



## Integriertes Vertriebs-Cockpit bei Visana erhöht Produktivität und Transparenz



## Schweizer Versicherungsgruppe Visana

---

Mit über 838.000 Privatkunden und 16.000 Firmenkunden gehört die Visana-Gruppe mit Hauptsitz in Bern zu den größten Kranken- und Unfallversicherern der Schweiz. Die Gruppe erwirtschaftete 2019 mit 1.300 Mitarbeitenden an rund 100 Standorten ein Prämienvolumen von 3,3 Milliarden Schweizer Franken.

Die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden und eine menschliche Begegnung auf Augenhöhe ist der Visana besonders wichtig. Zum Portfolio gehören die obligatorische Krankenversicherung nach dem Krankenversicherungsgesetz KGV, Zusatz- und Sachversicherungen nach dem Versicherungsvertragsgesetz VVG und Unfallversicherungen nach dem Unfallversicherungsgesetz UVG. Darüber hinaus können Firmenkunden Lohnausfall- und Unfallversicherungen, Privatkunden Hausrats-, Gebäude-, Privathaftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen abschließen.



## **Die Herausforderung: Mangelnde Transparenz und Granularität der wesentlichen KPIs**

---

Führungskräften, Geschäftsstellenleiter\*innen und Mitarbeitenden aus dem Vertrieb fehlte ein übergreifendes Cockpit, das aktualisiert alle wichtigen KPIs visuell übersichtlich aufbereitet enthält. Dabei ging es um Produktions- und Bestandszahlen, aber auch – nicht weniger wichtig – um Leads, Abschlüsse und Daten aus dem Customer Relationship Management (CRM) und dem Enterprise Resource Planning (ERP). Das Cockpit sollte, so die dedizierte Anforderung von Visana, eine einheitliche, benutzerfreundliche Sicht für alle Führungskräfte bieten, aber auch an die Informationsbedürfnisse der Mitarbeitenden aller Zwischenebenen angepasst werden können.

## Lösungen & Ergebnisse im Detail

---

Das Geschäftsziel der Visana-Gruppe bestand darin, die Produktivität des Vertriebs und des gesamten Unternehmens zu steigern. Die alte Analyse-Lösung IBM Cognos konnte die Performance-Anforderungen der Visana jedoch nicht vollständig zur Zufriedenheit aller Stakeholder erfüllen. Die Berater\*innen von valantic haben sich daher gemeinsam mit Visana für die Analyseplattform von MicroStrategy entschieden. Alle Vertriebsmitarbeitenden sind sehr zufrieden mit der neuen Lösung.

- Enterprise Analytics-Plattform von MicroStrategy inkl. Enterprise Dashboards, Mobility Mgmt., Analysealgorithmen, Reports, User Authentifizierung & Performance Mgmt.
- Anbindung von BSI CRM, ERP und Adcubum Syrius
- Transparente, aktuelle und übersichtliche Dashboards für alle Führungskräfte im Vertrieb
- Aktuelle Dashboards aller Vertriebsmitarbeitenden, auf deren Tätigkeiten zugeschnitten
- Benutzerfreundliches Layout mit allen relevanten KPIs
- Die Produktivität des Vertriebs und des gesamten Unternehmens steigt
- 500 lizenzierte Benutzer arbeiten bislang mit der Lösung





## **„Alle Entscheidungsträger haben pragmatisch zusammengearbeitet und Rückendeckung gegeben. Der Vertrieb ist mit der neuen Lösung sehr zufrieden“**

---

Mitte 2019 gingen die Visana-Gruppe und valantic an den Start, mit dem erklärten Ziel, die Produktivität und Transparenz im Vertrieb und im gesamten Unternehmen auf eine neue Stufe zu heben. Als geeignetes Mittel erschien ein bedienfreundliches Führungs-Cockpit, das alle relevanten Key Performance Indicators (KPI) übersichtlich visualisiert. Zudem sollte das neue Cockpit auf die Informationsbedürfnisse sämtlicher Mitarbeitenden im Vertrieb auf sämtlichen Zwischenebenen angepasst werden können. Alle Mitarbeitenden sollten durch die neuen Dashboards bestmöglich bei ihrer Arbeit unterstützt werden.

Im Frühjahr 2020 stellte sich heraus, dass sich mit dem alten IBM Cognos nicht alle Anforderungen optimal umsetzen ließen. Insbesondere Performance-Gründe, auf

Basis der vorhandenen Infrastruktur, stellten den Projekterfolg in Frage.

Die Berater\*innen von valantic rieten deshalb zu einer Neu-Evaluation, „**unter den Restriktionen von Corona war das eine besondere Herausforderung**“, erinnert sich Alfred Tschumi, Gruppenleiter des Business Analytics Teams bei Visana und technischer Projektverantwortlicher. Außerdem mussten neue Server aufgesetzt und die Infrastruktur-Umgebung teils neu konfiguriert werden. Aber „**alle Entscheidungsträger haben pragmatisch zusammengearbeitet und Rückendeckung für das Projekt gegeben**“, führt Tschumi weiter aus. Die Wahl fiel auf die Enterprise Analytics-Plattform von MicroStrategy, die alle Anforderungen des Kriterienkatalogs sehr gut erfüllte.

## Leistungsstarkes, transparentes KPI-Cockpit für alle Stakeholder

Generell ging es um Produktions- und Bestandszahlen, Leads Abschlüsse sowie die Integration in die vorhandenen CRM- und ERP-Systeme. „**Unsere Anforderung war ein einheitliches ‚customizable‘ Cockpit für alle Vertriebsmitarbeitenden einschließlich aller Zwischenebenen, eine einheitliche Sicht für alle, die sämtliche relevanten KPIs visualisiert; eines unserer Hauptziele war Transparenz**“, erklärt Pascal Luginbühl, Leiter Controlling bei der Visana Services AG, und fährt fort: „**Alle relevanten Zahlen waren zwar schon vorhanden, aber noch nicht in der benötigten Granularität. Auch die Darstellung und Benutzerfreundlichkeit entsprach noch nicht unseren Anforderungen.**“

Valantic und Visana haben sämtliche Datenquellen, das BSI CRM, die Branchenlösung Adcubum Syrius und die ERP-Systemdaten an die neue Analytics-Plattform von MicroStrategy angebunden. Bestimmte Bereiche ließen sich aus IBM Cognos nach MicroStrategy migrieren und für diese Funktionsbereiche bietet Cognos teils sogar mehr Komfort.

Für die wichtigen Use Cases der Visana, die Cockpits und die Self Services für Mitarbeitende, ist die Lösung von MicroStrategy unter den gegebenen Rahmenbedingungen bei Visana aber leistungsstärker.





**„Das Layout, die Darstellung, Performance und Benutzerfreundlichkeit entsprechen sehr genau unseren Vorstellungen“, fasst Tschumi zusammen. „Der Vertrieb ist sehr zufrieden damit, die Rückmeldungen von Benutzerseite sind äußerst positiv“, gibt Tschumi das Feedback der bislang etwa 500 lizenzierten Benutzer\*innen wieder.**

**„valantic hat einen großen Beitrag geleistet. Wegen einiger Ressourcenausfälle war bei uns das Know-how nicht vollständig vorhanden; valantic hat sehr professionell das Dashboard gebaut, die Datenquellen integriert und die Mitarbeitenden geschult, sodass wir sofort nach Projektende in den produktiven Einsatz gehen konnten“, urteilt auch Luginbühl. MicroStrategy ist ein wichtiger Puzzlestein, um die Produktivität im Vertrieb und im gesamten Unternehmen zu steigern.**

In Zukunft werden je nach Funktionsbereich die Analysewerkzeuge MicroStrategy, IBM Cognos und SAS bei der Versicherungsgruppe Visana zum Einsatz kommen.

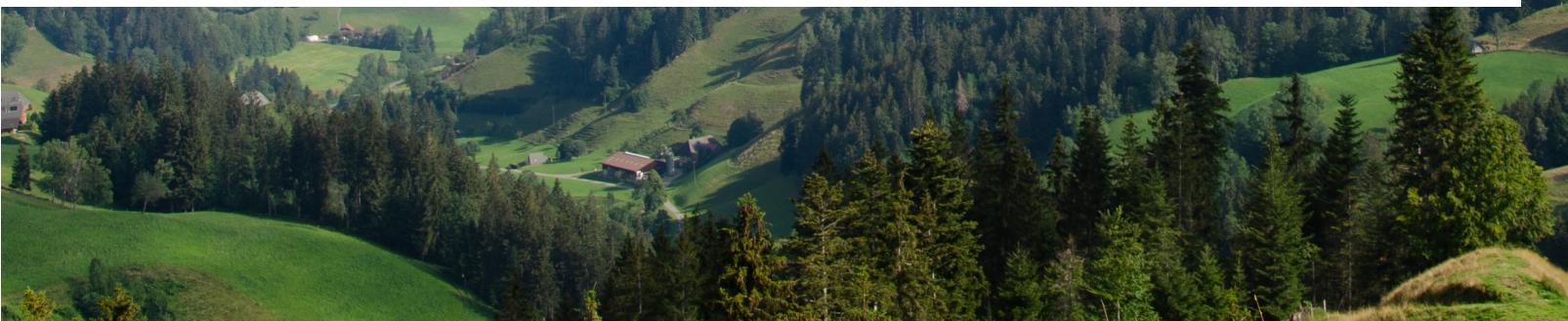


**„Der Vertrieb ist sehr zufrieden mit der neuen Lösung, die Rückmeldungen von Benutzerseite sind äußerst positiv.“**

Alfred Tschumi  
Gruppenleiter Kern-Services & technischer  
Projektverantwortlicher bei Visana

**„Unsere Hauptziele waren mehr Transparenz und eine höhere Produktivität. valantic hat einen großen Beitrag geleistet.“**

Pascal Luginbühl  
Leiter Controlling bei Visana Services AG



## Über valantic

valantic Business Analytics (valantic BA) ist Teil der valantic Gruppe ([www.valantic.com](http://www.valantic.com)). Wir beraten Unternehmen bei der Einführung und Umsetzung von Digitalisierungsstrategien und sind ausgewiesene Spezialisten\*innen für Lösungen zur Unternehmenssteuerung (Business Analytics, Connected Planning, Big Data, Data Warehousing, Predictive Analytics). Seit über zwei Jahrzehnten begleiten wir unsere Kunden (u.a. Pharma, Handel, Produktion, Banken und Versicherungen) stets erfolgreich und partnerschaftlich.

valantic gilt als Marktführer der digitalen Transformation und zählt zu den besten Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften weltweit.

[Weitere Informationen finden Sie hier.](#)

## Sie wollen mehr erfahren?

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter:

 [www.valantic.com](http://www.valantic.com)

oder sprechen Sie uns an!

 [info@ba.valantic.com](mailto:info@ba.valantic.com)

 CH: +41 43 2551 600  
D: +49 40 22632480