

# Lunch@Metagon

Vorsorgelösungen

Marktsituation und Lösungsansätze

# Agenda

# Lunch@Metagon

# Clouds

- > **«Vorsorgelösungen – Marktsituation und Lösungsansätze» - Begrüßung durch Michael Ackermann und Patrick Biner, Partner Metagon AG**
- > **Vorspeise**
- > **«Chancen und Herausforderungen bei der Einführung einer neuen Vorsorgelösung auf dem Markt» - Tobias Schmid, Leiter Vorsorge, PK Siemens**
- > **Hauptspeise**
- > **“Beschaffung einer Vorsorgelösung aus Sicht einer kleineren Pensionskasse” - Matthias Hochrein, Geschäftsführer, Personalvorsorgekasse Obwalden**
- > **Dessert**
- > **Austausch bis 15h**

# Warum Lunch zum Thema «Vorsorgelösungen»

- > Metagon betreut seit 10 Jahren **Vorsorgeeinrichtungen** → Wir kennen das Vorsorgegeschäft und die wichtigsten Vorsorgesoftware-Lösungen (P40, xPlan, M&S, PKS, Swisspension)
- > Ausschreibungen und Projektleitungen für **sechs PKs innerhalb der letzten drei Jahre** → aktuelle Marktkenntnisse
- > Metagon führt **pro Jahr 5-10 Business-Software- und ICT-Services-Ausschreibungen** durch → Effektives Vorgehen & Benchmark für SaaS Betriebskosten
- > Indem Metagon zumeist auch die Projektleitung bei der Einführung der evaluierten Lösungen und Services macht, **kennen wir die Stärken und Schwächen der Anbieter**

### Auszug Kunden Metagon:



- > Ausschreibung Vorsorgelösung



- > Validierung Vorsorgelösung
- > Evaluation Vorsorgelösung
- > Contracting



- > Validierung Vorsorgelösung
- > Ausschreibung Vorsorgelösung
- > PL Einführung Vorsorgelösung

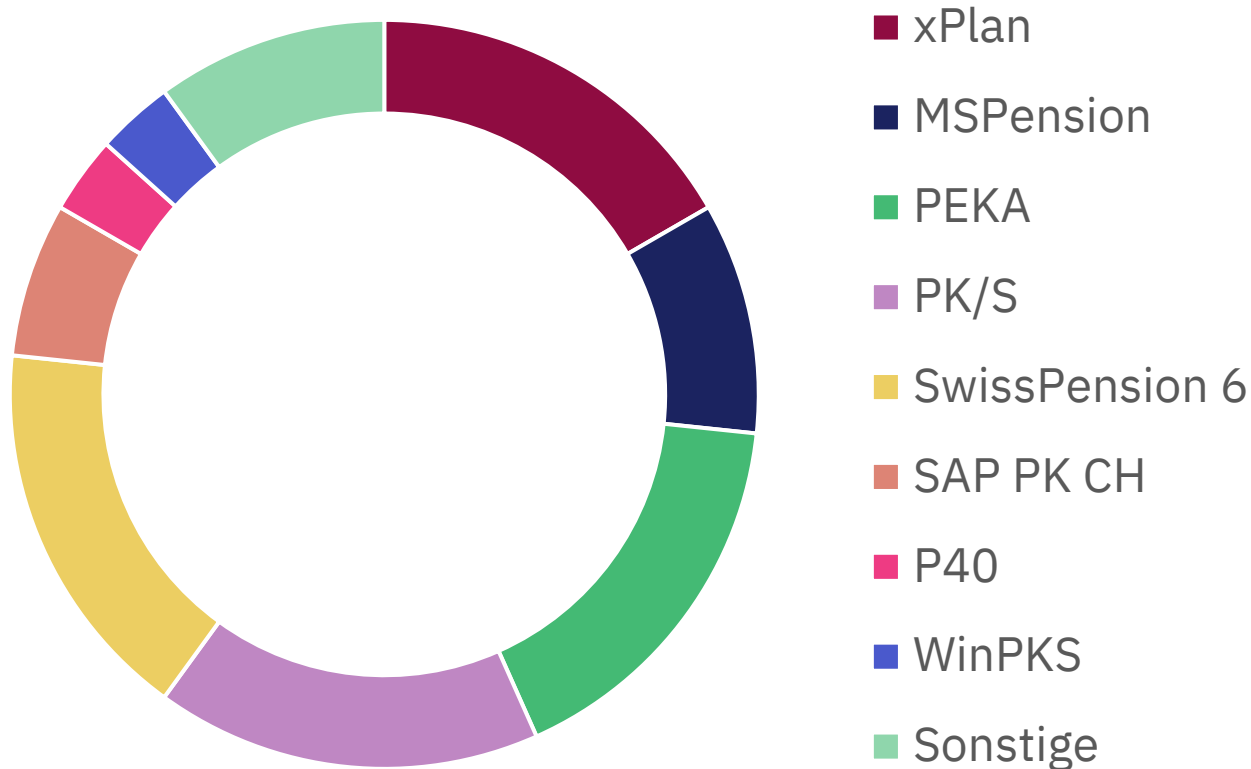


- > Evaluation Vorsorgelösung
- > Contracting



- > PL PoC & Einführung neue Vorsorgelösung
- > PL Umsysteme (Fibu, Kendox)

# Resultate Umfrage Vorsorgelösung 2024



**Fünf Anbieter** (aXenta, M&S, Büro 70, PK Softech & SwissPension) decken **~75% des Marktes** ab.

Netcetera (P40) als neuer Wettbewerber im Markt.

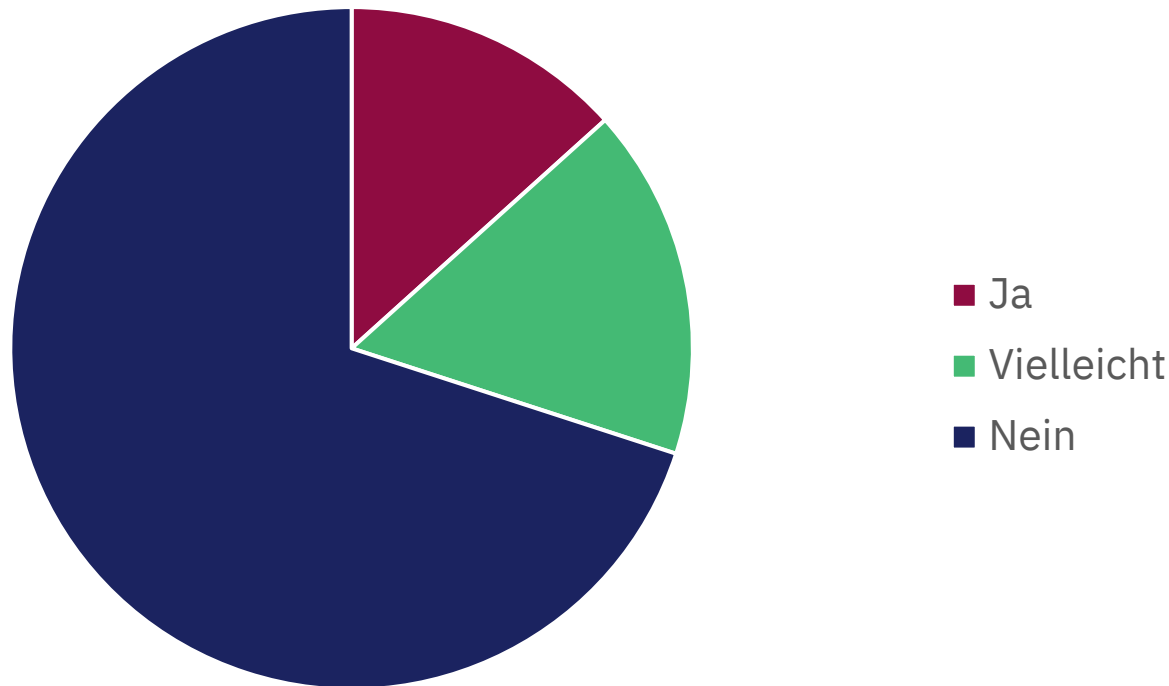
Weitere Anbieter auf dem Markt: Clan, Elca

Versicherungen mit eigenen PK-Lösungen

# Ein sich konsolidierender Anbietermarkt...

- > Der Markt für Vorsorgelösung **konsolidiert** sich auf Kunden- wie Anbieterseite.
- > Noch nicht alle Vorsorgelösungen sind auf aktuelle **Technologie** umgestellt -> Auswahlraum verengt sich, wenn man nicht kurz- bis mittelfristig eine zweite Umstellung auf sich nehmen will
- > Verschiedene Anbieter haben technologische **Erneuerung eingestellt** und werden mittel- bis langfristig aus dem Markt ausscheiden.
- > Für kleinere SW-Anbieter wird der Markt **herausfordernd**: Compliance-Auflagen, Sicherheitsanforderungen, technische Entwicklung und Integration in Multi-Cloud Umgebungen

## ...steht einer steigenden Nachfrage gegenüber



Wechsel geplant

Rund **ein Drittel** der Teilnehmer der Umfrage plante einen Wechsel oder zog ihn in Betracht.

### **Auslöser** auf Kundenseite:

- > Anbieter-Kommunikation
- > Digitalisierungsansprüche der Kunden
- > Überalterte Lösungen mit erhöhtem Wartungsaufwand und Entwicklungsstau

# Lösungsansätze auf Kundenseite

- > Starten Sie die Evaluation der neuen Vorsorgelösung **frühzeitig**: Es gilt „first come, first served“.
- > Planen Sie weit **im Voraus**: Wenn Sie heute eine Einführung per 2029 oder noch besser 2030 planen, haben Sie die Chance auf mehrere valable Angebote. Bei kurzfristigerem Einführungshorizont ist das Angebot sehr beschränkt.
- > Halten Sie sich an den **Standard**: je mehr fachliche, organisatorische oder technische Besonderheiten verlangt werden, desto enger ist die Anbieterauswahl.

# METAGON

Experts in IT-Business-Alignment