

INTERVIEW MIT WULF SCHÜTZ, ARAGON

„Wir wollen die Beraterzahl verdoppeln“

Der börsennotierte Finanzdienstleister übernimmt die Kölner Finum und greift den Branchenriesen MLP an

Börsen-Zeitung, 14.8.2010

Der börsennotierte Finanzdienstleister Aragon mit Sitz in Wiesbaden hat den Kölner Finanzvertrieb Finum Finanzhaus aufgekauft. Wie Wulf Schütz, Chief Operating Officer (COO), im Interview der Börsen-Zeitung erläutert, wird man damit zum direkten Konkurrenten der Heidelberger MLP in Deutschland. Bereits vergangenes Jahr hatte Aragon die Österreich-Einheit der MLP übernommen. Die Beratung anspruchsvoller Privatkunden soll kräftig ausgebaut werden.

■ **Herr Schütz, die Aragon hat sich den Finanzdienstleister Finum Finanzhaus einverleibt. Was ist die Strategie dahinter?**

Der Kauf der Finum Finanzhaus ist die Fortsetzung der Strategie, die wir vergangenes Jahr mit dem Kauf der Österreich-Aktivitäten der MLP eingeleitet haben. Wir wollen jetzt auch in Deutschland in den Markt der anspruchsvolleren Privatkunden – Mass Affluent – einsteigen. Die Finum ist aus unserer Sicht dafür die perfekte Basis. Sie hat rund 100 sehr gut ausgebildete und erfahrene Berater, die im Durchschnitt schon über zehn Jahre in der Branche sind. Zudem verfügt sie über eine extrem gute IT-Abbildung für ihr komplexes Geschäft. Die Berater der Finum beraten bei Versicherungen und decken das gesamte Geldanlageuniversum ab.

■ **Wer sind die direkten Wettbewerber der Finum?**

Neben kleineren Vertrieben ist der Marktführer sicherlich MLP.

■ **Welche Kunden sprechen Sie damit an?**

Das Mass-Affluent-Segment definieren wir weich mit einem Einkommen oder Einkommenspotenzial um die 100 000 Euro im Jahr oder liquidem Vermögen ab 50 000 Euro. Das Segment ist sehr attraktiv, diese

Kunden schätzen eine ganzheitliche Beratung.

■ **Wie wird die Übernahme technisch abgewickelt?**

Der Verkäufer, die Finum AG, und die Aragon haben eine neue Gesellschaft gegründet, die die Assets der Finum Finanzhaus AG zum Teil übernommen hat. Dazu gehören auch der Name und die Technik. Dahinter stehen Strukturierungsgründe. Dieses Vorgehen ermöglicht uns einen erfolgreichen Start.

■ **Was sind Ihre Ziele mit Finum?**

Die Finum ist derzeit schon sehr gut positioniert. Mit ihrem knapp 8 Mill. Euro Umsatz ist sie im Mass-Affluent-Segment unter den Top 5. Ziel ist ganz klar, dass wir eine marktführende Stellung erreichen. Das heißt Nummer 1 oder Nummer 2. Wir wollen schnell viele gut ausgebildete Berater gewinnen. Wir wollen die Beraterzahl verdoppeln bis Ende 2011.

■ **Bereits 2011 erwarten Sie positive Ergebnisbeiträge. Inwieweit ist das realistisch?**

Wir glauben, das ist sehr realistisch. Grund dafür ist zum einen die Strukturierung des Deals. Wir haben uns natürlich ganz genau angeschaut, was wir übernehmen. In der Strukturierung liegt ja auch eine unserer Kernkompetenzen. Wenn wir es schaffen, relativ schnell Berater an uns zu binden, dann wird das Unternehmen ein schönes Wachstum, aber auch schöne Erträge liefern. Dass so etwas klappen kann, zeigt das Beispiel Österreich. Am 31. Dezember 2009 war das Closing der MLP Österreich, die jetzt Scopia AG heißt. Das Unternehmen hat nach über 4 Mill. Euro Verlust 2009 im ersten Quartal 2010 bereits ein positives Nettoergebnis gezeigt. Zum Halbjahr wird sich das Wachstum fortsetzen, wir sind da sehr zufrieden. Perspektivisch wird das auch mit der Finum so sein. Hinter-

grund ist, dass wir mit unserer Aufstellung im Konzern sehr viele Synergien heben. Buchhaltung, Einkauf und Ähnliches ist alles zentralisiert.

■ **Heißt das, Sie haben mit Finum ein defizitäres Unternehmen übernommen?**

In der neuen Struktur erwarten wir bereits im nächsten Jahr positive Ergebnisbeiträge.

■ **Mit der Jung, DMS & Cie haben Sie auch einen großen Maklerpool im Konzern. Wie beurteilen Sie die geplanten Reformen des Vertriebs geschlossener Fonds?**

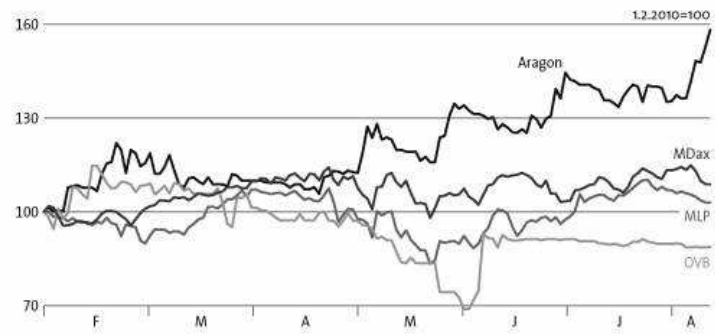
Das ist sehr spannend. Gerüchten zufolge könnte sich eine Entscheidung der Ministerien in Berlin wohl noch weiter verzögern. Für den Maklerpool könnte sich Potenzial eröffnen: Sollte es Gesetz werden, dass der Vertrieb geschlossener Fonds unter das Kreditwesengesetz fällt, erwarten wir deutlichen Zulauf bei unserem Haftungsdach. Wie auch immer die Regulierung sich entwickeln wird, wir sind optimal positioniert.

■ **Ende August legt die Aragon die Halbjahreszahlen vor. Welche Tendenzen gibt es?**

Insbesondere der Brokerpool-Bereich mit der Jung, DMS & Cie und der Bit Treuhand entwickeln sich weiter sehr gut. Schon im ersten Quartal konnten wir mit einem Umsatzplus von knapp 70 % im Konzern ausgezeichnete Zahlen vermelden. Davon war nur ein Drittel durch die Zukäufe bedingt, der Rest organisch. Ohne dass ich der Veröffentlichung der Zahlen zum zweiten Quartal vorgegreife, kann ich sagen, dass wir mit der Entwicklung im zweiten Quartal sehr zufrieden sind. Im zweiten Halbjahr werden wir unsere Buy-and-Build-Strategie konsequent fortsetzen.

.....
Das Interview führte Julia Roebke.

Finanzdienstleister Aragon behauptet sich



© Börsen-Zeitung

Quelle: Thomson Reuters