Hengstenberg & Partner hat auch nach 30 Jahren Maklertätigkeit noch viel vor

(ac) Die Hengstenberg & Partner GmbH in München feierte im Dezember 2013 ihr 30-jähriges Bestehen. Jetzt kommen die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Peter Przybilla und Andrik Kurschewitz dazu, das Jubiläum zu begehen. Der steigenden Verwaltungsaufwand, aber auch der eigene Anspruch an die Kundenberatung und -betreuung verhinderte eine pünktliche Feier. Das Maklerbüro ist auch gefragter Gesprächspartner für Medien, Institutionen und Verbände zu den Themen rund um die PKV- und Vorsorgethemen.

Peter Przybilla und Andrik Kurschewitz freuen sich über viele vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

AssCompact *Herr Przybilla, Herr Kurschewitz, welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf, wenn Sie an die Anfänge denken?*

Peter Przybilla Wir fühlen uns bestätigt, wenn ich das mal so sagen darf. Denn von Anfang an haben Hengstenberg & Partner auf Qualität und Seriosität in der Kundenberatung gesetzt. Den Kunden richtig zu beraten war uns immer wichtiger als hohe Courtagen. Dadurch sind über die Jahre viele sehr gute und vertrauensvolle Beziehungen entstanden, die heute eine sehr solide Basis für unser Geschäft bilden. Wir wollten den direkten Kontakt zum Kunden, keinen groß angelegten Vertrieb oder anonyme Zukäufe.

AC *Was sind die drei größten Unterschiede der Maklertätigkeiten heute im Vergleich zu 1983?*

Andrik Kurschewitz Der Markt hat sich stark verändert, nicht zuletzt durch die immer häufiger werdenden Eingriffe der Politik, die mir bisweilen kurzatmig, bürokratisch und wenig auf langfristige Stabilität ausgelegt scheinen. Die Regulierungsdichte nimmt immer weiter zu, während die Verlässlichkeit bei den Grundstrukturen, etwa bei der Krankenversicherung, immer weniger gegeben ist. Die Zeit, die für die Beratung bleibt, nimmt wegen der Bürokratisierung immer mehr ab, obwohl die Komplexität eigentlich das Gegenteil erfordern würde.

AC *Wo sehen Sie für die nächsten fünf Jahre die größten Chancen für Ihr Büro?*

PP Wir werden uns noch deutlicher als bisher als Makler profilieren, dessen Kunden ausdrücklich eine gute und umfassende Beratung wünschen. Unser Stellenwert beim Kunden muss dem eines Anwalts oder Arztes gleich kommen.

AC *Und wo die größten Gefahren?*

AK Der unsicherste Faktor dürfte die Politik sein. Wir müssen für alle Eventualitäten gerüstet sein. Dazu zählen auch die steigende Digitalisierung, der Medienwandel und die Diskussion um die Einführung von Honoraren. Wir hoffen gerade für die kleinen Kunden und auch für die Jungmakler, dass es beim Courtagemodell bleibt.

AC *Macht es trotzdem noch Freude Makler zu sein?*

PP Auf jeden Fall! Die Zufriedenheit und das Vertrauen unserer Kunden motivieren uns. Die Unabhängigkeit in der Produktauswahl und die vielen neuen technischen Möglichkeiten begeistern uns nach wie vor. Wir haben noch viel vor! ■