HANDELSZEITUNG

RAHN+BODMER

«Ich wollte schon als kleiner Bub in dieser Bank arbeiten»

Jay Bidermann, Partner der Bank Rahn+Bodmer.

Quelle: Daniel Winkler

Jay Bidermann (34) ist der jüngste Partner bei der ältesten Schweizer Bank. Der Banker über seine Karriere, Kunden und Krypto.

Von **Stefan Barmettler** und Holger Alich

Die Privatbank Rahn+Bodmer ist eine von fünf verbliebenen Banken in der Schweiz, bei der die Partner noch als Privatbankiers unbeschränkt mit ihrem Vermögen haften. Mit dem 34-jährigen Jay Bidermann zieht die vierte Generation in den Kreis der Partner ein. Der «Handelszeitung» gibt er sein erstes Interview.

Sie haben sich Ihre Sporen in asiatischen Startups abverdient, nicht im Swiss Banking. Wieso?

Jay Bidermann: Ich habe tatsächlich in Bangkok in einem Food-Delivery-Unternehmen namens Foodpanda gearbeitet. Eine grossartige Erfahrung in einer überaus vitalen Metropole.

Eher ungewöhnlich für einen Mann aus einer traditionsreichen Bankiersfamilie.

Ich wollte schon immer einmal in einer wilden, technologiegetriebenen

Wachstumsbranche arbeiten. Und sehen, wie es in einem Startup zu- und hergeht, und zwar an einem dynamischen Ort in Asien. Nach Thailand habe ich zu einer Private-Equity-Firma in Hongkong gewechselt. Asien war das Kontrastprogramm zur Bankenbranche in der Schweiz, die ja auf Stabilität, Kontinuität und Sicherheit ausgerichtet ist.

Was haben Sie aus Asien mitgenommen?

Die Lust auf Wachstum und auf Neues. In Hongkong habe ich als Business Intelligence Analyst gearbeitet, also sehr zahlengetrieben. Spannend zu sehen war, wie aus Zahlen ein Geschäftsmodell entsteht und perfektioniert wird.

Brauchbar bei Rahn+Bodmer Co., einem Bankhaus mit über 270 Jahren Geschichte?

Der Datenschutz hat bei Rahn+Bodmer Co. einen hohen Stellenwert, und deshalb ist die Erfahrung aus Asien nicht eins zu eins umsetzbar. Es gab mir aber eine Expertise sowie ein Zahlenverständnis, das ich in der Steuerung der Bank im Partnergremium einbringen kann.

Bleiben wollten Sie in Asien nicht?

Für eine gewisse Zeit war es eine tolle Erfahrung, aber mein Herz schlägt für Rahn+Bodmer Co. Ich wollte schon als kleiner Bub irgendwann in dieser Bank arbeiten und die Tradition meiner Familie weiterführen.

Rahn + Bodmer: Alt und privat

Die Privatbank Rahn+Bodmer gilt als älteste Privatbank der Schweiz; Gründungsjahr ist 1750. Die Bank ging aus einem Seidenhandelshaus in Zürich hervor, die auch noch Finanzgeschäfte betrieb. 1951 gehörte die Bank den drei Familien Rahn, Bodmer und Bidermann. Jay Bidermann, 34, ist Vertreter der vierten Generation, die in der Partnerschaft vertreten ist. Er hat an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften studiert und in Bangkok und Hongkong gearbeitet.

Rahn+Bodmer Co. setzt auf Tradition. Sie wissen jetzt, auf welchem Sessel Sie in den nächsten 35 Jahren sitzen. Eine wenig prickelnde Vorstellung?

Mein Grossvater hat diesen Sommer mit 90 Jahren aufgehört zu arbeiten. Das gäbe mir, da ich erst 34 Jahre bin, sogar eine Perspektive von 56 Jahren (lacht). Genau diese Tradition gefällt mir. Solche Perspektiven haben die wenigsten im Banking.

Weil andere früher rausgeschmissen werden?

In erster Linie finde ich diese Perspektive der Kontinuität ein unschlagbares Argument für unsere Kundinnen und Kunden. Sie konnten sich jahrzehntelang auf das Know-how meines Grossvaters verlassen. Bei anderen Banken wechseln die Kundenbetreuerinnen und -betreuer regelmässig. Entsprechend muss die Kundschaft alle paar Jahre immer wieder dasselbe erklären. Das ist bei uns nicht der Fall. Es gibt Mitarbeitende, die bei uns die Lehre gemacht haben und geblieben sind. Die Fluktuation in unserer Bank ist im Vergleich zur Branche sehr tief, und das nicht nur bei den Kundenberaterinnen und Kundenberatern. Das ist ein Mehrwert, der für unsere Kundschaft wichtig ist.

Kunden und Kundinnen bleiben über Generation und wechseln kaum – ist das realistisch?

Wir betreiben Generationen-Banking: Mein Grossvater hat seine Generation betreut, mein Vater seine Generation und ich betreue aus der gleichen Familie die Vertreterinnen oder die Vertreter meiner Generation. Dadurch haben wir ein über Jahrzehnte geschärftes Bild der Familie und verstehen ihre DNA, ihre Geschichte, ihre Präferenzen – und letztlich auch ihre finanzielle Ausrichtung, ihr Risikoprofil. Kontinuität ist ein ganz wichtiges Element.

Die jüngere Generation sucht vielleicht eine digitalaffine Bank, neue Dynamik, gerade wenn mal die Performance nicht stimmt.

Klar, muss die Performance stimmen – und klar, sind die Bedürfnisse zum Teil von Generation zu Generation unterschiedlich. Aber auf diese Unterschiede können wir bestens eingehen.

Wie?

Ich betreue schwergewichtig jüngere Kundinnen und Kunden, da habe ich als Gleichaltriger sicher einen direkteren Zugang. Wir kommunizieren anders, öfter, direkter. Meine Generation ist näher an der digitalen Welt, nimmt ganz viele Inputs auf. Da ist es eine unserer Aufgaben, diesen Lärm aus dem Markt zu filtern und Trends freizulegen, damit die Kundinnen und Kunden die richtige Einordnung haben.

Der jüngste Partner

Name: Jay Bidermann
Funktion: persönlich haftender Partner von Rahn+Bodmer
Alter: 34
Familie: verheiratet, zwei Kinder
Ausbildung: Bachelor of Science in Business Administration,

ZHAW School of Management and Law, Winterthur

Laufbahn:
2008 bis 2009: Bank-Praktikum bei Maerki & Baumann
2010 bis 2011 Praktikum im Wealth Management der UBS
2013 bis 2014: Assistent Relationship Manager bei der Credit Suisse
2014 bis 2015: Assistent im aktiven und passiven Fondsmanagement bei der TCMG Asset Management
2015 bis 2016: Praktikum bei foodpanda Thailand in Bangkok
Sommer 2016: Praktikum als Datenanalyst bei Ace & Company in Hongkong
seit November 2016: Team Leader und Kundenberater bei Rahn+Bodmer in Zürich
seit Januar 2023: Partner und voll haftender Gesellschafter von Rahn+Bodmer

Sieht sich als Berater der Kundinnen und Kunden seiner Generation: Jay Bidermann.
Quelle: Daniel Winkler

Sie sind technisch aber nicht ganz vorne mit dabei, das sind andere – eine UBS oder CS.

Wichtig ist, dass wir und unsere Kundinnen und Kunden jederzeit Zugang zu allen wichtigen Informationen haben. Da müssen wir uns nicht verstecken. Unsere Kundschaft wird via eigene App mit den nötigen Daten versorgt und kann jederzeit mit der Kundenberaterin oder dem Kundenberater chatten.

Aber Bankgeschäfte kann man damit nicht abwickeln.

Wir haben uns bewusst dagegen entschieden, aus Sicherheitsgründen.

Kein Standard für den heutigen Bankkunden?

Nein, die Kundinnen und Kunden haben ihr Geld nicht bei uns, um damit Zahlungsaufträge zu erledigen. Wir sind die Vermögensverwaltungsbank, also salopp gesagt das «Sparschwein». Auch für schnelles Trading sind wir nicht die richtige Bank, da gibt es andere, die das besser und schneller machen. Wir sind langfristig ausgerichtet, machen Vermögensverwaltung und beraten unsere Kundinnen und Kunden auch in Steuerfragen, in der Nachlassplanung, in der Vorsorge und in Philanthropiethemen.

Dorthin will neu auch die ZKB, sie will das Privatbanking im wirtschaftsstarken Kanton Zürich ausbauen.

Das habe ich auch gelesen. Der Markt ist nicht ausgeschöpft und jede Bank hat ein anderes Profil, das gilt für die ZKB wie für uns.

Ab wie vielen Millionen Vermögen nehmen Sie Kundinnen und Kunden an?

Ab ungefähr 300'000 Schweizer Franken bis zu dreistelligen Millionenbeträgen. Das kann der Startup-Unternehmer sein, der sein Unternehmen verkauft hat, bis zur Familie, die wir seit Generationen betreuen.

> **Stichwort: Privatbankiers**
>
> Das Besondere der Bank: Die Gesellschafter haften mit ihrem Privatvermögen und ihrem Ruf für Verluste der Kundschaft. Uneingeschränkt haftende Privatbanken gibts in der Schweiz nur noch fünf, neben **Rahn+Bodmer Co.** sind dies: **Baumann & Cie** in Basel, **Bordier & Cie** in Genf, **E. Gutzwiller & Cie** in Basel sowie **Reichmuth & Co.** in Luzern. Nur diese Banken dürfen sich Privatbankiers nennen. Sie sind denn auch in der gleichnamigen Vereinigung organisiert.

Sie sind seit Anfang Jahr haftender Gesellschafter. Schläft es sich schlechter?

Nein. Ob Haftung oder nicht – meine Verbundenheit mit der Bank ist ohnehin sehr gross.

Wie wichtig ist die persönliche Haftung?

Wenn die Kundinnen und Kunden wissen, dass die Eigentümer mit ihrem eigenen Vermögen hinstehen, ist das ein sehr starkes Argument – eines, das ausserordentlich geschätzt wird. Aus Gesprächen nehme ich mit, dass viele Kundinnen und Kunden davon sehr beeindruckt sind.

Was bedeutet die Haftung konkret?

Wir stehen mit unserem gesamten Betriebs- wie auch Privatvermögen für die gesamten Verbindlichkeiten der Bank ein. Intern haben wir für die Partner gewisse Vorschriften. So dürfen Partner und deren Ehepartnerinnen keine Kredite oder Hypotheken bei der Bank stehen haben, um Konflikte zu vermeiden.

Die Risiken in der Vermögensverwaltung sind gestiegen, durch Inflation, Krieg, Krypto, Rezessionsgefahr, Cyberattacken.

Kürzlich hatte ich die Memoiren meines Urgrossvaters in den Händen, darin erklärt er seine Arbeit als Bankier bei Rahn+Bodmer Co. in den 20er bis 70er Jahren des letzten Jahrhunderts. Er schrieb, dass er regelmässig Krisen erlebte, den Zweiten Weltkrieg, Ölkrisen, galoppierende Inflation – und trotzdem hat die Bank immer ihren Weg gefunden. Das gibt mir eine gewisse Zuversicht und Gelassenheit. Ich selber bin übrigens seit 2008 an den Finanzmärkten und habe in dieser kurzen Zeit auch schon einiges erlebt.

Unruhe ist gut für Ihr Geschäft – dann ist guter Rat teuer.

Wichtig ist die langfristige Ausrichtung. Wegen eines Sturms die bewährte Strategie zu wechseln, ist selten ratsam. Zudem profitieren wir vom starken Franken und von der hohen Sicherheit in der Schweiz. Das bringt uns zusätzliche Kundinnen und Kunden aus den europäischen Nachbarländern. «Flight to safety» ist ein Thema, zunehmend auch für die Kundschaft in der Schweiz.

Der Ausländeranteil bei der Kundschaft beträgt 31 Prozent. Steigend oder sinkend?

Sinkend über die Jahre, weil wir den Fokus stark aufs Schweizer Geschäft verlegten. Wir wollen primär in der Schweiz wachsen und dürfen im Ausland gar keine Kundschaft anwerben.

Gelder aus Russland?

Hatten wir nie.

Pictet oder Lombard Odier haben als Zielgrösse 4 bis 5 Prozent neues Geld. Ihr Ziel?

Zahlen nennen wir nicht, aber wir wachsen komfortabel. Wir dürfen immer wieder mit Freude unsere Quartalsabschlüsse berechnen.

Ihre Vergütung hängt an der Performance?

Nein, wir haben im Gegensatz zu anderen Banken keine Performance Fees. Wir wollen nicht, dass wir wegen der Aussicht auf eine höhere Fee höhere Risiken eingehen. Wir haben zwei Bezahlmodelle: einerseits eine Art Fixgebührenmodell, dazu die Beratungsgebühr. Und dann gibt es ein Modell mit einer All-in-Fee, in Prozenten des verwalteten Vermögens, da sind Trades oder der Steuerauszug inkludiert.

Die Konkurrentin Credit Suisse ist unter Druck. Sie profitieren?

Wir sind interessiert an einer starken CS und an einem starken Finanzplatz Zürich. Klar hören wir ab und zu, dass da und dort Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitende nicht mehr so glücklich sind. Und wir merken, dass der Wunsch nach Sicherheit wieder stärker gewichtet wird.

Die Kultur der CS war in der Vergangenheit eher auf Risiko aus, auf Rendite, auf Bonus.

Wir haben in der Schweiz Platz für verschiedene Kulturen. Das gilt auch für innerhalb einer Bank. Wie andere brauchen wir unterschiedliche Temperamente und Stile. Es gibt Personen in einer Bank, die sind konservativer, andere haben ein anderes Risikoprofil, dasselbe gilt für Kundinnen und Kunden.

Wie werden Ihre Mitarbeitenden entlohnt? Basierend auf dem Gewinn der Abteilung?

Grundsätzlich sehr individuell, im Rahmen der Bereichsleitung, die Ziele vorgibt.

Der Bonus beträgt 40, 50 Prozent – je nach Leistung?

Weniger, eher 10 Prozent. Bei vielen Banken bekommt der Client Manager vorgegeben, wie er oder sie mit der Kundschaft umgehen soll, welche Produkte er zu verkaufen hat, um die Rendite zu erhöhen. Wir haben ganz bewusst keine eigenen Fondsprodukte, weil das Interessenkonflikte schafft. Bei uns darf die Kundenberaterin oder der Kundenberater unternehmerisch denken: Wie kann ich die Kundin oder den Kunden weiterbringen, wie kann ich die Bank voranbringen – und schliesslich: wie mich selber? Ich glaube, die Kundschaft fühlt sich wohl bei uns, weil sie bei uns individueller wahrgenommen wird als bei einer grossen Bank oder bei einer Bank, die ihre eigenen Produkte vermarkten will.

14 Millarden Franken Assets

Die Zürcher Bank verwaltet 14 Milliarden Franken. Die meisten Kunden und Kundinnen (70 Prozent) stammen aus der Schweiz und Liechtenstein, der Rest aus dem grenznahen Europa. Als Eigenkapital gibt die Bank «über 200 Millionen Franken» an. Sie beschäftigt rund 200 Mitarbeitende. Geleitet wird die Bank durch ein Partnergremium, in dem die Aktionärsfamilien vertreten sind. Die Privatbank musste den US-Behörden im Crossborder-Streitfall rund 20 Millionen Franken überweisen.

Sind Kryptowährungen auch ein Thema bei Ihrer Kundschaft?

Wir sind seit 2017 damit konfrontiert und haben eine klare Meinung.

Finger weg?

Nein, aber wir haben nicht den Anspruch, in diesem Bereich ein Number-one-Player zu sein. Für uns ist es wichtig, den Fokus auf die Vermögensverwaltung zu haben. Wer intensiv mit Kryptowährungen handeln will, sucht sich andere Mitspieler, etwa einen Transaction-Manager.

Und wenn jemand als Beimischung Krypto im Portfolio will?

Dann greifen wir auf externe Produkte zurück. Allerdings sind Kryptos bei unseren Kundinnen und Kunden noch kein bedeutendes Thema, gerade auch verglichen mit anderen Assetklassen. Gold ist da viel bedeutender.

Und wenn jemand darauf beharrt?

Wenn ein Kunde diesen Risikoappetit hat, sich auskennt, dann zeigen wir ihm die Möglichkeiten und deren Vor- und Nachteile auf. Wir wollen aber grundsätzlich Geld investieren, das arbeitet und Erträge generiert. Krypto sehe ich eher als Spekulationsobjekt. Der Zusammenbruch von FTX zeigt, dass es noch viel Unsicherheiten und wenig Regulierung gibt.

Wie sieht eine Beimischung von Gold aus?

Je nachdem, sie liegt im Schnitt bei 5 bis 7 Prozent.

Nervt es Sie, wenn die Konkurrenz vorrechnet, dass eine Bank mit unter 50 Milliarden verwalteten Vermögen Probleme kriegt, weil die Kosten für Compliance und Technologie aus dem Ruder laufen?

Wir sind kompetitiv aufgestellt. Und gemäss KPMG-Studie stehen allenfalls jene Banken besonders unter Druck, die unter 5 Milliarden Vermögen verwalten, dazu gehören wir nicht. Mit 14 Milliarden Franken gehören wir eher zu den Mittelgrossen.

Aber die Kosten steigen für Infrastruktur.

Die beiden Kostenblöcke IT und Compliance wachsen. Aber auch hier müssen wir uns nicht verstecken. Unser Partner Christian Rahn hat untersucht, wie gross der IT-Aufwand bei einer Grossbank ist und wie gross bei uns. Das Fazit ist, dass der Aufwand mit der Grösse nicht prozentual abnimmt. Es ist also nicht so, dass man einfach skalieren kann und dann die Gleichung «Je grösser die Bank, desto kleiner der IT-Anteil» aufgeht.

Und bei der Compliance?

Da haben wir auch nicht übermässige Kosten, weil wir einen starken Fokus auf die Schweiz haben, dazu bedienen wir Kunden und Kundinnen aus wenigen europäischen Ländern über passive Dienstleistungen. Entsprechend sind unsere Compliance-Kosten ungleich tiefer als bei einem globalen Player.

Also ist der Grössenvorteil nicht entscheidend?

Fokussierung ist entscheidend, möglicherweise hilft eine Minimalgrösse von 4 bis 5 Milliarden Franken Gesamtvermögen.

Gilt im Partnergremium der Grundsatz «One man, one vote»?

Ich bin der Jüngste in der Partnerschaft der ältesten Privatbank. Und ich durfte bereits über die letzten anderthalb Jahre im Partnergremium präsent sein, und zwar als Beisitzer. Was ich in dieser Zeit festgestellt habe: Es herrscht eine grosse Einigkeit im Führungsgremium.

Als Beisitzer hat man nichts zu sagen.

Richtig. Aber zu meiner Überraschung hiess es manchmal gerade bei Themen, welche die Zukunft betrafen: Jay, was ist da deine Meinung? Sie war gefragt bei der Besetzung gewisser Posten, aber auch bei der Gestaltung unseres neuen Sitzes beim Grossmünster in Zürich. Da durfte ich meine Handschrift einfliessen lassen.

Wie oft wird im Gremium abgestimmt?

Man trifft sich jede Woche, aber es wird nach meiner Erfahrung selten abgestimmt. Und es werden auch keine Grundsatzdiskussionen geführt, ob wir jetzt ein Vermögensverwalter sind oder eine Investmentbank.

Der Fokus ist seit über hundert Jahren klar.

Jay Bidermann: Eigenkapital der Bank ist wichtiger als eine hohe Vergütung.

Quelle: Daniel Winkler

Ist das Thema Diversity bei der ältesten Privatbank der Schweiz angekommen? Die sechs Partner sind alle männlich und jeweils seit über dreissig Jahren in der Bank.

Wir wünschen uns, dass wir irgendwann eine Partnerin in unserer Runde haben. Leider ist es eine Tatsache, dass es in meinem familiären Umfeld wenig Frauen gibt, die es in die Bank zieht. Die Türen stehen aber offen.

Ihre Schwester?

Sie hat sich leider gegen das Bankgeschäft und für die Immobilienbranche entschieden. Also sind wir bis auf Weiteres ein Männergremium. Ich hoffe sehr, dass wir bald Frauen in der Partnerschaft aufnehmen können, und vielleicht möchte ja früher oder später eine meiner Cousinen in der Bank mitarbeiten.

Wie wird Ihr Salär im Gremium festgelegt?

Der Gewinn wird nach Abschreibungen und Reservebildung unter den drei Familienstämmen Bodmer, Rahn und Bidermann aufgeteilt.

Das heisst: Mal gibt es 500'000, dann wieder 5'000'000 für jeden Partner im Partnergremium.

Die Grössenordnung kommentiere ich nicht. Die Bezahlung oder gar die Bereicherung steht nicht im Vordergrund, sondern eine starke Bank. Das heisst, ein beträchtlicher Teil fliesst in das Eigenkapital und in die Reserven der Bank.