

«Persönlicher Kontakt und Digitalisierung müssen sich nicht ausschliessen»

Die Privatbank Baumann & Cie agiert am Schnittpunkt von Tradition und Innovation. Wie ein solcher Spagat gelingen kann und welchen Nutzen die Kundinnen und Kunden daraus ziehen, wollte «Fokus» genauer wissen.

Interview mit Daniel Burkhardt, Teilhaber bei Baumann & Cie, Banquiers

Daniel Burkhardt, das Modell der inhabergeführten Privatbank ist in der Schweiz heutzutage eher selten anzutreffen. Wofür steht Ihr Finanzinstitut?

Wir heben uns primär durch Kundennähe sowie verantwortungsbewusstes Handeln ab. Damit steht Baumann & Cie für Werte ein, die in der heutigen Finanzwelt selten vorkommen – und damit umso wichtiger geworden sind. Wir sind zwei operativ tätige Teilhaber, die nicht nur mit ihrem eigenen Namen für das Unternehmen einstehen, sondern auch persönlich haftbar sind. Dementsprechend verfügen wir über eine sehr persönliche Optik auf unsere Rolle sowie unsere Verantwortung gegenüber unserer Kundschaft und Mitarbeitenden. Gleichzeitig spielen wir auch eine operative Rolle und verantworten jeweils individuelle Fachbereiche. Dadurch bleiben wir Teil des Tagesgeschäfts und sind stets am Puls des Unternehmens und der Märkte. Die Summe all dieser Faktoren führt dazu, dass wir über einen breiten Denk-Horizont verfügen: Wir planen nicht in Kalenderjahren. Vielmehr fragen wir uns stets, wie wir unsere Bank langfristig weiterentwickeln und damit unsere Teams sowie unsere Kundinnen und unsere Kunden nachhaltig erfolgreich machen können. Schliesslich wollen wir unser Unternehmen irgendwann in erstklassigem Zustand an die nächste Generation weiterreichen.

Wird die Geschäftsleitung familienintern weitergegeben?

Das kann durchaus zutreffen, ist aber keineswegs zwingend. Wir wollen niemanden verpflichten, sondern die Nachfolge an Menschen weitergeben, die das möchten und dafür auch geeignet sind. So halten wir uns die Möglichkeit offen, kompetente Leute langfristig aufzubauen und auf diese Verantwortung vorzubereiten. Nur dann ist die Nachfolgeregelung wirklich nachhaltig.

Mit dem Begriff «nachhaltig» sprechen Sie ein äusserst beliebtes Schlagwort in der Finanzwelt an: Nachhaltige Investitionen liegen aktuell im Trend.

Das ist korrekt, obschon es enorm wichtig ist, Fälle von «Greenwashing» zu erkennen und auszuschliessen. Wir gehen darum bei unserer Aktienselektion sehr penibel vor und machen uns generell viele Gedanken zu diesem Thema. Wir möchten für unsere Anlagen ausschliesslich Unternehmen herausfiltern, die nachweislich nachhaltige Konzepte verfolgen. Gleichzeitig sollte sich «Nachhaltigkeit» nicht nur auf ein Portfolio beziehen, sondern muss auch im eigenen Unternehmen fest verankert sein. Für uns von Baumann & Cie bedeutet dies etwa, dass wir unsere Mitarbeitenden gezielt fördern und weiterentwickeln. Ebenfalls eine zentrale Rolle spielt die transparente und direkte Kommunikation mit unseren Kundinnen und Kunden.

Worauf achten Sie dabei?

Als Privatbank begleiten wir unsere Kundschaft partnerschaftlich, persönlich und individuell in allen finanziellen Angelegenheiten über Generationen. Schliesslich handelt es sich bei unseren Finanzdienstleistungen um ein Vertrauensgeschäft. Das Gespür für die individuellen Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden ist uns darum äusserst wichtig – und das kann man nur kultivieren, wenn man sich Zeit nimmt und wirklich zuhört, was wir gerne tun. Dieser «persönliche Draht» bedeutet aber nicht, dass wir uns aktuellen Entwicklungen wie etwa der Digitalisierung verschliessen.

Wie setzen Sie die Digitalisierung denn konkret um?

Es ist eine Tatsache, dass man in unserer Branche nicht um die digitale Transformation herumkommt. Das ist auch gut so, denn diese Entwicklung bietet enorme Potenziale, wenn die Ressourcen sinnvoll und zielführend eingesetzt werden. Für uns bedeutet dies einerseits, dass wir die Kompetenzen unserer Mitarbeitenden in diesem Segment weiter fördern, sowohl fachlich als auch kommunikativ. Andererseits wollen wir als Bank auch jüngeren Generationen entgegenkommen, die vermehrt digitale Dienstleistungen und Produkte nachfragen. Ein Sinnbild für unser Haus sind Kundenbeziehungen, die teilweise über drei Generationen hinweg reichen. Darauf sind wir sehr stolz. Es bedeutet aber auch, dass wir uns kontinuierlich weiterentwickeln müssen, um mit unseren Kundinnen und Kunden mitwachsen zu können. So stellen wir unseren Mitarbeitenden qualitativ hochwertige und den Bedürfnissen entsprechende Instrumente zur Verfügung. Moderne Technologien und Infrastrukturen sind dabei unerlässlich. Für uns schliessen sich Digitalisierung und persönlicher Kontakt darum keineswegs aus.

Noch immer sorgt Covid-19 für Unsicherheit und die Märkte verhalten sich volatil. Was kommt auf Anlegerinnen und Anleger Ihres Erachtens in den nächsten Monaten zu?

Der zumindest in den USA und in Europa doch dramatische Anstieg der Inflation wird nach wie vor von vielen führenden Fachleuten als nur vorübergehend eingestuft. Angesichts des stärksten Lohnwachstums

in den USA seit Anfang der 1980er-Jahre, deutlicher Hinweise anhaltend höherer Energiepreise sowie der Effekte des Anstiegs der Immobilienpreise auf die Mieten, ist diese These allerdings anzuzweifeln. Mittelfristig kann man zwar tatsächlich von einer langsamen Normalisierung der Angebotsituation ausgehen. Die vergangenen Jahre und Monate haben aber bei den Unternehmen deutliche Spuren hinterlassen: Es ist ein klares Umdenken zu spüren, wenn es um Abhängigkeiten jeglicher Art geht. So werden aktuell vielerorts die Produktionsstandorte, die Lieferketten, das Auslagern von Arbeiten sowie die tiefe Lagerhaltung sehr kritisch hinterfragt. Es wird Anpassungen geben. Wir haben unser System mit «just in time» und dergleichen mehr als nur ausgereizt – und dies zum Nachteil von uns allen. In der Konsequenz wird dies aber viele Dinge des täglichen Lebens nachhaltig verteuern. Wir rechnen daher mit einer strukturell höheren Inflation als vor der Pandemie. Wenn mittelfristig die Wachstumsdynamik abnimmt, die Inflation strukturell höher ausfällt und das Ende der besten aller geldpolitischen Welten naht, wird der reale Kapitalerhalt und ein erfolgreiches Anlegen in den nächsten Jahren sehr viel anspruchsvoller werden. Umso wichtiger ist es, ein verlässlicher und kompetenter Partner an seiner Seite zu wissen.

Wie kann man sich den Mandatsablauf bei Baumann & Cie vorstellen?

Der Erstkontakt findet in den meisten Fällen über eine direkte Weiterempfehlung statt, was uns natürlich sehr freut. Gleichzeitig haben wir in den letzten

Monaten festgestellt, dass vermehrt Neukundinnen und Neukunden auch über digitale Kanäle zu uns finden. Diese Personen informieren sich online und vergleichen die Angebote – und gelangen letztlich zum Schluss, dass die Gesellschaftsform unserer Bank für Vertrauen, Sicherheit und Langfristigkeit steht. Nach der ersten Kontaktaufnahme lernt man sich persönlich kennen und nutzt diese Chance, um die Bedürfnisse und Vorstellungen der Kundin oder des Kunden zu eruieren. Das ist uns ein zentrales Anliegen, da wir nicht nur beraten, sondern Menschen vollumfänglich begleiten möchten. Die Vermögensverwaltung und Anlageberatung sind dabei unsere Kernkompetenzen. Finanzplanung, Vorsorge-, Erbschafts- und Nachfolge-, Finanzierungs-, Steuerberatung und Buchführung runden unsere Dienstleistungen in unserem Wissenshaus ab. Da kann es beispielsweise auch um Themen wie etwa das Aufsetzen eines Vorsorgeauftrages sowie die Vorsorgeplanung gehen. Mit unseren lösungsorientierten, unkomplizierten Dienstleistungen vereinfachen wir unserer Kundschaft das Leben und stehen ihr leidenschaftlich und engagiert bei der Verwirklichung ihrer Ziele beratend zur Seite.

Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden?

In den meisten Fällen handelt es sich um Privatpersonen, die in der Schweiz domiziliert sind und einen gewissen Anspruch an ihre finanzielle Beratung und Begleitung hegen. Dementsprechend suchen wir als Bank nach Menschen, die ebenfalls Wert auf eine langfristige Partnerschaft legen, bei der nachhaltige Dienstleistungen sowie lösungsorientierte Ansätze im Fokus stehen. Einer davon ist unsere bewährte Baumann-Strategie: Jegliche Empfehlungen, die wir aussprechen, setzen wir selber mit Überzeugung um. Dementsprechend handeln wir immer authentisch sowie nach bestem Wissen und Gewissen. Diese Vision schlägt sich konkret in Angeboten wie unseren einzigartigen Anlagen oder unserem nachhaltigen Baumann Portfolio Fonds nieder. Uns ist es zudem ein Anliegen, das Klischee der «Verstaubtheit», das Privatbanken manchmal noch anhaftet, aufzubrechen. Dies tun wir mit Offenheit, Agilität sowie einem Sinn für Innovation. Wie sehr dies geschätzt wird, sehen wir auch an der Tatsache, dass wir über einen Kreis aus Aktionärinnen und Aktionären verfügen, welche sich an der Kommanditärin von Baumann & Cie beteiligen können. Dieser setzt sich aus Kundinnen, Kunden und Mitarbeitenden zusammen.

Über Baumann & Cie

Die Bank ist als Kommanditgesellschaft konstituiert, wodurch die Komplementäre persönlich die volle Verantwortung für die Tätigkeiten der Bank tragen. Aus diesem Grund sieht sich die Bank in erster Linie ihrer Kundschaft sowie ihren Familien und Mitarbeitenden gegenüber verpflichtet. Baumann & Cie wendet traditionelles Bankier-Handwerk zeitgemäss an und betreibt Standorte in Basel, Zürich und Olten.

Weitere Informationen unter
www.baumann-banquiers.ch
+41 61 279 41 41

BAUMANN & CIE
BANQUIERS

