

PRESSESPIEGEL

22.11.2018

Pfefferminzia:

Maklerpool will direkten Wettbewerber kaufen
(Online-Ausgabe)

The logo for Pfefferminzia.de features a green leaf icon to the left of the text 'Pfefferminzia.de' in a green sans-serif font. Below this, the tagline 'FÜR VERSICHERUNGSPROFIS' is written in a smaller, black sans-serif font.

Maklerpool will direkten Wettbewerber kaufen

Die JDC Group will einen direkten Wettbewerber „mit zweistelligem Millionenumsatz“ kaufen. Das gab der Konzern am Donnerstag bekannt. Um welchen Konkurrenten es sich dabei handelt, verrät die JDC Group nicht.

Eine Absichtserklärung zum Kauf eines direkten Wettbewerbers mit zweistelligem Millionenumsatz hat die JDC Group unterzeichnet. Die Transaktion stehe noch unter Vorbehalt des Abschlusses eines entsprechenden Kauf- und Übertragungsvertrages und der Zustimmung verschiedener Gremien, heißt es in einer Pressemitteilung. Bis Ende des ersten Quartals soll der Deal abgeschlossen sein, finanzieren will JDC das aus im August eingeworbenen Eigenkapital und „einer Fremdkapitalkomponente“. Wer der direkte Konkurrent ist, gibt die Gruppe dabei nicht bekannt.

„Nachdem wir neben Albatros mit Comdirect und BMW weitere Großkunden gewinnen konnten, steht uns jetzt ein Meilenstein im anorganischen Wachstum bevor. Wir wollen die größte Transaktion unserer Unternehmensgeschichte durchführen und damit die Konsolidierung des Marktes vorantreiben“, erklärt Sebastian Grabmaier, Chef der JDC Group. „Maklerplattformen haben erhebliche Synergien, sowohl im Einkauf als auch in den Kosten. Diese Vorteile werden wir heben und damit das Kapital für weiteres Wachstum und Innovationen frei machen“, so Grabmaier weiter.

Wer könnte der Kandidat nun sein?

Schaut man sich Top-10-Liste **der größten Maklerpools des Finanzportals Cash** an, kämen beispielsweise Netfonds oder Domcura infrage, obwohl die Provisionserlöse im vergangenen Jahr bei 95,7 Millionen Euro beziehungsweise 74,7 Millionen Euro und damit über denen von JDC mit 70,2 Millionen Euro lagen.

Vermutlich sind jedoch eher die mit geringeren Provisionserlösen in der engeren Wahl. Das könnten sein: Fondskonzept (68,8 Millionen Euro), Fondsnet (56,6 Millionen Euro), BCA (52,4 Millionen Euro), 1:1 Assekuranzservice (40,3 Millionen Euro), Blau direkt (38,4 Millionen Euro) oder Apella (33,6 Millionen Euro).