

# Erfindernöte

Die Swisscom ist der führende Informatikdienstleister für Schweizer Banken. Sie registriert jede Regung im Markt und kauft innovative Anbieter auf. Auch das Finanz-Start-up von Oliver Herren und Felix Niederer wäre für den Konzern interessant. *Von Florian Schwab*



«Positive Resonanz»: Unternehmer Niederer und Herren.

In der letzten Ausgabe hat die *Weltwoche* beschrieben, wie der neue Vermögensverwalter True Wealth unter der Ägide von Digitec-Gründer Oliver Herren und seinem Compagnon Felix Niederer entstanden ist: von der Idee an einer sommerlichen Feier vor zwei Jahren bis hin zum Marktstart am vergangenen Donnerstag («Jagdfreunde», *Weltwoche* Nr. 43/14).

Zur Erinnerung: True Wealth hat eine Software entwickelt, mit welcher der Kunde eine Aufteilung seines Vermögens auf verschiedene Anlageklassen erreicht, die seiner Risikofreude und seinen finanziellen Möglichkeiten am besten entspricht. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen aus vielen tausend Indexfonds (ETFs) diejenigen mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis ausgewählt und dabei besonderen Wert auf die vorhandenen Sicherheiten bei den zugrundeliegenden Wertpapieren gelegt.

Eine Woche nach dem Marktstart sind die beiden Unternehmer über die «positive Resonanz sehr erfreut», wie Felix Niederer sagt. Einerseits gebe es viel Zuspruch von Kunden-seite – mit mehr als fünfzig Anträgen auf eine Kontoöffnung habe man die eigenen Erwartungen deutlich übertroffen.

Aufmerksam registrieren Herren und Niederer auch das Interesse von Seiten einiger Banken und übriger Dienstleister im Finanz-Bereich.

Eine interessante Szene trug sich bereits eine Woche vor der geplanten Markteinführung zu. Geschäftsführer Felix Niederer hatte einen Termin bei der Swisscom. Dabei ging es nicht etwa um die Bandbreite des Internetanschlusses oder um das Festnetztelefon von True Wealth – nein, Niederer war mit Vertretern der Swisscom IT Services verabredet, einer Unternehmens-einheit, welche Informatikdienstleistungen für andere Firmen erbringt: Auf ihren Servern speichert die Swisscom Unternehmens-Websites und stellt bei Bedarf weitere Infrastruktur und Software zur Verfügung.

Über diese Angebote wollte sich True Wealth ein Bild verschaffen. Doch was eigentlich ein technischer Routinetermin sein sollte, entpuppte sich als mehr: Mit am Tisch sass auch der Finanzchef der IT-Sparte. Unverbindlich kam man auf verschiedene Formen einer engeren betriebswirtschaftlichen Zusammenarbeit zu sprechen.

Warum könnte Swisscom an True Wealth interessiert sein? Das Telekommunikationsunternehmen hat als IT-Dienstleister in der Finanzindustrie eine überragende Bedeutung erlangt. Swisscom betrachtet sich als führender Partner für die Auslagerung von Informatik-Dienstleistungen von Banken. Von den Geräten über die Netzwerk-Infrastruktur bis hin zu Software-Gesamtlösungen hat das Te-

lekkommunikationsunternehmen alles im Angebot. Rund 190 Finanzinstitute und Versicherungen greifen auf diese Angebote zurück. Im Jahr 2012 erwirtschaftete die Geschäftseinheit einen Umsatz von fast einer Milliarde Franken.

Der Telekommunikationskonzern sieht sich selber in der Rolle eines Antreibers, der die Branche dazu bringt, sich auf «innovative digitale Services» einzulassen. Vor wenigen Tagen veröffentlichte die Swisscom eine Medienmitteilung, gemäss der die Banken in der Schweiz hier einen grossen Nachholbedarf haben. «Rein strategischen Überlegungen müssen rasch auch konkrete Taten folgen, um die technologische Zukunft nicht den aufstrebenden neuen Konkurrenten zu überlassen», bilanziert die Swisscom.

Das Produkt von True Wealth könnte hier eine Saite zum Klingen bringen. In das vielstimmige Finanzorchester der Swisscom liesse sich True Wealth beispielsweise integrieren, indem die Swisscom die True-Wealth-Angebote in ihre bestehenden Software-Lösungen für Banken einbauen würde: Der Kunde lässt im Online-Banking seiner Hausbank den optimalen Anlagemix von der True-Wealth-Software zusammenstellen, doch der Finanzzauber von True Wealth würde sich unter der Oberfläche abspielen, die im gewohnten äusseren Erscheinungsbild der betreffenden Bank daherkäme. Gegenüber dem Kunden träte True Wealth nicht in Erscheinung.

## Bereits verkaufen?

Die True-Wealth-Gründer standen schon vor dem Marktstart ihres Produkts vor der Entscheidung: Sollten sie gar nicht erst selber auf Kundensuche gehen, sondern schnell den Anschluss an einen starken Partner suchen? Sie hätten dadurch das Risiko des Markteintritts abfedern können. Immerhin besteht die Möglichkeit, dass ihre Firma die Gewinnschwelle nicht erreicht. In dem Fall wären sie eventuell gezwungen, True Wealth zu einem tieferen Preis zu verkaufen, als es jetzt möglich gewesen wäre. Trotzdem haben sie sich entschieden, fürs Erste das unternehmerische Risiko des Markteintritts allein zu tragen.

Nach dem vielversprechenden Marktstart wird die wichtigste Frage sein, mit welchen Partnern True Wealth zusammenarbeiten wird. Klar ist für Herren und Niederer, dass sie «unser Versprechen an unsere Kunden halten» wollen. ○