

# Accedo peilt halbe Milliarde an

Bei 250 Millionen Vermittlungsvolumen ist der Bayreuther Online-Baufinanzierer schon – Neuer Vorstand

## BAYREUTH

Von Stefan Schreiberlmaier

Neue Führungsmannschaft, ehrgeizige Ziele: Vorstandschef Andreas Brönner und sein Mit-Vorstand Florian Pfaffinger wollen das Geschäftsvolumen des Bayreuther Online-Bau- und Immobilienfinanzierungsvermittlers Accedo spätestens bis Ende 2012 verdoppelt haben – von 250 Millionen Euro Finanzierungsvolumen im laufenden Jahr auf dann 500 Millionen Euro.

Nicht, dass die Geschäfte bislang schlecht gelaufen wären. Seit 2007 legte das Finanzierungsvolumen um 25 Prozent zu, so Brönner, der seit 2006 im Unternehmen ist. Jetzt hat der 32-Jährige den Vorstandsvorsitz von seinem Vater Friedrich Brönner übernommen, der Accedo 1998 gegründet hat und in den Aufsichtsrat der Familien-AG wechselt. „Damals war das eine Pionierleistung, heute sind es die Verbraucher gewöhnt, sich im Internet zu informieren“, sagt Andreas Brönner, der für das Privatkundengeschäft zuständig ist und stolz auf die vielen Auszeichnungen für sein Unternehmen ist. So belegt Accedo beim monatlichen Kreditkonditionen-Ranking durch die Stiftung Warentest regelmäßig Platz eins oder zwei. Focus Money kürte die Bayreuther zuletzt sogar zum derzeit besten Direkt-Baufinanzierer überhaupt.

Mit rund 50 Banken und Kreditgebern bundesweit arbeitet Accedo derzeit zusammen, sondiert und vergleicht ständig deren Konditionen, um den Kunden dann ein maßgeschneidertes Angebot machen zu können. „Ob Neubau, Wohnungskauf oder Anschlussfinanzierung – das Gesamtpaket ist wichtig. Und das orientiert sich nicht immer nur an den günstigsten Konditionen“, so Brönner und Pfaffinger.



Sie haben ehrgeizige Ziele für den Bayreuther Online-Baufinanzierungsvermittler Accedo: der neue Vorstandschef Andreas Brönner (links) und sein Mit-Vorstand Florian Pfaffinger. Foto: Ritter

Rund 7000 Anfragen von Neukunden aus ganz Deutschland registrieren die beiden pro Jahr, 20 Mitarbeiter kümmern sich darum. Die Beratung läuft vor allem über Telefon und E-Mail und kann – je nach Wissensstand und Entscheidungsreife beim Kunden – von zwei Wochen bis zu einem Jahr dauern. Mittlerweile ist auch eine persönliche Beratung in den Accedo-Geschäftsräumen möglich, was vor allem von einer steigenden Kundenzahl aus der Region genutzt wird, so Brönner.

Doch damit und auch mit dem relativ neuen Geschäftsfeld der Vermittlung von Ratenkrediten (Volumen 2009: zwölf Millionen Euro) lässt

sich das Finanzierungsvolumen nicht wie geplant binnen drei Jahren verdoppeln. Und spätestens hier kommt Florian Pfaffinger ins Spiel. Er fungiert auch als Geschäftsführer der crestfinanz GmbH, einer 100-prozentigen Accedo-Tochter und damit dem zweiten Standbein des Unternehmens. Es handelt sich dabei um einen Dienstleister für derzeit gut 1500 Vertriebspartner, vom Einzelmakler bis zu kleineren Allfinanz-Vertrieben.

Pfaffinger will nun erreichen, auch für mittelgroße Allfinanz-Vertriebe als Baufinanzierungsspezialist im Hintergrund mit sehr individueller Beratungsleistung zu fungieren. Dann seien schnell große Volumina

möglich, und deshalb nennt er selbst die auf den ersten Blick enorme Verdoppelung in relativ kurzer Zeit „ein gesundes Wachstum“. Auch dürfe man die Summe nicht überbewerten. „Wichtig ist, was am Ende übrig bleibt“, so Pfaffinger. Und da stehe Accedo gut da – im Gegensatz zu so manchem Konkurrenten.

## Drittes Standbein

Mit großen Zahlen umgehen kann Pfaffinger offenbar. Er ist gerade erst von der Interhyp AG – einem der Platzhirsche der Branche mit rund 500 Mitarbeitern – zu Accedo gewechselt. Bei Interhyp war er zuletzt Prokurist und Bereichsleiter für das Geschäft mit institutionellen Partnern und kann ein entsprechendes Netzwerk nutzen. „Trotzdem konnte ich dort wegen der Größe des Unternehmens nicht mehr so viel bewegen, wie ich mir das wünschte. Das ist bei Accedo anders“, so der 34-Jährige.

Zum dritten Standbein soll über kurz oder lang eine weitere Internetseite werden. Brönner hat die Domain zinsvergleich.de erworben, auf der ab Dezember ein transparenter Vergleich der Konditionen für Baufinanzierungen, Ratenkredite und Tagesgeld ermöglicht werden soll – und Accedo die Gewinnung neuer Kunden.

## FAKTEN

► Mit rund 50 Banken und Kreditgebern aus ganz Deutschland arbeitet Accedo zusammen.

► 250 Millionen Euro beträgt das Volumen der Immobilienfinanzierungen, die Accedo dieses Jahr vermittelt.

► 20 Mitarbeiter beraten die Accedo-Kunden per Telefon und Mail.

► 1998 wurde Accedo gegründet.