

«Wenn ich eine Glaskugel hätte, würde ich sie natürlich nutzen»

Sebastian Schredt erklärt, wie man finanziellen Risiken in turbulenten Zeiten und den Klischees im Golfsport begegnen soll.

Interview: Corina Vogt-Beck
Bilder: Daniel Schwendener

Wir leben in einer Zeit, in der man heute nicht weiss, was morgen gelten wird. Wie hat sich Ihr Beruf dadurch verändert?
Sebastian Schredt: Mein Beruf ist dynamischer und anspruchsvoller geworden. In einer Welt ständiger Veränderungen ist es wichtiger denn je, flexibel zu denken, Szenarien zu analysieren und Ruhe zu bewahren. Auch in Zeiten mit hoher Volatilität, wie zum Beispiel Anfang April, wenn Donald Trump mal eben an einem Mittwochabend neue Zölle von über 30 Prozent ankündigt, um die Einführung kurz darauf wieder zu verschieben.

Wie reagieren Ihre Kundinnen und Kunden?
Sie sind natürlich nervös und teilweise verunsichert, suchen aber gerade deshalb verstärkt den persönlichen Austausch. Bei Salmann machen wir kein kurzfristiges Trading, wir investieren langfristig und mit Weitsicht, und da muss man auch mal eine Korrektur aushalten. Über die Zeit gleicht sich das meistens wieder aus. Als die Strafzölle angekündigt wurden, hatten wir mehrere Tage hintereinander Rückschläge – und der amerikanische Index S&P 500 war bis zu 12 Prozent tiefer als noch vor der Ankündigung der Zölle. Solche Korrekturen gibt es doch eher selten. Einige empfinden das als heftig, andere sagen, dass dies dazugehört. Dazu kommt, dass heute die Kunden täglich auf ihre Depots schauen können – und das verändert natürlich die Wahrnehmung.

Risikobereit oder ängstlich – bieten Sie für jeden Kunden und jede Kundin das Passende an?
Ja, natürlich. Unsere Kundschaft hat ein individuelles Sicherheitsbedürfnis und unterschiedliche Ziele und dementsprechend auch massgeschneiderte Portfolios. Je nach Risikobereitschaft haben wir verschiedene Risikostufen, vom konservativen bis zum risikofreudigen Anleger.

Ist es nicht extrem schwierig geworden, Risiken einzuschätzen, gerade weil der Markt so wenig vorhersehbar scheint?
Ja, die Einschätzung von Risiken ist komplexer, aber nicht unmöglich geworden. Entscheidend ist, Risiken nicht zu vermeiden, sondern sie zu erkennen, zu messen und bewusst zu steuern. Wenn ich eine Glaskugel hätte, würde ich sie natürlich nutzen – aber die hat nun einmal niemand. Garantien kann man keine geben, gerade auch in turbulenten Zeiten nicht.

Was machen Sie, wenn jemand mit einem eher risikoreichen Portfolio plötzlich kalte Füsse bekommt?
Wenn sich der Kunde nicht mehr wohl fühlt, dann nehmen wir Risiko raus – das ist ganz klar. Der Kunde muss ruhig schlafen können, das ist das Allerwichtigste. Aber grundsätzlich ist Zuhören der erste Schritt, und dann muss man transparent aufzeigen, was gerade am Markt passiert. In Aktionismus sollte man jedoch auch in solchen Phasen

«Entscheidend ist, Risiken nicht zu vermeiden, sondern sie zu erkennen, zu messen und bewusst zu steuern.»



nicht verfallen. Danach beobachten wir die Situation laufend weiter. Wir haben gern einen sogenannten «Home Bias». Zum Beispiel setzen wir gern auf Schweizer Aktien, die langfristig eine gute Anlage waren und sich nach jeder Krise wieder erholt haben.

Was empfehlen Sie Ihrer Kundschaft generell?
Ich verstehe die Ängste und Unsicherheiten, aber man sollte auch die Chancen einer solchen Korrektur sehen. Viele haben schon lange mit einer Korrektur gerechnet – jetzt ist sie da. Ob der Tiefpunkt erreicht ist, kann niemand mit Sicherheit sagen, aber man kann schrittweise wieder ins Risiko gehen. Vertrauen zu Kunden entsteht

nicht durch maximale Rendite, sondern durch nachvollziehbare Entscheidungen und einen klaren Plan.

Auch wer bisher nicht gehandelt hat, fragt sich, ob man investieren sollte, wenn die Märkte im Keller sind.
(lacht) Diese Frage habe ich nach Trumps Ankündigung von Strafzöllen mehrfach gehört. Viele rufen an und fragen: «Ist jetzt der richtige Zeitpunkt?» Meine Antwort: Es kommt immer auf das Ziel und den Zeithorizont an. Wer langfristig denkt, findet auch in turbulenten Zeiten Chancen. Wichtig ist dabei, nicht aus dem Bauch heraus zu handeln, sondern mit Strategie und realistischen Erwartungen. Es kann gut sein, dass jetzt der richtige

«Ich hoffe, dass sich der Golfsport weiter zu einem Breitensport entwickelt.»



Zeitpunkt ist, um zu investieren, es kann aber auch sein, dass man am Aktienmarkt nochmals eine Korrektur sieht. Langfristig zahlt sich Disziplin fast immer aus. Der sogenannte «richtige Zeitpunkt» ist immer oder nie. Wer Geld investieren kann oder muss, darf nicht darauf hoffen, die tiefsten Kurse für den Kauf zu erwischen.

Gibt es von Seiten der Kundschaft ein wachsendes Misstrauen gegenüber den USA? Werden US-Aktien aktuell eher abgestossen?
Die US-Aktienquoten wurden in den letzten Monaten doch stark reduziert – insbesondere von institutionellen Anlegern, und somit ist eine gewisse Skepsis zu spüren. Dennoch ist die US-Wirtschaft fundamental weiterhin stark, und langfristig bleibt sie ein wichtiger Bestandteil gut strukturierter Portfolios – insbesondere auch aufgrund des hohen Anteil an Technologiekonzernen, welche Innovation global vorantreiben.

Also raten Sie aktuell nicht explizit dazu, US-Aktien zu verkaufen?
Nein, pauschal sicher nicht. Wir haben in den letzten Wochen für einige Kunden eine kleine Anpassung gemacht und das US-Exposure etwas reduziert, aber das war eher taktisch. Man darf nicht vergessen: Wer vor ein oder zwei Jahren keine US-Aktien im Portfolio hatte, hat eine deutlich schlechtere Performance erzielt.

Und wie steht es um europäische Aktien?
Diese haben zwischenzeitlich auch profitiert – keine Frage. Gerade wenn Trump solche Zölle ins Spiel bringt, trifft das natürlich auch Europa. Es wäre naiv zu glauben, dass der US-Konsument weiterhin europäische Produkte kauft, wenn diese plötzlich 20 oder 30 Prozent teurer sind. Von einer globalen Perspektive gesehen, war Europa für das laufende Jahr einer der stärksten Aktienmärkte, hinkte in den letzten zwei Jahren den USA jedoch klar hinterher.

Und was bedeuten diese hohen Zölle konkret für einen Standort wie Liechtenstein, der ja traditionell stark exportorientiert ist?
Länder wie die Schweiz oder Liechtenstein, die stark vom Export abhängig sind, spüren solche Massnahmen sicherlich auch sehr deutlich. Wir werden sehen, wie die effektiven Zölle dann aussehen werden.

Sprechen wir von einem kurzfristigen Dämpfer oder eher einer langfristigen Disruption?
Das lässt sich im Moment schwer abschätzen. Sollte es tatsächlich zu einer Rezession kommen – ausgelöst etwa durch protektionistische Massnahmen wie hohe Zölle – dann hätte das definitiv mittel- bis langfristige Folgen. Je nach Umfang der Zölle und deren Wirkung könnte es aufgrund veränderter Lieferketten mit neuen Handelspartnern durchaus eine disruptive und somit langfristige Auswirkung auf die verschiedenen Volkswirtschaften haben.

Wären auch Liechtenstein und die

Schweiz davon betroffen?
Ganz klar. Wenn beispielsweise der deutsche Absatzmarkt einbricht, trifft das auch unsere Unternehmen. Wir sind in Liechtenstein wie auch in der Schweiz stark von der Weltwirtschaft abhängig. Wenn's global gut läuft, profitieren wir, wenn nicht, spüren wir es ebenso schnell. Das betrifft zunehmend auch den Dienstleistungssektor. Obwohl viele Dienstleistungen eher regional erbracht werden, macht eine Rezession auch davor nicht halt.

Könnte es in der Folge zu einer neuen Finanzkrise kommen?
Das Risiko ist doch gering – wobei die Gründe andere sind. Beispielsweise sind die Zahlungsverzögerungen bei US-Konsumenten historisch hoch – sogar höher als während der Finanzkrise. Das kann ein Warnsignal sein. Aber auch die hohe Rate an Refinanzierungen von US-Staatsanleihen, welche dieses Jahr noch anstehen, kann durchaus auch problematisch werden. Die Nachfrage nach diesen war in den letzten Monaten eher gering.

Was sagen Sie Kundinnen und Kunden, die jetzt am liebsten alles verkaufen und nur noch in Gold investieren wollen?
Es stimmt, dass Gold in letzter Zeit weniger stark korrigiert hat als die Aktienmärkte, bzw. es hat sich durchaus positiv entwickelt. Aber auch Gold ist keine Garantie. Und Gold hatte auch lange Durststrecken, in denen es kaum Rendite gab. Man darf nicht vergessen: Gold erwirtschaftet keinen Ertrag. Es ist ein Aufbewahrungswert, ein Tauschmittel.

Und wie stehen Sie zu Währungen – etwa dem Schweizer Franken?
Wir sind grundsätzlich Fans der Heimwährung. Wer in der Schweiz lebt und Ausgaben in Franken hat, sollte auch einen grossen Teil seines Vermögens in Franken halten. Das reduziert das Währungsrisiko – gerade in unruhigen Zeiten ein wichtiger Faktor.

Reagiert die Schweizer Nationalbank richtig auf die Entwicklungen der letzten Wochen?
Ja, ich denke schon. Die SNB ist aktuell in gewisser Weise ein Vorreiter, wenn es um die globale Zinssituation geht. Sie hat die Inflation im Griff, was im internationalen Vergleich keine Selbstverständlichkeit ist. Im März hat sie – wie zu erwarten war – einen weiteren Zinsschritt gemacht, jetzt stehen wir bei einem Leitzinssatz von 0,25 Prozent. Ich denke, 0 Prozent werden wir dieses Jahr auch noch sehen. Sogar negative Zinsen sind wieder im Gespräch.

Wären negative Zinsen aus Ihrer Sicht ein guter Schritt, um den Unternehmensstandort Schweiz zu stärken?
Lokal gesehen? Durchaus. Tiefe Zinsen schwächen den Franken und entlasten damit die exportorientierte Industrie – zumindest theoretisch. Aktuell tut er das aber nicht. Der Franken bleibt stark, was natürlich für Schweizer Exportunternehmen ein Problem ist. Für US-Unternehmen, die in Franken einkaufen, wird es teurer. Auf lange Sicht hat der Franken enorm an



Factbox

Sebastian Schredt ist Kundenbetreuer und Partner sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei der Salmann Investment Management AG. Vor seinem Wechsel zu Salmann sammelte er Erfahrung im Bereich Unternehmenstransaktionen bei einer globalen Beratungsgesellschaft sowie als Investment Associate bei einem Private Equity Fonds in Zürich. Sebastian Schredt hat die Ausbildung zum Chartered Financial Analyst (CFA) absolviert und einen Master mit dem Schwerpunkt Rechnungswesen und Finanzen an der Universität St. Gallen sowie ein Auslandssemester an der City University Hong Kong abgeschlossen. Er ist seit 2023 bei Salmann und seit 2024 Direktor, Partner und Mitglied der Geschäftsleitung. Sebastian Schredt ist im Golfsport aktiv, er ist Captain der Herren-Nationalmannschaft, Mitglied des Vorstands des Golfverbands Liechtenstein und Gründer und Organisator des Future Masters Golfturnier im Golfclub Bad Ragaz.

Wert gewonnen. Wer in Euro verdient und in Franken investiert hat, der hat allein durch die Währung stark profitiert. Auch der Vergleich mit dem DAX zeigt: Der Schweizer Aktienmarkt hat langfristig – sogar ohne aktives Management – sehr gut performt.

Sie sind noch relativ jung, aber haben bereits eine beeindruckende Karriere hingelegt. Seit 2023 sind Sie bei Salmann. Wie kam es dazu?

Schon als Kind war für mich klar, dass ich Wirtschaft studieren will. Irgendwann habe ich meine Eltern gefragt, welches die beste Wirtschafts-Uni sei – die Antwort war: St. Gallen soll nicht schlecht sein. Also war mein Ziel klar,

und mit 13 oder 14 Jahren wusste ich: Ich will nach St. Gallen. Ich habe dort das BWL-Studium gemacht, danach den Master in Accounting and Finance – alles in einem ziemlich schnellen Tempo, weil ich schnell in das Berufsleben starten wollte. Während des Masters war ich in Hongkong und habe dort internationale Erfahrung gesammelt. Die Masterarbeit habe ich dann bei Salmann geschrieben, über unseren Value-Investing-Ansatz.

Und haben danach gleich bei Salmann angefangen?

Nicht sofort. Ich ging nach Zürich zu KPMG. Dort habe ich im Zusammenhang mit grossen Unternehmenstrans-

aktionen beraten – Projekte mit Konzernen wie Nestlé, Novartis oder Lonza. Es war eine intensive Zeit.

Stimmt das Klischee betreffend Unternehmensberatungsfirmen, dass man dort 18 Stunden am Tag arbeitet?

18 Stunden sind vielleicht ein bisschen viel, aber ich war schon der Typ, der abends um acht noch fragte, ob es was zu tun gibt. Aber nach drei Jahren habe ich mich entschieden, in den Bereich Private Equity zu wechseln. Schon bei KPMG habe ich gemerkt, wie spannend es ist, Firmen weiterzuentwickeln. Also ging ich zu einem kleineren Private-Equity-Fonds, der mittelständische Fir-

men aufgekauft und weiterentwickelt hat. Das hat mir sehr viel Spass gemacht.

Und dann kam der Ruf von Salmann?

Ja, Alfons Thöny war Anfang 70, suchte einen Nachfolger und hat mich kontaktiert. Für mich war immer klar, dass ich eines Tages ins Land zurückkehren möchte. Die Chance war einmalig. Ich durfte seine Kunden übernehmen. Es sind grosse Fussstapfen, aber es macht sehr viel Spass.

Alfons Thöny war Verwaltungsratspräsident, jetzt ist er Verwaltungsrat. Sie sind auch in der

Geschäftsleitung.

Es war bereits geplant, dass ich irgendwann Partner werden soll. Kurz nachdem ich die Kunden übernommen hatte, wollte ein Kollege aus der Geschäftsleitung kürzertreten. Ich kam also in die Geschäftsleitung, und gleichzeitig wollte einer der Partner seine Anteile verkaufen. Ich war ganz einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

Sie wollen also langfristig bei Salmann bleiben?

Absolut. Das Ziel ist, dass ich bis zu meiner Pensionierung bei Salmann bleiben werde. Arbeiten hat mir immer Spass gemacht. Meine Generation spricht von Work-Life-Balance, eight to five, für mich ist meine Arbeit wie Freizeit. Ich liebe es, unterwegs zu sein, Menschen kennenzulernen und über massgeschneiderte Vermögenskonzepte zu sprechen.

Also sind keine Sabbaticals geplant?

Nein, aber natürlich sind Ferien und Erholungsphasen wichtig. Als ich mit 23 bei KPMG angefangen habe, dachte ich, ich sei unzerstörbar, habe teilweise 80 oder 90 Stunden pro Woche gearbeitet. Heute weiss ich: Man muss auch Pausen machen.

Mit dem Golfsport haben Sie ja einen schönen Ausgleich. Ein zeitintensives Hobby. Ein Fussballmatch dauert 90 Minuten, eine Golfrunde dauert einen Tag und am Abend trinkt man noch einen Whisky an der Bar ...

Das ist ein Klischee (*lacht*). Aber es stimmt, dass eine Golfrunde in einem Turnier zwischen dreieinhalb und fünf Stunden dauert, dazu kommt das Einspielen und das Essen danach – sieben bis acht Stunden sind schnell vorbei.

Der Golfsport hat den Ruf, dass man ihn nur betreibt, um sich mit der Kundschaft auszutauschen. Sie aber haben im Golfsport einiges erreicht.

Ja, das ist ein weiteres Vorurteil. Ich war eines der ersten Mitglieder der Liechtensteiner Golf-Nationalmannschaft. 2015 haben wir an den Kleinstaatenspielen in Island teilgenommen, seitdem an unzähligen Europameisterschaften und sogar an der Universiade. Mit 16 habe ich mit dem Golfsport angefangen, und wenn man viel trainiert, wird man schnell besser. Aktuell spiele ich ein Handicap von +1, das heisst, ich bin unter null und sollte jeden Platz unter Par spielen.

Golf hat auch das Klischee, ein Sport für ältere Herren zu sein. Sie möchten gemeinsam mit dem Golfverband Liechtenstein Eintrittshürden abbauen. Wie machen Sie das?

Der Golfsport ist schon lange nicht mehr so elitär, wie er einmal war. Es macht Spass, wenn man gemeinsam eine gute Zeit erleben kann. Ich hoffe, dass sich der Sport weiter zu einem Breitensport entwickelt. Deshalb habe ich vor zehn Jahren mit drei Freunden und meinem Bruder ein Golfturnier ins Leben gerufen, welches jung und alt verbinden soll und aufzeigen, wie «cool» der Sport sein kann.

Was ist denn die Verbindung zwischen Vermögensverwaltung und Golf?

Golf ist ein Sport, der sehr viel Geduld abverlangt. Man kann an einem Tag schlecht spielen, und am nächsten Tag wendet sich das Blatt. Und wegen eines einzigen schlechten Schlags auf der Golfrunde muss man die Runde nicht aufgeben, der nächste Schlag ist wichtig. Auch in der Vermögensverwaltung muss man geduldig bleiben und die Chancen mit einem langfristigen Blick nutzen.