

Telefonbuch für Fortgeschrittene

Mit einer neuen **Applikation** will ein deutscher Anbieter dem institutionellen Vertrieb auf die Sprünge helfen. Das Tool ermöglicht auch den Zugriff auf eine Investorendatenbank in der Cloud.

Obwohl hier Vermögen in Milliardenhöhe betreut werden, ist der Markt für institutionelles Investment sehr klein. Im deutschen Sprachraum sind nur wenige tausend Menschen in diesem Bereich tätig. Es ist daher nicht ungewöhnlich, dass erst in diesen Tagen die erste Applikation für den institutionellen Vertrieb als Cloud-Lösung auf den Markt kommt. „Unsere App bietet ein CRM-System für das Capital Raising bei Institutionellen“, erklärt Eva March, Gründerin und CEO von advinda. „Es enthält nicht nur die relevanten Daten zur Top League der institutionellen Investoren weltweit, sondern mit der App lässt sich der gesamte institutionelle Sales-Prozess managen – wenn man möchte, per Smartphone oder Tablet.“ Offiziell geht die Applikation im Mai/Juni 2017 an den Start.



erklärt March. Zielgruppe für das neue Tool sind General Partner und alle, die für Institutional Sales, Business Development oder Investor Relations verantwortlich sind. Mangels Alternativen arbeiten hier viele

lagenmanagementbranche Kapital beschafft, zu revolutionieren.“

Abgelegt sind die Daten in der Cloud. Abrufbar sind zunächst die Adressen der einzelnen Investoren nach Kategorien – also

» Mit der App lässt sich der gesamte institutionelle Sales-Prozess managen – wenn man möchte, per Smartphone oder Tablet.«

Eva March, Gründerin und CEO von advinda

Das Gründungsteam ist aus dem Münchner Placement Agent DC Placement Advisors hervorgegangen, der seit zehn Jahren erfolgreich Capital Raising für alternative Assetklassen in Europa betreibt. „Daher fließen in die App zusammengefasst auch 100 Jahre an Fundraising-Erfahrung ein“,

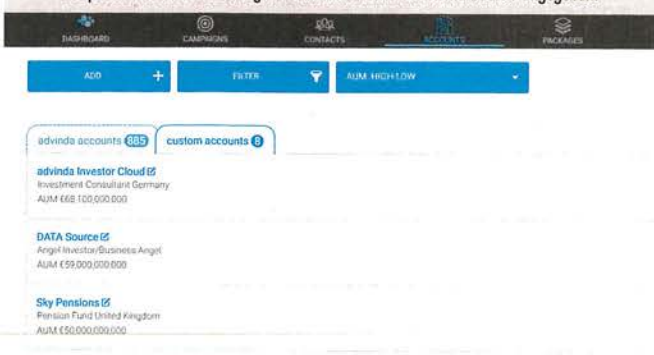
auch heute noch mit Excel-Datenbanken, selbst entwickelten CRM-Programmen oder mit angepasster Standardsoftware. Das Problem ist in jedem Fall die Pflege der Kontaktdaten, weshalb diese oft veraltet sind. „Wir haben ein internationales multilinguales Researchteam, das die Kontaktdaten laufend aktuell hält“, so March.

„Für einen Großteil der Branche ist die Kapitalbeschaffung ein aufwendiger und zeitraubender Prozess. Wir begannen mit der advinda-Idee vor beinahe zwei Jahren mit der Vision, diese bekannten Größen zu eliminieren, Erfahrung einfacher zu machen und die Art, wie die globale alternative An-

getrennt nach Pensionsfonds, Stiftung, Versicherungsunternehmen oder Family Office. Zu jedem Investor hinterlegt sind die Assets unter Management sowie Adresse, Namen und Kontaktdaten der Investmentverantwortlichen mit den jeweils Zuständigen für alternative Anlagen, Private Equity, Immobilien, Infrastruktur, aber auch die CIOs und Treasurer sind zu finden. „Bei diesen Daten handelt es sich typischerweise um öffentlich zugängliche Informationen, die aber von uns systematisch zusammengetragen und aufbereitet werden. Investoren haben bei uns natürlich eine Opt-out-Möglichkeit. Wer davon Gebrauch machen möchte, ist tat-

Exemplarische Ansicht Investoren

Zu jedem Investor sind Kategorie und AuM sowie die Kontaktdaten angegeben.



Auf diese Weise lassen sich gezielt Kampagnen für bestimmte Investorengruppen in der jeweiligen Region fahren.

Quelle: advinda

Übersicht über die verschiedenen Kampagnen

Zu jeder Kampagne sind das geplante Volumen sowie der aktuelle Fortschritt verzeichnet.



Mit dieser Darstellung hat der Sales-Verantwortliche den aktuellen Stand aller Kampagnen im Blick.

Quelle: advinda

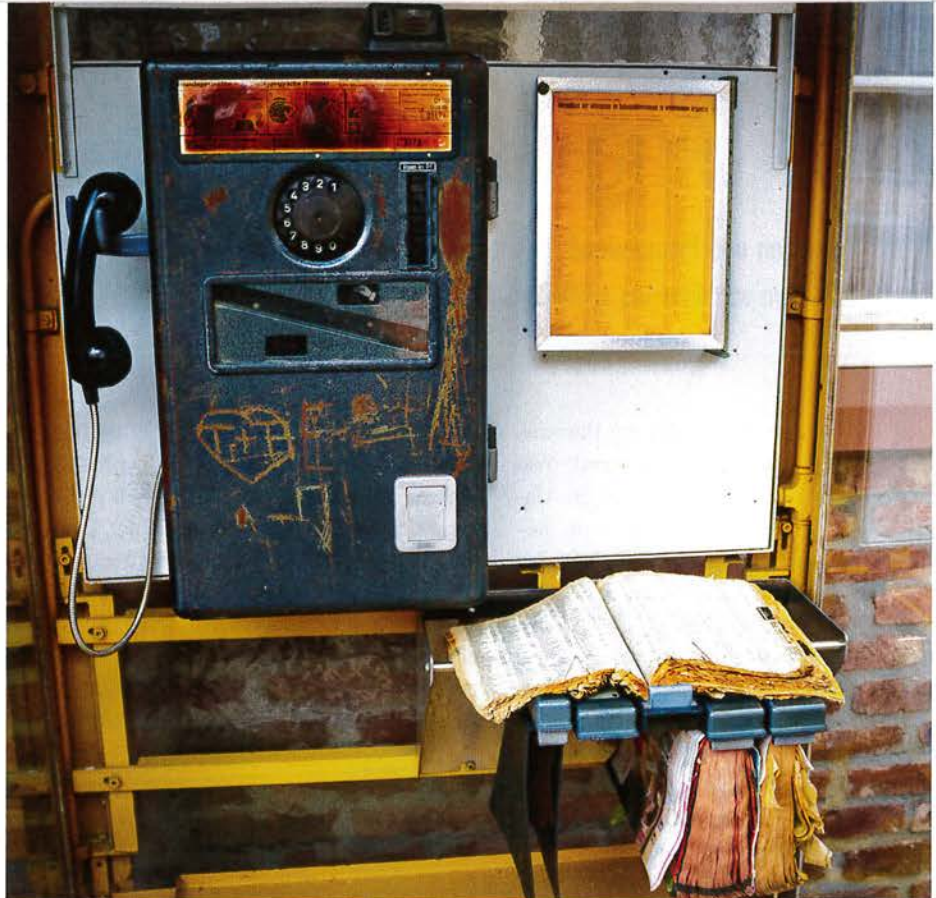
sächlich auch in einer Minute draußen“, erklärt March.

Neben dem Zugriff auf die Datenbank bietet die App ein auf Capital Raising zugeschnittenes CRM-Tool, das per Laptop, Tablet oder Smartphone genutzt werden kann. Hier können sämtliche Telefonate, E-Mails und sonstige Kontakte vermerkt werden – und man hat einen Überblick über alle Kampagnen. „Wir haben Wert darauf gelegt, dass alles compliant ist – in Deutschland zum Beispiel mit dem Wertpapierhandelsgesetz. Nach den gültigen – auch internationalen – Regularien muss der General Partner seine gesamte Kommunikation mit den Investoren lückenlos dokumentieren können“, erklärt March, und das sei mit der App möglich. Eigene Kontaktdaten können frei hinzugefügt werden, wobei die einzelnen GP-User-Accounts streng voneinander getrennt sind.

Sales-Prozess gemanagt

Außerdem lassen sich Task-Listen erstellen und Dashboards führen. „Hier kann sich der Vertriebsverantwortliche beispielsweise einen schnellen Überblick über die einzelnen Kampagnen verschaffen“, erklärt March und sagt, was das genau heißt: „Wie viele Ansprechpartner haben nein gesagt, sind noch im Prozess, wie viele haben zugesagt zu investieren und mit welchen Summen?“ Video-Tutorials informieren darüber, wie die Features der App genutzt werden können und wie die Best Practice bei den einzelnen Tätigkeiten aussieht. Hier fließt die Vertriebserfahrung aus der Platzierungstätigkeit der Mitarbeiter mit ein.

Das Ganze ist für die mobile Nutzung optimiert, und es können auch häufig verwendete Dokumente wie Prospekte und Präsentationen direkt an die E-Mail-Kommunikation angehängt werden. „Auf diese Weise hat der Sales-Verantwortliche von unterwegs Zugriff auf alle wichtigen Kontakte und Unterlagen und kann sie bei Bedarf sofort an seine Kontakte mailen“, erklärt March. Notwendig ist dazu natürlich eine gute Internetverbindung. Obwohl die App in englischer Sprache programmiert ist, können Mails auch in anderen Sprachen und sogar mit nichtlateinischen Schriftzeichen geschrieben werden.



Sales-Verantwortliche, die einen neuen Markt erschließen, müssen oft mit schlecht gepflegten Daten arbeiten. Die neue App von advinda soll hier Abhilfe schaffen und bietet ein komplettes CRM-System.

Schließlich ist die App für den weltweiten Einsatz gedacht.

Die naheliegende Frage nach der Datensicherheit beantwortet March wie folgt: „Wir nutzen die neueste Cloud-Technologie. Der Datenaustausch erfolgt verschlüsselt per SSL-Protokoll, und natürlich haben wir entsprechend redundant aufgesetzte Server, Monitoring und bieten ein marktübliches Verfügbarkeitsniveau.“

Erwerben kann man den Zugriff auf die Daten jeweils sortiert nach Regionen und Investorengruppen, wobei es insgesamt 63 verschiedene Pakete geben wird. Ganz billig ist die App nicht: So kostet der Einjahreszugriff auf das Paket „goFamilyOffices DACH“ um die 10.000 Euro, auf „goInsurance Europe“ um die 7.000 Euro oder auf „GoTop50 Investment Consultants“ um die 1.000 Euro. „Unsere Zielgruppe sind artnear General P und Asset Manager, insbesondere solche aus dem Bereich der alternativen Assetklassen. An direkte Wettbewerber, also an andere Placement Agents, würden wir die App nicht verkaufen wollen“, zieht March eine Grenze.

Wettbewerber im Bereich Daten für institutional Sales sind beispielsweise Salesforce oder Navatar, eine App, die auf der Basis von Salesforce aufsetzt. Investoren-datenbanken werden hingegen von Preqin, Pension Online, Infranews, Pitchbook, Pension & Investment und PeiMedia angeboten.

Man darf gespannt sein, welche Fin-Techs es bald noch im Bereich Institutional Sales und vielleicht auch bald im Bereich institutionelles Asset Management geben wird.

ANKE DEMBOWSKI

Das advinda-Tool ...

... unterscheidet folgende Investorengruppen:

- Versicherungsunternehmen und Pensionskassen
- Family Offices
- Investment Consultants
- Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken
- Dachfonds
- Staatsfonds
- Angel Investors und weitere

... sortiert die Investoren in folgende Regionen:

- Europa und europäische Regionen
- Nordamerika
- Südamerika
- Asien-Pazifik

Insgesamt wird es **63 verschiedene Pakete** geben, die man einzeln kaufen kann.

Quelle: advinda