

Hörtkorn erschließt neue Geschäftsfelder

HEILBRONN Versicherungsmakler mit zwei neuen Niederlassungen und drei Tochtergesellschaften – Konsolidierung in der Branche

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Der Versicherungsmakler Dr. Hörnkorn behauptet sich in einem schwierigen Marktumfeld. „Wir sind 2024 schön gewachsen“, sagt Geschäftsführer Christian Hörnkorn. Die Unternehmensgruppe erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Provisions- und Honorarumsatz in Höhe von 33 Millionen Euro. 2022 waren es noch rund 30 Millionen Euro. Angesichts der geopolitischen und wirtschaftlichen Großwetterlage und eines herausfordernden Branchenumfelds ist Hörnkorn mit diesem Ergebnis sehr zufrieden.

Breiter aufgestellt Die Heilbronner setzen ihren Wachstumskurs kontinuierlich fort. Im April 2023 hat Hörnkorn eine neue Niederlassung in Hamburg eröffnet, wo derzeit elf Mitarbeiter beschäftigt sind. Das Besondere an dieser Niederlassung: Es handelt sich nicht um Vertriebsmitarbeiter, sondern um Mitarbeiter im Innendienst. „Wir konnten



Mit Hörnkorn Aviation steigt der Heilbronner Versicherungsmakler ins Geschäft mit Luftfahrtversicherungen ein.

Foto: dpa

Mitarbeiter gewinnen, die nicht in Heilbronn sitzen müssen“, lobt Hörnkorn diese Form des mobilen Arbeitens. Dadurch sei man breiter und flexibler aufgestellt. Im April steht die Eröffnung der zehnten Hörnkorn-Niederlassung in Würzburg an, wo zum Start drei Mitarbeiter tätig sein sollen. Insgesamt ist

die Belegschaft der Hörnkorn-Gruppe auf mehr als 230 Mitarbeiter angewachsen.

Auch inhaltlich hat sich der Versicherungsmakler erweitert und drei neue Tochterunternehmen gegründet. Mit Hörnkorn Aviation steigen die Heilbronner ins Geschäft mit Luftfahrtversicherungen ein. Poten-

zielle Kunden sind hier Bodenabfertigungsdienste, Flughafenbetreiber, Fluggesellschaften und Helikopterunternehmen. Die Hörnkorn New Energy vermittelt Versicherungen rund um das Wachstumsthema erneuerbare Energien. Die dritte neue Tochtergesellschaft heißt Hörnkorn Assekuradeur. Als Assekuradeur übernimmt Hörnkorn mit Vollmacht die Aufgaben eines Versicherers im Bereich technischer Versicherungen. „In Österreich gibt es kaum einen Markt für technische Versicherungen, da sehe ich viel Potenzial“, sagt Christian Hörnkorn.

Ein Wachstumsmarkt für die Heilbronner sind weiterhin Cyberversicherungen – ein Thema, das Hörnkorn schon vor einigen Jahren für sich entdeckt hat. Allerdings sei dieser Markt extrem reglementiert, sagt der Geschäftsführer. „Man muss sehr viele Voraussetzungen erfüllen, um eine Deckung zu bekommen.“ Es herrsche hier aufgrund der zahlreichen Res-

triktionen kaum noch Wettbewerb, hat Hörnkorn beobachtet.

Die grundsätzliche Entwicklung auf dem deutschen Versicherungsmarkt bereitet Christian Hörnkorn Sorge. „Der Konsolidierungsprozess geht unvermindert weiter“, sagt er. Große Private-Equity-Gesellschaften kauften kleine und mittlere Versicherungsmakler auf, um

„Wir konnten Mitarbeiter gewinnen, die nicht in Heilbronn sitzen müssen.“

Christian Hörnkorn

mit schierer Größe am Markt zu punkten oder das Ganze später gewinnbringend weiterzuverkaufen, sagt Hörnkorn, der weiterhin konsequent auf Eigenständigkeit und Unabhängigkeit setzt.

Mit Sorge beobachtet der Geschäftsführer

auch, dass immer weniger Versicherer ihre Leistungsversprechen auch einhalten, während die Preise weiter steigen. „Der Kunde steht immer weniger im Mittelpunkt, es überwiegt die eine Ertragssicht und Ertragsoptimierung“, sagt Hörnkorn. Als Makler stehe er an der Seite des Kunden, der zu Recht Qualität erwarte, betont er.