

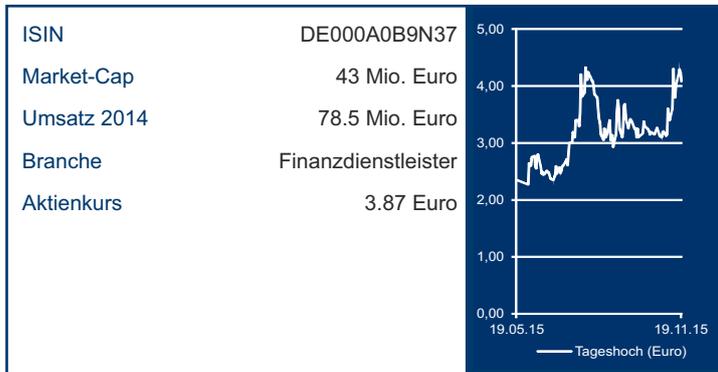
JDC Group: Alles meins!

CEO Sebastian Grabmaier im Gespräch



Sebastian
Grabmaier

Der offizielle Startschuss ist im Januar 2016. Die Testphase beginnt bereits im Dezember. Der in Wiesbaden ansässige Finanzvertrieb bringt die App „allesmeins“ auf den Markt. Unter www.allesmeins.de können Sie sich bereits ein Bild von der Finanzapp machen. Die App verbindet die Vorteile online-gestützter Kundenzugänge und Beratungsprozesse mit der etablierten Welt der Finanzberatung.



Wie bei den neu gegründeten FinTech-Start-Ups, beispielsweise Knip oder Getsafe, können Maklerkunden damit anbieterübergreifend sämtliche ihrer Versicherungsverträge mit der entsprechenden Vertragsdokumentation auf ihrem Smartphone oder Tablet abrufen und Verträge leicht hinzufügen oder optimieren. Wie uns JDC Group CEO Sebastian Grabmaier im Hintergrundgespräch mitteilt, hat die App einen ganz entscheidenden Vorteil gegenüber den reinen FinTech-Lösungen. „Der individuelle Versicherungs- oder Anlageberater bleibt den Kunden bei Nutzung von „allesmeins“ mit unserer Beratungskompetenz voll erhalten“. Die bisherigen Kunden des Unternehmens haben den Vorteil, dass sie nicht mit leerem Vertragsordner starten, sondern dass ihnen mit „allesmeins“ sämtliche bei ihrem JDC-Vermittler geführten Vertragsdaten ohne weiteren Aufwand zur Verfügung stehen. Hat der Kunde noch Versicherungsverträge bei anderen Anbietern, kann er diese mit wenigen Klicks seinem Ordner hinzufügen und diese bei einem Anbieter verwalten. „Allesmeins“ ist die Kundenschnittstelle für alle Verträge.

„Der Markt der Versicherungsbranche wird sich durch die Digitalisierung verändern. Wir sehen den Wettbewerb mit FinTech-Unternehmen für uns eher als riesen Chance denn als Risiko. Unser hybrides Modell aus der App und der Beratung ist auch für alle JDC-Makler und Finanzanlagenvermittler interessant“, so Grabmaier. Durch die Übertragung weiterer Kundenverträge in die App entsteht ein vollständiges Bild über das Risikoportfolio und später auch über die Vermögenssituation der Kunden. Vermittler erhalten so zusätzlich aus den neu übertragenen Beständen eine laufende Betreuungsvergütung, die sie vorher nicht hatten. Grabmaier ist zudem davon überzeugt, dass die eigenen Makler und Fondsvermittler den idealen Kundenzugang zur Platzierung der neuen technischen Möglichkeiten bei ihren Endkunden haben und damit den Umsatz steigern. Der Firmenchef plant, die App nicht mit Werbekosten in Millionenhöhe zu puschen. „Viele Start-Ups aus der FinTech-Branche müssen ihren Kundenstamm erst mühsam aufbauen und viel Geld für Werbung in die Hand nehmen. Wir haben schon heute mehr als 16 000 angeschlossene Vertriebspartner, denen wir die App zur Verfügung stellen. Über diese betreuen wir mehr als 900 000 Endkunden“, sagt Grabmaier. Für 2016 ist es das Ziel, 100 000 Downloads der App zu erreichen. Ein Makler hat im Schnitt 200 Kunden und mehr. Wird die App von 500 Maklern genutzt, entspricht dies bis zu 100 000 Endkunden. Bereits im Jahr 2016 soll der Bereich Umsätze beisteuern. „Diese App und unser Modell sind unsere Wachstumstreiber für die Zukunft“, sagt Grabmaier.

Zweiter Wachstumstreiber ist der Kauf von bestehenden Maklern. „Wir haben dazu eine Anleihe platziert. Mit diesem Geld wollen wir Makler kaufen und unser Volumen ausweiten. Wir schauen uns intensiv nach Kandidaten um. Mit dem Kauf von Beständen liegen wir ab dem 3. Jahr im Geld und können daraus einen sehr guten, nachhaltigen Cashflow generieren.“ Als dritten Wachstumstreiber erachtet der CEO das Outsourcing-Modell. „Wir können unseren Makler-Pool für Dritte anbieten und daraus zusätzliche Einnahmen generieren. Wir wollen in den nächsten Monaten 3 bis 4 Großkunden gewinnen.“ In concreto geht es hierbei darum, den Maklern eine Abwicklungsform zur Verfügung zu stellen.

Das Kerngeschäft der JDC Group, die Vermittlung von Finanzprodukten über die Tochterfirmen Jung, DMS & Cie. und FiNUM, entwickelt sich positiv. „Unser klassisches Advisory-Geschäft ist wieder auf Wachstumskurs. Wir haben das Tal der Tränen jedenfalls hinter uns und haben uns effizienter aufgestellt. Bei Jung, DMS & Cie. wachsen wir aktuell mit ca. 10 % und bei der FiNUM Gruppe sogar mit rund 20 %. Wir haben im Kerngeschäft wieder eine solide Basis“, so der CEO. Laut Grabmaier ist das Kerngeschäft wieder profitabel. „Mit unseren 3 Wachstumstreibern sind wir für das Jahr 2016 sehr gut aufgestellt und davon überzeugt, dass wir unser Ziele erreichen werden.“ Das Unternehmen will 2016 einen Umsatz zwischen 90 bis 100 Mio. Euro einfahren und mindestens ein EBITDA von 5 Mio. Euro erzielen. „Die Prognose beim EBITDA ist konservativ. Sofern einer unserer Wachstumstreiber 2016 schon eine starke Performance zeigt, könnte mehr drin sein“, ergänzt der promovierte Jurist. Die Abschreibungen belaufen sich auf ca. 1.5 Mio. Euro. Somit ist 2016 von einem EBIT von über 3.5 Mio. Euro auszugehen. Abzüglich Zinsen und Steuern rechnen wir im nächsten Jahr mit einem Überschuss von mehr als 1.5 Mio. Euro.

2015 strebt die JDC Group ein EBITDA rund 2 Mio. Euro an. „Wir befinden uns auf gutem Wege, unsere Ziele für das laufende Jahr zu erfüllen. 2015 ist für uns eher noch ein Übergangsjahr mit einem verhaltenen Wachstum.“ Das EBIT wird mit rund 0.5 Mio. Euro positiv ausfallen.

Die JDC Group hat durch die App für die nächsten Jahre eine erhebliche Ertragsfantasie. Über ihr Beraternetzwerk wird das Unternehmen seinen 900 000 Endkunden einen neuen Service schmackhaft machen. Natürlich wird nicht jeder JDC-Kunde diese App nutzen. Aber die hohe Kundenanzahl zeigt durchaus entsprechendes Wachstumspotenzial. Die PS liegen auf der Straße. Sie müssen jetzt aufgehoben werden. In unserer Ausgabe Nummer 9 vom 07.09.2015 haben wir die Aktie bereits bei Kursen um 3.10 Euro zum Kauf empfohlen. Kürzlich kletterte das Papier über die Marke von 4 Euro. Das Kursplus von rund 30 % in rund 2 Monaten kann sich sehen lassen. Aktuell korrigiert der Titel ein wenig und ist zu 3.90 Euro zu haben. Wie zu hören ist, sind zahlreiche institutionelle Anleger wegen des hybriden Geschäftsmodells ganz heiß auf das Unternehmen. Die JDC Group hat viel Know-how aus dem Versicherungsgeschäft und einen exzellenten Kundenzugang. Das fehlt unseres Erachtens Anbietern wie Knip oder Getsafe. Wir empfehlen die Aktie auch bei Kursen um 4 Euro erneut zum Kauf.