

## Erfolgreiche Familienbande

*Familienunternehmen sind risikobewusst, sie denken in Generationen und setzen klare Akzente. Von Philip Terwey*

Rückgrat der Wirtschaft, Motor der Konjunktur – an Superlativen mangelt es nicht, kommt man auf Familienunternehmen zu sprechen. Anlagen in eigentümergeführte, börsennotierte Unternehmen erfreuen sich seit Jahren stetig wachsender Beliebtheit.

Kein Wunder, denn viele Familienunternehmen besetzen in der heutigen Zeit national sowie auch international eine wirtschaftliche Schlüsselfunktion. Sie haben als global führende Nischenplayer, als innovative Mittelständler oder selbst als international agierende Großkonzerne oft sogar einen richtungsweisenden Einfluss auf die gesamte Wirtschaftsleistung. Immerhin rund 65 % des gesamten deutschen Bruttoinlandproduktes entfallen auf familiengeführte Unternehmen.

***Was macht Familienunternehmen über Generationen hinweg erfolgreich und unterscheidet sie gleichzeitig von sonstigen Unternehmen?***

Das Schaffen dauerhafter Werte für die Familie, Mitarbeiter und sonstigen Stakeholder steht bei Familienunternehmen klar vor opportunistischen, kurzfristigen Entscheidungen. Schon allein die langfristige Sicherung des Unternehmens und Vermögens für die nachkommenden Generationen und die damit verbundene hohe Loyalität gegenüber Mitarbeitern, aber auch Kunden und Lieferanten, erzeugt Kontinuität. Diese schlägt sich in aller Regel auch positiv auf den Börsenerfolg nieder. Die Praxis aber auch viele wissenschaftliche Studien (z. B. von Achleitner & Kaserer) belegen, dass börsennotierte Familienunternehmen langfristig erfolgreicher sind als die meisten Standardindizes.

Ein Grund hierfür ist das Bestreben konsequent und nachhaltig Mehrwert zu schaffen. Um diesem Anspruch der Nachhaltigkeit gerecht werden zu können, halten Familienunternehmer ihre Firmenanteile im Regelfall über viele Jahre, Dekaden und Generationen hinweg. Dies führt in erster Linie dazu, sich vom weitverbreiteten »kurzfristigen Quartalsdenken«, dem angestellte Konzernmanager nicht-familiengeführter Unternehmen häufig unterliegen, zu entfernen. Das gesamte Handeln ist darauf ausgerich-



Falk v. Schönfels  
Elite Report Redaktion

*Der NSA-Schock. Und jeden Tag kommt ein neuer Knüppel aus dem Sack. Wer von Daten spricht, fühlt sich schnell bedroht. An gesunden Schlaf ist nicht zu denken. Nicht nur die Sensiblen leiden.*

*Doch handeln wir auch konsequent? Politisch ist nicht viel zu sehen und zu hören. Wer die Technik hat wird weiter spionieren. Und wer hacken kann, wird weiter Daten einsaugen, um sie für seinen eigenen Vorteil zu nutzen. Und der Bürger liefert weiter. Bedenkenlos.*

*Blicken wir in die Finanzszene: Auch hier herrscht Friede, Freude, Eierkuchen. Kein neuer Kundenschutz in Sicht? Das Thema findet nicht statt. Doch würde gerade ein Rezept gegen die vorhandene Grundangst zu einem enormen Wettbewerbsvorteil führen, wenn es nämlich gelänge, mehr und vor allem besseren Schutz vor Datendieben und Datenmissbrauch anzubieten. Natürlich müsste das Gesetzbuch auch dementsprechend mitwachsen, um den Datenmissbrauch einzuengen.*

*Apropos Rechtsbewusstsein. Kann ein Staat, der gut und gerne geklaute Daten kauft plötzlich auf energischen Datenschutz mimen? Er hat seine Kompetenz verspielt. Also, sind die Kunden und ihre Bank allein in der Wüste. Das ist die Chance. Gemeinsam, füreinander sollte man vorangehen. Eben nicht nur immer zaghaft vom Schutz reden, sondern ihn intelligent befördern. Wer hier gute Lösungen anbietet, wird die Nase vorn haben. Kunden können auch dankbar sein!*

### **Inhalt dieser Ausgabe:**

- Seite 3** Die Vermögensverwaltung ist weiblich  
Von Corinna Schütz
- Seite 4** Immobilieninvestments Deutschland:  
Appetit auf mehr Risiko
- Seite 5** Familienvermögen steuern:  
Die Dimensionen eines Familienvermögens  
Von Christian Hammes und Hans Christian Blum
- Seite 10** Die größte Goldmünze der Welt kommt nach Deutschland
- Seite 11** Das Urteil und seine Folgen  
Von Markus Klamert und Bernd Kerger
- Seite 13** »Als hätten wir es kommen sehen!«

tet, das Unternehmen erfolgreich, solide und mit ausschließlich überschaubaren und vertretbaren Risiken weiter zu entwickeln. Hieraus resultiert automatisch eine eher defensive Geschäftsstrategie. Diese vorausschauende Geschäftsausrichtung entspricht ganz der allgemein bekannten Volksweisheit, dass mit eigenem Geld vorsichtiger umgegangen wird als mit dem Geld anderer. Die Kongruenz zwischen Eigentum und Führung bietet aber gleichzeitig auch klare Vorteile, um schnell und flexibel auf die Herausforderungen des Marktes reagieren zu können. Bei mehr als der Hälfte der Familienunternehmen ist die Gründerfamilie nicht nur investiert, sondern auch im Vorstand bzw. Aufsichtsrat vertreten. Doch auch wenn dies nicht der Fall ist, führt eine Beteiligung der Familie von mehr als 25 % am Unternehmen zu einer Sperrminorität in der Hauptversammlung, die dafür sorgt, dass wichtige Entscheidungen nicht gegen den Willen der Familie getroffen werden können. Auch eine in aller Regel defensive Finanzstruktur mit hoher Eigenkapitalquote zeichnet die konservative Geschäftsstrategie vieler Familienunternehmen aus. Sie verringert in Schwächephasen des Kapitalmarktes nicht nur die Abhängigkeit von Banken und sonstigen Gläubigern, sondern bietet darüber hinaus sogar antizyklische Expansionsmöglichkeiten durch preisgünstige Zukäufe.

### Wie können Anleger am Erfolg von Familienunternehmen partizipieren?

Schon vor über 10 Jahren stellte sich Grossbötzl, Schmitz & Partner diese Frage. Es war die Anregung eines Kunden die uns dazu bewegte, als Pionier einen Fonds für börsennotierte Familienunternehmen aufzulegen – den GS&P

Fonds Family Business. Ein Kunde äußerte den Wunsch, den Erlös aus dem Verkauf seines Unternehmens »unter seinesgleichen« zu investieren. Bereits bei ersten Recherchen stießen wir auf die oben beschriebenen Erfolgsmuster, die eine Vielzahl börsennotierter Familienunternehmen aufwiesen.



*Philip Terwey ist Vermögensverwalter bei der Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH in Düsseldorf. Die Gesellschaft verwaltet große Vermögen privater und institutioneller Mandanten und hat sich bei den Investmentthemen Familienunternehmen, Nahrungsmittelaktien und deutschen Aktien einen Namen gemacht.*  
[www.gsp-d.com](http://www.gsp-d.com)

Betrachtet man alleine den europäischen Markt, fallen nach unserer Definition immerhin 450 Unternehmen unter den Begriff »börsennotierte Familienunternehmen«. Im Gegensatz zu managergeführten Unternehmen muss hier die Familie mindestens 30 % der Stimmrechte am Unternehmen halten, um nach unseren Kriterien als Familienunternehmen klassifiziert zu werden. Nicht nur als Pionier, sondern auch als Marktführer in dem Anlagesegment »Familienunternehmen« verfügen wir als einziger Anbieter bereits heute über eine zehnjährige Fondshistorie. Die Praxistauglichkeit des Konzepts beweist die exzellente Wertentwicklung von durchschnittlich mehr als 10 % pro Jahr seit Auflage und bietet unserer Zuversicht nach auch für die Zukunft attraktive Renditechancen. Im Jahr 2012 haben wir das erfolgreiche Investmentmodell »Familie« mit dem GS&P Fonds Family Business Americas auch auf den amerikanischen Kontinent ausgeweitet. □



## Die Vermögensverwaltung ist weiblich

*Wie Frauen in der Vermögensverantwortung richtig begleitet werden. Von Corinna Schütz*

Frauen sind die besseren Anleger, heißt es oft. Doch nur wenige setzen sich mit Vermögensfragen aktiv auseinander. Noch immer fällt es vielen Frauen schwer, ihre Finanzen konsequent in die Hand zu nehmen. Hinderlich stehen Aussagen im Raum, wie »Das ist alles so kompliziert« oder »Ich habe keine Erfahrung damit, um Geldanlegenheiten kümmert sich mein Mann«. Die gezielten Verklammerungen der Finanzbranche tun ihr übriges, um genau diese Befürchtung zu bestätigen und das geschlechtsspezifische Rollenbild aufrechtzuerhalten.

Doch, wie Re von Schönfels in ihrem Leitartikel zum Elitebrief vergangenen November beschrieben hat, wird fast jedes Vermögen irgendwann einmal weiblich – die Mehrzahl der Erben sind nun mal Frauen. Daher ist es umso wichtiger, dass Frauen Verantwortung für ihre Vermögensanlage übernehmen und sich selbstbewusst damit auseinandersetzen.

Frauen haben eine etwas andere Beziehung zu Geld. Viele Frauen besitzen ein sehr gutes Gespür dafür, doch fehlt es ihnen oftmals an Erfahrung oder gar schlicht am Spaß am Umgang mit Geld- und Finanzthemen. Dennoch erlebe ich immer wieder, wie Frauen ihre Männer bei Fragen um Finanzthemen still begleiten, letztendlich aber sie diejenigen sind, die Entscheidungen maßgeblich beeinflussen. In Gesprächen mit Mandantinnen und Mandanten zeigt sich allerdings, dass sich auch viele Vermögensverwalter und Finanzdienstleister noch nicht mit Frauen – ganz gleich ob Erbin, aktiv Berufstätige oder Unternehmergattin – und deren Beratung rund um das Thema Geldanlage auseinandergesetzt haben. Oftmals fehlt schlicht das Wissen darüber, was Frauen genau wollen.

### *Doch was unterscheidet Frauen bei der Geldanlage von Männern?*

Meiner Erfahrung nach wünschen sich Frauen eine ganzheitliche Beratung, die auch auf die persönliche Ebene führt. Frauen ist es vor allem wichtig, dass sie beim Thema Finanzen ernst genommen werden – ganz gleich, ob sie einem Berater oder einer Beraterin gegenüber sitzen.

Wenn Frauen Geld anlegen, tun sie dies risikobewusst. Nicht, wie immer wieder behauptet wird, risikoscheu. Sie hinterfragen die Zusammenhänge, halten sich eher zurück, wenn sie das Gefühl haben, nicht richtig informiert zu sein. Die Finanzbranche hat ihre eigene Sprache und versteckt sich allzu oft hinter zu langen Sätzen, verschachtelten Formulierungen, Fachwörtern und Anglizismen oder Wortungetümen. Frauen jedoch schätzen eine klare Sprache, wollen kein Fachchinesisch. Letztendlich werden Anlageentscheidungen gut überlegt und eher selten impulsiv getroffen.



Corinna Schütz  
Do Investment AG, München

[cs@do-investment.de](mailto:cs@do-investment.de)  
[www.do-investment.de](http://www.do-investment.de)

### *Sind Frauen somit auch bessere Vermögensverwalter als Männer?*

Ja – immer öfter. Vermögensverwaltung oder Anlageberatung bedarf neben analytischer Fähigkeiten auch immer sozialer und emotionaler Kompetenz. Schließlich stehen hinter den zu verwaltenden Vermögenswerten immer Persönlichkeiten und Geschichten, die individuelle Bedürfnisse und Erwartungen mit sich bringen. Häufig habe ich erlebt, dass nicht harte Finanzkennzahlen eine Anlageentscheidung maßgeblich beeinflussen, sondern eher weiche Faktoren. Es geht also vor allem darum, das Fachliche mit Einfühlungsvermögen und der auf Verstand beruhenden Intuition in Einklang zu bringen, um somit die bestmöglichen Resultate für die Mandantinnen zu erzielen.

### *Wie können Frauen bei Vermögensfragen richtig begleitet werden?*

Zunächst ein Apell an die Frauen: Nehmen Sie Abstand von werbewirksam vermarkteten, vorgefertigten, »frauenspezifischen« Vermögenslösungen mit Schwerpunkt auf vermeintlich risikoarme Finanzanlagen. Investieren Sie vielmehr in Ihre finanzielle Kompetenz, bauen Sie eine positive Beziehung zu Finanzanlagen auf und entwickeln Sie eine klare Vorstellung von Ihren Zielen. Wählen Sie eine Beraterin oder einen Berater, die/der sich Zeit

nimmt, mit Ihnen alle für Sie wichtigen Fragen zu besprechen und um Ihre Vermögensanlagen inhaltlich und risikoseitig für Sie maßgerecht zu konfektionieren.

Für mich, eine Beraterin in einer nach wie vor von Männern dominierten Welt der Vermögensverwalter, ist die Vermittlung von Wissen über die einschlägigen Kenngrößen, Einflussfaktoren und Zusammenhänge auf den Finanzmärkten gerade auch an Frauen ein besonderes Anliegen. So biete ich bei der Do Investment AG beispielsweise vor und während der Umsetzung beratungseitig eine fachliche Einführung in die Vermögensverwaltung und die Übernahme von Entscheidungs- und

Kontrollverantwortung an oder begleite Mandanten/-innen auch zu Bankgesprächen. Ziel ist es, insbesondere Frauen dabei zu unterstützen, ihre Verantwortung im Bereich Finanzen annehmen zu können.

Noch immer haben wir nicht die Einflüsse der Evolutionsbiologie abgelegt. Jedoch wandeln sich unsere Gesellschaft und auch die Rolle der Frau. Der Wunsch nach Selbstbestimmtheit und Unabhängigkeit ist deutlich zu spüren. Haben Sie den Mut, sich – ganz gleich welchen Alters – mit Ihrer Finanzplanung zu beschäftigen und entdecken Sie den Spaß am Umgang mit Kapitalmärkten und Geld. □

### **Immobilieninvestments Deutschland: Appetit auf mehr Risiko**

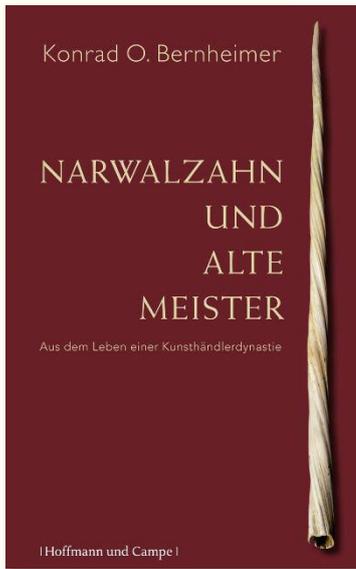
Der Boom auf dem deutschen Immobilienmarkt setzt sich auch 2014 fort und führt zu steigenden Preisen in guten Lagen und zu mehr Käufen und Verkäufen durch deutsche und internationale Investoren. In einer Befragung von EY Real Estate von rund 100 in Deutschland tätigen Immobilieninvestoren bezeichnen 99 Prozent Deutschland als attraktiven bzw. sehr attraktiven Investitionsstandort. Nachdem das Volumen von Immobilientransaktionen im vergangenen Jahr bereits um 23 Prozent von 36 auf 44 Milliarden Euro gestiegen war, rechnen 72 Prozent der Befragten mit einer weiteren Steigerung im Jahr 2014. Voraussichtlich werden die Investoren auch eine höhere Risikobereitschaft zeigen. Selbst der totgelaubte Verbriefungsmarkt (zum Beispiel CMBS, Commercial Mortgage-Backed Securities) hat sich 2013 wiederbelebt, eine Zunahme der Aktivität wird von 65 Prozent der Befragten erwartet.

Vor allem Wohnimmobilien und Büroimmobilien in 1a-Lagen sind gefragt. Bei Wohnimmobilien bietet aus Investorensicht 2014 Berlin mit großem Abstand vor Köln und München die besten Perspektiven, während im Segment Büroimmobilien München, Hamburg und Frankfurt etwa gleichauf an der Spitze der Attraktivitätsskala liegen. Offensichtlich ist das Vertrauen in den deutschen Immobilienmarkt so groß, dass viele Anleger nicht mehr nur auf sogenannte Core-Immobilien setzen, also gut vermietete Objekte in besten Lagen. Acht von zehn Befragten (81 Prozent) rechnen damit, dass der Anteil an risikoreicheren Immobilieninvestments in diesem Jahr steigen wird. »An-

ders als in der Vergangenheit werden risikoreiche Investitionen nicht mehr pauschal als negativ gesehen. Im Wohnimmobiliensegment scheint die Risikobereitschaft besonders ausgeprägt. Hier fanden zuletzt auch in B- und C-Lagen Transaktionen statt. Dieser Trend dürfte sich fortsetzen«, erläutert Hartmut Fründ, Managing Partner bei EY Real Estate. »Unserer Einschätzung nach wäre ein Transaktionsvolumen bis zu 47 Milliarden Euro 2014 für Gewerbeimmobilien und Wohnimmobilienportfolios erreichbar«, ergänzt Christian Schulz-Wulkow, Partner bei EY Real Estate.

Bislang jedoch sind bei Gewerbeimmobilien wenige größere Transaktionen außerhalb des Core-Segments zu beobachten gewesen. »Die Aufräumarbeiten im Gewerbebereich, der unter der Finanzkrise stärker gelitten hat als der Wohnimmobilienbereich, sind noch nicht gänzlich abgeschlossen«, so Schulz-Wulkow. Unter anderem sind unterschiedliche Preisvorstellungen von Käufer- und Verkäuferseite ein Hindernis. Neun von zehn Befragten (91 Prozent) bestätigen dies als generelle Hürde für mehr Transaktionen. »Im Gewerbeimmobilienbereich abseits des Core-Marktes beobachten wir das Phänomen abweichender Preisvorstellungen häufiger als bei Wohnimmobilien«, ergänzt Fründ. Eine weitere Hürde in diesem Segment ist der Finanzierungsmarkt. »Zwar ist die Situation insgesamt entspannter als in der jüngeren Vergangenheit und zudem bauen alternative Fremdkapitalgeber ihre Marktanteile weiter aus. Bei Non-Core-Gewerbeimmobilien jedoch hält sich die Finanzierungsbereitschaft oftmals eher in Grenzen«, beobachtet Schulz-Wulkow.

**Die Studie von Ernst & Young ist kostenlos erhältlich:  
[www.de.ey.com/realstate](http://www.de.ey.com/realstate)**



Buchvorstellung:  
**Herr der Alten Meister**

*Narwalzahn und die alten Meister*  
 von Konrad O. Bernheimer

*Ja, die Alten Meister standen Pate, als vor 11 Jahren der Elite Report das Licht der Welt in München erblickte. Als Zeremonienmeister fungierte Konrad O. Bernheimer in seiner Galerie. Sein Rang in diesem höchst anspruchsvollen Segment des Kunstmarktes blieb keinem verborgen, der den internationalen Kunstmarkt verfolgt. Bis heute gilt Bernheimer als gefragter, geachteter Anchorman. Nicht nur deswegen bleibt er für den Elite Report so etwas wie eine festliche Grundsteinlegung.*

*Jetzt kann man das Bernheimer-Mysterium kennen- und verstehen lernen. Der renommierte Händler hat ein Buch geschrieben, das den Markt und die Familie, also die Dynastie des Kunsthändlers, plastisch erklärt. Ein fesselndes Buch, wie sich der Autor aus dem Antiquitäten- Teppich-, Textilhandel der Familie allmählich herauschälte, um sich in dem meist im verborgenen, global operierenden Handel mit Alten Meistern zu etablieren. Neben all der Kunst und ihren vielen Geheimnissen erzählt Bernheimer seine Familiengeschichte, als gelte es, nach den grauenhaften Wirren der Nazizeit wieder eine positive und vorbildliche Bilanz zu präsentieren.*

*Kein abgehobenes Geplänkel von Kunsthistorikern – nein, wohl-tuend plastisch erzählt! Ein Buch, eine Familie, ein feiner Markt. Lesenswert!*

*Konrad O. Bernheimer, geboren 1950 in Venezuela auf einer Kaffeeplantage, Sohn eines deutsch-jüdischen Vaters und einer venezolanisch-katholischen Mutter, wächst in München auf und übernimmt nach einem Aufenthalt bei Christie's in London im Jahr 1977 das Münchner Haus Bernheimer. Vom Einrichtungshaus und Antiquitätenhandel verwandelt Konrad Bernheimer das Geschäft zum international tätigen Kunsthandel für Alte Meister. Er ist verheiratet, hat vier Töchter und pendelt zwischen München und London.*

Lesetermin 27.03.2014 in Köln

Gespräch mit Dr. Marcus Dekiert | Zeit: 19:00 Uhr

Wallraf-Richartz-Museum, Stiftersaal, Martinstraße 39, Köln

ISBN: 978-3-455-50280-0 | 384 Seiten | 25,00 Euro

HOFFMANN UND CAMPE VERLAG

Lucas Cranach der Ältere (1472 - 1553 Weimar)  
 David und Bathseba, Detail, Öl auf Holz





## ZWEITER TEIL FAMILIENVERMÖGEN STEUERN

Über diese Serie | Familienvermögen ist komplex und vielen externen Kräften ausgesetzt. Ebenso ist seine Werthaltigkeit von der Steuerung des Vermögens abhängig, die sich an ganz bestimmten Zielen ausrichtet. Diese Serie versammelt die berufenen Fachdisziplinen, um strukturelle und ökonomische Rahmenbedingungen zu diskutieren. Für bestehende und werdende Familienvermögen sollen Fragen aufgeworfen, sowie Standpunkte und Meinungen vertreten werden.

Wir beleuchten die Instrumente, mit denen ein Familienvermögen gesteuert werden. Mit Familienvermögen sind hier bewusst investierte Werte gemeint, die für einen Patriarchen und/oder eine Familie gebündelt betrachtet und nach konkreten Maßgaben allokiert werden. Die Deutungshoheit der hier geschilderten Beobachtungen liegt stets beim Leser, also direkt bei Ihnen. Ihre Fragen und Anregungen sind uns herzlich willkommen unter [redaktion@elitebrief.de](mailto:redaktion@elitebrief.de)

Die Dimensionen eines Familienvermögens

### Ziele, Steuerung, Disziplinen

Von Christian Hammes und Hans Christian Blum

Welche Entstehungen und welchen grundlegenden Risikoparametern ein Familienvermögen ausgesetzt ist, haben wir im Vormonat angesprochen. In dieser Ausgabe leiten wir mit einem Auszug aus einem Fragenkatalog ein idealtypisches Zielsystem für ein Familienvermögen her. Anschließend versammeln wir sämtliche relevanten Fachdisziplinen um das Familienvermögen und diskutieren ihren Beitrag zur Ausrichtung des Vermögens. Mit diesem zweiten Teil ist die Einleitung unserer Serie abgeschlossen.

#### 1. Zielsetzungen eines Familienvermögens

Die Erörterung, welches Ziel mit einem Vermögen verfolgt wird, ist ein von emotionalen, operationalen und ökonomischen Nebenparametern durchsetzter Prozess – seine Moderation nicht immer leicht. Der Familienverbund zeigt häufig divergierende Auffassungen. Deswegen wird die Diskussion häufig nicht in der strukturellen Breite geführt, wie es dem Vermögen angemessen wäre. Als erste Leitplanken seien an dieser Stelle Auszüge aus einem Fragenkatalog (mit erläuternden Antwortbeispielen dahinter in Klammern gesetzt) aufgeführt, anhand derer sich ein Zielsystem idealtypisch ableiten lässt. Der vollständige Fragenkatalog und eine vollständige Zusammenstellung der Steuerungsparameter für ein komplexes Familienvermögen lässt sich in einem Workshop zu den in der letzten Folge diskutierten Anlässen erarbeiten – und erfordert Zeit.

#### A. Grundlegende Zahlungsanforderungen an das Vermögen

□ Welche laufenden Zahlungsverpflichtungen sind an das Vermögen gerichtet? (Lebenshaltungskosten für den Familienverbund von netto 450.000 Euro p. a.)



Christian Hammes,  
Do Investment AG, München  
[ch@do-investment.de](mailto:ch@do-investment.de)  
[www.do-investment.de](http://www.do-investment.de)

Hans Christian Blum  
CMS Hasche Sigle  
Fachbereichsleiter Private Clients  
[christian.blum@cms-hs.com](mailto:christian.blum@cms-hs.com)  
[www.cms-hs.com](http://www.cms-hs.com)

- Gibt es einzuplanende potenzielle Sonderzahlungen, die berücksichtigt werden müssen? (Vertraglich vereinbarte Auslösung eines Sohnes aus dem Familienverbund i. H. v. 2,5 Mio. Euro netto in 2018)
- Wie hoch ist der Liquiditätsblock im Vermögen, der in den nächsten Jahren fest einplanbar ist, und der vor hohen Wertschwankungen zu schützen ist? (Lebenshaltung für die nächsten 18 Monate, opportunistische Manövrier-masse, diverse kleinere geplante Familieninvestitionen; jeweils in fest definierter Höhe)
- Wird die Gruppe, die vom Familienvermögen zehrt, tendenziell größer? Wie soll sich dies auf die laufenden Ausschüttungen auswirken? (Der Kapitalstock soll nicht angegriffen werden, die Auszahlungen je Familienzweig sollen paritätisch verteilt werden, die Nachfolgenera-tion eines Zweiges hat die Ausschüttungen unter sich paritätisch zu verteilen.)
- Unter welchen Umständen soll der Kapitalstock des Vermögens angegriffen werden? (Unter vertraglich definierten Bedingungen können Familienmitglieder über ihre

ihnen zustehenden Kapitalfrüchte in besonderen Notlagen unterstützt werden.)

Welche Absicherungskosten sind aus dem Vermögen für dessen Schutz zu entrichten? (Jeder Manager von Teilvermögen ist für die Budgetierung seiner Wertsicherungsaufwendungen verantwortlich. Ein Budget für das Gesamtvermögen wird nicht eingerichtet.)

### **B. Beschaffenheit des Vermögens**

Welche Vermögenswerte sind fester und unumstößlicher Bestandteil des Familienvermögens? (Aktives Unternehmen, durch Familie genutzte Immobilien, emotional indisponible Vermögenswerte wie Kunst.)

Wie hoch soll ein liquider Block für opportunistische Investitionen sein? (Bereithaltung von 25 Mio. Euro für den Erwerb von 1A-Immobilien in Stuttgart nach einer Preiskorrektur von 25% auf den heutigen Preis bzw. bei Erwerbsmöglichkeit zu einer konkreten Mietrendite.)

Wie viele Teilvermögen sind definiert und wer ist mit dessen Management und Controlling beauftragt?

Welche Kapitalblöcke sind für die Befüllung ganz konkreter Anlageklassen in den kommenden Jahren vorzuhalten? (Das Gesamtinvestitionsvolumen von 4,0 Mio. Euro im Bereich Hedge Funds soll in den kommenden drei Jahren komplett investiert werden.)

Welche persönlichen Neigungen der Familienmitglieder sollen über die Vermögensausrichtung abgedeckt werden? (Management einer im Familienvermögen befindlichen Pferdezucht durch eine Tochter.)

### **C. Steuerung und Controlling des Vermögens**

Welche Gesamrendite wird von dem Gesamtvermögen erwartet? (2,0% netto nach Inflation.)

Wie wird Risiko für das Gesamtvermögen und der jeweiligen Teilvermögen definiert? (Für das liquide Vermögen wird nach Value At Risk gesteuert, als sekundäres Maß nach Maximum Drawdown)

Welche Risikobudgets werden den einzelnen Teilvermögen zugestanden? (Jedes Teilvermögen erhält ein eigenes Risikobudget, das größte wird dem aktiven Unternehmen zugestanden.)

Welche Teilvermögen werden selbst verwaltet, welche außerhalb der Familiensphäre gemanagt? (Die Immobilien werden von einem Angestellten intern verwaltet, die Wertpapiere werden extern durch einen freien Vermögensverwalter gemanagt.)

Sind grundsätzlich Familienmitglieder in der aktiven

Steuerung vorgesehen? (Kinder sind von ganzheitlichen Family Office-Funktionen ausgenommen, dürfen aber hauptverantwortlich einzelne Teilvermögen verwalten.)

Welche Managementkosten entstehen in jedem einzelnen Teilvermögen und welche Kosten trägt das Vermögen für seine Gesamtsteuerung? (Das Management der Teilvermögen kostet durchschnittlich 0,8% des Vermögens, die Family Office-Angestellten, deren Infrastruktur und der Beirat kosten zusätzlich 0,7% des Vermögens p. a.)

Welche Informationen soll ein Gesamtreporting beinhalten? (Neben den Parametern der Teilvermögen ist eine Gesamtaufstellung des Verbundvermögens mit Gesamtrendite und weiteren Risikokennzahlen samt Stresstests zu erstellen.)

Werden im Rahmen des Reportings Risikoszenarien und standardisierte Stresstests simuliert? (Ja, sämtliche Kernparameter werden mit einer negativen Entwicklung von 40% simuliert, zusätzlich werden diverse politische und ökonomische Umwälzungen simuliert.)

Wie ist der Zusammenfluss betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Daten organisiert? (Über einer komplexen Steuersoftware ist eine betriebswirtschaftliche Controlling-Software aufgespielt.)

Wird ein Geschäftsführer und / oder ein Beirat für die Gesamtsteuerung berufen?

Möchte die Familie ein familiäres Entscheidungsgremium für die Vermögensverwaltung und -verantwortung einführen (bspw. zum Erlass von Anlagerichtlinien etc.)?

In welcher Weise ist der Beirat über Fachdisziplinen und Altersstrukturen zu besetzen? (Ein aktiver Steuerberater, ein pensionierter Unternehmensberater, ein Immobilienspezialist, und ein Mediator werden in den Beirat berufen. Weitere erforderliche Fachdisziplinen werden anlassbezogen einmalig eingeladen.)

### **D. Rechtsmantel des Vermögens**

Welche Rechtsform eignet sich für einen möglichen Familienpool (GbR, KG, GmbH & Co. KG, GmbH, AG, Stiftung, Trust)?

Wie erheblich kann das Familienvermögen in unterschiedliche »Vermögensplattformen« »aufgeteilt« werden; unterschieden nach thesaurierenden, ausschüttenden, haftungsträchtigen, kurzfristig oder langfristig gehaltenen Vermögensanteilen?

Soll das Familienvermögen perpetuiert werden, also langfristig erhalten werden, ohne eine Auflösungsmöglichkeit durch die Mehrheit der Familienmitglieder? >>

- Soll das Familienvermögen auch altruistische Zwecke erfüllen (bspw. durch Stiftungskonzeptionen)?
- Welche Personen sollen mit der Geschäftsführung eines solchen Familienpools betraut werden? Soll diese Geschäftsführungsbefugnis der Disposition der Familienmitglieder unterliegen oder starren Regelungen nach Familienstämmen etc. folgen?
- Welcher Personenkreis darf in das Familienvermögen nachfolgen (nur leibliche Kinder, auch adoptierte Kinder, Ehegatten etc.)?

## 2. Typische Zielmodelle

Nach der Erörterung des oben auszugsweise aufgeführten Fragenkatalogs können Zielmodelle definiert werden, die sich in unterschiedlicher Gewichtung wie folgt gruppieren lassen:

- **Dynastisches Versorgungsmodell:** Werterhalt des Vermögens über Generationen hinweg, Versorgung der Familie nach Fülle der Kapitalfrüchte.
- **Opportunistisches Investmentvermögen:** Das Vermögen soll unter wechselnden Allokationen durch Käufe und Verkäufe opportunistisch Vermögensgewinne erzielen, das Volumen stetig wachsen; intensive Auseinandersetzung mit Über- und Unterbewertungen an sämtlichen Anlagemärkten.
- **Fortsetzung der unternehmerischen Leidenschaft auf anderer Plattform:** Das Familienvermögen ist die Plattform für eine fortlaufende M&A-Tätigkeit, daneben werden die anderen Vermögenswerte und Dienstleistungen angesiedelt.
- **Versorgung mildtätiger Zwecke:** Das Familienvermögen stellt einen oder mehrere mildtätige Zwecke in den Vordergrund der Mittelverwendung, die Infrastruktur des Familienvermögens ist auch mit der Organisation von entsprechenden Hilfsprojekten betraut.
- **Anreizmodell:** Neben dem Block des Familienvermögens wird ab einer bestimmten Generationsstufe die Nachfolgeneration durch das Familienvermögen zwar in einem bestimmten Umfang wirtschaftlich gesichert. Parallel wird jedoch die Entfaltung eigener wirtschaftlicher Aktivitäten außerhalb des Vermögens eingefordert.

## 3. Welche fachlichen Disziplinen ein Familienvermögen prägen

Komplexes Vermögen, detailliertes Zielsystem, und eine Familie, die nun bestimmten Fachleuten das Vertrauen schenken muss. Die Disziplinen, die im Idealfall zur Steue-

rung des Gesamtvermögens in Beiräten oder vergleichbaren Lenkungsorganen tagen und Vorgaben für die Geschäftsführung formulieren, werden hier nun vorgestellt:

### **Unternehmens- und Gesellschaftsrecht (Jurist)**

Das Familienvermögen bedarf einer Struktur, einer Basis. Oft als »Plattform« bezeichnet ist diese Basis eine rechtliche Konstruktion. Geeignet sind Gesellschafts- oder Stiftungsstrukturen. Von einem anglo-amerikanischen Trust ist in aller Regel abzuraten. Diese weisen in Deutschland mannigfaltige Umsetzungsprobleme auf. Bei den Gesellschaftsstrukturen ist grundsätzlich zwischen den Personen- und Kapitalgesellschaften zu unterscheiden sowie auf die Haftungsabschirmung und letztlich auf die Besteuerung der Erträge zu achten. Oftmals hilft bereits die einfachste aller Gesellschaftsstrukturen, die Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Diese beliebte Form dient auch beispielsweise – neben ausländischen Fondsstrukturen – bei den immer beliebteren Club-Deals. Daneben eignen sich als Familienholding auch Stiftungsstrukturen. In der Praxis zu prüfen sind deutsche wie auch ausländische Stiftungen. Über das »reine« Gesellschaftsrecht hinaus benötigt daher der beratende Unternehmens- und Gesellschaftsrechtler Expertise der Besonderheiten zur Vermögensstrukturierung für Familienunternehmen.

### **Steuerrecht (Jurist und Steuerberater)**

Das Familienvermögen bedarf der vorgenannten Struktur. Vielfach ausschlaggebend sind die steuerlichen Folgen der einzelnen Strukturen. Hierbei sind sowohl der Einbringungsvorgang, die Verwaltung wie auch die spätere Weitergabe des Familienvermögens zu bedenken. In der Praxis wird die Beratungsleistung oft »zweigeteilt«. Die vorstehende Strukturierung und das »Aufsetzen« der Struktur wird meist »Spezialisten« übertragen. Das jährliche Erstellen der Abschlüsse und Steuererklärungen wird vielfach – auch aus Kostengründen – anderweitig vergeben.

### **Controller (Betriebswirtschaft)**

Eine unerlässliche Dienstleistung für Familienvermögen ist das Reporting & Controlling der Vermögenswerte. Die Erstellung von Anlagerichtlinien und Vergabe der Vermögensverwalter sind wichtige Einzelbausteine der ganzheitlichen Steuerung des Familienvermögens. Die Kontrolle der Einhaltung und Arbeit der Vermögensverwalter ist die logische Konsequenz. Die Praxis zeigt, dass der Austausch zwischen Vermögensverwalter und Controller auf Augen-

höhe die Ergebnisse deutlich fördert. Hierzu bedarf es jedoch der speziellen Expertise.

### *Management liquiden Vermögens*

Eine Nadel im Heuhaufen zu finden ist schwierig; den Finanzdienstleister für das Familienvermögen zu finden, ist nicht minder schwer. Eine zielführende Bezeichnung der wirklichen Experten fehlt bzw. ist nicht geschützt. Der Begriff »Family-Officer« wird mittlerweile inflationär genutzt und ist per se kein Gütesiegel. Darum prüfe, wer sich binden will. Unabhängigkeit ist zwar nicht das Maß aller Dinge, doch die Vergütung des Finanzdienstleisters lässt oft Rückschlüsse zu. Fragen zur Vergütung, der Expertise, wie auch nach Referenzen sollten gestellt werden. Neben der Vermögensverwaltung sollten adäquate unabhängige Partner zur Depotstreuung nach Adressen, Rechtssystemen und Regionen gefunden werden.

### *Ökonomische Einschätzung (Volkswirtschaft)*

Vermögenssträger lieben es, die Frage nach der Entwicklung des Goldpreises zu stellen. Die ökonomische Einschätzung stellt eine Grunddisziplin für die Gesamtverwaltung des Familienvermögens dar und sollte nicht nur den einzelnen, ausgewählten Vermögensverwaltern überlassen werden. Die Vielfalt und Auswertung der Quellen, die Daten und Erwartungen zur Meinungsbildung des Beirats liefern, ist elementar. Hier sind auch Gastvorträge von Volkwirten und befreundeten Familien mit bestimmten Schwerpunkten anzudenken.

### *Architekten des Gesamtvermögens (Family Officer und Beiräte)*

Das Familienvermögen benötigt eine Architektur. Die Expertise hierzu wird oft aus den vorstehenden Gesichtspunkten zusammengesetzt. Es bedarf der Prüfung des Status Quo, der Risikoermittlung wie auch der Ermittlung der Zielsetzung der Familie für das Vermögen. Nach der strategischen Asset-Allocation erfolgt die Umsetzung und Kontrolle derselben. Diese Kompetenzen werden durch die Beratung zur Familienstrategie und der nachhaltigen Sicherung des Familienvermögens über Generationen sowie der rechtlichen und steuerlichen Begleitung im Gesamtprozess abgerundet und bilden die ganzheitliche Beratung von vermögenden Familien. Der Family-Officer wird in aller Regel nicht alle diese Leistungen in eigener Person erbringen können und bedarf deshalb eines guten und eingespielten Netzwerkes von Partnern. □

*Buchvorstellung:*

## **SELL IN MAY AND GO AWAY?**

*Von Jessica Schwarzer*

*Schlaftabletten, politische Börsen, fallende Messer – jeder Börsianer kennt die Weisheiten von Kostolany, Buffett und Co. Viele davon gelten noch heute, bei anderen ist es dringend an der Zeit, sie an die neue Börsenrealität anzupassen. Die Börse hat sich seit André Kostolany's Zeiten gewandelt, heftige Turbulenzen sind an der Tagesordnung. Was taugen die traditionellen Regeln in diesem Umfeld also noch? Jessica Schwarzer untersucht Börsenweisheiten auf ihre Aktualität und Praxistauglichkeit. Sie zeigt, was Börsianer aus den Sprüchen ableiten können und wie sie das Wissen der Altmeister für ihren Anlageerfolg nutzen können.*

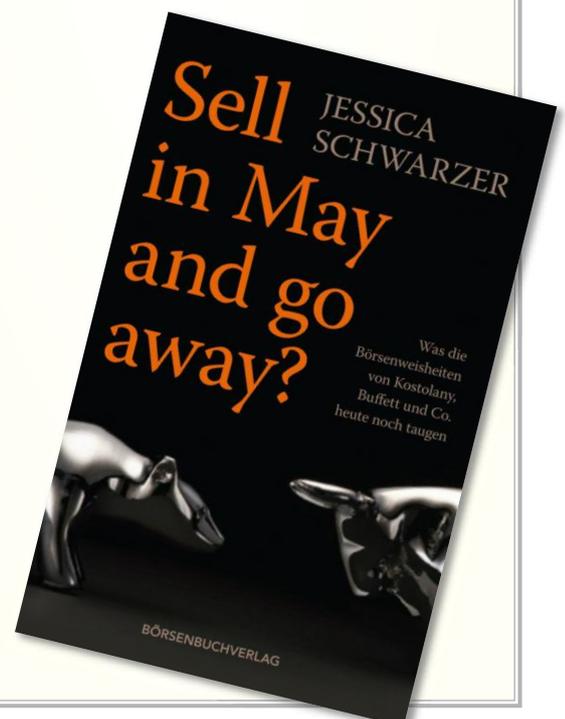
*Jessica Schwarzer ist leidenschaftliche Börsianerin. Die Historikerin schreibt seit fast 15 Jahren über Geldanlage. Vor allem Börsenpsychologie fasziniert sie. Bei Handelsblatt Online leitet sie das Ressort Finanzen. Seit 2008 arbeitet Schwarzer für Deutschlands führende Wirtschafts- und Finanzzeitung. Zuvor war sie mehrere Jahre lang freie Finanzjournalistin.*

*200 Seiten, gebunden/Schutzumschlag*

*ISBN: 9783864701252*

*Erschienen bei Börsenbuchverlag*

*24,90 Euro*



## Über 30 Millionen Euro Wert – die größte Goldmünze der Welt kommt nach Deutschland

Die größte Goldmünze der Welt wird am 27. und 28. Januar 2014 im Münchner Goldhaus von pro aurum ausgestellt.



Der sogenannte »Red Kangaroo« wurde von der Perth Mint hergestellt, der australischen Münzprägestalt.

Die Abmessungen der Münze sind eine prägetechnische Sensation: Sie weist einen Durchmesser von fast 80 Zentimetern auf, ist über 12 Zentimeter dick und hat ein Gewicht von rund einer Tonne. Der Feingehalt liegt bei edlen 24 Karat Gold (99,99%). Um den Münzcharakter der Sensationsprägung zu unterstreichen, ist auf der Vorderseite das Porträt von Queen Elizabeth II. zu sehen. Auf der Rückseite ist – wie auch auf allen anderen Prägungen der Reihe – das rote Riesenkänguru (Macropus rufus) zu sehen, der größte Vertreter der Kängurus und das größte lebende Beuteltier.

Die größte Goldmünze der Welt setzt in jeder Hinsicht neue Maßstäbe. Ihr Rekord dürfte auf absehbare Zeit kaum zu brechen sein. Immerhin ist die australische Goldmünze zehnmals schwerer als der bisherige Rekordhalter, eine Goldmünze der Royal Canadian Mint. Diese hat ein Gewicht von 100 Kilo und einen Nennwert von einer Million kanadischen Dollar. Mit einem Durchmesser von 53 Zentimetern und einer Dicke von 3 Zentimetern kann sie mit dem australischen XXL-Känguru nicht mithalten, obwohl sie optisch kaum größer als der Australier wirkt. Der große Unterschied jedoch besteht in der Dicke – zwölf gegen drei Zentimeter sprechen eine deutliche Sprache.

### Gesetzliches Zahlungsmittel in Australien

Zugegeben, auf eine Zahlung mit der größten Goldmünze der Welt muss sich in Australien kein Geschäft ernsthaft vorbereiten – allerdings wäre es theoretisch möglich, einen Großeinkauf an Neuwagen oder ein Luxushaus mit einer einzigen Münze zu bezahlen. Denn die größte Goldmünze der Welt hat einen Nennwert von einer Million australischen Dollar und ist gesetzliches Zahlungsmittel in Down Under. In der Münze steckt jedoch ein Vielfaches dieses Nennwertes – heute ist die Münze knapp 30 Millionen Euro wert, rechnet man einen Sammlerwert hinzu, so kommt schnell eine viel höhere Summe zustande.

### Die beliebteste Goldanlagemünze der Welt

Für Ed Harbuz, den Vorstandsvorsitzenden der Perth Mint, ist das Australian Kangaroo ein wichtiger numismatischer Botschafter für Australien in aller Welt: »Die 1-Unze Australian Kangaroo Goldmünze ist womöglich die beliebteste Goldanlagemünze der Welt, aber wir wollten noch mehr Menschen für dieses Motiv faszinieren. Aus diesem Grund bringen wir die Tonnenmünze jetzt nach Deutschland.«

Robert Hartmann, Gründer und Geschäftsführer von pro aurum, fügt hinzu: »Gold hat Merkmale, die es von anderen Anlageklassen unterscheidet: Es ist nicht beliebig vermehrbar und beinhaltet kein Zahlungsverprechen eines Dritten, wie etwa bei Anleihen. Es ist weltweit in Währung konvertierbar: Gold ist Geld in anderer Form. Die Tonnenmünze symbolisiert den Wert des Goldes außerordentlich gut.« □



Bestaunen Sie am 27. Januar von 14.30 bis 20.00 Uhr  
und am 28. Januar von 09.00 bis 17.30 Uhr  
(durchgehend geöffnet) die größte Goldmünze der Welt.

Goldhaus, Joseph-Wild-Straße 12, 81829 München

[www.proaurum.de](http://www.proaurum.de)

## Das Urteil und seine Folgen

Von Markus Klamert und Bernd Kerger

**Das OLG Stuttgart hat mit einer seiner jüngsten Entscheidungen (Az.: 9 U 52/13) ein neues Kapital im Bereich Anlegerschutz aufgeschlagen.**

Zwischenzeitlich sollte sich weitgehend herumgesprochen haben, dass man Kapitalanlagen nicht bei fahrenden Vertretern oder windigen Anlagevermittlern am Wohnzimmermörtisch abschließt.

Sicherer erscheint die Beratung durch die Hausbank, zumal deren Berater verpflichtet sind, die Risikoneigung des Kunden, die mit scheinbar klaren Begriffen wie Sicherheit, Ertrag, Balance, Wachstum und Chance beschrieben wird, in deren Beratungsprotokoll festzuhalten und ihre Anlageempfehlung daran auszurichten. Soweit die Theorie.

Die Praxis ist doch weit komplizierter. Was stellt sich der Normalverbraucher unter diesen Risikoklassen vor? Täglich prallen hier hundertfach verschiedene Interessen aufeinander.

Dem Kunden, der individuelle, auf seine finanzielle Situation und Bedürfnisse abgestimmte Beratung wünscht sitzt ein Berater der Bank gegenüber, der mit möglichst wenig (Zeit)Aufwand möglichst viele Produkte aus dem Portfolio seines Arbeitgebers vermitteln möchte.

Während die Motivation des Kunden nachvollziehbar ist, bedarf die Motivation des Beraters einiger Erklärung. Es ist bekannt, dass Bankberater von ihren Arbeitgebern wöchentliche Verkaufsziele vorgegeben bekommen. Wer nicht entsprechend »performt«, muss gehen.

Der Bankberater ist also nichts anderes als Erfüllungsgelhilfe der Bank. Sein Streben gilt nur seinen Arbeitsplatz und möglicherweise seine Provisionen zu sichern.

Dem Kunden bietet er nicht etwa eine Auswahl aus den am Markt verfügbaren sondern lediglich aus den von seinem Arbeitgeber oder dessen Konzernunternehmen empfohlenen, da meist selbst initiierten Kapitalanlageprodukten an. Dieses Vorgehen hat zweierlei Effekt. Zum einen

eröffnet der Vertriebsweg dem Kapitalsuchenden seinen »eigenen« Kundenkreis, zum anderen bleiben die Provisionen für die Vermittlung der Kapitalanlage »im Haus« was wiederum den Umsatz und damit den Unternehmenswert steigert. Die Bank ist also Vermittler, Initiator und Emittent in einem und kassiert auf diesem Wege erhebliche Funktionsträgergebühren. Wer bestimmt nun die Risikoneigung des Rat und Orientierung suchenden Kunden? Der Verkäufer!



Das Procedere ist einfach. Der Anleger wird anhand eines Fragebogens in eine von den 5 oben genannten Risikokategorien eingeordnet. Das »Risikoprofil« des Kunden wird anschließend auf dem Beratungsprotokoll vermerkt und bildet die Grundlage für alle zukünftigen Anlageempfehlungen des Verkäufers. Soweit, so gut. Aber lässt sich mit Fragebögen wirklich die Risikotoleranz eines Anlegers bestimmen? Nein!

Während einem Anleger sofort Worte wie Totalverlust oder Nachschusspflicht einfallen, denkt ein Anderer zunächst an Sparsamkeit, Altersvorsorge oder Ressourcen schonen. Jason Zweig, Autor von »Your money and your brain« liegt daher richtig, wenn er feststellt (Zitat): »Hat irgendjemand von uns wirklich ein individuelles Level der Risikotoleranz, das man genauso präzise messen könnte wie die Schuhgröße? Unter den zahllosen dummen Ideen der Finanzindustrie könnte dies die dümmste von allen sein.«

Tatsächlich befindet sich die Risikowahrnehmung jedes Einzelnen bei der Geldanlage stets im Wandel und ist abhängig von Erfahrungen, der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe, (vermeintlichem) Risikosteuerungsvermögen, der Beschreibung des Risikos und letztlich ganz profan, der momentanen Stimmung. Genau an diesem Punkt setzt nun der 9. Senat des OLG Stuttgart an. Es kann nicht sein, dass Kunden pauschal in Risikoklassen eingeordnet werden, welche zum einen nicht zwangsläufig auf sie zugeschnitten sind, zum anderen das ihnen innewohnende Risiko noch verharmlosen. >>

Niemand hätte es für möglich gehalten, dass in der Risikoklasse »Wachstum« mit riskanten Investitionen in Infrastrukturprogramme in Schwellenländern oder Zinswetten konfrontiert zu werden?

Dass die Risikobezeichnung »Chance« dem Berater beim Vorschlag von Anlageobjekten völlig freie Hand lässt, da diese Risikogruppe die mit der höchsten Risikoneigung ist, ist und war so sicherlich niemandem klar. Dennoch konnten sich die Banken bisher darauf berufen, ihr Risiko entsprechend der von Ihnen beantworteten Fragen der jeweiligen Risikogruppe zugeordnet zu haben, sodass die Anlageempfehlung ihrer Neigung entsprach.

Damit ist nun Schluss! Das OLG Stuttgart hat klargestellt, dass auch die Begriffe, mit denen die Banken Risikoklassen beschreiben, auslegungsfähig sind.

Wer sich für einen Strategiebegriff wie »Wachstum« oder »Chance« entscheidet kann darauf vertrauen, dass die damit verbundenen Investitionsempfehlungen hinsichtlich ihrer Risikoneigung auch dem allgemeinen Sprachgebrauch entsprechen. Danach deuten »Wachstum« und »Chance« nicht auf höchste Risikoneigung bei höchstem Verlustrisiko sondern allenfalls auf Kapitalerhalt und moderaten Zuwachs hin.

Sämtliche Anlageempfehlungen sollten daher vor dem Hintergrund des bei den Kunden durch die Risikoklassifizierung erzeugten Eindrucks darauf überprüft werden, ob sie dem tatsächlichen Interesse des Anlegers und nicht nur dem des Verkäufers entsprechen. Klar ist, das sich durch das Urteil die Banken und Beraterlandschaft verändern wird und muss.

Sämtliche Anlageempfehlungen, die mit den obengenannten Protokollen gezeichnet wurden – und diese wurden bei allen Banken in Deutschland über Jahrzehnte verwandt – stehen somit im Feuer und sind überprüft und möglicherweise auch angreifbar. Zögern Sie nicht sich diesbezüglich an uns zu wenden.

Die Zukunft wird es zeigen ob sich die Banken nun endlich für die Interessen ihrer Kunden entscheiden oder weiterhin nur ihre eigenen Provisionsabsichten verfolgen. Wir jedenfalls werden dies mit Akribie verfolgen und beobachten.

[www.rae-heiss-kollegen.de](http://www.rae-heiss-kollegen.de)

*Engagierte Familienunternehmen gesucht*

## **Erster Berenberg-Preis für unternehmerische Verantwortung**

*Hamburg. Spannende Ideen sind gefragt: Familienunternehmen in Deutschland, die auf besondere Art und Weise Verantwortungsbewusstsein zeigen – etwa durch gesellschaftliches, soziales oder kulturelles Engagement – können sich bis zum 28. Februar für den ersten Berenberg-Preis für unternehmerische Verantwortung bewerben.*

*»Die Auszeichnung soll eine sichtbare Würdigung eines Unternehmens sein, das Verantwortungsbewusstsein in beispielhafter und inspirierender Weise demonstriert. In welchem Bereich – ob kulturell oder sozial, ob in Bezug auf seine Mitarbeiter, seine Stakeholder oder die ganze Gesellschaft – ist dabei nicht entscheidend. Viel wichtiger ist, ob das Engagement besonders innovativ oder eigenständig ist oder das Projekt sogar einen direkten Bezug zum Unternehmenszweck aufweist«, erläutert Dr. Hans-Walter Peters, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter von Berenberg.*

*Die Preisverleihung wird im Rahmen der Familienunternehmer-Tage am 8. Mai in Dresden stattfinden. Die Verleihung des »Berenberg-Preises für unternehmerische Verantwortung« wird in die festliche Gala zur Buchpremiere des »Lexikons der deutschen Familienunternehmen« eingebunden (Deutsche Standards EDITIONEN).*

*Die Auswahl des Preisträgers erfolgt durch eine unabhängige Expertenjury, der Ariane Derks (Land der Ideen Management GmbH), Professor Dr. André Habisch (Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt), Dr. Florian Langenscheidt (Herausgeber und Verleger), Dr. Hans-Walter Peters (Berenberg) und Professor Dr. Sabine Rau (WHU – Otto Beisheim School of Management) angehören.*

*Um den »Berenberg-Preis für unternehmerische Verantwortung« kann sich grundsätzlich jedes Familienunternehmen in Deutschland bewerben. Den Bewerbungsbogen und weitere Informationen finden Sie unter dem Link:*

[www.berenberg.de/verantwortungs-preis](http://www.berenberg.de/verantwortungs-preis)

## »Als hätten wir es kommen sehen!«

*Bereits seit Anfang 2013 hat sich der Elite Report auf erste Hinweise mit den Bilanzen von Vermögensverwaltern beschäftigt und auch erstmalig im aktuellen Heft einen Bilanzcheck eingeführt.*

*»Als ob wir es haben kommen sehen!« rief die BaFin am 19. Dezember 2013 für die Dr. Seibold Capital GmbH aus Tegernsee den Entschädigungsfall aus. Einige Wochen davor war das Unternehmen bereits insolvent. Was bedeutet dies nun für die Kunden dieses Vermögensverwalters? Wir haben einen Vermögensverwaltungs-Experten mit entsprechendem Tiefgang dazu befragt. Vertraulich, versteht sich.*

In den nächsten Wochen werden also die Kunden Post der Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen bekommen, in der sie aufgefordert werden, ihre Forderungen gegen die Dr. Seibold Capital GmbH anzumelden. Alle in Deutschland mit Bafin-Erlaubnis tätigen Vermögensverwalter sind zum Schutz der Kunden Zwangsmittglied in dieser Einrichtung. Die Entschädigungszahlung an einen Kunden beträgt allerdings nur 90% seiner Forderung und höchstens 20.000 Euro. Diese Beitragsgrenze dürfte an sich schon eine grosse Überraschung für viele Anleger darstellen, wenn man berücksichtigt, welche Beträge in der Regel einem Vermögensverwalter heute anvertraut werden. Das heisst, kein Anleger sollte sich auf den gesetzlichen Mindestschutz verlassen. Eine Prüfung der finanziellen Verhältnisse des Vermögensverwalters ist unerlässlich. Entscheidend ist dabei, mit wie viel Kapital haftet eigentlich der Vermögensverwalter selbst, in Bezug auf das Vermögen, welches Sie ihm als Kunde anvertrauen.

Viele Vermögensverwalter haben ihre Haftung z. B. durch eine GmbH begrenzt, die auch noch mit relativ wenig Eigenkapital im Vergleich zum verwalteten Vermögen ausgestattet ist. Ist die Gesellschaft nicht profitabel, schmilzt die auch noch weg, wie der Schnee unter der Sonne. Das BaFin schreibt nur ein Mindestkapital in Höhe von 25% der jährlichen Kosten in der Gewinn- und Verlustrechnung vor. Einen Bezug zum verwalteten Vermögen und damit zum Risiko gibt es gesetzlich eigentlich nicht. Der einzige Bezug könnte der Beitrag zur Entschädigungseinrichtung sein, der von den Provisionseinnah-

men und damit auch vom verwalteten Vermögen abhängt. Die Entschädigungseinrichtung erhebt zusätzlich eine »Umlage«, die vom Gewinn des Vermögensverwalters abhängt. Allerdings hilft dies aufgrund der Kappung der Entschädigung des Anlegers auf 20.000 Euro kaum. Im Gegenteil, die Wirkung der Umlage führt sogar zu zusätzlichen negativen Anreizen und Risiken für die Kunden. Werden Vermögensverwalter von geschäftsführenden Gesellschaftern geleitet, ist der Gewinn durch das Geschäftsführergehalt gestaltbar. Durch hohe Geschäftsführergehälter wird der Gewinn geschmälert und gleichzeitig das Risiko für die Inhaber durch ein gering gehaltenes Eigenkapital beschränkt. Ein weiterer Trick ist, Beiträge zu sparen, indem die Vermögen in Luxemburger Fonds gepackt werden, die der Beitragspflicht nicht unterliegen. Im Gegenzug erhält der Anleger auch keine Entschädigung bei dieser weitverbreiteten Anlageform. Macht der Vermögensverwalter Fehler, z. B. einen Verstoß gegen die vom Kunden vorgegebenen Anlagerichtlinien, bleibt dem Kunden letztendlich nur das Vermögen des Vermögensverwalters, aus dem er sich schadlos halten kann. Es ist unabdingbar, dass die betragsmäßige Haftung des Vermögensverwalters mit dem betragsmäßigen Risiko des Kunden in einem gesunden Verhältnis steht. Die Dr. Seibold Capital GmbH besaß zum 13.12.2012 ein bilanzielles Eigenkapital in Höhe von 1,577 Mio. Euro und ist damit insolvent geworden!

*Übrigens hatten wir in unserer Redaktion eine Fülle von Hinweisen von Branchenteilnehmern sowie Kunden erhalten. Alle führten uns deutlich vor Augen, dass die Tegernseer niemals mit einer Empfehlung hätten rechnen können. Und wenn wir in unsere »Giftkartei« blicken, springen uns weitere Kandidaten mit Fallsucht in Auge.* □

ANZEIGE



Energie effizienter einkaufen?  
Mit E3 kein Problem



www.e3-energie.de

E3 ENERGIEBERATUNG



Seit elf Jahren sucht und prüft der Elite Report die besten Experten im Vermögensmanagement in Deutschland, Österreich, Luxemburg, der Schweiz und in Liechtenstein.

Die aktuellen Adressen der empfehlenswerten Vermögensverwalter und viele vermögensrelevante Themen stehen im neuen Report:

### »Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2014«

144 Seiten, Stückpreis: 39,80 Euro (inklusive Porto, Verpackung und Mehrwertsteuer, Auslandsporto wird extra berechnet)

Handelsblatt-Abonnenten erhalten 10 Euro Rabatt.

#### Elite Report Edition

Nigerstraße 4 II, D-81675 München

Telefon: 089 / 470 36 48

E-Mail: [bestellung@elitereport.de](mailto:bestellung@elitereport.de)

[www.elitereport.de](http://www.elitereport.de)



Daniel Schvarcz Photographie

Birkenleiten 50 | D-81543 München

Tel/Fax: +49-89-12190403 | M: +49-163-352 61 91

[www.d-s-photo.com](http://www.d-s-photo.com) | [info@d-s-photo.com](mailto:info@d-s-photo.com)

ANZEIGE

**Impressum: Anschrift:** Elite Report Redaktion, Nigerstraße 4/II, 81675 München, Telefon:+49(0)89/470 36 48, [redaktion@elitebrief.de](mailto:redaktion@elitebrief.de)

**Chefredakteur:** Hans-Kaspar v. Schönfels v.i.S.d.P. **Realisation:** Falk v. Schönfels **Steuern und Recht:** Jürgen E. Leske

**Rechtliche Hinweise/Disclaimer:** Die enthaltenen Informationen in diesem Newsletter dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Der Inhalt darf somit keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Handelsanregungen oder Empfehlungen in diesem Newsletter stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Finanzprodukten, auch nicht stillschweigend, dar. Niemand darf aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der vorgenannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl wir uns bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorg-

falt bemühen, haften wir nicht für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Wir behalten uns das Recht vor, die in diesem Newsletter angebotenen Informationen, Produkte oder Dienstleistungen ohne gesonderte Ankündigung jederzeit zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder zu aktualisieren. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen.

Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsböligo.

Ausdrücklich weisen wir auf die im Wertpapier- und Beteiligungsgeschäft erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Das Informationsangebot in diesem Newsletter stellt insbesondere kein bindendes Vertragsangebot unsererseits dar. Soweit dies nicht ausdrücklich vermerkt ist, können über diesen Newsletter auch seitens der Leser keine Angebote abgegeben oder Bestellungen getätigt werden. Für alle Hyperlinks und Informationen Dritter

gilt: Die Elite Report Redaktion erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die Elite Report Redaktion von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen. Auch für Werbeeinhalte Dritter übernimmt die Elite Report Redaktion keinerlei Haftung.

Das Copyright dieses Newsletters liegt bei der Elite Report Redaktion, München. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung dieses Newsletters im Wege des Herunterladens auf dauerhafte Datenträger und/oder des Ausdrucks auf Papier sowie die Weiterverbreitung ist gestattet.

Jede andere Nutzung des urheberrechtlich geschützten Materials ist ohne unsere schriftliche Genehmigung untersagt. Für gegebenenfalls bestehende oder künftig entstehende Rechtsverhältnisse ist ausschließlich deutsches Recht anwendbar und sind nur deutsche Gerichte zuständig.