

DER DIGITALE WANDEL BEI REYL & CIE

Die Rakete Reyl hat eine neue Stufe gezündet. Nach der Veräusserung ihrer Vermögensverwaltungstochter RAM Active Investments positionierte sich die Gruppe aus Genf sehr schnell im Digitalsektor, indem sie sich am Kapital von Aspiration beteiligte. Auf diesen ersten Test werden weitere folgen.

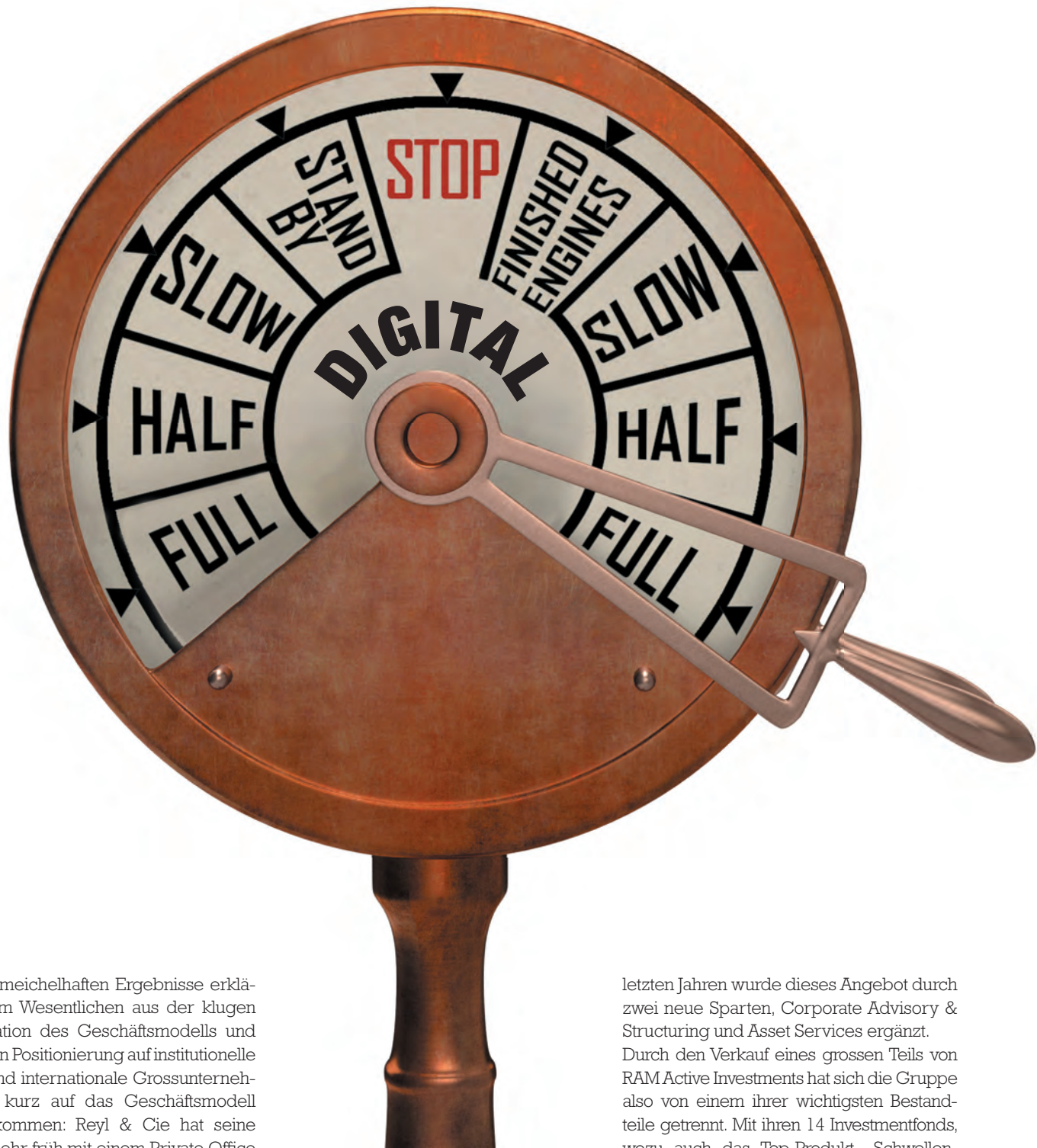
Von **HANS LINGE**

In nur ein paar Wochen hat François Reyl die Bahn der von ihm gesteuerten Rakete verändert. Mit zwei Schlag auf Schlag auf einander folgenden Ankündigungen ist es ihm gelungen, die Reyl Bank in eine neue Umlaufbahn zu bringen. Als erstes wurde im November die Asset Management-Sparte der Gruppe, RAM Active Investments, verkauft. Nur drei Wochen später folgte Anfang Dezember der Erwerb einer Beteiligung an Aspiration, einer jungen amerikanischen Online-Bank mit besonders inspiriertem Marketing.

Für diejenigen, die die Vorgeschichte verpasst haben: Reyl & Cie behauptet sich seit über zehn Jahren als ein Juwel des Schweizer Private Banking. Unter den 260 Banken dieses Universums konnte sie in kurzer Zeit ihren Stil

durchsetzen. Das geht allein schon aus ihrem Wachstum hervor. Das 1973 von Dominique Reyl gegründete Genfer Finanzinstitut hat 2011 seine Zulassung als Bank erhalten. Damals beliefen sich das verwaltete Vermögen auf CHF 4 Milliarden und der Reingewinn auf CHF 10 Millionen. Sechs Jahre später verwaltet die Gruppe Guthaben in Höhe von nahezu 15 Milliarden Franken. Auf einem von Turbulenzen geprägten Sektor hat sich ihre Grösse nahezu vervierfacht!

„ Durch den Verkauf eines grossen Teils von RAM Active Investments hat sich die Gruppe also von einem ihrer wichtigsten Bestandteile getrennt. “



*Digital in jeder Hinsicht -
die Reyl-Gruppe.
Volle Kraft voraus!*

Diese schmeichelhaften Ergebnisse erklären sich im Wesentlichen aus der klugen Diversifikation des Geschäftsmodells und der starken Positionierung auf institutionelle Kunden und internationale Grossunternehmer. Um kurz auf das Geschäftsmodell zurückzukommen: Reyl & Cie hat seine Tätigkeit sehr früh mit einem Private Office und einer Asset-Management-Sparte mit privater Verwaltung erweitert, die ihr historisches Kerngeschäft darstellen. In den

letzten Jahren wurde dieses Angebot durch zwei neue Sparten, Corporate Advisory & Structuring und Asset Services ergänzt. Durch den Verkauf eines grossen Teils von RAM Active Investments hat sich die Gruppe also von einem ihrer wichtigsten Bestandteile getrennt. Mit ihren 14 Investmentfonds, wozu auch das Top-Produkt „Schwellenmärkte“ gehört, verwaltete die Tochtergesellschaft im Juli Vermögenswerte von rund 5 Mrd. Franken. Genau genommen >>>

FRANÇOIS REYL



Innerhalb von wenigen Wochen ist es François Reyl gelungen, dem Familienkonzern solide Grundlagen im Digital Banking zu verleihen.

PASHA BAKHTIAR



Pasha Bakhtiar, CEO von Reyl Finance MEA, engagiert sich stark für die neuen Entwicklungen in der Reyl-Gruppe.

>>> haben Reyl & Cie und seine einzelnen Aktionäre eine 69%ige Beteiligung an RAM Active Investments verkauft. Als erster Investor und historischer institutioneller Aktionär von RAM hat die Reyl Holding 7,5 % am Kapital behalten.

„Dieser Teilverkauf ist Teil unseres Strategieplans,“ sagt François Reyl. Damit kann die Reyl-Gruppe ein erhebliches Kapital in eine ganze Anzahl von entscheidenden Gebieten investieren, insbesondere in die Umsetzung einer anspruchsvollen digitalen Strategie im Geschäftsbereich Wealth Management und in den Ausbau der Sparten, die gerade enorm expandieren, wie die Unternehmensberatung und die Verwaltung von nicht börsennotierten Vermögenswerten.“

„ Den ersten Versuchballon startet er bereits in diesem Dezember mit der Beteiligung an Aspiration, einer der bekanntesten Fintechs auf dem amerikanischen Markt. “

Bei der Lektüre dieser Zeilen kann man nicht umhin, an einen der schockierenden Sätze von Andy Grove, dem legendären Chef von Intel, zu denken. „In der Geschichte eines Unternehmens“, sagte er im Wesentlichen, „kommt unweigerlich der Moment, wo Sie einen radikalen Wandel durchführen müssen, um die nächste Stufe zu erklimmen, und wenn Sie diesen Moment verpassen, laufen Sie Gefahr, dass der Abstieg beginnt.“

Was die Digitalisierung angeht, hat François Reyl sich wirklich sehr beeilt. Den ersten Versuchballon startet er bereits in diesem Dezember mit der Beteiligung an Aspiration, einer der bekanntesten Fintechs auf dem amerikanischen Markt. Bei der Finanzierung der B-Aktien in Höhe von 47 Milliarden Dollar

- ein Rekord auf diesem Sektor - ist Reyl & Cie in bester Gesellschaft: Allen & Company, Omidyar Network, Capricorn Investments und auch Joseph Sanberg - alles grosse Namen auf dem Gebiet der neuen Technologien. Zusätzlich zu ihrer Beteiligung in Cash hat die Bank auch einen Sitz im Beratungsausschuss, was ihren Willen zeigt, die Entwicklung von Aspiration genau zu verfolgen und daraus die bestmöglichen Lehren zu ziehen. Aspiration wurde 2015 von Andrei Cherny, einem Ex-Redenschreiber von Bill Clinton, gegründet und bietet seinen Kunden Finanzdienstleistungen, Anlagelösungen und Ruhestandsprodukte, mit denen es sie bei der Vermögensbildung unterstützt. Gleichzeitig können die Kunden damit zu einer besseren Welt beitragen. Aspiration ist gewissermaßen eine Bank von und für Millenials. „Do well. Do good.“ ist sein Wahlspruch.

Mit „Aspiration Impact Measurement“ können die Abonnenten der Bank beispielsweise Monat für Monat die sozialen Auswirkungen ihrer persönlichen Ausgaben messen.



Alberto Nagel, CEO der italienischen Gruppe Mediobanca, die RAM Active Investments übernommen hat.



Andrei Cherny, Gründer von Aspiration, die bei den amerikanischen Millenials grossen Erfolg hat.

„ Mit Aspiration erwirbt Reyl & Cie einen hervorragenden Zugang zur Welt des digitalen Banking, an der, wie hinreichend bekannt, enormes Interesse besteht. “

Was jedoch wirklich hinter dem wachsenden Erfolg von Aspiration steht, ist seine kommerzielle Strategie. Aspiration praktiziert nämlich die Politik des freien Preises. Die Kunden bezahlen, was sie für angemessen halten, ohne jeden Mindestbetrag. Und von dem Honorar, das sie zu zahlen bereit sind, spendet Aspiration 10 % an Mikro-Kreditprogramme in den USA. „Dimes worth a difference“ ist der Titel dieses Konzepts. In zwei Jahren haben sich bereits 100.000 Mitglieder auf der Plattform von Aspiration eingetragen, deren Transaktionen nun die Zwei-Milliarden-Marke überschreiten.

„Es ist uns klar, dass die Schnelligkeit der Veränderungen auf dem Bankensektor sich nicht allein aus den neuen Technologien erklärt, sondern auch aus der Fähigkeit, eine

jüngere Kundschaft zufrieden zu stellen, für die der soziale Einfluss ebenso wichtig ist wie unserer Produkte und Dienstleistungen.“ hebt François Reyl hervor. In diesem Punkt macht Aspiration alles richtig.“

Mit Aspiration erwirbt Reyl & Cie einen hervorragenden Zugang zur Welt des digitalen Banking, an der, wie hinreichend bekannt, enormes Interesse besteht. Diese Transaktion wird zudem die Umsetzung der digitalen Strategie der Gruppe in den nächsten Jahren erleichtern. „Eine der grössten Herausforderungen auf diesem Sektor,“ fügt Pasha Bakhtiar, der Generaldirektor von Reyl Finance MEA hinzu,“ ist, dass wir neue Kundensegmente zufrieden stellen müssen, während parallel dazu eine grundlegende Verbesserung von Qualität, Liquidität und

Transparenz der angebotenen Produkte und Dienstleistungen notwendig wird.“

In diesem Sinne markiert der Teilverkauf von RAM Active Investments in der Tat einen Wendepunkt. Abgesehen von den stärkeren Sachzwängen im Asset-Management-Sektor hängt die Zukunft des Finanzplatzes Schweiz nicht mehr von seiner Fähigkeit ab, neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen. Entscheidend wird vielmehr das Talent sein, die bestehenden Produkte und Dienstleistungen als Packages zu verkaufen, ihnen ein ausdrucksvolles Design zu geben, so wie Steve Jobs das bei Apple getan hat, und die Kundenbeziehungen auf eine neue Grundlage zu stellen, wobei diese Kunden selbst neue Wege des Konsums beschreiten. Wie es Reyl & Cie mit seinem Eintritt ins Kapital von Aspiration vorgemacht hat, gilt es drei Dinge zu beherrschen: Die neuen Technologien, die Bildung strategischer Allianzen und die Marketing-Codes eines neuen Zeitalters.

■