

“Der Markt steht vor einer Disruption gewaltigen Ausmaßes”

Posted By *bohne* On 13. September 2016 @ 08:45

Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools Blau direkt, sieht den Markt vor einem Umbruch, der insbesondere kleine Pools und Vertriebe belastet. Entscheidend sei vor diesem Hintergrund vor allem die technologische Zukunftsfähigkeit von Maklern und Dienstleistern.



[1]
Oliver Pradetto: “Wir sehen die Fintechs als Antreiber, Vorbilder, mahnende Beispiele, Ideengeber.”

Cash.Online: Wie bewerten Sie die aktuelle Marktsituation?

Pradetto: Wir sehen den Markt vor einer Disruption gewaltigen Ausmaßes. Das Leiden kleinerer Pools und Vertriebe ist dafür nur erstes Symptom. Wir glauben, dass die letzten fünf Jahre für unsere Branche heftigere Veränderungen mit sich gebracht haben als die 200 Jahre davor. Wir sind sicher, die nächsten fünf Jahre wird die Geschwindigkeit der Änderungen sogar zunehmen.

Ich glaube im Moment wachsen alle Pools, weil der Einzelmakler erkennt, dass er alleine nicht mehr kann und weil seine kaufmännische Qualität zugenommen hat: Er weiß inzwischen, dass Provisionssätze relativ

sind, wenn die Arbeitslast ihn erdrückt. Trotz eines beachtlichen Wachstums verlieren aber die meisten Pools Marktanteile.

Wir sehen im Moment außer uns nur zwei Pools die laufend Marktanteile gewinnen. Relativ gesehen wachsen wir am stärksten. Das ist aber eine sehr schwierige Aufgabe, denn es stellt uns vor enorme operative Herausforderungen. Wir werden beweisen, dass wir diese Herausforderungen bewältigen.

Welche Services müssen Pools Maklern heute bieten?

Es gibt viele tolle Services von den verschiedenen Anbietern. Ich fürchte, relevant ist nur noch eine: Die technologische Zukunftsfähigkeit. Es kommt darauf an, zunehmend automatisiert arbeiten zu können – für den Pool selbst, um den Makler bei abnehmenden Provisionen nicht mit zu hohen Kosten belasten zu müssen und für den Makler, der nur so wettbewerbsfähig seinen Kundenservice intensivieren kann.

Der Kunde will alles und sofort. Wenn es juckt, will er nicht einen Termin zum Kratzen in zwei Wochen. Da der Makler als Mensch nicht 24/7 und unbegrenzt vielen Kunden zur Verfügung steht, wird es darauf ankommen den Makler in die Lage zu versetzen, sich zu multiplizieren.

Wir erreichen dies durch die Digitalisierung des Maklers an sich. Wir multiplizieren ihn. Er kann selbst als Einzelkämpfer tausende Kunden gleichzeitig glücklich machen – in der Folge verdient er auch mit tausenden Kunden Geld – ohne ein Heer an Mitarbeitern bezahlen zu müssen.

Welche Rolle werden Fintechs in den kommenden Jahren haben?

Jeder überlebende Marktteilnehmer wird sich in ein solches Fintech verwandeln oder abtreten müssen. Es geht darum, alte Qualitäten zu bewahren und mit neuen Stärken zu boosten. Das Neue ist nichts ohne das Alte. Aber das Alte wird vergehen, wenn es sich dem Neuen nicht öffnet.

Tatsächlich kooperieren wir auf die ein oder andere Weise mit allen Fintech-Marktführern, den Innovationsführern und helfen gar bei der Geburt neuer Start-ups. Für uns ist dies kein Widerspruch: Wir sehen diese Unternehmen nicht als Konkurrenz unserer Partner.

Wir sehen sie als Antreiber, Vorbilder, mahnende Beispiele, Ideengeber. Wir können und wollen von den Kollegen lernen. Dieses Wissen nützt uns und jedem fortschrittsinteressierten Makler. Umgekehrt profitieren unsere Technologie-Start-up-Partner von unserem gewachsenem Netzwerk, Know-how und natürlich unserem technischen Vorsprung bei den Basis-Technologien.

Interview: Julia Böhne

Foto: Blau direkt
