



1. Die Protagonisten der Baumann & Cie, Banquiers, von links: Kaspar Müller (Gesellschafter), Rolf Bühler (Teilhaber), Prof. Dr. Andreas Borer (Gesellschafter), Matthias C.E. Preiswerk, Daniel O.A. Rüedi und Urs Baumann (alle drei Teilhaber).

# MIT HAUS UND HOF

*Sittenerfall im Bankwesen? Die öffentliche Meinung ist gemacht. Aber wie stets: Sie pauschalisiert. Und nimmt dabei alle in Sippenhaft: die grosse und die kleine Bank, den Banker und den Bankier. Zu Unrecht.*

Banker und Bankier? Es ist nicht nur ein Buchstabe, dieses kleine «i», das den Unterschied ausmacht. Es ist die grundsätzliche Haltung. Aber welche?

Dafür drehen wir kurz das Rad zurück, in die Vergangenheit, in das letzte Jahrtausend, in die Fünfziger-, Sechziger-, Siebzigerjahre. Der Bankier von damals war eine Persönlichkeit mit umfassender Bildung und tiefem menschlichem und kulturellem Verstand. Ist heute eigentlich in der Bankenausbildung sowas vorgesehen?, fragen wir uns. Nie davon gehört. Den früheren Bankier konnte man sich dabei kaum jung vorstellen, weil seine Lebens- und Berufserfahrung zwingend einhergehen mussten mit seiner Aufgabe. Mit der Aufgabe nämlich, jedem individuellen Anspruch seiner Klienten nachzugehen und ihm gerecht zu werden. Und mit der Aufgabe, Geldströme zu vermitteln. Damit verdiente der Bankier sein Geld. Viel Geld, keine Frage, aber (in der grossen Regel) ehrbares und auch im philosophischen Sinne «verdientes».

Und heute? Alles anders. Alles schlechter? Das System – von der Gesellschaft der letzten rund 25 Jahre so erschaffen – lässt kaum Alternativen zu. Auch, weil aus einem rein zu vermittelnden Produkt ein zu verkaufendes geworden ist. Banken sind nicht mehr *nur* Mittel zum Zweck, sondern haben sich – weil die Nachfrage von der Gesellschaft eben da war – als eigenständiger Markt verselbstständigt. Mit allen damit verbundenen Gefahren und Risiken. Weil Kosten gespart und Gewinne maximiert werden wollen, immer. *Beratung* ist deshalb auch *Verkauf* geworden, und stets verbunden mit einer Marketingstrategie.

«Die Gefahr, die Krux liegt aber vor allem in den heutigen Provisionszielen bei den Grossbanken», meint dazu der Basler Bankier Matthias Preiswerk, der zusammen mit den drei Teilhabern Daniel O.A. Rüedi, Rolf Bühler und Urs Baumann die Geschicke der Privatbank Baumann & Cie leitet. «Als unabhängige Unternehmer, als Bankiers alter Schule quasi, sind wir aber in erster Linie unseren Kunden sowie unseren Familien und Mitarbeitern gegenüber verpflichtet. Als Komplementäre tragen wir dabei die volle Verantwortung für unser Tun und Lassen. Das heisst: Unsere Haftung beschränkt sich nicht, wie bei einer Aktiengesellschaft beispielsweise, auf das Gesellschaftskapital, sondern wir haften mit Haus und Hof für all unsere Entscheide. Es ist selbstverständlich, dass wir diese damit zu hundert Prozent vertreten. Auch darum beraten wir unsere Kunden immer umfassend, auf der Basis unserer Erfahrung, unseres Wissens und unserer Intentionen. Letzte sind der kreative Teil unseres unternehmerischen Handelns und motivieren uns dazu, aus Tradition auch neue Wege zu gehen.»

*BEST OF BASEL: Gerade auch bei einer individuellen Anlagestrategie?*

**Matthias C.E. Preiswerk:** Es gilt immer, wirklich immer, das Wohl des Kunden und Anlegers im Fokus zu haben und zu behalten. Nicht *unser* Erfolg oder eben gar Provisionsanreize sind das Ziel einer Beratung! Unser Erfolg ist lediglich die Konsequenz unseres verantwortungsvollen Handelns und die Konsequenz aus der Zufriedenheit unserer Kunden. Die persönlichen Ziele des Kunden, die aktuelle





2. Die Baumann & Cie-Teilhaber Matthias C.E. Preiswerk, Daniel O.A. Rüedi und Rolf Bühler gehen aus Tradition immer auch neue Wege.  
 3. Matthias C.E. Preiswerk: «Wir kommunizieren und sind offen, pointiert und unkompliziert.»

unabhängiger Vermögensverwalter, spezialisiert auf entwicklungsrelevante Sektoren in aufstrebenden Volkswirtschaften. Wir finanzieren Geschäftsmodelle, die auf eine Bevölkerung am unteren Ende der Einkommensskala ausgerichtet sind und damit wirtschaftliches Wachstum und gesellschaftlichen Fortschritt kreieren. Eine schöne Sache, für die wir uns mit grossem Anspruchsdanken an uns selbst engagieren.

Und dafür haben Sie auch kompetente Teilhaber und Mitarbeitende?

Auf jeden Fall. Und mit dem neuen Teilhaber Urs Baumann ist nun noch ein zusätzlicher KMU-Fachmann zu uns gestossen, der hervorragend vernetzt ist und über eine immense Erfahrung an der KMU-Front verfügt.

Letzte Frage, wie lernt man die Banquiers der Baumann & Cie, am schnellsten persönlich kennen?

(lacht). Das ist so einfach und unkompliziert, wie einen Coiffeur- oder Massagetermin zu vereinbaren. Einfach anrufen und die gewünschte Person verlangen. Wie gesagt, wir sind im Grunde nichts anderes als ein kundenorientiertes KMU.

Ein ganz besonderes Engagement scheint dasjenige bei der responsAbility Investments AG zu sein?

Ja, unsere Bank gehörte 2003 zu den Gründern und ist heute der grösste Einzelaktionär. Ich bin Mitglied des Verwaltungsrates, dem übrigens Kaspar Müller, Präsident der Stiftung Ethos und Gesellschafter bei Baumann & Cie, vorsitzt. responsAbility Investments AG ist ein weltweit führender,

www.baumann-banquiers.ch  
 Baumann & Cie, Banquiers  
 St. Jakobs-Str. 46, 4052 Basel  
 T 061 279 41 41

Baumann & Cie, Banquiers  
 Bellevueplatz 5, 8001 Zürich  
 T 044 563 64 65

und absehbare Lebenssituation und seine Risikobereitschaft müssen hingegen die Basis sein für eine seriöse, leicht verständliche und unkomplizierte Anlagepolitik, die wir in der Folge mit Disziplin und Konsequenz umsetzen.

sehr darüber, dass unser Kundenmix immer jünger wird. Ein gutes Zeichen. Und ebenso die Folge davon, dass man bei uns mit einem durchaus «normalen» Vermögen ebenso herzlich willkommen ist wie mit einem stattlichen.

Schwellenangst: ein grosses Thema bei Privatbanken, die sich, so das Image, oft Trutzburg-artig einmauern in teuren Gemächern und nur grossen Vermögen ihre schweren Tore öffnen?

Darüber hinaus unterscheiden Sie sich auch vom herkömmlichen Privatbankenmodell, das vor allem auf Erträge aus der Vermögensverwaltung setzt?

Ja (lachend), natürlich ist die Schwellenangst potenzieller Kunden ein grosses Thema. Aber dagegen kämpfen wir mit Überzeugung an. Mit einer kreativen Imagekampagne konnten wir unsere offene, pointierte und unkomplizierte Art erfolgreich kommunizieren.

Präzis. Bei uns kommt nur etwa eine Hälfte des Jahresergebnisses aus der Vermögensverwaltung, die andere Hälfte entfällt auf Beteiligungen. Wir beschäftigen uns bereits seit längerer Zeit mit Start-up-Finanzierungen und sitzen in verschiedenen Verwaltungsräten von KMUs. Dies mag für eine Privatbank ziemlich ungewöhnlich erscheinen, wir sehen jedoch ein Miteinander von Privatbank und KMU überhaupt nicht als Widerspruch. Im Gegenteil: Es setzt enorme Energien frei, in beidseitigem Interesse und zum beidseitigen Vorteil. Auch wir sehen uns als KMU, mit ähnlich gelagerten Aufgaben und Problemen.

Sind Sie, die Baumann Banquiers, vielleicht sogar ein bisschen die Anarchisten in der Welt der Privatbanken?

Könnte man sagen, tatsächlich und mit Augenzwinkern natürlich. Ein Tatbeweis: Wir freuen uns



3.