

Dr. Hörtkorn bleibt auf Wachstumskurs

HEILBRONN Versicherungsmakler bleibt nach erfolgreichem Jahr 2025 optimistisch – Nachwuchsgewinnung ist besonders wichtig

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

Der Heilbronner Versicherungsmakler Dr. Hörtkorn hat seinen Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortgesetzt. „Wir sind grundsätzlich zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2026“, sagt Geschäftsführer Christian Hörtkorn im Gespräch mit der *Heilbronner Stimme*. Das Familienunternehmen hat seinen Umsatz im vergangenen Jahr um neun Prozent auf 36 Millionen Euro gesteigert. Hörtkorn führt das gute Ergebnis auf die breite Aufstellung des Versicherungsmaklers zurück. „Wir bilden die komplette deutsche Wirtschaft ab“, sagt der Geschäftsführer mit Blick auf die Kundenstruktur. Der Schwerpunkt der Heilbronner liegt gleichwohl auf dem industriellen Mittelstand.

Wettbewerb In der Branche gebe es weiterhin einen harten Wettbewerb. „Mehr Wettbewerb ist gut für die Kunden“, sagt Hörtkorn. Denn dadurch sinken tendenziell die Versicherungsprämien. Zugleich gehe



Christian Hörtkorn leitet den Heilbronner Versicherungsmakler, der in diesem Jahr sein 60-jähriges Bestehen feiert.

Foto: Archiv

die laufende Konsolidierung in der Branche weiter, wenn auch nicht mehr ganz so dynamisch wie in den zurückliegenden Jahren. „Vor allem angelsächsische Private-Equity-Gesellschaften kaufen Versicherungsmakler zu extrem hohen Preisen“, sagt Hörtkorn. Und das nicht nur in Deutschland. „Die Maklerbranche wird weltweit konsolidiert.“

Der Geschäftsführer sieht die Marktberreinigung für sein Unternehmen positiv. „Mittelfristig wird es in Deutschland nicht mehr als fünf große, eigenständige Industrieversicherungsmakler, wie wir es sind, geben“, schätzt Hörtkorn. Gegenwärtig seien noch rund doppelt so viele Makler in Deutschland aktiv. „Die Konsolidierung bietet uns

ein extremes Wachstumspotenzial“, ist er überzeugt. „Unsere Kunden wollen einen inhabergeführten mittelständischen Dienstleister.“ Das werde man bleiben: „Hörtkorn bleibt zu 100 Prozent eigenständig“, versichert der Geschäftsführer. Zukäufe schließt er ebenfalls aus. „Wir wachsen organisch.“

Neben den klassischen Industrieversicherungen werden laut Hörtkorn Cyberversicherungen immer wichtiger. Auch Künstliche-Intelligenz-Versicherungen seien auf dem Vormarsch, wobei sich die Versicherungsbranche noch sehr schwer tue, die Risiken zu definieren. Grundsätzlich seien die Themen Cybersicherheit und KI aber im Mittelstand angekommen, sagt Hörtkorn. „Das Bewusstsein in den Unternehmen ist massiv gestiegen.“

Da für den Versicherungsmakler immer wieder solche neuen Themen hinzukommen, ist das Unternehmen auf der Suche nach qualifiziertem Personal. Aktuell beschäftigt die Hörtkorn-Gruppe mehr als 230 Mitarbeiter in Heilbronn und den neun Niederlassungen, darunter 17 Auszubildende und eine

DHBW-Studentin. Auch dieses Jahr will das Unternehmen sechs Ausbildungs- und Studienplätze anbieten.

Ausbildung Dass die Versorgung mit Nachwuchskräften bisher gut funktioniert, führt Hörtkorn auf zahlreiche Aktivitäten in diesem Bereich zurück. So nimmt das Unternehmen regelmäßig an Ausbildungsmessen und Praktikumswochen teil. „Da entstehen immer gute Kontakte“, sagt Personalleiter Matthias Haucap. Mit den Jugendlichen geht er auch mal gemeinsam mit HEC-Spielern aufs Eis im Heilbronner Eisstadion mit anschließendem gemeinsamem Essen. „Man muss den Leuten etwas bieten“, sagt Haucap. Auch dank solcher Aktionen habe man die Planzahlen bei den Ausbildungsplätzen bisher immer erreicht.

Für das laufende Jahr ist Christian Hörtkorn sehr optimistisch. „Wir werden unseren Weg weitergehen und erfolgreich wachsen“, sagt er. Als Dienstleister stelle man die Kunden in den Mittelpunkt. „Geht es unseren Kunden gut, geht es uns auch gut“, lautet Hörtkorns Maxime.