

Abo Prof. Dr. Torsten Oletzky

*Qualitätsjournalismus kostet Geld.
Mit Ihrem Abo sorgen Sie dafür, dass
unsere Berichterstattung unabhängig
bleibt.*

Copyright © 2020
Versicherungsmonitor. All rights
reserved.

„Das wird nicht mit einem großen Knall passieren“

geschrieben von [Katrin Berkenkopf](#) am 15. Mai 2020 in [Abo,Allgemein,Insurtech,Nachrichten,Top News](#) | [Keine Kommentare](#) | [Drucken](#)

Exklusiv Für Insurtechs ist die Krise noch herausfordernder als für etablierte Unternehmen, denn ihr Finanzpolster ist dünner, und ob die Investoren im Ernstfall Geld nachschießen, ist ungewiss. Einige könnten daher in wenigen Wochen oder Monaten Probleme bekommen, erwartet Torsten Oletzky, Vorstand des Insurlab Germany. Das deutsche Sozialsystem und Instrumente wie Kurzarbeit können aber auch den Insurtechs zugutekommen, sagt er im Interview.



Torsten Oletzky, ehemaliger Ergo-Vorstandschef, hat die Insurtech-Szene genau im Blick.

© Thilo Schmülgen/TH Kö

Deutschland ist [Fernarzt](#) ^[2] ein gutes Beispiel für ein solches Start-up. Das gleiche gilt für die Start-ups, die Technologien entwickeln, mit deren

Sie haben kürzlich [in Ihrer Versicherungsmonitor-Kolumne](#) ^[1] erläutert, in welchen Konstellationen Insurtechs gerade besonders gefährdet sind – wie lange wird es denn Ihrer Meinung nach dauern, bis die ersten jungen Unternehmen aufgrund der momentanen Situation aufgeben?

Torsten Oletzky: Das hängt ganz davon ab, für wie lange ein Start-up vor Beginn der Krise seine Finanzierung bereits sichern konnte und ob es eine stabile Investorenbasis gibt, die gegebenenfalls auch kurzfristig für Zwischenfinanzierungen zur Verfügung steht. Generell sind die Zyklen bei Start-ups deutlich kürzer als bei etablierten, großen Unternehmen. Wer wenig finanzielle Rücklagen hatte, kann also schon in wenigen Wochen oder Monaten ein Problem bekommen. Das wird nur nicht mit einem großen Knall passieren, da der Marktaustritt von jungen, noch kleinen Unternehmen deutlich geringere Wellen schlägt als die Insolvenz eines großen, etablierten Unternehmens wie Thomas Cook.

Viele Insurtechs, mit denen wir sprechen, behaupten zumindest, dass die Krise ihnen durch den Trend zur Digitalisierung in die Hände spielt. Welche Modelle können denn tatsächlich Gewinner sein?

Gewinner können all die Geschäftsmodelle werden, die die persönliche Interaktion an der Kundenschnittstelle erfolgreich durch digitale Prozesse ersetzen. Ganz konkret gibt es solche Geschäftsmodelle zum Beispiel im Bereich Digital Health. In

Hilfe etablierte Unternehmen ihre Kundenschnittstelle digitalisieren können. Besonders viel Sinn macht dies im Vertrieb. Vermittler und Makler können ja derzeit auch nicht wie gewohnt alle Kunden persönlich besuchen. Wer hier nicht auf Krücken wie Skype oder Zoom angewiesen sein möchte, sucht nach passenden digitalen Lösungen für die persönliche Kundenberatung über digitale Kanäle, wie sie etwa BizzyDesk aus Tel Aviv anbietet.

Was hören Sie aus der Branche? Investieren Versicherer jetzt besonders in Digitalisierung, um sich für die nahe Zukunft noch besser aufzustellen, und davon profitieren dann auch entsprechende Insurtechs, oder fahren die Etablierten jetzt einen Sparkurs und auch geplante Projekte mit Insurtechs fallen erst einmal unter den Tisch?

Die Frage ist momentan schwer zu beantworten. Ein Erkenntnisdefizit gibt es bei den Etablierten sicher nicht. Alle wissen, dass sie jetzt noch mehr in die Digitalisierung investieren müssen. Viele Unternehmen befinden sich aber noch im absoluten Krisenmodus und legen den Fokus ganz darauf, die durch die Krise verursachten akuten Probleme zu lösen. Das ist irgendwie verständlich, darf nur nicht dazu führen, dass man den Start dringend notwendiger Digitalisierungsprojekte immer weiter in die Zukunft verschiebt.

Wird die gesamte Insurtech-Landschaft in Deutschland nach dieser Krise anders aussehen als vorher, oder geht es immer um das einzelne Unternehmen?

Wir haben in den vergangenen ein bis zwei Jahren einen Trend zu größeren, professionelleren Strukturen in der Start-up-Szene gesehen – manche nennen diese Unternehmen auch Scale-ups. Das sind immer noch junge Technologieunternehmen, die aus den absoluten Kinderschuhen aber bereits entwachsen sind und mit Teams von über 100 Mitarbeitern sehr professionell Lösungen für die digitale Zukunft entwickeln. Wefox/One oder Finleap sind gute Beispiele für diesen Trend. Die Krise wird diesen Trend noch weiter verstärken, aber für eine Neugründung mit einer richtig guten Geschäftsidee wird auch in Zukunft Raum sein.

Sie haben auch viele internationale Kontakte – wie stehen die deutschen Insurtechs im Vergleich da?

In der Krise sind die Herausforderungen und Probleme in allen Regionen sehr ähnlich. Es ist für Start-ups überall schwerer geworden, Finanzierung zu beschaffen und Kooperationen mit etablierten Unternehmen einzugehen. Deutsche Unternehmen haben den Vorteil der sehr guten Sozialsysteme mit dem Instrument der Kurzarbeit. So können sie manche Krise besser überwinden, ohne wichtiges Personal auf Dauer zu verlieren. Das kommt auch den Start-ups zugute, wenn auch vielleicht nicht im gleichen Ausmaß wie großen Unternehmen mit Mitarbeitern, die eine sehr langjährige Bindung zum Unternehmen haben. Ein Nachteil in Deutschland ist der weniger gut etablierte Markt für Risikokapitalfinanzierungen. Deutsche Start-ups müssen schon in normalen Zeiten härter um ihre Finanzierung kämpfen – da trifft sie die Krise nun doppelt hart.

Katrin Berkenkopf

Dieser Text ist nur für Abonnenten von Herbert Frommes Versicherungsmonitor Premium persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte – auch an Kollegen – ist nicht gestattet. Bitte bedenken Sie: Mit einer von uns nicht autorisierten Weitergabe brechen Sie nicht nur das Gesetz, sondern sehr wahrscheinlich auch Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.

Weitere Interviews:

- [Voss: Wir sind eine Versicherungsfabrik](#) ^[3]
- [Shaw: Wir wollen Coya europaweit ausrollen](#) ^[4]
- [Radeln gegen die Krise](#) ^[5]

Beitrag gedruckt von Herbert Frommes Versicherungsmonitor: <https://versicherungsmonitor.de>

URL zum Beitrag: <https://versicherungsmonitor.de/2020/05/15/das-wird-nicht-mit-einem-grossen-knall-passieren/>

URLs in diesem Beitrag:

- [1] in Ihrer Versicherungsmonitor-Kolumne: <https://versicherungsmonitor.de/2020/04/15/die-pandemie-als-stresstest-fuer-die-start-up-szene/>
- [2] Fernarzt: <http://www.fernarzt.com>
- [3] Voss: Wir sind eine Versicherungsfabrik: <https://versicherungsmonitor.de/2020/05/13/voss-wir-sind-eine-versicherungsfabrik/>
- [4] Shaw: Wir wollen Coya europaweit ausrollen: <https://versicherungsmonitor.de/2020/05/13/shaw-wir-wollen-coya-europaweit-ausrollen/>
- [5] Radeln gegen die Krise: <https://versicherungsmonitor.de/2020/05/11/radeln-gegen-die-krise/>