IBM muss Genfer Kantonalbank Millionen zahlen

Ein jahrelanger Rechtsstreit über zu hohe Rechnungen und Drohungen endet in einem Vergleich

ANTONIO FUMAGALLI, GENF

Es sind lediglich zwei Zeilen in einem 166-seitigen Dokument. Doch der Hintergrund ist brisant. «Die Genfer Kantonalbank (BCGE) befand sich seit 2010 in einem Rechtsstreit mit einem Informatikanbieter bezüglich verschiedener Dienstleistungen und deren Verrechnungen. Dieser wurde Ende 2022 beigelegt und endete für die Bank mit einem Resultat.»

So steht es im BCGE-Jahresbericht, der Ende April veröffentlicht worden ist. Mehr erfahren die Leserinnen und Leser – sofern sie überhaupt bis zu dieser Fusszeile vorgestossen sind – nicht. Recherchen zeigen aber: Bei dem «Informatikanbieter» handelt es sich um IBM Schweiz, die hiesige Niederlassung des IT-Konzerns.

Offiziell ist nichts zu erfahren, die Medienstellen der beiden Unternehmen geben sich gleichermassen zugeknöpft: «Kein Kommentar», heisst es unisono. Übereinstimmende Quellen berichten jedoch, dass der jahrelange Rechtsstreit mit einem aussergerichtlichen Vergleich beendet worden ist, der IBM teuer zu stehen kam.

Die Genfer Kantonalbank, die sich vom IT-Riesen IBM übervorteilt sah, ist nach zehn Jahren zu ihrem Recht gekommen. TH. DELLEY / KEYSTONE

Pauschal oder nach Aufwand?

Die Hintergründe des Disputs gehen auf das Jahr 2006 zurück: Die BCGE mandatierte damals die Firma Unicible für den Transfer des Informatiksystems auf eine neue Plattform und für dessen Betrieb. Als Budget wurden 53 Millionen Franken vereinbart. Ein Jahr später wurde Unicible von IBM übernommen, mitsamt laufenden Verpflichtungen. Das Problem: Die Verträge mit der BCGE waren «nicht klar», wie später ein Gericht festhalten sollte.

Im Kern ging es um die Frage, wie die Informatikarbeiten zu honorieren sind. Für die Genfer Kantonalbank waren die vereinbarten Pauschalpreise massgebend, IBM war der Ansicht, dass man nach Aufwand entlöhnt werden müsse. Die Pauschale sei ohnehin unterbewertet gewesen. Die BCGE wiederum bezichtigte die IT-Firma, den Aufwand übertrieben dargestellt zu haben.

Der Transfer der Informatikplattform erfolgte im Herbst 2008, er funktionierte aber nicht reibungslos. Die Kantonalbank zählte rund 800 Zwischenfälle, die teilweise auch für die Nutzer spürbar waren. In jenem Jahr verlor die BCGE, die wohl am internationalsten ausgerichtete Kantonalbank der Schweiz, mehr als 12 000 Kundinnen und Kunden.

Wie viele von ihnen aufgrund von IT-Ärgernissen die Beziehung kündigten, ist freilich unklar. Der Streit mit IBM spitzte sich jedenfalls zu – unzählige Briefwechsel zeugen davon, wie jede Partei der anderen vorwarf, die vertraglichen Verpflichtungen nicht zu erfüllen.

Das Messer am Hals

Im Februar 2010 kam es schliesslich zum Eklat: IBM kündigte die Verträge mit sofortiger Wirkung und verlangte von der Kantonalbank, während einer viermonatigen Übergangsphase monatlich fast 1,5 Millionen Franken zu bezahlen. Andernfalls werde man sämtliche Dienstleistungen unverzüglich einstellen. Der BCGE blieb, wollte sie ihre Existenz nicht gefährden, nicht viel anderes übrig, als die Beträge zu überweisen. Gleichzeitig machte sie sich umgehend auf die Suche nach einem neuen IT-Dienstleister und wurde bei einer Swisscom-Tochter fündig.

Der Fall ist derart komplex und verworren, dass der Rechtsstreit jahrelang weiterschwelte. Im Juni 2021 – mehr als zehn Jahre nach den Vorfällen also – erging schliesslich ein erstes Gerichtsurteil: Das erstinstanzliche Genfer Zivilgericht verurteilte IBM zu einer Schadenersatzzahlung von 46,8 Millionen Franken an die Genfer Kantonalbank und verpflichtete die Firma zur Übernahme der meisten Verfahrenskosten.

Die Einzelrichterin kam zu dem Schluss, dass die BCGE «in grosser Gefahr» gewesen wäre, wenn sie den finanziellen Forderungen von IBM nicht nachgekommen wäre. Doch auch die Bank kam nicht ohne Schaden davon. Nicht nur hatte sie deutlich mehr Geld gefordert, als ihr zugesprochen worden ist. Im Zusammenhang mit Garantiearbeiten verurteilte das Gericht auch sie zu einer Schadenersatzzahlung an die Gegenpartei, allerdings lediglich in der Höhe von 3,6 Millionen Franken (plus Zinsen).

IBM rekurrierte gegen das Urteil, ohne Erfolg. Das Genfer Kantonsgericht stützte im Oktober 2022 den Entscheid der Vorinstanz in den wesentlichen Punkten – und damit auch die Pflicht zum millionenteurem Schadenersatz. Obwohl das Urteil zugänglich ist, wurde es – vielleicht wegen der anonymisierten Form – von der Öffentlichkeit bisher nicht zur Kenntnis genommen.

30 bis 40 Millionen Franken

IBM entschied sich innerhalb der dreissigtägigen Frist, den Fall ans Bundesgericht weiterzuziehen. Parallel dazu gingen die Verhandlungen los – und endeten kurz vor Jahresende mit jenem Vergleich, den die Genfer Kantonalbank im Jahresbericht nun kryptisch «Resultat» nennt.

Über den Inhalt des Vertrags haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Gemäss Informationen der NZZ hat sich IBM verpflichtet, der Genfer Kantonalbank zwischen 30 und 40 Millionen Franken zu bezahlen.

Der Betrag soll bereits überwiesen worden sein. Gemäss Experten ist eine solch hohe Schadenersatzsumme in Zusammenhang mit einem IT-Werkvertrag äusserst ungewöhnlich. IBM dürfte sie dennoch problemlos verschmerzen können: Zwar schrieb der weltweit aktive Informatikgigant 2022 so wenig Gewinn wie nie in den letzten beiden Jahrzehnten – er betrug aber immer noch 1,8 Milliarden US-Dollar.

Grosse Vermögensverwalter profitieren vom Umbruch des Schweizer Finanzplatzes

Viele Kunden lassen ihr Geld lieber von unabhängigen Beratern verwalten als von einer Bank

ANDRÉ MÜLLER

Stirbt der Kaiser, ohne einen Nachfolger bestimmt zu haben, wird es blutig. Diese eiserne Regel des Römischen Reiches gilt auch auf dem Schweizer Finanzplatz. Die CS ist noch nicht einmal beerdigt, und schon wird in den Verwaltungsräten der übrigen Banken eifrig über Strategien gebrütet, um Berater, Kunden und Marktanteile an sich zu reissen.

In vielen Geschäftssparten ist das Muster wie folgt: Kurzfristig wird die UBS, die Nummer eins, dank der Übernahme noch mächtiger. Mittelfristig werden aber andere Banken in die Lücke vorstossen, welche die CS hinterlässt.

Ein Vakuum ist entstanden

Beispielhaft zeigt sich das im wichtigen Geschäft der Banken mit unabhängigen Vermögensverwaltern (UVV): Diese betreuen wohl mehr als einen Sechstel aller Kundengelder in der Schweiz – selbst in den konservativsten Schätzungen sind es Hunderte Milliarden Franken. Die UVV haben selbst keine Banklizenz, sondern eröffnen für ihre Kunden Konti bei Depotbanken. Diese Depotbanken offerieren den UVV Zugang zu Finanzprodukten, zu Markt-Research oder Tools zur Portfolioanalyse.

Die CS hatte in diesem Geschäft lange die Nase vorne. Ihre Teams, ist zu hören, waren sehr professionell und unternehmerisch aufgestellt und gingen gut auf die Bedürfnisse der UVV ein. Viele andere Banken schenkten diesem Geschäft, das bereits in den 1990er Jahren eine erste Blüte erlebt hatte, wenig Beachtung, weil es ihnen brutto weniger Marge einbringt: Die lukrative Beratungsgebühr bleibt beim externen Berater, nicht in der Bank.

Im Lauf der Jahre hätten die Banken aber verstanden, dass die UVV einem Kundenbedürfnis entsprächen und nicht wieder verschwinden würden, sagt Josef Bollag, Präsident und Teilhaber beim Basler Vermögensverwalter Tareno. Auch finanziell gehe die Rechnung für die Depotbanken auf: «Zwar sinkt die Bruttomarge, aber auch ihre Ausgaben nehmen stark ab.»

Längst haben daher die UBS und viele der grösseren Schweizer Privatbanken nachgezogen und ihr Angebot stark verbessert. Gemäss Schätzungen von Branchenkennern vereinen die sechs grössten Depotbanken heute rund drei Viertel der Kundenvermögen auf sich; nebst den Grossbanken zählen dazu Julius Bär, Lombard Odier, Pictet und Vontobel.

Immer wieder haben andere Banken versucht, sich ein grösseres Stück vom Kuchen abzuschneiden. Das Aus der CS dürfte ihren Appetit steigern. Ein langjähriger Branchenkenner, der das UVV-Geschäft einer Bank leitet, schränkt aber ein, dass vielen das langjährige Commitment fehle, das für den Erfolg nötig sei: Die UVV-Einheit wird innerhalb der Bank herumgeschoben, von den Private Bankern als hauseigene Konkurrenz angesehen und geschnitten und auch von der Chefetage stiefmütterlich behandelt. Diese Sprunghaftigkeit komme bei den UVV und ihren Kunden schlecht an.

Liechtensteiner Konkurrenz

Wer also beerbt die CS? Ihre Käuferin, die UBS, wird viele Kunden halten können. Doch werden in der Branche die Liechtensteiner Finanzinstitute zu den ernsthaften Konkurrenten gezählt: LLB und VP Bank, allen voran aber die Fürstenbank LGT. Auch manche Schweizer Niederlassungen von Auslandbanken hätten Fortschritte erzielt und verfügten heute über hervorragende UVV-Teams, sagt Pascal Bucher, Chief Operating Officer beim Vermögensverwalter Finaport.

Die Auflösung der CS hat auch die Stimmung bei den Endkunden verändert. Laut Bucher verteilen die Kunden schon seit einiger Zeit ihr Vermögen auf zwei Depotbanken. Die CS-Krise habe sie darin bestärkt. Wer bisher sowohl bei der CS als auch bei der UBS Kunde war, wird sich somit eine neue Zweitbank suchen.

Die dramatischen Ereignisse rund um den Bankensturm bei der CS hätten Kunden und Vermögensverwalter verunsichert, sagt Bollag. Viele UVV investierten die Cash-Guthaben ihrer Kunden in Hauruckübungen in Wertschriften oder verschoben sie zu anderen Banken, um sie auf unter 100 000 Franken zu drücken. So hätten sie bei einer Pleite der CS immerhin von der Einlagensicherung profitiert.

Viele Kunden selbst gewichteten bei der Wahl ihrer Depotbank die Sicherheit heute höher, sagt auch Bucher. Sie wendeten sich gerne an konservative, von Unternehmern geführte Privatbanken mit besonders dicken Eigenkapitalpolstern.

Der Sturm nach dem Sturm

Nicht nur die CS-Krise sorgt für einen Umbruch bei den UVV: Die Branche verarbeitet noch immer einen radikalen Wechsel des Aufsichtsregimes. Bis Ende 2022 mussten sich die UVV einer Aufsichtsorganisation anschliessen und bei der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) um eine Lizenz bewerben.

Einige UVV beklagen sich seither über eine übertriebene Finma-Bürokratie, andere begrüssen den Systemwechsel ausdrücklich: Er sei nötig gewesen, um ein paar schwarze Schafe auszusieben und das Ansehen der Branche zu stärken. Viele ältere Vermögensverwalter hatten allerdings keine Lust, sich dem komplexen Genehmigungsprozess auszusetzen und als Bittsteller vor die Finma zu treten. Sie hörten auf.

Somit können sich Konkurrenten Milliarden an freien Kundengeldern sichern. Auch die Banken versuchen, solche Portfolios aufzukaufen. Oftmals bleibt es aber beim Versuch, weil die Kunden ja bewusst einen unabhängigen Mittler zwischen sich und die Bank gestellt haben.

Die Zwangsheirat der Grossbanken ihrerseits wird dazu führen – davon gehen jedenfalls viele in der Branche aus –, dass sich zahlreiche CS- und UBS-Kundenberater unabhängig machen werden und die UVV-Branche weiter wächst. «Wir werden eine neue Welle sehen», sagt Pascal Bucher. Anders als früher eröffneten Neueinsteiger heute aber keinen eigenen Kleinstbetrieb mehr, sondern schlössen sich bestehenden Vermögensverwaltern an, die bereits von der Finma reguliert sind und über moderne technische Plattformen verfügen.

Das Ende der CS verstärkt damit nur einen bestehenden Trend im UVV-Geschäft: Ohne Technologie geht es nicht mehr. Nur dank digitalen Hilfsmitteln lassen sich die Kosten für Compliance, Risikoanalyse oder Administration unter Kontrolle halten. Diese Investitionen können sich Ein-Mann-Betriebe aber kaum leisten. Es wird daher künftig weniger, dafür grössere Vermögensverwalter geben. Der geheime Wunsch vieler Banker, dass die UVV wieder verschwinden und sie deren Kunden erben, dürfte sich aber nicht erfüllen. Daran wird auch der Niedergang der CS nichts ändern.