

«Wir geben nicht einfach auf, wir arbeiten härter»

Timo Dainese war 24, als er die Zugerberg Finanz AG im Jahr 2000 gründete. Eine Erfolgsgeschichte.

FLORIAN FELS

Sie haben Zugerberg Finanz mit 24 Jahren gegründet. Das war mutig. Mutig, das höre ich oft. Ich hatte mit 24 ja nichts zu verlieren. Es gab keine Familie, die ich ernähren musste, und ich hatte auch keine Reputation, die ich verlieren konnte. Aber es war sicher eine ordentliche Portion Naivität und ganz viel Wille dabei.

Wie kamen Sie auf die Idee? Ich hatte zuvor bei einer Privatbank gearbeitet. Und was mich gestört hat: Bei vermögenden Kunden gab man sich immer sehr viel Mühe, beispielsweise mit Einzeltiteln statt Fondsprodukten – und das spiegelte sich in der Performance. Das fand ich ungerecht. Auch weniger vermögende Leute verdienen eine ebenso gute Lösung. Das war der Ursprung der Firma: Vermögensverwaltung auch für kleinere Vermögen, und alle Kunden sollten gleich behandelt werden.

Wie viele Kunden hatten Sie zum Start? Kunden hatte ich zu Beginn keine. Ich habe einfach alle Leute angerufen, die ich kannte – und auch solche, die ich nicht kannte. Das kam allerdings nicht überall gut an. Irgendwann haben die Ersten begonnen, mir etwas Geld anzuvertrauen. Es war ein langer, beschwerlicher Weg. Wir haben 17 Jahre gebraucht für die erste verwaltete Milliarde – eine klassische Hockey-Stick-Geschichte.

Und heute verwalten Sie 5,5 Milliarden Franken. Ihr Erfolgsgeheimnis? Vor allem harte Arbeit. Ich habe meinen Bruder, der beruflich auch sehr erfolgreich ist, einmal gefragt, welches besondere Talent wir in der Familie eigentlich haben, dass wir beide im Beruf so gut zurechtkommen. Seine Antwort: Wir können nichts besser als andere, wir geben einfach nicht auf, wir arbeiten härter.

Wie sieht Ihr Investmentkonzept aus? Inhaltlich haben wir uns immer auf solide Firmen konzentriert – profitabel, Marktführer, keine Spekulation. Alle unsere Mitarbeitenden investieren in dieselben Firmen wie unsere Kunden, das heisst, wir bewegen uns mit allen Kunden gemeinsam in einen Titel hinein und auch wieder heraus. Sehr riskante, spekulative Strategien bieten wir grundsätzlich nicht an, ausser in sehr beschränktem Ausmass bei grösseren Vermögen.

Hat der Iran-Krieg etwas an Ihrer Strategie verändert? Nein, nicht wirklich. Für uns war klar, dass die Lage nicht lange eskalieren kann – die amerikanische Regierung kann sich einen Ölpreis über 100 oder 120 Dollar schlicht nicht leisten. Bei solchen Verwerfungen kaufen wir eher noch etwas dazu. Wir haben in diesen Phasen ein Rebalancing gemacht und bei einigen Aktienpositionen sowie bei ETFs für den amerikanischen und europäischen Markt die gesunkenen Kurse genutzt, um günstig nachzukaufen.

Könnten Sie Ihr Geschäft genauso gut in Zürich oder Genf betreiben? Das könnte ich sicher auch. Eine strategische Steueroptimierung stand am Anfang nicht dahinter – das war überhaupt nicht meine Überlegung, als ich mit 21 wegen eines Jobs nach Zug kam. Aber wir hatten immer eine gute Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung und der Wirtschaftskammer, das ist eine unternehmerfreundliche Umgebung. Schweizweit war der Ruf des Kantons vor allem in den ersten Jahren nicht besonders gut, wegen des Briefkastenfirmenimages, das der Kanton lange hatte. In den letzten Jahren wurde viel für die Imagepflege getan, auch dank Persönlichkeiten wie Finanzdirektor Heinz Tännler, und ich glaube, wir sind heute klar nicht mehr nur der Briefkastenfirmenkanton.

Hat der Zusammenbruch der Credit Suisse Ihr Geschäft verändert? Der Trend zur unabhängigen Vermögensverwaltung ist schon lange im Gang, auch

schon vor dem Niedergang der Credit Suisse. Es wächst einfach das Bewusstsein, dass bei gewissen Banken Interessenkonflikte bestehen – Stichwort Boni, Investmentbanking oder Kreditgeschäft. Ein Ereignis wie der Niedergang der CS akzentuiert diesen Trend nochmals. Gleichzeitig schreckt so etwas die Leute aber auch ab: Wenn die zweitgrösste Bank der Schweiz auf der Strecke bleibt, überfordert das viele Menschen. Sie werden allen Finanzgeschäften gegenüber skeptischer.

Wie bewältigen Sie IT-Themen – intern oder outgesourct? Wir machen fast alles selbst, das unterscheidet uns stark von vielen anderen Vermögensverwaltern. Wir haben eine eigene IT, das eigene Marketing, Risikomanagement, Compliance und mehr. Ausgelagert ist nur die Buchhaltung. Wir haben zudem eine Tochtergesellschaft in Serbien, wo Entwickler für uns arbeiten – auch die App, mit der unsere Kunden ihr Portfolio verfolgen können, haben wir komplett selbst entwickelt. Das lohnt sich: Wir sind sehr schnell und agil, ohne Wartezeiten bei externen Banksoftwareanbietern.

Wie schätzen Sie das aktuelle Anlageumfeld ein? Wir werden das Geld in den nächsten Jahren eher mit Realwerten verdienen als mit Nominalwerten – also eher mit Aktien als mit Obligationen. Die Weltwirtschaft wächst, allen Unkenrufen zum Trotz, und das bietet Potenzial für Umsatz- und Gewinnsteigerungen bei zahlreichen Unternehmen. Demgegenüber sind wir in der Schweiz wieder im Nullzinsumfeld, real sogar im Negativzinsumfeld, angelangt, was die Aussichten für Obligationen sehr bescheiden macht.

«Alle unsere Mitarbeiter investieren in dieselben Firmen wie die Kunden.»

Sie engagieren sich auch stark ausserhalb des Kerngeschäfts, etwa mit der Zugerberg-Finanz-Trophy. Warum? Wir konnten in den letzten 26 Jahren ein grosses Wachstum erzielen, das stark auf dem Vertrauen der Leute beruht. Und weil wir einen gewissen Erfolg haben durften, versuchen wir, etwas zurückzugeben, so dass möglichst viele davon profitieren. Wir sind überzeugt, dass Bewegung gut für die Gesundheit ist und für mehr Lebensfreude und Zufriedenheit sorgt, deshalb unterstützen wir solche Formate mit der Trophy (*ein für jedermann zugängliches Sporterlebnis in der Natur rund um den Kanton Zug, Anm. d. Red.*).

Sie bieten auch eine Art Wirtschaftswerkstatt für Jugendliche an. Genau. Ich habe mich vor 15 Jahren darüber beschwert, dass der Umgang mit Geld, Aktien und Börsen in der Schule viel zu spät oder gar nicht behandelt wird. Daraus entstand die Idee, Wirtschaftsworkshops für Jugendliche anzubieten. Mein Geschäftspartner, der Ökonom Maurice Pedernana, macht das sehr praxisorientiert, und die Jugendlichen sind jeweils begeistert – auch wenn das Angebot anfangs nicht so populär ist wie eine neue Playstation. Aber richtig vermittelt, sind die Jugendlichen extrem interessiert. Ein- bis zweimal im Jahr gehe ich auch selbst an Schulen und erzähle dort oft meine eigene Geschichte – wie man als Unternehmer aus dem Nichts etwas aufbaut. Mir ist wichtig, den jungen Leuten zu zeigen: In diesem Kanton, und generell in diesem Land, ist es möglich, etwas aufzubauen. Das ist schon ein kleines Paradies.

Gab es in Ihrer über 25-jährigen Firmengeschichte auch echte Krisen?

Eine richtige Krise, die uns grundlegend infrage gestellt hätte, hatten wir eigentlich nie – es ging tendenziell immer bergauf. Natürlich gab es marktbedingte Rückschläge, etwa die Eurokrise 2011, oder die grosse Finanzkrise 2008. Aber wir haben aus allem gelernt und Krisen immer auch als Chance genutzt. Das macht einen guten Vermögensverwalter aus: Man muss schon in guten Zeiten die richtigen Dinge tun, damit man in schlechten Zeiten nicht die Nerven verliert. Wer in schwierigen Zeiten verkauft, realisiert den Verlust – und verpasst meist einen grossen Teil der Erholung.

Die alte Börsenweisheit: Wenn die Kanonen donnern, soll man kaufen? Ja, dann soll man investieren. Es fühlt sich zwar immer wie eine Krise an, aber am Schluss ist genau das auch die Chance.

Zum Abschluss: Was reizt Sie nach 26 Jahren noch an diesem Geschäft? Mein Job hat sich stark verändert – wir haben heute eine hohe Spezialisierung im Haus, und mit der künstlichen Intelligenz verändert sich unsere Welt nochmals massiv. Aber meine Leidenschaft für das Geschäft ist gleich geblieben. Das Vertrauen, das uns unsere Kundinnen und Kunden schenken, ist ein Privileg. Und es ist ein Privileg, sie auf ihrem Weg begleiten zu dürfen. Zudem haben wir ein tolles Team und einen grossartigen Teamspirit. Die Mitarbeitenden engagieren sich, als wäre es ihre eigene Firma. Auch das ist für mich nicht selbstverständlich, und das motiviert mich jeden Tag zusätzlich. Wir wollen weiterwachsen, aber vor allem erfolgreich bleiben für unsere Kunden. Erfolgreich sind wir dann, wenn wir für sie einen Mehrwert schaffen. Das ist unsere wichtigste Kennzahl.

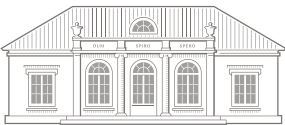


Zur Person

Timo Dainese ist Gründer und CEO von Zugerberg Finanz. Das Unternehmen behandelt vermögende und weniger vermögende Kunden genau gleich. Heute verwaltet die unabhängige Vermögensverwaltung mit Sitz in Zug rund 5,5 Milliarden Franken und beschäftigt nahezu hundert Mitarbeitende.

ENGEL & VÖLKERS

Schlüsselerlebnis



ZUG

+41 41 728 77 11 | zug@engelvoelkers.com
engelvoelkers.com/zug

