

Advertorial

# SOBACO BETAX



Sobaco-Betax-Vorstand Jörg Richard hegt nicht nur eine Leidenschaft für die digitale Finanzwelt, sondern auch für die analoge Welt der Oldtimer: Hier ist er zu sehen mit seinem Chevy Bel Air aus dem Jahr 1950. Foto: Sobaco

## Verlässlicher Digitalisierungspartner

Mit seiner digitalen Infrastruktur betreut das Regensburger Unternehmen über zehn Milliarden Euro und nahezu dreieinhalb Millionen Endkundendepots.

Von Matthias Haßler

**REGENSBURG.** Die heutige Sobaco Betax AG wurde im Jahr 2000 als Betax-system GmbH in Form eines bankähnlichen Instituts für die Vermögensverwaltung gegründet. Seitdem folgte eine stetige Verlagerung des Hauptaugenmerks der Geschäftstätigkeit auf die Automatisierung und Digitalisierung von Datenströmen der einzelnen Depotbanken und Investmentgesellschaften. Das hierfür entwickelte Vermögensverwaltungstool „MyWebDepot“ wurde bereits mehrfach mit dem von der Initiative Mittelstand jährlich verliehenen „Innovationspreis-IT Best of“ ausgezeichnet. Auch war es im Jahr 2018 für den Innovationspreis der Wirtschaftszeitung nominiert.

### Über 3000 Kunden

Um die weitere internationale Expansion voranzutreiben, entschied sich das Unternehmen um den Mitbegründer und CEO Jörg Richard im Jahr 2015, die in Zürich ansässige Sobaco Gruppe ins Unternehmen zu integrieren, zu der auch eine Schweizer Bank gehört. Diese Expansionsstrategie trug bereits erste Früchte. So konnten in der Schweiz mehrere namhafte Bank- und Vermögensverwaltungskunden hinzugewonnen werden. Insbesondere ist hier die Kooperation mit der BDO AG zu erwähnen, einer der größten unabhängigen Revisionsgesellschaften der Schweiz.

Aktuell bedient das Regensburger Unternehmen über 3000 institutionelle Kunden im Finanzsektor wie Banken, Investmentgesellschaften und Finanzvertriebe. „Wir haben 65 Schnittstellen zu den wichtigsten Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Über unsere digitale Infrastruktur betreuen wir circa

zehn Milliarden Euro, verteilt auf rund dreieinhalb Millionen Endkunden“, erklärt Richard.

Sämtliche Weiterentwicklungen 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 verfolgen stets das Ziel, Einfachheit, Plausibilität und Rechtssicherheit durch Digitalisierung im Beratungsprozess zu erreichen. So schafft es das Unternehmen, den Beratungsprozess nicht als großes Ganzes zu sehen, sondern ihn in zwei Themenfelder zu trennen: zum einen die Analyse des Kunden, um dessen Risikoneigung festzustellen, und zum anderen die Beratung an sich. Dies hat den Vorteil, ein Beratungsgespräch durch die Möglichkeit der Speicherung der Analyse bei Bedarf im Rahmen zweier Termine durchführen und es damit angenehmer gestalten zu können.

Dem Regensburger Unternehmen ist es auch in Zusammenarbeit mit renommierten Anwaltskanzleien gelungen, durch gezielte Abfragen des Kunden während des Beratungsprozesses immer wieder die Plausibilität zwischen den eigentlichen Anlagewünschen des Kunden und dem ausgewählten Anlageprodukt zu gewährleisten. Der Berater wird bei der Erfassung der Anlageziele unmittelbar auf die passende Zusammensetzung des Depots für den Kunden hingewiesen, zum Beispiel hinsichtlich Risikoneigung und Anlagehorizont. Dies schützt den Berater im Haftungsfall – und den Kunden vor einer Geldanlage, die nicht zu seinem Anlegerprofil passt.

Eine weitere Besonderheit ist, dass die entsprechenden Dokumente nicht nur digital generiert werden, sondern auch qualifiziert elektronisch unterschrieben werden kön-

nen – auch vom Smartphone aus. „Dieser komplett papierlose Beratungsprozess wurde von den einzelnen Depotbanken trotz strenger regulatorischer Vorschriften auch deswegen für gut befunden, da gutachterlich bestätigt wurde, dass das genutzte System zur Kontrolle der Echtheit der digitalen Unterschrift nicht manipulierbar ist“, erklärt Jörg Richard. Durch das neu eingeführte Video-Ident-Verfahren kann sich der Kunde direkt online legitimieren lassen. Dies vereinfacht die Durchführung von Transaktionen erheblich.

### Neue Vorschriften

Doch mit dem Beratungsprozess allein ist es natürlich noch nicht getan. Allen voran galt es, die neuen gesetzlichen Vorschriften der seit 2018 geltenden EU-Finanzmarkt-Richtlinie MiFiD II und ab März 2019 die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in den Beratungsprozess zu implementieren. Diese brachten insbesondere Neuerungen im gesetzlich vorgeschriebenen Überwachungsprozess mit sich. So ist nun erforderlich, dass die Marktteilnehmer für die durch sie betreuten Kunden zum Beispiel ein regelmäßiges Berichtswesen führen, eine Verlustschwellenüberwachung einrichten und eine stetige Risikoklassenüberwachung durchführen. „Die neuen Vorschriften haben wir gesetzeskonform und anwenderfreundlich mit der Unterstützung des wohl renommiertesten Rechtsanwalts in diesem Fachbereich, Dr. Christian Waigel von Waigel Rechtsanwälte, in unsere Software implementiert. Dies ist auch einer der Hauptgründe für unser Umsatzwachstum in Höhe von 20 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr in Deutschland“, erklärt CEO Jörg Richard abschließend.

### INTERVIEW

Gespräch mit Jörg Richard, Vorstandsvorsitzender der Sobaco Betax AG

## Mit dem Oldtimer zur Fintech-Konferenz?

*Herr Richard, Ihre große Leidenschaft sind, neben der digitalen Finanzwelt, in der analogen Welt die Oldtimer. Sehen Sie hier eine Verbindung zueinander?*

Jörg Richard: Wenn mir danach ist, fahre ich auch mal im Anzug mit einem Chevy, der doppelt so alt ist wie ich, zu einer Fintech-Veranstaltung. Früher habe ich das Hobby der Oldtimer eher als Ausgleich zu meiner Tätigkeit als CEO gesehen. Mittlerweile ist das anders: Wenn ich mich in der Freizeit den über 50 Jahre alten Chevys, Mustangs oder Cadillacs widme, überlege ich mir oft, wie die Einfachheit von damals auf die hochkomplexe Welt von heute angewandt werden kann. Denn das Wichtigste, sowohl bei Autos als auch in der Finanzwelt, ist, dass etwas verlässlich funktioniert und dies möglichst einfach. Die Kunst ist es, komplexe Dinge einfach, benutzerfreundlich und dennoch gesetzeskonform darzustellen.

*Ihr Unternehmen ist nun seit 19 Jahren erfolgreich in der Finanzbranche aktiv. Was ist Ihr Geheimnis?*

Eine unserer größten Stärken sind natürlich unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter, die uns zum Großteil bereits seit Beginn unserer Geschäftstätigkeit begleiten. Nahezu 100 Prozent unserer Belegschaft kommen aus der Region, was zu einer sehr hohen Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen und damit zu einer hohen Motivation führt. Diese Motivation ist die unabdingbare Basis, um innovativ und kreativ sein zu können. Gerade in unserer Branche ist dies von größter Bedeutung, da es immer auch ein Spiel mit der Zeit ist, bei dem die eigene Uhr bestenfalls vorgehen sollte. Andernfalls droht die Gefahr, von den Entwicklungen und den anderen Marktteilnehmern überholt zu werden.

*Sobaco Betax ist in Deutschland, Österreich sowie in der Schweiz tätig. Wie waren Sie mit dem Geschäftsjahr 2018 zufrieden?*

Das Jahr 2018 war insbesondere in Deutschland überaus erfolgreich. So ist es uns unter anderem gelungen, renommierte Versicherungsgesellschaften wie die Alte Leipziger oder die Basler als Kunden für die Abwicklung des Investmentgeschäfts für deren Kunden zu gewinnen. Trotz des insgesamt schwierigen Marktumfelds konnten wir zum Jahresende 2018 die magische Zehn-Milliarden-Grenze an verwalteten Kundengeldern knacken. Das macht uns sehr stolz.

*Was erwarten Sie für das Geschäftsjahr 2019? Wo sehen Sie hier die größten Potenziale für Ihr Unternehmen?*

Im Jahr 2019 rückt bei uns insbesondere der Schweizer Finanzmarkt in den

Fokus. Denn nun ist auch die Schweiz verpflichtet, die bereits seit Anfang 2018 in Deutschland geltende europäische Finanzmarkt-Richtlinie MiFiD II anzuwenden und ab 2020 in nationales Recht umzusetzen. Mit der BDO in Zürich, einer der führenden Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaften der Schweiz, konnten wir einen starken Partner für den flächendeckenden Einsatz unserer Software gewinnen. Bei der Umsetzung kommen uns natürlich unsere Erfahrungen mit der bereits durchgeführten Implementierung der MiFiD II in Deutschland zugute. Wir erwarten dadurch gerade in der Schweiz ein erhöhtes Umsatzwachstum.



„Die Kunst ist es, komplexe Dinge einfach, benutzerfreundlich und dennoch gesetzeskonform darzustellen.“

Jörg Richard

*Branchenübergreifendes Thema Nummer 1 ist aktuell ja die Digitalisierung. Wie ist das in Ihrem Geschäftsfeld?*

In der Finanzbranche gibt es noch großen Nachholbedarf. Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht eine neue App oder ein neues Tool angekündigt wird. Meist verschwinden diese schnell wieder vom Markt. Zum einen, weil den Gründern das Geld ausgeht, zum anderen, weil sie in der täglichen Praxis einfach nicht bestehen. Nachhaltigkeit ist daher ein wichtiges Schlagwort, wenn es um die Digitalisierung geht. Wir leben nicht von der einen zur anderen Finanzierungsrunde, sondern bereits seit vielen Jahren von unseren Erträgen.

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

