

Mit Service überzeugen

Kräftiger Umsatz und eine weitere Messe – der Münchener Maklerpool Fonds Finanz Maklerservice GmbH tritt derzeit stark in die „Vertriebspedale“. Grund genug für finanzwelt, sich mit dem Geschäftsführer Norbert Porazik zu unterhalten.



„Wir wollen, dass eine Kooperation immer fair verläuft und auf Loyalität beruht.“ Norbert Porazik

finanzwelt: Wieder konnten Sie die Provisionsumsätze steigern. Wie erklären Sie sich den jahrelangen dauerhaften Zuwachs ohne Investorenunterstützung?

Porazik › Unser Ziel ist es, unsere Poolpartner mit dem besten Service zu überzeugen. Deshalb investieren wir u. a. sehr viel in Innovation und bieten zudem alle Dienstleistungen kostenfrei an. Wir wollen, dass eine Kooperation immer fair verläuft und auf Loyalität beruht. Das bestätigt bspw. unsere Best-Provisionsgarantie, die den Makler nie weniger Provision erhalten lässt als an einer anderen Stelle. Darüber hinaus ist es unseren Partnern wichtig, dass man bei uns als Allfinanzpool alles aus einer Hand erhalten kann, unsere Produktberater von 9-19 Uhr erreichbar sind und sie aufgrund unserer eigenen Unabhängigkeit neutral beraten werden. Diese elementaren Punkte wissen unsere Partner zu schätzen

und gehören sicherlich mitunter zu den Erfolgsfaktoren der vergangenen Jahre. Gerade das Thema Investorenunterstützung bzw. die Unabhängigkeit eines Maklerpools ist den Vermittlern sehr wichtig. Wir möchten auch in Zukunft unabhängig bleiben und freuen uns, dass wir es auch ohne Beteiligungen schaffen, auf Erfolgskurs zu bleiben.

finanzwelt: Vor kurzem konnte mit Anja Heyn eine Expertin im Bereich der geschlossenen Fonds gewonnen werden. Sehen Sie hier neue Wachstumsfelder?

Porazik › Wir sind der Ansicht, dass genau jetzt der richtige Zeitpunkt da ist, um im Beteiligungssektor in die Vertriebsoffensive zu gehen. Die Schiffsbeteiligungen erholen sich wieder, unsere Konkurrenten bauen Personal ab und die Inflationsängste waren in der deutschen Bevölkerung selten so hoch wie heute. Mit Anja Heyn haben wir eine

Expertin gewonnen, mit der wir unsere Pläne im Beteiligungsbereich entsprechend umsetzen können.

finanzwelt: Welchen Hintergrund hat die aktuelle Implementierung der SAP-Lösung?

Porazik › Wenn ein Unternehmen so schnell wächst wie unseres, dann müssen auch die Systeme dementsprechend angepasst werden. Die SAP-Lösung entspricht genau unseren Anforderungen und erfüllt beispielsweise Budgetierungs- und Risikomanagementprozesse, die uns sehr wichtig sind. Aktuell ziehen wir es sogar in Erwägung, die Software künftig unseren Vermittlern anzubieten.

finanzwelt: Kommen wir zur „1. Hauptstadtmesse“ – was waren die Beweggründe für das Initiieren einer solchen Veranstaltung und was erwartet die Teilnehmer dort?

Porazik › Mit unserem Sitz in München haben wir unsere Wurzeln im Süden Deutschlands. Allerdings sind unsere Makler bundesweit vertreten. Wir möchten für alle unsere Partner greifbar sein und ihnen eine geeignete Kommunikations- und Networking-Plattform anbieten. Dafür bietet sich die Messe in Berlin hervorragend an.

finanzwelt: Abschließend gefragt: Warum ist die Messe in Berlin keine Kopie Ihrer Münchener Messe?

Porazik › Die Messe in Berlin wird im Gegensatz zur MMM-Messe ganztägig und an nur einem Veranstaltungsort stattfinden. Alle Workshops sowie auch der Ausstellungenbereich sind für alle Besucher im Ester Convention Center vorzufinden. Die Vorträge sind nicht spartenbezogen, sondern drehen sich rund um das Thema „Neukundenakquise“. Was aber definitiv beibehalten wird wie zur MMM-Messe, ist die besondere Atmosphäre und die persönliche Nähe, die in München immer sehr geschätzt wird und auf die wir nun auch in Berlin nicht verzichten möchten. ■

Das Gespräch führte Marc Oehme