

ALTES GELD

Privatbankiers Bei fünf Schweizer Banken haften die Teilhaber noch mit ihrem Privatvermögen. Sie gehen die Dinge daher vorsichtiger und langfristiger an. Eine Anlagestrategie aus dem Jahr 1931 hat sich besonders bewährt.

von ERICH GERBL

Stéphane und François Gutzwiller E. Gutzwiller & Cie

Gründungsjahr: 1886

Generation: 4. und 5.

Anzahl unbeschränkt haftender Gesellschafter: 4
(François Gutzwiller, Stéphane Gutzwiller, François Boulte, Amedeo von Habsburg-Lothringen)

Firmensitz: Basel

Standorte Schweiz: Basel und Genf

Standorte Ausland: keine

Mitarbeiter: 70 (ohne Teilhaber und Lernende)

Anzahl Kundenberater: 19

Anzahl Mitarbeiter Research: 4

Schwerpunkte, Spezialitäten: Vermögensverwaltung für private Kunden

Anzahl Kunden: keine Angaben

Assets under Management (AUM): keine Angaben

Mindestanlage: Schweiz: 500 000 Fr. / Ausland: 1 Mio. Fr.

Anlagefavoriten

VAT: Als führendes Unternehmen für Vakuumventile in der Halbleiterindustrie profitiert VAT vom Trend zu komplexeren Chips, wachsender Fertigungstiefe und steigender Nachfrage nach präzisen, reinraumtauglichen Lösungen.
ISIN: CH0311864901

Salesforce: Mit einer starken Marktposition im Customer Relationship Management, einem Fokus auf künstlicher Intelligenz und stabilen Cloud-Umsät-

zen bietet Salesforce langfristige Wachstumschancen.

ISIN: US79466L3024

Novo Nordisk: Der Pharmakonzern ist weiterhin gut aufgestellt, um auch bei zunehmender Konkurrenz nachhaltig vom weltweit wachsenden Markt für Adipositas- und Diabetesbehandlungen zu profitieren.

ISIN: DK0062498333

Foto: Kostas Maros für BILANZ



TRADITION VERPFLICHTET
Stéphane (l.) und François Gutzwiller leiten
die vom Urgrossvater gegründete Bank.
Aggressive Strategien liegen ihnen fern.



An einem Frühlingstag im Jahr 1886 spazierte John Pemberton mit seinem selbst entwickelten Sirup zur Jacobs' Pharmacy in die Innenstadt von Atlanta. Die Apotheke mischte den Zuckersaft mit Sodawasser und verkaufte das Getränk als Coca-Cola. Im selben Jahr gründete Carl Gutzwiller in Basel eine Privatbank, die E. Gutzwiller & Cie. Coca-Cola hat heute 70 000 Mitarbeitende und ist eine der bekanntesten Marken der Welt, Gutzwiller beschäftigt keine 100 Menschen, ist weitgehend unbekannt und neben Basel nur noch in Genf vertreten. «Wir bringen das Beispiel gerne, es zeigt, wie konservativ wir unsere Geschäfte betreiben», sagt François Gutzwiller. Gemeinsam mit seinem Bruder Stéphane und zwei weiteren Teilhabern führt er die von seinem Urgrossvater gegründete Bank.

Die Gutzwillers gehören einer seltenen Spezies an. Bei lediglich fünf Schweizer Banken haften die Eigentümer noch solidarisch und unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen. In Zürich und Genf, den Hochburgen der Geldverwaltung, hat mit Rahn+Bodmer Co. und Bordier & Cie jeweils nur noch eine echte Privatbank ihren Hauptsitz. Reichmuth & Co ist ein junger Vertreter aus Luzern. In Basel zählt neben E. Gutzwiller & Cie die Privatbank Baumann & Cie zu dem kleinen Kreis. Um die

Unterscheidung von «normalen» Privatbanken zu machen, setzt sich zunehmend der Begriff «Privatbankiers» durch.

Doch was treibt sie an, wie unterscheiden sie sich von der Konkurrenz, und wie vermehren sie das Vermögen ihrer Kunden? Weil die echten Privatbankiers mit ihrem Privatvermögen haften, haben sie die Gefahren im Blick. «Von der Art her, wie wir Geschäfte aussuchen, sind wir risikoscheu», sagt Jay Bidermann (36). Der jüngste Privatbankier der Schweiz setzte vor gut zwei Jahren seine Unterschrift unter den 45-seitigen Gesellschaftsvertrag bei Rahn+Bodmer und haftet seither unbeschränkt. «Ab diesem Zeitpunkt konnten schlechte Entscheidungen dazu führen, dass meine Kinder ihr Zuhause verlieren. Das macht schon Eindruck», sagt Bidermann.

Bei den fünf echten Privatbanken hat man sich daher auf Vermögensverwaltung fokussiert, ein aus ihrer Sicht nicht besonders risikoreiches Geschäft. Die Gefahren schlummern eher im Investmentbanking oder in grösseren Firmenkrediten. Von den risikoscheuen Privatbankiers wird Geld meist nur selektiv in Form von Hypotheken oder Lombardkrediten an bestehende Kunden vergeben. «Wir sind bei der Kreditvergabe recht restriktiv», erklärt Evrard Bordier. Er repräsentiert bei Bordier die fünfte Generation. Im Vergleich zu den anderen vier echten Privatbanken sind die Genfer deutlich internationaler. Evrard Bordier hat die Niederlassung in Singapur aufgebaut und dort 15 Jahre gelebt. Von der Rechtsform sind die Privatbankiers überzeugt: «Hätte die Credit Suisse unsere rechtliche Struktur gehabt, hätte es das Debakel nicht gegeben.» Das Prinzip der unbegrenzten Haftung sei heute relevanter als je zuvor.

DER VERLOCKUNG WIDERSTANDEN

«Wir haben schon zu vielen sogenannten Geschäftsmöglichkeiten bewusst Nein gesagt, auch wenn sie verlockend klangen», verrät Daniel Rüedi, Partner bei Baumann & Cie. Man wirtschaftete anders, sei mehr Unternehmer und Patron als Manager. Rüedi ist bei der Basler Privatbank geschäftsführender Teilhaber. Damit ist er unter den Privatbankiers die grosse Ausnahme. Weil jeder der Teilhaber solidarisch mit seinem Privatvermögen haftet, werden die Entscheidungen bei allen anderen teilhabergeführten Privatbanken gemeinsam und einstimmig gefällt. Bei Gutzwiller sitzen die Partner zusam- ▶

Evrard Bordier

Bordier & Cie

SCMA

Gründungsjahr: 1844

Generation: 5.

Anzahl haftender Partner: 3

(Evrard Bordier, Grégoire Bordier, Christian Skaanild)

Firmensitz: Genf

Standorte Schweiz: Genf, Nyon, Bern, Zürich

Standorte Ausland: Paris, Brest, Rennes, London, Singapur, Montevideo, Turks- und Caicosinseln

Mitarbeiter: 325

Anzahl Kundenberater: 69

Anzahl Mitarbeiter Research: 11

Schwerpunkte, Spezialitäten: umfassendes und robustes Portfoliomanagement, um langfristig eine konsistente Performance zu erzielen

Anzahl Kunden: rund 7000

AUM: 19,3 Mrd. Fr. (Ende 2024)

Mindestanlage: massgeschneiderte Portfolios ab 1 bis 2 Mio. Fr.

Anlagefavoriten

Bei den festverzinslichen Wertpapieren ist Bordier seit 2020 fest von **Hybridanleihen aus dem Nicht-Finanzsektor** überzeugt, die starke Renditen bieten, deren Risikoprofil jedoch näher an Investment Grade liegt. Bei den Hybridanleihen für Nicht-Finanzunternehmen gefällt der Privatbank besonders die jüngste Emission von **RWE**, eine 30-jährige EUR-Hybridanleihe, die 2035 abgerufen werden kann und 4,5 Prozent zahlt, 110 Basispunkte mehr als die entsprechende vorrangige Anleihe.

Bordier konzentriert sich auf die Hauptakteure innerhalb der Wertschöpfungsketten wichtiger globaler Trends. Dazu zählen die Elektrifizierung, die künstliche Intelligenz, der Investitionsboom in Rechenzentren, die Reindustrialisierung der USA oder in jüngster Zeit das deutsche Konjunkturprogramm. Bei den Aktien bleibt der europäischer Top-Pick **Heidelberg Materials**, den die Experten bei Schwäche wieder kaufen würden. In den USA ist Bordier von **Micron Technology** überzeugt, einem integrierten Entwickler und Hersteller von Halbleiterspeichern – ein weniger bekannter, aber hochaktueller Name.

Bei der Auswahl der Fonds zielt Bordier konsequent auf überdurchschnittliche **risikoadjustierte Renditen** ab, die stets über den jeweiligen Benchmarks liegen. Daher zieht die Privatbank spezialisierte Boutiquemanager den grossen, benchmarkorientierten Generallisten vor.



HOCH HINAUS
Evrard Bordier hat das
Business in Singapur
aufgebaut. Auch dort
kommt die unbegrenzte
Haftung gut an.

Foto: Sébastien Agnelli für BILANZ

**„HÄTTE DIE CS UNSERE RECHTLICHE STRUKTUR GEHABT,
HÄTTE ES DAS DEBAKEL NICHT GEGEBEN.“** EVRARD BORDIER

Jay Bidermann

Rahn+Bodmer Co.

Gründungsjahr: 1750

Generation: 3. und 4.

Anzahl unbeschränkt

haftender Gesellschafter: 5

(Jay Bidermann, Christian Bidermann, Martin Bidermann, Christian Rahn, Peter Rahn)

Firmensitz: Zürich

Standorte Schweiz: 1

Standorte Ausland: keine

Mitarbeiter: rund 200

Anzahl Kundenberater: 43 beratende Mitarbeitende

Anzahl Mitarbeiter Research: 7

Schwerpunkte, Spezialitäten: Vermögensverwaltung und Anlageberatung

Anzahl Kunden: rund 5000

AUM: rund 17 Mrd. Fr.

Mindestanlage: individuell

Anlagefavoriten

SGS: Das glaubwürdige Management trimmt den führenden Prüfkonzern wieder fit, was sich zum Teil bereits in den Zahlen zeigt.

ISIN: CH1256740924

Bucher Industries: Der Auftragseingang der günstig bewerteten Qualitätsfirma hat die Talsohle durchschritten, was sich mit Verzögerung auch in den Umsatz- und Gewinnzahlen niederschlagen sollte. ISIN: CH0002432174

Straumann Holding: Straumann wächst dank innovativer Produkte und sehr gutem Management zuverlässig wie ein Schweizer Uhrwerk, seit mehreren Jahren deutlich über dem Markt. ISIN: CH1175448666



DER JUNGSTE

Jay Bidermann ist mit 36 Jahren der jüngste der Privatbankiers. Er hat sein Leben und seine Karriere ganz darauf ausgerichtet.

► men in einem Büro, um so immer à jour zu sein. «Für aggressive Strategien ist unser Modell ungeeignet», weiss François Gutzwiller. Ins Gedächtnis der Schweizer Privatbankiers hat sich der Fall Wegelein & Co eingebrannt. Der Privatbank aus St. Gallen wurde das US-Geschäft zum Verhängnis. 2013 bekannte sich die Bank der Beihilfe zur Steuerhinterziehung für schuldig, 272 Jahre nach der Gründung stellte die damals älteste Privatbank der Schweiz den Betrieb ein. Nach und nach verabschiedeten sich immer mehr Privatbanken von der traditionellen Rechtsform. Auf

Mirabaud folgten 2014 Lombard Odier, Pictet und La Roche. Seit der Fusion der zwei über 150 Jahre alten Privatbanken Mourgue d'Algue und Gonet & Cie im Sommer 2018 lassen sich die echten Privatbanken an einer Hand abzählen.

DIE GESCHÄFTE LAUFEN

Dabei sind die Dienstleistungen der Privatbankiers gefragt. «Die Geschäfte laufen gut. 2023 war für Baumann & Cie operativ das beste Jahr, 2024 das zweitbeste», sagt Teilhaber Daniel Rüedi. Die von Rahn+Bodmer verwalteten Kundengelder

„VON DER ART HER, WIE WIR GESCHÄFTE AUSSUCHEN, SIND WIR RISIKOSCHEU.“ JAY BIDERMANN

„ES IST ENTSCHEIDEND, SCHWANKUNGEN AUSZUHALTEN UND INVESTIERT ZU BLEIBEN.“ DANIEL RÜEDI

Daniel Rüedi Baumann & Cie

Gründungsjahr: 1920

Anzahl haftender Partner: 3
(Daniel Rüedi, Daniel Burkhardt, Severin Gerber)

Firmensitz: Basel

Standorte Schweiz: 3

Standorte Ausland: keine

Mitarbeiter: 61

Anzahl Kundenberater: 16

Anzahl Mitarbeiter Research: 6

Schwerpunkte, Spezialitäten: persönliche und individuelle Beratung über Generationen in allen finanziellen Fragen. Kernkompetenz ist die Vermögensverwaltung

Anzahl Kunden: 1429

AUM: k.A.

Mindestanlage: keine

Anlagefavoriten

Partners Group: Die Zuger haben sich dank breitem Netzwerk, Fokus auf Wachstumsthemen und globaler Präsenz eine führende Stellung im wachsenden Privatmarktsegment erarbeitet. Das skalierbare Geschäftsmodell verspricht hohe Profitabilität und Aktionärsmehrwert.
ISIN CH0024608827

Georg Fischer: Mit dem Zukauf der finnischen Uponor hat GF die Weichen gestellt, um zum führenden Anbieter von Rohrleitungssystemen aufzusteigen. Strukturelle Trends wie Reindustrialisierung, Urbanisierung und Dekarbonisierung treiben die Nachfrage nach Lösungen von GF an.
ISIN CH1169151003

Sika: Der Marktführer im fragmentierten Bauchemie Markt überzeugt mit profitabilem Wachstum. Dank hoher Innovationskraft und breitem Produktportfolio dürfte Sika die starke Marktstellung mit Preissetzungsmacht weiter ausbauen.
ISIN CH0418792922

wuchsen in den vergangenen acht Jahren durch stetige Geldzuflüsse und Kursgewinne um 80 Prozent. Rund 17 Milliarden Franken werden von den Zürchern derzeit für Kunden vermehrt. Bordier liegt mit rund 20 Milliarden voran. Reichmuth weist 15,4 Milliarden aus. Die beiden Basler Gutzwiller und Baumann geben keine genauen Zahlen bekannt, sind aber sowohl von den Mitarbeitern als auch von den Assets her die kleinsten echten Privatbanken.

Die Privatbankiers punkten mit Personalisierung. «Die Kunden lieben es, dass wir uns wirklich auf ihre Bedürfnisse konzentrieren», sagt Evrard Bordier. Die persönliche Betreuung ist der Mehrwert. Laut Bordier ist seine Bank mit 20 Milliarden Franken Assets und Management in einem «Sweet Spot». Stiegen die Kundenvermögen auf 100 Milliarden, müsste man die Geschäfte anders betreiben, Abläufe straffen und könnte Kunden weniger individuell betreuen. Das Geschäftsmodell der Privatbankiers käme ins Wanken.

Vom Credit-Suisse-Drama beginne man jetzt in einer zweiten Phase zu profitieren. «Viele wechselten von der CS zur UBS oder einer Bank mit Staatsgarantie. Jetzt realisieren einige, dass die Kundenorientierung und die Servicequalität, die dort geboten werden, nicht ihren Ansprüchen entsprechen. Das hören wir über die UBS, aber auch über andere», sagt Rüedi.

Rahn+Bodmer-Teilhaber Jay Bidermann ist stolz, dass man bei seiner Bank nicht in einer Hotline, sondern bei einem Kundenberater landet. Und der bleibt der Bank und damit den Kunden treu. «Eben habe ich einem Kollegen zum 25-Jahr-Jubiläum gratuliert, das ist keine Seltenheit.» Er selbst hat für die Kundenzone im neuen Hauptsitz in der Münsterergasse eine Siebträgermaschine gekauft und alle Berater an Barista-Kurse geschickt. So verbessert sich nicht nur der Kaffee, sondern auch der Austausch mit dem Kunden. Bei den grösseren Konkurrenten werde in der Vermögensverwaltung oft standardisiert. ▶



UNTERNEHMER
2023 und 2024 waren laut Daniel Rüedi die operativ besten Jahre der Basler Privatbank Baumann & Cie.

Remy Reichmuth

Reichmuth & Co

Gründungsjahr: 1996

Generation: 2.

Anzahl unbeschränkt haftender Gesellschafter: 3

(Remy Reichmuth, Christof Reichmuth, Jürg Staub)

Firmensitz: Luzern

Standorte Schweiz: Luzern, Zürich, St. Gallen

Standorte Ausland: München, Düsseldorf

Mitarbeiter: 163

Anzahl Kundenberater: 84

Anzahl Mitarbeiter Research: 21

Schwerpunkte, Spezialitäten: individuelle Vermögensverwaltung, Vorsorge, Infrastruktur

Anzahl Kunden: rund 10 000

AUM: rund 15,4 Mrd. Fr.

Mindestanlage: keine, individuell ab 1 Mio. Fr.

Anlagefavoriten

Schweizer Dividendenaktien: Bieten insbesondere in Tiefzinsphasen attraktive Ausschüttungen und Stabilität in unsicheren Zeiten (zum Beispiel BKW, DKSH, Amrize).

Europäische Value-

Aktien: Handeln mit einem Abschlag zum globalen

Aktienmarkt und werden unterstützt von fiskalischen Wachstumsimpulsen (zum Beispiel Anheuser-Busch, Shell, Fresenius).

Private Infrastrukturanlagen: Realwertes Eigentum mit attraktiven Cashflows, primär im Bereich Schienentransport und Mobilität in der Schweiz und der EU (zum Beispiel Reichmuth Next Gen Mobility).

STABILE WERTE

Remy Reichmuth haftet seit 2017 mit seinem Privatvermögen. Die Luzerner haben sich einen Namen für kreative Realwertanlagen gemacht.



► Die Mitsprache bei den Anlagen sei so begrenzt. Zudem werden bei Grossbanken gerne bankeigene Produkte eingesetzt.

Zuletzt sorgten strukturierte Dollarprodukte, die von der UBS an Privatkunden verkauft wurden und einigen davon nach dem «Liberation Day» hohe Verluste einbrachten, für Gesprächsstoff - Wasser auf die Mühlen der Privatbanken.

Weil Timing eine Kunst ist, die kaum jemand beherrscht, hat sich die Basler Privatbank Baumann vor einigen Jahren konsequent aus der Anlagetaktik verabschiedet. «Wir konnten nicht nachhaltig beweisen, dass wir dies tatsächlich können», sagt Daniel Rüedi. Man nehme sich

lieber mehr Zeit, die Bedürfnisse der Kunden noch besser zu verstehen. Entwickelt wird dann eine Anlagestrategie, die zur individuellen Situation passt. Der Service gehört laut Stéphane Gutzwiller zur DNA der Schweizer Privatbankiers: «Wir hören den Kunden zu und bieten eine gewisse Massanfertigung an, das schätzen diese sehr.»

Wirklich zufrieden sind die Kunden, wenn die Rendite stimmt. Hier setzen die Privatbankiers auf Zeit und Qualität. «Die wesentliche Wahrheit in der Geldanlage ist, dass man Qualität kaufen und halten muss. Als Bank schätzen wir einen langfristigen Anlagehorizont», sagt Stéphane

„WIR SIND VORSICHTIG, ABER DAS STECKT WAHRSCHEINLICH IN UNSERER DNA.“ REMY REICHMUTH

Gutzwiller. Bei den Baslern wird die «Buy and hold»-Strategie seit vier Generationen gelebt. In einem Anlagebericht aus dem Jahr 1931 heisst es: «Für Käufe das absolut tiefste und für die Verkäufe das höchste Kursniveau zu erreichen, ist Sache des unzuverlässigen Glücks.» An diese Erkenntnis haben sich die Basler gehalten. Noch immer werden Aktien erst nach 10, 20 oder 30 Jahren verkauft. Der jährliche Turnover liegt bei nur zehn Prozent. Einzelne im Anlagebericht von 1931 genannte Werte befinden sich noch heute in den Depots.

Auch der Fokus auf Aktien kommt nicht von ungefähr. Die Bankiers haben die Ergebnisse der einzelnen Anlageklassen seit dem Gründungsjahr 1886 analysiert. Dabei stellte sich heraus: Aktien haben 15-mal besser performt als Gold, 100-mal mehr eingebracht als Obligationen und Geldmarktfonds um das 600-Fache übertrumpft. «Daher sollte man als Anleger Aktien halten. Der Preis für die Outperformance sind die höheren Schwankungen. Unsere Aufgabe ist es, den Kunden zu erklären, dass die Volatilität eine Nebenwirkung ist, die aber langfristig notwendig ist», sagt François Gutzwiller. Gerade in schwierigeren Zeiten brauche es manchmal Überzeugungsarbeit.

Die Schwankungen auszuhalten und investiert zu bleiben, hält auch Baumann-Teilhaber Rüedi für entscheidend. 90 Prozent seiner Kunden hätten damit kein Problem. Sie brauchen das Geld kurz- bis mittelfristig nicht. «Viele rufen bei heftigen Korrekturen an und fragen mich, ob sie zukaufen sollen», sagt Rüedi. Wenn, dann rät Rüedi zum Kauf «exzellenter Unternehmen». Um die zu finden, vergleicht er die Rendite auf dem eingesetzten Kapital mit den Kapitalkosten. «Die sollte auch positiv sein, wenn die Konjunktur nicht so gut läuft. Das ist eigentlich recht einfach und klar. Es ist erschreckend, wie wenig Wert man in der Finanzindustrie darauf legt.» Bei Firmen wie Sika oder einer Partners Group sei das der Fall.

Dass Rüedi zwei Schweizer Aktien nennt, ist kein Zufall. Währungsrisiken werden von Privatbankiers so weit wie

möglich vermieden. Auch profitieren heimische Firmen von den tiefen Zinsen. Auf die Chancen der Technologie verzichten Privatbankiers jedoch nicht. Die in diesem Bereich führenden US-Titel werden häufig über passive Produkte gekauft. Strukturelle Trends spielen bei Baumann bei der Auswahl der Anlagen eine zentrale Rolle. Als Trend haben die Basler Demografie, Klimawandel und Dekarbonisierung oder Technologie identifiziert. Chancen sieht man daher in Pharma, Biotech und vor allem Medizintechnologie. In Titel der Automobilindustrie und ihrer Zulieferer wird überhaupt nicht investiert.

DIE BESTEN WERTSPEICHER

Kennen einige Privatbankiers die Gründerväter ihrer Institute nur von Ölgemälden, kann man sich mit dem Gründer der Luzerner Privatbank Reichmuth & Co noch unterhalten. Karl Reichmuth hat die Privatbank vor 29 Jahren ins Leben gerufen. Vor zehn Jahren zog er sich zurück. Die Bank wird von seinen Söhnen Remy (seit 2021 CEO) und Christof Reichmuth als Präsident geführt. «Wir sind ein Realwerthaus. Wir glauben, Realwerte sind über längere Zeit die besten Wertspeicher», erklärt Remy Reichmuth. Die Funktion des Werterhalts sei gerade im aktuellen Umfeld gefragt. «Die Überschuldung der Staaten nimmt überhand, und es ist nicht absehbar, dass sich das ändert. Die Inflationsgefahr ist entsprechend gross», sagt Reichmuth.

Zu Realwerten zählt Reichmuth Aktien. Solide, nicht zu teure Qualitätstitel sind bei den Luzernern der Kern der Anlagestrategie. Schweizer Dividendenwerte stehen auf der Favoritenliste weit oben. «Liegt die Dividendenrendite bei den nicht vorhandenen Zinsen bei drei, vier Prozent, ist das einfach attraktiv», sagt Reichmuth. Die Aktienquoten der Privatbankiers sind sehr individuell, bewegen sich in ausgeglichenen Mandaten zwischen 45 und 75 Prozent. Beim derzeitigen Tiefzinsniveau seien sichere Erträge über klassische Geldmarkt- oder Obligationenanlagen kaum noch zu erzielen. Diversifiziert wird daher mit selbst entwickelten Realwertspezialitäten.

So wird dort mit Club-Deals und Fonds in Eisenbahnwaggons, Lokomotiven, Schienenfräsmaschinen, Flugzeugturbinen oder Hubschrauber investiert. «Wir suchen Anlagen, die einfach einen Realwertbesitz bieten. Der Realwert soll zuverlässige Cashflows in Form von Mieterträgen abwerfen.» Das operative Risiko tragen die Mieter, zu denen europäische Grosskonzerne zählen.

Als Beimischung setzen Privatbankiers traditionell auf Gold, in der Regel zwischen fünf und zehn Prozent. Die Käufe der Zentralbanken unterstützen diesen Markt. Auch eine gehörige Portion Cash halten die Anlageexperten für sinnvoll. Gäbe es Hausstrategien, läge dieser Anteil bei Reichmuth und Baumann bei zehn Prozent. Schuldenkrise, Stagflation, Gaza – die Liste der Risiken ist lang, die Kurse sind hoch. «Es kann jederzeit einen Rückschlag geben», sagt Remy Reichmuth. Eine Reserve für Zukäufe sei daher nicht verkehrt. «Wir sind vorsichtig, aber das steckt wahrscheinlich in unserer DNA.» ■

ANZEIGE

