

## Ausländische Fondsanbieter reißen sich um gute Verkäufer

### Asset-Manager wollen deutschen Marktführern Kunden abjagen und treiben die Gehälter

INGO NARAT HANDELSBLATT, 19.2.2004 FRANKFURT/M. Viele Investmentgesellschaften suchen händeringend gute Verkäufer. Insbesondere ausländische Häuser wollen ihr Geschäft mit institutionellen Kunden vorantreiben. So beschreiben Experten die aktuelle Arbeitsmarktlage in der deutschen Investmentbranche. Andere Stellenangebote, beispielsweise im klassischen Portfoliomanagement, sind dagegen eher selten.

Sowohl breit ausgerichtete internationale Personalberatungsfirmen als auch spezialisierte Head Hunter für den Bereich Asset-Management zeichnen das gleiche Bild. "Zwei Jahre mit einem enormen Personalabbau und mit Einstellungsstopps sind vorbei", sagt Kajus Rottock, Geschäftsführer von Ray & Berndtson, laut Marktbeobachtern eine der führenden Personalberatungsfirmen. Seiner Auffassung nach sind "die Investmentgesellschaften seit Beginn dieses Jahres in einer Phase der Konsolidierung, verbunden mit einer Verstärkung der Vertriebstteams - gerade die ausländischen Häuser".

Auch Thomas Haibach, Geschäftsführer der auf Asset-Management konzentrierten Personalberatungsfirma Haibach & Cie, betont: "Die Nachfrage nach Akquisiteuren nimmt zu." Er sieht wie Rottock vor allem die ausländischen Asset-Manager in Deutschland in der Offensive: "Sie wollen wachsen und marschieren nach vorne."

Ausländische Häuser "verstärken ihre Verkaufsanstrengungen, um Marktanteile zu gewinnen", sagt Angela Hornberg, Geschäftsführerin der spezialisierten Agentur AHC. Die großen heimischen Investmentfirmen dagegen haben nach Angaben der Berater auf Grund ihrer Marktführerschaft weniger Bedarf. "Die deutschen Fondsgesellschaften verfügen schon über Vertriebskanäle, die die Ausländer erst erobern müssen", sagt Sabine Wehle, Partner bei Heidrick & Struggles, einer führenden internationalen Personalberatung.

Wegen der starken Nachfrage können Top-Verkäufer heute höhere Entlohnungspakete fordern. "Das läuft vorwiegend über die variablen Gehaltsbestandteile", meint Wehle. "Ein guter Mann kommt auf bis zu 250 000 Euro pro Jahr", sagt Hornberg. In diesem durchaus üblichen Fall seien 100 000 Euro fest, die Differenz entspreche dem Bonus auf die verkauften Volumina. Haibach nennt als Beispiel das Profil eines Vertriebsmannes im Bereich Spezialfonds bzw. institutionelle Kunden mit fünf bis zehn Jahren Berufserfahrung plus nachweisbarer Kundenverbindungen. "Dafür werden 120 000 bis 150 000 fest plus Bonus geboten", sagt er.

Gefragt sind bei den ausländischen Fondsgesellschaften nach Meinung von Marc Herzog, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Frontiers Management Consulting, "erfahrene Verkäufer Ende 30, die ziel- und abschlussorientiert sind". Am besten solle er "seine Kunden auch gleich mitbringen", sagt Hornberg. Rottock sieht ebenfalls Vorteile für Kandidaten "mit hervorragendem Netzwerk, insbesondere mit Verbindungen zu Versicherungen".

An der Spitze der expandierenden ausländischen Firmen steht die Deutschland-Dependance der weltweit größten unabhängigen Investmentgesellschaft Fidelity. Deutschland-Chef Klaus-Jürgen Baum will die Aktivitäten hier zu Lande durch einen Ausbau der Vertriebssystems forcieren (siehe links). Auch Achim Küssner, Geschäftsführer der Deutschland-Niederlassung von Merrill Lynch Investment Managers, sagt: "Wir haben im vergangenen Jahr vor allem unseren Bereich Verkauf und Marketing verstärkt und planen weitere Einstellungen für 2004." Christian Wrede, Leiter von Axa Investment Managers in Deutschland, ist auf dem gleichen Weg: "Wir suchen prinzipiell in allen Vertriebsbereichen Verstärkung".

Wrede bezieht den Publikumsfondssektor ein: "Gerade hier bekommt der Vertriebs- und Marketingbereich einen immer höheren Stellenwert." Die ausländischen Häuser wollen den bisher abgeschotteten Markt der Sparkassen und Volksbanken knacken. Deshalb sucht Edda Schröder, Geschäftsführerin der DeutschlandNiederlassung von Schroder Investment Management, "Mitarbeiter mit Erfahrung bei Volksbanken und Sparkassen". Hintergrund sei die erwartete Öffnung dieses Marktes für den Fremdfondsvertrieb.

Andere Jobs in der Investmentbranche sind dagegen schwerer zu vermitteln. "Im Portfoliomanagement wird die Lage wegen der absehbaren Branchenkonsolidierung wohl noch schwieriger als sie jetzt schon ist", sagt Hornberg. Hier sind nach Beobachtung von Haibach meist nur Spezialisten gefragt. Er nennt als Beispiele erfahrene Leute mit Spezialwissen bei Indexfonds und Wertsicherungskonzepten bzw. strukturierten Produkten.