

BankersTalk «connecting leaders»

## Wege aus der Finanzkrise

*Die Frage, wann sich der Sturm an den internationalen Finanzmärkten legt, worauf es bei der Unternehmensführung in Krisenzeiten ankommt und was es braucht, damit die Wirtschaft wieder Rückenwind bekommt, stand am Donnerstag, 26. April 2009, im Mittelpunkt des siebten BankersTalks in Zürich. An dem von Solution Providers und Profidata unterstützten Anlass forderte Karl Reichmuth, Gründer der Privatbankiers Reichmuth & Co., dazu auf, zu einer Dienstleistungsphilosophie zurückzukehren, die Entscheidung und Haftung wieder zusammenführt. Thomas Pöck, Partner des Malik Management Zentrums St. Gallen, regte an, in Unternehmen ein einheitliches Führungsverständnis zu schaffen. Ralph Mogenicato, CEO von Solution Providers, rief die Banken dazu auf, vermehrt an ihrer Verlässlichkeit zu arbeiten. In der von Martin Spieler, Chefredaktor der Handelszeitung, moderierten Diskussionsrunde äusserten sich die Referenten zur Dauer und zu den Wegen aus der Finanzkrise sowie zu den Chancen für die Finanzindustrie.*

Karl Reichmuth von Privatbankiers Reichmuth machte in seinem Kurzreferat deutlich, dass das Auseinanderdriften von Entscheidung und Haftung, das zu billige Geld und die Wettbewerbsverzerrung mitverantwortlich für die Finanzkrise seien. Inzwischen sei die Liquiditätspumpe zur Rettung bzw. Verstaatlichung verschiedener Banken in Gang gesetzt worden, die mit 80-prozentiger Wahrscheinlichkeit Stabilität in das System bringen und einen «Tsunami» verhindern könne. Zu 20 Prozent bestehe aber nach seiner Auffassung immer noch Tornado-Gefahr, wenn das Volk das Vertrauen in den Staat verliere und es zur letzten aller denkbaren Blasen, dem Staatskonkurs, käme.

Die Liquiditätsspritzen der Banken würden nun Wirkung zeigen und die Spreads im Interbankenmarkt sich verringern. Karl Reichmuth befürchtet jedoch, dass überschüssige Liquidität dereinst zu spät abgesaugt werden könnte. Abgesehen davon sei ein Wertewandel nötig. Die Banken müssen wieder auf Partnerschaft setzen, statt das schnelle Geld machen zu wollen. Gefragt seien Zuverlässigkeit und Qualität als Basis für Vertrauen.

Die Verlässlichkeit erachten die Kunden als wichtigstes Kriterium in der Beziehung zu ihrer Bank, bestätigte auch Ralph Mogenicato, CEO der Solution Providers. Dies habe eine nächstens erscheinende Studie zur Beratungsqualität in Banken ergeben, die Solution Providers zusammen mit der Universität Zürich erarbeitet hat<sup>1</sup>. Doch genau in diesem Punkt erfüllen die Banken die Erwartungen ihrer Kunden nicht. Gefragt seien deshalb ein stärkere Standardisierung der Beratungsprozesse und der vermehrte Einbezug von IT-Tools.

Thomas Pöck, Partner des Malik Management Zentrums St. Gallen, wies in seinem Kurzreferat darauf hin, dass sich die Menschen schwer tun, Trendbrüche zu erkennen und lange an alten Bildern festhalten. Nun sei es jedoch höchste Zeit für eine kritische Lagebeurteilung. Dazu müssen wir uns von einfachen Kausalzusammenhängen lösen sowie Wechselwirkungen und Zusammenhänge erkennen – eine emergente Eigenschaft in unserem komplexen System. Wir haben es mit einem tiefen Schnitt zu tun, der rasch enorme Anpassungen erfordere.

Um den Betriebsmodus zu ändern, müssen wir die Menschen mit einbeziehen und eine gemeinsame Sichtweise entwickeln. Dazu gehöre eine Rückbesinnung auf alte Werte wie Kundenorientierung und solide Unternehmensführung. Banken müssen sich vor Augen

führen, dass sie ihren Lohn durch die Kunden verdienen und die Aktionäre nur Empfänger seien. Wie sich die Herausforderungen meistern lassen, stellte Thomas Pöck anhand eines Modells vor, in dem grosse Teams in drei Rollen an zwölf Themen arbeiten, wodurch sich die Themen und Wissen innert kürzester Zeit vernetzen und die Resultate aufeinander abstimmen lassen.

In der anschliessenden Diskussion rief Ralph Mogenicato dazu auf, die Zeit für fundierte Analysen zu nutzen und Opportunitäten wahrzunehmen. Die Banken seien grundsätzlich gut aufgestellt. Sie müssten aber ihre Entlohnungssysteme anpassen. Nachdem das Bankgeheimnis als Verkaufsargument wegfallen sollte, sollten die hiesigen Banken gleichwohl die Chance nutzen und die Swissness in die Welt herausragen, statt sich ins Reduit zurückzuziehen. Für eine Rückkehr zur Dienstleistungsphilosophie plädierte Karl Reichmuth. Die Banken müssen sich wieder mit ihren Kunden und nicht mit ihren Produkten identifizieren.

### **Die Referenten**

Karl Reichmuth, Gründer und unbeschränkt haftender Gesellschafter, Privatbankiers Reichmuth & Co., Luzern

Dr. Thomas Pöck, Partner und Mitglied der Gruppenleitung, Malik Management Zentrum St. Gallen

Ralph Mogenicato, CEO und Managing Partner, Solution Providers AG, Dübendorf



<sup>1</sup>Die Studie «Beratungsqualität in Banken – Was der Kunde erwartet. Was der Kunde erlebt.» wird am 28. Mai 2009 im Rahmen der Tagung «Benchmarking 09» der Academy for Best Execution ([www.academy-execution.ch](http://www.academy-execution.ch)) vorgestellt.

Weitere Informationen:

BankersTalk «connecting leaders»  
Neugutstrasse 89  
CH-8600 Dübendorf  
Phone +41 44 802 20 00  
[www.bankerstalk.ch](http://www.bankerstalk.ch)