

Gegen den Trend!

Ungeachtet der internationalen Finanzkrise, die in weiten Teilen der Öffentlichkeit rund um den Globus zu Verunsicherung und Misstrauen gegenüber den Handhabungen führender Finanzinstitute geführt hat, sorgt ein banken- und versicherungsunabhängiges Unternehmen mit seinem Network Konzept in eben diesem Markt für Aufmerksamkeit.

Die Omnium Finance S.A. mit Sitz im französischen Toulouse arbeitet im gehobenen Finanzdienstleistungsbereich und ist auf hochwertige Sachwerte spezialisiert. Es handelt sich dabei um Anlagemöglichkeiten in Immobilienwerten in Form einer Kombination aller Ansprechpartner: Bauträger, Bank, Notar und Verwaltung. Der Konzern verfügt über 5.500 Vertriebspartner, die allein 2008 ein Geschäftsvolumen von 760 Millionen Euro generierten. Die Fremdkapitalquote liegt eigenen Angaben zufolge bei 0 – das Eigenkapital bei 136 Mio. €. Für das Jahr 2009 erwartet das Unternehmen, allein in Frankreich mehr als 5.000 Immobilieneinheiten an Investoren verkaufen zu können.

Ziel ist es, dem Kunden eine aufwändig kernsanierte Denkmal-Eigentumswohnung mit TÜV-Siegel in bevorzugter Lage zu einem marktgerechten Preis anzubieten. Wobei ausschließlich Objekte in Gegenden vermarktet werden, die neben einer aussichtsreichen Wirtschafts- und Populationsentwicklung auch eine ausgezeichnete Lebensqualität bieten. Als Beispiele hierfür werden Karlsruhe, Mainz, Potsdam oder Leipzig angeführt. Bei der Sanierung achtet die Firma auf die Einhaltung hoher Qualitätsstandards. Hinsichtlich der Bauträgerleistungen werden bezüglich der Qualität der Renovierung und der geschäftlichen Bonität nur erstklassige Referenzen erwartet. Durch die Sanierungs- und Denkmalabschreibungen bieten die Immobilienprogramme von Omnium Finance nach wie vor hohe staatliche Förderungen, was bedeutet, dass über die kommenden zwölf Jahre bis zu 80 % des Kaufpreises abgeschrieben werden können. Da diese Programme durch die Bankpartner des Unternehmens bis zu 106 % finanziert werden, ist der Eigenkapitaleinsatz des Kunden relativ gering. Die besondere Stärke sieht die Firma in ihrer Möglich-

keit, erstklassige Immobilienkonzepte auch Menschen anbieten zu können, die über eher durchschnittliche Einkommen verfügen. So gibt es in der Angebotspalette je nach Einkommen das passende Projekt.

Als das Unternehmen 1992 in Frankreich mit seinen Aktivitäten begann, verkauften generell die Vermögensberater, Banken und Makler des Landes ihre Produkte vorwiegend an Kunden mit hohen Einkünften. Den mittleren Einkommensklassen blieben häufig nur minderwertige Projekte mit fragwürdigem Hintergrund. Eine Situation, die Omnium Finance nach eigener Erfahrung mit den heutigen Gegebenheiten in Deutschland vergleicht. Eine Vereinfachung der Prozesse und die hohen Vertriebsfolge dieser Firma führten zu hochwertigen Konzepten für mittlere Einkommen, wobei man besonderen Wert auf die Beachtung der Interessen aller Beteiligten legt, auf die der Bauträger, der Kunden, des Vertriebs und vor allem der Mieter.

Um dem einzelnen Vertriebspartner seine Aufgabe zu erleichtern, hat die Firma die Verkaufsprozesse nach eigenen Angaben weitgehend standardisiert, was eine kurze Einarbeitung erlaubt und sogar eine nebenberufliche Tätigkeit problemlos ermöglicht. Wer jedoch lediglich als Tippgeber fungieren möchte, wird von erfahrenen Führungskräften begleitet, die dann die Kundenberatung und den Verkauf übernehmen. Der Verdienstplan ist einfach, belohnt steigende Verkaufserfolge und ist für jeden Vertriebspartner im Network gleich.

Auf dem deutschen Markt ist Omnium Finance seit 2008 tätig und bezeichnet die Arbeit, nach der Gewinnung erster Partner hier, trotz der allgemeinen Stimmungslage nach den ersten sechs Monaten als sehr erfolgreich. Man plant die Erfolge in Frankreich auf Deutschland, wegen der optimalen Rahmenbedingungen, übertragen zu können: die wegen der allgemeinen Verunsicherung hinsichtlich des deutschen Rentensystems hohe Vorsorgebereitschaft in weiten Bevölkerungskreisen und im europäischen Vergleich sehr niedrige Preise. Für seine Arbeit auf dem deutschen Markt gilt dem Unternehmen ein Wort seines Gründers Xavier Chausson: „Meine Vision war, jedermann einen qualifizierten Vermögensaufbau zu ermöglichen. Ein Ideal, das in der Omnium Finance seine Form angenommen hat.“