

Büro & Organisation vom 14.4.2016

Vera“: Neue Vermittler-Software geht an den Start

Courtage Control und das Softwarehaus Uniquare haben im Rahmen des ÖVM-Forums ein Produkt für Makler und Mehrfachagenten vorgestellt, das mehr sein soll als nur ein weiteres Verwaltungsprogramm. Durch die Integration von Daten-Dienstleistungen von Courtage Control und des CRM-Produkts von Uniquare soll eine durchgehende Digitalisierung und Automatisierung des Betriebs erreicht werden. Mit ihrem neuen Produkt peilen die Proponenten die Marktführerschaft an.



Die Geschäftsführer von Maklernet VA, Christian Brandsätter (vorne, rechts) und Michael Schwarzenbacher (vorne, Mitte) mit ihrem Team (Foto: Maklernet VA)

Falls Sie in den vergangenen Wochen immer wieder einmal auf den Namen „Vera“ gestoßen sind und nicht so recht wussten, was es damit auf sich hat: Christian Brandsätter, Co-Geschäftsführer der [Courtage Control Consulting GmbH](#) (CCC), hat am Mittwoch in Linz das Geheimnis gelüftet.

[Vera](#) ist der Name der neuen „Versicherungsapplikation“, einer Software-Lösung für Versicherungsmakler und Mehrfachagenten, die aus einer Zusammenarbeit der Courtage Control Consulting und der [Uniquare Software Development GmbH](#) entstanden ist.

„Digitale Revolution umsetzen“

Uniquare mit Sitz in Krumpendorf (Kärnten) ist Anbieter von Software für Vertrieb und Prozessmanagement im Finanzsektor und arbeitet seit rund drei Jahrzehnten mit Banken zusammen, wie CEO Vera Led erklärte.

Auf dem „langen Einsatz in Banken“ aufbauend habe man Prozesse, die für die Versicherungsbranche spezifisch sind, in das CRM-System eingebaut „und daraus eine neue Lösung kreiert“, fügte Produktmanager Werner Liegl hinzu.

Die Latte haben sich CCC und Uniquare, die für Vera das gemeinsame Unternehmen Maklernet VA GmbH gegründet haben, hoch gelegt: Sie haben sich vorgenommen, „die digitale Revolution in der Maklerwelt umzusetzen“.

Integration von Datendienstleistung und CRM-System

Vera will denn auch mehr als ein konventionelles Verwaltungsprogramm sein. Die Idee ist, die Versicherungsdaten-Dienstleistungen von CCC mit dem von Uniquare eingebrachten CRM-Produkt zu bündeln. So sollen eine umfassende Dokumentation, Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse sowie Datenzugriff und -bearbeitung in Echtzeit möglich sein.

Beispielsweise soll bei Eingabe einer Adressänderung automatisch im Hintergrund ein Prozess angestoßen werden, der den Versicherungsunternehmen die Adressänderung anzeigt, erklärt Liegl. Geführte Prozesse sollen dafür sorgen, dass selbige zum einen vollständig erledigt, zum anderen automatisiert werden, etwa indem das System selbsttätig Mails erzeugt und der Benutzer „nur noch auf Absenden drücken muss“.

Vera basiere auf einer kundenzentrierten Sichtweise: Alle Informationen über den Kunden sollen, im Hintergrund mit den Versicherern abgestimmt, aktuell zur Verfügung stehen; Vertragsdaten oder Schäden sollen so eingesehen und durch eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden – zum Beispiel im Hinblick auf familiäre Beziehungen – Verkaufspotenzial identifiziert werden können.

Browserbasierte Funktionsweise

Vera sei als Verwaltungsprogramm „sofort einsatzbereit“. Eigene Hard- oder Software müsse nicht angeschafft oder installiert werden. Der Zugriff erfolgt über den Internet-Browser und ist somit unabhängig von einem bestimmten Endgerät oder Betriebssystem möglich.

Genutzt werden kann Vera in Form eines Mietmodells, das den Betrieb des Dienstes sowie die Software-Lizenz beinhaltet. Erhältlich ist Vera ab sofort.

„Vera saugt Schnittstellen auf“

Grundsätzlich auf das Thema „Schnittstellen-Problematik“ angesprochen, sieht CCC-Geschäftsführerin Andrea Wellner das eigentliche Problem nicht in den Schnittstellen selbst. Springender Punkt ist für sie vielmehr die Aufbereitung der Daten in der Software.

„Die Einbahnversorgung funktioniert einwandfrei“, sagt Wellner und fügt hinzu: „Es wird einen bidirektionalen Standard geben.“ Diesen werde man ebenso implementieren, wie man der „Bipro“-Initiative nähertreten wolle.

Wellner zeigte sich auch für die Kooperation mit anderen Spezialisten offen. Wer etwa einen Tarifvergleich benötige, dem könne man eine Schnittstelle zu diesem bereitstellen. „Wir schließen niemanden aus“, ergänzte Brandstätter und meinte: „Vera saugt Schnittstellen auf!“

Brandstätter kündigte für Juni eine „Vera“-Roadshow an, bei der auch weitere Unternehmen vertreten seien. Unter anderem sind dies die [Seimo Mobile Marketing GmbH](#), [Der-Versicherungsmakler.at](#) und die [Liemmec Insurance Business Software Solutions GmbH](#).

Marktführerschaft angestrebt

Maklernet VA verfügt über rund 110 Mitarbeiter. Diese werden am Firmensitz – ebenfalls in Krumpendorf – an der Weiterentwicklung des Angebots arbeiten.

Daran, wo sie mit „Vera“ hin wollen, lassen die Proponenten jedenfalls keinen Zweifel; „Wir denken nicht in kleinen Dimensionen“, weist Michael Schwarzenbacher, neben Brandstätter einer der beiden Geschäftsführer von Maklernet VA, auf das internationale Engagement von Uniquare hin.

„Wir wollen im österreichischen Markt *die* Rolle spielen“, so Schwarzenbacher. Und Brandstätter hielt fest: „Wir wollen Marktführer werden.“

Emanuel Lampert