

# „Wir sehen eine Partnerschaft auf Augenhöhe“

Birgit Horak ist Vorstand der Lurse AG und repräsentiert dort den Bereich HR-Consulting und Benchmarking. Ralph Rockel ist Vorstand von MRH Trowe.



Partnerschaft oder Übernahme? Die HR-Strategieberatung Lurse und der Industrieversicherungsmakler MRH Trowe haben bekannt gegeben, ihre Aktivitäten zu bündeln. Wir sprachen direkt nach Zustimmung der Kartellbehörden mit den Verantwortlichen über die Hintergründe und das zukünftige Portfolio.

Interview Katharina Schmitt

**Personalmagazin: Gerade haben die Kartellbehörden der Übernahme von Lurse durch MRH Trowe zugestimmt – wird die Marke Lurse damit aus dem Beratungsmarkt verschwinden?**

Birgit Horak: Nein, beide Marken, sowohl Lurse als auch MRH Trowe, bleiben so erhalten, wie sie heute schon am Markt etabliert sind. Wir haben mit beiden Marken ein hervorragendes und lange bekanntes Image aufbauen können, es war uns sehr wichtig, auch beim Zusammenschluss den Wert dieser Marken weiter bestehen zu lassen.

**Das heißt, auch Standorte und Beschäftigte bleiben erhalten?**

Horak: Daran wird sich nichts ändern. Wir haben bisher schon über Standorte hinaus sehr stark vernetzt agiert und unsere Kunden letztendlich dort abgeholt, wo sie angesiedelt sind. Dies werden wir weiterhin beibehalten, denn der Kundenfokus steht bei uns im Mittelpunkt. Alle Standorte der Lurse bleiben erhalten.

**Trotzdem liegt gesellschaftsrechtlich eine Übernahme vor?**

Ralph Rockel: Rein gesellschaftsrechtlich betrachtet, haben wir die Zustimmung der Kartellbehörden kurz vor unserem Gespräch mit Ihnen bekommen, damit ist jetzt amtlich: Die MRH Trowe AG hat sämtliche Anteile an der Lurse AG übernommen. Doch man sollte das auch kulturell sehen. Wir betrachten unsere Zusammenarbeit im Geschäftsfeld Benefits ganz klar als Partnerschaft auf Augenhöhe. Denn primär geht es nicht um die Frage: „Wer kauft wen?“, sondern wie man den Kunden und das Geschäft am besten bedienen kann.

**Und wie verändert diese neue Partnerschaft das?**

Rockel: Bei MRH Trowe hatten wir bisher ein konzentriertes Leistungsspektrum im Bereich der betrieblichen Vorsorge und Benefits. Wir waren spezialisiert auf die Arbeitnehmerberatung – also auf die Aufgabe, direkt in den Betrieben den Beschäftigten die betrieblichen Versorgungswerke des Arbeitgebers, sei es persönlich oder virtuell, nahezubringen. Durch die Zusammenarbeit mit Lurse können wir unser Leistungsspektrum deutlich erweitern und haben den inhaltlichen Tiefgang maximiert. Das zahlt genau auf unsere Strategie ein, Unternehmenskunden ganzheitlich in den Segmenten Insurance, Benefits und Finance zu beraten und zu betreuen.

„Benchmarking zum Thema Vergütung ist für unsere Mandanten zunehmend interessant.“

Ralph Rockel, Vorstand MRH Trowe

„Wir wollen uns unter den Top Drei der internationalen bAV-Beratungen positionieren.“

Birgit Horak, Vorstand Lurse

**Was bedeutet das für die Unternehmen als Kunden im Bereich Pensions und Benefits? Wie kann zukünftig unterschieden werden, wer organisatorisch Ansprechpartner ist?**

Rockel: Wir waren bisher Ansprechpartner für Unternehmen, die ein ganzheitliches Portfolio im Bereich Insurance und Finance-Management gesucht haben. Benefits und die Implementierung oder Restrukturierung von Versorgungswerken gehörte dazu. Sobald es aber in diesem Bereich um erweiterte Dienstleistungen geht, die über den Tellerrand der betrieblichen Vorsorge hinausreichen, hat Lurse das tiefere Leistungsspektrum. Umgekehrt können wir die breite Kundenbasis von Lurse bei der Einzelberatung unterstützen, damit haben wir nun komplementäre Geschäftsmodelle im Bereich der Benefits.

**Frau Horak, der stärkere Ausbau der Expertise im Bereich der Altersversorgung bei Lurse hat sich ja in den letzten Jahren durch Ankäufe und Übernahmen schon deutlich gezeigt. Wird diese erneute Verschiebung hin zu bAV und Pensions zulasten der Angebote in der klassischen Vergütungsberatung gehen?**

Horak: An unseren Auftritten im Benchmarking und im HR-Consulting verändert das nichts. Auch nicht an der Art und Weise, wie wir versuchen, im HR-Business weiterhin Themen in den Markt zu tragen. Und selbst die Vergütungsberatung im Kontext Mitbestimmung, wo wir als Lurse einen USP haben, ergänzen wir letztendlich durch die Dienstleistungen von MRH Trowe. Es wird sich die Stärke der Personengruppen ändern, insbesondere, weil wir einige Kollegen von MRH Trowe bei uns integrieren werden, um das gesamthafte bAV-Geschäft beider Organisationen abzubilden. Das wäre aber auch unabhängig von diesem Zusammenschluss möglicherweise der Fall gewesen, weil das bAV-Geschäft an-

dere Möglichkeiten bietet, zu skalieren und Wertschöpfung zu ergänzen und zu erweitern.

Rockel: Unser Ziel ist der Aufbau einer integrierten HR-Service- und Beratungsplattform. Das Standing von Lurse im Bereich der Vergütungsberatung als Marke mit sehr starker Datenbasis war für uns in der strategischen Logik der Partnerschaft ein wichtiger Mehrwert. Wir denken immer vom Kunden aus, das ist eine Haltung, die wir mit Lurse teilen. Ein Großteil unserer Mandanten in der größeren Mittelstandslandschaft ist gerade heute sehr interessiert, zum Thema Vergütung Benchmarking zu betreiben. Das ist ein sehr schöner Value-Add, den wir nun durch die Partnerschaft an unsere Kunden weitergeben können.

**Wo liegt der Mehrwert für Lurse in der Partnerschaft – abgesehen von der gesellschaftlichen Teilhabe?**

Horak: Durch den Zusammenschluss stärken wir ganz deutlich unsere Position als großer Anbieter im Benefits Umfeld und wir sind auf gutem Weg, uns damit unter den Top Drei der großen internationalen bAV-Beratungen zu positionieren. Das war ein ganz wesentliches Ziel für uns.

Zusätzlich haben wir ein Nachfolge-thema: Wir wollen die Organisation zukunftsfähig aufstellen und den Kollegen, die bei uns an Bord sind, Perspektiven geben. Durch den Zusammenschluss mit MRH Trowe haben wir Optionen, weiter zu wachsen, organisch und anorganisch, und das Thema Technologieführerschaft auszuprägen. Das Thema betriebliche Altersversorgung lebt sehr stark von der Digitalisierung. Wir sind hier schon sehr gut unterwegs, versprechen uns aber durch diesen Zusammenschluss noch mehr Schub und noch stärkere Impulse. Man merkt jetzt schon, dass wir uns gegenseitig sehr gut ergänzen. ■