

Maklerbetreuung der nächsten Generation

Gothaer optimiert Service für den Partnervertrieb mit der Broker Relationship Management (BRM) Lösung von BSI

Baden, 9.7.2019 – **Gothaer geht mit einem zentralen Informations- und Steuerungstool des Partnervertriebs live: Die auf BSI CRM basierende Software für die professionelle Betreuung von Vertriebspartnern (BSI BRM) überzeugte die Gothaer mit einer attraktiven Benutzeroberfläche, umfassenden Selektionsmöglichkeiten, einem effektiven Vertriebs- und Kampagnenmanagement sowie zukunftsicheren technischen Voraussetzungen. Damit setzt die Gothaer neben der Endkundenbetreuung nun auch in der Vertriebspartnerbetreuung auf BSI als CRM-Partner.**

Die Gothaer optimiert die Betreuung des Partnervertriebes (u.a. Makler, Mehrfachagenten, Verbünde und Pools). Hierfür löst das Versicherungsunternehmen die bisherige Anwendung ab und führt die auf BSI CRM basierende Broker Relationship Management Lösung BSI BRM ein. «Unsere bisherige Anwendung zur Betreuung unserer Vertriebspartner unterliegt altersbedingt sowohl technischen wie auch funktionalen und optischen Limitierungen. Fachliche Anforderungen können über die Anwendung nur noch in unzureichendem Maße umgesetzt werden», erklärt Sebastian Kohlhaas, Projektverantwortlicher seitens der Gothaer.

Um neben den fachlichen Ansprüchen auch den Anforderungen des Gesetzgebers und den Erwartungen der Mitarbeiter gerecht zu werden, evaluierte Gothaer eine neue BRM-Lösung. Diese wird mit Einführung im Partnervertrieb eingesetzt. Perspektivisch ist auch der Einsatz im Exklusivvertrieb (Ausschliesslichkeit) möglich. «Unser Kunde ist in diesem Kontext der Vertriebspartner, den wir bestmöglich unterstützen wollen. Ziel ist, eine massgeschneiderte Betreuung sicherzustellen. Auch wenn die neue Lösung in erster Stufe für den Partnervertrieb eingeführt wird, stellt die prozessuale Abbildung sämtlicher Vertriebspartner in vielerlei Hinsicht einen Mehrwert dar», sagt Sebastian Kohlhaas.

Kunden- und Vertriebspartnerbetreuung aus einer Hand

BSI war der Gothaer bereits als CRM-System für die persönliche Kundenberatung vertraut. Für die Evaluation des neuen Vertriebsmanagementsystems wurde eine Vorstudie durchgeführt; potenzielle Anbieter wurden im Hinblick auf den Funktionsumfang und die Benutzerfreundlichkeit geprüft. «BSI BRM ist nicht nur für die Ablösung des Altsystems, sondern auch für künftige Ziele bzw. einen Funktionsausbau die für uns am besten geeignete Lösung», so Sebastian Kohlhaas. Ebenfalls sprach

die Infrastruktur mit der gemeinsamen CRM-Plattform, welche die Endkunden perspektivisch mit der Vertriebspartnersicht zusammenbringen soll, sowie das engagierte Team, das bereits bestens mit Gothaer Know-how, Technik, Schnittstellen und Zentralsystemen vertraut war, für BSI. «Die gute Zusammenarbeit mit BSI kann ich nur lobend hervorheben – und zwar sowohl die fachliche als auch die Projektkooperation. Diese war gewiss mit ein Grund, warum wir das Projekt so schnell realisieren konnten», so der Experte.

Die Ablösung des Altsystems erfolgt im Juli 2019. Der komplette Datenfluss ist im Vergleich zu früher automatisiert. Hinzu kommen Funktionen wie «Neuigkeiten», die individuelle Arbeitssicht, die Anbindung von Dossiers und Dokumenten sowie die vereinfachte Selektion und Suchfunktion. Ca. 250 Mitarbeiter im Partnervertrieb sowie rund 700 Mitarbeiter aus den Fachabteilungen nutzen fortan den vollen bzw. den für sie relevanten Teil der Funktionen in BSI BRM.

Für die Zukunft wird als grosses Zielbild die Zusammenführung beider Systeme – CRM und BRM – angestrebt. Aktuell stehen der Partnervertrieb, Kennzahlen, die effiziente Nutzung des Marketing-Tools sowie der Abbau von Insellösungen im Fokus. «Wir freuen uns sehr, die Ziele der Gothaer nun zusätzlich mit BSI Ocean unterstützen zu dürfen. Standardnähe in der Lösung und Nähe in der Zusammenarbeit sowie in den gemeinsamen Werten waren entscheidende Erfolgsfaktoren», sagt Sebastian Louis, Projektleiter seitens BSI.

Links: www.gothaer.de www.bsi-software.com/brm

Kontakt

Claudia Gabler, +41 (0)31 850 12 13, claudia.gabler@bsi-software.com

BSI Business Systems Integration AG
Täfernweg 1, CH-5405 Baden
www.bsi-software.com

Alle reden von Digitalisierung – BSI lässt Taten sprechen. Software von uns macht Unternehmen erfolgreicher und Anwender glücklich. BSI CRM zählt zu den führenden Omnichannel-Plattformen im Markt. Hinzu kommen innovative Anwendungen wie die Marketing-Automation- und Digitalisierungs-Plattform BSI Studio, smarte Branchenlösungen für Banking, Insurance, Retail, Health Insurance und Life Science. Immer mit dabei: 360°-Sicht auf alle Daten und echter Fullservice, von A wie Analyse bis Z wie Zufriedenheit. Robuste Technologie, die heute überzeugt – und für morgen und übermorgen bereit ist. Von unserer Software profitieren täglich über 120 000 Anwender in Unternehmen wie Basler Versicherungen, Die Schweizerische Post, Die Bayerische, ERGO, Hermes, HDI, Gothaer, Lidl, Münchener Verein, PostFinance, Privatbank Metzler, Sprüngli oder Walbusch. Dahinter steht die passionierte Arbeit von 330 Software-Ingenieuren und Projektleitern – in Baar,

Baden, Bern, Darmstadt, Düsseldorf, Hamburg, München, Zürich. Und überall dort, wo Sie uns brauchen.