

Fondsvertrieb

Gastkommentar von Susanne Lederer, SUSANNELEDERER.COM GmbH

KONTAKTPFLEGE IST DAS A&O

Unser Nachbarland Österreich ist für Vermögensverwalter ein attraktives Vertriebsgebiet. Bevor jedoch Fondsprodukte auf den Markt gebracht werden können, gilt es, einige Gepflogenheiten des dortigen Marktes kennenzulernen. Susanne Lederer, gerichtlich vereidigte Sachverständige für Geld-, Bank- und Börsenwesen, klärt über die wichtigsten Fakten zum österreichischen Fondsmarkt auf.

Die österreichischen Kapitalanlagegesellschaften verwalteten ein Vermögen von mehr als 146 Milliarden Euro per Ende Februar 2013. Besonders für den Markt der Alpenrepublik ist der hohe Anteil an Dachfonds, der mit knapp 28 Milliarden Euro fast 20 Prozent des verwalteten Vermögens einnimmt. In Deutschland liegt der Anteil am Dachfondsvolumen in Relation zum Gesamtvolumen von etwas mehr als zwei Billionen Euro bei weniger als fünf Prozent.

Diese Besonderheit macht den österreichischen Markt für ausländische Anbieter von Subfonds sehr interessant, da mit einem vergleichsweise geringen Aufwand sehr viel erreicht werden kann. Zudem repräsentieren von den 22 österreichischen Kapitalanlagegesellschaften bereits die zehn größten Anbieter rund 85 Prozent des Dachfondsvolumens. Folglich ist der österreichische Dachfondsmarkt von den über 220 ausländischen Subfondsanbietern stark umworben.

Österreichische Kultur verstehen und leben

Der österreichische Finanzmarkt ist historisch zu einer Struktur aus unterschiedlichen Finanzinstitutionen und -intermediären, Vertriebsorganisationen und Kundengruppen mit ihren Netzwerken gewachsen. Dazu kommt eine eigene Kultur, die sich aus der Mentalität der handelnden Akteure ergibt. Um in Österreich erfolgreich zu sein und die wichtigsten Marktteil-

nehmer zu erreichen, ist es nötig, diese Kultur zu verstehen und auch zu leben. Durch Präsenz vor Ort möglichst nahe am Kunden zu sein, ist daher entscheidend. Zudem gelten die Österreicher in der Regel vom Naturell her als sehr gemütlich. Ein Mittagessen in einem gepflegten Rahmen dient daher nicht nur geschäftlichen Inhalten, sondern auch dem Beziehungsaufbau und der Beziehungspflege.

Um einen erfolgreichen Vertrieb jenseits der rechtlichen Vorgaben zu erzielen, sollten die Vermögensverwalter ein umfangreiches Netzwerk und eine hinsichtlich Track Record und Performance einsetzbare Produktpalette als Grundvoraussetzung mitbringen. Eine schöne Ergänzung wäre eine lokale Präsenz vor Ort mit funktionierendem Service, umfangreichem Wissen und langjähriger Branchenkenntnis rund um den österreichischen Finanzmarkt (Stichwort „Blütenweiße Fonds“).

Mit Outsourcing zum Erfolg

Möchten ausländische Fondsgesellschaften den Markteintritt in Österreich wagen, verfügen aber nur über eingeschränkte Kapazitäten und Manpower und möchten zudem ihre Ertrags- und Kostenrelation optimieren, vermeiden sie Leerläufe am ehesten durch intelligentes Outsourcing. Es gibt in Österreich einige lokale Anbieter von maßgeschneiderten Vertriebsleistungen. Diese erschließen durch ihre langjährigen Kontakte neue Kundengruppen und Vertriebskanäle für ausländische Gesellschaften, vereinbaren Kundentermine und organisieren Round Tables, Investmentkongresse und Kundenveranstaltungen. Sie spannen den Bogen vom Kunden über den Vertriebspartner bis hin zur Presse, decken inklusive begleitender PR-, Marketing- und Werbeaktivitäten alle Bedürfnisse ab und stellen auch die Schnittstelle zu Einrichtungen des heimischen Finanzmarktes, wie der Finanzmarktaufsicht, der Österreichischen Kontrollbank und den Vereinigungen in- und ausländischer Investmentgesellschaften, dar. Ist das alles in die Wege geleitet, bleibt nur noch die Frage, wie viele und welche Fonds in Österreich zum Vertrieb zugelassen und registriert werden sollen.



Susanne Lederer,
Sachverständige für Geld-,
Bank- und Börsenwesen,
SUSANNELEDERER.COM

Hilfreiche Links für Fondsvertrieb in Österreich:

Verbände

- Vereinigung ausländischer Investmentgesellschaften: www.vaioe.at
- Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften: www.voieg.at
- International Compliance Association: www.int-comp.org
- Managed Funds Association: www.mfainfo.org

Informationsanbieter

- Fondsprofessionell: www.fondsprofessionell.at
- e-fundresearch: www.e-fundresearch.com
- Kapitalmarkt Medien- und Verlags GmbH: www.factbook.at

Regulierungsbehörden

- FMA: www.fma.gv.at
- OeKB (Blütenweiße Fonds): www.profitweb.at