

Das Magazin für eine
gute Anlagezukunft.

Ausgabe
02 — 2022



Schelhammer
Capital 1832

werte

Private Equity

*Was einen guten Fonds-
manager ausmacht.*

— Seite 22

Porträt

*Die 46-fache Weltcupsiegerin
Renate Götschl.*

— Seite 28

Gold

*Wie investiert man am besten in
unsicheren Zeiten?*

— Seite 32



Investieren in Zeiten der Wende

Die Ökonomie des Verhaltens

— Seite 16

KLASSIK GLASKLAR

ÖSTERREICHWEIT AUF DAB+



Gefühle einschalten.

www.radioklassik.at

107,3 in Wien
94,2 in Graz

Digital auf DAB+
österreichweit



2022 steht unter dem Motto Vermögenssicherung. Die hohen Inflationszahlen lassen Vermögen rapide schmelzen. Das späte, aber beherzte Handeln der EZB war der vom Finanzmarkt erwartete Schritt in die richtige Richtung. Inflation und trübe Konjunkturaussichten sorgen jedoch weiterhin für Unsicherheit. Nun gilt es, umsichtig zu agieren und Geduld zu beweisen.

CHRISTIAN JAUK
CEO GRAWE BANKENGRUPPE

Gemeinsam durch die Zeitenwende

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine hat eine Zeitenwende eingeleitet, deren volles Ausmaß noch nicht absehbar ist – politisch als auch ökonomisch. Die Inflation hat eine Dimension erreicht, welche wir zuletzt vor 40 Jahren gesehen haben. Die steigenden Kosten, insbesondere für Energieträger, belasten die Bevölkerung und Unternehmen gleichermaßen. Erste Signale deuten darauf hin, dass sich die Lohn-Preis-Spirale zu drehen beginnt, und gleichzeitig trüben sich global die Konjunkturaussichten ein. Ob eine Rezession folgt und damit eine Stagflation, hängt maßgeblich davon ab, wie viel Gas im Winter nach Europa fließen wird. Das menschliche Sicherheitsbedürfnis wird auf eine harte Probe gestellt.

Vor diesem Hintergrund sind Stabilität und Verlässlichkeit wichtiger denn je. Als Vermögensverwalter haben wir stets ein offenes Ohr für die Sorgen unserer Kunden. Gemeinsam finden wir einen Weg, Ihr Vermögen zu schützen. 2022 geht es darum, den Wohlstand zu bewahren. Dafür arbeiten die Mitarbeiter von Schellhammer Capital und stehen ihren Kunden als Partner jederzeit zur Verfügung.

Im aktuellen Werte-Magazin erfahren Sie alles zum Thema „Investieren in unsicheren Zeiten“. Unser Kunde Nassim Taleb erläutert, wie sich Unsicherheit auf Entscheidungen auswirkt und welche Fehler dabei gemacht werden. Lesen Sie weiters, warum Gold und Private Equity gerade jetzt interessante Bausteine für ein diversifiziertes Portfolio sein können.

Was qualifiziert uns, über diese Themen zu schreiben? Als stärkste Privatbank Österreichs haben wir sämtliche Krisen seit 1832 erfolgreich gemeistert. Stabilität und Beständigkeit sind feste Bestandteile unserer DNA. Sehr geehrte Kunden und all jene, die es vielleicht einmal sein werden: Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unseres Magazins und spannende Erkenntnisse.

Homestory

12 Gespräch mit *Nassim Taleb*

Der Finanzphilosoph gibt Ratschläge, wie man mit dem Risiko des nicht Fassbaren dennoch produktiv und erfolgreich sein kann.



Finanzmarkt

16 Die Ökonomie *des Verhaltens*

Menschen neigen dazu, ihr Wissen in Geldsachen zu überschätzen und schneiden meist schlechter ab als jene, die sich professionell beraten lassen. Welche Anlagetypen gibt es eigentlich?



Stagflation

06 Wie man in unsicheren *Zeiten investiert*

Der Wohlstandsverlust wegen der drohenden Stagflation beschäftigt alle. Nun gilt es, klug zu investieren, um sein Geld zu halten. Der neue Dividendenfonds ist nur eine der Möglichkeiten für vermögende Kunden.



02 – 2022

werte

Das Magazin für eine
gute Anlagezukunft.

In dieser Ausgabe:



Private Equity

22 Nachhaltige Wachstums- schritte

Die beiden Fonds-Equity-Partner Frank Becker und Franz Hörhager im Gespräch über das gewinnbringende Geldanlegen mit Private Equity Fonds.



Porträt

28 Skistar Renate Götschl im Gespräch

46 Weltcupsiege hat die Steirerin in ihrer aktiven Karriere erzielt. Wie sie heute lebt, was Werte für sie bedeuten und worin sie ihr erstes Geld investiert hat.



Gold

32 Was Sie über Gold als Investment wissen sollten

Seit jeher gilt Gold als sicherer Hafen in unsicheren Zeiten. Dabei geht es aber nicht nur darum, richtig Gold zu kaufen, sondern auch das richtige Gold zu kaufen.



Stagflation – eine Rezession bei steigenden Preisen – ist eine ernste Bedrohung für unseren Wohlstand. Das lehrt uns die Geschichte: In den 1970er-Jahren führte Stagflation zu massiven Wohlstandsverlusten. Was haben wir aus der Geschichte gelernt? Wiederholt sie sich? Und was bedeutet das für unsere Veranlagung?

TEXT ANNA OFFNER

Was eine Stagflation für unser Vermögen bedeutet



Momentan rechnet der IWF noch mit 3,2 Prozent weltweitem Wirtschaftswachstum, doch die Lieferkettenproblematik könnte sich durch die geopolitischen Probleme zwischen Taiwan und China noch verschärfen und ein komplettes Abdrehen des russischen Gashahns die Konjunktur schnell in eine Rezession schicken. „Bei einer Inflationsrate von derzeit über neun Prozent im Euroraum und mehr als zehn Prozent im OECD-Raum ist eine Stagflation mehr als nur eine vage Sorge“, sagt Wolfgang Ules, Chief Investment Officer bei Schelhammer Capital. Doch aus der Geschichte kann man auch einiges lernen, denn die Situation ist nicht neu.

1973 kostete ein Barrel Öl 3 US-Dollar, Ende 1974 waren es 11 US-Dollar – und 1979, am Höhepunkt der zweiten Ölkrise, klettert der Preis auf 38 US-Dollar. Ähnlich wie heute spielte auch damals ein geopolitischer Konflikt eine entscheidende preistreibende Rolle: der 20 Tage dauernde Jom-Kippur-Krieg zwischen Israel auf der einen und Ägypten sowie Syrien auf der anderen Seite. Um politischen Druck auszuüben, stellte die Organisation erdölexportierender Länder (OPEC) ihre Erdöllieferungen an die USA und die Niederlande, die Israel unterstützten, vollständig ein und andere Industriestaaten erhielten weniger Öl. Die Folgen waren verheerend. Der Ölpreis verdoppelte sich binnen kürzester Zeit,



WOLFGANG ULES

CHIEF INVESTMENT
OFFICER
SCHELHAMMER
CAPITAL

→ Was ist Stagflation?

Stagflation bedeutet das gleichzeitige Auftreten von wirtschaftlicher Stagnation gepaart mit hoher Arbeitslosigkeit, nicht ausgelasteten Produktionskapazitäten und hoher Inflation. Das letzte Mal kam es im Zuge der Ölkrise in den 1970er- und 1980er-Jahren dazu. Auslöser ist meist ein Angebotschock, wie die Verknappung eines für die Wirtschaft wichtigen Gutes, z. B. Öl oder Gas.

energieabhängige Unternehmen führen die Produktion zurück, Entlassungen folgten und die Arbeitslosigkeit stieg. Das deutsche Wirtschaftswachstum endete, doch die Preise zogen weiter an, denn die Unternehmen gaben ihre höheren Energiekosten an die Verbraucher weiter. In der Folge forderten die Gewerkschaften höhere Löhne als Ausgleich für die Teuerung. Das wiederum erhöhte die Kosten für die Unternehmen. Eine Lohn-Preis-Spirale war in Gang gekommen. 1975 und dann nochmal 1982 – nach der zweiten Ölkrise – fiel die Wirtschaft in eine Rezession.

„Für Anleger war das Jahrzehnt besser als sein Ruf. Die Kurse sind zwar kaum gestiegen und gingen sehr volatil seitwärts, aber durch die laufende Dividende konnten Anleger eine Rendite von etwa sechs Prozent erzielen. Auch Anleiheinvestoren konnten durchaus schöne Renditen erzielen, wenn die Zinsbindung nicht zu lange war“, subsummiert Heinz Mayer, Leitung Vermögensmanagement bei Schelhammer Capital, die Ölkrise aus Sicht der Anleger.





Die EZB hat sich zwar sehr lange Zeit gelassen, im September dann aber einen sehr beherzten Schritt in Richtung Inflationsbekämpfung gesetzt und den Leitzins deutlich angehoben.

Wie sieht die Situation heute aus?

Auch heute sieht sich die Wirtschaft mit Verknappungen von Vorprodukten und Rohstoffen konfrontiert. Verantwortlich dafür war zunächst die Pandemie, weil durch den Lockdown Lieferketten vielerorts unterbrochen wurden. So hat zum Beispiel die Auto- und Elektroindustrie seit geraumer Zeit mit einem akuten Chipmangel zu kämpfen. Chinas Null-Covid-Strategie und der Krieg in der Ukraine verschlimmern die Güterverknappung – und zwar nicht nur bei Öl oder Gas: Die Ukraine deckt zum Beispiel einen erheblichen Anteil des weltweiten Bedarfs am Edelgas Neon, welches nicht nur für das Leuchten der Neonröhren verantwortlich ist, sondern unter anderem auch in der Chipproduktion zum Einsatz kommt. Doch die Neonwerke in der Ukraine haben ihre Produktion zumindest zeitweise stillgelegt. Außerdem war die Ukraine als „Kornkammer Europas“ mit einem Anteil von über acht Prozent bisher einer der größten Weizenexporteure der Welt. Produktionsrückgänge und blockierte Transportwege machen Weizen aktuell zu einem knappen Gut, und seit Kriegsbeginn ist der Weizenpreis deshalb um fast 50 Prozent auf zuletzt über 400 Euro je Tonne gestiegen. Kein Wunder also, dass neben den steigenden Preisen für Energie auch Lebensmittel und andere Güter und Dienstleistungen teurer werden.



HEINZ MAYER

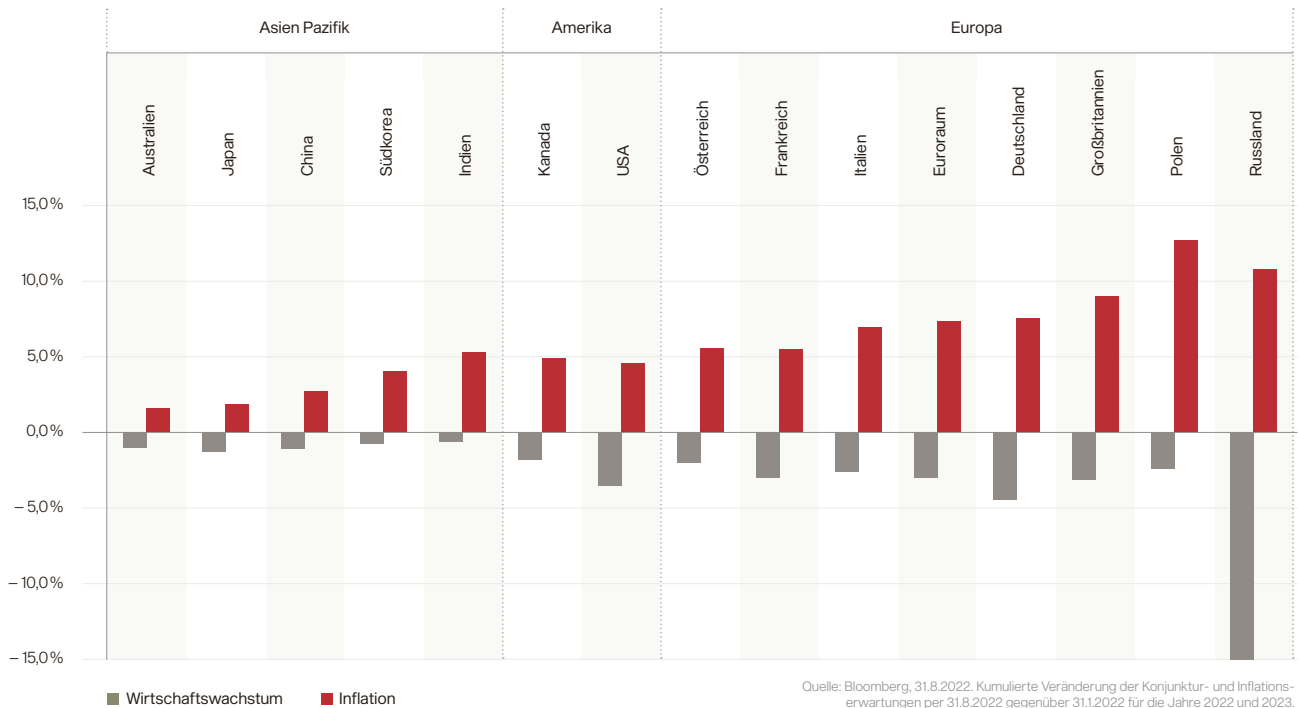
LEITUNG VERMÖGENSMANAGEMENT
SCHELHAMMER CAPITAL

*Für Anleger war
das Jahrzehnt besser
als sein Ruf.*





Globales Risiko „Stagflation“ unterschiedlich stark verteilt



Die Eurozone ist von der aktuellen Krise wesentlich stärker betroffen als die USA, Kanada und China, weshalb die Gefahr einer Stagflation in Europa wesentlich höher ist.

„In den vergangenen Monaten hat sich die Lage zwar etwas entspannt, weil Unternehmen teilweise Ersatzlieferanten und Ersatzprodukte finden konnten, doch die geopolitischen Spannungen zwischen Taiwan und China könnten dies wieder verschärfen“, so Ules.

Es überrascht also nicht, dass die EZB als Hüterin der Preisstabilität besorgt ist. Fast im Einklang mahnen die Vertreter der Notenbank zur Eile: Es gelte, durch ein schnelles Handeln zu vermeiden, dass Zweitrundeneffekte wie ein Aufschaukeln von Preisen und Löhnen entstünden und die Inflationserwartungen noch weiter aus dem Ruder liefen. „In Europa ist die Situation für die Notenbank auf Grund der Fragmentiertheit des Euroraums ungleich schwieriger als in den USA“, so Ules.

Anfang September hat nun auch EZB-Präsidentin Christine Lagarde den Leitzinssatz auf 1,25 Prozent angehoben – das zweite Mal in diesem Jahr. Damit hat sie ein klares Bekenntnis zur Bekämpfung der Inflation abgelegt, war sie doch in der Zwickmühle, denn höhere Leitzinsen bedeuten für die völlig überschuldeten EU-Mitglieder im Süden Europas ein budgetäres Desaster. „Spät, aber doch, hat die EZB die Inflationsproblematik in ihrer ganzen Dramatik



EZB-Präsidentin Christine Lagarde erhöht die Leitzinsen so drastisch wie noch nie, um die Inflation in Europa einzudämmen.



ERNST HUBER
VORSTAND
SCHELHAMMER
CAPITAL

erkannt und ihr den richtigen Stellenwert beigemessen“, sagt Ules. Doch der Kapitalmarkt bleibt auch nach der Zinsanhebung vorerst verhalten und erwartet für die kommenden zehn Jahre immer noch eine Inflation von 2,3 Prozent und damit um 0,3 Prozent höher als das Inflationsziel der EZB von zwei Prozent. „Der Kapitalmarkt traut dieser Entwicklung noch nicht ganz“, sagt Ules über die Leitzinsanhebung der EZB.

Was bedeutet das für die Anleger?

US-Aktien haben zwischen dem 1.1.1970 und dem 31.12.1979 einen Gesamtertrag von 76,9 Prozent (5,9 Prozent p.a.) erwirtschaftet. Der Großteil davon (51 Prozent oder 4,2 Prozent p.a.) stammt aus Dividendenrenditen. Es gilt für Ules also, qualitativ hochwertige Unternehmen und Anleihen mit hoher Bonität ins Portfolio der Kunden zu legen. Und Dividendenaktien erleben gerade ein Revival. Schelhammer Capital hat deshalb im Sommer einen Dividendenfonds aufgelegt, der 45 dividendenstarke Unternehmen beinhaltet. Dividendenfonds investieren in Unternehmen, die besonders viel Geld an Aktionäre ausschütten – das kann sich für Sie als Anleger lohnen; auch US-Starinvestor Warren Buffet setzt seit Jahrzehnten auf die Macht der Dividenden.

Die Dividendenrendite ist eine Kennzahl zur Beurteilung einer Aktie. Sie setzt die Dividendenausschüttung eines Unter-

nehmens ins Verhältnis zum Aktienkurs. Da Zinsen und Anleihen momentan wenig oder gar keine Erträge bringen, lohnt der Blick auf die Dividendenrendite besonders.

„Es gilt dabei, einen guten Ausgleich zwischen einer attraktiven Dividendenpolitik des Unternehmens und einem stabilen, langfristig positiven Geschäftsverlauf sicherzustellen, denn eine hohe Ausschüttung alleine ist nur eine Momentaufnahme und sagt wenig über die Qualität einer Aktie aus“, so Mayer.

Im Dividendenfonds von Schelhammer Capital beträgt die Dividendenrendite aktuell 3,6 Prozent. Durch eine selektive Unternehmensauswahl wird eine langfristige Steigerung der Ausschüttung angestrebt – dies auch, um die Inflation abzugelten. „Unser Anspruch ist es, verantwortungsvolle, wirtschaftlich starke und gesunde Unternehmen mit einer fairen Bewertung und einer positiven fundamentalen Entwicklung für das Portfolio unserer Kunden zu finden“, subsummiert Ernst Huber, Vorstand der Schelhammer Capital. /

Unser Anspruch ist es, verantwortungsvolle, wirtschaftlich starke und gesunde Unternehmen mit einer fairen Bewertung und einer positiven fundamentalen Entwicklung für das Portfolio unserer Kunden zu finden.



12

Philosoph *des Risikos*



*Das Unerwartete und Unge-
wisse ist im Grunde die ein-
zig verlässliche Konstante in
unserem wirtschaftlichen und
persönlichen Leben. Doch nur
allzu gerne verdrängen wir
die Tatsache, dass das Un-
erwartete uns schon in der
nächsten Sekunde jederzeit
begegnen kann. Der Finanz-
philosoph Nassim Taleb hat die
Erforschung des Unvorherseh-
baren zu seiner Lebensaufgabe
gemacht und gibt pointierte
Ratschläge, wie man mit dem
Risiko des nicht Fassbaren
dennoch produktiv und erfolg-
reich umgehen kann.*

TEXT
NIKOLAUS PROKOP

Galoppierende Inflation, Ukraine- und Energiekrise, Pandemie sowie der im vergangen Sommer besonders akut spürbare Klimawandel – wir leben aktuell in Zeiten, für die der Begriff „volatil“ geradezu erfunden werden müsste, wenn es ihn nicht schon gäbe. Vor allem, wenn man von Volatilität nicht nur in ihrer finanzwirtschaftlichen, sondern in ihrer allumfassenden Bedeutung spricht – „beweglich“, „unbeständig“, „flüchtig“, „sprunghaft“, so lauten die gängigen Definitionen, die das Wörterbuch nennt.

Was das Wörterbuch allerdings nicht kann: das zutiefst beunruhigende und uns alle derzeit sehr persönlich betreffende Gefühl der Ungewissheit und Unsicherheit zu definieren, das mit diesem Begriff einhergeht. Beunruhigend ist dieses Gefühl vor allem deswegen, weil wir es schon seit achtzig Jahren nicht mehr in diesem Ausmaß gewohnt waren. Bis uns die letzten beiden Jahre plötzlich Schlag auf Schlag wieder auf eine unangenehme Tatsache aufmerksam gemacht haben: Das Leben entzieht sich weitaus mehr unserer Kontrolle, als uns lieb ist.

Experte des Unvorhersehbaren

Wie man mit sprunghaften, unvorhergesehenen, oft auch katastrophalen Ereignissen und vor allem ihren Konsequenzen umgeht, dieses Wissen ist augenblicklich wieder wertvoller denn je. Doch die wahren Experten auf diesem Gebiet sind dünn gesät – vor allem jene, die sich nicht in abstrakten Risikoprognosen verlieren, sondern die handfeste und konkrete Handlungsanweisungen liefern können. Kaum ein anderer Redner und Essayist ist deshalb zu diesem Thema derzeit mehr gefragt als Nassim Nicholas Taleb, Finanzmathematiker, Buchautor, Professor für Risikoforschung und nicht zuletzt Option Trader mit mehr als zwanzigjähriger Erfahrung.

Einen der Hauptgründe für unser Scheitern im Umgang mit dem Unvorhersehbaren postulierte der 1960 im Libanon geborene und heute in den USA lebende Taleb schon 2008 in seinem Bestseller „The Black Swan“: Wir glauben, dass wir finanzielle, persönliche oder gesellschaftliche Risiken managen können, indem wir einige seltene, extreme und folgenschwere Ereignisse zu prognostizieren versuchen. Doch indem wir unsere Aufmerksamkeit auf diese wenigen Extremszenarien richten, vernachlässigen wir eine Vielzahl an anderen Möglichkeiten – und machen uns dadurch



„Nassim Taleb ist seit Langem zufriedener Private Banking-Kunde von Schelhammer Capital. Denn sein Prinzip der persönlichen Verantwortung, ‚Skin in the Game‘, leben wir täglich konsequent im Interesse unserer Kunden.“



GEORG LEMMERER
LEITER
DES BEREICHS
PRIVATE BANKING
IN WIEN
SCHELHAMMER CAPITAL

umso verwundbarer. Und vor allem: Indem wir uns auf die Vorhersage fokussieren, wann und ob eines dieser extremen Ereignisse eintreten könnte, vernachlässigen wir die Vorbereitung auf die Auswirkungen, wenn es eintritt.

Die besondere Ironie dabei: Gerade die Tendenz des Menschen, Entwicklungen berechnen und vorhersagen zu wollen und dabei mit Vorliebe die Vergangenheit für Rückschlüsse auf die Zukunft heranzuziehen, sei eine der Ursachen dafür, dass Wirtschaft und Gesellschaft von katastrophalen Ereignissen hilflos überrascht werden. Für die besonderen Ausreißer unter diesen Katastrophen hat Taleb das Symbolbild des „schwarzen Schwans“ gewählt, da in Europa lange Zeit die Vorstellung herrschte, es gäbe nur weiße Schwäne – bis 1697 erstmals in Australien ein schwarzer Schwan gesichtet wurde. Als schwarzen Schwan

bezeichnet Taleb deshalb ein Ereignis nicht etwa, weil es unvorhersehbar war, sondern weil unsere Sicht auf das Mögliche zu eng war. Ein zweites Merkmal ist, dass dieses Ereignis enorme Auswirkungen hat und die Erklärungen dafür erst im Nachhinein stattfinden – Ereignisse von der Dimension eines Tsunamis etwa oder der Anschläge vom 11. September.

Die eigene Haut zu Markte tragen

Doch wo ist die Alternative, wenn ein ebenso populärer wie umstrittener Kritiker wie Nassim Taleb die Fähigkeit des Menschen zur Vorhersage grundsätzlich infrage stellt? Sein radikaler Lösungsansatz: Man solle erst gar nicht versuchen, die Wahrscheinlichkeit bestimmter Katastrophen vorherzusagen. Stattdessen täte man besser daran, sich gar nicht in Bereiche zu begeben, die im weitesten Sinn katastrophenträchtig sein könnten – also z. B. ein Haus in der Erdbebenzone von Los Angeles zu bauen oder finanzielle Risiken mit dem Potenzial eines ruinösen Ausgangs einzugehen. Eine seiner persönlichen Warnungen für Investments lautet deshalb: „Überquere nie einen Fluss, der im Durchschnitt einen Meter tief ist.“ Denn der Fluss kann an einigen Stellen einige Zentimeter seicht, aber an irgendeiner Stelle ein reißender Strom von mehreren Metern Tiefe sein. Dasselbe gelte für eine Kaffeetasse, die man im Durchschnitt hundertmal aus zwei Zentimetern Höhe fallen lässt: „Wenn die Kaffeetasse neunundneunzigmal aus einem Zentimeter Höhe fällt und einmal aus 101 Zentimetern, ist sie trotzdem kaputt.“

Ein Gedanke, den er auch in seinem 2018 erschienenen Buch „Skin in the Game – Das Risiko und sein Preis“ fortsetzt: Menschen sollten sich nicht mit abstraktem Risikomanagement befassen, sondern mit dem konkreten Eingehen von Risiken, denn es sei unmöglich, das Generieren von Gewinn von den damit verbundenen Risiken zu trennen. Zu viele Menschen mit Macht und Einfluss, so seine Argumentation, müssen heute nicht wirklich den Kopf hinhalten für das, was sie tun und veranlassen. Intellektuelle, Journalisten, Bürokraten – sie vor allem hätten kein „Skin in the Game“,

Buchzyklus „Incerto“

In seinem fünfbändigen Opus Magnum „Incerto“ befasst sich Nassim Taleb über zwei Jahrzehnte hinweg in ebenso provokanter wie auch persönlicher und amüsanter Weise mit der Erforschung des Zufälligen und Unvorhersehbaren in Wirtschaft, Finanzwesen, Politik und Alltag. Es umfasst die fünf Bände „Narren des Zufalls“, 2001, „Der Schwarze Schwan“, 2008, „Kleines Handbuch für den Umgang mit Unwissen“, 2010, „Antifragilität“, 2012 und „Skin in the Game – Das Risiko und sein Preis“, 2018.



Nassim Nicholas Taleb: einer der profiliertesten Analytiker und Kritiker der aktuellen Finanzwelt mit ebenso radikalen wie menschlichen Thesen.



d. h. würden mit ihren Entscheidungen nicht auch die eigene Haut zu Markte tragen – und entscheiden daher zumeist schlecht. Taleb zeigt, wie „Skin in the Game“, ein fundamentales Konzept des Risikomanagements, auf alle Bereiche des Lebens übertragen werden kann. Und er fordert uns heraus, alles, was wir über Risiko und Verantwortung zu wissen glauben, neu zu denken.

Übrigens: „Skin in the Game“ ist auch ein Prinzip, das für das erfolgreiche Miteinander von Schelhammer Capital und Nassim Taleb gilt. Denn mit ihm ist zugleich einer der profiliertesten Analytiker und Kritiker der aktuellen Finanzwelt seit Langem zufriedener Private Banking-Kunde von Schelhammer Capital – was als überzeugender Beweis dafür gewertet werden darf, dass wir bei Schelhammer Capital „Skin in the Game“ auch täglich konsequent für unsere Kunden leben. /

→ Nassim Nicholas Taleb

- * 1960 in Amioun, Libanon
- Essayist und Forscher in den Bereichen Statistik, Zufall und Epistemologie sowie ehemaliger Finanzmathematiker
- Sein Hauptwerk „Incerto“ befasst sich mit der Erforschung des Unvorhersehbaren und umfasst die fünf Bände „Narren des Zufalls“, 2001, „Der Schwarze Schwan“, 2008, „Kleines Handbuch für den Umgang mit Unwissen“, 2010, „Antifragilität“, 2012 und „Skin in the Game – Das Risiko und sein Preis“, 2018.



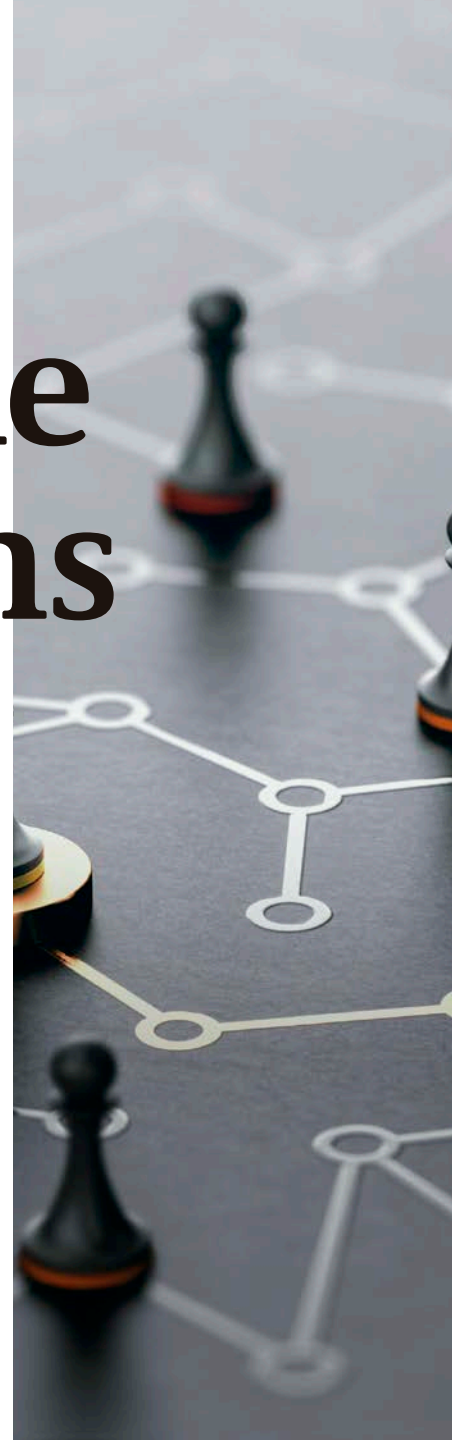
Die Ökonomie des Verhaltens

Als Menschen haben wir eine nur allzu typische Eigenschaft: Wir neigen oft dazu, uns selbst zu überschätzen – speziell auch in Geldangelegenheiten. Der richtige Anlageberater als Sparringspartner kann vor diesem Fehler schützen – denn zwei Menschen wissen stets mehr als einer.

TEXT NIKOLAUS PROKOP

Gnothi seauton – erkenne dich selbst“: So lautete bereits in der griechischen Antike und insbesondere seit dem Philosophen Platon die Aufforderung an den Menschen, sich seiner selbst, seiner Stärken und Schwächen, seines Wissens und Nichtwissens bewusst zu werden, um ein rechtschaffenes, erfülltes und erfolgreiches Leben zu führen. Einst war die vielzitierte Inschrift über dem berühmten Apollotempel von Delphi eingemeißelt – heute, rund 2.500 Jahre später, sollte sie am Eingang zum Universum erfolgreicher Investments in gut sichtbarer Leuchtschrift angebracht sein. „Nahezu

jeder Anleger, der sich mit dem Thema Geldanlage ernsthaft zu befassen beginnt – und auch so mancher erfahrene Profi –, tappt oft gleich zu Anfang in eine nur allzu menschliche verhaltensökonomische Falle“, sagt dazu Constantin Veyder-Malberg, Vorstand von Schelhammer Capital und ein langjähriger Kenner des Metiers. „Denn nahezu jeder Mensch neigt dazu, sich selbst zu idealisieren und zu überschätzen und sich daher in Sachen Geld für einen sogenannten ‚Homo oeconomicus‘ zu halten: für ein rein rational nach den Regeln der Vernunft handelndes Wesen, das seine Entscheidungen sachlich und objektiv nach dem jeweiligen





**CONSTANTIN
VEYDER-MALBERG**

Vorstand
Schelhammer Capital



WOLFGANG ULES

Chief Investment Officer
Schelhammer Capital

Der richtige Berater führt mit rationalen Strategien Zug um Zug zum Erfolg. Denn das Handeln auf den Finanzmärkten ist oft von Emotionen getrieben – und diese sind erwiesenermaßen schlechte Ratgeber.

„Jeder Mensch hält sich in Geldangelegenheiten für ein rationales Wesen. Doch wir sind weitaus emotionaler, als wir glauben.“

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG



→ Anleger mit guter Beratung

Hat großes Interesse an der Entwicklung seiner Investments und kommuniziert gerne dazu mit seinem Berater. Hat den richtigen Berater gefunden und entwickelt im Dialog die individuell richtige Anlagestrategie nach seinen Möglichkeiten und Zielsetzungen. Ist nicht von Emotionen und kurzfristigen Impulsen getrieben, sondern hat stets das große Ganze mit einer klaren, langfristigen Vision im Blick. Kommt dem Ideal des rational handelnden „Homo oeconomicus“ gemeinsam mit seinem Berater so nahe wie möglich. Hört auf die Empfehlungen seines Beraters und hat auf lange Sicht eine sehr gute Performance.

→ Anleger ohne Beratung

Verwaltet sein Vermögen selbst. Ein hohes Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten charakterisiert diesen Anlegertyp. Er bildet sich selbst durch das Studium von Finanzmagazinen, Blogs und Finanzwebseiten weiter, ist jedoch gegenüber Bankberatern misstrauisch. Geht häufig hohe Risiken ein und ist gering diversifiziert. Zu den typischen Anlegerfehlern dieses Typs zählen „Overconfidence“ und „Herdenverhalten“. Daher investiert er nur selten adäquat zu seinen Risikopräferenzen und tendiert dazu, bei steigenden Kursen zu kaufen und zu verkaufen, wenn die Kurse gefallen sind. Einzelne Erfolge bestätigen ihn jedoch in seinem Verhalten.

„Wissenschaftliche Studien beweisen: Wer ohne Berater investiert, schneidet im Ergebnis oft deutlich schlechter ab.“

/

WOLFGANG ULES

Verhältnis von Nutzen und Risiko abwägt. Tatsächlich jedoch, und speziell in turbulenten Situationen und Krisenszenarien, neigen die meisten Menschen nach den Erfahrungen der Verhaltensökonomik eher dazu, sich nicht wie abgeklärte Vernunftwesen, sondern ähnlich wie Homer Simpson zu verhalten: impulsiv, panisch, chaotisch, von den Emotionen des Augenblicks getrieben, alles andere als rational und sachlich überlegt. Deswegen ist das Handeln auf den Finanzmärkten auch so oft von den Emotionen Angst und Gier getrieben – und beide sind erwiesenermaßen äußerst schlechte Ratgeber.“

Die Macht des Herdentriebs

Da die Verhaltensökonomik eine durchaus exakte Wissenschaft ist, liegen zu diesem Hin- und Hergerissensein der meisten Anleger zwischen sachlicher Vernunft und der zumeist im genau falschen Moment einsetzenden kontraproduktiven Emotion auch äußerst aufschlussreiche Studien vor. „Das House of Finance der Goethe Universität in Frankfurt am Main hat in mehreren Forschungsprojekten die Portfolios von

Bankkunden in großem Umfang analysiert“, sagt dazu Constantin Veyder-Malberg. „Das Ergebnis: Anleger, die ihre Investments im Alleingang und ohne Berater aktiv managten, schnitten im Ertragsergebnis deutlich schlechter ab als Anleger, die ihr Portfolio gemeinsam

mit einem Berater managten.“ Ein weiteres aufschlussreiches Ergebnis: Im Alleingang agierende Anleger investieren nur selten adäquat zum ursprünglichen Risiko, das sie eingehen wollten. Stattdessen gehen sie tendenziell und von der impulsiven Emotion der Gier gesteuert zu hohe Risiken ein und sind schnell überfordert, sobald diese tatsächlich eintreten. Diese Anleger verhalten sich oft gemäß dem Herdentrieb und lassen sich von emotionsbedingten Fehltritten leiten, statt durch konsistente Strategien vom Herdentrieb zu profitieren. Das führt zumeist dazu, dass sie bei hohen Kursen kaufen, bei tiefen Kursen von

Angst getrieben verkaufen und damit entsprechend Geld verlieren. Das Ergebnis: Diese Anleger verlieren gemäß ihrem emotional gesteuerten, kontraproduktiven Verhalten schnell wieder die Lust, sich auf dem

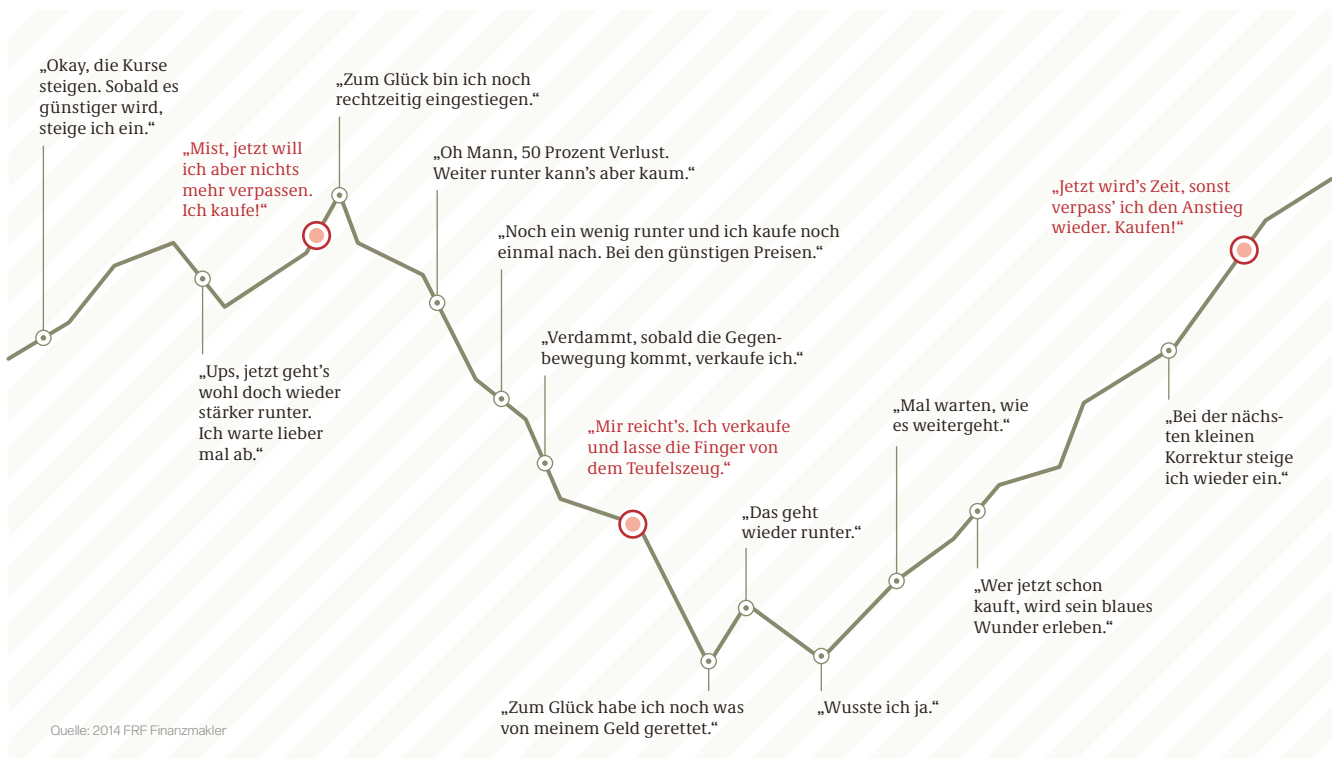


mit Beratung



ohne Beratung

Verhalten eines typisch zyklischen Anlegers





Kapitalmarkt zu engagieren – oder haben ohnehin bereits ihr komplettes Kapital eingebüßt.

Berater als Sparringspartner

„Wir erleben gerade jetzt wieder eine aktuelle Marktphase, in der es ganz besonders darauf ankommt, sich dieser gefährlichen emotionalen Schaukel von Gier und Angst zu entziehen, die viele Anleger zu den falschen und oft verlustreichen Schritten veranlasst“, sagt dazu auch Wolfgang Ules, Chief Investment Officer bei Schelhammer Capital. „Im Alleingang ist es oft nicht möglich, wieder objektiven Abstand zu den jeweiligen Marktereignissen zu bekommen und mit entsprechend kühlem Kopf zu agieren. Das ideale Gegenmittel dazu ist der richtige Berater, der als persönlicher Sparringspartner durch solche herausfordernden Phasen führen kann.“

„Ein guter Berater verliert sich nicht in abstrakten Modellen, sondern schlüpft in die Haut seines Klienten.“



CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

Allerdings, so ergänzt Ules: „Wenn das eine Extrem der völlig im Alleingang agierende Anleger ist, so wäre das andere Extrem ein Anleger, der einen Berater als perfekten ‚Homo oeconomicus‘ an seiner Seite haben möchte, ein allwissendes Wesen, das sofort für jede Situation das hundertprozentige Patentrezept aus dem Hut zaubern kann – aber auch Berater sind schließlich nur Menschen. Die Qualität eines guten Beraters definiert sich deshalb nicht aus übermenschlichem Wissen, sondern vielmehr aus seiner umfangreichen Erfahrung – professionell ebenso wie menschlich und persönlich. Auf Basis dieses großen

Erfahrungsspektrums kann er die unterschiedlichen Szenarien klar und schnell erkennen und im Dialog mit dem Anleger durchspielen, um vor entscheidenden Fehlern warnen zu können – und genauso auch wichtige Chancen aufzeigen zu können. Der große Bonus eines guten Beraters ist deshalb: Er kann seinem Klienten Erfahrungen anbieten, die dieser selbst noch nicht gemacht hat – und ihm dadurch Fehler ersparen, die er keineswegs machen möchte.“

Constantin Veyder-Malberg ergänzt dazu: „Zu diesen Erfahrungen kann durchaus auch zählen, dass der Berater manche der Fehler, vor denen er nun ausdrücklich warnt, bereits früher selbst mit seinem eigenen Geld begangen hat. Diese Eigenschaft, sich nicht in abstrakten Modellen zu verlieren, sondern



→ Ihr persönliches
Chancen-Risikoprofil:



Die Anlageexperten von Schelhammer Capital haben gemeinsam mit der Universität Wien einen Online-Fragebogen zur Ermittlung Ihrer persönlichen

Risikobereitschaft erstellt. Auf den Ergebnissen beruht Ihr ideales Veranlagungskonzept. Einfach QR-Code scannen – und schon erfahren Sie mehr.

ganz konkret in die Haut seines Klienten schlüpfen zu können, ist das, was der bekannte britische Finanzmathematiker Nassim Taleb als ‚Skin in the Game‘ bezeichnet (siehe dazu auch Artikel auf S. 12), nämlich hautnah mit seinem Klienten mitleben zu können und genauso zu agieren und Verantwortung zu übernehmen, als ginge es ums eigene Geld. Oder anders gesagt: Der ‚Homo oeconomicus‘ war immer eine rein wissenschaftliche Konstruktion, deren Perfektion man als Mensch alleine keineswegs nahekomen kann. Zwei Menschen gemeinsam jedoch können sich diesem Idealbild schon einen entscheidenden Schritt annähern, nämlich als Anleger und Berater, die im konstruktiven Zusammenwirken weitaus mehr bewegen können als jeder für sich alleine.“ /





Auch bei der Rendite
immer entscheidend:
der Faktor Mensch.

Private Equity: Hinter den Kulissen

Private Equity-Fondsmanager haben eine klare Aufgabe: Sie sollen das Geld ihrer Kunden gewinnbringend anlegen. Doch was macht einen guten Fondsmanager tatsächlich aus? Zwei Private Equity-Fondsmanagementpartner von Schelhammer Capital, Frank Becker, Managing Partner und Verwaltungsratspräsident bei INVISON in Zürich, und Franz Hörhager, Gründungspartner und Vorsitzender von Accession Capital Partners in Wien, erzählen aus ihrer Praxis.

TEXT NIKOLAUS PROKOP

Woran erkennt man einen guten Private Equity-Fondsmanager? Eine Frage, auf die es viele Antworten gibt. Doch wie bei allem im Leben entscheidet letztlich auch beim Geld der Faktor Mensch über das entscheidende Quäntchen

mehr an Qualität. Frank Becker und Franz Hörhager eröffnen einen persönlichen Blick hinter die Kulissen des Fondsmanagements und erzählen im Gespräch, was sie als zwei der renommiertesten Manager ihrer Branche ganz persönlich bewegt.

Herr Becker, Ihr Unternehmen Invision fokussiert auf Investments und Beteiligungen im Sektor des unternehmerischen Mittelstands. Weshalb gerade in diesem Bereich?

FRANK BECKER

Einerseits, weil bei den derzeit sehr volatilen Märkten gerade bei kleinen und mittleren Betrieben das nachhaltige Wertsteigerungspotenzial besonders interessant ist. Und andererseits, weil wir Unternehmen im Interesse dieser Wertsteigerung langfristig mitbegleiten und mitgestalten wollen. Hier bieten mittelständische Unternehmen für uns sehr gute Voraussetzungen, gemeinsam nachhaltige Wachstumsschritte zu setzen. In den letzten 25 Jahren haben wir über 60 Unternehmen

erfolgreich bei der Realisierung ihrer Wachstumspläne unterstützt. Dabei darf man keineswegs außer acht lassen, dass es sich gerade bei mittelständischen Unternehmen oft um persönliche Lebenswerke der Gründer und Eigentümer handelt, bei denen es nun um ein neues Kapitel der Unter-

nehmensgeschichte oder gar um einen Generationenwechsel geht. In Hinblick auf diesen oft auch sehr emotionalen menschlichen Faktor agieren wir mit besonderer Kompetenz und Sensibilität, neben allen sonstigen ethischen Auflagen und Due-Diligence-Themen, zu denen uns unser Investmentansatz verpflichtet. Private Equity-Gesellschaften werden heute oft gerne als Heuschrecken bezeichnet. Wir hingegen verstehen uns als das exakte Gegenteil: als vertrauenswürdiger Partner, der über lange Zeit hinweg mit seinen Beteiligungen eng verbunden mitlebt, wirtschaftlich genauso wie menschlich.

*„Unsere
Beteiligungen
sind oft auch
Beteiligungen an
persönlichen
Lebenswerken der
Unternehmer.“*

FRANK BECKER

Herr Hörhager, auch Ihr Unternehmen ACP hat sich auf den Mittelstand konzentriert, mit dem besonderen Fokus auf Osteuropa. Was ist der Grund hierfür?

FRANZ HÖRHAGER

Das hat viel mit meinem persönlichen Bezug zu dieser Region zu tun. Ich war während meiner Tätigkeit bei der

Creditanstalt und später als Vorstand der Bank Austria den Ländern in Osteuropa eng verbunden. Es war mir stets ein großes Anliegen, diesen Ländern den Weg hinaus aus dem System der starren Planwirtschaft zu ebnen, noch lange, ehe von Perestroika oder Westöffnung die Rede war. Dieses Planwirtschaftssystem hat zwar auf dem Reißbrett gut ausgesehen, hat aber den Menschen komplett ausgeblendet – mir ging es daher immer darum, den Menschen als unternehmerischen Faktor zu fördern. Aus diesem großen Netz sehr enger persönlicher Kontakte hat sich im Lauf von vier Jahrzehnten ein großer Know-how-Vorsprung in diesen Regionen ergeben – das kommt unseren Fonds bis heute sehr zugute. Aus diesen Zeiten, als der Zutritt zur EU für viele osteuropäische Länder eine wichtige Rolle spielte, stammt auch der Begriff „Accession“ in unserem Namen Accession Capital Partners: Zugänge zu schaffen ist uns auch heute ein zentrales Anliegen. Seit unserer Gründung im Jahr 2000 haben wir uns zu einer zentralen Anlaufstelle für Wachstumskapital für mittelständische Unternehmen in Mittel- und Osteuropa entwickelt – und unser beziehungsorientierter Ansatz, der den Faktor Mensch in den Mittelpunkt stellt, ist bis heute derselbe geblieben.

Herr Becker, was sind aus Ihrer persönlichen Sicht eigentlich die essenziell wichtigen Tugenden eines guten Fondsmanagers?

FRANK BECKER

Als Fondsmanager hat man die Aufgabe, die Vergangenheit zu analysieren und aus ihr in Hinblick auf die Zukunft zu lernen. Dazu gehört unserer Unternehmensphilosophie zufolge vor allem eine vordringliche Eigenschaft: das aktive Zuhören, um so ein genaues Verständnis für die Produkte und Dienstleistungen der Unternehmen zu entwickeln, an denen wir Beteiligungen halten, sowie für den Markt und das Wettbewerbsumfeld. Zum zweiten ist das die Entwicklung einer klaren Vision, um gemeinsam Innovationspotenzial, Wachstumschancen und damit Wertsteigerungschancen zu identifizieren, in Abstimmung mit den Interessen von Inhabern, Management und Mitarbeitern. Und das ist zum dritten die enge Zusammenarbeit mit dem Management, um die erarbeitete Vision als strategischen Plan mit eindeutigen Zielen umzusetzen. Konkret bedeutet das zumeist, dass wir Unternehmen als aktiver Verwaltungsrat oder Beirat unterstützen – bei Themen der Internationalisierung, der Innovation und Produktentwicklung, der digitalen Transformation von Geschäftsprozessen, bei gezielten Zusatzakquisitionen oder auch beim Generationenwechsel.

Herr Hörhager, warum ist derzeit gerade Osteuropa eine Region für lukrative Investments? Spricht die aktuelle Ukraine-Krise nicht eher dagegen?

FRANZ HÖRHAGER

Erstens: Wir investieren ausschließlich in Unternehmen aus osteuropäischen EU-Ländern, denn nur dort sind unsere



FRANZ HÖRHAGER
ACCESSION CAPITAL PARTNERS

Anforderungen an Transparenz, Rechtssicherheit, Corporate Governance und Währungsstabilität gewährleistet. Und zweitens: Die östlichen EU-Staaten und NATO-Länder wie Rumänien, Ungarn, die Slowakei und Tschechien, Polen und die Baltischen Staaten erleben als Konsequenz dieses Konflikts, der natürlich grauenvoll und durch nichts zu rechtfertigen ist, sogar einen wirtschaftlichen Aufschwung, da die NATO und die EU große Investitions- und Förderprogramme gestartet haben, um ihre Grenze nach Osten zu stärken. Paradoxerweise werden die östlichen EU-Regionen vielerorts im Westen noch immer weit unterschätzt; Vorbehalte zu Themen wie Korruption, Intransparenz und schwache Währungen spielen nach wie vor eine Rolle. Tatsächlich sind diese Nationen längst bestens in die EU integriert. Und wenn man sich objektiv die makroökonomischen Zahlen ansieht, dann ist das Wirtschaftswachstum in diesen Staaten höher als im Westen und die Verschuldung geringer. Es spricht also sehr viel für Investments in Osteuropa – nur fehlt vielen Investoren die erforderliche regionale Expertise und das Netzwerk hierfür.

Herr Becker, welche Zukunftsbranchen sind aus Ihrer Sicht besonders geeignet für lohnende Beteiligungen?

FRANK BECKER

Ein sehr gutes Beispiel unter vielen, das ich besonders hervorheben möchte, ist der Healthcare-Sektor. Dieser bietet in Hinblick auf die immer höhere Lebenserwartung unserer Gesellschaft sehr gute Zukunfts- und Wertsteigerungschancen. So haben wir beispielsweise in die Schweizer Augenklinikgruppe Vista Alpina investiert, die z. B. auf innovative Technologien bei Kataraktoperationen spezialisiert ist: ein medizinisches Thema, das nahezu jeden ab einem gewissen



FRANK BECKER
INVISION AG

„Ein guter Fondsmanager ist auch persönlich von den Folgen seiner Investmententscheidungen betroffen.“



→ Biografie Frank Becker

- Managing Partner und Verwaltungsratspräsident bei INVISION AG in Zürich
- Seit 2000 im Unternehmen, zuvor CFO von Compaq Computer Schweiz
- Sein Investitionsfokus liegt in den Bereichen Education, Informationstechnologie und innovative Dienstleistungsangebote.
- Verantwortlich für die Investitionen in N3K Network Systems, Vista Alpina und ABC Design und im Verwaltungsrat dieser Unternehmen
- Außerdem war er für die Investitionen in Vantage Education (veräußert 2020), Swiss Education Group (veräußert 2018), Kraft & Bauer (veräußert 2018) und RSD zuständig (veräußert 2016).

→ Biografie Franz Hörhager

- Chairman und CEO von Accession Capital Partners GmbH mit Niederlassungen in Wien, Warschau, Prag, Budapest und Bukarest
- Seit 2000 im Unternehmen, zuvor u. a. Deputy General Manager Creditanstalt New York, Vorstand der Bank Austria
- Accession Capital Partners (ACP) hat sich seit der Gründung im Jahr 2000 zu einer zentralen Anlaufstelle für Wachstumskapital für mittelständische Unternehmen in Mittel- und Osteuropa entwickelt.
- ACP hat erfolgreich fast 800 Millionen Euro in vier Fonds investiert und 57 Unternehmen dabei geholfen zu wachsen.

Alter mit einiger Wahrscheinlichkeit betrifft. Daraus ergeben sich ein sehr stabiler Markt und gute Wachstumschancen, unabhängig vom wirtschaftlichen Umfeld – und damit ein sehr attraktives Investment.

Herr Hörhager, was ist für Sie der größte Vertrauensfaktor, um von einem Fondsmanager überzeugt zu sein?

FRANZ HÖRHAGER

Ein wichtiger davon ist, ganz kurz gesagt, die persönliche Verantwortung. Die größten unternehmerischen Fehlentscheidungen entstehen oft dann, wenn Menschen nicht unmittelbar von den Folgen ihrer Entscheidungen betroffen sind. Wenn ich hingegen weiß, dass ein Fondsmanager z. B. sein persönliches Vermögen in derselben Weise investiert wie das seiner Kunden, dann ist das ein sehr entscheidendes Kriterium für das Vertrauen.

Private Equity-Dachfonds

Was versteht man eigentlich unter einem Private Equity-Dachfonds und wie funktioniert er?

BERNADETTE ULES

Private Equity-Dachfonds (im englischen auch Fund of Funds) sind Investmentfonds, die ihr Vermögen wiederum in andere Fonds, sogenannte Zielfonds, investieren. Dadurch erreichen Private Equity-Dachfonds eine sehr breite Streuung des Anlagekapitals. Das Risiko der Anleger kann durch diese breite Streuung gegenüber Investitionen in einzelne Unternehmen oder einzelne Investmentfonds reduziert werden.

In welchen Phasen verläuft ein Private Equity-Dachfonds?

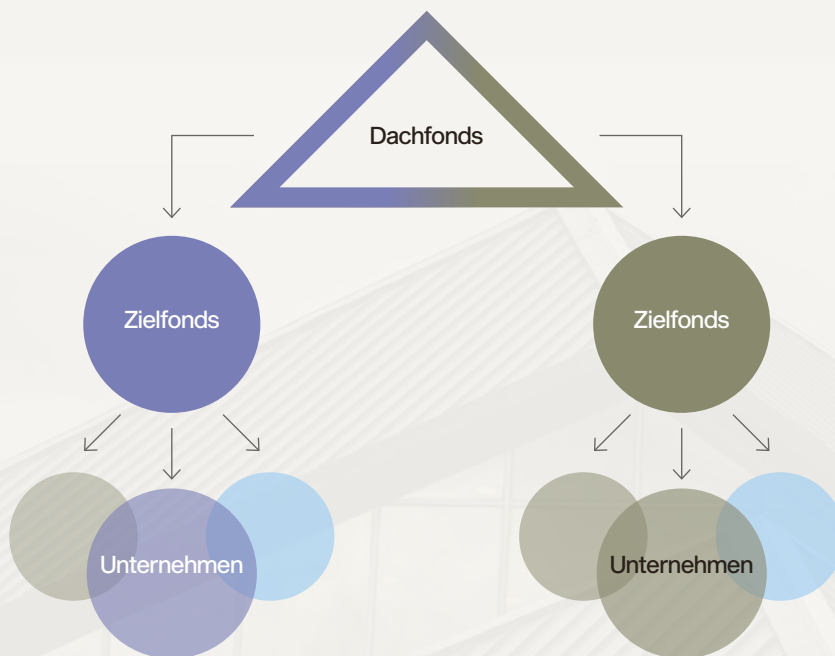
BERNADETTE ULES

Der Ablauf ist im Grunde sehr einfach: In der Zeichnungsphase wird das Geld der Anleger gesammelt. Sobald der Fonds geschlossen ist, wird das Geld über den Dachfonds den Managern der Zielfonds zur Verfügung gestellt. Diese investieren das Kapital in Unternehmensbeteiligungen und bearbeiten diese Beteiligungen mit dem Ziel der Wertsteigerung während einer mehrjährigen Investitionsphase, die in der Regel fünf Jahre dauert. In der anschließenden Desinvestitionsphase läuft der umgekehrte Prozess ab: Die einzelnen Fondsmanager beginnen, ihre Unternehmensbeteiligungen wieder zu verkaufen. Die daraus resultierenden Verkaufserlöse gelangen in den Dachfonds und werden von diesem an die Investoren weitergereicht.



BERNADETTE ULES

„Dachfonds sind schon mit kleinen Summen zugänglich, bei breit gestreutem Risiko und guten Renditechancen.“



Ein Dachfonds ermöglicht Anlegern durch seine besondere Konstruktion, auf einfache und ertragreiche Weise in mehrere Fonds zugleich zu investieren und die Vorteile sonst nicht zugänglicher Anlageklassen zu nutzen – bei vorteilhafter Risikostreuung und einem breit diversifizierten Portfolio.

→ Profitieren auch Sie von Private Equity:



Erfahren Sie von Schelhammer Capital Vorstand Constantin Veyder-Malberg, warum Sie sich für Private Equity entscheiden sollten und welche Vorteile diese seit Jahrzehnten erprobte und erfolgreiche Assetklasse bietet.



So kommt Schritt für Schritt der Kapitaleinsatz wieder an die Anleger zurück, plus dem Ertrag, der unserer Erfahrung zufolge für den Anleger netto und vor Steuern ca. zehn Prozent pro Jahr betragen kann. Die Gesamtlaufzeit eines Private Equity-Dachfonds beträgt in der Regel zehn bis zwölf Jahre.

Welche Vorteile können Dachfonds bieten?

BERNADETTE ULES

Über Dachfonds können Anleger mit einem einzigen Investment gleichzeitig in mehrere Zielfonds investieren. Sie profitieren also von der effizienten Struktur des Dachfonds. Anleger profitieren außerdem davon, dass sie mit dem Dachfondsmanager auch einen professionellen Verwalter engagieren, dessen Kosten sie mit anderen Mitinvestoren teilen. Zu den Aufgaben des Dachfondsmanagements zählen unter anderem die Selektion der Zielfonds, die Überwachung der Investments, die Verwaltung der Geldflüsse und die Berichterstattung an die Investoren. Man erhält mit einem Dachfonds daher ein professionell verwaltetes, breit gestreutes und sehr effizientes Investment.

Was macht die besondere Qualität der Private Equity-Dachfonds der GBG Private Markets aus?

BERNADETTE ULES

Bei unseren Private Equity-Dachfonds legen wir größten Wert darauf, dass die Wertsteigerung der Unternehmen und damit der Ertrag nicht nach dem berüchtigten „Heuschreckenprinzip“ erzielt wird. Bei der Konzeption unserer Dachfonds ist es maßgeblich, dass die einzelnen Zielfonds und deren Fondsmanager in Unternehmen investieren,

welche ihre Erträge nach Kriterien erzielen, die mit unserer ethisch-nachhaltigen Philosophie vereinbar sind. Das bedeutet: Die Stakeholder der Unternehmen, in die investiert wird, profitieren ebenso von den Private Equity-Managern wie die Anleger. Zudem verbinden uns mit den einzelnen Fondsmanagern langjährige,

vertrauensvolle Beziehungen, und nicht zuletzt legen wir größten Wert auf einen hervorragenden, kontinuierlichen Track Record, der bei unseren Partnern zumeist Jahrzehnte umfasst.

Für wen kommen Private Equity-Dachfonds in Frage? Mit welchen Nachteilen ist zu rechnen?

BERNADETTE ULES

Im Vergleich zu klassischen Private Equity-Beteiligungen, die in der Regel in zweistelligen Millionenbeträgen erfolgen, sind unsere Private Equity-Dachfonds schon mit vergleichsweise kleinen Summen ab z. B. 150.000 Euro zugänglich.

Allerdings ist auch hier wieder eine breite Streuung gefragt. Auch Investments in Private Equity-Dachfonds dürfen nur als Beimischung erfolgen. Bei Schelhammer Capital dürfen zum Kundenschutz daher maximal 20 Prozent des Vermögens in einen Private Equity-Dachfonds investiert werden. Grundsätzlich kommt für einen Private Equity-Dachfonds nur in Frage, wer qualifizierter Privatkunde mit mindestens 250.000 Euro liquidem Vermögen ist. Und ein Nachteil, der mit dem Vorteil der hohen Rendite untrennbar verbunden ist: Der Anlagehorizont muss ca. zehn Jahre oder länger betragen, da das Geld entsprechend lange gebunden ist – Private Equity-Dachfonds sind also nichts für Eilige. /

BERNADETTE ULES

IST LANGJÄHRIG
ERFAHRENE PRIVATE
EQUITY-EXPERTIN
SOWIE MANAGING
DIRECTOR DER GBG
PRIVATE MARKETS
GMBH VON SCHELHAM-
MER CAPITAL.

A close-up portrait of Renate Götschl, a woman with blonde, wavy hair, smiling slightly. She is wearing a dark jacket over a green patterned top. The background is a bright, out-of-focus window. A red diagonal shape is on the left side of the image, containing text.

Im Lauf einer fast zwei Jahrzehnte umfassenden Karriere wurde Renate Götschl zur dreifachen Weltmeisterin und zur fünfterfolgreichsten Athletin der Weltcupgeschichte, mit 46 Weltcupsiegen in vier verschiedenen Disziplinen. Heute widmet sie sich als Almwirtin der Forstwirtschaft und engagiert sich als Präsidentin des Steirischen Skiverbandes für die Zukunft des österreichischen Skisports.

Ein Sieg fürs ganze Leben

Was hat eine der erfolgreichsten Frauen des österreichischen Skisports aus ihrer Karriere fürs weitere Leben gelernt? Renate Götschl spricht mit „Werte“ über die Höhen und Tiefen eines Sportlerinnenlebens – und erklärt, warum auch ein Schlafzimmer eine gute Investition sein kann.



INTERVIEW NIKOLAUS PROKOP

Renate Götschl hat während ihrer aktiven Karriere von 1990 bis 2009 als dreifache Weltmeisterin neue Maßstäbe im österreichischen Skisport gesetzt. Dem Sport ist sie als Präsidentin des Steirischen Skiverbands bis heute treu geblieben – und Siege im Leben bedeuten für sie keineswegs Gewinnen um jeden Preis, wie sie im persönlichen Gespräch verrät.

Frau Götschl, wie steht man nach einer Karriere im Spitzensport im späteren Leben zum Thema Erfolg? Gilt da auch noch die Devise Sieg oder Niederlage, alles oder nichts?

RENATE GÖTSCHL

Ganz so extrem ist es zum Glück natürlich nicht (lacht). Ich war als junge Skirennläuferin sehr ehrgeizig, aber ich habe zugleich auch schnell gelernt, mich über einen zweiten Platz zu freuen und ihn keineswegs als Niederlage zu empfinden. Auch im Spitzen-

sport ist es im Grunde nicht anders als im Leben: Man kann nun einmal nicht immer gewinnen. Und wenn man lernt, zum richtigen Zeitpunkt die Perspektive zu wechseln, kann auch ein scheinbar unerfreuliches Ereignis durchaus positiv sein. Als ich 2009 meine aktive Karriere beendet habe, war das z. B. für mich keineswegs ein trauriges Ereignis. Ich wusste, dass ich jetzt Mutter werde, dass jetzt ein neuer Lebensabschnitt beginnt, und ich habe mich auf dieses neue Leben sehr gefreut. Der Sport kann eine gute Lebensschule sein, denn von himmelhoch jauchzend bis zu Tode betrübt erlebt man hier wirklich die komplette Bandbreite der Gefühle. Daraus lernt man im Lauf der Zeit auch eine gewisse Gelassenheit.

Können Sie sich noch an die ersten prägenden Momente in ihrer Kindheit oder Jugend erinnern, als sie wussten: Der Skisport wird eines Tages meine Karriere sein?

FLORIAN HARTIG

FAMILY OFFICE / WEALTH MANAGEMENT
SCHELHAMMER CAPITAL
UND KUNDENBETREUER VON
RENATE GÖTSCHL


RENATE GÖTSCHL

Daran erinnere ich mich noch sehr gut, und daran war auch ein wenig der Fernseher schuld. Denn als ich so ca. sechs oder sieben Jahre alt war, gab es eine Schweizer Abfahrerin namens Michela Figini, die mir als Kind sehr imponiert hat. Ich bin damals Anfang der Achtzigerjahre gebannt vor dem Bildschirm gesessen, habe ihr bei den Rennen zugesehen und mir ganz fest dabei gedacht: Eines Tages will ich genauso schnell die Piste hinunterflitzen wie sie. Das Lustige dabei ist: Ich komme aus einer Familie von Nicht-Skifahrern. Meine Eltern haben dann meine Karriere natürlich gefördert und waren auch entsprechend stolz auf mich. Aber die Idee, dass der Skisport eines Tages meine Zukunft sein könnte, die hatte ich ganz alleine.

Im Sport startet man seine Karriere meist sehr jung und erlebt den Höhepunkt seiner Karriere oft bereits in einem Alter, in dem andere junge Menschen noch längst nicht mit dem Studium fertig sind. Wie bewältigt man in diesen jungen Jahren die Herausforderungen, die auch abseits des Sports auf einen zukommen – als erfolgreiche Sportlerin muss man ja z. B. zugleich auch clevere Unternehmerin sein?

RENATE GÖTSCHL

Das ist natürlich ein ganz wichtiges Thema abseits der Piste: Wie managt man seine Karriere auch finanziell? Ich hatte das große Glück, dass mein Bruder diese Aufgabe von

Anfang an und über weite Strecken meiner Karriere übernommen hat. Es ist ungemein wertvoll, wenn man jemanden in der Familie hat, dem man voll und ganz vertrauen und mit dem gemeinsam man auch den wirtschaftlichen Teil einer Sportkarriere entsprechend gut und erfolgreich managen kann. Dieses persönliche Vertrauensverhältnis ist mir bis heute sehr wichtig – ein wesentlicher Grund, weshalb Schelhammer Capital heute meine Privatbank ist, denn auch hier finde ich dieses familiäre, vertraute Miteinander in Geldangelegenheiten.

Können Sie sich noch an den Moment erinnern, als Sie das erste große Preisgeld gewonnen haben? Wie sind Sie damals mit diesem Geld umgegangen?

RENATE GÖTSCHL

Ich war immer schon in Geldangelegenheiten ein relativ konservativer und bedachtsamer Mensch. Einen Teil meines ersten Weltcup-Preisgelds habe ich deshalb damals in mein persönliches Wohlbefinden und in mein privates Wohngefühl investiert – indem ich mir die Schlafzimmer-einrichtung gegönnt habe, von der ich schon immer geträumt hatte.

Als Spitzensportlerin steht man stets auch im Fokus der Medien, mit nicht immer nur angenehmen Auswirkungen. Wie haben Sie während Ihrer Karriere diese Herausforderung bewältigt?

→ Zur Person
Renate Götschl

- * 1975 in Judenburg, Steiermark
- Im Lauf ihrer Karriere wurde sie dreimal Weltmeisterin, gewann einmal den Gesamtweltcup und zehnmal einen Disziplinenweltcup.
- Mit 46 Weltcupsiegen in vier verschiedenen Disziplinen ist sie die fünfterfolgreichste Athletin der Weltcupgeschichte.
- Vor allem in ihrer Domäne, den Speed-Disziplinen Abfahrt und Super-G, stellte Götschl zahlreiche Weltcup-Rekorde auf, die später erst von Lindsey Vonn überboten wurden.
- 2009 beendete sie ihre aktive Karriere, um sich ihrer Familie zu widmen.



Der Traum vom ersten großen Geld: Manche investieren es in ihren Traumwagen. Renate Götschl kaufte sich jedoch von ihrem ersten Weltcup-Preisgeld eine Schlafzimmereinrichtung, „weil mir die Investition in mein persönliches Wohlbefinden und in mein privates Lebensgefühl wichtig war.“

*Der Sport kann eine gute
Lebensschule sein, denn
von himmelhoch jauchzend
bis zu Tode betrübt erlebt man
hier wirklich die komplette
Bandbreite der Gefühle.
Daraus lernt man im Lauf
der Zeit auch eine gewisse
Gelassenheit. Denn wenn man
etwas im Leben oder auch
beim Geld erzwingen will,
klappt es oft erst recht nicht.*



RENATE GÖTSCHL

RENATE GÖTSCHL

Mit den Medien bin ich eigentlich immer auf recht gutem Fuße gestanden, weil ich früh begriffen habe: Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es meistens auch zurück. Ich hatte zum Glück also kaum große Probleme mit den Medien, sonst wäre ich ja heute nicht glücklich mit einem Journalisten verheiratet. Obwohl wir uns ganz zu Anfang gar nicht so sympathisch waren wie heute (lacht).

Welche Themen und Herausforderungen bestimmen heute Ihre berufliche Karriere?

RENATE GÖTSCHL

Einerseits bewirtschafte ich heute eine bewaldete Alm und bin deshalb als Land- und Forstwirtin tätig. Und andererseits bin ich als Präsidentin des Steirischen Skiverbandes vor allem auch mit der wirtschaftlichen Seite des Sports beschäftigt: Sponsoren zu finden ist eine große Aufgabe, vor allem, da auch der Skisport wie fast alles im Leben mit ständig steigenden Kosten konfrontiert ist. Das Thema Klimawandel spielt auch hier mittlerweile eine immer größere Rolle – denn wenn der Schnee verschwindet, wird es immer kostspieliger, z. B. geeignete Trainingsmöglichkeiten zu finden und die Reisekosten zu bestreiten. /

GOLD

IST GOLD DER SICHERE HAFEN FÜR
VERMÖGEN IN UNSICHEREN ZEITEN?



Gold gilt seit jeher als sichere Anlage, auch wenn das Edelmetall keine Rendite und keine Zinsen abwirft. Die Wertsteigerungen sind historisch gesehen aber beachtlich, auch wenn die meisten Menschen ihr Gold einfach nur horten. Warum ist das so? Die wichtigsten Fragen und Antworten zu Gold als Investment finden Sie hier.



TEXT ANNA OFFNER



JAKOB LIDAUER, MSC.

ABTEILUNGSLEITER GOLD
VALUTEN & MYSAFE
SCHELHAMMER CAPITAL

In der Finanzkrise 2008 stieg der Preis einer Feinunze Gold erstmals über 1.000 US-Dollar – eine wichtige psychologische Marke für Investoren. Zwölf Jahre später, im Zuge der COVID-19-Pandemie, kam es ebenfalls zu diesem Sicherer-Hafen-Effekt, und der Goldpreis sprang im August 2020 erstmals über die 2.000-US-Dollar-Marke. Und auch im April dieses Jahres kratzte die Feinunze Gold mit 1975 US-Dollar an der 2.000-Dollar-Marke und bewegt sich bis heute auf hohem Niveau. Beim Sicherer-Hafen-Effekt rechnen Anleger damit, dass der prognostizierte Kapitalrückfluss über dem Kapitaleinsatz liegt. Investoren setzen wegen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine auf sichere Anlagen und erhoffen sich von dem Edelmetall einen Inflationsschutz.

Nachfrageboom

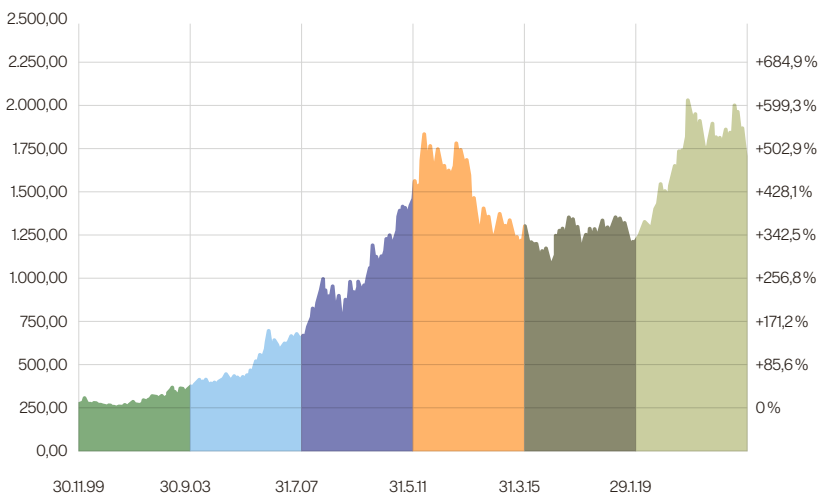
Im ersten Quartal 2022 erreichte die Goldnachfrage in Europa mit insgesamt 78 Tonnen den höchsten Quartalswert seit fast zehn Jahren. Besonders in Deutschland ist die Nachfrage hoch, wo Anleger in den ersten drei Monaten des Jahres 47,2 Tonnen Gold in Barren oder Münzen kauften. Jakob Lidauer, Abteilungsleiter Gold, Valuten & mysafe bei Schelhammer Capital, weiß um die hohe Nachfrage nach Gold: „Im Vergleich zu Nichtkrisenzeiten finden derzeit rund 60 Prozent mehr Goldkäufe statt.“ Eine Entwicklung, die seit Beginn der Pandemie eigentlich ungebrochen ist. Als Gründe, warum Gold derzeit so beliebt ist, nennt Lidauer drei Faktoren: erstens den Ukraine-Krieg und die Pandemie mit all ihren Auswirkungen auf Lieferketten und Rohstoffpreise, zweitens die extrem hohe Inflation in der gesamten EU und den USA und drittens den sinkenden Eurokurs, der im Verhältnis zum US-Dollar den tiefsten Stand seit 2002 aufweist.

Als Zahlungsmittel

In den vergangenen fünf Jahren konnten Investoren in Gold einen Kursgewinn von 56 Prozent verbuchen. Dabei wird Gold weniger zu Spekulationszwecken gekauft, sondern vielmehr, um es zu halten. Gold ist ein Produkt, das man gerne in der Hand hält und das, weil die Goldreserven weltweit begrenzt sind, höchstwahrscheinlich nie seinen Wert verlieren wird. Zudem wird Gold seit Jahrhunderten als Zahlungsmittel akzeptiert, entwickelt sich oft entgegengesetzt zum Aktienmarkt und kann Schwankungen im Portfolio somit abschwächen.

Nichtsdestotrotz soll der Anteil an Gold und anderen Edelmetallen am Gesamtvermögen nicht zu groß sein. Wie hoch genau, darüber scheiden sich die Geister. Zehn bis 25 Prozent, lautet die Faustregel der meisten Banken, andere raten 1/50 seines Körpergewichts in Gold und sein eigenes Körpergewicht in Silber anzulegen. Wie viel auch immer man sich ins Depot legt, Zweck und Einlagerung spielen dabei eine genauso wichtige Rolle wie der rechtlich richtige Kauf, denn der Regulator schläft nicht und die Geldwäschebestimmungen werden bei jeder Gelegenheit verschärft. „Gold richtig zu kaufen und das richtige Gold zu kaufen“, ist für Lidauer also die Gretchenfrage.

Goldpreis Chart in USD von 1999 bis heute



Der Regulator

Was bedeutet es eigentlich, Gold richtig zu kaufen? Das zielt natürlich auf die immer strenger werdenden Regulatorien der Finanzmarkt-Geldwäschebestimmungen (FM-GWG) sowie der Vorgaben der FMA ab. Nicht selten kommt es vor, dass große Goldbestände vererbt werden oder es zu sogenannten Dachboden- oder Kellerfunden kommt, erklärt Gregor Tödtling, zuständig für Compliance und Geldwäscheprävention bei Schelhammer Capital. Eine Veräußerung kann jedoch zur Herausforderung werden. Denn die rechtlichen Bestimmungen verlangen eine genaue Darlegung der Mittelherkunft. „Ein eindeutiger Nachweis über die wirtschaftliche Herkunft muss vorhanden sein, ansonsten darf die Bank das Geld nicht annehmen“, so Tödtling. Übersteigt der Gegenwert



GREGOR TÖDTLING

KONZERNLEITER
GELDWÄSCHE-
PRÄVENTION UND
COMPLIANCE GRAWE
BANKENGRUPPE

der Edelmetalle die Marke von 15.000 Euro, benötigen Banken eine Form des Nachweises, wie beispielsweise Einkommensnachweise, Einantwortungs- oder Schenkungsurkunden. In Krisenzeiten lagern Herr und Frau Österreicher zunehmend mehr Bargeld und Gold zu Hause – nicht vorhandene Sparzinsen und die Angst vor einer Geldentwertung sind die Hauptgründe dafür.



Bei mysafe können Sie Ihre Werte bei höchster Sicherheit und Diskretion lagern.

Meldungspflicht

Für all jene, die sich neue Goldreserven anlegen, gilt Ähnliches. Ab 15.000 Euro muss die Bank schriftlich dokumentieren, woher die Mittel für den Edelmetallkauf kommen.

Heute wird Gold mit einem Beleg verkauft, auf dem die Seriennummer jedes Barrens aufgelistet ist bzw. Münzen in der Regel versiegelt werden. Tödtling empfiehlt, das Gold auch genauso versiegelt mit den Kaufbelegen im Safe zu Hause oder am besten im Schließfach der Bank aufzubewahren.

Erbschaft

Für das Testament empfiehlt er den Kunden, jedenfalls Goldbestände anzuführen, um den Erben unangenehme Fragen zu ersparen. Wird die Erbschaft gemacht und Edelmetallbestände sind im Testament nicht angeführt, kann im Zuge der Inventarerstellung das Geld im Nachhinein legitimiert werden. Die Sorge vor einer Erbschafts- und Schenkungssteuer ist momentan jedenfalls noch unbegründet.

mysafe

→ In drei Schritten zum Safefach



Ein sicheres Safefach für Ihre Wertgegenstände, wie Uhren, Schmuck, Gold oder Dokumente: Wir bieten Ihnen eine gesicherte Aufbewahrungsmöglichkeit zu der Sie flexibel – rund um die Uhr – Zugang haben. Und das bei höchster Sicherheit und Diskretion! Schützen Sie Ihre Erinnerungen, Ihre Gegenwart und sorgen Sie für Ihre Zukunft!

Manchmal ist es gut, auf Empfehlungen zu vertrauen.



Die *meistempfohlene*
Versicherung Österreichs.

* Alljährlich werden in einer unabhängigen, österreichweiten Studie 8.000 Versicherungs- und Bankkunden zu ihrer Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft befragt. Auch 2022 wird die GRAWE für ihre besondere Kundenorientierung ausgezeichnet: In der Kategorie „Versicherungen bundesweit“ belegen wir in der Gesamtwertung der Jahre 2018–2022 klar den 1. Platz! Details: grawe.at/meistempfohlen

Wie man richtig in Gold investiert

→ Wozu kaufe ich Gold?

Der Zweck des Goldinvestments ist essenziell. Will man einen reinen Wertzuwachs, eignen sich Barren am besten. Diese sind im Krisenfall zwar schwerer zu verkaufen, die Spesen sind aber überschaubar. Will man im Krisenfall liquide sein, eignen sich Münzen hingegen besser, sie kosten aufgrund der Prägekosten aber mehr. Die Prägekosten entfallen pro Münze bzw. Barren und es gilt: je kleiner die Einheit, umso höher die Prägekosten. Sie liegen bei 1 uz bis 1/10 uz bei drei bis 15 Prozent. Für das Depot empfiehlt sich deshalb eine gute Mischung aus Barren und Münzen.



Welches Gold?

Barren oder Münzen, das ist die Gretchenfrage

→ Die Belegaufbewahrung



2

Weil Gold und Bargeld von der FMA gleichbehandelt werden, werden auch die Geldwäschebestimmungen immer strenger. Beim Verkauf von Gold gilt, dass die Herkunft eindeutig nachgewiesen werden muss. Die Bank darf das Gold schon bei geringen Zweifeln nicht annehmen. Als Nachweise gelten die Anschaffungsbelege, Erbschaften und Schenkungsurkunden. Beim Kauf von Edelmetallen muss die Bank die Mittelherkunft des Geldes hinterfragen. Bei Beträgen zwischen 5.000 und 15.000 Euro reicht einfaches Hinterfragen, ab 15.000 Euro muss die Herkunft des Geldes schriftlich dokumentiert werden. Die Bank stellt ihren Kunden Belege mit Seriennummern bei Barren aus bzw. übergibt größere Mengen an Münzen versiegelt. Für den einfachen Wiederverkauf empfiehlt es sich, die Versiegelung nicht zu öffnen.

→ Die Legitimation



3

Die Anonymitätsgrenze liegt in Österreich bei 10.000 Euro, wenn keine sonstigen Zweifel vorliegen. Ab diesem Betrag muss man sich beim Kauf von Gold ausweisen. In anderen EU-Ländern, wie Italien, Spanien, Griechenland oder Frankreich, liegen diese Grenzen niedriger.

Kundenservice



→ Die sichere Einlagerung

4

Eine sichere Lagerung umfasst immer den Schutz vor Diebstahl und den Schutz des Materials vor äußeren Einflüssen. Goldmünzen sollten in Münzkapseln aufbewahrt werden, weil das Metall weich ist und leicht zerkratzt, was seinen Wert mindert. Wer Gold zu Hause

lagert, muss auf die Versicherung und die Qualität des Safes achten. Dieser sollte mindestens 300 Kilogramm wiegen und in Boden oder Wand verankert sein. Bankschließfächer sind sehr sicher, aber nicht zwingend anonym. Zwar wahren Banken grundsätzlich Diskretion, Behörden können aber in bestimmten Fällen die Öffnung von Schließfächern veranlassen. Die Bank hinterfragt von Kunden nur den Wert des Schließfaches und nicht den Inhalt. mysafe bietet seinen Kunden 365 Tage im Jahr 24 Stunden Zugang zu den Schließfächern in sechs verschiedene Größen. Jedes Fach ist mit 35.000 Euro versichert und kann auf Anfrage höher versichert werden.

Wozu Gold?

Gold richtig kaufen
und das richtige
Gold kaufen

6



→ Der Goldsparplan

Beim Goldsparplan kann man sich mit kleinen Beträgen schrittweise eine Edelmetallbasis aufbauen. Ab 50 Euro monatlich kann angespart werden, bis der Betrag für eine vordefinierte Münze oder einen Barren erreicht ist, die auf Wunsch ausgeliefert oder in der Bank verwahrt werden. Der Goldsparplan funktioniert auch wie ein Abo, bei dem in vordefinierten Zeiträumen Gold oder andere Edelmetalle gekauft werden. Die periodischen Kaufintervalle gleichen eventuelle Kursschwankungen dabei aus.

→ Gold erben und vererben

5

Im Erbfall kann Gold, für das es bislang keinen Herkunftsnachweis gab, im Nachhinein legitimiert werden. Die Gefahr, dass Gold sonst nicht in Umlauf gebracht werden kann, ist damit gebannt. Die Bank rät Kunden, Goldbestände jedenfalls in das Testament aufzunehmen. Aktuell gibt es keine Erbschafts- oder Schenkungssteuer in Österreich, weshalb diese Sorge zum jetzigen Zeitpunkt unbegründet ist. Genauso unbegründet ist die Sorge vor einem Goldverbot, wie es in den USA 1933 verhängt wurde, um den Abfluss von Gold in Folge der Weltwirtschaftskrise 1929 aus den USA zu verhindern. Ein Goldverbot ist sehr unwahrscheinlich, weil es unpopulär, schwer durchsetzbar und uneffektiv ist, denn Gold ist die kleinste aller Vermögensklassen.

→ Die Goldfonds

Ein Investment in Gold ist auch über börsengehandelte Produkte wie ETFs (exchange traded funds: börsengehandelte Fonds) oder ETCs (exchange traded commodities: in Rohstoffe investierte börsengehandelte Wertpapiere) möglich. Diese ermöglichen es, über ein Wertpapier an der Entwicklung des Goldpreises zu partizipieren. Der Vorteil von ETFs und ETCs im Vergleich zum klassischen Barrenkauf liegt in der geringen An- und Verkaufsspanne. Es werden keine Aufgelder fällig, da vorwiegend auf Ebene des Wertpapiers mit 12,5 Kilo-Barren gehandelt wird. Der Emittent des ETFs kauft in der Regel große Barren und gelangt daher nah an den Spotpreis, also den „live“-Goldmarktpreis. ETFs sind Sondervermögen. Der Goldbestand ist also rechtlich geschützt, wenn der Herausgeber des Gold-ETFs zahlungsunfähig wird. Der weltweit größte Goldfonds ist der SPDR Gold Shares aus den USA. /

7





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
vermoegensmanagement@schelhammer.at

8010 Graz

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

www.schelhammercapital.at

IMPRESSUM

Werte

Das Kundenmagazin von Schelhammer Capital; 2. Ausgabe, Oktober 2022



**Schelhammer
Capital 1832**



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 Stöcklmaier

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.

Mahlzeit

29. September 2022
bis 27. August 2023

Dom Museum Wien
Stephansplatz 6
dommuseum.at

Izumi Miyazaki, Broccoli, 2017. © Izumi Miyazaki, Foto: Izumi Miyazaki

Dom Museum | Wien



Vermögensberatung nach Maß.

www.schelhammercapital.at