

Der Tiroler, der den Globus kaufen will

Porträt Er gilt als Selfmademilliardär und Immobilientycoon. Und er hat sich wohl bei der Migros-Tochter Globus eingekauft. Wer ist der Österreicher René Benko?



Leben im Luxus: Der heute 42-jährige René Benko mit seiner Schweizer Frau Nathalie 2017 in Kitzbühel. Foto: Jan Hettfleisch (Getty Images)

Dominik Feusi

Er ist mehrere Milliarden Euro reich, liebt den Luxus und den Prunk, investiert in Warenhausketten und Zeitungshäuser. Und er stammt aus einfachen Verhältnissen. Sein Aufstieg verdankt er viel Arbeit, Talent und einflussreichen Geldgebern.

Es ist Mitte der Neunzigerjahre, als ein Schüler der Handelsakademie Innsbruck immer wieder dem Unterricht fernbleibt. Es ist der junge René Benko, der – zum Leidwesen seiner Eltern nicht nur in der Freizeit – eigenhändig heruntergekommene Dachböden in der Tiroler Hauptstadt renoviert und sie teuer weiterverkauft, sei es als Luxuswohnung oder als Büro. Innsbruck ist in diesen Jahren eine aufstrebende Stadt, Wohn- und Geschäftsräume in der Innenstadt sind notorisch knapp und die Immobilienpreise für sanierte Liegenschaften hoch. Den Besitzern der Häuser verspricht er den Einbau eines Lifts und bekommt dafür den Dachboden.

Volles Risiko

Mit dem ersten verdienten Geld kauft sich Benko Goldschmuck und least einen Ferrari, mit dem er durch die Stadt kurvt, wie sich Schulkollegen Jahre später in der Wiener Zeitung «Falter» erinnern. Doch er fehlt so oft in der Schule, dass er nach eigenen Angaben nicht zur Matura zugelassen wird. Für Benko ist das kein Problem. Ein in die Jahre gekommenes Wellnesshotel nimmt er kurz darauf ins Visier und versilbert Kaufoptionen daran. An einer heruntergekommenen Lage nahe der Autobahn baut er eine Mietskaserne zu einem Ärz-

tezentrum um, wie immer mit vollem finanziellem Risiko und Einsatz rund um die Uhr.

Er kauft nun in anderen Städten Häuser an guten Lagen und renoviert sie. Dann vermietet er sie an Dritte, die sie langfristig betreiben und ihn dafür bezahlen. «Man braucht also nur einmal im Monat aufs Konto schauen, ob die Miete eingegangen ist», sagt Benko zu dieser Art Investi-

2013 wurde Benko wegen Korruption angeklagt und ein Jahr später zu einer bedingten Strafe verurteilt.

tionen. Er selbst wendet sich derweil dem nächsten Projekt zu. Er verkauft nur, wenn unbedingt nötig. Sein Meisterstück ist das Kaufhaus Tyrol, ein heruntergekommenes Einkaufszentrum an bester Lage in Innsbruck, das er 2004 kauft und bis 2010 nach Plänen des Stararchitekten Davis Chipperfield vollkommen umbaut.

2013 dann ein Karriereknick. Benko wird wegen Korruption angeklagt und ein Jahr später rechtskräftig zu einer bedingten Strafe verurteilt. Die Richterin sprach von einem «Musterfall von Korruption». Kurz darauf ist Benko nicht mehr operativ in seiner Firma tätig.

2011 greift Benko nach der Warenhauskette Kaufhof, die besonders in deutschen Grossstädten Immobilien an besten Lagen besitzt. Der Angriff scheitert. 2012 kauft er dafür 17 Waren-

hausimmobilien beim Konkurrenten Karstadt, darunter auch das Kaufhaus des Westens, KaDeWe, in Berlin. Indem er mit Mieterhöhungen droht, will er den Karstadt-Eigentümer zum Verkauf des operativen Geschäfts bewegen, was ihm 2013 gelingt. Benko behält die Immobilien an besten Lagen für sich, andere entwickelt er und verkauft oder vermietet sie langfristig.

Doch es bleibt nicht bei Warenhäusern. Benko investiert ebenso in den Onlinehandel. Und sieht darin die «perfekte Vernetzung von Offline- und Onlineangeboten», welche die Konsumenten erwarten. So könnten «vertraute Markenwelten mit digitalen Angeboten verschmelzen».

Im Sommer 2018 wird Benko schliesslich Besitzer der Möbelketten Kika und Leiner. Kurz darauf erhält er doch noch die Warenhäuser von Kaufhof, indem er sich mit der kanadischen Besitzerin zusammenschliesst. Die Fusion von Karstadt mit Kaufhof wird sein grösstes Projekt. Von Investitionen in der Höhe von 3,5 Milliarden Euro ist die Rede und einem «Geheimplan», Synergien zu nutzen und neue Geschäftsfelder, sowohl in den Warenhäusern wie online, zu erschliessen. Gleichzeitig beginnt er mit Investitionen in Übersee.

Doch damit nicht genug: Im Herbst 2018 steigt er über eine deutsche Mediengruppe bei der österreichischen «Kronen Zeitung» und dem «Kurier» ein. Seither liefert er sich eine juristische Auseinandersetzung mit der Besitzerfamilie Dichand. Auch hier geht es, wie bei den Kaufhäusern, nicht nur um das operative Geschäft, sondern auch

um die Immobilien, welche die Medienhäuser an bester Lage besitzen. Benko hat gemäss eigenen Aussagen vor, die gesamte Gruppe zu übernehmen.

Der Milliardär hält Hof

Privat ist Benko mit seiner zweiten Frau, dem aus der Schweiz stammenden Model Nathalie Benko, zusammen, mit der er vier Kinder hat. Nach ihr hat er ein Haus im noblen österreichischen Skiort Oberlech benannt, das «Chalet N». Es ein ehemaliges Hotel, das er an maximal dreissig Gäste vermietet, ab 25 000 britische Pfund pro Nacht in der Nebensaison, inklusive Bedienung rund um die Uhr – sei es im Privatkino oder in der Zigarrenlounge. Gekostet hat es ihn dem Vernehmen nach 30 Millionen Euro. Doch der Bau bringt Benko ein Strafverfahren ein. Ermittelt wurde unter anderem wegen Bestechung und Vorteilnahme. Benko soll sich den Verzicht der Gemeinde auf ein Vorkaufsrecht erkaufen haben. Im Oktober 2016 wurde die Ermittlung eingestellt, auf eine «Weisung von oben», wie die Rechercheplattform Dossier.at schrieb.

In Wien gibt Benko gern den einfachen Tiroler. Sein «Törggelen», eine Einladung ins Hotel Park Hyatt, das ihm gehört, ist zum gesellschaftlichen Stelldichein der Wiener Society geworden. Wer etwas sein will, muss sich da zeigen. Natürlich gibt es da nicht mehr nur Kastanien und Wein, wie es der Südtiroler Tradition des Anlasses entspräche. Der Milliardär hält Hof. Dass Benko nicht aus Wien kommt, wird hinter vorgehaltener Hand als Makel bezeichnet. Dass er Geld hat, nicht.

«Wir wissen, wo wir abbauen können»

Finanzen Bank-Chef Philipp Rickenbacher streicht bei Julius Bär 300 Stellen.

Es ist noch keine drei Jahre her, da setzte der damalige Bankchef Boris Collardi der Bank Julius Bär eine ambitionierte Vorgabe: Das Institut könnte bald schon mehr als 500 Milliarden Franken Kundenvermögen verwalten. Aktuell sind es fast 430 Milliarden Franken. Doch von nun an gelten andere Ziele. Denn seit wenigen Monaten ist Philipp Rickenbacher Chef der Bank. Neuer Kurs: Die verwalteten Vermögen müssen nicht mehr zwingend wachsen. Er setzt stattdessen dem Haus ein neues Gewinnziel und lanciert dafür ein Kostensenkungsprogramm. Die Ausgaben sollen um 200 Millionen Franken sinken. 300 Stellen werden deshalb gestrichen, 200 davon in der Schweiz. Wegen Sondereffekten ging der Gewinn im vergangenen Jahr um 37 Prozent auf 465 Millionen Franken zurück. Die Julius-Bär-Aktie verlor nach der Ankündigung mehr als 3 Prozent.

Bei Ihrem ersten Auftritt kündigen Sie gleich einen Stellenabbau an. Wollen Sie die Kosten der Bank Bär mit harter Hand senken?

Wir verfolgen keine reine Kostenstrategie und erhoffen uns auch keine Signalwirkung von diesem Schritt. Wir müssen aber die Ausgaben senken, um den sinkenden Margen im Bankgeschäft entgegenzuwirken. Sie werden zu einem Problem für die gesamte Branche.

Wo fallen die Stellen weg?

Sowohl an der Kundenfront als auch bei den rückwärtigen Bereichen. Wir wissen, wo wir abbauen können. Nun werden wir mit den betroffenen Mitarbeitern das Gespräch suchen. In ein bis zwei Monaten werden wir genauer Auskunft geben können.

Die Bank will nicht mehr über Zukäufe wachsen, auch wollen Sie nicht mehr zwingend neue Kundengelder anziehen. Soll die Bank nicht mehr wachsen?

Natürlich wollen wir eine Wachstumsfirma bleiben. Ich habe kein Interesse daran, zu schrumpfen. Aber die Quellen unseres Wachstums müssen neu justiert werden. Wir können nicht einfach nur Neugelder anziehen und dann hoffen, dass wir damit dann auch Geld verdienen. Wir müssen verstärkt die Lösungen, die wir haben, zu den Kunden bringen.

Wie wollen Sie konkret die Einnahmen steigern?

Wir müssen die Marge erhöhen. Dazu gehört, dass wir aus nicht profitablen Kundengeldern neue Einnahmen generieren, etwa indem Kunden mehr Geld für die Beratung bezahlen. Das wird nicht allen Kunden gefallen, und einige werden vielleicht ihre Gelder abziehen. Wir haben aber in einigen Ländern wie der Schweiz gute Erfahrungen mit unseren Beratungsmodellen gemacht, andere Regionen sollten daher bald folgen.

Es geht also weg vom Verkauf hin zur Beratung?

Das ist ein Trend in der Finanzbranche. Auch für uns werden Beratungsmandate wichtiger. Wir wollen nicht über eine reine



Philipp Rickenbacher
Der ehemalige ETH-Biotechnologe ist seit August 2019 Chef von Julius Bär.

Transaktionsgebühr bezahlt werden. Die Transparenz in der Finanzbranche wird grösser, das führt auch dazu, dass die Kunden sehr genau wissen, was sie kaufen. Unser Ansatz geht über die Beratung beim Kauf von Finanzprodukten hinaus, wir beraten Kunden bei der umfassenden Vermögensplanung. Dafür sind sie auch bereit zu bezahlen.

«Der neue Ansatz wird auch neue Leute anziehen, die grössere Freiheiten suchen.»

Das verlangt einen kulturellen Wandel, wenn Kundenberater nicht einfach neue Gelder anziehen sollen. Wie soll das mit dem bestehenden Personal gehen?

Der neue Ansatz fördert das unternehmerische Denken. Wenn Sie dem Team einfach eine Messgrösse vorgeben, dann wird das Geschäft so optimiert, dass Sie diese erreichen. Nun erhalten die Mitarbeiter mehr Verantwortung. Das wird auch neue Leute anziehen, die grössere Freiheiten suchen.

Sind Ihre neuen Ziele im Vergleich zu denjenigen Ihrer Vorgänger nicht zu bescheiden?

Wir wollen den Gewinn jährlich um 10 Prozent steigern, und das Kosten-Ertrags-Verhältnis soll deutlich sinken. Das ist sehr ambitioniert. Die Ziele haben aber einen anderen Fokus als früher. Wir schauen auf das Ergebnis und nicht mehr auf die Inputfaktoren.

Die Finma verlangte, dass die Bank die Kunden besser dokumentiert, um so Geldwäscherei zu verhindern. Das Projekt ist nun abgeschlossen. Hilft das dem Geschäft?

Wir kennen unsere Kunden nun besser. Das hilft sicher. Doch ist das nur ein Schritt. Wir werden weiter investieren, um die Daten besser zu verstehen. So lassen sich die Kunden besser bedienen.

Sie planen eine virtuelle Plattform für Kunden. Wird das eine Art Facebook für Reiche?

Bei unseren Kunden geht es oft um Dinge, die man mit Geld nicht kaufen kann. Dazu gehört auch das Knüpfen von besonderen Kontakten. Heute bringen wir unsere Kunden an exklusiven Anlässen zusammen. Das lässt sich über elektronische Kanäle ergänzen. Wir sehen auch, dass die Kunden sich untereinander finden und Geschäfte abwickeln. Davon können wir dann profitieren.

Holger Alich und Jorgos Brouzos