

D.A.S Rechtsschutz-Versicherung AG

VISTA – Controlling unter einem Hut

SAS Business Intelligence ermöglicht ein umfassendes Vertriebscontrolling bei der D.A.S. Rechtsschutz-Versicherungs-AG

Die D.A.S., ein Unternehmen der ERGO Versicherungsgruppe, wurde 1928 als Rechtsschutzversicherer gegründet und ist mittlerweile in 15 europäischen Ländern vertreten. Mit mehr als 15,2 Milliarden Euro (ca. 19,4 Milliarden CHF) Beitragseinnahmen und mehr als 52.000 Mitarbeitern ist die ERGO die zweitgrösste Unternehmensgruppe auf dem deutschen Erstversicherungsmarkt. Unter dem Slogan «Multi-Marken – Single-Back-Office» bündelt die ERGO die Synergien von Marken wie D.A.S., DKV, Hamburg-Mannheimer und VICTORIA und führt die gesamte Informationstechnologie in der ITERGO, dem zentralen IT-Dienstleister, zusammen.

Folge hat. Vor diesem Hintergrund wurde der Ruf nach einem System laut, mit dessen Hilfe Geschäftsprozesse in Controlling und Vertrieb optimiert werden könnten, um dem steigenden Kostendruck entgegenzuwirken und die Transparenz zu erhöhen: Masszahlen sollten vereinheitlicht, Berichte schneller angefertigt, Transparenz

einzelner Mitarbeiter? Fragestellungen dieser Art werden jetzt mit VISTA bequem, performant und zuverlässig beantwortet. Das Ziel: durch ein umfassendes Berichtswesen die Umsetzung übergeordneter strategischer Vertriebsziele und eine Optimierung der Aussendienststeuerung zu erreichen.

Ein einheitliches Bild

Mit leicht zu handhabenden, flexiblen und dynamischen Auswertungsmöglichkeiten versetzt VISTA



Integriertes Controlling schafft Synergien bei der D.A.S.

Transparenz ist nötig

Je komplexer die Systeme, desto grösser die Gefahr uneinheitlicher Ergebnisse. Auch die D.A.S. Rechtsschutz musste in der Vergangenheit erkennen, dass ein Sammelsurium überall im Unternehmen verteilter und isoliert arbeitender Systeme zur Berechnung, Auswertung und Visualisierung von Daten eine breite Palette an unterschiedlich definierten und interpretierten Geschäftszahlen zur

von Daten und Prozessen erhöht werden. Die Antwort auf die Anforderungen des Unternehmens: VISTA, ein zentrales System zur effizienten Steuerung von Unternehmens- und Vertriebscontrolling gleichermaßen. Welche Produkte wurden wie oft verkauft? Sind Ungleichgewichte im Produktverkauf in einzelnen Vertriebsgebieten zu erkennen? Wie hoch ist der Zielerreichungsgrad

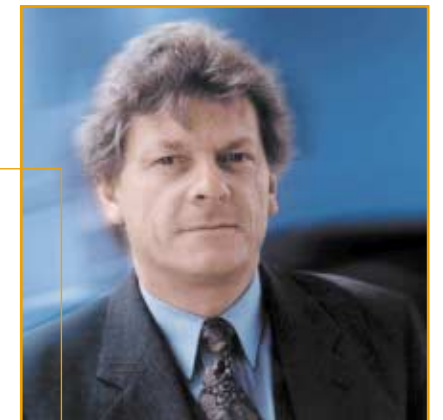
die Mitarbeiter – in der Zentrale wie in den Gebietsdirektionen – jederzeit in die Lage, zeitnah und bequem Informationen zu Deckungsbeiträgen, Produktbeständen und anderen vertriebsrelevanten Parametern zur Aussendienststeuerung abfragen zu können. Spezielle Drilldown-Funktionalitäten bis in kleinste Details unterstützen eine gezielte Analyse, Überwachung/Kontrolle und Steuerung

auf strategischer wie auf Vermittlerebene. Dabei gilt grundsätzlich: Die Berichte müssen auf Grundlage einer breiten Datenbasis erstellt

nerhalb des Unternehmens erheblich gesteigert werden konnte. «Die Investitionen in das Projekt haben sich innerhalb kürzester Zeit

«Mit VISTA sind wir nun in der Lage, ein reibungsloses Controlling durchzuführen und die dazu notwendigen Geschäftsprozesse unter Kostengesichtspunkten optimal definieren zu können.»

Jürgen Vetter, Mitglied des Vorstands der D.A.S. Rechtsschutz-Versicherungs-AG



werden – was eine Lösung voraussetzt, die den Zugriff auf alle relevanten Datenbestände, ob aus den SAP-Systemen, DB2 oder Excel-Listen, erlaubt.

«Die Anwender sind nun in der Lage, sich auf einer konsistenten Datenbasis durch mannigfaltige OLAP-Dimensionen zu bewegen, um die für ihre Arbeit notwendigen Informationen abzufragen, egal ob zu Umsatz, Produkten oder Provisionen. Mit VISTA stellen wir sicher, dass die Leiter der Betriebsdirektionen ein einheitliches Bild bekommen und dieselbe Datenquelle für ihre Informationen nutzen», so Jürgen Vetter, Mitglied des Vorstands der D.A.S. Rechtsschutz-Versicherungs-AG. «Ausserdem erweitern diverse statistische Funktionen die Aussagekraft der Reports zusätzlich um ein Vielfaches.»

Nutzen auf allen Ebenen

VISTA hat inzwischen dazu beigetragen, dass die Kosten der D.A.S. gesenkt und die Transparenz in-

amortisiert», bestätigt Vetter. Konkret betrifft dies folgende Aspekte:

- Optimieren von Geschäftsprozessen: Das zuverlässige und schnelle System führt dazu, dass Mitarbeiter ihrer Kernkompetenz gemäss effektiv und kosteneffizient eingesetzt werden können.
- Zwei Geschäftsbereiche – eine Controlling-Plattform: Die Zusammenführung von Unternehmens- und Vertriebscontrolling verhindert Reibungsverluste und nutzt Synergien.
- «Single Version of the Truth»: Die Vereinheitlichung von Begrifflichkeiten und ein vordefinierter Reporting-Standard beugen Missverständnissen vor, verhindern Fehlinterpretationen und schaffen miteinander vergleichbare KPIs.
- Vertriebssteuerung aus einer Hand: Informationen zur Vertriebsgebiets- und Aussendienststeuerung werden an zentraler Stelle generiert und gezielt den relevanten Abteilungen zur Ver-

fügung gestellt.

- Flexible, individuell durchführbare Analysen: Dem Endanwender werden dynamische Auswertungen ermöglicht. Individuell vordefinierte Reports können abgelegt und zu einem späteren Zeitpunkt aktualisiert und modifiziert werden.

Mit VISTA hat die D.A.S. ein effektives Controlling-System in die Realität umgesetzt. Weitere gemeinsame Projekte werden sich auf analytische Aufgaben konzentrieren: Basisstatistiken für ein noch effektiveres Berichtswesen und Data Mining-Technologie, um einen intensiven Einblick in die Struktur der Bestandskunden zu erhalten. Das Ziel: zukünftig die Profitabilität jedes einzelnen Kunden bestimmen und prognostizieren zu können. ■