



PRESSESPIEGEL

24.08.2016 FONDS professionell:
JDC-Vorstandschef Grabmaier kontert Attacke von Knip
(Online-Ausgabe)

FONDS professionell **ONLINE**

JDC-Vorstandschef Grabmaier kontert Attacke von Knip

Sebastian Grabmaier nimmt kritischen Worten von Dennis Just, CEO des Fintechs Knip, zu Investitionen der JDC Group und deren App-Angebot die Luft aus den Segeln – und dürfte dabei vielen klassischen Maklern aus der Seele sprechen.



Sebastian Grabmaier, JDC: "Von über 70.000 Seitenaufrufen im Monat, über 150.000 aktiven Kunden mit über 200.000 Verträgen, knapp fünf Millionen Euro Umsatz und drei Millionen Euro EBIT-Beitrag kann Knip noch lange träumen!"

Dennis Just, Gründer und CEO des deutsch-schweizerischen Insurtechs Knip, ist nicht um klare Worte verlegen. Dabei geht er auch keiner medial ausgetragenen Auseinandersetzung aus dem Weg. Mit seinen jüngsten Seitenhieben gegen die JDC Group ist er aber an den Falschen geraten: Deren CEO Sebastian Grabmaier reagiert mit einer souveränen Antwort, die FONDS professionell ONLINE vorliegt, auf die Sticheleien.

Worum geht es? In einer vor rund einer [Woche veröffentlichten Pressemitteilung](#) über die Download-Zahlen von Knip kam Just auch auf das Vergleichsportal "Geld.de" zu sprechen. Dieses hat die JDC Group kürzlich von dem mittlerweile insolventen Internetportalbetreiber Unister gekauft. Just sieht diesen Kauf kritisch: "Geld.de" stand schon länger zum Verkauf. Die Reichweiten der Seite sind sehr ernüchternd", schrieb er. So habe sich die Zahl der monatlichen Besucher von März bis heute auf unter 71.000 Visits fast halbiert, was Just zu der rhetorischen Frage verleitet, warum einem Maklerpool die Rettung dieser Seite besser gelingen solle als den ausgewiesenen Online-Experten von Unister.

PRESSESPIEGEL

"PR-Nebelkerzen"

Grabmaier steht solchen "PR-Nebelkerzen bestimmter Wettbewerber" nach eigenen Worten äußerst gelassen gegenüber. "Was 'Geld.de' angeht: Wir sind mit der Transaktion weiter sehr zufrieden, zumal die Nebengeräusche im Umfeld der Unister-Insolvenz sicher störend waren". Der JDC-Vorstandschef verweist weiter darauf, dass bei dem Portal im Gegensatz zu vielen anderen Start-ups die Zahlen stimmen: "Von über 70.000 Seitenaufrufen im Monat, über 150.000 aktiven Kunden mit über 200.000 Verträgen, knapp fünf Millionen Euro Umsatz und drei Millionen Euro EBIT-Beitrag kann Knip noch lange träumen!"

Auch auf die Spitze von Just, dass auf die von Maklerpools wie der JDC-Tochter Jung, DMS & Cie. angebotenen Versicherungs-Apps gerade einmal fünf Prozent aller Downloads entfallen – und auf die Knip-App mehr als die Hälfte aller Installationen – hat Grabmaier eine passende Antwort parat: "Makler generierten über die JDC-Smartphone Plattform 'Allesmeins' in den ersten Monaten durchschnittlich schon in etwa einen Neuvertrag pro Download. Das Geschäftsmodell funktioniert also, sobald ein Kunde die App herunter lädt", schreibt er.

Schlechte Konversionsraten

Dagegen würde er sich als selbst ausgerufenen Marktführer bezüglich seiner Konversionsraten große Sorgen machen, "wenn sich die aus einer halben Million Downloads resultierenden Kunden- und Vertragszahlen so äußerst bescheiden ausnehmen, wie man hört". Nicht umsonst würden Umsatz- und Ertragszahlen von den Start-ups ungern oder gar nicht veröffentlicht. Bei den Versicherungsunternehmen zumindest seien viele der Newcomer trotz marktschreierischer PR-Methoden und teilweise wirklich guter Investor-Relations-Tätigkeit schlicht ein Non-Event oder weiter so klein, dass sie keine eigene Makleranbindung schaffen. "In Einzelfällen sollen auch Anbindungen bereits wieder beendet worden sein, wie man beispielsweise über Knip aus der Schweiz liest", so Grabmaier – und dies trotz der großartigen Downloadzahlen. (jb)