

Wird diese Nachricht nicht richtig dargestellt, klicken Sie bitte [hier](#).

**GCN Consulting**



## **Aktuelles von GCN Consulting im 4. Quartal 2017**

**Agilität erhöhen | Einkaufsfunktion optimieren | Fantasie, Tugenden, Mutlosigkeit und Wellenreiten**

### **Agilität wird für Versicherer unverzichtbar. Wo steht Ihr Unternehmen und wie bereiten Sie sich darauf vor?**

Der Begriff der Agilität prägt die Themenlandschaft, mit der sich Führungskräfte in der Assekuranz auseinandersetzen. Stephen Denning arbeitet derzeit an der deutschen Version seines soeben erschienenen Buchs „The Age of Agile“. Wir sind mit einem unserer Netzwerkpartner Teil des dafür zusammengestellten Redaktionsteams. Mehr dazu nach der Veröffentlichung der deutschen Ausgabe.

Was aber bedeutet Agilität für Unternehmen, weshalb ist sie erfolgsentscheidend und was ist notwendig, um diese Fähigkeit zu erreichen?

- Unter Agilität verstehen wir die Fähigkeit einer Organisation sich kundenzentriert auszurichten und zu diesem Zweck wiederkehrend und rasch die erforderlichen Anpassungen erfolgreich vorzunehmen, um gegenüber Mitbewerbern nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu realisieren.
- Es gibt Studien, die zeigen, dass Finanzdienstleister in punkto Agilität vergleichsweise schlecht abschneiden, während beispielsweise Touristikunternehmen und Transportdienstleister weit vorne liegen.
- Diese Studien weisen auch auf einen Zusammenhang zwischen Agilitätsgrad und finanziellem Erfolg hin. Es stellt sich somit die Frage, wie die Agilität einer Organisation verbessert werden kann.
- Eine klare Strategie ist dafür unumgänglich aber bei weitem nicht ausreichend. Zentrale Erfolgsfaktoren sind zudem effektive Teamstrukturen, innovative Köpfe, eine kundenzentrierte Unternehmensphilosophie und eine Managementkultur, die Experimentierfreudigkeit belohnt.
- Der Wandel hin zum agilen Unternehmen ist ein kontinuierlicher Lernprozess, der nicht von heute auf morgen vollzogen werden kann und der so angelegt sein muss, dass nicht nur das Management sondern alle Mitarbeiter in entsprechende Trainings- und Entwicklungsmaßnahmen mit einbezogen werden.

Wenn Sie sich näher für Programme zur Erhöhung der Agilität interessieren, kontaktieren Sie bitte Dr. Rudolf Lürzer unter +43 5574 45 9 25 bzw. mobil unter +43 676 947 2364.

## **Optimierung der Einkaufsfunktion des Versicherungsunternehmens**

Durch den steigenden Wettbewerb erhöht sich der Kostendruck bei den Versicherern kontinuierlich. Viele Kostensenkungsprogramme wurden angestoßen und mehr oder weniger nachhaltig umgesetzt. Eine professionelle Einkaufsfunktion beim Versicherer kann nicht nur ein Hebel für nachhaltige und regelmäßige Kostensenkung sein, sondern fördert auch wichtige andere Ziele:

- strategisches Lieferantenmanagement
- professionelle Ausschreibung und Verhandlung
- Vertragssicherheit
- Betrugsvermeidung
- Umsetzung von Corporate Social Responsibility-Standards in den Lieferantenbeziehungen
- Automatisierung von Standardbestellprozessen
- Einsatz innovativer Einkaufsinstrumente wie Online-Auktionen
- Transparenz über Kosten und Erfolg der Einkaufsfunktion
- Erfüllung der Anforderungen der Aufsicht an das Outsourcing

Wir führen gern einen Gesundheitscheck Ihrer Einkaufsfunktion durch und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen Optimierungsmöglichkeiten. Bei Interesse kontaktieren Sie bitte unseren Partner Dr. Ludger Arnoldussen unter +43 5574 45925 oder mobil unter +49 175 8075639.

## **Von Fantasie, Tugenden, Mutlosigkeit und Wellenreiten**

Wenn eine Schweizer Bank Maestrokarten auf Fremdwährungskonten ausstellt, Tages- und Monatslimiten in der Kontenwährung – etwa Euro – vertraglich festhält, dann aber ein Risikomanagementsystem in Franken abrechnet und die Geldbeträge als Frankenwerte übernimmt, kann das – zur Überraschung des Konteninhabers - bei der ältesten noch bestehenden Bank der Welt am Geldautomaten in Italien zur Mitteilung führen, „Ihr Konto ist ausgeschiff“.

Die Hotline der Schweizer Bank bestätigt, dass die Limite ausgeschöpft sei und empfiehlt, den Kundenberater zu kontaktieren. Dessen Assistentin bestätigt ebenfalls, dass der Kontenverkehr in Franken überwacht werde, daher die gewünschte Auszahlung nicht mehr zulasse und kennt die mögliche, kurzfristige Limitenerhöhung nicht. Der Kartenverantwortliche der Bank jammert, man habe ihm das Informatikbudget reduziert, es sei immer schon so gewesen, man sei der erste, der das gemerkt habe. Die alte italienische Bank klagt über hohe Kosten bei Übersetzungen, mit dem analogen Refrain, bis jetzt hätten alle „ausgeschiff“ verstanden und es habe sich noch keiner beschwert. - Der Betrag wird dann halt über die Kreditkarte abgeboben, der „Schaden“ mit einer Einladung des Kundenberaters wieder wettgemacht – Elemente eines „go-around“?

Falsches Systemdesign, nachlässige, zu wenig ausgebildete und frustrierte,

oder einfach schon ans schwerelose Surfen gewohnte Mitarbeiter, keine genügenden Sytemtests, zu wenig Kontrollen bei der Einführung und keine sich verantwortlich fühlenden Führungskräfte ist das Fazit über solch verbreitetes Mittelmass. Doch Unternehmen rechtfertigen sich durch ihren externen Nutzen. Dieser schafft zufriedene Kunden und rechtfertigt überhaupt erst Führung. Probleme löst man am besten mit Fantasie und Tugenden wie Mut und dem Willen zur Lösung, zum Abschluss, zum Erfolg – Mutlosigkeit sollte kein Salär erzeugen und Wellenreiten gehört in die Ferien.

Die Partner von GCN unterstützen professionell und mit grosser Erfahrung gerne Unternehmen, die ihren Nutzen kompromisslos gestalten wollen. Projekte mit gemeinsamer Leidenschaft, massgeschneidert und fokussiert. „Go-around“ verstanden als durchstarten, nicht umgehen.

Wir freuen uns, Ihre Ideen mit Ihnen zu beprechen. GCN Partner Schweiz: Christoph Grossmann (+41 79 4305343); Rudolf Bätscher; Georg Kassowitz; GCN Partner Österreich: Ludger Arnoldussen; Rudolf Lürzer

Wenn Sie diese E-Mail (an: [cg@gcn.ch](mailto:cg@gcn.ch)) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese **hier** kostenlos abbestellen.

#### Impressum:

GCN Consulting GmbH  
Scheffelstrasse 8  
6900 Bregenz  
Österreich  
Telefon: +43 (0)5574 45925  
Fax: +43 (0)5574 45925-6  
E-Mail: [office@gcn.at](mailto:office@gcn.at)  
Geschäftsführer: Dr. Rudolf Lürzer  
Firmenbuch Nummer: 74176 h  
Firmenbuchgericht: Landesgericht Feldkirch  
Gesellschaftssitz: Bregenz  
UID: ATU35546806  
DVR: 0951927

GCN General Consulting Network AG  
Theaterstrasse 2  
8400 Winterthur  
Schweiz  
Telefon: +41 (0)52 269 14 69  
Fax: +41 (0)52 269 14 60  
E-mail: [gcn@gcn.ch](mailto:gcn@gcn.ch)  
Geschäftsleitung: Dr. Rudolf Bätscher, Dr. Christoph Grossmann, Dr. Georg Kassowitz