



Interview mit Axel Schwartz

von NOELLE WESTERKAMP (20)
Fachschafft ivwKöln

Am 08.11.2021 habe ich mich mit Axel Schwartz, Geschäftsführer der Axel Schwartz People Management GmbH in Köln, getroffen. Er ist Absolvent am früheren Fachbereich Versicherungswesen der TH Köln und seit 2010 als Personalberater für die Versicherungswirtschaft selbstständig tätig. Ich durfte ihm einige Fragen zu seinem Werdegang und seiner Selbstständigkeit stellen.

Noelle Westerkamp: Herr Schwartz, wie sind Sie denn das erste Mal mit Versicherungen in Verbindung gekommen? Und wie ging Ihr Weg anschließend in der Versicherungsbranche weiter?

Axel Schwartz: 1989 bin ich durch einen Nebenjob im Außendienst in einer Versicherungsagentur der Provinzial Rheinland das erste Mal mit Versicherungen in Berührung gekommen. Damals habe ich die Kunden vor allem zur Wohngebäude-, Hausrat-, Glas- und Haftpflichtversicherung beraten. Das hat mir sehr viel Spaß gemacht. Nach meinem zunächst allgemeinen BWL-Studium in Aachen wollte ich mich unbedingt

auf Versicherungswesen spezialisieren. Ich bin dann 1992 auf den Studiengang „Versicherungswesen“ an der FH Köln (heute TH Köln) aufmerksam geworden und hierin gewechselt.

Noelle Westerkamp: Wie hat Ihnen denn das Studium an der FH Köln gefallen?

Axel Schwartz: Der Studiengang „Versicherungswesen“ hat mir sehr gut gefallen, da dieser sehr branchenspezifisch ist. Auch die Verbindung von Theorie und Praxis ist dort wirklich top. Die Absolventen*innen des Studiengangs haben sehr gute Jobchancen in der Versicherungsbranche. Auch heute arbeiten wir gerne mit studentischen Aushilfen des Studiengangs zusammen und durch unsere Mitgliedschaft im Förderverein des Instituts für Versicherungswesens halten wir zusätzlich Kontakt zur Hochschule.

Noelle Westerkamp: Das klingt wirklich gut. Wie ging es nach dem Studium für Sie weiter?

Axel Schwartz: Nach dem Studium hatte ich 1994 meine erste Anstellung bei AXA in Köln. Dort wurde ich zuerst für ein Maklerprojekt im Vertrieb eingesetzt und anschließend habe ich als Key Account Manager Verbände akquiriert und betreut. 1999 bin ich dann durch die Ansprache eines Personalberaters zur Aachen Münchner (heute Generali) gewechselt, wo ich 2002 die Leitung der Filialdirektion Essen übernahm. Restrukturierungsbedingt habe ich 2005 das Unternehmen verlassen, um bei der Württembergischen Versicherung die Leitung des Vertriebsstandortes Düsseldorf zu übernehmen. Nebenberuflich habe ich zu der Zeit das dreijährige Managementseminar für höhere Führungskräfte der Assekuranz (IMEA) an der Universität St. Gallen besucht. U.a. hierdurch ergab sich die Chance auf einen nächsten Schritt in meiner beruflichen Laufbahn bei Zurich, wo ich als Bereichsleiter in der damaligen Zentrale in Bonn für das deutschlandweite Vertriebsmanagement über alle Vertriebswege verantwortlich war.

Noelle Westerkamp: Das klingt wirklich spannend! Und danach haben Sie sich selbstständig gemacht?

Axel Schwartz: Genau. Ich hatte schon länger mit dem Gedanken gespielt, mich selbstständig zu machen. Ich komme aus einer

„Selbstständigen-Familie“ mit einer Schreinerei in vierter Generation. Hierdurch war mir das Thema Selbstständigkeit von meinem Elternhaus her relativ vertraut. Nach einer Umstrukturierung bei Zurich, langjährig guten Erfahrungen und Erfolgen gerade in Personalgewinnung - und Führung sowie einem sehr großen Branchennetzwerk entschloss ich mich 2010, die Axel Schwartz People Management GmbH zu gründen. Unternehmensziel ist bis heute die Gewinnung von Fach- und Führungskräften für die Assekuranz mit Kernkompetenz im Vertrieb und Vertriebsumfeld.

Noelle Westerkamp: Was macht Ihr Unternehmen besonders?

Axel Schwartz: Dies ist ganz eindeutig unsere Branchenkompetenz auf die Versicherungswirtschaft und hier vor allem im Vertrieb. Die meisten unserer mittlerweile 24 angestellten und freiberuflichen Mitarbeiter*innen stammen aus der Versicherungswirtschaft. Sie kennen die Branche, verstehen die Bedarfe, erkennen Trends und verfügen hier über teilweise langjährige Netzwerke. Gerne nehmen wir aus diesem Grund auch studentische Aushilfen des Studiengangs Insurance Management an Bord. Besonders stolz bin ich in diesem Zusammenhang, 2019 von der Zeitschrift „WirtschaftsWoche“ als eine der besten Personalberatungen Deutschlands im Bereich Finanzdienstleistungen ausgezeichnet worden zu sein.

Noelle Westerkamp: Und wie kommen Sie mit den Versicherungsunternehmen in Kontakt?

Axel Schwartz: Mit einigen großen und bekannten Versicherungsunternehmen und Maklerhäusern arbeiten wir schon langjährig, teilweise seit der Unternehmensgründung zusammen. Neue kommen i.d.R. durch Empfehlungen hinzu. Durch meine eigene berufliche Laufbahn vor 2010 hatte ich schon viele Kontakte zu Entscheider*innen in der Branche. Diese waren gerade zu Beginn hilfreich und zeigten, dass meine vorherige angestellte Berufslaufbahn für den erfolgreichen Schritt in die Selbstständigkeit als Personalberater sehr wichtig war.

Die Herausforderung ist in Zeiten des immer weiter zunehmenden Fachkräftemangels nun weniger, Aufträge zu bekom-

DAS INTERVIEW

men, sondern eher das entsprechende Personal für die Unternehmen zu finden. Dies ist aber auch unsere Existenzsicherung. Wenn es nämlich so einfach wäre, würden es die Unternehmen komplett selbst machen und auf unsere Unterstützung verzichten.

Noelle Westerkamp: Wie verläuft denn die Personalvermittlung, wenn ein Versicherungsunternehmen eine Person für eine Stelle sucht?

Axel Schwartz: Wir haben zunächst unsere sehr professionelle und gemeinsam mit einem Softwarehaus aufwändig entwickelte eigene Datenbank, dem Key Recruiter. Diese umfasst eine sehr große Anzahl von Personen aus der Versicherungswirtschaft, mit denen wir bereits in Kontakt stehen. Die ist unser größtes Pfund. Hier wird als erstes eine Suche angestoßen. Zielführend sind oft auch Empfehlungen durch von uns erfolgreich vermittelte Kandidaten*innen. Ansonsten sucht unser Research-Team u.a. in den bekannten Berufsnetzwerken LinkedIn und XING, bei denen wir hochpreisige Lizzenzen speziell für Personalberatungsunternehmen unterhalten. Auch Internet-Auftritte, Fachartikel oder einfach persönliche Netzwerke von mir und meinen Kollegen*innen führen oft zum Ergebnis. Aktiv nutzen wir auch Social Media für Content Marketing und zum gezielten Streuen unserer aktuellen Vakanzen. Hierdurch erhalten wir ebenfalls interessante Bewerbungen. Dies trifft auch auf unseren regelmäßigen Newsletter zu.

Noelle Westerkamp: Wie läuft genau der Bewerbungsprozess?

Axel Schwartz: Hat unser Research-Team einen geeigneten Kandidaten gefunden, wird dieser in geeigneter Weise kontaktiert. Dies hängt davon ab, ob bzw. wie wir mit ihr oder ihm bereits in Kontakt stehen. Sofern Interesse besteht, schickt er bzw. sie uns seinen bzw. ihren Lebenslauf. Dann erfolgt ein Kurzinterview mit einer*m unserer Berater*innen. Sofern dies beidseitig positiv ist, machen wir mit diesen ersten Informationen bei unserem Auftraggeber eine Voranfrage, ob wir ein vertiefendes Interview

führen sollen. Wenn auch hier eine positive Rückmeldung kommt, gehen wir in die Details. Hier führen wir ein vertiefendes und auf die konkrete Vakanz ausgerichtetes intensives Interview. Zusätzlich fordern wir Zeugnisse und Erfolgsnachweise an, die wir entsprechend prüfen und bei Bedarf hinterfragen. Auf Wunsch unserer Auftraggeber führen wir auch weitere eignungsdiagnostische Maßnahmen durch, z.B. Assessment Center. Diese werden in der Regel aber gerade von den großen Unternehmen selbst gemacht.

Noelle Westerkamp: Da bekommt man ja direkt Lust, selbst im Personalbereich zu arbeiten! Was haben Sie denn für Tipps für Studenten*innen, die sich später mal im Personalbereich selbstständig machen möchten?

Axel Schwartz: Mir hat es auf jeden Fall sehr geholfen, dass ich vorher eine so lange Laufbahn in der Versicherungsbranche durchlebt habe. Da ich bei 0 angefangen habe, war zum einen das Netzwerk, das ich mir während meiner beruflichen Laufbahn aufgebaut habe, sehr unterstützend. Darüber hinaus ist es wichtig, dass die Auftraggeber*innen ihre Branchenkompetenz erkennen und sie diese bei ihrer Arbeit nutzen können.

Es ist also empfehlenswert, vorher Berufserfahrung innerhalb der Branche zu sammeln, auf die man sich als Personalberater*in fokussieren oder in der man sich in anderer Funktion später selbstständig machen möchte. Vielleicht fallen einem im Unternehmen Dinge auf, die man als spezialisierter externer Dienstleister besser oder kostengünstiger machen kann, ob in Personal oder auch in anderen Unternehmensbereichen. So entstehen oft Ideen für die Selbstständigkeit. Also mein Tipp: Immer mit offenen Augen durch's Unternehmen gehen!

Praxiserfahrung im Personalbereich können Studenten*innen des Studiengangs Risk and Insurance gerne bei uns sammeln. Bei Interesse gerne bei uns melden: Telefon 0221-82823880 (Herr Schluiper) oder über service@axel-schwartz.de.

Die Axel Schwartz People Management GmbH ist eine inhabergeführte Gesellschaft für Personalberatung mit dem Schwerpunkt in der Versicherungswirtschaft. Die Kernkompetenz liegt im Vertrieb. Das Unternehmen wurde 2010 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Köln. Es beschäftigt 24 angestellte und freie Mitarbeiter. Zum Dienstleistungsportfolio gehört die Vermittlung von Fach- und Führungskräften sowie selbstständigen Agenturinhabern in der Assekuranz. Eine Karriereberatung für Einzelpersonen und Maßnahmen im Newplacement im Auftrag von Versicherungsunternehmen runden das Dienstleistungsangebot ab. Das Unternehmen ist in diversen Verbänden der Versicherungswirtschaft engagiert. Zusätzlich ist es Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. und wirkt hier im Fachverband Personalberatung mit. 2019 wurde die Axel Schwartz People Management GmbH von der Zeitschrift „WirtschaftsWoche“ als eine der besten Personalberatungen Deutschlands im Bereich Finanzdienstleistungen ausgezeichnet.



NOELLE WESTERKAMP

studiert seit dem Wintersemester 2020 „Risk and Insurance“ an der TH Köln (aktuell drittes Semester Bachelor). Nebenbei arbeitet Sie als Werkstudentin in der Unfallschadenabteilung der Zurich in Köln. Vor dem Studium in Köln machte sie eine dreijährige Ausbildung als Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei NABER Versicherungsmakler in Osnabrück. In Ihrer Freizeit macht Sie gerne Sport – am liebsten Tennis und Ski.