

INVEST

Rahn + Bodmer Co.

Gründungsjahr: 1750

Generation: Die fünf Partner der drei Familien Rahn, Bodmer und Bidermann vertreten ihre Familien in der 3. und 4. Generation

Sitz: Zürich

Mitarbeiter: 194

Anzahl Kundenberater: 35

Anzahl Mitarbeiter Research: 10

Schwerpunkte im Asset Management (AM): Schweizer Small und Mid Caps sowie nachhaltige Anlagen

Anzahl Kunden: K.A.

Assets under Management (AUM):

Rund 12 Mrd. Fr.

Mindestanlage: Keine; individuelle, aktive, diversifizierte Anlagestrategie ab 350 000 Fr.

Anlagen: Roche: «Dank der sehr vollen Pipeline trotz des negativen Marktsentiments einer der günstigsten Pharmatitel»

Conzeta: «In drei Geschäftsbereichen sollen in den nächsten Jahren mit gezielten Massnahmen die Margen gesteigert werden»

VAT: «Nach der deutlichen Korrektur des Aktienkurses über die letzten sechs Monate interessante Einstiegskurse»

Privatbankiers

BILANZ spürte die verbliebenen fünf echten Schweizer Privatbanken auf. Da diese mit ihrem Vermögen noch unbeschränkt haften, nehmen sie Risiken besonders ernst. Ihre Anlagetipps.



Rahn + Bodmer Co.
Christian Rahn,
unbeschränkt haftender
Partner.

Die Letzten ihrer Art

von ERICH GERBL

Bordier & Cie
 Michel Juvet,
 unbeschränkt haftender
 Partner.



Bordier & Cie

Gründungsjahr: 1844
Generation: 5.
Sitz: Genf, Filialen in 11 Städten in 6 Ländern
Mitarbeiter: 265 (Schweiz: 164)
Anzahl Kundenberater: 86
Anzahl Mitarbeiter Research: 17
Schwerpunkte im AM: Core Portfolio
 aus 20 Unternehmen
Anzahl Kunden: 4800
AUM: 12,5 Mrd. Fr.
Mindestanlage: Keine; Zielgrösse
 5 bis 10 Mio. Fr.
Anlagen: Auf Sechs-Monats-Sicht Erdölzertifikat oder Fonds, um vom Rebound des Ölpreises zu profitieren
 ab Mitte 2019 zehnjährige US-Staatsanleihen als Schutz vor einer Rezession
 ab Mitte 2019 Gold - der sinkende US-Dollar sollte die Nachfrage stützen

Lombard Odier, Pictet und La Roche folgten 2014. Seit die Genfer Privatbank Mourgue d'Algue im Sommer durch die Fusion mit Gonet & Cie vom Markt verschwunden ist, lassen sich die echten Schweizer Privatbankiers an einer Hand abzählen. BILANZ hat die letzten fünf Aushängeschilder der Schweizer Bankiertradition aufgespürt und lüftet den Vorhang über deren Anlagepolitik.

DISRUPTION VOR 140 JAHREN

Bei Rahn+Bodmer liegt die Zäsur schon eine Weile zurück. Eine Disruption machte das Unternehmen im 19. Jahrhundert zu dem, was es heute ist: eine Bank. Durch die Verbreitung des Telegrafen und moderner Transportmittel konnten deutsche Käufer Mitte des 19. Jahrhunderts ihre Seide direkt in Italien bestellen. Die Dienste eines Schweizer Händlers, als der Rahn+Bodmer bis dahin gewirkt hatte, brauchte man nicht mehr, und die Einnahmen aus dem Seidenhandel brachen weg. Während sich andere Händler vertikal integrierten und in die Produktion von Fäden und Stoffen einstiegen, konzentrierten sich die Zürcher fortan auf Bankgeschäfte.

Rund 140 Jahre später, 1988, stieg der damals 31-jährige Christian Rahn ins ►

Der Fall Wegelin brannte sich tief ins Gedächtnis der Privatbankiers. Im Februar 2012 wurde mit Wegelin & Co. erstmals eine offiziell nicht in den Vereinigten Staaten tätige Bank angeklagt. Anfang 2013 bekannte man sich der Beihilfe zur Steuerhinterziehung für schuldig. 74 Millionen Dollar akzeptierte man als

Strafe. Drei Monate später, 272 Jahre nach der Gründung, stellte die damals älteste bestehende Schweizer Bank das aktive Bankgeschäft ein.

Echte Privatbankiers haften unbegrenzt und solidarisch mit ihrem gesamten Vermögen. Auch wenn sie anders arbeiten, sind Fälle wie Wegelin dennoch ein Schock. Die Auflösung der Privatbank aus St. Gallen hat die ohnehin schon laufende Konsolidierung unter den Privatbankiers noch verstärkt. Mirabaud verabschiedete sich 2013 von der traditionellen Rechtsform.

Reichmuth & Co

Gründungsdatum: 1996

Generation: 2.

Sitz: Luzern, 4 Filialen

Mitarbeiter: 106

Anzahl Kundenberater: 49

Anzahl Mitarbeiter Research: 17

Schwerpunkte im AM: U.a. Aktien; Nebenwerte Schweiz, Infrastruktur; Schweiz und Europa

Anzahl Kunden: 6357

AUM: 10 Mrd. Fr.

Mindestanlage: KGK Fonds 250 000 Fr., InRoll* ab 1 Mio. Fr.

Anlagen: Asiatische Aktien, z.B. der börsengehandelte

Closed-End Fund Vietnam Enterprise Investments

(ISIN: KYG9361H1092)

Schweizer Nebenwerte wie Interroll, Kardex oder Bobst, die von Amazons Erfolg profitieren

Realwerte mit stabilen Cashflows und hohen Ausschüttungen wie InRoll mit Mindestanlage 250 000 Fr.

* Die InRoll AG wurde von Reichmuth gegründet.

► Familienunternehmen ein. Dabei hatte er eine andere Karriere geplant. Er studierte Jura und liess sich zum Anwalt ausbilden. Der Platz als Partner der Bank war für seinen älteren Bruder Peter Rahn vorgesehen. Da die Bank stark wuchs, wurde er als zweiter Partner aus der Familie ins Gremium berufen und haftet seither mit seinem gesamten Privatvermögen. Im Nachhinein eine gute Entscheidung. «In jedem der Partnermeetings gibt es rechtliche Fragen zu beantworten. Partnerschaften ohne Juristen sind heute schwierig», sagt Christian Rahn.

INDIVIDUELLE BETREUUNG

Bei Rahn + Bodmer ist man auf dem Boden geblieben - und in Zürich. Allein aus dieser Stadt werden für die Kundschaft rund zwölf Milliarden Franken verwaltet. «Weil wir mit unserem privaten Vermögen unbeschränkt haften, fahren wir ein konservativeres Businessmodell», sagt Christian Rahn. Das gilt für sämtliche echten Privatbankiers. Statt bei der Kreditvergabe, dem Investment Banking oder Handelsabwicklungen hohe Risiken einzugehen, fokussiert man sich auf die mit wesentlich weniger Risiken behaftete Verwaltung von

Vermögen. Wie alle anderen Privatbankiers setzen auch die Zürcher auf massgeschneiderte Lösungen. «Wir haben nicht fünf Kästen, für die sich die Kundschaft entscheiden kann. Jeder wird individuell betreut. Aus vielen Kundschaftsbeziehungen sind Freundschaften geworden», sagt Rahn, der als Partner selber als Kundenbetreuer tätig ist.

Stark ist das Know-how bei Schweizer Aktien. Der Anteil in den Kundendepots ist überdurchschnittlich hoch. Zu wenig

diversifiziert sieht man sich dennoch nicht. Da der überwiegende Teil der börsenkotierten Schweizer Unternehmen vom Exportgeschäft lebt, hole sich ein Anleger, der auf Schweizer Titel setzt, laut Rahn «ganz automatisch Internationalität ins Depot». Besonders gut gefallen kleinere Werte. «Viele haben Familien- oder Ankeraktionäre, die dafür sorgen, dass nicht kurzfristig gedacht wird. Das gefällt uns», so Rahn. Ausserdem sei bei kleineren Firmen eine zehnpromtente Umsatzsteige-



Reichmuth & Co
Remy Reichmuth,
unbeschränkt haftender
Gesellschafter.

„Weil wir mit dem privaten Vermögen haften, fahren wir ein konservativeres Businessmodell.“



Baumann & Cie
 Matthias Preiswerk,
 unbeschränkt haftender
 Teilhaber.

rung viel einfacher zu bewerkstelligen als bei Blue Chips wie Nestlé.

Anders als viele Konkurrenten bringt Rahn + Bodmer keine eigenen Produkte auf den Markt. «Wir wollen auch uns selbst gegenüber unabhängig bleiben. Wir verzichten gerne auf diesen zusätzlichen Ertrag. Die Kundschaft schätzt das», sagt Christian Rahn.

LETZTER VERTRETER AUS GENÈVE

Nachdem er den Verkauf der französischen Kolonie Louisiana an die USA ausgehandelt hatte, wurde der Genfer Albert Gallatin Finanzminister der Vereinigten Staaten. George Prevost, dessen Vater ein aus Genf stammender Oberstleutnant der britischen Armee war, wurde Generalgouverneur Kanadas. Genfer Privatbankiers hat man schon seit je viel Vertrauen entgegengebracht. Doch trotz der langen Tradition sind die persönlich haftenden Bankiers auch in Genf nahezu verschwunden. Heute gibt es nur noch Bordier & Cie, die sich als echte Privatbank bezeichnen kann.

Bordier wurde vor 174 Jahren gegründet und ist damit die zweitälteste echte Privatbank der Schweiz. Das Stereotyp des konservativen, etwas verstaubten Instituts passt keineswegs. Bordier ist global unterwegs. «Wir sind eine internationale Gruppe mit drei Banken, einer in der Schweiz, einer auf den Turks- und Caicosinseln in der Karibik und einer in Singapur», sagt Managing Partner Michel Juvet. Ausserdem gibt es in der Gruppe zwei Vermö-

gensverwaltungs-gesellschaften in Paris und London sowie eine Vermögensberatung in Montevideo. Ein Drittel der verwalteten Vermögen stammt aus der Schweiz, der Rest von überall auf der Welt. In Zürich werden vorwiegend osteuropäische Kunden betreut. Insgesamt werden 12,5 Milliarden Franken verwaltet, 51 Prozent in Form von Mandaten. Eine Mindestanlage gibt es nicht. Der durchschnittliche Kunde bringt ein Vermögen von drei bis fünf Millionen Franken mit. «In den kommenden Jahren geht es in Richtung fünf bis zehn Millionen», sagt Juvet.

Die Kunden versucht man nicht zuletzt mit Leistung zu beeindrucken. «100 Prozent der Performance gehen auf die richtige Auswahl der Aktien zurück», betont Juvet. In den vergangenen vier Jahren hat man bei Bordier eine Methode entwickelt, um die rund 20 vielversprechendsten Aktien - die Core Holdings - zu selektieren. Diese zeichnen sich durch starke Bilanzen, schwer zu ersetzende Produkte, Widerstandsfähigkeit, hohe Transparenz und attraktive Einstiegskurse aus.

Gemeinsam mit der Banque Paris Bertrand Sturdza sowie Reyl & Cie gründete Bordier die Gesellschaft Hermance Capital Partners. Bis anhin wurden von ihr zwei Fonds kreiert. 2019 soll ein Global Private Equity Fund mit einem Volumen von 100 Millionen Dollar folgen.

Derzeit sieht Michel Juvet ein starkes Momentum in Erdölinvestments. Doch ▶

Baumann & Cie

- Gründungsjahr:** 1920
- Generation:** Gehört der aktiven Generation
- Sitz:** Basel, 2 Filialen
- Mitarbeiter:** 60
- Anzahl Kundenberater:** 14
- Anzahl Mitarbeiter Research:** 5
- Schwerpunkte im AM:** Einfach verständliche, nachvollziehbare, pointierte Anlagen
- Anzahl Kunden:** 1400 AUM: K.A.
- Mindestanlage:** Keine; **ImmoVision I:** 500 000 Fr., **ImmoVision II:** 50 000 Fr.
- Anlagen:** Für Bankkunden die AVAG, die Kommanditärin der Bank. Sie ist am Gesamtergebnis der Bank beteiligt; Edelweiss-Excellence-Zertifikat* - Beteiligung an Schweizer KMUs
- ImmoVision II - Schweizer Wohnimmos für qualifizierte Anleger, Mindestanlage 50 000 Fr.**

* Investments des Edelweiss-Excellence-Zertifikats in Schweizer Small/Mid Caps werden von Baumann getätigt. ImmoVision I und II sind hauseigene Produkte.

► er sieht das Ende der Hausse kommen. Beim weiteren Blick in die Zukunft verdüstern sich die Prognosen aus Genf. Mitte des kommenden Jahres sei es an der Zeit, das Portfolio abzusichern. Denn geht es nach Juvet, steht 2020 eine neue Krise bevor. Diese werde durch eine Rezession in den USA und die hohen Schulden ausgelöst. Da die Märkte solche Ereignisse gewöhnlich ein halbes Jahr vorwegnehmen, sei es Mitte 2019 an der Zeit, verstärkt in sehr defensive Anlagen wie zehnjährige US-Treasuries oder Gold zu investieren. «Man muss vorausblicken und bereit sein, wenn der Markt dreht», mahnt Juvet.

FÜR DEN NAMEN GEKÄMPFT

Mehr als zwei Jahre hat Matthias Preiswerk für den Namen seiner Bank gekämpft. Da sich der letzte Vertreter der Familie Baumann 2013 als Teilhaber zurückzog, hätte Baumann & Cie wie schon zweimal in ihrer bald 100-jährigen Geschichte den Namen ändern müssen. Um das zu vermeiden, brachte Preiswerk eine parlamentarische Initiative ein, der vor eineinhalb Jahren stattgegeben wurde. Seither müssen nicht nur persönlich haftende Privatbankiers, sondern alle Personengesellschaften in der Schweiz den Geschäftsführer nicht mehr im Firmennamen führen. «Damit wird die Bank nicht mehr anders heissen als Baumann & Cie», freut sich Preiswerk.

Seit 16 Jahren ist Preiswerk Teilhaber und haftet mit seinem Privatvermögen. «Man muss schon unternehmerisch unterwegs sein», sagt er. Immer weniger wollen das und sind auch nicht bereit, das Risiko zu tragen. Auch Baumann hatte Geschäfte in den USA und sah sich plötzlich unberechenbaren Risiken gegenüber. Wegen der Haftung sei es ganz wesentlich, auch Nein sagen zu können und gewisse Geschäfte einfach nicht zu machen.

Preiswerk sieht sich und seine 60 Mitarbeitenden in einer wachsenden Nische positioniert. Da sich die Finanzbranche industrialisiere und generalisiere, sei eine persönliche, massgeschneiderte Betreuung besonders gefragt. Eine Mindestanlage gibt es nicht. Denn auch ein 30-jähriger Anwalt mit wenig Kapital kann sich mittel- bis langfristig zu einem interessanten



E. Gutzwiller & Cie Peter Handschin, unbeschränkt haftender Partner.

E. Gutzwiller & Cie

Gründungsdatum: 1886

Generations: 4.

Sitz: Basel, Filialen in Genf und Zürich

Mitarbeiter: 85

Anzahl Kundenberater: 25-30

Anzahl Mitarbeiter Research: 4

Schwerpunkte im AM:

Unternehmerisch geführte Anlagen

Anzahl Kunden: K.A.

AUM: K.A.

Mindestanlage: Keine; mittelfristige Zielgrösse: 500 000 Fr.

Anlagen: Nesilö: «Der neue CEO macht alles richtig - eine überzeugende Unternehmerfigur»

LVMH: «Die Firma überzeugt aufgrund der Risikostreuung. Die Übernahme von Rimowa wird ein riesiger Erfolg»

Berkshire Hathaway: «Starkes unternehmerisches Denken. Nachfolgeproblem wird überschätzt»

Kunden entwickeln. Die Klientel kann sich gleich an der Bank beteiligen, genau genommen an der Kommanditärin AVAG Anlage und Verwaltungs AG. Sie partizipiert am Gesamtergebnis der Bank. Das ergibt sich aus dem Kerngeschäft der Vermögensverwaltung, dem Ergebnis der Trafina Privatbank, zwei Immobilienunternehmen und einer Beteiligungsgesellschaft, die beispiels-

weise Anteile an Start-ups hält. Jährlich wird eine Dividende ausgeschüttet. Zuletzt lag sie bei 3,2 Prozent.

Basel ist die einzige Stadt mit zwei echten Privatbanken. 900 Meter von Baumann & Cie residiert die 1886 gegründete Gutzwiller & Cie. Bereits bald 30 Jahre sitzen dort die vier persönlich haftenden Teilhaber Peter Handschin, Stéphane Gutzwiller, François Gutzwiller und Lorenz Habsburg-Lothringen, wie auch in Anwaltskanzleien üblich, im selben Büro. «Wir führen diese Bank als vier Freunde», sagt Handschin. Er kam von aussen. Im Jahr 1990 wechselte er von Sarasin zu Gutzwiller. Jetzt bereitet man sich auf seine Pensionierung vor. In seine Fussstapfen wird wohl Amedeo Habsburg-Lothringen, der Sohn von Lorenz, steigen. Der 32-jährige dürfte in zwei Jahren zum persönlich haftenden Teilhaber gekürt werden - vorausgesetzt, er wird nicht König. Er befindet sich auf Platz sechs der belgischen Thronfolge.

Bei Gutzwiller sieht man sich als Familienvermögensverwaltungsbank. Ob dabei wie im Falle der echten Privatbankiers eine Personengesellschaft oder eine Aktiengesellschaft dahintersteht, ist für Peter Handschin egal. «Wichtig ist, dass eine unternehmerisch denkende Familie hinter den Geschäften steht.»

LEICHTFERTIGKEIT VERLOREN

Durch die Regulierung sind die Geschäfte für Handschin und seine Kollegen einfacher geworden. «Heute ist man für alles verantwortlich. Die Compliance ist riesengross geworden. Die Leichtfertigkeit ist verloren gegangen. Aber man muss es als Herausforderung nehmen, nicht als Last», so Handschin. Noch ist die Internationalität der Kundschaft gross. Da sich durch die Regulierungen die Anforderungen für jedes Land erhöhen, wird man sich auf weniger Nationen konzentrieren. Auch hat man sich bei Gutzwiller auf massgeschneiderte Vermögensverwaltung fokussiert. «Kunden wollen nicht in einen Topf geworfen werden, das ist unsere grosse Chance», sagt Handschin.

Das Geld der Kunden investiert man bevorzugt in Unternehmen, die wie die Bank selbst von Familien geprägt sind.

„Kunden wollen nicht in einen Topf geworfen werden, das ist unsere grosse Chance.“

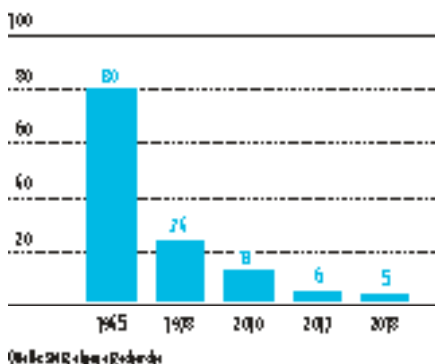
Firmen mit identifizierbaren Aktionären seien gesünder geführt. Langfristig wirke sich das positiv auf den Aktienkurs aus.

DIE GEBURT MITERLEBT

Kennen manche Privatbankiers die Gründer ihrer Institute nur von alten Ölgemälden, hat die Führungsriege von Reichmuth & Co die Geburtsstunde der jüngsten Schweizer Privatbank hautnah miterlebt.

1996 löste sich Karl Reichmuth von der Luzerner Kantonalbank und gründete mit 56 Jahren - in einem Alter also, in dem sich andere bereits auf den Ruhestand vorbereiten - die eigene Privatbank. Karls ältester Sohn Christof Reichmuth (50)

Exodus Anzahl Privatbanken in der Schweiz



dukte der Reichmuths durch einen direkten Zugriff auf Realwerte und möglichst stabile, berechenbare Cashflows aus. Konkrete Beispiele sind Beteiligungen an Wasserkraftwerken oder der Kauf von Lokomotiven. Der Preis, den man dafür zahlt, ist eine eingeschränkte Liquidität. Im Frühjahr 2019 wird ein weiterer Infrastrukturfonds aufgelegt. Die minimale Anlage summe liegt bei einer Million Franken.

Ebenso an realen Werten orientiert ist die von den Reichmuths gegründete In-Roll, über die man sich an Güterwagen beteiligen kann. Mehr als 300 Millionen Franken sind in rund 3000 Güterwagen investiert. Diese werden langfristig ver-

ANZEIGE

**Echte Leader
rechnen.**

Tradieren Sie mit dem Leader.

Geniessen Sie exklusive Services.

swissquote.com/leader



stiess von der Credit Suisse dazu. Zu fünf legte man los. Heute beschäftigen die Reichmuths am Hauptsitz Luzern und den Standorten Zürich und St. Gallen mehr als 100 Mitarbeiter.

In den letzten Jahren hat Unternehmensgründer Karl die Führung nach und nach aus der Hand gegeben. 2015 trat er als Präsident des Verwaltungsrates zurück. Anfang des Jahres hat der mit 42 Jahren jüngste Sohn Remy Reichmuth die Rolle des persönlich haftenden Gesellschafters von seinem Vater übernommen. «Den Schritt habe ich mit meiner Frau besprochen. Sie trägt die Verantwortung indirekt mit», sagt Reichmuth. Und diese ist inzwischen beträchtlich.

Rund 6000 Kunden haben den Reichmuths Anlagen in der Höhe von rund zehn Milliarden Franken anvertraut. Viele von ihnen kommen aus dem Vorsorgebereich. In den 1990er Jahren war man als Mitgründer der PensExpert dabei. In den Augen der Reichmuths gibt es dort Lösungen gegen den Einheitsbrei in der Vorsorge. Neue Angebote, etwas abseits des Alltäglichen, sind für die Luzerner Privatbankiers typisch. «Wir bringen immer wieder mal Innovationen», sagt Remy Reichmuth. Dazu zählt ein zwölf Jahre laufender, geschlossener Infrastrukturfonds. Seit 2015 wurden vor allem von Pensionskassen 250 Millionen in das Produkt investiert. Dieser Fonds zeichnet sich wie alle Infrastrukturpro-

miertet, was verlässliche, stabile Cashflows bringt. Die Mindestanlage liegt bei 250 000 Franken. Das Kapital ist so zwar langfristig gebunden, dafür wird man, gemessen am aktuellen Zinsniveau, fürstlich entlohnt. Jährlich werden rund sieben Prozent ausgeschüttet. Den operativen Betrieb überlässt man einem Profi. Da sich Reichmuth im Unterschied zu den grossen Spielern auf sogenannte «Brownfield-Projekte» fokussiert, ist das Rendite-Risiko-Profil tiefer. «Greenfield-Projekte», etwa ein Tunnelbau, haben die Aussicht auf höhere Renditen, bringen aber auch deutlich grössere Risiken mit sich. Und bei den letzten echten Privatbankiers hat man die Risiken - anders als bei Wegelin - im Griff. ■