



private wealth

VERMÖGEN, WOHLSTAND & WERTE

how to earn it | *how to invest it* | *how to live it*



Aus dem Schweizer Alpendorf Andermatt will Samih Sawiris ein erstklassiges Touristenziel machen. Doch als das Milliardenprojekt ins Stocken gerät, muss der Unternehmer harte Entscheidungen fällen.

Der Steher.

Wenn es hart auf hart kommt, zeigen sich echte Unternehmerqualitäten. Der Ägypter Samih Sawiris scheint diesen Test zu bestehen.

Legende.

Julian Robertson ist seit mehr als 50 Jahren an den Börsen der Welt erfolgreich. Wie er die Lage an den Kapitalmärkten heute einschätzt.

Kunst für alle.

Ute und Rudolf Scharpff trugen eine bedeutende Sammlung zusammen. Ihr Konzept des „Offenen Depots“ bringt diese in die Museen.

Träume aus Metall.

Sie sind fast zu schön, um damit zu fahren. Chicara Nagata und Max Hazan bauen keine Motorräder – sondern erschaffen sie.



Mehr wert.

Old Economy trifft New Economy. Wilhelm Berger (oben) macht mit seiner Firma B+S Banksysteme seit 30 Jahren ein solides, aber unspektakuläres Geschäft. Dann lernt er einen Internetunternehmer kennen. Als der sich an B+S beteiligt, ist Berger plötzlich mittendrin im Smartphone-Business. Der dadurch forcierte Umbruch in der Bankenlandschaft könnte seine Firma in eine ganz neue Dimension katapultieren.

Ganz entspannt sitzt Wilhelm Berger im Konferenzraum der Zentrale seiner Firma B+S Banksysteme in München. Und er hat auch allen Grund dazu. Sein Unternehmen, das Softwarelösungen für das Electronic Banking entwickelt, hat ein sehr stabil laufendes Geschäft. Die Wartungs- und Lizenzverträge mit namhaften Kunden, zu denen die Finanzinformatik, der Raiffeisensektor, die Postbank oder die ING Diba zählen, laufen sehr lang. „In der Regel zwischen 20 und 25 Jahren“, sagt er, „da gibt es keine spektakulären Änderungen.“

Die daraus resultierenden Einnahmen machen zwischen 65 und 80 Prozent des Jahresumsatzes von sieben bis acht Millionen Euro aus. Dabei bleibt in der Regel jedes Jahr ein kleiner Gewinn. Berger, Gründer und Großaktionär, ist zufrieden. War es immer. Und er hätte wohl noch ein paar Jahre einfach so weitergemacht und dann das Geschäft an seinen Vorstandskollegen Peter Bauch und seinen Sohn Simon übergeben, die beide bereits seit einigen Jahren im Unternehmen arbeiten. Doch es kommt anders.

Im April 2014 beteiligt sich Centralway Numbrs mit rund 24 Prozent an B+S Banksysteme. Hinter der 1999 gegründeten Holding Centralway steckt Martin Saidler, ein umtriebiger Internetunternehmer, der selbst gern und oft darüber spricht, dass er mit Beteiligungen an der Scout24-Gruppe und an zahlreichen Internetfirmen in Osteuropa ein Vermögen gemacht habe.

Martin Saidler hat eine klare Vision. Er will die Art und Weise, wie wir heute unsere Bankgeschäfte tätigen, verändern oder noch besser: revolutionieren. Und

Wilhelm Berger (links) und sein Führungsteam bei B+S Banksysteme.



die B+S Banksysteme soll dabei eine Rolle spielen.

„Unserer Ansicht nach“, erklärt Saidler, „wird die Finanzindustrie nach Branchen wie dem Einzelhandel oder der Medienlandschaft die nächste sein, die von den Möglichkeiten komplett umgekrempelt wird, die das Internet und die mobilen Anwendungen via Smartphone schaffen.“ Deshalb hat der gebürtige Österreicher das Unternehmen Centralway gegründet, das im vergangenen Jahr die kostenlose App Centralway Numbrs auf den Markt gebracht hat, an der sich auch der Medienkonzern ProSieben beteiligt hat.

Insgesamt arbeiten rund 100 Experten aus den Bereichen Finanzen, Marketing und Design seit zweieinhalb Jahren für ihn an der Entwicklung einer App für den Bankverkehr der Zukunft, das sogenannte Mobile Banking.

Bei der App selbst geht es um das Personal Finance Management, eine Idee, die großes Potenzial zu haben scheint. „Mobile Anwendungen für das persönliche

Finanzmanagement, bei dem Bankkunden mit einer App alle ihre Konten über ein zentrales Portal synchron verwalten können, wird in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen“, ist Experte Bernd-Josef Kohl von GFT Technologies sicher, einem IT-Dienstleister, der die Finanzindustrie berät. Mehr noch: Mobile Anwendungen könnten die Art und Weise, wie Banken mit ihren Kunden kommunizieren, in Zukunft dramatisch verändern.

„Die Entwickler solcher Apps“, erläutert Kohl weiter, „haben verschiedene Möglichkeiten, diese zu Geld zu machen. Sie können die App direkt den Banken geben und Lizenzgebühren nehmen. Oder sie offerieren sie als unabhängiger Anbieter direkt allen Bankkunden, vielleicht sogar kostenlos.“

In diesem Fall geht es wie bei allen Geschäftsmodellen mit Apps darum, einen möglichst großen Marktanteil zu erlangen. Nutzen viele Menschen die App für ihr Personal Finance Management, funktioniert das Geschäftsmodell über

Zusatzdienstleistungen wie die Vermittlung von Konsumentenkrediten oder das Geschäft mit Wertpapierdienstleistungen, für die der App-Anbieter dann Gebühren von den Finanzinstituten erhält.

Wie viel Geld tatsächlich mit der Entwicklung solcher Apps zu verdienen ist, dazu gibt es allerdings weder Erfahrungen noch seriöse Schätzungen. Einen Hinweis darauf, was ein Kunde wert sein kann, liefert aber vielleicht das soziale Netzwerk Facebook, bei dem die Börse jedem registrierten Mitglied im Schnitt einen Wert von 100 Dollar zugesteht. Eine erfolgreiche Banking-App, die ein paar Millionen Nutzer für sich gewinnt, könnte also durchaus erhebliches Potenzial beinhalten.

Was verspricht sich Saidler in diesem Zusammenhang von B+S? Warum beteiligt sich einer, der von Revolution und Umbruch spricht, an einer Firma mit „alten“ Technologien? Um das herauszufinden, ist ein Zeitsprung nötig. Zurück in die Vergangenheit. >



Ein Mann, eine Vision: Internetunternehmer Martin Saidler will den Markt für mobiles Banking aufrollen.

wir hätten das Geld für die Expansion nutzen können“, sagt Berger. Der Börsengang war damals für Anfang 2000 geplant, doch dann brach der Markt ein, und man legte die Pläne erst mal auf Eis. Im Jahr 2004 erschloss sich Berger dann aber zumindest ein neues Geschäftsfeld. „Wir boten ab diesem Zeitpunkt den Betrieb unserer Software in unserem eigenen Rechenzentrum in Salzburg an.“ Insgesamt 22 Banken und Finanzdienstleister nutzen seitdem diese Serviceleistung. Ebenfalls ein stabil laufendes Geschäft.

Die Chance, sein Geschäft doch noch auszubauen, kommt dann 2008. Die Firma DataDesign AG, ehemals am Neuen Markt notiert, war in die Bedeutungslosigkeit abgetaucht. Im gesamten Geschäftsjahr 2007 machte das Unternehmen nur noch einen Umsatz von 1,5 Millionen Euro. Und ein Minus von rund 17 000 Euro. „Ich sah damals, dass es keine Überschneidungen zwischen unserem Geschäft und dem von DataDesign gab, dass deren Produktlinien uns aber ideal ergänzen würden“, erklärt Berger. Er bringt Anteile an seiner Salzburger Firma als Sacheinlage in die DataDesign AG ein und fusioniert schließlich die beiden Unternehmen, womit B+S Banksysteme letztlich doch noch börsennotiert ist.

Dass eine Börsennotiz tatsächlich unternehmerische Optionen bietet, zeigt sich drei Jahre später. Bergers Partner Heinz Schlier verlässt B+S Banksysteme aus Altersgründen und veräußert seine Anteile – 24,68 Prozent – an die COR&FJA-Gruppe. COR&FJA ist zu dieser Zeit fast zehnmal so groß und auf die Entwicklung von Software und die Beratung von Finanzdienstleistern speziali-

Anfangen hat die Geschichte des Unternehmers Wilhelm Berger Mitte der 1970er-Jahre. „Ich war gelernter Bankkaufmann und hatte eine Informatikausbildung hinter mir“, erinnert sich der heute 64-Jährige. Eine Kombination, die ihn dazu befähigte, für einen amerikanischen Computerhersteller, beginnend in Salzburg, 36 österreichische Banken Swift-fähig zu machen.

Hinter Swift verbirgt sich eine Organisation, die den Nachrichten- und Transaktionsverkehr von weltweit mehr als 10 000 Banken über sichere Telekommunikationsleitungen, eben das Swift-Netz, standardisierte. „Meine Aufgabe war es damals, für die Banken den Swift-Anschluss zu realisieren und mit einer Anwendungssoftware für den Zahlungsverkehr zu verbinden.“ Genau daraus entwickelte Berger 1983 seine eigene Geschäftsidee: „Nachdem ich das Projekt abgeschlossen hatte, wollte ich mein erworbenes Know-how nutzen, um das auch für andere Banken durchzuführen, aber auf eigene Rechnung.“

1983 gründete er zusammen mit seinem damaligen Partner Heinz Schier B+S Banksysteme. Anfangs ging es dabei um Lösungen für die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs, später dann auch für den Devisen- und Geldhandel, das Risikomanagement und das Währungsmanagement.

Zunächst bearbeiteten die beiden wieder den österreichischen Markt. Rasch hatten sie dort die wesentlichen Banken als Kunden, ausgestattet mit langfristigen Verträgen. 1986 wandten sie sich dem deutschen und dem Schweizer Markt zu. Und auch hier hatte B+S schnelle Erfolge. Heute sind mehrere Dutzend Finanzinstitute beziehungsweise deren Gemeinschaftsrechenzentren Kunden bei B+S Banksysteme.

Zusätzliche Belegung kam Ende der 90er-Jahre mit der Euro-Umstellung und dem Jahrtausendwechsel in das Geschäft. Damals reifte auch die Idee, das Unternehmen an die Börse zu bringen. „Unsere Firma wäre damals mehr als 100 Millionen Euro wert gewesen und

siert. Eine enge Zusammenarbeit zwischen beiden Gesellschaften und die Erschließung neuer Märkte scheint eine gute Idee.

Schnell zeigt sich allerdings, dass es schwierig sein kann, mit einem übermächtigen Partner zu arbeiten. „Die COR&FJA-Gruppe strebte die komplette Übernahme von B+S Banksysteme an und wollte in dem Unternehmen das Sagen haben“, schildert Berger.

Das allerdings war nicht nach seinem Geschmack. „In unserem Geschäft ist Unabhängigkeit eine wichtige Basis. Auf dieser gründet das Vertrauen der Kunden. Wir wollten unsere Unabhängigkeit deshalb behalten.“ Der Übernahmeversuch im Herbst 2010 scheiterte, auch deshalb, weil sich der Kurs der B+S-Aktie damals schnell verdoppelte. „Mit solchen Preisen hatten die Verantwortlichen bei COR&FJA nicht gerechnet“, erklärt Berger.

Als sich COR&FJA dann ganz auf Software für Versicherungen spezialisiert, ist für B+S allerdings ohnehin kein Platz mehr. Und so steht das Aktienpaket zum Verkauf. Im April 2014 findet sich dann ein Käufer: Martin Saidler, der sich über die Centralway AG schon zuvor an B+S Banksysteme mit drei Prozent beteiligt hat. Er setzt darauf, dass Berger ihm bei der Anbindung seiner App an das Bankensystem helfen kann.

In diesem Punkt könnte B+S Banksysteme tatsächlich einiges bewegen. Web-Scraping heißt das Zauberwort dafür. So können Bankkunden zum Beispiel über die Lexware-Software Quicken, kombiniert mit der Steuerungssoftware von B+S, auf alle ihre Konten zugreifen und die Daten direkt in ihr Buchhaltungssystem importieren. Zumindest bei

den angeschlossenen Banken. „Genau darum geht es auch bei dieser App“, sagt Berger. „Es braucht einen Experten, der die Schnittstelle zwischen der Banking-App und den Bankensystemen, auf denen die Kontodaten liegen, individuell herstellt“, skizziert Berger die Aufgabe von B+S in der Partnerschaft.

Das scheint allerdings nur in einigen Auslandsmärkten der Fall zu sein. „In Deutschland, wo es bei den Banken standardisierte Systeme gibt, ist dafür kein anderer oder zusätzlicher Dienstleister notwendig“, merkt Bernd-Josef Kohl an.

Für Saidler sind, neben der rein technischen Seite, allerdings noch andere Aspekte der Partnerschaft wichtig. „Wir sehen zunächst einmal Synergien“, erläutert der Internetunternehmer. „Dazu zählt beispielsweise die Tatsache, dass sich B+S mit den technischen Spezifikationen der internationalen Finanzsysteme sehr gut auskennt. Aber auch die Professionalität und die Erfahrung des Teams haben uns überzeugt, ebenso wie die Liste der Referenzkunden.“ Und für ihn geht es auch darum, einen seriösen Partner an seiner Seite zu wissen, der einen guten Ruf in der Branche genießt. „Schauen Sie, wir bieten ja keine Finanzprodukte an, das müssen weiterhin die Banken tun“, sagt Martin Saidler. „Aber damit die Menschen unserer App vertrauen, sind Erfahrung und Seriosität wichtig.“ Aus diesem Grund habe er beispielsweise auch eine Banklizenz beantragt – obwohl er gar keine originären Bankgeschäfte tätigt.

Dass Saidler Medienberichten zufolge einen zweifelhaften Ruf in der Branche genießen soll, akzentuiert diesen letzten Punkt. Berger selbst weiß davon natür-

lich. „Er hat uns gegenüber aber plausibel erklären können, dass diese Medienberichte negativ gefärbt sind und nicht der Realität entsprechen“, erläutert er. Darüber, dass die Unabhängigkeit seiner Firma B+S in Gefahr wäre oder dass Saidler nur die eindrucksvolle Kundenliste von B+S abarbeiten möchte, hält er für abwegig: „Darüber mache ich mir keine Sorgen. Selbst wenn er unsere Kunden ansprechen würde, was bislang nicht passiert ist, würden wir die Gespräche gemeinsam führen und wir würden, falls ein Projekt zustande kommt, gemeinsam daran verdienen.“

Was den Unternehmer fasziniert, ist die Chance der Partnerschaft mit Centralway Numbrs, die aus seiner Sicht eigentlich ohne Risiken einhergeht und im Erfolgsfall den Wert seiner Firma deutlich steigern könnte. Denn eigentlich erschien das Potenzial der Firma zuletzt doch recht begrenzt. Gut ablesbar ist das am Aktienkurs. Der pendelt seit 2012 in der Spanne zwischen einem und 1,50 Euro. Die Marktkapitalisierung liegt dabei bei etwa acht Millionen Euro – was in etwa dem Eigenkapital der Firma entspricht. Nun bietet sich Wilhelm Berger die Chance, sein Unternehmen in eine neue Ära zu führen und an den zu erwartenden Umwälzungen im Bankensektor zu verdienen.

Wie viel das sein kann, darüber sagt er nichts. Vorstellbar ist aber natürlich schon, dass er seinen Umsatz und letztlich auch seinen Gewinn deutlich steigern kann. Auf jeden Fall will er die Chance nutzen, auch wenn es dann mit der Ruhe vorbei ist. „Das könnte“, hofft Berger, „ganz schön spannend werden.“ □

Autor: Gerd Hübner