

Kieler Nachrichten

KIELER NACHRICHTEN

Wirtschaft regional

Donnerstag, 15. September 2005

Familie im Konzert der Großen Fünf in einem Boot: Finanzdienstleister Eck & Oberg ruht auf drei Säulen und peilt weitere Expansion an

Kiel – Es gibt Sparkassen und Banken und große Finanzberatungskonglomerate wie MLP oder AWD. Doch trotz des harten Wettbewerbs gibt es offenbar auch Möglichkeiten für kleinere Firmen, in der Finanzbranche zu wachsen. Das Kieler Familienunternehmen Eck & Oberg ist dafür ein Beispiel.

Gegründet von den Eheleuten Rosemarie und Robert Eck beschäftigt es inzwischen zwölf Mitarbeiter, verfügt über einen Standort in Hamburg und plant für 2006 den Sprung in die Finanzmetropole Frankfurt. „Und wir wollen weiter expandieren. Nach Frankfurt sind Lübeck und Berlin die nächsten Städte. Wir folgen damit unseren Kunden“, berichtet Sohn Christian Eck, der 2001 dazu stieß und den Bereich Projekt- und Immobilienfinanzierung aufbaute. Und die Zahl der Mitarbeiter werde bis auf 50 steigen, sagt Robert Eck. Im laufenden Jahr seien zunächst



Familienbande (von links): Robert, Christian und Rosemarie Eck sowie Stefanie (mit Justina-Lale) und Markus Oberg

drei Neueinstellungen geplant.

Die Eheleute begannen 1995 mit dem Bereich Vorsorge- und Risikomanagement. Vor zwei Jahren schloss sich auch Schwiegersohn Markus Oberg dem Team an und verantwortet seither das Vermögensmanagement. Stefanie Oberg, Tochter der Gründer, ist für den Bereich Public Relations zuständig. Die Familie, das sei auch ein wichtiger Erfolgsfaktor, sagen die fünf. „Man packt mit an und gibt so viel

man kann“, so Stefanie Oberg. Vor allem aber erklären sich die Unternehmer das Wachstum durch die drei Säulen Vorsorge, Immobilien und Vermögensberatung, auf denen die Firma steht. „Wir sind so in der Lage, die finanzielle Situation der Kunden umfassend zu betrachten“, so Markus Oberg. Bei der Beratung kann Eck & Oberg auf ein Netzwerk aus Architekten, Bauträgern, Immobilienmaklern, Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfern zurück-

greifen. Über den Kontakt zu 18 regionalen und überregionalen Banken werden unter Einbeziehung von Fördermitteln zudem eigene Finanzierungspakete geschnürt, die, sagt Christian Eck, durchaus mit denen von Internetplattformen und Direktbanken vergleichbar seien. „Nur bekommt der Kunde bei uns auch eine Beratung.“

Die Kunden sind überwiegend Selbstständige, Akademiker und Führungskräfte. Sie bezahlen Eck & Oberg ein Honorar – in der Vermögensberatung beispielsweise zwei Prozent der Anlagesumme. Daher ist das Unternehmen nicht auf Provisionen angewiesen und wahrt so die Objektivität und die Neutralität gegenüber den Banken. Die Kunden kommen meist auf Empfehlung; die regelmäßigen Informationsabende zu Finanzthemen verzeichnen stetig steigenden Besucherzahlen.