

Wie bekomme ich sinnvoll einen Monolithen in die Cloud?

Seite 4



MV  **2023**
Frankfurt a.M.
12./13. Mai 2023

Einladung
Fachtagung
Programme
Anmeldung

iwvKöln

Reinsurance-
Symposium 2022
in Baden-Baden

Interview

Karriere in der
Männer-Domäne
Vertrieb

Zwei Wege – eine Branche

Gespräch mit erfolgreichen Ehemaligen des Instituts für Versicherungswesen der TH Köln

VVBintern

Die VVB auf neuen Wegen – eine spannende Reise beginnt!



Sehr geehrte Leserinnen und Leser des VVBmagazin, liebe Mitglieder, Freunde und Förderer unserer Vereinigung sowie alle, die sich uns verbunden fühlen,

vor wenigen Tagen traf ich mich am Abend in München mit einigen Freunden. Wir kehrten in ein typisch bayerisches Wirtshaus ein und verbrachten stimmungsvolle Stunden bei lukullischen Genüssen und guten Gesprächen. Thematisch ging es dabei freilich auch um Heiteres aus dem privaten Sektor. Jedoch beschäftigten wir uns nicht weniger eifrig mit Belangen, die mir aus meinem aktiven Vereinsleben in der VVB nur allzu bekannt vorkamen: Wir stellten fest, wie wichtig das Networking ist, wenn man beruflich erfolgreich sein und sich positiv entwickeln möchte – und zwar nicht nur in den Ebenen des Managements. Des Weiteren war es für jeden von uns eine Selbstverständlichkeit, dass lebenslanges Lernen und stetige Wissenserweiterung unabkömmlich sind, möchte man nicht irgendwann auf dem „Abstellgleis“ landen. Wir diskutierten diverse Trends und Aktuelles aus der Finanzdienstleistungsbranche und vergaßen bei alledem nicht die Freuden der uns Menschen auszeichnenden sozialen Interaktion und Geselligkeit. Wie schon erwähnt, erinnerte mich das alles stark in die VVB, denn auch bei uns haben all diese Attribute einen hohen Stellenwert. Einer meiner Freunde, der mir zusammen mit den anderen an diesem Abend Gesellschaft leistete und den gemeinsamen Diskurs pflegte, ist übrigens erst seit gar nicht so langer Zeit Mitglied in unserer Vereinigung. Ein junger Mensch, der zielstrebig seine Karriere in einem großen und bekannten Versicherungskonzern forciert

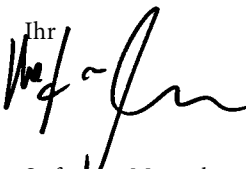
und die VVB mit ihren breit gestreuten Vorzügen bereits schätzen gelernt hat. Also erinnerte ich den Freund an die bevorstehende Mitgliederversammlung in Frankfurt am Main, die am 12./13. Mai stattfinden wird und auch dank des Sponsorings der DVAG (Deutsche Vermögensberatung) die Elemente fachlicher und geselliger Parts zu Highlights werden lässt. Im Innern dieser Ausgabe finden Sie weitere Informationen dazu. Ein Bündel an Veranstaltungen, die ich auch Ihnen ans Herz lege, meine lieben Leserinnen und Leser.

Ein weiteres Vorhaben, für das ich meinen „Spezl“ (bayerisch für Freund, enger Vertrauter) gar nicht erst extrinsisch motivieren musste, war die Reise, auf welche sich die VVB unter der Anleitung von Anne Bahry, Expertin für Veränderung und systemische Coach, begeben hat. Hierbei geht es darum, wie im letzten VVBmagazin 6/2022 bereits angerissen und in diesem Heft vertieft, unsere Vereinigung und ihre Ausrichtung zu reflektieren und zu hinterfragen. Keine Denkverbote und moderne Formate sollen dabei helfen, die VVB vom „Kiel bis zum Top“ zu analysieren, ihre Mehrwerte für alle sichtbar zu machen und sie für die Zukunft gewappnet aufzustellen. Werden auch Sie Teil der Crew auf dieser Reise, und bringen Sie sich mit Ihren Ideen und Erfahrungen gestalterisch ein. Eine tolle Aktion, wie ich finde, die auf der letzten Beiratssitzung initiiert wurde und die mein Vorstandskollegium und ich voll unterstützen.

Und hätte die erwähnte Münchner Runde letzte Woche bei unserem Treffen in der Wirtschaft bereits dieses Exemplar unserer Vereinszeitschrift in den Händen halten können, so bin ich sicher, wäre man nicht minder begeistert von den weiteren lesenswerten Inhalten: zwei Fachartikel von Rudolf Dodel, Softwareentwickler der msg Group, respektive Sebastian Heithoff, Heithoff Consulting Lübeck. Herr Dodel widmet sich dem aktuellen Titelthema „Wie bekomme ich sinnvoll einen Monolithen in die Cloud?“, während Herr Heithoff ein Fachgespräch mit Axel Schwartz und Alexandra Ganz-Cosby unter dem Motto „Zwei Wege, eine Branche“ begleitet. Daneben führt Ute Geishauser ein In-

terview unter dem Blickwinkel vertrieblicher Aspekte und Johanna Striowski berichtet vom Reinsurance-Symposium 2022 in Baden-Baden.

Wie immer wünsche ich Ihnen, meine sehr geehrten Leserinnen und Leser, viel Vergnügen beim Studieren des VVBmagazin. Bleiben Sie uns gewogen und vor allem: Bleiben Sie gesund!

Ihr

Stefan van Marwyk

INHALT

Fachthemen

- 4 Ein Monolith in der Cloud: Wie wird die Migration ein Erfolg?
- 6 Zwei Wege, eine Branche: Ganz-Cosby und Schwartz im Gespräch mit Sebastian Heithoff

Mitgliederversammlung 2023

- 11 Einladung des TP Rhein/Main
- 12 Vorschau auf die Fachtagung Vorstellung der Gastgeberin Deutsche Vermögensberatung
- 13 Programme und Tagesordnung
- 14 Anmeldeformular

VVBspezial

- 15 Interview mit Dr. Marika Thiersch: Karriere in der Männer-Domäne Vertrieb

ivwKöln

- 18 Baden-Baden – Reinsurance Symposium 2022 – Exkursion am 23. Oktober 2022

Treffpunkte/Fachkreise/Termine

- 20 Rückblicke / Ausblicke

Fachkreise

- 22 Veranstaltungen Februar bis Mai

VVBintern + Rubriken

- 10 Fachkreisleiter Eine spannende Reise beginnt
- 19 Impressum
- 24 Geburtstage Nachruf auf Franz Josef Gypkens

Ein Monolith in der Cloud: Wie wird die Migration zum Erfolg? (Teil 1)

von RUDOLF DODEL

Um von den Vorteilen der Cloud zu profitieren, migrieren viele Versicherungsunternehmen bestehende Applikationen in die Cloud – oder planen dies. Das gilt auch für andere Branchen. Jedoch stellt sich für die Versicherungsbranche die Herausforderung, die Vorteile der Cloud ohne Abstriche beim Schutz von Kundendaten oder bei der Sicherheit der Infrastruktur zu nutzen. Trotzdem versprechen sich die Unternehmen einen Kostenvorteil im Vergleich zum klassischen On-Premise-Softwarebetrieb. Im folgenden Artikel wird branchenneutral beschrieben, was die Motivation für eine Cloud-Migration ist und unter welchen Voraussetzungen die Migration in die Cloud gelingt.

Die Cloud ist allgegenwärtig. Im Zuge der digitalen Transformation werden laufend neue Applikationen in der Cloud entwickelt, dort bereitgestellt und betrieben. Ansätze wie Cloud-First und Cloud-Native wirken hier als starke Treiber. Der Druck, alles in die Cloud zu verschieben, steigt. Doch ist das auch immer sinnvoll? Ist der Weg in die Cloud wirklich für jeden Anwendungsfall „der richtige Weg“? Oder gibt es speziell bei monolithischen Architekturen Ausnahmen und Besonderheiten zu beachten?

Ein Monolith ist in der Softwarearchitektur eine homogene, untrennbare Einheit. Diese Einheit wird in einem Stück gebaut, bereitgestellt und betrieben. Die Unteilbarkeit eines Monolithen ist der fehlenden Struktur bzw. der zur Teilung ungeeigneten Architektur geschuldet. Trotzdem ist ein Monolith aber nicht generell von Nachteil. Tatsächlich gibt es in der Praxis gute Gründe, eine Software als Monolith zu bauen und zu betreiben. Denn die Komplexität ist wesentlich geringer als in einer verteilten Architektur, was gerade am Anfang eines Projekts von großem Vorteil ist.

DER WEG IN DIE CLOUD: MÖGLICH UND AUCH SINNVOLL?

Technisch ist es fast immer möglich, einen Monolithen in die Cloud zu portieren: Die

Applikation in einen Container oder auf einen virtuellen Server transferieren, die Datenbank als Managed-Service beim Cloudprovider aufsetzen, die Daten dorthin migrieren, und schon ist man in der Cloud. Doch ist das so auch sinnvoll? Was bringt die Cloud-Migration oder ein Cloud-Native-Ansatz als Unternehmensstrategie? Diese Fragen sollten geklärt sein, ehe man näher auf das „Wie“ der Migration zu sprechen kommt.

DIE WELT DER (FAST) UNENDLICHEN MÖGLICHKEITEN

Für den Weg in die Cloud war oft die Kostenersparnis das zentrale Argument. Mittlerweile überwiegen andere Vorteile wie Flexibilität, Skalierbarkeit, Performance, schnelle Bereitstellung von Ressourcen sowie eine schnelle Time-to-Market für neue Features. Außerdem ergeben sich in der Cloud völlig neue Möglichkeiten in der Entwicklung und in der Architektur, da es keine Restriktionen oder Verfügbarkeitsengpässe wie in einem klassischen Rechenzentrum gibt. Spezielle und hoch performante KI-Hardware für Machine-Learning, High-Performance-Services für Daten, weltweit verteilte Availability-Zones (AWS) und Blockchains ermöglichen völlig neue innovative Lösungen. Es scheint so, als seien

bei der Auswahl an Ressourcen und deren Verwendung keine Grenzen gesetzt. Aufgrund der kurzfristigen Verfügbarkeit dieser Ressourcen eignen sich diese sehr gut für Prototypen oder technische Machbarkeitsstudien. So lassen sich neue Ideen schnell und einfach verwirklichen. Mit dieser Selektion der verschiedensten Cloud-Ressourcen lässt sich die digitale Transformation effektiv vorantreiben. Doch gelten diese Vorteile auch genauso für einen Monolithen?

KOSTENERSPARNIS ODER KOSTENFALLE?

„The Cost of Cloud, a Trillion Dollar Paradox“¹ zeigt, dass viele Unternehmen in Relation zum Umsatz immer höhere Kosten für IT und Cloud Operations auf sich nehmen. Das bewegt manche dazu, Applikationen wieder ins klassische Rechenzentrum zu verlegen oder eine Mixed-Cloud-Strategie anzuwenden. Es ist somit kein Selbstläufer, dass die Kosten für die IT-Entwicklung und den Betrieb in der Cloud sinken.

Was sind dafür die Gründe? Häufig fehlt es hinsichtlich der Kosten an Transparenz. Dies liegt meist daran, dass diejenigen im Unternehmen, die die Kosten verursachen, in der Regel nicht die Rechnungen bezahlen.

¹ <https://a16z.com/2021/05/27/cost-of-cloud-paradox-market-cap-cloud-lifecycle-scale-growth-repatriation-optimization/>

Schließlich hat beispielsweise ein Cloud-Architekt meist nicht die Budget-Verantwortung inne. Die oben genannte Vielfalt an hoch performanten Auswahlmöglichkeiten verleiten so manchen dazu, nicht immer die günstigste bzw. kleinste Variante auszuwählen.² Deshalb ist es zu empfehlen, KPIs für Cloud-Mosten anzuwenden oder zumindest den Entwicklerinnen und Entwicklern entsprechende Ziele zu stecken. Häufig lohnt es sich, zu selektieren und die Vorteile beider Welten zu kombinieren (Mixed-Cloud-Strategie): Nicht so stark genutzte Funktionen mit geringen Auslastungsschwankungen sowie einer geringeren Anforderung im Service-Level-Agreement (SLA) sind häufig on-premises günstiger aufgehoben, wohingegen sich bei hoch skalierbaren Bestandteilen mit einer hohen Verfügbarkeit in der Cloud Kosten einsparen lassen. Bei Applikationen, die fachlich trennbar sind, bietet es sich an, sie teilweise in die Cloud zu migrieren, um von den Kostenvorteilen für einzelne Teile der Applikation zu profitieren.

Bei einem Software-Monolithen wird dies jedoch ungleich schwieriger, da alle eingesetzten Ressourcen immer nur einmal und komplett für die Applikation verwendet werden. Bei einer klassischen monolithischen Softwarearchitektur kommt dabei meist ein virtueller Server oder ein Container für die Applikation sowie eine Datenbank zum Einsatz. Um kostengünstige Ressourcen auszulagern, ist jedoch eine Zerlegung in eine Modulstruktur oder in einzelne Artefakte wie bei den Microservices notwendig, um auch Kostenersparnisse erzielen zu können.

HORIZONTALE SKALIERUNG EINES MONOLITHEN

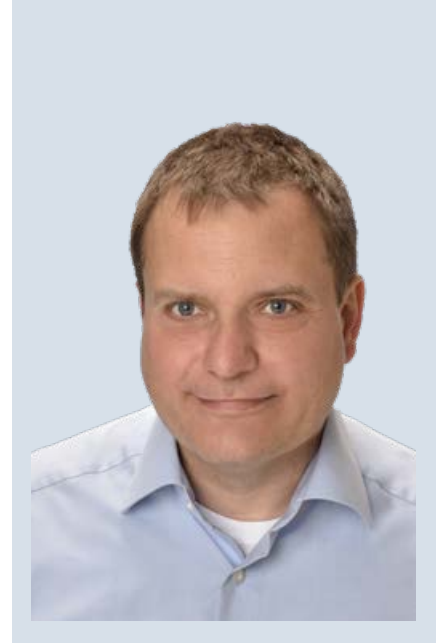
Wie bereits erwähnt gibt es allerdings noch weitere gute Gründe für die Cloud-Migration – etwa die Performance und Skalierbarkeit. Die Performance einer Applikation lässt sich entweder mit einer höheren Anzahl von virtuellen Servern oder Containern steigern oder mit höherwertigen Cloud-

Instanzen. Es wird hierbei zwischen horizontaler und vertikaler Skalierung unterschieden. Bei einer horizontalen Skalierung wird die Last auf viele kleine Ressourcen verteilt, wohingegen bei einer vertikalen Skalierung immer auf eine noch leistungsfähigere Instanz gewechselt wird. Die vertikale Skalierung hat nach oben hin immer Grenzen und ist teurer als eine horizontale, weshalb letztere immer zu bevorzugen ist. So lassen sich bei einer horizontalen Skalierung beispielsweise Spot-Instanzen verwenden, was einen zusätzlichen positiven Kosteneffekt hat.

Ein Monolith lässt sich jedoch nicht immer horizontal skalieren. Dies kann unter anderem an einer schlechten Modularisierung liegen, durch die die Module zu eng gekoppelt sind, oder an einem geteilten State, wie bei einer gemeinsamen Datenbank. Klassische Datenbanken lassen sich meist nur schwer skalieren. Deshalb ist bei der Migration eines Monolithen in die Cloud auf eine gute Modularisierung zu achten, sodass einzelne Teile der Applikation separat von den anderen skalierbar sind. Dies verbessert die Effizienz, was wiederum die oben genannten Betriebskosten in der Cloud reduziert, da insgesamt weniger Ressourcen benötigt werden.

OPTIMIERTE TIME-TO-MARKET FÜR NEUE IDEEN UND LÖSUNGEN – AUCH BEIM MONOLITHEN?

Was die Flexibilität und den Innovationscharakter beim Cloud Computing angeht, gibt es beim Monolithen im Vergleich zu einer Microservices-Architektur auch einiges zu beachten. Aufgrund der Abhängigkeiten innerhalb eines Monolithen reduziert sich die Möglichkeit, der Nutzerin oder dem Nutzer schnell neue Funktionalitäten zur Verfügung zu stellen. So muss in einem modernen Umfeld mit kontinuierlicher Integration ein noch nicht produktionsreifer Code ausgeschaltet bzw. übersprungen werden, damit sich trotzdem kurzfristig neue Features in die Produktion bringen lassen. Das erhöht allerdings die Komplexität in der Entwicklung und im anschließenden Test.



RUDOLF DODEL

ist Lead IT-Consultant bei msg. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung als Softwarearchitekt bzw. Softwareengineer in verschiedenen Branchen. Seine Themenschwerpunkte setzt er auf moderne Softwarearchitektur und Cloud. (rudolf.dodel@msg.group)



Die Komplexität erhöht sich außerdem mit der Anzahl der Teams, die gleichzeitig an der Monolithen-Applikation arbeiten. Wenn in dieser Architektur die Module und deren Schnittstellen nicht ordentlich getrennt sind, sind nur fest geplante Auslieferungen von neuen Funktionen möglich. Dadurch reduzieren sich die Geschwindigkeit und die Flexibilität in der Entwicklung, also die Time-to-Market, in einem schlechten Applikationsdesign erheblich. Bei einem Monolithen ist deshalb immer auf einen sauberen, definierten fachlichen Modulschnitt zu achten, um ungewollte Abhängigkeiten im Code zu vermeiden.

Diese Beispiele zeigen, dass viele der genannten Vorteile einer Migration in die Cloud für einen Monolithen nicht generell gültig sind. Trotzdem überwiegen auch bei dieser Software-Architektur die „Pros“ für den Weg in die Cloud. Allerdings ist entscheidend, diesen Weg nicht blind und ohne Planung zu beschreiten. Was wird also benötigt, um die versprochenen Vorteile einer Cloud-Lösung in der Praxis zu nutzen? Diese Frage wird im zweiten Teil des Artikels beschrieben.

² https://www.theregister.com/2020/09/03/cloud_control_costs/



Axel Schwartz

Zwei Wege, eine Branche:

Ganz-Cosby und Schwartz im Gespräch

Interview von SEBASTIAN HEITHOFF (kor. M.) mit ALEXANDRA GANZ-COSBY und AXEL SCHWARTZ (92)

Es sind zwei Namen, die man kennt in der Assekuranz: Alexandra Ganz-Cosby und Axel Schwartz. Gemeinsam haben sie in den 90ern an der TH Köln Versicherungswesen studiert – und damit den Grundstein für ihre doch sehr unterschiedlichen Erfolgsgeschichten gelegt. Wir wagen zusammen eine Retrospektive.

In unserer Runde begrüßen wir heute drei unterschiedliche Blickwinkel: Alexandra Ganz-Cosby leitet als CEO die Geschicke der ARTUS GRUPPE, eines Industrieversicherungsmaklers mit einer halben Milliarde Prämienvolumen, 14 Tochterunternehmen und 400+ Mitarbeitenden. Axel Schwartz ist einer der profiliertesten Personalberater der Versicherungsbranche, der seinen unternehmerischen Erfolg auf dem eigenen Wirken im Versicherungsvertrieb bis hinauf zur Führungsebene 1 gründen konnte.

- ▶ Die beiden eint ein gemeinsames Studium an der TH Köln, dessen Wirkung auf die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der persönlichen Lebenswege zentrales Element dieser Veröffentlichung ist.

Beim Thema Wirkung kommen wir zum Dritten im Bunde, der das Interview moderiert: Sebastian Heithoff berät die ARTUS GRUPPE im Bereich Social-Media-Kommunikation. Genau wie für die beiden Vorgenannten ist ein kollegiales, wertschätzendes Miteinander in der Branche seine Fassung. Das Interview haben die drei zwischen Baden-Baden, Köln und Lübeck digital geführt.

Sebastian Heithoff: Liebe Alexandra, lieber Axel, wie habt ihr euer Studium an der TH Köln rückwirkend in Erinnerung? Was ist für euch besonders präsent geblieben aus der Zeit Anfang/Mitte der 1990er Jahre?

Alexandra Ganz-Cosby: Für mich war es damals erstmalig die Erfahrung, aus meiner Region herauszukommen und Menschen aus ganz Deutschland zu treffen. Das war am Anfang total überwältigend, es sind aber schnell Freundschaften und Lerngruppen entstanden, die sich gegenseitig durch die Prüfungen geboxt haben. Ein kleiner Teil dieser Gruppe, der damals im Studentenwohnheim in Köln-Rodenkirchen wohnte, hat tatsächlich bis heute Kontakt. Die harten Zeiten, besonders im Grundstudium, haben eng zusammengeschweißt. Der Druck vor den Prüfungen war immer groß, doch wir haben uns gegenseitig gestützt. Das war toll!

Axel Schwartz: Ich komme ja ursprünglich aus dem Aachener Raum, für mich war damit Köln nicht so neu wie für dich, Alexandra. Dennoch war es auch für mich der Auszug aus den gewohnten Gefilden. Meine Familie hat, anders als Alexandras, gar keinen Bezug zur Versicherungsbranche generell – im elterlichen Schreinereibetrieb waren Versicherungen eher ein notwendiges Übel. Mein BWL-Studium hatte ich ursprünglich einmal an der TH Aachen angefangen, wo es sehr viel technischer zugeht als in Köln. Durch einen Nebenjob im Außendienst



Alexandra Ganz-Cosby

einer Versicherungsagentur ab 1989 hatte ich erstmals Berührung zur Versicherungsbranche. Das hat mir riesigen Spaß gemacht, so dass ich mich entschied, mein Studium an der TH Köln mit dem Schwerpunkt Versicherungswesen fortzusetzen. Die TH Köln war gerade in den ersten Semestern ein echter Massenbetrieb!

Ganz-Cosby: Ja, daran erinnere ich mich auch noch. Es waren zu Anfang oft Hunderte von Menschen, das hat einen ziemlich erschlagen.

Schwartz: Definitiv. Doch es gab auch viele positive Seiten an der TH Köln: So rechnete mir die TH einige Scheine an, die ich bis zum Vordiplom an der TH Aachen hatte sammeln können – wodurch ich fachlich in Köln schnell Anschluss fand, obwohl ich in zwei Semestern parallel war. Eines davon war das von Alexandra.

Heithoff: Und war Köln außer der Größenordnung noch anders als Aachen?

Schwartz: In Köln ist mir mehr noch als in Aachen bewusst geworden, dass die Mehrzahl der Studierenden eine versicherungsfachliche Vorbildung hatte, Kaufleute war oder aus einer vorherigen Generation geprägt war. Ich konnte zwar schon vor und während des Studiums in einer Agentur der Provinzial vertriebslich tätig sein, doch war dies natürlich nicht vergleichbar mit einer profunden Ausbildung.

Am Anfang hatte ich daher ein wenig Sorge, ins Hintertreffen zu geraten – eine Angst, die sich jedoch nicht bewahrheitet hat. Denn die Themen haben mir große Freude bereitet. Insbesondere die Feuerversicherung hatte es mir angetan. Da begann

die echte Begeisterung für die Versicherungsbranche bei mir „zu brennen“. In dem Kurs war ich dann auch mit Alexandra zusammen.

Ganz-Cosby: Stimmt, Axel, daran erinnere ich mich noch gut! Auch für mich war diese Zeit etwas wirklich Besonderes. Als wir uns vor zehn Jahren noch in einem ehemaligen Studienkreis trafen, ist uns aber auch aufgefallen: Die intensive Prüfungsvorbereitung hat uns allen die eine oder andere schlaflose Nacht bereitet, aber gemeinsam haben wir uns da immer durchgeholfen.

Heithoff: Gab es denn innerhalb des Studiums besondere Schwerpunkte, die dich damals interessiert haben und die sich ggf. auch im späteren Berufsweg wiederfanden?

Ganz-Cosby: Ja, absolut. Das Wahlfach Europa bei Prof. Helmut Bujard hat mich stark geprägt. Gemeinsam mit dem Kurs waren wir auch auf Reisen, das hat meinen Wunsch bestätigt, einmal ins Ausland zu gehen.

Prof. Bujard hat mich auch darin bestärkt hat, in diesem Zusammenhang meine Diplomarbeit über ein europäisches Thema (die französische Bauversicherung) zu schreiben und mein erstes Praktikum im Ausland zu machen.

Heithoff: Und bei dir, Axel? Gab es auf deiner Seite auch solche Themen, die du während deiner Zeit auf Versichererseite für dich aus dem Studium heraus nutzen konntest?

Schwartz: Mich interessierte damals vor allem die Sachversicherung, mit der ich vorher null Berührung hatte. Dieses Wissen schafft auch heute noch

Augenhöhe bei der Besetzung von entsprechenden Positionen in meiner Tätigkeit als Personalberater. Und auch damals im Studium hatte ich den Schwerpunkt Personal, der mich zu dieser Zeit schon sehr interessiert hat. Innerhalb der Absolventinnen und Absolventen der TH Köln gibt es ja auch durch den VVB eine tolle Möglichkeit, die Kontakte zu halten, wo ich mich auch engagiere. Dort trifft man dann auch Menschen aus unserer Zeit.

Heithoff: Wie sind deine Erfahrungen auf Versichererseite, wo du dich ja vor deiner Selbstständigkeit als Personalberater bis zur Führungsebene 1 hochgearbeitet hast?

Schwartz: Ich habe immer im Vertriebsumfeld gearbeitet; dieses Metier hat mich fasziniert und begeistert. Schon vor und während des Studiums war ich in einer Agentur tätig. Nach dem Diplom bot man mir auch etwas im Außendienst an, doch ich wollte dann doch zuerst auf Direktionsebene Erfahrungen sammeln.

Ich war erst fünf Jahre im AXA-Konzern tätig, eine Zeit im Makler- und Kooperationsvertrieb, danach ging es über einen Headhunter-Kontakt in meine erste Führungsposition als Filialdirektor in der AO der AachenMünchener. Nach fünf Jahren wechselte ich zur Württembergischen in die gleiche Position. Als eine Zeit später der dortige Vertriebsvorstand zur Zurich ging, bot sich mir die Gelegenheit, die Bereichsleitung Vertriebsmanagement zu übernehmen – erst für alle Vertriebswege, nach einer Neuorga dann federführend für die AO.

Parallel habe ich bei einer Management-Qualifizierung in St. Gallen wieder einmal bemerkt, wie sehr mir das Netzwerken liegt. Und durch die Impulse in St. Gallen, die Vertriebs-DNA und die eigenen Erfahrungen mit Headhuntern, wo ich mir auch dachte, „da kann man vielleicht das ein oder andere besser machen“, reifte in mir die Idee, die Axel Schwartz People Management GmbH zu gründen.

Heithoff: Inwiefern hat es dir zum Vorteil gereicht, dass du die Versicherungs-

branche aus dem Studium und aus der eigenen Berufstätigkeit kanntest und zudem Headhunter aus deiner Rolle erlebt hattest, um dich dann vollends dafür zu entscheiden, selbst in diese Rolle - und damit zuerst einmal ins Risiko - zu gehen?

Schwartz: Die klare Branchenausrichtung war bei meinem Unternehmen schon immer eine wichtige Basis. Viele der Jobs, die wir vermitteln, habe ich selbst schon gemacht oder als Führungskraft besetzen dürfen. Das Netzwerken lag mir immer schon, ebenso wie der Vertrieb.

Ganz-Cosby: Das kann ich nur bestätigen, das habe ich so auch von früher gut in Erinnerung.

Schwartz: In meiner beruflichen Laufbahn habe ich öfter das Thema Personal gehabt und bei dessen Auswahl und Führung irgendwie ein ganz gutes Händchen bewiesen. Es hat einfach oft gepasst. Und da sich die Konzernwelt nicht so weiterentwickelte, wie ich es mir vorstellte, war die Entscheidung fürs Unternehmertum damit erleichtert. Damals, vor 12 Jahren, hatte ich auch noch ein charmantes Alter dafür, mit 43 Jahren. Heute ...

Heithoff: Heute aber immer noch charmant.

Schwartz: Danke dir. Heute mit Mitte Fünfzig würde ich solch eine Entscheidung jedoch nicht mehr treffen – man wird dann doch risikoaverser mit den Jahren. Aber ohne das Studium, die vorherige berufliche Laufbahn und das Netzwerk, wären die letzten 12 Jahre so definitiv nicht möglich gewesen. Es hat nur den richtigen Impuls gebraucht – alles andere hat einfach aufeinander aufgebaut.

Heithoff: Perfekte Stichworte – „Impuls“ und „aufeinander aufgebaut“. Alexandra, wenn wir uns deinen Werdegang gemeinsam anschauen: Du hast erzählt, dass du schon während deines Studiums gerne Erfahrung außerhalb

Deutschlands sammeln wolltest. War dir zu Beginn des Studiums klar, dass du – abgesehen von einem Auslandssemester – auch einmal für längere Zeit später ins Ausland gehen würdest?

Ganz-Cosby: Nein, das hatte ich überhaupt nicht geplant. Für mich war der Auslandsaufenthalt aber immer ein Kindheitswunsch. Ich war während der Abschlussarbeit bei einem französischen Maklerunternehmen als Praktikantin tätig. In diesem Zug habe ich mich auch intensiv mit der französischen Sprache auseinandergesetzt und Intensivkurse gemacht. Die Franzosen waren mit fremdsprachigen Kolleg:innen nicht immer gnädig. Aber gerade das hat in mir noch mehr Motivation ausgelöst. „Denen zeig ich´s“, hatte ich mir vorgenommen. Wenig später wurde das Maklerunternehmen an ein größeres verkauft, und ich konnte in die internationale Abteilung wechseln, und so war ich, ohne es irgendwie zu beeinflussen, zur richtigen Zeit am richtigen Ort und habe meine eigentliche Berufung entdeckt – die internationale Arbeit. Ich konnte sogar miterleben, wie ein internationales Netzwerk aufgebaut wurde, das es noch heute gibt.

Heithoff: Das klingt nach einer unglaublich spannenden Zeit!

Ganz-Cosby: Ja, das war sie ganz sicher. Das Auslands-Handling konnte man zu dieser Zeit noch auf keiner Schule lernen. Es war Learning by doing. Aber mir war klar: Ich muss irgendwann das Unternehmen wechseln, um karrieretechnisch weiter voranzukommen. 2000 startete ich als Underwriterin bei der französischen Tochter der Allianz, der AGF, bei der ich sechs Jahre im Import- und Exportbereich gearbeitet habe, davon auch zwei Jahre in den USA.

Heithoff: Du bist dort in Los Angeles gewesen, richtig?

Ganz-Cosby: Das stimmt, in Los Angeles. Ich wollte schon immer international arbeiten, und mit den USA und der Allianz habe ich dort meine Chance gesehen. Der prozes-

sorientierte American Way of Doing hat mir von Anfang an sehr zugesagt, mehr als das Improvisieren und Diskutieren, das ich seinerzeit in Frankreich erlebt habe. Ich kannte die Firma schon, für die Franzosen war ich eine Erleichterung, weil sie mit mir Französisch sprechen konnten. In Amerika hatte ich alles – Sprachen (beide), Berufserfahrung, Kenntnis des Unternehmens, hervorragende Einarbeitung vor Ort. Nach einem Jahr in der Position in LA wurde es schon fast ein bisschen langweilig.

Vom Local Underwriting zum internationalen Geschäft gab es dann eines Tages die Chance, die ich angestrebt habe, nämlich den Wechsel ins globale Underwriting, jedoch nur in Frankreich. Das Leben in den USA hatte schon Vorzüge, und es war für mich keine leichte Entscheidung, das alles zurückzulassen. Ich habe viel Wissen und Expertise mit nach Frankreich gebracht, aber ich musste eben auch liebgewonnene Dinge aufgeben.

Schwartz: Die internationale Laufbahn, gerade zu der Zeit, ist wirklich beeindruckend. Heute wird so etwas ja viel mehr gefördert und du hast dir damals dann eben geholt, was du wolltest.

Ganz-Cosby: Mir hat der Aufenthalt in den USA auch sehr geholfen, in Frankreich wieder Fuß zu fassen. Die Expertise, die ich in Amerika gewonnen hatte, war damals noch ein seltenes Gut und hat für Anerkennung gesorgt.

Schwartz: War es damals denn schon irgendwie geplant, dass du mal ins Familienunternehmen ARTUS einsteigen würdest?

Ganz-Cosby: Mein Vater hatte sich das immer gewünscht. Aber je länger ich im Ausland war, desto schwieriger wurde für mich die Abwägung, ob ich mich nach so vielen Jahren außerhalb Deutschlands und nach meinem Karrierestart im Ausland wieder auf die deutsche Art zu arbeiten einstellen kann. Mit der Gründung meiner eigenen Familie hat sich dann aber auch meine Perspektive verändert. Ich konnte besser verstehen, wie es ist, wenn man dem eigenen Kind etwas vorleben kann, das man selbst aufgebaut hat und ich habe einfach gemerkt, welchen Wert das auch für mich hat.

Heithoff: Ich habe aus meinem Jura-Studium mitgenommen, dass es immer mehr als einen Standpunkt geben kann und doch „alle“ richtig sein können, wenn sie gut argumentiert werden. Gibt es bei euch beiden auch so etwas, das ihr aus dem Studium mitgenommen habt?

Schwartz: Mir hat das Studium beim Start in die Selbstständigkeit im Jahr 2010 eine gewisse Sicherheit gegeben nach dem Motto, „Das hat ja damals auch geklappt“. Es waren ja mit der Selbstständigkeit auch einige Risiken verbunden, mehr noch als mit dem Wechsel damals von Aachen nach Köln: Gutes Gehalt, zwei Assistenzen, toller Dienstwagen – das habe ich zurückgelassen – um dann zu sagen, ich geh‘ da ‘mal raus und mach‘ mein Ding ... Mir hat der geglückte Studienortwechsel Mut gemacht.

Ganz-Cosby: Das Studium hat für mich die Grundlage für meine Auslandsjahre geschaffen – namentlich durch Prof. Bujard;

in seinen Seminaren habe ich zum ersten Mal Europa verstanden und die Vorteile erkannt, die der freie Dienstleistungsverkehr in Europa für uns Absolventen hat. Er hat mich ermutigt, ins Ausland zu gehen und mir mit der Themenwahl für meine Diplomarbeit den Grund geliefert, im Ausland zu recherchieren und Fuß zu fassen. Aus dem Studium habe ich viele tolle Kontakte gesammelt, einige davon, die mich auch im Ausland oft besucht haben, halten bis heute. Sowohl das Studium an sich als auch das Netzwerk, die Personen, die mich begleitet haben, haben meine berufliche Laufbahn stark geprägt.

Schwartz: Alexandra, wir beide hatten uns ja die letzten Jahre auch mehr aus der Ferne beobachtet und nicht so regelmäßig miteinander Kontakt gehabt. Insofern finde ich das echt super von dir, lieber Sebastian, dass du die Idee für dieses Format hattest und uns auf diese Weise zusammengebracht hast.

Heithoff: Mich freut es immer, wenn ich Verbindungen herstellen und Menschen begeistern kann. Unsere Branche ist - für mich - eine riesengroße Familie. Habt vielen Dank, dass ihr beide euch die Zeit genommen habt und wir miteinander diesen Austausch führen konnten!



SEBASTIAN HEITHOFF

*Autor Sebastian Heithoff ist jüngst als korrespondierendes Mitglied Teil der VVB-Gemeinschaft geworden. Der gebürtige Münsteraner (*1986) lebt in Lübeck an der Ostsee und trat mit der Kaufmannsausbildung 2007 aus Familientradition in die Assekuranz ein. Heute berät er Vermittlerbetriebe zum Themenkosmos „Markante Vertriebskommunikation“ und engagiert sich u.a. in den Branchenverbänden VGA und VEVK.*



Sie möchten gerne weiterlesen?

Dann werden Sie jetzt Mitglied der VVB

Ihre Vorteile einer Mitgliedschaft

15 Fachkreise

Kern der fachlichen Weiterbildung innerhalb der VVB bilden die fünfzehn Fachkreise, deren Bedeutung sowohl in der Mitgliedschaft als auch in der Versicherungswirtschaft allgemein ständig wächst.

19 Treffpunkte

In 19 verschiedenen Städten sind unsere Treffpunkte vertreten. Hier finden regelmäßige ungezwungene Treffen der Mitglieder zum freundschaftlichen Erfahrungsaustausch statt.

Mitglieder-Netzwerk

Finden Sie über unsere Mitglieder-Suche Gleichgesinnte und tauschen Sie sich mit Ihnen über aktuelle Themen oder Studiengänge aus.



VVBmagazin

Erhalten Sie über den internen Bereich exklusiven Zugriff auf das gesamte VVBmagazin, auch auf Ausgaben vergangener Jahre!

Das VVBmagazin als Online-Ausgabe!

Lesen Sie jetzt überall bequem auf Ihrem Handy oder Tablet die aktuellen Themen aus dem VVBmagazin und tauschen Sie sich mit Mitgliedern darüber aus.

Jetzt Mitglied werden

www.vvb-alumni.de/vvb-mitglied-werden/

