



FONDSDOKUMENTE LEI

Jan Giller / Philipp Portmann

fundinfo.com hat sich zwei Jahre nach der Lancierung als Fondsplattform etabliert. Die B2B-Redaktion interessierte sich für die aktuelle Situation, die bisher erreichten Ziele und fragte, welche Pläne das Unternehmen hegt. Unsere Gesprächspartner waren Jan Giller und Philipp Portmann, beides Geschäftsleitungsmitglieder der fundinfo AG aus Zürich.

Philipp Portmann, stellt Sie das bisher mit fundinfo.com Erreichte zufrieden?

Portmann: Wir sind wirklich sehr zufrieden, wie gut unsere Idee einer Plattform für Originaldokumente der Fondsanbieter von allen

Seiten im In- und Ausland aufgenommen wurde. Innerhalb von zwei Jahren konnten wir über 100 Verträge mit Fondsanbietern abschliessen.

Giller: In der Zwischenzeit publizieren wir Dokumente von Fonds, die in der Schweiz, Deutschland, Österreich und im Fürstentum Liechtenstein zum Vertrieb zugelassen sind. Im deutschsprachigen Raum konnten wir uns in dieser kurzen Zeitspanne klar als die führende Datenbank für Fondsdokumente etablieren.

Portmann: Ausserdem sind wir seit letztem Herbst von der Eidgenössischen Bankenkommision hiezulande als elektronisches Publikationsorgan für gesetzliche Mittei-

lungen und Preise gemäss Artikel 39 der Verordnung über die kollektiven Kapitalanlagen anerkannt worden.

fundinfo.com kooperiert mit verschiedenen Medienpartnern. Wer sind sie, welche Vorteile resultieren daraus für Fondsanbieter?

Portmann: Der wichtigste Vorteil für angeschlossene Fondsanbieter besteht darin, dass sie uns als «single point of entry» nur einmal Originaldokumente zu liefern brauchen. Diese erscheinen dann automatisch einerseits auf fundinfo.com und andererseits auf allen Plattformen unserer Medien- und Businesspartner, weil wir entsprechende Schnittstellen bauen.

Jan Giller / Philipp Portmann
Geschäftsleitungsmitglieder
von fundinfo AG, Zürich.

CHT GEFUNDEN

Giller: Wir haben in jedem Land ganz spezifische Medien- und Businesspartner. In der Schweiz sind dies die Finanz & Wirtschaft, die NZZ und Le Temps. In anderen Ländern konnten wir ebenfalls sehr namhafte Partner gewinnen, beispielsweise FAZ.NET und das Handelsblatt in Deutschland oder derStandard.at in Österreich. Mit FondsProfessionell decken wir sowohl Deutschland als auch Österreich ab. In der Schweiz wurde Ende 2007 NZZ/Finfox deaktiviert, so dass wir jetzt gemeinsam mit der NZZ an einer neuen Lösung für die Investoren arbeiten.

Portmann: Neben reinen Medienpartnern arbeiten wir auch mit anderen öffentlich zugänglichen Fondsplattformen zusammen.

Wir nennen diese Kooperationen «Business Partnerships». In Deutschland sind beispielsweise die vwd group und Feri Rating & Research Business Partner von fundinfo.com; in Österreich kooperieren wir mit der Firma Software Systems.

Welches sind die herausragenden Merkmale für die Benutzer der Plattform?

Giller: Investoren finden auf fundinfo.com die gewünschten Dokumente so schnell und einfach wie sonst nirgends. Die Datenbank ist mit über 500 000 Fondsdokumenten sehr umfassend und aktuell. Sowohl die einmaligen Downloads als auch die bequeme Abo-Funktion sind für Benutzer kostenlos.

Portmann: Genau. Die Abonnemente übrigens sind sehr praktisch: Nachdem sich ein Benutzer bei uns registriert hat, erhält er ein eigenes Benutzerkonto, dem die gewünschten Dokumente hinzugefügt und als Abo bestellt werden können. Sobald wir für unsere Datenbank ein aktualisiertes Dokument hochladen, senden wir dem Benutzer automatisch ein Email mit dem entsprechenden neuen Dokument.

Wie können Fondsanbieter bei fundinfo.com teilnehmen?

Giller: Die Publikation rechtlicher Dokumente – also von Prospekten, vereinfachten Prospekten, Jahresberichten und Halbjahres-

berichten – ist für alle Fondsanbieter kostenlos. Wir finanzieren uns über die Beiträge derjenigen Fondsanbieter, die auch Marketingdokumente, d.h. monatliche Factsheets, Fondsprofile, Managerkommentare auf fundinfo.com publizieren möchten. Zu diesem Zweck schliessen wir mit einem Fondsanbieter einen Teilnahmevertrag ab. Der Fondsanbieter wählt, ob er Member oder Premium Member werden möchte.

Portmann: In der Schweiz offerieren wir unseren Premium Members und Members als zusätzliches Feature die Möglichkeit, gesetzliche Mitteilungen und Preise zu publizieren, da wir von der EBK als elektronisches Publikationsorgan anerkannt sind.

Gibt es auch eine Zusammenarbeit mit Fondsplattformen, die nicht öffentlich zugänglich sind?

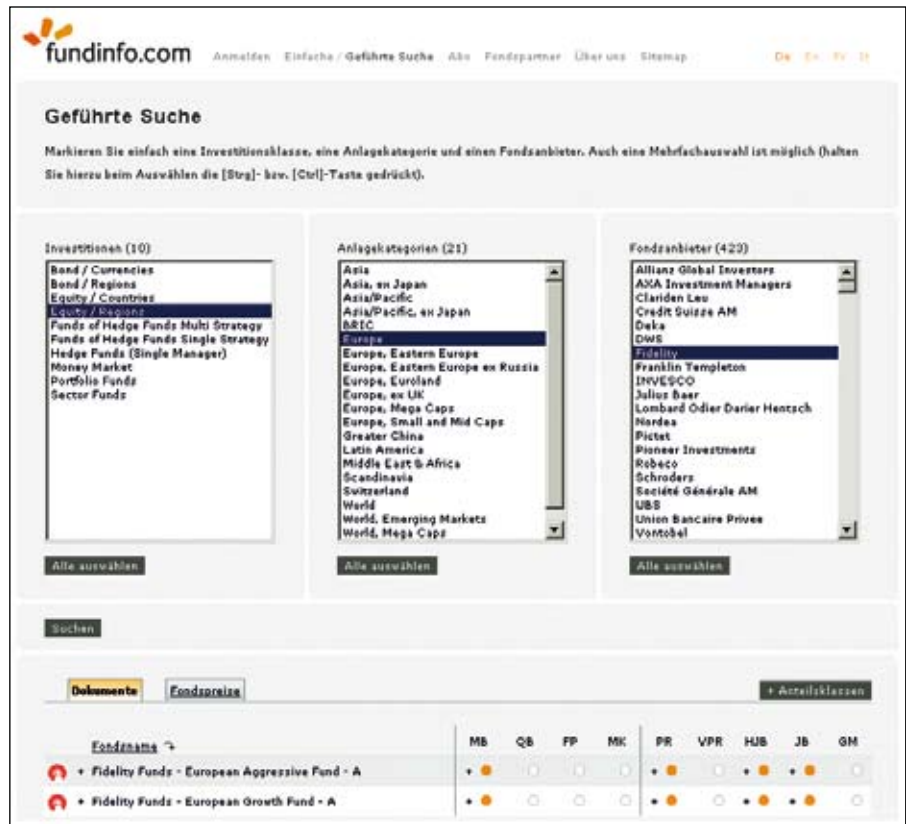
Portmann: In der Tat. Das ist eine unserer Spezialitäten. Wir sind beispielsweise Outsourcing-Partner von einem global führenden Finanzinstitut für das gesamte Management der Originaldokumente von Fondsanbietern. Exklusiv für diesen Kunden bearbeiten wir schnell wachsende Fondsmärkte wie Spanien, Hong Kong und Singapur.

Wo liegen die Stärken von fundinfo.com? Wo sehen Sie die Unterschiede zu anderen Plattformen?

Giller: Wir fokussieren uns auf die Punkte, die es am Markt noch nicht gibt. In Europa gibt es bereits unzählige Plattformen, auf welchen private und professionelle Anleger beispielsweise Fonds kaufen oder Produkte nach deren Performance sortieren können. Original-Fonstdokumente allerdings musste man sich vor der Gründung von fundinfo.com mühsam aus verschiedenen Quellen zusammensuchen. Hier sind wir im deutschsprachigen Raum klar die Nummer 1.

Was würden Sie als die Erfolgsfaktoren der Plattform bezeichnen?

Giller: Das einzigartige Geschäftsmodell, die Kundenorientierung und Flexibilität. Wir versuchen beispielsweise bei der Lieferung von Dokumenten immer eine Lösung zu wählen, die bei einem Fondsanbieter den geringsten Aufwand verursacht. Es ist ein



Unterschied, ob Sie mit einer kleinen Fondsleitung in der Schweiz oder einem grossen international tätigen Anbieter zusammenarbeiten. Mittlerweile offerieren wir den Fondsanbietern eine Vielzahl verschiedener Schnittstellen als Wahlmöglichkeit.

Was kommt als Nächstes? Wie wird sich die Plattform weiterentwickeln?

Portmann: Wir halten ständig Ausschau nach sinnvollen Funktionen und Informationen, welche sich die Anleger heute nur akribisch und mit viel Zeitaufwand beschaffen können. Wir denken da beispielsweise an Ratings und Rankings verschiedener Anbieter vereint auf einer Plattform oder an Videos von Fondsmanager-Interviews und Präsentationen. Selbstverständlich bleibt fundinfo.com für den Benutzer auch in Zukunft kostenlos.

Giller: Neben neuen Funktionen soll die Plattform natürlich auch immer mehr Benutzern zur Verfügung stehen. Deshalb planen wir die Erschliessung weiterer Fondsmärkte wie Luxemburg, Italien oder Spa-

nien. Auch eine Expansion nach Skandinavien oder Osteuropa schliessen wir nicht aus. Und natürlich wird es weitere Medien- und Business Partner geben. Vor allem im Bereich der Handelsplattformen und Fondsbörsen sehen wir noch grosses Potenzial.

Portmann: Und last but not least werden wir unseren Benutzern im ersten Halbjahr 2008 eine rundum verbesserte und aufpolierte Plattform mit vielen neuen spannenden Funktionen präsentieren können.

fundinfo.com – ein Unternehmen der ifund services AG, Zürich

Die Plattform fundinfo.com wird von der fundinfo AG in Zürich betrieben. Die fundinfo AG ist eine Tochtergesellschaft der ifund services AG in Zürich, dem führenden unabhängigen Fund Research-Dienstleister in der Schweiz.