

Die klassische Bank ist tot, ihre Nachfolgerinnen leben weiter

Das Modell der Universalbank ist bedroht. Deshalb haben clevere Köpfe die Bank neu erfunden. Sie lebt quicklebendig in Zürich.

Von **Bruno Schletti**

Das Kind hat einen Namen: Incorebank. Und eine Mutter: Maerki Baumann. Letztere ist für eine Erstgebärende hochbetagt. Die kleine Zürcher Privatbank – grossmehrerheitlich in Händen der Familie Syz – feiert dieses Jahr ihr 75-jähriges Bestehen.

Maerki Baumann ist aber alles andere als eine verstaubte Vermögensverwalterin. Als eine der ersten Banken in der Schweiz hat sie die Bedeutung der Informationstechnologie erkannt. Sie besitzt zwei Hochleistungsrechner. Sollte einer ausfallen, lässt sich mit dem andern ohne Unterbruch weiterarbeiten. Technologisch ist die Finanzboutique der Konkurrenz seit Jahren eine Nasenlänge voraus.

Bank gleich Informationstechnologie

Dieses über die Jahre aufgebaute Know-how nutzt Maerki Baumann jetzt und macht aus der Not (der andern) eine Tugend (für sich selbst). In Bedrängnis sind viele kleine und mittlere Banken aus zwei Gründen. Die komplexen und teuren Computersysteme machen ihnen genauso zu schaffen wie die nicht minder komplizierten rechtlichen Fragen rund um die immer anspruchsvolleren Regulationen.

Mit der Incorebank springt Maerki Baumann in diese Lücke. Sie bietet die ganze Palette von Diensten an, die eine Bank hinter den Kulissen erbringen muss – den Betrieb und Unterhalt von technischen Anwendungen bis zum letzten Rapport zuhanden der Börse. Ihr Chef Jack Hertach

lockt mögliche Kunden mit dem Hinweis, dass er diese Dienstleistungen um 30 Prozent günstiger erbringen könne, als wenn dies die Banken selber tun. Der Schlüssel dazu ist Maerki Baumanns technologisches Wissen. «90 Prozent der Bankleistungen kann man heute mit Informationstechnologie bewältigen», sagt Hertach.

Eine klassische Bank ist Incore nicht. Sie ist eher ein Hightech-Dienstleistungsbetrieb. Und Verwaltungsratspräsident Hans Syz mutiert vom Privatbankier zum Technologieunternehmer. Nur die zweite Hälfte dieser Titulierung scheint ihm zu behagen. Als weitsichtiger Unternehmer habe er erkannt, dass die Finanzindustrie im Wandel begriffen sei. Direktionsmitglied Stephan Zwahlen bringt es auf den Punkt: «Das traditionelle Modell einer integrierten Bank, die alles selbst erledigt, gehört der Vergangenheit an.»

Die Maerki-Baumann-Leute gehen davon aus, dass es in Zukunft drei Banktypen geben wird. Die Vertriebsbanken stehen in direktem Kontakt mit der Kundschaft. Die Transaktionsbanken erbringen die Dienstleistungen. Beispiel ist die Incorebank. Die Produktentwicklungsbanken schliesslich konstruieren die Angebote – etwa Fonds oder strukturierte Produkte.

Es locken 1,2 Milliarden Franken

Zwahlen geht davon aus, dass es in der Schweiz Platz für drei bis fünf Transaktionsbanken hat. Das Ertragsvolumen, um das sie sich streiten werden, schätzt er auf 1,2 Milliarden Franken pro Jahr.

Um die Vorgaben der Eidgenössischen Bankenkommission zu erfüllen, trennt Maerki Baumann die Privatbank und Incore auch räumlich. Mögliche Kunden sollen nicht glauben, dass der Konkurrent Maerki Baumann Einblick in Incores Daten hat.