

» Digitalisierung des Vermittlerbetriebs

Teil 3: Die Bestandsaufnahme



Foto: elenabs/Shutterstock.com

In den ersten beiden Teilen der Artikelserie (VersVerm 9/2020 und 10/2020) wurde dargestellt, dass sich die Digitalstrategie des Vermittlerbetriebes aus dessen Gesamtstrategie ableitet und in ein schlüssiges und systematisches Digitalkonzept überführt werden muss. Jede Wegbeschreibung braucht mindestens und möglichst am Anfang eine Einigung über das Ziel und die Feststellung der Ausgangsposition. Das gilt für die private Wanderung, die Planung einer Flugroute, aber eben auch für den Weg der Digitalisierung des Vermittlerbetriebes. In der heutigen Folge werden die Grundzüge der Positionsbestimmung dargestellt zu der eine Bestandsaufnahme gehört.

Voraussetzungen und Gegenstände

Es gibt eine Grundvoraussetzung für die Bestandsaufnahme: Sie muss ehrlich, vorurteilsfrei und maximal vollständig sein. Eine jegliche Inkonsequenz in diesen Grundanforderungen kann eine erhebliche Zielabweichung mit unnötigen Kosten für Ineffizienzen oder falsche Investitionen nach sich ziehen. Die Gegenstände einer Bestandsaufnahme lassen sich in drei Kategorien beschreiben:

1. Hardware, Software und weitere technische Ressourcen
2. Digitale Kompetenzen
3. Digitalisierungsgrad der Prozesse

In Summe ergibt diese Bestandsaufnahme den digitalen Reifegrad des Vermittlerbetriebs und gilt als Ausgangspunkt für jede weitere Entwicklung.

Tipps zur Durchführung

Das wichtigste Instrument für diesen Schritt heißt „Dokumentation“. Diese ist so einfach wie möglich zu gestalten! Es reicht völlig aus, eine einfache Excel-Tabelle zu erstellen oder im Falle einer mit allen Beteiligten gemeinsam durchgeführten Bestandsaufnahme einen großen Bogen Packpapier, Flipcharts oder Metaplanwände zu beschriften. Der entscheidende Wert der Bemühungen ist die Erkenntnis, nicht die Erfüllung von Normen.

1. Hardware und technische Ressourcen

Wer vermutet, die Aufstellung der Hardware und der technischen Ressourcen entspreche im Prinzip der im kaufmännischen Bereich bekannten physischen Inventur, liegt völlig richtig. Erfahrungsgemäß führt die Auflistung der Geräte und der verwendeten Software zu einer großen Überraschung darüber, wie schnell in digitalen Bezügen die Zeit vergeht. Wichtiger als die Frage nach einem kalkulatorischen Restwert ist, zu erkennen, wann nachgerüstet und damit finanziert werden muss.

Beispiel für eine Bestandsaufnahme

Hardware						
Bezeichnung	Standort	Anschaffung	Preis	Restwert	Einschätzung Wiederbeschaffung	Investition
PC Asus 34DX	Chefbüro	01.12.2017	798 Euro	0 Euro	Aufgrund gestiegener Ansprüche an CPU und Grafikkarte (Video-Beratung) 3/2021	ca. 1.000 Euro
Tablet Samsung A6 pro	Außen-Dienst	15.4.2018	997 Euro	332 Euro	derzeit keine Wiederbeschaffung notwendig	0 Euro
Laptop Toshiba CLD 502	Büro Malicky	27.10.2017	559 Euro	0 Euro	Wiederbeschaffung als Gruppenbestellung (5 Geräte) mit neuem Betriebssystem 1.1.2021	ca. 3.500 Euro
...						
Software (ohne Betriebssystem, nur kostenpflichtige Lizenzen)						
MS Office 365 Pro	Chefbüro PC Asus	17.4.2020	69 Euro	0 Euro	jährlich wiederkehrendes Abo, Kündigungsfristen beachten!	
Kaspersky Total Security	6 Geräte	1.1.2020	215 Euro	0 Euro	jährlich wiederkehrendes Abo, Kündigungsfristen beachten!	
...						
Server, WLAN, FAX						
...						
Videotelefonie						
Headsets						
Kameras						
...						

Abbildung 1: Grundstruktur der physischen Bestandsaufnahme

Nach diesem Grundprinzip wird die betriebs-individuelle Aufstellung möglichst mit allen Beteiligten durchgeführt und ausgewertet. Wundern Sie sich nicht über die wertvollen und häufig sachverständigen Anregungen Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

2. Digitale Kompetenzen

Die systematische Erfassung der eigenen digitalen Kompetenzen und die aller Mitarbeitenden im Vermittlerbetrieb ist die Grundlage für eine Einschätzung des digitalen Reifegrades. Auch diese Bestandsaufnahme ist regelmäßig ein verlässlicher Quell für große Überraschungen. Neue Herausforderungen und konkrete Umsetzungsschritte der Digitalisierung des Vermittlerbetriebes entpuppen sich möglicherweise als weniger komplex, wenn sich herausstellt, dass der eine oder andere Beteiligte bereits privat ganz virtuos in neuen digitalen Welten unterwegs ist.

Es gibt mittlerweile standardisierte Verfahren, mit denen die digitale Kompetenz festgestellt werden kann. Die BVK-Dienstleistungs GmbH hat für Interessierte hier Informationen und Arbeitshilfen zusammengetragen und stellt sie im Download-Bereich auf der Startseite von www.dlg-bvk.de zum Herunterladen bereit.

3. Digitalisierungsgrad der Prozesse

Die Abbildung der bisher digitalisierten Prozesse ist Gegenstand des vierten Artikels, der in der Januar-Ausgabe 2021 erscheinen wird. «

Hintergrund

Der BVK versteht die Digitalisierung als Chance für Vermittler. Das klare Bekenntnis zum offensiven und positiven Umgang mit allen Aspekten dieses Mega-Trends führt zu einer intensiven Begleitung und politischen Gestaltung in Gremien, gegenüber der Politik, der Öffentlichkeit und den Versicherungsunternehmen. Es ist die selbstverständliche Aufgabe eines Berufs- und Unternehmerverbandes, hier zu unterstützen.

Die BVK-Dienstleistungs GmbH begleitet die Vermittler durch konkrete Angebote und Kooperationen mit Produktgebern und strategischen Partnern, die u.a. dabei helfen können, den Weg in eine erfolgreiche digitale Zukunft zu unterstützen. Die hier erscheinenden Teile der Artikelserie zur Digitalisierung des Vermittlerbetriebs finden Sie auch auf der Website der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH (www.dlg-bvk.de) unter „Projekte“



von Stefan Frigger,
Geschäftsführer der BVK-Dienstleistungs-
gesellschaft mbH, Bonn