

16. Oktober 2023 – BondGuide

Jung, DMS & Cie.: „Geschäftsmodell mit außerordentlicher Stabilität und Planbarkeit“

Der Zusammenschluss dreier Pioniere des Investmentgeschäfts – Dr. Jung & Partner, DMS Deutsche Maklerservice und Finanzplan Fonds-Marketing – Jung, DMS & Cie. begibt Folgeanleihe JDC Pool 2023/28. BondGuide sprach mit den beiden Vorständen Dr. Sebastian Grabmaier (CEO) und Ralph Konrad (CFO).

BondGuide: Meine Herren, wir sprachen ja zuletzt Ende 2019 miteinander, anlässlich der Emission von JDC Pool 2019/24. Haben Sie denn alles – oder das meiste –, was Sie sich vor vier Jahren vorgenommen haben, auch umsetzen können?

Grabmaier: Die Frage kann ich mit einem selbstbewussten ‚Ja‘ beantworten. Wir wollten organisch und anorganisch wachsen und das Ergebnis skalieren. Das haben wir geschafft.

BondGuide: Die Frage könnten wir auch umformulieren zu: Wer ist die Gruppe HEUTE, speziell wenn man es mit dem Stand unserer Leser:innen von vor vier Jahren vergleicht?

Grabmaier: Die vergangenen vier Jahre waren für uns sehr ereignisreich. Wir konnten in dieser Zeit unsere technische Plattform deutlich weiterentwickeln, haben viele große und namhafte Kunden gewonnen und haben uns insbesondere auch als bevorzugter Partner für die Abwicklung von Versicherungsgeschäft bei den Sparkassen etabliert. Unseren Umsatz konnten wir von 2019 bis 2022 um 40% auf fast 160 Mio. EUR steigern und unser EBITDA verdoppeln. Und das bei einem wegen Ukraine, Zins- und Energiekrise wirklich schwierigen Jahr 2022. Wir sind mit der Entwicklung in Summe sehr zufrieden. Die Gruppe ist heute deutlich größer, profitabler und noch besser positioniert als vor vier Jahren.

BondGuide: Die vergangenen Jahre gab es stets diverse News zu neuen Kooperationen. Welche würden Sie dabei herausheben mögen als wegweisend?

Konrad: In jüngster Zeit konnten wir durch Kooperationen mit der Provinzial, der Versicherungskammer Bayern und der Sparkassenversicherung weite Teile der Sparkassen-Organisation für unsere Plattform gewinnen. Über R+V erreichen wir die Volks- und Raiffeisenbanken, und unsere Plattform steht über Inhouse-Makler auch den Mitarbeitern von Lufthansa, BMW und Volkswagen zur Verfügung. Diese vielfältigen Partnerschaften verdeutlichen unsere Stärke und Reichweite in der Branche. Unser Erfolg basiert auf einer Kombination vieler Kompetenzen. Als einer der führenden Technologieanbieter in der Branche bieten wir innovative Lösungen wie ‚iCRM‘ und ‚allesmeins‘ sowohl für traditionelle Makler als auch für professionelle institutionelle Kunden. Unsere Stärke liegt auch in der persönlichen Betreuung durch hochqualifizierte Mitarbeiter, die sowohl fachlich als auch technisch auf dem neuesten Stand sind. Wir sind in der Lage, auch große und komplexe Unternehmensstrukturen in unsere Plattform zu integrieren – eine Fähigkeit, die nur wenige Marktteilnehmer bieten können.

BondGuide: Hat seit der letzten Emission 2019 auch etwas gefloppt – etwas, von dem Sie sich deutlich mehr versprochen hatten?

Konrad: Auch das ist passiert, ja., Es gibt natürlich auch Fälle, in denen unsere anfänglichen Erwartungen nicht erfüllt werden. Zum Beispiel haben wir für die comdirect einen Versicherungsmakler aufgebaut und mit großen Erwartungen erfolgreich gestartet. Leider hat die

Commerzbank dann die comdirect gekauft, integriert und den Versicherungsmakler aufgrund der bestehenden Ausschließlichkeitsvereinbarung der Commerzbank mit der Allianz wieder geschlossen. Das war für uns zwar kein finanzieller Schaden, aber sehr bedauerlich und auch frustrierend für meine Kollegen und mich, da wir über ein Jahr Aufwand in den Aufbau gesteckt hatten. Mal gewinnt man, mal verliert man. Wichtig ist nur, dass das Verhältnis passt.

BondGuide: Privat organisierte Altersvorsorge ist ein Thema, das sich immerhin auch die Ampelkoalition auf die Fahnen geschrieben hat – obgleich unter ferner liefen, wie leider scheint. Ein Thema, das da ist, um zu bleiben?

Grabmaier: Die privat organisierte Altersvorsorge ist zweifellos von großer Bedeutung und ein zentrales Anliegen, nicht nur für politische Parteien, sondern auch für unsere Organisation. Der Provisionsumsatz aus Altersvorsorgeprodukten ist bei uns einer der am stärksten wachsenden Bereiche. Wir sind davon überzeugt, dass die Relevanz der privaten Altersvorsorge angesichts der demografischen Entwicklungen und des Wandels in der Arbeitswelt eher zunimmt. Unsere Verpflichtung, innovative und sichere Finanzprodukte für die Altersvorsorge anzubieten, wird weiterhin bestehen, um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden.

BondGuide: Was ist eigentlich aus dem ‚Finanzguru‘ geworden, bekannt aus ‚Höhle der Löwen‘?

Konrad: Vor der Entwicklung von Finanzguru und den beiden Gründern muss man den Hut ziehen. Finanzguru ist einer unserer erfolgreichsten Partner. Aus einem kleinen Startup ist in kurzer Zeit ein hoch professioneller Digitalmakler entstanden, der inzwischen weit über 100.000 Verträge betreut und richtig gute Umsätze erzielt. Deshalb freuen wir uns, dass wir unseren Vertrag mit Finanzguru vor Kurzem verlängern konnten. Ich denke, man wird von Finanzguru noch einiges hören.

BondGuide: 2022 war für kaum jemanden ein ‚gewöhnliches‘ Jahr, bei der JDC Group AG greift die Schraubzwinge aus höheren Kreditzinsen, galoppierender Inflation und höchstwahrscheinlich nicht parallel hinreichend genug steigenden Einkünften. Merkt man das in Ihrem Business?

Konrad: Obwohl die Auswirkungen der Corona-Krise auf unser Geschäft sehr begrenzt blieben, sahen wir uns in der Ukraine/Energie/Zins-Krise mit einem Umsatzrückgang im zweiten Halbjahr 2022 und im ersten Quartal 2023 konfrontiert. Insbesondere das Neugeschäft litt unter der Kaufzurückhaltung und der Verunsicherung der Konsumenten. Dank unserer beträchtlichen Anteile an wiederkehrenden Erlösen und dem guten Umsatzmix aus den verschiedenen Produktparten war der Rückgang jedoch im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern sehr moderat. So sind zum Beispiel Absatz von Baufinanzierungen und Immobilien deutlich gesunken, der Absatz von Versicherungsprodukten wegen der steigenden Anzahl unserer Kunden aber deutlich gestiegen. Mit der laufenden Normalisierung der Energiepreise und einer steigenden Kaufkraft der Konsumenten verzeichnen wir nun wieder eine kontinuierliche Zunahme im Neugeschäft und unser Umsatz liegt bereits wieder deutlich über dem Vorjahresniveau, obwohl auch das erste Quartal 2023 noch schwach war. Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir einen Umsatz zwischen 175 und 190 Mio. EUR sowie ein EBITDA zwischen 11,5 und 13 Mio. EUR.

BondGuide: Der Kupon einer Unternehmensanleihe setzt sich aus den beiden Komponenten Basiszinssatz plus Risikoaufschlag zusammen. 2019 waren das bei JDC sagen wir 1 plus 4,5 Punkte, Summe 5,5% Kupon. Aktuell lautet die Gleichung 4,x% plus Risikoaufschlag. Einige Emittenten mussten daher unlängst 3 oder gar 4 Punkte drauflegen gegenüber vorheriger Emission. Spiegelt der neue Kupon der aktuellen Emission die Entwicklung der Gruppe adäquat wider?

Konrad: Aus unserer Sicht passt das Risiko-Rendite Profil für den Anleger auf jeden Fall! Wir haben uns über viele Jahre hinweg als zuverlässiger Anleiheschuldner bewiesen. Unsere nachhaltige

Wachstumsstrategie, die solide Bilanz und das Fehlen weiterer Verbindlichkeiten neben der Anleihe stärken unser Finanzprofil. Was uns aus meiner Sicht besonders attraktiv macht, ist der Umstand, dass über die Hälfte unserer Erlöse wiederkehrend sind. Dies verleiht unserem Geschäftsmodell eine außerordentliche Stabilität und Planbarkeit. In Kombination mit bestehenden Kooperationen und der zunehmenden Anzahl von exklusiven Partnerschaften können wir heute bereits die positive Entwicklung der kommenden Jahre gut erkennen. Als börsennotiertes Unternehmen gewähren wir zudem quartalsweise umfassende Einblicke in unsere Geschäftsentwicklung, was Anleihegläubigern eine hohe Transparenz bietet.

BondGuide: Und kann auch der Finanzvorstand noch gut mit dem neuen Kupon leben?!

Grabmaier: Wir haben in der Tat überlegt, ob wir Anleihe 2019/24 ganz oder in Teilen und ohne Refinanzierung callen. Die Liquidität des Konzerns hätte das ermöglicht. Allerdings konsolidiert unser Markt in großen Schritten und es gibt hervorragende Möglichkeiten für Zukäufe. Z.B. haben wir zum letzten Jahreswechsel den Maklerpool Top Ten erworben, der hervorragend zu JDC passt und gemessen an unserer Investition sicher eine deutlich zweistellige Rendite bringen wird. Ebenso kaufen wir über unser Joint Venture Summitas zunehmend Gewerbemakler, die ihr Geschäft dann über unsere Plattform abwickeln. Diese Investitionen bringen sämtlich eine Rendite, die signifikant über, teilweise sogar bei einem Vielfachen des Kupons liegt. Die Anleihe gibt uns hier einen sehr guten Handlungsspielraum. Insofern kann auch der Finanzvorstand mit dem Kupon sehr gut leben.