

## Mit Software auf Erfolgskurs in Primstal

Die IWM Software AG wächst stark mit Versicherungs-Software, baut ein weiteres Bürogebäude und stellt neue Mitarbeiter ein.

---

**PRIMSTAL** Ein Software-Spezialist im Nordsaarland? Wer von der Autobahn in Richtung Primstal fährt, würde wohl kaum vermuten, dass hier Zukunfts-Software für den Versicherungs-Vertrieb entwickelt wird. Am Ortseingang ein in die Jahre gekommenes Bundeswehr-Lager und ein Dachdecker-Betrieb. Wer dann allerdings vor dem Gebäuden der IWM Software AG steht, erkennt schnell, dass hier die Zeichen auf Expansion stehen. Zwei moderne Bürogebäude, dazwischen ein Neubau, der kurz vor der Fertigstellung steht. „Wir wollen deutlich wachsen“, sagt Vorstand Bernd Jakobs. Von 55 auf 80 Mitarbeiter soll sich das Unternehmen vergrößern.

IWM, das macht Jakobs deutlich, ist nicht nur räumlich im Umbruch. Aktuell wird das Unternehmen in weiten Teilen neu definiert. Seit Jahresbeginn gehört IWM zu einer börsennotierten Finanzgruppe, der Hypoport AG. Gemeinsam mit anderen Hypoport-Töchtern gilt es, modernste Versicherungs-Software zu bauen.

Der Umbruch, der sich bei bei IWM jetzt in heftiger Bau-Aktivität und dem neuen Gesellschafter zeigt, hat seinen Ursprung in der Finanzkrise: „Die Versicherungsbranche ist eigentlich recht konservativ“, sagt Jakobs. Veränderungen finden dort recht langsam statt. Doch die anhaltende Niedrigzinsphase hat Bewegung in die Konzerne gebracht. Weil es immer schwieriger wird, noch auskömmliche Renditen zu erwirtschaften, muss an allen Ecken gespart werden. „Doppel-Arbeiten, wie sie frühere üblich waren, sind nicht mehr möglich“, sagt Jakobs. Während früher für eine Versicherung die Daten mehrfach erfasst wurden – erst im System des Maklers, dann noch einmal im System der Versicherung, sind jetzt lückenlose Prozesse gefragt. Und entsprechende Software.

**„Die Politik hat, was die Informatik-Ausbildung angeht, im Saarland vieles richtig gemacht.“**

**Bernd Jakobs**

Vorstand der IWM Software AG

„Seit rund sechs Jahren sehen wir erhebliche Bewegung im Markt, bei der plötzlich neue

Unternehmen aufgetaucht sind, die Konkurrenten übernommen und Software-Gruppen geformt haben“, sagt Jakob. „Und da stand für uns auch die Frage im Raum, ob wir in zehn Jahren alleine immer noch so erfolgreich sind wie heute.“

Dabei ist die Geschichte von IWM eine Software-Erfolgsgeschichte: Entstanden aus einem Versicherungsmakler-Büro hat sich das Unternehmen Jakobs zufolge seit 1995 auf den Vertrieb von Versicherungs-Software spezialisiert. Die Kundengruppe ist mittlerweile weit gefächert. Vom kleinen Versicherungsmakler mit zwei oder drei Mitarbeitern bis hin zum Versicherungs-Großvertrieb mit 1000 Beschäftigten geht das Spektrum. Und damit auch die Breite der Software-Produkte. Mal ist eine einfache Datenbank-Software gefragt, dann wieder ein komplettes System mit Dokumenten-Verwaltung und App-Anbindung.

Obwohl IWM mit 3,5 Millionen Euro Jahresumsatz zu den fünf führenden Spezialisten der Branche gehörte, war für Jakobs klar, dass diese Position nicht zu halten war, wenn Unternehmen mit fast hundertfachem Umsatz in den Markt drängen. Deshalb hätten sich die Eigner – neben Jakobs noch der Investor Jens Wüstenbecker – für den Verkauf an Hypoport entschieden. Und der bringt auch Perspektiven für die Zukunft. „Weil wir jetzt mit den anderen Töchtern gemeinsam entwickeln, können wir noch umfassendere Produkte anbieten“, sagt er. So könne seine Makler-Software um ein Programm ergänzt werden, das Preisvergleiche verschiedener Versicherungen ermöglicht.

Für die Expansion sucht IWM nun auch neue Mitarbeiter. Die Lage im Nordsaarland sieht der Chef dabei nicht als Nachteil. „Wir haben mehrere Pluspunkte: Einerseits hat die Politik, was die Informatik-Ausbildung angeht, im Saarland vieles richtig gemacht. Außerdem hat die ländliche Struktur des Landes auch den Vorteil, dass hier viele Menschen wohnen, die sehr heimatverbunden sind.“ In den vergangenen Jahren sei es deshalb immer gelungen, offene Stellen zu besetzen. „Auch von Rückkehrern, die aus der Großstadt wieder zurückkommen wollen.“ Als IWM-Plus sieht er auch die Arbeitsweise: „Wir haben hier kaum Hierarchie-Ebenen, sondern überlassen den Mitarbeitern weitgehend die Verantwortung für ihre Arbeit“, sagt Jakobs. Das sei zwar nicht nur positiv, er habe einige Mitarbeiter verloren, die eine feste Hierarchiestruktur wünschen. „Aber umgekehrt zieht diese Art der Zusammenarbeit auch diejenigen an, die lieber eigenständig arbeiten.“

Die Entscheidung für Hypoport als neuem Eigner sei auch deshalb gefallen, weil das Unternehmen eine ähnliche Philosophie hat. „Die haben zwar eine Marktkapitalisierung von einer Milliarde Euro, agieren aber wie ein Startup“, sagt er. Sprich: „Wir sind im Management sehr frei in unseren Entscheidungen.“ Dieses Klima sei entscheidend für den Erfolg: „Unter Druck können keine kreativen Neuheiten entstehen.“ Die aber braucht die Branche. Und Jakobs ist überzeugt, dass sie auch aus Primstal kommen werden.