

BONNFINANZ AG – MIT AJCO-KNOWLEDGE IM SPRINT ZUR NEUEN INFRASTRUKTUR

Nach der Separation von der Zurich-Gruppe und der Übernahme durch die Private-Equity-Spezialisten BlackFin befindet sich die traditionsreiche Bonnfinanz AG in einem Transformationsprozess. Auf dem Weg zur Eigenständigkeit des Unternehmens wurde unter anderem ein umfangreicher Markenrelaunch durchgeführt, ein neuer Campus gebaut, die Produktpalette modernisiert und eine zeitgemäße IT-Infrastruktur aufgebaut. Für den Neuaufbau der IT-Infrastruktur im Rahmen des Projekts NEO entschied sich Bonnfinanz für eine Zusammenarbeit mit ajco sowie für Software von Aurea und FiANTEC.

Die wichtigsten Fakten zum Projekt

- Aufbau einer komplett neuen und zukunftsfähigen IT-Infrastruktur in nur 11 Monaten.
- Neues CRM-System und neues Bestandsverwaltungsprogramm aus einer Hand.
- Umfassende Migration mit 2,3 Milliarden Buchungssätzen allein im Teilprojekt zum Provisionsmanagement.
- Regulatorisch lückenlose und vertragssichereres Provisionssystem zur Bestandsverwaltung sowie zur Be- und Abrechnung von Provisionen – inklusive Controlling- und Forecasting-Funktionen.
- Moderner Berater-Arbeitsplatz, an dem alle Produktdaten gebündelt werden und an den alle wesentlichen Backoffice-Funktionen angebunden sind.
- Integration vieler weiterer Softwarekomponenten wie Dokumentenmanagement, Buchhaltungstools, Fonds- und Finanzplattformen, Beratungssaplikationen, Tarifvergleichsrechnern und Provisionsrechnern.
- Parallele Umsetzung mehrerer Teilprojekte mit verschiedenen Projektmethoden und agiler Synchronisation der Projektfortschritte.



- Als 1970 das Allfinanzkonzept geboren wurde, war die Bonnfinanz AG maßgeblich daran beteiligt. Seit 50 Jahren denkt Bonnfinanz nicht in einzelnen Produkten, sondern in ganzheitlichen Finanzkonzepten, die den Zielen und der Lebenswirklichkeit der Menschen gerecht werden.
- Das Vertrauen von rund 450.000 Kunden bestätigt den eingeschlagenen Weg der zielorientierten und existenzsichernden Allfinanzberatung. Die Kunden von Bonnfinanz schätzen die systematische, analytische Vorgehensweise, die enge, proaktive Betreuung und die persönliche Nähe, die 450 Finanzberater deutschlandweit gewährleisten.

Anforderungen an eine moderne IT-Infrastruktur

Die Einführung einer zeitgemäßen IT-Infrastruktur steht immer auch im Zeichen der gesamtwirtschaftlichen Ausrichtung eines Unternehmens und sollte konsequent auf die vertrieblichen und strategischen Ziele hinwirken. Die Entscheidung von Bonnfinanz, neben einem neuen System für das Customer Relationship Management (CRM) auch eine neue Software zur Verwaltung von Vermittlerstammdaten sowie zur Be- und Abrechnung von Provisionen einzuführen, zählt auf mehrere strategische Vertriebsziele ein:

1. Aus Vertriebstätigkeiten und Provisionsberechnungen qualitativ hochwertige Daten zu erheben und auszuwerten.
2. Den Vertrieb, aber auch Service und Marketing, auf der Management-Ebene noch effektiver zu steuern.
3. Die Vertriebspartner operativ noch besser zu unterstützen.
4. Die Provisionierung für Vertrieb und Management sowohl motivierend als auch transparent zu gestalten.
5. Alle regulatorischen Anforderungen weiterhin lückenlos einzuhalten – ob MiFID II, IDD oder DSGVO.

Zwei Lösungen aus einer Hand – die Software im Zusammenspiel

Bei der Einführung von Aurea CRM und FiANTEC profitierte die Bonnfinanz AG nicht nur von vielen fachlichen und technischen Synergieeffekten, sondern auch vom eingeübten Teamwork zwischen ajco und FiANTEC. Das Softwarehaus FiANTEC gehört, wie ajco, zur Consileon-Gruppe. FiANTEC und ajco arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich zusammen und haben mit Andreas Adam einen gemeinsamen Geschäftsführer. Diese gemeinsame Projekterfahrung sowohl in CRM- als auch Provisionsprojekten war auch für Bonnfinanz ein ausschlaggebender USP von ajco und FiANTEC. Die enge Zusammenarbeit und die kurzen Wege zwischen den ajco-Consultants vor Ort in Bonn und den Entwicklerteams in Frankfurt an der Oder war ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Projekt.



In FiANTEC v4 verwaltet Bonnfinanz die Vertriebsstammdaten sowie die vermittelten Verträge und führt die Be- und Abrechnung von Provisionen für die Bonnfinanz-Vermittler durch. Somit ist FiANTEC das zentrale Programm des Innendienstes.

 **Customer Relationship Management**

Aurea CRM wird von Bonnfinanz als zentrales Berater-Frontend genutzt, in dem alle relevanten Informationen rund um den Kunden abgebildet sind.

Das CRM bildet die zentrale Absprungplattform, von der aus alle weiteren wesentlichen Vertriebsanwendungen aufgerufen werden – zum Beispiel der Tarif-Vergleichsrechner von Softfair.

Aktivitäten rund um die Kundenbetreuung werden ebenfalls im CRM erfasst. Die Vermittler der Bonnfinanz nutzen dabei nicht nur den Web-Client, sondern auch die mobile Lösung Aurea CRM Pad. Im Rahmen des Projekts wurde die Standardsoftware.



 **Aurea Messenger**

Aufgrund der Vielzahl von Schnittstellen entschied Bonnfinanz, auch auf die Integrationslösungen Aurea Messenger und Aurea Monitor zu setzen, die von Aurea-Lizenznehmern ohne Mehrkosten verwendet werden können.

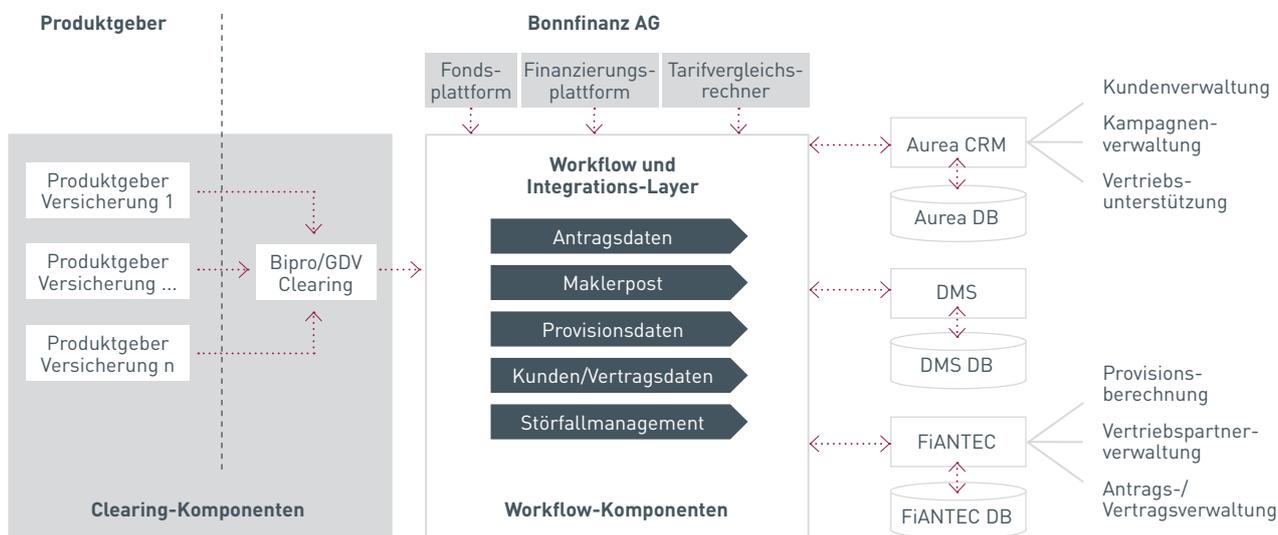
Mit dem Aurea Messenger bietet Aurea einen standardisierten Enterprise Service Bus (ESB) der individuell auf Kundenbedürfnisse konfiguriert werden kann.

 **Aurea Monitor**

Mit der Aurea-Integrationslösung Aurea Monitor überwacht Bonnfinanz den laufenden Betrieb.

Eine neue IT-Infrastruktur für die Bonnfinanz AG

Schon zu Beginn des gemeinsamen Projekts entwarfen ajco, FiANTEC und Bonnfinanz ein klares Zielbild für die neue IT-Infrastruktur. Dieses wurde im Folgenden konsequent angesteuert und in stringenten Projektschritten umgesetzt. Eine vereinfachte fachliche Darstellung der IT-Architektur der Bonnfinanz AG zeigt das Workflow-basierte Fachkonzept sowie die Aufgabenbereiche von Aurea CRM und FiANTEC.



Urheber: Bonnfinanz AG

Fachliche und technische Umsetzung – pragmatische Lösungen für eine komplexe Migration

Die Migration war eine von Anfang an identifizierte Herausforderung des Projekts: Aufgrund der vielen Produktpartner und der bis in die 1970er-Jahre zurückgehende, wechselvolle Historie von Bonnfinanz war die fachliche Komplexität erwartbar und gerade vor dem Hintergrund des engen Zeitplans ehrgeizig.

Von Fachbereich, Technik und Zulieferern war ein hohes Maß an Zusammenarbeit und gegenseitiger Unterstützung gefordert. Die ajco brachte mit den erfahrenen Projektleitern das notwendige Branchen- und Prozessknowhow ins Projekt ein und unterstützte dabei auch maßgeblich die Verwirklichung der Middleware-Architektur des neuen Bonnfinanz-Systems.

FiANTEC – Integration mit Minimal Scope

Priorität für die FiANTEC-Konfiguration hatte die juristische Vertragserfüllung gegenüber den Bonnfinanz-Vermittlern. Das heißt: Geschäftsabschlüsse und Karrierestufen der Vermittler, Betreuungsverhältnisse zwischen Vermittler und Verträgen, und Provisionsansprüche der Vermittler mussten so abgebildet werden, dass nach der Migration die Provisionen und Einheiten korrekt be- und abgerechnet werden konnten. Wichtige Nebenbedingung dabei war stets, dass der Innendienst auch mit dem neuen System in die Lage versetzt wird, die wichtigen Kernprozesse rund um die Stammdatenbewirtschaftung sowie die Be- und Abrechnung von Provisionen störungsfrei und effizient abwickeln zu können.



Dr. Mathias Sczech, Associate Partner der ajco und Verantwortlicher für das FiANTEC-Projekt

„Die Migration von FiANTEC war eine echte Herausforderung – gerade unter dem Zeitdruck. Wir hatten aber drei Vorteile: Erstens kannten wir die Softwarelösung schon und hatten mit den FiANTEC-Kollegen einen schlagfertigen Support mit großem Knowhow im Bereich der Strukturvertrieben zur Seite. Zweitens konnten wir immer wieder auf unsere Erfahrung aus vergleichbaren Projekten zurückgreifen. Drittens spürten wir jederzeit die Rückendeckung durch den Vorstand von Bonnfinanz. So konnten wir das Projekt erfolgreich durchführen.“

CRM – alles für die Beratung

Während Vertriebsstruktur und Vertragsverhältnisse in FiANTEC abgebildet sind, stellt das CRM den Bonnfinanz-Vermittlern eine kundenorientierte Sicht der Kunden- und Vertragsdaten zur Verfügung. Damit dient es als Basis für Akquisition, Beratung und Kundenbetreuung und bietet wichtige Absprungpunkte in verschiedene angebundene Beratungstools.

Das CRM bezieht wichtige Vermittler-, Kunden- und Vertragsdaten aus FiANTEC und ergänzt diese zum Beispiel durch Aktivitäten, Termine oder Antragsdaten der Vermittler. Letztlich dient das Aurea CRM dem Bonnfinanz-Management zur Vertriebssteuerung und den Vermittlern als operatives System, in dem diese Kundenstammdaten verwalten, Marketingaktionen planen und Leads nachgehen.

„Die ajco-Consultants und die Verantwortlichen bei Bonnfinanz waren mit der ungewohnten Aufgabe konfrontiert, ein IT-System in starker Abhängigkeit von einem zweiten Projekt einzuführen. Damit unser Vorgehen erfolgreich sein konnte, brauchte es im CRM-Team viel Kommunikation und Flexibilität. Da haben alle großartig mitgezogen und gezeigt: Agile Entwicklung steht und fällt mit den Mitarbeitern.“



Ulrich Höner zu Bentrup,
Principal Consultant der
ajco und Verantwortlicher
für das CRM-Projekt

Methodische Umsetzung

– praxisnahes Projektmanagement ohne Methodenideologie

Das Projekt hielt eine zentrale Herausforderung bereit: Einerseits waren für die Implementierung von CRM und Provisionssystem jeweils unterschiedliche Projektmethoden angemessen, andererseits mussten beide Lösungen am Ende eng zusammen migriert werden, um Daten-dubletten und andere Unschärfen zu vermeiden. So liefen zwei eng verflochtene Projekte zwar nach unterschiedlichen Methoden, aber trotzdem parallel.

Sowohl agil ...

Bei der Implementierung des Aurea CRM verfolgte man ein agiles Projektvorgehen, um iterativ ein Tool zur Vertriebssteuerung aufzubauen. Die dynamischen Sprints eigneten sich eher für die CRM-Entwicklung, weil hier ein sogenanntes MVP+ (Minimal Viable Product +) entwickelt werden sollte. Dieses sollte bis zum Rollout schon alles beinhalten, damit der Vertrieb arbeitsfähig ist. Bei entsprechender Zeit sollten aber zusätzliche nützliche Features eingebaut werden.

... als auch ‚klassisch‘

Bei der Konfiguration von FiANTECv4 ist der Scope wesentlich durch Verträge zwischen Bonnfinanz und ihren Vermittlern determiniert, mithin der Spielraum für agile Scope-Anpassungen im Laufe des Projekts deutlich limitiert. Insbesondere der Funktionsteil der Provisionsabrechnung erfüllt wesentliche Aufgaben eines juristischen Systems. Mit dem klassischen Wasserfallmodell konnte Bonnfinanz schon zu Projektbeginn der juristisch relevante Minimal Scope per Festpreis garantiert werden. Das resultierende MVP bildete ein technisches Gerüst, das in späteren Releases sukzessive auf die Bedürfnisse von Bonnfinanz angepasst wurde.

Synchronisation mittels agiler Rituale

Bei der Synchronisation der beiden Teilprojekte und Systeme griffen die Projektbeteiligten auf verschiedene Rituale der agilen Entwicklung zurück – zum Beispiel auf Sprint Plannings, ein Ticketsystem in Anlehnung an die agilen User Stories sowie einer weitgehenden Flexibilität in der Reihenfolge der Bearbeitung von Tickets. Dieses Vorgehen stellte die erforderliche Synchronisation der Projektfortschritte sicher.

Branchen-Knowhow und Management mit Sinn für die Praxis

Um ein Projekt dieser Größenordnung in derart engem Zeitrahmen durchführen zu können, war eine enge Abstimmungen zwischen allen Projektbeteiligten (intern wie extern) und den Verantwortlichen bei Bonnfinanz wichtig. Gesteuert wurde dies durch eine eng getaktete Kommunikation im Lenkungsausschuss des Projekts.

In diesem Gremium saß neben dem Vorstand der Bonnfinanz AG auch Andreas Adam, der dort aufgrund seiner eigenen Praxiserfahrung in leitender Funktion eines Finanzvertriebs immer wieder wertvolle Impulse einbringen konnte. Der Vorstand von Bonnfinanz zeigte stets großes Commitment und unterstützte die Projektziele mit fokussiertem Sinn für Pragmatismus und Entscheidungsfreude – gerade letzteres war in der heißen Schlussphase des Projekts ein Schlüsselfaktor für den Projekterfolg.



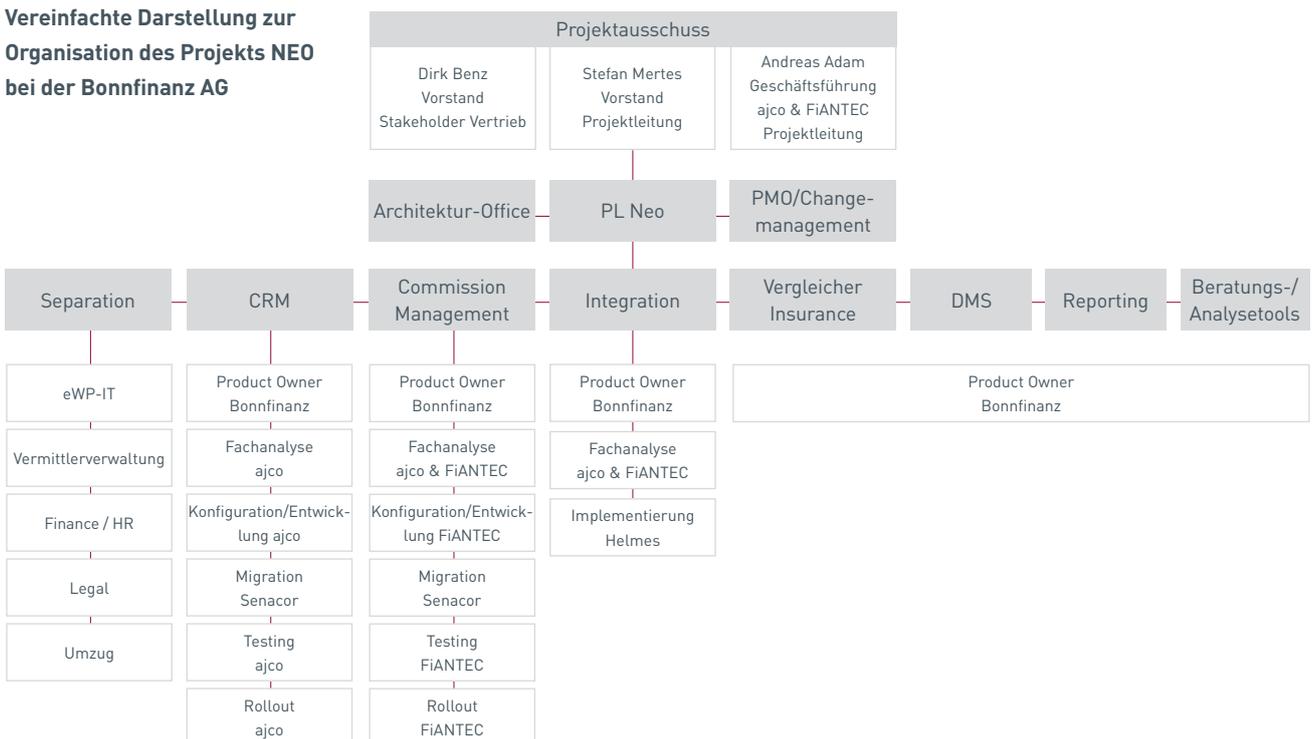
Andreas Adam, Geschäftsführer von ajco und FiANTEC

„Als Geschäftsführer von ajco und FiANTEC stand ich in der Verantwortung, die Beteiligten zu überzeugen, dass uns für sich genommen keine der beiden Projektmethoden in der vorhandenen Zeit zum Ziel führen wird. Die Anerkennung gebührt aber den Verantwortlichen bei Bonnfinanz und meinen Kollegen bei ajco und FiANTEC, die von der Entscheidung bis zum gemeinsamen Erfolg an einem Strang gezogen haben.“

Organisation des Projekts NEO bei der Bonnfinanz AG

Das Projekt NEO war klar strukturiert, damit die einzelnen internen und externen Verantwortlichen ihre jeweiligen Aufgabenbereiche zügig und zielgerichtet bearbeiten konnten. ajco und FiANTEC unterstützten die Bonnfinanz AG auf Managementebene, waren aber auch für Fachanalysen, IT-Entwicklungen, Konfigurationen von Schnittstellen, dem Software-Testing sowie für das Rollout von CRM sowie Stammdaten- und Provisionssystem verantwortlich.

Vereinfachte Darstellung zur Organisation des Projekts NEO bei der Bonnfinanz AG



Vorstand Stefan Mertes über die Erfolgsfaktoren für das Großprojekt

Stefan Mertes, Vorstand Produkte, Finanzen & IT der Bonnfinanz AG, ist bei Bonnfinanz verantwortlich für den Neuaufbau der IT-Infrastruktur. Hier gibt er Auskunft über die Schwierigkeiten und die Erfolge des gemeinsamen Projekts mit FiANTEC und ajco.



Stefan Mertes,
Vorstand Produkte,
Finanzen und IT der
Bonnfinanz AG

Warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit ajco sowie für die Softwareanbieter FiANTEC und Aurea entschieden?

Wir hatten ein sehr komplexes Großprojekt vor der Brust, das wir in kurzer Zeit realisieren wollten. Darum haben wir uns im Vorfeld den Markt genau angesehen. Wichtige Kriterien für uns waren Branchenwissen und Erfahrung aus vergleichbaren Projekten. Bei ajco und FiANTEC kam beides zusammen. Was uns darüber hinaus überzeugt hat, war das klare Commitment der beiden Unternehmen. ajco wollte das Projekt und hat uns ein sehr stimmiges Gesamtkonzept aus Projektarbeit, Management und Support präsentiert. Zuletzt bot sich uns der Vorteil, zwei Lösungen aus einer Hand zu bekommen. So konnten wir zum Beispiel etwaigen späteren Schnittstellenproblemen vorbeugen. Bei der Software selbst haben wir stärker auf Sicherheit gesetzt. Zwar gibt es schickere Oberflächen, die Lösungen haben sich aber inhaltlich und funktional bewiesen und bewährt. Das war ausschlaggebend für unsere Entscheidung.

Wurden Ihre Erwartungen an die Zusammenarbeit im Projekt und an die entstandene IT-Lösung erfüllt?

Das anfängliche Commitment ist auch im Projekt geblieben. Wir sehen das am Einsatz der Kollegen, aber auch daran, dass ajco großes Branchen-Knowhow eingebracht hat, was uns geholfen hat, Fehler zu vermeiden. So sind wir schneller vorangekommen – und die Geschwindigkeit war ein wesentlicher Faktor im Projekt. Die Frage nach der Funktionalität der Software kann ich noch nicht abschließend beantworten. Was wir bis dato gesehen haben, sieht überzeugend aus. Inwiefern alles auch in der Praxis funktioniert, muss sich aber noch zeigen. Verbesserungsbedarf sehen wir bei der Visualität von Aurea. Hier versprechen wir uns noch eine etwas nutzerfreundlichere und schickere Bedienoberfläche. Weil das CRM-System aber sehr flexibel ist, sind wir positiv gestimmt, dass wir weitere für uns nützliche Features im nächsten Jahr umsetzen werden.

Was würden Sie rückblickend auf ein Jahr Projektlaufzeit anders machen?

Ex post würde man immer einiges anders machen. Wir hätten aber nicht viel anders gemacht, weil wir ex ante schlichtweg das nötige Wissen nicht hatten. Vielleicht haben wir an der einen Stelle zu viel Zeit in eine Analyse gesteckt, an der anderen Stelle etwas zu wenig. In der Rückschau wäre es sicherlich sinnvoll gewesen, insgesamt mehr Zeit einzuplanen. Im Großen und Ganzen betrachtet, haben wir das Großprojekt aber von Anfang bis Ende zügig und strukturiert durchgeführt.

Mit ajco zur ganzheitlichen und passgenauen IT-Lösung

Wir beraten Sie gerne zu Ihren Fragen und den Herausforderungen Ihres Unternehmens rund um die Themen IT-Infrastruktur, CRM und Provisionierung und unterstützen Sie mit unserem Knowhow, unserer Projekterfahrung und unserem ganzen Vertriebsportfolio. **Erfahren Sie mehr auf www.ajco.de**

Oder kontaktieren Sie uns direkt:

ajco solutions GmbH
☎ +49 2236 39 32 977
📧 info@ajco.de

📍 Standort in Ansbach – Jüdtstrasse 15, 91522 Ansbach
📍 Standort bei Heidelberg – Mannheimer Straße 105, 68535 Edingen-Neckarhausen
📍 Standort in Köln – Industriestraße 155, 50999 Köln

