

# Virtue Compliance — Portal-Statusbericht & Strategieempfehlung

Stand: 23. Februar 2026 Erstellt von: Strategieberatung (technisch)

## 1. Funktionsumfang — Kundenportal (Client Portal)

Das Client-Portal ( /app/portal ) ist ein rollengeschütztes Single-Page-Application mit drei Hauptbereichen:

### 1.1 Dashboard

Feature	Beschreibung
Persönliche Begrüßung	Vorname des Benutzers + Organisationsname
Kritische Meldungen-Banner	Rot hinterlegter Hinweis bei kritischen Alerts, klickbar → direkte Navigation zur Meldung
Stat-Cards	3 Kennzahlen (Neue Updates, Offene Massnahmen, Compliance-Status), alle klickbar
Letzte Meldungen	Preview der 3 neusten Alerts mit Severity-Badge

**Reifegrad:** Hoch — funktioniert als Einstiegspunkt gut.

### 1.2 Regulatorische Meldungen

Feature	Beschreibung
Listenansicht	Alle für den Kunden relevanten Meldungen mit Severity- und Impact-Badge
Filter	Nach Schweregrad (Kritisch, Hoch, Mittel, Info), "Nur neue" Toggle
Quick-Filter Cards	Klickbare Zähler für Kritisch/Hoch/Neu
Detailansicht	Vollbild-Ansicht mit Summary, Rechtsgrundlage, Frist
Auswirkungsanalyse	Pro Meldung individuelle Risikoeinschätzung für den Kunden
Elena-Kommentar	Persönlicher Kommentar der Beraterin mit dynamischer Anrede ("Lieber Daniel, ...")
Massnahmen-Tracking	3-Status-Zyklus (Offen → In Arbeit → Erledigt) mit interaktiven Checkboxen
Fortschrittsbalken	Zeigt erledigte und in-Arbeit-Anteile visuell
Betroffene Dokumente	Sidebar mit verknüpften Dokumenten, klickbar → Dokument-Detailseite
Deep-Linking	Dashboard → Meldung, Dokument → Meldung (bidirektional)

**Reifegrad:** Sehr hoch — ausgereiftes Feature mit optimistischen UI-Updates, Fehlerbehandlung, bidirektionaler Navigation.

### 1.3 Dokumentation

Feature	Beschreibung

Listenansicht	Gruppiert nach Kategorie, mit Format-Badge (DOCX/PDF/XLSX/PPTX), Version, Status
Filter	Nach Status (Aktuell, Review nötig, Entwurf, Veraltet), Kategorie, Volltextsuche
Quick-Filter Cards	Klickbare Zähler für Gesamt/Aktuell/Review/Mit Hinweisen
Detailansicht	Vollbild mit Metadaten-Grid (Aktualisiert, Rechtsgrundlage, Umfang)
Dokumentvorschau	Aufklappbarer Preview im Papier-Look mit Download-Toolbar
Freigabe-Workflow	"Freigeben"-Button bei Status "Review", mit Bestätigungsdialog
Änderungsverlauf	Aufklappbare Timeline aller Dokumentänderungen (immutable Audit Trail)
Verknüpfte Meldungen	Zeigt regulatorische Alerts, die dieses Dokument betreffen, klickbar → Alert-Detailseite
Download	Sofort-Download als Datei
Elena-Kontakt	Direkter E-Mail-Link zur Beraterin (kontextbezogen mit Dokument-Subject)

**Reifegrad:** Sehr hoch — professionelle Dokumentverwaltung mit Audit Trail, Freigabe-Flow und Cross-Referencing.

## 1.4 Übergreifende Portal-Features

Feature	Beschreibung
Sidebar-Navigation	Dark-Theme Sidebar mit Logo, 3 Nav-Items, Elena-Kontaktkarte (E-Mail + Telefon), Org-Info, Logout
Authentifizierung	Supabase Auth mit Rollenprüfung ("client"), AuthGuard-Komponente
Row-Level Security	Kunden sehen nur ihre eigene Organisation (DB-Level)
Lazy Loading	Seiten werden per React.lazy() nachgeladen
Design System	Konsistentes Token-basiertes Design (Farben, Abstände, Schatten)

## 2. Funktionsumfang — Admin-System (DocGen)

Das Admin-System ( /app/docgen ) ist die interne Plattform für Virtue Compliance:

### 2.1 Dashboard

Feature	Beschreibung
Admin-Begrüßung	Personalisiert mit Vorname
Profil-Warnung	Hinweis bei unvollständigem Firmenprofil
Stat-Cards	Dokumente, Jurisdiktionen, Reg. Alerts — alle klickbar
Dokumenttypen-Grid	6 Dokumenttypen mit Icon, Beschreibung, Zeitschätzung, Komplexität

Schnellstart	Gradient-Button + 3-Schritt-Workflow-Erklärung
--------------	--

## 2.2 Kundenverwaltung (Organisationen)

Feature	Beschreibung
Kundenliste	Alle Organisationen mit Dokumentanzahl
Neukunden-Formular	Inline-Formular mit Branche, SRO, Kontaktdaten
Zefix-Integration	Suche im Schweizer Handelsregister → automatische Befüllung (Name, UID, Rechtsform, Sitz)
Rechtsform-Mapping	Automatische Zuordnung der Zefix-Rechtsform auf interne Werte

**Reifegrad:** Hoch — Zefix-Integration ist ein starkes Differenzierungsmerkmal.

## 2.3 Firmenprofil (Ebene A)

Feature	Beschreibung
Sektionsbasiertes Formular	5 Bereiche: Stammdaten, Geschäftstätigkeit, Organisation, Regulierung, Risikoprofil
28 Felder	21 davon Pflicht, verschiedene Typen (Text, Select, Multi-Select, Toggle, Datum)
Fortschrittsanzeige	Prozentualer Fortschrittsbalken
Auto-Save	Debounced (2s), mit Status-Indikator (Speichert.../Gespeichert/Fehler)
Zugehörige Dokumente	Zeigt alle generierten Dokumente für dieses Profil
Sektion-Navigation	Sticky-Navigation zum Springen zwischen Bereichen

**Reifegrad:** Sehr hoch — produktionsreif mit Auto-Save, Validierung, relativem Zeitstempel.

## 2.4 Dokumentgenerierung (Wizard)

Feature	Beschreibung
3-Schritt-Wizard	Dokumenttyp → Jurisdiktion + Profil → Spezifische Fragen
6 Dokumenttypen	AML-Richtlinie, KYC-Checkliste, Risikoklassifizierung, Audit-Vorbereitung, KYT-Policy, Compliance-Jahresbericht
Jurisdiktions-Auswahl	CH, DE, EU (einige "Bald verfügbar")
Profilzusammenfassung	Read-only Übersicht der Firmendaten vor Generierung
Kapitelvorschau	Zeigt erwartete Dokumentkapitel
KI-Generierung	Claude AI (Sonnet) generiert den Dokumentinhalt basierend auf Profil + Antworten

**Reifegrad:** Hoch — Kernprodukt funktioniert gut.

## 2.5 Dokumentenübersicht

Feature	Beschreibung
Dokumentliste	Alle generierten Dokumente mit Organisation, Typ, Jurisdiktion, Status
Expandierbare Zeilen	Dokumentinhalt, Audit Log, Wizard-Antworten
Audit Trail	Änderungsverlauf pro Dokument

**Reifegrad:** Mittel — funktional, aber UI ist basisch im Vergleich zum Client-Portal.

## 2.6 Regulatorische Meldungen (Admin)

Feature	Beschreibung
3-Tab-Ansicht	Aktiv, Entwürfe, Abgewiesen
Automatische Generierung	Täglicher Cron-Job liest RSS-Feeds, KI klassifiziert und erstellt Entwürfe
KI-Matching	Automatische Zuordnung betroffener Kunden basierend auf Branche/SRO/Profil
Draft-Editor	Vollständiger Editor für Entwürfe (Titel, Severity, Zusammenfassung, Rechtsgrundlage etc.)
Publish-Workflow	Entwurf → Aktiv → Abgewiesen (mit Restore-Option)
Kundenzuordnung	Betroffene Kunden mit individueller Risikoeinschätzung + Elena-Kommentar
Massnahmen-Editor	Anlegen/Bearbeiten/Löschen von Massnahmen pro Kundenzuordnung

**Reifegrad:** Sehr hoch — ausgereiftes System mit KI-Pipeline, Draft/Publish-Workflow, Client-Matching.

## 2.7 Backend (Supabase Edge Functions)

Funktion	Beschreibung
generate-document	KI-Dokumentgenerierung via Claude API
fetch-regulatory-updates	Täglicher Cron: RSS-Parsing → KI-Analyse → Draft-Alerts
zefix-lookup	Handelsregister-Suche (ZEFIX API)
notify-contact	Kontaktformular-Benachrichtigung
stripe-webhook	Stripe Payment-Events
create-checkout	Stripe Checkout Session erstellen
send-reminder	Erinnerungs-E-Mails
check-overdue	Überfälligkeitssprüfung (Cron)

## 3. Strategische Bewertung

### 3.1 Stärken

1. **Hoher Reifegrad für ein MVP** — Audit Trails, optimistische Updates, Deep-Linking, RLS — das ist kein Prototyp mehr, das ist produktionsnahe Software-Engineering.
2. **KI-Pipeline als Differenzierungsmerkmal** — Die automatische Regulierungs-Überwachung (RSS → KI-Analyse → Draft-Alert → Client-Matching) ist ein starkes Alleinstellungsmerkmal. Kein Wettbewerber im Schweizer Markt bietet das in dieser Form.
3. **Elena als persönliches Element** — Die durchgehende Präsenz der Beraterin (Kommentare, Kontaktkarten, dynamische Anrede) schafft Vertrauen und unterscheidet das Portal von anonymen SaaS-Tools.
4. **Zefix-Integration** — Automatische Kundendaten-Erfassung spart Admin-Zeit und reduziert Fehler.
5. **Immutabler Audit Trail** — Trigger-basiert, nicht manipulierbar — das ist compliance-relevant und ein Verkaufsargument.

### 3.2 Schwächen

1. **Kein echtes Dokumentformat** — Dokumente werden als Plaintext gespeichert/angezeigt. Kein DOCX/PDF-Rendering, kein professionelles Layout. Für CHF 2'000+/Monat erwarten Kunden druckfertige Dokumente.
2. **Keine Echtzeit-Updates** — Client sieht neue Alerts erst beim Seiten-Restart. Kein WebSocket/SSE.
3. **Kein Benachrichtigungssystem** — Keine Push-Notifications, keine E-Mail bei neuen Alerts oder fälligen Massnahmen im Portal.
4. **Keine mobile Nutzung** — Sidebar-Layout ist Desktop-only. Compliance Officer auf dem Weg zum Meeting können nichts nachschauen.
5. **Kein Multi-User pro Organisation** — Ein Client-User pro Firma. In der Realität brauchen VR, Compliance Officer und GL jeweils Zugang.
6. **Keine Tests** — Kein einziger Unit- oder Integrationstest. Bei wachsender Komplexität steigt das Risiko von Regressionen.
7. **Admin-Dokumentenansicht** ist deutlich weniger ausgereift als das Client-Portal.

## 4. Strategieempfehlung — Weiterentwicklung

### Phase 1: Sofort (nächste 2-4 Wochen) — "Production Readiness"

Priorität	Massnahme	Begründung
Kritisch	<b>PDF-Export für Dokumente</b>	Kunden brauchen druckfertige, professionell formatierte Dokumente. Empfehlung: Server-seitiges PDF-Rendering (z.B. via Puppeteer Edge Function oder WeasyPrint). Jedes generierte Dokument bekommt ein VCG-gebrandetes PDF mit Inhaltsverzeichnis, Kopf-/Fusszeile, Versionsnummer.
Kritisch	<b>E-Mail-Benachrichtigungen bei neuen Alerts</b>	Wenn Elena einen Alert publiziert, muss der Kunde eine E-Mail bekommen: "Neue regulatorische Meldung: [Titel] — Bitte prüfen Sie die Details in Ihrem Portal." Sonst loggt niemand ein.
Hoch	<b>Fälligkeits-Erinnerungen</b>	Massnahmen mit Frist müssen automatisch Erinnerungen auslösen (z.B. 7 Tage vorher, am Tag, 1 Tag überfällig). Die Edge Function send-reminder

		existiert — sie muss an die Massnahmen angebunden werden.
Hoch	<b>Admin-Dokumentenansicht modernisieren</b>	Die Admin-Seite für Dokumente hinkt dem Client-Portal hinterher. Gleicher List/Detail-Pattern, bessere Übersicht, Bulk-Aktionen (Status ändern, mehrere Dokumente freigeben).

## Phase 2: Kurzfristig (1-2 Monate) — "Client Value"

Priorität	Massnahme	Begründung
Hoch	<b>Multi-User pro Organisation</b>	VR-Mitglieder, Compliance Officer, Geschäftsleitung — alle brauchen Zugang mit unterschiedlichen Berechtigungen. Empfehlung: Rollen innerhalb der Organisation (Viewer, Editor, Approver). Der Approver gibt Dokumente frei, der Viewer sieht nur.
Hoch	<b>In-App Notifications</b>	Bell-Icon in der Sidebar mit Zähler. Neue Alerts, fällige Massnahmen, freigegebene Dokumente — alles als Notification mit Timestamp. Vermeidet "Login-Vergessen"-Problem.
Mittel	<b>Responsive/Mobile Layout</b>	Mindestens Tablet-tauglich. Sidebar wird zu Hamburger-Menu, Cards stacken vertikal. Compliance Officer im Zug muss Massnahmen abhaken können.
Mittel	<b>Kommentar-Funktion auf Massnahmen</b>	Client kann bei einer Massnahme einen Kommentar hinterlassen ("Anwalt prüft gerade den Vertrag"). Elena sieht das im Admin-Panel. Schafft Dialog ohne E-Mail-Ping-Pong.
Mittel	<b>Dokumenten-Versionierung mit Diff</b>	Wenn Elena ein Dokument aktualisiert, will der Kunde sehen was sich geändert hat. Empfehlung: Einfacher Text-Diff (Änderungen hervorgehoben), gespeichert pro Version.

## Phase 3: Mittelfristig (3-6 Monate) — "Platform"

Priorität	Massnahme	Begründung
Hoch	<b>Compliance-Kalender</b>	Neue Seite im Portal: Kalenderansicht aller Fristen (Massnahmen, Dokumenten-Reviews, regulatorische Deadlines). Exportierbar als ICS. Compliance Officer leben nach Kalendern.
Hoch	<b>Automatisierte Compliance-Checks</b>	Basierend auf dem Firmenprofil: "Ihre KYC-Checkliste ist seit 14 Monaten nicht aktualisiert — gemäss Art. 3 GwG sollte sie jährlich überprüft werden." Proaktive Hinweise statt reaktive Alerts.
Mittel	<b>Client-Dashboard: Compliance Score</b>	Aggregierter Score basierend auf: Dokumentenaktivität, offene Massnahmen, Fristeneinhaltung. Visuell als Gauge/Donut. Gamification-Element ("Ihr Score: 87/100 — Sehr gut").
Mittel	<b>White-Label / Branding</b>	Kunden (v.a. grösere FIs) wollen ihr Logo im Portal sehen. Empfehlung: Organisations-Logo + Primärfarbe konfigurierbar. Niedrig-hängende Frucht mit hohem Perceived Value.
Niedrig	<b>API für Drittsysteme</b>	REST-API für CRM-Integration (Salesforce, HubSpot) und Buchhaltung. Ermöglicht Enterprise-Kunden die Integration in bestehende Workflows.

#### Phase 4: Langfristig (6-12 Monate) — "Scale"

Priorität	Massnahme	Begründung
Hoch	<b>Mehrsprachigkeit (DE/FR/IT/EN)</b>	Schweizer Markt ist dreisprachig. EU-Expansion braucht EN. i18n-Framework einführen (z.B. react-intl). Dokumente müssen ebenfalls mehrsprachig generierbar sein.
Hoch	<b>Automatisierter Compliance-Report</b>	Quartals-/Jahresbericht als PDF: "Ihr Compliance-Status Q1 2026". Zeigt erledigte Massnahmen, aktualisierte Dokumente, regulatorische Entwicklungen. Wird automatisch generiert und per E-Mail verschickt.
Mittel	<b>Audit-Mode für SRO-Prüfungen</b>	Spezielle Ansicht für Auditoren: Alle Dokumente, Audit Trail, Massnahmen-Historie auf einen Blick. Read-only Zugang per Einladungslink (zeitlich begrenzt). Reduziert Audit-Aufwand massiv.
Mittel	<b>Workflow-Engine</b>	Definierbare Workflows: "Wenn neuer Alert mit Severity Critical → automatisch E-Mail an VR + Compliance Officer + Massnahme mit Frist 30 Tage anlegen". Reduziert manuelle Admin-Arbeit.

#### 5. Technische Empfehlungen

Bereich	Empfehlung
Testing	Vitest + React Testing Library einführen. Mindestens API-Funktionen und kritische Flows (Freigabe, Status-Toggle) testen. Ziel: 60% Coverage auf Geschäftslogik.
Error Monitoring	Sentry oder ähnliches einbinden. Aktuell gehen Fehler in console.error verloren.
Performance	Supabase Realtime Subscriptions für Alerts evaluieren. Client soll neue Alerts sofort sehen, ohne Reload.
CI/CD	GitHub Actions: TypeScript-Check + Build bei jedem Push. Verhindert Broken Deployes.
Dokumentation	API-Dokumentation für Edge Functions (OpenAPI/Swagger). Wichtig für Team-Scaling.

#### 6. Fazit

Das Portal ist für ein Startup in dieser Phase **bemerkenswert ausgereift**. Die KI-Pipeline (RSS → Analyse → Client-Matching → Alert) und der immutable Audit Trail sind echte Differenzierungsmerkmale, die Wettbewerber in diesem Marktsegment nicht bieten.

Die **grösste Lücke** ist der fehlende PDF-Export — ein Compliance-Dokument, das nicht als professionelles PDF ausdruckbar ist, wird von Kunden und Auditoren nicht akzeptiert. Dies sollte die nächste Priorität sein.

Die **zweitgrösste Lücke** sind fehlende Benachrichtigungen. Ein Portal, in das niemand einloggt, ist wertlos. Push-E-Mails bei neuen Alerts und Fälligkeiten sind existenziell.

Der vorgeschlagene Fahrplan baut systematisch auf den bestehenden Stärken auf und adressiert die Schwächen in der richtigen Reihenfolge: zuerst Production Readiness, dann Client Value, dann Platform, dann Scale.