

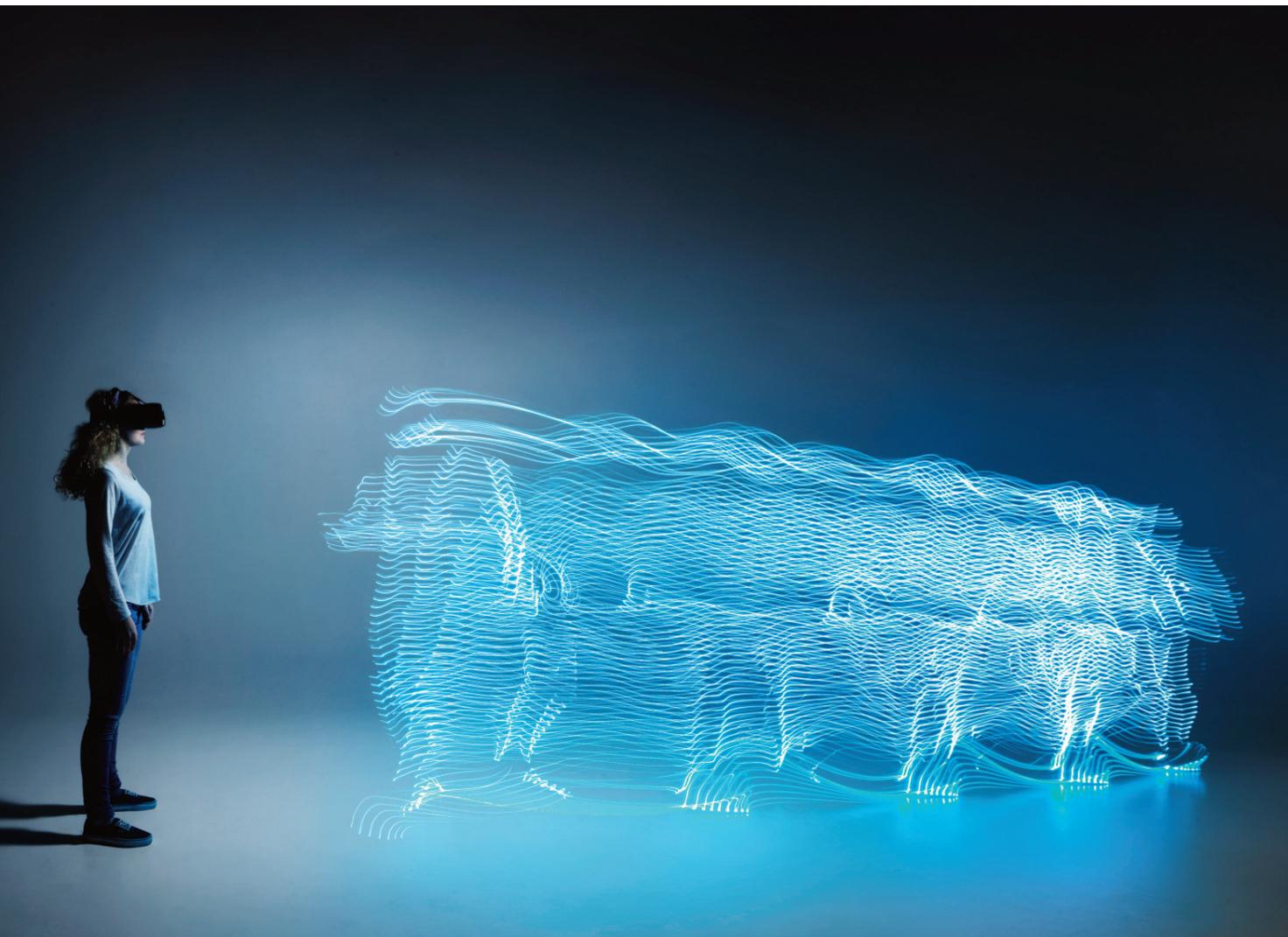
Fokus

DIGITALES LEBEN



THEMEN

- Blockchain
- Smart Home
- Digitale Services
- Who is?



PARTNERS'
VIEW
01 | 2021

DIGITALES LEBEN

EDITORIAL



Auf einer in die Jahre gekommenen Olivetti-Schreibmaschine entstand 1995 der erste Partners' View zu aktuellen Themen aus Wirtschaft und Politik sowie Börsen- und Finanzmärkten. Es handelte sich um einen doppelseitigen Newsletter, kopiert auf vergilbtem, orangefarbenem Papier. Auf dem traditionellen Postweg wurde er einigen wenigen Dutzend Empfängern aus dem Kunden- und Bekanntenkreis zugestellt – in einem mit Briefmarke frankierten Umschlag. Das ist nun 26 Jahre her. Seitdem hat sich die Welt rasant verändert.

Wir freuen uns, Ihnen die erste Ausgabe des neuen Partners' View vorzustellen: als Online-Magazin mit modernem Layout. Er informiert zukünftig einmal im Quartal über aktuelle Themen und Trends aus Finanzwelt, Wirtschaftspolitik und globalem Leben. Die Inhalte der digitalen Ausgaben beschäftigen sich jeweils mit einem Leitthema und ergänzenden Fachthemen. Unter der Rubrik „Who is“ stellen wir weiterhin Mitarbeitende der swisspartners Gruppe vor.

Im Leitartikel des aktuellen Partners' View zum Thema **Digitales Leben** gibt Blockchain-Experte Mathias Ruch Einblick in die Zukunftspotenziale von Blockchain-Technologie und Digitalisierung, auch in Hinblick auf digitale Investments.

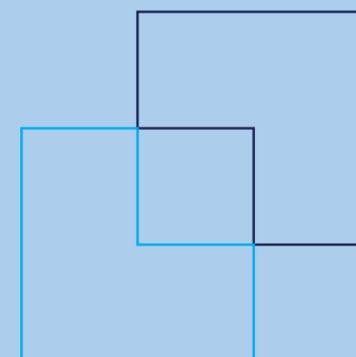
Vieles, was wir tagtäglich tun und erleben, geschieht noch analog – doch die digitalen Varianten erobern zunehmend das Privat- und Geschäftsleben. Inwieweit intelligente Lösungen für Zuhause schon in der Schweiz angekommen sind, untersucht unser Artikel zum Thema **Smart Home**.

Auch swisspartners geht grosse Schritte in Richtung Digitalisierung: Mit zwei **digitalen Service-Innovationen** und einer neuen **Kooperation im Bereich Kryptowährung** handeln wir sicher in Ihrem Interesse als unsere geschätzten Kunden.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen des neuen Partners' View!

Ihr

Markus Wintsch
CEO swisspartners Gruppe



BLOCKCHAIN HAT WACHSTUMSPOTENZIAL FÜR GENERATIONEN

EIN KOMMENTAR VON MATHIAS RUCH

1989

1989 wurde am renommierten CERN-Institut in Genf das Internet erfunden, wie wir es heute kennen. Für die Schweiz ist die Bilanz dieser Jahrhundertentwicklung jedoch ernüchternd: Bis heute gibt es kein einziges Schweizer oder gar europäisches Internet-Unternehmen von globaler Bedeutung, das aus dieser Chance entstanden ist. Das grosse Geschäft ging, wie wir alle wissen, an Tech-Giganten aus den USA und China.

Heute steht die Schweiz wieder im Zentrum einer Technologie, die das Potenzial hat, Wachstum für Generationen zu schaffen: Blockchain. Der Blockchain-Technologie wird ein ähnliches Potenzial attestiert wie dem Internet vor 30 Jahren. Denn nach der Phase des Informationsaustauschs (1990er-Jahre) und der Kommerzialisierung (E-Commerce, Dotcom-Boom) ermöglicht sie nun das Internet der Werte – oder besser gesagt den sicheren Austausch von Vermögenswerten.

Die Blockchain-Technologie und eng damit verbunden die Bezeichnung „Crypto Valley“, der Sammelbegriff für das Schweizer Blockchain-Ökosystem mit fast 1000 Firmen und mehr als 5000 Mitarbeitenden, ist nicht nur die grösste Opportunität meines Lebens als Unternehmer, sondern auch eine Jahrhundert-Chance für die Schweiz.

Denn was uns bei der Gründung von CV VC vor drei Jahren als Leitidee motivierte, zeichnet sich immer deutlicher ab: Blockchain wird in seinen Anwendungsbereichen weit über Kryptowährungen hinausgehen. Jeder Markt, der Werte digital überträgt und Informationen über Besitzverhältnisse teilt, wird diese Technologie anwenden. Das Interesse daran ist bereits heute gross und wird weiter rapide zunehmen. Getreu dem Grundsatz von André Kostolany „Investiere bei einem Goldrausch nicht in die Goldgräber, sondern in Schaufeln“, haben wir auf die Frage „Was kommt nach Bitcoin?“ einen Investitionsansatz geschaffen, der die steigende Nachfrage nach alternativen und digitalen Assets befriedigt.

DIE BLOCKCHAIN-REVOLUTION STEHT UNS NOCH BEVOR

Es sind Technologien wie Artificial Intelligence (AI), Internet der Dinge (IoT) oder eben Blockchain, die eine neue Gründergeneration anziehen und die nächste Technologie-Revolution auslösen können. Angeführt und durch das Bitcoin-Kursfeuerwerk allgegenwärtig gemacht haben diese Revolution die Kryptowährungen. Sie sind aber nur eine von vielen Anwendungsmöglichkeiten der Blockchain. Das weit grössere Potential liegt in der Anwendung der Technologie in allen Sparten der Industrie: von der globalen Transportindustrie (Absicherung der Logistikkette) über Pharma (grenzüberschreitender Datenaustausch in der Forschung) bis hin zur Finanzindustrie (digitale Vermögenswerte). Die Blockchain-Revolution, davon bin ich überzeugt, steht uns noch bevor.



Die Blockchain-Technologie ist nicht nur die grösste Opportunität meines Lebens als Unternehmer, sondern auch eine Jahrhundert-Chance für die Schweiz.“

Foto CV VC © Loris de Minico

Der Digitalisierungsschub durch die Corona-Pandemie lässt technologiegetriebene Märkte und Anwendungen überproportional wachsen. Sechs Schwerpunkte im Themenfeld „Technology for Tomorrow“ (T4T) definieren unseren Venture-Capital-Investitionsansatz und das Startup-Portfolio von CV VC, an welchem sich Investoren über unser Investment-Zertifikat beteiligen können: Zukunft der Arbeit, Lifestyle & Gesundheit, Bildung & Wissenschaft, Sicherheit & Identität, E-Commerce & Logistik und – für die swisspartners-Aktivitäten am relevantesten – Finanzen & Geldanlage. Diese Entwicklung geht Hand in Hand mit der kürzlich verabschiedeten neuen Blockchain-Gesetzgebung. Damit wird die Schweiz ab diesem Sommer über die weltweit fortschrittlichste Regulierung verfügen. Zusammen mit dem schnell wachsenden Sektor der alternativen Anlagen und der Tatsache, dass traditionelle Anlageklassen immer weniger Rendite abwerfen, bewegen sich institutionelle Investoren in Richtung eines Private Equity-Ansatzes: risikoreichere Investitionen in Sachwerte über einen längeren Zeitraum, zum Beispiel Venture Capital im Technologiebereich. Im Bereich der digitalen Vermögenswerte passiert gerade unglaublich viel. Es gibt viele innovative Themen, mit denen wir uns auseinandersetzen müssen. Es ist noch nicht zu spät. Im Gegenteil, wir stehen ganz am Anfang.

ZUR PERSON

Mathias Ruch ist Gründer und CEO von CV VC, einem Early-Stage-Venture-Capital-Investor mit Hauptsitz in Zug. Im Fokus des Unternehmens stehen Investitionen in Startups, die auf Blockchain-Technologie basieren. Als Mitgründer der Swiss Blockchain Federation setzt er sich dafür ein, die Attraktivität der Schweiz als Standort für Blockchain-basierte Aktivitäten zu fördern und die Entwicklung eines sicheren, wettbewerbsfähigen Rechtsrahmens zu unterstützen. Mathias Ruch lebt mit seiner Familie in Zürich.



INTERVIEW

Foto CV VC © Jehona Abrashi

WIR STEHEN AM ANFANG EINER GROSSEN ENT- WICKLUNG

Das Interview mit Mathias Ruch
führte Kathrin Meister.

Herr Ruch, welche Möglichkeiten eröffnen Digitalisierung und Blockchain-Technologie privaten Investoren?

Grundsätzlich profitiert der gesamte Technologiesektor von einem Digitalisierungsschub, wie ihn die Welt noch nie gesehen hat. Das zieht sich durch alle Ebenen – von der Bundesverwaltung in der Schweiz über Startups bis zu den KMUs.

Man hat in der Vergangenheit gesehen, dass in den öffentlichen Märkten gelistete Technologie-Titel sehr stark von dieser Entwicklung profitiert haben – gerade in den USA. Weil in diesem Tech-Umfeld nach Alternativen gesucht wird, glauben wir an eine Ausrichtung hin zu privaten Märkten. In Bezug auf spezialisierte Technologie-Investments wie Blockchain bieten sich institutionellen wie auch privaten Investoren verschiedene Möglichkeiten.

Die naheliegendste Variante sind gelistete Companies. Ich kann zum Beispiel in IBM investieren und habe dann auch irgendwo ein bisschen Blockchain dabei. Als weitere Variante kann ich über einen Venture Capital Fond gehen. Diese Fonds sind allerdings oftmals nicht leicht zugänglich und auch nicht unbedingt auf Blockchain spezialisiert, sondern breiter aufgestellt. Wer sich gut auskennt, kann auch direkt in Startups investieren. Oder man investiert als Privatperson in Kryptowährungen. Ich glaube, Bitcoin bleibt wichtig; wir haben über die Jahre gesehen, dass es funktioniert. Allerdings steht die Kryptowährung auch immer mal wieder in der Kritik – zum Beispiel, weil diese erste Generation der Blockchain-Technologie recht energieintensiv ist.

Was sind Alternativen zu Bitcoin?

Wenn ich von Alternativen zu Bitcoin spreche, dann meine ich damit nicht unbedingt alternative Kryptowährungen, sondern Produkte, wie wir sie heute noch gar nicht kennen.

Trendthemen sind zum Beispiel Decentralized Finance (DeFi) oder Investitionen in den Kunstmarkt mit NFT Tokens (non-fungible Tokens). Mithilfe der NFT-Technologie auf Blockchain-Basis erzielten digitale Kunstwerke in letzter Zeit Rekordpreise. Für Bilder oder in einem Fall für den ersten Tweet der Geschichte werden teilweise Millionensummen geboten, in Kryptowährung natürlich. Das sind regelrechte Hypes, die Aufmerksamkeit schaffen und über die sich potenzielle Investoren gerade verstärkt informieren.

Es geht aber nicht nur um die Digitalisierung der Prozesse, sondern um völlig neuartige Produkte und Services, richtig?

Ja. Wenn wir uns von bisherigen Infrastrukturen komplett lösen und neue nutzen, können wir in einem Token auch Zahlungsströme abbilden oder automatisiert Zinsen auszahlen. Wir können Produkte so ausgestalten, dass zum Beispiel nur dann, wenn Bedingung A und Bedingung B zutreffen, ein bestimmtes Ereignis ausgelöst wird. Das sind Themen, bei denen man noch gar nicht genau abschätzen kann, in welche Richtung sie sich entwickeln. Natürlich ist so eine initiale Phase auch immer mit Risiken verbunden – so wie der ganze DeFi-Space, der im Moment stark im Fokus ist. Das zeigt: Wir stehen am Anfang einer grossen Entwicklung.

Wo sehen Sie den grössten Trend für Privatinvestoren?

Ganz klar in den digitalen Vermögenswerten – sowohl aus Investoren- als auch aus Branchensicht. Blockchain-Technologie und Digitalisierung ermöglichen es nicht nur, die Infrastruktur zu modernisieren, sondern völlig neue Produkte zu lancieren. In der Schweiz wird ab Sommer die neue regulatorische Gesetzgebung vollständig realisiert sein. Damit ist dann die weltweit einmalige Voraussetzung geschaffen, dass sich innovative Produkte auch im institutionellen Markt durchsetzen können. Das ist aus meiner Sicht das ganz grosse Thema in den kommenden Jahren.

Ein Blick in die Zukunft zeigt einen weiteren Aspekt der Digitalisierung, denn auch die Effizienz eines Anlageprodukts kann gesteigert werden: Dank einer bestätigten digitalen Identität kann ich Investitionen von der Zeichnung bis hin zur Bezahlung komplett digital abwickeln. Beim Handel von Aktien zum Beispiel kann das Settlement einige Tage in Anspruch nehmen. Nutzt man hierzu die Blockchain-Technologie, fällt der eigentliche Tausch mit dem Settlement zusammen, da es ein und derselbe Prozess ist.

Wann und wie haben Sie Ihre Faszination für das Thema Blockchain-Technologie entdeckt?

Ich bin kein Early-Bitcoin-Mensch, der 2009 schon Bitcoins gekauft hätte – leider (lacht). 2015 hatte ich den stark wachsenden Crowdfunding-Markt analysiert. Im Rahmen der Analyse sind wir 2016 auf den ersten grossen Fundraising Event via Blockchain aufmerksam geworden: „The DAO“ hatte innerhalb weniger Wochen über 150 Millionen US\$ in Kryptowäh-

„Blockchain-Technologie und Digitalisierung ermöglichen es, völlig neue Produkte zu lancieren.“

runge gerast. Da wollte ich natürlich genau wissen, wie das funktioniert und habe mich tiefergehend mit der Blockchain-Technologie beschäftigt.

Und dann habe ich das Glück, in der Schweiz zu leben: Eines Tages habe ich festgestellt, dass das Silicon Valley umgezogen ist, jetzt Crypto Valley heisst und direkt vor meiner Haustür liegt (lacht). Wir hatten schon damals unsere Firmen in Zug und von Anfang an einen Bezug zu diesem Ökosystem. Wir haben gedacht: Da entsteht etwas Grosses und wir möchten Teil dessen sein.

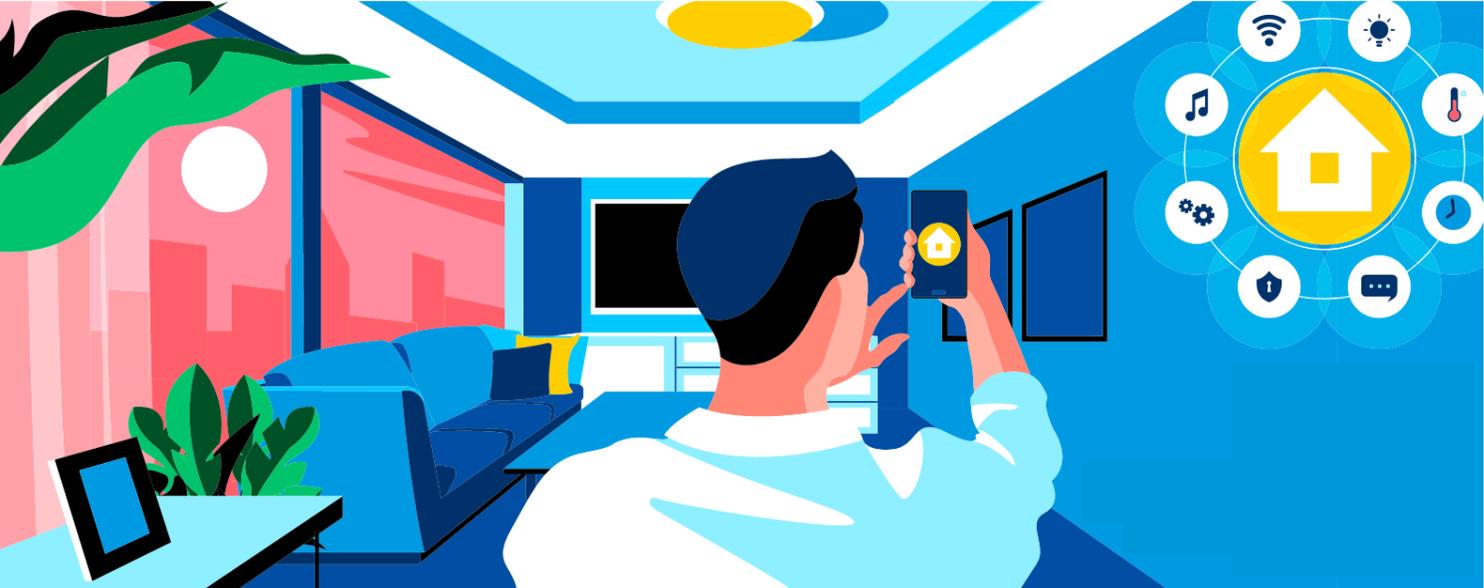
Wie digital ist Ihr Alltag, Herr Ruch?

Das ist ein zweischneidiges Thema. In einigen Bereichen ist er mir noch zu wenig digital, in anderen schon zu sehr. Für meine Kinder, vier und sechs Jahre alt, ist es normal, dass der Papa viel am Smartphone oder Laptop ist. Natürlich schauen sie sich das bei mir ab. Diese Geräte haben eine starke Anziehungskraft, die man gut managen muss – das ist die Herausforderung, die ich als Vater empfinde.

Ich selbst würde mich als sehr digitalen Menschen bezeichnen. Digitale Innovationen probiere ich immer sofort aus. Was ich gut finde, behalte ich bei. Zum Beispiel kaufe ich seit über zehn Jahren Lebensmittel online ein. Als im ersten Lockdown im Frühjahr 2020 die Online-Anbieter von Lebensmitteln in der Schweiz innerhalb kürzester Zeit nicht mehr verfügbar waren, musste ich wieder analog einkaufen gehen. Wenn man dann beim Bäcker feststellt, dass man kein Bargeld mehr hat, kann es schon schwierig werden. Das hat mir nochmal gezeigt, dass ich sehr digital unterwegs bin.

Was machen Sie als Ausgleich im analogen Leben?

Ich versuche, die nicht-digitale Seite bewusster zu leben. Die Natur ist ganz wichtig für mich als Ausgleich zum digitalen Leben. Ausserdem koche ich leidenschaftlich gerne. Ich koche ohne Rezept – aus dem Herzen und aus dem Kopf. Und ich treibe viel Sport, das geniesse ich sehr. Beim Sport messe ich meine Performance allerdings wieder mit digitalen Gadgets. Insofern merke ich gerade, dass mein Leben definitiv sehr stark vom Thema Digitalisierung geprägt ist.



» Auf dem Schweizer Immobilienmarkt ist die Nachfrage nach Smart-Home-Lösungen noch ein Nischenthema.“



MONIKA BIELER
Fiduciary Services | Real Estate
monika.bieler@swisspartners.com

SMART HOME IN DEN KINDERSCHUHEN

BEIM EINSATZ INTELLIGENTER HOME-LÖSUNGEN IST DIE SCHWEIZ NOCH ZURÜCKHALTEND

„Alexa, spiel Jazz!“ Zu den Klängen von Herbie Hancock dreht der Staubsaugerroboter tiefenentspannt seine Runden. Als die Balkontür geöffnet wird, senkt die Heizung automatisch die Temperatur ab, um Energiekosten zu sparen.

Smart Home, das intelligente Zuhause, ist bei vielen Mietern und Eigentümern in der Gegenwart angekommen. Und die Digitalisierung wird das Bauen und Wohnen der Zukunft noch weiter verändern. Im Mittelpunkt stehen nicht nur intelligente Devices mit smarter Sprachsteuerung, sondern vor allem die Vernetzung automatisierter Lösungen – das Internet der Dinge (IoT). Doch in inwieweit sind die Menschen in der Schweiz bereit, den digitalen Wandel mit Smart Home-Technologie in den eigenen vier Wänden willkommen zu heissen?

MEHR KOMFORT UND LEBENSQUALITÄT

Laut einer Umfrage der Handwerkerplattform Ofri kannten 2019 gerade einmal 57 Prozent der befragten Deutschschweizer den Begriff „Smart Home“. Nur 20 Prozent der Schweizer nutzen in ihrem Haushalt ein vernetztes Gerät; beim Nachbarn Deutschland dagegen würde jeder zweite am liebsten alle technischen Geräte miteinander vernetzen und digital steuern. Und in den USA wollen sogar knapp 70 Prozent der Bevölkerung nicht mehr auf Smart-Home-Geräte verzichten.

Ganz oben auf der Smart Home-Beliebtheitsskala der Schweiz rangieren vernetzte Beleuchtungssysteme, Musikanlagen und TV-Geräte. Spitzenreiter bei den intelligenten Lösungen fürs Schweizer Zuhause ist Apple HomeKit, gefolgt von Alexa des Herstellers Amazon. Mehr Komfort und Lebensqualität sind der meistgenannte Grund für die Nutzung von Smart Home-Devices – gefolgt von Themen wie Sicherheit und Energieeffizienz.

JEDEM TREND SEINEN GEGENTREND

Der von der Pandemie beförderte Digitalisierungs-Push hat unser aller Leben deutlich digitaler werden lassen: Stundenlanges Arbeiten am Bildschirm in Homeoffice oder Home-schooling können ermüden und Sehnsucht nach analogen Alternativen wecken. Gegentrends zur digitalen Transformation sind beispielsweise eine erstarkte Sehnsucht nach der Natur oder die Freude daran, Dinge mit den eigenen Händen zu erschaffen – nicht umsonst stehen Themen wie DIY, Slow Food oder Achtsamkeit hoch im Kurs. Es bleibt abzuwarten, inwiefern sich Smart Home-Lösungen in diesem Spannungsfeld behaupten bzw. weitere Marktpotenziale erobern können. Am Ende wird entscheidend sein, ob Smart-Home-Anwendungen bedienerfreundlich genug sind, um den Wohnkomfort spürbar zu steigern und einen klaren Nutzen für Sicherheit, Umwelt und Geldbörse zu bringen.

QUELLEN
Hochschule Luzern: <https://blog.hslu.ch/diginct/2019/05/09/iot-und-smart-home-heutiger-stand-in-der-schweiz/>
Fintech News: <https://fintechnews.ch/iot/smart-home-schweiz-studie/26019/>
Netzwoche: <https://www.netzwoche.ch/news/2019-02-26/schweizer-lassen-die-finger-vom-smarthome>
Bitkom Research 2020: <https://www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Smart-Home-Studie-2020>

THE ART OF REAL ESTATE

Liegenschaftsverwaltung, Kauf und Verkauf von Immobilien oder Baubegleitung: **swisspartners** ist Vertrauenspartner rund um die Immobilie – und das nicht nur für Eigentümer, sondern auch für Mieter oder Dienstleister.

Mit den folgenden Dienstleistungen sind wir für unsere Kunden da:

- Bewirtschaftung von Liegenschaften – Full-Service für die administrative und technische Betreuung
- Kauf und Verkauf von Immobilien – von der Eigentumswohnung über das Einfamilienhaus bis hin zum Bauland
- Bauherren-Treuhand – Begleitung in allen Bauphasen von der Planung bis zur Fertigstellung

DIGITALE SERVICE-INNOVATIONEN VON SWISSPARTNERS



FLOATEN STATT SORGEN

Unser Leben hat sich in den vergangenen Monaten rasant verändert. Die Corona-Pandemie wurde zu einem Beschleuniger der digitalen Transformation. Remote Meetings, Online Shopping Boom, Homeschooling in digitalen Klassenräumen: Die Zukunft ist endgültig in der Gegenwart angekommen.

Um noch flexibler auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen, hat **swisspartners** gleich zwei zukunftsorientierte Services entwickelt:

ONE by swisspartners und das **Sorglos-Paket**. Beide sind digital flankierte Lösungen, die Sicherheit und Transparenz garantieren – und dem Kunden die sorgenfreie Konzentration auf Wesentliches ermöglichen.

DAS SORGLOS-PAKET

Mit sechs Bausteinen bietet das **Sorglos-Paket** Entlastung in allen Anliegen rund um die Themen Vermögen, Finanzplanung, Steuern, Vorsorgen & Erben, Immobilien sowie Lifestyle Services. Für maximale Flexibilität lassen sich vielfältige Leistungsmodul untereinander kombinieren. Auf der **swisspartners**-Website treffen interessierte Kunden eine Online-Vorauswahl der gewünschten Sorglos-Leistungen. Als nächstes schnüren die **swisspartners**-Fachexperten gemeinsam mit dem Kunden ein individualisiertes Service-Paket, auf Wunsch kontaktlos per Video-Call.

Floaten Sie mit in eine sorglose, digitale Zukunft.

Ihr Ansprechpartner: Christian Dietsche
christian.dietsche@swisspartners.com
Mehr Infos: swisspartners.com/das-sorglos-paket

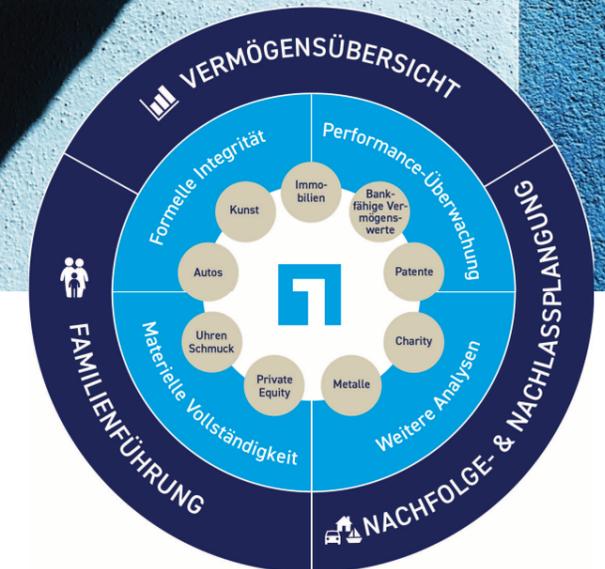


ONE BY SWISSPARTNERS

Eine umfassende, digitalisierte Konsolidierung und Strukturierung aller Vermögenswerte bietet der ganzheitliche Service **ONE by swisspartners** – von Aktien und Devisen über Immobilien bis zu Kunst, Oldtimern und Antiquitäten. ONE ermöglicht nicht nur eine transparente Dokumentation von Struktur- und Besitzverhältnissen, sondern auch digitalisierte Performance- und Kosten-Analysen oder makroökonomische Betrachtungen. Das verschlüsselte, auf Blockchain-Technologie basierende Kundenportal mit Cloud-Server in der Schweiz erfüllt höchste Ansprüche an die Datensicherheit.

Your wealth at a glance.

Ihr Ansprechpartner: Marco Di Canio
marco.dicanio@swisspartners.com
Mehr Infos: onebyswisspartners.com



Bei swisspartners arbeiten wir ständig an innovativen Produkten und Services. Unsere Kunden sollen sich auch in bewegten Zeiten sorgenfrei den Dingen widmen können, die ihnen im Leben wichtig sind.“

Christian Dietsche

WACHSTUMSMARKT DIGITAL ASSETS



SWISSPARTNERS KOOPERIERT MIT DER SYGNUM BANK UND ERWEITERT DAMIT SEIN ANGEBOT IM KRYPTOBEREICH

Als einer der grössten External Asset Manager entwickelt und vertreibt **swisspartners** seit vielen Jahren individuelle Lösungen in der klassischen Vermögensverwaltung und -strukturierung. Unsere Dienstleistungen umfassen die Bereiche Kapitalerhalt und Kapitalvermehrung, steuerliche Optimierung, Vermögensnachfolge und Nachfolgeregelung sowie Domizilverlegung unter Einbezug komplexer Strukturen im Treuhand- und Versicherungsbereich.

Durch den Digitalisierungs-Push steigt seit geraumer Zeit die Nachfrage nach innovativen Dienstleistungen wie Kryptowährungen oder Digital Assets seitens unserer vermögenden Privatkunden.

Mit einer zukunftsorientierten Kooperation mit der **Sygnum Bank** reagieren wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden und erweitern unsere umfangreichen Services um die Betreuung digitaler Vermögenswerte. Damit können wir unsere Klientel ab sofort in sämtlichen Finanzdienstleistungsfragen unterstützen.

DIGITALE ASSETS – SICHER UND REGELKONFORM

Die Partnerschaft mit der regulierten Schweizer Bank Sygnum ermöglicht es unseren Privatkunden nun, digitale Assets sicher und regelkonform direkt über uns als Vermögensverwalter zu halten.

Digitale Vermögenswerte sind ein Bestandteil der holistischen Vermögensverwaltung.“

Christian Dietsche



Neben dem effizienten Handel mit Kryptowährungen vereinfacht die Kooperation ausserdem die Aufbewahrung digitaler Assets. Darüber hinaus werden zusätzliche Dienstleistungen wie Tokenization und Lombard Loans möglich. Sygnum steht den Kunden von **swisspartners** als neue Depotbank zur Verfügung.

„Digitale Vermögenswerte werden zunehmend von unseren Kunden angefragt und sind ein Bestandteil der holistischen Vermögensverwaltung“, erklärt Christian Dietsche, Leiter der **swisspartners**-Vermögensverwaltung. „Mit der Sygnum haben wir jetzt einen anerkannten Partner an der Seite, um erstklassige und sichere Dienstleistungen im Kryptobereich zu offerieren“, so Dietsche weiter.

Martin Burgherr, Chief Client Officer bei Sygnum Bank, freut sich über die zukunftsorientierte Kooperation: „Als neuer Schweizer Partner nutzt **swisspartners** aktiv unsere Expertise im Bereich digitaler Assets. Es kann seinen Kunden nun eine Reihe digitaler Asset-Services mit institutionellem Rückhalt und Vertrauen anbieten.“

ÜBER SYGNUM

Sygnum ist weltweit die erste Bank für digitale Vermögenswerte. Mit der Schweizer Banklizenz der Sygnum Bank AG sowie der Lizenz für die Erbringung von Leistungen am Kapitalmarkt von Sygnum Pte. Ltd. in Singapur ermöglicht es Sygnum institutionellen und privaten qualifizierten Anlegern, Unternehmen, Banken und anderen Finanzinstituten, vertrauensvoll in digitale Vermögenswerte zu investieren. Das Unternehmen basiert auf der Tradition des Schweizer und Singapurischer Finanzplatzes und ist weltweit tätig.

www.sygnum.com

EIN UNTERNEHMEN IST IMMER NUR SO GUT WIE SEINE MITARBEITENDEN. IN DIESER RUBRIK STELLEN WIR TALENTE AUS DEM SWISSPARTNERS-TEAM VOR.

WHO IS?



Ljiljana Weibel

Tax Advisor
ljiljana.weibel@swisspartners.com

LJILJANA WEIBEL

begann ihre Karriere im Bereich Buchhaltung. Ihr Studium der Betriebsökonomie mit Vertiefung in Accounting/Controlling an der FHNW schloss sie mit dem Bachelor of Science ab. Im Anschluss wagte sie den Quereinstieg in die Steuerberatung: Bis Ende 2012 war sie bei KPMG in Zürich tätig. Nach einer viermonatigen Weltreise (Ljiljana bezeichnet sich selbst als Globetrotterin) wurde sie Leiterin der Steuerabteilung in einem Schweizer Treuhand-Unternehmen. Ein wichtiger Meilenstein in ihrem Leben war die Geburt ihrer Tochter im

Juli 2017. Nebenberuflich absolviert sie derzeit ihre Ausbildung zur eidgenössischen Steuerexperten. Seit September 2020 ist Ljiljana in Teilzeit für **swisspartners Wealth Services** tätig. Ihre Aufgabe ist die Steuerberatung von juristischen und natürlichen Personen. Sie sieht es als Privileg, bei **swisspartners** die Balance zwischen ihrer Passion für den Beruf und der Rolle als Mutter gefunden zu haben. „Ich bin sehr glücklich, dass mir **swisspartners** die Chance und das Vertrauen gibt, mein Steuerfachwissen zu erweitern, neue Aufgaben zu meistern und darin zu wachsen.“

Fünf Fragen an Ljiljana Weibel



DAS BESTE, WAS SIE IHREN KUNDEN BEI SWISSPARTNERS ZU GEBEN HABEN?

Ich vertraue meinen Kunden und schätze die persönliche Zusammenarbeit sehr. Es ist mir wichtig, die Anliegen der Person immer ins Zentrum zu stellen. Meine wesentliche Aufgabe ist es, die Kunden zu entlasten, damit sie sich um ihr Core Business kümmern können.

IHRE GRÖSSTE STÄRKE?

Ich gebe immer mein Maximum. Denn mein Lebensmotto lautet „Beharrlich sein, Selbstvertrauen haben und niemals stehen bleiben!“

WENN SIE DREI WÜNSCHE FREI HÄTTEN, WELCHE WÄREN DAS?

1. Ein Ende der Corona-Madness
2. Dass die Welt wieder gesund und sicher wird ...
3. ... und dann mit meiner Tochter diese Welt bereisen

WIE DIGITAL IST IHR LEBEN?

Um ehrlich zu sein, habe ich immer noch am liebsten ein Buch in der Hand. Begeistert bin ich von einigen Apps, zum Beispiel von der Bezahlapp Twint. Längerfristig möchte ich komplett papierlos leben und schrittweise alle Dokumente einscannen.

WOBEI KÖNNEN SIE AM BESTEN ENTSPANNEN?

Als berufstätige Mutter gibt es quasi keine Zeit für Hobbies. Aber die Zeit mit meiner dreieinhalbjährigen Tochter genieße ich sehr. Wir gehen gemeinsam in den Malkurs, machen Spaziergänge oder basteln „Ketteli“. Und wenn mal Zeit ist, gehe ich gerne Biken oder Laufen.

Das Gespräch führte Simone Töllner.

swisspartners Gruppe

Am Schanzengraben 23

Postfach

CH-8022 Zürich

Telefon +41 58 200 00 00

swisspartners.com

 swisspartners-group-ag

 swiss.partners

 swisspartners

IMPRESSUM

Redaktion:

Kathrin Meister | wordflow.de

Simone Töllner | swisspartners.com

Gestaltung: Angelika Plag |
corporate-concepts.de

Fotos: S. 1, 2, 10, 14 © Getty Image |

Abb. Flyer S. 10 © Karin Bischof |

S. 11 © Gabriela Dumitrescu | S. 2,

8, 9 © Adobe Stock