

Baryon

PRIVATE ASSET MANAGEMENT



Sehr geehrte Leserinnen

Sehr geehrte Leser

In den vergangenen Tagen und Wochen haben einige Ereignisse wie die Problembewältigung der BSE-Krise und der Maul- und Klauenseuche in der EU bzw. in England oder der Rücktritt des Verwaltungsrates der SAirGroup für Schlagzeilen gesorgt. Dabei wurde von den Medien die Frage aufgeworfen, ob heute ein adäquates Krisenmanagement überhaupt noch existiert und auf die Verflechtung von einzelnen Personen oder Personengruppen und Interessenverbänden hingewiesen.

Ich bin überzeugt, dass es bereits früher Skandale und Verflechtungen im gleichen Ausmass gegeben hat. Nur hat sich früher die Informationsgesellschaft noch nicht so ausgeprägt etabliert, wie dies heute der Fall ist. Die Medienwelt verlangt heute stündlich nach Schlagzeilen, die durch die elektronischen Verbreitungsmöglichkeiten innert Sekunden über den ganzen Globus verteilt werden und auf mehr oder weniger Interesse stossen. Das Interesse, das beim Leser geweckt wird, entscheidet beim Anbieter über Erfolg oder Misserfolg seiner verbreiteten Informationen und letztlich über seinen wirtschaftlichen Erfolg. Es liegt deshalb in der Natur der Sache, dass die Informationen reisserisch aufgemacht sein müssen und die Journalisten viel intensiver nach Verfehlungen und Skandalen suchen.

Somit hat sich in einer demokratisch organisierten Informationsgesellschaft eine vermeintlich vom politischen und wirtschaftlichen Umfeld abgehobene Kontrollinstanz etabliert. Diese nimmt bei genauerem Hinsehen aber nur Aufgaben wahr, die sich bei einer ordnungsgemässen Ausübung der dem einzelnen Wirtschaftssubjekt zugeordneten Aufgaben hinfällig würden. So ist es beispielsweise im ureigensten Interesse des Aktionärs, die Strategie und den Erfolgsausweis des Verwaltungsrates selber kritisch zu hinterfragen und mit seinem Votum an der Generalversammlung Zustimmung oder Ablehnung kundzutun.

Ich bin überzeugt davon, dass sich die aufgeworfenen Fragen erübrigen, wenn die massgeblichen Personen zum richtigen Zeitpunkt adäquat und offen informieren. Ich will dies auch in diesem Newsletter tun, indem ich auf den Ihnen kommunizierten Gedanken der zukünftigen Strategie der Baryon AG noch einmal eingehen will.

Martin Wipfli

Geschäftsführer der Baryon AG

.....

INHALT

- Editorial
 - Family Office – eine strategische Alternative
 - Kommentar zur Anlagestrategie
-

FAMILY OFFICE – EINE STRATEGISCHE ALTERNATIVE

Der Begriff des Family Office wird in letzter Zeit in der Finanzbranche im Zusammenhang mit dem Dienstleistungsangebot von Vermögensverwaltern und Privatbanken immer häufiger verwendet. Unseres Erachtens hat sich aber bis jetzt noch kein Anbieter mit der Frage auseinandergesetzt, ob das Family Office allenfalls als strategische Alternative zum Dienstleistungsangebot einer Privatbank verstanden werden kann.

Strategie bei der Gründung

Als sich die Baryon AG bei ihrer Gründung die strategischen Leitplanken für die Zukunft geben musste, standen verschiedene Alternativen zur Auswahl. Um möglichst schnell auch operativ am Markt tätig werden zu können, entschloss man sich damals, jenes regulatorische Umfeld zu wählen, das für die Ausübung unserer Kernkompetenzen am wenigsten hinderlich war. So wurde die Baryon AG zunächst als Dienstleistungsgesellschaft etabliert, die sich grundsätzlich nur der Vermögensverwaltung und Steuerberatung widmete. Im Weiteren entschied man sich, als strategische Option im Rahmen eines Zeithorizontes von fünf Jahren das operative Umfeld so zu gestalten, dass es möglich wäre, im Jahre 2002 den Bankenstatus zu beantragen. Diese strategischen Überlegungen wurden damals in einem Umfeld gefällt, indem sich die Bankenszene in der Schweiz sehr schnell veränderte. Im Jahre 1997 wurde nämlich die Credit Suisse Group massgeblich restrukturiert und einige Stellen wurden geopfert. Anschliessend fusionierten die damalige UBS und der SBV zur UBS, der grössten Bank der Schweiz. Die anschliessende Restrukturierung des Grosskonzerns verunsicherte nicht nur die Mitarbeiter.

Ein verändertes Umfeld

In der Zwischenzeit hat sich das Umfeld wiederum wesentlich verändert. Durch verschiedene Skandale aufgerüttelt, hat sich der Gesetzgeber dazu entschlossen, auch die Tätigkeiten der so

genannten Finanzintermediäre gesetzlich zu regeln. Wir haben diesen Schritt begrüsst, weil wir davon überzeugt sind, dass der Finanzplatz Schweiz seine internationale Stellung nur dann verteidigen kann, wenn sich dessen Marktteilnehmer an die Sorgfaltspflichten halten.

Als Konsequenz der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen wurden von uns in den vergangenen zwei Jahren grosse Anstrengungen unternommen, um den Geschäftsbereich Vermögensverwaltung den neuen gesetzlichen Richtlinien anzupassen. Heute unterscheiden wir uns in diesem Bereich nur noch unwesentlich von einer Bank. Diese Unwesentlichkeiten zeichnen aber gerade eine Unternehmung als Bank aus. Dabei stehen vor allem die bankengesetzlichen Vorschriften im Vordergrund wie Eigenmittelvorschriften oder administrativ organisatorische Auflagen.

Die Bedeutung des Family Office für die Baryon AG

Der Verwaltungsrat der Baryon AG hat sich in den vergangenen Monaten der Frage gewidmet, ob es letztlich richtig ist, das Dienstleistungsangebot der Baryon AG zukünftig im regulatorischen Rechtskleid einer Bank zu erbringen oder ob nicht gerade dadurch ein wesentlicher Teil anderer Kernkompetenzen verloren gehen würde. Dabei ist insbesondere an die Steuerberatung zu denken, die einen wesentlichen Teil des Ertrages der Unternehmung generiert. In diesem Zusammenhang wurde auch der Begriff des Family Office näher erörtert.

Das Prinzip des Family Office wird von vermögenden Wirtschaftssubjekten seit Jahrhunderten angewandt. Der Begriff selbst stammt aus den USA, wo die amerikanische Familie Morgan im Jahre 1838 das House of Morgan, eine leistungsfähige Privatbank, gründete. Deren Kräfte wurden von Anfang an voll und ganz der Lösung von Problemen im Umfeld der Verwaltung von Familienvermögen gewidmet. Die Morgans stellten bald die Dienste des House of Morgan auch den Astors, Guggenheims, Du Ponts und Vanderbilts zur Verfügung. So entstand das erste Family Office. In den USA beträgt ihre Zahl heute über 2 500. Auch in Europa etabliert sich langsam diese Form der Vermögensverwaltung.

Kernkompetenzen des Family Office

Ein Family Office muss stets zwei Kernkompetenzen im Auge haben: die Bewahrung und die Mehrung eines Familienvermögens unter dem Aspekt einer langfristig orientierten Philosophie, die auch allfällige Zeiterscheinungen zu überleben vermag.

Um das Wachstum des Vermögens zu maximieren, ist eine optimale Streuung des Kapitals notwendig. Dabei ist es wichtig, dass man bei der Allokation des Kapitals nicht nur an die bekannten Anlageformen denkt. Vielmehr muss man berücksichtigen, dass sich grosse Vermögen meistens bereits in ihrer eigenen Allokation sehr vielfältig präsentieren. Deshalb ist es eine Kernaufgabe des Family Office, aufgrund einer detaillierten Analyse ausgewogene Anlagestrategien und -szenarien zu entwerfen, die Interessen in traditionellen und nicht traditionellen Anlagen (Hedgefund) und alternativen Anlageformen (Familienunternehmen, Immobilien, Kunstsammlungen) mit einschliessen. Anschliessend sind die zur Verwaltung der unterschiedlichen Anlageformen am besten geeigneten Fachleute zu finden. Diese Experten werden vom Family Office überwacht und entsprechende Abschlussberichte geben einen Gesamtüberblick über die erzielte Performance.

Die Erhaltung des Vermögens ist von ebenso grosser Bedeutung. Es sind jene Rechtsformen zu

wählen und zu realisieren, die sich, unter Berücksichtigung der individuellen Wünsche, zur Bewahrung und Übertragung von Vermögenswerten am besten eignen. Die Nachkommen werden dafür dankbar sein.

Basis einer guten Kundenbeziehung

Die Vielfalt der vom Family Office angebotenen Dienste, die Qualität der Beratungen sowie die kurzfristige Ausführung der Leistungen sind wichtige Elemente, auf denen die guten Beziehungen zum Kunden basieren. Unabhängigkeit, Integrität sowie ein Netz von erstklassigen externen Dienstleistern bestimmen den langfristigen Erfolg eines Family Office.

Schlussfolgerungen

Im Rahmen einer Überprüfung der Strategie der Baryon AG sind wir zum Schluss gekommen, dass das strategische Ziel Bank für die Baryon AG nicht die einzige Zielsetzung sein kann, da dadurch ein Teil unseres Dienstleistungsangebotes von unseren Kunden allenfalls nicht mehr als unsere Kernkompetenz erkannt werden kann.

Wir wollen aber im Rahmen eines umfassenden Dienstleistungsangebotes, das wir für jeden unserer Kunden gemäss seinen individuellen Bedürfnissen erarbeiten, den höchsten Ansprüchen genügen. Als bevorzugte Berater ist es unsere Aufgabe, die uns anvertrauten Vermögen langfristig bemerkenswert zu vermehren bzw. die uns anvertrauten Probleme nachhaltig zu lösen. In diesem Zusammenhang erachten wir den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden als ausschlaggebend, wobei dieser über die notwendige Zeit und die Themen der Besprechung entscheidet. Die Baryon AG will mit ihren Mitarbeitern für ihre Kunden ein offenes und transparentes Unternehmen sein, das sowohl in hektischen als auch ruhigeren Zeiten sicherstellen kann, dass ein adäquater und konsistenter Informationsfluss zur Nachvollziehbarkeit seiner Handlungen führt.

KOMMENTAR ZUR ANLAGESTRATEGIE

Wirtschaftsentwicklung

Die Wirtschaft in den USA hat sich viel schneller und in ihrem Ausmass stärker abgekühlt als erwartet. Die annualisierte Wachstumsrate des Bruttoinlandproduktes hat sich von 5,6% im zweiten Quartal 2000 auf 1,1% im vierten Quartal 2000 zurückgebildet. Im ersten Quartal 2001 wird das Wachstum knapp über 0% liegen. Die Geschwindigkeit dieser Entwicklung hat dazu geführt, dass die Lagerbestände nicht schnell genug der neuen Lage angepasst werden konnten. Eine Verstopfung der Vertriebskanäle war die Folge und hat die Abwärtsentwicklung beschleunigt. Die US-Notenbank sieht sich in der Pflicht, die zum Stillstand gekommene Wirtschaft wieder auf Touren zu bringen. Mit einer ausserplanmässigen Reduktion der Leitzinsen um 100 Basispunkte wurde ein erstes klares Zeichen gesetzt. Wir erwarten weitere Zinsschritte im Rahmen von ca. 50 bis 75 Basispunkten bis Mitte Jahr, was der Wirtschaft den nötigen Anschub für eine Erholung Ende des Jahres geben dürfte. Die Wirtschaftsentwicklung in Europa wurde bis jetzt noch nicht in Mitleidenschaft gezogen. Die Vergangenheit zeigt allerdings, dass Europa gegenüber der Entwicklung in den USA nicht immun ist. Wir werden deshalb Europa gegenüber USA keine höhere Priorität in der Titelselektion geben.

Aktien

Wir favorisieren weiterhin die beiden Kernbereiche Technologie und Pharma/Biotechnologie. Es hat sich in den letzten sechs Monaten gezeigt, dass

diese beiden Sektoren eine gegenläufige Entwicklung aufweisen und in der Kombination die Volatilität des Gesamtportfolios reduzieren. Die Kurse der Technologiewerte haben sich auf das Niveau von 1999 zurückgebildet. Die von uns gewählten Werte sind in den entsprechenden Industrien hervorragend positioniert und gelten als Marktführer. Wir sind davon überzeugt, dass das mittelfristig wieder bessere wirtschaftliche Umfeld zu stärkeren Kurserholungen führen wird. Im Februar haben wir den Randbereich Telekommunikation aufgrund der hartnäckigen Probleme bezüglich Finanzierung der Infrastruktur sowie Margenerosion aufgegeben und die Mittel in den Bereich Finanzdienstleistungen investiert, welcher von den anstehenden Zinssenkungen profitieren sollte.

Anleihen

Wir bleiben bei der bestehenden Anlagestrategie und investieren in Laufzeitenbereiche von drei bis sechs Jahren. Die anstehenden Zinssenkungen in den USA und später in Europa werden vor allem das kurze Ende des Laufzeitenspektrums begünstigen.

Währungen

Der USD konnte sich trotz markanter Wirtschaftsabkühlung in den USA auf hohem Niveau halten. Die fundamentalen Rahmenbedingungen haben sich für den EUR verbessert und eine kurzfristige Erholung ist möglich (auf taktischer Ebene planen wir USD-Bestände mittels Devisentermingeschäften zu Gunsten der entsprechenden Referenzwährung abzusichern).

Baryon AG, Private Asset Management

Weisses Schloss, General Guisan-Quai 36, CH-8002 Zürich,

Telefon +41. 1. 206 20 50, Telefax +41. 1. 201 90 89,

info@baryon.com, www.baryon.com
