

Erfolgreicher Start der Privatbank Notenstein

Ende Januar wurde der Grossteil der Kunden und Mitarbeitenden von Wegelin & Co. in die Notenstein Privatbank AG transferiert, die von Raiffeisen zu 100% übernommen wurde. Dr. Adrian Künzi, CEO des neuen Bankhauses, zieht ein erstes Zwischenfazit und zeigt auf, welche Ziele er mit Notenstein erreichen möchte.



Interview mit Dr. Adrian Künzi
CEO Notenstein Privatbank AG

PRIVATE: Herr Dr. Künzi, Sie und Ihre Mitarbeitenden haben eine turbulente Zeit hinter sich. Wie haben Sie die Gründung der Notenstein Privatbank erlebt und wie war eine solche Transaktion überhaupt möglich?

Künzi: Die Transaktion hat allen Beteiligten grösste Einsatzbereitschaft abverlangt: In nur 18 Tagen wurde eine zweite Bankumgebung aufgebaut und das Nicht-US-Geschäft von Wegelin & Co. in die Notenstein Privatbank AG transferiert, die von Raiffeisen übernommen wurde. Eine solche Leistung war nur dank einem höchst professionellen Projektmanagement sowie einer enormen Leistungsbereitschaft und ausserordentlicher Loyalität der involvierten Mitarbeiter möglich. So konnten wir am 27. Januar mit unterbruchfreien Systemen, einem konsistenten Auftritt und einer motivierten Belegschaft starten.

PRIVATE: Die Notenstein Privatbank wurde von der Raiffeisen Schweiz

Genossenschaft übernommen. Wie wurde dies bei den Mitarbeitenden und Kunden aufgenommen?

Künzi: Das Vertrauen unserer Kundschaft ist unser höchstes Gut. Bis jetzt haben wir in Anbetracht der Situation sehr wenige Kunden verloren. Das zeigt, dass viele die Vorteile eines starken Partners erkannt haben. Raiffeisen mag auf den ersten Blick für manche eine überraschende Wahl gewesen sein, aber uns verbindet mehr als man denken könnte. Die Kundennähe und Präsenz vor Ort sind auch für unsere Muttergesellschaft Raiffeisen mit ihrem dichten Filialnetz zentral. Zudem ergänzen sich die Geschäftsfelder von Notenstein und Raiffeisen. Wir sehen hier durchaus grosse Chancen für gemeinsames Wachstum und gegenseitigen Know-how-Transfer. In der Kundenbetreuung und in der Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden stellen wir fest, dass wir uns an gleichen Werten orientieren. Und schliesslich haben beide Banken ihre Wurzeln in der Ostschweiz. Man kennt sich und spricht dieselbe Sprache.

PRIVATE: Wie gestaltet sich die Kooperation mit Raiffeisen konkret?

Künzi: Die Zusammenarbeit mit Raiffeisen hat sich in den ersten Monaten bewährt und ist geprägt von gegenseitigem Respekt und Vertrauen. Wir werden eigenständig bleiben und gleichzeitig von den Kooperationsmöglichkeiten profitieren können. Derzeit sind wir daran, diese Möglichkeiten genauer zu erfassen und zu priorisieren.

PRIVATE: Wie steht es wenige Monate nach der Gründung der Privatbank Notenstein um Ihr Bankhaus?

Künzi: Das grosse Vertrauen, das unsere Kunden uns entgegengebracht haben, ermutigt uns, den eingeschlagenen Weg mit aller Kraft fortzusetzen und uns weiterhin vollumfänglich für

ihre Bedürfnisse und Anliegen in der Vermögensverwaltung und -beratung einzusetzen. Es geht darum, für unsere Kunden das Vermögen zu erhalten und eine vernünftige Rendite zu erzielen. Gleichzeitig muss man beachten, dass sich im Schweizer Private Banking in den letzten Monaten vieles bewegt hat: Ein verändertes regulatorisches Umfeld, hoher Margendruck, hohe Wettbewerbsintensität – viele Banken sind nicht mehr profitabel. Nur wenige Institute verfügen über eine solche hervorragende Ausgangslage wie Notenstein heute.

PRIVATE: Worin bestehen die grössten Herausforderungen für Notenstein?

Künzi: Neben den bereits erwähnten gestiegenen Anforderungen im regulatorischen Bereich sind wir, wie jede Bank, mit einem unsicheren makroökonomischen Umfeld konfrontiert. Dabei denke ich insbesondere an das noch nicht gelöste Verschuldungsproblem in Europa und den USA, auch wenn es Anzeichen für eine Entspannung gibt. Den Grossteil dieser Faktoren können wir nicht beeinflussen. Deshalb müssen wir uns klar auf unsere Werttreiber fokussieren. Dabei ist nicht nur das neue Synergiepotenzial mit der Raiffeisen Gruppe von Vorteil, sondern auch unsere bewährten Stärken der unabhängigen Anlagepolitik und Produktentwicklung sowie unsere einzigartige Dichte von ausgezeichnet ausgebildeten Mitarbeitern, die mit viel Engagement und Leidenschaft das leben, was unsere Kunden erwarten.

PRIVATE: Wegelin & Co. war in 13 Schweizer Städten präsent. Notenstein hat sämtliche Niederlassungen übernommen. Werden Sie an diesen Standorten festhalten?

Künzi: Wie bereits erwähnt, ist uns die Nähe zu unseren Kunden ein grosses Anliegen. Wir werden deshalb an un-

serem Niederlassungsnetz in allen Sprachregionen der Schweiz festhalten und auch neue Standorte evaluieren. Die Überprüfung des Niederlassungsnetzes ist dabei Gegenstand eines ständigen betriebswirtschaftlichen Review-Prozesses.

PRIVATE: Der Grossteil der 700 Mitarbeitenden hat von Wegelin & Co. zu Notenstein gewechselt. Gab es Veränderungen in der Organisationsstruktur und im Dienstleistungsangebot?

Künzi: Neben der Änderung der Organisationsform von der Kommanditgesellschaft in eine Aktiengesellschaft haben wir das Organigramm so angepasst, dass es der Kundenzentriertheit gerecht wird: Der nach Regionen aufgeteilte Bereich «Privatkunden Schweiz» hat an Gewicht gewonnen. Unser Kerngeschäft ist unverändert die individuelle Vermögensverwaltung und Anlageberatung für private und institutionelle Kunden. Eine flache Hierarchie ermöglicht uns eine schlanke Führung und schnelle Entscheidungswege.

PRIVATE: Was wurde aus dem bisherigen Wegelin Asset Management?

Künzi: Unser Asset Management wird als 100%ige Tochtergesellschaft von Notenstein unter dem Namen «1741 Asset Management» geführt und gehört zu den führenden quantitativen Vermögensverwaltern der Schweiz. Neben Research und Kreation von innovativen Vermögensverwaltungsstrategien bilden quantitative, finanztheoretisch fundierte Anlagelösungen den Schwerpunkt des Asset Managements.

PRIVATE: Der beliebte Wegelin Anlagekommentar erscheint nicht mehr. Ist das «Notenstein Gespräch» die Nachfolgepublikation?

Künzi: Form und Inhalt unserer Publikation sind neu, doch der Anspruch ist mit dem Anlagekommentar vergleichbar: Das Notenstein Gespräch soll zum Nachdenken über die wesentlichen ökonomischen und gesellschaftlichen Trends anregen und mögliche Konsequenzen für den Anleger erörtern. Als Bankhaus mit einer langen Tradition in der Anlagepolitik und vielen Produktinnovationen suchen wir mit unseren eigenständigen Erkenntnissen und The-



Der Hauptsitz der Notenstein Privatbank AG in St. Gallen

Foto: Notenstein Privatbank

sen gerne den kontroversen, öffentlichen Meinungsaustausch. Für das erste Notenstein Gespräch konnten wir mit Prof. Dr. Aymo Brunetti einen ausgewiesenen Experten als Gesprächspartner gewinnen, der als ehemaliger Chefökonom des Bundesrat in Konjunkturfragen beraten hat.

PRIVATE: Wie werden Sie Notenstein im Markt positionieren?

Künzi: Unser erstes Ziel ist es, schweizweit zu den besten drei Privatbanken in der Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden zu zählen. Zu diesem Zweck wollen wir unsere Ressourcen noch konsequenter auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ausrichten und noch stärker zur «kundenzentrierten» Bank werden.

So werden wir zum Beispiel erheblich in den weiteren Ausbau unseres Investment Centers investieren. Die bewährte Anlagemethode wird beibehalten und gezielt weiterentwickelt. Wir sind eine junge Bank, weisen jedoch langjährige Erfahrung auf.

PRIVATE: Zum Schluss: Woher kommt der Name «Notenstein»?

Künzi: Der Name unseres Bankhauses stammt von einer Gesellschaft St. Galler Kaufleute, die Mitte des 15. Jahrhunderts gegründet wurde. Das ehemalige Gesellschaftshaus der Notensteiner ist Hauptsitz der neuen Bank. Das Gebäude «zum Nothveststein» gehört seit Jahrhunderten fest zum Stadtbild von St. Gallen.

info@notenstein.ch
www.nostenstein.ch