

PRESSESPIEGEL

21.06.2016 procontra:
„Der Vorwurf der Manipulation ist absurd“
(Online-Ausgabe)

procontra *online*

"Der Vorwurf der Manipulation ist absurd"

21.06.2016 | Berater von Martin Thaler



Unity-Finance-Gründer Mohammed Niknamtavin und Jung, DMS & Cie-Vorstandsvorsitzender Dr. Sebastian Grabmaier. Foto: procontra

Ausschließlich positive Bewertungen und exotisch anmutende Rezensenten – jüngst wurden Zweifel laut an den Bewertungen von Apps im Google-Playstore. Die in den Vorwürfen genannten Zahlen lassen vermuten, dass es sich um die „allesmeins“-App von Jung, DMS & Cie handeln könnte. Procontra ging der Sache nach und traf Jung, DMS & Cie-Vorstandsvorsitzenden Dr. Sebastian Grabmaier sowie Unity-Finance-Gründer Mohammed Niknamtavin.

procontra: Herr Niknamtavin, Herr Dr. Grabmaier. Jüngst kam der Verdacht auf, dass es zu Manipulationen bei den Bewertungen Ihrer Kundenapp „allesmeins“ gekommen sein könnte. Unter anderem auf Grund der ausnahmslos positiven Bewertungen und der Vielzahl der aus Sicht eines Mitbewerbers exotisch klingenden Namen. Der Vorwurf wurde konkret in Richtung „eines Siegburger Finanzdienstleisters“ gelenkt, dessen Name in den Bewertungen immer wieder genannt ist. Dies dürfte sich auf Unity Finance beziehen, Herr Niknamtavin.

Mohammed Niknamtavin: Dieser Vorwurf ist für uns absolut nicht nachvollziehbar. Dass unser Name so häufig in den Bewertungen auftaucht, liegt darin, dass wir unseren Kunden sagen, dass wir uns darüber freuen, wenn sie die App bewerten und dabei den Namen Unity Finance erwähnen. Und diesem Wunsch sind unsere Kunden schlicht und einfach gerne nachgekommen, weil sie von „allesmeins“ und dem Beratungsansatz von Unity Finance überzeugt sind.

PRESSESPIEGEL

Sebastian Grabmaier: Unity Finance ist einer unserer ersten Partner, der den von uns durch „allesmeins“ verfolgten hybriden Beratungsansatz aus Online- und zusätzlicher persönlicher Beratung so konsequent umsetzt. Unity Finance konnte mit seinem Modell in kurzer Zeit mehr als 300 Kunden gewinnen und die App so positiv als eigenen Service für seine Kunden vermarkten. Aus unserer Sicht in jeder Beziehung ein Vorbild eines modern aufgestellten Maklerunternehmens.

procontra: Als Indikator für den vermeintlichen Manipulationsvorwurf wurde vorgebracht, dass viele der Rezensenten der App über exotisch anmutende Namen verfügten.

Niknamtavin: Ich selbst finde die Namen keineswegs exotisch. Man muss sich heutzutage doch einfach nur mal umschauen, wie Deutsche heute heißen, zum Beispiel in der Nationalmannschaft. Da haben wir doch auch einen Boateng, einen Khedira oder einen Mustafi. Wer sich beispielsweise unser Facebook-Profil oder unsere Website anschaut, kann sehen, dass die Bewertungen zu 100 Prozent von realen Kunden von uns stammen, die dort mit Bild, Wohnort und Facebook-Profil hinterlegt sind. Der Vorwurf der Manipulation ist vor diesem Hintergrund absurd.

Grabmaier: Es macht mich traurig, wenn in Deutschland auch heute noch Namen verunglimpft werden, nur weil diese für den einen oder anderen „exotisch“ klingen. Und wenn nun über diesen Anhaltspunkt versucht wird, Meinungen dieser Namensträger abzuwerten und dies dann dazu, gegebenenfalls einen noch so kleinen Wettbewerbsvorteil zu erzielen, finde ich dies mehr als schäbig. Und es macht auch gerade keinen Unterschied, ob ich dies in einem Blog an Hunderte Marktteilnehmer mache oder in einer Pressemitteilung an Tausende. Da Herr Boateng übrigens tatsächlich ein guter Nachbar ist und Herr Niknamtavin ein guter Vertriebspartner, dürfen auch dessen und unsere Kunden heißen wie sie heißen.

procontra: Seit kurzem ist Ihre App nun auf dem Markt Herr Grabmaier – können Sie ein erstes Resümee ziehen?

Grabmaier: In den ersten sechs Wochen wurde die App im Google Playstore knapp tausendmal heruntergeladen. Die gleiche Zahl kommt noch einmal für Apple-Geräte hinzu. Natürlich sollen am Ende des Jahres andere Zahlen auf dem Papier stehen, aber für diesen kurzen Zeitraum sind wir sehr zufrieden. Die große Welle kommt erst noch, jetzt laufen ja noch die Schulungen, das Aufschalten der Vertriebspartner auf die App. und die Vervollständigung der Kundendaten, um absoluten Datenschutz zu gewährleisten. Die App läuft mittlerweile fehlerfrei, auch die Datenversorgung läuft sehr gut. Wir erhalten ausschließlich sehr viel positives Feedback. Dafür müssen wir auch gar nichts tun, außer eben einfach weiter Qualität zu liefern.