

Hörtkorn-Gruppe wächst in der Pandemie

HEILBRONN Versicherungsmakler steigert Umsatz 2021 – Geschäftsführer zeigt sich besorgt über Entwicklung der Branche

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Der Versicherungsmakler Dr. Hörtkorn hat sich trotz der Einschränkungen durch die Pandemie gut entwickelt. Dennoch freut sich Geschäftsführer Christian Hörtkorn darauf, „dass wir wieder unterwegs sein können“, wie er sagt.

Kundenpflege Denn das beratungsintensive Versicherungsgeschäft mit mittelständischen Kunden lebt von persönlichen Kontakten, die in den zurückliegenden beiden Jahren coronabedingt kaum möglich waren. „Die Kundenpflege stand deshalb bei uns im Mittelpunkt“, sagt Hörtkorn. Das Heilbronner Maklerunternehmen betreut deutschlandweit Mittelstandskunden aus allen Bereichen der Wirtschaft, darunter auch viele namhafte Adressen aus der Region. Die Gewinnung von Neukunden durch den Vertrieb trat dagegen zuletzt in den Hintergrund, denn dazu bedarf es auch persönlicher Begegnungen.



Christian Hörtkorn freut sich nicht nur über das Wachstum im vergangenen Jahr, sondern auch darauf, dass seine Vertriebler wieder loslegen können. Foto: privat

Dennoch hat die Hörtkorn-Gruppe ihren Provisions- und Honorarumsatz im vergangenen Jahr auf 30 Millionen Euro gesteigert. Hörtkorn ist mit dem Wachstum von fünf

bis zehn Prozent sehr zufrieden. Überdurchschnittlich gut habe die Tochter Hörtkorn Finanzen abgeschnitten. Auch die Tochter Dr. Hörtkorn München, die sich auf Cy-

bersicherungen spezialisiert hat, verzeichne stetiges Wachstum, sagt der Geschäftsführer. Die Heilbronner Versicherungsprofis hatten offenbar den richtigen Riecher, als sie vor 2016 in diesen Bereich eingestiegen sind. „Da gibt es einen riesigen Beratungsbedarf“, sagt Hörtkorn, das Thema Cybersicherheit bewege den gesamten deutschen Mittelstand.

Bewegung gibt es auch in der Versicherungsbranche, der sich laut Hörtkorn in einem „kompletten Wandel“ befindet. „Gewinnerzielung ist das oberste Gebot“, sagt der Geschäftsführer. In der Wirtschaft geht es darum natürlich immer. Doch früher seien die Versicherer sehr stark vertriebsorientiert am Markt unterwegs gewesen, um möglichst viele Neukunden mit Policen zu versorgen. „Aktuell muss der Vertrieb gegenüber den Controllern zurückstehen“, sagt Hörtkorn.

Als großes Maklerunternehmen mit mittlerweile gut 220 Mitarbeitern suchen die Heilbronner in der Versicherungsbranche „Partner, die noch Geschäft machen wollen“. Aus dem Bereich der für den Mittel-

stand so wichtigen Feuerversicherungen etwa zögen sich immer mehr Versicherer aufgrund der Komplexität und des enormen Preisdrucks zurück oder machten den Kunden gar keine Angebote mehr. Christian Hörtkorn sieht diese Entwicklung mit Sorge. „Ein Versicherer ist dazu da, Risiken zu übernehmen. Da darf man sich in schwierigen Zeiten nicht aus der Verantwortung stehlen“, findet Hörtkorn, der auch Präsident des internationalen Maklernetzwerks Uniba Partners mit mehr als 90 Mitgliedsunternehmen mit 5500 Mitarbeitern ist.

Zuversicht Für das laufende Jahr sind die Heilbronner optimistisch, weil der Vertrieb wohl wieder richtig loslegen kann. „Ich rechne mit einem guten Jahr mit Wachstum für die gesamte Gruppe“, sagt Hörtkorn. Dass seit einiger Zeit britische Investoren verstärkt deutsche Versicherungsmakler aufkaufen, lässt den Heilbronner kalt. „Wir werden und müssen nicht verkaufen“, betont Hörtkorn, dem selbst regelmäßig Kaufangebote auf den Schreibtisch flattern.