

Aufbruch in der Garage

Generali Schweiz hat sich eine neue Strategie zugelegt und investiert über die nächsten vier Jahre rund 100 Millionen Franken in die Modernisierung des Geschäftsmodells.

Von Werner Rüedi



Will das Digitalisierungspotenzial nutzen: Andreas Krümmel, CEO der Generali Gruppe Schweiz.

rich zu verschieben, hagelte es vom Genfersee Proteste. Schliesslich lenkte die Geschäftsleitung ein. Mittlerweile sind es noch 60 Stellen, die von Nyon nach Adliswil verlagert werden sollen, 48 Stellen bleiben in Nyon und sind damit von der Verlagerung ausgenommen.

Alle Mitarbeitenden, die vom Transfer betroffen sind, erhielten die Möglichkeit, künftig in Adliswil zu arbeiten. Für diejenigen, welche dieses Angebot nicht annehmen, prüft das

Unternehmen individuelle Lösungen. Zusätzlich kommt ein Sozialplan zur Anwendung. Seit Mai werden für solche Fälle Kündigungen ausgesprochen.

Innovation vorantreiben

Für CEO Andreas Krümmel geht es darum, den Standort in Adliswil zu stärken, «um die Veränderung mit gebündelten Kräften anzugehen.» Dazu gehört als weiterer Pfeiler die Innovation. GGS hat im Rahmen der strategischen Neuausrichtung ein «dedi-

ziertes Team» geschaffen, also ein Team, das sich ausschliesslich mit Innovationen beschäftigt. Bei Innovationen kann auch Wissen und Erfahrung auf Stufe Gruppe abgerufen werden, welche Produkte beispielsweise in anderen Ländern eingeführt worden waren und auch in der Schweiz reüssieren könnten. Ein solches Beispiel sind Telematiklösungen im italienischen MF-Markt. Zusätzlich baut GGS eine eigene interne Innovations-Garage auf, welche Raum für Start-ups sowie interne Innovationsaktivitäten bieten soll. Krümmel setzt zudem auf den Unternehmergeist der eigenen Mitarbeitenden. Mit einer «Kickbox» können diese ihre Geschäftsideen selber entwickeln.

Doch um das Know-how und die technischen Möglichkeiten «rasch und konsequent auszubauen», setzt der GGS-CEO vor allem auf die Zusammenarbeit mit Hochschulen, Start-ups und einem FinTech-Inkubator: «Auf diese Weise können neue Produkte und Dienstleistungen erarbeitet werden, die aktuellen Kundenbedürfnissen entsprechen.» Letztes Jahr wurden bereits neue Produkte im Bereich

Beim Ansehen von Generali besteht durchaus noch Nachholbedarf.

der fondsgebundenen Lebensversicherungen lanciert. Mit Hochdruck werde auch die Digitalisierung fortlaufend weiterentwickelt, damit sich die Kunden möglichst einfach und schnell mit Generali Schweiz austauschen können. Krümmel: «Die Verbindung der klassischen Vertriebsstrukturen mit neuen, digitalen Lösungen steht dabei im Zentrum. Das Potenzial, welches die Digitalisierung mit sich bringt, ist enorm. Dieses wollen wir in Zukunft nutzen.»

Vor allem die Interaktion der Kunden über alle Berührungspunkte hinweg soll so einfach und direkt wie möglich erfolgen. Entsprechend hat die Digitalisierung auf allen Stufen der Customer Journey einen hohen Stellenwert. Mit der Realisierung des neuen Webauftritts werde ein erstes sichtbares Zeichen gesetzt, erklärt Krümmel. Als Member des FinTech-Inkubators F10 unterstützt GGS viel-

versprechende Start-ups bei der Entwicklung ihrer Produkte mit dem Ziel, deren Lösungen innerhalb der Generali zu nutzen und potenziell weiterführende Partnerschaften zu etablieren. Entsprechend ist GGS aktives Mitglied des «Swiss Fintech Innovations»-Verbandes, welcher das Ziel verfolgt, die Kollaboration und digitale Innovation innerhalb des Finanzsektors zu fördern.

Begehrte Firmenkunden

Ein weiterer, bereits im vergangenen Jahr initiiertes Schwerpunkt sind kleinere und mittelgrosse Unternehmen. Andreas Krümmel: «In Zukunft wollen wir mehr in das Geschäft mit Firmenkunden investieren und uns bei KMU entsprechend stärker positionieren.» Was den Gesamtmarkt angeht, ist Generali in der Tat unterdurchschnittlich vertreten – und hat daher durchaus noch Potenzial. «Wir haben hervorragende Produkte, die bei Kunden und Brokern zu wenig auf dem Radar sind wie beispielsweise Flottenlösungen für Motorfahrzeuge oder Gebäudeversicherungen oder allgemein Sach- und Haft- und Krankentaggeld-Versicherungen, respektive UVG-Geschäft; in diesen Segmenten können wir Speziallösungen bieten», gibt sich Krümmel zuversichtlich. Heute bietet Generali der Kundschaft in der Schweiz mit rund 2000 Mitarbeitenden Sach-, Rechtsschutz- und Lebensversicherungen bis zu Vorsorgelösungen sowie Fonds- und Bankprodukte.

Darauf will CEO Andreas Krümmel aufbauen. Dazu gehöre aber, den eingeleiteten Transformationsprozess erfolgreich abzuschliessen, ein Prozess, der ihn seit über einem Jahr intensiv beschäftigt. Ermüdungsercheinungen hat der 49-Jährige deswegen nicht. Im Gegenteil: «Das ist für mich wie ein Jungbrunnen.»

STRATEGIE GENERALI SCHWEIZ DREI PFEILER

1. Corporate Governance und Compliance:

Um die Rahmenbedingungen des Regulators optimal zu erfüllen, wurde ein Programm aufgesetzt, welches bis im Herbst umgesetzt wird und dann laufend je nach aufsichtsrechtlichen Vorgaben angepasst wird.

2. Geschäftsmodell:

Welche teils neuen Dienstleistungen und Produkte inskünftig über welche Vertriebskanäle

angeboten werden und wie mit der Kundschaft praktischer interagiert werden kann.

3. Organisationsmodell:

Umbau der Gruppe. Neue Funktionen, effizienter Austausch zwischen Führung und Mitarbeitenden, weniger operative Tätigkeiten, einfachere betriebliche Abläufe und mehr Einsatz von Technologien, damit die Organisation schlanker und schneller wird.

GENERALI GRUPPE SCHWEIZ UND SWISS POST SOLUTIONS KOOPERATION BESCHLOSSEN

Die Geschäftsleitung der Generali Gruppe Schweiz hat mit Swiss Post Solutions (SPS) eine Kooperation vereinbart. «Dieser Schritt stellt die Logistikleistungen von Generali langfristig sicher und zudem profitieren wir vom hohen Innovationspotenzial, welches die SPS als Schweizer Marktführer im Bereich der Informationslogistik mitbringt», sagt Andreas Krümmel, CEO der Generali Gruppe Schweiz. Die Aufgaben im Bereich Mailroom und Dokumentdigitalisierung in Adliswil und Nyon, werden per 1. September 2017 an SPS ausgelagert. Per diesem Datum gehen alle in den Teams «Document

Management Services» in Adliswil und Nyon festangestellten Mitarbeitenden im Rahmen einer Betriebsübernahme von Generali Schweiz zu Swiss Post Solutions über und werden dort weiterhin an den gleichen Standorten ausüben. Die Arbeitsplätze beim Übergang zu SPS sind somit gesichert und für die Betroffenen ändert sich bis auf den Wechsel des Arbeitgebers gemäss Andreas Krümmel nichts. Vor und nach der Betriebsübernahme sind im Bereich Mailroom und Dokumentdigitalisierung an den beiden Standorten insgesamt 31 festangestellte Personen tätig.