

unigarant

verzekeringen



**Eine zehnjährige Partnerschaft
aufgebaut auf Innovationen**

#MorgenFreischalten
www.keylane.com





In 10 Jahren kann viel passieren, aber eine gute Partnerschaft überdauert die Zeit. Mehr noch, gute Partnerschaften motivieren alle Parteien dazu, nach höheren und weiteren Zielen zu greifen und geben ihnen das nötige Selbstvertrauen, um viel mehr zu erreichen, als man ursprünglich für möglich gehalten hatte.

Im Fall von Keylane und Unigarant hat sich all das bewahrheitet. Die Partnerschaft ist erstklassig und wird von dem Wunsch bestimmt, optimale agile Lösungen anzubieten und die bestmöglichen Versicherungskonzepte für den Markt zugänglich zu machen.

Womit fing alles an? Warum hat sich Unigarant für Keylane als zentralen Lösungsanbieter entschieden und später mit Keylane SaaS alles auf eine Karte gesetzt?

Vom Ballast der Vergangenheit trennen

Es begann vor über einem Jahrzehnt, im Jahr 2007. Obwohl Unigarant zu der Zeit mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert wurde, verfolgte man ein einfaches, vorausschauendes Geschäftsziel: man wollte die Verwaltungssysteme des Unternehmens zukunftsfähig machen, um die Effizienz zu steigern, die Markteinführungszeit zu reduzieren und im gesamten Konzern für mehr Agilität und Größenvorteile zu sorgen.

Zuallererst musste sich Unigarant jedoch von dem Ballast der Vergangenheit trennen.

Damals teilte sich Unigarant einen veralteten Großrechner mit einer anderen Versicherungsgesellschaft und wurde dadurch beträchtlich in seinem Wachstum und seiner Entwicklung gehemmt. Wie viele andere Versicherungsanbieter, arbeitete auch Unigarant mit mehreren unterschiedlichen Systemen: eins für die interne Nutzung der Angestellten und ein anderes, das extern von Maklern verwendet wurde.

Darüber hinaus gab es keine Self-Service-Optionen für Versicherungsnehmer. Zu allem Überfluss wurden Unigarants Vertrags- und Schadenverwaltung von verschiedenen Lösungen gesteuert, was alles noch komplizierter machte.

Wenn Unigarant neue Versicherungsprodukte entwickeln und das Nutzungserlebnis für Endanwender verbessern wollte, waren neue Tools unverzichtbar.

Auf der Suche nach Back- und Front-Office-Lösungen stieß

Unigarant auf Keylane, das damals noch Quinity hieß.

Da Keylane zu der Zeit leider keine umfassenden Back-Office-Lösungen anbot, sah Unigarant von einer Partnerschaft ab und setzte die Suche nach einer Lösung fort, die den Ansprüche des Unternehmens gerecht wurde.

Damit hätte alles zu Ende sein können, aber unsere gemeinsame Geschichte begann eigentlich erst.



Gemeinsam die Herausforderung annehmen

Unigarant suchte vergebens nach einer passenden Lösung. Nachdem alle Möglichkeiten ausgeschöpft waren, musste man widerstrebend akzeptieren, dass das Produkt, so, wie man es sich vorgestellt hatte, einfach noch nicht existierte.

Unigarant beschloss also, Keylane vor eine Herausforderung zu stellen.

Die Frage war, ob Keylane in der Lage sei, zusätzlich zu dem bereits bestehenden Front- und Mid-Office, das sie anschaffen wollten, ein funktionstüchtiges Back-Office zu bauen. Wenn ja, wie lange würde die Entwicklung dauern und mit welchen Kosten müsste man rechnen?

Sie können sich die Aufregung bei Keylane vorstellen – da war ein hoch geschätzter potenzieller Partner, der darauf vertraute, dass wir ihm Funktionalitäten bauen

konnten, die wir bisher noch nicht installiert hatten.

Keylane nahm die Herausforderung an und begann mit der Ausarbeitung eines umfassenden Maßnahmenplans. Dieser Plan schaffte letztendlich nicht nur das Fundament für Unigarants Zukunft, sondern auch für Keylanes weitere Entwicklung.

Die Aufgabe, die Unigarant uns gestellt hatte, führte zum Bau einer optimierten und

vollständigeren Plattform. Unsere aktuelle Axon-Plattform (damals QIS: Quinity Insurance Solution) heißt bei Unigarant (im Einklang mit dem Projektnamen) Pulse. Ohne Unigarants uneingeschränktes Vertrauen und ihren festen Glauben an uns, würde diese Plattform in der aktuellen Form vielleicht überhaupt nicht bestehen.

Damit ist unsere Geschichte allerdings noch nicht zu Ende.



Marin Roos (L), Chief Innovation Officer bei Unigarant und **Ralf Timmer**, CEO Keylane.

Ein neue Plattform ist geboren

2010 ging die erste Version unserer neuen Axon-Plattform nach intensiver Entwicklungsarbeit in den Echtbetrieb. Damit erreichten wir einen weiteren bedeutenden Meilenstein: wir hatten die Basisversion der Axon-Plattform geschaffen, die wir heute einsetzen.

Natürlich wird die Plattform regelmäßig aktualisiert und wir fügen neue Optionen und Funktionalitäten hinzu. Die Grundzüge wurden jedoch in dem Jahr fertiggestellt. Diese Errungenschaft wäre ohne Unigarants wertvolle Beiträge nicht möglich gewesen.

Dank der engen Zusammenarbeit von Unigarant und Keylane im Laufe des gesamten Entwicklungsverfahrens, konnte Unigarant an nur einem Wochenende auf Keylanes Axon-Plattform migrieren.

Was war jetzt eigentlich so revolutionär an unserer Axon-Plattform?

Sie war bahnbrechend im Hinblick auf Funktionalität, Agilität und Zugänglichkeit.

Axon-Anwender konnten ihr Versicherungsportefeuille jetzt rund um die Uhr und sieben Tage die Woche von einer Plattform aus verwalten, die immer zugänglich und konfigurierbar ist. Es war die erste Plattform ihrer Art mit End-to-End-Funktionalität, mit der

Versicherungsgesellschaften ohne die Mitwirkung von Anbietern Versicherungsprodukte erstellen oder ändern können. Dadurch werden Unigarants Produktinnovationen weitgehend unabhängig von Keylanes Ressourcen.

In den kommenden Jahren verbesserte Keylane die Axon-Plattform konstant. Ungefähr im Jahr 2016 entschied Unigarant, seine Geschäftskette übersichtlicher zu gestalten. Zu der Zeit arbeitete man dort mit vier verschiedenen Dienstleistungsanbietern für das technische Management, die Netzwerkinfrastruktur, das Housing und Hosting und die Hardware. Das erforderte einen hohen Organisations- und Energieaufwand von Unigarant.

Erhöhte Agilität mit SaaS

Wie der Zufall es wollte, bot Keylane Axon mittlerweile auch als SaaS-Plattform an. Unigarants Nachfrage und Keylanes Angebot ergänzten sich also perfekt und noch im selben Jahr migrierte Unigarant in die private Cloud-Umgebung von Keylane.

In den darauf folgenden Monaten und Jahren wurde

Axon stetig optimiert und an die Ansprüche der aufstrebenden digitalen Landschaft angepasst. Keylane und Unigarant sorgten auch weiterhin für Bewegung in der Branche und verbesserten die Bedingungen für alle beteiligten Versicherungsgesellschaften und Versicherungsnehmer.

Gegen 2018 erreichten Keylane und Unigarant einen weiteren bedeutenden Meilenstein ihrer Partnerschaft, mit dem verbleibende Schmerzpunkte auf Seiten von Unigarant behoben werden konnten. Unigarant nahm jedes Jahr zwei bedeutende Upgrades vor. Um diesen Prozess zu vereinfachen, führte Keylane monatlich zentrale Updates und automatisierte Tests ein. Seitdem waren die Upgrades keine große Sache mehr und Unigarant wurde zur ersten Versicherungsgesellschaft ihrer Größenordnung, die jeden Monat eine Aktualisierung der zentralen Verwaltung realisiert.

„Das neue System musste auf moderner Technologie aufgebaut sein, denn wir wollten ein zukunftssicheres System.“

Marin Roos, Chief Innovation Officer bei Unigarant

Eine Partnerschaft basiert auf Vertrauen

Mit Unigarants konstanter Unterstützung hat sich Keylane zu dem anerkannten und zuverlässigen führenden Anbieter von SaaS-Technologie für die Versicherungsbranche entwickelt, der es heute ist. Wir sind hoch erfreut, dass Unigarant als erste One-Stop-Shop-Versicherungsgesellschaft gilt und wir sind stolz darauf, dass wir auf dem Weg dorthin eine Schlüsselrolle gespielt haben.

Wir haben Unigarant unterstützt, indem wir die Lösungen entwickelt haben, die sie brauchten, und sie

haben uns dabei geholfen, über uns selbst hinauszuwachsen. Sie haben uns dazu motiviert, echte Pioniere zu werden. Ein unschlagbarer Beweis für die Kraft der Partnerschaft.

Das Resultat spricht für sich: mehr als 10.000 Endanwender nutzen Unigarants Verwaltungssystem und schätzen seine Zugänglichkeit, den Bedienungskomfort und die konkurrenzfähige Preisgestaltung.

In 10 Jahren kann wirklich viel passieren.



Echte Partner: Zur Feier des einjährigen Bestehens von 'Pulse' radelten Unigarant und Keylane gemeinsam vom Keylane-Büro in Utrecht zum Unigarant-Büro in Hoogeveen (160 km!)

„Unigarant hat sich darauf verlassen, dass wir ihre Anforderungen erfüllen können. Sie haben Geld in uns investiert und uns Geduld und Vertrauen entgegengebracht und auf diese Weise dazu beigetragen, das Unternehmen zu formen, das Keylane heute ist. Zusammen haben wir nicht nur dafür gesorgt, die Versicherungsbranche und ihre Leistungen zu verbessern, wir haben auch in eine unvergleichliche Partnerschaft investiert, die in immer neuen Höhe vorstoßen und im Sinne der Zusammenarbeit sämtliche Herausforderungen meistern will.“

Lukas van Grunsven, Chief Delivery Officer bei Keylane



A photograph of a baby sitting on a sandy beach at night. The baby is wearing a striped diaper and is holding a clear glass jar filled with water. The jar is illuminated from within, creating a warm glow. The background is a dark, blue night sky with some distant lights. The overall mood is serene and protective.

Über Unigarant Versicherungen

Unigarant ist ein niederländisches allgemeines Versicherungsunternehmen (100%ige Tochter ANWB, niederländischer Automobil- und Touristikverband), das allgemeine Versicherungen für Einzelpersonen in den Bereichen Mobilitäts-, Reise-, Erholungs-, Freizeit- und Hausversicherungen anbietet. Diese Versicherungen werden unter verschiedenen Labels von Maklern und Agenten angeboten. Unigarant arbeitet auch mit Fahrradgeschäften, Reiseveranstaltern und verschiedenen Einkaufsgenossenschaften zusammen.

Für mehr Information:

www.unigarant.nl

Über Keylane

Keylane ist ein führender europäischer Anbieter von flexibler Standardsoftware und SaaS für Versicherungsunternehmen. Mit hochmoderner Software, umfangreichen IT-Know-how und einem tiefen Verständnis für die Industrie möchte Keylane die Versicherungs- und Rentenbranche zur Transformation befähigen. Über 225 Kunden in den Benelux-Ländern, Skandinavien und der DACH-Region führen Ihre Geschäfte über Keylanes Software-Plattformen.

T +49 89 262 036015
E info.dach@keylane.com
W keylane.com

