

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Starke Partner

MAXPOOL und blau direkt gehen gemeinsamen Weg

max-Hausrat-Update
Von diesen sinnvollen
Erweiterungen profitieren auch
Ihre Bestandskunden

Mit Sicherheit nachhaltig
Hilfreiche Tipps für einen
lückenlosen Schutz von
Wärmepumpen

Raus aus dem Backoffice
Stressfrei durch den Makler-
alltag – mit der smarten
Bürohilfe easyOFFICE



Starke Partner

MAXPOOL und blau direkt gehen gemeinsamen Weg.

Diese Meldung schlug Wellen! Der neue Kooperationsvertrag zwischen MAXPOOL und blau direkt ließ die Branche aufhorchen. Schnell machten erste Gerüchte und Spekulationen über das Ende der traditionsreichen Unabhängigkeit die Runde und ließen offene Fragen zurück. Was hinter der geschlossenen Partnerschaft steckt, welche Möglichkeiten sich eröffnen und wie sich das Bündeln neuer Kräfte auf die tägliche Arbeit auswirken soll, beantwortet MAXPOOL-Geschäftsführer Oliver Drewes im großen Interview.



Von links: Lars Drückhammer, CEO blau direkt, Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Andreas Zak, IT-Vorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Oliver Lang, CIO blau direkt, Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Hannes Heilenkötter, CTO blau direkt

Die Tinte ist getrocknet. Hände wurden geschüttelt. Das zweite Halbjahr begann in der Hamburger MAXPOOL-Zentrale mit einem entscheidenden Meilenstein in der Geschichte des Maklerpools. Zusammen mit dem Lübecker Technikdienstleister blau direkt wurde ein langfristiger Kooperationsvertrag geschlossen, der Kompetenzen bündeln und neue Türen öffnen soll. Die Kritik ließ nicht lange auf sich warten, die mit klassischen Openern wie „Treffen sich zwei Branchengrößen ...“ die Verschmelzung der norddeutschen Unternehmen in den Fokus rückte. Übernahme? Anteilsverkauf? Die Diskussionen um die Zukunft von MAXPOOL nahm wilde Formen an. Dabei ist alles viel einfacher, als es klingt.

TRADITION VORANBRINGEN

Enger Kontakt zu Maklern, unabhängige Entscheidungen und hanseatisches Unternehmertum gehören seit der Gründung 1916 zu den wichtigsten Werten. Für einen traditionsreichen Pool, der sich mit diesen Eigenschaften nicht nur ein Image, sondern viel mehr einen unverkennbaren Charakter schuf, gehen damit auch große Verantwortungen einher. Dass diese Versprechen mit der neuen Kooperation angeblich über Bord geworfen würden, ist keinesfalls Teil der neuen Ausrichtung. Zentrum des Zusammenschlusses ist es, dass die traditionellen Werte durch technische Entwicklungen gestärkt und untermauert werden. Wem nützen grundlegende Versprechen, wenn die Basis »»

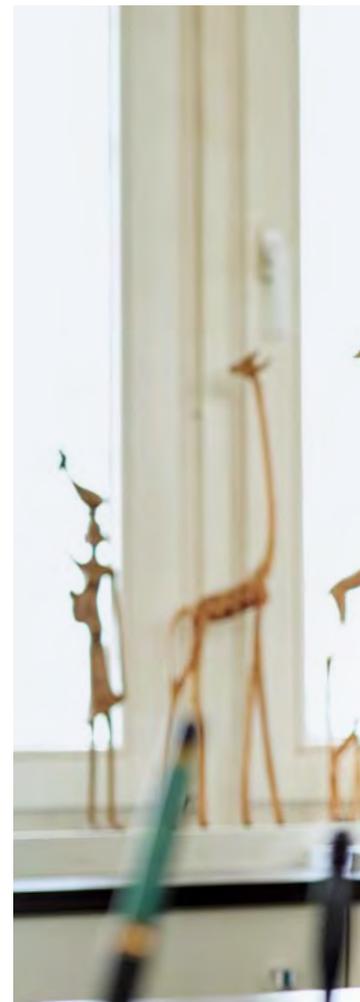
auf alten Strukturen dem Druck der Zukunft nicht standhält? Durch die Nutzung der technischen Infrastruktur von blau direkt erhält MAXPOOL die einmalige Möglichkeit, ein Update auf umfangreicher Ebene zu fahren und geschätzte Werte in neuer Version weiterhin zu leben.

KOOPERATION MIT UNABHÄNGIGKEITSGARANTIE

Die Ankündigung der großen Pläne zwischen beiden Parteien wurde in der ersten Welle von einer klaren Frage dominiert: Zusammenschluss oder Verkauf? Weder noch! Die beidseitige Kooperation fußt auf der Abmachung, dass jeweilige Stärken des Partners der anderen Seite hinsichtlich Wachstum, Profit und Entwicklung zugutekommen. Während die technische Komponente für MAXPOOL ein großes Plus sein wird, nutzt blau direkt das fachliche Know-how und die ausgeprägten Servicequalitäten der Hamburger Zentrale. Zudem stehen den Lübeckern fortan die innovativen Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft zur Verfügung.

Der Verbund kooperierender Unternehmen brachte schon in der Vergangenheit starke Ergebnisse hervor. CHARTA, insuro, Finanz-Zirkel oder WIFO gehören zu einer Gemeinschaft sich starker Firmen, die im federführenden Verbund von blau direkt stehen – und nun MAXPOOL als Neuzugang begrüßen. Was auf die Wirkungskraft jedes Einzelnen einzahlt, betrifft die individuelle Unabhängigkeit keineswegs. Entscheidungen bleiben Unternehmenssache!

EINE STARKE GEMEINSCHAFT



MITEINANDER STATT GEGENEINANDER

Abseits der Schaffung potenzieller Synergien rief das kooperierende Miteinander Erinnerungen an vergangene Streitigkeiten zwischen Oliver Drewes und blau-direkt-Chef Oliver Pradetto wach. Sind alle kontroversen Aussagen, hitzigen Schlagabtausch und kuriosen Jahreskalender plötzlich vergeben und vergessen? Ja, denn wer gemeinsame Ziele erreichen will, muss alte Konflikte begraben können. Was bleibt, sind unterhaltsame Anekdoten, die für zukünftige Handlungen kein Hindernis darstellen sollen. Der Blick ist auf eine vielversprechende Vision gerichtet, in der Gemeinschaft die klare Richtung vorgibt.

IN EIGENEN WORTEN

Eine spannende Ära bricht an, mit der MAXPOOL langfristige Projekte zeitnah in die Tat umsetzen will. Im großen Interview gibt Oliver Drewes detaillierte Einblicke in die Planungsphasen und spricht offen über die Hintergründe des Zusammenschlusses.



Im Gespräch mit Oliver Drewes, MAXPOOL-Geschäftsführer

Herr Drewes, was gibt es für Veränderungen bei Ihnen im Hause? Haben Sie Unternehmensanteile verkauft?

Nein. Es gab keinerlei Veränderung in den Gesellschafterstrukturen unserer Unternehmensgruppe. Weder bei der Holdinggesellschaft noch bei einer unserer Tochtergesellschaften hat sich etwas verändert. Neu ist, dass wir uns als Kooperationspartner einem Verbund aus mehreren Unternehmen angeschlossen haben, der unter Federführung von blau direkt kooperierende Poolgesellschaften, Verbände und andere Dienstleister vereint. Dazu zählen neben blau direkt bekanntlich CHARTA, zeitsprung, WIFO, insuro, Finanz-Zirkel, comparit und ab sofort MAXPOOL. Alle genannten Unternehmen sind über Kooperationsverträge oder über Beteiligungen miteinander verbunden und bilden eine Einheit.

Wir als MAXPOOL schließen uns diesem Verbund über einen Kooperationsvertrag an, wobei zukünftig auch unterschiedliche Beteiligungsmöglichkeiten eine interessante Option sein werden. Hierzu wird es in Zukunft detaillierte Gespräche geben. Zudem

sind wir als MAXPOOL schon heute neben blau direkt und Netfonds an comparit beteiligt, um den Fortschritt der Vergleichstechnik als Gesellschafter zu begleiten. Zu Beginn unserer Zusammenarbeit stehen vorerst die wechselseitigen Mehrwerte auf der Agenda.

Was sind die wechselseitigen Mehrwerte, die Sie sich aus diesem Zusammenschluss versprechen?

Für MAXPOOL und unsere angebotenen Maklerbetriebe werden sich die Mehrwerte primär durch Technik zeigen. blau direkt versteht sich als Infrastrukturdienstleister und als innovatives Technik-Haus mit hoher Massenverarbeitungskompetenz. MAXPOOL versteht sich als klassischer Maklerpool mit einem starken Fokus auf Service für Maklerinnen und Makler. Wir stehen für gute Beratung in der Angebotsfindung sowie die Beantwortung und Begleitung von Fachfragen, liefern vertriebliche Hilfestellungen und Inspirationen und verfügen über persönliche Ansprechpartner in den Fachbereichen. Selbst die Schadenfallbegleitung und Beratung des betroffenen Kunden und des Maklers sind möglich. Die extrem starke Technik- »

kompetenz von blau direkt und der klare Fokus auf Service und Beratungsqualität bei uns im Hause ergänzen sich dadurch optimal.

blau direkt ist mit seiner Verwaltungstechnik, Qualität und Datentransfer sowie -tiefe marktweit anerkannt. Da können wir als MAXPOOL nicht dauerhaft mithalten, da Technik nur ein Teil unseres Fokusgebiets abbildet. Das heißt, dass wir uns mit unserer Technik künftig auf blau direkt umstellen und somit großen Aufwand einsparen, da die hochwertigen Datentransfers zwischen Versicherer und Maklerbetrieb stets der größte Kopfschmerz sind. Mit blau direkt und zusätzlich auch mit zeitsprung im Verbund versprechen wir uns erhebliche Vereinfachungen für MAXPOOL und für unsere Maklerinnen und Makler noch bessere und schnellere Daten in den Systemen. Inwiefern wir MAXOFFICE integrieren und die Vorteile aus beiden Systemen nutzbar bleiben, erarbeiten derzeit die IT-Arbeitsgruppen beider Häuser.

Zudem bilden wir eine Einkaufsgemeinschaft im Verbund, damit die uns angebotenen Maklerbetriebe stets die bestmöglichen Konditionen der zahlreichen Produktgeber bekommen. Wir als mittelständischer Maklerpool können die Produktionserwartungen einiger Produktgeber nicht immer einhalten und stoßen dabei an unsere Grenzen. Zugleich haben wir mit unserem Anspruch der Unabhängigkeit und für eine bestmögliche Kundenberatung das Ziel, alle am Markt verfügbaren Produkte zu guten Konditionen zu bieten. Über eine Einkaufsgemeinschaft wird es künftig deutlich einfacher, die Erwartungen zu erfüllen und gute Konditionen aufrechterhalten zu können.

MAXPOOL steht für circa 20 Millionen Euro Courtagumsatz, während wir im Verbund auf circa 200 Millionen Euro Courtagewolumen zugehen und zukünftig dynamisch wachsen werden. Aus MAXPOOL-Sicht eine klare Erleichterung und für unsere kooperierenden Makler eine deutliche Konditionsverbesserung bei Produktgebern.



Traditionelle Werte, perfekte persönliche Beratung und eine exzellente Technikbasis sind der Schlüssel zum Erfolg. Diesen bieten wir mehr denn je unseren Maklerinnen und Maklern mit der Kooperation zwischen blau direkt und MAXPOOL.

Hinzu kommt, dass wir die Reichweite und die Produktion für unseren Assekurateur, die PHÖNIX Schutzgemeinschaft, im Verbund signifikant erhöhen. Dies führt perspektivisch zu weiteren attraktiven Deckungskonzepten. Ähnliches gilt für das Thema der Servicevereinbarungen zwischen Maklerbetrieben und Kunden, wofür MAXPOOL alles aus einem Guss und mit viel Service bietet. Dieses Angebot soll ebenfalls über den Verbund ausgeweitet werden.

Neben diesen wesentlichen Mehrwerten kommen in naher Zukunft weitere Aspekte hinzu. Beispielsweise besitzt WIFO ein sehr starkes bAV-Tool als Arbeitgeberportal, und wir beim PHÖNIX Vorsorge-Management, unserem bAV-Beratungsinstitut, haben die dazugehörigen Fachleute bei uns im Hause.

Woher kommt der plötzliche Sinneswandel? Bislang vertrat MAXPOOL die Philosophie, alle wesentlichen Arbeitsinhalte hausintern und allein stemmen zu wollen.

Das stimmt. Allerdings hat sich der Markt der Maklerpools und Abwickler in den vergangenen drei Jahren massiv verändert. Erst bildete der ohnehin schon sehr große Marktführer aus München eine Einheit mit einem Equity-Fonds und beschaffte sich praktisch unbegrenzte Mittel. Zwei weitere Akteure der Branche sind börsennotiert und verfügen ebenfalls über beachtliche finanzielle Möglichkeiten. blau direkt bildete den Verbund, nahm ebenfalls einen Investor auf und verfügt auch über Ressourcen und Mittel, die wir bei MAXPOOL nicht kennen. Natürlich ist es als Unternehmen immer besser, unabhängig agieren zu können. Aber in Anbetracht dieser Entwicklung sind die Chancen gering, sich weiterhin an die Spitze zu bringen und sein Standing zu verteidigen. MAXPOOL hat eine circa zehnköpfige IT-Abteilung. Bei den großen vier Wettbewerbern sind diese Departments um ein Vielfaches größer. Das ist ein Rennen, in dem wir mit unseren hauseigenen Mitteln perspektivisch keine Chance haben. Daher möchten wir unsere Ressourcen mehr auf technische Abläufe konzentrieren und dort unsere Stärken ausbauen. Service, Beistand für Makler und Kunden, Qualität, Produktauswahl, Fachlichkeit, Bestandsveredelung, Unabhängigkeit und unsere eigenen Produkte und Vertriebsideen: In diesen Punkten ist MAXPOOL stark! Wir stemmen uns nicht mehr gegen die

größeren Player, sondern verbünden uns mit dem Verbund von blau direkt, der am besten zu uns passt.

Ich stelle die These in den Raum, dass sich die großen Wettbewerber in den letzten Jahren hauptsächlich auf große Vertriebe, Banken und Großmakler konzentriert haben. Wir bei MAXPOOL haben unseren Fokus stets auf kleine und mittelständische Makler gerichtet und gehalten. Größere Vertriebe sind bei uns nur vereinzelt vertreten, und wir kennen unsere Kooperationspartner persönlich. Es war nie unser Ziel, schnell, anonym und mit geringen Margen zu wachsen. Sicherlich ein Grund, weshalb wir nicht vergleichbar dynamisch mit den Wettbewerbern mitgewachsen sind. War das ein Fehler? Unternehmensstrategisch zumindest ein gewagter Schritt, weil wir als MAXPOOL heute erheblich umsatzschwächer sind als andere Wettbewerber, aber ich bereue nichts. Aus meiner Sicht haben wir diesen Nachteil der fehlenden Größe mit der jetzigen Entscheidung, dem Zusammenschluss an Unternehmen beizutreten, geheilt und die erwachsenden Nachteile somit abgefangen.

Damit können und wollen wir unserer bisherigen Ausrichtung auch in Zukunft als Service-Maklerpool mit dem Slogan „Verantwortung verbindet“ weiterhin treu bleiben. Dieser Slogan war immer und bleibt auch weiterhin ernst gemeint. Wir haben stets das Wohl der versicherten Kunden im Blick und richten uns an Maklerbetriebe, denen wir mit unseren Services Hilfestellung und Mehrwerte liefern können.

MAXPOOL steht stark für das Schlagwort „Unabhängigkeit“. Was denken Sie darüber, wenn es im Verbund oder im Hause von blau direkt Entscheidungen oder Vorgaben geben sollte, die diesem Wert widersprechen? Ist das ausgeschlossen?

Wir sind in unserer Unabhängigkeit in keiner denkbaren Weise eingeschränkt. Sollten wir es mit irritierenden Vorgaben oder mit Einschränkungen im Verbund oder in der Technik zu tun haben, verbürge ich mich dafür, dass wir unseren Standpunkt vertreten. Im Herzen und durch meine Ausbildung bin ich selbst ein zutiefst überzeugter Versicherungsmakler, wenngleich MAXPOOL ein Maklerpool ist. An diesen Dingen wird sich nichts >>

ändern, nur weil wir unsere Technik anders abwickeln als bisher und weil wir im Verbund mit anderen Unternehmen kooperieren. Wenn ich nicht mehr unabhängig und zum Wohle des Kunden arbeiten könnte, würde ich wahlweise in den ungebremsten Nahkampfmodus gehen oder mir am selben Tag einen anderen Job suchen. Aber diese Frage wird sich nicht stellen. Auch bei blau direkt und den Partnern steht aus meiner Sicht die absolute Produktunabhängigkeit voll im Fokus.

Generell steht für die strategische Entscheidung zu einer Partnerschaft auch die Übertragbarkeit im Fokus. Es heißt, dass ein Maklerbetrieb, der sich einem Maklerpool anschließt, praktisch abhängig von diesem Pool sei. Aber stimmt das eigentlich? Ganz objektiv betrachtet: Wie schwierig waren Bestandsübertragungen noch vor fünf Jahren? Zugegeben, das war nicht ganz einfach. Heute laufen Bestandsübertragungen deutlich einfacher. Bestandsübertragung in fünf Jahren? Vermutlich gibt es dann überhaupt keine Probleme mehr. Das sind Vorteile, die wir mit Schnittstellentechnik und Datentransfers erreicht haben. Seinen Dienstleister oder Pool zu wechseln, wird für Maklerbetriebe immer einfacher und ist jederzeit in alle Richtungen möglich.

Aktuell haben Sie keine Anteile der Gruppe an blau direkt verkauft. Bleiben Sie dauerhaft alleiniger Inhaber der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe?

Diese Aussage ist so nicht korrekt, denn ich bin kein alleiniger Inhaber. Es ist bekannt, dass wir seit 2017 im Wesentlichen die Aufteilung der Anteile in Höhe von 56 Prozent bei mir und 44 Prozent bei meinem sehr wertgeschätzten Partner namens Chakroun haben. Herrn Chakroun bezeichne ich als meinen engen Freund. Er ist eine Privatperson aus der Schweiz und stieg, ungefähr als mein Vater verstarb, als Investor bei uns ein. Ursprünglich war ein Investitionshorizont von fünf bis zehn Jahren geplant.

Der Kooperationsvertrag mit blau direkt sieht über die Zusammenarbeit hinaus Optionen vor. Wir können etwa unsere Anteile nicht an einen anderen Wettbewerber verkaufen, nachdem wir mithilfe des Verbunds um blau direkt stark angewachsen sind. Es ist stattdessen denkbar und eine beidseitig gewollte Option, dass blau direkt sich bei MAXPOOL



beteiligt, sofern die Zusammenarbeit auch wirklich funktioniert. Daher wurde mit dem Abschluss der Kooperationsvereinbarung auch eine entsprechende Anfrage an das Bundeskartellamt gestellt, um hierzu regulatorische Klarheit zu haben. Bei dem bewegten Markt der heutigen Zeit lassen sich hundertprozentige Sicherheiten und Zusagen über Jahre hinweg in keinem Fall mehr vorhersagen.

Für meinen Anteil von 56 Prozent kann ich sagen, dass ich im Moment nichts verkauft habe und dies aus heutiger Sicht auch in Zukunft nicht tun möchte.

Ab wann ändern sich im Hause MAXPOOL die Dinge, wie Technik und Konditionen, und wird es einen Stellenabbau geben?

Kurzfristig sind keine Änderungen vorgesehen. Der Zusammenschluss wird nach außen ein stiller Prozess, und wir werden viele Detailfragen zwischen den Häusern mithilfe mehrerer interner Arbeitsgruppen in Ruhe klären. Das Ziel ist klar: Wir wollen die technischen Features von blau direkt und den Partnern allen Maklerinnen und Maklern bieten und zugleich die Funktionen der MAXPOOL-Welt erhalten und ausbauen.

*Ob hauseigene Deckungskonzepte,
Baufinanzierungsangebote,
Servicevereinbarung oder Maklerrente,
diese und viele weitere Vorteile
werden zukünftig auch die Maklerinnen
und Makler von blau direkt
nutzen können.*



In diesem Zusammenhang sehe ich im Hause MAXPOOL keinen Stellenabbau. Aufgaben werden sich an einigen Arbeitsplätzen verändern und sich verstärkt auf Service oder unternehmensübergreifende Tätigkeiten verschieben. Vielmehr stehen wir vor Prozessen der Umstellung und der Optimierung, die sich über einen längeren Zeitraum entwickeln werden. Insofern bedarf es sicherlich einer gewissen Aufgeschlossenheit für neue Aufgaben und Veränderungsbereitschaft. MAXPOOL unterzieht seine Arbeitsweise einem Veränderungsprozess und konzentriert sich auf seine Stärken. Aus meiner Sicht ist dieser Prozess sehr positiv und für jeden einzelnen Mitarbeiter mit erheblichen Chancen verbunden.

Letzte Frage: Oliver Pradetto aus dem Hause blau direkt und Oliver Drewes aus dem Hause MAXPOOL waren nicht immer die besten Freunde, was teilweise zu öffentlichen Schlagabtauschen geführt hat. Was hat sich geändert?

Ja, Oliver Pradetto und ich hatten unsere Themen mit gegenteiligen Meinungen. Allerdings mochten wir uns schon immer, obwohl wir andere Ansichten vertraten. Er wollte vielfach die Schlagzeilen beherrschen und mit ungewöhnlichen Mitteln oder

gewagten Thesen die Aufmerksamkeit der Branche erreichen. Der Erfolg von blau direkt gibt ihm rückblickend recht. Er hat vieles optimal gemacht. Obwohl ich diesen Stil auch heute noch nicht befürworte, war es Oliver Pradetto, der mit mir und MAXPOOL das Gespräch suchte. Wir haben gemeinsam die wechselseitigen Vorteile und die Symbiose aus Technik und Service aus dieser Kooperation erarbeitet und den Zusammenschluss vereinbart. Damit möchte ich die konstruktiven Gespräche mit Lars Drückhammer, Oliver Lang und Hannes Heilenkötter keinesfalls abwerten, aber die Initialzündung hatten Oliver Pradetto und ich unter vier Augen, was für die Beziehung zwischen den Häusern auch sicherlich wichtig war. Ich wertschätze die Geschäftsleitung von blau direkt sehr und ich bin dankbar für die konstruktiven Gespräche und für den erfolgten Zusammenschluss auf Augenhöhe. Obwohl MAXPOOL im Umsatz deutlich kleiner ist als blau direkt, sind wir im Gesamtverbund ein gewichtiger Partner und werden sicherlich auch zur zukünftigen Weiterentwicklung einen entscheidenden Anteil beisteuern. Im Übrigen freue ich mich auch auf eine Vertiefung der Zusammenarbeit mit WIFO und den anderen Partnern und auf das, was bei comparit hinsichtlich der Vergleichstechnik bald entsteht. Es ist insgesamt ein perfekter Zusammenschluss von guten Unternehmen, und wir fühlen uns als Familienmitglied in dem Gesamtverbund schon heute sehr wohl. Wir freuen uns auf die künftige Entwicklung der Gruppe! <