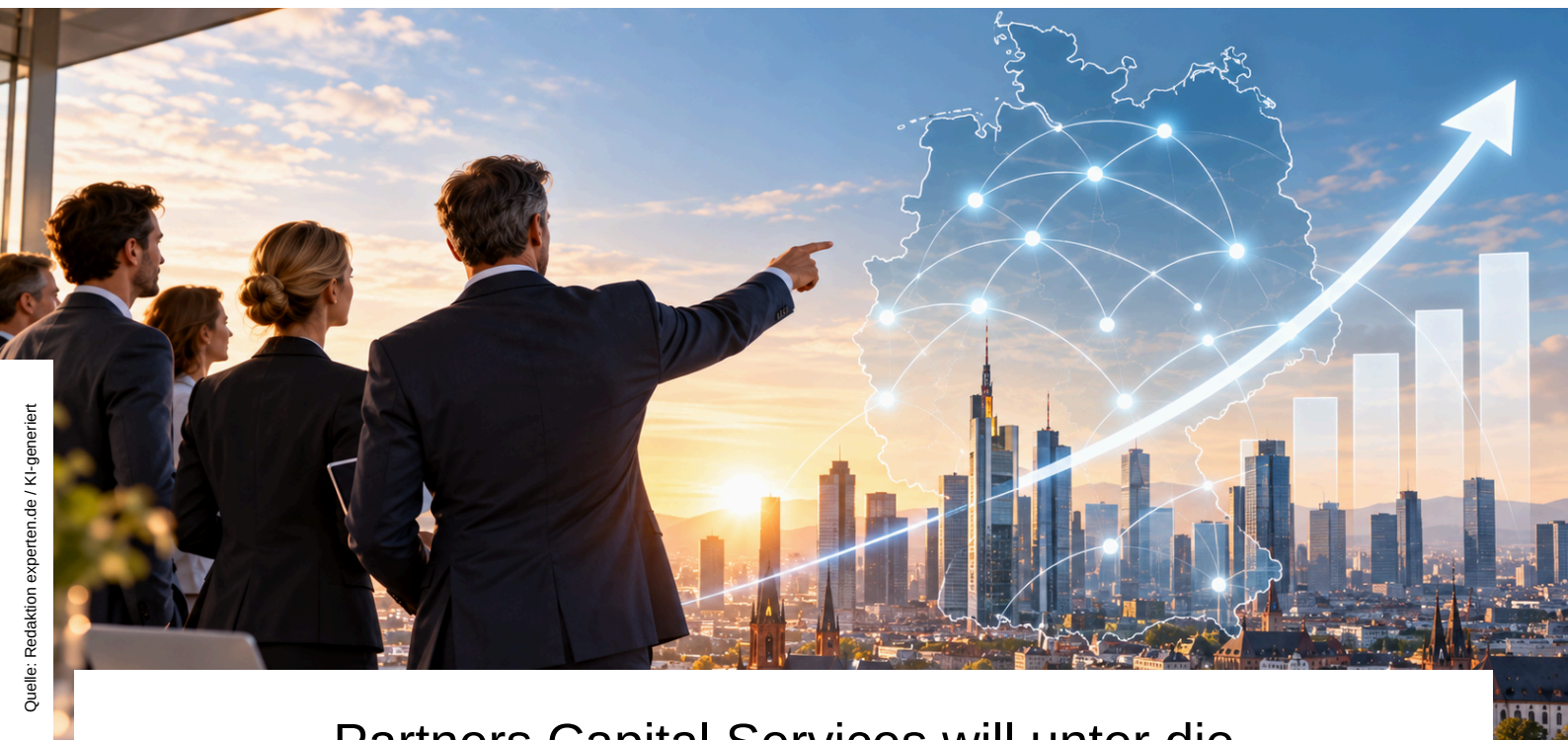




Partners Capital Services will unter die fünf größten Finanzvertriebe Deutschlands

Michael Fiedler

Die tschechische Finanzgruppe Partners und die deutsche SCALA Finanzgruppe bauen mit Partners Capital Services eine neue Finanzdienstleistungsgruppe auf. Innerhalb von fünf Jahren sollen 2.000 Berater und rund 500.000 Kunden dazugehören. Geschäftsführer Christian Schwalb setzt auf Beteiligungen an etablierten Unternehmen – und grenzt sich ausdrücklich von klassischen Maklerkonsolidierern ab.

Wachstum durch Beteiligungen statt Bestandskäufe

PCS soll als Mehrmarken-Holding für Finanzdienstleistungsunternehmen aufgebaut werden. Im Mittelpunkt stehen etablierte Beratungsbetriebe, die ihren Kunden ein breites Angebot aus Versicherungen, Finanzierung und Kapitalanlage bieten. Schwalb grenzt das Vorhaben ausdrücklich von Konsolidierern ab, die vor allem Versicherungsbestände erwerben und anschließend zusammenführen. „Wir brauchen handverlesene Transaktionen und nicht jede Woche eine“, sagte er im Pressegespräch. Für mögliche Übernahmen und Beteiligungen kommen insbesondere größere Vertriebsorganisationen infrage. Nach Schwalbs Einschätzung könnten auch Unternehmen mit weniger als 50 Millionen Euro Umsatz interessante Partner sein, weil ihre wirtschaftlichen Spielräume für Investitionen in Technik und Wachstum häufig begrenzt seien.

Dabei will PCS unterschiedliche Beteiligungsmodelle nutzen. Möglich seien sowohl Minderheitsbeteiligungen als auch vollständige Übernahmen. Lada Kišmerová, Vertreterin der tschechischen Partners-Gruppe, erläuterte, dass bei Minderheitsbeteiligungen langfristig auch eine Mehrheitsübernahme angestrebt werden könne. Die bisherigen Eigentümer und Führungskräfte sollen nach Möglichkeit an Bord bleiben und die Weiterentwicklung begleiten. Die einzelnen Unternehmensmarken sollen erhalten bleiben.

Weitere Beteiligung noch 2026 möglich

Die neue Gruppe befindet sich nach Schwalbs Angaben bereits in fortgeschrittenen Gesprächen mit weiteren Beratungsunternehmen. Er halte es für möglich, noch 2026 einen weiteren Abschluss bekannt zu geben. Andernfalls werde damit Anfang 2027 gerechnet. Namen möglicher Partner nannte er nicht. Finanziell sieht sich PCS durch die tschechische Muttergruppe gut ausgestattet. Die Partners-Gruppe erzielte nach eigenen Angaben im vergangenen Jahr

rund 336 Millionen Euro Umsatz und betreut inzwischen 2,2 Millionen Kunden. Rund 5.500 Vermittler sind in fünf Ländern tätig. Für das laufende Jahr erwartet die Gruppe nach Angaben Schwalbs einen Umsatz von mehr als 400 Millionen Euro.

Tschechische Bankentechnik soll nach Deutschland kommen

Ein wesentlicher Bestandteil der Strategie ist die technische Infrastruktur der Partners-Gruppe. Das Unternehmen verfügt in Tschechien bereits über eigene Versicherungs-, Investment- und Bankangebote. Nach Angaben Schwalbs arbeiten rund 400 Entwickler an den technischen Systemen der Gruppe. Diese Ressourcen sollen künftig auch den deutschen Beteiligungsunternehmen zugutekommen. Geplant ist unter anderem eine gemeinsame digitale Kundenoberfläche, über die Bankgeschäfte, Kapitalanlagen und Versicherungsverträge verwaltet werden können. In Tschechien verbindet Partners bereits eine Banking-App mit persönlicher Finanzberatung. Kunden können dort nach Angaben des Unternehmens unter anderem Vertragsänderungen digital anstoßen. Schwalb will dieses Modell schrittweise nach Deutschland übertragen. Zunächst soll die bestehende Technik der deutschen Unternehmen um neue CRM- und Kundenfunktionen ergänzt werden. Danach soll auch die Banklösung folgen. Ein konkretes Datum für einen deutschen Marktstart der Bankangebote nannte PCS nicht.

Bestehende Vermittler sollen zunächst unverändert weiterarbeiten

Für die Vertriebspartner der BSC soll sich durch die neue Eigentümerstruktur zunächst wenig ändern. Schwalb erklärte auf Nachfrage von [experten.de](https://www.experten.de/), dass die bisherigen Partner und die eingesetzte Bestandsverwaltungssoftware weiter genutzt würden. Vorgesehen sei zunächst eine zusätzliche technische Ebene, die vorhandene Systeme miteinander verbindet und später auch in eine Kunden-App mündet. Damit setzt PCS auf eine schrittweise Integration statt auf die unmittelbare Vereinheitlichung aller angeschlossenen Unternehmen. Die Gruppe will ihre Wachstumsziele durch weitere Beteiligungen, technische Investitionen und den Ausbau der bestehenden Vertriebsorganisationen erreichen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952639/Partners-Capital-Services-will-unter-die-fuenf-groessten-Finanzvertriebe-Deutschlands/>