



Björn-Hendrik
Robens

VERTRIEB

Familienkapital statt Exit-Druck: Wie Aventus Maßstäbe setzt



Was unterscheidet familiengeführtes Unternehmerkapital von klassischen PE-Investoren im Maklermarkt? Björn-Hendrik Robens, geschäftsführender Gesellschafter von Robens Goldbeck Unternehmerkapital und Beiratsvorsitzender von Aventus, erläutert die Vorzüge langfristig orientierten Familienkapitals.

Interview mit Björn-Hendrik Robens, geschäftsführender Gesellschafter der Robens Goldbeck Unternehmerkapital GmbH und Beiratsvorsitzender der Aventus Maklergruppe GmbH

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

Wir sind Familienunternehmer und unsere Aventus Maklergruppe 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. Wir sind 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 regionale Geschäftsführer und eine Zentrale, die unterstützt, aber nicht dirigiert.

Welche Ziele verfolgt die Maklergruppe im Jahr 2026?

Wir verfolgen für 2026 zwei Hauptziele: Erstens werden wir uns in der operativen Führungsmannschaft weiter verstärken und sind überaus glücklich, mit Daniel Ahrend, der zuvor als COO/CTO die Schunck Gruppe sehr erfolgreich mitgeprägt hat, bereits ab dem 15.02.2026 einen sehr erfahrenen Vertriebs-, Produkt- und IT-Chef für Aventus gewonnen zu haben. Er wird neben Simon Nörtersheuser, dem Gründer von Aventus, unsere Gruppe als Geschäftsführer leiten.

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

Wieso ist ein Investment in regionale Gewerbemakler für Sie so attraktiv?

Wir sind selbst Unternehmer und wissen, wie wichtig unabhängige Beratung ist und welche enorme Bedeutung lokale Identität und Vernetzung vor Ort haben. Regionale Gewerbemakler vereinen Nähe zum Mittelstand und langfristige Kundenbeziehungen. Gleichzeitig profitieren sie besonders stark von den Vorteilen unserer Gruppe – etwa durch professionelle IT-Strukturen, besseren Zugang zu Versicherungsgesellschaften, Kompetenzzentren und den Austausch innerhalb unseres starken partnerschaftlichen Netzwerks. Diese Kombination macht das Aventus-Modell für unsere Partner und Kunden so attraktiv und für uns langfristig erfolgreich.

Wen sehen Sie als Ihre wichtigsten Wettbewerber unter den Konsolidierern an?

Wettbewerber gibt es immer. Private-Equity-finanzierte Aufkäufer spielen in unserem Kernsegment – den klassischen mittelständischen Gewerbe-Maklern – eher eine untergeordnete Rolle.

Historisch relevant waren in diesem Segment bspw. ATTIKON und Helmsauer, die ebenfalls familienunternehmerische Ursprünge hatten. Nachdem jedoch beide in den vergangenen Jahren von Private-Equity-Investoren übernommen wurden, sind wir heute eine der ganz wenigen aktiv wachsenden Maklergruppen in Deutschland, die vollständig in Familienhand geblieben ist.

Wir verstehen uns dabei bewusst nicht als „Konsolidierer“, sondern als mittelständische, unternehmergeführte Maklergruppe. Wir wollen ein besonderes Unternehmen für den Mittelstand und unsere Mitarbeiter schaffen und orientieren uns eher an Familienunternehmen wie bspw. Lockton in den USA, die, wie wir, eine vertrauensvolle und kundenorientierte Kultur haben.

Viele Gesprächspartner äußern zunehmend kritisch, dass reine Konsolidierer für sie keine langfristige Alternative darstellen. Wir erleben in Gesprächen mit verkaufsinteressierten Maklern sehr deutlich, dass unsere Position als Familienunternehmer als echter Differenzierungsfaktor wahrgenommen wird.

Welche Rolle nimmt Robens Goldbeck Unternehmerkapital innerhalb der Aventus Maklergruppe konkret ein – wo verstehen Sie sich als strategischer Sparringspartner und wo bewusst nicht als operativer Treiber?

Wir verstehen uns als langfristiger, strategischer Partner und Ankerinvestor von Aventus. Meine Partner, die Familie Goldbeck, haben in zwei Generationen mit Innovationskraft, Pioniergeist und langfristigem Denken ein führendes Familienunternehmen mit über 13.000 Mitarbeitern und großer internationaler Bedeutung geschaffen. Wir gemeinsam haben neben Aventus eine der größten Handwerker- und Ingenieurgruppen Deutschlands mit aufgebaut. Wir können daher unsere Erfahrungen weitergeben, wie man aus verschiedenen Unternehmen eine Gruppe formt, bei der sich Kunden zu Hause fühlen und unsere Mitarbeiter Besonderes leisten können. Wir begleiten die Aventus Gruppe entsprechend bei der Strategie, Auswahl der Maklerhäuser und bei der Kapitalausstattung.

Ganz bewusst liegt die operative Führung des Geschäfts vollständig bei den Aventus-Verantwortlichen. Unternehmerische Entscheidungen werden dort getroffen, wo Markt, Kunden und Mitarbeiter sind. Wir glauben an unternehmerische Freiheit. Dies motiviert uns und auch alle unsere tollen Mitarbeiter.

Die Beteiligung an Aventus erfolgt durch Familienkapital. Worin unterscheidet sich dieses Selbstverständnis grundlegend von klassischen Private-Equity-Ansätzen im Bereich der Maklerkonsolidierung?

Der Unterschied zwischen Familienkapital und Private Equity ist sehr groß. Private-Equity-Investments haben in der Regel eine kurze Haltedauer, sehr hohen Fremdkapitaleinsatz und kurzfristige Renditevorgaben.

Familienunternehmer investieren hingegen eigenes Vermögen mit einem offenen Zeithorizont. Entscheidungen werden nicht unter Verkaufsdruck getroffen, sondern mit Blick auf langfristige Stabilität, Reputation und Verantwortung gegenüber Mitarbeitern und Kunden. Wir sind im Markt vielleicht ein Gegenmodell zu Nervosität und Kurzfristigkeit.

Welche Bedeutung haben langfristige Perspektiven, unternehmerische Werte und persönliche Verantwortung bei Investitionsentscheidungen – gerade in einem Markt, der zunehmend von Finanzinvestoren geprägt ist?

Langfristigkeit bedeutet für uns, Verantwortung zu übernehmen – auch gerade dann, wenn Entscheidungen kurzfristig nicht die maximale Rendite versprechen. Wertorientierung ist dabei kein weicher Faktor, sondern ein wirtschaftlicher Erfolgsfaktor. Verlässlichkeit hat für uns und unsere Partner einen großen Stellenwert. Deshalb ermöglichen wir auch führenden Mitarbeitern, sich an Aventus langfristig zu beteiligen.

Vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen rund um die Helmsauer Gruppe sind Sie unter den großen Konsolidierern der einzig verbliebene rein familiengeführte Investor. Wie verändert das Ihre Wahrnehmung des Marktes und Ihre Verantwortung als Kapitalgeber?

Zunächst einmal ist so etwas immer traurig. Ich habe mit Herrn Helmsauer noch auf dem DKM-Podium gesessen. Die Entwicklung zeigt aber exemplarisch, wie sich Entscheidungsstrukturen verändern können, sobald Finanzinvestoren die Kontrolle übernehmen. Wenn Interessen divergieren, entscheidet am Ende nachvollziehbarerweise das Kapital. Die Anteilsmehrheit abzugeben, sehr stark fremdfinanziert zu wachsen und gleichzeitig noch als traditionelles Familienunternehmen aufzutreten, ist schwer miteinander zu vereinbaren. Ergebnisse aus solchen Divergenzen sind dann häufig nicht im Sinne der übernommenen Unternehmen, ihrer Mitarbeiter und ihrer Kunden.

Unsere Verantwortung als Familienunternehmer ist daher umso größer: Wir wollen eine verlässliche, langfristige Alternative bieten, die unternehmerische Identität respektiert und erhält. Wir geben Familienunternehmen eine langfristige Heimat.

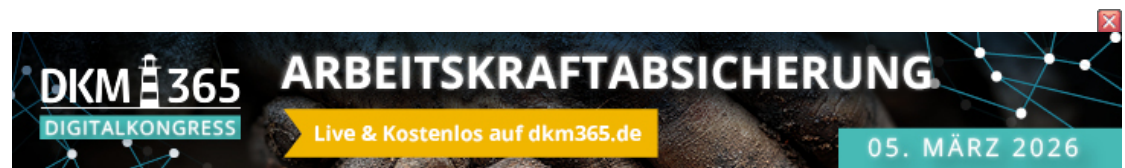
Welche Signale senden diese Entwicklungen aus Ihrer Sicht an Makler, die sich aktuell mit der Frage eines Verkaufs oder einer Beteiligung beschäftigen?

Sie zeigen, wie entscheidend es ist, nicht nur auf den Kaufpreis zu schauen, sondern auf Strategie, Werte und Reputation des Partners.

Wenn Sie die Perspektive eines unabhängigen Maklers einnehmen: Nach welchen Kriterien sollte aus Ihrer Sicht der „richtige“ Käufer oder Partner ausgewählt werden – jenseits von Kaufpreis und Bewertung?

Wer verkauft, gibt sein Lebenswerk in andere Hände. Entsprechend wichtig ist die Frage, ob der Käufer langfristig denkt, unternehmerische Freiheit zulässt und auch in schwierigen Phasen verlässlich bleibt. Mein Tipp für die Auswahl: Ruhig auf das Bauchgefühl hören.

.



DKM 365
DIGITALKONGRESS

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Live & Kostenlos auf dkm365.de

05. MÄRZ 2026

The banner features a dark background with a network of white dots and lines on the right side. A small red 'X' icon is visible in the top right corner.