

## INTERVIEW

## „Wir wollen keine Beratung light“

Seit knapp zwei Jahren ist die SRQ AG, Berlin, auf dem Markt. Die unabhängige Beratergruppierung hat ehrgeizige Ziele. **Cash•** sprach mit **Wilhelm Weingarth**, Aufsichtsratschef, und **Claus Quahl**, Vorstandsvorsitzender.

**Cash•:** Wofür steht SRQ?

**Quahl:** Für die Namen der Unternehmensgründer Steinbach, Richter, Quahl. Als im Frühjahr 2003 die Allianz die gesamte Advance-Gruppe schloss und mit einem Schlag 200 qualifizierte Bankkaufleute freisetzte, haben wir aus diesem Bestand die SRQ gegründet.

**Cash•:** Wie ist Ihr Vertrieb strukturiert?

**Weingarth:** Wir besitzen eine BaFin-Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut und bieten ganzheitliche Vermögensberatung auf hohem Qualitätsniveau an. Unser Anspruch erlaubt keine Beratung light. 2004 haben wir einen Gesamtumsatz von 165 Millionen Euro erzielt und Assets in Höhe von 162 Millionen Euro verwaltet.

**Cash•:** Mit welchen Produktpartnern arbeiten Sie zusammen?

**Quahl:** Die DAB in München ist ein starker Partner für das B2B-Geschäft, wir wickeln 90 Prozent unseres Wertpapiergeschäftes über sie ab. Die Vermögensverwaltung haben wir outgesourct und kooperieren dabei mit der Credit Suisse und Vontobel. Bei Lebensversicherungen



Foto: Kirsten Schmidtke

Claus Quahl (links) und Wilhelm Weingarth, SRQ

zählen unter anderem Allianz, Hamburg-Mannheimer und Skandia zu unseren Partnern. Versicherungsvergleiche und Abwicklung finden über ASG24 statt.

**Cash•:** Gehören auch geschlossene Fonds zum Produktportfolio?

**Quahl:** Ja, wir arbeiten mit allen großen Emissionshäusern, die Abwicklung erfolgt über die Plattform eFonds24.

**Cash•:** Welchen Weg haben Sie bezüglich der Berater-Software gewählt?

**Quahl:** Da wir kein optimales Produkt auf dem Software-Markt gefunden haben, haben wir die Customer-Relationship-Management-Lösung von Microsoft erworben und nach unseren Vorstellungen anpassen lassen. Wir verfügen über einen vernetzten Ansatz, der es uns ermöglicht, flexibel mit verschiedenen produktpartorientierten Programmen wie MarketMaker oder Elaxy zu arbeiten.

**Cash•:** Wie viele Mitarbeiter und Geschäftsstellen haben Sie?

**Quahl:** Derzeit 60 Mitarbeiter, davon 53 unmittelbar im Vertrieb. Wir sind in Berlin, Süddeutschland, Saar, Rhein/Main und Hamburg/Hannover vertreten. Bis Ende 2006 planen wir, über acht Regionalzentren und 120 Berater zu verfügen.

**Cash•:** Wie sieht das Anforderungsprofil für neue Mitarbeiter aus?

**Weingarth:** 80 Prozent unserer Neuzugänge kommen auf Empfehlung unserer eigenen Berater. Wir fordern eine bankkaufmännische Ausbildung und Vertriebspraxis. Auch Juristen oder Diplom-Vokswirte mit jahrelanger Erfahrung sind für uns attraktiv. Bei der Vorauswahl unterstützen uns mehrere renommierte Personalunternehmen.

Das Gespräch führte Oliver Lepold, **Cash•**.