

## PRESSESPIEGEL

04.05.2017

finanztreff:

JDC Group AG: Vor der nächsten EBITDA-Verdoppelung  
(Online-Ausgabe)

**finanztreff.de:**  
part of the vwd group

### JDC Group AG: Vor der nächsten EBITDA-Verdopplung - Vorstandsinterview

*Anlässlich der Bekanntgabe der vorläufigen Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr durch die JDC Group AG, die unter anderem die Verdopplung des EBITDA beinhaltet hat, hat der GBC-Analyst Cosmin Filker mit dem Unternehmensvorstand Ralph Konrad über die jüngste Entwicklung sowie die künftigen Potenziale der JDC Group AG gesprochen.*

**GBC AG:** Herr Konrad, gemäß den vorläufigen Zahlen wird ein signifikanter Ergebnissprung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 ersichtlich. Was sind die wichtigsten Faktoren für diese Entwicklung?

**Ralph Konrad:** Im GJ 2016 war für uns ein entscheidendes Jahr. Erstens haben wir im März unsere allesmeins Digitalstrategie gestartet, nur zwei Monate später mit Geld.de unsere wahrscheinlich wichtigste Transaktion überhaupt gemacht und wiederum zwei Monate später die Privatkundenbestände von Aon Deutschland übernommen. Damit haben wir auf der einen Seite erheblich in Digitalisierung investiert und auf der anderen Seite mit Geld.de und Aon fast 180.000 Kunden dazugewonnen, mit denen wir nun in einer direkten Maklerbeziehung stehen. Die neu erworbenen Verträge zahlen eine jährlich wiederkehrende Courtage von rund 5 Mio. EUR, für die keine Provision an Weitervermittler fließt. Insofern sind diese Bestände für uns hoch rentabel und helfen, uns in eine andere Ertragsdimension zu bewegen. Neben dem sehr guten operativen Versicherungsgeschäft war dieser Effekt der Grund für die Verdopplung des EBITDA auf 2,7 Mio. EUR, obwohl wir noch rund 0,5 Mio. EUR einmalige Transaktionskosten im Zusammenhang mit den Bestandserwerben zu verdauen hatten.

**GBC AG:** Die JDC Group AG ist Teil eines Marktes, der von Konsolidierungstendenzen geprägt ist. Wie positioniert sich Ihre Gesellschaft, um als Profiteur aus dem aktuellen Marktumfeld hervorzugehen?

**Ralph Konrad:** In Sachen Konsolidierung würde ich mehr von Endspiel als von Tendenz sprechen wollen. Von den rund 250.000 Vermittlern heute werden in 10 Jahren mindestens 100.000 aus dem Markt ausgeschieden sein. Das bestreitet heute kein Brancheninsider mehr. Damit treffen erhebliche Investitionen in die Plattform und Digitalisierung auf einen schrumpfenden Einzelmaklermarkt. Wer nicht mindestens in eine Größe wächst, die wir bereits haben, wird keine Chance mehr haben, seine Investitionen zu refinanzieren. Diese Unternehmen werden dann an größere Marktteilnehmer (z.B. an uns) verkauft oder - und davon profitieren wir besonders - lagern ihre Geschäftsabwicklung auf große Player aus. Neben den Bestandserwerben ist dies der Hauptgrund, warum wir in den vergangenen Jahren wachsen konnten, obwohl die Branche geschrumpft ist.

## PRESSESPIEGEL

**GBC AG:** Wie läuft die Integration der in 2016 erworbenen neuen Kundenbestände, insbesondere Geld.de?

**Ralph Konrad:** Das könnte nicht viel besser laufen. Die Überführung der Bestände hat insbesondere beim Großbestand Geld.de reibungslos funktioniert. Nach nun rund einem Jahr können wir auch sehen, dass der Bestand sehr stabil ist und uns ertragsseitig auch lange Zeit Freude bereiten wird. Zudem konnten wir die Plattform modernisieren und in der Funktionalität auf Augenhöhe mit Check24 oder Verivox bringen. Geld.de ist deshalb bereits heute ein Kernbestandteil unseres Konzerns.

**GBC AG:** Sie haben für viele überraschend den Google Manager Stefan Bachmann in den Vorstand geholt. Er soll die Digitalisierungsstrategie noch stärker in den Vordergrund rücken. Was waren die Hintergründe?

**Ralph Konrad:** Mein Vorstandskollege und ich sind im Branchenvergleich sicher sehr innovativ, aber, es braucht in einer sich so schnell verändernden Branche auch eine schnelle Anpassungsfähigkeit der Organisation. Deshalb haben wir mit Stefan Bachmann einen mit 31 Jahren noch sehr jungen Kollegen geholt, der bei Google in Deutschland die gesamte Bankenindustrie und den Fin- und Insurtechbereich verantwortet hat. Es gibt keine Entwicklung, die er – und damit wir, nicht kennen. Neben hervorragenden Kontakten gibt uns das einen deutlichen Kompetenzvorsprung – insbesondere in der direkten Vermarktung von Finanzprodukten über das Internet bei Geld.de.