

20.9.2022 – Handelsblatt Inside

Mehr Potenzial durch Digitalisierung

Die **JDC Group** verbindet persönliche Beratung mit neuen Beratungstechnologien. Dabei setzt Vorstandschef Sebastian Grabmaier konsequent auf Plattformstrategie und Skalierbarkeit. Das bedeutet: Mit jedem zusätzlichen Nutzer steigen die Einnahmen schneller als die Kosten. Zuvor sind allerdings umfangreiche Investitionen in den Aufbau der IT-Strukturen erforderlich.

Finanzplanung umfasst bei JDC immer Versicherungen und Bankprodukte. Bancassurance nennt sich dieser ganzheitliche Ansatz. „Zu unserer Vermittlerzielgruppe gehören Makler, Großmakler, Vertriebe und Banken“, betont Grabmaier. Mit Hilfe von Partnerschaften weitet die Gruppe ihr Geschäft stetig aus. Neu sind die strategischen Kooperationen mit R+V und Gothaer.

Beide Versicherungskonzerne nutzen fortan die JDC-Plattform und das JDC-eigene Kundenverwaltungsprogramm iCRM. Auch mit Sparkassen und Genossenschaftsbanken arbeitet die Gruppe zusammen. „Schon sehr bald“ will Grabmaier „zusätzliche Umsätze unserer neuen Kooperationen einfahren“.

Für Aufsehen in der Branche sorgt das Gemeinschaftsunternehmen mit dem Finanzinvestor Bain Capital und einer Tochter der Finanzholding Great-West Lifeco. Das Trio will fortan Maklerunternehmen ihre Kundenbestände abkaufen. Im Gegenzug fließen die jährlichen Bestandscourtage auf das Konto des Joint Ventures.

Für 2022 erwartet die JDC Group einen Umsatz von bis zu 175 Millionen Euro sowie einen bereinigten Gewinn (Ebita) von mehr als elf Millionen Euro. Bisher liegt die Gruppe auf Kurs: Im ersten Halbjahr stieg der Erlös um 18 Prozent auf 81 Millionen Euro und das Ebita um 24 Prozent auf 5,4 Millionen Euro.

Analysten taxieren das durchschnittliche Kursziel auf 42 Euro. Dieses liegt mehr als doppelt so hoch wie das aktuelle Niveau von 17 Euro. Allerdings ist die Aktie hoch spekulativ. Das zeigt sich unter anderem auch daran, dass sich nur zwei Analystenhäuser mit der Aktie beschäftigen.