Das Magazin für eine gute Anlagezukunft.

Ausgabe 02 — 2021

Schelhammer Capital 1832

werte

GoStudent
Wie Bildung zum erfolgreichen Unternehmenskonzept wird.
— *Seite 12*

Private Equity
Wie die exklusive Anlageform auch für Sie zugänglich wird.
— *Seite 28*

Ihr perfekter Berater
Wie Kunden-Berater-Matching für optimales Service sorgt.
— *Seite 34*

Die Story hinter Schelhammer Capital:

Gemeinsam neue Horizonte entdecken.

— *Seite 8*

Schelhammer Capital 1832

Gemeinsam neue Horizonte entdecken.

Erfahren Sie mehr in dieser Ausgabe des Werte-Magazins.

WWW.SCHELHAMMERCAPITAL.AT

mysafe
WIR SICHERN WERTE 24/7

mysafe.schelhammer.at

Gemeinsam in eine starke Zukunft

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden, liebe Leserinnen und Leser! Es hat sich einiges geändert seit der letzten Ausgabe des Werte-Magazins. Mit Oktober wird aus Schelhammer & Schattera und der Capital Bank die Schelhammer Capital. Diese Ausgabe widmet sich dieser Fusion und was sie auch für Sie bedeutet.

PETER BÖHLER

CHRISTIAN JAUK

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

(V. L. N. R.)

Auf den folgenden Seiten wollen wir Ihnen alles zu unserer im September über die Bühne gehenden Fusion erklären – warum wir als GRAWE Bankengruppe uns dazu entschlossen haben zusammenzugehen, was wir uns davon erwarten und was sich für Sie als Kunde bzw. Kundin ändern wird. Nicht viel, das kann schon hier gesagt werden. Unser Geschäftsmodell bleibt das gleiche: eine rein österreichische Bank mit einer starken Produktvielfalt und einem Fokus auf nachhaltige Investitionen. Das war immer so und soll auch immer so bleiben. So wie Ihr Betreuer. Auch der bleibt der gleiche, bloß mit noch mehr Zeit für Sie und Ihre Bedürfnisse rund um Ihr Vermögen.

In den vergangenen Monaten haben wir viel Herzblut und Geld in eine Software investiert, um die uns andere Privatbanken beneiden. Dieses digitale Kundenreporting ermöglicht Ihnen einen ganz genauen Blick auf Ihr Portfolio – die Performance und die Ertragserwartung, das Risiko, die Ein- und Auszahlungen und sämtliche Belege, punktgenau und tagaktuell.

Wir wollen diese Ausgabe aber auch drei besonders erfolgreichen Österreichern widmen, die wir ein Stück weit begleiten dürfen: Felix Ohswald sowie Gregor Müller von Europas derzeit erfolgreichsten Bildungsplattform „GoStudent“, die mit einer Bewertung von 1,4 Milliarden Euro zu Österreichs heißestem Unicorn wurde, und Stefan Piëch, der mit seiner „Your Family Entertainment AG“ gegen Gewalt im Kinderzimmer ankämpft und Fix & Foxi wieder populär machen will.

Außerdem lesen Sie in der Mitte des Magazins, wie Sie es schaffen können, Ihr Vermögen trotz Negativzinsen vor einem Wertverlust zu retten.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieser Ausgabe und freuen uns, Sie schon bald persönlich zu sehen, um gemeinsam an der erfolgreichen Geschichte der GRAWE Bankengruppe weiterschreiben zu können.

Fotos Cover: beigestellt, Dan Meyers for Unsplash

Fusion

08 **Schelhammer Capital**
Das Beste aus beiden Welten

Warum aus Schelhammer & Schattera und der Capital Bank jetzt die neue Schelhammer Capital wird. Und warum die neue Bank in Zukunft österreichweit die stärkste Privatbank werden soll.

Kunden-Porträt

12 **GoStudent:**
„Go big or go home."

Wie kann man als Vorzeige-Start-up die Bildungslandschaft der Welt revolutionieren? Die Gründer von GoStudent, Österreichs jüngstem und sensationell bewertetem Unicorn unter den EduTech-Start-ups, zeigen, wie's geht.

Finanzmarkt

18 **Positiv agieren bei Negativzinsen**
Chancen für kluge Anleger

Negativzinsen gelten derzeit als das Schreckgespenst aller Anleger. Dabei sollten sie vielmehr als Weckruf verstanden werden, sich endgültig von nicht mehr zeitgemäßen Anlageformen zu verabschieden.

02 – 2021

werte

Das Magazin für eine gute Anlagezukunft.

In dieser Ausgabe:

Kernkompetenz

24 Vermögens-management

Wie man in Zeiten von Negativzinsen sein Vermögen trotzdem vermehrt.

Investment

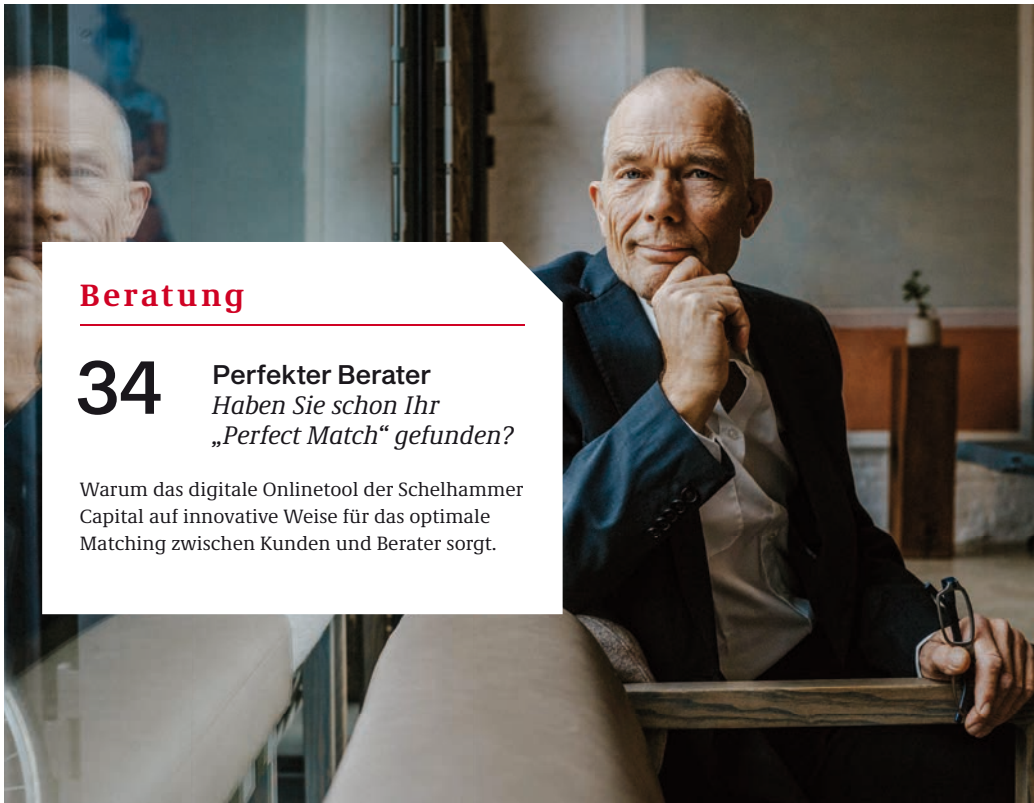
28 Private Equity
Investieren abseits der Börse

Bis vor Kurzem galt Private Equity als besonders exklusive Anlageform. Nun macht Schelhammer Capital die Vorteile von Private Equity auch für eine breitere Schicht an Interessenten zugänglich.

Werte-Talk

26 Stefan Piëch
im Porträt

Wie Porsche-Aufsichtsrat und „2 Minuten, 2 Millionen"-Juror Stefan Piëch mit neuen Medienstrategien und Familiensendern wertvolle und gewaltfreie Unterhaltung in die Kinderzimmer bringen will.



Beratung

34 Perfekter Berater
Haben Sie schon Ihr „Perfect Match" gefunden?

Warum das digitale Onlinetool der Schelhammer Capital auf innovative Weise für das optimale Matching zwischen Kunden und Berater sorgt.

Das Beste aus beiden Welten

AUS ZWEI BEKANNTEN MARKEN WIRD ÖSTERREICHS STÄRKSTE PRIVATBANK.

Aus Schelhammer & Schattera und der Capital Bank wird die neue Schelhammer Capital. Die neue Bank soll österreichweit die stärkste Privatbank werden. Was die Eigenkapitalausstattung angeht, ist dieses Ziel bereits erreicht. Die neue Finanzstärke soll vor allem den Kunden spürbare Vorteile bringen, wie die Vorstände von Schelhammer Capital erläutern.

TEXT ANNA OFFNER

Fotos: Westend61/Philipp Dimitri, Dan Meyers for Unsplash

In den vergangenen Jahren hat sich auf dem heimischen Privatbankensektor einiges getan. Der technologische Wandel und die Regulierung schreiten in Riesenschritten voran, die Negativzinsen führen zu einer Veränderung beim Kundenverhalten und zu einem enormen Beratungsbedarf. „Vor diesem Hintergrund ist es nur logisch, dass die zur GRAWE Bankengruppe gehörenden Banken Schelhammer & Schattera und Capital Bank jetzt das vollenden, was eigentlich schon 2015 begonnen hat: den Zusammenschluss der beiden Häuser“, resümiert Christian Jauk, Vorstandsvorsitzender der GRAWE Bankengruppe und als solcher Hauptverantwortlicher für die Fusion der beiden Privatbanken.

2015 hat die GRAWE Bankengruppe Wiens älteste Privatbank, das 1832 gegründete Bankhaus Schelhammer & Schattera, mehrheitlich übernommen, und seitdem arbeiten die Häuser eng zusammen. Beide verbindet der ausschließlich österreichische Bezug in Hinblick auf die Eigentümer, die dadurch sehr stark geprägte Verantwortung für kommende Generationen und der starke Fokus auf Ethik und Nachhaltigkeit, bei dem Schelhammer & Schattera mit seinem bereits in den 1980er-Jahren aufgelegten Fonds Superior 1 österreichweit Pionier war.

„Schelhammer ist die älteste Privatbank Wiens, mit tiefer Expertise und beständigen Werten. Die Capital Bank ist ein leistungsstarker Partner, der sich mutig kurzfristigen Trends entzieht und den langfristigen Erfolg seiner Kunden vor alles andere stellt. In Summe bedeutet das Sicherheit und Wertschätzung für jeden Anleger. Nachhaltigkeit und Unternehmertum schließen sich nicht nur nicht aus, sondern bedingen einander. So fügen sich die beiden Teile für eine starke Zukunft ideal zusammen“, sagt Jauk. Dass Kosten und Komplexität durch eine gemeinsame Bilanz für die GRAWE Bankengruppe gesenkt werden und auch eine gemeinsame Bankenlizenz in Zeiten wie diesen wesentlich ist, liegt auf der Hand.

CHRISTIAN JAUK
CEO GRAWE BANKENGRUPPE

DER BEDARF AN HOCHWERTIGER BERATUNG IST HOCH WIE NIE. NICHT NUR, UM VERMÖGEN ZU VERMEHREN, SONDERN AUCH, UM ES ZU ERHALTEN.

Privatbankenmarkt

Und die Zeiten sind stürmisch. Der heimische Privatbankenmarkt ist nämlich schon seit geraumer Zeit von einer Konsolidierungswelle geprägt. UBS, Credit Suisse, die Fondsbank FFB und die ING haben Österreich den Rücken gekehrt, weil das Marktumfeld regulatorisch und technisch aufwendig, die Margen- und Zinssituation aber überschaubar ist.

Die neue Schelhammer Capital soll daraus jedenfalls gestärkt herausgehen. Österreichische Banken erzielen, was Performance und Kundenorientierung betrifft, seit jeher Bestnoten im internationalen Vergleich. „In diesem Umfeld haben auch wir sehr gut, zum Teil sogar hervorragend abgeschnitten“, so Jauk. Stabilität und Stärke beziehe die Schelhammer Capital aus der mit Abstand stärksten Eigenkapitalbasis am heimischen Markt und einem Kundenvolumen von 24 Mrd. unter Verantwortung. Dafür steht auch die Konzernmutter, die Grazer Wechselseitige, die ihr Vermögen in der Bankengruppe veranlagt.

Dem Kunden wird das in herausfordernden Zeiten wie diesen – Stichwort: Negativverzinsung (siehe Artikel Seite 18) – zugute kommen. „Heute gibt es keine Zinsen mehr ohne Risiko, aber viele Risiken ohne Zinsen. Risikolose Veranlagung führt zu sicherem Vermögensverlust, oder besser gesagt: Veranlagung wird immer mehr zu einem Management von Risiken. Der Bedarf an hochwertiger Beratung ist hoch wie nie. Nicht nur, um Vermögen zu vermehren, sondern auch, um es zu erhalten“, erläutert Jauk.

Wie genau Schelhammer Capital das für ihre Kunden managt, dafür sind Constantin Veyder-Malberg und Peter Böhler als Private Banking Vorstände der beiden Fusionsbanken verantwortlich. Den neu geschaffenen Bereich Vermögensmanagement leitet Vorstand Ernst Huber.

Es war noch nie so wichtig wie heute, sein Vermögen klug und sicher anzulegen, um es für kommende Generationen zu erhalten.

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
VORSTAND PRIVATE BANKING CAPITAL BANK & SCHELHAMMER CAPITAL

SEIT JAHREN SIND WIR EUROPAWEIT IMMER UNTER DEN BESTEN ZEHN PRIVATBANKEN.

Was bedeutet die Fusion für die Kunden?

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

Zunächst einmal, dass Österreich unser Heimatmarkt ist und bleibt. Das unterscheidet uns auch am wesentlichsten von anderen Privatbanken, die aus dem Ausland heraus hier tätig sind. Alle spezifisch österreichischen Fragen im Hinblick auf rechtliche und steuerliche Aspekte des Vermögens sind unsere Kernkompetenz. Ein wesentlicher Aspekt ist, dass etwa ein Viertel des uns anvertrauten Vermögens von unserem Eigentümer, der GRAWE Gruppe, stammt. Damit haben wir die gleichen Interessen wie unsere Kunden.

PETER BÖHLER

Kunden, die von der Betreuungsform keine Private Banking-Kunden sind – also jene, die nur ein Konto oder ein Sparbuch haben –, machen wir das Angebot, künftig in unseren Schwesternbanken Bank Burgenland oder Dadat betreut zu werden. Aus diesem Grund haben wir in der Goldschmiedgasse eine Bank Burgenland Filiale eröffnet, in der Privatkunden durch das frühere Schelhammer-Team kompetent betreut werden.

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

Hintergrund ist, dass unsere Kundenberater nicht mehr als 100 Kunden gleichzeitig betreuen werden, um die allerbeste Qualität zu gewährleisten. Für ein Girokonto oder Sparbuch benötigen Kunden kein so intensives Betreuungsangebot.

Was haben die Kunden von der Stärke der Schelhammer Capital?

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

Wir haben doppelt so viel Eigenkapital wie die nächstgereihte Privatbank in Österreich. Diese Finanzstärke gibt den Kunden ein gutes Gefühl.

PETER BÖHLER

Und als GRAWE Gruppe können wir unseren Kunden ein universelles Angebot machen: nicht nur Vermögensverwaltung, sondern in der Bank- und Versicherungsgruppe auch jegliche Form der Finanzierung und Versicherung. Die Kunden bekommen vom Traden bei der Dadat Bank über ein Girokonto oder Autoleasing samt passender Versicherung alles aus einer Hand. Diese Breite und die persönliche Betreuung durch einen Berater ist unsere große Stärke. Der Bankbetreuer wird so zum CFO des Kunden.

Fotos: beigestellt

PETER BÖHLER
VORSTAND
PRIVATE BANKING
SCHELHAMMER
& SCHATTERA

AUS KUNDENSICHT WIRD SICH RELATIV WENIG ÄNDERN, NICHT AN DER AUSRICHTUNG UNSERES GESCHÄFTSMODELLS, DER PRODUKTVIELFALT UND AUCH NICHT AN DER EXPERTISE FÜR NACHHALTIGE GELDANLAGEN.

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
Wir sind außerdem krisenerprobt und unerschütterlich und denken durch unsere Eigentümerschaft in Generationen und nicht von Quartal zu Quartal. Eigentümer der GRAWE ist seit 194 Jahren derselbe Verein, den Erzherzog Johann gegründet hat und dessen Gewinne nicht ausgeschüttet werden, sondern in der Gruppe bleiben.

Laut aktueller Studie von McKinsey haben europäische Privatkunden von 2010 bis 2020 einen Vermögenszuwachs von 24 Prozent netto verdient, US-Kunden hingegen 71 Prozent. Gibt es in Europa Luft nach oben?

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
Diese Zahlen haben mich selbst sehr verwundert, zumal unsere Kunden mit normalen konservativen Portfolios in diesem Zeitraum dreimal so viel verdient haben, nämlich 75 Prozent. Wir wachsen also weit über dem Markt.

Schelhammer & Schattera hat ein großes Portfolio an kirchlichen Investoren, die sich in einem konservativen Umfeld wohl fühlen. Was wird sich für diese Kunden ändern?

PETER BÖHLER
Aus Kundensicht wird sich relativ wenig ändern, nicht an der Ausrichtung unseres Geschäftsmodells, der Produktvielfalt und auch nicht an der Expertise für nachhaltige Geldanlagen. Die hohen moralischen und ethischen Ansprüche der römisch-katholischen Kirche, die ursprünglich Eigentümerin der Bank war, werden weiter im Fokus der Bank bleiben. In diesem Feld waren wir Pioniere in der Bankenwelt, lange bevor der Begriff Nachhaltigkeit zum Mainstream wurde.

Die neue Bank setzt einen starken Fokus auf Digitalisierung. Woran werden die Kunden das erkennen?

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
Wir haben viel in ein Onlineportal investiert, das ein umfangreiches digitales Reporting des Kundenportfolios ermöglicht. Damit sind wir in Österreich einige Jahre voraus und haben auch von anderen Banken Anfragen, welche diese Software einsetzen wollen.

Wie akquiriert man vermögende Privatkunden?

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
Das geht in erster Linie über Empfehlungen bestehender Kunden, denn diese Kunden wollen nicht akquiriert, sondern empfohlen werden. Ansonsten mittels unseres Onlinetools www.perfekterberater.at oder ganz klassisch über Google. Wenn man „beste Privatbank Österreichs“ im Internet sucht, sind wir immer unter den top-gereihten. Seit Jahren sind wir europaweit immer unter den besten zehn Privatbanken. Der Bedarf an Anlageberatung ist momentan so groß wie nie zu vor.

Herr Böhler, Sie verlassen nach 16 Jahren das Haus. Was ist Ihr Resümee?

PETER BÖHLER
Digitalisierung, Regulierung und Nachhaltigkeit haben den Markt in diesen Jahren vollkommen verändert. Ich blicke voll Freude zurück und werde weiterhin Funktionen in Organisationen, die der Bankengruppe verbunden sind, wahrnehmen. Ein wenig Wehmut ist dabei, dass ich die spannende Entwicklung von Schelhammer Capital nicht mehr unmittelbar miterlebe.

Österreichs jüngstes Unicorn: Mit der einst als WhatsApp-Gruppe gestarteten Internet-Nachhilfeplattform *GoStudent* schlägt das Gründer-Duo Gregor Müller (l.) und Felix Ohswald (r.) den ehrgeizigen Kurs zum Weltmarktführer im Online-Bildungsbereich ein.

Foto: Ulrich Grill

„Unser Motto ist: Go big or go home.“

INTERVIEW
CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
UND EVELYN HOFMANN

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

Vorstand von Schelhammer Capital, dem neuen Private Banking-Unternehmen der GRAWE Bankengruppe.

EVELYN HOFMANN

Direktor Family Office/ Wealth Management bei Schelhammer Capital und Kundenbetreuerin der GoStudent-Gründer.

Wie kann man als Vorzeige-Start-up die Bildungslandschaft der Welt revolutionieren? Und warum kann gerade im Risiko besonderes Motivationskapital stecken? Constantin Veyder-Malberg und Evelyn Hofmann im Kunden-Porträt mit den Gründern von GoStudent.

Es war eine der Sensationsmeldungen des vergangenen Sommers: Im Juni 2021 brachte es das junge EduTech-Start-up GoStudent, erst 2016 gegründet, als Österreichs jüngstes Unicorn zu einer internationalen Top-Investor*innenbewertung von 1,4 Milliarden Euro. „Mit Bildung ist kein Geld zu machen“, lauteten in der Startphase die oft herben Investment-Absagen an die beiden Gründer Felix Ohswald und Gregor Müller – nun sind sie auf dem Weg zum Weltmarktführer. Gemeinsam mit der Kundenbetreuerin Evelyn Hofmann sprach Schelhammer Capital Vorstand Constantin Veyder-Malberg mit den beiden Gründern über ihre Erfolgsstory und über ihre Ziele in Zukunft.

Ich werde oft gefragt, was das beste und sicherste Investment im Leben ist. Ich überrasche dann oft mit der Antwort: Bildung – und damit die Investition in die Zukunft der nächsten Generation. Wie groß war dieses Investment in euch in eurer Jugend? Und inwiefern hat es sich bezahlt gemacht, wenn ihr heute zu Österreichs erfolgreichsten Jungunternehmern zählt?

FELIX OHSWALD

Da waren wir sicherlich in einer glücklichen Lage, da wir aus Familien stammen, in denen man uns nicht nur den Zugang zu guten Schulen oder auch zu außerschulischen Programmen ermöglicht hat, sondern sich vor allem auch viel Zeit genommen hat. Nicht nur meinen Eltern, auch meinen Großeltern verdanke ich viel an Wissen, Möglichkeiten und Inspirationen, die dann meine weitere Laufbahn mitgeprägt haben, wie z. B. meine Entscheidung für ein frühes Mathematikstudium, das ich noch während der Schule mit 14 Jahren begonnen habe.

GREGOR MÜLLER

Das Investment der Eltern, vor allem was Zeit und Interesse betrifft, ist ein sehr prägender Faktor für eine Schulkarriere und auch für das spätere Leben. Einer der beiden wichtigsten Impulse, die mir meine Eltern mitgegeben haben, war einerseits, die Schule ernst zu nehmen, und andererseits zu verstehen, dass es ohne entsprechende Bildung im Leben schwierig wird. Und der zweite Impuls war, mir Freude am Lernen zu vermitteln, Neugier und Wissbegierde in mir zu wecken und meinen Horizont zu erweitern, vor allem auch sprachlich.

Am Anfang standen wir bereits mehrmals vor dem Aus. Doch wir haben beide das Mindset: Es gibt immer einen Weg.

FELIX OHSWALD

Vermögende Familien, denen das Investment in die Bildung ihrer Kinder am Herzen liegt, schicken sie z. B. auf teure Privatschulen. Alternativ dazu bietet GoStudent nun auch zu sehr leistbaren Kosten den Zugang zu hochqualitativen und individuellen Lernmöglichkeiten. Hat GoStudent damit die Demokratisierung eines Bildungsangebots eingeleitet, das früher zumeist nur einer Elite vorbehalten war?

FELIX OHSWALD

Technologie, Innovation und speziell die Digitalisierung haben schon in vielen Lebensbereichen zu einer Demokratisierung und zu einer Senkung der Kosten geführt. Im Gegenzug dazu sind allerdings die Bildungskosten in den letzten Jahrzehnten laufend gestiegen, weil es diese Innovationen entweder nicht gab oder weil man sie bisher zu wenig zugelassen hat. Insofern trägt GoStudent sicher zu diesem Demokratisierungsprozess bei.

GREGOR MÜLLER

Diese Demokratisierung bedeutet z. B., dass ich, wenn ich über GoStudent einen Latein-Nachhilfelehrer suche, nicht mehr wie früher davon abhängig bin, dass dieser in meinem unmittelbaren Umfeld lebt. Ich kann auch jemand wählen, der 800 Kilometer entfernt lebt, viel besser zu mir passt und auch preislich günstiger ist. Damit wird hochqualitativer Einzelunterricht für Familien leistbarer – und Einzelunterricht ist erwiesenermaßen die beste und effizienteste Unterrichtsform, weitaus besser als der übliche Klassenunterricht in Gruppen von etwa 20–25

Fotos: Ulrich Zinell, GoStudent / Felix Hohagen

→ Perfekte Partner

Warum ist Schelhammer Capital für euch der richtige Partner als Privatbank?

FELIX OHSWALD

Eine der Kernideen von GoStudent ist es, Menschen zusammenzuführen, bei denen die individuelle Chemie bei der persönlichen Betreuung stimmt. Dasselbe gilt auch für unsere Bank: Wir brauchen Partner, die zu uns passen und die dasselbe Wertesystem leben wie wir. Denn Erfolg gedeiht dort am besten, wo man einander versteht – und wo man gemeinsam nicht nach Problemen, sondern nach Lösungen sucht.

Schüler*innen, wie ihn die Schulen heute zumeist bieten.

Was ist für euch die größere Motivation: als Unternehmer erfolgreich zu sein oder das Bildungssystem zu revolutionieren?

FELIX OHSWALD

Ich denke, beides geht Hand in Hand: Wenn wir über Österreich hinaus in andere Länder expandieren und auch in den dortigen Bildungssystemen etwas bewegen können, dann ist das eine faszinierende Vision. Die Voraussetzungen dafür sind wiederum der unternehmerische Erfolg, die laufende Weiterentwicklung, die ständigen neuen Ideen, die wir entwickeln, und natürlich die wirtschaftliche Basis für dieses Wachstum, woran wir ununterbrochen arbeiten. Die eine Motivation ist mit der anderen also untrennbar verbunden.

GREGOR MÜLLER

Wir haben auch festgestellt, dass positives Kund*innenfeedback eine unheimlich kraftvolle Motivation ist. Davon bekommen wir derzeit sehr viel – und das ist ein emotionaler und menschlicher Antrieb, nach dem man süchtig werden kann.

Ihr steht heute an der Spitze eines Unternehmens, in dem viel Investor*innenkapital steckt – und für Investor*innen ist das zentrale Interesse zumeist die Rendite. Wie fühlt sich die Verantwortung an, heute ein Unternehmen zu leiten, dessen Mehrheitseigentümer*innen mittlerweile andere sind?

FELIX OHSWALD

Wir haben schon sehr früh Fremdkapital ins Unternehmen aufgenommen, dieses Gefühl ist also nicht neu für uns. Allerdings hatten wir in der Anfangsphase als Gratis-App drei Jahre lang noch kein Monetarisierungsmodell. Investor*innen haben wir daher anfangs vor allem über unser überzeugendes Storytelling gefunden – und dank der Tatsache, dass wir bereits früh eine beträchtliche User*innenanzahl hatten, für die wir ein wichtiges Problem lösten.

GREGOR MÜLLER

Dass wir heute mit großen Finanzinvestor*innen zusammenarbeiten, schafft natürlich auch einen gewissen Druck. Doch diesen Druck sehen wir auch als Motivation, um zu zeigen, dass wir das Wachstum weiter erfolgreich vorantreiben können. Unsere Devise war immer „Go big or go home“ – und dass dazu große Kapitalgeber*innen nötig sein würden, war von Anfang an klar.

Big seid ihr eurer aktuellen Unicorn-Bewertung mit 1,4 Milliarden zufolge auf jeden Fall. Wie steht ihr daher zu der These: Je vermögender jemand wird, desto größer sind auch seine Verlustängste und desto geringer seine Risikofreude?

GREGOR MÜLLER

Derzeit haben wir den großen Vorteil, dass wir viel zu viel zu tun haben, um uns über ein mögliches Scheitern den Kopf zu zerbrechen. Und zweitens kann auch das Risiko umso mehr eine Motivation sein: Denn eigentlich sind wir noch gar nicht dort, wo wir sagen würden: Jetzt haben wir’s wirklich geschafft.

FELIX OHSWALD

Gerade in den Anfangsjahren des Projekts gab es immer wieder Phasen, in denen wir knapp vor dem Aus standen. Doch es gab nie den Moment, in dem wir beide gesagt haben, wir glauben nicht mehr daran. Wir haben beide das Mindset „Es gibt immer einen Weg“ – und ich denke, das ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für jeden Erfolg. /

→ GoStudent

GoStudent startete ursprünglich als kostenloser Hausaufgaben-Chat via WhatsApp. Seither hat das 2016 von Felix Ohswald und Gregor Müller gegründete Start-up eine Bilderbuchkarriere hingelegt und in den Corona-Jahren 2020/21, als Lockdowns Schüler*innen ins Home Schooling zwangen, seinen endgültigen Siegeszug angetreten.

Das digitale Geschäftsmodell hat längst auch internationale Märkte erobert: GoStudent wächst als eines der erfolgreichsten Start-ups Österreichs mit einem beeindruckenden monatlichen Wachstum von 30 Prozent und ist auf kraftvollem globalen Expansionskurs.

Heute ist GoStudent in zahlreichen Ländern Europas sowie in Russland, Kanada und Südamerika aktiv und bietet als laufend expandierender Marktführer individualisierten Online-Einzel-Nachhilfeunterricht mit 96 Prozent Erfolgsquote.

Foto: GoStudent

WIE SICH
GUT GESCHÜTZT
ANFÜHLT.
Unser umfassender Schutz in allen Lebensbereichen, von Österreichs meistempfohlener* Versicherung.
grawe.at/meistempfohlen
Die meistempfohlene Versicherung Österreichs.
GRAWE
* Alljährlich werden in einer unabhängigen Studie (FMVÖ Recommender Award) 8.000 Kunden von Versicherungen zu ihrer Zufriedenheit und Bereitschaft zur Weiterempfehlung befragt. Die GRAWE steht bei den überregionalen Versicherungen in der Gesamtwertung der Jahre 2016–2020 an erster Stelle. Details: grawe.at/meistempfohlen.

Positiv agieren bei Negativzinsen

Negativzinsen gelten derzeit als das Schreckgespenst aller Anleger. Dabei sollten sie vielmehr als Weckruf verstanden werden, sich endgültig von nicht mehr zeitgemäßen Anlageformen zu verabschieden, argumentiert Wolfgang Ules, Chief Investment Officer von Schelhammer Capital. Denn wer die Chancen des Wandels erkennt, dem bieten sich heute als Privatanleger äußerst interessante Möglichkeiten: mit hochwertigen Anlageformen und hochkarätigem Investment-Know-how.

TEXT NIKOLAUS PROKOP

Foto: Shutterstock

−0%

Es ist noch nicht allzu lange her, dass im Bankgeschäft ein klarer Grundsatz galt: Wer Geld anlegt, erhält Zinsen. Und wer Geld ausleiht, bezahlt Zinsen. Eine scheinbar einfache Regel, die jedoch seit einigen Jahren keineswegs mehr zuverlässig anwendbar ist. Denn speziell in Europa scheinen die bislang gewohnten Gesetze der Finanzwelt auf dem Kopf zu stehen, seit die Europäische Zentralbank 2014 erstmals einen negativen Einlagenzins für Geldinstitute eingeführt hat, die ihre überschüssige Liquidität kurzfristig bei der Notenbank parken wollen.

Konjunkturanreiz mit Folgen

Die Überlegung dahinter: Der Strafzins soll die Banken umso mehr dazu motivieren, ihr Geld in Form von günstigen Krediten an Unternehmen zu verleihen. Und diese sollten wiederum umso dynamischer zu Investitionen motiviert werden, um damit die Wirtschaft der Eurozone in Schwung zu bringen. Ein wirtschaftspolitisch durchaus notwendiger und sinnvoller Konjunkturanreiz, der allerdings durch die erhebliche Kostenlast für die Banken heute weitreichende Folgen nach sich zieht: Bislang hat der negative Einlagenzins eine finanzielle Belastung in zweistelliger Milliardenhöhe verursacht, davon allein 8,5 Milliarden Euro im zurückliegenden Jahr.

In vielen Ländern Europas ist daraus die wirtschaftliche Notwendigkeit für die Geldinstitute entstanden, die hohen Kosten für den negativen Einlagensatz bei der EZB, der aktuell bei minus 0,5 Prozent liegt, als Verwahrentgelt auch anteilig an ihre Kunden weiterzugeben – nicht nur an Firmenkunden, wo es vielerorts bereits gängige Praxis ist, sondern auch an Privatkunden.

Unberechtigte Schreckensszenarien

Deshalb gibt Wolfgang Ules, Asset Management-Spezialist und Chief Investment Officer von Schelhammer Capital, zu bedenken: „Leidtragende der Geldpolitik sind in erster Linie die vielen Sparbuchbesitzer, die ihr Vermögen durch Negativzinsen und steigende Inflationsraten dahinschmelzen sehen. Es ist ein klarer Weckruf an alle Sparer, sich Gedanken über die vorhandenen Anlage-Alternativen zu machen. Man sollte Negativzinsen nicht nur als Schreckensszenario interpretieren, sondern ganz sachlich als eine aktuelle Entwicklung des Finanzmarkts, die noch länger unsere Realität bestimmen wird und die auch viele neue Chancen bietet: Mehr denn je hat man es heute mit seinen persönlichen Anlageentscheidungen selbst in der Hand, wie hoch Erträge tatsächlich ausfallen. Und gerade jetzt werden bewährte Anlegertugenden umso mehr belohnt: Wer Initiative und Eigenverantwortung zeigt, bei der Klärung der eigenen Geldanlagebedürfnisse ehrlich zu sich selbst ist, die richtige Strategie zwischen Umsicht und Risiko findet und Geduld und Gelassenheit bei der Gestaltung der Zeithorizonte walten lässt, kann auch im Zeitalter der Negativzinsen gute Renditen erwirtschaften. Genau hier sehen wir unsere besondere Aufgabe als Privatbank: Transparenz und genauen Überblick über die verschiedenen Chancen und Möglichkeiten zu schaffen und Anleger zu ermöglichen, die richtige persönliche Balance zwischen Rendite und Risiko zu finden.“

→ Das müssen Sie wissen

- **2014 hat die Europäische Zentralbank erstmals einen negativen Einlagenzins für Geldinstitute eingeführt, die ihre überschüssige Liquidität kurzfristig bei der Notenbank parken wollen.**
- **Immer mehr Geldinstitute gehen dazu über, die Kosten der Negativzinsen durch Verwahrentgelte weiterzureichen – nicht nur an Firmenkunden, wo es vielerorts bereits gängige Praxis ist, sondern via Girokonten auch an Privatkunden.**
- **Null- und Negativzinsen sind kein kurzfristiges Phänomen, sondern werden noch für längere Zeit unsere Realität bestimmen – umso mehr ist eine entsprechende Neuorientierung bei Fragen der Geldanlage nötig.**
- **Die richtige Privatbank bietet als kompetenter Partner Transparenz bei den verschiedenen Möglichkeiten der ertragreichen Geldanlage in der Negativzins-Ära mit der richtigen Balance zwischen Rendite und Risiko.**

Foto: Paul Fiedler for Unsplash

Anlegeren müssen mehr denn je bedenken, dass heute ohne Risiko keine entsprechende Rendite mehr zu erwirtschaften ist.

WOLFGANG ULES

Geldanlage im Niedrigzinsumfeld

Die Situation an den Zinsmärkten sollte dabei nicht den Blick darauf verstellen, dass die Weltwirtschaft weiter wächst – und zwar um etwa sechs Prozent in diesem Jahr. „Wer sein Geld für sich arbeiten lassen möchte, der kann sich dieses Wachstum zu Nutze machen“, betont Wolfgang Ules. Doch die Börsen sind bekanntlich keine Einbahnstraßen. Auch wenn man von der Prämisse ausgeht, dass die Weltkonjunktur und mit ihr die Unternehmensergebnisse in Zukunft weiterwachsen, werden die Kurse von Aktien und Anleihen über die Konjunkturzyklen hinweg Schwankungen unterliegen. Diesen Schwankungen können sich auch professionelle Anleger nicht gänzlich entziehen, „aber sie können die Risiken durch kluge Strategien deutlich senken“, gibt Wolfgang Ules zu bedenken. Etwa durch einen globalen und gut gestreuten Investmentansatz. Anleger sollten daher ihre Investitionen breit über viele Emittenten verteilen. „Über den Erfolg der Diversifikationsstrategie Ihres Portfolios entscheidet aber nicht nur die Anzahl der Emittenten alleine, sondern auch, ob sie regional und über die Sektoren gut gestreut sind. Besonders stark ist der Diversifikationseffekt, wenn er anlagenübergreifend genutzt wird – wenn Sie also in Aktien und Anleihen investieren.“ Über den Anteil der beiden Anlageklassen im Portfolio lässt sich zudem das Chance-Risiko-Verhältnis individuell und passgenau einstellen. Anleihen bester Bonität haben daher laut Wolfgang Ules auch im Negativzinsumfeld weiter ihre Berechtigung. Weiters rät der Anlagespezialist, selektiv zu sein. „Die expansive Geldpolitik der Notenbanken verdeckt bei vielen Unternehmen die vorhandenen Probleme. Daher sollte man sich gerade jetzt nicht von steigenden Kursen in spekulative Investments locken lassen, sondern umso mehr auf die Qualität der Unternehmen achten und die Spreu vom Weizen trennen. Das gilt für die Aktienselektion genauso wie beim Kauf von Unternehmensanleihen. Wenn man das beachtet, bietet der Aktienmarkt aber äußerst attraktive Anlagechancen.“ Abschließend rät Wolfgang Ules, bei der Geldanlage in Jahrzehnten statt in Tagen zu denken. „Für den Erfolg der Geldanlage ist es weniger entscheidend, wann Sie investieren, sondern viel mehr wie lange. Wenn man die zwischenzeitlich verbleibenden Kursschwankungen als Teil der Geldanlage akzeptiert und auch in Krisen die Ruhe behält, lassen sich langfristig attraktive Erträge erwarten.“

INVESTMENT MIT QUALITÄT

WER IN FONDS VON SCHELHAMMER CAPITAL INVESTIERT, PROFITIERT VON HOCHWERTIGEN GLOBALEN UNTERNEHMEN – WIE Z. B. MOËT HENNESSY, LOUIS VUITTON, MICROSOFT, MONDELĒZ ODER NVIDIA.

Am Anfang steht das Gespräch

Auch erfahrenen Anlegern empfiehlt Wolfgang Ules das regelmäßige Gespräch mit dem persönlichen Berater, schließlich suchen auch institutionelle Investoren den regelmäßigen Austausch mit ihrem Vermögensverwalter. Umso wichtiger ist das persönliche Beratungsgespräch für Neukunden und unerfahrene Anleger, so Wolfgang Ules. „Bei uns stehen am Anfang jeder Kundenbeziehung immer ausführliche persönliche Gespräche erfahrener Berater mit dem Kunden.“

Positive *Strategien*

1

Mit dem breiten Fondsangebot von Schelhammer Capital können Sie Ihre optimale Vermögensstrategie ganz nach Ihren individuellen Risiko- und Renditevorstellungen gestalten – egal, ob Ihre Ziele sich eher mit Aktien- oder Rentenfonds erreichen lassen. Sie können auch bestimmen, ob Sie Ausschüttungen aus den jeweiligen Fonds haben wollen oder automatisch – und damit kostengünstig – die Erträge wieder anlegen wollen.

→ Vermögensverwaltende Fonds

Vermögensstruktur:
Auf die richtige Mischung kommt es an.

2

Sie legen besonderen Wert auf die Sicherheit und Wertstabilität Ihres Investments? Kaum eine andere Assetklasse bietet Ihnen so viele unterschiedliche Investitionsarten wie die auch gerne als „Betongold“ bezeichneten Immobilien. Wir beraten Sie zu den unterschiedlichsten Arten der Immobilienanlage, wie z. B. direkte und indirekte Investments, und informieren transparent und detailliert über Vor- und Nachteile, Kosten, Chancen und Risiken sowie die erforderlichen Investitionshöhen.

→ Immobilien

→ Gold

3

Gold gilt seit jeher als Maßstab für Werterhalt; auch während der Corona-Krise hat das Edelmetall seine Beständigkeit gezeigt. Sie können z. B. in physisches Gold investieren, was vor allem als fixer (Versicherungs-)Bestandteil eines Portfolios geeignet ist. Oder Sie investieren in Treugold (das die einfache Handelbarkeit von Papiergold mit der Sicherheit von physischem Gold verbindet) oder bei entsprechendem Risikoappetit in Minenaktienfonds oder Gold Exchange Traded Funds (ETF). In jedem Fall sollten Sie bei einem Investment in Gold auf die Erfahrung von Experten vertrauen – wir beraten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch.

→ Private Equity

4

Private Equity Fonds investieren außerhalb der Börse in Unternehmen und galten bislang als zwar lukrative, aber nur schwer zugängliche Anlageklasse. Als Private Equity Pionier verfügt Schelhammer Capital über mehr als 15 Jahre hochkarätiges Know-how und macht Private Equity auch für Privatanleger ab einer Anlagesumme von 150.000 Euro zugänglich.

Fotos: Paul Menz for Unsplash, Adobe Stock, Shutterstock

NEU für ganz Österreich: Jetzt auch digital auf DAB+!

radio klassik STEPHANSDOM

Digitalradio kaufen:
radioklassik.at/dabplus

www.radioklassik.at

107,3 in Wien
94,2 in Graz

Digital auf DAB+
österreichweit

Kapital veranlagen, als wäre es das eigene

Das neue Team Vermögensmanagement kann auf eine Expertise von langjährigen Private Bankern zurückgreifen und wird auch in Zukunft dafür sorgen, dass das Vermögen der Kunden sicher und rentabel veranlagt wird, ohne Qualitätsabstriche zu machen.

TEXT ANNA OFFNER

Wie die gesamte Welt erleben auch die Finanzmärkte momentan turbulente Zeiten: Zinsen sind nicht vorhanden, und viele Banken verrechnen bereits Negativzinsen; Aktienmärkte und Rohstoffe wie Gold befinden sich einem Allzeithoch nahe, und auch Immobilienwerte jagen von einem Rekord zum nächsten. Geldverdienen ist trotzdem zu einer Herausforderung geworden. Eine Herausforderung, für die sich das neue Team der Schelhammer Capital gut gerüstet sieht. Bereits im Juni 2021 ist im Bankhaus Schelhammer & Schattera das neue Team Vermögensmanagement gestartet, deren Mitarbeiter auf eine Berufserfahrung im Bereich Private Banking und Produktmanagement von durchschnittlich mehr als 25 Jahren zurückgreifen können. Gemeinsam mit den Experten aus der Capital Bank bilden sie die Grundpfeiler für ein erfolgreiches Vermögensmanagement in der neuen Schelhammer Capital. Heinz Mayer führt dieses erfahrene Team an, das seine Kunden auch gerne in den eigenen vier Wänden besucht: „Wir wissen, dass wir die Anlagewelt nicht ändern, mit konkreten Empfehlungen aber sehr wohl dazu beitragen können, die Kaufkraft des Vermögens unserer Kunden nicht nur zu erhalten, sondern zu vermehren."

HEINZ MAYER

LEITUNG VERMÖGENS-MANAGEMENT BEI SCHELHAMMER CAPITAL, MIT MEHR ALS 30 JAHREN ERFAHRUNG IM BANK- UND BÖRSEN-GESCHÄFT.

Erfahrung als Erfolgsgarant

Die meisten Mitarbeiter starteten ihre Berufslaufbahn im Bankwesen zwischen 1985 und 1995. Damals stand der DAX bei 1.000 Punkten und der Dow Jones bei ca. 2.000. Heute sind die beiden Indizes mehr als

Foto: Adobe Stock

15-mal höher. Die Börsencrashes der Jahre 1987, 1998, 2000, 2008/2009 und 2020 konnten diese Entwicklung zwar unterbrechen, aber nicht umkehren. Schon damals war es wichtig, an diesen Schwankungen keinen nachhaltigen Schaden zu nehmen und daraus zu lernen, um noch besser für die Zukunft gewappnet zu sein. Laut Mayer ist das auch gelungen: „Vermögensvernichtende Fehler wurden durch umsichtiges Handeln vermieden, und es gelang immer wieder, durch günstige Zukäufe Nutzen zu ziehen. Die Erfahrung und das Können eines Vermögensverwalters beweisen sich in schwierigen Marktphasen. Hier gilt es, Stärke zu zeigen, um am nachfolgenden Marktaufschwung kräftig teilhaben zu können."

Mayers Rezept

Heute rät Mayer seinen Kunden, in ausgewählte Sachwerte zu investieren, um einen Kaufkraftverlust der Geldanlage in liquiden Mitteln zu vermeiden. „Bei der Suche nach Rendite dürfen keinerlei Qualitätsabstriche gemacht werden. Nur erstklassige Aktien, solide Anleihen und stabile Währungen kommen als Investments in Frage. Sie runden den Besitz unserer Kunden an Immobilien und ein wenig Gold ab."

Ein Vorgehen, das übrigens schon Baron Rothschild Anfang des 19. Jahrhunderts ausrief: Mit je einem Drittel Geld, Gold und Grund begründete Nathan Rothschild den Reichtum der Familie Rothschild. „Ein einfaches Rezept, das Jahrhunderte überdauert hat und noch heute gerne zitiert wird", so Mayer. Nachdem sich das Angebot an Anlagemöglichkeiten aber deutlich verbessert hat, schlägt Mayer seinen Kunden vor, Rothschilds Blaupause zu verbessern, damit das Vermögen auch noch die nächsten Jahrhunderte überlebt: „Grund und Immobilien spielen auch künftig eine wichtige Rolle, Gold sollte dagegen deutlich unter zehn Prozent ausmachen. Als Geld verstehe ich solide Anleihen, zu einem kleineren Teil auch in Währungen außerhalb des Euros. Ergänzt wird es in größerem Umfang durch Unternehmensbeteiligungen – also hochqualitative und international gestreute Aktien. Wer auf Nummer sicher gehen will, holt für die laufenden Ausgaben solide Anleihen und Geldmarktveranlagungen dazu." Diese brächten laut Mayer zwar kaum Rendite, stünden aber für Sicherheit und jederzeitige Verfügbarkeit. Die Veranlagungsexperten der Schelhammer Capital haben das Ziel, das Kapital ihrer Kunden so gewissenhaft zu veranlagen, als wäre es ihr eigenes. Das gilt für private Kunden, Privatstiftungen, Institutionen und Unternehmen gleichermaßen. /

Bei der Suche nach Rendite dürfen keine Qualitätsabstriche gemacht werden. Nur erstklassige Aktien, solide Anleihen und stabile Währungen kommen in Frage.

HEINZ MAYER

Mit *Fix & Foxi* gegen Gewalt im Kinderzimmer

Stefan Piëch bietet mit seinen Familiensendern „Fix & Foxi“ und „RiC“ familienfreundliches Edutainment und will so Gewalt und Krieg aus den Kinderzimmern verbannen. Ein hehres Ziel, das sich der Wiener Familienmensch gesetzt hat.

TEXT ANNA OFFNER

DR. STEFAN PIËCH

Stefan Piëch hat viele Rollen: Er ist Aufsichtsrat der SOS-Kinderdörfer und Siemens Österreich, er hat Sitz und Stimme im Aufsichtsrat der Porsche SE und er ist seit Jahresanfang Juror der Puls-4-Gründershow „2 Minuten, 2 Millionen“. Vor allem ist der gebürtige Wiener aber Familienmensch und Vater von vier Kindern. Als solcher liegt ihm seine Rolle als Chef des börsennotierten Medienunternehmens Your Family Entertainment besonders am Herzen. Dort geht es nämlich darum, den Kindern altersgemäße Unterhaltung via TV und andere Devices anzubieten – familienfreundlich, gewaltfrei und edukativ. Studien zufolge verbringen Kinder – vom zweiten Lebensjahr an und bis sie 18 Jahre alt sind – ungefähr 23.000 Stunden vor Geräten. Diese Zeit sollte auch sinnvoll genutzt werden, so Stefan Piëchs Motto. Denn nicht nur wirke sich die Bildschirmzeit der Kleinen negativ auf die schulischen Erfolge, die Konzentrations- und Leistungsfähigkeit aus, der Großteil der Inhalte auf den großen internationalen Plattformen sei auch sinnbefreit.

Der Wiener ist promovierter Kommunikationswissenschafter und hat bereits als 14-jähriger Schüler seinen ersten eigenen Film gedreht. „Space Schrott“ hieß dieser, und der Name wurde Programm. Explodierende Raumschiffe, wie „Star Wars“ sie schon den Allerkleinsten ins Kinderzimmer serviert, gehören für Piëch dort nicht hin. Seine Faustregel: eine halbe Stunde Bildschirmzeit für Vorschulkinder, für Sechs- bis Zehnjährige maximal eine Stunde und danach höchstens 90 Minuten.

Nach der International School Vienna hat Piëch in Schottland Film, Media & Wirtschaft studiert, und 1999 gründete er in München sein erstes Start-up, die OpenPicturesAG, die Filme auf innovative Weise produzieren sollte und mit Filmrechten handelte. 2005, nach dem Platzen der Dotcom-Blase, kam er auf Wunsch der Bank dann zur Restrukturierung der Ravensburger TV Entertainment AG, die 2006 schließlich zur Your Family Entertainment AG wurde. Das Unternehmen hat eine Bibliothek mit 3.500 Halbstundenfilmen, 170 verschiedenen Serien und Filmen bzw. 20.000 Bänder, darunter die gesammelten Werke von „Fix & Foxi“, „Urmel aus dem Eis“ und weiteren mehr. Der Bezahlkanal Fix & Foxi und der Kinderkanal RiC haben in Europa eine beachtliche Reichweite und senden auch in Afrika, Asien, den USA und Südamerika – in Spanisch, Englisch, Arabisch und natürlich in Deutsch. Filme, die unter anderem von Piëch coproduziert oder herausgegeben wurden, sind beispielsweise „Paris, je t’aime“ oder die Michael Moore Dokumentation „Fahrenheit 9/11“.

Illustration: beigestellt

Krieg und Gewalt dürfen nicht durch Comics bagatellisiert werden

Wie schafft man es, Kleinkinder für „Fix & Foxi“ statt „Star Wars“, „Minecraft“ oder Kriegsspiele zu begeistern?

Zeit mit den Kindern verbringen, auch wenn es wenig Zeit ist. Aber so, dass man wirklich präsent ist und nicht selbst das Handy in der Hand hält. Ein Vorbild zu sein ist immer eine Herausforderung. Die Stoiker hatten gewusst, dass das eigene Ego zu überwinden die größte Herausforderung ist. Unserer Generation ist wohl die mit dem größten Ego, wenn sie nicht von der nächsten übertroffen wird. Ich bin kein großer Rudolf Steiner-Fan, aber vieles, was er gelehrt hat, gilt heute noch. Im Silicon Valley gibt es bei erfolgreichen Manager*innen viele Steiner-Anhänger*innen, die ihren Kindern weder iPad noch Handy geben, weil sie die Effekte auf die nächste Generation kennen. Für mich ist es der Mittelweg.

Ein Kampf gegen die Gewalt im Kinderzimmer scheint wie ein Kampf gegen Windmühlen. Was ist Ihr Ziel? Wann sagen Sie zu sich selbst, jetzt habe ich etwas zum Besseren verändert?

Jeder noch so kleine Schritt bringt uns unserem Ziel näher, Kinder gewaltfrei und edukativ zu unterhalten. Kinder sind unsere Zukunft, und sie sollten sich kreativ entfalten können. Die künftigen Herausforderungen unserer Kinder kennen wir heute nicht. Deshalb müssen wir alles daran setzen, ihnen Kreativität, Einfallsreichtum und Initiative als Handwerkszeug mitzugeben. Unser Fokus liegt auf gewaltlosem Edutainment für die ganze Familie.

Was bedeuten Ihnen Auszeichnungen?

Sie bedeuten mir und meinem Team sehr viel, da sie belegen, dass wir nicht nur auf dem richtigen Weg sind, sondern auch gehört, gesehen und registriert werden und auch wachrütteln. Krieg und Gewalt dürfen nicht durch Comics bagatellisiert werden und gehören nicht ins Kinderzimmer.

Sie sind seit Anfang des Jahres Juror bei „2 Minuten, 2 Millionen“. Hat Sie bereits jemand positiv überrascht?

Beeindruckt haben mich Eden Biniaurishvili und Tibor Zechmeister. Tibor hat den „Tremipen“ entwickelt – ein Gerät zur Erfassung des menschlichen Zitterns. Damit können Parkinsonkranke die beste Therapie erreichen und Aufgaben wie Schreiben oder Kochen wieder meistern. Eden hat die WOTA-App entwickelt – ein sicherer Taxidienst für Frauen, denn hinter dem Lenkrad sitzen ausschließlich Frauen. Der Pitch brachte beiden ein Ticket für einen Studiengang am MIT, den sie nach einem strengen Aufnahmeritual mit Bravour gemeistert haben. Die Begegnung mit Eden hat Früchte getragen, denn wir entwickeln die gewaltfreie Familien-App „RiC+“, deren Launch im September erfolgt.

Sein Motto lautet „Content with Impact – Gutes populär und Populäres gut machen“ und sein Anspruch ist es, elternaffine, edukative und gewaltfreie Unterhaltung in die Kinderzimmer zu bringen. Für dieses Bestreben hat Piëch in Mailand und Venedig auch schon Preise eingeheimst. Im September bekommt er vom Internationalen Marken-Kolloquium eine weitere Auszeichnung, die ihn mit besonderem Stolz erfüllt.

Er erwarb den gesamten „Fix & Foxi“-Nachlass von Kultzeichner Rolf Kauka mitsamt allen Marken- und Merchandisingrechten sowie den Film- und Buchrechten des 2000 verstorbenen „deutschen Walt Disney“. Für Stefan Piëch sind die beiden Füchse Fix & Foxi nicht nur gute Unterhaltung, sondern vermitteln Werte: gute Laune, eine gute Zeit und das Positive am Kindsein.

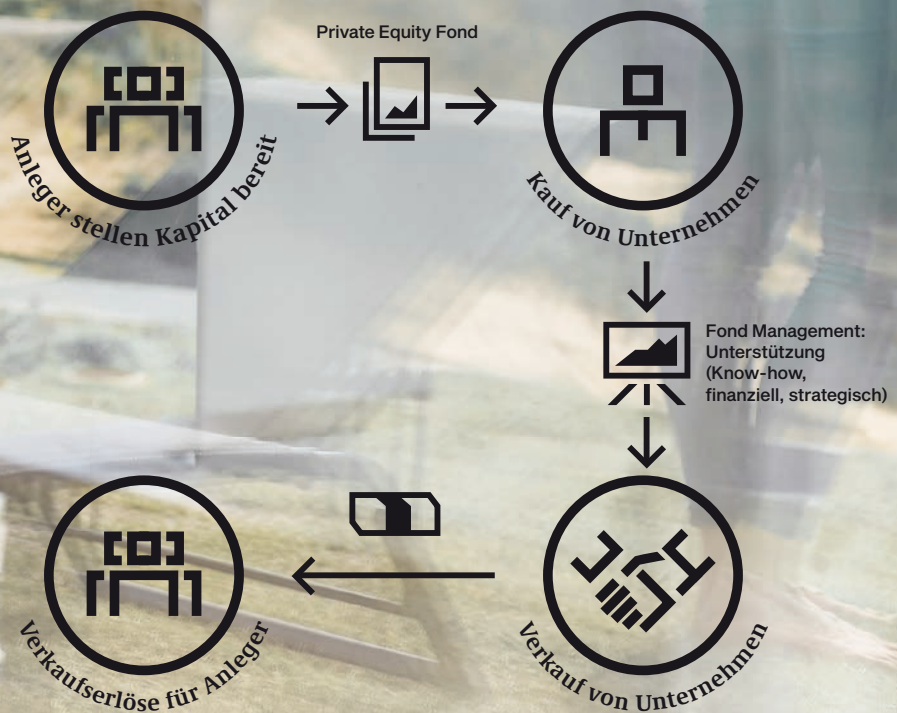
Im Vorjahr stellte Piëch dem Karikaturmuseum Krems seine Sammlung als Leihgabe für eine umfangreiche Sonderausstellung, „Fix & Foxi XXL. Die Entdeckung der Schlümpfe, Spirou und Lucky Luke“.

Das Positive am Kindsein ist für Stefan Piëch also weit mehr als nur ein Lippenbekenntnis, weshalb er sich auch als Aufsichtsrat in den SOS-Kinderdörfern weltweit – Hermann-Gmeiner Fonds engagiert. Und auch in der Start-up-Show „2 Minuten, 2 Millionen“ steht eine gute Zukunft im Fokus des Neo-Jurors. Den besten Jungunternehmern hilft er nicht nur mit Geld, sondern auch mit einem Ticket nach Boston ans MIT (Massachusetts Institute of Technology). An der Eliteuniversität nimmt Piëch selbst als Juror in den sogenannten Bootcamps teil und vergibt für die österreichische Gründershow Plätze in diesen heißbegehrten Bootcamps. Zwei heimische Start-ups konnten davon bereits profitieren: die Fahrdienst-App WOTA und die Tremitas GmbH, die sich dem Kampf gegen Parkinson widmet. /

Foto: Westend61/Steve Brookland

Private *Equity*

INVESTIEREN ABSEITS DER BÖRSE



Investieren in Unternehmensbeteiligungen – das kennen viele nur in Form von börsennotierten Aktien. Doch es gibt noch einen weiteren Markt, der für viele Privatanleger bisher eher im Verborgenen lag: Private Equity. Bernadette Ules, Geschäftsführerin der GBG Private Markets GmbH der GRAWE Bankengruppe, erklärt, worum es bei diesem Thema geht – und welche entscheidenden Vorteile Private Equity bieten kann.

BERNADETTE ULES

INTERVIEW NIKOLAUS PROKOP

Unter Private Equity versteht man Kapitalbeteiligungen, die an nicht börsennotierten Unternehmen erworben werden: eine alternative Investitionsform mit interessantem Renditepotenzial, die auch für Privatanleger immer attraktiver wird – doch für den Einstieg sind entsprechende Vorkenntnisse äußerst wertvoll. Private Equity-Spezialistin Bernadette Ules verrät im Interview mehr dazu.

Das Thema Private Equity wird auch für Privatanleger immer attraktiver. Was sind die Gründe dafür?

BERNADETTE ULES

Der erste Grund ist die für viele Privatanleger aktuell unbefriedigende Renditensituation an den traditionellen Märkten, zu der viele Alternativen suchen. Hier haben Private Equity Investments in der Vergangenheit teils deutlich höhere Renditen erzielt als börsengelistete Aktien. Die Überrendite von Private Equity betrug durchschnittlich 4,75% p. a. Der zweite Grund ist die Sorge der Privatanleger, dass die Aktienmärkte zu teuer geworden sind. Am Private Equity Markt können vor allem klein- und mittelständische Unternehmen noch zu vergleichsweise günstigeren Bewertungen erworben werden. Und der dritte Punkt ist der Zugang zu einem breiteren Anlageuniversum. Durch die größere Auswahlmöglichkeit kann auch der Diversifikationsgrad erhöht und das Risiko-/Renditepotenzial entsprechend verbessert werden.

Private Equity ist vor allem für jene Privatanleger ideal, die selbst unternehmerisch denken.

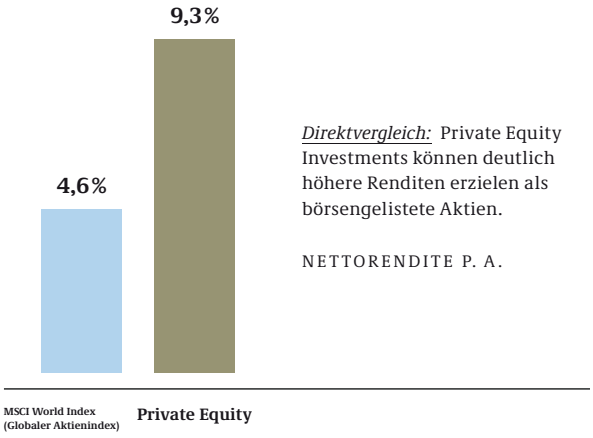
BERNADETTE ULES

Woraus generiert ein Private Equity Investment seine Wertschöpfung?

BERNADETTE ULES

Mit dem Geld der Anleger werden Anteile an nicht börsennotierten Unternehmen erworben. Während der Phase, in der ein Private Equity Fonds eine Beteiligung hält, wird versucht, den wirtschaftlichen Erfolg des Beteiligungsunternehmens über mehrere Hebel zu verbessern. Der Fondsmanager teilt seine Erfahrungswerte mit den Unternehmen, und gemeinsam wird sehr gezielt an Verbesserungen im laufenden Betrieb, etwa Effizienzsteigerungen, Erzielen von Skaleneffekten,

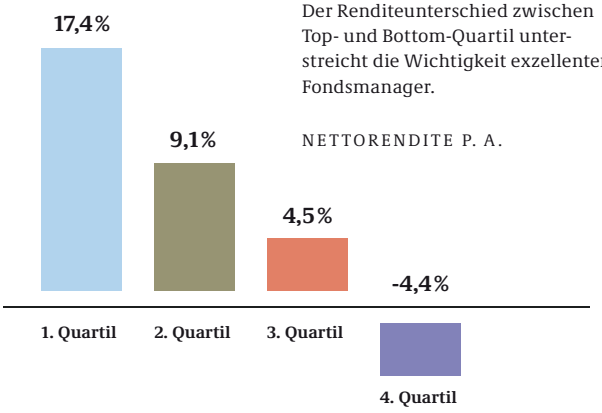
Foto: Kevin Lanceplaine for Unsplash



Quelle: (Preqin Inc. und Teletrader Pro 31.12.2000-31.12.2020)

Direktvergleich: Private Equity Investments können deutlich höhere Renditen erzielen als börsengelistete Aktien.

NETTORENDITE P. A.



Quelle: (Preqin Inc. 31.12.2000-31.12.2020)

Nettorendite: Der Renditeunterschied zwischen Top- und Bottom-Quartil unterstreicht die Wichtigkeit exzellenter Fondsmanager.

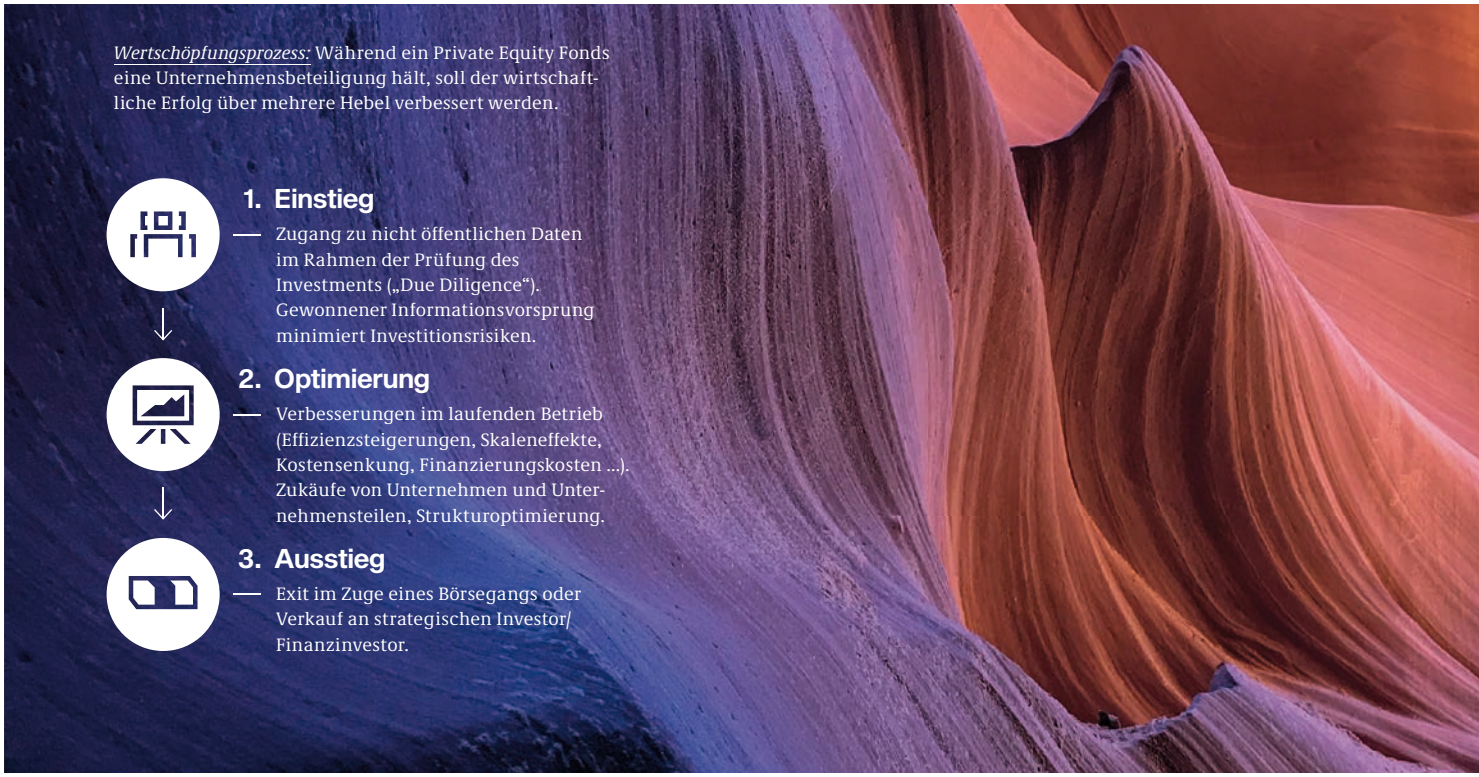
NETTORENDITE P. A.

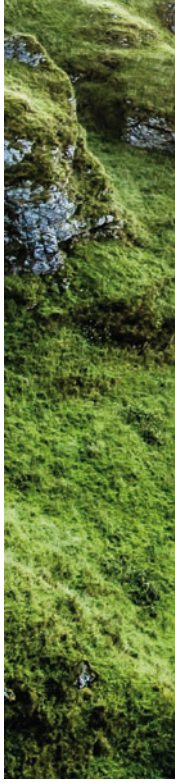
Kostensenkungen, Optimierung der Finanzierungskosten etc., gearbeitet. In vielen Fällen werden auch sehr aktiv Unternehmen oder Unternehmensteile zugekauft, die das bestehende Unternehmen ergänzen – die sogenannte „Buy and Build"-Strategie. Darüber hinaus wird oft auch die Unternehmensstruktur optimiert, um den Verbesserungen auch organisatorisch Rechnung tragen zu können. Nach erfolgreicher Umsetzung veräußert der Private Equity Fonds seine Anteile am Unternehmen, entweder über einen Verkauf an strategische Investoren oder Finanzinvestoren oder im Zuge eines Börsengangs. Die Anleger erhalten dann einen Teil des Verkaufserlöses.

Wodurch wird ein Private Equity Investment erfolgreich? Und welche Faktoren entscheiden über die Qualität eines solchen Investments?

BERNADETTE ULES

Einer der entscheidendsten Faktoren hierfür ist die Qualität der Fondsmanager. Die besten 50% der Fondsmanager haben seit 2001 einen Mehrertrag von rund 8% p. a. – verglichen zum börsennotierten Aktienmarkt – erzielt. Das drittbeste Viertel der Manager erzielte ähnliche Renditen wie der börsennotierte Aktienmarkt, das schlechteste Viertel weist sogar eine negative Performance auf. Es ist also unerlässlich, auf die Auswahl des Managements großen Wert zu legen. Langjährige Markterfahrung und tiefes Markt-Know-how, unterstützt von einem professionellen





Due-Diligence-Prozess, kann bei der Selektion unterstützend wirken. Und der zweite wichtige Punkt ist die Diversifikation: Ebenso wie am Aktienmarkt sollte auch bei Private Equity das Motto lauten, nicht alles auf ein Pferd zu setzen – eine Streuung über mehrere Manager, Sektoren und Jahrgänge ist deshalb unerlässlich.

Welche Risiken sind beim Thema Private Equity besonders zu beachten – und was müssen Investoren wissen, um keine unangenehmen Überraschungen zu erleben und die Risiken überschaubar zu halten?

BERNADETTE ULES

Private Equity kann natürlich keine risikolosen Renditen bieten. Zusätzlich zu den Risiken, die ein Aktieninvestment hervorruft – z. B. dass das Unternehmen sich nicht so entwickelt, wie man ursprünglich gedacht hat – spielt auch das Illiquiditätsrisiko eine wesentliche Rolle. Denn anders als am Aktienmarkt können Private Equity Unternehmen nicht auf Knopfdruck verkauft werden, in Krisenphasen sind sie oft gar nicht oder nur zu hohen Abschlägen

Wir sind einer der führenden Pioniere in Österreich für Private Equity und waren einer der ersten Partner, die Kunden den Zugang zu dieser Anlageklasse ermöglicht haben.

BERNADETTE ULES

zum Unternehmenswert verkäuflich. Ein Anleger muss daher von einer durchschnittlichen Kapitalbindungsdauer von etwa fünf bis sieben Jahren ausgehen. Ein zweiter Risikofaktor ist das Bewertungsrisiko: Die Bewertung der Unternehmen erfolgt maximal vierteljährlich, die Bewertung und der Verkaufspreis können voneinander abweichen. Und der dritte Punkt sind die Kosten der einzelnen Investitionsmöglichkeiten. In der Regel fallen durch den höheren Aufwand höhere Gebühren als bei einem klassischen Aktienfonds an. Trotzdem lag die Nettorendite bei Private Equity Fonds in der Vergangenheit weit über den Aktienrenditen.

Für wen ist Private Equity besonders geeignet? Und welche Voraussetzungen, Anlageinteressen und Erwartungen sollte man mitbringen, damit Private Equity tatsächlich ideal zu einem passt und sich als die richtige Anlageform erweist?

Fotos: Westend61/Kniel Synnatzschke, Grant Ritchie for Unsplash

BERNADETTE ULES

Zum ersten ist Private Equity vor allem für Privatanleger interessant, die einen Zeithorizont von zumindest zehn Jahren in der Veranlagung mitbringen können und die den notwendigen Risikoappetit für diese Anlageklasse aufweisen, um dadurch das Potenzial eines entsprechenden Mehrertrags zu nutzen. Und zum zweiten kommt Private Equity aufgrund der regulatorischen Einordnung als alternativer Investmentfonds nur als Beimischung für qualifizierte Privatkunden in Frage, die neben einem liquiden Vermögen in Richtung von etwa einer Mio. Euro auch entsprechende Erfahrungen oder Kenntnisse mitbringen. Ganz einfach gesagt: Private Equity ist für jene Privatanleger ideal, die selbst entsprechend unternehmerisch denken. Und diese Privatanleger sind bei Schelhammer Capital in besonders guten Händen, da wir nicht etwa erst vor Kurzem auf den Trend aufgesprungen sind: Mit unserer nunmehr unter Schelhammer Capital firmierenden Privatbank sind wir in der GRAWE Bankengruppe bereits seit Jahrzehnten einer der führenden Pioniere in Österreich für Private Equity und waren einer der ersten Anlagepartner, die ihren Kunden den Zugang zu dieser Anlageklasse ermöglicht haben. Zusätzlich bieten wir Kunden die Möglichkeit, regelmäßig über sogenannte Linked Notes an der Performance von Private Equity Fonds zu partizipieren. Dadurch kann das nötige Mindestinvestment von Private Equity Fonds (in der Regel fünf Mio. Euro) auf 150.000 Euro reduziert werden und eine Streuung damit auf mehrere Fonds bzw. Fondsmanager und deren Managementstile aufgeteilt werden. /

→ Private Equity – die Vorteile

Vorteile

- langfristiges Renditepotenzial
- historische Outperformance gegenüber klassischen Aktienmärkten
- Investieren in ansonsten kaum für Privatinvestoren verfügbare Anlageklassen (private Beteiligungen am Eigenkapital der Zielunternehmen)
- Diversifikation
- bei Schelhammer Capital jetzt schon ab 150.000 Euro Mindestinvestment

→ Private Equity – die Risiken

Nachteile

- Liquiditätsrisiko
- gegebenenfalls Fremdwährungsrisiko
- geringer Anlegerschutz und Regulierung
- Abhängigkeit vom Fondsmanagement und dessen Qualität
- Bewertungsrisiko

Haben Sie schon Ihr „Perfect Match“ gefunden?

Das digitale Online-Tool **www.perfekterberater.at** *der Schelhammer Capital und Parship haben mehr gemeinsam, als vielen Kunden bewusst ist. Denn sowohl auf Singlebörsen als auch auf dem Matchingportal von Schelhammer Capital geht es darum, jenen Menschen mit Fachexpertise zu finden, der den eigenen Interessen und dem eigenen Lifestyle am besten entspricht.*

Jede vierte Ehe wird mittlerweile zwischen Menschen geschlossen, die sich im Internet kennengelernt haben – bei klassischen Partnerbörsen wie Parship und Elite Partners genauso wie in sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram oder Snapchat. Das Ziel dieser Portale ist dabei ein einfaches: nämlich Menschen zusammenzubringen.

Und genau darum geht es auch einer Privatbank: eine möglichst lange Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen.

Dass das Schelhammer Capital wohl besser gelingt als so mancher österreichischen Ehe, belegt die Statistik: 2020 wurden 37,6 Prozent aller Ehen geschieden – durchschnittlich nach 10,6 Jahren. Die Beziehung zwischen Kunden und Private Banker hält aktuellen Erhebungen zufolge hingegen durchschnittlich 22 Jahre. Was die Privatbanken bislang aber von privaten Verbindungen unterschieden hat, ist, dass die Verbindung zwischen Kunden und Bankberater auf purem Zufall basierte. Aber weil der Zufall bei Schelhammer Capital zukünftig keine Rolle mehr spielen soll, wurde ein eigenes Matchingportal geschaffen, damit ihre Kunden künftig ge-

Foto: Westend61/Maskot

nau jenen Vermögensberater finden, der am besten zu ihren Ansprüchen passt. ***www.perfekterberater.at*** matcht die Interessen der Kunden mit dem Spezialgebiet der jeweiligen Vermögensberater von Schelhammer Capital.

„Wir wollen, dass unsere Kunden in der besten Privatbank des Landes die besten Berater für ihre Vermögensverwaltung finden", erklärt Schelhammer Capital-Vorstand Constantin Veyder-Malberg die Motivation des Bankhauses, dieses Onlinetool zu entwickeln. Die Capital Bank wurde nämlich von der unabhängigen Prüfinstanz für Privatbanken und von den Fuchsbriefen, einem renommierten deutschen Verlag, der jährlich die besten Privatbanken kürt, unter die führenden österreichischen Privatbanken gewählt. Das erfolgreiche Modell des „perfekten Beraters" der Capital Bank wird folglich auf die neue Schelhammer Capital ausgeweitet – und auch alle neuen Vermögensberater werden Teil des neuen Matchingportals ***www.perfekterberater.at.***

Der Anspruch von Schelhammer Capital ist es, dass die Kunden ihre Erwartungen an Private Banking hoch-

Wir wollen, dass unsere Kunden in der besten Privatbank des Landes die besten Berater für ihre Vermögensverwaltung finden.

Verständnis schafft nämlich Vertrauen – die wichtigste Basis für eine gute Partnerschaft und ein erfolgreiches Private Banking.

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

halten sollen. Die richtigen Partner werden sie auch erfüllen, denn sie kennen nach erfolgtem Matchmaking den Kunden und seine Bedürfnisse in Finanzfragen. „Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden kennt, kann verstehen. Und nur wer versteht, kann auch gut beraten“, so Veyder-Malberg über die Auffassung eines erstklassigen Private Bankings.

Diese Auffassung lässt Schelhammer Capital zum langjährigen und verlässlichen Partner für die Kunden werden. „Verständnis schafft nämlich Vertrauen – die wichtigste Basis für eine gute Partnerschaft und ein erfolgreiches Private Banking“, so Veyder-Malberg.

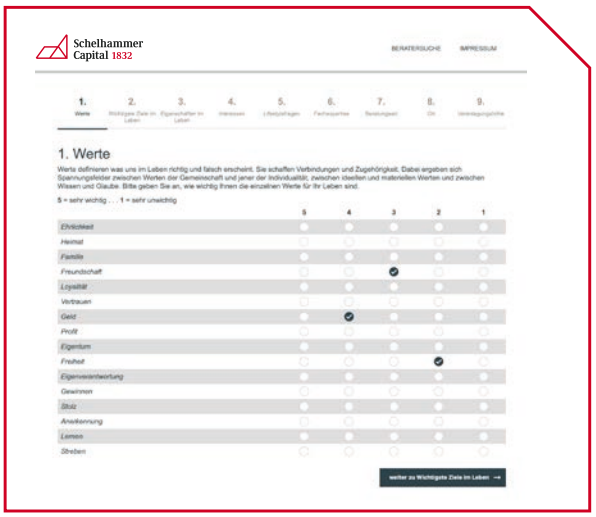
Das perfekte Match

Die Kunden haben beim „Perfekten Berater“ zwei Möglichkeiten: Zum einen suchen sie über ihre eigenen Interessen und Eigenschaften, wobei Fachfragen über die Entwicklung von Märkten und Volkswirtschaften genauso im Vordergrund stehen wie der Lifestyle der Kunden. Ein Beispiel gefällig? Wie stehen Sie zu Werten wie Heimat, Familie, Freundschaft, Loyalität, Profit oder Eigentum? Wie wichtig sind Ihnen Ihre persönliche Weiterentwicklung und der Einsatz für eine sozial gerechte Welt? Sind Sie entscheidungsfreudig, geduldig, konservativ oder optimistisch? Interessieren Sie sich für Politik und Weltwirtschaft, für Abstammung und Familie, für Geld und Vermögen oder Kultur und Bildung?

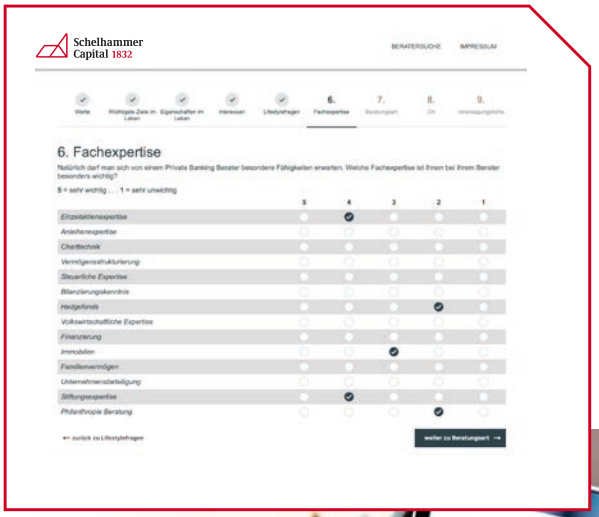
Zum anderen bestimmen die Kunden, wie ihre Partner in Finanzfragen „aussehen“, welche Eigenschaften sie haben sollen. Also selbstsicher, kontaktfreudig und sorgfältig? Oder doch lieber anpassungsfähig und ruhig?

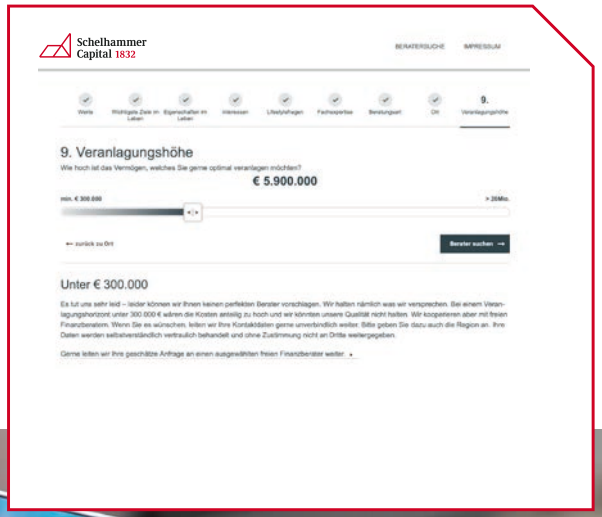
Der Algorithmus sucht nun anhand dieser Eigenschaften das perfekte Match mit der für die Kunden entsprechenden Fachexpertise. Drei Vermögensberater, die man direkt von der Plattform aus kontaktieren kann, werden den Kunden vorgeschlagen. Einem erstklassigem Vermögensmanagement steht dann nichts mehr im Wege. /

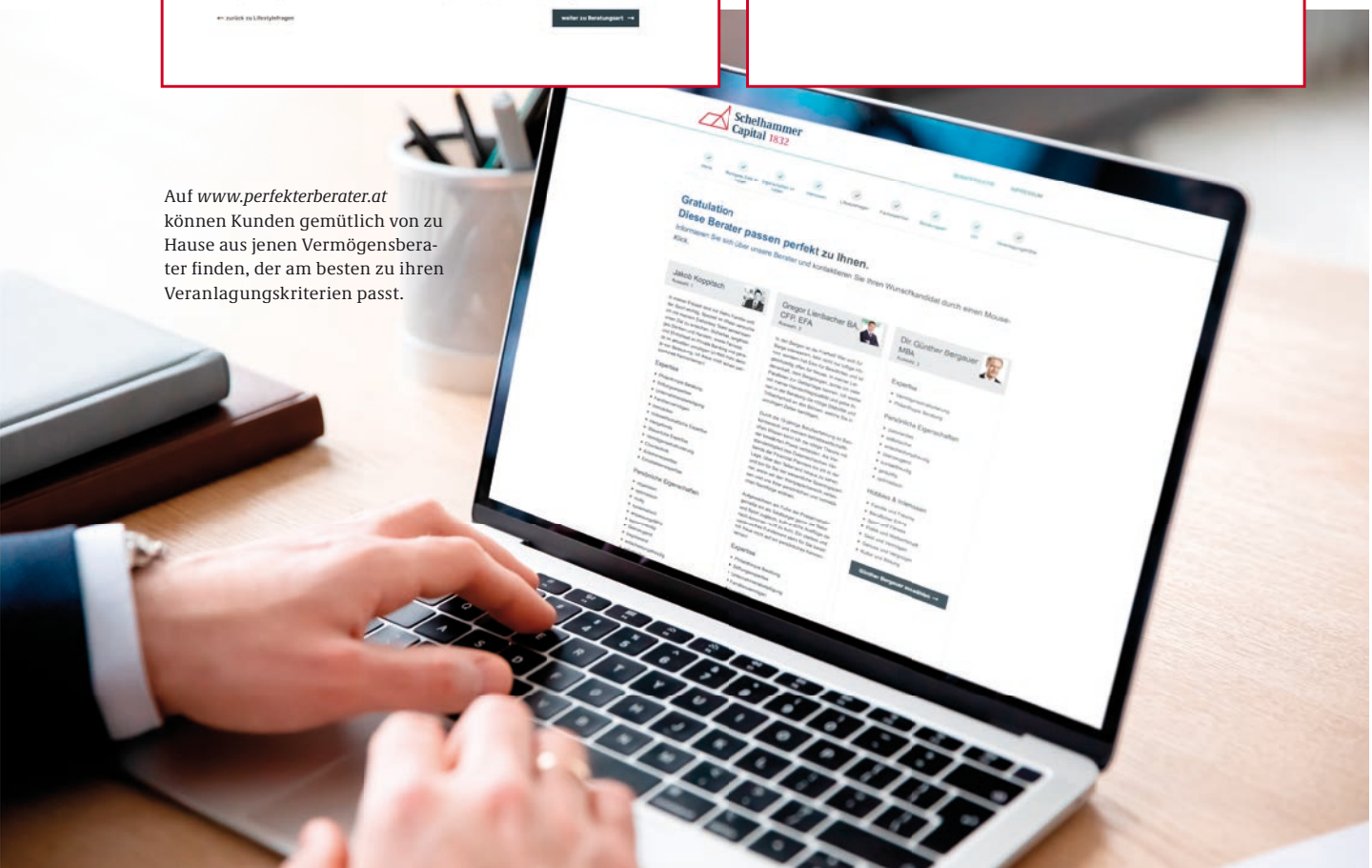
Fotos: Westend61/Joseffson, Shutterstock



Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden kennt, kann verstehen. Und nur wer versteht, kann auch gut beraten.







Auf *www.perfekterberater.at* können Kunden gemütlich von zu Hause aus jenen Vermögensberater finden, der am besten zu ihren Veranlagungskriterien passt.

IMPRESSUM

WERTE

Das Kundenmagazin von Schelhammer Capital; Ausgabe 2; September 2021

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz, online abrufbar unter
www.schelhammercapital.at/de/impressum

MEDIENINHABER, HERAUSGEBER UND VERLEGER

Schelhammer Capital Bank AG
FN 58248i (HG Wien), Sitz in Wien
1010 Wien, Goldschmiedgasse 3,
Österreich
Telefon +43 1 534 34-0
bank.office@schelhammer.at
www.schelhammercapital.at

GESCHÄFTSLEITUNG, VORSTAND

Christian Jauk, MBA, MAS
Mag. Constantin Veyder-Malberg
Mag. Peter Böhler
Ernst Huber, MBA
Mag. Gerd Stöcklmair

GRUNDLEGENDE RICHTUNG

Präsentation des Medieninhabers und seiner Produkte bzw. Leistungen sowie Informationsbereitstellung zum Thema „Nachhaltigkeit“.

AUFSICHTSBEHÖRDE

Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA)

REDAKTION UND GESTALTUNG

section.d design.communication gmbh,
Praterstraße 66, 1020 Wien, Österreich
www.sectiond.com

DRUCK

Das Österreichische Umweltzeichen für Druckerzeugnisse, UZ 24, UW 686, Ferdinand Berger & Söhne GmbH

Das Gütesiegel steht für Printprodukte, die mit österreichischem Know-how in Top-Qualität produziert wurden.

VERLAGS- UND HERSTELLUNGSORT

Goldschmiedgasse 3,
1010 Wien, Österreich

DISCLAIMER

Dies ist eine Marketingmitteilung und soll eine Erstinformation sowie einen Überblick über diverse Angebote der Erstellerin bieten. Bei Fragen oder Interesse bzw. für eine weitere Beratung wenden Sie sich bitte an einen Kundenbetreuer. Die vorliegenden Angaben dienen ausschließlich der unverbindlichen Information. Die Information stellt weder eine Empfehlung noch ein Anbot oder eine Einladung zur Anbotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Sie ersetzt nicht die fachgerechte Beratung für die beschriebenen Finanzprodukte und dient insbesondere nicht als Ersatz für eine umfangreiche Risikoaufklärung. Investmentfonds weisen je nach konkreter Ausgestaltung des Produktes ein unterschiedlich hohes Anlagerisiko auf. Die Performance wird entsprechend der OeKB-Methode, basierend auf Daten der Depotbank, berechnet. Die Performance eines Wertpapiers in der Vergangenheit lässt keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu. Provisionen, Gebühren und andere Entgelte (z. B. ein einmaliger Ausgabeaufschlag) können sich auf die angeführte Bruttowertentwicklung mindernd auswirken. Fonds können erhöhte Wertschwankungen aufweisen — beachten Sie den allenfalls im Prospekt angeführten Hinweis zur erhöhten Volatilität (v. a. bei Aktienfonds). Die steuerliche Behandlung hängt von den persönlichen Verhältnissen ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Die (deutschsprachigen) Prospekte der genannten Fonds in ihrer aktuellen Fassung inkl. sämtlicher Änderungen seit Erstverlautbarung sowie die wesentlichen Anlegerinformationen (Kundeninformationsdokument — „KID”) stehen den Interessenten bei der Security Kapitalanlage AG, Burgring 16, 8010 Graz und der Schelhammer Capital Bank AG, Goldschmiedgasse 3, 1010 Wien kostenlos zur Verfügung. Die Prospekte sind auch abrufbar unter http://www.securitykag.at/fonds/nachhaltige-fonds/. Jede Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden; ausführliche Informationen zu Risiken finden Sie im aktuellen Prospekt. Des Weiteren finden Sie Informationen zu Anlegerrechten in deutscher Sprache sowie Hinweise zu Chancen und Risiken unter www.securitykag.at/fonds/anlegerinformationen. Erhaltene Auszeichnungen (Preise, Awards etc.) lassen keinen Rückschluss auf den künftigen Erhalt oder die Erfüllung der für den Erhalt bestehenden Voraussetzungen zu. Diese Information/Marketingmitteilung enthält keine Finanzanalysen und wurde auch nicht unter Einhaltung der Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt. Sie unterliegt daher auch nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen. Die hier dargestellten Informationen wurden mit größter Sorgfalt recherchiert. Die Erstellerin kann jedoch keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit übernehmen.
Irrtum und Druckfehler vorbehalten.

werte

arm & reich

Dom Museum Wien

5. November 2021
bis 28. August 2022

Dom Museum Wien
Stephansplatz 6
dommuseum.at

David Hammons, Bliz-aard Ball Sale, 1983, Courtesy Tilton Gallery, New York. Foto: Dawoud Bey

Schelhammer
Capital 1832
Gemeinsam
neue Horizonte
entdecken.
WWW.SCHELHAMMERCAPITAL.AT