



VERÖFFENTLICHUNG **Ertragswertsteigerung über
innovative Produkte und moderne
Vertriebswege**

aus
TRANSVER 01/2004

agens – gedacht, getan

Interview

Ertragswertsteigerung über innovative Produkte und moderne Vertriebswege

Zur Person:
Bernhard Achter

Geschäftsführer der
agens Consulting GmbH



„Versicherungsunternehmen müssen künftigen Markttrends mit fachlich, technisch, organisatorisch und betriebswirtschaftlich soliden Geschäftsmodellen begegnen“, so Bernhard Achter.

Mit TRANSVER sprach der agens-Geschäftsführer über die Positionierung des engagierten und etablierten Beratungshauses im Consulting-Markt 2004.

Das seit 25 Jahren im Finanzdienstleistungsmarkt etablierte Beratungshaus agens mit Stammsitz in Ellerau bei Hamburg ist seit Jahren Partner der Versicherungsforen Leipzig und schätzt das praxisrelevante Versicherungswissen aus Forschungsprojekten, Entwicklungswerkstätten und der interaktiven Kommunikationsplattform.

TRANSVER: Herr Achter, was hat sich agens für 2004 vorgenommen?

Bernhard Achter: Die Versicherungsbranche ist wie alle anderen Branchen massiv in Bewegung geraten. Der Kostendruck hat sich verschärft und die Frage nach neuen Ertragspotentialen ist dringlicher denn je. Deshalb müssen neue Produkte auf den Weg gebracht und die Vertriebseffizienz gesteigert werden. Wir wollen diese Veränderungsprozesse aktiv mitgestalten und unser langjähriges Know-how als Berater einbringen.

TRANSVER: Ausgetretene Pfade zu verlassen ist nicht gerade eine Stärke des Marktes. Aber es gibt auch Gegenbeispiele, wie zum Beispiel den ADAC, der als Finanzdienstleister und Versicherer auftritt und neue, innovative Vertriebswege geht. Was raten Sie Ihren Kunden: Big Bang – jetzt alles wird anders – oder schrittweise in die Zukunft?

Bernhard Achter: Zunächst heißt es vor allem, Ruhe zu bewahren und Branchentrends mit Blick auf den Kosten-Nutzen-Faktor zu beurteilen. Statt puren Aktionismus zu unterstützen, führen wir unsere Kunden auf den Pfad der sanften Migration, das bedeutet: Wir erarbeiten gemeinsam eine intelligente Kombination von Lösungen, die für Versicherer eine langfristig nutzbare, flexible und zukunftsorientierte Infrastruktur generieren.

TRANSVER: Welche Geschäftsmodelle schlagen Sie konkret vor?

Bernhard Achter: Wir raten, sich vermehrt auf den Marktzugang zu konzentrieren: also auf innovative Vertriebswege und Produktneuheiten. Die Veränderung der Wertschöpfungsketten wird unserer Erfahrung nach kurzfristig zum Erfolg führen. Und das wird sich auch langfristig positiv auf die Ertragslage auswirken.

TRANSVER: Sind Sie als neutraler Berater auch selbst an der Umsetzung Ihrer Lösungsvorschläge beteiligt?

Bernhard Achter: Wir legen sogar großen Wert auf diese Umsetzungsverantwortung. Als unabhängiges Beratungshaus eruieren und evaluieren wir verschiedenste Modelle am Markt. Auf Wunsch begleiten wir aber auch Projekt bis zu deren Implementierung. Ob mit agens-eigenen Komponenten oder zugekauften Standardlösungen: Am Ende steht die optimale Lösung für den Kunden.

TRANSVER: Als „neutrales Beratungshaus“ dürfte das Netzwerken sehr wichtig sein. Man könnte meinen, Sie sind in der Beratung breit aufgestellt. Wie breit ist Ihr Angebot tatsächlich?

Bernhard Achter: Bei aller Aktivität sollte man nicht vergessen, ein klares Profil zu bewahren. Wir konzentrieren uns deshalb auf das Thema „Ertragswertsteigerung“, das nach wie vor aus zwei Beratungsschwerpunkten besteht: Produkt- und Vertriebsentwicklung. Unser Portfolio reicht in diesen Bereichen von klassischen Prozess- und Produktanalysen über Branchen- bis zur Managementberatung.

TRANSVER: Sie zeigen als relativ kleines Unternehmen viel Präsenz. Im Sommer planen Sie gemeinsam mit der Fachzeitschrift „Versicherungswirtschaft“ einen Roundtable zum Thema „Neue Geschäftsmodelle in der Versicherungswelt“, an dem auch die Versicherungsforen Leipzig teilnehmen. Was versprechen Sie sich von solchen Aktivitäten?

Bernhard Achter: Wir sehen uns in diesen Zeiten geradezu dazu verpflichtet, den komplexen Versicherungsmarkt mitzugestalten und unser Know-How einzubringen – übrigens mit sehr guten Erfahrungen: Im letzten Jahr brachten wir z. B. gemeinsam mit dem „bankmagazin“ Entscheider aus der Banken- und IT-Welt an einen Tisch, woraus letztlich die Kommunikationsplattform „Hanseatic Securitization Forum“ entstand. Auch dieses Jahr wird einiges passieren: Alleine drei große Studien sind geplant – und noch so einiges mehr. Seien Sie gespannt!

TRANSVER: Herzlichen Dank für das Interview. Wir freuen uns auf Ihren Versicherungs-Roundtable und werden an prominenter Stelle darüber berichten.

Dieses Interview mit Bernhard Achter finden Sie auch im Internet unter: www.versicherungsforen.net/resources/doc/transver_1_2004_interview_agens.pdf

Weitere Bilder vom Olympialauf finden Sie unter: www.versicherungsforen.net/olympialauf

Regen, Schweiß und Tränen – Laufen für Olympia

Während Rio de Janeiro mit einer überzeugend hohen Kriminalitätsrate punktet und sich Havanna immer noch einen bärtigen Zausel als „el presidente“ leistet, versucht Leipzig durch einen Non-Stop-Staffellauf das IOC auf seine Seite zu ziehen. Als glühende Verfechter des olympischen Gedankens war es für uns selbstverständlich, an dieser Aktion teilzunehmen. Also wurde ein ausgeklügelter Trainingsplan aufgestellt: Spaziergänge, die hin und wieder durch kurze Laufein-

heiten unterbrochen wurden. Wesentlich stärkeren Anklang fand die jeweils daran anschließende ernährungstechnische Nachbereitung mit Überkompensation des erlittenen Flüssigkeitsverlustes. Am 3. Mai war es dann soweit; pünktlich um Mitternacht ging der erste Läufer begleitet von zwei Stamm-Läufern auf den 7-km-Rundkurs. Damit begann für uns ein 24 Stunden dauernder Lauftag, bei dem jederzeit mindestens ein Läufer aus unserem Haus auf der

Strecke war. Ab halb neun abends setzten dann Gewitter und Dauerregen ein, die bis zum Ende der letzten Staffel um 24.00 Uhr anhielten. Unter diesen Umständen war es nur allzu verständlich, dass so ein rundum gelungener Tag gemütlich ausklang. Zweifellos sind die Versicherungsforen auch demnächst mit von der Partie, wenn es heißt „Leipzig jätet für die Bundesgartenschau 2015“.



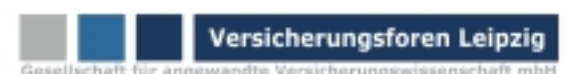
Ein Platz an der Ehren-Fotowand war der verdiente Lohn für zweieinhalb Wochen voller Entbehrungen und übermenschlicher Trainingsleistung.

IMPRESSUM

Herausgeber: Versicherungsforen Leipzig · Gesellschaft für angewandte Versicherungswissenschaft mbH · Gottschedstraße 12, 04109 Leipzig, Tel.: +49 (0) 341/124 55 0, Fax: +49 (0) 341/124 55 99, E-Mail: kontakt@versicherungsforen.net, Internet: www.versicherungsforen.net

V.i.S.D.P.: Markus Rosenbaum/Versicherungsforen Leipzig · Redaktion: Susan Drechsler/Versicherungsforen Leipzig, KM Wolff Leipzig Werbeagentur GmbH

Konzept/Gestaltung: KM Wolff Leipzig Werbeagentur GmbH · Fotos: Versicherungsforen Leipzig, Claudia Ast/Ast Fotografie · Erscheinungsweise: 2x jährlich · Auflage: 800 Stück



Versicherungsforen Leipzig

Gesellschaft für angewandte Versicherungswissenschaft mbH