

Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

JDC Group: Paukenschlag mit neuem Großaktionär – was nun?

Die kanadische **Great-West Lifeco Group**, eine Holding-Gesellschaft mit rund 925 Mrd. € Assets unter Administration und einer Börsenkapitalisierung von über 31,8 Mrd. CAD, hat über ihre irische Tochter **Canada Life Irish Holding Limited** eine Vereinbarung unterzeichnet, durch die sie größter Aktionär der **JDC Group AG** wird. Geplant ist unter der Voraussetzung der Zustimmung der Aufsichtsbehörden die Übernahme von 28 % des



Aktienkapitals, das die beiden JDC-Gründer Dr. **Sebastian Grabmaier** und **Ralph Konrad** über ihre Family Offices **Grace Beteiligungs GmbH** sowie

Aragon Holding GmbH mittelbar an die Kanadier abtreten. Sowohl dem JDC-Management als auch dem Aktionärskreis bleiben für mindestens fünf weitere Jahre die bisherigen Vorstände Dr. Grabmaier (CEO) und Konrad (CFO) erhalten, auf die zukünftig noch rund 10 % der Aktien an JDC entfallen. CDO bleibt weiterhin Ex-Google-Manager **Stefan Bachmann**. Great-West Lifeco, zu der u. a. das Lebensversicherungsunternehmen **Canada Life**, der irische Marktführer **Irish Life** und die US-amerikanische Investmentgesellschaft **Putnam Investments** gehören, wird indirekt durch den Montreal-Milliardär **Paul Desmarais** über dessen Beteiligung an der **Power Corporation of Canada** kontrolliert. Welche Konsequenzen sind nun mit diesem Deal für JDC, deren Vertriebspartner bis hin für den deutschen Finanzmarkt verbunden?

Nach der Finanzkrise geriet die **ABL-Gruppe**, Inhaberin des Maklerpools JDC unter dem Dach des Finanzvertriebes Aragon, im Jahr 2012 in schwere Turbulenzen, die in der Auflösung der ABL-Gruppe als damaliger Hauptaktionär mündete. Im Zuge eines Management-Buy-Outs stützten die beiden damaligen Aragon-Vorstände Dr. Grabmaier und Konrad das Unternehmen als Ankeraktionäre mit seinerzeit rund 45 % Aktienanteil: *„Das persönliche finanzielle Engagement von meinem Vorstandskollegen Ralph Konrad und mir zeigt, dass wir von einer Nachhaltigkeit und dem Erfolg des Geschäftsmodells der Aragon AG fest überzeugt sind“*, blickte vor sechs Jahren Dr. Grabmaier voller Zuversicht auf sein Unternehmen, das in der Zwischenzeit in JDC Group umfirmierte. Damals dümpelte der Aktienkurs des börsennotierten Unternehmens noch bei ca. 2,50 € herum, während heute der Wert bei 7,00 € liegend kräftig um rund 180 % nach oben katapultiert ist, was für den eingeschlagenen Geschäftsweg sprechen sollte. Doch weshalb reduzieren die beiden Pool-Strategen ausgerechnet jetzt, etwa weil man den unternehmerischen Zenit erreicht oder gar überschritten sieht, ihren Anteil an JDC?

„Wir sind zur ersten Adresse für institutionelle Marktteilnehmer geworden, wenn es um die Abwicklung von Versicherungsgeschäften geht und zum größten Käufer von Beständen und kleineren Mitbewerbern im Markt. Allerdings war es ja kein Geheimnis, dass Ralph Konrad und ich für unseren Buyout 2013 auf privater Ebene erhebliche Verbindlichkeiten aufgenommen hatten, um die Unabhängigkeit der Gruppe zu sichern. Diese werden wir im Zuge der jetzigen Transaktion zurückführen. Das Hauptziel, unsere Unabhängigkeit zu wahren, ist uns dabei gelungen. Der Zeitpunkt ist zugegebenerweise suboptimal, denn wenn wir anstatt auf den richtigen Partner für eine langfristige Zukunft nur auf den richtigen Zeitpunkt für Anteilsverkäufe geachtet hätten, dann hätten wir Anfang oder Mitte 2018 verkaufen müssen. Damals stand die JDC Group-Aktie um einiges höher. Sowohl als Großaktionäre als auch als Vorstände haben wir uns übrigens auf viele Jahre hinaus verpflichtet und aufgrund der hervorragenden Entwicklung der Gruppe in den letzten Jahren (u. a. die Gewinnung von Großkunden wie der Lufthansa-Tochter Albatros, der Direktbank comdirect, der BMW-Tochter Bavaria Wirtschaftsagentur und jüngst der Sparda-Bank Baden-Württemberg) sehen wir absolut keinen Grund, als Aktionär oder Vorstandsmitglied frühzeitig von Bord zu gehen“, versichert Dr. Grabmaier gegenüber 'k-mi'.

Mit Great-West Lifeco steigt abermals ein Versicherungs-Unternehmen bei JDC ein. Auffällig dabei ist, dass zuvor weder AXA noch Credit Suisse als ehemalige Groß-Aktionäre lange dem Pool die Treue gehalten

Ihr direkter Draht ...



0211/6698-164

Fax: 0211/6698-777

e-mail: kmi@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümmer, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curd Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

haben, obwohl man sich mit deren Investments Kontinuität und Verlässlichkeit versprach. Weshalb ist deren Geduld bzw. Verbundenheit zeitlich höchst limitiert gewesen? JDC-CEO Dr. Grabmaier erläutert: *"Das müssten Sie eigentlich die damaligen Großanleger fragen. Aber natürlich: Wer investiert, will eine attraktive Rendite erzielen oder strategische Ziele erreichen. Dies war aufgrund der Kapitalmarktkrise nach Lehman und aufgrund der –kostenintensiven– strategischen Neuorientierung auf eine Digitalisierungsplattform nicht immer möglich. Das Ziel, für unsere Vertriebspartner und Kunden Kontinuität und Unabhängigkeit zu wahren, ist uns dagegen hervorragend gelungen. Und darum geht es uns in erster Linie: Glückliche Partner und glückliche Kunden."* In der Tat hat JDC in den zurückliegenden Jahren eine wahre Digitalisierungswelle vorangetrieben und viele Millionen an IT-Investitionen in die eigene Abwicklungsplattform für Versicherungsprodukte gesteckt. Im vergangenen Jahr steigerte der Maklerpool so seine Umsatzzahlen bereits kräftig um rund 15 % auf ca. 95 Mio. €. Doch damit soll erst der Beginn einer starken Expansionsphase eingeleitet sein:

"Wir verfolgen stringent unser Ziel, Marktführer in der Digitalisierung der Abwicklung von Versicherungs- und Finanzprodukten zu werden. 2018 konnten wir bereits über 500.000 Verträge auf unsere Plattform übertragen – mehr als jeder andere im Markt. Und dies mit Anbindungen an knapp 1.000 Produktgeber, darunter über 200 verschiedene Versicherungsgesellschaften, über 200 Fondsgesellschaften und -plattformen und über 200 finanzierende Banken. Wir sind dadurch eine der größten Service- und Technologie-Plattformen für den freien Finanz- und Vertriebsmarkt und dazu eine, die sich nicht nur an Einzelmakler oder Agenturen, sondern erfolgreich auch an mittlere oder große Intermediäre und Banken richtet. Unser selbst entwickeltes Kunden- und Vertragsverwaltungssystem 'iCRM' mit dem mobilen Webfrontend 'iCRMweb' und der am meisten empfohlenen Versicherungs-App 'allesmeins' lassen uns in Ausschreibungen gut aussehen", unterstreicht Dr. Grabmaier die hohen Ambitionen, die der neue Ankeraktionär erkannt hat und für sich nutzbringend einbringen möchte: *"Für den weiteren Ausbau unseres Geschäftes sehen wir große Chancen durch die hervorragende Technologie- und Digitalplattform der JDC-Gruppe. Wir lieben das Maklergeschäft und wollen Vermittlern künftig nicht nur exzellente Produkte, sondern auch digitale Vermarktungsmöglichkeiten bieten. Die von JDC angebotene Versicherungsabwicklung für Dritte, wie zum Beispiel Banken, wird unsere Positionierung im Markt zudem mittelbar ergänzen",* hebt **Declan Bolger**, Vorstand der Canada Life Irish Holding Ltd, die strategischen Ziele hervor.

Seit über 10 Jahren spricht JDC inzwischen davon, Treiber der Konsolidierung im deutschen Maklermarkt zu sein. Doch ist JDC tatsächlich nicht selbst ein Getriebener im Markt? Dr. Grabmaier erklärt: *"Konsolidierung bedeutet für mich die Zusammenfassung von Stärken unter einem Dach. Nur wer die zunehmende Digitalisierung aktiv angeht und mit entsprechenden Services und Tools Antworten liefert, wird als Dienstleister im Finanz- und Versicherungsvertrieb Erfolg haben und überleben. Wie bereits erwähnt, sind wir mit unserer Advisortech- und Plattformstrategie auf dem richtigen Weg und sehen uns – wenn schon – höchstens als Getriebener des technologischen Fortschritts."* Bei aller Digitalisierung, wo bleibt zukünftig der freie Vertrieb? Und setzt der JDC-CEO überhaupt weiterhin auf freie Finanzdienstleister oder sieht er vielmehr die Zukunft des Versicherungs- und Anlagemarktes im online-gesteuerten Direktkundengeschäft? *"Mit Sicherheit setzen wir voll auf den Maklermarkt und nicht auf Direktgeschäft. Das sagen wir nicht nur in sämtlichen unserer Veröffentlichungen, sondern zeigen wir auch jetzt wieder durch unsere Partnerwahl. Das reine online-gesteuerte Direktkundengeschäft der Versicherer ging in Deutschland 2018 erstmals zurück. Wir glauben dagegen an ein hybrides Modell: Digital UND Persönlich eben. Ich bin – trotz oder vielleicht gerade wegen aller Digitalisierung – davon überzeugt, dass die Menschen nach wie vor persönliche und kompetente Unterstützung und Beratung wollen, wenn es um komplizierte oder langfristige Anlage- und Absicherungsentscheidungen geht",* gibt uns Dr. Grabmaier abschließend einen Einblick in seine Marktvision, die JDC maßgeblich weiter mit beeinflussen will, wie dessen abschließende Ankündigung zeigt. Denn in Sachen weiterer Transaktionen will man die Augen offen halten: *"Den Partner und die tiefen Taschen haben wir jetzt",* so Dr. Grabmaier.

'k-mi'-Fazit: Mit Great-West Lifeco als finanzstarken Partner an ihrer Seite kann die JDC Group nun tatsächlich zum Treiber in einer regulierten Finanzwelt aufsteigen. Jedenfalls wird der deutsche Poolmarkt kräftig durchgemischt, und es bleibt spannend zu beobachten, ob die Wettbewerber ebenfalls das Tempo anziehen. Der freie Finanzdienstleister darf sich auf einen belebenden Markt mit geschäftsankurbelnden Tools freuen.

– Auszug aus 'k-mi' 13/19 vom 29.03.2019 –