

„Wir entwickeln uns immer mehr zu einer datengetriebenen Industrie“

Digitalisierung, Regulierung, Konsolidierung – der Poolmarkt im Wandel. Im Interview skizziert JDC-Vorstand Marcus Rex die aktuelle Entwicklung und wirft einen Blick in die Zukunft.

finanzwelt: JDC sieht sich selbst als Treiber der Konsolidierung im Poolmarkt. Geht es dabei nur darum, mehr Geschäft zu bündeln, oder sehen Sie noch andere Vorteile bzw. sogar Zwänge, auf Größe zu setzen?

Marcus Rex» Wenn wir uns die aktuelle Entwicklung ansehen, dann sind wir mittendrin in einer Konsolidierungs-welle und weiteren bahnbrechenden Veränderungen. Der Poolmarkt konsolidiert sich rasant durch den Einstieg internationaler Investoren, zudem spielt Technologie eine immer wesentlichere Rolle. Die Finanzdienstleistung wird dadurch immer digitaler und dies mit zunehmender Geschwindigkeit. Dies gilt vor allem in Hinblick auf Automatisierung,

formen den Markt beherrschen werden. Man wird irgendwann vielleicht nicht mehr von einem Poolmarkt sprechen, sondern eher vom Markt der Plattformdienstleister wie wir es als JDC bereits seit Jahren sind.

finanzwelt: Eine Plattform ist nur dann auf Dauer erfolgreich, wenn sich auf ihr Geschäft abspielt und die Kosten nicht aus dem Ruder laufen. Wie stellen Sie Wachstum und gleichzeitig Profitabilität sicher?

Rex» Wir haben allein in den zurückliegenden zwei Jahren rund 1,4 Millionen neue Verträge auf unsere Plattform hinzufügen können. Das Geschäft läuft also. Aber richtig ist auch, dass eine innovative und leistungsfähige Plattformtechnologie Geld kostet. Wir sind aber mittlerweile in der Lage, die Früchte unserer Anstrengungen der Aufbaujahre zu ernten, denn unsere Plattformtechnologie „lernt“ quasi mit jedem Kunden und seinen spezifischen Anforderungen.

“

Der Poolmarkt konsolidiert sich rasant durch den Einstieg internationaler Investoren, zudem spielt Technologie eine immer wesentlichere Rolle. Die Finanzdienstleistung wird dadurch immer digitaler und dies mit zunehmender Geschwindigkeit.

Standardisierung und Datenqualität. Es macht einfach keinen Sinn, sämtliche Entwicklungen in IT und bei Prozessen oder auch die tägliche Daten- und Dokumentenversorgung für ein relativ geringeres Geschäftsvolumen vorzuhalten. Arbeitsteilige Wertschöpfung entspricht daher der Industrielogik. Man kann schon feststellen, dass die großen Pools immer mehr Volumen auf sich vereinigen können und der Abstand zu den kleineren wächst. Es entsteht also eine Handvoll von Großpools, die als Vollsortiment-Digitalplatt-

Wir müssen also nicht jedes Mal komplett neu programmieren, sondern können die Technologie leicht modifiziert für jeden Kunden passgenau bereitstellen. Das bedeutet, dass wir mit unserer Plattform erfreuliche Skaleneffekte nutzen und sich jeder neue Kunde und jeder neue Vertrag positiv auf unsere Ergebnisentwicklung auswirkt. Das zeigt sich auch in den Zahlen fürs 1. Halbjahr 2025, in dem im Vorjahresvergleich unser Umsatz um rund 14 % und unser EBITDA um fast 24 % gestiegen sind. Wie die AssCompact-Studie

„Play-offs bei Maklerpools & -verbünden“ zeigt, ist bei steigenden Umsätzen die Kostenbelastung unseres Rohertrags seit Jahren beständig am Sinken, unsere EBITDA-Marge liegt mittlerweile bei 6 %.

finanzwelt: Das Geschäft mit Großkunden läuft. Aber wie wollen Sie sicherstellen, dass Jung, DMS & Cie. auch für einzelne Berater und Vermittler ein wichtiger und vertrauensvoller Dienstleister bleibt und sie neue Poolpartner gewinnen?

Rex» Wir sind auch mit der Entwicklung unseres Einzelmaklergeschäfts sehr zufrieden, das im vergangenen Jahr mit rund 16 % nachhaltig gewachsen ist. Richtig ist aber auch, dass wir das Maklergeschäft künftig weiter forcieren wollen. Und dafür müssen wir Einzelmakler und Verbünde von der Leistungsfähigkeit überzeugen, die wir als Plattformdienstleister in der Vergangenheit optimiert haben. Die hohen qualitativen Anforderungen an ein effektives, backendorientiertes Datenmanagement, wie sie etwa große Kooperationspartner an eine Plattform stellen, führten zu einer deutlichen Verbesserung auch der Prozesse für Einzelanbindungen an Jung, DMS & Cie. So ist unsere Daten-Abwicklungs- und Servicequalität mittlerweile deutlich höher als bei anderen. Das sind Anforderungen, die man als normaler Makler nicht gleich als erstes im Auge hat. So werden Compliance, Datenschutz und Regulatorik bei uns ganz hoch gehängt. Und natürlich die Usability aller Tools. Jeder angeschlossene Vermittler, ob groß oder klein, profitiert also von den gemeinsamen Entwicklungen gleichermaßen. Und damit hat diese Qualität – insbesondere die Datentiefe – jeder Vermittler, obwohl er bisher vielleicht selbst gar nicht wusste, dass er diese Anforderung hat.

finanzwelt: Welche mittelfristigen strategischen Vertriebsansätze gibt es, um das Wachstum weiter anzukurbeln?

Rex» Wir entwickeln uns immer mehr zu einer datengetriebenen Industrie. Hier gilt es, aus dem immer größer werdenden Datenbestand ‚Smart Data‘ zu machen, aus den Daten also Mehrwerte und Nutzen für unsere Kunden abzuleiten. Dabei helfen Algorithmen und natürlich Künstliche Intelligenz. Lernende Systeme werden nicht nur helfen, die Daten der Kunden besser zu erfassen, sondern durch die aus den Daten entstehenden statistischen Werte die idealen Lösungen für die individuellen Kundenbedarfe abzuleiten. Strategische Vertriebsansätze folgen auf die dadurch entstehenden Wachstumschancen. Hier gilt es, die richtigen Zielgruppen herauszuarbeiten und ein perfektes Angebot zu stellen. In diesem Prozess befinden wir uns kontinuierlich. Schon heute bieten wir marktführende Lösungen an, von denen jeder unserer Vertriebspartner profitiert. (fw)

