

«Ich setze grosse Hoffnungen in KI»

INTERVIEW MIT MARC BÜRKI Der Swissquote-CEO glaubt, dass wir die Verwaltung des Vermögens künftig Maschinen überlassen. Schweizer Anleger stellt er ein gutes Zeugnis aus.

Plus 5,3% in drei Tagen: Im FuW-Börsenspiel hat Marc Bürki seit Freitag einen Lauf. Auch beruflich kann der Swissquote-Chef nicht klagen. Die Bank hat vergangenes Jahr mit Umsatz und Gewinn Rekordwerte erreicht, die Aktien haben seit Anfang Jahr über 40% gewonnen. Doch Bürki gibt keine Ruhe. Im Interview sagt er, wo er bei Swissquote künstliche Intelligenz einsetzen will und warum er Big Tech als Konkurrenz nicht fürchtet.

Herr Bürki, wie investieren Sie privat?

Ich investiere da, wo ich das Gefühl habe, etwas davon zu verstehen. Das sind in meinem Fall vor allem Technologietitel. Naturgemäss machen Swissquote-Aktien einen grossen Teil meines Portfolios aus. Und ich halte UBS, weil ich in Credit Suisse investiert war. Was ich auch mag, sind Unternehmen im Turnaround-Modus, wie beispielsweise der Fahrdienstleister Uber.

Sind Sie jeden Tag an der Börse aktiv?

Ich setze eher auf Buy and Hold. Aber natürlich schaue ich jeden Tag die Kurse an.

Im Börsenspiel machen Sie bislang keine schlechte Figur.

Es geht. Ich muss unbedingt in die Top zehn kommen. Aber ich habe anfangs auf Romande Energie gesetzt, das hat mich nicht weit gebracht. Mit Kuros läuft es jetzt schon besser. Viel lieber würde ich aber in US-Technologiekonzerne wie Nvidia oder Microsoft investieren, die beim Thema künstliche Intelligenz die Nase vorn haben. Stattdessen setze ich auf AMS Osram.

Sie haben Swissquote vor bald dreissig Jahren gegründet. Wie war das damals?

Am Anfang waren wir eine reine Informationsplattform. Wenn wir 5000 Nutzer hatten, war das schon viel, das Internet war ja noch kein Massenmedium. Wir haben die Informationen auf der Plattform nach den Bedürfnissen der Nutzer immer weiter ausgebaut, um mehr Leute anzusprechen. Bis wir zum Schluss kamen, dass es viel besser wäre, wenn man die Wertpapiere auf der Website direkt kaufen und verkaufen könnte. Das war der Startschuss. So wurden wir eine Bank, holten die Banklizenz und machten schliesslich einen Börsengang.

Das Angebot an Finanzprodukten auf Swissquote ist über die Jahre unübersichtlich gross geworden. Überfordern Sie Ihre Kunden?

Unsere Kunden können mittlerweile über 3 Mio. verschiedene Produkte handeln. Und es werden wohl noch mehr, weil wir weitere Börsenplätze einbinden können



«Viele dieser gebührenfreien Anbieter wird es in Zukunft nicht mehr geben.»

«Schweizer Anleger sind sehr vielseitig interessiert. Das sieht man in anderen Ländern weniger.»

und werden. Die Schwierigkeit liegt darin, den Kunden einen intelligenten Informationsfilter bereitzustellen. Informationen wie Charts, Nachrichten und Kennzahlen allein genügen nicht.

Sie sprechen von künstlicher Intelligenz?

Ja, ich setze grosse Hoffnungen in KI. Für Swissquote gibt es drei Anwendungsbereiche: erstens den Kundensupport. Will man sein Callcenter nicht in ein Niedriglohland auslagern, kostet ein guter Support viel Geld. KI kann in Zukunft einen Teil dieser Aufgabe übernehmen. Zweitens wird KI bei der Bekämpfung von Cybercrime unverzichtbar werden. Und drittens kann sie bei Anlageentscheidungen eine Beraterfunktion übernehmen.



Risikofrei an den Aktienmarkt

Im kostenlosen Börsenspiel von «Finanz und Wirtschaft» können Sie während acht Wochen mit 150 Schweizer Aktien handeln, die Entwicklung Ihres Portfolios in Echtzeit verfolgen, eigene Ligen bilden und sich mit anderen Teilnehmern messen. Das Spiel hat am 13. Mai begonnen, die Registrierung ist aber auch nach dem Start weiterhin möglich. Mit etwas Glück gewinnen Sie attraktive Wochenpreise. Zudem winkt der Hauptpreis im Wert von 10 000 Fr. in Form eines Trading-Kontos bei der Onlinebank Swissquote. Melden Sie sich an unter boersenspiel.fuw.ch



Sie denken ernsthaft, dass wir irgendwann einer KI die Verwaltung unseres Vermögens überlassen?

Warum nicht? Der Finanzmarkt ist durchdrungen von riesigen Datenmengen. Eine Datenbank, die alle verfügbaren historischen Informationen enthält, mit KI zu verbinden, könnte ein Game Changer sein. Der erste Schritt ist, die Unmengen an Daten mithilfe von KI so verfügbar zu machen, dass sie für den Menschen verständlich werden.

Ein erster Schritt zur Ablösung menschlicher Entscheide durch Technologie ist Robo Advisory. Auch Sie haben auf einen Robo Advisor gesetzt. Die Rechnung ist nicht aufgegangen.

Unser Robo Advisor war falsch positioniert. Wir haben nicht realisiert, dass unsere Kunden entweder komplett unabhängig investieren wollen oder rein passiv mit ein paar ETF anlegen, dann aber auch wirklich keinerlei Entscheidungen fällen wollen. Unser Robo Advisor lag irgendwo dazwischen. Anleger mussten ihn ja mit gewissen Präferenzen füttern, damit er ihnen Vorschläge macht. Dafür war die Nachfrage zu klein.

Vielleicht wollte man Ihrem Roboter einfach kein Geld anvertrauen?

Ich glaube eher, dass man die Idee falsch verstanden hat. Nämlich so, dass der Roboter alles wisse und deshalb zwingend besser sei als der Markt. Diese Erwartung hat sich nicht erfüllt. Bei knapp 150 Mio. Fr. Anlagevermögen haben wir den Stecker gezogen. Neukunden steht das Angebot nicht mehr zur Verfügung.

Sind die US-Tech-Konzerne mit ihrer Nutzerbasis, ihrem Kapital und dem technischen Know-how nicht besser in der Lage, die Finanzindustrie auf das nächste Level zu heben?

Vermutlich wollen die Tech-Riesen gar keine Bank sein. Sie haben so viele Möglichkeiten im Technologiesektor, dass sie der Finanzindustrie getrost fernbleiben können. Eine Bank zu sein, bringt schliesslich viel Regulierung mit sich. Eine Gesellschaft wie Google würde sich das kaum antun, auch weil es ihr Wachstum bremsen würde.

Sie haben das Anlegerverhalten angesprochen. Wie ticken die Schweizer?

Sie sind sehr vielseitig interessiert. Man investiert hierzulande nicht nur in Schweizer Aktien, sondern will auch Nvidia im Portfolio haben und am liebsten gleich beim Börsengang von SpaceX dabei sein. Das sieht man in anderen Ländern weniger. Da investieren Anleger primär in lokale Aktien. Die Schweiz ist beim Thema Anlegen viel weltoffener.

Weltoffen sind Schweizer auch bei der Wahl ihrer Finanzanbieter. Ausländische Apps wie Revolut haben auch in der Schweiz einen guten Stand.

Man muss sich das mal vor Augen führen: Man vertraut Geld einem Unternehmen an, ohne zu wissen, wo genau es sitzt und wie es reguliert ist. Einfach, weil die Benutzeroberfläche der App gut ist. Die Mentalitätsänderung, dass das Erlebnis in einer Applikation wichtiger ist als die Grösse und der Brand eines Unternehmens, ist faszinierend. Auch mit unserer App Yuh profitieren wir davon.

In den USA gibt es einige gebührenfreie Anbieter. Wie hoch ist der Preisdruck in der Schweiz?

Der Trend zu günstigeren Preisen ist da, ganz klar. Auch ausserhalb der USA gibt es Anbieter, die Gratismodelle aufgebaut haben. Das wird ein Ende haben. Die Investoren, die sich an diese Unternehmen beteiligen, wollen irgendwann Geld sehen, und diese Anbieter verdienen keins. Ich rechne damit, dass es viele dieser Anbieter in Zukunft nicht mehr geben wird.

INTERVIEW: STEFAN KRÄHENBÜHL

Schweizer HBM-Beteiligung gelingt Mega-Deal

ANALYSE Für 1,25 Mrd. \$ verkauft das Jungunternehmen Numab einen begehrten Wirkstoff gegen die Hautkrankheit Dermatitis an Johnson & Johnson.

RUPEN BOYADJIAN

Die in Horgen domizilierte Numab Therapeutics verkauft ihren Wirkstoff NM26 gegen Entzündungen für 1,25 Mrd. Fr. an den US-Pharma- und Medtech-Konzern Johnson & Johnson. Der Preis erstaunt, denn der bispezifische Antikörper hat noch nicht einmal die Phase-I-Studie ganz beendet.

In der abgeschlossenen Phase Ia wurde an gesunden Menschen auf Nebenwirkungen getestet. In der Phase Ib werden Patienten mit der Hautkrankheit atopische Dermatitis mit steigenden Dosen behandelt.

Heiss begehrte Wirkstoffe

«Daten von ersten Patientenkohorten liegen uns vor», sagt Numab-CEO David Urech im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft». Numab habe mit fast allen Pharmaunternehmen verhandelt, die im Entzündungsbereich gross seien. Johnson & Johnson hat schliesslich das Rennen gemacht.

Numab sind beim Deal mehrere Umstände entgegengekommen. Bispezifische Antikörper sind zurzeit hoch im Kurs in der Pharmaindustrie. Unter atopischer Dermatitis leiden viele Menschen, der Markt ist sehr gross. Marktführer Dupixent von Sanofi hat im vergangenen Jahr 10,7 Mrd. € Umsatz generiert, 34% mehr als im Vorjahr.

Ein Galderma-Konkurrent

Zum Wachstum beigetragen haben weitere Indikationen, gegen die der Entzündungshemmer schrittweise zugelassen wurde. Doch 2031 verliert Dupixent den Patentschutz. Das Rennen um die Ablösung ist bereits im Gang. Ein Nachfolger müsste noch besser sein, um bestehen zu können, wenn günstigere generische Versionen des Sanofi-Produkts auf den Markt kommen.

Das verspricht der bispezifische Antikörper von Numab, der sich gegen zwei Ziele richtet. Eines ist dasselbe, das auch Dupixent ansteuert: Interleukin 4Rα (IL-4Rα). Dieses Protein spielt eine wich-

tige Rolle im Entzündungsprozess. Wird es durch einen Antikörper gebunden, lindert das den Hautausschlag, der die atopische Dermatitis (auch Ekzem genannt) auszeichnet.

Zusätzlich zielt NM26 auch auf Interleukin 31 (IL-31). Es steuert den Juckreiz, der manchen Patienten mehr zusetzt als der Ausschlag. Wie IL-4Rα ist auch IL-31 ein bewährtes therapeutisches Ziel, gegen

das diverse Medikamente entwickelt wurden. So wartet etwa Galderma auf die Zulassung ihres Nemolizumab.

Numabs 1,25-Mrd.-Fr.-Deal ist eine der grössten Barzahlungen im Rahmen von Lizenzverträgen oder Übernahmen europäischer Biotech-Gesellschaften der vergangenen fünfzehn Jahre. Dem Unternehmen fließen aber keine Mittel zu. Denn technisch gesehen verkauft nicht das Unternehmen seinen Wirkstoff, sondern die Numab-Aktionäre verkaufen die Tochtergesellschaft Yellow Jersey Therapeutics (YJT), in die NM26 ausgelagert wird. Die Eigner von Numab erhalten YJT-Aktien als Naturaldividende und treten sie an J&J ab.

HBM fließen 78 Mio. \$ zu

Es profitieren nicht nur Investoren wie die an der SIX kotierte HBM Healthcare, die 8,1% an Numab hält. Ihr fließen 78 Mio. \$ zu, sobald die Transaktion im zweiten Halbjahr abgeschlossen wird. Auch Numabs Belegschaft wird nun einen ordentlichen Zusatzbatzen erhalten. «Bei uns sind alle Mitarbeiter beteiligt», sagt Urech.

