

werte

Inflationsstrategien

*So bewahren Sie Ihr Vermögen
vor bleibenden Schäden.*

— Seite 10

Reale Zukunft

*Wie ein Immobilienentwickler
das Wien von morgen baut.*

— Seite 22

Investment mit Herz

*Investor Hansi Hansmann
im Werte-Porträt.*

— Seite 36



Partner für ein
ganzes Finanzleben:

*Wann passt
eine Privatbank
tatsächlich zu mir?*

— Seite 16



mysafe **Wiens modernste** **Safeanlage.**

Lagern Sie Ihr Gold
exklusiv bei uns
24/7 ein.



190-Jahr-Jubiläum für Österreichs stärkste Privatbank



Die Welt schaut gespannt auf Russland und die Ukraine. Vieles in Europa wird sich nun ändern (müssen). Doch unsere Unternehmenskultur und unsere Werte werden sich nicht ändern, und so sind wir auch in dieser Krise ein verlässlicher Partner.

CHRISTIAN JAUK

CEO GRAWE BANKENGRUPPE

Die Welt schaut gespannt auf Russland und die Ukraine. Der Krieg wird viel in Europa verändern (müssen). Schon jetzt treibt die Krise die Inflation nach oben und hat unmittelbaren Einfluss auf die Aktienmärkte und das Wirtschaftswachstum. Wir als Schelhammer Capital beobachten die Entwicklungen genau, um unmittelbar die richtigen Schlüsse für unsere Kunden zu ziehen.

Gut ein halbes Jahr ist es nun her, dass aus zwei unabhängigen Banken Schelhammer Capital entstanden ist. Die Fusion wurde auf dem Markt mit großem Interesse verfolgt – sowohl von den Kunden als auch von anderen Marktteilnehmern. Der Transformationsprozess hat auch zu einer Neuausrichtung unserer Unternehmenskultur geführt. Schelhammer Capital erhebt für sich den Anspruch, das Beste aus beiden Welten zu vereinen. Dies spiegelt sich vor allem in unseren Unternehmenswerten wider. Sie sind das Fundament jeder Unternehmenskultur und geben den Mitarbeitern Motivation und Entscheidungshilfen.

Lesen Sie außerdem in diesem Heft, was eine Privatbank eigentlich zu einer Privatbank macht und wann man in einer solchen besser aufgehoben ist als in einer Universalbank.

Im aktuellen Werte-Magazin erfahren Sie auch, was Sie gegen das in ganz Europa grassierende Inflationsgespenst unternehmen können und warum gerade auch deshalb Aktien immer noch alternativlos sind. Unser Kunde, der Immobilienentwickler Michael Griesmayr, gewährt in einem unserer beliebten Kunden-Porträts Einblicke in sein Unternehmensreich. Ebenso erzählt der Unternehmer Hansi Hansmann über seinen Erfolgsweg zum Investor und Business Angel.

Sehr geehrte Kunden und all jene, die es vielleicht einmal sein werden: Die Ursprünge unseres Hauses gehen auf das Jahr 1832 zurück. Damit begehen wir heuer unser 190-jähriges Bestandsjubiläum. Zudem sind wir seit der Fusion von Schelhammer & Schattera mit der Capital Bank zur stärksten Privatbank Österreichs aufgestiegen.

Es gibt also auch Anlässe, sich zu freuen!



Kompetenz

06 Gemeinsam in eine starke Zukunft

Schelhammer & Schattera und die Capital Bank sind jetzt gemeinsam Schelhammer Capital – ein Transformationsprozess, der das Beste aus zwei führenden österreichischen Private Banking-Marken vereint.

Finanzmarkt

10 Inflation: *Gefährliches Risiko oder Chance?*

Ein Thema ist derzeit in aller Munde: die Inflation. Doch wie gefährlich ist sie langfristig tatsächlich? Und wie können kluge Anleger ihr Vermögen schützen und aus Nachteilen eventuell sogar Vorteile schöpfen?



Kundenservice

16 Private Banking *Passt eine Privatbank zu mir?*

Was unterscheidet eine Privatbank eigentlich von einer Universalbank? Ab welcher Vermögenshöhe macht Private Banking tatsächlich Sinn? Und warum ist Schelhammer Capital möglicherweise für Sie genau die richtige Privatbank?

01 – 2022

werte

Das Magazin für eine
gute Anlagezukunft.

In dieser Ausgabe:

Kunden-Porträt

22 Michael Griesmayr *Stadtentwicklung als Herzensprojekt*

Mit seinem Immobilienentwicklungsunternehmen Value One und Landmark-Projekten wie dem Viertel Zwei hat der gebürtige Steirer Michael Griesmayr in Wien beispielgebende Stadtentwicklungsgeschichte geschrieben.



Marktkommentar

26 Sind Aktien *alternativlos?*

Wenn die Aktienkurse nicht wie früher unaufhaltsam nach oben klettern, sind Alternativen gefragt – oder doch nicht? Heinz Mayer von Schelhammer Capital schafft Klarheit zur aktuellen Marktlage.



Auszeichnung

30 Handelsblatt Elite Award

Schelhammer Capital erhält führenden deutschen Private Banking Award.



Kunden-Porträt

36 Hansi Hansmann *Learnings eines Business Angels*

Mit Unternehmen wie runtastic, shpock, mySugr und vielen anderen wurde Johann „Hansi“ Hansmann zur Legende unter Österreichs Business Angels. Sein Motto: Geld ist im Prinzip völlig sinn- und nutzlos – außer, man verwendet es.



6



Gemeinsam in eine starke Zukunft

VOR KNAPP SECHS MONATEN WURDE AUS
SCHELHAMMER & SCHATTERA UND DER
CAPITAL BANK SCHELHAMMER CAPITAL.

*Der Transformationsprozess hat
auch zu einer Neuausrichtung der
Unternehmenskultur geführt.*

*Schelhammer Capital erhebt für
sich den Anspruch, das Beste aus
beiden Welten zu vereinen.*

TEXT ANNA OFFNER



Werte sind tiefste Überzeugungen, Ideale und Einstellungen. Sie bilden den Maßstab für unser Denken und Handeln, sie sind Teil unseres Gewissens. Werte sind der Motor, der uns antreibt und motiviert, sie beeinflussen unsere Entscheidungen und wie andere Menschen uns sehen. Aber nicht nur Menschen haben Werte, auch Unternehmen. Sie sind das Fundament jeder Unternehmenskultur und geben den Mitarbeitern Motivation und Entscheidungshilfen, um jederzeit im Sinne eines Unternehmens zu handeln.

Nun wurden Ende des vergangenen Jahres zwei traditionsbewusste Bankhäuser – Schelhammer & Schattera und die Capital Bank – zu einem neuen Institut verschmolzen und damit auch die Werte dieser beiden Häuser miteinander verbunden. Herausgekommen ist die stärkste Privatbank Österreichs, Schelhammer Capital. „Wir haben erlebt, dass die Fusion unserer beiden Banken mit großem Interesse auf dem Markt verfolgt wurde – von anderen Marktteilnehmern wie von Kunden. Der Auftritt als stärkste Privatbank Österreichs ist bewusst gewählt, denn Stärke entwickelt eine enorme Anziehungskraft, nicht nur auf Kunden, sondern auch auf Berater. Das hat auch dazu geführt, dass wir erfahrene Berater auf dem Markt gewinnen konnten“, sagt Christian Jauk, Vorstandsvorsitzender von Schelhammer Capital, über die Stärke als entscheidendsten Wert des Hauses.

Die Unternehmenskultur der Schelhammer Capital geht weit zurück in das Jahr 1832. Da wurde nämlich durch die Gründung des späteren Bankhauses Schelhammer & Schattera durch den

CHRISTIAN JAUK
CEO GRAWE
BANKENGRUPPE

STÄRKE ENTWICKELT
EINE ENORME
ANZIEHUNGSKRAFT.
NICHT NUR AUF DEN
KUNDEN, SONDERN
AUCH AUF BERATER.

Wiener Kaufmann Perisutti der Grundstein der heute stärksten Privatbank Österreichs gelegt. „Unsere Verdienste aus der Vergangenheit machen uns nicht nur stark für die Zukunft, sondern dienen als Leitplanken für unser Handeln“, so Jauk.

Dementsprechend sind die Werte von Schelhammer Capital auch nicht von kurzfristigen Trends bestimmt, sondern auf Generationen ausgelegt. Ziel von Schelhammer Capital ist es, Geschaffenes auch für nachfolgende Generationen zu bewahren bzw. zu vermehren. Und das funktioniert nur, weil die Mitarbeiter mit ihrer langjährigen Erfahrung im Bankwesen unternehmerisch, lösungsorientiert und transparent agieren und so eine langfristige Beziehung zu den Kunden entstehen kann.

Langfristiges Denken

Dass die Mitarbeiter im Private Banking und Vermögensmanagement der Bank keinen kurzfristigen Trends hinterherlaufen, hat sich als wegweisend herausgestellt. Als sich weltweit die Banken auf Talfahrt befanden, ist der Einbruch für die Kunden bei Schelhammer Capital moderater geblieben als in manch anderen Häusern. Warum das so war, lesen Sie auf den Seiten 26–28. Auch diese Anlagestrategie ergibt sich letztendlich aus den Werten der Privatbank, deren DNA.

*Stärke drückt sich nicht nur
in Zahlen aus, sondern in
verlässlichen und langfristigen
Kundenbeziehungen.*

CHRISTIAN JAUK

30

**Milliarden Euro
verwaltetes Vermögen**

Ein Ausdruck des Vertrauens
unserer Kunden.

1832
gegründet

318

Millionen Euro Eigenmittel

Mit dieser Eigenmittelausstattung sind wir die klare
Nummer eins auf dem Privatbankensektor in Österreich.

Ehrlicher Ansprechpartner

Schelhammer Capital dient ihren Kunden als ehrlicher Ansprechpartner in allen Belangen. Als Sparringpartner mit unternehmerischem Handeln im Hinterkopf. Durch diese Haltung und eine hohe Expertise in allen Belangen rund um das Vermögen des Kunden – vom Geld über die Immobilie, Steuer- und Versicherungsangelegenheiten bis hin zu den Zukunftsplänen – bietet Schelhammer Capital ihren Kunden Antworten aus einem Haus.

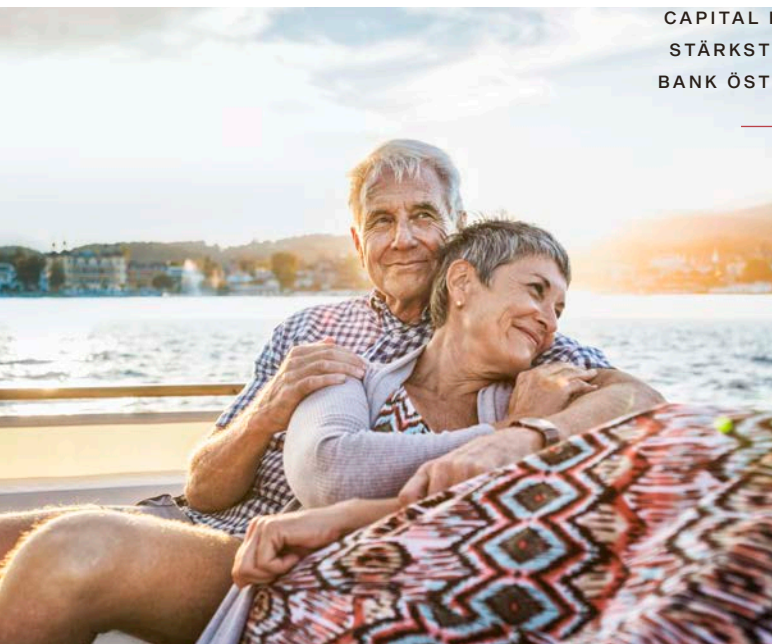
Bereits 1989 legte damals noch Schelhammer & Schattera den ersten nachhaltigen Fonds auf und bewies damit echten Pioniergeist. Seitdem ist nachhaltiges Investieren in der DNA der Privatbank verankert wie in kaum einer anderen Bank. Für die Geldanlage bedeutet das, dass sich Risiken meist früher erkennen und minimieren lassen.

DIE STÄRKSTE
PRIVATBANK
ÖSTERREICHS

GEMEINSAM MIT DER
JAHRHUNDERT-
LANGEN TRADITION
DES HAUSES, IST
SCHELHAMMER
CAPITAL HEUTE DIE
STÄRKSTE PRIVAT-
BANK ÖSTERREICHS.

So ist das Kundenportfolio besser auf Herausforderungen der Zukunft vorbereitet, und aufgrund einer 360-Grad-Analyse jedes Investments fließen auch nicht finanzielle Informationen in die Bewertung der Unternehmen mit ein. Die Erfahrung der vergangenen 30 Jahre hat gezeigt, dass Rendite und Nachhaltigkeit kein Widerspruch sind. Im Gegenteil, bei Unternehmen, die den Nachhaltigkeitskriterien des Hauses nicht entsprechen, können beispielsweise kontroverse Übernahmepraktiken oder nicht nachhaltiges Handeln im Hinblick auf die Ressourcenschonung oder die Arbeitsbedingungen zu plötzlich starken Kurseinbrüchen führen. Deren Aktien erholen sich dann oft nur sehr langsam oder sinken auf ein deutlich niedrigeres Niveau ab.

Schelhammer Capital empfiehlt manchmal auch gegen allgemeine Börsentrends. In erster Linie dann, wenn diese eher kurzfristig, spekulativ und nicht sinnvoll erscheinen. Diese klare Haltung erfordert oftmals Mut und ist auch nicht immer bei allen beliebt, ermöglicht der Privatbank aber verantwortungsvolle und langfristig gesicherte Renditeerwartungen. /





Inflation: Gefährliches Risiko oder Chance für clevere Anleger?

Lange Zeit war die Inflation in Österreich ein Phänomen, das als ausgestorben galt und das man nur noch aus vergangenen Tagen kannte. Doch jetzt ist sie zurück und ganz real im Hier und Jetzt angekommen. Der Ukraine-Krieg verschärft die Situation zusätzlich und trifft uns damit zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Die große Frage dabei: Wie gefährlich ist die Inflation langfristig tatsächlich? Und wie können kluge Anleger ihr Vermögen schützen und aus Nachteilen eventuell sogar Vorteile schöpfen?

TEXT WOLFGANG ULES



Wie brandgefährlich ist die rasant fortschreitende Inflation tatsächlich für Vermögenswerte? Und wie lässt sich der aus der Flasche entschlüpfte Inflationsgeist wieder in den Griff bekommen? Die richtigen Anlagestrategien können aus Nachteilen durchaus auch Vorteile machen.

Benzin, Gas und Lebensmittel: Alles wurde in den vergangenen Monaten erheblich teurer. Die Inflationsraten waren bereits hoch, der Ukraine-Krieg verschärft die Situation zusätzlich. Viele Menschen sind zu Recht beunruhigt über die hohen Preissteigerungen. Dabei galt die Inflation lange Zeit als nahezu ausgestorben. Ganze Generationen haben sie in Österreich nicht mehr am eigenen Leib erlebt. Doch jetzt ist sie zurück und ganz real im Hier und Jetzt angekommen.

Auch für die Währungshüter der Europäischen Zentralbank kam die Inflation unerwartet. Mehr als ein Jahrzehnt kämpfte die EZB mit Negativzinsen und Anleihekaufprogrammen gegen die Deflation. Es sollte ihr aber nicht gelingen. Im Zuge

der Corona-Pandemie schien es endgültig vorbei zu sein mit der Inflation: Die Preise für Güter und Dienstleistungen stiegen nicht mehr, sie fielen. Daran änderten auch die billionenschweren geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen zunächst wenig. Noch im Jänner 2021 prognostizierte der Makroökonomische Stab der EZB eine Inflationsrate von 1,0 %.

Danach ging es allerdings Schlag auf Schlag: Zunächst kletterte die Inflation bis zum Jahresende 2021 auf 2,6 % im Jahresschnitt, am 24. Februar autorisierte der russische Präsident Wladimir Putin einen offiziellen Militäreinsatz und griff die Ukraine von mehreren Seiten an und ließ damit die Preise für Energie und Rohstoffe in die Höhe schnellen. Die EZB hob daraufhin die Inflationsprognose für 2022



von bislang 3,2% auf 5,1% an. Der Krieg in der Ukraine bedeutet damit deutlich mehr Inflation als noch vor einigen Monaten angenommen. Der Geist ist also aus der Flasche und lässt sich nun nicht mehr in diese zurück verbannen.

Was kann die EZB dagegen tun?

Das Standardinstrument von Zentralbanken zur Inflationsbekämpfung ist die Anhebung der Leitzinsen. Damit sollen Kredite verteuert und Sparen attraktiver gemacht werden. Im Ergebnis ist weniger Geld im Umlauf, die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen sinkt. Diese Nachfrageverknappung führt zu einem Rückgang des Preisniveaus und die Inflation ist gebannt – zumindest in der Theorie. Da die Inflation derzeit ein globales Phänomen ist, hat bereits eine Reihe von Notenbanken die Leitzinsen angehoben. So auch die US-amerikanische Federal Reserve, von der in diesem Jahr auch noch einige Zinserhöhungen erwartet werden. Viele Menschen fragen sich heute daher, warum die europäischen Währungshüter bisher nichts gegen die Inflation unternommen haben.

Allerdings: Für die Europäische Zentralbank ist die Situation ungleich schwieriger als für die Federal Reserve. In Europa sind nach wie vor Energie- und Nahrungsmittelpreise die größten Inflationstreiber, und auf diese hat die EZB so gut wie keinen Einfluss. Die hohe Inflation stammt vorwiegend aus einem knappen Angebot, resultierend aus von der Corona-Krise unterbrochenen Lieferketten, aus Engpässen in Vorprodukten sowie dem Preisschock in Folge des Ukraine-Kriegs. Es ist dieses fehlende Angebot, das die Preise steigen lässt, und nicht die hohe Nachfrage.



EINE INFLATION VON
5 % VERNICHTET
SCHON IM 15. JAHR
MEHR ALS DIE
HÄLFTE DES WERTES.
DER FÜR SPARER
WESENTLICHE
REALZINS LIEGT
AKTUELL BEI MEHR
ALS MINUS FÜNF
PROZENT.

Ein weiteres Problem für die EZB: Der Unterschied zwischen starken und schwachen Volkswirtschaften innerhalb der Eurozone ist in den vergangenen Jahren noch größer geworden. Die Club-Med-Staaten haben die von der EZB mit Billionen erkaufte Zeit nicht genutzt und wurden obendrein im ersten Jahr der Corona-Pandemie besonders hart getroffen. Auch zehn Jahre nach Beginn der europäischen Staatsschuldenkrise hängen diese Länder noch am Tropf der EZB, die ihre Anleihen vom Markt kauft und so, wenn auch nicht direkt finanziert, zumindest die Finanzierungskosten niedrig hält.

Ein Ende dieser Anleihekäufe wird neue Schulden für diese Länder wesentlich verteuern. Eine Staatsschuldenkrise 2.0 könnte drohen. Die EZB steht damit vor einem Balanceakt zwischen Inflationsbekämpfung und Zusammenhalt der Währungsunion.



Die Niedrigzinsphase war für Vermögen noch nie so schädlich wie jetzt. Umso wichtiger ist heute eine aktive Vermögensverwaltung, die auf globale Entwicklungen reagiert.



WOLFGANG ULES
CHIEF INVESTMENT OFFICER,
SCHELHAMMER CAPITAL

Was bedeutet das für die Anleger?

Sparer hatten schon in den vergangenen Jahren auf Grund fehlender Zinsen das Nachsehen. Allerdings war zumindest die Inflation niedrig. Der reale Wertverlust des auf Sparbüchern und Konten geparkten Geldes war vergleichsweise gering. So dauert es bei einer Inflationsrate von 1% auf einem zinslosen Konto etwa 72 Jahre, bis sich der reale Wert des Geldes halbiert hat. Bei einer durchschnittlichen Inflation von 2% ist der gleiche Wertverlust bereits nach 36 Jahren erreicht. Und eine Inflation von 5% vernichtet schon im fünfzehnten Jahr mehr als die Hälfte des Wertes. Der für Sparer wesentliche Realzins (Zins abzüglich Inflation) liegt aktuell bei mehr als minus fünf Prozent. Die Zeit läuft also bereits.

Was also tun?

Die Niedrigzinsphase war für Vermögen noch nie so schädlich wie jetzt. Umso wichtiger ist deshalb heute eine aktive Vermögensverwaltung, die auf globale Entwicklungen reagiert. Wir helfen Ihnen gerne dabei – einige wichtige Tipps lesen Sie auf der folgenden Seite! /

→ Glossar

FEDERAL RESERVE: Sie wird oft einfach „die Fed“ genannt und ist das Zentralbanksystem der USA.

CLUB-MED-STAATEN: Im Brüsseler Jargon werden die EU-Mittelmeerländer gerne auch „Club Med“ genannt.

LEITZINS: Die von der zuständigen Zentralbank festgelegten Zinssätze, zu denen sich Geschäftsbanken Geld beschaffen oder anlegen können.



Was tun gegen die Inflation?

1 Aktien & Private Equity

Für den notwendigen Ertrag sind heute Unternehmensbeteiligungen in Form von Aktien oder Private Equity unabdingbar. Aber hüten Sie sich vor leeren Versprechungen! Das billige Geld der vergangenen Jahre hat auch viele wertlose Aktien nach oben gespült. Daher ist gerade jetzt die richtige Selektion zwischen „guten“ und „schlechten“ Aktien entscheidend. Seien Sie bei der Auswahl Ihrer Geldanlage durchaus ein wenig altmodisch. Investieren Sie in Unternehmen, deren Geschäftsmodelle Sie tatsächlich verstehen. Präferieren Sie Unternehmen, die Preissteigerungen an Ihre Kunden weitergeben können. Denn wenn Ihnen die Inflation schon höhere Preise für Ihre persönlichen Einkäufe beschert, dann verdienen Sie doch zumindest auf Ihrem Wertpapierdepot dabei mit. Bei Schelhammer Capital setzen wir zudem unseren bewährten Score bei der Unternehmensselektion ein, der uns einen 360°-Blick auf die Attraktivität von Unternehmen gibt.

2 Anleihen – Vorsicht lohnt sich

Nicht jeder Anleger kann oder möchte sein gesamtes Vermögen in Aktien investieren. Ein gut diversifiziertes Portfolio besitzt in der Regel auch einen Anteil an Anleihen. Gerade jetzt lohnt sich aber ein aktives Management, das auf die hohe Inflation und steigende Zinsen reagiert. Bleiben Sie im Zweifelsfall vorsichtig und meiden Sie unkalkulierbare Risiken. Nicht jedes schöne Urlaubsland am Mittelmeer lohnt auch ein Investment in dessen Staatsanleihen. Halten Sie sich dabei lieber an den Euro-Kern. Meiden Sie bei Anleihen außerdem zu lange Laufzeiten, sie leiden bei steigenden Zinsen besonders stark. Und trennen Sie auch bei Unternehmensanleihen die Spreu vom Weizen. Inflationsgebundene Anleihen können einen gewissen Schutz bieten und sollten jetzt in keinem Anleihenportfolio fehlen. In den Vermögensverwaltungen bei Schelhammer Capital setzen wir zudem Hartwährungsanleihen beispielsweise in US-Dollar oder dem Schweizer Franken ein.

Schützen Sie Ihr Vermögen!
Ein kleiner Leitfaden für kluge Investoren.



3 Alles Gold was glänzt

Das Edelmetall zeigt auch in der aktuellen Krise seine Stärken. Der Krieg in der Ukraine und der weltweite Inflationsanstieg haben den Goldpreis deutlich steigen lassen. Als Kriseninvestment sollte es daher ebenfalls in keinem Portfolio fehlen. Am besten investiert man in physisches Gold. Gold-Zertifikate sollten nur die zweite Wahl sein. Entscheidend beim Goldkauf ist außerdem die richtige Auswahl der Stückelung. Kleine Münzen haben den Vorteil, in echten Krisen leichter tauschbar zu sein. Allerdings ist der Aufpreis hier besonders hoch. Je größer die Stückelung, umso geringer ist der Aufpreis.

4

Kompetente Beratung

Krieg, Inflation und hohe Schwankungen an den Kapitalmärkten bilden für Anleger ein herausforderndes Umfeld. Die richtige Beratung und Begleitung bei der Vermögensverwaltung und der Geldanlage ist nicht nur in diesen Zeiten unverzichtbar – sprechen Sie darum mit den Spezialisten von Schelhammer Capital.



WIE SICH GUT GESCHÜTZT ANFÜHLT.

*Unser umfassender Schutz
in allen Lebensbereichen
von Österreichs
meistempfohlener*
Versicherung.*

grawe.at

Die **meistempfohlene**
Versicherung Österreichs.



* Alljährlich werden in einer unabhängigen Studie (FMVÖ Recommender Award) Versicherungskunden zu Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft befragt. Die GRAWE steht bei den überregionalen Versicherungen in der Gesamtwertung der Jahre 2016–2020 an erster Stelle: grawe.at/meistempfohlen



Passt eine *Privatbank* zu mir?

**WAS MACHT EINE PRIVATBANK EIGENTLICH
ZU EINER PRIVATBANK UND WANN IST MAN
IN EINER SOLCHEN BESSER AUFGEHOBEN
ALS IN EINER UNIVERSALBANK?**

Nach wie vor besteht eine beträchtliche Schwellenangst, eine Privatbank zu kontaktieren, auch wenn die Kunden eigentlich über Vermögen verfügen und dort besser aufgehoben wären als in einer Universalbank.

TEXT ANNA OFFNER



Eines kann jedenfalls mit Gewissheit gesagt werden: Diese eine Summe, ab der man Kunde einer Privatbank werden kann, gibt es bei Schelhammer Capital nicht. „Die Frage, ab welchem Vermögen man Kunde bei uns werden kann, ist die meistgestellte Frage an einen Privatbanker“, so Constantin Veyder-Malberg, Vorstand bei Schelhammer Capital.

Natürlich gelten Vermögen ab 500.000 € grundsätzlich als Zielgruppe von Privatbanken, das bedeutet aber nicht, dass man nicht auch schon mit weniger Kunde des Hauses werden kann. Familienmitglieder, insbesondere Kinder von bestehenden Kunden, werden von vielen Privatbanken gerne mitbetreut, gelten sie allgemein doch als Zielgruppe der Zukunft.

Der feine Unterschied

Den Unterschied zwischen Privatbanken und Universalbanken auszumachen, ist nicht immer eine eindeutige Sache. Manche Experten ziehen verwaltetes Vermögen heran, andere die Art der Betreuung, wiederum andere die Art der Geschäfte – im Wesentlichen also die unterschiedlichen Schwerpunkte auf Zahlungsverkehr bei Universalbanken versus Veranlagung in Wertpapieren bei Privatbanken. Soll nicht heißen, dass Privatbanken das nicht machen können, ihr Schwerpunkt liegt grundsätzlich nur wo anders. Bei Schelhammer Capital ist es jedenfalls die Art der Betreuung, die die Spreu vom Weizen trennt. Der Berater ist die persönliche Ansprechperson des Kunden, sein Finanzmanager sozusagen, der den Überblick über sein gesamtes Vermögen hat und gemeinsam mit ihm in den unterschiedlichen Lebensphasen die perfekte Vermögensaufteilung erarbeitet.

Ein junger Kunde, der vielleicht erst eine Familie gründet, ein Eigenheim plant oder für die Bildung seiner Kinder vorsorgen will, hat andere Erwartungen als ältere Kunden. Diese haben häufig ihr Arbeitsleben schon hinter sich, die Kinder sind bereits aus dem Haus, ver-

*Sie erhalten
eine individuell
abgestimmte Strategie
für Ihr Vermögen.*

GEORG LEMMERER

LEITER DES BEREICHS
PRIVATE BANKING IN WIEN

dienen ihr eigenes Geld und der Kunde legt seinen Fokus auf eine schöne Freizeitgestaltung. „Im Fokus unseres ersten Kundengesprächs stehen Sie. Auf Basis dessen erhalten Sie eine individuell abgestimmte Strategie für Ihr Vermögen“, sagt Georg Lemmerer, Leiter des Bereichs Private Banking in Wien. Der Berater nimmt sich also ausreichend Zeit für seine Kunden, was bedeutet, dass bei Schelhammer Capital auf einen Berater zwischen 80 und 100 Kunden entfallen. In Universalbanken betreut

ein Berater meistens mehrere Hundert Kunden oder Kunden werden von sogenannten Beraterteams betreut und nicht individuell von einem persönlichen Berater. Insgesamt verfügt Schelhammer Capital über mehr als 50 Berater in ganz Österreich.

Kundennähe ist Trumpf

Neben den persönlichen Beratern ist aber auch das gesamte Team von Assetmanagern unter der Leitung von Wolfgang Ules ganz nah am Kunden, begleitet die Berater häufig bei Kundenterminen und erklärt den Kunden ganz genau, warum ihr Vermögen in welchen Titeln veranlagt wurde. Für Ules ist dies übrigens ein weiterer beträchtlicher Gegensatz zu Universalbanken, bei denen der Kunde die Fondsmanager wohl kaum zu Gesicht bekommt; diese sind meist auch räumlich ganz woanders stationiert. Bei aller Professionalität seines Teams stellt Ules aber eines fest: „Wir können Märkte nicht beeinflussen, aber schnell und flexibel auf Veränderungen auf dem Markt reagieren und so Risiken minimieren.“



In wenigen Schritten zum *Private Banking* Kunden

1

Die passende Bank aussuchen

In der Regel sucht der Kunde die Bank aus, weil er einen **aktuellen Anlagebedarf** hat – sei es durch den Verkauf eines Wertes wie eines Unternehmens oder einer Immobilie, durch eine Erbschaft oder Schenkung oder beispielsweise durch eine Versicherungszahlung. In den vergangenen Jahren sind es auch viele Kunden von Universalbanken, die aufgrund der Nullzinspolitik der EZB ihr Bargeld ertragreicher anlegen wollen.

Wie kommt Schelhammer Capital aber sonst an Neukunden?

Bei Schelhammer Capital geht das fast immer über Empfehlungen. 80 Prozent aller Neukunden kommen so in Kontakt mit der Privatbank. Eine andere Möglichkeit ist das Internetportal **www.perfekterberater.at**. Via Fragebogen wird dem Kunden, maßgeschneidert auf seine Bedürfnisse, der für ihn perfekte Berater bzw. zwei Berater zur Auswahl vorgeschlagen.

Die Akquisition von Neukunden findet bei Schelhammer Capital in erster Linie über Empfehlung und Mundpropaganda statt. Es wird geschätzt, dass eine nicht unbeträchtliche Anzahl an Erben vermögensrechtlich unbetreut ist. Wir leben in einer Erbgeneration. Die Nachkriegs-Babyboomer-Generation übergibt derzeit ihr Vermögen an ihre Nachkommen. Bei Schelhammer Capital ist es in der Regel so, dass der Übergeber oder Erblasser bereits Kunde des Hauses ist und von seinem persönlichen Berater bereits über die Übergabe informiert oder diese auch mit ihm gemeinsam geplant hat. Schelhammer Capital verfügt über ein **breites Netzwerk an Steuerberatern und Notaren**, die für eine Expertise jederzeit zur Verfügung stehen. Laut einer OeNB-Studie aus dem Jahr 2015 wurden hierzulande jährlich durchschnittlich 15 Mrd. Euro vererbt. Dabei handelt es sich natürlich nicht um Bargeld, sondern in erster Linie um Unternehmensbeteiligungen und Immobilienbesitz. Zahlen über die Höhe von vererbten Geldbeträgen stehen nicht zur Verfügung.

Für Schelhammer Capital gilt bei Neukunden jedenfalls die **Maxime Qualität vor Quantität**. Insgesamt betreut Schelhammer Capital rund 5.000 Kunden.

2



Fotos: beigestellt; Eric Rothermel for Unsplash, Nordwood Themes for Unsplash



3

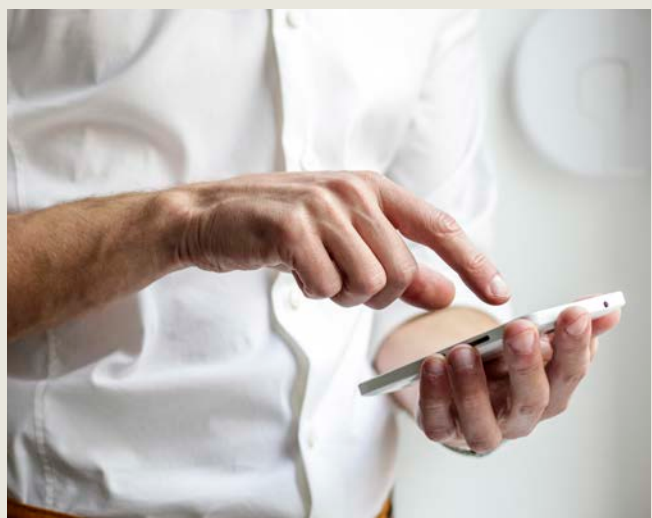
Empfehlung erarbeiten

Im nächsten Schritt kommt es zu einer **Zusammenfassung des Erstgesprächs** durch die Berater. Der Kunde spiegelt zurück, ob das, was der Berater verstanden hat, tatsächlich das ist, was der Kunde von seinem Vermögen erwartet. Diese Antworten geben der Schelhammer Capital dann Orientierung für eine maßgeschneiderte Anlagestrategie. Gemeinsam mit dem Team Vermögensverwaltung unter der Leitung von Wolfgang Ules wird dann eine **Empfehlung für den Kunden** erarbeitet, die der aktuellen Marktsituation und den Kundenwünschen entspricht.

Termin vereinbaren

Im zweiten Schritt vereinbart der Kunde einen **Termin in einer der Filialen** in Wien, Kitzbühel, Salzburg, Klagenfurt oder Graz. In der Regel findet der Termin in der Bank statt, weil der Kunde auch ein Gefühl für die Privatbank bekommen möchte. Bei diesem Termin werden dem Kunden in der Regel zwei Berater vorgestellt, mit denen er ein Erstgespräch führt und von denen er sich im Fall einer Kundenverbindung einen aussuchen kann.

In diesem Erstgespräch geht es um ein **Kennenlernen des Kunden** zur Bestimmung seiner Anlageziele, seines Risikoprofils und seines Liquiditätsbedarfes. Was ist ihm wichtig? Wie ist seine aktuelle Lebenssituation, was sind seine Ziele und Vorstellungen und welchen Lebensstandard wünscht er sich jetzt und in Zukunft? In diesem ersten Kennenlernen geht es nicht um einzelne Produkte.



Was ist dem Kunden wichtig?

Wie ist seine aktuelle Lebenssituation, was sind seine Ziele und Vorstellungen und welchen Lebensstandard wünscht er sich jetzt und in Zukunft? Auf Basis dieser Informationen wird ein Anlageplan erarbeitet.

**Kontinuierliches Wachstum**

Die Qualität von Private Banking bekommt der Kunde in der Regel nach fünf Jahren tatsächlich zu spüren, denn dann hat das Depot höchstwahrscheinlich einmal alle Zyklen der Wirtschaft durchgemacht.

4

Die Säulen der Strategie

Entweder wird die Empfehlung dem Kunden vorab übermittelt oder gleich in einem zweiten persönlichen Gespräch gemeinsam erörtert, sodass eine gemeinsame Vorgangsweise erarbeitet werden kann. Die Empfehlung ist in der Regel ein Vermögensplan über 15 Jahre, detailliert ausgearbeitet für fünf Jahre, der aus drei Säulen besteht:

1. **Sicherheitssäule**, bestehend z. B. aus eigengenutzten Immobilien, Gold und/oder Bargeldreserven, Versicherungen
2. **Wirtschaftssäule**, bestehend beispielsweise aus Veranlagungen des Kunden, breit gestreuten Veranlagungen in Wertpapieren, Humankapital, vermieteten Immobilien oder breit gestreutem Private Equity
3. **Chancensäule**, bestehend beispielsweise aus Einzelaktien oder eigenen Unternehmensbeteiligungen

5

Umsetzung der Vermögensverwaltung

Erst jetzt geht es an die Umsetzung der Empfehlung und die Festlegung über die Art der Betreuung. Auch hier stehen dem Kunden mehrere Arten zur Verfügung:

- a. **Reine Transaktionsbetreuung**, bei der der Kunde selbst alle Entscheidungen trifft und die Bank die Kundenwünsche nur umsetzt.
- b. **Beratungsservice**, bei der der Betreuer nur beratend zur Seite steht oder
- c. **Vermögensverwaltung**, bei der die Bank die Investitionsentscheidungen trifft und der Kunde die Vorgaben gibt, in welchem Rahmen diese Entscheidungen getroffen werden.



*Wir können Märkte nicht beeinflussen,
aber schnell und flexibel auf Veränderungen
auf dem Markt reagieren.*

WOLFGANG ULES

CHIEF INVESTMENT OFFICER,
SCHELHAMMER CAPITAL

6

Einfach einsteigen

Erst jetzt bekommt der Kunde – mit Ausnahme einer Erklärung über die Datenschutzgrundverordnung – ein erstes Formular zu sehen und der Kontoöffnungsprozess wird in die Wege geleitet. Um dem Kunden das Onboarding nicht so kompliziert zu machen, arbeitet Schelhammer Capital derzeit daran, die Anzahl der zu leistenden Unterschriften so gering wie möglich zu halten und dennoch alle gesetzlichen Erfordernisse zu erfüllen.

7

Es geht los!

Die ersten Schritte

Die Kundenbeziehung läuft nun, und es kommt zu regelmäßigen persönlichen Treffen und Telefonaten, in denen der Berater den Kunden über die Performance seines Depots informiert und Marktentwicklungen bespricht. Hier wird die größte Leistung des Privatbankenberaters deutlich, nämlich die Zeit und die Fachkompetenz. Zusätzlich haben Kunden die Möglichkeit, über eine eigens entwickelte App tagesaktuell über den Stand und die Entwicklung ihres Vermögens informiert zu werden, Benchmarkvergleiche anzustellen oder die Marktentwicklung zu beobachten. Die Qualität von Private Banking bekommt der Kunde in der Regel nach fünf Jahren tatsächlich zu spüren, denn da hat das Depot höchstwahrscheinlich einmal alle Zyklen der Wirtschaft durchgemacht und kann auf seine Stressresistenz beurteilt werden.

→ Was kostet Private Banking?

Die Gebühr setzt sich aus einem günstigen fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Während der fixe Bestandteil in der Regel 1 bis 1,1% des veranlagten Vermögens ausmacht, bemisst sich der variable Teil am Erfolg der Verwaltung. Nur wenn die Verwaltung den letzten absoluten Höchststand (High Watermark) überschritten hat, werden 10% des erzielten Gewinns an die Verwalter ausgeschüttet. Sie sitzen also mit dem Verwalter im gleichen Boot. Für Vermögen mit einer Gesamtperspektive von weniger als 300.000 € kann Schelhammer Capital keine Lösungen anbieten und leitet seine Kunden an seine Schwesterbank, die Bank Burgenland, oder die DADAT weiter.





Die Office-Zukunft am Grünen Prater

Mit dem Viertel Zwei in der Leopoldstadt setzt der Wiener Immobilienentwickler Value One neue Maßstäbe in der Stadtentwicklung. Mit der Revitalisierung der denkmalgeschützten Tribünen der Trabrennbahn Krieau hat sich nun Value One-Gründer und Schelhammer Capital Private Banking-Kunde Michael Griesmayr einen Herzenswunsch erfüllt.

TEXT NIKOLAUS PROKOP

→ Über Value One

Value One mit Sitz in Wien entwickelt und betreibt außergewöhnliche Immobilien und Stadtquartiere, die Freude machen. In den drei Geschäftsbereichen Development, Operations und Investments arbeiten mehr als 200 Mitarbeiter an der Umsetzung unserer Visionen. In den vergangenen 20 Jahren hat Value One herausragende Immobilien im Wert von rund zwei Milliarden Euro realisiert. Bis 2024 werden mehr 15.000 Menschen in unseren Immobilien leben und arbeiten. Das Wiener Stadtentwicklungsgebiet Viertel Zwei und unsere Premium-Studenten-Apartments von MILESTONE in ganz Europa sind nur zwei Beispiele für die neuen Maßstäbe, die wir setzen. www.value-one.com

Die Trabrennbahn in der Krieau hat eine lange Tradition: Seit rund 150 Jahren ziehen dort die Rennpferde ihre Runden. Die historischen, 1913 erbauten Tribünen Zwei und Drei standen allerdings bereits seit den Sechzigerjahren leer. Inwiefern wird nun die Revitalisierung dieser beiden Gebäude der Tradition dieses Ortes und dem Denkmalschutz gerecht? Und wie fügt sich dieses neue Projekt zugleich in das Viertel Zwei als eines der modernsten und zukunftsweisendsten neuen Stadtquartiere Wiens ein?

MICHAEL GRIESMAYR

Die historischen, von den Otto Wagner-Schülern Emil Hoppe, Marcel Kammerer und Otto Schönthal erbauten Tribünen zählen zu den frühesten Eisenbetonbauten in Europa und sind daher tatsächlich echte Wiener Baujuwelen aus dem frühen 20. Jahrhundert. Entsprechend hoch lag auch der Anspruch für das Konzept der Neunutzung, der baulichen Ergänzung und der außerordentlichen Detailqualität bei der Sanierung der Bestandsstrukturen. Alten Strukturen neues Leben einzuhauchen bedeutet ja auch im Vergleich zum Neubau echte Nachhaltigkeit. Mit dem Bundesdenkmalamt hatten wir hier eine hervorragende Zusammenarbeit – wir sind sogar anlässlich des „Tag des Denkmals“ als Best Practice-Beispiel lobend genannt worden.

Inwiefern baut das neue architektonische Konzept von Martin Kohlbauer, Tillner & Willinger auf diesen wertvollen Grundstrukturen der frühen Moderne in Wien auf? Und welche neuen Elemente wurden im Rahmen der umfassenden Sanierung hinzugefügt?

Besonders wichtig war uns, ein interessantes Spannungsfeld zwischen Alt und Neu zu schaffen, das den besonderen Reiz dieses Ortes ausmacht und für außergewöhnliche Attraktivität und Atmosphäre sorgt. Parallel zu den beiden Tribünen haben wir daher in einer Distanz von rund acht Metern zwei Neubauten entwickelt, die mit ihrem naturnahen Lamellenkleid die Verbindung zum Grünen Prater herstellen. Die Verbindungsbrücken zwischen dem Altbestand und den neuen Gebäuden sind wichtige Bestandteile der spannenden räumlichen Sequenzen. Das sich zwischen den Gebäuden aufspannende Atrium wird mit seiner spektakulären, teilweise bunten gläsernen Überdachung zu einem ganz besonderen Zentrum dieses neu geschaffenen Ensembles. Ein weiteres wichtiges Element sind die im Erscheinungsbild stark zurückgenommenen Verglasungen der Tribünenräume Richtung Norden, die so gesetzt sind, dass die höchst filigrane Konstruktion der historischen Eisenbetonbauten entsprechend zur Geltung kommt. Das neue, sehr lebendige Interieur sorgt für die



Ein Leuchtturmprojekt der zukunftsweisenden Stadtentwicklung in der Leopoldstadt: das Viertel Zwei beim Wiener Prater mit den beiden revitalisierten Tribünen der Trabrennbahn Krieau im Vordergrund.



Value One-Gründer und
Schelhammer Capital
Private Banking-Kunde
Michael Griesmayr spricht
über sein Herzensprojekt:
die revitalisierten Tribünen
in der Krieau.

Sogar das Bundesdenkmalamt hat uns für die äußerst sorgsame Revitalisierung der Tribünen als Best Practice-Beispiel gelobt!

MICHAEL GRIESMAYR

Einst Zuschauertribüne für Pferderennen, heute Schauplatz eines modernen, aktivitätsbasierten Office-Konzepts.



atmosphärische Aufladung und geht gemeinsam mit den historischen und neu geschaffenen baulichen Strukturen eine reizvolle Symbiose ein. Ein wichtiger Aspekt ist dabei auch das konsequent durchdachte Kunstlicht- und Tageslichtkonzept, zu dem auch die charakteristische Holzlamellenstruktur des Sonnenschutzes an der Fassade zählt. Abends sorgen Bodenlichtstreifen entlang der Fassade für eine außergewöhnliche Illuminierung dieser Struktur und heben damit auch in der Dunkelheit den besonderen Charakter des Gebäudekonzepts hervor.

Mit dem Viertel Zwei hat Value One nicht nur in städtebaulicher und architektonischer Hinsicht neue Maßstäbe in Wien gesetzt, sondern auch in Hinblick auf nachhaltige Gesichtspunkte, z.B. mit dem Kraftwerk Krieau als größtes Anergienetz Österreichs. Inwiefern schließen nun auch die beiden generalsanierten Tribünen an dieses nachhaltige Gesamtkonzept an? Und welche besonderen Maßnahmen bei Bau und Haustechnik wurden im Interesse optimaler Nachhaltigkeit gesetzt?

Auch die neuen Tribünen sind mit ihrer Energieversorgung, z.B. für Fußbodenheizung oder Deckenkühlsysteme, an das Kraftwerk Krieau im Viertel Zwei angeschlossen, mit dem wir in den letzten Jahren ein absolutes europäisches Vorzeigeprojekt der intelligenten Energienutzung schaffen konnten. Durch die smarte Verbindung von Geothermie, Grundwasser- und Abwärmenutzung sowie Photovoltaik ist das Kraftwerk Krieau das zweitgrößte Anergienetz Europas und kann bei der Kälte- und Wärmeerzeugung rund 800 bis 1.000 Tonnen CO₂ pro Jahr einsparen. Siebzig bis achtzig Prozent der Wärme- und Kälteerzeugung entstehen energieautark am Standort selbst, durch rund dreißig Kilometer Erdsonden

im gesamten Gebiet, die in bis zu 150 Meter Tiefe reichen. Mit dem Kraftwerk Krieau konnten wir auch international für entsprechendes Aufsehen sorgen: Der von Bill Gates gegründete „Breakthrough Energy“-Fonds hat die Studie „Fit for Net-Zero“ in Auftrag gegeben, um herauszufinden, wie die europäischen Klimaziele erreicht werden können. Das Kraftwerk Krieau wird darin als einzig bereits realisiertes Projekt und Vorzeigebispiel im Bereich „Low temperature-district-heating“ genannt.

Tribüne Zwei und Drei werden nun als moderne Office-Gebäude genutzt – u. a. auch als neues Hauptquartier von Value One. Welche besonderen Ansprüche an moderne Büroarchitektur, zukunftsweisende Office-Konzepte und zeitgemäße Arbeitsgewohnheiten wurden hier umgesetzt? Und welche Rolle spielt hierbei das Interior Design von Marcel Wanders?

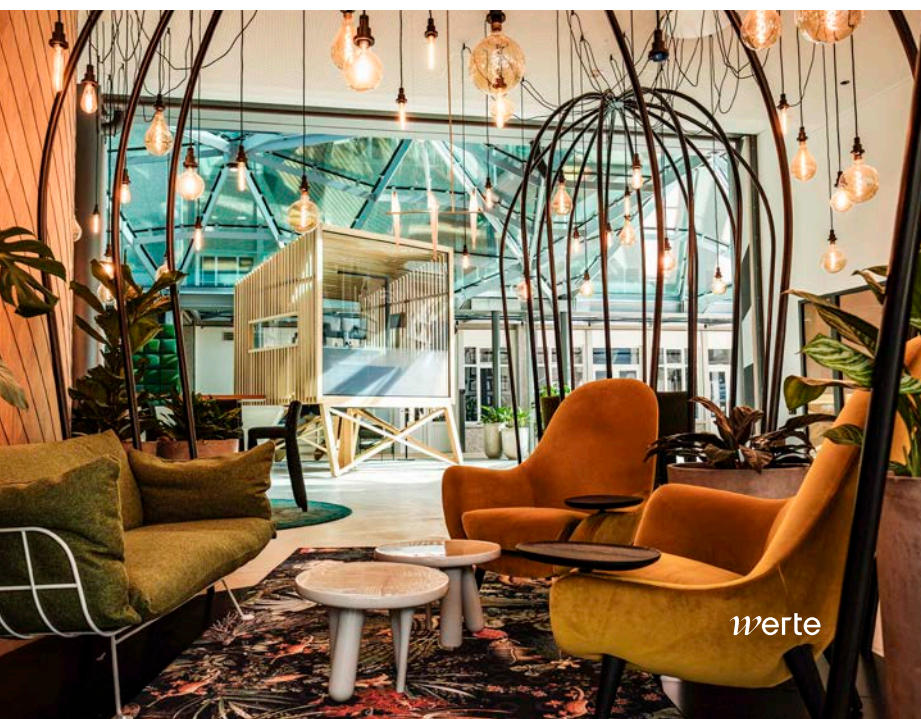
In unserem neuen Hauptquartier leben wir ein sogenanntes „Activity Based“-Office-Konzept: Flexibilität ist dabei einer der wichtigsten Punkte, deshalb können unsere Mitarbeiter statt fixer Arbeitsplätze jetzt eine Auswahl mehrerer Arbeitsmöglichkeiten nutzen, die je nach Aktivität unterschiedlich ausgestattet sind, vom Fokus-Arbeitsplatz für konzentrierte Solo-Arbeit bis zum Cocreation-Arbeitsplatz für kollaboratives Arbeiten. Und nicht nur in den Innenräumen steht eine große Vielfalt an Arbeitsplatzmöglichkeiten zur Verfügung, auch die Außenbereiche können mit diversen Terrassen und Freiflächen in der schönen Jahreszeit als einladende Arbeits-

und Kommunikationsorte mit direktem Blick auf den Grünen Prater genutzt werden. Und da wir Arbeitsplätze schaffen wollten, gegen die in puncto Komfort und Lebensqualität auch das beste Homeoffice verblasst, haben wir zusätzlich für ein exzellentes und gerne genutztes Mitarbeiterrestaurant als Genuss- und Kommunikationsort gesorgt. Sowie für professionelle Espressomaschinen in den Offices, bei denen jedes Café neidisch werden könnte.

Welche Eigenschaften muss eine Bank in professioneller und menschlicher Hinsicht erfüllen, damit sie Ihren Ansprüchen gerecht wird? Und warum ist Schelhammer Capital die Bank Ihres Vertrauens?

An eine Privatbank stelle ich persönlich ganz andere Ansprüche als z. B. an jene Banken, mit denen wir als Value One gemeinsam unsere Immobilienprojekte realisieren. Meiner Privatbank vertraue ich jenes Geld an, das ich ganz persönlich erwirtschaftet habe und das mir für die kommenden Lebensjahrzehnte ein entsprechendes existenzielles Auskommen ermöglichen soll. Dementsprechend hoch sind hier natürlich meine Ansprüche an die menschliche und professionelle Vertrauensbasis, aber auch bei meiner Privatbank darf das Prinzip der Freude keineswegs zu kurz kommen. Ich lege bei unseren Projekten großen Wert darauf, dass die Arbeit daran Spaß macht und Freude hervorbringt, und dasselbe gilt für mich auch bei meiner Privatbank: Wenn man bei der Zusammenarbeit nicht gemeinsam lachen kann, hat man auch beim Thema Geld etwas sehr Wichtiges falsch gemacht. /

Reale Zukunftsvision: das von Marcel Wanders entworfene aktivitätsorientierte Office-Konzept im Value One-Hauptquartier in der Tribüne Zwei.



werte



EVELYN HOFMANN

Direktor Family Office/Wealth Management bei Schelhammer Capital und Kundenbetreuerin von Michael Griesmayr.

Anlegen in herausfordernden Zeiten

In den vergangenen zehn Jahren kannten die Börsen nur eine Richtung: bergauf. Bereits seit Jahresbeginn, vor allem aber ob des Krieges in der Ukraine, befinden sich die Börsen auf Talfahrt. Was ist also die richtige Strategie für das eigene Geld?

INTERVIEW ANNA OFFNER

Die durch die ausufernde Inflation von der US-Notenbank Fed angekündigten Zinserhöhungen und der Krieg in der Ukraine waren die Hauptgründe für das Ende des Wachstums. Die EZB zögert trotz Rekordinflation in Europa noch mit Zinsanhebungen, und so bekommt man für sein Geld auf dem Sparguth nach wie vor keine Zinsen. Dem Investor stellt sich also die Frage, was er mit seinem Geld momentan machen soll und ob er die sinkenden Börsenkurse gar für Zukäufe nutzen soll. Heinz Mayer, Leiter Vermögensmanagement Schelhammer Capital, erklärt, wie es trotz Krise gelingen kann, Geld zu verdienen und vielmehr noch dessen Kaufkraft zu erhalten.

Anfang dieses Jahres kam es, geschuldet den angekündigten Zinsanhebungen der Fed und dem Krieg in der Ukraine, teilweise zu massiven Kurskorrekturen. Sind Aktien Ihrer Ansicht nach immer noch alternativlos?

HEINZ MAYER

Zunächst muss gesagt werden, dass die großen Kurskorrekturen dort stattfanden, wo zuvor die Spekulation grassierte. Da ist die Luft rausgegangen, und das ist auch gut so.



HEINZ MAYER

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

Aktien sind gerade bei Kurskorrekturen eine gute Wahl, weil die Chance für günstigere Zukäufe genutzt wird. Aktien und Sachwertinvestitionen sind zudem ein guter Schutz vor der laufenden Papiergeldentwertung.

Welche weiteren Sachwerte eignen sich als Investments?

Jedenfalls Grund und Boden in attraktiven Lagen. Immobilien in Form von Wohnungen oder Häusern eignen sich am besten für den Eigenbedarf, denn wiederkehrend verschärfte Mietzinsregelungen und die Abnutzung von Wohn- und Gewerbecommunities über die Zeit machen diese Anlageform aus Ertragsicht immer weniger interessant.

Wie halten Sie es mit Gold?

Ein paar Prozent des Vermögens in Gold sind zu empfehlen. Am besten in physischer Form und für die Absicherung vor Krisen, die hoffentlich nicht kommen werden, die aber leider doch zu befürchten sind.

In den vergangenen beiden Pandemiejahren gab es ein selten dagewesenes Wachstum an den Börsen und die Möglichkeit, wirklich viel Geld zu verdienen. Wie erklären Sie sich eigentlich diese Kursexplosionen, mitten in einer weltweiten Krise?



Die jahrelange Geldschwemme und die damit verbundene Nullzinspolitik der führenden Notenbanken führte zu Marktverzerrungen, welche es in dieser Form noch kaum jemals zuvor in der Finanzgeschichte gegeben hat. Ausgeglichene Staatshaushalte sind aufgrund der Pandemiebekämpfung aus der Mode gekommen, und alle Krisen – sicherlich auch jene, die noch vor uns liegen – werden stets mit dem gleichen Medikament behandelt: noch mehr Geld, noch weniger Zinsen. Diese Entwicklung erscheint ausweglos, da demokratische Systeme und die mit ihnen verbundenen Notenbanken es sicherlich auch weiterhin vermeiden werden, unpopuläre, harte Maßnahmen als Roskur zur Konsolidierung der Wirtschaft und der Finanzen zu beschließen. Wir treiben also immer weiter hinaus auf das Meer an Schulden und hoffen auf die Entschlossenheit nachkommender Entscheidungsträger oder noch lieber – auf ein Wunder.

Was sollen Anleger tun, die sich nicht auf die Entschlossenheit kommender Politikergenerationen oder auf ein Wunder verlassen wollen?

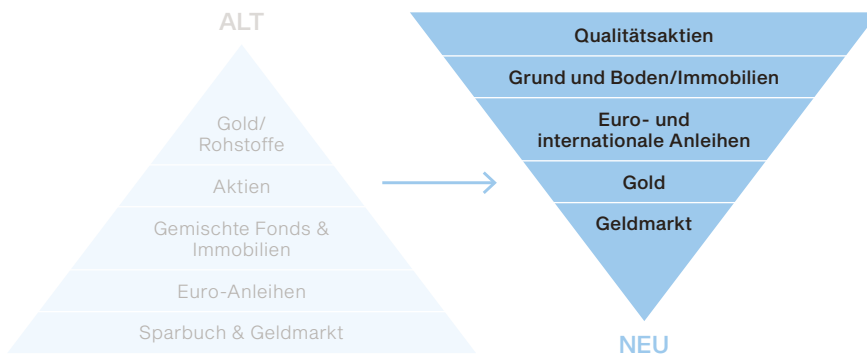
Es wird notwendig sein, die vorausschauende Vernunft und den eigenen Hausverstand einzusetzen. Eigene Gedanken sind entscheidend, um sich von der verführerischen Sicherheit der Masse zu entfernen und das Geld somit in Sicherheit zu bringen.

Was wäre Ihrer Ansicht nach zu tun?

Das Geld – egal, ob Euro, Dollar oder Pfund – hat seine Speicherfunktion verloren. Es dient nicht mehr dazu, die bereits erbrachte Arbeitsleistung ins Monetäre zu transferieren und für künftige Ausgaben zu bevorraten. Geld wird je nach Notlage mittlerweile beliebig vermehrt, und es wirft auch keinen ausreichenden Zins zur Kompensation der Geldentwertung mehr ab. Der Spargroschen, der noch immer den Großteil der Finanzanlagen ausmacht, hat leider seine bislang

→ Infobox

- Wichtig ist es, von einer diversifizierten, also breit gestreuten Geldanlage auszugehen. Eine einzelne Aktie birgt zwar das eventuell größte Gewinnpotential, aber ebenso auch ein großes Verlustpotential. Das Risiko ist beträchtlich.
- Auch der professionelle Vermögensberater kann nicht alle Risiken, die mit der Geldanlage entstehen, ausschalten. Er kann aber teure Überraschungen des Kapitalmarktes reduzieren, indem er das Risiko auf verschiedene Anlageklassen wie Aktien und Anleihen, Währungen, Laufzeiten kurz-, mittel- und längerfristig usw. verteilt.

**ALT vs. NEU**

Die bislang gebräuchliche Anlagepyramide (links) wurde in den vergangenen Jahren ob der Nullzinsstrategie auf den Kopf gestellt. Das Sparbuch bzw. der Geldmarkt sind schon lange nicht mehr das Maß aller Dinge.

bewährte Funktion verloren. Das angesparte Geld muss also zweifellos in nicht mehr beliebig vermehrbare Sachwerte transferiert werden, um seinen realen Wert zu erhalten.

Wie sieht es auf dem Anleihenmarkt aus?

Auch Anleihen sind, ähnlich wie Geldmarkt- und Sparkonten, problematisch geworden. Da es unabhängig von der Laufzeit kaum mehr Zinsen gibt und auch risikobehaftete Schuldner kein nennenswertes Entgelt für ihr Risiko zu entrichten haben, ist bei Anleihen mancher Schuldner die Gefahr des Kaufkraftverlustes sogar noch höher. Dabei sind auch Wertschwankungen oder Zahlungsausfälle einzuberechnen. In Anleihen und auf dem Geldmarkt sollte also nur jenes Geld geparkt werden, das man für künftige Anschaffungen zwischenveranlagen muss bzw. das man einplant, um zu günstigen Zeitpunkten Sachwerte anschaffen zu können. Dabei gilt es, auf erstklassige Bonitäten und eine hohe Liquidität zu achten. Eine Beimischung von Währungen außerhalb des Euroraums, wie dem US-Dollar, dem Kanadischen Dollar und dem Schweizer Franken, ist zu empfehlen. Auch inflationsgeschützte Anleihen sind ein interessantes Thema.

Das Gold der Neuzeit sind Kryptowährungen, die jedoch hoch volatil sind. Was halten Sie von Kryptowährungen als Anlageklasse?

Ich sehe in Kryptowährungen keinen Goldersatz. Es gibt hunderte von Kryptowährungen, daher ist das Angebot nicht wirklich knapp. Erhebliche Teile der Kryptowährungen sind verschwunden oder wurden gar veruntreut, sie sind also auch nicht sicher. Aber ganz wesentlich ist: Sie verfügen über keinen inneren Wert und der Preis bestimmt sich daher rein spekulativ. Somit: Hände weg!

Verlieren Sie mit dieser Haltung nicht Kunden?

Nein, denn die meisten unserer Kunden teilen diese Bedenken oder schätzen eine klare Aussage zu diesem Thema. Aber natürlich steht es jedem Kunden frei, im Rahmen des beratungsfreien Geschäfts individuell zu entscheiden.

Aktien sind Ihrer Ansicht nach weiterhin alternativlos?

Auch bei Aktien muss man stark differenzieren. Nicht alle Aktien eignen sich zum Vermögensschutz. Zuletzt strömte eine erhebliche Anzahl kleiner Unternehmen mit großen Plänen an die Börse. Andere sammeln Milliardenbeträge über SPACs ein, und der Investor weiß zu Beginn nicht einmal, was – und ob überhaupt etwas – erworben wird. Aber seien wir unbesorgt, diese „Special Purpose Acquisition Companies“ werden schon etwas auftreiben, denn sie bekommen ja horrenden Provisionen für einen künftigen Erwerb. Hier gilt ganz klar: Hände weg! Es gilt, vorsichtig und konservativ zu bleiben.

Was bedeutet das konkret?

Dass man nur in die besten und solidesten Geschäftsmodelle investieren und auf die Qualität und Beständigkeit seiner Investments achten sollte. Was zählt, ist weniger die kurzfristige Performance

als vielmehr die bewiesene Beständigkeit über mehrere Wirtschafts- und Börsenzyklen hinweg. Nur erprobte Unternehmen sollten ins Portfolio genommen werden, davon allerdings ein erheblicher Anteil des Gesamtvermögens. Jede Marktkorrektur – wie zuletzt – kann dabei für Zukäufe genutzt werden. Investments in erstklassige Unternehmensbeteiligungen bleiben eine gute Alternative, vor allem wenn der Markt zwischenzeitig immer wieder eine günstige Einstiegschance eröffnet. /

*Aktien sind auch
bei Kurskorrekturen
eine gute Wahl,
weil die Chance für
günstigere Zukäufe
genutzt wird.*

HEINZ MAYER



„NUR WER DIE
BEDÜRFNISSE SEINER
KUNDEN KENNT, KANN
VERSTEHEN. UND NUR
WER VERSTEHT, KANN
GUT BERATEN“,

FREUT SICH CONSTANTIN
VEYDER-MALBERG,
VORSTAND PRIVATE
BANKING SCHELHAMMER
CAPITAL, ÜBER DIE
AUSZEICHNUNG.

Brandschutz fürs Vermögen

*Im Ranking der Top
Vermögensverwalter 2022 rangieren
3 österreichische Privatbanken unter
den Top 5 der Fuchsbrieife. Darunter
auch Schelhammer Capital.*

Wie jedes Jahr schickte die Private Banking Prüfinstanz der Fuchsbrieife auch im Frühjahr 2021 Testkunden zu Banken und Vermögensverwaltern im gesamten deutschsprachigen Raum. Analog zur nach wie vor andauernden weltweiten Pandemie stand dieses Mal auch „Brandschutz fürs Vermögen“ im Fokus des Markttests „TOPS 2022“ der Fuchsbrieife. Das erklärte Ziel: Qualität im Private Banking transparent zu machen, denn die Testkunden sorgten sich um ihr Vermögen. Wie kann es gegen Inflation abgesichert werden? Wie schützt man sich vor einem neuerlichen Konjunkturreinbruch oder sogar dem Zusammenbruch des Euro?

Erster Platz im deutschsprachigen Raum

Insgesamt wurden 92 Anbieter von Vermögensverwaltungsdienstleistungen in Österreich, Deutschland und der Schweiz – überwiegend Privatbanken – unter die Lupe genommen. 65 Institute haben den Test zur Gänze durchlaufen. Grundlage der Expertentests war es, herauszufinden, ob die Banken die Ängste und Sorgen ihrer Kunden ernst nehmen und eine „Brandschutzmauer“ um deren Vermögen errichten können.

Nach sorgsamer Evaluierung konnte Schelhammer Capital gleich mehrere Auszeichnungen an Land ziehen. In den Kategorien „Transparenz“, „Investmentkompetenz“ und „Anlagevorschlag“ wurde nicht nur die Höchstnote „Sehr gut“ erzielt, sondern der erste Platz im gesamten deutschsprachigen Raum erreicht. In der Gesamtwertung des deutschsprachigen Raumes erreichte die Bank Platz 4 der insgesamt 65 getesteten Häuser – im nationalen Vergleich in Österreich den stolzen 2. Platz. /

→ Die Fuchsbrieife

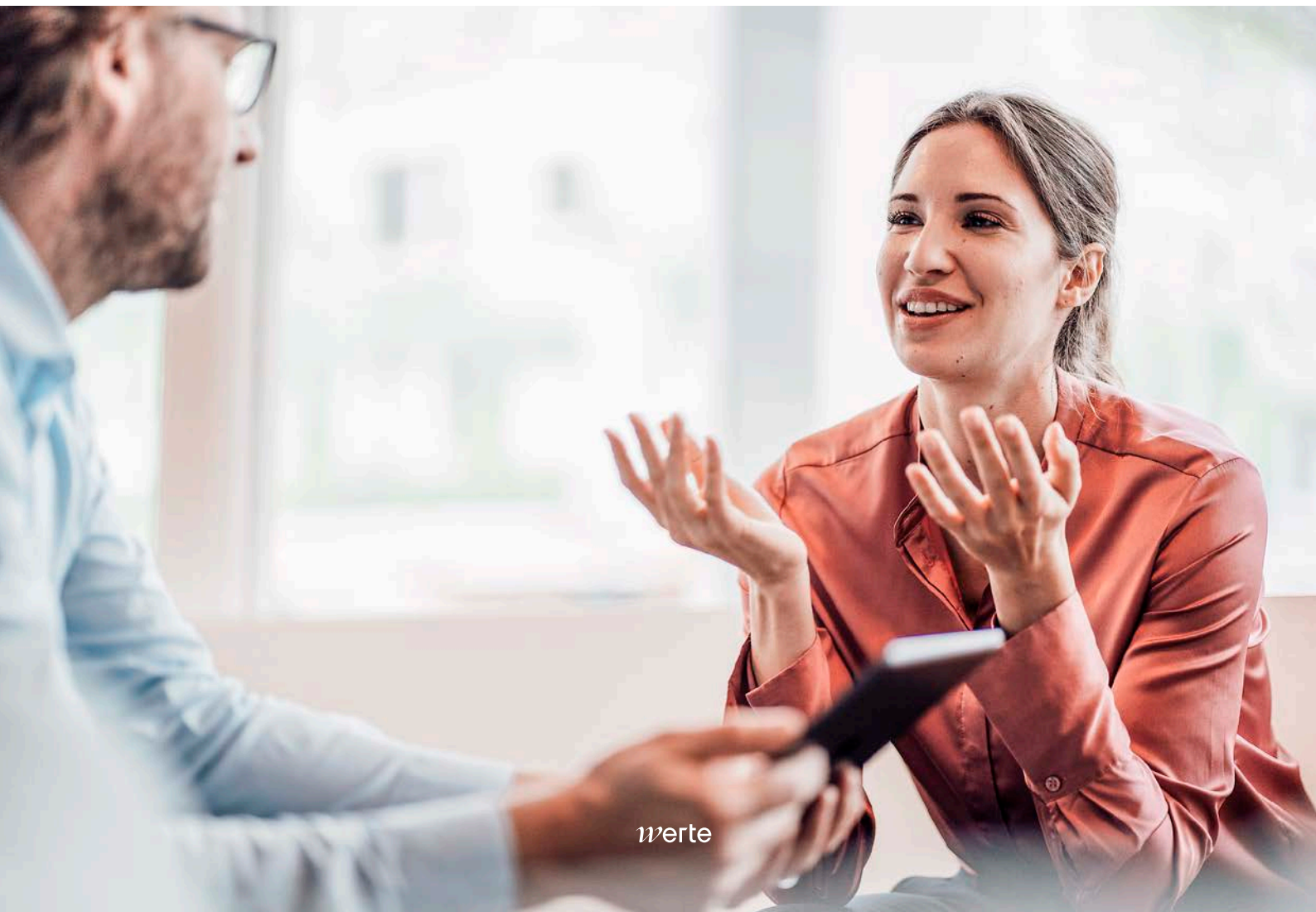
Jedes Jahr kürt der deutsche Fuchsbrieife-Verlag die besten Vermögensverwalter Europas. Getestet werden Privatbanken aus Österreich, Deutschland, der Schweiz und Liechtenstein. Alle erhalten den gleichen Testfall. Das Gesamtergebnis basiert auf der Qualität der Beratung, der Vermögensstrategie, der Portfolioqualität und der Transparenz.



Die Elite der Vermögensverwalter: *Auszeichnung* für Schelhammer Capital

TEXT
ANNA OFFNER

Wenn das Handelsblatt, die wohl renommierteste Finanz- und Wirtschaftstageszeitung im deutschsprachigen Raum, einen Award auslobt und man dann auch noch gekürt wird, kann man sich als österreichische Privatbank wirklich freuen.





CHRISTIAN
JAUK

Dieses Ergebnis zeigt, dass wir jeden Tag mit kompromisslosem Engagement und höchsten Beratungsstandards für unsere Kunden arbeiten.

So fand am 22. November 2021 im Rahmen des Vermögenskonvents im Kaufmanns-Casino in München die Preisverleihung des Elite

Awards statt. Das Schelhammer Capital Vermögensmanagement war erstmals auf dem Prüfstand und wurde mit einem Sonderpreis als Newcomer geehrt.

„Wir sind sehr stolz darauf, dass wir mit dem neu geformten Team von Schelhammer Capital Vermögensmanagement gleich vom Start weg eine Top-Bewertung erreicht haben“, freut sich Christian Jauk, Vorstandsvorsitzender der Schelhammer Capital und CEO der GRAWE Bankengruppe. „Dieses Ergebnis zeigt, dass wir jeden Tag mit kompromisslosem Engagement und höchsten Beratungsstandards für unsere Kunden arbeiten.“

Mehr als 25 Jahre Expertise

„Wir wollen unsere Kunden über viele Jahre hinweg betreuen und ihre finanziellen Wünsche und Bedürfnisse bestmöglich verstehen – das ist unser oberstes Ziel. Daher freuen wir uns besonders über diese wertvolle Auszeichnung, denn sie bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg im Sinne unserer Kunden sind“, ergänzt Heinz Mayer, Leiter des Schelhammer Capital Vermögensmanagements.

Das Team von Schelhammer Capital Vermögensmanagement ist Teil der Schelhammer Capital Bank AG, der stärksten Privatbank Österreichs, und verfügt über mehr als 25 Jahre Expertise in der Beratung vermögender Kunden sowie in der Vermögensverwaltung. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden immer im Mittelpunkt. Beraterkontinuität und profunde Kenntnisse als Kapitalmarkt- und Veranlagungsexperten werden genauso großgeschrieben wie die persönliche und vertrauensvolle Betreuung. /

Originalität aus dem Handelsblatt Elite Report

„Der Taktstock saust durch die Luft. Der Vorhang ist gefallen. Bühne frei. – In Salzburg mobilisiert und fasziniert der frische Wettbewerb Vermögende und ihre Dienstleister. Wir haben uns ein Bild gemacht, denn Leser drängten uns. Viele von ihnen fühlten sich verlassen, vom vertrauten Berater schnöde getrennt. Nicht vom Winde verweht, sondern hier in der Festspielstadt entsteht ein neuer – schon im Status Nascendi – viel beachteter Vermögensverwalter. Er kann auf einen enormen, in Jahrzehnten gewachsenen Erfahrungsschatz, vor allem auf eine enge Kundenbindung bis weit nach Bayern hinein, bauen. Kein Wunder, dass die etablierten Häuser aufgeschreckt sind. Sie alle arbeiten sicher an geeigneten Antworten. Wer so aufgestellt ist wie der Neue, mischt die Szene nämlich auf. Er zieht Interessenten an wie ein Magnet.“

Lesen Sie mehr unter www.schelhammercapital.at

→ Infobox

Der Handelsblatt Elite Award ist der größte Branchentest im Private Banking & Wealth Management und gilt als bedeutender Gradmesser von Beratungs- und Vermögensanlagedienstleistungen im deutschsprachigen Raum. Die Wirtschafts- und Finanzzeitung Handelsblatt sowie die Jury des Elite Reports haben in ihrer jährlichen Studie insgesamt 362 Vermögensverwalter unter die Lupe genommen, wovon lediglich 51 Häuser als „empfehlenswert“ eingestuft wurden. Insgesamt stammen 42 aus Deutschland, vier aus Österreich und fünf aus der Schweiz und Liechtenstein.

Wir wollen *Freude* schenken

Die Seraphiner Stiftung setzt sich für Menschen mit Behinderungen und Kinder in Notlagen ein. Ihr Ziel: über das eigene Leben hinaus Gutes zu tun und Freude zu schenken.

TEXT

ANNA OFFNER



Helmut Kriehofer ist Vorsitzender der Seraphiner Sozialstiftung und betreut mit der Stiftung in Tirol rund 250 Menschen mit Behinderung.

Wer zustiftet, hilft dauerhaft. Zustifter werden außerdem mit ihrem Namen in der Wiener Kapuzinergruft verewigt. Ein Wordrap mit Stiftungsvorstand Helmut Kriehofer über das Stiften und den Sinn des Lebens.

Beschreiben Sie die Seraphiner Stiftung in drei Worten!

→ Unterstützt Menschen mit Behinderungen.

Das Beste, das die Stiftung bislang erreicht hat, in einem Satz?

→ Sehr positive Resonanz nach ersten Auftritten in der Öffentlichkeit und konkrete Hilfe für ein Mädchen, das palliativ begleitet wird.

Stiften oder besteuern?

→ Beides, zustiften ermöglicht auch das Hinterlassen einer lang anhaltenden Spur.

Sozialstaat oder Leistungsgedanke?

→ Der beste Sozialstaat kann nicht alles abdecken, bei besonderen Herausforderungen braucht es immer wieder Menschen, die finanziell helfen.

Welchem Stifter/Donator sind Sie besonders dankbar?

→ Einem Innsbrucker Landwirt, der nach seinem Tod der Seraphiner Stiftung jährlich viel Geld für Menschen mit Benachteiligung zukommen lässt.

Die Beziehung zur Schelhammer Capital bedeutet für uns...

→ ...einen erfahrenen und verlässlichen Partner zu haben, für mich einen Pionier der ethischen Veranlagung.

Die optimalste Art, Geld zu veranlagen, ist...

→ ...effiziente Beratung, breite Streuung der Geldanlage, Vermeidung von Schulden und – nicht unwesentlich – Hausverstand.

Der Sinn des Lebens ist...

→ ...für mich so, wie es die taubblinde US-amerikanische Schriftstellerin Helen Adams Keller unvergleichlich beschreibt: „Wir sind nie wirklich glücklich, bis wir versuchen, das Leben anderer zu erhellen.“ /

**PHILANTHROPIE-
BERATUNG UND GEMEIN-
NÜTZIGE PRIVATSTIF-
TUNG PHILANTHROPIE
ÖSTERREICH**

Schelhammer Capital bietet als erste Privatbank Österreichs die Philanthropie-Beratung an. Mit ihrem Beratungsangebot richtet sie sich an philanthropisch motivierte, vermögende Privatpersonen, Family Offices, Stiftungen und Unternehmen mit und ohne Erfahrung in Gemeinnützigkeit.

Mehr Informationen unter
www.schelhammercapital.at

arm & reich

Dom Museum | Wien

5. November 2021
bis 28. August 2022

Dom Museum Wien
Stephansplatz 6
dommuseum.at



Superior 6 Global Challenges Fonds: *Testsieger bei Stiftung Warentest*

Die Stiftung Warentest hat globale Aktienfonds auf ihre Nachhaltigkeitsleistung getestet – mit einer detaillierten Bewertung, die den gesamten Auswahlprozess der Fondsanbieter durchleuchtet.

TEXT
NIKOLAUS PROKOP



„WIR FREUEN UNS SEHR ÜBER DIE
ERNEUTE TOP-PLATZIERUNG.“

KARSTEN VOLKER,
LEITUNG NACHHALTIGKEIT BEI
SCHELHAMMER CAPITAL

Neben den Ausschlusskriterien und der Strenge des Auswahlprozesses wurden auch wichtige Punkte wie das Bestehen eines Nachhaltigkeitsbeirats geprüft sowie zusätzlich Transparenz und Engagementaktivitäten der Fondsanbieter beim aktiven Austausch mit Unternehmen.

Bestnote für Superior 6

Der 2008 lancierte Fonds Superior 6 Global Challenges ist unter den vier Testsiegern und hat die Bestnote erreicht. Der Fonds investiert in Unternehmen, die sich den sieben globalen Herausforderungen stellen und daran mitwirken, hierfür nachhaltige Lösungen zu finden:

- die Bekämpfung der Ursachen und Folgen des Klimawandels
- die Sicherstellung einer ausreichenden Versorgung mit Trinkwasser
- die Beendigung der Entwaldung und die Förderung nachhaltiger Waldwirtschaft
- die Erhaltung der Artenvielfalt
- der Umgang mit der Bevölkerungsentwicklung
- die Bekämpfung der Armut
- die Unterstützung verantwortungsvoller Führungs- (Governance-) Strukturen



Zusätzlich konnte ein weiterer Fonds eine Platzierung unter den Top 10 der insgesamt 99 getesteten globalen Aktienfonds erreichen: der global investierende Superior 4 Ethik Aktienfonds. „Wir freuen uns sehr über die erneute Top-Platzierung und sehen uns in unserer mittlerweile 30-jährigen nachhaltigen Ausrichtung bestätigt“, so Karsten Volker, Leitung Nachhaltigkeit bei Schelhammer Capital Bank. /

HINWEIS

Dies ist eine Marketingmitteilung der Medieninhaberin und stellt kein Angebot zum Kauf von Finanzinstrumenten und keine Risikoaufklärung dar. Der Handel mit Finanzinstrumenten birgt Risiken, die bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen können. Weitere Hinweise zu Risiken finden Sie in den Prospekten sowie den wesentlichen Anlegerinformationen (Kundeninformationsdokument – „KID“) der genannten Fonds, die Interessenten bei der Security Kapitalanlage AG, Burg-ring 16, 8010 Graz sowie unter www.securitykag.at/fonds/nachhaltige-fonds kostenlos zur Verfügung stehen. Erhaltene Auszeichnungen lassen keinen Rückschluss auf den künftigen Erhalt oder die Erfüllung der für den Erhalt bestehenden Voraussetzungen zu.

→ Mehr Informationen

→ Informationen
zum Finanztest
nachhaltige Fonds



→ Factsheet
Superior 6
Global Challenges
Fonds



→ Übersicht und
ausführliche Details
zu unseren Fonds





Der Engel, der die Zukunftstrends beflügelt

Mit Start-ups wie runtastic, shpock, mySugr und vielen anderen wurde Johann „Hansi“ Hansmann zur Legende unter Österreichs Business Angels. Sein Motto: Geld ist im Prinzip völlig sinn- und nutzlos – außer, man verwendet es.

TEXT NIKOLAUS PROKOP

Herr Dr. Hansmann, wieso spricht man in Österreich eigentlich so ungerne offen über Geld?

Ich denke, dafür gibt es viele Gründe, kulturelle und historische genauso wie psychologische. In den USA spricht man etwa über Einkommen und Vermögen viel unbefangener, das mag einiges mit der deutlich jüngeren Geschichte des Landes oder vielleicht auch mit der Pioniermentalität zu tun haben. Hierzulande hat dieses sehr zurückhaltende Verhalten beim Thema Geld wohl auch viel mit Misstrauen zu tun: Wenn ich jemandem meine finanzielle Situation offenbare, könnte mein Gegenüber das ja eventuell ausnutzen oder missbrauchen wollen oder mir mein Geld neiden.

Müssen wir also in Finanzdingen lernen, in Zukunft vertrauensvoller zu werden?

Eine gewisse Vorsicht und Diskretion ist selbstverständlich immer angebracht, wenn es ums Geld geht.

Aber ein wenig mehr Vertrauen, Offenheit und vor allem Beweglichkeit würde ich mir in Österreich schon wünschen, was die Mentalität bei geschäftlichen und finanziellen Dingen und speziell bei Unternehmensgründungen betrifft. Wir sind im internationalen Vergleich heute viel zu schwerfällig und zu langsam geworden. In einer digitalen Welt ist dieses Denken einfach nicht mehr konkurrenzfähig; viele europäische Länder sind uns in den letzten Jahren in der Entwicklung davongezogen. Auch ehemals von uns eher belächelte Länder wie Kroatien und Slowenien haben mittlerweile bedeutende wirtschaftliche Ökosysteme, die mehr digitale Start-ups hervorbringen als wir, von den USA und einigen asiatischen Ländern ganz zu schweigen.

Bedeutet das, dass Österreich den Digitalisierungsschub bisher vergleichsweise verschlafen hat?

In vieler Hinsicht muss man sagen: leider ja. Wenn wir mit unserer umständlichen Bürokratie und unserer „Schau ma mal“-Mentalität innovativen Unternehmern

und Gründern das Leben weiterhin so schwer machen, wird es in den nächsten Jahren und Jahrzehnten für Österreich ein böses wirtschaftliches Erwachen geben. Schon jetzt bewegen wir uns vor dem Hintergrund der Digitalisierung keineswegs in der ersten, sondern eher in der zweiten wirtschaftlichen Liga, mit der Gefahr, eventuell sogar in die dritte Liga abzusinken. Die gute Nachricht: Auch Österreich hat mittlerweile einige beispielgebende Unicorns, wie z.B. GoStudent, die erfolgreich zeigen, wohin der Weg in Zukunft geht. Aber von solchen Unternehmen brauchen wir in den kommenden Jahren noch weitaus mehr, um in Österreich eine konkurrenzfähige digitale Wirtschaftsstruktur aufzubauen. Doch dazu ist ein grundsätzliches Umdenken erforderlich: Junge, innovative Unternehmen aus der Digitalisierungs- und Fintech-Branche, die auch bei uns immer häufiger emporsproßen, haben hierzulande immer noch den Beigeschmack von schwer einzuordnenden Exoten. Und obwohl sie aus Österreich stammen, werden sie noch viel zu selten mit österreichischem Geld finanziert – auch wenn einige davon heute höher bewertet werden als so manches „klassische“ österreichische Großunternehmen.

In welchen Bereichen spielt heute diese erste wirtschaftliche Liga der Digitalisierung? Und wo sehen Sie als Business Angel heute die spannendsten Zukunftschancen?

Das sind für mich vor allem die Themen mit direktem Bezug zum Menschen und zu unserem Leben, am vordringlichsten ist hier natürlich die Klimakrise zu nennen. Wenn wir die Klimakrise tatsächlich in den Griff bekommen wollen, dann kann das nur durch die innovative Kraft von Start-ups passieren – das ist ein Kernsatz, von dem ich zutiefst überzeugt bin und den sich jeder für die Zukunft in sein Merkheft schreiben sollte. Zwei weitere spannende Themen sind in diesem Zusammenhang z.B. auch Food und die nachhaltige Revolution im Nahrungsmittelbereich sowie der Gesundheitsbereich, speziell in Hinblick auf e-Health, Vorsorge- und Frauenmedizin. Alleine in den USA beträgt das Marktpotenzial des Gesundheits- und Vorsorgebereichs bereits rund 4.000 Milliarden Dollar – ich denke, das unterstreicht sehr eindrucksvoll, wo die wichtigsten Zukunftsinvestmentchancen unserer Zeit liegen.

Auch in Ihrem eigenen Unternehmen investieren Sie in Frauen und haben vor Kurzem die erfahrene Investment-Managerin Lisa Pallweber an Bord geholt. Warum müssen wir aus Ihrer persönlichen Sicht noch weitaus mehr als bisher in Frauen investieren?

Frauen repräsentieren die Hälfte des intellektuellen und kreativen Potenzials, das uns auf dieser Welt zur Verfügung steht. Unternehmen mit einem ausgewogenen Frauen/Männer-Verhältnis, speziell auch auf Führungsebene, sind erwiesenermaßen erfolgreicher, da Frauen andere Perspektiven und Skill-Sets mitbringen als Männer. Ebenso ist erwiesen, dass Frauen in Entscheidungspositionen oft mehr emotionale Intelligenz an den Tag legen – und bei der Lösung der großen Zukunftsprobleme, denen wir aktuell gegenüberstehen, ist eindeutig mehr Empathie gefragt.

Sie haben vorhin das zentrale Thema Vertrauen angesprochen. Was ist für Sie selbst das Wichtigste, um Ihrer Bank zu vertrauen?

Vertrauen ist immer ein Frage des persönlichen Gespürs und der Augenhöhe – ein Miteinander, das geschäftliche Kompetenz mit freundschaftlicher Wertschätzung vereint. Mit Constantin Veyder-Malberg verbindet mich dieses Gefühl schon seit über einem Jahrzehnt und noch aus Zeiten der Capital Bank. Und dasselbe gilt auch für die lange Zusammenarbeit mit meiner direkten Ansprechpartnerin Helga Vorraber: Erfolg ist eine Frage des lebenslangen Dazulernens und Neugierigbleibens – und das gelingt einem nur gemeinsam mit ganz besonderen Menschen. /

Wenn wir die Klimakrise tatsächlich in den Griff bekommen wollen, dann kann das nur durch die innovative Kraft von Start-ups passieren.

HANSI HANSMANN



HELGA VORRABER

Stellvertretende Leitung Family Office/
Wealth Management bei Schelhammer
Capital und langjährige Kunden-
betreuerin von Hansi Hansmann.



Unsere Standorte

1010 Wien

→ Goldschmiedgasse 3
+43 1 534 34 0
bank.office@schelhammer.at
→ Wallnerstraße 4
+43 1 316 14
office.wien@schelhammer.at

6370 Kitzbühel

Franz-Reisch-Straße 1
+43 5356 663 09
office.kitzbuehel@schelhammer.at

9020 Klagenfurt

Kardinalschütt 9
+43 463 908 118 0
office.klagenfurt@schelhammer.at

5020 Salzburg

→ Linzer Gasse 4
+43 662 870 810
office.salzburg@schelhammer.at
→ Franz-Josef-Straße 22
+43 662 904 609 6414
vermoegensmanagement@schelhammer.at

8010 Graz

Burgring 16
+43 316 8072 0
office.graz@schelhammer.at

www.schelhammer.at

IMPRESSUM

WERTE

Das Kundenmagazin von Schelhammer Capital; Ausgabe 1; April 2022



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
Ernst Huber, MBA
Mag. Gerd Stöcklmair

GRUNDLEGENDE RICHTUNG

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

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.

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 HERSTELLUNGSSORT

Goldschmiedgasse 3,
1010 Wien, Österreich

GRÜSS GOTT!



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



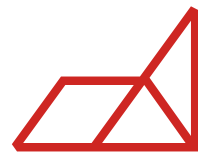
Digitalradio kaufen:
radioklassik.at/dabplus

radio
klassik
STEPHANSDOM

www.radioklassik.at

107,3 in Wien
94,2 in Graz

Digital auf DAB+
österreichweit



**Schelhammer
Capital 1832**

Vermögen, das Zukunft hat.

Als stärkste Privatbank Österreichs laufen wir keinen kurzfristigen Trends hinterher.

Wir entwickeln zukunftsorientierte Ideen, um Geschaffenes für nachfolgende Generationen zu bewahren und zu vermehren. Damit Ihr Vermögen heute und morgen stark bleibt.

www.schelhammercapital.at

