

Interview mit Markus Sauerwein

Geschäftsführer der Kapitalmarkt24 GmbH

Heute sind wir im Gespräch mit Markus Sauerwein von der Kapitalmarkt24 GmbH aus Ludwigsau. Herr Sauerwein ist Geschäftsführer des Unternehmens, das kürzlich die erste die erste Auktionsplattform für Finanzprodukte ins Leben gerufen hat.



Herr Sauerwein, wie würden Sie die Funktion Ihrer Plattform in wenigen Sätzen beschreiben?

Die Plattform www.kapitalmarkt24.de gibt dem Verbraucher die Möglichkeit, einen konkreten Bedarf für eine Versicherung oder ein Bankprodukt in ganz Deutschland unter den Versicherern, Banken oder Vermittlern auszuschreiben.

Wann hatten Sie die Idee zu der Entwicklung dieses Portales?

Wie viele guten Ideen wurde auch unsere bei einem guten Glas Wein geboren. Da Herr Stefan Heinrich und ich selber seit vielen Jahren erfolgreich in der Finanzbranche tätig sind, ist unser Ziel ein völlig unabhängiges Portal für Finanzprodukte zu schaffen. Bei der Umsetzung der Theorie in die Praxis ist unser IT Spezialist Herr Johannes Schick (dritter Partner) maßgeblich an der Entwicklung des Portals beteiligt.

Wie wollen Sie zukünftig Nutzer für Ihr Angebot gewinnen?

Wir werden zum einen den Fokus auf den Bereich Internetwerbung legen. Des weiteren sind Werbemaßnahmen im Bereich TV, Radio sowie Printmedien geplant. Der Verbrauchermarkt wird schnell erken-

nen, dass es sich hier um ein völlig unabhängiges, faires und transparentes Volksportal handelt.

Welche Möglichkeiten bieten Sie der Finanzbranche, um von Ihrem Angebot zu profitieren?

Die Finanzbranche hat in der jetzigen wirtschaftlich schwierigen Zeit riesige Probleme neue Kunden zu gewinnen. Unser Portal gibt den Vermittlern die Möglichkeit, sehr günstig an hoch qualifizierte Leads zu kommen. Das Bieten selbst ist für den Finanzdienstleister sowie für den Verbraucher kostenlos. Erst nach Zuschlagserteilung durch den Verbraucher fällt für den ausgewählten Finanzdienstleister – und nur für ihn - eine überschaubare Vermittlungsprovision an. Diese Möglichkeit der Kundengewinnung ist ein Alleinstellungsmerkmal.

Sehen Sie das Risiko, dass die Versicherungsgesellschaften Ihren Vorstoß nicht tolerieren werden?

Da wir das Portal finanziell völlig unabhängig aufgebaut haben, wird die Versicherungsbranche nichts gegen dieses Portal unternehmen können. Wir wollen Transparenz, Klarheit und Wettbewerb, so wie es in der freien Marktwirtschaft üblich ist.

Wie wollen Sie die Expansion Ihres Unternehmens finanziell stemmen?

Zum einen sind alle drei Gesellschafter durch die bereits vorhandenen Unternehmen wirtschaftlich unabhängig. Deshalb haben wir das Projekt bis zum heutigen Tag eigenständig finanziert. Um die zukünftig geplanten Marketing- und Werbemaßnahmen zu finanzieren haben wir bereits Anfragen von Investoren, die sich an unserem Unternehmen beteiligen möchten. Weitere Interessenten, die sich an unserem Unternehmen beteiligen möchten, können gerne Kontakt mit uns aufnehmen. Zum anderen ist für 2012-2013 der Börsengang geplant.

Wie viele registrierte Anbieter und Nutzer wollen Sie in den kommenden 12 Monaten gewinnen?

Da das Portal seit dem 03.08.2009 sehr erfolgreich gestartet ist, rechnen wir für die nächsten 12 Monate mit 17000 Kundenanfragen und 4000 registrierten Vermittlern aller Gesellschaften.

Woher wissen die Versicherungsnehmer, welche genauen Leistungen sie benötigen?

Unser Portal ist von der Menüführung sowie von den zu beantworteten Fragen

„Unser Ziel ist es, ein völlig unabhängiges Portal für Finanzprodukte zu schaffen...“

sehr einfach und benutzerfreundlich aufgebaut. Zum einen kann der Verbraucher die zu beantwortenden Fragen aus seiner jetzigen Police bzw. seinem jetzigen Angebot entnehmen. Zum anderen werden die einzelnen Fragefelder mit Informationsbuttons beschrieben. Durch unser Portal findet eine Normierung der Anforderungen im Versicherungsdschungel statt.

Durch den Preiskampf kann die Beratungsqualität leiden, wie können sich die Versicherungsnehmer schützen?

Die Verbraucher können sich durch unser Portal schützen. Bei uns gibt der Kunden durch eine einheitliche, gezielte Ausschreibung seinen konkreten Bedarf bekannt. Nun muss jeder Finanzdienstleister genau nach dieser Ausschreibung sein Angebot

abgeben. Somit bekommt der Verbraucher die Qualität die er wünscht und das zum bestmöglichen Preis. Der mögliche Vertragsabschluss findet nach Ablauf der Auktion sowieso erst im persönlichen Kontakt zwischen Verbraucher und Finanzdienstleister statt.

Welche Märkte wollen Sie als nächstes erobern?

Bevor wir den europäischen Markt erobern, werden wir als nächstes die Markteinführung in Österreich und der Schweiz vornehmen.

Herr Sauerwein, wir bedanken uns für das Gespräch.



*Gründer von Kapitalmarkt24 (v.l.n.r.):
Markus Sauerwein, Stefan Heinrich,
Johannes Schick*

Kontakt

Ernst-v.-Harnack-Straße 3
36251 Ludwigsau

Tel.: +49 (0) 6621 - 96625-0
Fax: +49 (0) 6621 - 96625-99

Web: www.kapitalmarkt24.de

Wie funktioniert Kapitalmarkt24.de ?



Von der Kfz-Versicherung bis hin zur komplexen Gebäudedefinanzierung kann jeder Kunde eine „Anfrage“ einstellen, die für einen bestimmten Auktionszeitraum aktiv ist. Der Auktionszeitraum gibt allen Finanzdienstleistern die Möglichkeit zum Kalkulieren und Bieten. Der Kunde kann am Ende der Auktion mit seinem Zuschlag den für ihn passenden Finanzdienstleister auswählen. Die Auswahlkriterien können individuell sein. Einerseits kann der Preis, andererseits aber auch das Serviceangebot das ausschlaggebende Kriterium für die Entscheidung sein. Abschließend werden dem Finanzdienstleister zur Kontaktaufnahme alle nötigen Daten übermittelt, um das eigentliche Beratungs- und Vertragsabschlussgespräch zu führen. Nach Vertragsabwicklung erfolgt eine gegenseitige Bewertung von Dienstleister und Kunden, die für Transparenz für alle Nutzer sorgt.