

Elmar Wohlgensinger, Verwaltungsratspräsident Weibel Hess & Partner AG, Stans

# Finanzdienstleistungen aus einer Hand – klare Vorteile für KMU

*Turbulenzen an den Weltbörsen prägen das Tagesgeschehen. Bilanzfälschungen in den USA, Swissair-Konkurs, bedrohliche Schiefelage von Weltkonzernen, verunsichern Unternehmer und Anleger nachhaltig. Unternehmen und Private trauen in diesen Zeiten wieder vermehrt unabhängigen, kompetenten Finanzberatern mit dem Überblick in allen Geldangelegenheiten. Über die Aufgabe dieser Betriebe und seine persönliche Herausforderung als Verwaltungsratspräsident sprach die LGZ mit Elmar Wohlgensinger.*



Elmar Wohlgensinger, Verwaltungsratspräsident der Weibel Hess & Partner AG, Stans. (Foto: zvg)

*Luzerner Gewerbe Zeitung: Elmar Wohlgensinger, was bewegt Sie, das VR Präsidium bei der Weibel Hess & Partner (WH&P) auszuüben?*

Wohlgensinger: Grundsätzlich gilt, dass die Katze das Mausein nicht lassen kann. Ich habe meine berufliche Laufbahn im Finanzgewerbe begonnen und habe seither das Interesse an diesem Wirtschaftszweig nie verloren. Geld regiert die Welt zwar nicht allein, bleibt jedoch als Blutkreislauf der Wirtschaft immer faszinierend.

Das zweite Motiv ist vielleicht noch einleuchtender. Die WH&P tut etwas, was mir seit langem ein Herzensanliegen ist: Sie realisiert eine vernünftige Vision. Diese Vision ist, alle Finanzdienstleistungen aus einer Hand anzubieten, und zwar nicht orientiert an eigenen Produkten, sondern an den Anliegen und Wünschen der Kunden. Die WH&P will im Finanzbereich das sein, was ein guter Hausarzt für alle Belange leiblicher und seelischer Gesundheit ist – ein Partner des Vertrauens.

*Die WH&P ist seit sieben Jahren als unabhängiger und umfassender Finanzberater in der Innerschweiz tätig. Was kann und darf man darunter verstehen?*

Wesentlich ist, dass die Firma als unabhängiger Finanzdienstleister nicht einem Produkteanbieter, sei dies einer Bank oder einer Versicherung, verpflichtet ist. Deshalb verkaufen wir nicht Produkte, sondern individuelle Lösungen. Davon profitiert der Kunde ganz direkt.

Umfassende Finanzberatung kann mit der Funktion des Generalunternehmers im Baubereich verglichen werden. Die WH&P ist Ansprechpartnerin für alle Fragen rund ums Geld. Einige Dienstleistungen erbringt sie selber, für alle anderen Abklärungen zieht sie Spezialisten aus einem eingespielten Netzwerk von Finanzdienstleistern zu. Wichtig ist, dass der Kunde immer durch die WH&P betreut wird.

*KMU und Private gehören zu Ihren Kunden. Wer nimmt nun welche Dienstleistungen in Anspruch?*

Wir stellen in der Praxis immer wieder fest, dass der Unternehmer Dienstleistungen als Privatperson und gleichzeitig auch für seinen Betrieb beansprucht, da er mit seinem KMU traditionell

sehr eng verbunden ist. «Alles aus einer Hand» ist ein Argument, das überzeugt.

*Wo ist die WH&P geografisch tätig?*

Unsere Kunden, ob KMU oder Private, kommen in erster Linie aus der Innerschweiz. Sie wohnen und arbeiten vorwiegend in den Kantonen Luzern, Nidwalden und Obwalden.

*Welchem Credo hat sich die WH&P verschrieben?*

Kurz und einfach: Einkommen sichern – Vermögen bilden. Wir wollen unsere Kunden beraten, betreuen, unterstützen und entlasten. Dies kompetent und lebensbegleitend umzusetzen ist unsere Herausforderung.

*Banken und Versicherungen sind Ihre Konkurrenten. Wo liegen nun konkret die Vorteile für den WH&P-Kunden?*

Banken und Versicherungen pflegen ganz unterschiedliche Unternehmenskulturen und sprechen teilweise eine komplett andere Sprache. Die aktuelle Situation bei der Credit Suisse und ihrer Tochter Winterthur, deren Kulturen bis heute nicht zusammengewachsen sind, ist dafür ein Beispiel.

## Facts zu Weibel Hess & Partner AG

Gründung 21. August 1995

Eigene Mittel	Aktienkapital	1,50 Mio. Fr.
	Reserven	2,40 Mio. Fr.
	Total	3,90 Mio. Fr.

Mitarbeiter 10

Produkte Umfassende Finanzberatung für Unternehmer und Private

Kontaktadresse Weibel Hess & Partner AG  
Langmatt 9, Postfach 1145  
6371 Stans  
Tel. 041 619 59 59  
Fax 041 619 59 58  
E-Mail: info@whp.ch,  
Website: www.whp.ch

## Dienstleistungspalette

Für Unternehmen

- Versicherungsberatung
- BVG - Berufliche Vorsorge optimieren
- Personenversicherungen koordinieren
- Betriebs- und Sachversicherungen überprüfen
- Unternehmensberatung
- Steuern planen und optimieren
- Finanzierungsplanung koordinieren und optimieren
- Nachfolgeregelung planen und begleiten

Für Private

- Vermögensberatung
- Pensionierung planen
- Geld anlegen
- Steuern sparen
- Erben und schenken
- Vermögensverwaltung
- Depotanalyse und Anlageberatung optimieren
- Anlagepolitik und -strategie planen und umsetzen

Für Unternehmen und Private

- Immobilienberatung
- Immobilien bewerten
- Immobilien kaufen / verkaufen
- Immobilien finanzieren

Bei der WH&P entsteht eine neue «Finanzdienstleistungskultur», in der Bank- und Versicherungskultur optimal verschmelzen. Wir betreuen nicht Bank- oder Versicherungskunden. Für uns gibt es nur einen Kunden und den beraten und betreuen wir in allen Fragen rund ums Geld.

In unsicheren Zeiten wie heute ist es für Unternehmer und für Private wichtig, auf einen unabhängigen Finanzberater zählen zu können, der die Übersicht in allen Geldangelegenheiten hat. Nur so können wichtige Entscheide für die Einkommenssicherung und Vermögensbildung rasch, effizient und zukunftsweisend getroffen werden.

Im Weiteren profitiert der Kunde von den Vorteilen eines Kleinunternehmens, nämlich von Individualität und Flexibilität.

*Besonders in unsicheren Zeiten sind wegweisende Visionen gefragt. Wie sieht die Zukunft für die WH&P aus?*

Ja, wir haben wirklich Visionen. Wir wollen das führende unabhängige Finanzberatungsunternehmen in der Innerschweiz werden. So haben wir im letzten Herbst unsere Eigenmittelbasis auf rund vier Millionen Franken aufgestockt. Diese Mittel wollen wir für den kontinuierlichen Geschäftsausbau einsetzen. Im Rahmen dieses Geschäftsaubaus ist auch der Aufbau eines Filialnetzes in der Innerschweiz geplant. Ein erster Schritt in diese Richtung wird eine Filiale in der Stadt Luzern sein.

Bei allen visionären Gedanken steht bei der WH&P aber nicht Wachstum um jeden Preis, sondern Kundenzufriedenheit, Kontinuität und Rentabilität im Vordergrund. Nur zufriedene Kunden schaffen das Fundament für ein nachhaltiges Wachstum eines Unternehmens.