



VERTRIEB

Exklusiv: Aventus ermöglicht Beteiligung von Maklerhäusern



Vor Kurzem hat die Policen Direkt Maklergruppe GmbH umfirmiert: Sie heißt nun Aventus Maklergruppe. Wie es dazu kam und welche Neuigkeiten damit noch einhergehen, erzählen Dr. Ernesto Knein und Simon Nörtersheuser exklusiv im AssCompact Interview.

Interview mit Dr. Ernesto Knein und Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer Aventus (ehemals Policen Direkt Maklergruppe GmbH)

Herr Dr. Knein, die Policen Direkt Maklergruppe GmbH hat sich kürzlich in Aventus umbenannt. Warum dieser Schritt?

Ernesto Knein Aventus ist eine Kombination aus dem Lateinischen „Ankunft“ und „Zukunft“. Wir führen etablierte Maklerunternehmen mit ihren Kunden erfolgreich in die Zukunft. Unser neuer Name dokumentiert unseren klaren Fokus auf den Gewerbekunden im deutschen Mittelstand in Abgrenzung zu den anderen Geschäftsfeldern der Policen Direkt Gruppe mit Privatkundenfokus. Das war der Grund für unser Rebranding. Nachdem die Standorte in Düsseldorf und Augsburg die neue Marke direkt eingeführt haben, werden die anderen Standorte behutsam folgen.

Herr Nörtersheuser, geht mit der Namensänderung denn auch eine Konzeptänderung einher? Beziehungsweise wie definieren Sie Ihre Ziele für die Zukunft?

Simon Nörtersheuser Unser Ziel bleibt, mittelfristig eine der top 5 inhabergeführten Maklergruppen in Deutschland zu werden und langfristig sogar eine der top 3. Wir fokussieren uns auf den deutschen Mittelstand, der der Motor der deutschen Wirtschaft ist und der aufgrund der stetig steigenden Risiken mehr denn je nach einem unabhängigen Versicherungsmakler an seiner Seite sucht. Einer, der mit ihm partnerschaftlich und langfristig zusammenarbeitet unter höchstem Engagement und größter Expertise. Dafür wollen wir stehen.

Gibt es bei Ihnen dann demnächst noch weitere Änderungen, auf die sich Makler bzw. der Markt einstellen sollten?

EK Ja, auch im letzten Jahr hat sich bei uns viel getan! Wir haben allein im letzten Jahr acht Unternehmen aufgenommen und sind von 9 auf 14 Standorte gewachsen. Mittelfristig möchten wir auf 25 bis 30 Standorte kommen. Um diesen erfolgreichen Wachstumskurs weiter zu stärken, haben wir Mitte Juli eine bedeutende Kapitalerhöhung über 38 Mio. Euro durchgeführt, was unser Eigenkapital auf über 50 Mio. Euro erhöht. Diese Kapitalrunde wurde vollständig durch unsere bestehenden privaten Gesellschafter gezeichnet. Sie zeigt das starke Vertrauen unserer bestehenden Gesellschafter in unsere Vision, einer der drei führenden Versicherungsmakler für den deutschen Mittelstand zu werden, der sich zu 100% in privater Hand befindet.

Können wir das Ihrerseits als Blick in die Zukunft deuten? Wie wird sich denn aus Ihrer Sicht der Maklermarkt entwickeln?

SN Wir glauben, dass die Konsolidierung noch an Fahrt aufnehmen wird, auch weil der Markt in Deutschland noch immer deutlich weniger konsolidiert ist als in den USA und UK. So sehen wir, dass Private-Equity-Firmen, die bereits in den USA und UK konsolidiert haben, nun auch in den deutschen Markt eingestiegen sind und dies auch hier vorantreiben werden. Unser Ziel ist, eine langfristige, partnerschaftliche Alternative zu Private Equity für Makler zu bilden.

Wir glauben, dass langfristig nicht mehr als 1.000 Maklerhäuser und 50 von strategischer Relevanz im Gewerbemarkt übrig bleiben werden. Diese 50 Makler werden hochprofessionell aufgestellt sein und damit einen hohen Mehrwert für die Kunden bieten können. Dadurch wird auch der Marktanteil der Makler an der Versicherungsvermittlung in Deutschland weiter steigen.

Wie finden denn die Maklerhäuser und Ihre Unternehmensgruppe zusammen? Also wie ist der Ablauf? Und wie oft stimmt die Chemie am Ende für beide – oder eben auch mal nicht?

EK Wir suchen nach Maklern, die von ihren Werten her zu den unseren wie Partnerschaft, Unabhängigkeit und Leidenschaft passen. Das sind nicht mehr nur solche, die in den nächsten Jahren in den Ruhestand gehen. Auch für jüngere Makler bieten wir Vorteile durch moderne IT, attraktive Courtagen, spezialisierte Deckungskonzepte, den partnerschaftlichen Austausch in der Gruppe und die Möglichkeit, unsere inhabergeführte Aventus Maklergruppe in ihrer Region bzw. mit ihren Kompetenzen in den nächsten Jahren unternehmerisch mitzuprägen.

Was uns besonders prägt ist die Partnerschaft – so bieten wir Maklern zukünftig an, sich direkt an der Aventus zu beteiligen. Das heißt, ein Makler kann nicht nur sein Unternehmen verkaufen, sondern Mitgesellschafter der gesamten Aventus Maklergruppe werden. So kann ein Makler auch langfristig am Erfolg von Aventus partizipieren.

Ein intensives Kennenlernen – oft über unsere regionalen Geschäftsführer – bildet die Grundlage und das Vertrauen für eine Geschäftsbewertung und die Planung der gemeinsamen Zukunft. Nach einer Sorgfaltsprüfung und weiterem Austausch enden diese Überlegungen in Vertragsverhandlungen und -abschluss. Natürlich kommt es vor, dass man hier nicht immer zueinanderfindet, nach unserer Erfahrung kann es aber auch erst nach mehreren Jahren zum Abschluss kommen.

Welche Finanzierungsmodelle stehen hinter Ihrem Konzept?

SN Wir sind stolz darauf, dass wir von unseren bestehenden Gründern und Familienunternehmern langfristig mit Eigenkapital ausgestattet worden sind. Dadurch können wir auf lange Sicht unabhängig am Markt agieren, im Gegensatz zu den Private-Equity-finanzierten Wettbewerbern, die kurzfristig in vier bis fünf Jahren weiterverkauft werden, was nicht immer im Sinne der Kunden und Mitarbeiter ist. Die kürzlich abgeschlossene Eigenkapitalerhöhung über 38 Mio. Euro dient uns dazu, unser verwaltetes Prämienvolumen bis 2026 auf über 300 Mio. Euro zu erhöhen. Mit unserer Kapitalrunde haben wir eine sehr starke Bilanz und schon heute die Zukäufe der nächsten Jahre durchfinanziert. Unsere Gesellschafter haben ein sehr langfristiges Bekenntnis zu Aventus abgegeben. Diese starke Unabhängigkeit schafft Vertrauen bei Kunden und Mitarbeitern.

Sie haben Maklerhäuser an verschiedensten Standorten aufgekauft. Welche Bedeutung hat „Regionalität“ in Ihrem Konzept der Zukäufe und für die Maklerhäuser, die sich Ihnen anschließen, bzw. deren Kunden?

EK Regionalität bedeutet für uns Kundennähe, so leben wir die Partnerschaft mit unseren Kunden im deutschen Mittelstand. Für unsere Zukäufe bedeutet dies, dass eine langfristige, regionale Präsenz Kern unserer Werte und Strategie ist. Wo es Sinn macht, bündeln wir lokale

Standorte, auch um unseren Mitarbeitern ein attraktives Umfeld zu bieten, unser Ziel bei Aventus ist aber eine breite Präsenz vor Ort.

Darüber hinaus bilden wir in der Gruppe bestimmte Kompetenzzentren heraus, z. B. im Bereich Transport, Photovoltaik oder auch bAV, die die Makler überregional nutzen und mitgestalten können. So wollen wir die ganze Gruppe von den Sparten- bzw. Branchenkompetenzen der einzelnen Maklerhäuser profitieren lassen.

Der Fachkräftemangel betrifft aktuell zahlreiche Unternehmen. Wie ist das bei Ihnen und haben Sie „Patentlösungen“ dagegen? Worauf kommt es Ihnen als Geschäftsführer an, was die Zusammenstellung Ihres Teams angeht?

SN Eine Patentlösung gibt es leider nicht; wir wollen einfach für unsere Mitarbeiter sehr attraktiv sein, z. B. mit unserem Aventus Karrieremodell für unsere aktuell 150 Mitarbeiter, das die Entwicklung vom Azubi bis zum Geschäftsführer und darüber hinaus ermöglicht. Durch unser einzigartiges Beteiligungsprogramm bieten wir zudem die Möglichkeit, geschäftsführender Gesellschafter unserer Partnerschaft zu werden. So wollen wir unsere wichtigste Ressource, die Menschen, langfristig an Aventus binden – ganz im Sinne unserer Mittelstandskunden, die auch über Generationen hinweg erfolgreich am Markt agieren. Sie sind uns Vorbild und Antrieb.

Für unser Team sind uns unternehmerisches Verständnis und die Bereitschaft, mit Neugier Veränderungen anzugehen, wichtig. An unseren Standorten haben wir eine breite Vielfalt unterschiedlichster Menschen und Persönlichkeiten, wie wir sie auch bei unseren Kunden finden.

Heißt einer Ihrer neuen Mitarbeiter auch KI? Oder anders gefragt: Wie stehen Sie zum Einsatz von künstlicher Intelligenz bei Aventus? Wo geht das, wo nicht und warum?

EK Die vertrauensvolle Partnerschaft mit unseren Kunden bleibt in Zeiten starker Veränderung unser Fokus. So sehen wir die Chancen von KI in der Unterstützung unserer Kundenberater sowie der Vereinfachung von Geschäftsprozessen. KI wird zuallererst in der Prozessabwicklung ihre Stärken ausspielen können. Das mittelständische Gewerbe mit seinen unternehmensspezifischen Versicherungsanforderungen wird auch weiterhin persönliche Beratung mit tiefer Fachkenntnis benötigen.

Bild: © Dr. Ernesto Knein, Simon Nörtersheuser, Aventus bzw. © khwanchai – stock.adobe.com

Ein Interview mit



Dr. Ernesto Knein



Simon Nörtersheuser