

# Deutsche Bankensoftware für den chinesischen Markt

Aachener **Aixigo AG** „verkauft Vertrauen“. Damit der Anlageberater blitzschnell auf die Wünsche der Kunden reagieren kann.

VON ULRICH KÖLSCH

**Aachen.** Mangelndes Vertrauen ist eine der Hauptursachen für das Andauern der weltweiten Finanzkrise. Weder trauen sich die Banken untereinander noch glaubt der Anleger seinem Kreditinstitut. Vieles ist in der einst so soliden Welt der Geldwirtschaft in den letzten Monaten in Scherben gegangen. Zurückgeblieben sind verunsicherte Kunden.

Genau in dieser Zone des Misstrauens setzt die Aachener Aixigo AG an. Sie versucht, durch eine Kombination von Wirtschaftskompetenz, Informationstechnologie und anlegerpsychologischen Erkenntnissen ein solides Vertrauensfundament zu schaffen, auf dem die angeschlagene Beziehung zwischen Kunde und Bank wieder eine neue Qualität erhält.

Was abstrakt klingt, erweist sich in der Wirklichkeit als realistischer Ansatz, den Anlageberater mit großer Glaubwürdigkeit zu versehen. „Wir verkaufen Vertrauen“, beschreibt Erich Borsch, einer

der drei Vorstände, die Arbeit der Aixigo AG. Das kommt offenbar gut an, denn das vor zehn Jahren als Spin-off an der TH Aachen gegründete Unternehmen zählt inzwischen so renommierte Adressen wie Commerzbank, ING Diba und die Dekabank ebenso zu seinen Kunden wie die Haspa in Hamburg und die Sparkasse Aachen.

Die von Aixigo gelieferte Software geht dem Kundenbetreuer im Beratungsgespräch blitzschnell zur Hand. Dazu gehört zum einen die gründliche Analyse der Vermögenswerte des Anlegers wie etwa Sparverträge, Giro Guthaben oder Immobilien. Zum anderen erstellt der Berater ein Risikoprofil des Kunden, das Aufschluss über dessen Risikoeinstellung und -tragfähigkeit bei finanziellen Entscheidungen gibt. Ist das Ergebnis der Analysen, dass das Vermögen unter Risiko-Rendite-Aspekten nicht optimal angelegt, berechnet die Software automatisch eine Alternative. Darauf kann der Berater noch während des Gesprächs zu-

rückgreifen und eine entsprechende Empfehlung geben. „Das ist in seiner Individualität und Passgenauigkeit schon etwas Besonderes“, versichert Borsch.



Aixigo-Vorstand Erich Borsch will auch im Ausland wachsen.

Zudem zahlt sich für die Geldinstitute aus, dass der gesamte Bera-

tungsvorgang automatisch dokumentiert wird und so auch die neuen gesetzlichen Auflagen erfüllt sind.

Eine Besonderheit ist die Berücksichtigung der Anlegerpsychologie. Hier erweist sich Aixigo durch ihre Anbindung an die Hochschule als echtes Kind der Technologieregion Aachen.

Prof. Rüdiger von Nitzsch ist Inhaber des Lehrstuhls für Entscheidungsforschung und Finanzdienstleistungen und Leiter des Forschungsinstituts für Asset Management der TH Aachen. Er gehört zu den Wegbereitern der Anleger-Psychologie (Behavioral Finance). Die Ergebnisse der Forschungsarbeit fließen in die Projekte der Aixigo AG ein, denn von Nitzsch ist Mitgründer des Unternehmens und Chef des Aufsichtsrates.

Die angewandte Anleger-Psychologie nach dem Motto „Können Sie auch mit Verlusten ruhig schlafen?“ hilft bei der Charakterisierung des Anlegers. „Was nützt die schönste Berechnung, wenn

der Kunde sich nicht verstanden fühlt“, bringt Borsch die psychologische Komponente auf den Punkt.

Diese Besonderheit hat auch dafür gesorgt, dass der von 80 Mitarbeitern erwirtschaftete Umsatz in der Vergangenheit immer um einen zweistelligen Wert stieg. 80 Prozent des Geschäfts werden dabei im Inland abgewickelt. Die ausländischen Kunden sitzen in der Schweiz, in Österreich und in Luxemburg. 85 Prozent des Grundkapitals liegen bei den Firmengründern beziehungsweise bei den drei Vorständen – elf Prozent hält die regionale Sparkassenbeteiligungsgesellschaft S-UBG und der Rest liegt bei einem privaten Investor.

Auch international hat die Kombination von IT und Wirtschaftskompetenz in Verbindung mit anlegerpsychologischen Erkenntnissen eine Chance: Das zeigt sich in der Vertriebskooperation von Aixigo mit einem Unternehmen in Shanghai. Ziel: Private Banking in China made by Aixigo.