

PRRS Prime Re Solutions News 1/2012

**Editorial von Berndt M. Räder,
Chief Executive Officer**



Liebe Leserin, lieber Leser

Ich freue mich, Ihnen heute mit dem ersten PRRS Prime Re Solutions Newsletter in diesem Jahr einen vertieften Einblick in die PRRS GmbH, unsere in Stuttgart eingetragene Gesellschaft zu bieten. Mit diesem Bericht von Reinhard Maier, dem Geschäftsleiter und Partner unserer deutschen Tochter, setzen wir die Vorstellung unserer Unternehmensbereiche fort, wie Sie dies schon von den vergangenen Newslettern kennen.

Erlauben Sie mir hier vorab einige Worte zum Autor des folgenden Artikels. Reinhard Maier verfügt über eine mehr als 25jährige Erfahrung, die er in leitenden Positionen bei führenden Erstversicherern in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien erworben hat. Zur PRRS stiess er 2006 und übernahm gleichzeitig die Leitung unserer deutschen Gesellschaft. Heute ist das Unternehmen in der Gruppe gut aufgestellt und bedient von Süddeutschland aus den deutschen und europäischen Markt. Die Tochtergesellschaft in Deutschland überzeugt durch schlanke Strukturen und eine zeitgemäße, wettbewerbliche Aufstellung. Je nach Kundenbedarf kann die PRRS GmbH den Einsatz eigener Mitarbeiter, die Integration fester Netzwerkpartner oder die Integration von Mitarbeitern des Kunden in einem interdisziplinären Team anbieten und organisieren.

Neben seiner Verantwortung für unsere deutsche Tochter gehört Reinhard Maier zur Geschäftsleitung von PRRS Prime Re Solutions und ist dort für die Geschäftsbereiche Analyse und Umsetzung sowie Prozesse und Migration zuständig.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Wie üblich freuen wir uns über Ihr Feedback, damit wir unsere Dienstleistungen für unsere Kunden weiter verbessern können.

Ihr

Berndt M. Räder



CEO und Delegierter des Verwaltungsrats

**Reinhard Maier,
Geschäftsführer PRS GmbH**



PRRS GmbH: Ein Vordenker und Moderator für Veränderungsprozesse in der Versicherungsindustrie

Die Versicherungsindustrie befindet sich in einem massiven Wandel. Das Prämienwachstum stagniert, Produkte werden generisch oder differenzieren sich zunehmend nur noch über den Preis, die Kraftfahrtversicherung ist seit Jahren defizitär, der Fortbestand der Lebensversicherung wird zum Politikum. Gleichzeitig ist durch das andauernde Niedrigzinsumfeld ein wichtiger Ertragspfeiler der Assekuranz weggebrochen. Während an der Vertriebsfront der Druck wächst, wird der Konsument preis- und leistungsbewusster. Hinzukommen verschärfte Kapitalvorschriften und Auflagen. In Summe: Die Versicherungsindustrie muss kostenbewusster wirtschaften, den Fortbestand bestehender Produkte und Prozesse kritisch hinterfragen, innovativer werden und noch mehr auf ihre Kunden zugehen.

Die PRS GmbH berät und unterstützt ihre Kunden, dies sind sowohl Erst- wie Rückversicherungsgesellschaften, bei diesen Veränderungsprozessen. Ähnlich wie unsere Muttergesellschaft in Zug, bieten wir Beratungsleistungen für jede Phase im Lebenszyklus eines Unternehmens, beginnend mit den strategischen Entscheidungen zur Unternehmensgründung, hin zu Expansion, sodann Fragen zur Prozessoptimierung, Rationalisierungen oder Restrukturierungen bis zum Run-off von Portfolios. Hinzukommen Unterstützungen bei der Einführung oder Anpassung von IT Systemen zur Effizienzsteigerung, Themen rund um Solvency II sowie zur Qualität und Stringenz von betrieblichen Managementinformationssystemen.

Veränderungsprozesse, die dazu führen, dass sich Unternehmen oder essentielle Prozesse verändern, werden oft als kontrovers empfunden und intern kritisch begleitet. Die PRS GmbH positioniert sich als Partner aus der Industrie. Wir verstehen die Sprache unserer Kunden und kennen ihre Herausforderungen aus eigener Erfahrung. Dank unserer Akzeptanz sind wir in der Lage, diese Prozesse zu moderieren und ihnen die Schärfe zu nehmen. Dennoch verfügen wir über die nötige Distanz, um eine frische externe Perspektive einzubringen und so Raum für neue Ideen zu schaffen. Die PRS GmbH versteht sich daher explizit als ein praxisorientierter Vordenker und Moderator.

**Unser Dienst-
leistungsansatz**

- I) *Wir operieren lösungsorientiert.* Bereits vom ersten Meeting an zeigen wir exemplarisch Lösungen auf, die wir sukzessive an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen.
- II) *Unsere Organisation ist schlank und kostenbewusst.* PRS operiert ausschließlich mit erfahrenen Mitarbeitern, die ohne einen teuren Overhead auskommen.
- III) *Wir sind kompetent,* d.h. wir delegieren die Verantwortung für Analyse und Umsetzung nicht an Junior Mitarbeiter, sondern unsere Kunden profitieren zu jeder Zeit von der Breite und Tiefe unserer Branchenerfahrung.
- IV) *Wir sind verlässlich.* Eine kostenbewusste Umsetzung von Veränderungsprozessen lässt sich nur auf der Basis einer genauen Planung und Termintreue erreichen. Wir legen einen detaillierten Terminplan zum Auftaktmeeting vor und strukturieren unsere Leistungsergebnisse in transparente Teilabschnitte.
- V) *Wir binden unsere Kunden ein.* Unsere Lösungsvorschläge orientieren sich an der Realität unserer Kunden. Wir entwickeln Konzepte, Maßnahmen und deren Umsetzung gemeinsam mit den Mitarbeitern. Das senkt die Beratungskosten, reduziert die Gefahr von Fehlern und minimiert innere Widerstände gegen Veränderung.

Typischerweise basiert die Zusammenarbeit mit unseren Kunden auf einer fundierten Analyse des IST-Zustands. Gemeinsam mit ihnen entwickeln wir den Lösungsvorschlag in einem interdisziplinären Team. Es folgt eine Projektaufstellung, die den Terminplan, Leistungsergebnisse und Meilensteine auflistet. Während der Umsetzung führen wir eine rollende Projektdokumentation, die Transparenz und Projektkontrolle sicherstellt. Da wir unsere Kunden in die Umsetzung einbinden, können wir die Gefahr reduzieren, dass das Projekt in der Anwendung nicht funktioniert, fehlerhaft ist, oder an mangelnder Akzeptanz scheitert.

Wir würden uns freuen, wenn dieser Beitrag Ihr Interesse geweckt hat und sind gespannt auf Ihre Rückmeldungen.

Ihr

Reinhard Maier

Geschäftsführer PRS GmbH