



# Plattformve

Deutschlands Fondsberater ist verunsichert: soll man sich einer Plattform anschließen, oder ist es noch zu früh? Wenn ja, welcher? Wenn nein, was sind die Alternativen?

**F**ondsplattformen sind in der deutschen Vertriebslandschaft nach wie vor das Thema Nummer eins. Vermittler haben Angst, dass sie ohne Plattformanbindung langfristig im Wettbewerb nicht mehr bestehen können, Banken und Versicherungen springen auf den bereits flott fahrenden Zug auf, und kleinere Fondsgesellschaften führen Sondierungsgespräche, um ihre Abwicklung auszulagern. Ohne Fondsplattformen wird nichts mehr gehen, und alle Beteiligten – Produktgeber, Abwickler und Vertrieb – werden sich mit ihnen beschäftigen müssen. So weit

herrscht in der Branche Konsens. Nur wann dies alles der Fall sein wird, weiß heute noch niemand. Auch sonst scheinen die offenen Fragen immer noch bei weitem zu überwiegen, während die Antworten zumeist theoretischer Natur sind. So herrscht etwa mit Verweis auf die USA Einigkeit in dem Punkt, dass langfristig nur zwei bis drei, maximal vier Plattformen überleben werden.

Aber Deutschland ist nicht Amerika. Und obwohl **FONDS** professionell auf den folgenden Seiten in der bisher umfangreichsten und ausführlichsten Plattformübersicht bereits die

Daten von 14 Anbietern vergleicht, kann auch von uns nicht der Anspruch auf Vollständigkeit erhoben werden. Denn es drängen immer noch neue Teilnehmer in den Markt. Manchmal ist unsere „Unvollständigkeit“ übrigens Absicht: So fehlt etwa FondsHub, weil das Angebot ausschließlich für einige wenige Großunternehmen in Frage kommt. Andere Newcomer wie die Landesbank Kiel fehlen, weil noch zu wenig über sie bekannt ist. Fest steht bisher nur, dass neue Plattformen den Wettbewerb weiter anheizen, was für die Unternehmen dahinter heißt, dass sie noch



# Vergleich

mehr Investitionen tätigen müssen, um bessere Leistungen zu noch günstigeren Preisen anbieten zu können. Günstigere Preise bewirken kleinere Margen, die wiederum mehr Volumen erfordern, um überleben zu können. Mehr Volumen akquiriert man nur mit mehr Vertriebspartnern, und um die zu bekommen, kommt man nicht um aggressives, sprich teures Marketing herum. Marketingversprechungen erzeugen zwar Nachfrage, schrauben aber gleichzeitig die Ansprüche in die Höhe – ein Teufelskreis ...

Die These, dass langfristig nur drei bis vier Plattformen überleben werden, ist also nicht ganz aus der Luft gegriffen. Wer aber glaubt, heute schon Prognosen darüber abgeben zu können, welche Plattform zu den Überlebenden zählen wird, der irrt. Noch vor wenigen Wochen schlotterten den Mitbewer-

Neue Eigentümer der Allianz Vermögensbank sollten auch AdvisorTech Aufwind verleihen:  
Thomas Fleck, Sales-Chef

**FONDS**  
professionell

<http://www.fondsprofessionell.de>

bern allein bei dem Gedanken an Partnerworld, dahinter steht bekanntlich die DWS, die Knie. Heute sagt Andreas Feiden, European

Head of CRM und E-Business, in dessen Verantwortungsbereich auch Partnerworld fällt, im Gespräch mit **FONDS** professionell, dass man sich eigentlich nicht als Wettbewerber zu den Plattformen positionieren will: „Partnerworld tritt nicht in Konkurrenz zu den Plattformen, sondern ist eine zusätzliche Dienstleistung für unsere Vertriebspartner.“

So betrachtet ist Größe kein Garant dafür, dass ein Plattformanbieter zu den besagten zwei bis vier Überlebenden zählen wird, die den Markt langfristig dominieren werden. Genauso wenig sind kleinere Anbieter von vornherein chancenlos. So wurden gerade in diesen Tagen die Karten für AdvisorTech neu gemischt, denn an deren Modell wurde vor allem die Konzernzugehörigkeit der Allianz Vermögensbank kritisiert, die unter Vermittlern weiterhin als Geschäftshindernis galt. Unmittelbar zu Redaktionsschluss wurde die Allianz Vermögensbank von der LVM Versicherungsgruppe Münster gekauft. Sie wird nun bald wieder unter ihrem alten Namen „Augsburger Aktienbank“ auftreten, und damit hat sich auch die Ausgangssituation für AdvisorTech markant verbessert. Allein dieser Fall zeigt, dass sich Vorhersagen über die Entwicklung des Plattformgeschäfts der nächsten Jahre sehr rasch als Fehlspekulationen erweisen können.

Umso mehr, als bis dato noch nicht einmal klar ist, was unter einer Plattform genau zu verstehen ist. Eine eindeutige Definition gibt es jedenfalls nicht. Selbst jene, die sich als „Komplettanbieter“ bezeichnen, sind in Wahrheit nicht miteinander zu vergleichen. Momentum denkt beim Begriff „Komplettanbieter“ an eine umfassende Unterstützung für den Berater – und meint damit die Hil-



# „Offline-Lösung gefragt“

**B**etax-Systems liefert die Schnittstelle zwischen Vertriebsorganisationen, Fondsgesellschaften und Plattformen und kennt die Probleme aller Beteiligten: Das Softwarehaus hat die Investmentdaten von mehr als 95.000 Endkunden für seine Partner zusammengeführt, ein Depotvermögen von 1,5 Milliarden Euro überschritten und bewältigt monatlich rund 25.000 Transaktionen. **FONDS** *professionell* sprach mit Geschäftsführer Armin Bantelmann.

## Glauben Sie, dass Ihre Dienstleistung auch langfristig gefragt ist, wenn Berater nur noch über Plattformen verkaufen?

Unsere Dienstleistung besteht darin, die unterschiedlichen Datenquellen, die in der Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Fondsgesellschaften entstehen, auf ein Kundendepot zu konsolidieren. Dieses Problem wird durch Fondsplattformen nur noch verstärkt, da das Direktgeschäft ja parallel weiterläuft. Betax setzt hier an und bietet eine Standardsoftwarelösung, die es ermöglicht, über ein einheitliches System alle Daten zu verwalten. Zudem werden die Daten nur online transportiert, stehen dann aber offline für Berechnungen und Auswertungen jederzeit zur Verfügung.

## Sind Offline-Lösungen heutzutage überhaupt noch gefragt?

Die Nachfrage nach einem Offline-Agentur- und Bestandssystem steigt sogar – selbst in hoch entwickelten Kapitalmärkten wie in Großbritannien. Die Stärke von Offline-Lösungen liegt im ausgereiften Reporting und in typischen Datenbankfunktionen, die online nicht so umfangreich dargestellt werden können. Ein einfaches Beispiel ist die Terminfunktion in einem Kundendepot. In der Software kann ich bei jedem Kunden Termine und Daten zusätzlich hinterlegen und mich beim Start der Software erinnern lassen. Eine Software stellt daher eine ideale Ergänzung zu Depotdaten dar.

## Wo orten Sie, abgesehen von Datenbankfunktionen, noch Handlungsbedarf im Angebot der Plattformen?

Vor allem das Fonds-Settlement stellt Plattformen immer wieder vor neue Herausforderungen, da es für Handelssysteme ohne Clearing-Institut keine Erfahrungswerte gibt. So wird beispielsweise ein Fonds ge-, der andere verkauft. Man denkt, dass dies am selben Tag



geschieht. Manche Anbieter können das jedoch nicht darstellen, da die Kaufbestätigungen der KAGs bis zu fünf Tage auf sich warten lassen. Oder das Führen von unterschiedlichen Devisenkursen kann ein depotführendes Institut vor ein noch nicht zu lösendes technisches Problem stellen. Jeder Anlageberater weiß, dass er am selben Tag bei drei Fondsgesellschaften durchaus drei unterschiedliche Dollarkurse bekommen kann. Die Kette von nicht vorhersehbaren Problemen fortzusetzen wäre einfach.

## Denken Sie, dass ein Pool mit nur einer Plattform sein Auskommen finden wird?

Wenn ein Plattformanbieter der Organisation alles Notwendige für die Abwicklung bietet, kann eine Plattform ausreichen. Die Pools tendieren allerdings dazu, ihre Unabhängigkeit durch die Zusammenarbeit mit mehreren Plattformen hervorstreichend und ihren Beratern die Wahl zu lassen. Einzig für den Vermögensverwalter ist es nicht rentabel, mit mehreren Plattformen zu arbeiten.

## Wie beantworten Sie die Überlebensfrage der Plattformen?

Diese Frage ist sehr schwer zu beantworten, denn schon heute stellt sich die Situation anders dar als noch vor ein bis zwei Jahren. Es kann gut sein, dass am Ende nicht die innovativsten oder die größten übrig bleiben, sondern jene, die sich als praxisnahe Anbieter einen Namen machen.

**Wir danken für das Gespräch.**

feststellung in Teilbereichen wie Analyse, Abwicklung und Marketing. Der Komplettanbieter DAB assoziiert damit hingegen eher das Leistungsspektrum einer Bank und die damit verbundene Produktpalette. Unsere Tabelle listet dennoch neben der Direktanlagebank, auch Moventum oder die FondsServiceBank auf. Denn die Anforderungen der Vermittler bzw. der Vertriebsunternehmen an „ihre“ Plattform sind genauso unterschiedlich wie die Angebote der Plattformen. Hier werden eindeutig Äpfel Birnen gegenübergestellt, aber solange sich die Paarungen – welche Plattformlösung eignet sich für welchen Vermittlertypus – nicht klar herauskristallisiert hat, müssen sie sich die Vergleiche gefallen lassen. Und das passiert zähneknirschend wie beispielsweise im Fall der Direktanlagebank (DAB), die sich in die Rubrik „Abwicklungsmaschinerie“ einordnet und sich mit dem Angebot der FondsServiceBank nicht vergleichen lassen will. „Wir bieten das Leistungsspektrum einer Privatbank zu ALDI-Preisen, während die FondsServiceBank nur einen Teil dieses Leistungsspektrums anbietet“, äußert etwa der neu ernannte DAB-Vorstand für den B2B-Bereich, Jens Hagemann, seine Bedenken gegen derartige Vergleiche (beide Unternehmen gehören übrigens zum HVB-Konzern). „Aber“, so Hagemann, „es ist durchaus denkbar, dass die beiden Unternehmen im Bereich der Fondsabwicklung verstärkt zusammenarbeiten.“

Was nun für diese zwei Unternehmen gilt, ist – Konzernzugehörigkeit hin oder her – auch für andere Marktteilnehmer nicht auszuschließen. Warum soll nicht etwa attrax das Frontend von AdvisorTech mitanbieten? Man kann davon ausgehen, dass es hier in Zukunft durchaus zu Paarungen von Unternehmen kommt, die unterschiedliche Stärken in Teil-

*Fortsetzung auf Seite 18*

Heizt mit aggressivem Marktauftritt den Wettbewerb an: Andreas Morsch, Moventum



Fragen	Advisor Tech	attract S.A.	DAB bank
<b>Ansprechpartner</b>	Geschäftsführer: Peter Stanton Head of Sales: Thomas Fleck 069/75 93 81 06 tfleck@advisorstech.de www.advisorstech.de	Geschäftsführung: Ingrid Zantis, Julien Zimmer, Mathias Badouin 00352/260 26 90 00 info@attract.lu www.attract.lu	Vorstand für den B2B-Bereich: Jens Hagemann Head of Sales: Thomas Pickard, Thomas Vogl 089/500 68-737 oder -703 thomas.pickard@dab.com www.dab.com
<b>Telefon</b>			
<b>E-Mail</b>			
<b>Homepage</b>			
<b>Besitzverhältnisse/Eigenmittel</b>	Vorerst 145 Mio. US-Dollar Venture Capital u. a. von Whitney & Co., First Union Capital Partners, JPMorgan Partners, Morgan Stanley, Hambrecht & Quist sowie Privatinvestoren	100%ige Tochter der DZ Bank International S.A., 2,5 Millionen Euro Eigenkapital, keine weiteren Beteiligungen geplant	68,58 Mio. nennwertlose Inhaberstammaktien (HVB 70,64 %, free float 28,22 %). HVB hat bereits mehrere außerordentliche, „ertragswirksame“ Zuschüsse geleistet und bürgt mit Patronanzklärung für einen Teil der Konten.
<b>(geplanter) Starttermin</b> <b>(geplanter) Break-even</b>	seit Mai 2001 2004	seit April 2001 keine Angaben	seit 1994 keine Angaben
<b>Hauptzielgruppe</b>	IFAs ab mittlerem Volumen, Vermögensverwalter, kleinere bis mittelgroße Maklerpools und Vertriebsorganisationen	IFAs ab mittlerem Volumen, Vermögensverwalter, mittelgroße bis große Maklerpools und Vertriebsorganisationen, Banken und Sparkassen, Versicherungen sowie KAGs, die eine zu geringe Stückzahl eigener Depots verwalten, um kostendeckend arbeiten zu können	Vermögensverwalter, Fondsvermittler, Banken, Versicherungen, KAGs und Wertpapierhandelshäuser sowie Endkunden
<b>Erste Nutzer</b> (exemplarische Auflistung)	Aruna, EFC, FIZ, G.F.A., Mercurion, Richard W. Ossen	Dr. Jens Ehrhardt, Fonds Select, PEH Wertpapier AG, Pictet Funds, Bankhaus Delbrück & Co	Monad GmbH, AWD Schweiz, Flossbach & von Storch AG
<b>Depotstelle</b>	Derzeit die Augsburger Aktienbank (Deutschland), weitere sind geplant	attract S.A. (Luxemburg), attract führt Lagerstellendepots bei den einzelnen KAGs	DAB Bank (Deutschland)
<b>Anzahl der Depots</b>	rund 4.000	rund 50.000 inkl. Register	560.000 Depots, davon 35.000 über Berater
<b>Anzahl KAGs/Fonds</b>	154 KAGs/über 5.000 Fonds	69 KAGs/über 2.400 Fonds	alle/ca. 150 direkte Vereinbarungen mit KAGs
<b>Leistungsspektrum/Services</b>	Technologiedienstleister für Fondsplattformen. Das System (ATweb) bietet über das Internet alle Beratungs- und Abwicklungsmodelle, die für eine qualifizierte und umfangreiche Investmentberatung notwendig sind. Zugriffsmöglichkeiten auf alle in Deutschland registrierten Investmentfonds. Sparpläne für Fonds, die bisher noch nicht sparplanfähig sind. Ausführliches Reporting mit Fondsinformationen und Berichten zu Portfolios (gute Kontaktanlässe beim Kunden). Broschüren und Informationsmittel zur Pflege des Kundenstamms. Helpline mit Kundendienst- und Betreuungsteam für die Makler. Kostenloses Ersttraining. Strategievorschlüsse auf Basis Kundenanalysebögen. Gute Fondsanalyse-Tools	Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung. Keine Mindestsummen bei Einmalanlagen, automatische Wiederanlage. Sparpläne ab 50 Euro monatlich für Fonds, die bisher noch nicht sparplanfähig sind. Clearing- und Brokerage-Funktion für institutionelle Kunden inklusive Lagerstellenfunktion. Zentrales elektronisches Vermittler-Reporting (fondsgesellschaftsübergreifende Erstellung von Umsatz- und Bestandsdateien). Transaktionsvollmacht für Vermittler, fondsgesellschaftsübergreifendes Provisionsmanagement inklusive Abrechnung und Auszahlung. Das automatisierte Provisionsmanagement ist bis zu 10 Vermittlerebenen darstellbar. Customer Care Center	Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung, auch Einzeltitel möglich. Unbürokratischer Kauf und Verkauf ohne Formulare für Vermögensverwalter (Vollmachten stellt DAB zur Verfügung inklusive Auszug für jede Transaktion). Transaktionen per Telefon, Fax oder Internet. Verzinliches Abrechnungskonto, Fremdwährungskonten, Fondskauf auf Kredit. Geldmarktnahe Guthabenverzinsung – Vertriebsunterstützung (Anlageberaterdatenbank, Depotcheck, Vorträge vor Privatkunden, Depotcontest) – Effektenkredit – geschlossene Community (Research, Formulare, Marktanalysen) – einheitliches Reporting über alle Wertpapierarten – Fremdwährungskonten
<b>Konditionen</b>	600 Euro Lizenzgebühr pro Quartal pro Beratungsfirma, die bei einem Übertrag von 1 Million Fonds-Assets pro Berater entfällt. Dazu kommt eine Servicegebühr von 300 Euro pro Berater pro Jahr. AdvisorTech reicht abhängig vom Bestandsvolumen 70–90 % der Bestandsprovision weiter, von der Abschlussprovision in der Regel 90 %.	Individuelles und flexibles Preismodell, das sich aus den vier Komponenten Depotgebühren, Transaktionsgebühren, Anteil Ausgabeaufschlag, Anteil Bestandsprovision zusammensetzt, die beliebig miteinander kombiniert werden können. Im Extremfall bei hohem Anteil einer Komponente entsprechende Reduzierung/Wegfall der anderen Komponenten. Keine weiteren Lizenz- oder Nutzungsgebühren	Vermittler kaufen zu Einkaufskonditionen der DAB und zahlen Transaktionsgebühren von ca. 0,25 %, die beim Kauf und Verkauf anfallen. Die Switchgebühr innerhalb der Vermögensverwaltung betragen ebenfalls 0,25 %. Bevorzugtes Modell für Vermögensverwalter: zusätzlich einer Minimumgebühr bei 0,25 % von 19 Euro und bei 0,1 % von 36 Euro; bevorzugtes Modell für Vermittler: vom Ausgabeaufschlag 75 % und 75 % der Bestandsprovision, die die DAB bekommt. Steigerung vom Volumen abhängig
<b>Vor-/Nachteile</b>	Einzige wirklich unabhängige Fondsplattform. Kein Angebot an Endverbraucher. Sehr umfangreiche Tools, deren Benutzung aber „Übung“ erfordert. Gute Fondsanalyse. Laufende Fixkosten durch das Preismodell. Rückzug aus dem japanischen Markt brachte Imageschaden. Agiert nicht selbst als Depotführer (Augsburger Aktienbank). Max. Rabatt Ausgabeaufschlag: 80 % bei den meisten Fonds. Sparpläne können nicht rabattiert werden. Verwahrung von Bruchstücken ist möglich, wenn es von der KAG angeboten wird. Online-Einblick für den Endkunden ab 1. Juli 2002. Ab 15. Juli 2002 soll es ein eigenes AT Fondsrating geben.	Kann Neutralität glaubhaft darstellen. Kein Retail-Geschäft oder die Möglichkeit, dass Endkunden online zugreifen können. Langjährige Erfahrung in der Abwicklung von verschiedenen Anforderungen der unterschiedlichsten Fondsgesellschaften durch Transferstellen und Registerfunktion für rund 40 Verwaltungsgesellschaften. QI-Status, so dass auch US-amerikanische Fonds ohne erhöhten Quellensteuerabzug verwahrt werden können. Keine Beratungs- und Analyse-Tools. Mehrmaliger Wechsel in der Geschäftsführung lässt Kontinuität vermissen	Die DAB verfügt bereits über langjährige Erfahrung in der Abwicklung von Wertpapiergeschäft und punktet vor allem mit der Verwahrungsfähigkeit von sonstigen Wertpapieren wie Indexzertifikaten oder Optionen und ist deshalb vor allem für Vermögensverwalter interessant, wobei aber genau bei dieser Zielgruppe die Transaktionsgebühren stark ins Gewicht fallen. Das Diskontgeschäft mit Endkunden ist auf alle Fälle zumindest ein psychologischer Störfaktor, wobei versucht wird, aus der Not eine Tugend zu machen und Kunden mit Beratungsbedarf an Berater weiterzuleiten. Die DAB arbeitet im 9. Jahr ihres Bestehens immer noch mit Verlust

ebase	FundsNetwork	FSB FondsServiceBank	Frankfurter Fondsbank
Geschäftsführung: G. Köberlein, H.-J. Löckener Head of Business Relations: Christian Köhler 089/454 60 452 christian.koehler@ebase.com www.ebase.com	Niederlassungsleiterin: Anke Limbach Vertriebsleiterin: Anett Hüssen 069/24 26 02 543 anett.huessen@fid-intl.com www.fundsnetwork.de	Geschäftsführer: Friedrich-Christian Grimm Vertriebsleiter: Roland Donder 089/20 70 67 75 11 roland.donder@fondsservicebank.de www.fondsservicebank.de	Geschäftsführer: Karl Stäcker Vertriebsleiter: Peter Nonner 069/77 06 00 p.nonner@frankfurter-fondsbank.de www.frankfurter-fondsbank.de
ebase (European Bank for Fund Services) ist eine 100%ige Tochter der Adig Investment mit einem Eigenkapital von 40 Mio. Euro. Die Aufnahme weiterer Gesellschafter (Plattformnutzer) ist geplant.	FundsNetwork wird betrieben von Fidelity Investments International, Niederlassung Frankfurt, und ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft	Die FondsServiceBank, (FSB) ist ein Joint Venture von MEAG und HypoVereinsbank. Die HVB Asset Management GmbH und die MEAG MÜNICH ERGO Asset Management GmbH sind zu jeweils 50 % an dem Joint Venture beteiligt	Die Frankfurter Fondsbank, kurz FBB, ist eine 100%ige Tochtergesellschaft von Frankfurt Trust. Frankfurt Trust gehört mehrheitlich zum Konzern der BHF-Bank, deren Aktienmehrheit wiederum die holländische ING Gruppe hält
seit Januar 2002 2003	März 2002 Keine Angaben	Januar 2001, seit Januar 2002 für externe Partner Keine Angaben	Januar 2002; Break even bei 600.000 Depots geplant 2005, vermutlich schon 2003 erreicht
Mittelgroße bis große Maklerpools, Vermögensverwalter, Vertriebsorganisationen wie Banken, Versicherungen sowie KAGs, die eine zu geringe Stückzahl eigener Depots verwalten, um kostendeckend arbeiten zu können. Endkundengeschäft nur mit Depots der ADIG-Kunden.	IFAs ab mittlerem Volumen, Vermögensverwalter, Maklerpools und Vertriebsorganisationen sowie Endkunden	Große Maklerpools und Vertriebsorganisationen, Banken und Sparkassen, Versicherungen sowie KAGs, die eine zu geringe Stückzahl eigener Depots verwalten, um kostendeckend arbeiten zu können. Endkundengeschäft nur mit Depots der Activest bzw. MEAG	Mittelgroße bis große IFAs, Maklerpools, Vertriebsorganisationen und Versicherungen sowie KAGs, die eine zu geringe Stückzahl eigener Depots verwalten, um kostendeckend arbeiten zu können
AAV Fondsvermittlung, Carat Fonds Service, FondsKonzept, HDI, Concordia, DBV, ADIG	Komm Invest & Anlagenvermittlungs GmbH, Heinemann & Henkel	BCA, Top Ten, MEAG, Activest	Apella-Fondskonzept, Carat, MLP, Plansecur, Top Ten
ebase (Deutschland)	Fidelity Investment International, Niederlassung Frankfurt (Deutschland)	FondsServiceBank (Deutschland)	Frankfurter Fondsbank (Deutschland)
rd. 1.1 Mio. vor allem aus ADIG Depotgeschäft	Keine Angaben	rd. 300.000, v. a. aus Activest-Depotgeschäft	540.000 (Großteil von Frankfurt Trust)
27 KAGs/ca. 1.400 Fonds	11 KAGs/ca. 300 Fonds	13 KAGs/900 Fonds	31 KAGs/ca. 1.300 Fonds
Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung. Sparpläne für Fonds, die bisher noch nicht sparplanfähig sind, ab 50 Euro monatlich. Starterpaket, Marketing- und Vertriebsunterstützung für Makler; kostenloses Frontend mit umfangreichen Kunden- und Produktinformationen und Fonds-Factsheets. Umfangreiches Online- und Offline-Reporting für Endkunden und Vermittler. Newsletter, monatlicher Salesflash per Post oder elektronisch; Vermittler- und Endkunden-Call-Center, soll den Vermittler entlasten, mit „Co-Branding“; Depoteröffnung innerhalb von 24 Stunden mit Depotnummernreservierung	Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung. Transaktionen via Internet, Telefon oder Fax möglich. Umfangreiches, einfach zu bedienendes Frontend mit Echtzeitbewertungen, Nachrichten und Analysen sind möglich genauso wie die Führung von Musterdepots mit Watchlist und Alerts. Hotlink: Kontoeröffnung über die Homepage des Vermittlers möglich	Die FSB ist eine reine Abwicklungsplattform und auf Massengeschäft ausgelegt, das Frontend hat seinen Schwerpunkt beim Online-Kauf bzw. -Verkauf und nicht in der Unterstützung bei der Fondsauswahl. Ebenso fehlt derzeit noch ein eigenes Provisionsmanagement, so dass die Provisionsvereinbarung zwischen FSB-Nutzer und der Fondsgesellschaft direkt erfolgt. Zusätzlich betreibt die FSB das Mandantengeschäft, also die Führung von Investmentkonten für andere Fondsgesellschaften. Telefonische Anfragen sollen in max. 500 Sekunden angenommen, Depoteröffnungen binnen eines Tages bearbeitet werden; Systeme der FSB können auch günstig Depots mit kleinen Volumen verwalten	Fondsgesellschaftsübergreifende Depotführung. Sparpläne für Fonds, die bisher noch nicht sparplanfähig sind. VL-Geschäft (Deutschland). Bietet gleichzeitig ein leistungsstarkes Frontend mit Analyse-Tool, Fonds-Factsheets oder einem Renditerechner mit sehr flexibler Vermittler- und Kundenadministration.
Jährliche Depotgebühr für ein ebase-Depot 36 Euro, für ein ADIG-Depot 12 Euro. Keine Transaktionskosten. Switchgebühr von 25 Euro nur innerhalb einer KAG, ansonsten keine Switchgebühr; Abschlussprovision: Bandbreite von 85 % bis NAV. Bestandsprovision: 65 % bis 90 %, von KAG abhängig, werden weitergegeben.	FundsNetwork verrechnet keine Depotgebühren. Transaktionsgebühren gesellschaftsübergreifend maximal 1 %. Es werden keine Lizenz- oder Implementierungskosten verrechnet. Verkaufs- und Bestandsprovisionen werden nach einer Umsatzstaffel bezahlt	Die Depotführung kostet für Activest- bzw. MEAG-Fonds 7,67 Euro. Für die Fremdfondsdepots werden jährlich 25 Euro, für VL-Depots 12,50 Euro und für Online-Depots 15 Euro verrechnet	Die jährliche Depotgebühr für den Anleger beträgt 0,25 % des Depotwerts (mind. 12 Euro, max. 40 Euro). Für die Nutzung des Frontends durch den Vermittler werden zusätzlich 2 Euro pro Depot und Jahr, insgesamt mindestens aber 500 Euro pro Jahr, fällig.
Hohe Depotanzahl (ADIG-Übertrag) von Beginn an und damit niedrige Stückkosten. Langjährige Erfahrung im Depotgeschäft mit großen Volumina. Keine Zusatzkosten für Endkunden für Transaktionen. Abwicklungssystem beruht auf klassischer Depotverwaltung für eine KAG. Maximal drei Provisionsebenen. Größe erschwert das Eingehen auf individuelle Probleme. Fraglich ist, ob und welche Folgen die Neuordnung des Bereichs Asset Management der Commerzbank – zu dem unter anderem ADIG oder CICM zählen – Auswirkungen auf ebase hat. Könnte auch schon den österreichischen Markt bedienen, sind noch in Gesprächen.	Fidelity verfügt als Einziger bereits über Erfahrung aus den USA und Großbritannien. Das Frontend ist einfach zu bedienen, die Kontoverwaltung (Access), ist überdies Fidelity-Partnern bereits bekannt. Leider bietet Fidelity, abgesehen von der Direktanlagebank, als Einzige auch Endkunden an, was immer wieder auf Widerstand in der Vermittlerschaft stößt, da Endkunden die haus-eigenen Fonds online rabattiert kaufen können. Derzeit noch keine Abwicklung von Sparplänen für Fremdfonds, ebenso gibt es für Fremdfonds nur in Ausnahmefällen Rabattierungsmöglichkeiten.	Hat mit BCA und Top Ten zwei der vier größten deutschen Fondspools unter Vertrag. Das Abwicklungssystem beruht auf klassischer Depotverwaltung für KAGs, ist aber dafür bereits seit sieben Jahren in Betrieb und sehr stabil. Die Einstiegshürden sind mit 10.000 Depots für Maklerpools und Vertriebe sehr hoch angesetzt, wofür im Gegenzug sehr günstige Depots angeboten werden. Der Versuch, in der Startphase bei Erreichen bestimmter Volumen in Activest die Depotgebühren zu reduzieren, ist immer noch in Erinnerung. Der Internetauftritt ist auffällig schlecht und leitet doch auf die Homepage von Activest bzw. MEAG weiter und stimmt misstrauisch.	Die FFB betreibt zusätzlich das Mandantengeschäft, also die Führung von Investmentkonten im Namen von anderen Fondsgesellschaften. Hierdurch kann vergleichsweise rasch der Break-even erreicht werden, was bei allen damit verbundenen Schwierigkeiten im derzeitigen Marktfeld für Fondsplattformen eine überlebens-wichtige Strategie sein könnte. Unauffälliger Marktauftritt, schafft aber glaubhaft, seine Neutralität darzustellen. Schaffen ebenfalls als Einzige den Spagat, sich gleichzeitig fremden KAGs als Abwicklungsmaschine für Massengeschäft anzubieten und Beratern ein komplettes Beratungs-Tool in die Hand zu geben.

Fragen	Fundpromoter	Ideenkapital	Metzler Fund Xchange
<b>Ansprechpartner</b>	Vorstand: Thorsten Schrieber Vertriebsleiterin: Sabine Härtl 089/790 45 30 info@dje.de www.fundpromoter.com	Vorstand: Michael Wilke, Steffen Kalkbrenner Vertrieb: Dan André Lingenberg 0211/136 08-406 E-Mail: dan.lingenberg@ideenkapital.de Internet: www.ideenkapital.de	Geschäftsführer: Hartmut Petersmann  069/21 04 14 11 www.fundxchange.de
<b>Besitzverhältnisse/Eigenmittel</b>	Zu 100 % im Besitz der Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG Haftendes EK: 2,3 Mio. Euro (Beteiligung strategischer Partner denkbar)	Ideenkapital Financial Service AG ist eine Gründung der Ideenkapital AG Düsseldorf. Die Aktivitäten der GVP AG und der FARAO AG wurden hier gebündelt. Dahinter stehen die Ergo-Vers.-gr. u. die MEAG. Investitionen: 10 Mio. Euro	Bankhaus Metzler ist zu 100 % Eigentümer, allerdings lässt die Bilanz des Bankhauses nicht auf große Investitionen schließen
<b>(geplanter) Starttermin</b> <b>(geplanter) Break-even</b>	seit November 2001 Frühjahr 2003	Seit April 02 – nur für bestehende Vertriebspartner, ab Juli 02 komplette Funktionalität für alle	seit Januar 2002 Pilotphase 2004–2005
<b>Hauptzielgruppe</b>	IFAs mit Schwerpunkt Fondsgeschäft Vermögensverwalter Kleinere bis mittlere Banken Pools	Zielgruppe der Internetplattform sind unabhängige Finanzberater	Qualifizierte Fondsberater und Vermögensverwalter, kleine bis mittlere Maklerpools und Vertriebsorganisationen
<b>Erste Nutzer</b> (exemplarische Auflistung)	IVB Kapital AG, GFA, W. Peinemann Vermögensverwaltung	Keine Angaben	Carat, SJB, Top Ten
<b>Depotstelle</b>	attrax S.A.	SEB Bank (Deutschland)	Bankhaus Metzler (Deutschland)
<b>Anzahl der Depots</b>	ca. 2.000 auf der Plattform	Keine Angaben	Keine Angaben
<b>Anzahl KAGs/Fonds</b>	52 KAGs/ca. 2.900 Fonds	34 KAGs/ca. 2.200 Fonds	33 KAGs
<b>Leistungsspektrum/Services</b>	Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung auf Fondsbasis, internetbasierte Depotöffnung und Transaktionserfassung; individuelle Vermögensverwaltung auch in Einzeltiteln individuelle Vermögensverwaltung, Labeling von Fonds für größere Partner; direktes Orderrouting aller Fondsprodukte über einen Ansprechpartner, eigenes Fondsresearch, Management Verwaltung von Spar- und Auszahlplänen ab 50 Euro, Master-Liste mit Fondsempfehlungen Mindestsummen Einmalanlage: 2.500 Euro, direkter Zugriff auf Portfoliomanagement durch größere Partner, Automatische Wiederanlage, Newsletter: Fondsnachrichten 4x jährlich, Top-Konditionen über Bündelung der Volumina, Börsenbrief: Finanzwoche, Umfangreiches Spektrum an Fondsgesellschaften	Alle Funktionalitäten der täglichen Arbeit in einem geschlossenen System, zu einem Produkt: alle Infos (Zeitungsartikel), Analysen (FAT), Ordering (SEB) und Provisionsabrechnungen, geschlossenes System als Basis der Haftungsfreistellung, sofortige Kontoeröffnung, sofortiges Ordering, einheitliches Konto und Depot – Zusammenführung aller bestehenden und zukünftigen Investmentanlagen des Kunden, alle Abrechnungen, steuerrelevanten Unterlagen werden einheitlich von der Depotbank zur Verfügung gestellt, Rechenschaftsberichte und Verkaufsprospekte stehen online zur Verfügung, systematischer und strukturierter Verkaufszyklus: vom Pre-Sale bis zur After-Sales-Phase	Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung mit umfassendem Frontend inklusive Analyse-Tool. Bieten darüber hinaus auch elektronischen Zugriff auf alle Provisionsdaten. Kostenlose System- und Beraterschulungen. Vor-Ort-Betreuung – die Fondsgesellschaft verfügt über rund 20 Maklerbetreuer – durch das Sales-Team von Metzler
<b>Konditionen</b>	zentrales Vermittlerreporting (monatl. nachträgl. Ausgabeaufschlag + quartalsweise Bestandsretro – gilt für alle Fondsgesellschaften) Transaktionsvollmacht für Vermittler Fondsgesellschaftsübergreifendes Provisionsmanagement (Abrechnung und Auszahlung) Provisionsmanagement bis zu 10 Vermittlerebenen. Abschlussprovision Banbreite von 80 % bis 100 %; Bestandsprovision: 50 % bis 80 %; Depotgebühren abhängig vom Volumen zwischen 45 Euro und 60 Euro; keine Transaktionsgebühren	Die Software wird kostenlos zur Verfügung gestellt, die Verprovisionierung ist umsatzabhängig, Depotgebühr	Metzler verspricht den Beratern jene Konditionen, die sie bereits bisher bei den einzelnen KAGs bzw. Pools hatten. Hinzu kommt eine Depotgebühr von 0,25 % sowie eine Service Fee und Transaktionsgebühr zwischen 0 und 1,5 % zu Lasten des Kunden, die das Bankhaus nach einem vereinbarten Schlüssel mit dem Berater teilt
<b>Vor-/Nachteile</b>	Neutral und unabhängig, Kunden- und Bestandsschutz, wettbewerbsfähige Konditionen, Standort der Depotverwaltung Lux, 30-jähriges Know-how im Asset Management ausbauen, Know-how-Transfer auf angeschlossene Partner, Weiterentwicklung der internetbasierten Leistungen, dezente Akquisition neuer Partner beibehalten	Plattform für den Finanzdienstleister über alle Anlageformen und Bankdienstleistungen hinweg, was auch geschlossene Fonds oder Cashkonten einschließt Nachfolgeregelung für die Bestände des Beraters, Kündigungsschutz für Finanzberater. Allerdings neu im Bereich der offenen Fonds, die erst ab Juli in Betrieb gehen.	Hauseigenen Umfragen zufolge wollen von den rund 2.000 Vertriebspartnern rund 90 Prozent die Plattform nutzen, die Betreuungskapazitäten durch das Fondsvertriebsteam wären verfügbar. Die Plattform tritt in direkte Konkurrenz zu den Pools. Aufgrund mehrmaliger Verschiebungen fehlt die Akzeptanz in der Vermittlerschaft. Der Geschäftsverlauf des Bankhauses lässt in naher Zukunft keine großen Investitionen erwarten. Intranet- und keine Internetlösung, d. h., der Konzern könnte auf Daten von MFX zugreifen

Moventum	Netfonds	Oppenheim	Partnerworld
Geschäftsführer: Andreas von Morsch Vertriebsleiter: Oliver Lang 069/756 17 71 contact@moventum.de www.moventum.de	Geschäftsführer: Karsten Dümmler Vertriebsleiter: Martin Steinmeyer 040/82 22 67 32-0 info@netfonds.de www.netfonds.de	Geschäftsführer: Matthias Urban  0221/145 27 60 matthias.urban@oppenheim.de www.oppenheim.de/fonds	Head of CMR / eBusiness: Andreas Feiden  069/71 90 99 559 andreas.feiden@dws-partner.de www.dws-partner.de
Moventum ist ein Joint Venture der Banque de Luxembourg und GPA (Global Portfolio Advisors) mit einem Stammkapital von 32 Mio. Euro. GPA ist Eigentümer von LPL, dem größten Serviceanbieter für Finanzdienstleister in den USA	Netfonds broker alliance ist eine Marke der netfonds24.de GmbH, die im April 2000 von Karsten Dümmler und privaten Investoren gegründet wurde. Für Vertrieb und Entwicklung der Plattform ist die 100%-Tochter Fundsware zuständig.	Die Fondsplattform setzt auf der Abwicklung von Investmentkonten des Bankhauses Sal. Oppenheim auf, die im Auftrag der Bank durchgeführt wird, so dass nur das Frontend entwickelt werden musste.	Partnerworld ist eine Marke der DWS Investment S.A. Luxemburg
Januar 2002 Keine Angaben	Oktober 2001 Ende 2002	Seit Februar 2002; Plattform ist der Ausbau einer vorhandenen Dienstleistung	März 2002, versteht sich als zusätzliche Dienstleistung für Vertriebspartner
Qualifizierte Fondsberater und Vermögensverwalter, kleine bis mittlere Maklerpools und Vertriebsorganisationen	Qualifizierte Fondsberater und Vermögensverwalter, mittlere Maklerpools und auch größere Vertriebsorganisationen. Endkunden werden nur über das Portal der Mutter www.netfonds24.de bedient und nicht über die Plattform funds-interface.	B2B-Vertriebspartner der Oppenheim Fonds Trust, darunter qualifizierte Fondsberater, Vermögensverwalter und Vertriebsorganisationen, jedoch nur falls auch Vertriebspartner von Oppenheim als zusätzliche Serviceleistung.	Mittlere bis große Maklerpools und Vertriebsorganisationen, Vermögensverwalter
Fondskapital, AS Finanzdienstleistungen, Kapital Plan GmbH	PMA AG, FINEX AG, Inter-Kapitalvermittlungs GmbH, Loys Wirtschaftsdienst, afm-Gruppe	Vertriebspartner aus der oben genannten Zielgruppe, u. a. Top Ten und Inovesta	Dr. Jung & Partner, Finanzplan
Banque Luxembourg (Luxemburg)	Augsburger Aktienbank (DE), Frankfurter Fondsbank (DE), DZ Bank (via attrax, LU)	Sal Oppenheim jr. & Cie KGaA (Deutschland)	DWS Investment S.A. (Luxemburg)
Keine Angaben	40.000	keine Angaben	2,3 Mio. Depots: hauptsächlich DWS-Depots
52 KAGs/ca. 3.500 Fonds	alle Fonds, davon ca. 35 direkte Vereinbarungen	alle, mehr als 60 direkte Vereinbarungen mit KAGs	alle, ca. 80 direkte Vereinbarungen mit KAGs
Fondsgesellschaftsübergreifende Online-Depotführung bietet über das Internet alle Beratungs- und Abwicklungsmodelle, die für eine qualifizierte und umfangreiche Investmentberatung notwendig sind, und plant langfristig auch Versicherungsgeschäft auf der Plattform zu integrieren. Neben ausführlichem Reporting mit Fondsinformationen und Berichten zu Portfolios (gute Kontaktanlässe beim Kunden) Broschüren und Informationsmittel zur Pflege des Kundenstamms. Helpline mit Kundendienst- und Betreuungsteam für die Makler. Moventum versteht sich nicht nur als Fondsinformations- und Abwicklungsplattform, sondern vielmehr als eine Art Unternehmensberatung, die auch Marketing und Verkaufunterstützung liefert	netfonds bietet komplette Softwarelösungen inklusive diverser Beratungstools für offene und geschlossene Fonds an, bietet auch Softwarelösungen für Finanzinstitutionen. Integration von geschlossenen Fonds möglich, mehrstufige Provisionsabrechnungen. Wahlweise Nutzung der Vertriebsvereinbarungen von netfonds oder eigene Vertriebsvereinbarung; Sparpläne; Einmalanlagen; Auszahlpläne; Research Newsletter	Oppenheim bietet Abwicklung und Frontend kostenlos an. Die Plattform wird als zusätzliche Serviceleistung für Vertriebspartner verstanden. Das Angebot ist nur für Berater interessant, die ihre Allokation selbstständig durchführen (keine zusätzlichen Tools zum Beispiel zur Fondsauswahl)	Partnerworld kann das gesamte Fondsuniversum darstellen und ist vollständig auf das Corporate Design und das Labeling der Partner einstellbar. Die Toolbox umfasst die gesamte Wertschöpfungskette von Research über Analyse, Beratung Allokation bis hin zur Transaktion und Reporting (konsolidierend). Liefert umfangreiche Inhalte mit Börsen-, Markt und Kurs-/Indexinformationen der häufigsten Informations-Provider sowie unabhängiger Rating-Agenturen. Nicht nur Sparpläne möglich, sondern auch die Verteilung kleinerer Beträge von bspw. 100 Euro/Monat auf fünf verschiedene Fonds. Der gesamte Prozess wird auch offline unterstützt (Telefon, Fax, E-Mail). Auch ein Call Center steht zur individuellen Unterstützung bereit
Die jährlichen Depotgebühren werden vom Depotvolumen abhängig gestaffelt von 39 Euro bis 9 Euro. Transaktionsgebühr vorhanden. Abschlussprovision: 90 % vom Ausgabeaufschlag Bestandsprovision von der KAG abhängig	Für die Nutzung des Pools fällt eine einmalige Einrichtungsgebühr in der Höhe von 25 Euro an. Online-Anträge, Factsheets und Depoteinsicht ohne Gebühr. Beratungstools: 9,90 Euro pro Monat. Eigene White-Label-Versionen der Plattform sind möglich und bedürfen einer individuellen Vereinbarung	Depotgebühren pro Kalenderjahr 0,05 % pro Depot (plus 0,25 % für Fremdfonds), aber mind. 24 Euro bzw. max. 200 Euro, zuzüglich Mehrwertsteuer. Weitere Kosten entstehen nicht	Depot- und Servicegebühr (keine konkreten Angaben), wobei sich die Servicegebühr nach Art und Umfang der beanspruchten Funktionalitäten richtet. Die Übernahme eigener Provisionsvereinbarungen ist möglich
Moventum stellt sich glaubhaft als neutrale Plattform dar und punktet mit dem Know-how-Transfer aus der B2B-Erfahrung von LPL und BdL. Zur Betreuung der Berater ist eine bundesweite Vertriebsorganisation geplant. Denkt langfristig bisher als Einziger auch daran, Versicherungsgeschäft zu integrieren. Gute Fondsanalyse. Laufende Fixkosten durch das Preismodell. Sales-Chef Oliver Lang ist gleichzeitig Gesellschafter von Moventums wichtigsten Kunden (Fondskapital), was andere Vermögensberater stören könnte. Als jüngster Zugang unter den aktiven Plattformen bleibt der Erfolg nach dem aggressiven Markteintritt abzuwarten	Kleines, flexibles Unternehmen, das versucht, sich optimal an die Bedürfnisse der Partner anzupassen. netfonds braucht umsatzstarke Partner für bessere Konditionen bei den KAGs und gleichzeitig die guten Konditionen, um große Partner zu gewinnen	Niedrige Entwicklungskosten, da bereits eine funktionierende Abwicklung im Backoffice der Bank vorhanden war	Modulartig aufgebautes System, das unterschiedlichsten Anforderungen entspricht. An der Überlebensfähigkeit zweifelt keiner, was aber auffällt, ist das fehlende Commitment des Konzerns zur Partnerworld. Nachdem zunächst der Eindruck erweckt wurde, dass hier eine der drei „überlebenden“ Plattformen entsteht, wird Partnerworld nun als „zusätzlicher Service“ für Vertriebspartner dargestellt

# „Bedeutsame Entscheidung“

**M**it rund 800 angeschlossenen Vermittlern ist Fondsnet einer der letzten großen Pools, die sich noch keiner Plattform angeschlossen haben. **FONDS** professionell sprach mit Geschäftsführerin Klaudia Scheidt.

## Wollen Sie in Zukunft nicht mit einer Plattform zusammenarbeiten, oder konnten Sie sich nur noch nicht zu einer Entscheidung durchringen?

Letzteres ist der Fall. Denn in diesem Punkt müssen wir uns den Erfordernissen der Vermittler anpassen. Ein Teil unserer Vermittler wird diesen Abwicklungsweg sicher bevorzugen, andere werden aus Gründen der Risikostreuung hingegen unterschiedliche Verwahrungsstellen nutzen, das heißt weiter nur direktes KAG-Geschäft abschließen. Wieder andere Vermittler werden kundenspezifisch unterschiedliche Wege gehen. Das bedeutet für uns als Pool, dass wir all diese Lösungen anbieten müssen.

## Warum ist es bis jetzt noch zu keiner Zusammenarbeit mit einer Fondsplattform gekommen?

Da es sich um eine strategisch sehr bedeutsame Entscheidung handelt und wir bei diesem Schritt sozusagen als Stellvertreter unserer Makler große Verantwortung tragen, möchten wir uns keinen Schnellschuss leisten, den wir später revidieren müssen.

## Was konkret hält Sie noch von der Zusammenarbeit mit Plattformen ab?

Zum einen bieten die meisten Plattformen noch nicht das Dienstleistungsspektrum, das sie eigentlich anstreben. Das wird etwa bei der Zahl der angebotenen Fondsgesellschaften ganz offensichtlich. Andererseits hören die Vertriebspartner, die mit uns zusammenarbeiten, am Markt natürlich auch, welche Erfahrungen ihre Kollegen bei der Abwicklung über Plattformen machen. Da diese Abwicklungsmethode ja eigentlich noch in den Kinderschuhen steckt, läuft natürlich noch nicht alles rund. Gleiches gilt zum Teil auch für die vertraglichen Regelungen bezüglich Kundenschutz, Provisionsgestaltung, die wie das Abwicklungsprozedere den Erfahrungen und Bedürfnissen aus der Praxis angepasst werden müssen, daher warten wir noch.



Klaudia Scheidt, Fondsnet

## Habe Sie keine Angst, wichtige Entwicklungen zu verpassen?

Nein, wir schätzen, dass der Anteil des Vermittlergeschäfts momentan nur bei etwa zwei bis drei Prozent liegt.

## Verteilt auf den Gesamtmarkt mag dies stimmen, unter den Pools, die Plattformen nutzen, beträgt der Anteil am Neugeschäft bereits fünf bis zehn, bei BCA sogar 20 Prozent.

Den dringenden Wunsch, die Anträge bereits morgen über eine Plattformen abzuwickeln, hat noch keiner unserer Partner geäußert. Abgesehen davon setzen wir uns intensiv mit dieser Thematik auseinander. Bei uns im Haus hat schon eine Vielzahl von Präsentationen stattgefunden, sodass wir einen guten Überblick haben. Sobald die technische Abwicklung reibungslos funktioniert und im Hinblick auf den Kundenschutz und die langfristige Bestandssicherung wasserdichte Vereinbarungen möglich sind, steht der Zusammenarbeit mit einer Plattform nichts im Wege.

## Wann, glauben Sie, wird es so weit sein?

Ich denke, dass wir bis Jahresende wissen, mit welcher und mit wie vielen Plattformen wir zusammenarbeiten werden. Die Vorarbeiten, eine oder mehrere Plattformen und gleichzeitig Dutzende Direktfondsgesellschaften als technisch konsolidierte Abwicklungsmöglichkeit IT-mäßig unter einen Hut zu bringen, laufen bereits.

Wir danken für das Gespräch.

bereichen vorzuweisen haben. Viele dieser unterschiedlichen Stärken sind heute noch unter der Oberfläche verborgen – die eine Plattform schafft es mühelos, VL-Fonds oder B-Anteile abzuwickeln, die andere kann Provisionen bis auf die zehnte Vermittlerebene abrechnen, und eine vierte kann Cash-Konten führen und Kredite vergeben.

## Fazit

In diesem Sinne besteht durchaus die Chance, dass mehr als nur drei bis vier Plattformen überleben werden, wenn auch nicht in der Form, die das ursprüngliche Geschäftsmodell vorgesehen hat. Im nachfolgenden Round-Table-Gespräch (Seite 20ff) über die ersten Erfahrungen der Pioniere unter den Beratern, die ihr Geschäft über Plattformen abwickeln, kommt klar zutage, dass alle Konzepte noch in den Kinderschuhen stecken. Es spielt daher auch heute noch keine Rolle, ob man nun gleich oder doch erst in einigen Monaten entscheidet, über welche Plattform man abwickelt. Die Beschäftigung mit dem Thema bleibt einem jedoch nicht erspart. Wer denkt, sich in kürzester Zeit einen Überblick über das Angebot verschaffen zu können, der irrt. Und wer warten möchte, bis klar ist, welche Plattformen den Markt dominieren werden, muss wohl noch Jahre ausharren. Auch wenn „Plattformen“ nicht zwangsläufig mehr Geschäft bedeuten, so sollte man eine automatisierte Abwicklung nicht unterschätzen, und selbst Kleinigkeiten wie der „Impulsgenerator“ von Ideenkapital – er durchsucht die Datenbank nach Gesprächsanlässen – sind Dinge, die schon bald zum täglichen Werkzeug des Beraters zählen werden, und zwar nicht erst in zehn Jahren. FP



Kann Provisionen bis zur zehnten Vermittlerebene abrechnen:  
Ingrid Zantis, attrax