

# Expertin sagt: «Schadet dem Ruf der Bank und wird sie viel Geld kosten»

**Einschätzung** Chaostage bei Radicant: Der CEO der Digitalbank beleidigt Baselbieter Politiker – und muss gehen. Noch viel schlimmer: Die Strategie der BLKB-Tochterfirma wird stark kritisiert.

**Katrin Hauser**  
und **Sebastian Briellmann**

Es sind intensive Tage für die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) – und keine von der angenehmen Sorte. Die BLKB steht im Kreuzfeuer der Kritik. Wegen Radicant, ihrer Tochtergesellschaft, ihrer Digitalbank. Vor ein paar Tagen wurde der CEO, Anders Bally, entlassen, und zwar ziemlich zügig, nachdem er in einem internen Schreiben an seine Mitarbeiter über die Baselbieter Politiker hergezogen war, die mit ihrem «nicht urbanen» Habitus halt einfach Hinterwäldler seien. Diese Respektlosigkeit der oberen Hubraumklasse kostet Bally nun seinen Job.

— **Wie viel hat «Johnny» verbubelt?**  
Aber es ist auch nicht so, dass vorher alles glatt gelaufen wäre. Im Gegenteil. «Inside Paradeplatz», der Finanzblog von Lukas Hässig in Zürich, fragt sich schon seit letztem Jahr, ob das noch was werden wird mit Radicant. Im November titelte er: «Wie viele Millionen hat «Johnny» verbubelt? 50? 100?»

Johnny ist John Häfelfinger, CEO der BLKB, den aber alle nur beim Vornamen (oder eben: beim Spitznamen) nennen. Ein moderner Managertyp, der das Duzis eingeführt hat und gern «progressive» Projekte angeht – der allerdings auch das eher konservative Kerngeschäft einer Kantonalbank ziemlich erfolgreich führt.

Radicant könnte Häfelfingers Strategie gefährden. «Inside Paradeplatz» bilanziert bereits: «Giga-Kostengrab im hippen Zürcher Seefeld.» Dort also, wo Radicant beheimatet ist. 70 Millionen hat die BLKB schon in Radicant investiert. Aber warum ist die Aufregung darüber so gross? Existenziell ist das Geschäft für die Bank ja nicht.

— **Will Radicant nur noch schnell die Welt retten?**  
Wer die Website von Radicant besucht, fühlt sich wie ein potenzieller Unterstützer einer Non-Profit-Organisation. «Geschlechtergleichheit», «Hochwertige Bildung» oder «Sauberes Trinkwasser und sanitäre Einrichtungen»: Das unterstütze, wer hier sein Geld anlegt. Dieses wird dann in Fonds investiert, die sich gemäss Radicant an den «17 Zielen für nachhaltige Entwicklung» der UNO orientieren.

«Gegen diese Ziele kann niemand sein», sagt Monika Roth, eine schweizweit bekannte Compliance-Expertin und Anwältin. «Aber sie bilden keine tragfähige Strategie.» Eine Bank könne mit Ausschlusskriterien zwar festhalten, in welche Branchen sie nicht investieren wolle, um nachhaltig und zivilgesellschaftlich verantwortungsvoll zu handeln. Aber: «Viele der 17 UN-Ziele, die ja alle ohne weiteres zu befürworten sind, können gar nicht von einer Bank erreicht werden. Eine Bank, die behauptet, das sei ihre Strategie, macht den Leuten etwas vor.»



In der Kritik: BLKB-CEO John Häfelfinger. Foto: Markus Forte



Hält das Konzept für wenig belastbar: Monika Roth. Screenshot: SFP

— **Das «Evangelium» von Radicant**  
In der heutigen Zeit auf eine Digitalbank zu setzen, sei nichts Besonderes, sagt Roth. Beim «Content» jedoch, also bei der Strategie im materiellen Sinn, halte man sich bei Radicant ans «Evangelium» der UN-Ziele: «Das ist grotesk.»

Worauf Roth anspielt: Radicant bezeichnet seine Mitarbeitenden als «Evangelisten». Ein «Technology Evangelist» ist jemand, der versucht, andere für

eine Technologie zu begeistern. Dem Baselbieter SVP-Landrat Peter Riebli, der sich kritisch mit der Bank auseinandersetzt, ist das suspekt. Er sagt: «Eine Firma voller Evangelisten: Das klingt extrem sektenhaft.» Mit welcher Absicht, so fragt man sich, hat man die Digitalbank eigentlich gegründet?

— **Ein SVP-Landrat wird hellhörig**  
Die BLKB will schon früh das eigene Tätigkeitsfeld erweitern (und moderner) gestalten. 2011 beweist sie ein feines Näschen, als sie – für viele überraschend – beim führenden Internetbroker Swissquote einsteigt (Anteil: 5 Prozent). Eine Erfolgsgeschichte.

Umso erstaunter sind viele Beobachter, als die Bank acht Jahre später ihre Beteiligung abstösst. Heute begründet das die Baselbieter Regierung wie folgt: «Mit der starken Orientierung und dem Wachstum von Swissquote auch in ausländischen Märkten, welche von der BLKB und ihrer Risikopolitik ausgeschlossen werden, und der Entwicklung und Verbreiterung von E-Hypothesen in der Schweiz verlor die Beteiligung an Bedeutung.»

Einer, der diesen Schritt nie verstanden hat, ist SVP-Landrat Riebli. Er wird die Entwicklungen bei der BLKB in den Folgejahren genau beobachten.

Im April 2021 fällt zum ersten Mal der Begriff Radicant. Die «Handelszeitung» stellt die neue Digitalbank, die zu diesem Zeitpunkt explizit nicht als Bank, sondern als «Techfirma» bezeichnet werden will, vor.



Vor wenigen Tagen entlassen: Ex-Radicant-Boss Anders Bally. Foto: PD



«Klingt sektenhaft»: Peter Riebli, SVP-Landrat. Foto: Nicole Pont

Der Mann, der auf diese Unterscheidung besteht, ist Anders Bally, ein Quereinsteiger. Er war einmal Banker, kümmerte sich dann um ein Big-Data-Start-up und soll nun Radicant aufbauen. Eineinhalb Jahre später folgt der erwähnte Häfelfinger-Verriss von «Inside Paradeplatz». Kritisiert werden hohe Fondsgebühren bei Radicant und der Swissquote-Ausstieg der BLKB.

— **Die Interpellation von Riebli**  
Riebli reicht daraufhin eine Interpellation mit kritischen Fragen über die strategischen Initiativen der BLKB im Landrat ein. Denn letztlich trägt der Kanton Baselland die Staatsgarantie für Radicant.

Sein Vorstoss wird Mitte Februar 2023 von der Regierung beantwortet. Sie teilt Rieblis Bedenken, wonach Radicant eine risikoreiche Investition für die BLKB ist, nicht.

Politisch und medial sind die Bedenken grösser, es folgt umgehend ein kritischer Bericht in der «Basellandschaftlichen Zeitung». Detailliert wird aufgeschlüsselt, wie die eigentlich «solide» Bank sich mit Radicant in «Weltverbesserung» üben will.

— **Der Rundumschlag von Bally**  
Dieser Artikel ist ausschlaggebend für Ballys Rundumschlag und seine Verächtlichmachung der vermeintlichen Hinterwäldler, zu denen in erster Linie wohl Peter Riebli gehört. «Sein Schreiben ist an Dummheit und Arroganz nicht zu übertreffen», sagt dieser.

Monika Roth findet die Aussagen von Bally «frech und unangemessen». Das sei mit der Führungsrolle in einer Kantonalbank-Tochter grundsätzlich nicht vereinbar und verletze banale Anstandsregeln.

Ist Radicant nun, nach dem Abgang seiner prägenden Figur und all den Negativschlagzeilen, bereits gescheitert?

— **Gutes tun mit Louis Vuitton?**  
«Nein, ganz und gar nicht.» Das schreibt Sandra Rousseau von der BLKB-Medienabteilung. «Radicant verfolgt einen genau definierten Plan und nach der Aufbauphase startet die Markteintrittsphase in wenigen Wochen.»

Sie hält auch daran fest, dass man mit einer Investition bei Radicant zum Erreichen der 17 UN-Ziele beitragen könne. Die Bank hat dazu eine Art von Bewertungssystem kreiert. Bewertet werden knapp 8000 börsennotierte und 4000 private Unternehmen weltweit.

Mit Blick auf das Ziel «Geschlechtergleichheit» etwa werde in Firmen investiert, die «Ausbildung und Betreuungslösungen anbieten, um Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer beim Management ihrer Work-Life-Balance zu unterstützen. Solche Unternehmen ermöglichen es beiden Elternteilen, zu arbeiten.»

Mit Fokus auf die Geschlechtergleichheit werden in sogenannten Term Sheets unter anderem Unternehmen wie Louis Vuitton, Hermès, Spotify oder Visa aufgeführt. Wer den Zugang zu sauberem Wasser auf der Welt

fördern will, kann sein Geld bei Radicant etwa in L'Oréal oder Puma investieren.

Monika Roth ist nicht überzeugt. «Was hat eine Louis-Vuitton-Tasche oder eine Kelly Bag von Hermès mit den 17 UN-Zielen zu tun?» Sie glaubt nicht, dass Radicant noch «zum Fliegen» kommen wird.

— **Ist John Häfelfinger in Gefahr?**

Am Freitag macht «Inside Paradeplatz» publik, dass erst rund drei Millionen in die drei neuen Radicant-Fonds geflossen sind. Die BLKB sagt dazu: «Die Betrachtung des Fondsvolumens zum heutigen Zeitpunkt sagt nichts über den potenziellen Erfolg der Bank aus, da Radicant per Ende 2022 nur über Kundenbeziehungen zu Testzwecken verfügte.»

Im März wird die Bank offiziell an den Markt gehen. Ab diesem Zeitpunkt will Radicant «deutlich mehr als 3800 Kunden pro Jahr» gewinnen. Ist das genug?

Peter Riebli vermisst nach wie vor Einsicht in den Businessplan. «Man geht davon aus, dass Radicant rund 100'000 Kunden braucht, um die Gewinnschwelle zu erreichen.» Für die Kundenakquise gebe es eine Faustregel: Pro Kunde müsse mit etwa 1000 Franken gerechnet werden. Das bedeutet: Man müsste dafür rund 100 Millionen investieren. Nun habe die BLKB bereits 70 Millionen eingeschossen. «Aber ich habe noch nicht viele Kunden gesehen», sagt Riebli. «Muss man nun also bereits wieder Geld nachschiesSEN?»

Die «Basellandschaftliche Zeitung» schreibt, dass man noch bis zu 80 Millionen mehr investieren wolle. Die BLKB dementiert dies: «Das sind reine Hypothesen.»

— **Gibts den grossen Chlapf?**

Riebli stellt das Konstrukt aber auch infrage: «Hat die BLKB ein Ausstiegsszenario vorbereitet, wenn man merkt, dass die Strategie von Radicant nicht funktioniert?» Immerhin sei der Kanton Eigner der Kantonalbank und «geht Risiken ein, über die wir Parlamentarier bis heute nicht informiert worden sind. Ich verlange vor allem Transparenz.»

Roth stellt sich die Frage, was sich der Bankrat, der ja im Verwaltungsrat von Radicant vertreten ist, gedacht habe, als er dieses Projekt absegnete. «Es schadet dem Ruf der Bank und wird sie viel Geld kosten.» Sie fragt: «Was ist die Rolle von John Häfelfinger hier ganz konkret?»

Auch Riebli macht sich diese Gedanken. Er sagt: «Sollte Radicant mit einem Chlapf explodieren, müsste das natürlich Konsequenzen in der Chefetage der BLKB nach sich ziehen.» Öfter sei es aber so, dass solche Projekte einen langsamen Tod sterben würden und sich dann kaum noch jemand daran erinnere, wer damals die Verantwortung getragen habe.