

## Wirtschaft

# «Private Banking ist Leidenschaft»

Martin Gafner will das Vermögensverwaltungsgeschäft bei der Valiant ausbauen. Er betont, dass nicht der kurzfristige Gewinn zähle, sondern das langfristige Vertrauen der Kunden.

### Hans Galli

Zwei Dinge fallen im Büro von Martin Gafner als Erstes auf: Der Schlittschuh auf einem Holzsockel, arrangiert wie ein Pokal, und ein Eishockeydress. Der Schuh stammt von Mark Streit, Profispieler bei den New York Islanders, das Dress hat ihm Yannik Weber von den Montréal Canadiens geschenkt. Mit beiden hat er in Bern auch schon Plauschtrainings absolviert.

Gafner leitet bei der Valiant-Gruppe das Private Banking, das Vermögensverwaltungsgeschäft für Pensionskassen und Privatkunden. Der 50-Jährige ist nicht einfach zu charakterisieren: Er ist offen und spontan, geht aktiv auf Menschen zu, trotzdem überschreitet er die Grenze zur Jovialität nicht. Man hat auch nicht das Gefühl, einem aufdringlichen Verkäufer gegenüberzusitzen, obwohl er immer wieder auf diese und jene Vorteile seiner Valiant-Produkte hinweist.

### Keine Übertreibung am Telefon

Sport bedeutet ihm, der auch oft mit dem Mountainbike unterwegs ist, viel, und er sieht Parallelen zwischen dem Eishockey und dem Bankgeschäft: «Gekämpft wird hart, aber fair», sagt er. «Wir rufen die Kunden nicht zwischen 17 und 19 Uhr an und überrumpeln sie mit der Aussage: Sie haben 50 000 Franken auf dem Konto, damit könnte man etwas Besseres machen, und wir haben Ihnen folgenden Anlagevorschlag.» Werbung mache die Valiant mit Newslettern, sie spreche die Kunden am Schalter an und lade sie zu Kultur- und Sportanlässen ein. «Der persönliche Kontakt ist im Private Banking sehr wichtig, er schafft Vertrauen», sagt Gafner.

Vertrauen müsse sich ein Bankier langfristig aufbauen, und das schaffe er nur mit Ehrlichkeit: Gerade in der jetzigen Zeit sei es möglicherweise besser, einem Kunden zu empfehlen, einen Teil des Geldes flüssig zu halten. Es gebe dafür zwar fast keinen Zins, aber zumindest bestehe auch kein Verlustrisiko.

Ehrlichkeit könne auch bedeuten, dass er einem 60-Jährigen, der sich vorzeitig pensionieren lasse und sein Vorsorgekapital beziehe, die Frage stelle: «Wollen Sie das Geld wirklich in Aktien investieren und ein Verlustrisiko eingehen? Ist es nicht besser, die Hypothek zurückzuzahlen, damit Sie sorgenfrei wohnen können?» Mit einer solchen Empfehlung strafe sich die Bank zwar kurzfristig selber, weil sie erstens keine Gebühren auf den Aktienanlagen erhalte und zweitens einen Hypothekarkunden verliere. «Aber längerfristig zahlt es sich aus, wenn wir zufriedene Kunden haben», sagt Gafner.

Die Aufgabe der Bankleitung sei es, dieses langfristige Denken auch den jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu vermitteln, sagt Gafner bei einem Rundgang durch das Valiant-Gebäude am Berner Bundesplatz. Hier befinden sich neben den Schaltern und den Besprechungszimmern auch die Räume für den Wertschriften- und Devisenhandel, hier werden die Anlagestrategien festgelegt und Anlagefonds gemanagt. Rund 90 Mitarbeitende sind im Private Ban-



Martin Gafner: «Das Bankgeschäft muss auch Spass machen.» Foto: Valérie Chételat

king der Valiant tätig, etwas mehr als die Hälfte in Bern und rund ein Dutzend in Luzern. Die übrigen arbeiten in den grösseren Filialen.

### Verlorener Sohn kehrt zurück

Die Valiant will in der Vermögensverwaltung wachsen: Ein Drittel des Gewinns soll dereinst aus diesem Geschäft stammen – so sieht es die Unternehmensstrategie vor; im vergangenen Jahr waren es erst 18 Prozent. Um dieses Ziel zu erreichen, holte Verwaltungsratspräsident Kurt Streit vor zweieinhalb Jahren Mar-

tin Gafner zur Valiant. Streit und Gafner hatten einst während 14 Jahren bei der Gewerbekasse in Bern zusammengearbeitet. Als im Jahr 1997 die Gewerbekasse mit der Spar + Leihkasse zur Valiant fusionierte, wurde Streit Konzernchef. Gafner dagegen verliess die Bank, weil er mit der Ausrichtung des Private Banking nicht einverstanden war. Zusammen mit Partnern gründete er die Vermögensverwaltungsgesellschaft Investas. Als er 2009 zur Valiant zurückkam, brachte er die Investas gleich mit. Seine Rückkehr zur Valiant begründet er

### Private Banking Geldanlage für Private und Pensionskassen

Vermögende Privatpersonen und Pensionskassen lassen ihr Geld von Banken verwalten. Die Fachausdrücke sind Private Banking und Asset Management. Die Vermögensverwaltung kann unterschiedlich ausgestaltet sein. Einige Anleger stehen in regelmässigem Kontakt mit ihrem Anlageberater, aber die Anlageentscheide fallen sie selber. Andere erteilen der Bank einen Vermögensverwaltungsauftrag mit einer bestimmten Strategie. Innerhalb dieser Strategie tätigt die Bank die

Anlagen. Das Anlagerisiko liegt beim Kunden: Wenn die Aktienkurse fallen, muss er die Verluste auffangen – umgekehrt verbucht er bei steigenden Kursen die Gewinne. Die Bank verdient an den Gebühren, welche sie für die Beratung und die Verwaltung des Vermögens verlangt. Wer bei der Valiant mindestens 250 000 Franken angelegt hat, gilt als Private-Banking-Kunde. Bei andern Banken ist die Grenze höher. Die Valiant konzentriert sich auf Schweizer Kunden. (-/ll)

unter anderem mit der Nachfolgeregelung: Ein Anleger wähle einen Vermögensverwalter, weil er ihm persönlich vertraue. Wenn dieser aber wegen eines Unfalls oder altershalber sterbe und die Nachfolge nicht rechtzeitig geregelt sei, hänge der Kunde in der Luft. Durch die Einbindung der Investas in die Valiant seien Stellvertretung und Nachfolge gelöst.

### Kosten senken für härtere Zeiten

Seit zweieinhalb Jahren ist Gafner nun Chef der Valiant Privatbank AG. Diese wird künftig mit der Valiant-Bank zusammengelegt. Statt Chef der Privatbank wird Gafner Geschäftsleitungsmitglied der fusionierten Bank sein. «Konzernchef Michael Hobmeier und ich haben diesen Vorschlag gemeinsam ausgearbeitet und dem Verwaltungsrat unterbreitet», sagt er. Das oberste Ziel sei, Kosten zu sparen. Das Bankgeschäft werde härter, Grossbanken und Privatbanken legten als Folge der Steuerprobleme mit ausländischen Geldern mehr Gewicht auf das Schweizer Geschäft. Wer tiefe Kosten aufweise, habe einen Konkurrenzvorteil. Durch die Fusion der Valiant-Bank, der Valiant-Privatbank, der Banque Romande Valiant sowie der Spar + Leihkasse Steffisburg könnten pro Jahr 3 bis 5 Millionen Franken gespart werden – unter anderem durch eine straffere Führung.

Für die Kunden bedeute sie eine Verbesserung, denn sie ermögliche eine umfassende Beratung und Betreuung aus einer Hand, sagt Gafner. Die Mitarbeitenden wechselten von der Privatbank ins Private Banking der Valiant Bank. Das Private Banking arbeite weiterhin mit der Genfer Privatbank Lombard Odier zusammen und setze deren Informatiklösung ein. Zusätzlich biete die Valiant jetzt auch die Anlageprodukte der Zürcher Kantonalbank (ZKB) an und stütze sich auf deren Marktanalysen ab.

### «Eine erfolgreiche Zukunft»

Trotz des härteren Umfeldes könne die Valiant in der Vermögensverwaltung noch wachsen, zeigt sich Gafner überzeugt. Im Fokus stünden nicht die ganz grossen Kunden mit Milliardenvermögen, denn dort agierten die Grossbanken mit sehr tiefen Dienstleistungspreisen. Das durchschnittliche Vermögen eines Private-Banking-Kunden betrage bei der Valiant 500 000 Franken. Ein Kunde starte vielleicht in der Retailbank mit 100 000 Franken, und wenn er 250 000 erreicht habe, gehöre er ins Private Banking.

Die Valiant hat im vergangenen Jahr unter den Diskussionen um den Kader-Optionsplan sowie unter dem Kurssturz ihrer Aktie gelitten. Für ihn sei das Vergangene, er blicke nach vorn, sagt Gafner – er hatte selber keine Optionen, denn er war noch nicht bei der Bank, als sie lanciert wurden. «Ich bin überzeugt, dass die Valiant eine erfolgreiche Zukunft vor sich hat», sagt er. Nötig sei harte Arbeit: «Private Banking ist Leidenschaft: Man muss bereit sein, für den Kunden auch die Extrameile zu gehen.» Aber er fügt gleich bei: «Das Bankgeschäft muss auch Spass machen.»

## Sparlampen: Osram erhöht die Preise nicht

Bei Philips ist noch unklar, ob die teureren Rohstoffe zu Preiserhöhungen führen.

### Andreas Flütsch

Die Empörung war gross, als Osram und Philips ankündigten, Leuchtstoffröhren und Energiesparlampen würden in der EU ab sofort 20 bis 25 Prozent teurer. In der Schweiz steigen die Preise ab 1. Oktober um 10 bis 15 Prozent, hiess es bei Osram Schweiz. Konsumentenorganisationen in der EU bezeichneten dies ab Abzocke, weil die Aufschläge zeitlich mit dem Verbot der klassischen 60-Watt-Glühlampen per 1. September zusammenfielen. Die Weko müsse allfällige Preiserhöhungen in der Schweiz genau unter die Lupe nehmen, forderte auch die Stiftung für Konsumentenschutz.

Die Drohung scheint gewirkt zu haben. Gestern tönte es bei Osram Schweiz jedenfalls ganz anders. «Man muss zwischen Leuchtstoffröhren und Energiesparlampen unterscheiden, wie sie im Haushalt gebraucht werden», sagt Hans-Rudolf Bosshard, Sprecher von Osram Schweiz: «Haushalt-Energiesparlampen erfahren keine Erhöhung, teurer werden nur Leuchtstoffröhren.»

### Philips hält sich bedeckt

Begründet hatten Osram und Philips die happigen Aufschläge mit einem drastischen Preisanstieg bei sogenannten Seltenen Erden, die in der Produktion von Leuchtmitteln benötigt werden. Sie stammen überwiegend aus China, das fleissig an der Preisschraube dreht.

In Energiesparlampen für Haushalte sei «der Anteil der stark verteuerten Rohstoffe so klein, dass er mit der Währungsentwicklung zwischen Euro und Franken aufgefangen werden kann», sagt Osram-Sprecher Bosshard. Das Gleiche gilt für LED-Leuchten. Dass es bei Energiesparlampen keinen Aufschlag gebe, sei auch der Grund, warum beispielsweise die Migros als Grosskunde nichts von Osram gehört habe.

Anders sei es bei Leuchtstoffröhren. Diese enthielten viel mehr Seltene Erden. Hier reiche die Frankenstärke nicht aus, um die bis zu 1000 Prozent gestiegenen Rohstoffkosten aufzufangen. «Bei Leuchtstoffröhren wird es Erhöhungen geben», sagt Bosshard. Abgestuft werden die Aufschläge wie folgt: Je länger die Leuchtstoffröhre, desto grösser der Aufschlag – was Osram dem Fachhandel auch bereits kommuniziert habe.

Philips, der zweite grosse Markenanbieter, hält sich noch bedeckt. Die Preise für Seltene Erden seien stark gestiegen, sagt Suzy Chisholm, Sprecherin von Philips Schweiz. Ob und wie weit dies in der Schweiz zu Aufschlägen führe, kann Chisholm nicht sagen: «Wir haben dazu im Moment keine Informationen.» Auch bei Philips sieht es in der Schweiz nicht nach einem Aufschlag aus, zumindest bei Energiesparlampen. Ein Grosskunde von Philips ist Coop. Beim Grossverteiler ist Philips Schweiz indes nicht vorstellig geworden. «Wir haben von Philips nichts gehört, was auf Aufschläge hindeutet», sagt Coop-Sprecherin Denise Stadler, «wir rechnen in nächster Zeit nicht mit einer Preiserhöhung bei Energiesparlampen.»

## «In jedem Eisenbahnzug der Welt steckt Schweizer Technik»

Die Exponenten des öffentlichen Verkehrs treffen sich an der Suissetraffic in Bern.

### Hans Galli

Grosse Namen wie ABB, SLM Winterthur oder SIG in Schaffhausen prägten einst die Schweizer Eisenbahnindustrie. Sie haben sich aus diesem Geschäft zurückgezogen. Teile davon sind in der Stadler-Rail-Gruppe oder im kanadischen Bombardier-Konzern aufgegangen: Beide bauen in der Schweiz weiterhin Eisenbahnzüge. Doch die Bedeutung der Branche geht weit über diese beiden Unternehmen hinaus: «In jedem Eisenbahnzug der Welt steckt Schweizer Technik», sagt Michaela Stöckli, Direktorin des Branchenverbandes Swisrail mit Sitz in Bern.

Der Verband vertritt über 100 Firmen mit mehr als 11 000 Beschäftigten und

einem Exportanteil am Umsatz von 60 Prozent. Die Mitglieder decken in sechs Fachgruppen die gesamte Palette des öffentlichen Verkehrs ab: Planung, Bau von Infrastruktur, Stromversorgung, Leit-, Verkaufs- und Sicherheitssysteme sowie Rollmaterial bis hin zu Werkstatteinrichtungen.

Momentan kämpft die Branche mit den Folgen der Frankenstärke. Swisrail protestiert dagegen, dass Postauto Schweiz bei der Beschaffung neuer Fahrzeuge Offerten in Euro verlangt. Es sei widersprüchlich, dass der Bund auf der einen Seite Stützungs Pakete für die Wirtschaft schünere und auf der andern Seite die einheimischen Unternehmen bei Ausschreibungen benachteilige, sagt Stöckli. Swisrail hoffe, dass die Offertstellung der Postauto AG in der in zwei Wochen beginnenden Herbstsession im Parlament diskutiert werde, sagt Stöckli.

In einer Mitteilung forderte Swisrail zudem, dass der Bund die Differenz zwischen dem aktuellen Eurokurs und dem garantierten Kurs von 1.35 Franken ausgleiche. Diese Massnahme sei einfach umzusetzen, leicht messbar und bringe eine unmittelbare Unterstützung der Exportindustrie.

### «Für 15 Jahre nicht mehr dabei»

«Wir wollten eine neue Idee in die Diskussion um die Ausgestaltung des Konjunkturpakets bringen», sagt Stöckli. Eine Überschlagsrechnung zeigt allerdings, dass selbst die ursprünglich für die Stützungsmaßnahmen vorgesehenen 2 Milliarden Franken nirgends hinreichen würden, geschweige denn das nun vorgeschlagene Paket von 870 Millionen: Nötig wären eher zwischen 10 und 20 Milliarden, falls der Wechselkursausgleich für alle Exportbranchen gelten soll.

Die Ausgangslage sei nicht für alle Branchen gleich, argumentiert Stöckli. Die Konsumgütermärkte könnten sich bei einer Abschwächung des Frankenkurses wahrscheinlich rasch wieder normalisieren. Im öffentlichen Verkehr seien die Investitionszyklen dagegen sehr lang: «Wer heute nicht dabei ist, der ist für die nächsten 10 bis 15 Jahre nicht mehr dabei.» Wie die Stimmung ist, wird sich nächste Woche an der Suissetraffic in Bern zeigen, der Fachmesse für den öffentlichen Verkehr. Rund 170 Unternehmen aus dem In- und Ausland zeigen vom 6. bis 9. September in der Bern Expo ihre neuesten Produkte. Swisrail ist Mitorganisator und gleichzeitig grösster Aussteller. Erwartet werden 7000 Besucherinnen und Besucher aus der Schweiz und dem umliegenden Ausland.

Stadler Rail wird ein Modell der neuen BLS-Doppelstock-Kombination für die Berner S-Bahn präsentieren. Eine

Premiere gibt es im neuen Tramdepot an der Bolligenstrasse: Bernmobil stellt das neue Informationssystem vor.

Die Suissetraffic fand erstmals 2009 nach der Einigung zwischen den Messeplätzen Bern und Freiburg statt: Freiburg organisiert Transport CH für den Strassentransport und Bern Suissetraffic für den öffentlichen Verkehr.

### Lantal baut Stellen ab

Lantal, eines der Verbandsmitglieder von Swisrail, baut in Langenthal und Melchnau 14,1 Vollzeitstellen ab; betroffen sind 17 Personen. Lantal bestätigte eine Meldung der «Berner Zeitung». Das Unternehmen stellt mit 385 Angestellten Sitzbezüge für Flugzeuge, Bahnhöfe, Flugzeuge und Schiffe her. Wegen des starken Frankens habe Lantal weniger neue Aufträge erhalten als budgetiert, sagte eine Sprecherin. (-/ll)