

ARTUS GRUPPE

www.artus-gruppe.com



Die ARTUS GRUPPE wurde im Jahr 1981 gegründet. Sie zählt zu den führenden unabhängigen Versicherungsmaklern in Deutschland. Die Philosophie vereint lokale Präsenz an bundesweit 10 Standorten mit der Dienstleistung eines modernen Beratungsunternehmens. Für Unternehmen aller Branchen, Verbände, Freiberufler bietet die ARTUS GRUPPE weltweit individuell zugeschnittene und optimierte Sicherheitskonzepte und Versicherungslösungen zur Vermögensversicherung.

ARTUS: „GELEBTE PARTNERSCHAFT“

Unternehmen – unabhängig ob Industrie oder Gewerbe stellen sich dem Markt. Innovationsfreude, Kundennähe und Zuverlässigkeit sind die entscheidenden Erfolgsparameter. Hinzu kommt noch die Kunst mit einem motivierten Team ständig neue Herausforderungen als Chance zu verstehen.

Als Teil dieses Teams binden wir uns in das Anforderungsprofil unserer Kunden mit ein.

Schnellebigkeit, Globalisierung, Anspruchsdenken und Produktvielfalt erfordern einen laufenden Anpassungsprozess an die Entwicklung des Unternehmens.

Wer als spezialisierter Versicherungsmakler die Geschäftsabläufe, die Produktionsprozesse und die Märkte seiner Kunden kennt, entwickelt auf dieser Basis das passende Versicherungsprogramm.

Versicherer gibt es viele, die europäische Dienstleistungsfreiheit kennt keine Grenzen. ARTUS bereitet den Entscheidungsprozess vor auf Grundlage einer kompetenten Beratung und kümmert sich im Anschluss daran um die Platzierung.

Der Mittelstand stellt sich vielen nationalen und globalen Anforderungen, ein solider Pfeiler ist die Absicherung des Unternehmens und hier sowohl des Anlage- und Umlaufvermögens als auch möglicher Schadenersatzforderungen.

Zulieferer, Kunden und auch Banken haben hohe Ansprüche an die Risikoabsicherung und ARTUS stellt sich als Berater dieser Aufgabe.

Die unternehmerischen internationalen Anforderungen werden in verschiedenen Abstufungen abgesichert, sei es der reine Export oder die Betreuung von Vertriebs- oder Produktionsstandorten im Ausland. Ein festes Netzwerk auf allen Kontinenten in mehr als 40 Ländern ist erprobt und hat sich vielfach bewährt.

INTERVIEW MIT CLEMENS BADER – Vertriebstraineer, rekrutiert über die TALENTS 2010:

Herr Bader, Sie sind seit dem 01.01.2011 als Vertriebstraineer bei der ARTUS GRUPPE. Was waren die Gründe für Sie, sich für das Programm bei einem mittelständischen Unternehmen zu entscheiden?

Ausschlag gebend für mich war der direkte Kontakt zu den verantwortlichen Personen in der ARTUS GRUPPE. Die Gespräche mit der Holding sowie mit zwei Geschäftsführern in der Gruppe im Rahmen der Auswahlgespräche haben mir gezeigt, dass ich in der Gruppe nicht einer von vielen bin, sondern sich alle bis hin zum Vorstand wirklich

um mich bemühen. In den Gesprächen wurde ein individuelles Traineeprogramm entwickelt, das genau auf meine Vorkenntnisse und Wünsche eingeht.

Wie sieht Ihr Programm in der Praxis aus und was unterscheidet es von den Angeboten von großen Konzernen?

Prinzipiell besteht das Traineeprogramm aus drei Bausteinen an drei verschiedenen Standorten der ARTUS GRUPPE. Meinen ersten Einsatz habe ich in meiner „Home-Base“ in München. Natürlich steht das Kennenlernen der Grundlagen eines Industrieversicherungsmaklers im Mittelpunkt. Ich bin von Anfang an im Team integriert und werde in die tägliche Arbeit eingebunden. Aber auch zu Kundenterminen mit den Kollegen des Außendienstes und zu Veranstaltungen von Versicherern, werde ich von Beginn an mitgenommen. Ergänzt wird die

Ausbildung durch theoretische Schulungen und Teilnahme an Fachseminaren. Insgesamt waren die ersten Monate sehr spannend und abwechslungsreich.

Zusammenfassend denke ich, die individuelle Gestaltung, das aktive Mitwirken und die Nähe zu den Kollegen und Vorgesetzten unterscheiden sich deutlich von einem Traineeprogramm bei einem großen Unternehmen.

Wie sieht denn ein typischer Arbeitstag bei Ihnen derzeit aus?

Das einzige typische an meinem Arbeitstag ist der morgendliche Gang zum Kaffeeautomaten und das Hochfahren des Computers. Ansonsten gibt es bisher keinen typischen Arbeitstag. Die Kombination von Mitarbeitern im Team, zunehmende Übernahme von eigenverantwortlichen Tätigkeiten und Besuchen mit dem Außendienst lassen keine Routine aufkommen. Dazu kommen noch



Clemens Bader,
Vertriebstraineer

die Seminare. Insofern ist die Aufgabenstellung fordernd, aber die Unterstützung der Kollegen und das Zusammenspiel im Team machen großen Spaß.

INTERVIEW MIT CARMEN GANZ, Vorstandsreferentin der ARTUS AG:

Was empfehlen Sie als besondere Qualifikation, die Bewerber für Ihr Unternehmen mitbringen sollten?

Als mittelständisches Unternehmen ist für uns selbständiges Arbeiten und Eigeninitiative gepaart mit Begeisterung für das Unternehmen und seine Dienstleistung von besonderer Bedeutung. Wir suchen Nachwuchskräfte mit Unternehmerambitionen, die etwas gestalten möchten und dabei auch bereit sind, sich persönlich zu engagieren. Dazu gehört auch ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein und absolute Zuverlässigkeit, um den besten Service für unsere Kunden zu garantieren. Arbeiten im Mittelstand erfordert in besonderem Maße Flexibilität sowie eine Hands-On-Mentalität.

Speziell im Vertrieb suchen wir Mitarbeiter mit akquisitorischem Geschick und dem Gespür für neue Möglichkeiten sowie der Fähigkeit, sich in Netzwerken zu bewegen und diese auszubauen. Aber auch im Innendienst ist für uns kompetente Kunden-

beratung und eine serviceorientierte Repräsentation sehr wichtig.

Was macht den Berufseinstieg besonders attraktiv?

Die Beratertätigkeit des Industrieversicherungsmaklers spürt der Berufseinsteiger (Vertriebstraineer) vom ersten Tag an. Unsere Kunden, die – wie wir – dem Mittelstand angehören, sind täglich mit den Anforderungen der Expansion national und international konfrontiert. Einige Unternehmen werden mit hohen Schadenersatzansprüchen konfrontiert, andere begleiten wir beim Wiederaufbau eines Standortes, z. B. nach einem Brandschaden.

Diese Anforderungen bewältigen wir als Teamleistung, indem unser neues „TALENT“ von Beginn an einbezogen wird.

Im Gegensatz zu großen Konzernen gibt es bei uns flache Hierarchien und dadurch kurze Wege zum Entscheider. Dies ist nicht nur für unsere Mitarbeiter, sondern insbesondere auch für unsere Kunden von



Carmen Ganz, Vorstandsreferentin,
ARTUS AG

großem Vorteil und wird sehr geschätzt. „Arbeitsalltag“ ist ein Fremdwort, denn die täglichen Aufgaben und Herausforderungen sind sehr vielfältig und abwechslungsreich. Wir schätzen Mitarbeiter, die eigenverantwortlich denken und handeln, die ihre Ideen mit einbringen und die etwas bewegen wollen.