

Interview mit Dirk Fassott

COBOL auf BS2000 – lebendige Legacy

Dirk Fassott spricht mit OBJEKTSpektrum über die langen Lebenszyklen der IT in der Versicherungsbranche, die Aktualität der Programmiersprache COBOL auf der BS2000-Mainframe-Plattform und die Verbesserung der Zusammenarbeit durch Corona.



Johannes Mainusch: Du bist IT-Vorstand der WWK Versicherungen. Was macht diesen Job spannend?

Dirk Fassott: Es sind die Veränderungen im Versicherungsumfeld, die den Job nicht langweilig werden lassen. Zum einen sind es die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, zum anderen auch der Wettbewerb einschließlich der Start-up-Szene, die die Versicherungsbranche und damit auch uns stets vor neue Herausforderungen stellen. Gleiches gilt natürlich auch für die Regulatoren und die Politik, die stets neue Ideen haben.

Immer mehr Informationen müssen in immer kürzerer Zeit mit meist neuen Anwendungen verarbeitet werden. Das ist ohne Neuerungen bei Hard- und Software inkl. deren Entwicklung heute einfach nicht mehr möglich, wenn man sich am Markt behaupten möchte. Zudem sind mit Blick auf die neuen Techniken unsere Mitarbeiter und das Gestalten einer effizienten IT mit unseren Mitarbeitern ein extrem wichtiger Faktor, um die Ziele zu erreichen. All dies macht den Job spannend und interessant.

Die WWK Lebensversicherung ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG). Merkt man durch diese Unternehmensform einen Unterschied zu Ver-

sicherungen, die beispielsweise als AG firmieren?

Auf jeden Fall. Wir können langfristiger planen und steuern, da wir durch unsere Rechtsform unseren Kunden und nicht anonymen Investoren gegenüber verantwortlich sind. Wir müssen auch keine Dividende an Aktionäre ausschütten, was uns im aktuellen Niedrigzinsumfeld Handlungsspielräume verschafft. Damit sind Investitionen auch in Zeiten möglich, in welchen die an kurzfristigen Renditen orientierten Mitbewerber vielleicht doch von dem einen oder anderen Vorhaben absehen. Sowohl die finanzielle Eigenständigkeit als auch die langfristigen Planungszeiträume erlauben uns immer wieder Neuerungen, die letztendlich auch den Wert unseres Unternehmens ausmachen.

Wie groß ist die WWK-IT in Zahlen, Daten Fakten?

Die in der WWK in Gänze eingesetzten ca. 300 Systeme und Applikationen werden von 144 IT-Mitarbeitern in München betrieben, gewartet oder auch entwickelt, während unser Programm- und Testmanagement mit 35 Mitarbeitern die Weiterentwicklung unseres Kernsystems managt. Dieses Kernsystem, welches von unserer Hamburger IT-Tochter intersoft

AG realisiert wird, ist speziell auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten und gewährleistet damit auch eine den VVaGs eigene Unabhängigkeit bei der Produktgestaltung.

„Cobol ist trotzdem noch geeignet, aktuelle Anforderungen abzubilden“

Die IT der WWK ist teilweise noch aus den 70ern. Cobol und BS2000 sind Technologien, für die es heute kaum noch Experten gibt. Wie bereitet sich die WWK auf die Zukunft vor?

Die IT der WWK ist nicht aus den 70ern, sondern durch permanente Anpassungen und Neuerungen immer noch auf dem Stand der Dinge, die benötigt werden, um unseren Anforderungen und Verpflichtungen gerecht zu werden. Unser BS2000 ist eine sehr leistungsfähige Hardware-Software-Kombination aus der BS2000-Familie. Und auch wenn Cobol für IT-Begriffe eine „alte“ Programmiersprache ist, so ist sie trotzdem noch geeignet, aktuelle Anforderungen abzubilden. Zum Beispiel lassen sich neue Komposit-Tarife sehr schnell und kostengünstig umsetzen. Allerdings ist es in der Tat so, dass die Know-how-Träger allmählich gen Ruhestand tendieren und das Nachwuchsproblem mehr und mehr zutage tritt, weshalb auch wir uns von der BS2000-Plattform verabschieden. Neben dem Know-how sind es zugegebenermaßen auch die Kosten, die uns zu diesem Schritt bewogen haben.

Warum hat besonders in der Versicherungsbranche die IT so lange Lebenszyklen?

Die Versicherungsbranche hat bereits sehr früh angefangen, IT beziehungsweise EDV dazu zu nutzen, ihre Kernprozesse zu digitalisieren. Diese frühen Phasen der Digitalisierung waren durch Großrechner-Plattformen (z. B. IBM und BS2000) und Großrechner-Programmiersprachen (z. B. Assembler, Cobol und PL/I) geprägt,

in die über Jahrzehnte hohe Investitionen flossen und die auch heute noch bei vielen Unternehmen einen guten Teil des (Alt-)Geschäfts verwalten. Es ist daher nachvollziehbar, dass der Wechsel auf neue Technologien und damit einhergehende Bestandsmigrationen enorme Aufwendungen mit sich bringen, die auch gerne mal hinausgezögert werden. Dazu kommt noch, dass sich auch die Großrechnerwelt weiterentwickelt hat und moderne Programmiersprachen anbietet, die je nach Anforderung absolut ausreichend sein können.

An welchen Stellen ist die IT eine lebensnotwendige Kernkompetenz einer Versicherung? Wo nicht?

Unsere Versicherungsprodukte sind in erster Linie Leistungsversprechen bei zukünftigen Ereignissen. Die dürfen wir als Versicherer deshalb aussprechen, weil wir durch die Bildung von dauerhaften Kollektiven die jeweiligen Risiken über die Zeit und über eine größere Anzahl von Versicherungsnehmern ausgleichen können und auch müssen. Damit einhergeht auch die Notwendigkeit, diese Leistungsversprechen in großer Zahl und über eine längere Zeit zu verwalten, was im Grunde nur noch mit einer effizienten und leistungsfähigen IT machbar ist.

Natürlich muss man sehr genau hinschauen und jedes Unternehmen für sich selbst bewerten, inwieweit eine interne IT die Wertschöpfung bereichert. Diese Wertschöpfung kann sich über die Zeit hinweg auch verschieben. So war zum Beispiel im letzten Jahrtausend, also vor ein paar Jahren, noch jeder Versicherer gezwungen, selbst eine Bestandsverwaltung zu entwickeln und zu pflegen, weil es solche Systeme nicht zu kaufen gab. Heutzutage kann man Bestandsverwaltungssysteme am Markt kaufen. Ähnliches gilt für Vertriebs- und vertriebsunterstützende Systeme, wobei wir es für beide Bereiche als notwendige Kernkompetenz ansehen, solche Systeme selbst zu managen und weiterzuentwickeln. Andere Systeme, die als Standard branchenübergreifend eingesetzt werden können, wie die Lösungen von SAP, haben diesbezüglich einen etwas anderen Status. Sie erfordern zwar sehr hohe Kompetenzen beim Betreiben der Anwendungen, das versicherungstechnische Know-how hingegen ist jedoch nicht so sehr im Vordergrund wie bei den beiden oben genannten Anwendungsbereichen.

Wie entwickelt man als Versicherung in so einem langlebigen Markt neue Produkte?

Generell gilt sowohl für Lebens- als auch für Sachversicherungsprodukte, dass sich

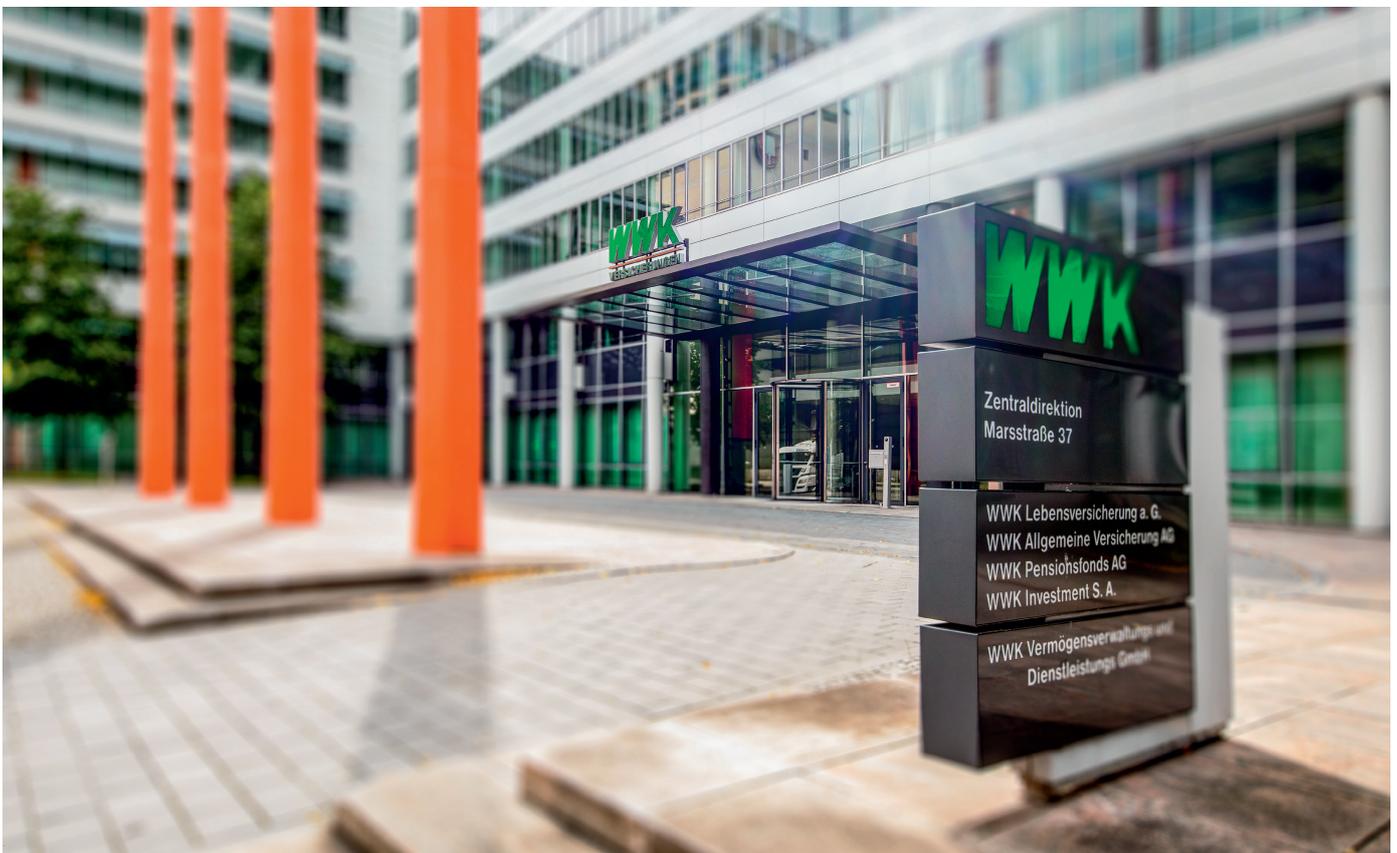


Dirk Fassott

ist IT-Vorstand der WWK Versicherungen

Die WWK ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVG) mit 300 IT-Systeme und Applikationen mit 144 IT-Mitarbeitern"

die Entwicklung der neuen Produkte immer am Kundenbedarf und an den Marktentwicklungen orientiert. Es lässt sich dabei auch feststellen, dass die Produkte an Komplexität zunehmen. Das ist aber alles machbar. Eine echte Herausforderung ist jedoch das Pflegen und Erhalten der Produkte beziehungsweise Verträge und damit der schon oft strapazierten Leistungs-



Eingangsbereich WWK Versicherungen

versprechen – insbesondere für einen Lebensversicherer mit Vertragslaufzeiten über viele Jahrzehnte. Dabei darf man nicht dem Glauben verfallen, dass bei dieser Pflege nichts getan werden muss. Durch regulatorische Anforderungen ist immer wieder auch der Bedarf gegeben, bei alten Produkten und Verträgen Pflegeaktivitäten durchzuführen.

„Wir verfolgen eine klare Cloud-Readiness-Strategie“

Aktuell ist die IT der WWK in weiten Teilen on premise. Welche Chancen ergeben sich durch Cloud-Lösungen?

Welche Chancen sich für Versicherer durch die Cloud ergeben, ist sicherlich von der jeweiligen Anwendung abhängig. Was uns jedoch zögern lässt, ist in erster Linie der Datenschutz. Aber die Cloud als Solches ist auf jeden Fall in unserem Fokus. Wir verfolgen eine klare Cloud-Readiness-Strategie, sprich, unsere Anwendungen werden bereits cloud-ready gebaut beziehungsweise bestehende Anwendungen werden auf Cloud-Readiness umgebaut. Dafür haben wir eine private Cloud-Infrastruktur, will heißen, wir sind jederzeit in der Lage, unsere Anwendungen in einer externen Cloud zu betreiben. Da wir aber sehr sensible Kundendaten verwalten, sind wir, wie bereits erwähnt, zurückhaltend, was deren Verarbeitung bei klassischen Cloud-Anbietern angeht. Sollten jedoch die rechtlichen, regulatorischen und datenschutzrelevanten Regelungen durch die Cloud-Anbieter nachprüfbar sichergestellt werden, rücken diese Angebote mehr und mehr in den Mittelpunkt, sofern es sich auch kostenseitig rechnet.

Wie ist der Druck auf klassische Versicherer durch Cloud-basierte Angebote wie etwa dem Internet-Versicherungsdienst Lemonade.com?

Als WWK verstehen wir uns als Service-Versicherer, der vor allem Produkte für die Altersvorsorge und den Sachversicherungsbereich anbietet. Da geht es viel um Kompetenz und Vertrauen. Kompetenz erfahren und Vertrauen aufbauen, lässt sich aus unserer Sicht am besten durch den Kontakt von Mensch zu Mensch. Die reinen Online-Anbieter versuchen, sich mit einfachen und beratungsarmen Produkten einen Teil des Marktes zu sichern. Das funktioniert bis zu einem gewissen Grad auch. Alleine, wenn Sie als Kunde einen Schaden haben, der nicht gänzlich banal ist, brauchen Sie Hilfe und Ansprache und keinen anonymen Kommunikationskanal. Das kann man bei vielen Online-Anbietern sicherlich auch ein wenig zu unserem Leidwesen sehen, die dann doch Callcenter und Ansprechpartner aufbauen. Und ja, es ist richtig, dass die jüngere Klientel eher online unterwegs ist, was vornehmlich den Abschluss des Vertrages betrifft. Aber auch diese Klientel, so vermute ich mal, weiß den Service gerade auch im Schadenfall zu schätzen.

„Die Digitalisierung hat durch Corona nochmals einen ordentlichen Schub bekommen“

Die WWK hat Corona-bedingt teilweise radikale Digitalisierungsschritte in den letzten Monaten gemacht. Was lief besonders gut?

Wir haben für einen sehr großen Teil unserer Mitarbeiter innerhalb kürzester

Zeit die Möglichkeit geschaffen, von zu Hause aus zu arbeiten. Dabei haben wir darauf geachtet, dass die von uns gestellte Hardware für das mobile Arbeiten nicht schlechter ist als das Equipment im Büro. Das Ergebnis ist, dass unsere Mitarbeiter von zu Hause aus genauso produktiv arbeiten können wie in der Firma.

Wir konnten auch feststellen, dass in vielen Bereichen innerhalb des Hauses das Miteinander funktioniert hat. Hier ist die Zusammenarbeit mit der intersoft AG ein sehr gutes Beispiel. Das Feedback war, dass die neue Form der digitalen Zusammenarbeit zwischen dem Münchner und Hamburger Standort intensiver und damit effizienter wurde, ohne dass hierbei das persönliche Miteinander gelitten hätte. Die Entfernung zwischen den beiden Städten ist damit geschrumpft.

Die Digitalisierung hat aber auch zum Beispiel unsere „Hauspost“ auf neue Beine gestellt. Während noch vor einiger Zeit die „Hauspost“ in Papierform lief, ist diese nun auf digitale Post umgestellt, was sehr schnell und einfach ging, da wir ja schon die gesamte Geschäftspost digital verarbeitet haben. Unterm Strich kann man sagen, dass die Digitalisierung, die in der WWK ohnehin schon im Gange war, durch Corona nochmals einen ordentlichen Schub bekommen hat.

Was glaubst du, wird es auch nach Corona eine verteilte Organisation der Arbeit geben?

Auf jeden Fall. Die Digitalisierung hat, wie bereits gesagt, durch Corona enorm an Fahrt gewonnen. Das zu stoppen oder gar rückgängig zu machen, scheint mir eher unwahrscheinlich. Vermutlich wäre es auch ohne Corona gekommen, aber sicherlich langsamer.

„Es ist ein Bündel von Punkten, die für uns als Arbeitgeber sprechen“

Wie gehen die WWK Versicherungen mit dem steigenden Fachkräftemangel um?

Wir konzentrieren uns in der IT auf die Bereiche, in denen wir wirklich eine Wertschöpfung für die WWK erbringen können, und ziehen uns aus den anderen Bereichen zurück. Und diese für uns relevanten Bereiche sind dann auch Gegenstand von Personalmaßnahmen, um zum einen durch eine entsprechende interne Qualifikation dem Fachkräftemangel vorzubeugen. Zum anderen versuchen natürlich auch wir, die relevanten Mitarbeiter über den Arbeitsmarkt zu gewinnen, wo-



intersoft Releaseplanning



bei hier nicht nur fertig ausgebildetes Personal im Fokus steht.

Wir können zwar nicht immer die Offerten größerer und vielleicht auch total angesagter IT-Arbeitgeber übertrumpfen, aber wir können die Vorteile der WWK ins Spiel bringen, was auch bisher schon den einen oder anderen zu uns hat kommen lassen. Dabei denke ich nicht nur an unsere Sozialleistungen oder auch die betriebliche Altersvorsorge. Es sind auch die verlässlichen Arbeitsverhältnisse, was den Mitarbeitern eine gewisse Planungssicherheit für den privaten Bereich bringt. Ergänzt wird dies durch den Einsatz neuer Techniken, was darüber hinaus die Attraktivität der WWK erhöht. Unsere Hamburger Tochter nutzt zum Beispiel auch den Umstand, dass ein Arbeiten vom Homeoffice aus nicht unbedingt den Umzug an den neuen Arbeitsplatz voraussetzt, sondern eine gewisse Standortunabhängigkeit mit sich bringt. Es ist ein Bündel von Punkten, die für uns als Arbeitgeber sprechen. Übrigens auch für ehemalige Mitarbeiter aus Beratungshäusern, die wir während der bisherigen Corona-Pandemie für uns gewinnen konnten.

Besonders in der IT sind Fachkräfte Mangelware. Überlegt die WWK hier in Zukunft auf Near- oder Offshoring-Lösungen zurückzugreifen?

Nein. Wir nutzen die neuesten Technologien, um die Produktivität unserer IT-Mitarbeiter zu steigern. Wir sind überzeugt, damit kostengünstiger und wertvoller für die WWK zu sein, als auf Near- oder Offshoring zu setzen. Und wir vermeiden ganz gerne das Risiko nicht absehbarer

Restriktionen zum Beispiel aus der Politik, wie wir sie beispielsweise während der Corona-Pandemie beobachten konnten.

„Unsere IT ist einem ständigen Wandel unterzogen“

Ergeben sich in der aktuellen Situation hier neue Chancen für die IT der WWK?

Die letzten Jahre und die aktuelle Situation sind geprägt von einer Vielzahl von Veränderungen, die naturgemäß Risiken, aber auch Chancen mit sich bringen. Insofern ist unsere IT einem ständigen Wandel unterzogen und als lebende Organisation durchaus gewohnt, mit Veränderungen und Neuerungen umzugehen. Dies gilt auch, wenn die Geschwindigkeit der Veränderungen und Neuerungen wegen Corona erheblich zugenommen hat. Ziel ist immer, die beste IT für die WWK bereitzustellen. Und wenn es hierfür sinnvoll und wirtschaftlich ist, mehr auf Robotics oder Low Code zu setzen, dann machen wir das genauso wie zum Beispiel die „Digitalisierung der Vermittlung“.

Wie sieht die Versicherung der Zukunft aus? Kann ich mir bald meine Leistungen im Internet zusammenklicken?

Die Lebensversicherung der Zukunft wird wohl mehr oder weniger „zinslos“ sein, was bedeuten kann, dass bei den Kosten und/oder bei den Garantien Abstriche gemacht werden müssen. Ob dann die Produkte tatsächlich einfacher werden, damit man sie mittels Klick im Netz abschließen kann, das weiß ich nicht. Ich kann es mir aktuell aber schwer vorstellen. Ein solch beratungsintensives Produkt mit besonderen Eigenschaften, die es braucht, um sich am Markt zu behaupten, benötigt auch einen Vermittler, der es erklären kann. Für komplexe Produkte wie beispielsweise die meisten Vorsorgeprodukte sehen wir im Internetverkauf in absehbarer Zeit nicht die Zukunft. Hier stehen Vertrauenswürdigkeit, Zuverlässigkeit und Ansprechbarkeit im Vordergrund. Und etwas Service im Leistungsfall ist auch nicht verkehrt. Oder willst du mit einem anonymen Chat-Bot darüber diskutieren, ob du dir in 30 Jahren als Rentner noch etwas leisten kannst?

Die Versicherungsvermittlung digitaler zu machen, scheint mir hier der bessere Weg,

zumindest auf kurze bis mittlere Sicht. Was danach ist, vermag ich nicht zu sagen, da die Neuerungen oder auch Überraschungen mittlerweile oft und auch kurz nacheinander auftauchen. Es bleibt daher abzuwarten, was uns die Politik noch alles vorgibt.

In der Sachversicherung scheint mir dies ähnlich zu sein, denn auch hier sind die Beratung und der Service bei komplexen Produkten nicht einfach durch das Internet zu ersetzen. Allerdings könnte sich in diesem Bereich das Internet schneller zu einem nennenswerten Vertriebsweg entwickeln, wenn die Standardisierung bei den Produkten weiter zunimmt. Ob es tatsächlich so kommt, wir werden sehen.

Worin siehst du die größte Chance der WWK in der Zukunft?

Wir sind nicht der größte Player im Markt und wir prägen ihn nicht wie die ganz Großen unserer Branche. Aber wir haben in der Vergangenheit die richtigen, an den Wünschen der Kunden orientierten Produkte entwickelt. Und genau das wollen wir auch in Zukunft tun. Hierzu ist es meines Erachtens auch erforderlich, dass wir uns eine gewisse Flexibilität und Unabhängigkeit erhalten. Wir haben die richtige Größe, um schnell auf Veränderungen im Markt zu reagieren. Und wir haben die richtige Rechtsform, die nicht auf die Wünsche von Investoren Rücksicht nehmen muss. Zusammen mit unserer Finanzstärke, unseren Mitarbeitern und einer effizienten IT können wir uns schnell und flexibel am Markt positionieren. Und wenn das gesamte Paket stimmt, dann sehe ich der Zukunft unserer WWK positiv entgegen.

Dirk, vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte ...



Dr. Johannes Mainusch

(johannes.mainusch@kommitment.works)
Berater für Unternehmen, die Bedarf im Bereich IT, Architektur und agiles Management haben. Dr. Mainusch ist seit 2012 Mitglied der OBJEKTSpektrum-Redaktion.