

Aus eins wird zwei

3. Januar 2007. Arthur Bolliger trägt einen anthrazitgrauen Anzug mit Gilet, eine dezente Krawatte und Manschettenknöpfe an den Ärmelenden. Neben seinem PC liegt eine Pfeife. Es könnte ein typischer Jahresanfang für den Geschäftsführer von Maerki Baumann sein. Doch das ist es nicht. Im 75. Jahr ihres Bestehens teilt sich die Bank in zwei Institute: hier die traditionelle Maerki Baumann Vermögensverwaltung, dort die neue Transaktions- und Börsenbank InCore. Durch seine randlose Brille erkennt der 59-Jährige eine rosige Zukunft für sein Institut.

«Über die Festtage hatten wir ein paar lange Tage und Nächte. Doch alles ist gut gegangen, die Trennung ist erfolgreich vollzogen, die Schnittstellen funktionieren. Die InCore Bank ist nun die Abwicklerin der Maerki Baumann & Co. AG und kümmert sich um alles, was sich im Hintergrund abspielt. Damit kann sich jeder auf seine Stärken konzentrieren: InCore auf die Technologie, Maerki Baumann auf das Private Banking. Getrieben vom technologischen Fortschritt, der Globalisierung des Finanzdienstleistungsgeschäfts sowie dem zunehmenden Deregulierungsdruck auf die Finanz- und Risikomärkte befindet sich unsere Branche am Anfang einer fundamentalen Transformation. Im Private Banking wird die Wertschöpfungskette aufgebrochen. Mit der Gründung der InCore Bank nehmen wir diesen Trend als Schweizer Pioniere vorweg. Die Zeit, da jede Bank teure Software implementiert und die Abwicklung selbst erledigt, wird zu Ende gehen. Es macht ökonomisch einfach keinen Sinn, da immense Kosten eingespart werden können. Welche Prozesse an Dritte ausgelagert werden, hängt von den jeweiligen Bedürfnissen ab. Die einen möchten

nur den Wertpapierhandel und dessen Abwicklung aus der Hand geben, andere werden das gesamte Back-Office auslagern. Wir sind für beide Bedürfnisse gerüstet, da wir einen Service «à la carte» anbieten. Unser Vorteil ist, dass wir mit der jetzt vollzogenen Trennung den Härtestest in der Realität bestehen und zeigen, wie ein weitgehendes Outsourcing funktioniert. Wir sind der Showcase für unsere potenziellen Insourcing-Kunden.

Ende der 90er-Jahre hatten wir unsere Software Legando zur Reife gebracht und wussten, dass wir günstig produzieren konnten. Als wir bei der Ausschreibung einer grossen Lebensversicherung für deren Internetbanking-Tochter mitmachten, schnitten wir mit unseren offerierten Kosten um Längen besser ab als die Konkurrenz. Wir erhielten den Auftrag und wussten von da an, dass wir mit unserem System ein Bedürfnis im Markt abdeckten. Ich bin ein Anhänger der Trial-and-Error-Philosophie von Karl Popper. Wichtig ist, dass man sich bei einer Weichenstellung immer einen Rückzugsweg offen lässt, man sollte nie das Überleben der Firma riskieren. Deshalb haben wir alle Aufwendungen für den Aufbau unseres Software-Pakets Legando und die neue InCore Bank bereits abgeschrieben. Wir stossen also keinen aktivierten Kostenblock vor uns her und können uns in aller Ruhe der Akquisition weiterer Kunden widmen. Derzeit haben wir drei: die Zuger Kantonalbank, eine Privatbank in Liechtenstein und natürlich die Maerki Baumann & Co. AG. Daneben besorgen wir für eine grössere Anzahl Banken den elektronischen Handel. Diese Schritt-für-Schritt-Entwicklung aus eigener finanzieller Kraft verdankt Maerki Baumann ihrer stabilen Besitzerschaft. Die Familie Syz hat sich in den 90er-Jahren, als es zu grösseren Veränderungen im Aktionariat kam, mit viel Kapitaleinsatz engagiert. Damit hat sie nach aussen signalisiert, dass ihr Einsatz von langfristiger,

generationenübergreifender Natur ist. Solches Engagement der Eigentümer sagt mir zu. Von früher her kenne ich die Welt der Grosskonzerne und merkte eines Tages, dass mir diese nicht zusagt. Beim amerikanischen Industriekonzern Dow Chemical war ich Leiter des Bankenbereichs Dow Banking. Damals holte ich Hans A. Syz Senior und später Hans C. Bodmer Senior in den Verwaltungsrat und durfte so die Architekten des Maerki-Baumann-Erfolgs persönlich kennen lernen. 1989 ergab sich die Chance, an die Spitze von Maerki Baumann zu wechseln. Die Bank suchte nach dem überraschenden Ableben von Hans A. Syz einen neuen Geschäftsführer von aussen, und ich war offen für ein langfristiges Engagement. Mir gefiel die Idee, bei einer kleineren Privatbank ein professionelles Management und moderne Strukturen aufzubauen. So nahm ich das Angebot des damaligen Präsidenten Hans C. Bodmer an. Meine Entscheidung habe ich nie bereut. Bei meinem Start verwaltete Maerki Baumann eine Milliarde Franken Kundenvermögen, heute sind es sieben Milliarden. Das Wachstum ist abgesehen vom wirtschaftlichen Aufschwung eine Folge unseres Bestrebens, den Kunden massgeschneiderte Dienstleistungen zu offerieren. Mit der per Anfang 2007 erfolgten Zweiteilung sind die Voraussetzungen dafür noch besser. Maerki Baumann als eine der letzten unabhängigen privaten Vermögensverwaltungsbanken auf dem Platz Zürich geht gestärkt in die Zukunft.»

Arthur Bolliger übernimmt 1989 die Geschäftsleitung von Maerki Baumann, die damals eine Milliarde Franken an Kundenvermögen verwaltet. Im Jubiläumsjahr 2007 sind es über 7 Milliarden. Unter Bolliger verfolgt die Bank eine Zweibeinstrategie, mit einem starken Technologiebereich als Ergänzung zum traditionellen Vermögensverwaltungsgeschäft.



Tradition, Familie und den eigenen Weg gehen

Von seinem Büro aus, das am General Guisan-Quai liegt, überblickt Hans C. Bodmer die Bürkli-Parkanlage, wo die schweren Äste der stämmigen Bäume den Boden berühren. Dahinter glitzert der winterliche Zürichsee im morgendlichen Dunst, und in der Ferne leuchten die schneeweissen Gipfel der Glarner Alpen. «Wir hatten nicht die gleichen Ideen für die Zukunft», begründet der 57-jährige Bodmer sein Ausscheiden bei Maerki Baumann. Damals, 1998, trat er als Präsident zurück und verkaufte seine Aktien den übrigen Partnern. Seither hat er eine eigene Finanzboutique.

«Hans Syz Senior kannte ich schon als kleiner Junge. Er war oft zu Besuch bei uns, mein Vater und er waren passionierte Reiter, die zwei ritten zusammen aus. Auch waren beide in der Zunft zur Saffran, und mein Vater, der acht Jahre älter war, übergab seinem Freund Syz später den Vorsitz. Die Ehefrauen der Freunde verstanden sich ebenfalls gut. Für mich war Hans Syz fast ein Familienmitglied.

Bei Maerki Baumann absolvierte ich eine Banklehre. Es war die Zeit, als Hans Syz Senior dort die Zügel in die Hände nahm. Mein Vater war damals Direktor bei der Bank Leu, zuständig für die Nummernkonti. Später holte ihn Hans Syz zu Maerki Baumann und machte ihn zum Mitbesitzer und Präsidenten. Nach Vaters Ableben erbte ich seinen Aktienanteil. Mich hatte es lange weg von der Bank gezogen. Zunächst studierte ich drei Jahre lang an der Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule, dann heuerte ich bei Sulzer in der Textilindustrie an. Im In- und Ausland tätig, machte ich

vielseitige Erfahrungen in einem Produktionsbetrieb. Vier Jahre später verliess ich Sulzer und kehrte in die Finanzbranche zurück. In den USA erwarb ich das Broker-Diplom und arbeitete während einem Jahr für einen Wertpapierhändler in Philadelphia. Danach war geplant, dass ich zu Goldman Sachs an die Wall Street wechseln würde. Da erreichte mich ein Anruf aus der Schweiz. ‚Ich brauche einen Anlageberater‘, hörte ich Hans Syz im Herbst 1984 sagen. ‚Dringend. In spätestens zwei Wochen musst du dich entscheiden.‘ Heute weiss ich, dass er bereits von seinem unheilbaren Krebs wusste. Hinter seiner Eile stand der Wille, rechtzeitig vor seinem Ableben die nächste Generation der Besitzerfamilien in die Bank zu holen. Ich war in jenem Moment der einzige, der eine Fortsetzung der Erfolgsgeschichte für die Zukunft versprach. Syz’ eigener Sohn, Hans Junior, war nicht einmal 30 und wollte im Filmgeschäft Fuss fassen. Wenige Monate nach meiner Rückkehr zu Maerki Baumann brach die Krankheit von Hans Syz offen aus. Plötzlich war er heiser, und schon bald konnte er nur noch flüstern. Man merkte, dass etwas nicht stimmte, doch niemand wusste Genaueres. Er war hart im Nehmen und keiner, der mit den Menschen über seine privaten Sorgen sprach. So war die Nachricht von seinem Tod ein grosser Schock. In jener Übergangszeit war es mein Vater, der die Kontinuität bei Maerki Baumann sicherstellte. Er war seit 1971 Präsident des Verwaltungsrats und mit einem Anteil von über einem Drittel der grösste Aktionär der Bank. Unter seiner Führung wurde zunächst Othmar Staub zum Nachfolger des verstorbenen Hans Syz bestimmt. Staub war ein langjähriger Weggefährte und Militärfreund von Syz und kannte nach vielen Jahren im Management die Mitarbeiter und die Kunden der Bank gut. Er war ein sehr guter Börsianer, doch weniger ein Stratege oder gar Organisator. So beschloss mein Vater zusammen mit den Mit-

gliedern des Verwaltungsrates, einen neuen Mann von aussen mit der Geschäftsleitung zu betrauen. Sie setzten Arthur Bolliger an die operative Spitze der Maerki Baumann. 1993 erkrankte mein Vater ebenfalls an Krebs. Er bat den Verwaltungsrat frühzeitig, ihn als Präsidenten durch einen geeigneten Nachfolger abzulösen. Der Verwaltungsrat wählte mich 1994 zu seinem Vorsitzenden. Das Amt übte ich mit grossem Engagement aus. Neue Ideen und meine Strategie, das Private Banking auszubauen und die ultrareiche Kundschaft mit umfassenden Services zu gewinnen, kamen jedoch damals zu früh. Der Verwaltungsrat wollte keine Veränderungen vornehmen. Meine Überzeugung eines modernen und umfassenden Dienstleistungsangebots für Kunden wollte ich dennoch umsetzen, und so entschloss ich mich, mein Amt zur Verfügung zu stellen und meine Aktien der Familie Syz und der deutschen Delbrück zu verkaufen. Ich wurde wieder operativ tätig, gründete meine eigene, unabhängige Firma, in welcher ich einer wohlhabenden Kundschaft diese allumfassenden Vermögensdienstleistungen anbiete. Mit Maerki Baumann verbindet mich seit meinem Weggang eine gute und freundliche Zusammenarbeit.»

Hans C. Bodmer übernimmt 1994 das Präsidium von seinem Vater, der zuvor während 23 Jahren die Geschicke der Bank leitete. Bodmer Junior tritt vier Jahre später zurück, um eine eigene Vermögensverwaltungsfirma in Zürich zu eröffnen. Das vom Vater geerbte Aktienpaket an Maerki Baumann übernehmen die verbleibenden Partner Syz und Delbrück.

