

EXPERT TALK

ProfiFonds24
GmbH & Co. KG

April 2006

TalkBackground

Geschlossene Fonds haben als alternative Investments mehr und mehr an Attraktivität gewonnen. Seit einigen Jahren nun versuchen sich Online-Plattformen und so genannte Discounter als Vertriebskanal im Markt der geschlossenen Fonds zu etablieren. Der Anleger soll in diesem Fall i.d.R. bewusst auf persönliche Beratungsleistungen verzichten und gleichzeitig entsprechende Preisvorteile realisieren.

FondsMedia:

Herr Blei, Ihr Unternehmen ProfiFonds24 existiert seit dem Jahr 2003, seit wann ist die Internetseite bzw. die Plattform online?

Hubertus Blei:

Unserem Firmennamen und unserer Unternehmensphilosophie entsprechend ist die Internetplattform unser wichtigstes und damit zentrales Vertriebsmedium. All unsere Dienst-, Vertriebs- und Service-Leistungen

Wie sieht die Welt des Online-Maklers ProfiFonds24 aus? Wird die Plattform tatsächlich von erfahrenen Investoren genutzt? FondsMedia freut sich, mit Herrn Hubertus Blei, geschäftsführender Gesellschafter der ProfiFonds24, die Hintergründe des Finanzmaklers besprechen zu dürfen.

stellen wir auf unserer Plattform transparent und umfassend dar und dem Nutzer unserer Plattform zur Verfügung. Mit Gründung des Unternehmens im Jahr 2003 ging auch unsere Website online. Im Laufe des Jahres 2005 haben wir mit der Erweiterung unseres Dienstleistungsangebotes auf den österreichischen Markt einen Relaunch unserer Websites für Deutschland und Österreich vorgenommen.

(weiter auf der nächsten Seite)



Interviewgast:

Dipl. Ing. (TU) Hubertus Blei
Geschäftsführender Gesellschafter der
ProfiFonds24 GmbH & Co. KG

- Dipl. Ing., geb. 1962, verh., 3 Kinder
- Nach Beendigung des Bau-Ingenieur Studiums als Dipl. Ing. bis 1991 in einem mittelständischen Bauunternehmen im Bereich Auftragskalkulation, Bauplanung und Baubetreuung in leitender Position tätig
- 1991 Beginn der Selbstständigkeit in der Immobilien- und Vermögensanlage-Branche mit Spezialisierung auf steuerbegünstigte Vermögensanlagen
- 1995 Gründung der Blei & Oldehaver GmbH (später Blei & Partner GmbH) 1995 – 1997 Geschäftsführender Gesellschafter
- 1997 Gründung der Blei Capital Vermittlung GmbH & Co. KG, bis heute Geschäftsführender Gesellschafter
- 2002 Gründung der Profi Fonds-Discout GmbH & Co. KG, 2002 – 2005 Geschäftsführender Gesellschafter
- 2003 Gründung der Financial Datasoft GmbH & Co. KG, bis heute Geschäftsführender Gesellschafter
- 2003 Gründung der ProfiFonds24 GmbH & Co. KG, bis heute Geschäftsführender Gesellschafter
- 2006 Gründung der Blei Beteiligungs GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter

FondsMedia:

Welche Unterschiede sehen Sie im Vergleich zu anderen Plattformen, insbesondere zu sogenannten Discountern und hier speziell zu der von Ihnen bis Dezember 2005 geschäftsführend begleiteten Plattform Profi Fonds-Discount?

Hubertus Blei:

Einer der ganz entscheidenden Unterschiede, insbesondere bezüglich der von Ihnen angesprochenen Discounter, ist die Tatsache, dass ProfiFonds24 auch bei den Initiatoren und Emissionshäusern akzeptiert und anerkannt ist. Daneben gibt es noch jede Menge weiterer Unterschiede, die insbesondere aus Sicht des Kunden, also des privaten Kapitalanlegers, von ganz entscheidender Bedeutung sind. Entsprechend meinem schon immer vertretenen Standpunkt: Objektive Informationen sind die beste Beratung, liegt genau hier einer der weiteren ganz entscheidenden Unterschiede zu anderen Plattformen und insbesondere zu sogenannten Discountern. Diese kommunizieren i.d.R. als Begründung für entsprechend propagierte Nachlässe und Discounts, dass man ganz bewusst auf die zur Verfügung Stellung von Informationen als auch auf sonstige Service- und Betreuungsleistungen verzichtet bzw. aus Kostengründen verzichten muss. Andere Plattformen wiederum propagieren umfassende, objektive und aktuelle Informationen zum Thema geschlossene Fonds – der Nutzer sucht diese jedoch häufig vergeblich. Erfahrene Anleger im Bereich geschlossener Fonds – und genau das ist unsere Zielgruppe – legen neben zeitgemäßen Abwicklungs-Konditionen jedoch insbesondere Wert auf unabhängige, objektive und aktuelle Informationen sowie einen umfassenden Betreuungsservice während der Laufzeit ihrer Fondsbeteiligungen bis hin zum Verkauf am Zweitmarkt. ProfiFonds24 bietet unter dem Slogan: ‚ProfiFonds24 – Die neue Generation Fondsmakler‘ genau diese umfassende Dienstleistung.

FondsMedia:

Wie wird Ihre Internet-Plattform von den Anlegern angenommen?

Hubertus Blei:

Kurz gesagt: Sehr, sehr positiv. Neben dem heute problemlos mess- und auswertbaren Nutzer-Verhalten und natürlich unseren Umsätzen, haben wir immer

wieder persönliche Rückmeldungen von Kunden und Interessenten, die das Komplettpaket unserer Informations-, Vertriebs- und Serviceleistungen schätzen und natürlich auch gerne nutzen. Im Rahmen des auf unserer Plattform zur Verfügung stehenden Feedback-Formulars hat jeder Nutzer die Möglichkeit, uns entsprechende Anregungen und Hinweise zu unseren Leistungen und unserem Serviceangebot mitzuteilen. Auf Basis dieser Anregungen und Hinweise verbessern wir – sofern möglich - unser Angebot fortlaufend.

FondsMedia:

Wie stehen die Emissionshäuser mit Ihren insbesondere traditionell arbeitenden Vertrieben und die Berater zum Angebot von ProfiFonds24? In der Vergangenheit gab es ja in der Branche zum Thema Online-Plattformen bzw. speziell zum Thema ‚Werbung mit Discount‘ massive Kritik.

Hubertus Blei:

Zu diesem Thema fällt mir spontan ein sehr bekannter Satz ein: „Wer zu spät kommt, den bestraft...“ Im Bereich der Finanzdienstleistungs-Branche allgemein haben sich insbesondere in den letzten Jahren massive und tiefgreifende Veränderungen vollzogen und die Veränderungen gehen weiter. Die Finanzdienstleistungs-Branche befindet sich im Umbruch, dies gilt uneingeschränkt auch für den Markt unternehmerischer geschlossener Fondsbeteiligungen. Die rasante technologische Entwicklung hat die Wertschöpfungsketten spürbar verändert. Die digitale Revolution ‚Internet‘ führte und führt zu einer nie gekannten Transparenz in Bezug auf erreichbare Informationen sowie auf die Preise. Der von nahezu allen Emissionshäusern, Initiatoren und traditionellen Vertrieben in der Vergangenheit kommunizierte Standpunkt, dass Vertriebsaktivitäten im Markt geschlossener Fonds zwangsläufig mit dem Begriff ‚Beratung‘ verbunden sind bzw. sein müssen, hat mit Beginn des Internet-Zeitalters eine völlig neue Bedeutung erfahren. Hier muss ich nochmals meinen schon immer vertretenen Standpunkt wiederholen: Objektive Informationen sind die beste Beratung. Insofern können die Initiatoren und Emissionshäuser unseren umfassenden Informations-, Service- und Betreuungsleistungen, wie der Privatanleger auch, nur positiv gegenüberstehen und diese positiv beurteilen. Und dass wir als Kaufleute

und in Kenntnis der Vertriebspraxis, sowohl der von Initiatoren selbst als auch sämtlicher Wettbewerber inklusive Banken, dem potentiellen Kunden entsprechend zeitgemäße Abwicklungs-Konditionen bieten, um den Kunden für unser Unternehmen zu gewinnen, ist wohl nur zu gut verständlich und nachvollziehbar. Eine offensive und direkte Werbung mit sogenannten Discount-Vorteilen, Nachlässen, Rabatten usw., wie sie von einigen Plattformen praktiziert und propagiert wird, entspricht nicht der Philosophie und vor allem nicht dem Anspruch von ProfiFonds24. Unser zeitgemäßes Vertriebs-Konzept kann ich kurz und knapp zusammenfassen: Profi-Service + Profi-Konditionen. Unsere Erfahrung in der Vertriebspraxis zeigt, Profi-Anleger verstehen und wünschen genau dies.

Ihre Frage, wie Wettbewerber zu unserer Plattform und unserem Angebot stehen, kann ich natürlich im Detail nicht beantworten aber wir stellen immer wieder fest, dass sich viele Wettbewerber intensiv mit unserer Plattform befassen und diese zur Informationsbeschaffung nutzen – dies spricht sicherlich für unser Angebot.

FondsMedia:

Ist eine Online-Plattform ohne Beratung Ihrer Meinung nach die Zukunft im Vertrieb geschlossener Fonds bzw. welche Mittel, wie z.B. unabhängige Gutachten, Marktstudien usw., können Sie als Internet-Plattform dem erfahrenen Privatinvestor als Ersatz für eine Beratung an die Hand geben?

Hubertus Blei:

Bevor ich diese Frage beantworte, müssten wir klären, was der private Kapitalanleger, denn nur dieser ist für uns der Maßstab, unter dem Begriff Beratung versteht. Zu diesem Zweck wurden in den letzten Jahren wiederholt Umfragen in entsprechenden Branchen-Publikationen durchgeführt die alle zum gleichen Ergebnis kamen. Erfahrene Anleger nutzen vorrangig unabhängige und objektive Informationen für ihre Anlageentscheidung und lassen sich von niemandem ‚beraten‘ oder treffender ausgedrückt beeinflussen. Und damit komm ich auch gleich zum zweiten Teil Ihrer Frage, die ich in einem ganz entscheidenden Punkt korrigieren möchte.

Wir betrachten die von Ihnen aufgezählten Unterlagen wie unabhängige Gutachten, Marktstudien usw. nicht als Ersatz für eine Beratung, sondern wir betrachten - und hier muss ich mich nochmals wiederholen - unabhängige, objektive und aktuelle Informationen aus Kundensicht als die sinnvollste Form jeglicher Beratung. Genau aus diesem Grund stellen wir dem potentiellen Kunden auf unserer Plattform sämtliche erreichbaren Informationen und Unterlagen für eine eigenständige Entscheidungsfindung zur Verfügung und genau hier liegt ja gerade unser Vorteil und Vorsprung insbesondere gegenüber vielen traditionellen Vertrieben, die nicht über eine zeitgemäße eigene Website mit ihren Kunden kommunizieren können oder wollen. Zu den zur Verfügung gestellten Unterlagen gehören u.a. aktuelle News zum Thema geschlossene Fonds, Risikohinweise, allgemeine Grundlagen, sämtliche erreichbare Presse- und Medienberichte, diverse Reports, Analysen, Bewertungen, Einschätzungen von Branchenexperten usw. Auf Grund der Tatsache, dass wir entsprechend unserer Unternehmensphilosophie absolut neutral, unabhängig und objektiv am Markt agieren, verzichten wir auch ganz bewusst auf das gezielte Bewerben bestimmter Fondsangebote. Die auf unserer Homepage aufgeführte Übersicht zu den aktuell jeweils am häufigsten nachgefragten Beteiligungsangeboten in den einzelnen Anlagebereichen dient lediglich der allgemeinen Information und Orientierung im Gesamtmarkt.

FondsMedia:

Ergeben sich aus der seit Mitte letzten Jahres erforderlichen BaFin-Zulassung der Beteiligungsprospekte Einschränkungen für Ihre Online-Vertriebstätigkeit?

Hubertus Blei:

In keinsten Weise. Wir begrüßen diesen Schritt der BaFin-Zulassung sehr. Damit gehören Vertriebspraktiken wie die Platzierung von Fonds vor Erscheinen der Prospektunterlagen usw. endgültig der Vergangenheit an. Leider müssen wir aber immer wieder feststellen, dass Kunden und Interessenten Unterlagen zu Fondsbeteiligungen bei uns anfordern, für die noch keine BaFin-Genehmigung vorliegt, weil Wettbewerber diese Fonds bereits entsprechend bewerben. Dagegen sollte vorgegangen werden und hier sind insbesondere die Initiatoren selbst gefragt und in der Pflicht.

FondsMedia:

Bitte verraten Sie uns doch, wie sich die Transaktionen der Zeichner auf die jeweiligen Fondssparten verteilen bzw. ob es bei den Anlegern Vorlieben hinsichtlich bestimmter Produkte gibt und sich hier ein Trend erkennen lässt?

Hubertus Blei:

Dies ist ein sehr interessanter Aspekt und diese Frage beantworte ich sehr gern. Anhand unserer Umsätze in den einzelnen Anlagebereichen – und hier beziehe ich auch die anderen Unternehmen, für die ich geschäftsführend tätig bin, mit ein, haben wir festgestellt, dass sich der eigenständig agierende Privatanleger entsprechend den allgemeinen Markttrends verhält. Die Umsatz-Verteilung und Entwicklung ist nahezu identisch mit der des Gesamtmarktes geschlossener Fonds. Hier möchte ich auf die am Markt bekannten und auch auf unserer Plattform veröffentlichten Zahlen verweisen, z.B. die der ‚Marktanalyse der Beteiligungsmodelle 2006‘ von Stefan Loipfinger. Aktuell werden insbesondere ausländische Immobilienfonds, Zweitmarktfonds und Venture Capital / Private Equity Fonds verstärkt nachgefragt und hier insbesondere diejenigen Fondsbeteiligungen, die in den Medien und in anerkannten Branchen-Fachpublikationen positive Beurteilungen erhalten. Auch achten erfahrene Anleger verstärkt auf die Nebenkosten einer Fondsbeteiligung und bevorzugen klar die dementsprechend kostengünstigeren Angebote.

FondsMedia:

Wie sehen Sie die Entwicklung im Zweitmarkt? Wird ProfiFonds24 künftig auch im Zweitmarkt aktiv sein?

Hubertus Blei:

Dieses Thema befindet sich bei uns ganz aktuell in der Realisierung und wir sind bereits jetzt in der Lage, den Kauf- und Verkauf von Fondsanteilen am Zweitmarkt über entsprechende Plattformen und Kaufgesellschaften zu vermitteln. Hierzu haben wir bereits Kooperationen geschlossen die es uns und dem potentiellen Käufer/ Verkäufer ermöglichen, über ProfiFonds24 bzw. eine entsprechende Fonds-Datenbank aktuelle Kursinformationen zu beziehen und einen Kauf/ Verkauf durch die Vermittlung von ProfiFonds24 abzuwickeln. Wir agieren im Zweitmarkt ebenfalls als reiner

Makler und holen im Auftrag des Kunden von den einzelnen am Markt tätigen Zweitmarktplattformen und Kaufgesellschaften entsprechend verbindliche Kaufangebote ein. Der Kunde kann dann auf dieser Basis seine Kauf- bzw. Verkaufs- Entscheidung treffen. Die Abwicklung ist dabei denkbar einfach und wird auf unserer Website detailliert beschrieben. Interessanter Weise bestätigt gerade der Zweitmarkt, der sich in den letzten Jahren nahezu komplett vorbei am traditionellen Vertrieb etabliert hat, dass das Konzept einer Online-Plattform bzw. des Online-Vertriebs funktioniert. Unabhängige Online-Zweitmarkt-Plattformen sowie Zweitmarkt-Plattformen von bekannten Initiatoren bestimmen hier bisher das Geschehen. Das Thema Zweitmarkt wird in den kommenden Jahren weiter deutlich an Beachtung und Bedeutung gewinnen – und wir sind hier bereits jetzt bestens vorbereitet und aufgestellt.

FondsMedia:

Ständig werden neue Fonds platziert, immer neue Anlagekonzepte präsentiert. Wie aktuell ist Ihr Fondsangebot und welchen Anteil am Markt bildet es ab?

Hubertus Blei:

Auf Grund der Tatsache, dass wir unseren Kunden bzw. dem registrierten Nutzer unserer Plattform neben den auf der Website selbst bereitgestellten Informationen zusätzlich verschiedene weitere Möglichkeiten anbieten, sich über nahezu alle aktuell zur Platzierung stehenden Fondsangebote umfassend und objektiv zu informieren, bilden wir somit sicherlich 90% - 100% des Marktes ab. Wir behalten uns jedoch in jedem Einzelfall vor zu entscheiden, welche Fondsbeteiligung wir vermitteln oder auch nicht. Prinzipiell kann jede am Markt zur Platzierung stehende Fondsbeteiligung bei uns angefragt werden. Nach Verfügbarkeitsprüfung, die auf Grund unserer ausgereiften Technik und unserer umfassenden und weitreichenden Kontakte sehr schnell geht, erhält der Anfragende innerhalb kürzester Zeit eine entsprechende Antwort und – bei Verfügbarkeit - ein Profi-Vermittlungs-Angebot per e-mail. Die vollständigen Prospekt- und Beitrittsunterlagen stehen dem Nutzer dabei jederzeit online als pdf-Datei zur Verfügung und auf Wunsch versenden wir die Unterlagen natürlich auch in gedruckter Fassung per Post.

FondsMedia:

Welche Erfahrungen haben Sie bereits auf dem österreichischen Markt und was hat Sie bewegt dort Ihre Dienstleistung anzubieten? Werden noch weitere Länder folgen?

Hubertus Blei:

Nachdem bekannter Weise bereits einige erfahrene deutsche Initiatoren und Emissionshäuser den Weg nach Österreich erfolgreich gegangen sind war es für uns nur eine Frage abwicklungstechnischer Details und Voraussetzungen, unser Dienstleistungsangebot auch österreichischen Anlegern anzubieten. Hinzu kam, dass wir immer wieder Anfragen von österreichischen Interessenten hatten und wir natürlich diese Anfragen auch gerne beantworten und die Interessenten als Kunden gewinnen wollten. Da in Österreich geschlossene Fonds, die dort unter dem Namen unternehmerische Beteiligungen so langsam bekannt werden, bisher nur einen Bruchteil des gesamten Anlagemarktes ausmachen und das Interesse für diese Anlageform nur durch leicht zugängliche, umfassende und objektive Informationen gesteigert werden kann, ist eine Plattform wie ProfiFonds24 nach meiner Einschätzung sicherlich eine der interessantesten Wege, sich am österreichischen Markt zu etablieren. Der potentielle Anleger will auch hier aus dem Gesamtangebot fundiert auswählen können – unabhängig, objektiv und aktuell. Die umfangreichen Erfahrungen und das notwendige Know How, welches ich in den vergangenen 15 Jahren meiner Tätigkeit im Markt geschlossener Fondsbeteiligungen sammeln konnte, verschaffen uns dabei natürlich einen nicht unerheblichen Vorsprung, insbesondere gegenüber österreichischen Wettbewerbern.

Ihre Frage nach weiteren Ländern kann ich klar beantworten. Generell sind wir natürlich für eine Ausdehnung unserer Aktivitäten in andere Länder immer offen. Derzeit gibt es jedoch nach unserer Einschätzung kein weiteres Land, in welchem für uns das Geschäftsmodell des Online-Vertriebs unternehmerischer geschlossener Fonds nachhaltig interessant und rentabel wäre.

FondsMedia:

Herr Blei, wir bedanken uns für das Gespräch.

Hamburg, April 2006

CompanyBackground
Selbstdarstellung

Die ProfiFonds24 GmbH & Co. KG (ProfiFonds24) wurde im Jahr 2003 mit dem Ziel gegründet, für den ständig wachsenden Personenkreis von erfahrenen und eigenständig agierenden Privat-Investoren im Anlagebereich unternehmerischer geschlossener Fondsbeteiligungen eine Informations-, Abwicklungs- und Service-Plattform zu schaffen, die es diesen Anlegern ermöglicht, sich umfassend, objektiv und aktuell sowie zeit- und kostensparend über geschlossene Fondsbeteiligungen zu informieren und diese zu zeitgemäßen Abwicklungs-Konditionen zu zeichnen. Unter dem Slogan: ‚ProfiFonds24 – Die neue Generation Fondsmakler‘ vermittelt das Unternehmen geschlossene Fondsbeteiligungen ausschließlich im Auftrag und auf Wunsch des Kunden. Eine an den persönlichen Verhältnissen des Kunden ausgerichtete Anlage-Empfehlung, insbesondere in der Form einer individuellen und persönlichen Anlage-Beratung, erfolgt aus Gründen der Objektivität und Neutralität nicht. Seit 2005 steht das zeitgemäße Dienstleistungs- und Vermittlungsangebot auch österreichischen Anlegern auf einer eigens für den österreichischen Markt bereitgestellten Plattform zur Verfügung. Seit 2006 ist auch ein Kauf oder Verkauf von Zweitmarktanteilen durch die Vermittlung von ProfiFonds24 möglich.



FondsMedia GmbH
Wichmannstr. 4
Haus 1 West
22607 Hamburg
Fon: ++49 (0)40 854 076 - 0
Fax: ++49 (0)40 854 076 - 40
info@fondsmedia.com
www.fondsmedia.com