

# Kutteln, Kümmel und Cowboys

Mittagessen mit Privatbankier Karl Reichmuth, der dank seiner Partner die Finger vom US-Geschäft liess

VON SEBASTIAN RAMSPECK (TEXT)  
UND MICHELE LIMINA (FOTO)

Der Bankier sitzt im Käfig. «Käfig», so nennt Karl Reichmuth, 73, das Stübli im Restaurant zum Kropf in der Zürcher Altstadt. Hier, unweit des Paradeplatzes, kehrte Reichmuth häufig ein, als er einst ein halbes Jahr lang als Bänkler am Hauptsitz der Kreditanstalt arbeitete.

Aus der Kreditanstalt ist die Credit Suisse geworden, aus dem Bänkler ein Bankier. Seit 1996 ist Reichmuth Präsident der kleinen, feinen Luzerner Privatbank Reichmuth & Co. Die von ihm gegründete Bank ist die jüngste unter den echten Schweizer Privatbanken – jenen Häusern, deren Teilhaber mit ihrem privaten Vermögen unbegrenzt haften.

Es ist Donnerstag, Reichmuth hat einen Kundentermin in Zürich, vorher will er in seinem früheren Lieblingsrestaurant speisen. Er kommt einige Minuten zu spät, entschuldigt sich, will rasch bestellen. «Die Kutteln, bitte, und ein Bier.»

Es sind schwarze Tage für das einst so stolze Schweizer Bankwesen. Auf den Teppichetagen geht die Angst um – die Angst vor den amerikanischen Behörden, die Jagd auf Steuersünder machen. «Darf ich auf unser Wohl anstossen?», sagt Reichmuth und hebt das Glas.

Gerade hat Konrad Hummler, Teilhaber der Privatbank Wegelin & Co., den grössten Teil seines Instituts in die Notenstein Privatbank umgewandelt und an die Raiffeisen-Gruppe verkauft. Ihm bleibt die risikobehaftete US-Kundschaft.

Reichmuth, ein gebürtiger Schwyzer, wirkt enttäuscht, beinahe traurig: «Der Untergang der Bank Wegelin geht mir sehr ans Herz.» Die Amerikaner, sagt Reichmuth, hätten «Wildwestmethoden». Sicher, Hummler habe Fehler gemacht, aber jetzt verhalte er sich ehrenhaft: «Er hat keine Kunden verraten, er hat seine Mitarbeiter geschützt» – ganz im Gegensatz zu jenen Ban-



Rest. zum Kropf Zürich	
16 Maxi H	
Ti: 23/1	Rng 8748
	02Feb'12 13:07
	Gst 0
1 S. Pellegrino	6.40
1 Apfelschorle 3dl	4.80
3 Espresso @ 4.80Stk	14.40
1 Heil 3 dl	4.90
1 Kutteln Salzkart	27.50
1 Wiener Kart. Sal	39.50
1 GrünerSal.french	9.80
2 Bürli @ 1.70Stk	3.40
zu zahlen ->	110.70
8.20 =MwSt. 8%	110.70
0.00 Non Taxable	102.47
Rechnung inkl. MwSt.	
MwSt. 747 347	
Zum Kropf AG	
In Gassen 16 - 8001 Zürich	

**Privatbankier Karl Reichmuth:**  
«Wenn wir alles nur negativ darstellen, was wir in der Schweiz erreicht haben, dann zerstören wir uns selbst»

ken, die nun vor den Cowboys in die Knie gingen.

Die Kutteln kommen. Reichmuth würzt mit Kümmel nach. Es sei durchaus möglich, dass ihm das Wegelin-Grounding neue Kunden bescheren werde: «Denn wer eine Privatbank gesucht hat, der will nicht bei Raiffeisen landen – das kann uns nützen, aber wir wollen das nicht ausnützen.»

Reichmuth ist, wie Hummler, ein Privatbankier alter Schule. Einer freilich, der im Umgang mit den USA mehr Vorsicht hat walten lassen. Auch für Reichmuth & Co. stellte sich die Frage, ob man im grossen Stil ins lukrative Geschäft mit reichen amerikanischen Kunden einsteigen wolle. Das Ansinnen wurde verworfen.

«Vor allem meine beiden Partner, mein Sohn Christoph und Jürg Staub, wollten das so, ich war gegenüber dem Amerikageschäft offener.» Dieser Entscheid offen-

bare erst jetzt, im Nachhinein, seine Tragweite: «Vielleicht hätten wir anders entschieden, wenn wir, wie Wegelin, grössere Kapazitäten gehabt hätten. Wir mussten einfach sagen: Amerika würde uns überfordern.»

## Für Privatbankiers sei Vertrauen das höchste Gut

Der Luzerner Hauptsitz von Reichmuth & Co. ist in einem denkmalgeschützten Söldnerhaus untergebracht. Die Schweizer Söldner, sagt Reichmuth, hätten Vertrauen genossen, sie seien unbedingt loyal gewesen. Auch für die Privatbankiers sei Vertrauen das höchste Gut. Reichmuth redet sich in Rage und schüttet noch mehr Kümmel über seine Kutteln: «Wenn wir alles nur negativ darstellen, was wir in der Schweiz erreicht haben, dann zerstören wir uns selbst.»

Droht das Bankgeheimnis, das eine Art politischen Denkmal-

schutz genießt, zu verschwinden wie anno 1849 das Schweizer Söldnerwesen? Reichmuth schüttelt den Kopf. «Jetzt kommen ein paar, die sagen, wir wollen das Bankgeheimnis aufgeben, weil das gerade Mode ist.» Dabei gebe es mit der Abgeltungssteuer ein gutes Mittel, den Schutz der Privatsphäre mit dem Kampf gegen die Steuerhinterziehung zu verbinden.

Bloss – wird das reichen? Haben die meisten Bankenchefs nicht längst kapituliert?

Reichmuth wiederholt sich: Das Vertrauen in die persönlich haftenden Bankiers, das sei der Hauptgrund, warum ausländische Kunden ihr Vermögen bei einer Bank wie Reichmuth & Co. deponierten. An zweiter und dritter Stelle stünden die «Performance» und die «Internationalität» der Schweizer Privatbanken. «Erst an vierter Stelle kommt die

Angst vor der Enteignung durch den Staat.»

Er glaube mehr denn je an sein Geschäftsmodell, sagt Reichmuth, jetzt, da die Industriestaaten mit überbordenden Schulden zu kämpfen hätten: «In den EU-Staaten und auch anderswo wird die Tendenz steigen, die Bürger zu enteignen», sagt Reichmuth: «Wenn wir Privatbankiers es geschickt machen, haben wir eine rosige Zukunft vor uns.»

## Das Konto von Reichmuth verwaltet seine Frau

Reichmuth hat sich nicht nur als Bankier, sondern auch als Autor einen Namen gemacht. 2008 erschien sein Buch «Weg aus der Finanzkrise», das sich auf eine zentrale Forderung zusammenfassen lässt: «Wir müssen Entscheid und Haftung wieder zusammenführen.» 2010 wurde Reichmuth der Röpke-Preis des Liberalen Instituts in Zürich verliehen.

Wie kam der Sohn eines Käfers dazu, sich mit ökonomischen Fragen auseinanderzusetzen? «Ich habe die Ineffizienz der Schweizer Armee schamlos ausgenutzt», erinnert sich Reichmuth und schmunzelt. Als junger Leutnant habe er nach einem Amerika-Aufenthalt drei Wiederholungskurse absolvieren müssen und wochenlang nichts zu tun gehabt: «Also las ich sämtliche Bücher von Wilhelm Röpke und begann, mich für volkswirtschaftliche Fragen zu interessieren.»

Eine Leidenschaft, die der vierfache Vater und zwölffache Grossvater den nachfolgenden Reichmuth-Generationen mit auf den Weg geben will. Der älteste Enkel sei zwölf und interessiere sich bereits für das Weltgeschehen.

Reichmuth legt das Besteck zur Seite und sagt, er sei «wahrscheinlich nicht der beste» Vater gewesen, er habe sein Leben lang «zu viel gearbeitet».

So viel, dass er sich nicht einmal um sein eigenes Konto kümmerne – diese Aufgabe obliege seiner Frau: «Ich würde also, wie Philipp Hildebrand, erst im Nachhinein merken, wenn etwas schiefginge.» Sagts, lacht und verlässt den Käfig.

ANZEIGE

## PROFITIEREN.

Ein Vorsatz, der Spass macht.



MINIMIEREN SIE JETZT IHRE LEASING-RATE  
AUF PEUGEOT-PROMO.CH



PEUGEOT 3008  
SPAREN SIE CHF  
**5000.-**  
JETZT BIS 29. FEBRUAR 2012

peugeot.ch

Peugeot 3008 ACCESS 1.6 VTI 120 PS, CHF 29950.-, EURO-PRÄMIE CHF 2000.-, Kundenprämie CHF 3000.-, Endpreis CHF 24950.-, Treibstoffverbrauch kombiniert 6,9l/100 km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 159 g/km, Energieeffizienzklasse D. Abgebildetes Fahrzeug: Peugeot 3008 PLATINUM 1.6 Turbo 156 PS Automatik mit Option Metallic-Lackierung, CHF 44750.-, EURO-PRÄMIE CHF 2000.-, Kundenprämie CHF 3000.-, Endpreis CHF 39750.-, Preise inkl. 8% MWST. Treibstoffverbrauch kombiniert 7,8l/100 km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 182 g/km, Energieeffizienzklasse F. Der CO<sub>2</sub>-Ausstoss-Durchschnitt aller angebotenen Neuwagenmarken und -modelle in der Schweiz beträgt 159 g/km. Angebot gültig für Bestellungen vom 1.1. bis 29.2.2012. Ausschliesslich gültig für Privatkunden bei allen teilnehmenden Peugeot-Partnern. Technische und preisliche Änderungen sowie Druckfehler bleiben jederzeit vorbehalten.

AB  
CHF **24950.-**

## VORBEISCHAUEN RECHNET SICH.

Dank attraktiver Kundenprämie und Preisvorteil sparen Sie jetzt bis zu CHF 5000.- beim Kauf eines neuen Peugeot 3008. Ausserdem erhalten Sie mit dem Leasing-Minimizer die Möglichkeit, Ihr Peugeot-Leasing bis auf 0,0% zu minimieren. Einfach QR-Code scannen und gleich mitmachen. Besuchen Sie jetzt Ihren nächstgelegenen Peugeot-Partner und profitieren Sie.

PEUGEOT **3008**

  
**PEUGEOT**  
MOTION & EMOTION