

# «Kunden müssen selbstbewusster werden»

Die Kombination von Daten, Technologie und persönlicher Beratung ist das Erfolgsrezept von MoneyPark. Stefan Heitmann, Gründer und CEO, im Interview.

**SWISS DISTRIBUTION** MoneyPark hat seit der Gründung 2012 den Vertrieb von Hypothekarprodukten in der Schweiz revolutioniert. Was waren aus Ihrer Sicht die grössten Herausforderungen, die MoneyPark als Fintech-Start-up in der Anfangsphase bewältigen musste?

**STEFAN HEITMANN** Jede Phase eines Unternehmensaufbaus kennt grosse Herausforderungen. Am Anfang der MoneyPark-Geschichte waren es drei: Banken, Investoren und Mitarbeitende.

*Starten wir mit den Banken.*

Es gäbe uns nicht, hätten wir nicht Banken gefunden, die mit uns kooperieren. Zugleich haben wir uns unserer Vision verschrieben, den Bankenmarkt zu verändern, transparenter zu machen und dadurch das klassische Hausbankenmodell neu zu definieren. Damit gewinnt man nicht nur Freunde.

*Nun zu den Investoren.*

Investoren sind für jeden Gründer, der nicht reich geerbt hat oder aus einer wohlhabenden Familie stammt, eine Herausforderung. Von Anfang an musste ich, wie viele Jungunternehmer, Investoren gewinnen, die in

unsere Idee und in uns als Team vertrauen und investieren.

*Und die Mitarbeitenden?*

Nicht nur Banken sind in der Schweiz sehr konservativ, auch viele Bankmitarbeitende schätzen die klassische und finanziell attraktive Hausbankenwelt.

Wir verlangen von unseren Mitarbeitenden viel mehr Offenheit für Technologie und stellen hohe Ansprüche an die Beratungsqualität. Die Suche nach sowie die Aus- und Weiterbildung von topqualifizierten Beraterinnen und Beratern sind eine Herausforderung.

*Sie wollten mit MoneyPark den Vertrieb von Hypotheken in der Schweiz transparenter gestalten. Hat sich diese Erwartung erfüllt?*

Wir haben den Hypomarkt mit unserem Geschäftsmodell revolutioniert. Wir waren der erste unabhängige Hypothekenvermittler in der Schweiz. Bei uns können die Kundinnen und Kunden unkompliziert die Hypoangebote von mehr als 150 Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Anlagestiftungen vergleichen. Das macht den Markt transparenter und kundenfreundlicher. Wir haben einen

**«Kunden können enorm Geld sparen, wenn sie nicht das erste Angebot ihrer Hausbank annehmen.»**

Das Interview wurde für swiss distribution von Dr. Oliver Kaufmann, Partner bei Streichenberg Rechtsanwälte, geführt.

Kundentrend angesprochen, der sich mehr als bestätigt hat.

*Wo sehen Sie Optimierungsbedarf?*  
Viele Kunden könnten enorm Geld sparen, wenn sie Hypothekarangebote vergleichen und nicht das erstbeste Angebot ihrer Hausbank annehmen. Die Kunden müssen in der Schweiz noch viel selbstbewusster werden.

*Das Geschäftsmodell von MoneyPark ist stark datengetrieben. Der Vertrieb erfolgt unter Einsatz innovativer Technologie kombiniert mit persönlicher Beratung. Wo ist der Mensch im Vertrieb von Hypotheken nach Ihrer Erfahrung unverzichtbar?*  
Der Kauf und Verkauf von Wohneigentum ist ein grosser finanzieller Schritt. Bei solchen Summen geht es sowohl um Fragen der Finanzierung, aber auch um die künftige Vorsorge, um die Änderungen bei der Steuerbelastung etc. Und dieser Schritt ist auch emotional sehr wichtig, weil er oft mit Meilensteinen im eigenen Leben einhergeht,





*Die Gründung eines Start-ups ist mit Herausforderungen verbunden. Mut und Durchhaltevermögen sind gefragt.*

*Die Corona-Pandemie hat den persönlichen Kundenkontakt erschwert, der in Ihrem Vertriebsmodell zentral ist.*

*Wie gehen Sie damit um?*

Technologie stand bei uns schon immer im Mittelpunkt. Videoberatungslösungen haben wir bereits 2013 eingeführt, deshalb war die Umstellung auf neue Beratungskanäle unproblematisch. Der persönliche Kontakt wird aber auch in der Pandemie gewünscht. Deshalb haben wir in unseren Filialen Schutzkonzepte mit grösseren Beratungsräumen und allem, was dazugehört.

*Wo sehen Sie Chancen der Corona-Krise in Bezug auf die Weiterentwicklung des Vertriebs?*

Das eigene Heim als Rückzugs-, Zuflucht- und Arbeitsort hat an Bedeutung gewonnen. Viele wollen auch mehr in ihr Zuhause investieren oder möchten jetzt erst recht vom Mieter zum Eigentümer werden. Auf dieser Reise können wir sie mit unseren Finanzierungs- und neu unseren

Immobiliendienstleistungen begleiten. Ich gehe davon aus, dass wir in diesem Bereich deutlich wachsen werden.

*Ein Rat für Fintech-Start-ups?*

Mut, Hartnäckigkeit und das richtige Team sind unverzichtbar, um die eigene Vision zu verfol-

gen. Scheitern ist kein Beinbruch. Es nicht probiert zu haben, kann viel mehr wehtun. Ich wünsche mir mehr Jungunternehmer, die den Schritt wagen und damit gewohnte Welten aufrütteln und neue erschaffen. Nichts ist inspirierender, nichts befriedigender. Die Schweiz braucht mehr Start-up-Unternehmer.



Stefan Heitmann, Gründer und CEO von MoneyPark und begeisterter Thai-Boxer

wie z.B. Familiengründung oder Erbschaft. In solchen Situationen ist die persönliche, individuelle Beratung unverzichtbar. Unsere Beraterinnen und Berater teilen und erklären alle notwendigen Informationen und sie bringen Neutralität und Objektivität in den gesamten Prozess.

*Welche Lehren lassen sich aus Ihrer Sicht für den Vertrieb in anderen Branchen ableiten?*

Wir leben im Informationszeitalter. Das heisst aber nicht, dass man die Kundinnen und Kunden im Datenschwungeln stehen lassen darf. Transparenz bedeutet, Informationen zur Verfügung zu stellen und sie auch einzuordnen, zu erklären und zu vernetzen. Genau das tun wir jetzt auch im Immobilienmarkt, also beim Kauf und Verkauf von Immobilien. In Bezug auf Transparenz ist im Immobilienmarkt noch enorm viel Luft nach oben.

**«Nichts ist inspirierender, nichts befriedigender, als neue Welten zu erschaffen.»**