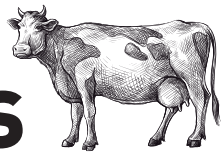
Der beste Freund des Anlegers ist die Zeit und der Zinseszins.

Hermann Wonnebauer
CEO, Zürcher Kantonalbank Österreich

Redaktion_Bernhard Lichtenberger
Fotografie_Mario Riener
Illustration_Alexandra Auböck



„DIE ANSICHTEN DES KUNDEN SIND KEINE HEILIGE KUH“

*Ein guter Bankberater muss seinen Kunden kennen und ihm gelegentlich widersprechen, ist **Hermann Wonnebauer** überzeugt. Wieso Harmonie für ihn dennoch ein zentraler Wert ist, weshalb vermögende Kunden entspannter sind und warum er ein Kinderbuch geschrieben hat, erzählt der neue CEO der Zürcher Kantonalbank Österreich im Interview.*

Silbern glitzert die Salzach in der warmen Frühsommersonne, auf dem Makartsteg funkeln abertausende Liebesschlösser, dahinter ragen das historische Hotel Sacher und das Schloss Mirabell auf. „Leider komme ich viel zu selten dazu, aus dem Fenster zu schauen“, gesteht Hermann Wonnebauer, der mit 1. April als erster Nicht-Schweizer zum Vorsitzenden der Zürcher Kantonalbank Österreich aufgestiegen ist. Hinter seinem Stehtisch zieren moderne Kunstwerke die Wände des spätmittelalterlichen Gewölbes in der Salzburger Getreidegasse. „Meine Töchter“, antwortet der 60-Jährige schmunzelnd auf die Frage nach den Malern. Die Liebe zur Kunst und die Kreativität scheinen in der Familie zu liegen, genauso wie ein Gespür für Menschen und die Suche nach Beständigkeit.

Sie haben das Kinderbuch „Sebastian und die Insel der Seligen“ geschrieben. Wieso geht man als Bankier unter die Schriftsteller?
Wonnebauer_Wir waren auf Urlaub in Caorle, als meine beiden Töchter noch klein waren. Ich wollte nicht immer Sandburg bauen, also habe ich eine Geschichte erfunden von einem Buben namens Sebastian, der sich ein Haus aus Sand baut. Am Abend schläft er am Strand ein und wird von den Wellen fortgetragen. Am nächsten Tag wollten meine Kinder wissen, wie die Geschichte weitergeht, da habe ich die Insel der Seligen erfunden. Die heißt so, weil der Wald und das Meer alles geben, was die Menschen zum täglichen Leben brauchen, und es keinen Spiegel gibt, sodass die Menschen nie sehen, wie sie älter werden.

Wie geht es Ihnen selbst, wenn Sie am Morgen in den Spiegel schauen?
Wonnebauer_Ich bin happy, dass wieder ein neuer Tag beginnt und ich gesund bin. Zufriedenheit ist das Wichtigste, was man sich erarbeiten kann. Ein Wort, das ich verabscheue, ist Work-Life-Balance, denn das bedeutet, dass Work nicht Life ist. Die beiden gehören zusammen.

Sie sind seit 1982 im Private-Banking-Bereich. Wie haben sich die Privatkunden verändert?

Wonnebauer_Eine Privatbank soll Geld aufbauen und erhalten. So war es damals und ist es auch heute. Was sich verändert hat, ist die Technik und die Kommunikation. Als ich angefangen habe, hat es nur eine Zeitung gegeben, die einmal im Monat drei Seiten über Finanzanlagen berichtet hat. Heute gibt es mit dem Internet eine ständige Informationsflut. Auch der Zugang der Branche hat sich zum Schlechten verändert: Viele wollen wahnsinnig viel Geld machen und haben eine Lotterie- und Casinomentalität geschaffen. Da sind wir als Berater gefordert, unsere Kunden wieder zu langfristigem Investieren zurückzuführen.

Sie haben gesagt, ein guter Banker muss seinem Kunden gelegentlich widersprechen. Suchen Sie gerne die Auseinandersetzung?
Wonnebauer_Überhaupt nicht, ich bin eher harmoniebedürftig. Als Private Banker erfahren unsere Kunden eine bevorzugte Behandlung. Aber die Ansichten des Kunden sind keine heilige Kuh. Manchmal muss man ihn dazu bringen, noch einmal zu reflektieren.

Dafür muss man die Kunden gut kennen. Wie erreichen Sie das?
Wonnebauer_Das kriegt man nicht geschenkt, sondern muss es sich über viele Jahre aufbauen, indem man aktiv zuhört und sich auf jemanden einstellt. Wir sind die Begleiter unserer Kunden auf der Reise durchs Leben. Bei manchen Kunden betreue ich bereits die dritte Generation, und wenn die ein bisschen Gas geben, geht sich eine vierte Generation auch noch aus.

Die Zürcher Kantonalbank Österreich betreut vermögende Kunden. Wie unterscheiden sich diese vom durchschnittlichen Sparer?
Wonnebauer_Bei uns fängt es mit einem Potential von 500.000 Euro an. Solche vermögenden Anleger sind in gewisser Weise entspannter: Es tut zwar der Seele weh, wenn das Kapital große Rückschläge macht, aber es ist nicht existenziell.

Sie sind in einem Alter zum Vorsitzenden aufgestiegen, in dem viele schon an ihre Pension denken. Wie wichtig ist Erfahrung in Ihrer Branche?
Wonnebauer_Man muss persönlich ›

Wieso soll nur die Automobilindustrie von unserem Wissen profitieren?

Holen Sie sich das Know-how der Magna-Experten für Ihre Produktion und Logistik!

Wir beraten Sie nicht nur theoretisch, sondern begleiten Sie von der Zielsetzung bis zur physischen Umsetzung in sämtlichen Fertigungsbereichen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg.

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten unsere erfahrenen Mitarbeiter maßgeschneiderte Lösungen, implementieren diese gleich direkt vor Ort im Betrieb und erzielen damit für Sie nachhaltige Veränderungen und messbare Erfolge.

industrial-services-magna.com

INDUSTRIAL SERVICES BY MAGNA STEYR

gedanken *von Hermann Wonnebauer*

So erkläre ich einem dreijährigen Kind meine Arbeit_Ich bin dafür da, dass du einmal in eine gute Schule gehen kannst.

Erfolg bedeutet für mich_wenn Mitarbeiter einen neuen Kunden gewonnen haben.

2019 ist für mich das Jahr von_meinen ersten neun Monaten als CEO – der erste, der nicht aus der Schweiz kommt, was für mich zeigt, dass unsere Mutter uns zutraut, dass wir das auch aus eigener Kraft stemmen. Wir sind Wunschkind und Einzelkind der Zürcher Kantonalbank in Zürich, weil wir die einzige operative Auslandsbank sind.

Das Schweizer Image hilft_bei der Akquisition neuer Kunden, und auch die fachliche Unterstützung aus Zürich ist enorm.

Diese drei Bücher nehme ich mit auf eine einsame Insel_
„Schnelles Denken, langsames Denken" von Daniel Kahneman,
„Die Brücke von San Luis Rey" von Thornton Wilder und
„Die Welt von Gestern" von Stefan Zweig

In fünf Jahren werde ich_wahrscheinlich in Pension gehen, aber ich hoffe, dass ich dann noch so fit bin, dass ich als Botschafter des Hauses zur Verfügung stehen kann.

ein paar Börsencrashes und die Kundenreaktionen darauf erlebt haben. Mein erster großer Crash war 1987, und dann ist es alle zwei Jahre so dahingegangen. Seit 2009 haben wir eine relativ lange Zeit, wo nur ein paar Kurseinbrüche passiert sind, aber kein richtiger Crash.

Es gibt Anzeichen, dass es damit bald zu Ende sein könnte. Wie kann man sich als Anleger darauf vorbereiten?
Wonnebauer_Man muss seine Ziele kennen und sie mit einem Partner absprechen. Eine Bank weiß, wie man mit schwierigen Zeiten umgeht. Für mich ist der langfristige Horizont wichtig: Ich verspreche meinen Kunden zum Beispiel, der DAX wird sich verdoppeln, ich kann nur nicht den genauen Zeitpunkt vorhersagen. Es ist aber nicht relevant, ob er in fünf oder zehn oder 20 Jahren dort ist, die Performance ist immer noch super. Der beste Freund des Anlegers ist die Zeit und der Zinseszins.

Was wollen Sie in Ihrem Haus noch bewegen?
Wonnebauer_Seit 2011 bin ich schon Mitglied des Vorstands. Wenn ich jetzt als CEO etwas ganz anders machen würde, hätte ich vorher meinen Job nicht gut gemacht. Unser Erfolgsrezept ist, dass wir beständig wachsen. Zudem wollen wir dem Kunden so gut wie möglich Formalitäten und Zeit ersparen. Die gesetzlichen Vorgaben sind hoch, aber der Kunde soll sie nicht merken, weil sie eingebettet sind in ein komfortables Ambiente.

Sie wollen also für die Kunden eine Insel der Seligen schaffen?
Wonnebauer_Ja, wir sind die Guten. (*lacht*) Banken haben ein schlechtes Image. Das versuchen wir zu verbessern.

Zum Beispiel durch die Förderung von Nachwuchskünstlern. Warum?
Wonnebauer_Wir wollen der Gesellschaft in den Bereichen Ausbildung und Jugend etwas zurückgeben. Wir raten auch unseren Kunden, beim Investieren an die Zukunft zu denken. Unsere Gesellschaft ist fast nicht mehr dazu fähig, langfristig zu denken, weil wir durch die vielen Einflüsse jeden Tag völlig abgelenkt sind. Wir müssen wieder dorthin zurückkommen, unsere Verantwortung für die nächsten Generationen zu erfüllen.

Was möchten Sie an die nächste Generation in Ihrem Haus weitergeben?
Wonnebauer_Speziell im Private Banking sind Kontinuität der Ansprechpartner und Beständigkeit ganz wichtig. Mein Vater hat 42 Jahre im selben Betrieb gearbeitet. Ich verstehe junge Menschen, die viele verschiedene Dinge kennenlernen möchten. Aber irgendwann braucht man auch beruflich eine Heimat, und die wollen wir für unsere Mitarbeiter sein. Man kann nicht zu Kunden nett und zu den Mitarbeitern unberechenbar sein. Die Grundeinstellung muss die gleiche sein._