

# Internet-Wechselstube mit Goldgräberstimmung

Seit einem Monat bietet das Allschwiler Unternehmen KMU-Online für Kleinbetriebe Devisenkäufe zu Grosskundenkonditionen an.

**Allschwil.** «Ich glaube, wir müssen nicht ums Überleben kämpfen», erklärt Philipp Rudmann von der KMU-Online AG. Und sein Partner Christoph Abt doppelt nach: «Der Erfolg ist bereits da.» Erst vor einem Monat hat das neu gegründete Unternehmen die Dienstleistung «www.wechselstube.ch» im Internet aufgeschaltet und schon wechseln die beiden Basler für rund 40 Unternehmen täglich zwischen 50000 und 150000 Fr. in Fremdwährungen.

Von Tobias Bossard

Die Idee ist simpel: KMU-Online bietet kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) im Internet eine Handelsplattform, auf der sie zu viel günstigeren Konditionen als bei den Banken ihren Fremdwährungsbedarf decken können. Möglich wird dies, indem KMU-Online die einzelnen Tauschaufträge sammelt und dann ab 250000 Fr. die Währungen bei der Bank zu Grosskundenkonditionen einkaufen kann. Am Lukrativsten wäre es natürlich, wenn die Aufträge sich gerade ergänzen würden und KMU-Online den Wechsel ohne die Banken vornehmen könnte, das heisst, eine importierende Firma gibt einen Euro-Kaufauftrag, eine exportierende einen Euro-Verkaufsauftrag. Das ist bis jetzt aber noch selten der Fall, da die meisten Kunden nur Franken verkaufen wollen.

Ein kleiner Nachteil hat die Internet-Wechselstube, die auch von privaten Leuten genutzt werden kann: Sie übernimmt nur den Währungstausch, nicht aber die eigentliche Einzahlung ins Ausland. Dadurch müssen sich die Unternehmen ein Fremdwährungskonto einrichten und zwei Einzahlungen vornehmen: Eine für die Wechselstube, aufgrund derer KMU-Online dann die gekauften Devisen auf das Fremdwährungskonto überweist, und weiterhin die eigentliche Einzahlung ins Aus-



Präsentierten gestern erstmals ihre Internet-Wechselstube: Christoph Abt (links) und Philipp Rudmann.

Foto Hannes-Dirk Flury

land. Der Kostenvorteil macht diesen kleinen Zusatzaufwand aber mehr als wett. Braucht man beispielsweise 60000 Dollar, spart man gegenüber einer Banktransaktion gut 500 Fr. Ausserdem sieht ein Auftraggeber sofort, zu welchem Kurs er die gewünschte Währung kaufen kann und wie viel er bei einer Bank dafür bezahlen müsste.

Die Sicherheit bei den Transaktionen ist gemäss Abt «zu 100%» gewährleistet, «da kommt niemand rein». Auf der anderen Seite will das Jungunternehmen auch sich selber schützen. «Wir wollen auf keinen Fall eine Drehschei-

be für Geldwäscher oder Spekulanten werden», so Abt. Die Kunden würden alle einzeln überprüft. Ausserdem kann nur jemand über die Internet-Plattform Währungen handeln, der schon ein Bankkonto besitzt, wodurch eine «200-prozentige Sicherheit» gegeben sei, da auch die Bank ihre Konten auf Geldwäscherei überwachen müsse.

Christoph Abt, der ehemalige Leiter des Devisenhandels der UBS Nordwestschweiz, trug die Idee einer Internet-Wechselstube schon lange mit sich rum. Als er nach der UBS-Fusion freigestellt wurde – die UBS übernahm die

Devisenabteilung des Bankvereins –, konnte er bei weiterhin vollem Lohn für ein Jahr lang die Internet-Wechselstube zusammen mit seinem Schulfreund Philipp Rudmann aufbauen. Dieser arbeitete als Hotelier und selbstständiger Consultant und ist nun im Zweimannbetrieb für das Marketing zuständig, während Abt das Riskmanagement macht.

Doch die beiden 40-Jährigen werden nicht lange alleine bleiben. «Wir sind schon jetzt beinahe 24 Stunden auf Trab. Das werden wir nicht lange aushalten», sagt Abt und rechnet mit ein bis zwei neuen Angestellten pro Jahr. Der ehrgeizige – aber aufgrund der schlechten Wechselkurse der Banken und der gemäss eigenen Angaben weltweit einzigen Lösungen für Beträge dieser Grössenordnung realisierbare – Businessplan sieht vor, dass noch in diesem Jahr täglich im Schnitt fünf Aufträge im Wert von 25000 Fr. per Internet aufgegeben werden, was einen Umsatz von 1 Mrd. Fr. pro Jahr generieren würde. Im fünften Jahr sollen es täglich 135 Aufträge à 70000 Fr. sein (Volumen von 30 Mrd. Fr.). Ebenso rosig sind die Gewinnaussichten bei einer derzeit durchschnittlichen Marge von 100 Fr. pro Auftrag. Diese soll auf 250 Fr. gesteigert werden, was in fünf Jahren einen Bruttogewinn von 10 Mio. Fr. abwerfen würde.

In anderen Ländern ist der Name «www.wechselstube» bereits registriert, schielt KMU-Online doch auch über die Grenze. Ausserdem soll das Wechselangebot – bis jetzt nur Euro, Dollar, Franken – künftig auf Pfund ausgeweitet werden, nebst anderen geplanten Dienstleistungen. Die Goldgrube «Devisenhandel» dürfte aber die Banken und andere Konkurrenz auf den Plan rufen, da die Idee der Internet-Wechselstube nicht geschützt werden kann.

<http://www.wechselstube.ch>