

Regierungsentwurf zur Selbstanzeige

Dr. Tom Offerhaus und Peter Schulz

Die geplanten Änderungen im Bereich der strafbefreienden Selbstanzeige nehmen konkrete Formen an: Mit Schreiben vom 26.8.2014 hat das BMF den Referentenentwurf zum Gesetz zur Änderung der Abgabenordnung und des Einführungsgesetzes zur Abgabenordnung an die Verbände gesandt. Darin vorgesehen sind Verschärfungen bei der Selbstanzeige, die vielfach zu einer deutlichen Verteuerung der Nacherklärung führen werden, aber auch Erleichterungen für Unternehmer bei der Anmeldung von Lohn- und Umsatzsteuer.

Die Bundesregierung hat den Referentenentwurf nun leicht abgeändert am 24.9.2014 als Regierungsentwurf in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht. Die Gesetzesänderungen könnten nach Beschluss des Bundestags und Zustimmung des Bundesrats zum 1.1.2015 in Kraft treten.

Hervorzuheben sind folgende Regelungen des Regierungsentwurfs:

□ Die strafbefreiende Selbstanzeige ist künftig nur noch bei einem Hinterziehungsbetrag von bis zu 25.000 Euro (bisher 50.000 Euro) möglich. Bei Hinterziehungsbeträgen über 25.000 Euro wird nur bei gleichzeitiger Zahlung eines Zuschlags von der Strafverfolgung abgesehen.

□ Der Zuschlag zur Erlangung der Straffreiheit soll in Abhängigkeit vom Hinterziehungsvolumen gestaffelt werden. Danach beträgt der Zuschlag für Hinterziehungsbeträge von:

über 25.000 bis zu 100.000 Euro: 10 % des Betrages

über 100.000 bis zu 1.000.000 Euro: 15 % des Betrages

über 1.000.000 Euro: 20 % des Betrages

Die Regierung hat in der Gesetzesbegründung klar gestellt, dass als maßgebliche Bezugsgröße jede einzelne Tat erfasst werden soll, also die hinterzogene Steuer jedes einzelnen Veranlagungszeitraums und je Steuerart. Keine Klarstellung erfolgt in dem auch bei der gegenwärtigen Gesetzesfassung umstrittenen Punkt, ob der Zuschlagsbetrag nur einmal pro Tat erhoben werden darf. Manche Staatsanwaltschaften erheben den Zuschlag bei einer zugrunde liegenden Tat mehrfach, wenn mehrere Beteiligte vorhanden sind. >>



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

Sie haben eine gute Ausbildung und verdienen ihr erstes Geld. Regelmäßig. Mit guter Zukunft. Doch als Vermögensstarter haben sie es schwer. Die Branche lässt sie links liegen, verweist auf Fonds oder wenn es modern geht auf ETFs. Eine wirklich intelligente Vermögensaufbaustrategie wird nicht angeboten. MLP ist Historie. Die Null-Zins-Periode tut das ihre. Die Branche macht es sich einfach und bequem, obwohl sie ganz zu Recht über das unsinnige Beratungsprotokoll herzieht. Aber zurück zu den jungen Leuten, die sich auch vermögenswirksam verwirklichen wollen. Das Thema muss auf den Tisch, um stabile und vor allem zuverlässige Strategien zu zeigen. Und dazu darf der Staat mit Kapitalerhaltungsgarantien den Prozess unterstützen ... wie weiland beim Bausparen und Wohneigentum. Wo ist denn eigentlich unser Begriff »mündelsicher«? Man kann nicht immer über die schlechten Perspektiven der Altersversorgung schwadronieren und sich sonst aber in die Büsche schlagen.

Die Finanzbranche und alle, die etwas davon verstehen, müssen endlich voran gehen und die Politik stellen. Das hat mit Rache wegen der Arbeitsbeschaffungsmaßnahme »Beratungsprotokolle« nichts zu tun. – Wir haben in unserer Redaktion bereits einen Brainstormingkreis zum Thema eingerichtet. Wir verstehen nicht, dass man diese an Bedeutung rasch zunehmende Zielgruppe der vernünftigen Vermögensstarter so gering schätzt. Aber das Internet wird allen zeigen, wo und wie entsprechende Lösungen funktionieren.

Inhalt dieser Ausgabe:

- Seite 1 Regierungsentwurf zur Selbstanzeige
Von Dr. Tom Offerhaus und Peter Schulz
- Seite 2 Familienstrategie – Die Herausforderung für
Familienunternehmer
Von Thomas A. Zenner und Marcel Megerle
- Seite 6 Architektur-PhotoKompositionen von Beate Steg-Bayer
Ausstellung im Landratsamt Konstanz
- Seite 7 Selbstanzeige: Steuerberaterkosten absetzbar?
Von Jürgen E. Leske
- Seite 8 Wertvolle Sachwerte wie Gold und Silber brauchen
eine sichere Verwahrung | Interview mit Mirko Schmidt
- Seite 10 Familienvermögen steuern: Fondsallokation in Eigenregie
Von Christian Hammes

□ Ferner ist künftig – neben der Entrichtung der hinterzogenen Steuer – die Entrichtung der Hinterziehungs- und Nachzahlungszinsen zusätzliche Voraussetzung für die strafbefreiende Wirkung der Selbstanzeige.

□ Die Strafverfolgungsverjährung bei der Steuerhinterziehung soll künftig einheitlich zehn Jahre betragen. Die bisherige Unterscheidung zwischen einfacher Steuerhinterziehung und Steuerhinterziehung in besonders schweren Fällen für die Verfolgungsverjährung entfällt. Selbstverständlich kann die Strafbarkeit für bereits strafrechtlich verjährte Jahre durch die Verlängerung der Strafverfolgungsverjährungsfrist nicht rückwirkend wieder aufleben. Um dennoch bereits ab dem nächsten Jahr gerade in Bankenfällen Informationen auch über steuerrechtlich noch nicht verjährte Vorjahre zu erhalten, hat die Bundesregierung den Gesetzentwurf ergänzt. Demnach soll künftig zur Wirksamkeit der Selbstanzeige eine vollständige Nacherklärung sämtlicher Hinterziehungssachverhalte innerhalb einer Steuerart für mindestens zehn Jahre erforderlich werden.

□ Auch bei der steuerlichen Festsetzungsverjährung soll es Änderungen geben: Geplant ist eine steuerliche Anlaufhemmung für bestimmte ausländische Kapitalerträge. Danach soll der Beginn der Festsetzungsfrist bis zum Ablauf des Kalenderjahres hinausgeschoben werden, in dem die Finanzbehörde Kenntnis von den Kapitalerträgen erlangt, maximal aber zehn Jahre nach Steuerentstehung. Diese Anlaufhemmung soll für alle am

1.1.2015 noch nicht abgelaufenen Festsetzungsfristen gelten. Für solche Kapitaleinkünfte, die beispielsweise in der Einkommensteuererklärung 2002 nicht erklärt wurden, endet die Festsetzungsverjährung damit erst am 31.12.2022. Der Berichtigungszeitraum kann also künftig bis zu 21 Jahre umfassen!

*Dr. Tom Offerhaus,
tom.offerhaus@wts.de*

*Peter Schulz,
peter.schulz@wts.de*

www.wts.de



□ Im Bereich der Anmeldesteuern (Lohnsteuer, Umsatzsteuer) soll es eine praktikable Lösung geben, die der von der Wirtschaft vorgebrachten Kritik Rechnung trägt: Künftig soll in diesen Bereichen eine Teilselbstanzeige und damit eine mehrfache Korrektur der Steuer-(vor-)anmeldungen bzw. eine verspätete Abgabe der Steuer-(vor-)anmeldungen wieder möglich sein.

Der Druck auf Steuerpflichtige, bisher nicht erklärte ausländische Kapitalerträge noch bis Ende dieses Jahres nachzumelden, wird erheblich erhöht. Flankiert wird der Druck durch die gestiegenen Risiken einer Gruppenanfrage bei ausländischen Finanzbehörden (Banken müssen ggf. Kontoinformationen ab dem 1.1.2011 offenlegen) sowie durch die Ankündigung des automatischen Informationsaustauschs ab dem 1.1.2017. □

Familienstrategie – Die Herausforderung für Familienunternehmer

Von Thomas A. Zenner und Marcel Megerle

Familienunternehmen, die Unternehmensspezies, die uns besonders in Deutschland auszeichnet. Eben eine Unternehmensspezies, dem ein besonderer Charme inne wohnt: Ein Denken und Handeln in Quartalen ist das Ziel, eine ausgerichtete Langfristigkeit gegenüber dem kurzfristigen Gewinnoptimieren. Eben ein Denken in Generationen, da das heutig investierte Kapital das geliehene Erbe der nächsten Generation darstellt. Der dynastische Wille ist das vorherrschende Motiv, sprich

das Unternehmen möglichst innerhalb der Familie in die nächste Generation zu übergeben. Genau in dem Willen liegen aber, neben vielen weiteren marktbedingten Herausforderungen, die spezifischen Hürden für ein Familienunternehmen. Und diese dynamischen Herausforderungen innerhalb einer Unternehmerfamilie und eines Familienunternehmens existieren weltweit schon seit mehr als 46 Generationen. 1.296 Jahre ist das älteste Familienunternehmen der Welt, ein Hotel aus Japan, wird heute in der 46. Generation geführt¹. Das durchschnittliche Alter von Familienunternehmen in Deutschland liegt unter 50 Jahren².

Wie gestalte ich die Zukunft meiner Familie so, dass es eine Firmenübernahme innerhalb der Familie möglich

macht und wie bilde ich den Nachwuchs aus, dass es ihm adäquat ähnlich zu einem potenziellen Bewerber von aussen, die gleichen oder gar besseren Fähigkeiten für die Führung eines Unternehmens zu besitzen? Das sind Fragen, die sich gerade die heutige Unternehmergegeneration stellt. Hierbei gilt es kritisch zu reflektieren und sich strategisch für die Zukunft zu wappnen. Themen, die dem Unternehmer neben seinem operativen Geschäft zeitintensiv erscheinen, aber sich langfristig aus vielfältigsten Gründen auszahlt machen.

Otto Fürst von Bismarck (1815-1898), soll gesagt haben: »Die erste Generation schafft Vermögen, die zweite verwaltet Vermögen, die dritte studiert Kunstgeschichte und die vierte verkommt.« Diese Aussage deckt sich mit aktuellen Ergebnissen einer Studie, die besagt, dass es nur 12 Prozent aller Familienunternehmen weltweit bis in die dritte Generation schaffen und lediglich ein Prozent es über die fünfte Generation hinaus schafft³.

Hier wird ersichtlich, was Familienunternehmen so besonders und zugleich schwierig macht, denn es geht nicht nur um geschäftliche Themen, sondern auch um persönliche, die durch die Familie einfließen.

Gerade bei den Übergabethemen fragen sich die momentanen Firmeninhaber, ob ihr Nachwuchs den gleichen Unternehmergeist mitbringt, ob sie die Familienkultur stärken und ob sie bereit sind ähnlich viel Zeit in den Ausbau des Unternehmens zu investieren. Auf der anderen Seite wünschen sich die Nachfolger, dass ihre Eltern offener für neue Ideen und Ansätze sind. Gerade diese aufeinandertreffenden Unterschiedlichkeiten in den Generationen machen es oft schwierig bzw. sind der Nährboden für Missverständnisse, die dann in häufig unaufgelösten Konflikten enden.

Ein weiteres Phänomen in Familienunternehmen ist, dass häufig wenig bis hin zu gar nichts in Bezug auf einen Notfall geregelt bzw. vorbereitet ist. In unerwartet eintretenden Situationen, in denen eine Handlungsunfähigkeit der nachfolgenden Generation, sowohl in den Belangen der Familie, als auch in den Belangen des Unternehmens ungeklärt sind, entsteht Handlungsunfähigkeit. Folglich sind für diesen Fall keine ausreichenden Vorkehrungen getroffen, dass die jeweiligen Personen um ihre Aufgaben in einer Notfallsituation wissen, bzw.

ALLES. DIGITAL.

Der Handelsblatt Digitalpass

Jetzt zum
Einführungspreis
+
Champagner
GRATIS!



Einmal kaufen. Alles nutzen.

- Handelsblatt Live App – Der Exklusivkanal 24/7
- Premium Inhalte – Auf der Website und im Archiv
- Handelsblatt ePaper – Das Original, digital
- Wirtschaft hautnah – Die Stars der Wirtschaft erleben



Der Handelsblatt Digitalpass
3 Monate zum Einführungspreis
von nur € 14,99 im Monat.

Jetzt bestellen:

- 📱 angebot.handelsblatt.com/digitalpass
- ☎ 0800. 000 20 53*

* Kostenlos aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis € 0,42/Min.

keine Regelungen für die Handlungsvollmachten existieren. Derartige Nichtregelungen führen häufig zu extremen, unter hohem Zeitdruck entstehenden Konfliktsituationen innerhalb der Familienmitglieder und können existenzgefährdend für das Unternehmen sein.

Peter Zinkann, bringt dieses Dilemma innerhalb einer Familie sowohl im Positiven, als auch im Negativen treffend auf den Punkt, indem er sagt: »Familienunternehmen haben einen ganz großen Vorteil und einen ganz großen Nachteil, und beides ist die Familie. Eine Familie im Frieden ist das Beste, was es für eine Firma geben kann, eine Familie im Unfrieden das Schlimmste.«⁴



Herausforderung Familienunternehmen

Aus über 20 Jahren Erfahrung in der Begleitung von Familienunternehmen, haben wir im Phänomen der Familienunternehmen besonders vier Herausforderungen feststellen können:

Das Drama der verstrickten zwei Systeme im Familienunternehmen: Es existieren zwei grundlegende soziale Systeme in einem Familienunternehmen. Erstens das System »Familie«, hier ist die Grundtendenz emotional. Das Ziel des Systems ist es, dass die Familie untereinander solidarisch zusammenhält und dass alle Mitglieder möglichst gleich behandelt werden. Dem gegenüber als Art Gegenpol fungiert das System »Unternehmen«, hier ist die Grundtendenz rational/sachlich ausgelegt. Es gilt das Prinzip der Leistung, die von den Systemmitgliedern erbracht werden muss und es gilt das Prinzip der Nummer eins. Erbrachte Leistung entscheidet wer sich heraus kristallisiert und dem Unternehmen oder der Abteilung als Führender vorsteht. In einem Familienunternehmen überschneiden sich die beiden Systeme und gerade an den Schnittmengen aus Familie und Unternehmen besteht ein hohes Konfliktpotenzial. Daher gilt es gerade diese Schnittmengen sehr offen zu diskutieren und möglichst Übereinstimmungen in den Werten, Zielen und

Rollen zwischen den Beteiligten aus den beiden Systemen zu finden, diese zu diskutieren, aufzulösen und idealerweise schriftlich zu fixieren.

Als zweite Herausforderung zeigen sich die Wertedreiecke der Familie und des Unternehmens. Angenommen die Familie setzt sich drei Grundwerte für ihr Handeln, wie persönliche Entwicklung, Unabhängigkeit der Familie, Freude am gemeinsamen Wirken. Das Unternehmen hat wiederum seine Werte wie folgt festgelegt: Toleranz unter den Mitarbeitern, Gleichbehandlung, umweltbewusster Umgang. Jetzt würde in einem Familienunternehmen die Herausforderung darin bestehen, dass die Werte, wenn man sie übereinanderlegen würde, eine Einheitlichkeit bzw. hohe Deckungsgleichheit in ihren jeweiligen Sinnen ergeben sollten. Harmonie in den beiden Systemen entsteht folglich, nach unserer Überzeugung, wenn die Werte der Familie mit den Werten des Unternehmens abgestimmt sind und andersherum.

Die dritte Herausforderung besteht darin, dass die Familie an sich auf Wachstum durch weitere Fortpflanzung ausgelegt ist und so die Gefahr der Zersplitterung droht. Diese natürliche Tatsache hat zur Folge, dass mit zunehmender Anzahl an Kindern, sprich neuen Familienmitgliedern, diese eventuell auch am Unternehmen durch Gesellschafteranteile beteiligt werden. Diese Beteiligungshäufigkeit nimmt mit zunehmenden Generationen zu, so spricht man zuerst von der Gründergeneration, dann von der Geschwistergesellschaft und dann von der Vetterngesellschaft. Mit wachsender Anzahl von Gesellschaftern nehmen die divergierenden Interessen zu, die Ansprüche wachsen, die Entfernung von Unternehmen und untereinander nimmt deutlich zu. Dadurch nimmt die Herausforderung, die Familie im Inneren zusammen zuhalten und die verfügbaren Informationen über das Unternehmen an die Gesellschafter zu verteilen, zu.

Vierte Herausforderung in Unternehmerfamilien: Rollenkonflikte als Konflikursache im Familienunternehmen. In einer Personengruppe, worunter wir eine Gruppe von mindestens zwei Personen meinen, herrschen drei Grundtreiber der Gruppendynamik. Diese drei Grundtreiber sind Liebe, Geld und Macht. Sprich wer bekommt Aufmerksamkeit in Form von Liebe, wer besitzt oder verdient wieviel Geld und wer hat wieviel Einfluss auf Personen oder Organisationen und dadurch Macht. Diese drei

Grundtreiber gibt es in einer Gruppe zu balancieren, bzw. sie dienen als Antreiber von einzelnen Gruppenmitgliedern. In Familienunternehmen spielen sich diese Grunddynamiken in einer sehr speziellen Form ab, denn hier gibt es drei Gruppen die besonders untereinander eine Rivalität ausleben. Zuerst zwischen den Generationen, also die übergebende an die nachfolgende Generation, wobei es um Liebe, Macht und Geld geht. Ferner unter den Geschwistern einer Familie oder eines Familienstammes. Und schliesslich dreht sich alles um Geld, Macht und Liebe zwischen tätigen und nicht-tätigen Gesellschaftern in Unternehmerfamilien.

In der Zusammenfassung geht es folglich um die Herausforderungen der zwei Systeme Familie und Unternehmen, um die Übereinstimmung der Werte in Unternehmen und Familie, um den Zersplitterungsschutz über mehrere Generationen und um die Grunddynamiken einer Gruppe: Geld, Macht und Liebe.

Familienstrategie

Der Begriff Strategie stammt aus dem Altgriechischen und bedeutet »Feldherrenkunst«. Aus der Unternehmensführung abgeleitet bedeutet Strategie der Aufbau von Wettbewerbsvorteilen von morgen, um sich von den Marktbegleitern differenzieren zu können. Henry Mintzberg als Managementforscher definiert Strategie als »ein Muster in einem Strom von Entscheidungen«. Es geht darum, dass man sich auf ein Ziel fokussiert und die Strategie zur Erreichung des Zieles den sich stetig ändernden Umwelteinflüssen anpasst. Arnold Weissman als Experte für Unternehmensstrategien spricht davon, dass »Werte mit Tinte geschrieben werden und Strategie mit Bleistift«. Bedeutet also, dass die Werte einer Familie mit Tinte geschrieben sind und nicht stetig veränderbar – eben das Fundament bilden – wohingegen sich die Strategie der Familie oder des Unternehmens an die jeweilig sich verändernden Umweltbedingungen bestmöglich anpassen kann, damit das Ziel erreicht wird. Und gerade die Familienstrategie kann helfen, die oben aufgeführten Herausforderungen zu lösen. Was versteht man nun im Speziellen unter einer Familienstrategie, die wissenschaftlich nicht eindeutig definiert ist?

Wir definieren die Familienstrategie aus unserer Überzeugung wie folgt: »Eine gute Familien-Strategie baut auf den bestehenden Verhältnissen auf, bezieht alle Beteilig-

ten in die Entwicklung mit ein, liefert Antworten auf alle Kernfragen, ist handlungsorientiert und konkret (was tun wir, wenn ...), wird in der Familie gelebt (Familienkonferenzen), passt sich regelmäßig an die dynamischen Entwicklungen der Familie an und gibt klare Orientierung.« In der Familienstrategie geht es also darum, möglichst alle Familienmitglieder mit ihren jeweiligen Motiven, Lebenssituationen und -zielen, Rollen unter einen schützenden und klar abgrenzenden »Regenschirm« zu vereinigen. Sollte ein Familienmitglied den Arm heraushalten wird er nass und er muss den Arm zurückziehen oder aber der Schirm muss vergrössert werden oder anders gehalten werden, sodass alle im »Trockenen« stehen.

In einer Familienstrategie setzt sich die Familie mit kritischen Fragen auseinander, wie z. B. wofür stehen wir, was tun wir und was tun wir auch nicht? Als Ergebnis des Prozesses der Erarbeitung einer Familienstrategie, werden die Missverständnisse reduziert und idealerweise wird aus einer Gruppe von Individuen eine Gruppe mit einem gemeinsamen Blick auf das Unternehmen und die Familie. Ziel sollte es also sein, dass die Familie ähnlich professionell geführt wird wie das Unternehmen und dass es klare Strukturen und Regeln gibt, die einen Orientierungsrahmen für alle beteiligten Generationen bilden.

Die Familienstrategie hilft also, die konfliktträchtigen Vermengungen von Führung, Eigentum und Familie von emotionalen und sachlichen Motiven in den Griff zu bekommen und das natürliche Ziel jeder Unternehmerfamilie zu verwirklichen: »Unternehmen und Vermögen für die kommenden Generationen zu erhalten, zu vermehren und den Familienzusammenhalt zu stärken«.

Stellt man sich das Phänomen der Unternehmerfamilie als drei sich gegenseitig überschneidende Kreise vor, mit den Kreisen Familie, Unternehmen und Gesellschaftern, so gilt es diese drei Kreise mit einer Familienstrategie zu umspannen. Es sollten folglich die jeweiligen Personen aus den Kreisen unter einem gemeinsamen Schirm zusammengehalten werden und dies möglichst im Konsens, mit dem sich jeder Beteiligte identifizieren kann.

Das Ergebnis einer Familienstrategie ist ein kommunikativer Prozess, der sich in der Erarbeitung über mehrere Monate erstreckt. Während dieser Zeit kann die Familie bei der Erarbeitung extern moderiert und begleitet

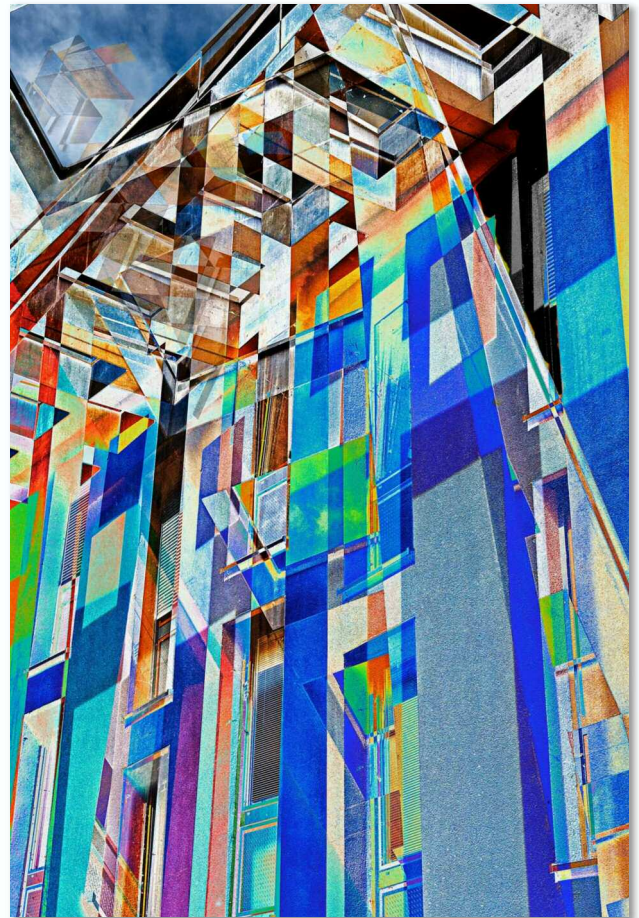
werden. Die neutrale Begleitung von aussen ist für den Prozess von Vorteil, weil sich die einzelnen Familienmitglieder offen über ihre jeweiligen Empfindsamkeiten innerhalb des Familienverbundes äussern können und gemeinsam innerhalb der Familien Lösungen geschaffen werden. Diese Lösungen als Ergebnis des Prozesses gilt es dann schriftlich zu verankern und von allen beteiligten Familienmitgliedern unterzeichnen zu lassen. Diese Unterschrift, die ein emotionales Kommittent an die Strategie darstellt, ist nicht juristisch bindend. Anschliessend an eine Familienstrategie sollten dann mit den jeweiligen Spezialisten die Ergebnisse in juristisch/steuerliche bindende Dokumente überführt werden.

Ziel einer gemeinsamen Familienverfassung ist es also eine Einheit aus der Familie zu bilden, welche sich gemeinsam mit dem erarbeiteten und in ihrer Sprache und der Familienkultur angepassten Formulierung über Generationen identifizieren können und so mit einer Stimme nach aussen sprechen. Diese eine Stimme ist auch besonders aus der Perspektive von externen Anspruchsgruppen, wie zum Beispiel dem eigenen Familienunternehmen, entscheidend, da so die Entscheidungsfähigkeit der Familie dem Unternehmen gegenüber gestärkt wird und so eine Handlungsfähigkeit, wenn nicht gar gesteigerte Überlebensfähigkeit, gestärkt ist.

In der Summe hilft die Familienstrategie eine klare, zukunftsweisende Richtung nach innen vorzugeben und einen gemeinsamen Zusammenhalt nach aussen zu bekräftigen, dies führt die Familie emotional zusammen und stärkt sie mit einer aktiv gelebten Familienkultur. Die Familie ist die leistungsfähige aber auch störungsanfällige Kraftquelle und dieses gilt es über Generationen im Einklang zu wahren und institutionell zu pflegen, damit die Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit der Unternehmerfamilie gesichert bleibt.

Eine Strategie gilt es stetig zu hinterfragen und anzupassen, als Family Office, dass nur der Familie gegenüber verpflichtet ist, kann es sich anbieten die Strategie gemeinsam stetig zu reflektieren und so nötig den aktuellen Umständen anzupassen. www.nmpag.ch

1. Impulse 10/13, »1295 Jahre treu«.
2. PWC, »Die Zukunft Familienunternehmen – der Kern der Wirtschaft«, 2012.
3. PWC, »Bridging the gap«, Next Generation Survey, 2014.
4. Peter Christian Zinkann, ehemals Mitglied der Geschäftsführung Miele & Cie., Internetquelle.



»Architektur im Blick« von Beate Steg-Bayer

Architektur-PhotoKompositionen von Beate Steg-Bayer

Ausstellung im Landratsamt Konstanz

In der Bodenseehalle des Landratsamts Konstanz werden bis zum 31. Oktober 2014 die großformatigen »PhotoKompositionen« der Konstanzerin Beate Steg-Bayer gezeigt, die in den letzten Jahren entstanden sind. Die einzelnen Serien beschäftigen sich fast durchgehend mit dem Thema »Architektur«, sei es als Hauptmotiv, als Strukturelement oder als Hintergrund.

Die Werke in der Ausstellung sind aus eigenen Fotografien der Künstlerin entstanden. Am Computer kombiniert sie inhaltlich und formal zusammengehörige Fotos durch Überlagern, Zerschneiden und neue Anordnung. Damit wird eine Verdichtung der Eindrücke erreicht, die letztlich zu einer intensivierten Aussage führt.

Landratsamt Konstanz, Benediktinerplatz 1, 78467 Konstanz

>> [Webseite des Landratsamts Konstanz](http://www.landratsamt-konstanz.de)

>> [Webseite der Künstlerin Beate Steg-Bayer](http://www.beate-steg-bayer.de)

Selbstanzeige: Steuerberaterkosten absetzbar?

Es tut sich einiges in der Rechtsprechung der Finanzgerichte zu der Frage, ob die Steuerberaterkosten, die für Selbstanzeigen anfallen, wirklich unter keinen Umständen als Werbungskosten absetzbar sind. Das ist spannend, denn diese Kosten können erheblich zu Buche schlagen. Nach den neuen Vorschriften zur Abgeltungsteuer nämlich können die Steuerberatungskosten (Werbungskosten) zur Selbstanzeige nicht geltend gemacht werden.

Schon vor einem guten Jahr hat das Finanzgericht Köln entschieden, dass Aufwendungen im Zusammenhang mit Kapitalerträgen, die vor dem 1. Januar 2009 zugeflossen sind, unbeschränkt als (nachträgliche) Werbungskosten abgezogen werden können. Die Begründung des Gerichts: Das im Jahr 2009 mit der Abgeltungsteuer bei den Einkünften aus Kapitalvermögen eingeführte Abzugsverbot für Werbungskosten findet hier noch keine Anwendung. Zu entscheiden hatte das Gericht den Fall eines Steuerzahlers, der für das Jahr 2010 Kapitaleinkünfte in Höhe von 11.000 Euro erklärt hatte. Dagegen setzte er Rechtsanwalts- und Steuerberaterkosten in Höhe von 12.000 Euro als Werbungskosten, die für eine Selbstanzeige über Kapitalerträge bezogen auf die Jahre 2002 bis 2008 entstanden sind. Das akzeptierte das Finanzamt nicht, sondern gewährte nur den Sparer-Pauschbetrag.

Das sah das Finanzgericht Köln anders. Es vertritt die Auffassung, dass die neuen Vorschriften zur Abgeltungsteuer erstmals auf Kapitalerträge anzuwenden seien, die nach dem Dezember 2008 zufließen. Das Gericht gewährte neben den tatsächlichen Werbungskosten bezogen auf die Einkünfte vor 2009 zusätzlich für die Kapitalerträge aus 2010 den Sparer-Pauschbetrag. Es sagte, dass hier zwei Besteuerungssysteme nebeneinander zur Anwendung kämen: Für den nach Abzug des Pauschbetrags und der nachträglichen Werbungskosten entstehenden Verlust bei den Einkünften aus Kapitalvermögen greife die Verlustabzugsbeschränkung nicht. Diese Verlustabzugsbeschränkung komme nur für Kapitalerträge zur Anwendung, die nach 2008 geflossen seien (Finanzgericht Köln, Urteil vom 17.04.2013, Az. 7 K 244/12).

Wichtig ist noch folgendes:

Das Finanzamt bzw. die Steuerverwaltung ließen sich das nicht gefallen und haben Revision zum Bundesfinanzhof eingelegt (Az. VIII R 34/13). Der Rat ist: Wer gerade einen vergleichbaren Fall mit dem Finanzamt ausficht, sollte die Steuerberaterkosten bei der Einkommensteuererklärung angeben und im Falle der Ablehnung durch das Finanzamt Einspruch einlegen unter Hinweis auf das vor dem Bundesfinanzhof anhängige Verfahren und Ruhen des Verfahrens beantragen.

Jürgen E. Leske | www.raleske.de

Hermann Historica

Einmalige Erinnerungsstücke europäischer Herrscherhöfe bestechen in der 69. Auktion des Spezialauktionshauses Hermann Historica München. Vom 3. bis 8. November findet die diesjährige Herbstauktion statt.

Zum Beispiel Antiken: Feinst gearbeitet, einzigartig und teils langjährig in namhaften Sammlungen dokumentiert, finden sich Objekte aus den Händen früher Gold- und Silberschmiede im Kapitel der Antiken. Sehr beeindruckend ist hier ein ungemein ansprechendes Goldmedaillon mit dem Bildnis der Nike aus dem dritten bis zweiten Jahrhundert vor Christus. Die zentrale Büste der Göttin mit ihren charakteristischen Flügeln ist umspielt von Ornamenten und Blüten. Rückseitig ist das wunderbar gefertigte, völlig unbeschadete hellenistische Schmuckstück mit einer Öse versehen. Seltenheit und Zustand finden ihren Niederschlag im Preis und so kann die antike Goldarbeit ab 25.000 Euro ersteigert werden. Wahre Raritäten finden sich auch unter

den frühen Bronzehelmen. So ein Illyrischer Helm in bester Erhaltung aus dem Ende des siebten bis Mitte des sechsten Jahrhunderts vor Christus. Vollständig aus einem Stück gearbeitet, zeigt die Kalotte mit zwei getriebenen Graten eine sehr klare Form und den typisch geradlinigen Gesichtsausschnitt, hier eingefasst von einer Nietereihe. An der Wangenseite belegt eine antike Reparaturstelle, dass der attraktive Helm, Taxe 7.000 Euro, sich gemäß seiner Funktion im Kampf bewährte. Nach antikem Vorbild in jüngerer Zeit gefertigt, aber nicht minder expressiv in Ausdruck und Schönheit, komplettieren Marmorskulpturen das Angebot. Aus österreichischem Adelsbesitz kommt eine Venus de' Medici in ausgezeichneter bildhauerischer Qualität und einer Größe von 1,57 Metern für 45.000 Euro zum Aufruf. Eine mit Lorbeerkrantz bekrönte Marmorbüste des Kaisers Caligula, deren Merkmale in Technik und Stil auf den französischen Barock-Bildhauer Nicolas Custou (1658 - 1733) verweisen, steht mit 15.000 Euro zur Auktion. www.hermann-historica.de

Wertvolle Sachwerte wie Gold und Silber brauchen eine sichere Verwahrung

Viele Menschen kaufen sich mit Edelmetallen ein Stück Vermögenssicherheit und riskieren gleichzeitig hohe Verluste. Denn Gold bzw. Silber, das leichtsinnig zu Hause gelagert wird, kann über Nacht verloren gehen. Dabei ist Gold nichts anderes als Geld und gehört in einen sicheren Safe. Ein Interview mit pro aurum Geschäftsführer Mirko Schmidt über sichere Lagermöglichkeiten von Silber und Co.

Herr Schmidt, ab welchem Betrag empfehlen Sie eine Verwahrung der Edelmetalle in einer professionellen Lagerstätte?

Schmidt: Untersuchungen haben ergeben, dass sich Menschen meistens erst ab dem Besitz von einem Kilogramm Gold Gedanken um eine vertrauensvolle Verwahrung machen. Das entspricht im Moment etwa einem Gegenwert von rund 30.000 Euro. Würden Sie so viel Geld zu Hause herumliegen lassen? Unsere Empfehlung ist: Edelmetalle sind wertvolle Sachwerte und müssen vor unbefugtem Zugriff bewahrt werden.

Der oberirdische Teil des Goldhauses in München dient als Hochleistungszentrum für Edelmetalle. Was liegt im unterirdischen Teil verborgen?

Schmidt: Im unterirdischen Teil befindet sich das Herzstück des Goldhauses: eine moderne Hochsicherheitstresoranlage, in der die physische Ware unserer Kunden 1:1 so lagert, wie sie sie erworben haben. Die Edelmetall-Bestände sind also greifbar und nachprüfbar. Und unsere Kunden haben jederzeit Anspruch darauf, die Ware ausgeliefert zu bekommen.

Was kann hier eingelagert werden?

Schmidt: Unsere Kunden lagern hier Gold und Silber, Platin und Palladium in Form von Münzen oder Barren ein.

Wie viele Bestände haben Sie derzeit im Tresor?

Schmidt: Aus Sicherheitsgründen dürfen wir keine genauen Angaben machen.

Wie sehen die Sicherheitsvorkehrungen aus?

Schmidt: Bei der Planung des Goldhauses wurde die unterirdische Tresoranlage in Abstimmung mit einem Versicherungskonsortium analog zu allen gesetzlichen

Auflagen konzipiert. Die bauliche Umsetzung wurde laufend überwacht und abschließend zertifiziert. Die eingelagerten Waren sind vollumfänglich und in voller Höhe versichert. Zusätzlich wird die Anlage von qualifiziertem Sicherheitspersonal kontrolliert und permanent mit Kameras überwacht.

Was bedeutet »vollumfänglich« versichert?

Schmidt: »Vollumfänglich« versichert bedeutet, dass die eingelagerten Edelmetalle gegen Feuer, Einbruchdiebstahl und Verlust versichert sind, es liegt also keine Erstattungshöchstgrenze wie bei manch anderen Anbietern vor. Die Versicherungsleistungen unserer Versicherungspartner im Schadensfall sind für uns ein wichtiges Argument beim Thema Verwahrung.

Wie läuft das Prüfverfahren bei der Wareneinlagerung ab?

Schmidt: Entweder sendet uns der Kunde seine Ware zu oder er lässt sie durch zertifizierte Wertelogistiker von pro aurum abholen. Danach wird der Wareneingang unter laufender Kameraaufzeichnung geprüft. Das heißt, die Ware wird, wenn wir sie abholen, in versiegelten Taschen, den sogenannten Safe Packs, verpackt. Beim Wareneingang im Goldhaus werden die Versiegelungen gebrochen, die Warenangaben durch Gewichtskontrollen und Röntgenfluoreszenzanalysen überprüft und dokumentiert. Ist alles in Ordnung, wird die Ware eingelagert. Sollten Unstimmigkeiten auftreten, werden wir in Abstimmung mit dem Kunden eine externe Prüfung der Edelmetalle in einer Scheideanstalt veranlassen.

Finden Revisionsprüfungen statt?

Schmidt: Am Jahresende überprüft ein unabhängiger Wirtschaftsprüfer, ob die laut Vertrag eingelagerten Bestände der Kunden exakt in dieser Form und Ausführung vorhanden sind. Unsere Kunden erhalten automatisch einen Depotauszug, der die eingelagerten und vom Wirtschaftsprüfer geprüften Bestände enthält. Der Versand der Depotauszüge wird von unserer hausinternen Revision vorgenommen.

Welche Vorteile bietet pro aurum gegenüber anderen Anbietern?

Schmidt: pro aurum bietet neben höchsten Sicherheitsstandards und umfassenden Versicherungsleistungen vor allem Transparenz. Unsere Kunden können sich mit eigenen Augen von ihren Warenbeständen überzeugen. >>

Während der Öffnungszeiten ist es möglich, sich seine Edelmetalle durch ein Sichtfenster zeigen zu lassen. Und natürlich kann der Kunde jederzeit veranlassen, dass wir ihm die Ware ausliefern. Bei anderen Anbietern empfehlen wir, darauf zu achten, ob es Versicherungshöchstgrenzen gibt, die im Schadensfall gewährleistet werden. Bei pro aurum gibt es keine Versicherungshöchstgrenze.

Wie kommt die Ware zum Goldhaus und gegebenenfalls wieder zurück?

Schmidt: Kunden, die ihre Edelmetalle bei pro aurum sicher verwahren möchten, bringen sie in der Regel selber vorbei. Gerne holen wir die Ware aber auch mit zertifizierten Transportunternehmen ab und garantieren auch dafür höchste Sicherheitsstandards. In beiden Fällen erfolgt eine professionelle Wareneingangsprüfung mit anschließender Dokumentation. Wenn der Kunde eine Auslieferung wünscht, ist die Ware bis zur Aushändigung vollumfänglich versichert.

Ab welchem Betrag können Edelmetalle bei pro aurum eingelagert werden?

Schmidt: Die Einlagerung im sogenannten pro aurum Edelmetall-Depot ist ab einem Netto-Warenwert von 5.000 Euro unbefristet, ohne Mindestlaufzeit und mit jederzeitigem Kündigungsrecht möglich.

Was kann das Edelmetall-Depot noch?

Schmidt: Wer in Edelmetalle investiert, entscheidet sich für einen Sachwert, der Wertstabilität, Liquidität und Mobilität gleichzeitig bietet! Immobilien, die in vielen Ballungsräumen jetzt schon überteuert sind, machen Sie von Haus aus »immobil«. Mit dem Edelmetalldepot jedoch bleiben Sie mobil bzw. liquide, denn Sie können von überallher auf der Welt per Online-Auftrag veranlassen, dass wir einen Teil Ihrer Edelmetall-Bestände verkaufen. Das Geld haben Sie dann umgehend auf Ihrem Konto. Ein weiterer Pluspunkt: In Kooperation mit der Volksbank Löbau-Zittau eG können Sie mit einem Edelmetall-darlehen Ihr Depot bei pro aurum sogar beleihen!

Wer sind Ihre Kunden?

Schmidt: Unsere Kunden sind sowohl private als auch institutionelle Kunden wie Banken und Vermögensverwaltungen, die im Auftrag ihrer Mandanten Edelmetall-Sachwerte im Hochsicherheitstresor bei pro aurum einlagern.

Thema länderspezifische Streuung: Für wen kommen Zollfreilager infrage?

Schmidt: Eine länderspezifische Streuung des Vermögens ist insbesondere für Kunden interessant, die aufgrund ihres beruflichen Umfelds global denken müssen. Diese Kunden denken in der Regel auch global, was ihr Vermögen angeht. Es macht durchaus Sinn, einen Teil des Vermögens außerhalb Deutschlands oder des Euroraumes in einem Drittland zu verwahren. Mit einer länderspezifischen Streuung können zudem steuerliche Vorteile genutzt werden.



Wo unterhält pro aurum Zollfreilager?

Schmidt: Zollfreilager mit adäquaten Sicherheitsstandards wie im Goldhaus München oder in der pro aurum Niederlassung in Wien unterhalten wir in Zürich und in Hongkong. Unsere Edelmetall-Experten, die global bestens vernetzt sind und permanent die Marktbewegungen rund um den Erdball beobachten, begleiten gerne bei Fragen zur länderspezifischen Vermögensdiversifikation. Ausblick Goldpreisentwicklung.

Wohin geht die Reise?

Schmidt: Wir erleben seit Jahren ein Papiergeldexperiment, das in seiner Dimension bislang einmalig in der Geschichte ist. Der Eingriff der Notenbanken in den Kapitalmarkt aufgrund der exorbitanten Geldmengen- ausweitung sowie einer nahezu Null-Zins-Politik führt zu Verwerfungen, die mit rationellen Entwicklungen nichts mehr zu tun haben. Viele Immobilien-Investments entwickeln in diesem Umfeld Renditen von 1,1 bis 1,5 Prozent, unter der Prämisse, dass es keine Mietausfälle gibt. Edelmetalle haben sich in vergleichbaren Zeiten immer als stabile Wertspeicher bewiesen. Seit 2013 hat die Entwicklung des Goldpreises die Investoren verunsichert. Ich befürchte, dass die Masse der Menschen erst dann wieder in den Edelmetall-Markt einsteigt, wenn die Kurse deutlich anziehen.

www.proaurum.de



ZEHNTER TEIL FAMILIENVERMÖGEN STEUERN

Fondsallokation in Eigenregie

Intuition und die Datenlage müssen sich vertragen

Von Christian Hammes

Dass die Auswahl von Investmentfonds nicht nur den eingetübten Wegen folgen sollte, haben wir in der vergangenen Ausgabe beleuchtet. Vom Kleinsparer bis zum familiären Großvermögen werden Investmentfonds auf sehr unterschiedlichen Wegen selektiert, und dann zu einem Portfolio zusammengeführt. Wann ist ein solches Portfolio stimmig? Wann stiftet die gewählte Mischung aus Investmentfonds Nutzen? Ein intuitiver Ausflug in die Portfoliotheorie.

Mischfonds für größere Vermögen?

Wer sich aktiv mit dem Aufbau eines Fondsportfolios für sein eigenes Vermögen auseinandersetzt, wird in der Regel schon selbst die Entscheidung treffen, wie hoch sein Anteil an Renten und Aktien sein soll. Mischfonds eignen sich ab dieser Stufe nur noch für ein Portfolio, wenn diese in Ihrer Strategie durch ihre Mischung ganz bestimmte Ziele erreichen wollen, wie beispielsweise eine Total Return-Strategie, die unter geringen Schwankungen eine bestimmte Rendite erzielt. Eine andere durchaus verwandte und sinnvolle Anwendung findet sich im Stiftungsbereich in den einschlägigen Fonds. Abgesehen von solchen Einsätzen von Mischfonds kann hier festgehalten werden, dass diese oft teuer, extrem selten marktüberlegen, und in Marktabschwüngen nur in Ausnahmefällen einen guten Schutz bieten.

Ein sehr einfaches Beispiel für eine Fondsallokation

Statt eine Vielzahl von Einzelwerten zu kaufen, um eine Partizipation am amerikanischen Aktienmarkt herzustellen, kann der Investor auf Fonds zurückgreifen. Dies tut er dann, wenn er den Streuungseffekt über die Titel in Fonds sucht, oder wenn er eine ganz bestimmte über Fonds umgesetzte Strategie sucht, beispielsweise über ein konzentriertes, und sehr aktiv gemanagtes Portfolio. Die Partizipation kann aber auch durch eine Mischung beider oder mehrerer Strategien aus dem amerikanischen

Aktienmarkt hergestellt werden. Die erreicht er über eine Investition

1. über einen indexnahen Fonds auf den S&P 500,
2. über einen Fonds, der nur niedrig bewertete Aktien mit relativ geringer Schwankung hält, die eine planbare Dividendenrendite erwirtschaften, und
3. über ein aktuelles Wachstumsfeld der amerikanischen Wirtschaft, beispielsweise einen Fonds, der sich auf den Infrastrukturausbau konzentriert.



Christian Hammes

Ein Fonds der den Index schlagen möchte, ein Langweiler und ein ambitioniertes Wachstumsthema: das nun zusammengestellte Portfolio weicht bewusst von der Indexzusammensetzung, dessen Branchenallokation, der durchschnittlichen Bewertung, der Schwankungsbreite des amerikanischen Aktienmarkindex ab. Und so soll es auch sein. Die findige Idee, mehrere gleichgerichtete Fonds gegeneinander antreten zu lassen wird nur selten die Mehrkosten durch eine Mehrrendite erwirtschaften. Gleichzeitig »mischt« man mehrere völlig identische Zielsetzungen miteinander – die Portfoliotheorie beschreibt Diversifikationseffekte anders.

Wünschenswerte Datenpunkte und ihre Effekte

Die Entscheidung für die Mischung verschiedener Stile, um einen bestimmten Teilmarkt abzubilden rückt den Investor näher an sein Ziel, sich auf diesem Markt mit einem optimierten Chance/Risiko-Verhältnis zu bewegen. Der reine Versuch, diesen Markt zu schlagen, ist übrigens ein ganz anderes Ziel, es wird bekanntlich nur von wenigen Fondsmanagern unter Inkaufnahme von höheren Risiken erreicht. >>

Diese angestrebte Mischung ist nun aussteuerbar nach mehreren Richtungen:

- Schwankungsbreite: Das angestrebte Ziel besteht natürlich darin, den Teilmarkt über eine niedrigere Volatilität und damit über ein geringeres Risiko abzubilden. Die Zumischung von schwankungsärmeren Strategien zu einem aktiv gemanagten indexnahen Fonds garantiert dieses Ziel noch nicht für das entstehende Gesamtportfolio, aber mit hoher Wahrscheinlichkeit, trägt dieser Weg zur Risikoreduktion bei.
- Schwankungsabweichung zum Index: Das Portfolio-Beta eines Fonds drückt – sehr grob gesprochen – die Schwankungsbreite des Fonds im Vergleich zum zugrunde liegenden Index aus. Gleichzeitig beschreibt die Korrelation, ob der Fonds auch mit seinen absoluten Ausschlägen in die gleiche Richtung tendiert. Diese Datenpunkte sind zugänglich und zeigen bei der Mischung der Stile schon, ob mit einem Diversifikationseffekt gerechnet werden kann. Der tatsächliche statistische Nachweis für diesen Effekt muss mathematisch jedoch später erbracht werden.
- Rendite: Die Gesamrendite des so aufgebauten Portfolios wird in ihrer Tendenz unabhängiger vom Index erzielt werden. Dieser Effekt wird angestrebt – und ist leicht nachmessbar.
- Überkompensation der Mehrkosten: Erzielt das Fondsportfolio eine auskömmliche Rendite unter signifikant geringeren Schwankungen, lassen sich die Mehrkosten durch den Einsatz von Investmentfonds kompensieren – nicht automatisch im Sinne einer Überrendite, aber eines Minderrisikos.

Fazit: Die Angewohnheit vieler Privatinvestoren, mehrere gleichgerichtete Fonds gegeneinander laufen zu lassen, generiert höchstwahrscheinlich keinen Mehrwert. Wer dagegen einen Teilmarkt über eine Mischung unterschiedlicher Fondsstile abbildet, wird tendenziell das Risiko seines Gesamtinvestments senken und entkoppelt sich auch damit stückweise dem zugrunde liegenden Index. Sofern das optimierte Risiko/Ertrags-Verhältnis die Kosten für die Fondsmäntel überkompensiert, gelingt das Kunststück, sich über wenige Vehikel besser zu stellen, als würde der Investor seinerseits mehrere Einzeltitel selektieren und mischen. Es werden hier komplexe statistische Zusammenhänge aufgeführt, die intuitive Griffigkeit dieser Effekte liegt jedoch nahe. Wer kann bedient sich der realen statischen Daten, um sein optimiertes Fondsportfolio für mehrere Teilmärkte zu erstellen. □

Buchbesprechung:

Alles über Immobilien

Von A bis Z durch die Immobilienwirtschaft

Dieses Buch ist nützlich für alle, die sich beruflich oder privat mit Immobilien beschäftigen. Von AAA-Mieter bis Zyklopmauerwerk findet der Leser die wichtigsten Fachbegriffe und Sachverhalte aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft. Es geht um Recht und Steuern, Versicherungen, Verträge, Finanzierung und Bewertung, um Investition, Anlage und Management, um Verwaltung und Renovierung, Miete, Pacht, Kauf und Verkauf und vieles mehr. Rund 625 Begriffe werden auf 268 Seiten kompakt, verständlich und praxisnah dargestellt. Die Lexikon-Form macht die Suche nach Informationen leicht und lädt zum Stöbern ein. Dabei stößt der Leser auf allerhand Interessantes: Wissen Sie zum Beispiel was Gabionen sind oder wem das Bieterverfahren nützt, was ein Plusenergiehaus ist oder wie es sich mit der Mietminderung verhält, was es mit der Grundschuld auf sich hat und wie ein Maklervertrag zustande kommt? Das Lexikon gibt Ihnen bereitwillig Auskunft. Für jede deutsche Stichwortüberschrift gibt es übrigens auch die englische Übersetzung.

Zu empfehlen ist »Alles über Immobilien« privaten Interessenten genauso wie denen, die zwar viel wissen, aber immer noch neugierig sind auf alles, was diese lebendige, vielversprechende und hochinteressante Branche zu bieten hat. Ohne unnötigen Ballast findet der Leser präzise Informationen, die ihm im praktischen Umgang mit Immobilien schnell weiter helfen. Wer gerade auf der Suche nach einer Eigentumswohnung oder einem gebrauchten Haus ist, wer bauen will, als Mieter gut informiert sein möchte, oder wer eine Immobilien verkaufen oder Geld in Immobilien investieren will, der ist mit diesem Lexikon bestens beraten.

Übrigens: Der Grabener Verlag feiert in diesem Jahr sein 30-jähriges Bestehen.

ISBN: 978-3-925573-651
268 Seiten | 22,00 Euro
www.grabener-verlag.de





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

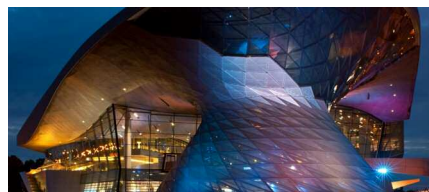
Die aktuellen Adressen der empfehlenswerten Vermögensverwalter und viele vermögensrelevante Themen stehen im aktuellen Report:

»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: +49-89-12 19 04 03 | 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
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 Haftungsobliegenheit. 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 distanzieren 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.