



## Vom Pool zum Softwarehaus

fonds & versicherung | arisecur

# Vom Pool zum Softwarehaus

Nach der Übernahme des Versicherungspools Arisecur durch die deutsche blau direkt soll die Gesellschaft zum Softwarelieferanten umgebaut werden.

**W**enn einer der größten deutschen Versicherungspools überraschend den Schritt nach Österreich wagt, sollte dies von Maklern und Mitbewerbern genau beobachtet werden. Für Letztere könnte ein neuer Player dieser Größe einiges an Konkurrenz bedeuten, weil er für Versicherungsberater eine Alternative zu den bisherigen Abwicklungs- und Serviceangeboten darstellt. Im Fall des deutschen Versicherungspools blau direkt, der durch die Übernahme der Versicherungsplattform Arisecur seit Ende des vergangenen Jahres auch hierzulande tätig ist, ist das umso wahrscheinlicher, als er schon bisher mit Arisecur kooperiert hat und Österreich für ihn kein Neuland darstellt. Aricon-Chef Werner Barwig begrüßt diesen Umstand und wertet ihn für seine Partner als Vorteil: „Für unsere Partner verändert der Verkauf nichts. Der Kontakt zu blau direkt bestand schon seit längerer Zeit, Arisecur nutzte schon bisher deren exzellente

Software.“ Dass Arisecur verkauft wurde, erklärten die

Andreas Büttner, Arisecur: „Das Ziel ist ganz klar, Marktführer im Bereich der Bestandsverwaltungs- und Vergleichsrechner-technik zu werden.“



involvierten Unternehmen mit der Verlagerung der Entwicklungskosten für die aufwendige Arisecur-IT von Aricon zu blau direkt, die darf wiederum damit rechnen, dass ihr Österreich-Geschäftsführer Andreas Büttner als nunmehriger Miteigentümer alles daran setzen wird, das Geschäft weiter auszubauen. Werner Barwig kann seinen Partnern weiterhin den gewohnten Service bieten, bezahlt aber nur noch dann, wenn Geschäft gemacht wird. Büttner dazu: „Der wesentliche Vorteil der Übernahme liegt darin, dass wir nun unbegrenzt auf die Softwareressourcen von blau direkt zugreifen können. In der Vergangenheit mussten wir jede Arbeitsstunde von blau direkt bezahlen. Dieses Problem fällt nun weg.“ Und auch für blau direkt dürfte sich die Investition lohnen, laut Büttner konnte die Plattform 2012 mit ihren mehr als 900 Kooperationspartnern trotz schwieriger Rahmenbedingungen den Umsatz im Jahresvergleich um mehr als 20 Prozent steigern. Der neue Arisecur-Gesellschafter: „Wir konnten in allen Produktparten mit Ausnahme des Bereichs Leben Steigerungen erreichen. Am deutlichsten war der Nachfrageanstieg in den Sparten Kranken- und Pflegeversicherung.“

Die Arisecur-Übernahme ist für den deutschen Versicherungspool nur der erste Schritt, das eigentliche Ziel beschreibt Büttner so: „Für blau direkt ist Österreich ein Prestigeobjekt: Das Ziel ist ganz klar, Marktführer im Bereich der Bestandsverwaltungs- und Vergleichsrechner-technik zu werden.“

### Zweite Firma

Büttners Fahrplan sieht zunächst die Gründung einer zweiten Firma vor: Über diese sollen in Zukunft die Softwarelösungen wie Bestandsverwaltung und Vergleichsrechner auch größeren Maklergruppierungen und sonstigen Marktteilnehmern, für die es wirtschaftlich sinnvoll ist, zugänglich gemacht werden. „Somit verfügen wir in Zukunft über zwei Modelle: Der Partner kann sich ausrechnen, ob es für ihn besser ist, über die Arisecur-Plattform abzuwickeln, oder ob er besser fährt, wenn er die Software kauft.“ In der

Regel sei es für die kleinen Makler günstiger, über die Plattform zu gehen, für große Maklern lohne es sich hingegen durchaus, eine maßgeschneiderte Lösung entwickeln zu lassen. Als Hauptzielgruppe hat Büttner den größeren mittelständischen Makler mit einem Prämienbestand von 50 bis 80 Millionen Euro im Visier.

### Erster großer Kunde

Betreut werden soll diese Zielgruppe in der neuen Zentrale im 19. Bezirk in Wien. Sämtliche Backoffice-Tätigkeiten werden hingegen künftig zu blau direkt verlagert. Die gesamte Vertrags- und Provisionsabwicklung läuft somit künftig über Deutschland. Trotzdem will man auch im Wiener Vertriebsbüro eigene Programmierer beschäftigen. Und die wird man auch brauchen: So konnte Büttner mit der EFM AG bereits einen echten Marktriesen als Kunden für seine Softwarelösungen an Land ziehen. Die steirische Firma verfügt über 80 Maklerbüros in ganz Österreich und verwaltet laut Vorstand Josef Graf einen Bestand von mehr als 100 Millionen Euro. Bisher setzte man bei der EFM auf ein eigenes, aus verschiedenen Softwaretools zusammengesetztes System. Dieses soll nun durch eine maßgeschneiderte Lösung ersetzt werden. Vom EFM-Projekt erhofft sich Büttner zudem weitere positive Nebeneffekte: „Das Projekt der EFM soll uns zudem helfen, die Software so zu adaptieren, wie man sie für den einzelnen Makler braucht, der nicht über Arisecur agieren möchte. Wir möchten mit der EFM in Zukunft aber auch verstärkt im Bereich Einkauf und Produktkonzeption zusammenarbeiten.“

Die Kosten für die Bestandsverwaltungssoftware und die Versicherungsrechner werden laut Büttner ganz individuell an den Kunden angepasst, daher kann man hierzu aktuell keine genaue Größenordnung bekannt geben: „Große Unternehmen zahlen eine Jahrespauschale, die individuell an den Umfang der Leistungen angepasst wird. Dabei wird es darauf ankommen, wie viele Arbeitsplätze gebraucht werden. Bei kleineren Maklern wird es auch monatliche Lizenzen geben.“

Foto: © Claudia El-Morsi

**FONDS**  
professionell