

# VOM SARGANSERLAND IN DEN ORIENT

Wer an internationale Vermögensverwaltung denkt, hat meist die gläsernen Fronten der Zürcher Bahnhofstrasse oder die Wolkenkratzer New Yorks vor Augen. Doch Pascal Wyss beweist, dass es auch anders geht: Von Wangs aus steuert er ein Familienunternehmen, das seit über 30 Jahren eine Brücke zwischen Schweizer Beständigkeit und der Dynamik des Nahen Ostens schlägt.

Text: Forbes-Redaktion  
Foto: Wyss & Partner



Das Erfolgsrezept von Wyss & Partner klingt simpel, ist in der Umsetzung jedoch harte Arbeit: „Zuhören, verstehen und handeln“. Was Firmengründer Leo Wyss, einst Leiter des Bereichs „Mittlerer Osten“ bei einer Schweizer Bank, 1995 säte, ist heute ein tief verwurzelt Netzwerk im arabischen Raum. Diese historische Verbindung prägt das Portfolio des Schweizer Vermögensverwalters bis heute, auch wenn die DACH-Region als stabile Ertragsbasis in den letzten Jahren massiv an Bedeutung gewonnen hat.

Dabei hat sich das Profil der Kunden gewandelt. Die Zeiten, in denen Entscheidungen blind delegiert wurden, sind vorbei. „Heute wollen Kundinnen und Kunden verstehen, warum gewisse Titel im Portfolio gehalten werden“, erklärt Pascal Wyss. Pascal Wyss leitet das Familienunternehmen in zweiter Generation als CEO, sein Vater ist als Vorsitzender des Verwaltungsrats weiterhin aktiv.

Pascal Wyss selbst fand seinen Weg in das Familienunternehmen über eine fundierte akademische Laufbahn und externe Stationen. Nach seinem Master in Banking & Finance an der HSG sammelte er mehrere Jahre lang wertvolle Erfahrungen ausserhalb des elterlichen Betriebs. Die Dynamik und die hohe Eigenverantwortung, die ein KMU im Vergleich zu Grossunternehmen bietet, gaben schliesslich den Ausschlag für seinen Einstieg bei Wyss & Partner, wo er nun bereits seit zehn Jahren mit voller Überzeugung tätig ist. Ihn reizte dabei besonders die Vielfalt der Aufgaben, die durch die Verknüpfung von klassischer Vermögensverwaltung mit breiter gefächerten Family-Office-Dienstleistungen entsteht. „Kürzere Entscheidungswege, mehr Eigenverantwortung sowie mehr Freiheit und Flexibilität im Vergleich zur ‚klassischen‘ Grossunternehmung empfinde ich als besonders reizvoll“, so Wyss über seinen Wechsel.

**Der Zugang zu Informationen** ist einfacher geworden, der Austausch intensiver. Für das Team bedeutet

das: mehr Transparenz, mehr Sparingspartner-Mentalität und massgeschneiderte Lösungen, die weit über die klassische Vermögensverwaltung hinausreichen – bis hin zu Family-Office-Dienstleistungen und Vorsorgefragen. Gegenüber den zahlreichen digitalen Start-ups und Neobrokern, die derzeit auf den Markt drängen, sieht Wyss das Unternehmen klar positioniert. Während diese „Challenger“ vor allem Selbstentscheider ansprechen, die ihre Portfolios eigenständig verwalten möchten, fokussiert sich Wyss & Partner auf Kunden, die eine ganzheitliche Begleitung und individuelle Beratung suchen. Besonders geschätzt wird hierbei



## Die regionale Verwurzelung in Kombination mit internationaler Ausrichtung prägt unser Markenbild.

Pascal Wyss

die persönliche Beziehung, die oft über Generationen hinweg besteht und eine langfristige Perspektive bietet, die rein digitale Plattformen nur schwer abbilden können.

Dass der Firmensitz im Sarganserland liegt, empfindet Pascal Wyss als Standortvorteil. In einer Welt totaler Mobilität und technischer Vernetzung spielt die physische Adresse eine untergeordnete Rolle. Vielmehr ermöglicht die Lage eine persönliche Vertrautheit mit regionalen Kunden und bietet ein ruhigeres Fahrwasser abseits des Zürcher Wettbewerbsdrucks. „Diese regionale Verwurzelung in Kombination mit internationaler Ausrichtung prägt auch unser

Markenbild – authentisch, nah und gleichzeitig global vernetzt“, erklärt Wyss. „Warum hat Warren Buffett sein Büro nicht in New York?“, entgegnet er auf die Standortfrage.

In einem Marktumfeld, das von geopolitischen Konflikten und Inflationssorgen geprägt ist, setzt Wyss auf konsequente Treue zur Kernstrategie. Ein Baustein dieser massgeschneiderten Strategie ist der spezialisierte Aktienfonds „Xantos“. Mit seinem klaren Fokus auf weltweite Small- und Mid-Cap-Unternehmen bietet er den Kunden einen exklusiven Mehrwert, der nicht überall verfügbar ist. Solche spezialisierten Produkte ergänzen den Portfoliomix ideal und sind Teil des Bestrebens, durch fundiertes Know-how und ein starkes internationales Netzwerk nachhaltigen Mehrwert zu schaffen – ein Versprechen, das Wyss & Partner auch in einer sich rasch verändernden Finanzwelt konsequent einlöst.

Dass dieser Ansatz Früchte trägt, zeigt die jüngste Auszeichnung des hauseigenen Wachstums-Strategie-Fonds mit dem „Lipper Fund Award“. Auch technologisch verschliesst man sich nicht: Künstliche Intelligenz wird intern für Analysen und Prozessoptimierungen genutzt. Doch bei sensiblen Portfolioentscheidungen bleibt der Mensch die letzte Instanz. „Der menschliche Faktor lässt sich durch KI nicht ersetzen“, betont Wyss.

Für die Zukunft stehen die Zeichen auf kontrolliertem Wachstum. Ein grosser Meilenstein für 2026 ist die Bewirtschaftung eines neuen Vorsorge-Pools für eine Sammelstiftung. Es ist ein weiterer Schritt in der Diversifikation des Geschäftsmodells. Pascal Wyss weiss, dass man sich auf dem Erfolg der letzten drei Jahrzehnte nicht ausruhen darf: „Am Ball bleiben, Entwicklungen beobachten und bei Bedarf agieren“. Wer das Unternehmen heute betrachtet, sieht ein Haus, das gesund positioniert ist – bereit für die nächsten 30 Jahre. •