

## Wirtschaftstelegramm

» **Eröffnung** Im Augsburger Sheridan-Park hat eine Niederlassung der Dachdecker-Einkauf Süd eG, kurz: DE Süd, eröffnet. Kunden sind vor allem Handwerker wie Dachdecker, Zimmerer und Spengler. Sieben Mitarbeiter sind hier tätig.

» **Gesundheitswesen** Das BBZ Augsburg informiert am Mittwoch, 23. Mai, über die Weiterbildung zum Fachwirt für Gesundheits- und Sozialwesen. Die Veranstaltung beginnt um 18 Uhr im BüroCenter Messe, Alter Postweg 101, in Augsburg.

» **Kongress** Der nächste große Kongress steht an. Am kommenden Mittwoch wird der Verband bayerischer Wohnungsunternehmen in Augsburg tagen. 425 Teilnehmer aus Bayern werden in der Kongresshalle zusammenkommen.

» **Familienkasse** Die Familienkasse, die unter anderem für das Kindergeld zuständig ist, zieht von der Berliner Allee in die Wertachstraße. Ab dem heutigen Freitag ist sie in den Räumen der Arbeitsagentur zu finden. Die Familienkasse ist am Montag, Dienstag, Freitag von 7.30 bis 12 Uhr sowie am Donnerstag von 7.30 bis 18 Uhr geöffnet.

» **Auszeichnung** Das Gewinner-Team des Augsburger Businessplan-Wettbewerbs (BPW) Schwaben war auch in Oberbayern erfolgreich. Beim Münchener BPW wurde die Secomba GmbH auf den mit 1500 Euro dotierten dritten Platz gewählt. 86 Teams waren im Wettbewerb angetreten. Secomba liefert Konzepte zur IT-Sicherheit im Cloud Computing.

» **Bierklub** Das Brauhaus Riegele ruft den ersten Augsburger „Bierexperten Club“ ins Leben. Neben Einladung zu bestimmten Veranstaltungen, Freibiermarken und Informationen rund um die Brauerei bekommen die Mitglieder für ihren Beitrag verschiedene Vergünstigungen und Werbegeschenke.

» **Innung** Bei der Tagung des Landesverbandes der bayerischen Gold- und Silberschmiede in Augsburg wurde die langjährige Landesinnungsmeisterin Uta Werner-Dick aus Augsburg für drei weitere Jahre im Amt bestätigt.

» **Relaunch** Der Internetauftritt des IHK-Bildungshauses Schwaben präsentiert sich in neuer Optik. Im Mittelpunkt der überarbeiteten Homepage finden Interessierte mehr als 1800 Bildungsveranstaltungen, die über eine Volltextsuche gefunden werden können.

## Aus den Betrieben

Petra Schädlich ist seit 25 Jahren bei **IBA Hartmann** tätig. Bei **Hosokawa Alpine** feiert Lorenz Rach sein 25. Betriebsjubiläum.

## Kontakt

Wirtschaft in der Region Monika Schmich, Telefon 0821/777-2219, Fax 777-2202, E-Mail: lokales@augsbu-er-allgemeine.de.

## Wem können die Anleger vertrauen?

**Finanzen** Wer Provisionen für den Verkauf von Produkten verdient, berät die Kunden nicht objektiv – behaupten Honorarberater. Sie wollen es anders machen als die Banken. In Augsburg setzen zwei Damen auf dieses Modell

VON MONIKA SCHMICH

In der Finanzkrise hatte das Image vieler Banken gelitten. Kunden fühlten sich getäuscht oder in risikoreiche Verträge gedrängt. Das Misstrauen wuchs. Als sich die Märkte beruhigten, versuchten die Banken gegenzusteuern: mit einer offeneren Beratung und mehr Transparenz. Glaubt man Sascha Straub von der Verbraucherzentrale Bayern, so haben viele Institute ihre Versprechen jedoch nie eingelöst. „Es hat sich nichts geändert“, behauptet er. „Wenn man in eine Bank oder zu einem Finanzdienstleister geht, bekommt man häufig keine Beratung, sondern ein Verkaufsgespräch.“

Auch bei Diana Tyroller und Helga Franke hat sich dieser Eindruck in den vergangenen Jahren immer mehr verfestigt. Dabei waren die beiden selbst mehr als 20 Jahre bei einer Augsburger Bank tätig, sie betreuten vermögende Kunden und arbeiteten zuletzt in leitender Funktion. „Der Druck zu verkaufen, wurde immer größer“, sagt Tyroller.

Im vergangenen Jahr entschieden sich beide zu einem drastischen Schritt: Sie kündigten und suchten nach einem Geschäftsmodell, bei dem sie sich in ihrer Beratung freier fühlten. Anfang des Jahres machten sie sich als Finanzberaterinnen selbstständig. Sie sind die Ersten in der Region Augsburg, die sich dem Verbund deutscher Honorarberater angeschlossen haben. Sie verpflichten sich damit zu einem Geschäftsmodell, das anders als das der Banken oder vieler herkömmlicher Finanzberater nicht auf Provisionen, sondern auf Honoraren basiert.

Denn für Tyroller ist klar: „Sobald man für den Verkauf eines Produktes Geld bekommt, ist man dem Kunden gegenüber nicht mehr neutral.“ Genau das ist in ihren Augen die Krux bei anderen Beratungsformen: Hier fließen Provisionen an die Bank oder den Finanzvermittler, wenn der Kunde einen Vertrag abschließt. Weil diese Zahlungen je nach Art des Produkts variieren, könnte der Berater versucht sein,

dem Kunden ein für sich oder das Institut besonders lukratives Angebot aufzuschwatzen, sagen die „Aussteigerinnen“. Bei den Banken widerspricht man dieser Kritik auf Schärfe. Das Beratungskonzept der Stadtparkasse Augsburg sei nicht vertriebsorientiert ausgelegt, sondern unabhängig und kundenorientiert, sagt Vorstandsmitglied Cornelia Kollmer. „Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt.“

Tyroller und Franke hatten zumindest bei ihrer früheren Bank bisweilen einen anderen Eindruck. Sie wollen den Spieß nun umdrehen und auf Provisionen verzichten. „Wir lassen uns nur vom Kunden bezahlen“, betont Helga Franke. Die Beraterinnen verlangen – unabhängig von Vertragsabschlüssen oder Anlageformen – festgelegte Honorare. Für eine normale Vorsorgeberatung, für die sie einen halben Tag veranschlagen, muss der Kunde beispielsweise 150 Euro pro Stunde zahlen. Übernehmen Tyroller und Franke die Betreuung eines Wertpa-

perdepots im Wert von 100000 Euro, verlangen sie rund 1500 Euro pro Jahr – egal wie viele Käufe der Kunde tätigt. Mögliche Provisionen, die die Finanzinstitute an sie als Berater zahlen, leiten Tyroller und Franke an ihre Kunden weiter. Da sie dem Verbund deutscher Honorarberater angeschlossen sind, können sie in vielen Fällen auf Nettotarif zurückgreifen. Diese sind von vornherein um die sonst üblichen Provisionen bereinigt.

## Banken kritisieren das Honorarprinzip

In der Bankenszene beobachtet man die Konkurrenz kritisch. Der Nutzen der Anlageberatung für die Verbraucher hänge nicht davon ab, wie die Dienstleistung vergütet wird und auch nicht davon, ob hauseigene oder fremde Produkte angeboten werden, heißt es seitens der Augustabank. Wichtig sei die Kosten- und Transparenz für den Verbraucher. Dazu

gebe es in Deutschland rechtliche Vorgaben, wonach eine Bank ihre Vergütung bei Vermittlung von Finanzprodukten offen legen muss. Cornelia Kollmer von der Stadtparkasse hält die Honorarberatung für „unsozial und nicht effektiv“. Es werde nur auf eine einkommensstarke Klientel abgezielt, die sich ein Honorar leisten können. Einkommensschwache würden abgeschreckt, sagt sie. Kollmer ist sicher: „Das Gros der Kunden möchte für eine Beratung nicht zahlen.“

Sascha Straub von der Verbraucherzentrale warnt jedoch davor zu glauben, die Beratung bei einer Bank sei kostenlos. „Man zahlt über Provisionen“, sagt er. Die seien oft in den Produkten „versteckt“. Berechnungen der Verbraucherzentrale hätten ergeben, dass Kunden bei Altersvorsorgeprodukten, die sie zu Nettotarifen abschließen, über eine Laufzeit von über 30 Jahren „viele Tausend Euro mehr ansparen“ könnten als über vergleichbare Provisionsprodukte der Banken. „Honorarberatung lohnt sich immer, weil man nur dort sicher sein kann, dass keine andere-

ren Interessen der passenden Anlageempfehlung im Weg stehen“, sagt Straub. Noch bedürfe es allerdings eines „gedanklichen Wechsels“ seitens der Kunden, damit sich das Honorarsystem ähnlich wie bei Anwälten oder Steuerberatern auch in der Finanzbranche durchsetzt.

Doch gerade hier hat das System noch einen Haken. Es fehlen Regulierung und Standards. Auch eine Gebührenordnung gibt es nicht. „Im Grunde könnte das jeder machen“, warnt Verbraucherstrahb. Deswegen gäbe es viele Mischformen und Berater, die neben dem Honorar auch noch Provisionen

kassieren. Darauf müssten Kunden bei der Wahl achten. Der Verbund der Honorarberater nimmt für sich in Anspruch, so etwas wie eine Kontrollinstanz in der Branche zu sein. Wer ihm angeschlossen ist, muss sich klar zu den Leitlinien bekennen – und dazu gehört der Verzicht auf alle Provisionen. Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner hat sich ebenfalls mit dem Thema befasst. Auch sie prangert die Defizite in der Finanzbranche an. „Manche Banken haben aus ihren Fehlern wenig gelernt und leisten sich weiterhin gravierende Versäumnisse.“ In einem Eckpunktepapier hat sie eine umfassende Regelung der Honorarberatung angekündigt.

Tyroller und Franke versuchen derweil, in Augsburg Fuß zu fassen. An ihr früheres Gehalt bei der Bank kämen sie freilich nicht heran. Langfristiges Ziel sei es, etwa 100 Kunden zu betreuen. Etwa ein Viertel habe man bereits. Darunter seien viele Depotkunden, einige Wohlhabende und Menschen, die ihre Altersvorsorge planen möchten.

## Honorarberatung in Deutschland

## ● Organisation

Der Verbund der Honorarberater fungiert als Dachorganisation, er kümmert sich um die Haftung der Berater, prüft ihre Qualifikation und verhandelt mit den Gesellschaften Nettotarife aus. Darüber hinaus gibt es einen Berufsverband, der sich im politischen System für eine gesetzliche Regelung der Finanzberatung einsetzt.

● **Zahlen** Dem Verbund sind deutschlandweit 1400 Berater angeschlos-

sen. Mit 30 Versicherungs- und 300 Fondsgesellschaften wurden Nettotarife vereinbart. In den anderen Fällen würden die in den Produkten eingerechneten Provisionen an den Kunden weitergegeben, so der Geschäftsführer des Verbunds, Dieter Rauch. ● **Markt** Der Großteil der Finanzgeschäfte wird in Deutschland mittels Provisionen abgewickelt. Der Marktanteil der Honorarberater liegt laut Rauch bei etwa einem bis zwei Prozent. Die EU-Kommission hatte zuletzt eine Regulierung vorgeschlagen, wonach sich Berater nur dann „unabhängig“ nennen dürften, wenn er keine Provision bekommt. Gegen den Vorschlag regte sich auch aus Deutschland Widerstand. (monik)



Spar-schwein oder Risikoanlage? Viele Kunden sind unsicher, wem sie ihr Geld anvertrauen können. Fotos: Fotolia, Wyszengrad

## Berufschek Fitnesskaufmann

- **Qualifikation** Ein Schulabschluss ist von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig.
- **Gehalt** Als Kaufmann mit Schwerpunkt Gesundheitssport verdient Thomas Araadom im Sportkreisler 400 Euro im 1. Lehrjahr und 550 Euro

im dritten Lehrjahr. Zudem werden ihm Fernkurse zum Gesundheitstrainer gezahlt. Einen verbindlichen Tarif gibt es nicht. Laut IHK liegt der Schnitt im ersten Lehrjahr bei 463 Euro und im dritten Lehrjahr bei 556 Euro Bruttolohn. (chmü)



Der Sport ist nur ein Bestandteil der Lehre von Thomas Araadom im Sportkreisler. Seine Ausbilderin Sabina Fertig-Wesemann führt ihn auch in administrative Aufgabebereiche ein. Foto: Michael Hochgemuth

## Durchtrainierter Kaufmann

**Ausbildungsserie** Thomas Araadoms Schwerpunkt liegt beim Gesundheitssport (Teil 11)

VON CHRISTIAN MÜHLHAUSE

Fast zwei Drittel aller Mädchen und rund die Hälfte aller Jungen in der Region konzentrieren sich bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz auf nur zehn verschiedene Berufe. Schade, sagen Experten. Denn der Lehrstellenmarkt hat viel mehr zu bieten. Wir stellen in einer Serie wöchentlich ungewöhnliche, neue oder auch fast vergessene Berufe vor.

Ins Fitnessstudio verschlug es Thomas Araadom vor seiner Ausbildung nur selten. Der heute 21-jährige ging lieber draußen laufen oder spielte Basketball. „Ich bin zufällig auf die Stellenausschreibung aufmerksam geworden und dachte mir, es sei eine gute Gelegenheit, meine Hobbys mit dem Beruf zu verbinden.“ Heute ist er Auszubildender zum Fitnesskaufmann beim Sportkreisler.

Die Lehre verläuft zweigleisig.

Neben der Vermittlung der Inhalte, die er als Fitnesskaufmann braucht, besucht er zusätzliche Kurse, damit er als Sport- und Gesundheitstrainer arbeiten kann. Dank der erworbenen Lizenzen darf er auch Kurse übernehmen, die die anderen Lehrlinge nicht leiten dürfen. Sein Arbeitgeber bezuschusst die Weiterbildung.

Araadom setzte sich gegen 40 Mitbewerber um die Lehrstelle durch, inzwischen ist er im dritten Lehrjahr. Den Ausschlag gab neben seinem sportlichen Erscheinungsbild auch die Art, wie er Kunden begingete. „Die Lehrlinge arbeiten oft an der Theke. Dort gewinnt der Kunde den ersten Eindruck von unserem Studio und der muss passen“, sagt seine Ausbildungsleiterin Sabina Fertig-Wesemann. Vor drei Jahren begann ihr Unternehmen damit, Nachwuchs auszubilden. „Wir hatten zu viele Wechsel und Aushilfen. Das war gerade mit Blick auf unse-

ren Schwerpunkt, den Gesundheitssport, nicht gut“, sagt die Ausbilderin. In diesem Bereich sieht sie den Markt der Zukunft und zugleich die Abgrenzung zur immer größer werdenden Konkurrenz in der Branche.

Das sollten auch Bewerber im Hinterkopf haben. Bei jungen Menschen erlebe es Fertig-Wesemann immer wieder, dass diese nur den Sport sehen und nicht das gesamte Berufsbild im Auge haben. „Sie müssen auch abends und am Wochenende arbeiten, wenn ihre Freunde frei haben. Das ändert sich auch nach der Lehre nicht.“

Hinzu komme, dass es bei der Ausbildung zum Fitnesskaufmann nur zu einem Viertel tatsächlich um Sport gehe. Der Großteil bestehe aus Marketing, Telefondienst, Kundenverwaltung und -betreuung und anderen administrativen Aufgaben.

Bei der Einteilung der Mitarbeiter nimmt die Chefin aber Rücksicht auf die Neigungen. Wer zum Beispiel kein Rhythmusgefühl habe, sei für den Aerobic-Kurs ungeeignet, könne aber ein guter Leiter der Rückenschule sein. Entscheidend sei, die Kunden zu überzeugen.

Bei Araadoms Ausbildung geht es in den ersten zwei Jahren um die Gesundheit und im dritten um kaufmännische Inhalte. Für ihn sind die Rahmenbedingungen kein Problem, sagt er. Dennoch überlege er, nach der Lehre sein Abitur nachholen und studieren zu gehen. „In der Richtung würde ich aber schon gerne bleiben.“ Es gibt zwar auch die Möglichkeit, Fitnessfachwirt zu werden, davon rät seine Ausbilderin aber ab. „Mit einem Studium ist er deutlich breiter aufgestellt.“

In der nächsten Woche stellen wir zum Abschluss die Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugservice vor.

