

Advertorial

SOBACO BETAX



Freude über die IHK-Ehrenurkunde: Vorstand Jörg Richard und Inge Richard bei der Überreichung der Urkunde anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums
Foto: Ingo Maschauer

Seit 20 Jahren vorne dabei

Die heutige Sobaco Betax AG setzte früher als andere Marktteilnehmer auf die Digitalisierung in der Anlageberatung. Dieser Mut zahlt sich bis heute aus.

Von Matthias Haßler

REGENSBURG. Die heutige Sobaco Betax AG wurde im Oktober 2000, also vor genau 20 Jahren, unter dem Namen Betax-system GmbH als ein bankähnliches Institut für die Vermögensverwaltung gegründet. Seitdem folgte eine stetige Verlagerung der Geschäftstätigkeit hin zur Automatisierung und Digitalisierung von Datenströmen der einzelnen Depotbanken und Investmentgesellschaften.

Seit der Gründung galten die Macher im Hintergrund, allen voran die unter ihrem Mädchennamen Inge Eckert bekannte Inge Richard, als Vorreiter in der technischen Welt der deutschen Finanzdienstleistungsbranche. Denn bereits lange vor den entsprechenden Vorgaben des Gesetzgebers hatten die Regensburger Pioniere die Zeichen der Zeit erkannt und einen softwaregestützten Beratungsprozess entwickelt und programmiert, der sowohl dem Anleger als auch dem Berater ein offenes und vertrauensvolles Beratungsgespräch ermöglicht.

Depots und Konten immer auf dem aktuellen Stand

Anfänglich von vielen belächelt und als ein weiteres Start-up ohne Zukunftschancen abgestempelt, hat sich das Regensburger Unternehmen rund um den Vorstand Jörg Richard als innovativer Anbieter von Finanzsoftwarelösungen fest im deutschen

sowie europäischen Finanzmarkt etabliert.

So wurde über die Jahre hinweg aus dem Offline-Portfoliomanagement Software Avalonia die Online-Lösung MyWebDepot entwickelt. Dieses Vermögensverwaltungstool wurde bereits mehrmals mit dem „Innovationspreis – IT Best of“ ausgezeichnet, der jedes Jahr von der Initiative Mittelstand verliehen wird, und befindet sich aktuell in der vierten Evolutionsstufe.

„Während andere schlafen, arbeitet das Unternehmen, das heute als ‚Sobaco Betax AG‘ firmiert“, erklärt der langjährige Vorstand Jörg Richard. Mit einfachen Worten würde er das Geschäftsmodell, das für Dritte nicht immer leicht verständlich ist, so beschreiben: „Den ganzen Tag über werden die Daten von mehr als 70 Depotstellen sowie aktuelle Börsenkurse an uns übermittelt, um dann über Nacht verarbeitet zu werden. Am nächsten Tag sind dann sämtliche Kundendepots und Konten auf dem aktuellsten Stand.“ Nicht nur die an Sobaco Betax angeschlossenen institutionellen Kunden wie Banken, Investmentgesellschaften und Finanzvertriebe, sondern auch jeder von deren Endkunden könne mit der Softwarelösung MyWebDepot seine Finanzen auswerten und analysieren.

Aufgrund seiner hohen Innovationskraft und seiner langjährigen Marktpräsenz hat sich das Regensburger Unternehmen einen gewissen Wettbewerbsvorsprung erarbei-

tet. Und so ist es kein Wunder, dass man in Deutschland, Österreich und in der Schweiz mittlerweile über 2000 institutionelle Kunden betreut – darunter namhafte Marktteilnehmer wie zum Beispiel die Fürst Fugger Bank, Alte Leipziger, Basler, LVM und Dr. Jens Erhardt. „Über unsere digitale Infrastruktur betreuen wir mittlerweile Kundendepots mit einem Gesamtwert von rund 14 Milliarden Euro, verteilt auf rund 4,5 Millionen Endkunden“, berichtet Vorstand Richard von dem „Datenschatz“ auf den Servern seines Unternehmens.

Passgenaue Beratung mit Netz und doppeltem Boden

Sämtliche aktuellen Innovationen der Sobaco Betax AG, die durch die stetige Optimierung des Beratungsprozesses bei der Geldanlage begründet sind, dienen sowohl dem Kundenberater als auch dem Kunden. Sie folgen stets dem Ziel, durch Digitalisierung im Beratungsprozess maximale Einfachheit, Plausibilität und Rechtssicherheit zu erreichen. Hinsichtlich der stetigen Plausibilitätsprüfung im Rahmen des Beratungsprozesses ist es dem Regensburger Unternehmen auch in Zusammenarbeit mit renommierten Anwaltskanzleien gelungen, durch gezielte Abfragen des Kunden immer wieder die Logik zwischen dessen eigentlichen Anlagewünschen und der Selektion des Anlageprodukts zu gewährleisten.

Der Berater wird unmittelbar auf Anlagewünsche des Kunden hingewiesen, die dessen Anlegerprofil, also zum Beispiel Risikoneigung oder Anlagehorizont, entgegenstehen. Dies schützt den Berater im Haftungsfall und den Kunden vor einer Geldanlage, die nicht zu seinem Anlegerprofil passt. „Unser Ziel war es, diesen komplett papierlosen Beratungsprozess mit der Konto- und Depotöffnung, einer rechtskonformen Dokumentation und der digitalen Unterschrift in einer, für jeden Berater leicht bedienbarer Software zu entwickeln“, erklärt der ehemalige Banker Jörg Richard. „Aber auch unser hohes, innerbetriebliches Datenschutzniveau und die Einhaltung der Regelungen der als DSGVO bekannten Datenschutzgrundverordnung helfen uns bei der Darstellung eines angemessenen Schutzniveaus im Sinne unserer Kunden.“

INTERVIEW

Gespräch mit Jörg Richard, Vorstandsvorsitzender der Sobaco Betax AG

Banking aus der Ferne

Herr Richard, das Thema Corona beschäftigt im Moment auch die Firmen im ostbayerischen Raum. Gilt dies auch für Ihr Unternehmen?

Jörg Richard: Das Thema „Banking aus der Ferne“ mit digitaler Signatur, Videochats oder elektronischem Postfach war bereits vor Corona ein fester Bestandteil unseres Geschäftsmodells, weshalb wir dieses nicht umstellen, sondern nur etwas modifizieren mussten. Seit März dieses Jahres konnten wir insgesamt, sowohl von Bestands- als auch von Neukunden, ein erhöhtes Aufkommen hinsichtlich unserer Dienstleistung feststellen. Auch große Marktteilnehmer, mit denen ich bereits seit Langem im Gespräch war, meldeten sich plötzlich bei mir, um unser System kurzfristig einzuführen. Begriffe wie Krise, Kurzarbeit oder gar Personalabbau sind bei uns daher Fremdwörter. Wir beschäftigten uns im Moment eher mit der Bewältigung der Mehrarbeit und der Einstellung neuer, qualifizierter Mitarbeiter.

Wie konkret stellt sich das von Ihnen genannte „Banking aus der Ferne“ dar?

Mich haben schon immer ineffektive Prozesse gestört! Daten manuell mehrfach eingeben oder seitenweise Papier in mehrfacher Form ausdrucken, um im Resultat nur zwei Unterschriften zu leisten? Das macht doch keinen Sinn! Aus dem Wunsch heraus, dieses Problem anzugehen, aber natürlich auch getrieben von den im Finanzbereich stetig zunehmenden gesetzlichen Vorgaben haben wir eine Beratungslösung entwickelt, die es unseren institutionellen Kunden ermöglicht, mit ihren Kunden Beratungen sowohl vor Ort als auch aus der Ferne durchzuführen. Dabei ist es, zum Beispiel dank der Möglichkeit eines Videochats mit Screensharing, völlig unerheblich, ob dieser Kunde direkt neben seinem Berater oder irgendwo auf seiner Finca in Spanien sitzt. Dokumente können zu Informationszwecken oder zur digitalen Unterschrift in Echtzeit ausgetauscht werden. Über einen direkten Onlinezugang ist der 24/7-Zugriff auf sämtliche Vermögenswerte gewährleistet, unabhängig von der depot- und kontoführenden Bank.

Herr Richard, ungeachtet der aktuellen Herausforderungen blicken Sie auf 20 Jahre Unternehmensgeschichte zurück, die Sie maßgeblich mitgeprägt haben. Was waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Meilensteine?

Auf der Produktseite war das der Startschuss zur Neuentwicklung der Portfoliomanagement Software MyWebDepot im Jahr 2008 – zu einem Zeitpunkt, als das Thema Digitalisierung in der Finanzwelt noch in den Kinderschuhen steckte. Was folgte, war eine nicht immer einfache Zeit, aber unser Durchhaltevermögen hat sich mehr als gelohnt. Danach folgte im Jahr

2014 die Neuentwicklung des Beratungsmoduls, worauf mittlerweile die vierte Softwaregeneration fußt. Auf der Unternehmensseite war 2005 ein entscheidendes Jahr. Hier trennten wir uns von einem langjährigen Gesellschafter und nahmen unseren größten Kunden mit ins Boot. Dieser begleitete uns die nachfolgenden zehn Jahre sehr erfolgreich, bis wir dann, genau vor fünf Jahren, aus der Betax systems



„Das Thema ‚Banking aus der Ferne‘ mit digitaler Signatur, Videochats oder elektronischem Postfach war bereits vor Corona ein fester Bestandteil unseres Geschäftsmodells.“

Jörg Richard

GmbH die jetzige Sobaco Betax AG machten. Dieser strategisch wichtige Schritt, den wir gemeinsam mit der Sobaco-Gruppe in Zürich gemacht haben, hat uns nicht nur den Zugang zum Markt in der Schweiz ermöglicht, sondern auch zu internationalen Vermögensverwaltern und Banken.

Was zeichnet diese Zusammenarbeit mit der Sobaco-Gruppe insbesondere aus?

Wir profitieren von einer über 30-jährigen Erfahrung und Vernetzung in der Branche. Auch steht uns dadurch für die Portfoliomanagement-Software My Web Depot ein zusätzliches Team an Spezialisten zur Verfügung. Nicht zu unterschätzen ist auch das hohe Ansehen, das unser Schweizer Hauptaktionär im Markt genießt. Dies kommt bei unseren deutschen und internationalen Kunden sehr gut an.

Interview: Matthias Haßler
Foto: Sobaco

KONTAKT

SOBACO Betax AG
Amberger Straße 136
93057 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 462120
info@sobaco-betax.com
www.sobaco-betax.com



Vorstand Jörg Richard: als Unternehmer der Zeit voraus, als Privatmann leidenschaftlicher Oldtimerfan
Foto: Sobaco Betax