Wirtschaft

32 Airbus-Jets

für Mittelstreckenflüge will die Hongkonger Fluggesellschaft **Cathay Pacific** beim Flugzeughersteller Airbus bestellen. Dabei handelt es sich um die Langversion A321neo. Beide Seiten haben einen entsprechenden Vorvertrag geschlossen. *(sda)*

Aktien Top

Spice Private Eq.	29.4	+8.69%
Lindt & Spr.	66 410	+3.36%
Cicor Techn. N	53.9	+3.06%

Aktien Flop

Myriad Group N	0.76	-5%
Perrot Duval I	72.25	-4.93%
Schweizer NB N	2 829	-4.88%

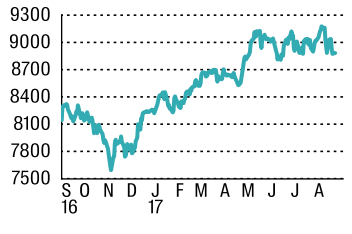
Devisen und Gold

Dollar in Franken	0.9631	-0.19%
Euro in Franken	1.1378	+0.27%
Gold in Fr. pro kg	39 842	+0.09%

Zinssätze in %

Geldmarkt	18.08.	Vortag
Fr.-Libor 3 Mt.	-0.7258	-0.7254
Fr.-Libor 6 Mt.	-0.651	-0.6506

SMI +0.11% 8 883.78



Ohne Gewähr. Quelle: vwd group 22082017

Fiat Chrysler weckt Kaufgelüste **in China.**

Fiat-Chrysler-Chef **Sergio Marchionne** sieht sich mit Kaufinteressenten aus China konfrontiert. Im Visier haben sie vor allem das SUV-Geschäft. **11**

Wechsel zur Wahrung der Werte

Reichmuth Diesen Monat hat Werner Krüsi die Leitung der Niederlassung von Privatbankier Reichmuth in St. Gallen übernommen. Der ehemalige Wegelin- und Notenstein-Banker über seinen Wechsel und seine Absichten am neuen Arbeitsort.

Interview: Thomas Griesser Kym

Werner Krüsi, Sie haben 25 Jahre für Wegelin gearbeitet, aber nur relativ kurze 5 Jahre für deren Nachfolgerin Notenstein. Warum nun der Sprung zu Reichmuth & Co.?
Es ist weniger ein Sprung. Vielmehr kann ich mit dem Wechsel Kontinuität wahren, indem ich meinen Werten in der Vermögensverwaltung treu bleibe.

Die da sind?
Als Partner bei Reichmuth steht das unternehmerische Element im Vordergrund. Die Bank ist familiengeführt, unabhängig und geht verantwortungsbewusst um mit den Kunden und ihrer Anlagestrategie. Die Kundenverantwortlichen denken und handeln unternehmerisch und in hohem Mass eigenverantwortlich.

Notenstein kommt bei den Kundengeldern nicht vom Fleck, hat sich einem Sparprogramm verschrieben und wird stärker in die Muttergesellschaft Raiffeisen integriert. Also ist Ihnen dort das Korsett zu eng geworden?
Ich habe bei Wegelin und Notenstein 30 gute Jahre gehabt und habe den Umgang mit den Menschen dort sehr geschätzt. Aber Notenstein hat sich verändert und ist heute eine andere Bank.

Nicht nur Sie haben sich bei Notenstein nicht mehr wohl gefühlt. Seit dem Start von Reichmuth Anfang Jahr in St. Gallen haben sechs weitere Kundenberater von Notenstein hierher gewechselt. Warum diese Wechselflut?
Ich kann ja per se nur für mich sprechen, aber ich denke, auch meine Kollegen schätzen die Kultur und Werte dieses unabhängigen und inhabergeführten Familienunternehmens. Alle haben sich aus eigenem Interesse bei Reichmuth beworben.

Erachten Sie es denn als Vorteil, dass sich das Team so gut kennt, oder hätte ihm auch frisches Blut gutgetan?
Es ist hilfreich, dass sich das Team kennt und gut funktioniert. Wichtig sind aber in erster Linie motivierte Köpfe, die unsere Werte teilen und hier verwurzelt sind. Diesen kulturellen Kitt spüren unsere Kunden.

Im Private Banking ist es üblich, dass Kundenberater zumindest einen Teil ihrer Mandate und damit Kundenvermögen zum neuen Arbeitgeber mitzügeln. Inwieweit profitiert hier Reichmuth?
Zahlen möchte ich keine nennen. Aber natürlich haben wir dank unserer Vergangenheit bereits ein starkes Netzwerk, das aus sehr langen und tiefen Beziehungen besteht.

«Diesen kulturellen Kitt spüren unsere Kunden»: Werner Krüsi bei Reichmuth in St. Gallen. Bild: Michel Canonica

Wie hat sich Reichmuth in St. Gallen seit dem Start generell entwickelt?
Wir liegen mit dem Aufbau in der Ostschweiz auf Kurs. Wir haben keine Verkaufsziele. Stimmen müssen die Richtung im Sinne einer positiven Geschäftsentwicklung und die Qualität. Das ist wichtiger als Quantität. Wir wollen zufriedene Kunden, dann wachsen wir hier automatisch.

Aber irgendwann müssen Sie auch die Gewinnschwelle erreichen.
Das ist klar. Wir haben aber kein Datum als Vorgabe erhalten. Solange die Richtung stimmt, können wir uns auf unser tägliches Handwerk konzentrieren.

Reichmuth bietet neben Vermögensverwaltung auch Vorsorgeplanung und Philantrophie-Dienstleistungen. Was läuft gut, was weniger?
Der Zuspruch in der privaten Vermögensverwaltung ist erfreulich. Aber auch die Finanz- und Vorsorgeberatung erfreut sich steigender Nachfrage. Wegen der Verunsicherung um die Zukunft der zweiten Säule wollen viele Unternehmer die Vorsorge wieder selber in die Hand nehmen. Das Geschäft mit der Philantrophie ist eine kleine Nische.

Wie viel Vermögen sollte man mitbringen, um Kunde von Reichmuth zu werden?
Es gibt kein Minimum. Entscheidend ist das Potenzial des Kunden. Wir müssen also nach vorne schauen, wohin sich ein potenzieller Kunde und sein Vermögen entwickeln könnte. Aber ein gewisses Volumen sollte man schon haben, damit es sinnvoll ist, zum Beispiel in Aktien zu investieren.

Reichmuth hat auch Ostschweizer Kunden, die bisher von den Niederlassungen in Luzern oder Zürich betreut wurden. Wechseln die jetzt alle nach St. Gallen?
Auch hier handeln wir unternehmerisch. Der Kunde entscheidet, ob er seinem Berater treu bleiben oder geografisch näher an seinem Wohnort betreut werden möchte. Private Banking ist ja auch ein Personengeschäft. Neukunden aus der Ostschweiz werden von uns in St. Gallen betreut.

Reichmuth hat als Kunden in erster Linie vermögende Privatpersonen, Familien, Unternehmer und Topkader im Auge. Von diesen dürfte es in der Ostschweiz weniger geben als in Zürich oder in der Innerschweiz.
Dafür gibt es in Zürich aber auch mehr Anbieter in der Vermögensverwaltung. Hier in St. Gallen sind wir die einzigen Privatbankiers, wo die Gesellschafter unbeschränkt mit ihrem eigenen Kapital für das Vermögen ihrer Kunden haften. Für unsere gegenwärtige Grösse gibt es hier ein genügend grosses Potenzial.

Persönliche Kontakte und Vertrauen sind das A und O im Private Banking. Welche Rolle kommt da der Digitalisierung zu?

> «Wichtig sind motivierte Köpfe, die unsere Werte teilen.»

Sie hilft uns, im Hintergrund Prozesse zu optimieren, und unsere Kundenverantwortlichen können flexibler und schneller kommunizieren. Vermögensverwaltung ist etwas sehr Persönliches, deshalb bleibt auch die persönliche Beratung wichtig. Zuhören und Empathie sind Eigenschaften, die ein Roboter nicht hat.

Sie waren in Ihrer letzten Funktion bei Wegelin bis zu deren Untergang beschränkt haftender Teilhaber. Ist vom Steuerstreit der Bank mit den USA etwas an Ihnen hängen geblieben?
Nein, das ist an mir vorbeigegangen. Ich war nicht ins Geschäft mit US-Kunden involviert. Das Einzige, was ich getan habe: Ich bin während der Auseinandersetzungen der Bank mit der US-Justiz während ein paar Jahren nicht in die USA gereist. So wie die meisten Schweizer Bankangestellten. Das war aber eine reine Vorsichtsmassnahme.

Von Wegelin über Notenstein zu Reichmuth

Privatbankiers Anfang Jahr hat Privatbankiers Reichmuth & Co. an der Schmiedgasse in St. Gallen eine Niederlassung eröffnet. Basis dazu bildete die Übernahme der Sirius Wealth Management im Rahmen einer Nachfolgeregelung. Diesen Monat hat Werner Krüsi die Leitung der St. Galler Reichmuth-Niederlassung von Sirius-Gründer Ernst Eisenhut, der in Bälde in den Ruhestand tritt, aber als Konsulent der Bank erhalten bleibt, übernommen.

Krüsi (57) arbeitete 25 Jahre für Wegelin & Co, zuletzt als beschränkt haftender Teilhaber und stellvertretender Leiter Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Als Wegelin Anfang 2012 am Steuerstreit mit den USA zerbrach, wechselte Krüsi zur neuen Raiffeisen-Tochter Notenstein Privatbank, die Wegelins Nicht-US-Geschäft aufnahm. Bei Notenstein leitet Krüsi die Region Ostschweiz. Seit Anfang Jahr hat ein halbes Dutzend weitere Kundenberater Notensteins, die zuvor alle auch bei Wegelin arbeiteten, zu Reichmuth gewechselt. Die Gruppe mit Sitz in Luzern verwaltet Vermögen von über 8 Milliarden Franken. Krüsi wohnt in Speicher und fährt mit der Appenzeller Bahn zur Arbeit. *(T. G.)*