

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Eine Cyber-Strategie muss von Beginn an passen»

Cyber-Angriffe können die Existenz von Unternehmen ernsthaft bedrohen. Welche Lösungen die Centris AG zum Schutz ihrer Geschäftsprozesse hat, erläutert Stefan Krapf.

Welche Rolle spielt die Cyber Security für die Unternehmenssicherheit?

Unternehmen, die im Zuge der Digitalisierung die Cyber Security vernachlässigen, werden eine unsichere Zukunft erleben. Wenn sie ihre Dienstleistungen nicht effektiv schützen können, laufen sie Gefahr, dass ihre Kunden das Vertrauen verlieren. Ein cyberbedingter Vorfall kann sich schnell zu einer Bedrohung der Unternehmensexistenz entwickeln. Anstatt dass die Unternehmen von den Chancen der Digitalisierung profitieren, werden diese zum Vorteil für die Täter. Das können etwa kriminelle Organisationen sein, die vernetzt, professionell und auch politisch gestützt arbeiten.

Welche Folgen können cyberbedingte Betriebsunterbrüche mit sich bringen?

Sie verursachen vor allem hohe Kosten bei der Schadensaufarbeitung und der Wiederherstellung der Betriebsfähigkeit – ganz abgesehen von den Konsequenzen eines Reputationsschadens und etwaigen Schadensforderungen aus Vorfällen mit Personen- oder Versichertendaten. Genau hierfür ist eine umfassende Risiko- und Versicherungs-politik wichtig.

Welche Cyber-Strategie verfolgen Sie?

Der Fokus unserer Sicherheitspolitik richtet sich auf das ganze Unternehmen. Dabei setzen wir mit einem allumfassenden und risikobasierten

Ansatz auf ein proaktives Sicherheitsmanagement, ein starkes Partnerkonstrukt und die Governance.

Unsere Stärke ist es, frühzeitig zu reagieren, indem wir die verschiedenen Handlungsfelder in den Bereichen Prävention, Reaktion und Stabilisation bedarfsgerecht auf das Unternehmen, unsere Plattform und die Kunden ausrichten.

Hierfür bedarf es eines hohen Anteils an Security-Spezialisten!

Wer seine Anstrengungen in der IT-Security erhöhen will, braucht die dafür nötigen Experten. Deshalb setzen wir im Bereich Cyber Defence auf eine strategische Partnerschaft und holen uns Unterstützung von der Schweizer Cyber Security-Spezialistin InfoGuard AG mit ihren Cyber Security-Experten. Diese Verbindung hat für Centris den Vorteil, dass sie weniger zusätzliche Fachspezialisten benötigt und somit Zeit und Kosten spart.

Wie stellen Sie Angriffe fest und wie reagieren Sie darauf?

Centris verfolgt einen mehrschichtigen Ansatz, der als «Defense-in-Depth» eine Segmentierung der IT in Sicherheitszonen vorsieht. Dort werden zudem gezielt die relevanten Daten abgefangen und den Detektionsmechanismen des Cyber Defence Centers unterzogen.

Meldet beispielsweise eines der Systeme eine Attacke, wird unser Security Operation Center (SOC) alarmiert und nimmt eine kritische Beurteilung vor. Fortan stehen die Cyber-Sicherheitsexperten bereit und können rasch für weitergehende Analysen und forensische Untersuchungen aktiviert werden. Bestätigen die Experten dann eine ernste Attacke, kommen die sogenannten Incident-Response-Routinen zum Einsatz. Von da an werden unter der Supervision des Eskalationsmanagements und des SOC die nötigen und dafür vorgesehenen Abwehrmassnahmen eingeleitet.

Wie binden Sie Ihre Kunden ein?

Den Austausch mit Kunden zu pflegen und sie bei der zunehmenden Komplexität der Sicherheitsanforderungen zu unterstützen, ist für uns zentral. Wir bieten ihnen deshalb einen Service an, bei dem sie von den umfassenden sicherheitspolitischen Massnahmen, die Centris für sich getroffen hat, profitieren können. Denn im Hinblick auf das Herzstück der Centris, eine Shared-Services-Plattform, zählt die Cyber-Hygiene jedes einzelnen Kunden. Das heisst, dass die maximale Wirkung der Schutzmassnahmen vor Cyber-Angriffen nur gemeinsam mit der gesamten Kundenbasis erzielt werden kann.

«UNSERE KUNDEN PROFITIEREN VON EXPERTENWISSEN UND EINEM STARKEN NETZWERK»

Inwiefern profitieren Ihre Kunden von diesen Massnahmen?

Indem ein Kunde den Cyber Security Service von Centris bezieht, erhält er ein allumfassendes Sicherheitssystem. Damit trägt er nicht nur dazu bei, das Risiko für eine Cyber-Attacke auf die Infrastruktur der Centris zu schmälern, sondern profitiert auch von der permanenten Überwachung des Datenverkehrs aus seinen Geschäftsprozessen. Auch gegenüber den Behörden und Prüfstellen kann er mit unserer Leistung nachweisen, dass er die gesetzlichen und

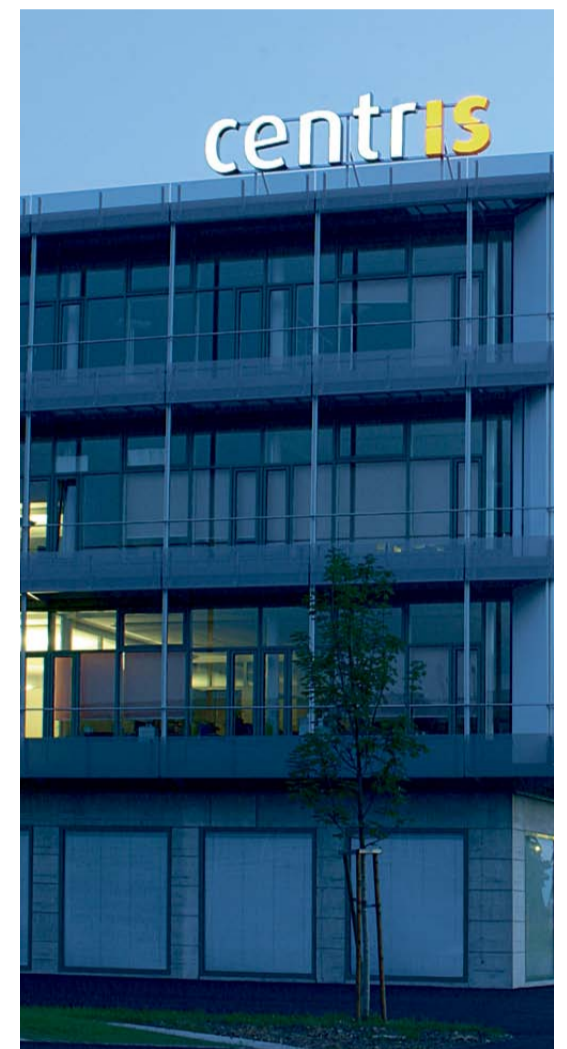


IM INTERVIEW

Stefan Krapf

Leiter Strategie & Governance (CSO)
CH-4502 Solothurn
www.centrisag.ch

regulatorischen Anforderungen erfüllt. Auf der Basis des Partnerkonstrukts von Centris mit der Cyber-Spezialistin InfoGuard und einer Versicherungslösung wird zudem ein regelmässiger Austausch zwischen Kunden und Experten gepflegt. Dieser ermöglicht es, die Restrisiken beim Eintreffen des Ernstfalls unter Kontrolle zu haben.



UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Die Cloud bringt unseren Kunden erhebliche Mehrwerte»

Cloud-Computing gehört zu den vorherrschenden Themen in der Centris AG. Welche Vorteile, aber auch Herausforderungen dies mit sich bringt, erläutert Julian Portmann.

Herr Portmann, in vielen Unternehmen ist Cloud-Computing inzwischen IT-Standard. Welchen Stellenwert hat es für die Centris AG?

Die Cloud ist für uns in erster Linie eine Chance und ein strategisch wichtiges Thema im Zusammenhang mit der Digitalisierung. Wir können dadurch unseren Kunden mit neuen Services einen gesteigerten Mehrwert bieten und Kranken- und Unfallversicherer, die noch nicht Kunde sind, umso besser von unserer Outsourcing-Lösung für ihre IT überzeugen. Sie ist aber auch eine Herausforderung: Der Weg vom klassischen IT-Outsourcing hin zum Cloud Service Provider heisst auch, dass neue Modelle für die Zusammenarbeit – sei es in-

nerhalb des Unternehmens oder mit Kunden und Partnern – geschaffen werden müssen und hohe Investitionen in neue Hard- und Software anfallen.

Welchen Mehrwert können Sie als IT-Dienstleister mithilfe der Cloud anbieten?

Das oberste Ziel besteht darin, mit dem technologischen Fortschritt mitzugehen, um das Leistungsangebot fortzuführen und ausbauen zu können. Zukünftig bieten wir also alle Services unserer Digital Insurance Platform cloudbasiert an. Dies erlaubt es unseren Kunden, die gewünschten Dienstleistungen flexibel und bedarfsgerecht zusammenzustellen. Zudem bringen die neuen Cloud-typischen Servicemodelle – von «Infrastructure as a Service» bis hin zu «Business Process as a Service» – unseren Kunden viele neue Möglichkeiten, um ihre eigene Digitalisierung voranzutreiben. Die Cloud zeichnet sich somit vor allem als «Business-Enabler» für unsere Kunden aus.

Welche Herausforderungen kommen durch das Arbeiten in der Cloud auf Sie zu?

Beim klassischen IT-Outsourcing steht der individuelle Service im Fokus. Dabei geht man auf die Kundenwünsche ein und masschneidert das Angebot. Anders beim Cloud-Computing: Hier stehen standardisierte Services im Vordergrund, bei dem der Kunde die gewünschten Leistungen über Selfservice-Portale selbst zusammenstellt. Dafür müssen wir unser Leistungsangebot neu zusammenschürten. Ein weiteres Thema, das uns beschäftigt, ist die Umstellung in den Köpfen: Unternehmenskulturell müssen wir «cloud-ready» werden. Hier ist es uns besonders wichtig, Bedenken, dass die Digitalisierung Mitarbeitende überflüssig werden lässt, auszuräumen.

Und von Kundenseite?

Kunden erwarten eine immer schnellere Umsetzung ihrer Dienstleistungen und dass ihre Partner

flexibel sind. Die Services müssen 100-prozentig verfügbar sein; bestellt der Kunde heute etwas, will er bereits morgen damit arbeiten. Dieser Anspruch wirkt sich auf die gesamte Infrastruktur und personelle Organisation bei uns aus. Unsere Versicherungskunden stehen jedoch bei ihren Kunden, nämlich uns Schweizer Versicherten, vor denselben Herausforderungen.

Inwieweit können Ihre Kunden von den Cloud-Diensten profitieren?

Wir befähigen Kunden mit der Cloud-Technologie damit, ihre eigenen Digitalisierungsstrategien umzusetzen und auf die Bedürfnisse ihrer Versicherungskunden einzugehen. Mithilfe der Cloud können wir sicherstellen, dass auch die Endkunden über unsere Plattform direkt auf die verschiedenen Services ihrer Versicherung zugreifen können. So ist es beispielsweise möglich, zu jeder Zeit – ob am Wochenende oder in der Nacht – die eigenen Daten bei seiner Krankenversicherung zu wechseln. Centris sorgt dafür, dass die Daten webbasiert und immer verfügbar sind.

Indem bei Cloud-Computing die Services in sogenannte Micro-Services zerstückelt werden, können wir interne Prozesse schneller abwickeln und neue oder weiterentwickelte Services schneller auf den Markt bringen. Aus technischer Sicht ist durch das Aufsplitten von komplexen Business-Services in Micro-Services gezielteres Testing möglich und die Auswirkungen bei Fehlern sind besser abschätzbar. Entwicklungen auf der Basis von kleineren Mikro-Services können somit schneller in die Produktion respektive auf den Markt gebracht werden.

Wie schaffen Sie es, diese neuen Aufgaben zu bewältigen?

Bei Centris führen wir ein Digitalisierungsprogramm, das mehrere Projekte zusammenfasst. Mit Hochdruck bearbeiten wir darin Themen wie die Einführung einer Container Plattform mit «Red Hat

OpenShift» sowie die Agilisierung von Prozessen und der Organisation. Bis Mitte 2020 schaffen wir die technischen Cloud-Voraussetzungen, um 2021 das gesamte «Cloud Adaption Program» abzuschliessen. Ein Pilotprojekt ist bereits am Laufen und das Kernteam aufgestellt. Damit die Umsetzung gelingt, braucht es nebst positiv eingestellten Mitarbeitenden ein Management, das bereit ist, in die neue Welt einzutauchen und die Veränderungen vorlebt. Damit wir die Technologien, das Wissen und Verständnis möglichst schnell in die Centris einbringen, arbeiten wir mit mehreren spezialisierten Partnerfirmen zusammen, die uns bei dieser umfassenden Transformation unterstützen. Insgesamt betrachtet ist die Hälfte des Weges in die Cloud bereits hinter uns und wir sind gut gerüstet, um mit den geplanten Schritten ans Ziel zu gelangen.



IM INTERVIEW

Julian Portmann

Chief Information Officer
CH-4502 Solothurn
www.centrisag.ch

«MIT CLOUD-TECHNOLOGIEN KÖNNEN UNSERE KUNDEN SCHNELLER AUF DIE BEDÜRFNISSE IHRER KUNDEN EINGEHEN»

centris