

# HORBACH

Finanzoptimierung für Akademiker

Ein Unternehmen der  Gruppe

## HORBACH Wirtschaftsberatung GmbH

Sachsenring 83-85

50677 Köln

Stefanie Fröhlingendorf

stefanie.froehlingendorf@horbach.de

Tel.: +49(0)2 21/94 97 56-26

www.horbach.de

<b>Mitarbeiter</b>	rund 370 (ca. 300 Berater, 70 Mitarbeiter)
<b>Standorte</b>	Köln (Servicezentrale), bundesweit 44 Vertriebsstandorte in Aachen, Berlin, Bochum, Bonn, Dortmund, Düsseldorf, Göttingen, Halle, Hamburg, Hannover, Heidelberg, Jena, Köln, Leipzig, Magdeburg, Mainz, München, Münster, Nürnberg, Stuttgart, Tübingen, Ulm
<b>Umsatz</b>	385,6 Mio. Euro (AWD Deutschland, 2008), 633 Mio. Euro (AWD Gruppe Europa, 2008)
<b>Fachrichtungen</b>	alle Studiengänge, Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften
<b>Einstellungen 2010</b>	130 Hochschulabsolventen im Vertrieb
<b>Einstiegsgehalt</b>	leistungsbezogene Vergütung (Vertrieb), abhängig von der Position (Servicezentrale)
<b>Internationale Einsätze</b>	nein
<b>Praktika</b>	auf Anfrage
<b>Studienabschlussarbeiten</b>	auf Anfrage

<b>Entwicklungsmöglichkeiten</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Jobsicherheit</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Marktposition &amp; Image</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Unternehmenskultur</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Vergütung</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Work-Life-Balance</b>	★ ★ ★ ★ ★

# HORBACH Wirtschaftsberatung GmbH



HORBACH ist seit mehr als 25 Jahren erfolgreich in der Finanzberatung tätig und hat sich auf die ganzheitliche Beratung und Finanzplanung für Akademiker und anspruchsvolle Privatkunden spezialisiert. Dazu gehören Vorsorgekonzepte, zielgerichtete Vermögensbildung, Immobilien oder Finanzierungen sowie betriebliche Altersversorgung und Existenzgründungsberatung für Heilberufe. HORBACH ist ein Unternehmen der AWD Gruppe, einem der führenden Finanzdienstleister Europas. Das gewährleistet eine Zusammenarbeit mit 250 Produktpartnern, wie Versicherungen, Banken und Investmentgesellschaften, sowie den Zugriff auf eine umfangreiche Produktpalette.

## Flexibilität und Topausbildung

„Für Frauen ist das hier der ideale Job“, sagt Rolf Schmitz, Seniormanager bei der HORBACH Wirtschaftsberatung, und fügt hinzu: „Für Männer natürlich auch. Man kann sich den Tag eigenverantwortlich einteilen, Beruf und Familie bestens miteinander vereinbaren, denn Flexibilität bei den Arbeitszeiten ist immer möglich.“ Diese Freiheiten möchte der gelernte Bankkaufmann und studierte Diplom-Kaufmann nicht mehr missen. Rolf Schmitz kam 1994 als Finanzberater zur Dr. Blumrath AG. 2001 wurde diese von der AWD Gruppe übernommen und mit der bereits unter dem Dach des AWD befindlichen HORBACH Wirtschaftsberatung fusioniert.

»

Ein Händchen für den Umgang mit Finanzen hatte Rolf Schmitz schon als Jugendlicher: „Mit 14 Jahren habe ich ein Praktikum bei der Sparkasse gemacht“, berichtet er. Die Banklehre nach dem Abitur war für ihn die naturgemäße Laufbahn. In Köln studierte er Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Bankwirtschaft. „Dort auf dem Campus traf ich Dr. Peter Blumrath. Ich war fasziniert. Freien Vertrieb kannte ich vorher nicht.“ Rolf Schmitz stieg bei Dr. Blumrath ein, dessen Finanzdienstleistungsgesellschaft Mitte der 1990er-Jahre noch Start-up-Charakter hatte.

Heute sind sowohl die Ausbildung als auch das Einkommen für Einsteiger bei HORBACH genau geregelt. Im Jahr 2007 wurde die EU-Vermittlerrichtlinie in nationales Recht umgesetzt: Sie definiert das Berufsbild des Finanzvermittlers erstmals verbindlich, indem sie den Selbstständigen eine Sachkundeprüfung abverlangt, bei der sie bestimmte Kenntnisse und Fähigkeiten nachweisen müssen. „Diese Richtlinie ist für uns ein Glücksfall“, findet Rolf Schmitz. Nun werde das umgesetzt, was HORBACH schon immer praktiziert habe. „Nur die sehr gut ausgebildeten

**„Nur die sehr gut ausgebildeten Finanzberater werden erfolgreich sein, und bei uns erhalten sie eine Topausbildung.“**

Rolf Schmitz, Diplom-Kaufmann, Seniormanager

Finanzberater werden erfolgreich sein, und bei uns erhalten sie eine Topausbildung“, betont der Manager.

Dafür gibt es in der Kölner Zentrale die HORBACH Akademie für Finanzplanung & Manage-

ment. Hier absolvieren die angehenden Berater zunächst eine dreimonatige Schulung, die mit der IHK-Prüfung zum staatlich geprüften Versicherungsfachmann bzw. zur staatlich geprüften Versicherungsfachfrau abschließt. Vor Bestehen dieser Prüfung dürfen die Jungberater nicht beraten, deshalb zahlt ihnen HORBACH in den ersten drei Monaten und maximal bis zu einem halben Jahr einen Zuschuss in Höhe von 1.500 Euro pro Monat. Ab dem ersten Monat beginnt im Traineeprogramm die Vertriebstätigkeit, wobei den Neuling stets eine erfahrene Führungskraft als Coach begleitet. Eine zweite Beraterprüfung leitet den Übergang in eine neunmonatige Vorbereitungsphase zum Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) ein. Sie verläuft berufs- begleitend, ebenso wie die Ausbildung zum geprüften Finanzplaner, die noch einmal etwa neun Monate dauert.

## Engagement und Zielstrebigkeit

E-Learning-Programme, Lernskripte sowie Unterlagen der Frankfurt School of Finance & Management, mit der die Wirtschaftsberatung zusammenarbeitet, stellt HORBACH den Einsteigern zur Verfügung. Erwartet werden im Gegenzug Engagement und Zielstrebigkeit. „Die Leistungsbereitschaft ist hier extrem hoch“, sagt Rolf Schmitz. Gleichzeitig sollte die Vertriebstätigkeit aber auch Spaß machen. „Dazu gehören eine ausgeprägte Neigung zum Verkauf und eine Affinität zu Finanzthemen.“ Durchsetzungsvermögen und Biss seien für eine erfolgreiche Tätigkeit als Berater ebenso wichtig wie Einfühlungsvermögen und eine sympathische Ausstrahlung. Bei der Akquise neuer Kunden auf dem Campus dürfe man keine Scheu haben,

fremde Menschen anzusprechen. „Und natürlich muss man immer deutlich sagen, wer man ist und dass es um Finanzdienstleistungen geht.“ Wert legt HORBACH auch auf ein tadelloses Auftreten seiner Berater, der Dresscode ist entsprechend klassisch-seriös.

Um herauszufinden, ob Bewerber das Anforderungsprofil erfüllen, hat die Wirtschaftsberatung ein mehrstufiges Auswahlverfahren initiiert: Einmal im Monat findet in Köln ein Bewerbertag statt. Vielversprechende Kandidaten werden zu einem Schnuppertag im Center eingeladen, wo sie einen Berater zu Kundenterminen begleiten. Rolf Schmitz, der mit einer Umsatzverantwortung für 60 Berater und mit sieben Partnern in Köln, Düsseldorf, Bochum und Dortmund an die 30.000 Mandanten betreut, hält das für einen guten Test, der beiden Seiten nützt.

### Erfolgreiche Quereinsteiger

Bestandteile des Bewerbertages sind ein Assessment-Center und ein Stärken-Profil. „Das Stärken-Profil beschreibt im Wesentlichen die Persönlichkeit mit identifizierbaren und messbaren Charakterzügen und Kombinationen von Vorlieben, Überzeugungen, Motivationen und Handlungsweisen“, erklärt Jörg Sandkühler, Direktor Vertrieb. Sandkühler hat Chemie studiert und ist seit 1991 bei HORBACH. Dass er von der Universität in die Wirtschaft wechselte und dann auch noch als freier Handelsvertreter, war für Freunde und Familie erst einmal schwer zu verdauen, berichtet er. Seine Wahl hat er jedoch nie bereut. Außerdem ist er nicht der einzige Quereinsteiger. „Unter unseren Topberatern gibt es Lehrer, Philosophen, Germanisten, Mathematiker, Physiker, Theologen und Psychologen. Auf den Studiengang kommt es nicht allein an. Wichtiger ist die Persönlichkeit“, sagt er. Controlling- und Analysefähigkeiten sollten die angehenden Berater unbedingt mitbringen, denn sie werden für ihre Kunden individuelle Finanzstrategien entwerfen. „Außerdem muss man mit Menschen umgehen können“, betont Jörg Sandkühler. „Es geht darum, die Wünsche und Ziele des Kunden herauszufinden. Dafür muss man sich perspektivisch in seine Lage versetzen und seine Motivation ergründen.“ Schließlich soll zwischen Berater und Kunde eine langfristige Beziehung aufgebaut werden.

Bei Julia Funke kann man sich vorstellen, dass dieses Vertrauensverhältnis funktioniert. Mit 24 Jahren hat die Beraterin schon eine beachtliche

Laufbahn vorzuweisen. „Nach dem Abitur habe ich an der Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach Betriebswirtschaft studiert“, erläutert sie. „Bei der Suche nach einem geeigneten Unternehmen für die Praxisphase während des Studiums bin ich auf HORBACH gestoßen und habe dort über drei Jahre im Wechsel drei Monate Praktikum und drei Monate Studium absolviert.“ Eigentlich wollte sie sich nach dem Diplom zur Steuerberaterin qualifizieren, aber ein Gespräch mit ihrem damaligen Vorgesetzten hat sie überzeugt, bei HORBACH

**„Ich wusste früh, dass Selbstständigkeit das Richtige für mich ist. HORBACH schafft dafür die idealen Rahmenbedingungen.“**

Julia Funke, Diplom-Kauffrau,  
Versicherungsfachfrau (IHK), Beraterin

»

anzufangen. „Steuerberater beschäftigen sich mit der Vergangenheit. Ein Finanzberater dagegen plant gemeinsam mit den Kunden die Zukunft“, sagt Julia Funke.

## Talentförderung nach Maß

Seit Ende 2007 ist die junge Frau bei der Kölner Wirtschaftsberatung tätig. Im Center Köln VIII berät sie schwerpunktmäßig Lehrer und Juristen. „Grundsätzlich gibt es zwei Methoden, um potenzielle Kunden anzusprechen: einmal die klassische Uni-Akquise und dann die Kooperation mit den Fachschaften. Mit der Fachschaft Jura arbeiten wir schon seit 15 Jahren zusammen und sponsern Veranstaltungen oder Prüfungsprotokolle.“ Zurzeit konzentriert sich Julia Funke auf ihre bisherigen Kunden. In der Regel hat sie zwei bis drei Gesprächstermine am Tag. Auf Grundlage der Kundeninformationen erstellt sie Lösungsgutachten. Informationen zu den passenden Finanzprodukten erhält sie aus der Servicezentrale. „150 bis 200 Kunden sollte man schon haben“, meint Julia Funke. „Um sich einen Kundenstamm aufzubauen, ist es wichtig, immer den Kontakt zu den Kunden zu halten und mit ihnen im Gespräch zu bleiben.“

Jedes Jahr lädt HORBACH zur Talentförderung. „Die besten Berater aus ganz Deutschland treffen sich da mit der Geschäftsführung zum Erfahrungsaustausch“, berichtet Julia Funke. Es ist der Grundstein für ihre Managerkarriere. Bei HORBACH gibt es zwei Karrierewege: die Führungskarriere, bei der man sich zum Partner und Leiter eines Centers qualifiziert, um Managementfunktionen zu übernehmen, oder die Spezialistenkarriere. Neben der Tätigkeit als Finanzberaterin hat Julia Funke nun die Ausbildung zum Finanzplaner an der Frankfurt School of Finance & Management begonnen. Dank der Kooperation mit der Bankakademie können

HORBACH-Berater den Studiengang zu einem ermäßigten Beitrag absolvieren.

**„Ein vertrieblicher Arbeitsplatz ist der sicherste, den man haben kann.“**

Jörg Sandkühler, Direktor Vertrieb

Die Balance zwischen Freizeit und Beruf hat Julia Funke im Griff. Sie achtet darauf, einen

Ausgleich zu haben: „Donnerstagabends spiele ich Volleyball, den Termin halte ich mir frei.“ Eigenverantwortung und Selbstorganisation liegen ihr. „Ich wusste früh, dass Selbstständigkeit das Richtige für mich ist“, unterstreicht sie. „HORBACH schafft dafür die idealen Rahmenbedingungen.“ An ihrem Center schätzt sie die kollegiale Gemeinschaft, Urlaube und andere Abwesenheitszeiten werden in Absprachen unbürokratisch geregelt. Gemeinsame Feiern und Tagungen fördern die Verbindung zwischen der Servicezentrale und den Centern. „Hier wird Firmenkultur gelebt und erlebt“, sagt Jörg Sandkühler dazu. „Die Berater haben viele Freiräume. Jeder kann seine Stärken einbringen und ausbauen. Die jungen Berater kommen früh mit der Geschäftsführung ins Gespräch.“

## Leistungsorientierte und unbegrenzte Verdienstmöglichkeiten

Die Kontaktpflege zu den Außendienstmitarbeitern wird immer wichtiger, da man bei HORBACH weiterhin auf Wachstum setzt. Bedarf an Beratern bestehe permanent. „Ein vertrieblicher Arbeitsplatz ist der sicherste, den man haben kann,“ erklärt Jörg Sandkühler. Rolf Schmitz sieht das genauso und verweist auf die überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten: „Nach zehn Jahren dürfte das Einkommen an der Spitze bei weit über 100.000 Euro per annum liegen.“ Die Gesamteinnahmen eines HORBACH-Beraters setzen sich aus der Basisvergütung und aus Sonderbonifikationen zusammen. Die Basisvergütung besteht aus Provisionen und Honoraren. Davon abzuziehen sind die Ausgaben für Laptop, Büro, Telefon und Auto. Prämien gibt es für die Empfehlung neuer Mitarbeiter. „Es ist das sicherste Einkommen, das man haben kann“, sagt Rolf Schmitz. „Das kann ich mir ausrechnen: Nach zehn Jahren müssten die wiederkehrenden Einnahmen so hoch sein, dass sie für ein solides Grundeinkommen reichen“, verdeutlicht er und strahlt. Für jemanden, den der Umgang mit Geld, Finanzen und Zahlen schon immer fasziniert hat, ist eine Rechnung schlicht das beste Argument.

