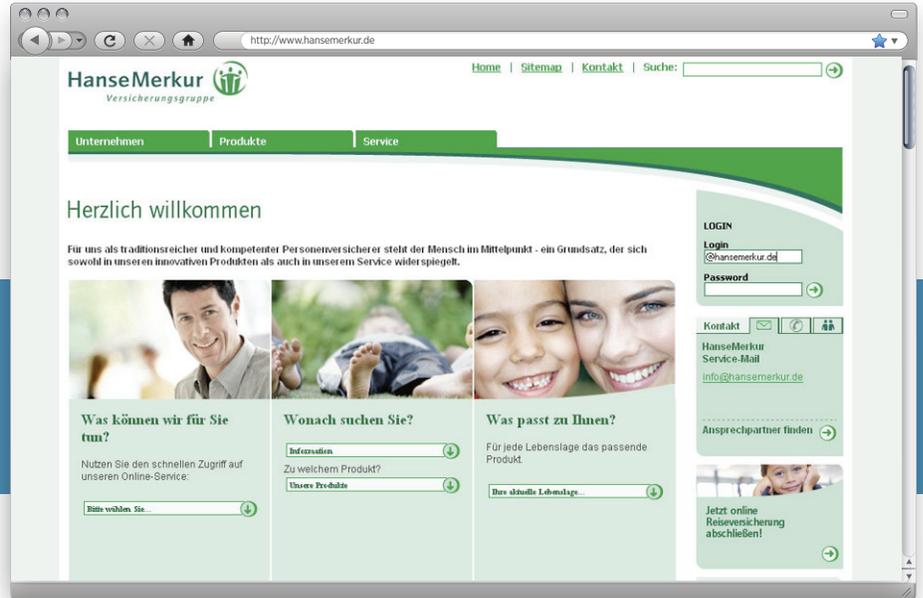


HanseMerkur

www.hansemerkur.de



📌 实情

了解Liferay Portal如何帮助
HanseMerkur:

- 与其他解决方案相比节省超过五十万欧元
- 通过使用Portal与CMS，实施时间节省了75%
- 简化管理，使客户能够执行任务（例如，非IT部门、营销部门）
- 提供易于使用的在Portal中增添新的服务的功能（通过Liferay规范）
- 为HanseMerkur成为自己自足的Portal以及服务快速开发提供了条件

“Liferay为我们项目所带来的转变是超乎想象的！非常感谢他们的想法及付出，最终的结果是一个质量极好并且工作关系极佳的网站，这些全都超出了HanseMerkur的期待！”

HanseMerkur

的应用开发主席，

HORST KARASCHEWSKI

博士这样说。

HanseMerkur 是一个位于汉堡的保险集团、在其主要业务部门——私人医疗保险方面、它拥有130多年的历史。它还是德国第三大旅游保险公司、提供全方位的生命保险、诸如伤亡险、意外险、财险以及车险等等。在2010年，HanseMerkur的总保费收入达到11亿欧元，它的投资组合资本在2010年亦达到了约39亿欧元。

挑战

HanseMerkur设定了一个目标、希望可以大幅的提高其Web现状、并为潜在的客户增加大量的网上信息。该公司预想的网站营销内容是要以一种混合的形式存在、例如HTML、图形和PDF等等。网站访问者可以通过Internet处理相应的内容、包括合同、工作申请以及下载客户所需要的表格。因此、该公司最需要的功能是、一个有能力管理其超过350页内容的内容管理系统(CMS)。

解决方案

在评估了众多的解决方案之后、HanseMerkur 认定 Liferay Portal 为最佳的解决方案、成为本企业范围内的SOA基础框架。Liferay的简单易用性、可拓展性的内容管理系统(CMS)以及较于其他Portal的高级功能是推动决定的主要因素。

- HanseMerkur 也对 Liferay 咨询团队的构想及广博的知识有着深刻的印象。他特意参加了CeBIT会议以约见Liferay的代表、表达了其公司想要使用Liferay的想法并探讨了Portal要求。当Liferay的代表为其潜在门户提供了进一步的设想以后、该项目随即演变成成为协作开发、与此同时也整合了HanseMerkur、Liferay德国及美国的参与人员。

尽管需求的细节再三变换、但Liferay团队还是在紧迫的期限到来之前成功建立HanseMerkur的网站。最终的结果是一个超出客户原来想象的门户网站、它就像展示着各种水果的橱窗一样展示着其与Liferay之间的协作。除了强有力的、可扩展的内容管理系统的功能需求、这个门户网站还通过搜索引擎优化(SEO)提供了附加的网站功能并提高了其市场的潜力。

其他显著的网站功能包括：

- 可扩展性——Liferay Portal的内容管理系统(CMS)简便的管理了HanseMerkur超过350页的各种内容。Liferay使HanseMerkur可以方便地调整网站的复杂程度和规模、这是通过迅速增加硬件来实现的。
- 提高市场潜力——搜索引擎优化(SEO)可以使其网站自动并且动态的优化领先的网搜索引擎、使HanseMerkur品牌在消费者心中始终保持领先地位。
- 提高网站功能——该门户网站作为一个信息汇集服务中心、允许最终用户通过Internet来完成他们的保险单。

继第一次成功合作建立紧密的工作关系后、Liferay继续为HanseMerkur改进和开发新功能。现在、Liferay为整个HanseMerkur组织提供企业集成框架。简化HanseMerkur后台流程的创新和增强公司在保险市场的竞争优势是当前工作的重点。

062811