



JOSEF BIERI

BEIRAT

Josef Bieri war von Anfang an dabei. 1997 stiess er kurz nach deren Gründung zur Asset Management Partners AG (AMP), war jahrelang Geschäftsführer. Heute geniesst er die Freiheit eines Beraters im Hintergrund. Für das Unternehmen ist er nach wie vor von grossem Wert.

Josef Bieri, was ist Ihre aktuelle Aufgabe innerhalb von AMP?

Meine Beziehung zu AMP spielt sich auf drei Ebenen ab: Offiziell bin ich Mitglied des Beirats. Das heisst, ich stehe der Firma mit Rat und Tat zur Seite, wann immer dies gefragt ist. Dabei schöpfe ich aus 40 Jahren Branchenerfahrung. Ich gehöre nun nicht mehr zur Geschäftsleitung, aber meine Unterstützung und Empfehlungen werden nach wie vor geschätzt. Als Beirat sehe ich es als meine Aufgabe, auch provokante oder unbequeme Fragen zu stellen.

Welches sind die zwei anderen Ebenen?

Ich bin nach wie vor Aktionär von AMP und selber Kunde. Mein Interesse am Erfolg der Firma ist also von vielseitiger Natur.

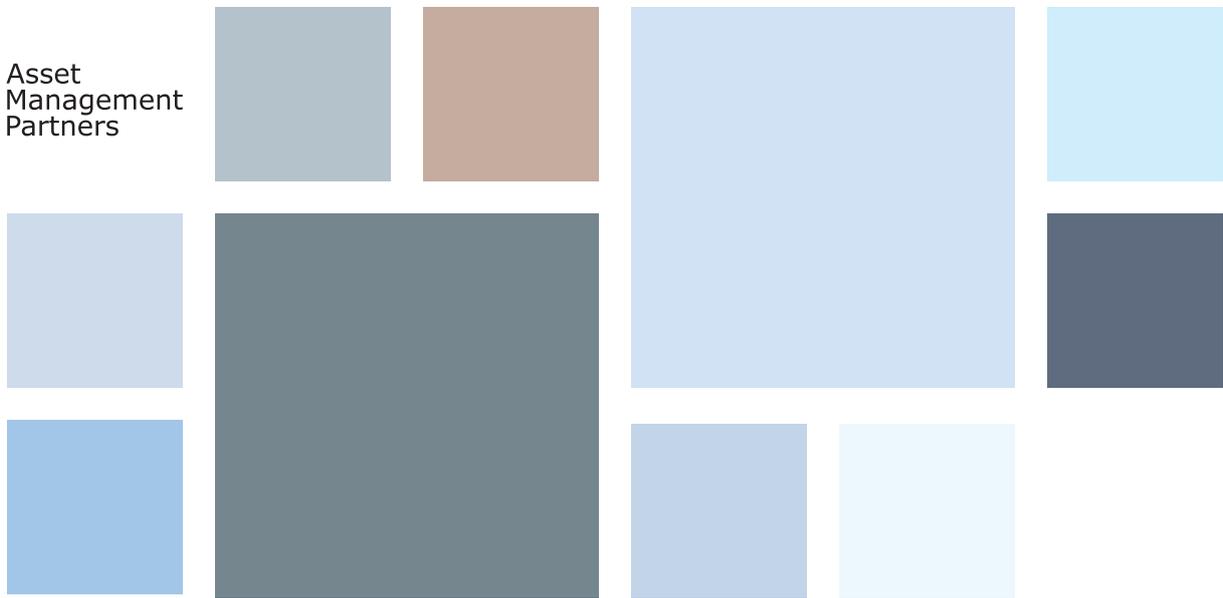
Und aus dem operativen Geschäft haben Sie sich vollständig zurückgezogen?

Nicht ganz. Als Beirat stehe ich nach wie vor in Kontakt mit mehreren mir gut bekannten Kunden, private und institutionelle. Einige davon sind bereits seit 1997/98 bei uns, was mich durchaus etwas stolz macht, spricht es doch für den Erfolg und die gute Arbeit von AMP.

Und für das grosse Vertrauen, das diese Kunden in Sie haben.

Ja, das Vertrauen steht ganz zuoberst auf unserer Werteskala. Dieses macht unsere sehr hohe Kontinuität und die teilweise jahrelangen Beziehungen zu unseren Kunden überhaupt möglich. In der operativen Leitung von AMP treffen viele unterschiedlich funktionierende Persönlichkeiten zusammen, die alle sehr aktiv Denken und Handeln – und alle finanziell am Unternehmen beteiligt sind. Das Commitment jedes einzelnen ist also riesig. Das merkt der Kunde.

«ICH STELLE DIE
UNBEQUEMEN FRAGEN.»



Welche anderen Werte sind Ihnen wichtig?

Menschlichkeit, beziehungsweise der gegenseitige Respekt. Wenn einer einen schlechten Charakter hat, nützt die beste Ausbildung, das grösste Know-how nichts. Wer am Morgen nicht Grüezi und am Abend nicht Adé sagt, passt nicht hierher.

Die Beziehung zwischen uns und unseren Kunden wird auch in zehn Jahren noch über den Faktor Mensch gehen. Unser Geschäft ist ein Geschäft zwischen Menschen. Auch wenn ich noch so viel

Geld habe, lege ich keinen Rappen an, ohne mit jemanden von Angesicht zu Angesicht gesprochen zu haben.

«DAS COMMITMENT
JEDES EINZELNEN
IST RIESIG.
DAS MERKT DER KUNDE.»

Wie wichtig ist der Standort Zug?

Hier hat alles angefangen, hier ist AMP generisch in und aus der Partners Group gewachsen. Unsere Wurzeln sind also in Zug. Und nach wie vor stammt ein grosser Teil unserer Kunden aus der Zentralschweiz. Das verbindet uns bei aller Weiterentwicklung nach wie vor mit der Region. Das heisst aber nicht, dass der Standort für immer in Stein gemeisselt ist.

Sie sind nach wie vor auch beruflich sehr aktiv. Woher nehmen Sie die Energie dazu?

Ich treibe immer noch viel Sport, vor allem Radfahren, Wandern und Joggen – bin vielseitig aktiv, diese Abwechslung tut gut. Ich engagiere mich beim WWF und bin seit einigen Jahren im Verwaltungsrat des FCL. Langweilig wird es da nicht. (lacht)

Wie sehen Sie die Zukunft der Vermögensberatung?

In London gibt es zwar heute schon eine Bank ohne Menschen, diese Tendenz sehe ich bei uns aber nicht.