

Interviewreihe: IT-Risiken über Versicherungslösungen für mittelständische IT-Firmen absichern – Praxisbeispiel der Libelle AG, Stuttgart



Name: Lars Albrecht

Funktion/Bereich: Vorstandsvorsitzender, CEO

Organisation: Libelle AG
www.libelle.com

Versicherung: AXA Generalvertretung Stuttgart,
Kaiser & Schiedmeyer,
www.it-insure.de

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

mit den Interviews dieser Reihe werden IT-Unternehmen Hilfestellungen und Informationen bereitgestellt, um IT-Risiken und den Bedarf nach Absicherung über Versicherungen besser einschätzen zu können.

Denn Unternehmen, die IT Produkte und Dienstleistungen oder IT-Beratung anbieten, sind einer Reihe von Risiken ausgesetzt. Sei es die Produkthaftung bei Soft- und Hardware, die Haftung für Mängel der Beratung oder auch für Schäden, die beim Ausfall von IT-Systemen auf Seiten der Kunden entstehen. Hier muss das Management die Risiken richtig einschätzen und auch ggf. über Versicherungspolicen wirksam absichern.

Mit Herrn Lars Albrecht, dem CEO der Libelle AG, diskutieren wir am Beispiel seines Unternehmens, was hierbei wichtig und zielführend ist. Thema ist u.a. auch, was die wichtigen Anforderungen an die Zusammenarbeit mit dem Beratungs- und Versicherungspartner sind.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr NetSkill-Team

Sehr geehrter Herr Albrecht,

Frageblock 1: Risiken und Absicherungsbedarf

Welche spezifischen IT-Risiken und Szenarien sind denn bei der Libelle AG gegeben? Welche Arten von Versicherungslösungen haben Sie dementsprechend zur Absicherung?

Antwort:



Wir sind ein international tätiges Software-, Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen. Dabei sind wir branchenübergreifend tätig und haben z.B. eine Niederlassung in den USA. Wir lösen eine breite Vielfalt von Aufgabenstellungen in Produktionsunternehmen, bei Finanzdienstleistern, bei Pharmaherstellern, bei Automobilzulieferern, etc. im hochsensiblen Umfeld Disaster Recovery, Hochverfügbarkeit und SAP Systemkopien.

Dementsprechend geht es bei unseren Risiken v.a. um Haftpflicht für Softwareprodukte einerseits, aber auch um Folgen von möglicherweise fehlerhaften Implementierungen von Systemen. Dabei können Vermögensschäden bei unseren Kunden eintreten, die wir absichern müssen, weil sie für die Libelle AG existenzbedrohende Größenordnungen haben können. Daneben gibt es die klassischen Risiken für Sach- oder Personenschäden. Auch Schäden, die durch Handlungen von Mitarbeitern entstehen, die also z.B. versehentlich ganze Systeme lahmlegen, sind zu berücksichtigen.

Durch unsere Aktivitäten in den USA sind natürlich auch Verträge in englischer Sprache vorhanden, werden Leistungen in einem anderen Rechtsgebiet erbracht. Hierbei ist die AXA als großer Partner ganz wichtig, um auch unkompliziert solche Risiken abdecken zu können.

Sie müssen bedenken, dass wir mit 42 Mitarbeitern ein typisches, mittelgroßes IT-Unternehmen sind. Damit wir ein derartig anspruchsvolles und internationales Geschäft betreiben können, brauchen wir hier den starken und kompetenten Partner AXA.

Frageblock 2: Vorgehen zur Risikoabsicherung

Wie sind Sie grundsätzlich vorgegangen und wie haben Sie das Konzept mit Ihrem Partner AXA entwickelt?

Antwort:

Anhand unseres Leistungs- und Kundenspektrums können Sie erkennen, dass Risiken und Schadensgrößen ganz erheblich variieren können. Denken Sie nur an längere Produktionsausfälle, wenn Bänder stillstehen oder Transportwege lahm liegen. Denken Sie an nicht stattfindende Finanztransaktionen, bei Banken oder anderen Instituten.

Meistens ergeben sich aus den Verträgen mit unseren Kunden und deren Absicherungsbedürfnis die maximal abzudeckenden Schadenssummen je Projekt bzw. Kunde. Der Kunde gibt das also oft explizit vor und wir stellen dann die Absicherung unsererseits sicher. Das können auch mal Größenordnungen von mehreren Mio. Euro sein.

Schließlich müssen unsere Kunden auch selbst Compliance-Anforderungen erfüllen, zu denen eine Absicherung der Betriebsabläufe und der Funktionsfähigkeit der IT-Technik gehören.

Ganz praktisch schauen wir, welches je Kunde die höchste Absicherungssumme ist, die sich aus den Verträgen ergibt. Diese müssen wir dann mit unseren AXA-Policen abdecken können.

Das Risiko-Analysetool der AXA ist ein sinnvolles, aber für unsere Zwecke haben wir es bisher auf Grund der dargestellten Kundenvorgaben, nicht angewandt.

Unsere Police wird flexibel gehalten, und in regelmäßigem Dialog stellen wir zusammen fest, ob sich aus einem Kundenprojekt ein Anpassungsbedarf ergibt. Das erfordert natürlich auch eine Offenheit seitens der Libelle AG, die Risiken rechtzeitig anzugeben und transparent darzustellen. Da gehen wir also pro-aktiv auf unseren Agenturpartner zu.

Frageblock 3: Wirtschaftlichkeit und Effizienz der Lösungen

Können Sie Aussagen zur Wirtschaftlichkeit und zur Flexibilität der Lösung, die Sie mit der AXA gefunden haben, treffen?

Antwort:

Zur Nummer eins, der Flexibilität ist zu sagen, dass wir mit der AXA einen Versicherungspartner haben, der quasi alles abdecken kann. Das ist schon mal eine gute Voraussetzung für uns. Unser Agenturpartner Kaiser und Schiedmeyer bietet daneben auch weitere Produkte, die nicht von AXA stammen an, z.B. Directors & Officers Versicherungen (D&O). Damit fühlen wir uns rundum gut versorgt.

Insgesamt sind wir sehr zufrieden und finden die Wirtschaftlichkeit sehr gut.

So haben wir zum Beispiel eine Beratungsfirma gekauft und durch die Übernahme natürlich auch einen Bestand an Versicherungen mit akquiriert. Zusammen mit der Agentur haben wir dann eine Analyse gemacht und die Versicherungsleistungen bzw. die Verträge versucht optimal zu integrieren und neu zu ordnen. Das hat ganz fantastisch funktioniert.

Ergebnis:

10% weniger Kosten bei gleichzeitig gestiegenen Leistungen. Das ist doch toll!

Frageblock 4: Zusammenarbeit mit dem Agenturpartner

Welche Erfahrungen und Kompetenzen erwarten Sie von einem Lösungspartner im Bereich Versicherungen?

Antwort:

Neben der Kompetenz für die IT-Branche ist mir wichtig, dass wir mit der Agentur Kaiser und Schiedmeyer einen Ansprechpartner haben – sozusagen „one face to the customer“. Das ist gegeben und macht dann auch die Abwicklung von Policen Anpassungen und Schadenfällen sehr effizient.

Zudem kann ein Partner dann auch ein übergreifendes Konzept stimmig entwerfen und realisieren. Er kennt uns und unser Geschäft. Somit erhalten wir auch eine optimierte Lösung, was Kosten spart.

Rein fachlich haben wir bisher keinen Fall gehabt, bei dem wir nicht kompetent beraten und schließlich auch richtig versichert wurden.

AXA Agentur Stuttgart:

AXA Generalvertretung Stuttgart, Kaiser & Schiedmeyer

www.axa.de/KAISER_SCHIEDMEYER

www.it-insure.de/

und

www.competence-site.de/AXA-Generalvertretung-Stuttgart-Kaiser-and-Schiedmeyer

Vielen Dank für das Interview!