

## AdvisorTech

**Kontakt:** AdvisorTech GmbH, Thomas Fleck  
60322 Frankfurt, An der Welle 4, Tel.: 069/  
75 93 81 06, E-Mail: tfleck@advisortech.com  
Internet: www.advisortech.de

**Kurzporträt:** Das Unternehmen wurde von Timothy McCarthy, Expräsident von Charles Schwab und Fidelity Brokerage, gegründet und ist bereits seit März aktiv. AdvisorTech liefert die Software, benötigt aber eine Depotstelle, derzeit die AVB, eine weitere soll folgen.

**Leistungsumfang:** AdvisorTech liefert eine komplette Software von der Kundenberatung über die Fondsauswahl über Online-Order bis hin zur Provisionsverrechnung.

**Kosten/Provisionssystem:** Nach Anzahl der Lizenzen kostet die Software max. 4000 Euro p. a. Fonds werden zum NAV plus Aufschlag gekauft, von d. lukrierten Bepo werden 60–90 % bezahlt.

**Größtes Plus:** verfügt über das beste Fondsanalysesystem zur Fondsauswahl. Ist tatsächlich konzernunabhängig.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** hohe fixe Lizenzgebühren (sollen aber reduziert werden). Hat sich aus dem japanischen Markt zurückgezogen.

## Attrax

**Kontakt:** Attrax S. A., 4. rue Thomas Edison  
L-1445 Luxembourg. Tel.: 00 352/260 26-60 30  
E-Mail: mathias.badouin@attrax.lu  
Internet: www.attrax.lu

**Kurzporträt:** Das Unternehmen ist eine 100-prozentige Tochter der DG Bank Luxembourg und die erste „echte“ Plattform, die in Deutschland bereits aktiv ist. Als Depotbank fungiert die DG-Bank Luxembourg. Die Vertriebsvereinbarungen werden mit den KAGs direkt geschlossen.

**Leistungsumfang:** Attrax konzentriert sich ausschließlich auf Abwicklung vom einfachen Online-Order bis hin zu Tools zur standardisierten Fondsvermögensverwaltung. Keine Aktien.

**Kosten/Provisionssystem:** Attrax bietet keine standardisierten Lösungen. Die verrechneten Kosten sind ein „Wechselspiel“ aus Depotgebühren, Transaktionskosten und Provisionen.

**Größtes Plus:** verfügt als einzige Plattform bereits über Praxiserfahrung in Deutschland und hat bereits ein Call Center installiert.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** hat bereits den dritten Geschäftsführer im Einsatz. Die Mutter tritt neutral auf, aber Volks- und Raiffeisenbanken könnten Attrax zum Politikum machen.

## Betax

**Kontakt:** BETAX-systems GmbH, Armin Bantelmann, 93059 Regensburg, Im Gewerbepark C30,  
Tel.: 01805/52 38 29, E-Mail: info@BETAX-systems.de, Internet: www.BETAX-systems.de

**Kurzporträt:** BETAX-systems ist in der Vermittlerschaft besser über deren Tochtergesellschaft Avalonia bekannt, die Software für Finanzdienstleister zur Verfügung stellt. Die Avalonia-Oberfläche wurde um Fondsabwicklung aus dem Hause BETAX ergänzt.

**Leistungsumfang:** On- und Offline-Depotverwaltung und Orderlösungen Berater, strukturierter Programmaufbau für Vertriebe. Genießt einen guten Ruf für seine Datenschnittstellen.

**Kosten/Provisionssystem:** Zwar bestehen Datenschnittstellen zu den KAGs, jedoch keine Vertriebsvereinbarungen. Die Kosten für Softwarelösungen müssen individuell vereinbart werden.

**Größtes Plus:** bietet bereits in der Praxis erprobte Softwarelösungen an und hat keine Eigeninteressen am Fondsvertrieb selbst.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** ist für kleinere Vermittler ohne attraktive Provisionsvereinbarungen als „Stand alone“-Lösung nicht attraktiv.

## DAB

**Kontakt:** Direktanlagebank, Thomas Pickard  
81241 München, Landsberger Straße,  
Tel.: 089/500 68 737, E-Mail: thomas.pickard@dab.com, Internet: www.dab.com

**Kurzporträt:** Die DAB ist eine Tochter der Hypo Vereinsbank und arbeitet seit zwei Jahren mit Vermögensverwaltern zusammen. Allerdings ist der Direktbank mit den Kurseinbrüchen das angestammte Endkundengeschäft weggebrochen, sie schreibt nun tiefrote Zahlen.

**Leistungsumfang:** Fonds werden über eine Clearingstelle gekauft, darüber hinaus können auch VL-Fonds, Indexzertifikate, Aktien oder Optionen abgewickelt werden.

**Kosten/Provisionssystem:** Der Berater kauft zu den Einstandskonditionen der DAB und bezahlt eine geringe Transaktionsgebühr. Bestandsprovisionen sind individuell zu vereinbaren.

**Größtes Plus:** bereits praxiserprobt. Reibungslose Abwicklung. Auch alle anderen Wertpapiertransaktionen möglich.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** bürokratischer Systemzugang, sehr leistungsfähig, aber deshalb auch kompliziert, mit der FSB kommt ein Konkurrent aus dem gleichen Konzern.

## ebase

**Kontakt:** ADIG, Michael Geyer  
85540 München, Richard-Reitzner-Allee 2  
Tel.: 089/75 93 81 06, E-Mail: rudolf.geyer@adig.de, Internet: www.ebase.de

**Kurzporträt:** ebase steht für European Bank for Fund Service und ist eine Tochter von ADIG. Neben den eigenen Depots wird auch die Depotführung für andere KAGs angeboten und die Zusammenarbeit mit großen Vertrieben gesucht. Der Startschuss fällt im Januar.

**Leistungsumfang:** ebase versteht sich vor allem als Abwicklungsplattform für Fonds und ist grundsätzlich kostenfrei, zusätzliche Tools werden im „Baukastensystem“ angeboten.

**Kosten/Provisionssystem:** Die Depots kosten einheitlich 36 EUR, es fallen keine weiteren Gebühren wie Transaktionskosten an. Provisionsvereinbarungen werden individuell getroffen.

**Größtes Plus:** verfügt bereits über eine hohe Anzahl von Kundendepots, was das Erreichen des Break even erleichtert.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** gehört zur Commerzbank, die im Asset Mgmt. Verluste schreibt und Verkauf von ADIG nicht ausschließt. Offen bleibt, was dann mit ebase passiert.

## Farao

**Kontakt:** Farao Fonds Service AG, Michael Knobloch, 40212 Düsseldorf, Steinstraße 20  
Tel.: 0211/136 08-401, E-Mail: vorstand.farao@de, Internet: www.farao.de

**Kurzporträt:** Die Farao Fonds Service AG ist eine Tochter der Ideenkapital AG in Düsseldorf, an der wiederum die ERGO-Gruppe über den ERGO-Trust zu 60 Prozent beteiligt ist. Zielgruppe der Internetplattform sind freie Finanzdienstleister. Testbetrieb beginnt Anfang 2002.

**Leistungsumfang:** Neben klassischen Investmentfonds werden auch Immobilienfonds sowie diverse Berater- und Info-Tools angeboten. Weitere Produkte sollen laufend folgen.

**Kosten/Provisionssystem:** Die Software wird kostenlos zur Verfügung gestellt, die Verprovisionierung wird von der Depotbank abhängen – Detailverhandlungen laufen noch.

**Größtes Plus:** plant eine Plattform für den Finanzdienstleister über alle Anlageformen und Bankdienstleistungen hinweg.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** Die Depotbank ist noch nicht bekannt und hat mit der Fonds Service Bank einen Mitbewerber im Konzern, der scheinbar am „längeren Ast“ sitzt.

## Fundshub

**Kontakt:** Fundshub Fundsupermarket Solutions Stefan Stobbe, Alderman's Walk, London EC2M 3XR, Tel.: 00 44/20 774 37 05, E-Mail: stefan.stobbe@fundshub.com, www.fundshub.com

**Kurzporträt:** Das Unternehmen ist ein Joint Venture von JP Morgan und Investia Limited, einer britischen E-Commerce-Gesellschaft, und hat sich auf Abwicklungssoftware für Finanzinstitute spezialisiert und ist mit den vorhandenen Plattformen nur bedingt vergleichbar.

**Leistungsumfang:** Fundshub bietet ausschließlich Abwicklungslösungen ohne Vertriebsvereinbarungen an und ist im Regelfall nur für Finanzinstitutionen mit Depotbank interessant.

**Kosten:** Die Installation erfolgt den individuellen Bedürfnissen entsprechend. Zur Orientierung: Die anfallenden Kosten beginnen je nach Ansprüchen bei drei Millionen Euro aufwärts.

**Größtes Plus:** zeichnet auch für die Abwicklung der Chase Bank – eine der weltweit größten Retail-Banken – verantwortlich.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** kommt aufgrund der Kosten nur für große Häuser in Frage, bietet weder Frontend noch Depotbank im Package an.

## Fonds Service Bank

**Kontakt:** FSB Fonds Service Bank, Friedrich-Christian Grimm, 82008 Unterhaching, Bibergerstraße 93, Tel.: 089/20 70 60, E-Mail: infomail@fondsservicebank.de, www.fondsservicebank.de

**Kurzporträt:** Das Unternehmen ist ein Joint Venture der MEAG Munich ERGO und der Hypo Vereinsbank. Neben den eigenen Fonds (Activest, MEAG) können in Hinkunft auch Fremdfonds verwahrt werden. Activest-Fonds wird es ausschließlich über die Plattform geben.

**Leistungsumfang:** Die Fondsservicebank ist bereits aktiv, das Frontend für Vertriebspartner existiert bereits, wird sich auf Online-Kauf und -Verkauf bzw. Abwicklung konzentrieren.

**Kosten/Provisionssystem:** Derzeit liegen keine Informationen vor. Entsprechende Regelungen werden in Zusammenarbeit mit den ersten Vertriebspartnern festgelegt.

**Größtes Plus:** Activest-Fonds werden ausschließlich in der Fonds Service Bank verwahrt, was eine große Anzahl an Depots bringt.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** in der Planung war die Reduzierung der Depotgebühren bei Erreichen bestimmter Activest-Volumen vorgesehen, wäre damit nicht neutral.

## Frankfurter Fondsbank

**Kontakt:** Frankfurt-Trust, Karl Stäcker  
60042 Frankfurt, Grüneburgweg 102, Tel.:  
069/920 50 109, E-Mail: k.staecker@frankfurt-trust.de, Internet: www.frankfurt-trust.de

**Kurzporträt:** Die Frankfurter Fondsbank ist eine Tochter von Frankfurt-Trust und der BHF Bank. FT genießt in der Vermittlerschaft den Ruf, eine vergleichsweise rasche und fehlerfreie Abwicklung zu bieten. Geplanter Starttermin ist der 1. Januar.

**Leistungsumfang:** FFB bietet das Backoffice sowie das Frontend auch separat an, das Frontend enthält auch zahlreiche Tools zur Beraterunterstützung.

**Kosten/Provisionssystem:** Depotgebühren mit 0,25 % (mind. 12, max. 40 EUR) günstig, Frontend ab 2 EUR/Depot (mind. 500 EUR) separat nutzbar. Detailprovisionen sind nicht bekannt.

**Größtes Plus:** hat in der Vergangenheit Kontinuität in der Zusammenarbeit mit Vermittlern bewiesen. Bietet glaubhaft neutrale Plattform.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** Die Frage ist, ob genug Einkaufskraft gebündelt werden kann, um Top-Konditionen an Vermittler zahlen zu können. Bisher noch wenig KAG-Verträge.

## Fundsnetwork

**Kontakt:** Fidelity, Anett Hüssen  
60325 Frankfurt, Rüterstraße 13,  
Tel.: 069/24 26 02 543, E-Mail: anett.huessen@fid-intl.com, Internet: www.fidelity.de

**Kurzporträt:** Fundsnetwork ist der Markenname des „Fidelity Fondssupermarktes“, der in Großbritannien bereits operativ tätig ist (www.funds-network.co.uk). Geplanter Start in Deutschland: Januar 2002. Fundsnetwork spricht gleichermaßen Privatanleger und Vermittler an.

**Leistungsumfang:** übersichtliche und einfach zu handhabende Oberfläche zum Kauf und Verkauf von Fonds. Tolle Unterstützung im Marketing, z. B. bei Kundenbriefen und Mailings.

**Kosten/Provisionssystem:** Fidelity wird sowohl die Software als auch die Depotführung kostenlos anbieten – auch für fremde Fonds. Provisionen werden nach Umsatz gestaffelt bezahlt.

**Größtes Plus:** verfügt bereits über Erfahrung in der Praxis, der „Marketingweltmeister“ bietet sehr gute Tools zur Kundengewinnung.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** Das Frontend in GB ist für den Kunden eine ständige Versuchung, es doch ohne Berater zu versuchen, und für den Berater, Fidelity-Fonds zu kaufen.

## Gamax

**Kontakt:** Gamax, Bettina Schmitz, 51373  
Leverkusen, Heinrich-von-Stephan-Straße 6A,  
Tel.: 0214/85 16-0, E-Mail: b.schmitz@gamax.de  
Internet: www.gamax.de

**Kurzporträt:** Gamax wurde erst kürzlich von der italienischen Finanzgruppe Mediolanum – dahinter steht der Berlusconi-Clan – gekauft. Mediolanum betreibt in Italien bereits eine „Internet-Bank“ und bezieht dabei sogar die Teletextseiten von Berlusconi-Sendern zur Konteneinsicht ein.

**Leistungsumfang:** Über die ebenfalls kürzlich übernommene Bank Aufhäuser und mit dem Gamax-Frontend soll das gesamte Dienstleistungsangebot einer Bank angeboten werden.

**Kosten/Provisionssystem:** Derzeit ist noch alles offen, fraglich ist auch, ob alle Tools des Systems auch Nicht-Gamax-Vermittlern zugänglich sein werden.

**Größtes Plus:** viel versprechende Verknüpfung von Internet, Fernsehen, Bankleistungen und mobilen Beratern.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** Dass Gamax-Fonds bevorzugt werden, ist kein Geheimnis. Parallel soll ein Strukturvertrieb aufgebaut werden.

## LPL moventum

**Kontakt:** Moventum S. A., Andreas Morsch  
L-5365 Munsbach, Parc d'Activité Sydrall  
Tel.: 00 352/26 15 42 00, E-Mail: info@moventum.lu, Internet: www: moventum.net

**Kurzporträt:** Know-how-Geber für das Joint Venture von GPA und Bank Lux. ist LPL, die Muttergesellschaft von GPA, die in den USA seit 30 Jahren in der Beratungs- und Verkaufunterstützung für Vermittler aktiv ist. Die Plattform (www.lpl.com) ist erst seit drei Jahren online.

**Leistungsumfang:** Zum Start liefert Moventum eine komplette Unterstützung für den Fondsberater von Fondsauswahl bis zu Marketingtools. Später werden auch Versicherungen integriert.

**Kosten/Provisionssystem:** Dzt. liegen noch keine Informationen vor. Moventum präsentiert sich erstmals beim FONDS-KONGRESS in Mannheim (23. u. 24. 1.) der Vermittlerschaft.

**Größtes Plus:** hat bereits Erfahrung. LPL betreibt mit 4000 Maklern bereits eine Plattform mit einem Jahresvolumen 15 Mrd. USD.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** Die Fülle der angebotenen Leistungen kann nicht kostenfrei sein, was in der Vermittlerschaft nur schwer durchsetzbar ist.

## MFX

**Kontakt:** Metzler Fund Exchange, Hartmut Petersmann, 60311 Frankfurt, Große Gallus-Straße 18, Tel.: 069/21 04 14 11, E-Mail: h.petersmann@metzler.com, www.metzler.de

**Kurzporträt:** Metzler Fund Exchange, kurz MFX, ist die Internetplattform des Bankhauses Metzler und läuft derzeit noch im Probetrieb, die Softwarelösung stammt von Gerd Bennewirtz (SJB). MFX richtet sich an Qualitätsvermittler und nicht nur an große Vertriebsorganisationen.

**Leistungsumfang:** Die Plattform bietet das gesamte Leistungsspektrum für den Fondsvermittler vom Beratungsprotokoll über die Fondsauswahl bis hin zur Provisionsverrechnung.

**Kosten/Provisionssystem:** MFX bietet „Best-of-Kondition“, d. h., die Provisionszahlungen orientieren sich an den Vereinbarungen der Vertriebspartner, die Software ist der Mehrwert.

**Größtes Plus:** Mit rund 20 Maklerbetreuern verfügt Metzler über guten Zugang in der Vermittlerbranche und kennt deren Bedürfnisse.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** tritt in direkte Konkurrenz zu den Pools, ohne deren Hilfe nur schwer eine hohe Anzahl von Vertriebspartnern gewonnen werden kann.

## Netfonds

**Kontakt:** netfonds24.de, Karsten Dümmler 20097 Hamburg, Hammerbrookstraße 5, Tel.: 040/82 22 67, E-Mail: kdummler@netfonds24.de, Internet: www.netfonds.de

**Kurzporträt:** netfonds ist ein mit Venture Capital finanziertes, privates Unternehmen und kommt ursprünglich aus dem Endkundengeschäft (www.netfonds24.de), betreibt einen Maklerpool, stellt auch Softwarelösungen ohne Vertriebsvereinbarungen zur Verfügung. Ist bereits aktiv.

**Leistungsumfang:** netfonds bietet komplette Softwarelösungen inkl. div. Beratungstools für offene und geschlossene Fonds an, bietet auch Softwarelösungen für Finanzinstitutionen.

**Kosten/Provisionssystem:** Für die Nutzung des Pools fällt eine einmalige Einrichtungsgebühr in der Höhe von 25 EUR an. Alle anderen Lösungen bedürfen einer individuellen Vereinbarung.

**Größtes Plus:** kleines, flexibles Unternehmen, das versucht, sich optimal an die Bedürfnisse der Partner anzupassen.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** netfonds braucht umsatzstarke Partner für bessere Konditionen bei den KAGs und gleichzeitig die guten Konditionen, um große Partner zu gewinnen.

## Oppenheim

**Kontakt:** Sal. Oppenheim, Matthias Urban 50667 Köln, Unter Sachsenhausen 4, Tel.: 0221/145 27 60, E-Mail: matthias.urban@oppenheim.de, Internet: www.oppenheim.de

**Kurzporträt:** Die Fondsplattform setzt auf der Abwicklung des Bankhauses Oppenheim auf, sodass nur das Frontend entwickelt werden musste. Der Testbetrieb läuft bereits, der breite Marktauftritt ist vom Verlauf des Testbetriebs abhängig, dürfte aber schon bald bevorstehen.

**Leistungsumfang:** Oppenheim bietet Abwicklung und Frontend kostenlos an. Die Plattform wird als zusätzliche Serviceleistung für Vertriebspartner verstanden.

**Kosten/Provisionssystem:** Depotgebühren 0,05 Prozent pro Depot (plus 0,25 für Fremdfonds), aber mind. 24 EUR bzw. max. 200 EUR. Weitere Kosten entstehen nicht.

**Größtes Plus:** niedrige Entwicklungskosten, da bereits eine funktionierende Abwicklung im Backoffice der Bank vorhanden war.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** Das Angebot ist nur für Berater interessant, die keine zusätzlichen Tools zum Beispiel zur Fondsauswahl benötigen.

## PartnerWorld

**Kontakt:** DWS Investment S. A, Anton Karl Ertl L-1115 Luxembourg, Blvd. Konrad Adenauer, Tel.: 069/719 09 320, E-Mail: anton-karl.ertl@dws.de, Internet: www.dws-partner.de

**Kurzporträt:** PartnerWorld ist die Fondsplattform aus der DWS-Gruppe, die zusammen mit der Deutschen Bank der größte Fremdfondsverkäufer in Deutschland ist. PartnerWorld hat mit Finanzplan und Dr. Jung & Partner bereits die beiden ersten namhaften Pools auf der Plattform.

**Leistungsumfang:** Die Plattform geht über eine Clearingstelle und kann das gesamte Fondsumiversum anbieten. Unterstützt den Berater bei Abwicklung, Fondsauswahl und im Marketing.

**Kosten/Provisionssystem:** Die Depotgebühren sollen im unteren zweistelligen Euro-Bereich liegen. Das Provisionssystem wird erst in diesen Tagen festgelegt.

**Größtes Plus:** kauft Fonds mit der Einkaufsmacht der DWS und dürfte mit der Abwicklung keinerlei Probleme haben.

**Größtes Manko / Unsicherheitsfaktor:** zählt zweifelsfrei zu den mächtigsten Anbietern, genau diese Stärke ist Gegenstand der Befürchtungen, dass hier ein „Beinahe-Monopol“ entsteht.