NEODIGITAL

# Neodigital x VGH Versicherungen

## Digitale Transformation im Firmengeschäft – Einführung der betrieblichen Krankenversicherung bei der VGH

*Wie gelingt es, ein neues Versicherungsprodukt in kürzester Zeit marktreif zu machen – und gleichzeitig die technologische Basis für zukünftiges Wachstum zu stärken? Gemeinsam mit Neodigital haben die VGH Versicherungen (VGH) die betriebliche Krankenversicherung erfolgreich eingeführt und sich bewusst für einen skalierbaren SaaS-Plattformansatz statt einer Einzellösung entschieden. So entstand die Grundlage für nachhaltige Skalierung, partnerbasierte Weiterentwicklung und kontinuierliche Innovation.*

NEODIGITAL

Dank der digitalen Infrastruktur, die Neodigital für das neue Produkt der VGH entwickelt hat, konnte die neue betriebliche Krankenversicherung in kürzester Zeit realisiert werden. Unsere Versicherten erhalten damit ein modernes, vollständig digitales Produkt, das unseren hohen Serviceansprüchen gerecht wird.

Dr. Dietrich Vieregge
Vorstandsvorsitzender der Provinzial Krankenversicherung Hannover AG

## Strategische Ausgangslage

Die VGH stand vor der strategischen Entscheidung, ihr **Produktportfolio im Firmenmarkt gezielt auszubauen** und mit der **betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ein neues, stark nachgefragtes Angebot** für Firmenkunden und Vertriebspartner zu schaffen.

Der Marktimpuls war klar: Vertriebspartner erwarteten ein modernes bKV-Produkt, das Unternehmen einen **relevanten Mehrwert für Mitarbeitende** bietet. Gleichzeitig erforderte das Geschäft mit Gruppenverträgen **technologische und prozessuale Grundlagen,** die in der **bestehenden Infrastruktur noch nicht vorhanden waren.**

Eine klassische Eigenentwicklung war aufgrund der benötigten IT-Kapazitäten für die VGH kurzfristig nicht abbildbar. Die **VGH suchte** daher einen **Partner, der Produktentwicklung, digitale Umsetzung und Plattformbetrieb** aus einer Hand ermöglicht.

Vertragspartner und Risikoträger für die Zusammenarbeit mit Neodigital ist die zur VGH gehörende Provinzial Kranken-versicherung Hannover AG (Provinzial Krankenversicherung).

NEODIGITAL

Mit der Einführung des Budget-Tarifs in der betrieblichen Krankenversicherung haben wir in kürzester Zeit ein attraktives digitales Angebot zur Marktreife gebracht. Die Kombination aus unserer SaaS-Technologie und der Expertise der VGH bietet einen echten Mehrwert.

Stephen Voss
Sprecher des Vorstands der
Neodigital Versicherung AG

# Entscheidung für Neodigital: Plattformpartner statt reiner IT-Dienstleister

Neodigital überzeugte als Partner, der **technologische Umsetzung und tiefes Produktverständnis im Versicherungsmarkt** vereint. Durch die eigene Versicherungsexpertise können **Anforderungen** nicht nur umgesetzt, sondern **fachlich weiterentwickelt** und **gezielt optimiert** werden. Dank der skalierbaren Plattform von Neodigital, die die Basis des Software-as-a-Service-Modells bildet, konnten die Anforderungen der VGH **passgenau und zukunftsfähig realisiert werden**.

So wurde die bKV gemeinsam mit der VGH nicht als isoliertes Einzelprojekt umgesetzt, sondern als **Baustein einer langfristig tragfähigen Plattformstrategie** entwickelt. Fachliche Anforderungen konnten dabei frühzeitig mit Blick auf künftige Erweiterungen strukturiert berücksichtigt werden.

Die VGH profitierte dabei insbesondere von:

- ✓ einer **zukunftsfähigen, erweiterbaren SaaS-Plattform** statt individueller Insellösung
- ✓ agiler Umsetzung mit **kurzer Time-to-Market**
- ✓ fachlicher **Co-Creation** auf Augenhöhe
- ✓ **kontinuierlicher Weiterentwicklung** im Plattform-Ökosystem

Ein zentraler Vorteil des Plattformmodells liegt in der gemeinsamen Weiterentwicklung: **Neue Features und Optimierungen** wirken über einzelne Projekte hinaus und **stehen allen Partnern zur Verfügung.** Für die VGH schafft das **langfristige Skalierung, Effizienzgewinne** und eine **kontinuierliche Innovationsdynamik.**

# Umsetzung: Vollständig digitales Produkt auf einer skalierbaren Infrastruktur

**Innerhalb weniger Monate** wurde die betriebliche Krankenversicherung als **neues digitales Produkt erfolgreich umgesetzt und eingeführt** – inklusive aller zentralen Komponenten für Gruppenvertragsfähigkeit und ein modernes Kundenerlebnis.

Die VGH nutzt die Plattform dabei vollumfänglich, einschließlich:

- ✓ **Vertragsverwaltung**
- ✓ **Leistungsbearbeitung**
- ✓ **Online-Portal**
- ✓ **digitaler Abschlussstrecken**

Die **Abschlussstrecken** wurden für Gruppenverträge (obligatorisch) und Einzelverträge (fakultativ) **inklusive persönlichem Angebot als PDF** für die VGH entwickelt.

Zusätzlich wurden neue Funktionalitäten wie beispielsweise eine **personalisierte, digitale Gesundheitskarte im VGH-Branding** mit individuellem Kunden-Logo speziell für die VGH umgesetzt.

**Personalisierte Gesundheitskarte im VGH-Branding**

NEODIGITAL

# Ergebnis: Schnelle Markterschließung und langfristige Zukunftsfähigkeit

Das Projekt steht exemplarisch für **digitale Transformation mit strategischem Plattformansatz:**

- ✓ Schnelle Markteinführung eines **neuen bKV-Produkts**
- ✓ Digitale Abbildung von **Gruppenvertragsprozessen** als Basis für weiteres Wachstum
- ✓ Nutzung einer **skalierbaren SaaS-Plattform** statt individueller Einzellösung
- ✓ Kontinuierliche Weiterentwicklung durch ein **partnerbasiertes Plattformmodell**

Mit Neodigital konnte die VGH die **bKV als neues Produkt innerhalb kürzester Zeit realisieren** und gleichzeitig die **Grundlage für weiteres Wachstum im Firmengeschäft** schaffen.

Die nächsten Schritte sind bereits geplant: Kapazitäten für die kooperative Weiterentwicklung und zusätzliche Produktbausteine stehen bereit.

---

## Planen auch Sie ein digitales Versicherungsprodukt? Gerne zeigen wir Ihnen, wie schnell und effizient Ihr Vorhaben mit unserer Lösung realisiert werden kann.

### Kontaktieren Sie uns!

Stefan Wirtz, Vorstand Vertrieb

E-Mail: stefan.wirtz@neodigital.de
Tel.: +49 (0) 6894 1650 051
Adresse: Neodigital Versicherung AG
Heinz-Kettler-Str. 1
66386 St. Ingbert

Jetzt Kontakt aufnehmen!