



9 | 2009

CHF 7.-

Die Schweizer Fachzeitschrift für Informations- und Kommunikationstechnologie

Jubiläumsausgabe

ICT

kommunikation

www.ictk.ch

THEMEN

- WIE IT DIE WELT REVOLUTIONIERT
- DIE GESCHICHTE DER HARDWARE
- DAS ABENTEUER BETRIEBSSYSTEM
- 50 JAHRE HP SCHWEIZ
- MARKTERHOLUNG IN SICHT

30 Jahre ICT-Kommunikation

**DIE MOBILEN
ALLESKÖNNER**

SMARTPHONES ZEIGEN SICH
ALS WAHRE TECHNIKWUNDER

**IT-SECURITY
FÜR KMU**

UTM-LÖSUNGEN ERSETZEN
EINZELGERÄTE

**E-HEALTH IN
DER KRITIK**

UMSETZUNG NOCH
WEIT ENTFERNT



Mit Richard Heinzer, CEO Adcubum, im Gespräch

«Der Kostendruck auf die Versicherungen steigt»

Nachdem sich die St. Galler Adcubum zur Marktführerin im Bereich Software für Krankenversicherungen emporgearbeitet hat, nimmt das Unternehmen die Sachversicherungen ins Visier. ICTkommunikation unterhielt sich mit Adcubum-CEO Richard Heinzer.



mit ihrer Software «adcubum SYRIUS» als Marktführerin für Krankenversicherungen in der Schweiz zu etablieren. Nun fassen die St. Galler den Markt für Sachversicherungen ins Auge. Wir stellten Richard Heinzer, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates, Fragen über die Hintergründe und zu den künftigen Entwicklungen.

__ Nach den grossen Krankenversicherungsunternehmen Sanitas, Visana und Swica hat sich nun auch Helsana zur Leistungsabwicklung für Syrius entschieden. Was ist das Erfolgsgeheimnis von Adcubum?

Unser Erfolgsgeheimnis ist die Flexibilität. Auf der einen Seite ist es die Flexibilität und Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeitenden. Dank dem innovativen Umfeld haben wir auch keinerlei Probleme, hochqualifizierte Mitarbeiter zu finden. Auf der anderen Seite ist es die Flexibilität unseres Standardprodukts. Die moderne und offene Architektur ermöglicht es, Geschäftsprozesse effizient zu gestalten und individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu parametrieren.

__ Trotzdem, es hat einige Zeit gedauert, bis standardisierte Lösungen wie «Adcubum Syrius» im Versicherungsmarkt Fuss fassen konnten.

Ja. Denn die Versicherungen waren schon früh sehr innovativ und haben beispielsweise bereits seit den 1970er-Jahren Online-Systeme im Einsatz. Die Software-Lösungen waren dabei sehr stabile Eigenentwicklungen und von Programmierern geschaffen, die sehr viel vom Kerngeschäft der Assekuranz verstan-

Infos zum Autor

Volker Richert

Der Autor arbeitet als freier Journalist in Zürich

Die Informatik im Versicherungsmarkt befindet sich derzeit im Umbruch. Experten gehen davon aus, dass die Versicherungen dort stehen, wo die IT der Finanzbranche vor zehn Jahren stand: Immer mehr Versicherungen lösen ihre Eigenentwicklungen durch Standardsoftware ab. Die 1998 gegründete Adcubum hat es bereits geschafft, sich

Mit Richard Heinzer, CEO Adcubum, im Gespräch

den. Als in den 1990er-Jahren die Industrialisierung der Geschäftsprozesse durch Standard-Software Einzug hielt, waren so gut wie keine brauchbaren Lösungen auf dem Markt. Sie waren auch gar nicht nötig, weil die Eigenentwicklungen sehr gut funktionierten. Inzwischen hat sich die Situation radikal geändert. Die verantwortlichen Spezialisten gehen in Pension und damit geht auch das Know-how verloren. Dieser Umstand und der anhaltende Kostendruck zwingen die Versicherungen, sich nach Alternativen umzusehen.

__Gibt es noch andere Gründe für die Ablösung der Legacy-Systeme?

Der Einsatz von Standard-Systemen wird auch von anderen Faktoren vorangetrieben. Denken Sie nur an die regulatorischen Vorgaben, wie die aus dem Bundesgesetz über die Krankenversicherung (KVG). Immer öfter stossen alte Applikationen, etwa bei der Prozessdurchgängigkeit und Transparenz, an ihre Grenzen. Sie lassen sich nur mit hohem finanziellem Aufwand pflegen und weiterentwickeln. Mit steigenden Kosten steigt auch der Leidensdruck bei den Versicherungen.

__Wo stehen denn die Versicherungen heute mit ihrer Informatik?

Die grössten Probleme entstehen aus der Kombination des Ablösedrucks der bestehenden Systeme, dem Zwang zur Kostenreduktion und der zeitnahen Umsetzung der Geschäftsanforderungen. Mit jeder Erweiterung der Funktionalität wird das zu entsorgende Erbgut oder die zu entsorgende Erblast grösser. Gesetzliche Auflagen, wie etwa die kommende Fallpauschale in der Krankenversicherung, verschärfen die

Problematik. Der Kostendruck ist enorm, wobei der Kostenanteil am Prämienvolumen je nach Branche sehr unterschiedlich ist. In der Krankenversicherung ist er im Vergleich zur Sachversicherung sehr tief. Diese Situation motiviert zum Einsatz einer Standardsoftware, mit der innerhalb einer Branche enorme Synergien gewonnen werden können. Der Trend, auch bei Kernfunktionen der Versicherung Standardsoftware einzusetzen, ist eindeutig. Es ist aber ein Irrglaube, dies sei ein einfacher Weg. Der Abschied von den liebgekauften Individuallösungen fällt oft schwer.

__Welche Voraussetzungen muss ein Hersteller erfüllen?

Wichtig ist, dass der Lieferant der Standardsoftware nicht nur die Prozesse sehr gut kennt, sondern auch die je nach Land sehr unterschiedlichen Bedürfnisse. Adcubum hat bewiesen, dass diese Kenntnisse vorhanden sind, denn ohne sie wären wir nicht Marktführer in der Krankenversicherung geworden. Wir bauen die Funktionalität auch laufend aus und optimieren die Prozesse. Zum Beispiel werden bei der automatisierten Leistungsabrechnung auch die Verträge mit den Leistungserbringern, Spitälern, Ärzten usw. berücksichtigt. Eine vertikale Integration mit der Bestandsverwaltung der Versicherungsverträge eröffnet darüber hinaus völlig neue Möglichkeiten.

__Was heisst das konkret?

Mit Sirius haben wir eine sehr flexible Software für alle Versicherer. Damit erreichen wir Effizienzsteigerungen etwa durch die Durchgängigkeit übergreifender Prozesse, wobei die vorhandenen Funktionen so





eingebunden sind, dass die Daten einheitlich genutzt werden können. Ausserdem können neue Versicherungsprodukte flexibel und schnell definiert und die passenden Prozesse rasch verfügbar gemacht werden. Die Prozesssteuerung ist dabei so weit wie möglich automatisiert, was das Sammeln von Prozesskennzahlen zentral ermöglicht. Das erlaubt wiederum den Versicherern weitere Optimierungen. Doppelspurigkeiten und intransparente Prozesse gehören damit weitgehend der Vergangenheit an. Das sind wesentliche, auf die Assekuranz zugeschnittene Möglichkeiten, mit denen sich Syrius auch technisch gegen die bisher gut funktionierenden Altsysteme durchsetzen kann.

__ Welche Versicherungszweige deckt Adcubum mit der Software ab?

Grundsätzlich spielt der Versicherungszweig keine Rolle, weil die Software vollständig parametrierbar ist und sich individuell an die Bedürfnisse des Versicherers anpassen lässt. Aufgrund unserer Historie sind wir besonders stark im Bereich der Krankenversicherungen. Mit grossen Sachversicherern, die ebenfalls Syrius nutzen wollen, stehen wir in intensiven Gesprächen. Wir sind daran, unsere Plattform weiter auszubauen. Das ist übrigens einer der Gründe, weshalb wir so schnell gewachsen sind.

__ Adcubum ist in Deutschland mit einer Niederlassung in Stuttgart präsent. Welche Rolle spielt der internationale Markt für Adcubum?

Bei der Sozialversicherungsgesellschaft der Slowakei ist Syrius bereits seit Jahren erfolgreich im Einsatz. Deutschland ist ein wichtiger Markt, weil er uns kulturell und von der Sprache her am nächsten ist. Das ist für uns ganz wichtig. In Deutschland konzentrieren wir uns stark auf den Markt für Sachversicherungen; es laufen denn auch bereits sehr vielversprechende Gespräche mit einzelnen grossen Versicherungen. Wir sind überzeugt, dass sich Syrius im Sachversicherungsbereich schneller durchsetzen wird als bei den deutschen Krankenversicherungen.

__ Welches sind die künftigen Herausforderungen von Adcubum?

Im Schweizer Krankenversicherungsmarkt sind wir bereits sehr stark vertreten. Damit wir weiterhin wachsen können, werden wir unsere Software für den Bereich Sachversicherungen weiterentwickeln. Das heisst, wir werden weiterhin speziell für den Versicherungsmarkt Software herstellen.

Ausserdem müssen wir mit unserer Academy die Kompetenz unserer Kunden und Partner ausbauen, damit wir uns weiterhin auf die Software-Entwicklung konzentrieren können. Zusätzlich werden wir weitere Services aufbauen, um alles, was nicht zur Softwareentwicklung gehört, an unsere Partner auslagern zu können. Unser Ziel ist und bleibt es, den gesamten Prozess der Leistungserbringung für Versicherungen weitgehend automatisch zu erbringen. □