



Unternehmerisch.
Langfristig.
Klar.

Aventus ist eine unabhängige Maklergruppe, die unternehmerisch geprägte Versicherungsmakler integriert und langfristig begleitet. Regionale Verantwortung, operative Exzellenz und ein konsequenter Kundenfokus prägen unser Handeln. Unser Gesellschafterkreis besteht ausschließlich aus Unternehmerfamilien, unseren Führungskräften und Partnermaklern. Das macht uns zu einer starken Gemeinschaft.



Jetzt mehr erfahren

[Q aventusgruppe.de](https://aventusgruppe.de)



Werden Sie Teil der Aventus
Maklergruppe



Maklergruppe von
Unternehmern für
Unternehmer

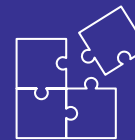


Eigenständigkeit
vor Ort. Stärke im
Verbund.

[Q aventusgruppe.de](https://aventusgruppe.de)



Langfristige Partnerschaft
statt kurzfristiger
Investorenlogik



Technologie als Hebel
für Qualität und
Beratungszeit

Ass Compact

**Familienkapital statt Exit-Druck:
Wie Aventus Maßstäbe setzt**

EXKLUSIV

INTERVIEW

Familienkapital statt Exit-Druck: Wie Aventus Maßstäbe setzt

Was unterscheidet Familienunternehmer von klassischen Private-Equity-Investoren im Maklermarkt und warum sich Aventus zu einem Unternehmen mit Alleinstellungsmerkmalen im Markt entwickelt hat, erläutern Gründer und Geschäftsführer Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer Daniel Ahrend und Gesellschafter und Beiratsvorsitzender Björn-Hendrik Robens.

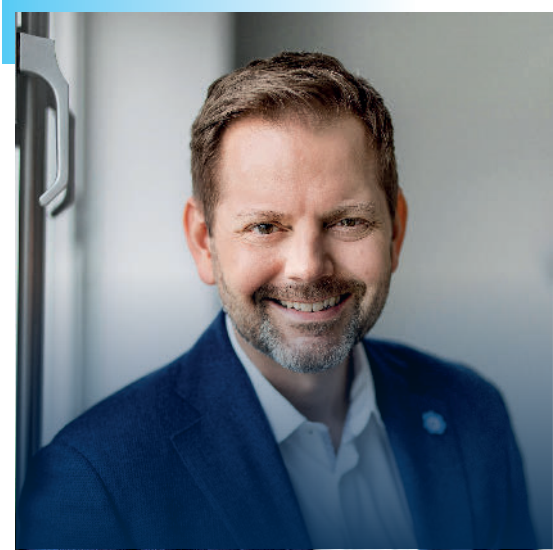
Herr Robens, wie positioniert sich die Aventus Maklergruppe aktuell im Markt – insbesondere mit Blick auf Managementstruktur, Gesellschafterkreis und die strategischen Schwerpunkte?

BJÖRN-HENDRIK ROBENS Wir sind Familienunternehmer und unsere Aventus positionieren wir daher als unabhängige und langfristig orientierte Maklergruppe in privater Hand. Unser Gesellschafterkreis besteht ausschließlich aus Unternehmerfamilien, unseren Führungskräften und Partnermaklern. Das macht uns zu einer starken Gemeinschaft.

Es gibt weder Private-Equity-Fonds noch institutionelle Investoren mit zeitlich begrenzten Investmenthorizonten und hohen kurzfristigen Renditeerwartungen, sondern Familiengesellschafter wie die Familie Goldbeck die mit Innovationskraft, Pioniergeist und Langfristigkeit Maßstäbe gesetzt haben. Wir sind daher nur unseren Kunden und Mitarbeitern verpflichtet und das nehmen wir sehr ernst.

Strategisch konzentrieren wir uns auf regional verankerte Gewerbemakler mit unternehmerischer Prägung. Operativ bedeutet das: Unternehmerische Verantwortung, starke Geschäftsführer vor Ort und eine Zentrale, die unterstützt, aber nicht dirigiert.

Herr Nörtersheuser, welche Ziele verfolgt die Maklergruppe im Jahr 2026?

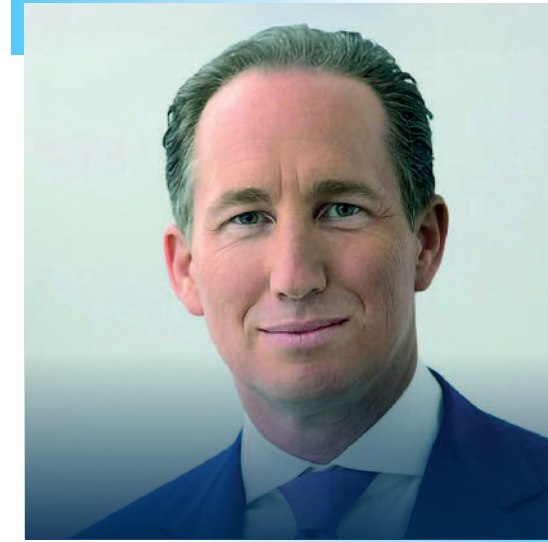


„Maklerzeit ist Beratungszeit. Alles, was wir tun, zahlt konsequent auf dieses Ziel ein.“

DANIEL AHREND

„Aventus ist eine Maklergruppe von Unternehmern für Unternehmer. Wir geben Familienunternehmen und Ihren Mitarbeitern eine langfristige Heimat.“

BJÖRN-HENDRIK ROBENS



SIMON NÖRTERSHEUSER Wir verfolgen für 2026 zwei Hauptziele: Erstens haben wir uns in der operativen Führungsmannschaft weiter verstärkt und sind sehr glücklich, mit Daniel Ahrend, der zuvor als COO/CIO die Schunck Gruppe sehr erfolgreich mitgeprägt hat, einen sehr erfahrenen Vertriebs-, Produkt- und IT-Chef für Aventus gewonnen zu haben.

Zweitens werden wir auch im Jahr 2026 konsequent unseren qualitativen Wachstumskurs weiterverfolgen. Geplant sind ausgewählte strategische Zukäufe, der Ausbau von Kompetenzzentren, die für unsere Kunden besondere Relevanz haben, und die Optimierung unserer Prozesse und Daten. Wachstum ist für uns kein Selbstzweck, sondern Mittel zur Stärkung von Marktposition und Beratungstiefe für unsere Kunden.

Herr Ahrend, Sie sind neu in der Geschäftsführung. Warum Aventus?

DANIEL AHREND Mich reizt bei Aventus besonders die Möglichkeit, unternehmerisch zu gestalten und aktiv an der Weiterentwicklung einer starken Gruppe mit einer besonderen Kultur mitzuwirken. Die klare Positionierung als Familienunternehmen, die langfristige Perspektive und die echte Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitern und Partnern haben mich über-

zeugt. Hier geht es nicht um kurzfristige Effekte, sondern um den Anspruch langfristig das führende regionale Maklerhaus für den deutschen Mittelstand aufzubauen – und genau das entspricht meinem eigenen Anspruch.

Herr Ahrend, wie übersetzen Sie diesen Anspruch konkret?

DA Mein strategischer Fokus liegt im Ausbau einer bereits leistungsfähigen Plattform, um den Kundenmehrwert und die Beratungsqualität unserer Partnermakler konsequent zu stärken.

Das bedeutet für mich vor allem, Beratung vollständig in den Mittelpunkt zu rücken. Alles, was unsere Partnermakler administrativ bindet, hält sie von ihrer eigentlichen Stärke ab – der qualifizierten, persönlichen Beratung. Unser Anspruch ist es, Komplexität systematisch aus dem Alltag zu nehmen, damit Makler sich auf ihre Kunden konzentrieren können.

Ein zweiter zentraler Schwerpunkt ist die Integration neuer Partnermakler. Diese muss heute schneller, klarer und nachhaltiger funktionieren als in klassischen Konsolidierungsmodellen. Integration bedeutet für uns dabei nicht Vereinheitlichung um jeden Preis, sondern Klarheit darüber, was zentral unterstützt wird – und was bewusst unternehmerisch und regional

vor Ort bleibt. Ziel ist es, neue Partner dabei zu unterstützen, ihre Beratungsstärke deutlich schneller voll zu entfalten und ihnen frühzeitig echten Mehrwert aus der Gruppe für ihre Kunden zu bieten – ohne ihre unternehmerische Identität zu beschneiden.

Unsere Daten- und Systemlandschaft verstehen wir dabei als Grundlage für hochqualitative Beratung. Oder kurz gesagt: „Maklerzeit ist Beratungszeit.“ Alles, was wir tun, zahlt konsequent auf dieses Ziel ein.

Herr Nörtersheuser, wie vermeiden Sie typische Integrationsfehler vieler Konsolidierer?

SN Indem wir nicht kaufen, um zu verkaufen. Private Equity denkt in Exit-Zyklen, wir denken in Generationen. Das verändert jede operative Entscheidung grundlegend. Wir investieren nicht mit Verkaufsdruck, sondern mit langfristiger Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Partnern. Kundenfokus, Beteiligungsmodelle, Entwicklungsperspektiven und Vertrauen sind zentrale Elemente unserer Kultur. Wer Verantwortung trägt, kann auch Mitgesellschafter werden. Das verändert Entscheidungen nachhaltig.

Herr Robens, vor dem Hintergrund der großen Veränderungen im Markt sind Sie unter den

großen Konsolidierern der einzig verbliebene familiengeführte Investor. Verändert das Ihre Wahrnehmung des Marktes und Ihre Verantwortung als Kapitalgeber?

BHR Die Veränderungen bestärken uns in unserem Ansatz. Aventus ist eine Maklergruppe von Unternehmern für Unternehmer. Wir wollen eine verlässliche, langfristige Alternative bieten, die unternehmerische Identität respektiert und erhält. Wir geben Familienunternehmen und Top-Mitarbeitern eine langfristige Heimat.

Herr Nörtersheuser, Ihr Blick nach vorne – wo sehen Sie Aventus in drei bis fünf Jahren?

SN Ich sehe Aventus in fünf Jahren als führender mittelständischer Versicherungsmakler für den deutschen Mittelstand, mit hoher Beratungsqualität, fester regionaler Verankerung, exzellenten Prozessen und einer einzigartigen Unternehmenskultur.

Zum Abschluss: Was ist der größte Unterschied zu Private-Equity-finanzierten Gruppen?

BHR Wir sind im Markt mit unserer Kundenfokussierung und Langfristigkeit vielleicht ein Gegenmodell zu Nervosität und Kurzfristigkeit.



„Private Equity denkt in Exit-Zyklen, wir denken in Generationen. Das verändert jede operative Entscheidung grundlegend. Wir investieren nicht mit Verkaufsdruck, [...]“

SIMON NÖRTERSHEUSER