

Cash. 4/2008 - Auszug aus dem Artikel: „Kontaktgewinnung. Entree zum Kunden.“

„Mit dem Siegeszug des Internets haben sich Datensätze potenzieller Kunden in den vergangenen Jahren zu einem der wichtigsten Akquisitions-Instrumente für Berater entwickelt. Doch nicht jeder Lead hält, was er verspricht. Cash. gibt einen Marktüberblick. ...

Erik Waßmann, EFC BrokerService AG: *„Was zählt, ist eine erfolgreiche Lead-Kampagne.“*

... Ohnehin scheint das richtige Keyword-Marketing – also die sinnvolle Platzierung der relevanten Suchbegriffe auf den entsprechenden Seiten – im buchstäblichen Sinn der Schlüssel zu hochwertigen Kundenanfragen zu sein. Dies erfordert Zeit und Expertise. Deshalb nehmen viele Vertriebsgesellschaften die Hilfe spezialisierter Dienstleister in Anspruch. So arbeitet etwa die **EFC BrokerService AG**, Frankfurt, mit Ligatus, einer Tochter des führenden Finanzportals OnVista, zusammen.

So funktioniert es: Ligatus erhält von EFC mehrmals im Jahr den Auftrag, bestimmte Informationskampagnen zu lancieren. Aktuell ist das Thema Abgeltungssteuer ein heißes Eisen im Vertrieb. EFC bietet vor diesem Hintergrund exklusive Superfonds des Vermögensverwalters Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG, Pullach, an, die einen Bestandsschutz vor der Abgeltungssteuer bieten. Ligatus platziert dann die Werbebanner zu den entsprechenden Produkten der ausgewählten Seiten wie „FAZ-Online“. *„Beschäftigt sich ein Kunde intensiv mit dem Thema Abgeltungssteuer und liest einen Fachbericht dazu, stolpert er gleichzeitig über unseren Teaser. Auf der Microsite hinterlässt er seine Kontaktdaten und bestätigt, dass er mehr Informationen zum Thema und Produkt haben möchte“*, erläutert **Erik Waßmann**, Vorstand der EFC BrokerService AG, den Prozess. Die Auswertung der Daten durch Ligatus für EFC erfolgt in Windeseile nach Übermittlung der Anfrage über ein Web-Portal. Noch über Nacht bekommen EFC-Partner die Informationen über die Kunden zugespielt. Aktualität ist ein wichtiges Kriterium für die Qualität eines Leads, denn ein potenzieller Superfonds-Käufer könnte inzwischen bei einem anderen Anbieter Interesse bekundet haben und EFC-Berater hätten dann das Nachsehen. Anders als viele Anbieter werden die Datensätze bei EFC nicht weiter auf Ernsthaftigkeit der Anfrage untersucht. Der Grund: *„Das ist nicht nötig. Potenzielle Kunden, die bei uns ihre Kontaktdaten*

hinterlassen, haben sich bereits intensiv und ganz bewusst mit Themen wie Abgeltungsteuer und Superfonds auseinandergesetzt. Zudem sind unsere Produkte sehr hochwertig und oft exklusiv“, betont Waßmann. ...

Trotz aller Sicherheitsmaßnahmen: Es gibt auch schwarze Schafe. So kommt es vor, dass einige Anbieter einen Lead für sensationelle 20 Euro verkaufen. *„Dieser eine Datensatz wird fünf Interessenten gleichzeitig angeboten, die dann alle dieselbe Person kontaktieren“,* weiß EFC-BrokerService-Vorstand Waßmann. Vorsicht ist auch bei veralteten Leads geboten. *„Der Effekt ist oft der gleiche wie bei der Kaltakquisition – nur ist die umsonst“,* ergänzt er. ...“