



Lutz Boden, Direktor Private Banking, Dr. Björn Hackenberg, Vorstand der Infincon AG und Michael Huber, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen (li.) freuen sich über gelungenes Teamwork.

Vielseitige Vermögensberatung

Vermögensberatung. Zwei Unternehmen aus Karlsruhe haben in den vergangenen zwei Jahren bewiesen, wie man mit neuen Ideen und einer guten Strategie auch in der Krise wachsen kann – die Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen und das Softwareunternehmen Infincon. Die Basis dafür schafft ein modulares IT-Konzept.

Michael Huber, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Karlsruhe, gibt sich souverän, wenn er Besucher in der „besten Bank“ Karlsruhes willkommen heißt. Das Selbstbewusstsein ist begründet: Erst kürzlich wurde der Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen von Focus Money der Titel „Beste Bank“ verliehen. Das Gütesiegel steht für dauerhaft hohe Qualität. „Wir begnügen uns nicht mit dem Guten. Besonders dann nicht, wenn es um unsere Kunden geht, wollen wir das Beste bieten“, erklärt Huber. Dauerhaft hohe Qualität bedingt jedoch auch Mut zur dauerhaften Veränderung. Deshalb setzt die Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen seit Januar 2010 eine neue Beratungssoftware der Firma Infincon ein. Die Ausgangslage für die Systemumstellung ergab sich aus den veränderten Rahmenbedingungen und neuen gesetzlichen Grundlagen, die in den letzten Jahren hinzugekommen waren. „Ich erinnere beispielsweise an die europäische Richtlinie MiFID und an das Anlegerschutzverbesserungsgesetz“, begründet Huber die Umstellung. Die umfangreiche Dokumentations- und Informationspflicht, habe neue Beratungssysteme einfach notwendig gemacht. Auch der Vertrieb sollte effizienter gestaltet und Angebote sollten nach festen Standards vergeben werden. Zusätzlich sollte die neue Anwendung in allen Kundensegmenten einsetzbar sein. Für den Privatkundenberater ebenso wie für den Private Banker oder Wertpapierspezialisten.

Naheliegende Kooperation

„Den richtigen Partner für diese Aufgabe fanden wir quasi vor der eigenen Haustür“, erläutert

Huber. Der Softwarespezialist Infincon gründete sich erst 2007 und ist bereits jetzt ein wahrer Unternehmertraum. Die kleine Firma beschäftigt im Moment 15 Mitarbeiter und konnte ihren Umsatz bisher in jedem Jahr verdoppeln. Das vollständig eigentümergeführte Unternehmen hat keinerlei Venture Capital eingesetzt und schreibt bereits drei Jahre nach Gründung schwarze Zahlen. In Deutschland, Italien und Österreich konnte sich die Firma als Anbieter für Beratungssoftware bei Banken bereits etablieren.

„Das Produkt von Infincon hat uns in seiner Vielfältigkeit überzeugt und zudem unterstützt die Software die Prozessstruktur. Bei anderen Anbietern hätten wir bestehende Prozesse an die Software anpassen müssen“, erklärt Huber.

Die Vermögensberater der Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen können nun auf die Recherchen der zentralen Wertpapierabteilung in Form von variablen Musterdepots und thematisch gegliederten Empfehlungslisten zurückgreifen. Gemeinsam mit den Ergebnissen der Kundengespräche erstellt der Berater einen individuellen risiko- und lebenssituationsangepassten Anlagevorschlag. Rein administrative Schritte werden durch die Software weitestgehend automatisiert. Ein Anlagevorschlag wird erst generiert, wenn die rechtliche Seite geklärt ist.

„Wir sind insofern innovativ, weil wir das erste Softwaresystem anbieten, das alle Beratergruppen effizient bedient. Das ist deutschlandweit ein echter Durchbruch“, freut sich auch Dr. Björn Hackenberg, Vorstandsvorsitzender und Gründer der Infincon AG.

Auch die automatische Unterstützung des Beraters durch Pflichtpublikationen ist extrem er-

leichtert worden. Mit einem Knopfdruck hat der Bankmitarbeiter zu jedem vorgeschlagenen Fonds das aktuelle Factsheet.

„Wir haben in diesem Zusammenhang natürlich stark vom bankfachlichen Know-how des Sparkassenverbandes im Allgemeinen und der Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen im Besonderen profitiert“, erklärt Hackenberg.

Langfristige Partnerschaft

Die Zusammenarbeit zwischen der Sparkasse Karlsruhe-Ettlingen und der Infincon AG geht weiter. „Gerade arbeiten wir an der Verbesserung der Performancemessung und einem effektiven Vertriebscontrolling“, so Dr. Björn Hackenberg. Dokumentation und Beratungsunterstützung sollen noch umfangreicher erweitert werden. Die Neugier bei anderen Sparkassen ist bereits groß. „In der Testphase ist man bundesweit an uns herangetreten“, so Huber.

Die Kundenreaktionen auf das neue Produkt beschreibt Huber ebenfalls als sehr positiv. „Was genau empfohlen wird, liegt letztlich immer noch bei uns, aber jetzt können wir sehr viel genauer dokumentieren und belegen, wie ein Beratungsgespräch verlaufen ist.“

Bei den Mitarbeitern herrschte zu Anfang zwar Skepsis, nach der ersten Nutzung überwogen jedoch die Vorteile. Insbesondere die hohe rechtliche Absicherung des Systems sei bei den Beratern eine willkommene Unterstützung. Von der Kooperation der beiden Karlsruher Unternehmen profitieren letztendlich alle Beteiligten. ■

Autorin: Jennifer Zimmermann