Auf die Seite der Gewinner kommen

Porträt. 1982 stieg Hermann Wonnebauer ins Private Banking ein. 1987 erlebte er den ersten Crash. Nach 41 Jahren in der Branche weiß der ZKB-Ö-Chef: "Es ist nie alles gut oder nur schlecht."

VON ESTHER REISERER

▼ r bezeichnet sich selbst als **◀** Kopfwerker und begründet Fachkarriere. Bereits seit mehr als 40 Jahren ist Hermann Wonnebauer im Private Banking tätig, nun steht er kurz vor seinem Pensionsantritt. "Mit steigendem Alter eigne ich mich immer besser für den Beruf", betont der 65-Jährige. Viel Lebenserfahrung habe es gebraucht, um aus (wirtschaftlichen) Krisen gestärkt herauszukommen. Enkelkinder, die ihn lehren, geduldig zu sein. Und nicht arrogant zu werden: "Man ist nie top, sondern immer auf dem Weg. Wer glaubt, er kann alles, bleibt stehen", sagt er.

Die Branche zeichnet sich jedoch nicht gerade dadurch aus, stehen zu bleiben. Das Gegenteil ist der Fall: "Man möchte es nicht glauben, aber die Situation ist jetzt viel besser als noch einige Jahre zuvor. Wir haben relativ niedrige Aktienkurse – zehn bis 30 Prozent niedriger als vor 18 Monaten –, wodurch ich langfristig gut einsteigen kann. Und was es seit vielen Jahren gar nicht mehr gegeben hat: Zinsen auf Guthaben."

Die Zinsen, die man jetzt einkaufen kann, sind viel höher als zuvor. Sie werden auch nicht mehr "massiv steigen", davon ist er überzeugt. Wer jetzt den Anleihenanteil im Portfolio erhöhe, habe damit "zwei Möglichkeiten auf Gewinn: den Zinscoupon und die potenziellen Kursgewinne, sobald Inflation und Zinsniveau zurückgehen." Er schlussfolgert, dass Anleger von Anleihen "schon lang nicht mehr so eine gute Situation hatten".

Doch der Salzburger hat auch schon weniger gute Phasen miterlebt, die ihn zum (Ver-)Zweifeln gebracht haben. In seiner berufliche Laufbahn seien vor allem die Krisen prägend gewesen. Dabei hebt er den als "schwarzen Montag" bekannten Börsencrash 1987 und die Weltfinanzkrise 2008 hervor. "Diese Einbrüche haben mich tief bewegt. Ich wusste schließlich, mit wie viel Vermögensverlust die Kunden zu kämpfen hatten. Auch persönlich blieb ich nicht verschont", betont er. Doch es seien



"Wer langfristig anlegt, hat schon gewonnen. Nicht zu investieren bedeutet zu verlieren", sagt ZKB-Ö-Chef Wonnebauer. [Clemens Fabry]

diese Phasen gewesen, aus denen er gelernt habe, ruhig zu bleiben. Und dass in jeder Krise etwas Gutes liege. Er nennt als Beispiele einerseits die Coronapandemie: Bis dahin waren Home-Office und digitale Ausstattung für alle Beschäftigten bloß leere Versprechen gewesen. Und selbst der Ölpreisschock 2022 habe maßgeblich dazu geführt, in erneuerbare Energien zu investieren. "Große Verwerfungen führen immer zu großen Chancen. Es gibt immer Verlierer, aber man muss eben schauen, auf die Seite der Gewinner zu kommen." Schließlich sei in der Finanzbranche nie "alles gut oder nur schlecht".

Einigermaßen gut klingt zumindest seine Einschätzung zur hohen Inflation. "Ab dem zweitem Halbjahr wird die Inflation zurückgehen, aber nicht mehr dorthin, wo sie einmal war." Warum nicht? Über viele Jahre vergab die Notenbank niedrige Zinsen, um die Wirtschaft zu stützen. Dies sei wie eine Art Rauschzustand, der nicht auf

Dauer zu halten sei. "Eine Inflation von rund zwei Prozent ist nicht schädlich", resümiert er. Seiner Prognose nach "werden wir dort auch hinkommen".

Ankommen wird der Vorsitzende mit Juni in der Pension. Nach Schritten bei der Oberbank in Salzburg, dem Bankhaus Berger & Comp, Sal. Oppenheim und seit 2019 bei der Zürcher Kantonalbank Österreich. Bereut habe er in seiner beruflichen Entwicklung

ZUR PERSON

Hermann Wonnebauer (65) führt gemeinsam mit Michael Walterspiel und Christian Nemeth die Geschäfte der Zürcher Kantonalbank Österreich. Er gibt seine Funktion als Vorstandsvorsitzender nach 41 Jahren im Private Banking ab. Auch nach seinem Pensionsantritt im Juni möchte er der Bank weiterhin als Berater zur Verfügung stehen. Im Gespräch teilt der Salzburger seine Einschätzungen zur Zukunft des Branchenumfelds und zu langfristigem Vermögensmanagement mit.

nichts, für ihn kamen die Karriereschritte organisch. Meist wurde ihm ein Job angeboten, und in solchen Fällen sei schließlich schon eine Seite davon überzeugt, dass er der richtige Kandidat sei. Insgesamt hätte ihn keine Abzweigung zufriedener gestimmt.

Er wollte seinen Job "von Tag zu Tag" besser machen. Ob ihm das gelungen ist? "Ich glaube schon." Ohne seine treue Truppe, wie er sie nennt, sei der Erfolg nicht möglich gewesen. Für ihn sind sie ein Grund mehr, um seine Loyalität weiterhin zu zeigen: "Für den Ruhestand fühle ich mich zu jung. Außerdem wäre mir langweilig. Es gäbe keinen Sonntag mehr." Jeder Tag gleiche dem nächsten.

Um entgegenzuwirken, bleibt er als Berater für die Bank aktiv, wenn auch nicht mehr operativ. Das Team habe sich gut vorbereitet, rund zwei Jahre lang, sodass der Übergang fließend, der Abschied leichter verlaufen werde. "Ein neues Kapitel steht an. Ich bleibe erwartungsvoll", so Wonnebauer.

NACHRICHTEN

HR-Treffen unter freiem Himmel

Am 14. Juni, ab acht Uhr, findet zum dritten Mal die HR Inside Summer Edition im Schloss Laxenburg statt. Im Fokus stehen das "Finden und Binden" in der Arbeitswelt bei Workshopsessions, interaktivem Speakers' Corner unter freiem Himmel.

Übrigens: Die Einreichfrist für den HR-Award, der am 11. Oktober beim HR Inside Summit in der Wiener Hofburg verliehen wird, läuft bis 24. Juli. www.hrsummit.at/summer-edition/

Kundenzentriert und dem Himmel nahe

Bei der Stage for Customer Centric Leaders von Top Service Österreich & Kunde 21 im Vorfeld der Top-Service-Preisverleihung kommen 40 kundenzentrierte Führungspersönlichkeiten am 15. Juni ab zwölf Uhr in der Wolke 19 (Ares Tower) zum Erfahrungsaustausch zusammen.

www.top-service-oesterreich.at/stage-forcustomer-centric-leaders-anmeldung/

Mentoring, um nach den Sternen zu greifen

Die Bewerbungsfrist für den dritten Durchlauf des Womenin-Law-Programms hat begonnen. Heuer ist das Programm erstmals für Rechtsanwaltsanwärterinnen, Rechtsanwältinnen und Mitarbeiterinnen von Rechtsabteilungen mit Retreat-Wochenende mit Fokus auf Persönlichkeitsentwicklung und Social Skills offen.

women-in-law.org/mentoring-programm/

BUSINESSGEDICHT

VON SUSANNE PÖCHACKER

Menschliche Zoologie

Gierige Menschen nennt man auch Mehrschweinchen.

info@susannepoechacker.at

aristid personalberatung

Unser Auftraggeber ist eine eigentümergeführte Handelsgruppe, die weltweit bekannte Hersteller von Additiven, Pigmenten und Bindemittel international vertreibt. Wir suchen für ihn eine umsetzungsstarke, vertriebserfahrene Persönlichkeit als

Technical Sales Manager (m/w/d)

Additive / Pigmente für Österreich & Schweiz

Referenznummer PR 95-200952



Ihe Aufgaben:

- Technische und kommerzielle Kundenbetreuung
- Vertriebsverantwortung für den betreuten Produktbereich in Ö & CH
- Technische Beratung sowie Unterstützung bei der Entwicklung neuer Anwendungen / Lösungen des Kunden
- Beobachtung der Markttrends und der Aktivitäten von Mitbewerbern
- Enger Austausch mit strategischen Lieferanten / Mitwirkung bei der Integration
 neuer Lieferanten

Das bringen Sie mit:

- Chemisches / technisches Studium bzw. ähnliche Ausbildung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung (insb. Lack- und Kunststoffindustrie)
- Gute technische Kenntnisse im Bereich Additive / Pigmente
- Eigenständige, gut organisierte Arbeitsweise
- Kommunikations- und Abschlussstärke, Präsentationssicherheit
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Adäquate Reisebereitschaft

Das wird geboten:

Hoher Gestaltungsspielraum, flache Hierarchie, stabiler Arbeitsplatz in internationalem Arbeitsumfeld. Vorgesehenes Jahresbruttogehalt: € 85.000.-, sowie Dienstfahrzeug. In Abhängigkeit von Qualifikation und Erfahrung ist auch ein angemessenes höheres Gehalt möglich.

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung unter der Referenznummer PR 95-200952 an Mag. Franz Schuster (bitte per Mail an schuster@aristid.at)