

# Ganzheitliche Beratungssoftware rund um das Thema Investment



*EDISOFT ist ein etabliertes Software-Unternehmen, das Dienstleistungen und Produkte rund um das Thema Investment in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche anbietet. 1991 wurde EDISOFT von Detlef Kannemann in München gegründet und zählt seit dieser Zeit zu einem der führenden Anbietern im Bereich der vertriebsunterstützenden Beratungssoftware und hochwertigen Fondsinformationen. Flaggschiff in der Produktwelt von EDISOFT ist das bereits marktführende Produkt FVBS. finanzwelt spricht mit Detlef Kannemann, Gesellschafter und Geschäftsführer der Qualitätsmarke für Finanz-Software EDISOFT GmbH.*

**finanzwelt:** Mitte der 90er Jahre wurde FVBS entwickelt und ist bis heute eines der marktführenden Produkte für Chart- und Depotanalysen sowie auch der Depotverwaltung. Warum ist der Name EDISOFT in der Vergangenheit nicht so bekannt geworden?

**Kannemann** › EDISOFT ist Anfang der 90er Jahre gegründet worden. Unser Hauptaugenmerk lag damals ausschließlich auf die Entwicklung von Software. Alle anderen Geschäftsbereiche (wie Marketing, Vertrieb, Administration) haben wir damals nur als „lästig“ empfunden und deshalb an externe Partner vergeben.

**finanzwelt:** Und warum wollen Sie dieses bewährte Modell in Zukunft ändern?

**Kannemann** › Durch unsere stetige Weiterentwicklung sind im Laufe der letzten Jahre viele zusätzliche Dienstleistungen und Produkte konzipiert worden, die wir innerhalb von Projektgeschäften umgesetzt haben. Bis dato haben wir es verpasst, diese Dienstleistungen und Produkte ausreichend im Markt zu kommunizieren. Unser Ziel ist es, dass die Marke EDISOFT entsprechend ihren Kompetenzen und der Flexibilität ihrer Dienstleistungen eine adäquate Wahrnehmung am Markt erhält. Mit dieser Erkenntnis ist der Entschluss gereift, an der Wertschöpfungskette unserer Produkte und Projekte mehr zu partizipieren als in der Vergangenheit.

**finanzwelt:** Wie wollen Sie das ändern und welche Ziele verfolgen Sie dabei?

**Kannemann** › Nachdem uns Mitte 2011 klar geworden ist, dass zukünftiges Wachstum und Weiterentwicklung von EDISOFT nur mit einer Neuausrichtung des gesamten Unternehmens möglich sind, haben wir unser Portfolio an Produkten und Dienstleistungen analysiert und uns Gedanken gemacht, wie wir mit unseren Mitteln die verschiedenen Player der Finanzdienstleistungsbranche bedienen können. Das Ergebnis hat uns selber überrascht und uns ermutigt.

*„Unsere Produkte und Dienstleistungen richten sich hauptsächlich an Investmentfonds-Vertriebe, aber auch an Banken, Vermögensverwalter und Versicherungen.“*

**finanzwelt:** Welche Produkte und Dienstleistungen wollen Sie zukünftig anbieten?

**Kannemann** › Grundsätzlich werden sich alle unsere Produkte und Dienstleistungen mit dem Thema der offenen Investmentfonds beschäftigen. Deshalb betrachten wir unsere seit langem gepflegte Fondsdatenbank (inklusive aller aktuellen rechtsverbindlichen Dokumente) als Kernelement unserer Strategie. Ausschnitte aus dieser Datenbank kennt man aus der FVBS Software und von verschiedenen Online-Plattformen. Zukünftig werden wir dieses Produkt unter dem Namen EDI FUND DATABASE verstärkt vermarkten. Das bei den Finanzdienstleistern marktführende Tool für den Investmentfonds-Vertrieb

FVBS werden wir auch zukünftig weiterentwickeln und den sich ändernden gesetzlichen Bestimmungen anpassen. So planen wir für Anfang 2013, eine komplette Neuentwicklung auf den Markt zu bringen. Die neue Version von FVBS bekommt ein komplettes „Facelifting“ und wird weitergehende Elemente zur Vertriebssteuerung enthalten. Somit wird das neue FVBS bei den zu erwartenden gesetzlichen Rahmenbedingungen für Vertriebsgruppen und größere Vertriebe noch interessanter als bisher.

**finanzwelt:** Und welche Rolle spielt dabei das Produkt PORTFOLIO WIZARD?

**Kannemann** › Das Produkt PORTFOLIO WIZARD rundet FVBS nach oben ab. Dabei handelt es sich um ein finanzmathematische Berechnungsmodell zur quantitativen Analyse und Berechnung von Wertpapierdepots. Damit haben Banken, Versicherungsgesellschaften sowie auch Pools die Möglichkeit, ihren Beratern ein Tool an die Hand zu geben, mit dem sie ihren Kunden eine dauerhafte und qualitativ hochwertige Betreuung der Vermögensanlage bieten können.

*„Mit den Softwaretools von EDISOFT optimieren Finanzdienstleister ihren Beratungsprozess und steuern nachhaltig den Vertrieb.“*

**finanzwelt:** Handelt es sich hierbei um ein Tool, das nach Harry M. Markowitz arbeitet? Es gibt doch immer wieder Stimmen in der Branche, die behaupten, dass diese Theorie aus den 50er Jahren heute keinen Bestand mehr hat?

**Kannemann** › Ursprünglich haben wir mal den Fehler gemacht, PORTFOLIO WIZARD als ein Markowitz-Tool zu vermarkten. Inzwischen vermeide ich diesen Begriff. Markowitz hat eigentlich nur bewiesen, dass man durch Diversifikation in einem Wertpapierdepot die Risiken begrenzen und eventuell die Rendite erhöhen kann. Er hat aber offengelassen, wie man bei den Berechnungen zu den Renditeerwartungen kommt. Und hier verfolgen wir einen Ansatz, der nachweislich erfolgreich ist. Seit über 18 Monaten werden mit PORTFOLIO WIZARD vier Investmentstrategien auf unterschiedlichen Risikoniveaus durch einen Luxemburger Vermögensverwalter umgesetzt.

*„Vermögensverwalter müssen ihre Strategien nicht nur dokumentieren, sondern auch präsentieren. Das können wir mit unserer Fondsdatenbank abdecken, zudem bieten wir einen Factsheet-Generator an, mit dem individuelle Factsheets auf dem basierenden CI des Vermögensverwalters erzeugt werden können.“*

**finanzwelt:** Welche Zielgruppen wollen Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen zukünftig ansprechen?

**Kannemann** › Neben dem klassischen Finanzdienstleister, der PORTFOLIO WIZARD und FVBS zur Kundenbetreuung einsetzen kann, sehen wir eine Reihe von weiteren Zielgruppen, z. B. Vermögensverwalter, Versicherungen, Fondsdiscouter, Banken usw. Vermögensverwalter haben immer die Aufgabenstellung, ihre Strategien nicht nur zu dokumentieren, sondern auch zu präsentieren. Das können wir einerseits mit unserer Fondsdatenbank abdecken, andererseits bieten wir einen Factsheet-Generator an, mit dem individuelle Factsheets auf dem basierenden CI des Vermögensverwalters erzeugt werden können. Darüber hinaus können wir diese Strategien auch in unsere Fondsdatenbank aufnehmen und über FVBS einem großen Kreis von Finanzdienstleistern zugänglich machen. Dadurch steigern wir die Verbreitung für den Vermögensverwalter und somit deren Absatz. EDISOFT sieht sich auch als Dienstleister und beratendes Haus für Versicherer. Die Beratungstechnologien der Versicherer können durch unsere Fondsdatenbank EDI FUND DATABASE sowie die entwickelten Webservice-Tools innerhalb der Beratungstechnologie optimiert werden und somit den Versicherungsnehmern im Bereich der Fondspolice mehr Sicherheit bieten. Durch die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten unserer Dienstleistungen und Produkte wollen wir unsere Zielgruppen qualitativ in ihrer Arbeit unterstützen. Daraus resultiert ein steigender Absatz, an dem auch wir partizipieren dürfen. ■

*Das Gespräch führte Dorothee Schöneich*