

Wie der Kauf von sofffair durch Fonds Finanz zu bewerten ist

www.procontra-online.de/artikel/date/2017/05/wie-der-kauf-von-sofffair-durch-fonds-finanz-zu-bewerten-ist/

Der Kauf von sofffair durch eine neue Firma der Fonds Finanz-Eigentümer Norbert Porazik und Markus Kiener ist ein extrem cleverer Schachzug, findet Oliver Pradetto von blaudirekt. Im Gastbeitrag erklärt er, warum und mit welchen Entwicklungen er rechnet.

Der Eigentümer-Wechsel bei sofffair setzt einige Pools unter Druck. Ohne Druck erklärt Oliver Pradetto, warum.
Bild: blaudirekt

Seit geraumer Zeit werden systematisch frei kaufbare IT-Ressourcen des Marktes aufgekauft. In den letzten Monaten ging Vergleichsrechnerhaus Nafi an das britische IT-Haus Acturis, das nebenbei auch noch den MVP-Hersteller Assfinet mit einkaufte. Hypoport - Betreiber von Qualitypool, Dr.Klein & Co und der Finanzierungsplattform Europace - sicherte sich Innosystems und Maklersoftware.com.

Makler, Vertriebe und Pools, die sich keine umfassende eigene IT aufgebaut haben, geraten damit zunehmend unter Druck. Übrig geblieben war eigentlich nur noch sofffair, das bei Pools und kleineren Vertrieben führende Softwarehaus.

Wechsel von Brauch war ein deutliches Signal

Spätestens seit der [Abwerbung von Geschäftsführer Matthias Brauch](#) war Insidern klar, dass das Softwarehaus ein Übernahmeobjekt war. Denn IT lebt vom Projektmanagement und der Verlust für sofffair nicht zu kompensieren. Trotzdem wogen sich die Kunden der Hamburger IT-Schmiede in naiver Sicherheit, galt doch der Eigentümer Hanst als sperrige Persönlichkeit mit geringer Neigung zum Verkauf.

Der Schachzug von Fonds Finanz ist dabei extrem clever. Der Pool hat in der Vergangenheit vieles richtig gemacht, drohte aber in seinen Technologien für Vermittler zunehmend hinter Wettbewerber zurückgefallen. Nicht nur sichert sich das Haus jetzt starke IT-Ressourcen für Bereiche, in denen die Münchener bislang zu schwach aufgestellt waren, gleichzeitig nimmt man dem Markt eine Alternative, um seine Unabhängigkeit zu schützen, denn ohne Technik kann auf Dauer kein Makler mehr arbeiten.

Ohne Technik geht es nicht

Immer neue Regulierungen bei gleichzeitigen Kürzungen der Provision zwingen Makler und Vertriebe verstärkt auf Technik zu setzen. Nur wer seine Prozesse effizient beherrscht, kann Kosten im Unternehmen senken, ertragreich bleiben und vor allem Skalierbarkeit seiner unternehmerischen Tätigkeit sicherstellen.

Vor allem aus diesem Grund verzeichnen Pools Umsatzrekord für Umsatzrekord, denn die Makler flüchten in Scharen aus ihren Direktvereinbarungen, die sie technisch wenig unterstützen und bürokratisch sogar noch zunehmend belasten. Interessant ist dabei, dass die Zahl der Makler, die über einen Pool arbeiten, laut BBG-Studie in den letzten 5 Jahren permanent zugenommen hat, gleichzeitig aber die Zahl der Pools mit denen der Makler arbeitet, abnimmt. Das heißt, der Makler konzentriert seine Zusammenarbeit zunehmend auf einen Pool, von dem er sich die größte Entlastung verspricht. Trotzdem kennt der Markt immer noch viele Kollegen, die ihre Unabhängigkeit darin sehen, ihr Geschäft über Direktvereinbarungen abzuwickeln.

Das kann klappen, wenn der Makler oder Vertrieb sich die technischen Ressourcen auf eigene Kosten im Markt zusammenkauft. Mit dem Aufkauf der verschiedenen technischen Dienstleister wird dies aber zunehmend schwerer. Am Ende werden Makler wie kleinere und mittlere Vertriebe allein nicht mehr wettbewerbsfähig bleiben können, weil die technischen Ressourcen schlicht nicht mehr im freiem Handel verfügbar sind. Technisch nicht eigenständig aufgestellte Marktteilnehmer müssen sich dann einem Technik-Pool anschließen. Insofern verstärkt die Fonds Finanz mit ihrem Kauf eine Marktentwicklung, von der sie selbst massgeblich profitiert.

Wie der Kauf von sofffair durch Fonds Finanz zu bewerten ist

www.procontra-online.de/artikel/date/2017/05/wie-der-kauf-von-sofffair-durch-fonds-finanz-zu-bewerten-ist/

Dabei braucht nun wahrlich niemand Angst haben, dass die Kollegen nun die Bestände kleinerer sofffair-Kunden ausspähen. In dieser Beziehung wirkt eine starke Mauer aus gesetzlichen Datenschutzvorgaben. Jung DMS, maxpool, netfonds oder VEMA - um nur einige Kunden des Softwarehauses zu nennen - können auch deswegen beruhigt sein, weil sie die bisherigen Lizenzen sicherlich uneingeschränkt weiter nutzen können. Gerade darin liegt jedoch der teuflischste Effekt. Nach kurzer Aufregung werden die Häuser womöglich zum Tagesgeschäft übergehen, wenn ihnen die neuen Eigner entsprechende Zusicherungen machen.

Worin der Wert von sofffair wirklich besteht

Dabei liegt der Wert einer sofffair jedoch nicht an ein paar Vergleichsrechnern oder dem MVP, sondern an den Entwicklerkapazitäten. Dieses Potential wird Fonds Finanz unter Garantie nicht mehr dritten Käufern bereitstellen. Hier werden die Münchener alle Ressourcen auf sich konzentrieren und die hippestes Entwicklungen mit der stärksten Zugkraft als Wettbewerbsvorteil nutzen. So kann Fonds Finanz seinen Vorsprung gegenüber anderen Pools vergrößern und das beste daran: Die anderen Pools finanzieren aus purer Alternativlosigkeit mit ihren genutzten Lizenzen die wachsende Übermacht ihres ärgsten Konkurrenten.

Dummerweise lässt sich daran kaum etwas ändern, denn die Riege der übrigen Pools hat es überwiegend versäumt, sich eigene schlagkräftige IT-Ressourcen aufzubauen. Der einzige Weg wären eigene Akquisitionen, doch dieser Weg ist zwischenzeitlich nahezu verbaut. Die im freien Markt noch existierenden MVP-Hersteller haben kaum ausreichende Entwicklungsressourcen zum Erhalt ihrer Systeme. Sie sind technisch lange nicht mehr auf adäquatem Stand.

Die verbleibenden Vergleichsrechner-Hersteller glänzen vor allem durch Datenkompetenz. Ihre IT-Kapazitäten sind eher gering. So bleibt als letztes potentiell Übernahmeeobjekt möglicherweise Mr. Money. Auch das kein unproblematischer Kauf, weil das Unternehmen stark von der Persönlichkeit des Eigentümers abhängt. Dieser zeichnet sich jedoch durch unkonventionelle bodenständige Ideen aus und kann einen Pool durchaus signifikant stärken. Es würde mich nicht wundern, wenn ProzeSSIONen von Pools und Vertrieben demnächst bei Dirk Natschke vorstellig würden. Ich bin gespannt wer da zuschlägt.