

[🏠](#) / [Berater](#) / [Nachgefragt bei Daniel Ahrend, neuer CIO/COO bei Aventus](#)

Nachgefragt bei Daniel Ahrend, neuer CIO/COO bei Aventus

23.02.2026



Daniel Ahrend, CIO/COO bei Aventus. Foto: © Aventus



Exklusiv

Mitte Februar hat die Aventus Maklergruppe ihre Geschäftsführung verstärkt und Daniel Ahrend als neuen CIO/COO an Bord geholt. Ahrend bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Versicherungs- und Maklerbranche mit. Zuletzt war er als COO und CTO bei der Schunck Group sowie als Segment CIO der Ecclesia Gruppe tätig. finanzwelt hat nachgefragt, was Daniel Ahrend an seiner neuen Aufgabe reizt, welche Ziele er sich für 2026 gesetzt hat und wie er die Geschäftsentwicklung einschätzt.

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

Daniel Ahrend: Mich reizt an Aventus die Verbindung aus unternehmerischer Freiheit und langfristig orientiertem Familienkapital. Aventus ist kein Finanzkonstrukt mit Verkaufsdatum, sondern eine familiengeprägte Maklergruppe mit echtem Zukunftsanspruch, getragen von Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitenden und Partnern.

Unser Gesellschafterkreis besteht aus Unternehmerfamilien, Führungskräften und Partnermaklern, nicht aus Fonds mit befristeten Investmenthorizonten. Das verändert jede strategische Entscheidung. Wir investieren nicht mit Blick auf einen Exit, sondern mit Blick auf nachhaltige Substanz, stabile Partnerschaften und echte Wertschöpfung für Kunden.

In einem Markt, der stark von Konsolidierung und Renditedruck geprägt ist, positioniert sich Aventus bewusst als langfristige Alternative. Unser Ziel ist es, das führende regionale Maklerhaus für den deutschen Mittelstand aufzubauen, mit hoher Beratungsqualität und unternehmerischer Identität vor Ort.

Welche Schwerpunkte und Ziele haben Sie sich für 2026 gesetzt?

Ahrend: Mein strategischer Fokus liegt auf dem gezielten Ausbau unserer bereits leistungsfähigen Plattform, um den Kundenmehrwert und die Beratungsqualität unserer Partnermakler konsequent zu steigern.

Beratung steht dabei klar im Mittelpunkt. Alles, was Makler administrativ bindet, reduziert ihre eigentliche Stärke – die qualifizierte, persönliche Beratung. Unser Anspruch ist es daher, Komplexität systematisch aus dem Alltag zu nehmen, Prozesse zu vereinfachen und Effizienzpotenziale gezielt zu heben. Oder kurz gesagt: „Maklerzeit ist Beratungszeit“. Alles, was wir tun, zahlt konsequent auf dieses Ziel ein.

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

Unser Ziel ist es, neue Partner dabei zu unterstützen, ihre Beratungsstärke schneller voll zu entfalten und frühzeitig echten Mehrwert aus der Gruppe für ihre Kunden zu generieren, ohne ihre unternehmerische Identität einzuschränken.

Wie schätzen Sie die Geschäftsentwicklung in diesem Jahr ein?

Ahrend: Die Geschäftsentwicklung der Aventus Maklergruppe verläuft dynamisch und strukturell gesund. Wir verfolgen konsequent unseren qualitativen Wachstumskurs durch strategisch passende Zukäufe, den Ausbau spezialisierter Kompetenzzentren sowie die Weiterentwicklung unserer Daten- und Prozesslandschaft.

Wachstum verstehen wir nicht als Selbstzweck, sondern als strategisches Instrument zur Stärkung unserer Marktposition und zur weiteren Erhöhung der Beratungsqualität. Unser Ziel ist es, Aventus langfristig als unternehmerisch geprägte, regional verankerte und qualitativ führende Maklergruppe im deutschen Mittelstand zu etablieren. (mho)



Mehr aus dieser Kategorie



Anzeige

PayPal Open: Einfach Zahlungen erhalten als Selbstständige:r

PayPal Open bündelt praktische Tools für Soloselbstständige: Zahlungslinks, Kaufen-Buttons, Tap to Pay und die PayPal Business Debit Card - so erhalten Zahlungen sicher und unkompl...



Intelligente Steuergestaltung: Warum der Investitionsabzugsbetrag für Spitzenverdiener unverzichtbar ist

In einem Hochsteuerland wie Deutschland stellt die Optimierung der steuerlichen Belastung für Unternehmer, Freiberufler und Gutverdiener eine zentrale Herausforderung dar. Insbeson...

[Andere Themen](#)

[Aventus](#)

finanzwelt



Copyright © finanzwelt online - Alle Rechte vorbehalten

Verpassen Sie keine Nachricht aus der Welt der Finanzberatung,
melden Sie sich kostenlos an!

Informationen zum Anmeldeverfahren, Versanddienstleister,
statistischer Auswertung und Widerruf finden Sie in den
Datenschutzbestimmungen.

Anmelden

Für den Versand unserer Newsletter nutzen wir rapidmail. Mit Ihrer
Anmeldung stimmen Sie zu, dass die eingegebenen Daten an rapidmail
übermittelt werden. Beachten Sie bitte deren AGB und
Datenschutzbestimmungen.

Rubriken

[Advertorial](#)

[Kolumnen](#)

Service

[Abo](#)

[eMagazine](#)

Finanzwelt

[AGB](#)

[Datenschutz](#)

Krypto
Panorama
Recht

Mediadaten
Termine

Impressum
Kontakt
Unternehmen