

Fondsbeiräte – Appell zur Professionalisierung

Von Dr. Marcus Disselkamp und Dr. Hans Volker Volckens

Geschlossene Immobilienfonds sind unternehmerische Beteiligungen. Der Anleger ist als Gesellschafter an einer Personengesellschaft beteiligt und partizipiert unmittelbar an den Erfolgen und Misserfolgen des Geschäftsmodells. Ihre Gesellschafterrechte können Anleger wahren, in dem sie über einen Fondsbeirat unmittelbar Einfluss auf Entscheidungen des Fonds- und Assetmanagers nehmen.

Allerdings besteht nicht selten ein großes Wissensgefälle zwischen dem Beiratsmitglied, das regelmäßig aus der Mitte des Anlegerkreises gewählt wird und den Mitarbeitern des Fonds- und Assetmanagers. Denn im Gegensatz zu den professionellen Mitarbeitern dieser Dienstleister sind die Beiratsmitglieder häufig nur unter Aufbringung ihrer Freizeit in der Lage, die komplexen ökonomischen und rechtlichen Herausforderungen der Fondsgesellschaft zu verstehen und zu beherrschen. Dieses Wissensgefälle wirkt sich insbesondere in Fällen wirtschaftlich schwieriger Rahmenbedingungen negativ aus, wenn sich die Fondsanlage nicht prospektgemäß entwickelt und statt dessen alternative Bewirtschaftungskonzepte entwickelt, sichernde Finanzierungen abgeschlossen oder sogar insolvenzvermeidende Maßnahmen ergriffen werden müssen. Denn dem Beirat fehlt in diesen Fällen häufig das Wissen und die Erfahrung, die er aber dringend bräuchte, um die Handlungsnotwendigkeiten selbständig zu erkennen und die seitens des Fondsmanagers erarbeiteten Sanierungskonzepte kritisch zu würdigen. Und das in einem Gesamtmarkt von geschlossenen Fonds mit einem Bestandsvolumen von annähernd 200 Mrd. Euro.

Im Gegensatz zu den Fondsbeiräten wird seit Jahren in der übrigen Industrie eine intensive Debatte um die Professionalisierung von Aufsichtsräten und Fachbeiräten geführt. Ergebnis dieser Debatte sowie zahlreicher Haftungsfälle in der Vergangenheit ist eine erheblich sorgfältigere Auswahl der Mitglieder von Aufsichtsgremien. Anforderungen an individuelles Sachwissen, branchenspezifische Erfahrung und persönliche Integrität sind ständig gestiegen. Heute weist die deutsche Industrie regelmäßig fachlich versiertere und das Management



Hans-Kaspar v. Schönfels
Chefredakteur des Elitebriefs
und des Elite Report

Ein Abgrund, wenn Kriminalität die feine Welt der Vermögensverwaltung stört. – Anonyme Anrufe sind oft nicht die Zeit wert, die sie dauern.

Aber bei einem kürzlich aus der Schweiz kommenden Gespräch hörte ich genau zu: Gegen eine bedeutende Privatbank soll sich ein zuvor entlassenes Dreierteam auf den Pfad der Rache gemacht haben. Kurzum, sie wollten ihren einstigen Arbeitgeber erpressen. Behauptete doch die zarte Stimme einer Dame, dass der Antreiber des Trios nicht nur ein Aufschneider sondern auch ein gnadenloser Macho ist, der mühelos die Grenzen des guten Anstands überschritten habe. Aha. Hier sucht eine beleidigte Frau diskret nach Bestrafung. Diese akustische Anklage beweist einmal mehr, dass Vermögensverwalter besonders auch auf die charakterliche Eignung ihrer Mitarbeiter achten müssen. Übrigens, zwei Wochen später erhärteten sich die Fakten dieser intimen Beschwerde, denn einer der drei wurde verhaftet.

Wie sagte doch Adelbert von Chamisso: »Die Sonne bringt es an den Tag!« auch wenn im Hintergrund fleißige Rechercheure für die Erhellung sorgen. – Mit weiteren Verhaftungen ist zu rechnen. Wir sind sicher: Knast läutert. Durch diesen Fall aus Zürich verstehen wir jetzt, dass solche Mitarbeiter – sie sind alle deutsche Staatsbürger – das Ansehen der Deutschen in der Schweiz ruinieren. Trotzdem bleibt die Forderung nach generell mehr Datensicherheit. Sie ist ein wesentliches Element der Zuverlässigkeit und für die Vermögensverwaltung zwingend.

Inhalt dieser Ausgabe:

- Seite 1 *Fondsbeiräte – Appell zur Professionalisierung*
Von Dr. Marcus Disselkamp und Dr. Hans Volker Volckens
- Seite 3 *Eine viertel Million Euro weg in 16 Tagen*
Von Dietmar Kälberer
Falschen Versprechungen widerstehen | Von André Tittel
- Seite 5 *In hochriskante Anlagen gelockt: Schiffbruch mit Fonds*
Von Ines Edling
Mangelnde Information über Risiken und Provisionen
Von Stephan Bröbe
- Seite 7 *Familienvermögen steuern: Dekorreliertes Vermögen /*
Umsetzung in illiquidem Vermögen
Von Stephan Gerwert und Christian Hammes
- Seite 11 *Lexikon der deutschen Familienunternehmen*
- Seite 12 *150 Jahre Bernheimer*



Dr. Marcus Disselkamp
Geschäftsführender Gesellschafter
der Immobilis Trust GmbH



Dr. Hans Volker Volckens
Geschäftsführender Gesellschafter
der Immobilis Trust GmbH

fordernde und gleichzeitig sachdienlich ratende Aufsichtsräte auf; ein Mehrwert für Unternehmen und Anteilseigner.

Auch die Immobilienbranche legt erheblichen Wert auf eine entsprechende Professionalisierung. So bietet beispielsweise die Initiative Corporate Governance der Immobilienwirtschaft e.V. besondere Schulungen für Aufsichtsräte und Beiräte in Immobilienunternehmen an, um einen Beitrag zu leisten, auch in der Immobilienwirtschaft den sich wandelnden Anforderungen gerecht zu werden.

Eine solche Professionalisierung würde grundsätzlich auch den Fondsbeiräten helfen, ihre verantwortungsvolle Aufgabe besser zu erfüllen. Da Schulungen in diesem sehr speziellen Bereich der geschlossenen Immobilienfonds aber noch nicht angeboten werden, sollte in der Zwischenzeit mindestens ein unabhängiger Spezialist ergänzend in den Fondsbeirat berufen werden. Dieser kann mit seinem branchenrelevanten Wissen und seiner langjährigen Erfahrung dem Beirat als Gremium helfen, rechtzeitig Handlungsnotwendigkeiten zu erkennen, Konzepte zur Sicherung der Fondsanlage vom Fondsmanager einzufordern und präsentierte Vorschläge des Dienstleisters kritisch zu würdigen.

Dabei ist die Aufgabe des Beirats bei Immobilienfonds in herausfordernder Situation vielschichtig: Immobilienwirtschaftliche, bautechnische, finanzwirtschaftliche, rechtlich- und steuerrechtliche Handlungsräume

müssen erkannt werden, um die richtigen Lösungen finden und so die Fondsanlage in ihrem Wert nachhaltig sichern zu können. Der Beirat muss folglich viele Perspektiven beherrschen, will er in der Krise vor sich selbst bestehen.

Im Idealfall kann der fachlich versierte Fondsbeirat aber nicht nur inhaltlich einen wichtigen Stabilisierungsbeitrag leisten. Auch das Vertrauensverhältnis zwischen Anleger einerseits und Fonds- sowie Assetmanager andererseits kann durch einen fachlich versierten Beirat gestärkt werden. Denn das gemeinsame fachliche Ringen um Lösungen in der Krise ist allemal besser als das alleinige konfrontative Wahren jeweiliger Rechtspositionen.

Der geschlossene Immobilienfonds ist ein eigenständiges Unternehmen mit in der Regel erheblichem gebundenen Eigen- und Fremdkapital. Betrachtet man die Standards in anderen Industrien, ist die Professionalisierung des Fondsbeirats als Aufsichts- und wichtigem Kontrollgremium der Fondsanleger deshalb eine längst überfällige Aufgabe. Die Unterstützung des Fondsbeirats durch eine unabhängige und krisenerfahrene Fachexpertise ist die überzeugende aber auch gebotene Lösung. □

Die Immobilis Trust GmbH ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft, die sich ausschließlich auf die Beratung von Immobilieninvestments, Immobilienfonds und Immobilienengesellschaften in herausfordernden Situationen konzentriert.

Kontakt: trust@immobilienvermoegen.com

Webseite: www.immobilienvermoegen.com

ANZEIGE



Energie effizienter einkaufen?
Mit E3 kein Problem



www.e3-energie.de

E3 ENERGIEBERATUNG

Eine viertel Million Euro weg in 16 Tagen

Von Dietmar Kälberer

Zwei Kapitalanleger (Vater und Sohn) verloren binnen 16 Tagen fast eine Viertelmillion Euro mit einer Anlage in Optionsscheinen – und damit nahezu ihren gesamten Kapitaleinsatz. Es wurde gegen den Finanzdienstleister, der sie damals beraten hatte, geklagt. Und das Kammergericht Berlin sprach ihm vollen Schadensersatz zu (Urteil vom 24.04.2014). Die FINUM Private Finance AG, ein Vermögens- und Finanzberatungsinstitut mit Sitz in Berlin und ehemalige Tochter der DAB-Bank, war bereits 2012 in erster Instanz vom Landgericht Berlin zu Schadensersatz an den Anleger in Höhe von 245.779,58 Euro zzgl. Zinsen verurteilt worden. Sie ging daraufhin in Berufung. Das Kammergericht als nächsthöhere Instanz bestätigte nun aber das Urteil zugunsten des von der Kanzlei Kälberer & Tittel vertretenen Klägers. Begründung: Der FINUM-Berater habe den Anleger unzureichend über die Funktionsweise des Optionsscheins informiert. Revision wurde nicht zugelassen.



Dietmar Kälberer,
Fachanwalt für Bank- und
Kapitalmarktrecht
www.kaelberer-tittel.de

Wenn selbst der Berater das Produkt nicht versteht ...

Der Kläger bzw. seine Familie hatte nach Beratung durch den FINUM-Anlageberater am 5. Januar 2010 insgesamt 267.650 Euro in hochriskante Optionsscheine (von der Deutschen Bank emittierte WAVE Unlimited Call-Optionsscheine) investiert und die Wertpapiere am 21. Januar 2010 wieder verkauft – für nur noch knapp 22.000 Euro. Dabei handelte es sich um eine Spekulation auf einen Anstieg des Deutschen Aktienindex (DAX), die angeblich sehr hohe Chancen, aber auch extrem hohe Risiken barg.

Der Optionsschein mit unbegrenzter Laufzeit hatte zwei Besonderheiten, die zu dem extremen Risiko beitrugen und über die der Kläger unzureichend aufgeklärt wurde. Zum einen lag die so genannte Knock-out-Schwelle zum Kaufzeitpunkt nur um 4% unter dem damals aktuellen DAX-Stand. Wurde diese Knock-out-Schwelle »gerissen«,

so wurde der Optionsschein wertlos. Zum anderen – und dies war ein ganz entscheidender Punkt, der im vierseitigen »Term Sheet« der Deutschen Bank nicht enthalten war – konnte die Option nicht börsentäglich, sondern nur einmal jährlich ausgeübt werden. Offenbar war sich nicht einmal der Anlageberater über diesen brisanten Punkt und seine Konsequenzen bewusst. Eine solch beschränkte Ausübung der Option wirkt sich naturgemäß negativ auf den Marktpreis der Option aus. Dies und die Kursentwicklung des DAX im Laufe des Januars 2010 führten binnen kurzer Zeit zu einem rapiden Kursverfall des Optionsscheins.

Das Kammergericht Berlin bestätigte das Landgericht im Wesentlichen in seiner Urteilsbegründung. Der Kunde sei nicht über die speziellen Risiken dieses Optionsscheins aufgeklärt worden. »Auch wenn ein Kunde hochspekulativ orientiert ist, entbindet dies den Anlageberater nicht von der Pflicht zur Aufklärung über die Risiken der Anlage. Inhalt und Umfang dieser Pflicht hängen von den Umständen des Einzelfalles ab«, hatte die Begründung des Landgerichts gelaftet. □

Falschen Versprechungen widerstehen

Von André Tittel

Worauf Senioren bei ihren Kapitalanlagen und diesbezüglichen Beratungsgesprächen achten sollten

Zunächst einmal gilt die alte Regel: Hohe Renditen und hohe Sicherheit passen nicht zusammen. Wer also hohe Renditen verspricht und gleichzeitig das Anlageprodukt als (relativ oder ziemlich) sicher bezeichnet, dem sollte man mit großer Vorsicht begegnen. Insbesondere in der heutigen Zeit der dauerhaften Niedrigzinsen sind Renditen schon ab etwa 5% und mehr nur mit erhöhten Risiken zu erzielen.

Regel Nummer zwei: Kaufen Sie nichts, was Sie nicht verstehen! Komplexe bzw. komplizierte Finanzprodukte werden teils mit wohlklingenden Namen und Beschreibungen verkauft. Aber wissen Sie wirklich, wie sie funktionieren und wie die Chancen und Risiken verteilt sind? Wenn nicht, dann lieber Finger weg!

Dritte Regel: Der Bankberater nennt sich zwar Berater, ist

aber zugleich auch ein Verkäufer. Er ist an Provisionseinnahmen interessiert, die Bank will am Verkauf der Finanzprodukte etwas verdienen. Finanzprodukte mit hohen Vertriebsprovisionen werden häufig bevorzugt verkauft – das sind aber oft nicht gerade die, die für den Anleger und seine Interessen am besten sind. Aber wie in anderen Bereichen gibt es auch hier große Unterschiede: Neben schwarzen Schafen gibt es auch seriöse Berater, die auf die Bedürfnisse und die Risikobereitschaft des Kunden besser eingehen.

Regel Nummer vier: Werden Ihnen hohe Renditen bzw. Ausschüttungen versprochen und die am Anfang auch gezahlt, dann seien Sie misstrauisch. Fragen Sie sich: Ist das bei dieser Anlageart so üblich? Oder könnten die anfänglichen Ausschüttungen nur dazu dienen, dem Kunden Sand in die Augen zu streuen und ihn zu weiteren Investitionen in die gleiche Anlage zu locken? Dann könnte es sich um ein so genanntes Schneeballsystem handeln: Dabei werden die Ausschüttungen nicht aus einer erwirtschafteten Rendite, sondern aus immer wieder neu eingenommenen Kundengeldern finanziert. Aber das kann natürlich nicht auf Dauer gutgehen, irgendwann platzt die Sache.

Fünfte Regel: Lassen Sie sich unter anderem die Kosten der Anlage erklären und schriftlich bestätigen (und dass in dieser Aufstellung alle Kosten genannt sind). Oft wird mit verdeckten Kosten gearbeitet, die auf den ersten Blick gar nicht sichtbar sind: Bei geschlossenen Immobilien-, Medien-, Schiffs- und anderen Fonds spricht man z. B. von »Weichkosten«.

Sechstens: Lassen Sie sich genau über Investitionsdauer und Mindesthaltezeit der Anlage aufklären bzw. über die Frage, wann Sie die Anlage frühestens verkaufen können und an wen. Verpflichtet sich der Emittent zur jederzeitigen Rücknahme – und zu welchem Preis? Oder gibt es einen funktionierenden Markt (ähnlich einer Aktienbörse)? Bei geschlossenen Fonds, in denen das Kapital sehr lange gebunden ist (oft 15 Jahre und mehr), verweisen Anbieter oft auf den so genannten Zweitmarkt – aber hier findet kein regelmäßiger Handel mit kontinuierlichen Kursfestsetzungen statt. Vielmehr werden die Anteile eines geschlossenen Fonds eher selten verkauft, oft mit einem erheblichen Preisnachteil für den Verkäufer. Mit einem liquiden, täglichen Börsenhandel wie am Aktienmarkt ist dies nicht zu vergleichen.

Siebtens: Eine gute Entwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für eine positive Entwicklung in der Zukunft. Wer Ihnen eine hohe Rendite verspricht, weil die gleiche Anlage in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich war, sollte klare Argumente haben. Seien Sie misstrauisch und schauen Sie genau auf die Gründe. Schon häufig sind Anleger in einer Euphoriephase in den Aktienmarkt oder in Immobilien eingestiegen, kurz bevor diese ihren Preisgipfel erreicht hatten. Es hatte sich eine »Preisblase« gebildet, die dann platzte. Ein Beispiel ist der Börsencrash zur Jahrtausendwende 2000/2001 – mit dem Zusammenbruch des Neuen Marktes.



Achtens: Unterschreiben Sie nichts in Eile oder unter Druck. Lassen Sie sich nicht von einem Berater zu etwas drängen, wenn Sie sich selbst in Ihrer Entscheidung nicht sicher sind. Nehmen Sie Unterlagen mit nach Hause, besprechen sie es nochmal mit jemandem, denken Sie nochmal in Ruhe nach. Einen oder ein paar Tage später können Sie die Anlage immer noch tätigen.

Regel neun: Nicht alle Eier in einen Korb legen! Die Streuung des Risikos (»Diversifikation«) ist wichtig; das Kapital deshalb auf mehrere Anlagebereiche aufteilen. Gängige Anlageklassen wie Anleihen (von Staaten und Unternehmen), Aktien (Europa, USA, weltweit), Immobilien, Edelmetalle (Gold, Silber) und Rohstoffe (z. B. in Form von Rohstoff-Fonds) bieten hier eine gewisse Streuung. Dazu die Überlegung: Wie schnell will ich an mein Geld bei Bedarf herankommen? Kann ich mit dem jeweiligen Betrag auch eine Schwächephase einfach aussitzen/überbrücken?

Regel zehn: Sich nicht mit dem Argument »Steuern sparen« in dubiose Anlagen locken lassen. Während schon in der Vergangenheit viele Anleger mit schöngerechneten Steuersparmodellen hereingefallen sind, sollten Senioren erst recht aufpassen. Steuerliche Erwägungen sollte nicht das entscheidende Kriterium sein, sondern die Anlage sollte sich aus sich heraus rechnen. □

In hochriskante Anlagen gelockt: Schiffbruch mit Fonds

Von Ines Edling

»Schiffsbeteiligung im Altersheim verkauft« und »Mehr Schutz vor riskanten Anlagen« – zwei Schlagzeilen der letzten Monate zeigen das Spannungsfeld, in dem sich die Diskussion um Anlegerschutz, Grauer Kapitalmarkt, Provisionsdruck und mangelhafte Bankberatung bewegt. Das Problem ist längst erkannt, Regelungen zu mehr Schutz von Kleinanlegern wurden und werden eingeführt. Allerdings sind diese teilweise eher bürokratisch als effektiv und bedeuten oft mehr ein Kurieren an Symptomen als die Beseitigung der Ursachen.

Banken und andere Finanzdienstleister haben vielfach auch älteren Menschen beispielsweise hochriskante Schiffsbeteiligungen empfohlen. Die Milliarden Euro, die inzwischen von zigtausenden Anlegern in schiffbrüchigen Fonds verloren wurden, dürften hinreichend gezeigt haben, dass Schiffsbeteiligungen für eine Altersvorsorge nicht geeignet sind. Dabei schreckten einige Bankberater auch nicht davor zurück, solche Beteiligungen Menschen im Altersheim zu empfehlen.

Das Erfreuliche ist: Viele Anleger bekommen auf gerichtlichem Wege Recht – mit Schadensersatzklagen wegen Falschberatung. So hat eine zum Beratungszeitpunkt (2004) schon 71 Jahre alte Anlegerin Schadensersatzansprüche gegen die Commerzbank AG durchsetzen können. Das Landgericht Itzehoe sprach der Klägerin im Herbst 2013 Schadensersatz in Höhe von rund 12.700 Euro zuzüglich Verzugszinsen plus entgangenen Gewinn sowie die Erstattung der Anwaltskosten zu. Damit erhielt die von der auf Bank- und Kapitalanlagerecht spezialisierten Kanzlei Kälberer & Tittel vertretene Klägerin ihre investierte Summe abzüglich zwischenzeitlich erhaltener Ausschüttungen zurück.

Falsch beraten: Klassischer Interessenskonflikt

Das Gericht begründete dies damit, dass die Anlegerin damals vor der Zeichnung des Containerschiffsfonds »Lloyd LF 48 Flottenfonds IV« falsch beraten wurde. Insbesondere wurde ihr von der Bank verschwiegen, dass diese eine verdeckte Vertriebsprovision (Rückvergütung, »Kick-Back«) von der Fondsemittentin erhielt und damit eigene Umsatzinteressen verfolgte. Es handelte sich um

einen klassischen Konflikt zwischen den Interessen der Kundin und denen der Bank.



Ines Edling,
Rechtsanwältin
www.kaelberer-tittel.de

Entsprechende Urteile haben wir u. a. auch beim Landgericht Wuppertal und beim OLG Hamm (verdeckte Vertriebsprovision der Bank: 14%) erstritten, wo die geschädigten Anleger zum Beratungszeitpunkt schon 66 bzw. 78 Jahre alt waren.

Der verlustreiche Verlauf dieser Investments sowie die Urteile sind keine Einzelfälle. Viele Anleger wurden, obwohl sie eine relativ sichere Anlage suchten bzw. etwas für ihre Altersvorsorge tun wollten, in riskante Fonds gelockt. Unzureichende Risikoaufklärung in den Fondsprospekten und/oder in der Beratung sowie das Verschweigen von Rückvergütungen (Kick-Backs) stellen die häufigsten Anspruchsgrundlagen für solche Schadensersatzklagen dar. □

Mangelnde Information über Risiken und Provisionen

Von Stephan Bröße

Die Investition in einen geschlossenen Immobilienfonds erscheint vielen – auch älteren – Anlegern als eine relativ gute Wahl, um etwas für Ihren Vermögensaufbau bzw. ihre Altersvorsorge zu tun. Dass die Risiken dabei oft deutlich höher sind als erwartet, zeigt sich meist erst im Nachhinein. Und dass hier Einiges im Argen liegt, zeigen die vielen Klagen und Gerichtsurteile. So hat das Landgericht Frankfurt/Main in einem Urteil vom 20.02.2014 die Commerzbank AG zu Schadensersatz in Höhe von 30.950 Euro zuzüglich Zinsen an eine Anlegerin verpflichtet, die im Jahr 2003 in den Fonds »DCSF Immobilien Verwaltungsgesellschaft Nr. 1 mbH & Co. Objekt Central Park KG« (kurz: DaimlerChrysler DFH 64) investiert hatte.

Die Klägerin erhielt mit der Schadenssumme die Rückerstattung ihrer Einlage (52.500 Euro) abzüglich der erhaltenen Ausschüttungen (21.550 Euro). Zudem entschied

das Gericht, dass die erzielten anfänglichen Steuervorteile (aus Verlustzuweisungen) nicht schadensmindernd in Abzug zu bringen sind. Die Kosten des Verfahrens musste zu 100% die beklagte Bank tragen.

Die Anlegerin hatte wegen Falschberatung geklagt. Sie sei nicht ausreichend auf die Risiken der Beteiligung, insbesondere das Totalverlustrisiko, hingewiesen worden. Dabei hatte sie bei der Bank vor der Zeichnung des Fonds die Vorgabe gemacht, konservativ und für die Rente anlegen zu wollen. Der jederzeitige Ausstieg sollte möglich sein. Der Bankberater habe ihr zugesichert, dass die Anlage »sicher« sei. Außerdem sei sie nicht über die an die Bank gezahlten Rückvergütungen aufgeklärt worden.

Dagegen hatte die Bank behauptet, die Klägerin über sämtliche Chancen und Risiken anhand des Emissionsprospektes informiert zu haben. Dieser Ansicht schloss sich das Gericht nicht an, sondern erklärte in seiner Urteilsbegründung, die Klägerin sei über die Risiken falsch

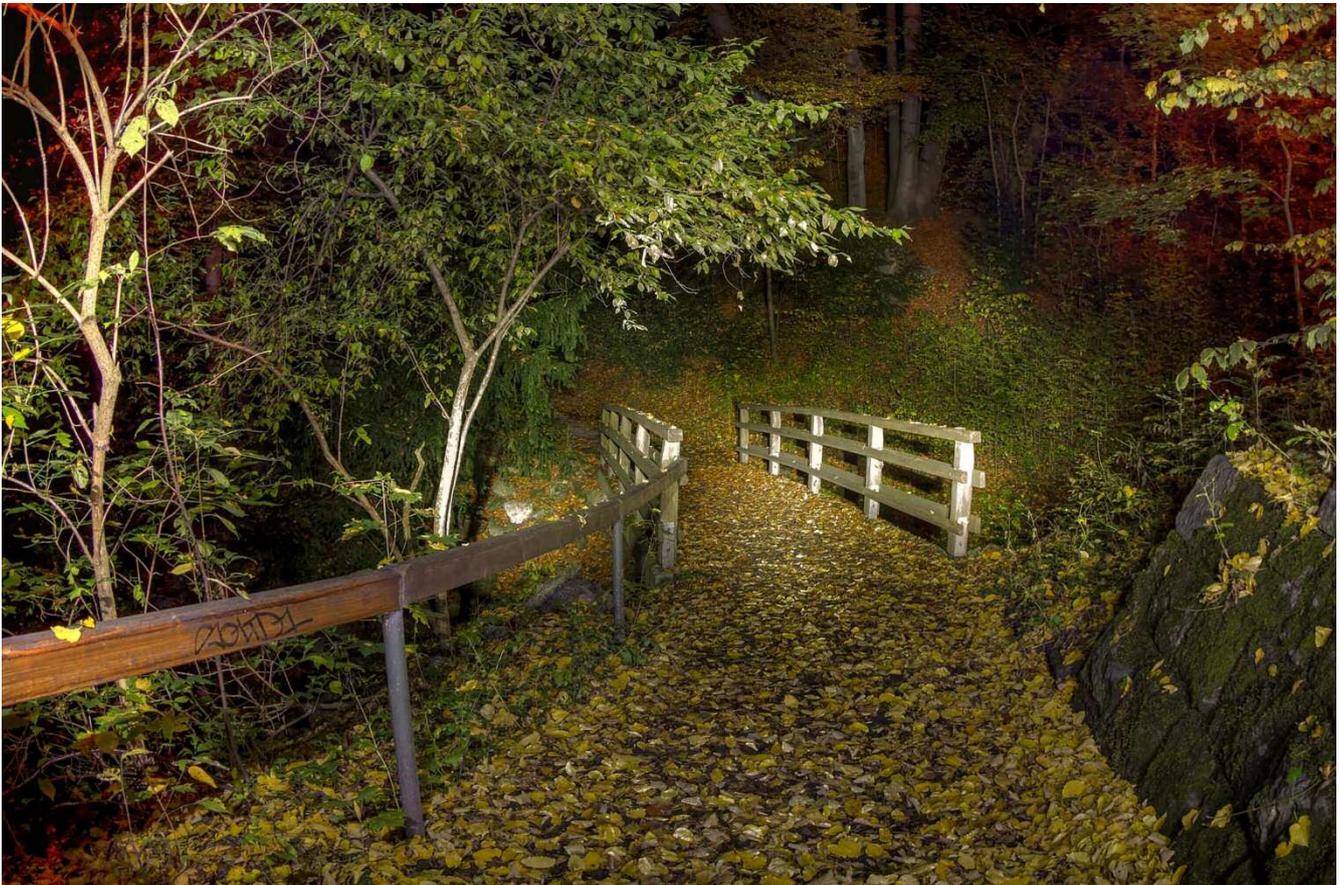


aufgeklärt worden. Ihr sei vermittelt worden, das einzige Risiko, das der Rückzahlung der Einlage entgegenstünde, sei die Insolvenz des Mieters (und zukünftigen Käufers), nämlich der Deutschen Bank – und nicht das Risiko eines zu geringen Verkaufserlöses.

Die Kanzlei Kälberer & Tittel in Berlin ist auf Bank-, Kapitalanlage- und Versicherungsrecht spezialisiert und vertritt ausschließlich die Anleger- bzw. Verbraucherseite.

Kontakt: kanzlei@kaelberer-tittel.de
Webseite: www.kaelberer-tittel.de

>> aktuelle ausstellung bis ende august: obscurity newfound und andere arbeiten von falk v. schönfels im Hopfenmuseum, Wolnzach <<



»the unknown forest«, munich 2013/2014, falk v. schönfels

www.fluctibus.com



SIEBTER TEIL FAMILIENVERMÖGEN STEUERN

Dekorreliertes Vermögen: Umsetzung in illiquidem Vermögen

Von Stephan Gerwert und Christian Hammes

Die Notwendigkeit, einem Familienvermögen Elemente beizumischen, die eine möglichst geringe Abhängigkeit von Zinsen, Konjunktur, und am besten politischen Kräften aufweisen, liegt auf der Hand. Wir haben beleuchtet, dass das aktuelle Marktumfeld nicht nur dezent dazu einlädt, Anlagen außerhalb der Niedrigzinswelt und hochpreisiger Sachwerte zu suchen. Auch, dass die Definition und die Eingrenzung dekorrelierter Vermögen nicht trivial ist, haben wir diskutiert. In dieser Ausgabe zeigen wir einige illiquide Vermögenselemente, die schon Eingang in verschiedene Familienvermögen gefunden haben, und die nach unserem Ermessen den Anforderungen an die Abkopplung der direktionalen Kräfte gerecht werden. Wir beleuchten alte Bekannte und einige Exoten, die in einem Familienvermögen - nicht nur in der aktuellen Phase investiert - einen Portfoliostreuungseffekt erzielen können. Ob Sie sich als Leser zur Nachahmung animiert sehen, überlassen wir gerne Ihnen, und freuen uns wie immer über Ihre Rückmeldungen unter redaktion@elitebrief.de.

1. Hedge Funds-Strategien: Abseits der klassischen Vertriebsmaschinen ein guter Baustein

Mit Skepsis und sehr ambivalent werden diese Anlageformen unter Vermögenden gesehen, nachdem viele in den Jahren 2007 und 2008 durch Verluste enttäuscht wurden und seit 2009 durch die geringe Performance unbeeindruckt bleiben. Aber wer Hedge Funds als aktien-

ähnliches Investment betrachtet, denkt ja bereits direktional und verfolgt die hier zugrunde gelegte Aufgabe dieser Anlageform nicht. Es gibt beeindruckende Beispiele in Familienvermögen, die belegen, dass die nicht-direktionalen Strategien Relative Value, Global Macro und Event-Driven in Kombination einen Vermögensblock bilden können, der idealtypisch geringfügig mit Aktien- und Zinsmärkten korreliert ist. Die klassischen Banklösungen leisten das allerdings nur in den seltensten Fällen, wir haben viele Klagen selbst von Großfamilien wahrgenommen, hier ist die Suche nach guten Partnern schwer. Es lohnt sich sehr, mit Investoren zu sprechen, die schon lange diese Anlageklasse richtig für sich einsetzten, um sich ein Bild über gute Umsetzungswege zu machen. Hierüber werden wir in einer anderen Ausgabe ausführlich diskutieren.

2. Agrarflächen Emerging Markets: Pachtzins und Wertsteigerungen gegen regionale Risiken

Das Investitionsmotiv ist denkbar einfach und uralt: während in den Industriestaaten Agrarflächen auf rekordhohen Preisniveaus kaum mehr handelbar sind, lässt sich in Schwellenländern guter bis ausgezeichnete Boden noch immer sehr preiswert erwerben. Die Preise liegen im Osten der Europäischen Union bei weniger als einem Zehntel hiesiger Bewertungen - bei deutlich besseren Bodenqualitäten. Der Pachtzins ist auskömmlich, konjunkturunabhängig, zinsunabhängig, aber etwas wetterfühliger, da er auf die Qualität der Ernte reagiert. Der Bodenpreis, auf dessen Wertsteigerung als logische Konsequenz aus verbesserten logistischen und agrar-



Christian Hammes,
Do Investment AG, München

ch@do-investment.de
www.do-investment.de



Stephan Gerwert
RIGI Family Office AG

sg@rigi-fo.com
www.rigi-fo.blogspot.ch

wirtschaftlichen Standards gesetzt wird, ist vor allem länderspezifischen Risiken ausgesetzt. Diese muss man sehr gut kennen und nehmen. Der Zugang zu dieser Anlageform ist schwierig, aber in kleinen Beteiligungstranchen bei Club Deals von Family Office-nahen Initiatoren investierbar. Im Rahmen größerer eigenbewirtschafteter Projekte haben sich auch bereits viele Familien mit einem Teilvermögen in Südamerika engagiert; hier ist das Verpachtungsmodell nach unserer Beobachtung jedoch nicht tragfähig, eine eigene Bewirtschaftung ist das gängige Modell, das im Agrar- und Forstbereich in fast allen südamerikanischen Ländern von europäischen Familien umgesetzt wird.

3. Distressed Debt: Seilgesicherte Arbitrage nahe dem Abgrund

Die Anlage in Distressed Debt, also in Anleihen notleidender Schuldner, die meist weit unter ihrem intrinsischen Wert handeln, ist fernab der klassischen Rentenanlage zu sehen. Marktteilnehmer verkaufen aus Angst oder werden durch interne Anlagevorschriften (z. B. aufgrund von Ratingherabstufungen) zum Verkauf gezwungen. Ein tiefes Preisniveau ist jedoch noch kein Garant für Erfolg, schließlich steht der Schuldner kurz vor der Insolvenz und seine Zukunft lässt sich kaum prognostizieren. Professionelle Investoren nutzen daher eine Kreditausfallversicherung, die im Falle einer Insolvenz das eingesetzte Kapital garantiert. In bestimmten Situationen kommt es zu einer attraktiven Marktineffizienz: sie ergibt sich immer dann, wenn der Preis für die Kreditausfallversicherung günstiger ist, als die Rendite, die man sich mit der notleidenden Anleihe einkauft. Diese Differenz ist ein sicherer Gewinn, der spätestens mit Fälligkeit der Anleihe vereinnahmt wird, meist jedoch deutlich früher, sofern sich der Schuldner erfolgreich restrukturiert und dies auch vom Markt honoriert wird. Für Privatinvestoren ist diese Strategie natürlich kein passendes Betätigungsfeld. Es muss ein entsprechender Fondsmanager gefunden werden, der diese Strategie umzusetzen weiß. Die Strategie lässt sich in einem sehr liquiden Mantel einsetzen und die Zielrendite dürfte bei 4-5 % liegen. Hinzu kommt, dass diese Wertentwicklung mit einer überaus geringen Volatilität des Investitionsvolumens einhergeht, denn sollte der Manager in seiner Analyse richtig liegen, so hebt sich die Marktineffizienz spätestens zum Fälligkeitstermin der erworbenen Anleihe auf.

4. Private Debt: Finanzierungen außerhalb des Bankensystems

Ein bei Anlegern beliebtes Thema ist Private Equity, d. h. die Bereitstellung von Eigenkapital zur Finanzierung von nicht börsengehandelten Unternehmen. Zumeist weniger bekannt ist das Thema Private Debt, d. h. die Bereitstellung von Fremdkapital durch vorwiegend institutionelle Investoren außerhalb des Bankensektors. Diese Investmentmöglichkeit tritt seit der Finanzkrise verstärkt auf, da die Banken ihre Finanzierungsaufgabe durch z. B. strengere Eigenkapitalvorschriften nicht mehr in gewohnten Umfang erfüllen. Allein schon aufgrund der Tatsache, dass es sich bei der Kreditvergabe um ein stark reglementiertes Betätigungsfeld handelt, ist ein privates Engagement in diesem Bereich fast schon ausgeschlossen. Entsprechend muss man als Anleger auch hier auf ein professionelles Management zurückgreifen und eine gewisse Illiquidität des Fondskonstrukts akzeptieren. Aus der Vielzahl an angebotenen Strategien gefallen uns insbesondere jene, die eine besondere Marktgegebenheit nutzen und dem Anleger Zugang zu einem diversifizierten, risikoarmen Kreditportfolio bieten, dessen Zins so unabhängig wie irgend möglich von dem wirtschaftlichen Umfeld vereinnahmt werden kann.

Ein konkretes Beispiel liefert uns der US-amerikanische Anwaltsmarkt, der die Besonderheit aufweist, dass der Großteil aller Verfahren außergerichtlich abgeschlossen wird. Hinzu kommt, dass diese Einigung zur formalen, nicht inhaltlichen, Bestätigung nochmals dem Gericht vorgelegt werden muss und sich die Bearbeitungszeit bis zu 18 Monate hinziehen kann. Da ein Großteil der Bezahlung auf Provisionsbasis erfolgt haben die US Anwaltskanzleien früher oder später ein Cash Flow Problem. Dies lässt sich dadurch lösen, dass man den Anwälten einen Teil der bereits sicheren Einnahmen aus einem Verfahrensstreit abkauft, die dieses Angebot gerne annehmen. Für Anleger ergibt sich somit auch hier eine nicht korrelierte Anlagemöglichkeit, denn die Auszahlung der Provision ist sicher, solange die Gegenpartei nicht Insolvenz anmeldet. Bei einer gewissenhaften Prüfung der Gegenpartei sollte sich dieses Risiko, durch die kurze Laufzeit von bis zu 18 Monaten, fast ausschließen lassen. Sofern man sich als Anleger mit der Illiquidität für ca. ein Jahr der Anlage anfreunden kann, sind Renditen von ca. 7% für ein überaus breit diversifiziertes Portfolio an Investment Grade-Gegenparteirisiken erzielbar. >>

5. Behavioral Finance und Quantitative Investmentfonds: Gegen den Herdentrieb

Behavioral Finance hat seinen Ursprung in den USA und befasst sich mit der Psychologie der Anleger also den typisch menschlichen Verhaltensweisen und wie sich diese negativ auf unsere Anlageentscheidungen auswirken. Anhänger dieser Verhaltensökonomie widersprechen dem in der Wirtschaftstheorie postulierten homo oeconomicus und legen den Fokus auf einen stark irrational und emotional geprägten Anleger, der somit selten nutzenmaximierend handelt. Die Handlungsmaxime dieser Lehre lautet: antizyklische Investitionsentscheidung treffen, die menschliche Psyche bewusst wahrnehmen und ängstlich sein, wenn andere gierig sind und umgekehrt. Dies kann jeder Privatanleger berücksichtigen und sich mittels frei zugänglicher Daten (z. B. www.sentix.de) selbst ein Bild von der Anlegerstimmung machen und diese in seiner eigenen Investitionsentscheidungen mit berücksichtigen. Es gibt diverse Fondsmanager, die sich auf das Feld der Behavioral Finance spezialisiert haben und die Materie fundiert umsetzen. Möchte man absolut konsequent jegliche menschliche Einwirkung auf eine Anlageentscheidung ausschließen, so bleibt einem nur die Investition in einen quantitativen Fonds, in dem ein Computer zuvor definierte Kauf- und Verkaufssignale umsetzt. Das Betätigungsfeld solcher Strategien ist überaus groß und erstreckt sich auf alle Anlageklassen und -regionen und das mit teils einfachen, teils sehr komplexen, zugrundeliegenden Strategien. Alle diese Strategien haben eines gemein: sie legen mehr Gewicht auf das Thema Risiko und agieren nach klaren Regeln, immer antizyklisch zum allgemeinen Kapitalmarkt. Dadurch ergibt sich auch hier eine sehr geringe Korrelation zu anderen Anlagen, denn das Auszahlungsprofil dürfte in den meisten Fällen so aussehen, dass der Fonds in einem positiven Aktienmarktumfeld zwar mit dem Markt nach oben läuft, jedoch in der finalen Phase der Euphorie längst nicht mehr investiert ist, d. h. größere Gewinne am Ende einer Hausse nicht mehr mitmacht. Der große Vorteil des Behavioral Finance-orientierten Fonds zeigt sich in der dann folgenden Abwärtsphase, in der er deutlich geringere Kursverluste aufweisen sollte, als der breite Aktienmarkt.

6. Unkonventionelle Anlageklassen: Die Exoten

Wirft man einen Blick in die Portfolien von hochvermögenden Privatpersonen, so zeigt sich zumeist eine

sehr große Diversifikation auch abseits der traditionellen, liquiden Anlageklassen. Die Anlage in Kunst, Oldtimer, Uhren oder Weine sind keine Seltenheit und die erzielte Rendite kann auch hier beachtlich sein. Auf den ersten Blick erscheinen diese illiquiden Anlageklassen nicht korreliert zu anderen Anlagen zu sein und in der überwiegenden Anzahl trifft dies auch auf den zweiten Blick zu. Dennoch darf man sich als Anleger nicht gänzlich täuschen lassen, denn eines haben diese Anlagen gemein: sie sind relativ illiquide, unkonventionell und sofern nicht wirklich eine private Leidenschaft dahintersteht (strategische Investoren) dürften sie bei den meisten Anlegern erst dann in einem Portfolio landen, wenn bereits alle traditionellen Anlageklassen vertreten sind und die dortigen Renditemöglichkeiten ausgeschöpft scheinen. Das ist immer dann der Fall, wenn die Wirtschaft gesund ist und das eigene Portfolio stark an Wert zugelegt hat, d. h. wenn wir uns in der Phase des Optimismus oder eher schon der Euphorie befinden. Genau dann werden Investoren mutiger und gehen auf der Suche nach Rendite nicht traditionelle Wege.

Strategische Investoren werden insofern mutiger, als dass sie teils horrenden Summen für einzelne Objekte zahlen, die sich rational nicht begründen lassen – und schon sind wir auch hier im Feld der Behavioral Finance angelangt. Schlimmer noch: alle genannten Anlagen dürften in einer möglichen Rezession eine recht hohe Korrelation zu z. B. Aktien aufweisen, d. h. mit an Wert verlieren, denn in Zeiten größerer Unsicherheit verschwindet das eher spekulative Anlegerkapital aus diesen unkonventionellen Anlageklassen als erstes. Strategische Anleger, die sich in den Anlageklassen wie Kunst, Wein und Oldtimer langfristig tummeln, dürften zwar weniger nervös reagieren, aber dennoch nicht mehr gewillt sein überzogene Preise zu zahlen: die Preise fallen. Für hochvermögende Privatpersonen stellen diese nicht traditionellen Anlageklassen durchaus eine gering korrelierte Anlagemöglichkeit dar, jedoch dürfte die Korrelation in einer Krisenphase deutlich höher sein, als gewünscht. Vereinzelt gibt es Manager, die auf kreative Art versuchen, in diese Märkte zu investieren. Interessant wird es immer dann, wenn es dem Manager gelingt zumindest einzelne Schwachstellen eines Marktes durch eine entsprechende Anlagestrategie auszumerzen, z. B. indem man das Risiko minimiert, in der Euphorie-Phase zu kaufen. Der Kunstmarkt bietet dafür z. B. die Möglichkeit dem Verkäufer

eines Gemäldes bei einer Auktion eine Preisgarantie zu geben und sich diese bei einem erfolgreichen Verkauf durch eine Erfolgsbeteiligung bezahlen zu lassen. So partizipiert man als Investor an der möglichen Wertsteigerung und muss dafür noch nicht einmal Kapital investieren, d. h. man arbeitet mit »eingebautem« Hebel. Sollte der Garantiepreis zu hoch angesetzt sein so muss man das Gemälde käuflich erwerben. Somit kommt die Aussicht auf Rendite (>15 % p.a.) auch hier nicht ohne Risiko, jedoch erscheint dies in Anbetracht der Tatsache, dass die Preisgarantie ca. fünf Wochen vor der Auktion gegeben werden muss, überschaubar zu sein.

Distressed Private Equity

Viele sprechen auch hier von nicht korreliertem Anlagevermögen, welches sich jedoch bei genauerem Hinsehen – in unseren Augen – als nicht zutreffend herausstellt. Die landläufige Auffassung liegt darin begründet, dass man als Anleger nur quartalsweise über die Wertentwicklung seiner Investition informiert wird und die angenommene Bewertungsgrundlage zumeist dem Manager obliegt, d.h. sehr intransparent ist. Dennoch: Bei nicht-börsengehandeltem Eigenkapital handelt es sich schon qua Definition um höchst konjunktursensitive Anlagen – es sei denn, man kauft sie gegen den Trend. Vergleichbar mit den beschriebenen Distressed Debt-Strategien ist der Erwerb von Private Equity-Paketen genau dann, wenn sie dringend verkauft werden müssen, eine gering korrelierte Strategie. Bestimmte große Anlegergruppen müssen sich hin und wieder von Risiko trennen. Dieser Umstand wird ausgenutzt, indem zu hohen Abschlägen von spezialisierten Managern ein transparentes Private Equity-Portfolio gekauft und gehalten wird. Auch hier gilt: Nicht nachmachen, den Marktzugang zu den potenziellen Veräußerern haben nur wenige – und diese sollte man kennen.

Ausblick:

Die meisten mittleren und größeren Anleger sind mit mindestens einer der hier beschriebenen Strategien schon in Berührung gekommen. Eine solche Investition verlangt eine langfristige Bindung. Wer es etwas liquider bevorzugt, sei für die kommende Ausgabe eingeladen: Wir beleuchten depotfähige liquide Umsetzungswege, die als Beimischung zum klassischen liquiden Vermögen davor schützen können, dass eine mögliche Zinswende oder eine Aktienmarktkorrektur schmerzt. □

hotelforum 2014

Die Hotel-Immobilie des Jahres wird gesucht!

Es zeichnet sich wieder eine spannende Entscheidung im Wettbewerb um die Hotel-Immobilie des Jahres zwischen familiären Einzelunternehmen, regional orientierten Betreibergesellschaften und internationalen Hotelmarken, ab.

Die beim hotelforum 2014 bereits eingereichten Projekte spiegeln die außerordentliche Vielfalt der aktuellen Hotel-Landschaft wider. Ob am Bosphorus, in der Wiener Innenstadt oder im deutschen Allgäu setzen Hotel-Entwickler, Investoren und Betreiber innovative Akzente und sprechen damit neue Gästeschieden an.

Einreichfrist:

Annahmeschluss für die Hotelimmobilie des Jahres ist der 31. Juli 2014

Die Hotel-Immobilie des Jahres-Gewinner werden am 8. Oktober beim hotelforum 2014 im Hotel Bayerischer Hof in München gekürt.

hotelforum ist die europäische Fachkonferenz für Hotel- und Immobilienexperten und ist seit einem Jahrzehnt der jährliche Fixpunkt für das networking und den fachlichen Austausch im Hotel-Immobilienmarkt.

Alle Informationen, sowie die entsprechenden Anmeldeunterlagen unter:

www.hotelforum.org

Martina Rozok | E-mail: m@rozok.de

Lexikon der deutschen Familienunternehmen

Buchpremiere in Dresden

Das neu konzipierte Standardwerk »Lexikon der deutschen Familienunternehmen« präsentiert in der 2. komplett überarbeiteten Auflage über 1.000 Familienunternehmen – die feierliche Buchpremiere fand am 8. Mai 2014 in Dresden statt.



Karsten Wehmeier und Dr. Hans-Walter Peters (Berenberg) mit Miriam und Dr. Florian Langenscheidt bei der Vorstellung des »Lexikons der deutschen Familienunternehmen«.

Das »Lexikon der deutschen Familienunternehmen« des Kölner Verlags Deutsche Standards EDITIONEN wurde nach zwei Nachdrucken und einer Gesamtauflage von 25.000 Exemplaren jetzt komplett neu bearbeitet und erweitert. Das Standardwerk ist seit 2009 auf dem Markt und gilt bereits heute als moderner Klassiker. Die Neubearbeitung des Lexikons umfasst die Präsentation von über 1.000 Unternehmen mit informativen Texten, Bildern und diversen Sonderformaten. Für das Buch-Design und Art-Work ist einer der besten Editorial Designer der Welt, Mike Meiré mit seinem Team, verantwortlich. Zusammen mit Meiré wurde ein vollkommen neues Innendesign für das Lexikon entwickelt. Modern und zurückhaltend zugleich, noch übersichtlicher und visuell ansprechend. Zentrales Bildelement ist die Baumscheibe als Symbol für Stabilität und generationenübergreifendes Wachstum. Die Baumscheibe wurde vom US-amerikanischen Künstler Bryan Nash Gill entworfen.

Zu den Projektpartnern zählen der Verband DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e.V., die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young, das Bankhaus Berenberg und LDI – Land der Ideen e.V. »Mit dem neu konzipierten Lexikon der deutschen Familienunternehmen bieten wir den wichtigsten deutschen Familienunternehmen eine einzigartige Möglichkeit einer modernen und wirkungs-

vollen Präsentation«, so Dr. Florian Langenscheidt, der das Lexikon gemeinsam mit Prof. Dr. Peter May, dem Gründer von INTES, der führenden Beratungsgesellschaft für Familienunternehmen, editierte.

Familienunternehmen sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Über 60% der deutschen Arbeitnehmer finden bei ihnen Arbeit, sie erwirtschaften 50% der deutschen Umsätze, halten 75% der Patente, stellen 80% der Ausbildungsplätze. Sie gelten als Garant für wirtschaftlichen Erfolg und tragen die Werte einer sozialen und menschenfreundlichen Marktwirtschaft. Das Lexikon der deutschen Familienunternehmen bietet einen Überblick über die wichtigsten deutschen Familienunternehmen, erzählt deren Geschichte und ergänzt diese durch wissenswerte Details und Anekdoten. Flankierende Maßnahmen begleiten das umfangreiche Buchprojekt, so z. B. die Projekt-Website www.lexikon-familienunternehmen.de mit dem aufwendig produzierten Film, der allen Familienunternehmen zur Verfügung gestellt wird, sowie der ergänzende Essayband »Familienunternehmen10«. Höhepunkt der Aktivitäten war die feierliche Buchpremiere am 8. Mai 2014 in Dresden. Dort wurde das neue Lexikon der deutschen Familienunternehmen im Rahmen der Familienunternehmer-Tage 2014 in Anwesenheit einiger hundert Familienunternehmer im Hotel The Westin Bellevue Dresden medienwirksam präsentiert.

Im Rahmen der feierlichen Buchpremiere wurde erstmalig der »Berenberg-Preis für unternehmerische Verantwortung« verliehen. Mit dem Preis schafft Deutschlands älteste Privatbank als Stifterin ein öffentlichkeitswirksames Zeichen, das zur Nachahmung und Beschäftigung mit dem Thema anregt. Den Preis nahm Charles Graf von Faber-Castell entgegen, als Repräsentant des Hauses Faber-Castell, familiengeführt in der mittlerweile 8. Generation. □

ISBN: 978-3-86936-530-5
1152 Seiten | 78,00 Euro
www.gabal-verlag.de



150 Jahre Bernheimer

Im Mai 1864 hat Lehmann Bernheimer den Grundstein für die Kunsthandelsfirma Bernheimer in München gelegt. 2014 jährt sich die Gründung zum 150. Mal und Konrad O. Bernheimer, Kunsthändler in vierter Generation, feiert das Jubiläum mit einer Ausstellung in den Galerieräumen in der Brienner Strasse 7 in München. Aus der langjährigen Handelstätigkeit werden Möbel, Teppiche und Tapisserien, Chinesisches Porzellan und Europäische Majoliken gezeigt sowie Altmeistergemälde, auf die sich der international tätige Kunsthändler mit Galerien in München und London spezialisiert hat. Blanca Bernheimer führt die Familien Tradition fort und stellt Photographien des 20. Jahrhunderts und von zeitgenössischen Künstlern aus.

Rechtzeitig vor dem Jubiläum hat Konrad O. Bernheimer im letzten Herbst die Firmengeschichte, die untrennbar von der Familiengeschichte der Bernheimers ist, in Buchform herausgebracht. Er berichtet von der Firmengründung, dem Aufbau des Firmensitzes am Münchner Lenbachplatz, der Emigration nach Venezuela, wo er selber geboren wurde, und vom Wiederaufbau des Geschäftes in München nach dem Krieg. Seine eigene Geschäftstätigkeit stellt den Wandel vom Antiquitätenhändler zum international führenden Händler für Altmeistergemälde vor. Der Blick auf die Geschichte endet in der Gegenwart, mit der Fortführung der Familientradition durch seine Blanca Bernheimer, die seit neun Jahren mit Photographien handelt. Lebendig und spannend sind die Einblicke in den Alltag eines Kunsthändlers, der für seine Verdienste um Kunst und Kultur in Deutschland zuletzt mit dem Verdienstorden am Bande der Bundesrepublik ausgezeichnet wurde. Konrad O. Bernheimer ist außerdem Eigentümer und Chairman von Colnaghi in London, der im Jahr 1760 gegründeten ältesten Kunstgalerie der Welt. Als Chairman der Pictura ist er für die internationale Kunstmesse TEFAF

in Maastricht tätig und in München hat er die Kunstmesse Highlights initiiert, die seit letztem Jahr in der Münchner Residenz stattfindet. □

www.bernheimer.com

Jan van Huysum (1682 – 1749)
Stilleben mit Trauben und einem Pfirsich
Öl auf Leinwand



Buchbesprechung:

Raubzug der Algorithmen

Von Dr. Hubert-Ralph Schmitt

Die manchmal beispiellose Naivität von Firmen und der sorglose Umgang mit ihren Daten und Sicherungssystemen führen dazu, dass Cyberkriminalität ein »Verbrechen mit Zukunft« ist. Wussten Sie, dass Cyberkriminalität auch den Geschädigten zum Täter macht? Datenschutzrechtliche Bestimmungen werden fast nie eingehalten und rücken denjenigen, der durch Cyberkriminalität geschädigt wird, selbst in die Kriminalität.



Dr. Hubert-Ralph Schmitt ist Banker und Versicherungsexperte und wird beruflich seit Jahren mit diesen Themen konfrontiert. Jahrgang 1960, nach Studium der BWL und Jura in Augsburg und Würzburg Eintritt 1984 in den Dresdner Bank Konzern. Seit 1990 Generalbevollmächtigter und Vorstand der Bank Schilling & Co AG, seit 2007 Inhaber der Firmengruppe. Verschiedene Veröffentlichungen im Bereich der Soziologie und BWL, verschiedene Lehraufträge an FHs und Universitäten.

*Raubzug der Algorithmen
ISBN 978-3-89879-307-0
80 Seiten | 9.99 Euro
FinanzBuch Verlag*





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

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 | 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

Chfredakteur: 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.