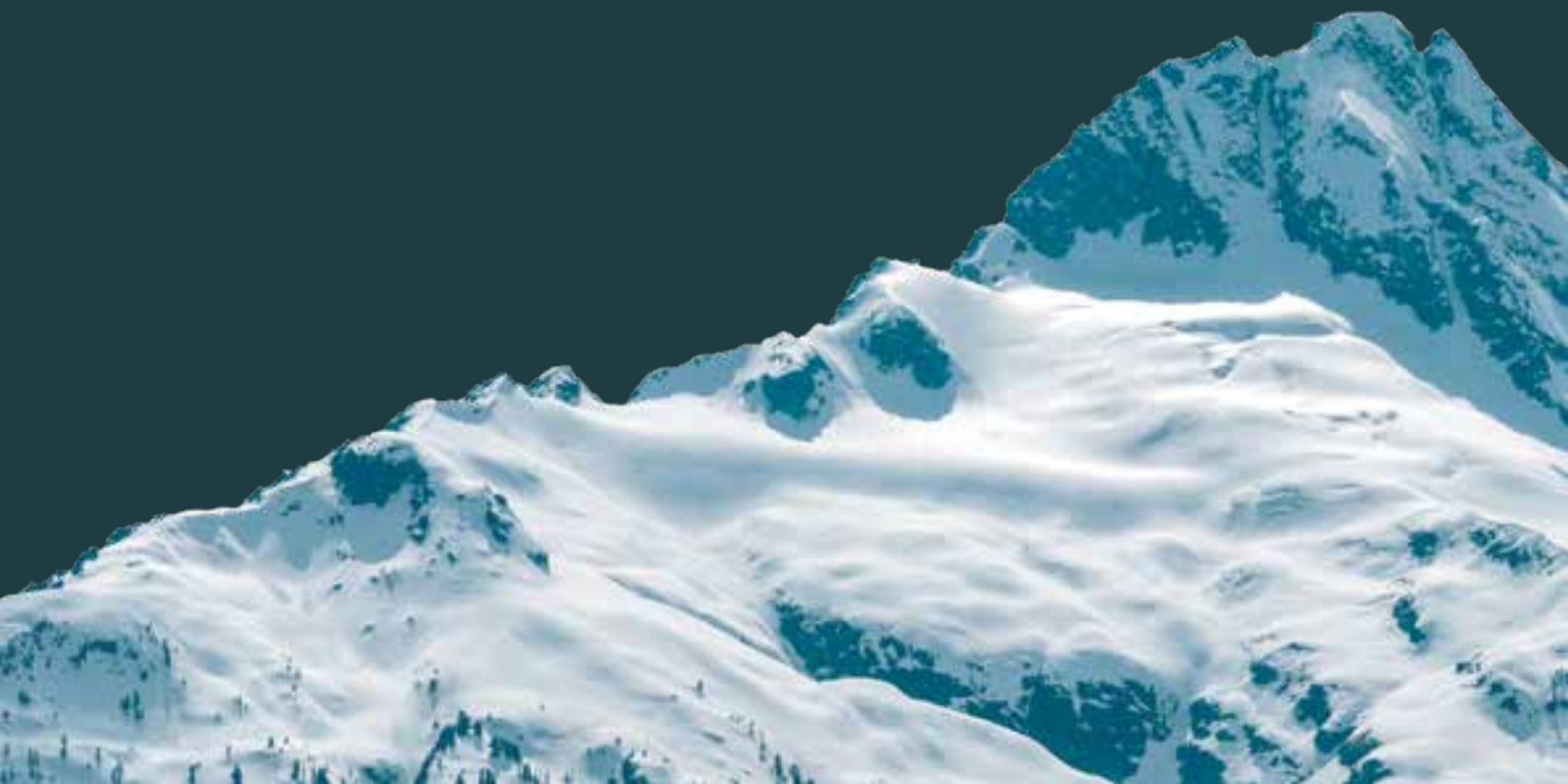


Zwischen Büro, Bergen & Sackmesser

54 Ein schwyzerdütscher Blick
auf die Versicherungs-IT

Interview mit Peter Rüegger,
Managing Director Convista Schweiz





Peter, die wichtigste Frage zuerst: Man sagt den Schweizern ja nach, dass sie ohne eine bestimmte Sache niemals das Haus verlassen. Also – hast du dein Sackmesser dabei?

Peter Rüegger: (lacht) Ja, natürlich. Das ist fast so etwas wie ein Schweizer Grundrecht. Wobei – einmal ist es mir am Flughafen tatsächlich abgenommen worden. Da stand ich ziemlich verdutzt da. Aber typisch Schweiz: Man bot mir sofort an, es nach Hause zu schicken. Kein starrer Prozess, sondern eine pragmatische, individuelle Lösung. Das ist sinnbildlich für vieles, was man hier erlebt.

Seit drei Jahren seid ihr nun mit Convista Schweiz in Wallisellen bei Zürich. Wie fühlt ihr euch im neuen Office – und funktioniert der New-Work-Ansatz?

Peter: Sehr gut sogar. Wir haben Räume, die sich an den Bedürfnissen der Mitarbeitenden orientieren – nicht andersherum. Das heißt: Rückzugsorte für konzentriertes Arbeiten, offene Flächen für Austausch und Kreativität. Wallisellen selbst ist ein idealer Standort: zentral, gut erreichbar und mit urbanem Flair. Unsere knapp 40 Mitarbeitenden haben sich bestens eingelebt. Es ist ein bisschen wie beim Taschenmesser: Du klappst genau das Werkzeug aus, das du gerade brauchst – und das funktioniert bei uns im Büroalltag inzwischen reibungslos.

Den Schweizern wird nachgesagt, sie seien ruhig, höflich und kompromissfähig. Trifft das zu?

Peter: Ja, das entspricht schon der Realität. Wir Schweizer sind etwas zurückhaltender, diplomatischer, manchmal vielleicht langsamer in Entscheidungen. Dafür legen wir Wert auf Konsens. Unsere deutschen Kolleginnen und Kollegen treten direkter auf – was hier und da konfrontativer wirkt, aber auch Klarheit bringt. Am Ende ergänzen sich die Mentalitäten sehr gut.

Wie wirkt sich das auf eure Arbeit mit Kunden aus?

Peter: Schweizer Kunden erwarten Individualität und Sicherheit. Eine Lösung von der Stange? Eher schwierig. Sie wollen, dass Prozesse und Systeme maßgeschneidert sind. In Deutschland steht oft stärker der Preis oder die Effizienz im Vordergrund. In der Schweiz zählen eher Qualität, Kontinuität und Vertrauen. Auch da ist das Taschenmesser ein schönes Bild: Es geht nicht darum, alle Werkzeuge gleichzeitig einzusetzen, sondern die richtige Klinge im richtigen Moment. ►

Wie groß ist der Schweizer Markt überhaupt im Vergleich zu Deutschland?

Peter: Klein, aber anspruchsvoll. Die Schweiz hat knapp neun Millionen Einwohner – Deutschland rund 84 Millionen. Trotzdem ist der hiesige Versicherungsmarkt enorm stark: 2023 betrug das Prämienvolumen über 140 Milliarden Franken. Mit knapp 200 Anbietern allein bei Privatversicherungen ist der Wettbewerb hoch. Dazu kommt die strenge Regulierung durch die FINMA, die einen hohen administrativen Aufwand bedeutet. Es ist also kein gemütlicher, stiller Bergsee der hiesige Markt, sondern durchaus ein ziemlich bewegtes Gewässer, und man muss schauen, auf welchen Routen man sich durchnavigiert.

Und in Sachen Digitalisierung – wo steht die Schweiz?

Peter: Sehr weit vorne. Studien zeigen: Wir rangieren in Europa im Spitzenfeld, etwa gleichauf mit dem Vereinigten Königreich. Deutschland ist etwas weiter hinten. Besonders spannend ist die Insurtech-Szene: Über 50 Start-ups allein in der Schweiz – auf die Bevölkerung gerechnet sind wir damit weit vorne. Gleichzeitig sind wir vorsichtig. Digitalisierung passiert Schritt für Schritt, mit Fokus auf Qualität. KI und Chatbots sind im Einsatz, aber im Versicherungswesen bleibt die persönliche Beratung nach wie vor wichtig.

Kannst du Beispiele nennen, an welchen Projekten ihr gerade arbeitet?

Peter: Klar. Bei einer der größten BVG-Versicherungen modernisieren wir eine ältere Anwendung. Ziel: effizientere Prozesse und ein zukunftsfähiges, wartbares System. Bei einem großen Finanzinstitut begleiten wir eine SAP-S/4HANA-Einführung, um sicherzustellen, dass die Lösung flexibel bleibt und auf Veränderungen schnell reagieren kann. Man könnte sagen: Wir bauen digitale Taschenmesser – flexibel, robust und immer einsatzbereit.

Was sind die größten Herausforderungen für eure Kunden?

Peter: Sie suchen Partner auf Augenhöhe. Qualität und Stabilität sind entscheidend – und das langfristig. Es geht darum, gemeinsam Lösungen zu finden, die nicht nur heute passen, sondern auch morgen noch funktionieren.



Peter Rügger
Managing Partner

Peter Rügger verantwortet als Managing Director das Schweizer Geschäft in der Business Unit Insurance & Banking der Convista. In der Convista begleitet er seit über 18 Jahren Versicherungen und Banken bei ihren Digitalisierungsvorhaben.



Was war dein persönliches Highlight im letzten Jahr?

Peter: Der Schritt, als Beratungshaus nicht nur punktuelle Expertise zu liefern, sondern ganze Transformationen zu begleiten. Ob SAP S/4 oder die Ablösung alter Host-Systeme – wir übernehmen inzwischen Gesamtprojekte. Das ist anspruchsvoll, aber unglaublich spannend.

Und worauf freust du dich in den kommenden Monaten?

Peter: Auf zwei große Produktivsetzungen, die gegen Jahresende anstehen. Das sind echte Meilensteine. Und wenn alles so klappt, wie wir uns das vorstellen, dann fühlt es sich für mich fast so an, wie als ich nach der Flughafen-Episode endlich wieder mein Sackmesser in der Hand hielt: vollständig, einsatzbereit – und ***bereit für die nächsten Abenteuer.***

