

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

"Der Wettbewerb ist intensiver geworden"

von Susanne Metzger, Markus Hennes

Die Gewichte auf dem Markt für die betriebliche Altersversorgung verschieben sich. Nur noch drei große internationale Beratungskonzerne konkurrieren mit einer Vielzahl nationaler Anbieter. Richard Herrmann, Vorstand von Heubeck, und Peter Doetsch, Geschäftsführer von Mercer Deutschland im Vorfeld der Handelsblatt Jahrestagung „Betriebliche Altersversorgung“ über die neuen Spielregeln in der Branche.



In Sachen Betriebliche Altersversorgung spielen neben den nationalen Anbietern nur noch drei große internationale Beratungskonzerne mit.

Quelle: dpa

Handelsblatt: Konsolidierung in einer Branche ist häufig ein Anzeichen für nachlassendes Wachstum. Gilt das auch für das Geschäft rund um die betriebliche Altersversorgung?

Richard Herrmann: Nicht unbedingt. Aus der Sicht von Heubeck ist die Konsolidierung der vergangenen Jahre sogar vorteilhaft – denn die Anzahl unserer Konkurrenten hat sich reduziert. Es kommt hinzu: Insbesondere bei Spezialthemen wie etwa der Frage der Auslagerungen hat Heubeck aufgrund seiner Unabhängigkeit gute Karten, da wir unser gesamtes Know-how einbringen können, ohne auf andere Interessen Rücksicht nehmen zu müssen.

Peter Doetsch: Als Folge der Konsolidierung sind die drei großen Spieler in der Branche jetzt auf Augenhöhe. Dadurch hat der Wettbewerb aber nicht etwa abgenommen, sondern er ist intensiver

geworden. Dies gilt vor allem für die Mandate bei großen Konzernen. Im Mittelstand konkurrieren wir mit kleineren Anbietern – etwa Heubeck. Gerade erst konnten wir mit Henkel ein ehemaliges Heubeck-Mandat gewinnen.

Handelsblatt: Zeigt das Beispiel Henkel, dass sich die Zielgruppen verschieben? Bedienen die

großen Beratungshäuser in Zukunft nur noch Großkonzerne, die kleineren Anbieter den Rest?

Doetsch: Überhaupt nicht! Wir decken alle drei Marktsegmente – multinationale Konzerne, Mittelstand und kleine Unternehmen – ab. Das Beratungsgeschäft für Großkonzerne ist sogar nur ein kleines Marktsegment, denn diese Unternehmen haben häufig eigene Stabteilungen, die das Thema abdecken. Den größten Umsatzanteil erzielen wir im gehobenen Mittelstand, sprich mit Firmen mit bis zu 5.000 Mitarbeitern. Denn auch dort ist zunehmend internationale Kompetenz gefragt.

Herrmann: Das kann ich nur bedingt bestätigen - und über Mandatswechsel und deren Umstände sprechen wir nicht in der Öffentlichkeit zumal sie auch in beiden Richtungen stattfinden. Wir sind überzeugt, dass das Thema betriebliche Altersversorgung für den Mittelstand wichtiger wird. In diesem Segment sind wir gut vertreten. Heubeck hat aber auch größere Mandate wie zum Beispiel Ford und Deutsche Post und wir sind bei international operierenden deutschen Kunden weltweit beratend und koordinierend als Globaler Aktuar tätig.

Handelsblatt: Was unterscheidet Ihre Konzepte für die betriebliche Altersvorsorge?

Herrmann: Heubeck bietet eine große Lösungsvielfalt, während große Häuser tendenziell eher standardisiert arbeiten. Außerdem konzentrieren wir uns ausschließlich auf die betriebliche Altersversorgung. Will ein Unternehmen hier eine Lösung, bekommt er sie auch und zwar speziell auf ihn zugeschnitten. Unsere Beratung ist daher nicht darauf gerichtet, zusätzliche Beratungsfelder wie etwa das Investment zu akquirieren.

Doetsch: Natürlich gibt es bei Mercer standardisierte Prozesse. Dadurch können wir die Kosten gering halten. Aber auch wir können aus unserem großen Werkzeugkasten den Kunden individuelle Lösungen anbieten. Wir haben zudem eine breitere Perspektive als kleinere Häuser – weil wir auch eine Investment- und Risikoberatung anbieten sowie internationale Erfahrungen einfließen lassen können.

Handelsblatt: Da zeigt sich die angelsächsische Kultur der großen Anbieter. Kommt die bei den Kunden an?

Doetsch: Dem deutschen Mittelständler gefällt es nicht, wenn der Berater mit dem Flugzeug anreist. Wir unterhalten daher acht regionale Beratungszentren in Deutschland. Für die multinationalen Konzerne haben wir ein eigenes Beratungskonzept. Unsere globalen Relationship-Manager sind hier primär der Ansprechpartner für unsere weltweite Organisation.

Herrmann: Heubeck hat zwar weniger Standorte, dafür können wir aber vor allem durch ein national geprägtes Wissen bei versicherungsmathematischen Lösungen sowie bei Steuer- und Rechtsfragen punkten. Bei internationalen Fragestellungen hat sich unsere Kooperation mit Buck Consultants bereits sehr bewährt und wird weiter ausgebaut.

Handelsblatt: Internationale Konzerne haben aber einen anderen Beratungsbedarf?

Doetsch: In der Tat. Großkonzerne bevorzugen Konzepte aus einer Hand. Diese Unternehmen haben konzernweite Prozesse für das Management ihrer Pensionsverpflichtungen. Da ist auch eine konzernweite Unterstützung bei solchen Prozessen notwendig.

Herrmann: Im Geschäft mit Großkonzernen arbeiten wir mit der internationalen Beratung Buck Consultants zusammen. Diese setzt mehr auf Kooperationen statt auf eigene ausländische Tochtergesellschaften. Große Berater können zwar Projekte rund um den Erdball mit eigenen Leuten angehen. Für die Unternehmen kann es dennoch von Vorteil sein, wenn sie sich nicht in jedem Land nur auf den global von der Konzernspitze vorgegebenen Berater verlassen müssen, sondern das Know-how des regionalen Wettbewerbers nutzen können. Die Kontrolle der einzelnen Gesellschaften ist bei Kooperationen auf nationaler oder regionaler Ebene einfacher, da sie für den Auftraggeber transparenter ist.

Handelsblatt: Spüren Sie den steigenden Preiskampf in der Branche?

Doetsch: Mercer wächst stärker im Beratungsbereich als im klassischen Aktuargeschäft mit versicherungs- und finanzmathematischen Gutachten. Trotz Preisdruck haben wir uns gut behaupten können. Denn bei sehr spezialisierten Aufträgen können wir teilweise sogar höhere als übliche Stundensätze erzielen. Außerdem gibt es bei uns mehr Pauschalhonorare als etwa bei den Wirtschaftsprüfern, die stark auf Stundenbasis arbeiten.

Herrmann: Große Anbieter können - und müssen dann auch - ihr Geschäft eher quersubventionieren. Dennoch kann Heubeck über die Qualität im Preiskampf gut mithalten. Wenige große Player senken bei Gutachten die Preise, um sich so Zutritt zum lukrativen Beratermarkt zu verschaffen. Aufgrund unserer Unabhängigkeit sind wir frei, in allen Gebieten der Altersvorsorge umfassend zu beraten. Aus der Sicht von Heubeck ist festzustellen, dass bei Gutachten ein Wachstum über die Preise schwierig ist. Wir wachsen über die Qualität und die Zahl der Kunden sowie über die Ausweitung der Beratung bis hin zu der Übernahme von Dienstleistungen in der Pensionsverwaltung.

© 2010 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der **Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG**

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (**Mediadaten**) | Verlags-Services für Content: **Content Sales Center** | [Sitemap](#) | [Archiv](#)

Kursinformationen von **vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG** | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.