

Meldung 16.09.2010 16:39

## **Aragon - alles unter einem Dach**

von Robert Minde

**Den Wiesbadener Finanzvertrieb Aragon gibt es erst seit dem Jahr 2004. Das seitdem hohe Wachstumstempo wurde erst 2009 durch die Finanzkrise gestoppt. Jetzt soll jedoch wieder durchgestartet werden, und Aragon setzt sich dabei ehrgeizige Ziele.**

Bis zum Jahr 2014, also zehn Jahre nach der Gründung, peilt der Vorstand einen Umsatz von 200 Millionen Euro an. Damit hätte sich das Volumen seit der Gründung des Finanzvertriebes immerhin verzehnfacht. Auch das Betriebsergebnis (Ebit) soll entsprechend wachsen, auf einen, gemessen am Umsatz, prozentual zweistelligen Wert.

Das sind ehrgeizige Ziele, denn der Markt für Finanzdienstleistungen ist hart umkämpft, und Aragon konkurriert dabei mit so bekannten Namen wie der DVAG, MLP, AWD oder OVB. Aber die Finanzkrise, die nach der Lehman-Pleite das Wachstum jäh gestoppt hatte, scheint überwunden, und im laufenden Jahr befindet sich das Unternehmen, für das immerhin 18.000 unabhängige Finanzberater tätig sind, wieder auf Kurs.

### **2010 auf Rekordkurs**

Dass es in diesem Jahr mit hohem Tempo wieder bergauf geht, haben die Halbjahreszahlen bewiesen. Noch nie hat Aragon mit 48 Millionen Euro einen so hohen Umsatz erzielt wie in der Zeit zwischen dem 1. Januar und dem 30. Juni. Für das Gesamtjahr soll es noch besser kommen, denn traditionell ist das zweite Halbjahr das bessere, eine branchenspezifische Besonderheit. So strebt das Unternehmen im laufenden Jahr einen Rekordumsatz von 120 Millionen Euro und ein Ebit zwischen fünf und sieben Millionen Euro an.

### **Aktie hat deutlich zugelegt**

Solche Nachrichten hört man an der Börse gerne. Denn der Aufwärtstrend ist auch am Kurs der im Entry Standard der Deutschen Börse notierten Aktie abzulesen. Seit Jahresbeginn hat das Papier knapp 60 Prozent zugelegt und im Betrachtungszeitraum über die vergangenen zwölf Monate hat sich der Wert vom Tief im Dezember 2009 bei acht Euro auf 16,20 Euro im August sogar mehr als verdoppelt. Aktuell konsolidiert das Papier bei 13,30 Euro.

Zu den Spitzenniveaus von vor der Finanzkrise, als über 30 Euro je Anteilsschein bezahlt worden waren, ist es aber noch ein weiter Weg.

### **"Buy-and-Build-Strategie"**

Kernstück der Unternehmensstrategie ist die Mischung aus operativem Wachstum und Zukäufen, "Buy-and-build-Strategie" genannt. Dabei kommt Aragon nach eigenen Angaben die breite Aufstellung der Gesellschaft zu Gute. Durch die Zukäufe werden verschiedene Distributionskonzepte in die Struktur eingebracht, die übernommenen Unternehmen behalten aber die eigene Marke. Abgewickelt werden die Transaktionen durch die im Konzern befindliche biw-Bank. Nach eigenen Angaben erzielt Aragon bei Zukäufen hohe Kostensynergien dadurch, dass Management- und Back-Office-Funktionen zentralisiert werden. Auch auf der Einkaufsseite entstehen durch die Vergrößerung der Plattform Synergien.

### **Große Produktvielfalt**

Durch die heterogene Struktur kann die Gesellschaft nahezu jeden Kundenwunsch erfüllen. Ob Publikumsfonds, geschlossene Fonds, Zertifikate oder Versicherungsprodukte, wie etwa Kranken- oder Berufsunfähigkeitspolice – die Gesellschaft hält eine umfassende Produktpalette vor.

### **Holdingsstruktur**

Als Holding kauft Aragon nur Beteiligungen an Finanzvertrieben und hat keinen eigenen, das heißt angestellten Vertrieb. Mit Abstand größter Geschäftsbereich ist das Segment "Broker Pools". Dafür steht das Geschäft mit den institutionellen Kunden, also den Geschäftskunden der Aragon. Diese werden durch die mit Abstand umsatzstärkste Beteiligung betreut, den Maklervertrieb Jung, DMS & Cie. (JDC). JDC betreut dabei 17.000 unabhängige Finanzberater, davon 2.000, die exklusiv an Aragon gebunden sind. Hinter diesen Betreuern stehen wiederum rund 750.000 private Kunden. Hinzu kommt noch eine Plattform für geschlossene Fonds, die BIT Treuhand AG.

Zweitgrößter Geschäftsbereich ist das Segment "Financial Consulting", in dem Beteiligungen konsolidiert sind, die direkt Geschäfte mit den Endkunden machen. In diesen Bereich fallen die jüngsten Zukäufe, wie etwa Scopia, das ehemalige Österreich-Geschäft der MLP. Erworben wurde darüber hinaus auch Inpunkto, ein Spezialist für private Krankenversicherungen und als jüngste Neuerwerbung das Finum.Finanzhaus. Finum fokussiert sich besonders auf vermögendere Privatkunden und tritt damit in direkte Konkurrenz zu MLP. Hinter der Sparte stehen 600 Finanzberater und etwa 60.000 Kunden. Kleinster Bereich ist das Segment "Institutional Sales". Hier realisiert die Tochter Fundmatrix individuelle Produkte für institutionelle Kunden.

An der erwähnten biw-Bank hält Aragon 47 Prozent. Die Bank, die eine Vollbanklizenz besitzt und sich ursprünglich auf das Verwahrgeschäft spezialisiert hatte, ist aktuell jedoch stärker im Online-Brokerage gewachsen. Analysten bescheinigen Aragon besonders bei der biw-Bank, die durch das Verwahrgeschäft auch Zinserträge erwirtschaftet, stille Reserven.

### **Illustrier Aktionärskreis**

Bei Aragon sind vier bekannte große Aktionärgruppen engagiert, zu denen auch die Schwergewichte der Branche gehören. Zuletzt ist mit einem Anteil von zehn Prozent die Citigroup hinzugekommen, die dadurch ihre Vertriebsaktivitäten in Deutschland, Österreich und Osteuropa stärken will. Daneben gehören die französische AXA mit 27 Prozent sowie die Schweizer Großbank Credit Suisse mit acht Prozent zum Aktionärskreis. Größter Einzelaktionär mit 38 Prozent ist die Angermeyer, Brumm, Lange Unternehmensgruppe GmbH. 17 Prozent sind im Streubesitz. Aragon-Vorstandschef Sebastian Grabmaier erachtet dabei vor allem den jüngsten Einstieg der Citigroup als Bestätigung der bisherigen und auch zukünftigen Wachstumsstrategie.

### **Risiken bleiben**

Die Finanzkrise 2009 hat aber eines auch deutlich gemacht: Trotz aller Wachstumsstürme bleiben Risiken. Ein Zusammenbruch der Kapitalmärkte, wie nach der Lehman-Pleite, trifft ein Start-up-Unternehmen wie Aragon besonders hart.

---

© boerse.ard.de

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung nur mit Genehmigung der boerse.ard.de