



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 innerhalb der Partners Group. 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 Aufgabe innerhalb von AMP?

Meine Beziehung zu AMP spielt sich auf drei Ebenen ab: Ich bin Mitglied des Beirats, das heisst, ich stehe der Firma mit Rat und Tat zur Seite, wann immer dies gefragt ist. Dabei schöpfe ich aus über 40 Jahren Branchenerfahrung. Ich gehöre nicht zur Geschäftsleitung aber ich spüre, dass meine Unterstützung und Empfehlungen geschätzt werden. Als Beirat sehe ich es als Aufgabe, auch «unbequeme» Fragen zu stellen.

Welches sind die zwei anderen Ebenen?

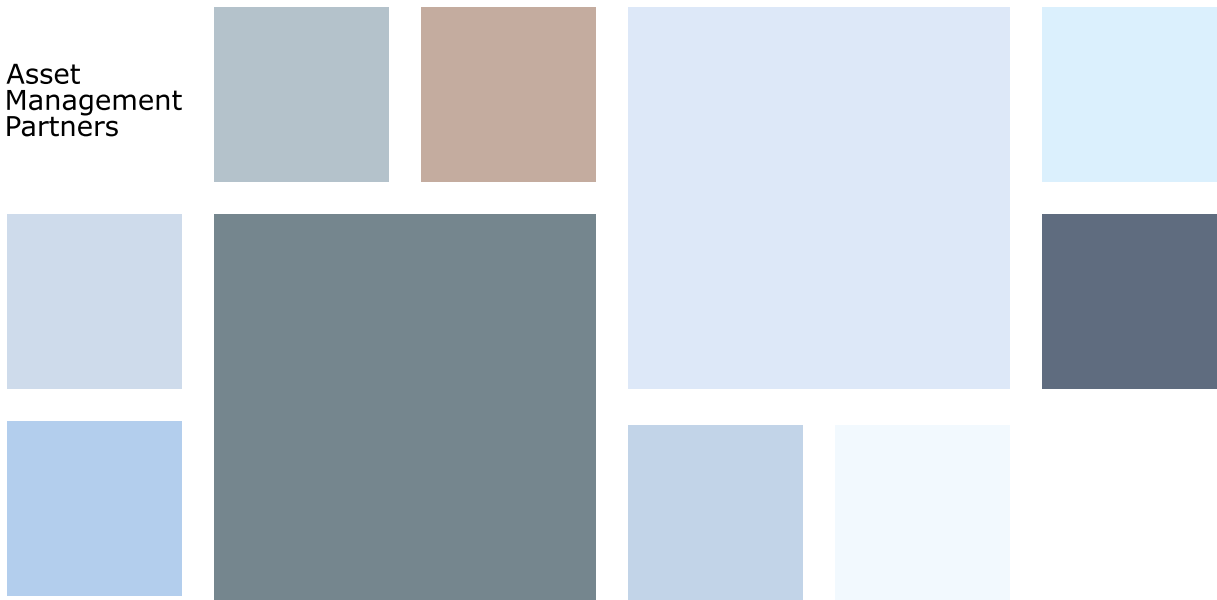
Ich bin Aktionär von AMP und selbst auch Kunde. Mein Interesse am Erfolg der Firma ist also von vielseitiger Natur.

Und aus dem operativen Geschäft haben Sie sich vollständig zurückgezogen?

Als Beirat stehe ich nach wie vor in Kontakt mit mehreren mir gut bekannten Kunden. Viele davon sind bereits seit 1997/98 bei uns, was mich stolz macht, spricht es doch für Kontinuität und die gute Arbeit von AMP und für das grosse Vertrauen, welches die Kunden in die Firma haben. Ja, das Vertrauen steht ganz zuoberst auf unserer Werteskala.

Dieses macht unsere sehr hohe Stabilität 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 riesig. Das spürt der Kunde.

«ICH STELLE AUCH
UNBEQUEME FRAGEN.»



Welche anderen Werte sind Ihnen wichtig?

Menschlichkeit, beziehungsweise der gegenseitige Respekt. Wenn einer(e) einen schlechten Charakter hat, nützt die beste Ausbildung, das grösste Know-how nichts. Wer zum Beispiel am Morgen und am Abend nicht grüsst, passt nicht hierher.

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 Innerschweiz. Das verbindet uns bei aller Weiterentwicklung nach wie vor mit der Region.

Wie sehen Sie die Zukunft der Vermögensberatung?

Die Beziehung zwischen uns und unseren Kunden wird auch in Zukunft über den Faktor «Mensch» gehen. Unser Geschäft basiert auf Vertrauen und auf der Beziehung zwischen Menschen.

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

Ich treibe Sport, vor allem Radfahren, Wandern und Yoga – diese Abwechslung tut gut. Ich engagiere mich seit einigen Jahren u.a. beim FCL und beim WWF Schweiz.
Langweilig wird es da nicht. (lacht)

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