

AIM-OS

Sichtbare Übersetzung quantitativer Intelligenz für Vertrauen und Wachstum

Eine systemische Kernfähigkeit für Treasury, ALM und Buy-Side-Märkte

AAACCELL **I**nsight & **M**arket **O**perating **S**ystem

AIM-OS: Sichtbare Übersetzung quantitativer Intelligenz für Vertrauen und Wachstum

Kontext & Herausforderung

AAACCELL liefert überlegene quantitative Intelligenz als White-Label-SaaS, primär für Banken & Buy Side, und möchte nun Treasury, Asset Management, Versicherungen und Pensionskassen direkt akquirieren.

Echtzeit Signale bleiben im System. Modellinnovationen bei den Mitarbeitern. Das White-Label-Modell führt zu geringer Marktsichtbarkeit und langsamem Vertrauensaufbau. Herausforderung ist identifiziert und erfordert Weiterentwicklung.

AI Boom lässt First-Mover-Advantage schwinden. Der Markt beginnt, Quant-Insights sichtbar zu machen – jetzt entscheidet sich, wer als Referenz wahrgenommen wird.

- Die Unsichtbarkeit des quantitativen Kerns verhindert den Aufbau eines dauerhaften Wettbewerbsvorteils
- AIM-OS nutzt generative und agentische KI, um automatisiert segment-spezifische, fachlich korrekte Narrative zu erzeugen
- Integriertes Insight-to-Market-System für Marketing und Pre-Sales
- Aufbau einer internen, quant-nativen Kernfähigkeit statt externer Agenturabhängigkeit

Lösungsansatz & Ergebnis

Einführung von AIM-OS (KI-gestütztes Insight-Betriebssystem) zur regelmässigen Externalisierung des quantitativen Kerns in glaubwürdige, entscheidungsrelevante Markteinblicke.

Gezielte Nutzung dieses Inhalts für Leads auf LinkedIn / über Emails; dafür sind bereits Kontakte und Profile durch die Agentur'Phase vorhanden.

Stärkere Nutzung der Homepage für Vertiefung der Inhalte und Leads mit Hilfe von Artikeln und Agenten. Später dann persönliche Verstärkung durch Webinars und Events, aufbauend auf diesen Inhalten.

Entscheid: AIM-OS als zentrale interne Kernfähigkeit aufbauen

Das Problem

Geringe Sichtbarkeit des Quant-Kerns limitiert Wertschöpfung und erhöht strategische Risiken

Beobachtung heute

Die quantitative Intelligenz von AAACCELL erscheint für externe Entscheider primär als unsichtbares Feature in Systemen Dritter.

Im Kontakt wird die Leistung für den Kunden schwer greifbar. Viele Kunden haben einen binären oder diffusen Risikoappetit.

Die Leistung erbringt sich im Risikomanagement nicht über den Einzelfall, sondern über das System.

Konsequenz

Vertrauen baut **langsamer** auf, Evaluations- und Entscheidungszyklen verlängern sich, **Differenzierung** bleibt **schwach**.

Der **systemische Charakter der Leistung** ist für viele Entscheider **ungewohnt**.

Es bleibt die **Angst**, dass

- 1) der Kunde nicht weiss, wofür er zahlt, und
- 2) der **schlechte Einzelfall** die Storyline **dominiert**.

- Der quantitative Kern von AAACCELL erscheint heute primär als unsichtbares Feature in Systemen Dritter
- In Treasury / ALM-Entscheidungen ist der Vertrauensaufbau ohne direkte Referenz langsam und ineffizient
- Hochwertige Outputs (Forecasts, Backtests, Szenarien) werden nicht systematisch zur Markt- und Vertrauensbildung genutzt
- Zunehmendes Kommoditisierungsrisiko, sobald Wettbewerber sichtbare KI-gestützte Insight-Schichten etablieren

Der Quant-Kern ist strategisch unterbewertet und unzureichend geschützt.

AIM-OS: Quantitative Intelligenz systemisch nach außen übersetzen

AIM-OS macht den Quant-Kern sichtbar – kontrolliert, skalierbar und ohne IP-Risiken.

Quantitativer Kern

Forecasts · Risiken · Backtests · Performance · Modellierung

Insight-Erkennung

Was hat sich verändert? Warum ist es relevant? Welche Entscheidung ist betroffen?

Narrative Ebene

Treasury / ALM · Asset Management · Versicherungen / PK

Markt-Schnittstellen

LinkedIn (segment-spezifisch) · Insight Hub (Homepage) · Sales Agent (Pre-Sales) · Deep-Dive Agent (Fachdialog) · Events & Briefings (spätere Phase)

Wirkung & Kontrolle

- Übersetzt Quant-Outputs in entscheidungsrelevante Insights
- Fokus auf Veränderung, Relevanz und Entscheidungsbezug
- Stärkt Vertrauen und Entscheidungsfähigkeit im Markt
- IP und Modelle bleiben intern
- Nutzung bestehender Kundenprofile für segment-spezifische Ausspielung
- Regulatorik- und reputationssicher
- Produktiv erprobtes Prinzip im ALM- & Financial-Risk-Kontext
- Erfolgskriterium: kontinuierlich publizierte, fachlich belastbare Insights mit externer Resonanz.

Außen wirksam. Innen kontrolliert.

Build vs. Buy

Warum AIM-OS nicht ausgelagert werden kann

Buy: Agentur / Hybrid-Modell

Generisch, keine Tiefe

Hohe Setup & laufender Retainer

Keine Wiederverwendung

Kein Wertaufbau

Abhängigkeit von Dritten

Eingeschränkt

Geringe Produktnähe

Build: AIM-OS (intern)

Quant-native, implizit & eigen

Einmalig

Hoch

Über Zeit

Volle IP

Fachlich / korrekt

Produktspezifisch



AIM-OS ist keine Marketingmaßnahme, sondern eine strategische Kernfähigkeit.

Diese Kombination aus Quant-Tiefe, Systemnähe und Governance erfordert interne Verankerung.

PHASENPLAN & INVESTITION

Phasenplan: Schneller Proof of Value zur Skalierung

| Phase | Dauer | Investition | Ziel |
|-----------------------|----------|--|--|
| Phase 1: AIM-OS Setup | 3 Monate | ~ CHF 24–27k | Aufbau der AIM-OS-Kernlogik, Go-Live Insight Hub, segment-spezifische Ausspielung, Proof of Value |
| Phase 2: Betrieb | Laufend | CHF 2-3.5 k / Monat (Baseline Betrieb) | Kontinuierliche Insight-Generierung, stabiler Betrieb der Kernlogik, inkrementelle Weiterentwicklung |

Ökonomische Einordnung

- Erfolgskriterium Phase 1: regelmäßig veröffentlichte, fachlich belastbare Insights mit externer Resonanz.
- Wettbewerbsfähiger TCO: Amortisation gegenüber Agenturmodellen nach ~4 Monaten
- Struktureller Kostenvorteil: Sinkende Grenzkosten je zusätzlichem Insight
- Time-to-Impact: Sichtbare Markt-Wirkung innerhalb von 3 Monaten

Optionale Erweiterungen - das maximale Risiko ist auf Phase-1-Aufwand begrenzt - ohne Lock-in oder Folgeverpflichtung.

- Webinare & Executive Briefings
- Integration in bestehende CRM-/CSM-/Sales-Prozesse
- Erweiterte Automatisierung & zusätzliche Agenten
- Optional, bedarfsabhängig, separat priorisiert und bepreist.

Freigabe von Phase 1 ermöglicht einen kontrollierten Start mit klarer Kostenlogik.

Umsetzungsverantwortung & Entscheidungsfreigabe



AIM-OS: Fachlich verantworteter Aufbau einer quantitativen Kernfähigkeit

Umsetzungsverantwortung (fachlich & operativ):

- Angewandte ALM- und Financial-Risk-Domäne als inhaltliche Grundlage
- Quantitative Systemarchitektur von Modelllogik bis Entscheidungswirkung
- Produktionsnahe Umsetzung durchgängiger Daten- und Entscheidungssysteme (Python)
- Erklärbare Übersetzung von Unsicherheit und Risiko für Entscheidungsträger
- Erfahrung aus Transformationsprojekten in regulierten Finanzumfeldern
- AI-integrierter Entwicklungs- & Betriebsansatz
- Konzeption, Umsetzung und fachliche Verantwortung liegen in einer Hand – mit direkter Anbindung an den Quant-Kern.

AIM-OS wird nicht konzipiert, sondern fachlich korrekt gebaut, betrieben und verantwortet. End-to-End: Modell → Insight → Content → Distribution



Manchmal liegt die Schönheit im Ungewissen – Abyss Pool, Yellowstone-Nationalpark; ein ruhender Geysir, seit über 30 Jahren ohne Ausbruch.

Kontaktinformation:



Appendix: Faire Rahmenbedingungen

Preis, Kosten und Technik

Preislogik

Experte: CHF 250 / h
Phase 1 - offeriert: CHF 100 / h

Zeitlich begrenzte Anschub-Beteiligung bei

- Umfang mind. 2 Monate
- a 50% und
- arbeitsmarktbedingte Verfügbarkeit (RAV Bedingung)

Kostenabgrenzung

Leistung: persönlicher Einsatz
Nicht enthalten: Tools, Lizenzen, APIs
Kosten verbleiben bei AAACCELL
Events / Webinars optional, nicht Phase 1

Technische Annahmen

Bestehendes CMS unverändert
AIM-OS frontend-unabhängig
Migration optional, nicht Phase 1
Scheduling optional, nicht Phase 1

Lizenz & Nutzung AIM-OS

Form: Proprietäre Python-Library
IP: verbleibt beim Entwickler
Lizenz: interne Nutzung bei AAACCELL (nicht übertragbar)
Erlaubt: Betrieb & interne Anpassung
Nicht enthalten: Weitergabe, Resale, Produktisierung
Produktisierung: nur nach separater Entscheidung

Scope

- AIM-OS Kernlogik
- Insight Hub Go-Live
- Segment-Narrative
- LinkedIn-Ausspielung

Out of Scope

CMS-Migration oder Homepage-Redesign
CRM-/CSM-Umbau
Vollständige Produktisierung von AIM-OS
Enterprise-Rollout oder Skalierung
SLA-/Support-Modelle (if needed at all)
Individuelle Kundenanpassungen

Fähigkeitsaufbau heute.
Produktisierung / Integration später.

Transparenz ohne Vorfestlegung.