



Vorstand **Andreas Kison**, Vertriebsleiter Dr. **Keywan Kadkhodai** und **Rudolf Ott** (von links)

Vertriebsporträt Infinus

## Auf dem Weg in die Top Ten

Die Infinus Vertrieb & Service AG mit Sitz in Dresden kletterte in der **Cash**-Rangliste auf den elften Rang. Doch das soll nur ein Zwischenstopp sein.

Der Name Infinus hat nicht zufällig den gleichen Stamm wie das Attribut Infit, welches soviel wie „endlos“ oder auch „unendlich“ bedeutet. Er passt zu den hohen Ansprüchen und ambitionierten Plänen der Aufsteiger aus der sächsischen Elb-Metropole. Allein im vergangenen Jahr erwirtschaftete das Unternehmen 28 Millionen Euro an Provisionserlösen, das entspricht einer Steigerung von gut 93 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auf 120 Millionen Euro soll der jährliche Umsatz bereits in drei Jahren gewachsen sein. Damit hätten sie in der **Cash**-Rangliste nach heutigem Stand den sechsten Rang inne.

### Umsatzziel: 120 Millionen Euro

Doch von Anfang an: Der Dresdner Allfinanzvertrieb wurde im Jahr 2003 gegründet. Zur gleichen Zeit entstand im Herzen Frankfurts am Main eine unselbstständige Niederlassung in Sicht-

weite zum Goethehaus. Die Gründer konnten allesamt langjährige Erfahrung in der Branche vorweisen und in die neue Gesellschaft einbringen. Vorstand **Andreas Kison** sammelte nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann über 20 Jahre Berufserfahrung.

Die Leitung des Vertriebs und der Organisation besteht auf der einen Seite aus **Rudolf Ott**, der nicht nur in Allfinanzvertrieben beruflich tätig war, sondern auch über viele Jahre bei der Einführung international tätiger Versicherungskonzerne wie Prudential oder Sali in den deutschen Finanzdienstleistungsmarkt mitgearbeitet hat. Die andere Hälfte bildet Dr. **Keywan Kadkhodai**, der sowohl für die Vertriebsleitung als auch für die Aus- und Weiterbildung der Vermittler verantwortlich ist. Die ehemalige Führungs-

### Facts zu Infinus Vertrieb und Service AG

- **Gründung:** 2003 mit Sitz in Dresden, Niederlassung in Frankfurt/Main
- **Vorstand:** Andreas Kison
- **Vertriebsleitung:** Dr. Keywan Kadkhodai, Rudolf Ott
- **Umsatz 2006:** 28 Millionen Euro

kraft namhafter Versicherungen wie Axa und AIG studierte Wirtschaftswissenschaften und promovierte in London. Zusätzlich erwarb er einen MBA in Wales. „Der Schlüssel zum Erfolg sind unter anderem die über Jahre gewachsenen Kontakte und die gesammelten Erfahrungen, die damals zum Zusammenschluss erfahrener Vertriebsmanager führten und in der Gründung der Infinus Vertrieb & Service AG gipfelten“, fasst Kison die Entstehung der Gesellschaft zusammen.

### Große Produktpalette

Die Infinus Vertrieb & Service AG versteht sich in erster Linie als gemeinsame Plattform für Makler nach §93 HGB. Im Zentrum der Aktivitäten steht das klassische Versicherungsgeschäft, die Vermittlung von Immobilien und Beteiligungen sowie nicht zuletzt der Handel mit Fondspolizen.

Neben der Infinus Vertrieb & Service AG ist das Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut entstanden, bei dem es sich um ein Wertpapierhandelshaus nach § 32 KWG handelt. Dieses stellt das Haftungsdach für alle weiteren Produkte, wie beispielsweise Investmentfonds, Anleihen oder auch Genussrechte dar. „Die Vermittler finden

bei uns den idealen Einstieg in das Wertpapiergeschäft und in den Vertrieb einer professionellen Vermögensverwaltung“, erklärt Experte Ott. Im letzten Geschäftsjahr verbuchte allein das Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut bereits rund fünf Millionen Euro Provisionserlöse.

### Breite Zielgruppe

Neben allen klassischen Finanzprodukten bieten die Dresdner Konzepte und Lösungen zum Vermögensaufbau über alle Laufzeitbereiche an. „Über unser Partnerunternehmen Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut erhalten Berater Zugang zu exklusiven Finanzinstrumenten und Wertpapieren, die speziell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind“, so Infinus-Vorstand Kison. Das ist auch nötig, sollen die Berater doch alle Einkommensgruppen und Altersklassen vom Kind bis zum Senior als Zielgruppe betreuen.

Selbstverständliche Voraussetzung für die Zusammenarbeit: Berater der Infinus Vertrieb & Service AG müssen die Bedingungen der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie erfüllen. Sie werden vor Anbindung auf Solvenz und persönliche Zuverlässigkeit überprüft. Kison sieht sich gerade angesichts der EU-Richtlinien gut aufgestellt: „Schon seit Jahren arbeiten wir mit Beratungsprotokollen und der Abschluss der Vermögensschadenhaftpflicht war auch schon früher eine Voraussetzung für eine Zusammenarbeit mit uns.“

### Umfangreiche Qualifizierung

Die Infinus-Berater werden aber zusätzlich noch in großem Umfang weiterqualifiziert. Im Laufe ihrer Zugehörigkeit kommen sie in den Genuss von hausinternen Seminaren und Workshops und werden entsprechend lizenziert. „Außerdem entwickeln wir ein Schulungskonzept unter dem Dach der Infinus Finanzakademie. Bausteine dieser Akademie sind Weiterbildung in Bankwirtschaft, Betriebswirtschaft, Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung sowie Coaching vor Ort“, erläutert Kadkhodai. Gerade solche Fortschritte sollen die Basis für das Wachstum und die anspruchsvollen Ziele der Infinus Vertrieb & Service AG sein. mr

### Kontakt

INFINUS Vertrieb & Service AG  
Käthe-Kollwitz-Ufer 91  
Tel.: 03 51 – 3 15 67 0  
Fax: 03 51 – 3 15 67 25  
E-Mail: info@infinus-vs.com  
Internet: www.infinus-vs.com

### INTERVIEW

## „Wir nehmen nicht jeden“

Infinus-Vorstand **Andreas Kison** über die Grundlagen des Vertriebserfolgs, die Highlights im Angebot und die Voraussetzungen, die Infinus-Berater mitbringen müssen.

**Cash:** Wie lautet die Unternehmensphilosophie der Infinus AG?

**Kison:** Das erklärte Ziel besteht darin, unseren Kunden in jeder Lebenssituation die passende Finanzierung, Altersvorsorge oder Kapitalanlage anzubieten. Das bedeutet konkret, die Möglichkeit zu eröffnen, über alle denkbaren Laufzeiten und Anlageformen Vermögen bilden und sichern zu können. Auf der Beraterseite haben wir vor allem zwei Ansprüche: Wir wollen unseren Vermittlern die Chance geben, sich durch Aktienoptionsprogramme am Unternehmenserfolg zu beteiligen und langfristig eine berufliche Heimat zu finden.

**Cash:** Worin sehen Sie den Schlüssel zum Erfolg?

**Kison:** Mit dem Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut bieten wir zusammen den rechtlichen Rahmen für die Vermittlung von allen Finanzprodukten. So können alle Mandanten und Vermittler über alle Laufzeiten mit hochwertigen Produkten bedient werden. Weiterhin runden Immobiliengeschäfte und unsere Hausverwaltung die Produktpalette ab. Außerdem richten wir an alle Vermittler den Anspruch, zum Erfolg von Infinus und damit zum eigenen Erfolg beizutragen. Ein weiterer Erfolgsfaktor besteht darin, dass unsere Vermittler die erworbenen Erfahrungen und bereits aufgebaute Versicherungs- und Kundenbestände einbringen können und so die Vorzüge einer starken Gemeinschaft nutzen. So sind überdurchschnittliche Konditionen möglich. Selbstverständlich bleibt dabei die eigenen Firmenidentität erhalten.

**Cash:** Was heißt das konkret?

**Kison:** Bis zum Jahr 2010 wollen wir das bundesweit agierende Netzwerk von Regionalmanagern von derzeit 22 auf 50 ausbauen. Die Anzahl der Geschäftspartner soll von derzeit 420 auf 1.000 gesteigert werden. Bis dahin wollen wir die jährlichen Provisionserlöse auf eine Höhe von 120 Millionen Euro steigern.

**Cash:** Was unterscheidet Ihren Vertrieb von den Wettbewerbern?

**Kison:** Das wesentliche Alleinstellungsmerkmal sehe ich vor allem darin, dass die Infinus Vertrieb & Service AG ihre Offerten maßschneidern kann. Wir können mit Versicherungen und Emissionshäusern Produkte kreieren,



**Andreas Kison**, Vorstand Infinus Vertrieb & Service AG

die auf spezielle Kundenwünsche zugeschnitten sind. Dabei decken wir jeden Anlagehorizont ab. Des Weiteren betreibt die Infinus Vertrieb & Service AG diverse Geschäftsfelder, wie beispielsweise den Ankauf, die Weiterführung und den Handel mit fondsgebundenen Lebensversicherungen. Das eröffnet dem Vermittler zusätzliche Geschäftschancen, neue Zielgruppen und Märkte, auch im bestehenden eigenen Bestand, zu erschließen.

**Cash:** Welche Anforderungen stellen Sie an neue Geschäftspartner?

**Kison:** Die Anforderungen an unsere Geschäftspartner sind sehr hoch. Im Klartext: Wir nehmen nicht jeden. Vor allen Dingen erwarten wir von unseren Geschäftspartnern die notwendigen fachlichen Qualifikationen – Minimum die Erfüllung der EU-Richtlinien, langjährige Branchenerfahrung, hohe Professionalität, nachweisbaren Erfolg, einen tadellosen Leumund und höchste Einsatzbereitschaft.

**Cash:** Haben Sie aktuell besondere Highlights im Angebot?

**Kison:** Ja, topsanierte Villen und Eigentumswohnungen in Dresden. Die Stadt selbst ist mit ihren Jugendstilvierteln nicht nur schön, sondern eine der wenigen prosperierenden Metropolen in Deutschland. Des Weiteren haben wir im Vertrieb ein aktuelles Beteiligungsangebot, dass bei einer kurzen Laufzeit von nur fünf Jahren bereits im ersten Geschäftsjahr eine Ausschüttung in Höhe von 10,48 Prozent für die Anleger erzielt hat.