

Systracom sucht mit Provokation den Erfolg

Die ersten 1800 Kunden handeln über den Neu-Broker · Vorstand weist Zweifel an Mini-Gebühr zurück

Von Carsten Michael, Berlin

Seit seinem Start am 21. September hat der Berliner Discount Broker Systracom 1800 Kunden gewonnen. Die Offenheit, mit der die beiden Vorstände Klaus-Peter Möritz (43) und Peter-Jörg Klein (57) die Zahl präsentieren, ist ungewöhnlich, sie zeugt von Selbstbewusstsein. Ob eher Selbstüberschätzung dahinter steckt, wird sich bald zeigen: Schon mit 50 000 aktiven Kunden, behaupten sie, werde die Gewinnschwelle erreicht – und zwar bereits im ersten Halbjahr 2001. Die großen Konkurrenten Direkt Anlage Bank, Comdirect und Consors haben dafür fünf bis sechs Jahre gebraucht.

Wenn Erfahrung weise macht, sollten die beiden wissen, was sie tun. Die Gründer des „ersten völlig konzernunabhängigen Brokers“ haben langjährige Karrieren bei Großbanken hinter sich, Möritz bei der Deutschen, Klein bei der Dresdner. Der gebürtige Westfale Möritz lernt noch klassisch „von der Pike“ das Bankgeschäft, kommt als Devisenhändler nach New York und Brüssel, übernimmt 1993 die Leitung des Devisenhandels für Kontinentaleuropa.

Dann, 1995, geht es bei der Deutschen nicht mehr so richtig weiter. Ein Jahr zuvor hatte das Institut die amerikanische Investmentbank Morgan Grenfell übernommen, „seitdem lief das Geschäft ohne die Deutschen“, erinnert sich der Vater eines Zehnjährigen. Wenig Glück hat er mit seinem neuen Arbeitgeber, der britischen Barclays Bank. Gerade 1996, als er dort anfängt, steigt Barclays aus dem Investment Banking aus. Möritz hat genug vom Bankgeschäft, geht in die USA und gründet zusammen mit einem Erfinder das Startup Skanntex, ein Qualitätskontrollsystem für Textilien. Skanntex ist erfolgreich, doch Ende 1998 kommt Möritz die Idee mit Systracom.

Auch Vorstandskollege Klein erreicht 1995 als Generalbevollmächt-



Vorstände spielen böse Buben: Klaus-Peter Möritz (hinten) und Peter-Jörg Klein provozieren mit niedrigem Einheitspreis

tigter bei der Dresdner Bank das Ende der Karriereleiter. Als Syndicus ist der promovierte Jurist dort 1968 eingestiegen – seinen amerikanischen Dokortitel hatte ihm noch Ronald Reagan als Gouverneur von Kalifornien überreicht. Später ist er ins Kaufmännische gewechselt und hat das Geschäft in Moskau, Tokio und Dresden aufgebaut. Schließlich, gesamtverantwortlich für die östliche Hemisphäre der Welt, eröffnet der verheiratete Vater zweier Töchter seinem Bankchef, Jürgen Sarrazin, Ambitionen auf einen Sitz im Vorstand. Daraus wird nichts, er ist mit 52 schon zu alt. Also geht der gebürtige Berliner als Vorstand zur Berliner Bank.

Ähnlich wie Möritz bei Barclays hat er damit wenig Glück. Das Institut kommt in Schwierigkeiten, wird 1998 liquidiert und besteht nur noch als Marke unter dem Dach der Bankgesellschaft Berlin weiter. Kleins Be-

reich, die internationale Expansion, wird radikal beschnitten, er soll das Firmenkundengeschäft leiten. Klein: „Berliner Mittelstand – nein danke.“ Er verlässt die Bank und arbeitet als Anwalt, bis Möritz ihn im Mai 2000 anspricht.

Als Pioniere im Brokerage haben sich Möritz und Klein nicht zusammengetan, eher als Nachzügler. Doch „wir sind nicht zu spät“, ist Möritz überzeugt. Der Markt wachse schnell, warum solle man ihn den wenigen Marktführern überlassen? Aggressiv werben sie für ihr Konzept: „Geld verlieren können sie auch bei uns – nur schneller“, sagen sie ihren Kunden. Zielstrebig feilen die beiden Teetrinker an ihrem Image als böse Buben der Branche.

Zweifel der Konkurrenz, ob ihre Flat Fee überhaupt die Kosten decke, weisen sie vom Tisch. Ihr Konzept, für jede Aktienorder unabhängig von der Höhe nur 9,95 € zu verlangen,

rechne sich und zeige jetzt schon Wirkung: „Seit es uns gibt, nennt die Konkurrenz in ihrer Werbung keine Preise mehr“, hat Möritz beobachtet, „wir sind nicht spät, wir sind unbequem“. Die Frage nach der Seriosität des Unterfangens nimmt Klein vorweg: „Wir sind kein Burnout-Betrieb“, betont er, „wir haben Cash-Flow.“ Ob ein Broker profitabel werde, sei ein einfaches Rechenmodell – und gerechnet habe man.

Privat dagegen fühlen sich beide durchaus vom Zwielfichtigen angezogen. Wracktauchen nennt Möritz als Hobby, in Pearl Harbor habe er schon die versenkten Kriegsschiffe besucht. Genau wie Klein liest er gerne Krimis: „Toll, diese Intrigen, und wenn sich die Leute gegenseitig umbringen.“ Und Kleins Videosammlung umfasst 867 Filme, „aber die meisten sind Western“, schwärmt der Pfeifenraucher: „Am Ende schießt der Gute immer den Bösen tot. Das gefällt mir.“