

Aufbruch in eine neue Finanz-Welt

Die „Mayflower“ brachte einst die Pilgerväter von England in die Neue Welt. Ihr Name steht auch beim unabhängigen Finanzdienstleister Mayflower Capital für Pioniergeist und Innovationskraft. Von Anfang an mit an Bord: die ELAXY Softwarelösungen Finanzplanung und FiANTEC.



Hoch hinaus: Mayflower Capital wagte sich auf neues Terrain – mit Erfolg

> Was treibt in der Branche etablierte und erfolgreiche Manager an, einen kompletten Neuanfang zu wagen? „Wir wollten wirklich etwas bewegen – und noch mal eine Stufe weiter gehen. Die grundsätzliche Frage war: Wie müsste ein ideales Unternehmensmodell aussehen? Eines, das von Beginn an nicht nur gegen die Großen der Finanzbranche bestehen kann – sondern noch erfolgreicher ist?“, erklärt Dr. Carsten Stockmann, COO von Mayflower Capital. Die Antwort, die er gemeinsam mit seinen beiden Geschäftspartnern und Gründungsmitgliedern fand: besser sein in allen Punkten. „Wir wollten von Anfang an die Stärken, die unsere bisherigen Stationen ausmachten, weiter ausbauen und gleichzeitig ein Modell ohne deren Schwächen schaffen“, so Carsten Stockmann. „Damit hatten wir die Blaupause für unser neues Unternehmen: die besten Berater gewinnen, innovative Finanzprodukte für exklusive Kunden entwickeln und größtmögliche Effizienz durch schlanke Strukturen schaffen.“

Den richtigen Weg finden

Der Start auf der „grünen Wiese“ war für die Verantwortlichen Chance und Herausforderung zugleich. „Wir mussten auf keine bestehenden Strukturen Rücksicht nehmen und konnten uns frei für die besten und modernsten Systeme entscheiden – das ist natürlich ein großer Vorteil“, so Carsten Stockmann, der als CIO bei der MLP-Gruppe bereits einen Komplettum-

bau der IT-Landschaft verantwortet hatte. Gleichzeitig stand die im November 2007 noch dreiköpfige Mayflower-Mannschaft unter enormem Zeitdruck. Denn erklärtes Ziel war, Mitte 2008 produktiv zu starten. Es blieb also nur ein gutes halbes Jahr, um sämtliche Systeme und Dienstleister auszuwählen – und auch die entsprechenden Projekte zu realisieren. „Da überlegt man natürlich schon mal, ob man sich das antut“, so Dr. Stockmann schmunzelnd. „Aber eine solche Herausforderung öffnet auch die Augen für neue Ansätze zur Lösung unserer selbst gestellten Aufgabe: Wie schafft man es, schon als kleines Unternehmen Skaleneffekte wie die großen zu erzielen?“

Start mit starken Partnern

Ein zentraler Ansatz: schlanke Strukturen für das Backoffice. Dabei spielte die IT von Beginn an eine ebenso entscheidende Rolle wie die Frage: Wie gewinnt man die besten Berater? Da seien hochwertige technische Lösungen, die die Beratung

exklusiver Kunden bestmöglich unterstützen und die Provisionsflüsse zuverlässig regeln, die Grundvoraussetzung,

so Carsten Stockmann. Die Wahl fiel schnell auf die Beratungslösung ELAXY Finanzplanung und die Vertriebs- und Provisionssteuerungs-Software FiANTEC. „Beide Produkte haben uns ganz unabhängig voneinander überzeugt – nicht zuletzt durch die exzellenten Referenzen und die Erfahrungswerte aus dem erfolgreichen Praxiseinsatz.“ Während die ELAXY Finanzplanung durch ihre Leistungsstärke und Bedienerfreundlichkeit punktete, überzeugte FiANTEC als zuverlässiges und effizientes Steuerungstool für die Provisionsabrechnung.

Die Bewährungsprobe für die ELAXY Softwarespezialisten: beide Lösungen innerhalb des knapp bemessenen Zeitplans zu realisieren – jedoch ohne exakte Detailspezifikationen. „Denn die gab es bei

Hochwertige IT-Lösungen sind die Grundvoraussetzung

uns einfach noch nicht. Unsere Dienstleister mussten sehr selbstständig agieren – und letztlich die gleiche Herausforderung

stemmen wie wir“, berichtet Carsten Stockmann. So fiel der Startschuss für das „Turbo-Projekt“ noch kurz vor Weihnachten 2007, gleich Anfang Januar machten sich die Teams ans Werk, das nach nur vier Monaten seine gewünschte Vollenendung fand. „Im Mai 2008 standen alle benötigten Systeme bereit – und wir konnten unser erstes Geschäft abrechnen.“ Trotz der erschwerten Bedingungen lief die Projektarbeit sehr erfolgreich. „Dabei wussten wir die hohe fachliche Kompetenz, die pragmatische Arbeitsweise und nicht zuletzt die angenehme und sympathische Art der ELAXY Mitarbeiter sehr zu schätzen“, so Carsten Stockmann.

Auf den Lorbeeren des fulminanten und erfolgreichen Starts ruhten sich die Verantwortlichen dennoch nicht aus. „Es



Berater, die sich von der Masse absetzen wollen, finden bei Mayflower Capital optimale Rahmenbedingungen

ging uns ja nicht darum, mithalten zu können – sondern darum, besser zu sein“, sagt Carsten Stockmann. „Schließlich wollten und wollen wir die besten Finanzberater der Branche für uns gewinnen.“

Beste Beratungsbedingungen

Und diese gilt es, mit hochwertiger Technologie zu überzeugen. Die beiden ELAXY Lösungen, die gemeinsam mit einem CRM-System einen „Dreiklang“ bilden, bezeichnet der COO als die drei Kernsysteme des Unternehmens. In einem in sich geschlossenen Kreislauf halten sie sämtliche Daten immer auf dem neuesten Stand und ersparen enorme Verwaltungsarbeit. Von der Beratung mit der Finanzplanung und dem Produktabschluss über die Antragsfassung im CRM-System sowie die Vertragserstellung der jeweiligen Gesellschaft bis hin zu entsprechenden Provisionsanweisungen durch FiANTEC: Alle drei Systeme sorgen über Schnittstellen für aktuelle Daten ganz ohne manuellen Aufwand und halten die Berater stets auf dem neuesten Stand über ihre Kunden und Provisionszahlungen.

Ein weiterer Pluspunkt, den Mayflower Capital seinen Finanzspezialisten bietet: eine komplexe IT-Landschaft mit zahlreichen Produktgebern und Anwendungen wie aus einem Guss, die das Unternehmen gemeinsam mit IT-Partnern wie ELAXY über Schnittstellen realisierte. „Früher war ich stolz, wenn ich Beratern IT-Landschaften mit fünf bis acht verschiedenen Passwörtern bieten konnte“, erzählt Carsten Stockmann. „Heute genügt ein einziges Log-in und der Berater ist in einem System, in dem er die Übergänge in andere Anwendungen kaum noch bemerkt und uneingeschränkt über sämtliche relevanten und aktuellen Daten verfügen kann.“

Solche Dinge seien, so Carsten Stockmann, genau die, welche Mayflower Capital vom Wettbewerb abgrenzen und für Berater einen besonderen Anreiz darstellen. Auch dass Mayflower-Mitarbeiter ihr



„Unser Ziel von Beginn an: besser sein in allen Punkten.“

Dr. Carsten Stockmann,
COO von Mayflower Capital

eigenes, frei wählbares Laptop benutzen können, sei eine nicht zu unterschätzende „Kleinigkeit“. Ein virtueller „Firmenrechner im Rechner“ ermöglicht Beratern, nur ein Hardwaregerät flexibel für berufliche und private Zwecke zu nutzen und zugleich bei Bedarf von blitzschnellen Wartungsarbeiten zu profitieren. „Mit einer solch modernen Technik ersparen wir uns und unseren Beratern kostenintensive Hotlines und Hardwarekosten, Logistikaufwand und auch jede Menge Zeit“, erklärt Carsten Stockmann. Schon heute kann das noch junge Unternehmen mit einem Backoffice von rund 20 Leuten 100 Berater an 16 Standorten betreuen.

Erfolg mit Extras

Diese bundesweiten Standorte, die neben der Zentrale in Eschborn als eigenständige Aktiengesellschaften fungieren und

den Vertrieb vor Ort repräsentieren, bieten Beratern einen weiteren Bonus: Durch Beteiligungen an den AGs partizipieren sie direkt am Unternehmenserfolg. Innovative und exklusive Finanzprodukte, etwa Vermögensverwaltung auf der Basis von Indexfonds (ETFs) oder Serviceleistungen wie Seminarangebote, die über die reine Finanzberatung hinausgehen, unterstützen Berater dabei, ihre anspruchsvollen Kunden zu überzeugen.

Und der Erfolg spricht für sich: Schon heute seien, so Dr. Stockmann, die Kosten pro Arbeitsplatz so, wie andere Unternehmen sie erst ab einer Mitarbeiterzahl von bis zu 5.000 erzielen könnten. „Wir haben noch viel vor und bauen darauf, dass unsere Partner wie ELAXY mit unserer rasanten Entwicklung mitwachsen“, sagt Dr. Stockmann. „Denn unser Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft.“ ■

Auf einen Blick: Mayflower Capital

Gründungsdatum:	November 2007
Hauptsitz:	Eschborn bei Frankfurt am Main
Standorte bundesweit:	16
Mitarbeiter:	100
Webadresse:	www.mayflower-capital.de

