

# PRESSESPIEGEL

10.07.2017

Der Aktionär:

JDC Group: Fintech-Maschine wie Hypoport  
(Online-Ausgabe)

DER AKTIONÄR

## JDC Group: Fintech-Maschine wie Hypoport

Wer als Kunde den Papierkrieg mit seinen im Schnitt sieben Versicherungen kämpft, kann erahnen, wie komplex die Verwaltung von Zehntausenden Verträgen für Makler ist – zumal die gesetzlichen Anforderungen steigen. Viele Makler schließen sich daher der JDC Group an. Diese hat das Management von Dokumenten und Abläufen perfektioniert, etwa mit Robotern, die Versicherungsportale täglich beobachten und jedes [neue](#) Dokument in das JDC-System laden. „Bei diesem Prozess sind wir ziemlich einzigartig“, so Finanzvorstand Konrad, der jährlich ein Budget von sechs Millionen Euro für die IT-Infrastruktur freigibt. „Wir werden noch 2017 den einen oder anderen größeren Großmakler unter Vertrag bekommen“, so Konrad. Schon jetzt digitalisiert JDC weit über eine Million Dokumente pro Jahr. Da sich die fixen IT-Kosten auf immer mehr Geschäft verteilen, steigt die Marge. Im ersten Quartal sprang das EBITDA von 0,2 im Vorjahr auf 1,1 Millionen Euro. Analysten erwarten eine Fortsetzung der Entwicklung – das 2019er-KGV wird auf 15 geschätzt.

**DER AKTIONÄR hat mit JDC-CFO Ralph Konrad gesprochen: Herr Konrad, was ist der Grund für den Gewinnsprung?**

**Ralph Konrad:** Wir haben JDC die letzten zwei Jahre in eine neue Form gebracht und eine Art Backoffice-Maschine entwickelt, mit der wir in der Lage sind, zu sehr, sehr geringen Kosten massenhaft Versicherungstransaktionen abzuwickeln.

**Auch Hypoport wendet sich nach der Immobilien- der Versicherungsbranche zu ...**

Die [Technologie](#), die wir aufgebaut haben, ist sicherlich mehr als konkurrenzfähig zu der Versicherungsplattform, in welche sich Hypoport eingekauft hat. Wir sind noch nicht Marktführer wie Hypoport im Immobilienbereich, doch wir sind in der Versicherungsbranche auf dem Weg dahin.

**Wie entwickeln sich die Zahlen?**

Wir haben 2016 zusätzlich zu den gekauften Beständen mehr als 50.000 neue Verträge auf unsere Plattform geholt und sehen 30 bis 40 Prozent Wachstum in 2017.

**Ich bin sehr zuversichtlich, unser Ziel, das EBITDA 2017 zu verdoppeln, zu erreichen.**