

## Vertriebsdatenbank für Fondsinitiatoren Produktbeschreibung

### Branchenlösung für Fondsinitiatoren

Mandora Fonds wurde speziell für Initiatoren von geschlossenen Immobilien-, Mobilen- und Medienfonds entwickelt und unterstützt alle wichtigen Arbeitsabläufe des Vertriebes zur Eigenkapitalbeschaffung mit Hilfe einer SQL-Datenbank.

Adressen, Fonds, Vermittlungsverträge, Beteiligungen, Kunden, Materialversand, Serienbriefe, Kontakte, Mitarbeiter, Events, Dokumente, E-Mails und vieles mehr, sind mit Mandora Fonds einfach zu verarbeiten.

Über den angebotenen Standard-Funktionsumfang hinaus, bieten wir unsere Dienstleistungen für individuelle Programmerweiterungen an, z.B. für die Integration einer bestehenden externen Fonds-Anlegerverwaltung.

Die Einarbeitungszeit der Mitarbeiter ist aufgrund der durchdachten Anwenderoberfläche und der von Microsoft Produkten bekannten Bedienung sehr gering.

### Zielsetzung des Projekts

Das Programm Mandora Fonds wurde für einen führenden Fondsinitiator in München entwickelt. Die neue Abteilung Equity Group benötigte für etwa 20 Mitarbeiter eine Softwareunterstützung für die Beschaffung von Eigenkapital für die geschlossenen Fonds. Es wurde eine integrierte Datenbanklösung gefordert, die den Vertrieb der Fondsbeteiligungen über Vermittler unterstützt. Alle Mitarbeiter der Abteilung sollten Zugriff auf alle relevanten Daten erhalten.

Zentrale Anforderung war eine integrierte, komfortable Serienbrieffunktion mit der Berücksichtigung des Kundenschutzes für die Vermittler und der beim Fondshaus üblichen Unterschriftenregelung.

### Projektverlauf

Das Projekt wurde im Januar 1998 begonnen. Bereits nach drei Monaten wurde die erste Version in Betrieb genommen und seitdem ständig weiterentwickelt. Inzwischen hat das Programm eine große Reife entwickelt und wird von den Anwendern sehr gut akzeptiert.

### Funktionsmodule

Die auf Microsoft SQL Server basierende Client-Server-Anwendung Mandora Fonds enthält folgende Funktionsmodule:

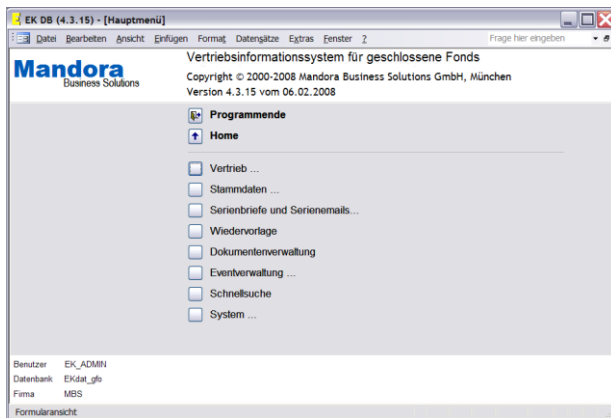
- Fonds
- Mitarbeiter
- Vermittler und Partner
- Vermittlungsverträge
- Vermittlerprovisionen
- Datenträgeraustausch für Provisionszahlungen
- Fonds-Beteiligungen
- Kunden und Zeichner von Beteiligungen
- Materialversand
- Etikettendruck
- Serienbrief- Serienfax- und Serienmail-Verwaltung
- Dokumentenverwaltung
- Kontaktmanagement
- Wiedervorlage
- Eventverwaltung

### Vorteile auf einem Blick

- Maßgeschneiderte Lösung für die Bedürfnisse eines Fondsinitiators
- Erweiterbar an die wachsenden Bedürfnisse durch Auftragsprogrammierung
- Gemeinsame Datenbasis für alle Anwender und optimaler Datenaustausch
- Korrekte Daten durch Fehlerkontrolle direkt nach der Eingabe
- Einheitliche Daten durch normierte Auswahllisten
- Schneller Zugang zu den Informationen durch vernetzte Programme
- Leichte Programmbedienung durch klare Benutzerführung
- Integration mit Microsoft Office, Microsoft Outlook und Lotus Notes
- Zentrale MS-SQL Server Datenbank
- Microsoft Windows-Oberfläche
- Deutsche Benutzeroberfläche
- Hohe Datensicherheit durch gruppenbasierten Passwortschutz
- Beliebige Auswertungsmöglichkeiten mit Hilfe von SQL-Abfragen

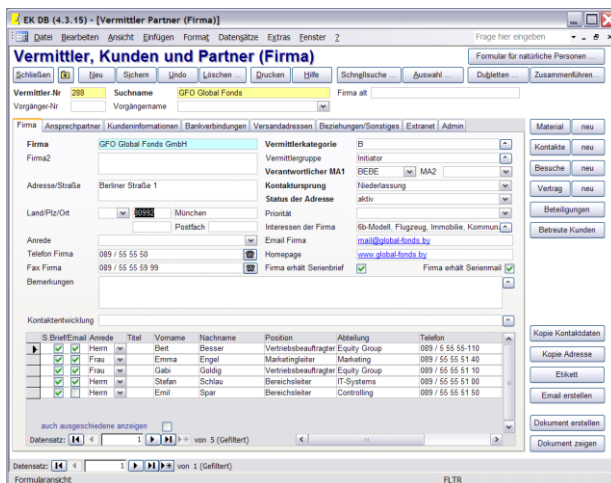
## Vertriebsdatenbank für Fondsiniiatoren Produktbeschreibung

### Menüfunktionen



### Vermittler und Partner

Die Daten der Kapitalvermittler sind der zentrale Bestandteil von Mandora Fonds. Die Adressen sind mit den Beteiligungen der Kunden und den Vermittlungsverträgen verknüpft. Im Modul Vermittler und Partner werden die Adressen der Firma und die Daten der Ansprechpartner eingegeben. Die Vermittler werden zu Kategorien und Gruppen zusammengefasst.



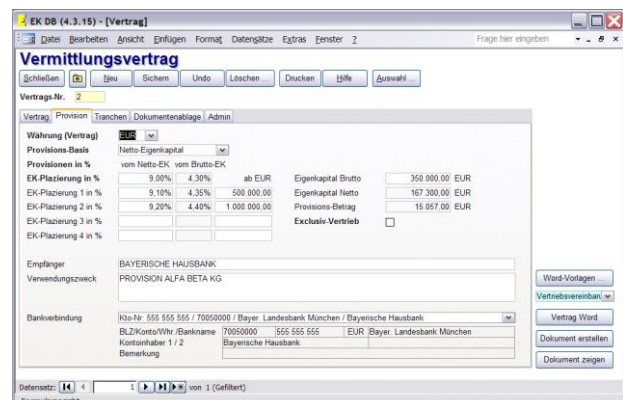
Die Maske Vermittler und Partner ist der Dreh- und Angelpunkt für den Vertrieb. Von hier aus können auf Knopfdruck alle Informationen über die Kontaktgeschichte mit dem Vermittler dargestellt werden. Über Popup-Bildschirmmasken werden alle Kontakte, Briefe, Emails, Faxe, versandte Vertriebs-Materialien, Verträge mit dem Vermittler, dessen vermittelten Beteiligungen, die daraus resultierenden Provisionen und vom Vermittler betreute Kunden angezeigt.

### Vermittlungsverträge

Zwischen dem Fondsiniiator und dem Vertriebspartner (Kapitalvermittler, Freie Vermittler und Banken) wird je Fonds ein Vermittlungsvertrag geschlossen. Ein Vermittler kann nur dann tätig werden, wenn er einen Vermittlungsvertrag unterzeichnet hat. In der Vertragsmaske werden die Bedingungen für die Provisionsabrechnung und die Bankverbindung angelegt. Die Daten aus der Eingabe (Name der Fondsgesellschaft, Bankverbindung des Vermittlers, Namen des Unterzeichners, etc.) werden als Serienbriefdatei an eine Vertragsvorlage übergeben, so dass auf Knopfdruck ein Entwurf eines Vermittlungsvertrages erstellt werden kann. Individuelle Abmachungen können manuell zu dem Vertragsentwurf jederzeit hinzugefügt werden.

### Vermittlerprovisionen

Die Provisionszahlungen an die Vermittler werden aus dem vermittelten Brutto- oder Netto-Eigenkapital errechnet. Die Zahlungen werden individuell pro Vermittlungsvertrag freigegeben. Die Auszahlung der Provisionen erfolgt über Datenträgeraustausch (z.B. DreCash). Anhand der Provisionsliste ist jederzeit der Stand der Provisionen pro Vermittler, bzw. pro Fonds festzustellen.



### Ihr Ansprechpartner

**Mandora** Business Solutions GmbH  
Dipl.Ing. Dipl. Wirtsch.Ing. Elmar Schiffelholz  
Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München  
Telefon +49 (0) 89 452376-20  
Telefax +49 (0) 89 452376-19  
[mail@mandora.de](mailto:mail@mandora.de)