

Das Magazin für eine
gute Anlagezukunft.

Ausgabe
02 — 2023

 **Schelhammer
Capital 1832**

werte

Marktkommentar

*Vorstand Wolfgang Ules über
aktuelle Entwicklungen*

— Seite 06

Salzburg

*Das neue Herzstück bei
Schelhammer Capital*

— Seite 24

Kundenbefragung

*Einfach spitze: die Kunden-
zufriedenheitsmessung 2023*

— Seite 34



Bauen und Wohnen

Was die Umbrüche am Immobilienmarkt bedeuten

— Seite 14

WIE SICH GUT GESCHÜTZT ANFÜHLT.

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

grawe.at/meistempfohlen

Die **meistempfohlene**
Versicherung Österreichs.



* Alljährlich werden in einer unabhängigen Studie (FMVÖ Recommender Award) Versicherungskund:innen zu Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft befragt. Die GRAWE steht bei den überregionalen Versicherungen in der Gesamtwertung der Jahre 2019–2023 an erster Stelle: grawe.at/meistempfohlen



Aus Sicht der Finanzwirtschaft stand das vergangene halbe Jahr ganz unter dem Zeichen der Zinsanhebungen durch die EZB und die US-Notenbank FED. Die Leitzinsen stehen bei 4,5 Prozent in Europa und 5,5 Prozent in den USA. Weitere Zinsschritte werden von den Notenbanken nicht ausgeschlossen. Das hat natürlich gesamtwirtschaftliche Auswirkungen – auf Wachstum, Inflation sowie Kapitalmärkte. Auch Kreditnehmer, insbesondere mit variabler Verzinsung, spüren diese Entwicklung.

CHRISTIAN JAUK

CEO GRAWE BANKENGRUPPE

Wo die Hoffnung wächst

Die hohen Leitzinsen werden zunehmend zur Belastung. Nach zwei Quartalen mit negativem Wachstum befindet sich Deutschland offiziell in einer Rezession. Österreichs Wirtschaft hält sich etwas besser, kämpft aber mit einer Inflation von über sieben Prozent und liegt damit deutlich über dem europäischen Schnitt. Das Inflationsziel von zwei Prozent ist noch meilenweit entfernt. Aber es gibt Grund zur Zuversicht. Trotz Krisenstimmung zeigt sich der heimische Arbeitsmarkt robust. Zudem sind Österreich und Deutschland die Länder des Mittelstands. 366.500 KMUs gibt es hierzulande. Sie haben ihre Stärken noch nicht verloren und gelten als Motor und Zukunftstreiber. Unternehmertum, Innovationskraft und der vielfach erbrachte Beweis, Krisen bewältigen zu können, geben mir Hoffnung.

In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns deshalb nicht nur ausgiebig mit der Einschätzung der aktuellen Marktlage, sondern auch mit der Auswirkung des hohen Zinsniveaus auf die Immobilienmärkte in Österreich. Jahrelang gab es nur eine Richtung, und die hieß bergauf. Diese Preisrallye ist vorerst beendet und birgt neben den großen Herausforderungen für Kreditnehmer und Immobilienprojektentwickler auch Chancen für private Anleger. Mehr dazu lesen Sie auch im Interview mit dem Vorstand der Sans Souci Sphere, Norbert Winkelmayer, der sich seit Jahren mit Immobilien- und Hospitality-Projekten auf höchstem Niveau beschäftigt. Philosophischer wird es hingegen im Gespräch mit dem Theologen, Philosophen und Leiter der Elisabethinen Graz, Christian Lager – der uns auf eine Reise in die Welt der Wissenschaft und Wirtschaft mitnimmt. In eigener Sache darf ich noch darauf hinweisen, dass Schelhammer Capital das historisch beste Ergebnis in der aktuellen Kundenzufriedenheitsstudie des Linzer Market Instituts unter Leitung von Werner Beutelmeyer erreichen konnte. Mit diesen für Schelhammer Capital schönen Nachrichten und einem Dank an alle dafür verantwortlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Hauses gehen wir mit Kraft und Zuversicht in das Jahresfinale 2023. /



Marktkommentar

06 Was die hohen Zinsen für die Geldanlage bedeuten

Die Nationalbanken haben weltweit die Zinsen erhöht. Nach vier Jahrzehnten fallender Zinsen und knapp einem Jahrzehnt der Nullzinspolitik haben die Leitzinsen neue Rekorde erreicht. Was die nächsten Schritte betrifft, lassen sich die Währungshüter nicht in die Karten blicken und warten allesamt auf ein Sinken der Inflationsraten.

Bauen und Wohnen

14 Immobilienmarkt *Es tut sich was*

Die Preisrallye bei den Immobilien hat ein Ende. Der Immobilienmarkt bewegt sich erstmals seit Jahren bergab. Das birgt nicht nur enorme Herausforderungen durch die gestiegenen Zinsen, sondern auch Chancen für Anleger.



Kundenporträt

20 Christian Lager: *In der Schule des Denkens*

Was hat einen Theologen und Philosophen an die Spitze des Gesundheitsmanagements gebracht? Die Suche nach denselben Werten, die Christian Lager, Geschäftsführer der Elisabethinen in Graz, auch zu seiner Privatbank geführt haben.

02 – 2023

werte

Das Magazin für eine
gute Anlagezukunft.

In dieser Ausgabe:

Salzburg

24 Die Festspielstadt ist immer eine Reise wert

Salzburg zählt nicht nur bei Touristen zu den beliebtesten Zielen. Auch im Privatbankensektor ist Salzburg für viele Kunden interessant. Schelhammer Capital ist seit Jahren mit zwei Standorten in der Mozartstadt vertreten.



Porträt

30 Die Kunst des Veredelns

Mit seiner Sans Souci Sphere veredelt der renommierte Wiener Immobilienentwickler Norbert Winkelmayer rare Immobilienrohdiamanten zu Luxusobjekten.



Kundenumfrage

34 Vertrauen, das wirklich zählt

Bei der großen Kundenzufriedenheitsmessung 2023 erzielt Schelhammer Capital Bestwerte.



Was die hohen Zinsen für die Geldanlage bedeuten

Wir befinden uns mittlerweile auf einem Zinsniveau, das deutliche Spuren hinterlässt. Für Deutschland und Österreich kann eine Rezession für das Gesamtjahr 2023 nicht mehr ausgeschlossen werden und die Finanzierbarkeit der Eigenheime steht vielerorts auf dem Prüfstand. Doch die Aktienmärkte haben diese Entwicklung teilweise bereits eingepreist. Was das kurzfristig für die Geldanlage der Anleger bedeutet, erläutert Wolfgang Ules, Security-KAG Vorstand und Chief Investment Office der Schelhammer Capital, in seinem aktuellen Marktkommentar.

 AUTOR WOLFGANG ULES



Höhenbergsteigen gilt als Königsdisziplin des Bergsteigens und treibt den Menschen an seine physischen und psychischen Grenzen. Ab 3.000 Meter wird die Luft spürbar dünn, und auf über 8.000 Meter steht dem Bergsteiger überhaupt nur noch ein Drittel des Sauerstoffgehalts auf Meereshöhe zur Verfügung. Wie der Körper eines Bergsteigers auf Höhe reagiert, hängt von der individuellen Physis, dem Trainingsstand und der Akklimatisierung ab. Dabei spielt der Faktor Zeit für die Akklimatisierung eine wesentliche Rolle.

Was das mit den Kapitalmärkten zu tun hat? Auch die Leitzinsen kletterten in den vergangenen Monaten rapide nach oben. Die galoppierende Inflation machte es notwendig, dass die Zentralbanken die Leitzinsen im Rekordtempo erhöhen mussten. Bis Ende September erhöhte die Europäische Zentralbank (EZB) alleine 2023 den Leitzins sechsmal um insgesamt zwei

ERHÖHUNG IM REKORDTEMPO

WEGEN DER
GALOPPIERENDEN
INFLATION MUSSTE
DIE ZENTRALBANK
DIE LEITZINSEN
IM REKORDTEMPO
ERHÖHEN.



Bis Ende September erhöhten die Währungshüter der EZB den Leitzinssatz insgesamt sechsmal – und das alleine 2023. Die US-Notenbank FED erhöhte ihn 2023 schon viermal. Auch die Bank of England und weitere Notenbanken erhöhten im vergangenen Jahr im Eilzugstempo ihre Leitzinsen. Der Euro-Leitzins liegt aktuell bei 4,5 Prozent, und ob ein Ende der Anhebung in Sicht ist, bleibt abzuwarten. Die Inflation wird den Weg weisen.

Prozentpunkte auf aktuell 4,5 Prozent. Aus heutiger Sicht kann eine weitere Erhöhung noch in diesem Jahr nicht ausgeschlossen werden. Auch die amerikanische Federal Reserve (FED) erhöhte den Leitzins im heurigen Jahr insgesamt viermal, zuletzt im September auf 5,5 Prozent mit dem Ausblick auf eine weitere Erhöhung bis zum Jahresende. In dieser Gangart erhöhten auch die Bank of England und weitere große Notenbanken ihre Leitzinsen. Nach vier Jahrzehnten fallender Zinsen inklusive einem knappen Jahrzehnt Null- und Negativzinsen ist der Trainingsstand vieler privater Haushalte, Unternehmen und Staaten in Bezug auf das Zinsniveau gering.

Keine Zeit für Akklimatisierung

Auch Zeit für die Akklimatisierung blieb in den vergangenen 15 Monaten, in denen der Euro-Leitzins um 4,5 Prozentpunkte angehoben wurde, nicht. Dieser Umstand ist für die Beurteilung des aktuellen Zinsniveaus wichtig und darf nicht aus den Augen verloren werden. Wenn wir auch historisch betrachtet nur ein leicht überdurchschnittliches Leitzinsniveau erreicht haben, trifft es viele private Haushalte, Unternehmen und Staaten schlecht vorbereitet. Wir befinden uns damit in Zinshöhen, die bereits deutliche Spuren hinterlassen. Deutlich wird dieser Umstand unter anderem in der Leistbarkeit des Eigenheimes. Der aktuelle Immobilienmarktbericht der Österreichischen Nationalbank zeigt, dass die Leistbarkeit einer Immobilie für österreichische Haushalte auch auf Grund der gestiegenen Zinsen auf den niedrigsten Stand seit Ende der 1990er gesunken ist. (Mehr dazu lesen Sie im Artikel „Immobilienmarkt“ auf Seite 14.) Ein vergleichbarer Indikator der US-amerikanischen Vereinigung der Immobilienmakler (National Association of Realtors) steht auf dem niedrigsten Wert seit dem Jahr 1989. Und auch das R-Wort geht in Österreich und Deutschland wieder um. Nach enttäuschenden ersten Quartalen kann in beiden Ländern für das Gesamtjahr 2023 eine Rezession nicht mehr ausgeschlossen werden. In Deutschland ist sie sogar sehr wahrscheinlich, und

Die Leitzinsen kletterten in den vergangenen Monaten rapide nach oben. Was das mit den Kapitalmärkten zu tun hat? Wie schnell sich der Körper eines Bergsteigers vom schnellen Anstieg erholt, hängt im Wesentlichen von der Zeit für die Akklimatisierung ab. Mit den Folgen der raschen Zinsanstiege verhält es sich sehr ähnlich.

auch der Konjunkturausblick für das Jahr 2024 musste zuletzt nach unten revidiert werden. Demnach könnte der Gipfel des aktuellen Zinszyklus in naher Zukunft erreicht sein. Allerdings ist noch unklar, ob wir auf einem Hochplateau oder einem spitzen Gipfel des Zinsniveaus ankommen. Über diese Frage wird derzeit an den Kapitalmärkten weltweit heftig diskutiert. Die Währungshüter warnen, dass die Leitzinsen für längere Zeit auf diesem Niveau bleiben könnten und Anleger nicht zu früh auf baldige Zinssenkungen hoffen dürfen.

Was bedeutet das für Ihre Geldanlage?

Aktien erwiesen sich in diesem Jahr bislang als Fels in der Brandung. Die steigenden Zinsen wurden bereits auf breiter Front erwartet, und für die internationalen Aktienmärkte spielt eine Rezession selbst in Deutschland nur eine untergeordnete Rolle. Allerdings kam es zu keinem breiten Aufwärtstrend an den Börsen. Von den 1.506 Unternehmen im globalen Aktienindex MSCI World vereinnahmten in den ersten acht Monaten dieses Jahres sieben Unternehmen mehr als den gesamten Indexanstieg für sich. Dank der besonderen Gunst der Anleger stieg der Indexwert

WOLFGANG ULES

CHIEF INVESTMENT OFFICER
SCHELHAMMER CAPITAL



Es ist noch unklar, ob wir auf einem Hochplateau oder einem spitzen Gipfel des Zinsniveaus ankommen. Über diese Frage wird derzeit an den Kapitalmärkten weltweit heftig diskutiert.



Der Unterschied zwischen der Performance der Anleger und der des Fonds ist der sogenannte Performance Gap. Er offenbart große Unterschiede zwischen dem Gewinn, den Fonds selbst erzielen, und dem Ergebnis jedes einzelnen Anlegers in diesen Fonds.

dieser auch als „Glorreiche Sieben“ bezeichneten Unternehmen um insgesamt 3.402 Milliarden Euro, während der Indexwert der übrigen 1.499 Unternehmen im selben Zeitraum um 748 Milliarden Euro fiel. Wendet man den Blick auf den erzielten Unternehmensgewinn, wendet sich auch das Blatt.

Rechnet man die Unternehmensgewinne des ersten Halbjahres 2023 und des vierten Quartals des Vorjahres zusammen, wurden mehr als die Hälfte der Unternehmensgewinne im MSCI World Index, nämlich 4.910 Milliarden Euro, von jenen 798 Unternehmen erzielt, deren Kurse in den ersten acht Monaten tiefer notierten als zu Jahresanfang. Weitere 38 Prozent der Unternehmensgewinne wurden von den übrigen 701 Unternehmen erzielt, und nur acht Prozent entfallen auf die „Glorreichen Sieben“. Selbst der für seine breite Streuung

bekannte MSCI World Index verzeichnet damit eine extreme Titelmkonzentration. Historisch betrachtet waren solche Konzentrationen immer wieder Ausdruck von Kursübertreibungen, die meist Kurskorrekturen zur Folge hatten. Welche Wege es gibt, diese Konzentration im Portfolio zu vermeiden, lesen Sie bitte im Artikel „Schelhammer Capital Aktienfonds: Ziel sind stabile Wachstumsraten“ auf Seite 12.

Wie hoch ist Ihr „Performance Gap“?

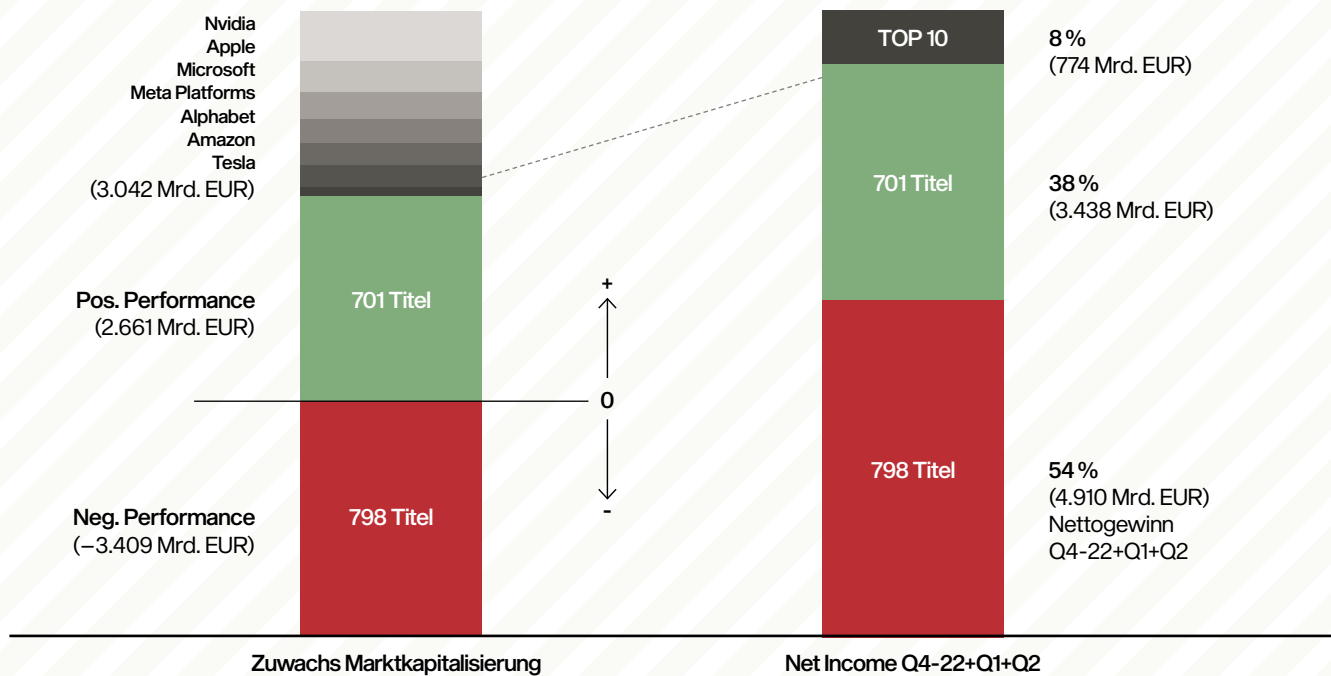
Um die Fondsentwicklung geht es auch in einer aktuellen Studie der Investmentplattform Morningstar, konkret um den Unterschied zwischen der Performance der Anleger und der der Fonds. Sie offenbart große Unterschiede zwischen dem Gewinn, den Fonds selbst erzielen und dem Ergebnis jedes einzelnen Anlegers in diesen Fonds.

WOLFGANG ULES

Aktien erwiesen sich in diesem Jahr bislang als Fels in der Brandung. Die steigenden Zinsen wurden bereits auf breiter Front erwartet, und für die internationalen Aktienmärkte spielt selbst eine Rezession in Deutschland nur eine untergeordnete Rolle.

Die aktuelle Dominanz der US Big-Tech sucht ihresgleichen

Globale Aktienmärkte sind in diesem Jahr (bis Ende August) um 14,2% gestiegen. Der Beitrag aus den Top 7-Aktien verantwortet mehr als den gesamten Kursgewinn im globalen Aktienindex.



Quelle: SECURITY Kapitalanlagen AG

Warum? Anleger tendieren zum sogenannten „Herdenverhalten“. Laut Investopedia ist „Herdeninstinkt“ ein Verhalten, bei dem sich Menschen Gruppen anschließen und den Handlungen anderer folgen. Es tritt im Finanzwesen auf, wenn Investoren der Masse folgen anstatt ihrer eigenen Analyse. Es kann durch Panikkäufe und Panikverkäufe Marktblasen oder Marktcrahs erzeugen.“ Aus diesem Verhalten folgen immer wieder die bereits beschriebenen Titelnkonzentrationen. Neben einer weniger konzentrierten Aktienstrategie kann man auch eine zweite Lehre aus diesem auch aus der Verhaltensökonomie bekannten Fehlverhalten von Anlegern ziehen.

Aus diesem Verhalten entsteht nämlich auch der Gap – die Lücke – zwischen Ihrem persönlichen Ertrag und dem Gewinn des Fonds. Und diese Lücke kann beträchtlich sein. Laut der Studie von Morningstar zum amerikanischen Markt hatten beispielsweise Branchenfonds

einen jährlichen Gap von 4,38 Prozent pro Jahr bei einem Betrachtungszeitraum von zehn Jahren. Das bedeutet, dass der Unterschied zwischen der persönlichen Rendite des Anlegers und des Fonds 4,38 Prozent p. a. betragen hat. Das ist ein Ertragsdefizit in zehn Jahren von zirka 60 Prozent auf Kosten der Anleger. Ein weiterer Hinweis darauf, dass Timing selbst im Kleinen nicht funktioniert und teuer ist.

Vermögensverwaltende Fonds zeigen den geringsten Gap

Die geringste Lücke laut dieser Studie hatten die vermögensverwaltenden Fonds. Sie betrug nur 0,46 Prozent. Warum? In der Regel gibt es zu vermögensverwaltenden Fonds eine geeignete und ganzheitliche Beratung des Anlegers. Anleger bleiben meist über einen langen Zeitraum investiert und reduzieren damit ihr Gap-Risiko. /



TEXT ANNA OFFNER

Schelhammer Capital Aktienfonds: Ziel sind stabile Wachstumsraten

Investments in Aktienindizes über ETFs sind in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden. Das ist auch gut so, denn sie waren jahrelang ein sinnvolles Instrument zum Vermögensaufbau. Und sie sind es immer noch, auch wenn sich die Vorzeichen in letzter Zeit etwas geändert haben. Steigende Zinsen, nach wie vor viel zu hohe Inflationsraten, Sorgen vor einem Konjunktureinbruch, der Ukrainekrieg, Bankenpleiten in den USA und die Rettung der Credit Suisse: Es gab im vergangenen Jahr viele Gründe zur Sorge. Doch die Aktienmärkte blieben davon größtenteils unbeeindruckt und behielten ihren Aufwärtstrend bei. Ein genauer Blick auf den Aktienmarkt ist aber notwendig, um diesen Trend besser zu verstehen.

Er ist nämlich nur ein bedingter, sind doch die acht größten Werte des S&P 500 fast ausschließlich für die Preisanstiege verantwortlich. Diese Titel stehen mittlerweile für über 30 Prozent des Index. Die restlichen 492 Titel bewegten sich eher seitwärts. Ohne solch hohe Investments in die Technologiewerte Microsoft, Apple, Netflix, Amazon, Nvidia, Tesla, Alphabet oder Meta sähen die Weltaktienmärkte heute anders aus. Das gilt auch für den MSCI World, den meistbeachteten globalen Aktienindex, der etwa 60 Prozent aller S&P 500-Werte enthält.

Markenunternehmen

Doch vieles spricht gegen solch hohe Engagements in wenige Werte, allem voran die Risikostreuung und das Klumpenrisiko. „In Phasen der Euphorie ist alles möglich, doch in Krisenzeiten trennt sich die Spreu vom Weizen“, sagt Heinz Mayer, Leiter Vermögensmanagement der Schelhammer Capital. Der Schelhammer Capital Aktienfonds setzt deshalb auf eine Strategie, die sich langfristig und nachhaltig bezahlt macht. Seit Fondsstart vor zwei Jahren – also vor allen globalen und wirtschaftlichen Krisen – hat der Titel eine Wertsteigerung von knapp sieben Prozent erreicht und ist damit erfolgreicher als viele andere Fondsprodukte. Neben einer ausreichenden Diversifikation des Vermögens achtet das Fondsmanagement des Schelhammer Capital Aktienfonds auf eine hohe Qualität der ausgewählten Unternehmen. Eine geringe wirtschaftliche Zyklizität des Geschäftsmodells, bewährte Markenprodukte, eine solide Bilanz und ein erfahrenes Management sind wesentliche Kriterien dafür. Das bedeutet, es wird bevorzugt in Unternehmen investiert, die über ihre eigene Preissetzungsmacht verfügen und deren Unternehmenserfolg somit nicht von vorgegebenen Marktpreisen für ihre Produkte abhängt, wie das beispielsweise

In Phasen der Euphorie ist alles möglich, doch in Krisenzeiten trennt sich die Spreu vom Weizen.



HEINZ MAYER

LEITER VERMÖGENSMANAGEMENT
SCHELHAMMER CAPITAL

bei Rohstoffkonsum der Fall ist. „Markenartikelerzeuger können ihre Preise besser festsetzen und auch in Zeiten der Inflation Preissteigerungen besser weitergeben“, erklärt Mayer. Der Schelhammer Capital Aktienfonds investiert daher schwerpunktmäßig in Unternehmen, die sich auf einem langfristigen Wachstumskurs befinden.

Microsoft, Apple, Amazon, Alphabet und Nvidia befinden sich zwar auch im Aktienportfolio, allerdings in einem Ausmaß von gesamtheitlich nur rund zehn Prozent. Durch eine gelungene Auswahl anderer Unternehmen gelang es, einen möglichen Performancenachteil zu vermeiden. Als erfolgreiche Investments sehen die Fondsmanager von Schelhammer Capital beispielsweise Davide Campari, Louis Vuitton, L'Oréal, Itochu, Novo Nordisk oder Church & Dwight. Es geht also auch ohne einen ausgeprägten Technologie-schwerpunkt. Im Endergebnis wird die Aktienperformance also mit einer breiteren Branchendiversifikation und ohne extreme Gewichtung bei Einzelwerten erreicht. Hinsichtlich der Aufteilung nach Ländern und Währungen spiegelt der SC Aktienfonds die Weltwirtschaft wider: Knapp 65 Prozent USA, 35 Prozent Europa und neun Prozent Asien und Japan. Die Strategie dahinter ist klar: Die USA dominieren mit ihren Unternehmen die Weltwirtschaft und können auch auf die Weltleitwährung US-Dollar vertrauen. Ein Vorteil, den Unternehmen aus anderen Regionen nicht haben. /

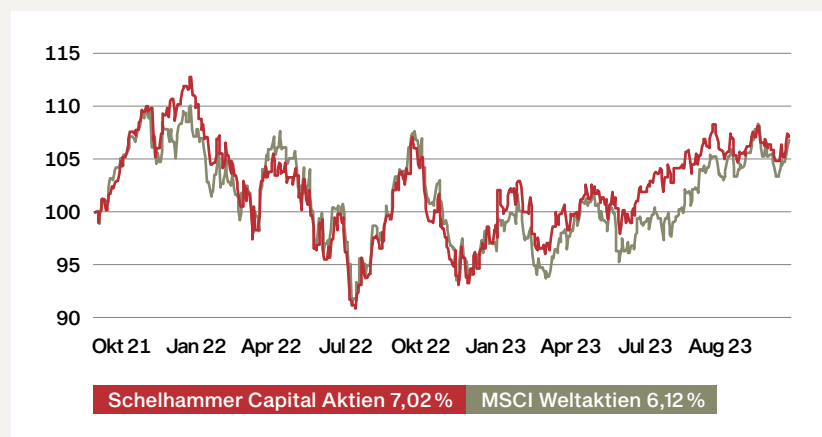
Ausgewählte Aktienfavoriten

Name	
• Berkshire Hathaway	• Constellation Brands
• Nvidia	• Itochu
• L'Oreal	• Microsoft
• Apple	• Novo Nordisk
• Louis Vuitton	• Church & Dwight
• Davide Campari	

Keine Kaufempfehlung; kein Ersatz für eine Risikoaufklärung.

Schelhammer Capital Aktien

vs. MSCI Weltaktien seit Fondsbeginn 1.10.2021 bis 31.8.2023



Die Performance eines Wertpapiers in der Vergangenheit lässt keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu.

RECHTLICHER HINWEIS

Der (deutschsprachige) Prospekt des genannten Fonds in seiner aktuellen Fassung inkl. sämtlicher Änderungen seit Erstverlautbarung sowie die wesentlichen Anlegerinformationen (Kundeninformationsdokument – „KID“) steht den Interessenten bei der Security Kapitalanlage AG, Burgring 16, 8010 Graz und der Schelhammer Capital Bank AG, Goldschmiedgasse 3, 1010 Wien kostenlos zur Verfügung. Prospekte auch abrufbar unter <https://www.securitykag.at/fonds/alle-fonds/>. Fonds können erhöhte Wertschwankungen aufweisen – beachten Sie den allenfalls im Prospekt angeführten Hinweis zur erhöhten Volatilität.



Was die Umbrüche am *Immobilien-* *markt* bedeuten

TEXT ANNA OFFNER

Die hohen Zinsen, die gestiegenen Baukosten, die Inflation und die allgemeine Verunsicherung hinterlassen ihre Spuren am Immobilienmarkt. Transaktionen sind spärlich gesät, und dem rasanten Anstieg der Immobilienpreise der letzten Jahre ist ein Ende gesetzt.

Hohe Preise, steigende Zinsen und erschwerte Kreditvergaberegeln machen sich deutlich am Immobilienmarkt bemerkbar. Schwere Zeiten für jene, die ihre Wohnimmobilie in der Vergangenheit variabel finanziert haben und für jene, die momentan daran denken, einen großen Anteil ihres Immobilienkaufes mit Fremdkapital zu finanzieren.

Doch wo Schatten ist, ist immer auch Licht, und für Anleger, die über die nötige Eigenkapitalausstattung verfügen, ergeben sich neue attraktive Möglichkeiten.

„Die Dynamik der Wohnimmobilien-transaktionen und der Wohnbaukreditvergabe deutet auf eine Abkühlung der Wohnungsmärkte hin. Das sind gute Nachrichten für all jene, die den Kauf einer Wohnimmobilie planen, da sich für sie durch das langsamere Preiswachstum ein gewisser finanzieller Spielraum ergibt“, schreibt die Österreichische Nationalbank (OeNB) in ihrem aktuellen Property Market Review Q1-Q2/23. Demnach fallen die Preise für Wohnimmobilien zwar das dritte Quartal in Folge, die Dynamik hat sich aber verlangsamt. Während die Preise Ende 2022 um 1,9 Prozent und zu Jahresbeginn um 0,4 Prozent zurückgingen, sanken sie im dritten Quartal nur noch um 0,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Hohe Zinsen, strikte Kreditvergaberegeln und die hohen Baukosten nach der Corona-Pandemie führen dazu, dass die Neukreditvergabe für Immobilien quasi zum Stillstand gekommen ist. Und das gilt nicht nur für den klassischen Häuslbauer und Wohnungskäufer, sondern insbesondere für Immobilienentwickler und Immobilienhändler. „Der Markt neuer Bauträgerprojekte ist fast zum Erliegen gekommen. Seit Anfang

des Jahres sehen wir kaum größere Transaktionen mehr“, sagt Andrea Maller-Weiß, die als Vorstand der Bank Burgenland die Immobiliengeschäfte des Instituts verantwortet. Schelhammer Capital und Bank Burgenland bündeln als Tochtergesellschaften der GRAWE Bankengruppe ihre Kompetenzen in

Immobilienangelegenheiten, um den Kunden das beste Know-how zu bieten. Maller-Weiß' Wort hat Gewicht, gilt die Bank Burgenland doch im Immobilienbereich als bedeutender Nischenplayer für besondere Projekte in mittlerer Größe und ist damit bestens vernetzt bei Immobilienentwicklern und Bauträgern, vor allem auch in der Bundeshauptstadt Wien. In dasselbe Horn stößt auch Dominik Schneider, Bereichsleiter Finanzierung bei der Schelhammer Capital: „Am Markt rumort es.“

Dieses Rumoren machen auch die Zahlen der Eurostat deutlich. Schon im ersten Quartal 2023 wechselten um 27 Prozent weniger den Besitzer als im ersten Quartal 2022. Verglichen mit 2021 sind es sogar 32 Prozent weniger.

Lage ist von entscheidender Bedeutung

Wirft man einen Blick auf die langfristige Entwicklung der Wohnimmobilien in Österreich, so zeigen die OeNB-Zahlen deutlich, dass sich der Markt in den vergangenen 18 Jahren sehr dynamisch entwickelt hat. Seit 2005

Der Markt ist zum Erliegen gekommen. Seit fast einem Jahr sehen wir praktisch keine Transaktion mehr.

ANDREA MALLER-WEISS

VORSTAND
BANK BURGENLAND



Andrea Maller-Weiß und
Dominik Schneider auf der
neuen Dachterrasse von
Schelhammer Capital in Wien.



sind die Preise um 163 Prozent angestiegen und damit deutlich stärker als im Euroraum mit 60 Prozent oder in Deutschland mit 96 Prozent. Die Nachrichtenagentur Bloomberg bezeichnete Wien zuletzt als Epizentrum der Immobilienkrise in Europa. Diese Panik kann man aus den zur Verfügung stehenden Zahlen allerdings nicht herauslesen, denn große Preiskorrekturen blieben in Österreich bislang aus. Auf eine Abkühlung des Immobilienmarktes deutet jedoch die Anzahl der Immobilien hin, die zum Verkauf stehen; diese hat sich in den vergangenen Monaten deutlich erhöht. Dominik Schneider, der 90 Prozent der Immobilienfinanzierungen der Schelhammer Capital in der Bundeshauptstadt betreut, beurteilt die Situation am Immobilienmarkt wie folgt: „Preiskorrekturen sehen wir aktuell bei Immobilien, die vorwiegend zur Ertragserzielung dienen, wie zum Beispiel Vorsorgewohnungen, hier hauptsächlich in den sogenannten Flächenbezirken Wiens bzw. in B- und C-Lagen. Bei eigengenutzten Objekten und Wohnimmobilien in sehr guten Lagen beobachten wir ein stabiles Preisniveau.“ Aufgrund des hohen und steigenden Zinsniveaus rechnet er in den kommenden Monaten mit weiterem Preisdruck bei Wohnimmobilien und damit mit guten Chancen für bonitätsstarke Kunden, Wohn- oder Anlageimmobilien zu erwerben.

Mehr Immobilien am Markt

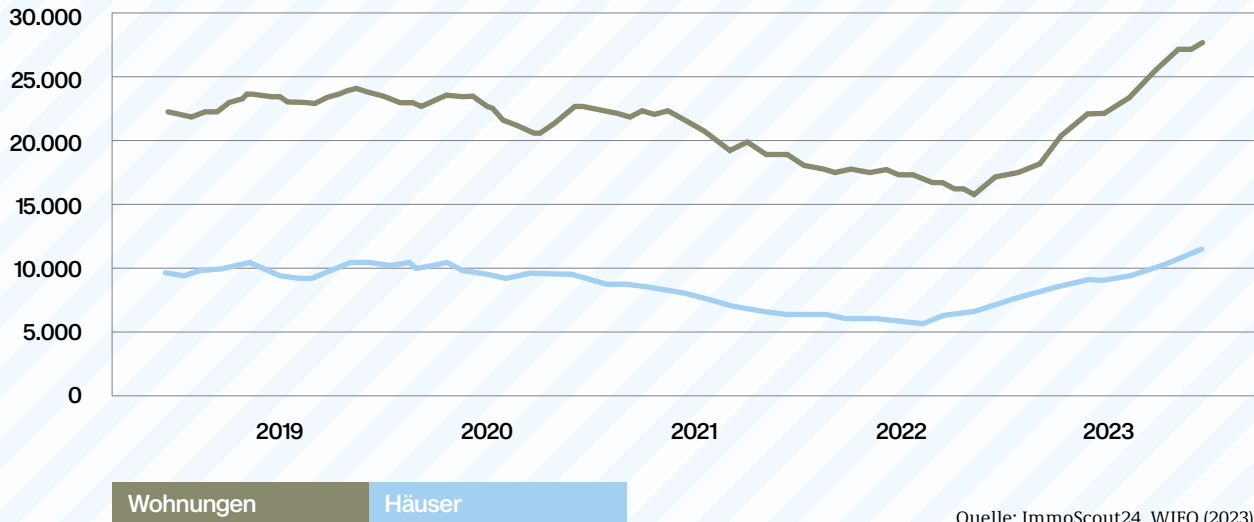
Auch wenn die Anzahl der angebotenen Immobilien stark steigt (siehe Abbildung 1), sinken die Preise nur verhalten. Dazu hat das Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO) Daten des Anzeigenportals Immobilien Scout24.at von Juni 2018 bis Juli 2023 unter die Lupe genommen. Mehr als 91 Millionen Einzelannoncen seien darin erfasst. Der aktuelle Umbruch äußere sich laut WIFO besonders dadurch, dass deutlich mehr Eigentumswohnungen und Häuser zum Kauf angeboten werden, sich die Preise laut WIFO aber seitwärts bewegen. Regionale Unterschiede gäbe es keine, der Trend verhalte sich österreichweit gleich. Ein weiterer Indikator für die gesunkenen Transaktionen ist auch das Aufkommen der Grunderwerbssteuer. Dieses sank im vierten Quartal 2022 um elf Prozent und im ersten Quartal 2023 um 20 Prozent im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresquartal.

Das WIFO geht auch davon aus, dass sich freie Immobilien nun länger am Markt halten werden, da sich die Vermarktung aufgrund der aktuellen Herausforderungen weiterhin schwierig gestalten werde. Die Ökonomen des WIFO betonen in ihrem Bericht aber auch, dass der Boden bei den Immobilienpreisen wohl noch nicht erreicht sei: „Die erwartete Preiskorrektur ist noch sehr verhalten und weit davon entfernt, die Preissteigerungen seit der Corona-Pandemie zu korrigieren.“ /



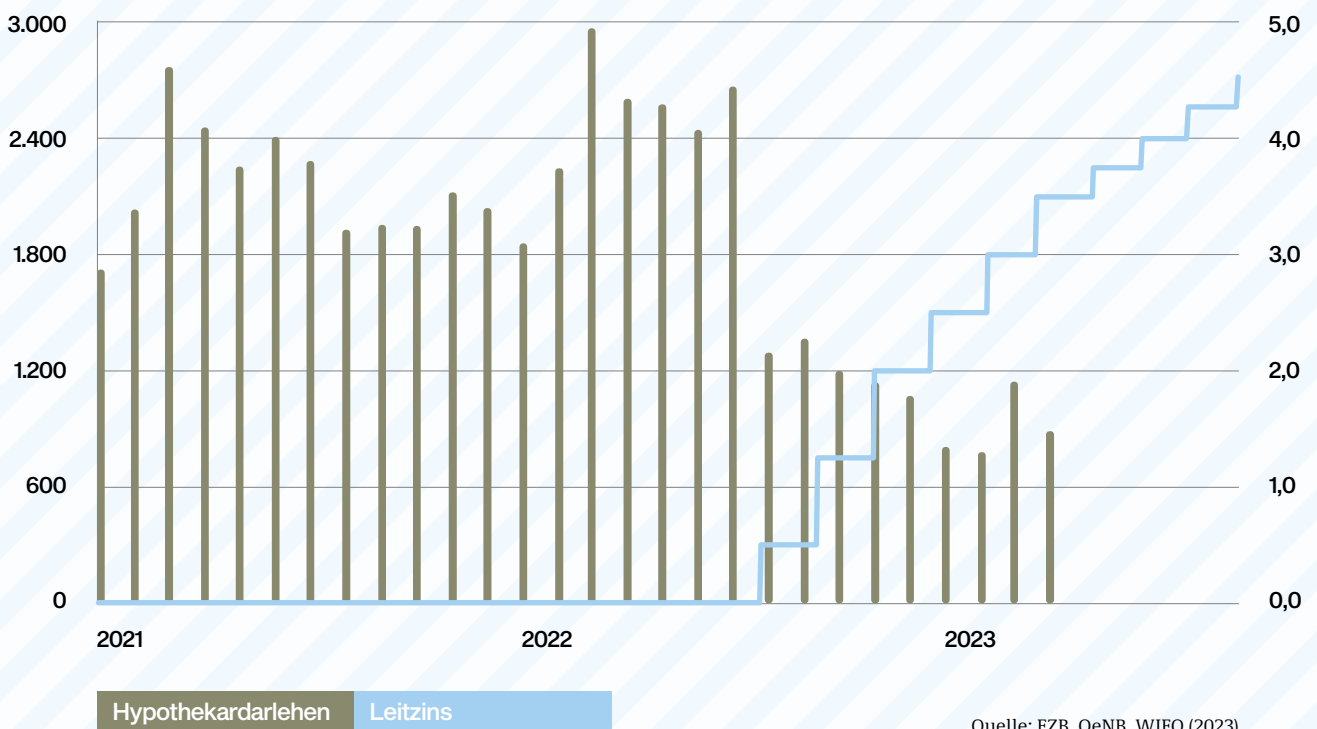
Entwicklung der angebotenen Kaufobjekte

Anzahl der Objekte – geglättet



Entwicklung des Leitzinses und der Neukreditvergabe von Hypothekendarlehen

Linke Achse: Hypothekendarlehen in Mio. EUR – rechte Achse: Leitzins in %





NACHGEFRAGT: Andrea Maller-Weiß & Dominik Schneider

Wie macht sich die aktuelle Situation am Immobilienmarkt bei Ihnen bemerkbar?

ANDREA MALLER-WEISS

Wir von der Bank Burgenland sind als Regionalbank ausgehend vom Burgenland tätig, unser Geschäft reicht von der Steiermark über Wien bis in die Slowakei und Ungarn. Besonders erfolgreich sind wir im Bereich Wohnbau, bei den Entwicklern und Bauträgern, auch weil wir sehr individuell und schnell agieren können. Ich kenne die größten meiner Kunden alle persönlich, weiß auch um ihre Sorgen, und wir stehen ihnen vor allem in dieser schwierigen Situation zur Seite und erarbeiten gemeinsam mit ihnen individuelle Lösungen. Natürlich macht sich am Immobilienmarkt eine Krise bemerkbar, aber nicht bei jedem. Bauträger, Immobilienhändler und Immobilienentwickler fahren bereits seit 2022 mit angezogener Handbremse. Ihnen sind die Käufer aufgrund der hohen Zinsen, der strengeren Kreditvergaberichtlinien und der Verknappung der Baumittel sowie aber auch die Investoren abhandengekommen.

Wie sieht es mit den Familien, den Häuslbauern aus?

ANDREA MALLER-WEISS

Private Hausbesitzer haben vereinzelt Probleme, insbesondere dann, wenn sie variable Kreditverträge haben

und unter steigenden Zinsen leiden. Viele schaffen dies aber aus dem Familienverbund heraus, mit anderen finden wir individuelle Lösungen, wie Stundungen, Laufzeitverlängerungen oder Ratenaussetzungen. Das durchschnittliche Kreditobligo beträgt bei uns im privaten Wohnungsfinanzierungsbereich betreut 300.000 Euro pro Kunde. In den ländlicheren Regionen wie dem Burgenland, wo wir als Bank Burgenland im Privatkundenbereich nach wie vor unser Kerngeschäft haben, bekommen Häuslbauer meist das Grundstück von den Eltern geschenkt und können auch das Eigenkapital aus der Familie heraus stemmen.

DOMINIK SCHNEIDER

Der Immobilienmarkt verändert sich insofern, als dass nun wieder mehr Qualität bei der Entwicklung gefragt ist. Das reine Spekulationsgeschäft, bei dem Immobilien erworben wurden, um sie ohne Entwicklungsmaßnahmen nach einigen Monaten wieder zu verkaufen, funktioniert bei dem aktuellen Zinsniveau und bestenfalls stabilen Preisniveau nicht mehr. Jene Kunden, die Immobilien entwickeln, werden meiner Meinung nach auch zukünftig eine Geschäftsgrundlage haben. Gleichzeitig mit der Veränderung beim Zinsniveau sehe ich einen massiven Umbruch beim Thema ESG. Das Thema der Nachhaltigkeit rückt bei Immobilienentwicklungen in den Vordergrund und wird zukünftig für den Erfolg eines Immobilienprojektes maßgeblich sein.

Der Immobilienmarkt verändert sich insofern, als dass nun wieder mehr Qualität bei der Entwicklung gefragt ist.

DOMINIK SCHNEIDER

BEREICHSL EITER FINANZIERUNG
SCHELHAMMER CAPITAL

Gibt es auch Profiteure?

DOMINIK SCHNEIDER

Bei Schelhammer Capital beraten wir Unternehmer sowie gehobene Privatkunden. Viele unserer Kunden sehen die momentane Situation als Chance, eventuell doch günstiger eine Immobilie zu erwerben. Sie bekunden Kaufinteresse und bitten uns, sie bei guten Gelegenheiten zu kontaktieren. Weitere Chancen sehen wir im Bereich der Immobilienentwicklung. Aktuell werden deutlich weniger Immobilienprojekte vorangetrieben als in den vergangenen Jahren. Kunden mit ausreichend Liquidität, um jetzt ein Bauprojekt zu starten, werden unserer Meinung nach bei Fertigstellung des Projektes einen interessanten Markt zur Verwertung vorfinden.

ANDREA MALLER-WEISS

Am besten geht es aus meiner Sicht momentan den Vermietern. Sie profitieren von der Weitergabe der indexgebundenen Mieten und der Valorisierung der Gehälter der Mieter. Ich denke aber, dass aufgrund neuer Gesetze und Regularien sowie ESG-Kriterien auf diese Gruppe größere Herausforderungen zukommen werden.

Österreich hat im europäischen Vergleich eine geringe Quote an Eigentumswohnungen und Eigenheimen. Die momentane Entwicklung wird diese Situation nicht verbessern...

DOMINIK SCHNEIDER

Aufgrund der verschärften Kreditvergaberichtlinien ist es aktuell für große Teile der Bevölkerung schwierig, Immobilienfinanzierungen zu erhalten. Daraus ergibt sich

aktuell ein Nachfrageüberhang bei Mietwohnungen und damit verbunden auch ein Preisdruck bei den frei vereinbarten Mietzinsen.

ANDREA MALLER-WEISS

Die Quote an Eigenheimen liegt in Österreich sehr niedrig, das liegt vor allem an Wien. In Österreich liegt die Quote von Eigentumswohnungen und Eigenheimen bei 50 Prozent. In den Bundesländern leben rd. 70 Prozent der Menschen in Eigenheimen und 30 Prozent zur Miete.

Woran liegt das?

DOMINIK SCHNEIDER

Die Immobilien in Wien sind im Verhältnis zum Einkommen in den vergangenen Jahren sehr teuer geworden, auch wenn Wien als Metropole international nach wie vor günstig ist. Und die Stadt Wien ist der größte Immobilienverwalter in ganz Europa. Der geförderte Wohnbau ist in Wien sehr stark und führt letztendlich zu einer so geringen Quote an Eigentümern.

Wie unterstützen Sie Kunden, die sich momentan eine Immobilie kaufen wollen?

ANDREA MALLER-WEISS

Immobilienkauf ist eine Vertrauenssache. Denn von der Entscheidung, diese zu kaufen oder zu verkaufen, bis zum Erstkontakt mit der Bank vergehen meist ein paar Wochen. Als Hypobank liegen Immobiliengeschäfte der Bank Burgenland quasi in den Genen und wir sind für flexible Lösungen bekannt, sowohl für Kunden, die sich momentan in schwierigen Situationen mit ihrer Zinslast befinden, als auch für jene, die sich eine neue Immobilie zulegen wollen. Als GRAWE Bankengruppe können wir als Verbund Bank Burgenland und Schelhammer Capital auch größere Tickets abwickeln.

DOMINIK SCHNEIDER

Hinzu kommt, dass wir, anders als Großbanken, alle Kunden individuell und persönlich beraten. Alle unsere Berater sind Experten in ihrem Tätigkeitsbereich, und wir verstehen uns als Sparringpartner unserer Kunden mit einem gesamthaften Blick auf deren Vermögenssituation. Wir empfehlen unseren Kunden, gemeinsam mit ihrem Berater bei Schelhammer Capital die unterschiedlichen Märkte für Investitionen im Auge zu behalten. Unsere Kunden haben den Vorteil, dass sie bei Investitionsmöglichkeiten sehr schnelle Finanzierungslösungen von uns angeboten bekommen. /



In der Schule des Denkens

Was hat einen studierten Theologen und Philosophen an die Spitze des Grazer Gesundheitsmanagements gebracht? Die Suche nach denselben wahren Werten, die Christian Lager, Geschäftsführer der Elisabethinen in Graz, auch zu seiner Privatbank geführt haben.

INTERVIEW NIKOLAUS PROKOP

Wenn es um ein Gespräch über wahre Werte geht, nimmt sich auch ein viel beschäftigter Manager wie Christian Lager gerne eine Stunde Zeit – und unterbricht für das Interview mit dem Werte-magazin sogar um acht Uhr morgens seine Autofahrt zu einer kleinen Gesprächspause.

Sie sind heute als Manager im Gesundheitswesen tätig, beraten erfolgreich Führungskräfte und stehen auch seit 2022 als Vorsitzender an der Spitze der österreichischen Ordensspitäler. Ursprünglich haben Sie jedoch Theologie und Philosophie studiert. Wie führt einen eine solche Laufbahn direkt ins Top-Gesundheitsmanagement?

CHRISTIAN LAGER

Das hat sich schon zu den Zeiten abgezeichnet, als ich noch in Villach im Peraugymnasium zur Schule gegangen bin. Nach der Matura hatte ich ein sehr breites

Spektrum an Interessen, auch Physik wäre eventuell als Studium in Frage gekommen, vielleicht auch Germanistik oder Geschichte. Die Philosophie war allerdings schon früh meine große Vorliebe. Zusätzlich war ich bereits damals in der Katholischen Jugend Kärnten unter dem damaligen Bischof Egon Kapellari, der ja heute bei uns bei den Elisabethinen in Graz lebt und als dessen Sekretär ich dann später gearbeitet habe, sehr engagiert. Und da sich auch einige Mitschüler für eine ähnliche Studienrichtung entschieden haben, wurde es dann bei mir die Philosophie und die Theologie. Und diese Studienwahl habe ich bis heute nie bereut, schon gar nicht während meiner Managementkarriere. Denn insbesondere in einer Führungsposition sind diese beiden Geisteswissenschaften eine ungemein wertvolle Schule des Denkens. Man entwickelt dabei eine sehr disziplinierte Methodik, komplexe Dinge wirklich ganzheitlich zu betrachten und Themen



→ Christian Lager

geboren 1967 in Paternion/ Kärnten, studierte Theologie und Philosophie und absolvierte einen Master of Business Administration. Seit 2010 ist er als Geschäftsführer beim Ordensklinikum der Elisabethinen in Graz tätig. Er lehrt in Graz Managementtheorie, Leadership und strategisches Denken und ist darüber hinaus als Führungskräfteberater bekannt. Seit 2021 ist er Präsident des Internationalen Forschungszentrums für soziale und ethische Fragen in Salzburg, seit 2022 steht er als Vorsitzender an der Spitze der österreichischen Ordensspitäler.

**GEORG LEMMERER**

LEITER PRIVATE BANKING,
INSTITUTIONELLE & KIRCHEN
UND KUNDENBERATER VON
CHRISTIAN LAGGER

*Unternehmerisches Denken und
verantwortungsvolles Handeln
sind die Werte, die unsere
Geschäftsverbindung prägen.*

Gebaute Nachhaltigkeit: Unter Christian Lagers Geschäftsführung entsteht derzeit der zukunftsweisende Zubau des Krankenhauses der Elisabethinen im Zentrum von Graz in innovativer Holzbauweise.



von allen Seiten zu Ende zu denken. Den Wert der Philosophie darf man im Management daher keinesfalls unterschätzen. Wenn man etwas genauer hinter die Kulissen blickt, entdeckt man auch bei erfolgreichen Unternehmern und Bankern so manchen Philosophen. Denn vereinfacht gesagt besteht die Aufgabe von Führungskräften darin, Probleme zu lösen. Und diese Problemlösung funktioniert am besten, wenn man sich durch die Schule der Philosophie eine gewisse Gründlichkeit des Denkens erworben hat – ganz abgesehen von einer ethischen Grundhaltung, ohne die vertrauens- und verantwortungsvolles Unternehmertum nicht glaubwürdig machbar ist.

Was kann man denn von der Philosophie nicht nur über Manager- und Unternehmertugenden, sondern auch ganz konkret über das Geld lernen?

CHRISTIAN LAGGER

Zu diesem Thema fällt mir ein bis heute sehr aktuelles Buch ein, Georg Simmels „Philosophie des Geldes“. Simmel war ein aus Berlin stammender Philosoph und Soziologe, der im Jahr 1900 eine bis heute zeitlos gültige Untersuchung darüber veröffentlicht hat, welche Rolle Geld in all seinen Facetten in unserer Gesellschaft spielt. Denn einerseits hat die Geldwirtschaft viel Wertvolles zur Freiheit, zur Individualisierung und zum Fortschritt des Menschen beigetragen. Deshalb definiert Simmel sehr vereinfacht gesagt Geld als Energie. Andererseits darf diese Energie jedoch nie für sich alleine stehen, sondern muss Mittel zum Zweck für eine positive, produktive Gestaltung der Welt sein. Schon damals stellte Simmel allerdings fest, dass Geld die Tendenz haben kann, sich vom Mittel zum Zweck zum eigentlichen Lebenszweck zu verselbstständigen. Es kann so gewissermaßen zu einem Ersatzgott werden, der jedoch die Sehnsucht nach Sinn niemals erfüllen kann und der stattdessen umso mehr zu einer großen Leere und zum Verlust menschlicher ebenso wie spiritueller Werte und Bindungen führt. Dieses Szenario hat Simmel vor über 120 Jahren untersucht – doch wenn man sein Buch heute liest, könnte man beinahe meinen, er hätte es gestern geschrieben. Man kann also von der Philosophie extrem viel über das Geld, die Wirtschaft und unsere Gesellschaft lernen – und ich würde sogar behaupten, dass Manager, die nicht bereit sind, sich mit Gedanken dieser Art in einer gewissen Tiefe auseinanderzusetzen, als Führungskräfte nicht geeignet sind, oder besser gesagt als Leader. Denn ein Manager organisiert lediglich Prozesse, ein Leader jedoch besitzt die Fähigkeit, komplexe Situationen zu erfassen und mit den richtigen Entscheidungen zu reagieren – und dafür kann die Philosophie eine ungemein wertvolle Schule sein.

Sie haben zu diesem Thema ja auch soeben ein Buch veröffentlicht, unter dem Titel „Leadership ohne



Das Krankenhaus Elisabethinen Graz steht als führendes Ordensspital für die medizinischen Schwerpunkte Akutmedizin, multi-disziplinäre Altersmedizin und interdisziplinäre Schmerzmedizin.

Blabla“. Was war der Grund dafür, nach ihrer 2007 erschienenen theologischen Dissertation „Dienst“ erneut zum Buchautor zu werden?

CHRISTIAN LAGGER

Ich habe dieses Buch gemeinsam mit dem österreichischen Theologen und Philosophen Clemens Sedmak, der heute als Professor für Sozialethik in den USA lebt, als sehr vielfältig angelegten Briefwechsel geschrieben, da ich denke, dass Führungskräfte insbesondere in volatilen Zeiten wie heute eine Quelle der Sinnorientierung und Kraft benötigen. Das Buch soll den Entwurf eines sinnvollen Wertefundaments für Führungskräfte bieten und darüber hinaus den Horizont über konventionelle Managementqualitäten hinaus erweitern. Denn gute Führungskräfte sind nicht nur kompetent, effizient und zielorientiert, sie besitzen vor allem auch kognitive und emotionale Intelligenz und neben Mut auch Demut. Und vor allem: Sie beherrschen auch die Kunst der Selbstführung.

Apropos Wertefundament: Was hat Sie eigentlich zur Wahl Ihrer persönlichen Privatbank bewogen?

CHRISTIAN LAGGER

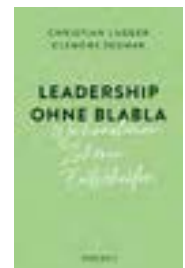
Bei Schelhammer Capital spricht natürlich einerseits die lange ethische Tradition für sich, die mit der Historie des Hauses eng verbunden ist. Und andererseits überzeugt mich die konsequente Kundenorientiertheit, die für sehr

→ **Buchtip**

Leadership ohne Blabla

Wahrnehmen – Zuhören – Entscheiden:

Christian Lager und Clemens Sedmak bieten den Entwurf eines kraftvollen Wertefundaments für echte Leadershipqualitäten.



Molden Verlag 2023

€ 27,00

ISBN 978-3-99040-722-6

individuelle Lösungen und eine hervorragende persönliche Betreuung sorgt. Last but not least spielt für mich die glaubwürdig gelebte Nachhaltigkeit mit attraktiven mittel- und langfristigen Horizonten bei der Anlagestrategie von Schelhammer Capital eine zentrale Rolle. Oder anders gesagt: Mit Schelhammer Capital habe ich für mich einen Partner gefunden, der meine persönlichen Werte auch in Finanzangelegenheiten kongenial verkörpert, und das in gleich doppelter Weise: Einerseits durch die kirchliche Tradition des einstigen Bankhauses Schelhammer und Schattera, über das ich zu Schelhammer Capital gekommen bin. Und andererseits durch die GRAWE Gruppe, deren bald 200-jähriger Gründungsgedanke ebenso in gemeinschaftlicher Verantwortlichkeit und nachhaltiger Vorsorge wurzelt – und an der ich als schon lange bestens eingebürgerter Grazer ganz einfach nicht vorbeikomme (lacht). /



Warum Salzburg nicht nur zur Festspielzeit attraktiv ist

Salzburg ist für Schelhammer Capital neben Graz und Wien mittlerweile zum Herzstück der Vermögensverwaltung aufgestiegen. Während andere Institute sich aus der Festspielstadt zurückziehen, wächst das Private Banking Team bei Schelhammer Capital kontinuierlich.

Salzburg besticht mit seiner höchst angenehmen Atmosphäre auch Kunden aus Westösterreich, Süddeutschland und Oberösterreich. Hier findet nicht nur Kultur auf allerhöchstem Niveau statt, sondern auch Vermögensverwaltung. Das garantieren die Salzburger Mitarbeiter, die teilweise über jahrzehntelange Erfahrung im Finanzwesen verfügen.

In Salzburg tummelten sich lange Zeit fast genauso viele Banken wie Touristen, sodass sogar der IWF, der Internationale Währungsfonds, die Stadt an der Salzach als „overbanked“ bezeichnete. Das ist mittlerweile zehn Jahre her und viel Wasser ist seitdem die Salzach hinabgeflossen. Ausländische Privatbanken haben sich fast vollständig aus der Festspielstadt verabschiedet und die Ableger großer Bankkonzerne werden heute teilweise von den Zentralen in Wien oder Linz aus betreut.

Für jeden Kunden der perfekte Berater.



Schelhammer Capital trotz diesem Trend und hat ihre Präsenz in Salzburg in jener Zeit ausgebaut. An zwei Standorten in der Linzer Gasse und der Franz-Josef-Straße betreuen mittlerweile fast 100 Mitarbeiter knapp unter vier Milliarden Kundengelder. Die Linzer Gasse 4 besteht wohlgerne bereits

seit 2008 als fixe Größe für Private Banking und Corporate Investments. Ein zweiter Standort für Vermögensmanagement wurde vor zwei Jahren in der Franz-Josef-Straße 22 eröffnet und beherbergt auch die DADAT, den mittlerweile führenden Online-Broker Österreichs.

„Was Schelhammer Capital von anderen Häusern unterscheidet? Die österreichische Eigentümerschaft, wo Entscheidungen an Ort und Stelle getroffen werden, und die Unabhängigkeit von Politik und Börse. Denn die Bank ist mit einem starken Eigenkapitalpolster ausgestattet“, sagt Christian Jauk, CEO der GRAWE Bankengruppe.



CHRISTIAN JAUK

CEO GRAWE BANKENGRUPPE

Das Team in Salzburg besteht aus knapp 100 Mitarbeitern. Stellvertretend für sie präsentieren Maria Kastler, Franz Kaltenböck, Claudia Mitterlechner, Peter Prugger, Kristina Labacher und Gregor Lienbacher (v.l. n. r.) die beiden Standorte von Schelhammer Capital.

Was Schelhammer Capital von anderen Häusern unterscheidet? Die österreichische Eigentümerschaft, wo Entscheidungen an Ort und Stelle getroffen werden, und die Unabhängigkeit von Politik und Börse. Denn die Bank ist mit einem starken Eigenkapitalpolster ausgestattet.

Jahrzehntelange Erfahrung

Die Stärke von Schelhammer Capital in Salzburg liegt insbesondere in der Qualität und der Größe des Beraterteams. Die Qualität fußt auf einer jahrzehntelangen Branchenerfahrung und der damit einhergehend hohen Kompetenz der Berater. Durch den neuen Standort in der Franz-Josef-Straße wuchs das Team, bestehend aus vielfältigen Charakteren, deutlich an.

Aus dem großen Team in Salzburg kann für jeden Kunden der perfekte Berater gewählt werden. „Für eine vertrauensvolle Vermögensberatung muss auch auf persönlicher Ebene die Chemie stimmen. Kundennähe ist für unsere erfahrenen Mitarbeiter, die den Markt wie ihre Westen-

tasche kennen, essenziell für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit“, sagt Ernst Huber, Vorstand der Schelhammer Capital.

Die Kundennähe bezieht sich nicht nur auf die Stadt Salzburg. Schelhammer Capital betreut von der Festspielstadt aus den Raum Oberösterreich, Tirol, Vorarlberg und auch den süddeutschen Raum, wo die Nachfrage nach erfahrenen Vermögensmanagern besonders hoch ist.

Seit jeher gilt Salzburg als Tummelplatz vermögender Privatkunden und internationaler Stiftungen. In den kommenden Jahren rechnet Jauk mit jährlichen Wachstumsraten von rund zehn Prozent, die über die Performance und die Gewinnung neuer Kunden erreicht werden sollen. /



Beratungsteam Linzer Gasse 4

GREGOR LIENBACHER

SENIOR DIREKTOR, LEITER
PRIVATE BANKING & CORPORATE
INVESTMENTS SALZBURG



Der gebürtige Salzburger ist mit seinen 32 Jahren ein absoluter Experte in der Finanzbranche. Seit knapp 15 Jahren beschäftigt er sich mit dem Bankwesen und hat das Geschäft von der Pike auf gelernt.

Er leitet als Senior Direktor ein erfahrenes Team, welches seit über 20 Jahren am Finanzplatz Salzburg tätig ist. Seine erste Erfahrung mit Aktien hat er bereits als Teenager gemacht – mit 16 Jahren kaufte er sich seine erste Aktie, einen US-Technologiewert. Seit drei Jahren ist der begeisterte Bergsteiger auch im Vorstand des Verbands der Financial Planners, der sich mit der Finanzbildung und der Etablierung von Beratungsstandards höchster Qualität beschäftigt.

Lienbacher befasst sich mit der Vermögens- und ganzheitlichen Lebenssituation seiner Kunden: „Unsere Kunden legen ihr ökonomisches Lebenswerk in unsere Hände. Das ist eine große Verantwortung und Ehre.“

PETER PRUGGER

DIREKTOR PRIVATE BANKING &
CORPORATE INVESTMENTS
SALZBURG



Der 40-jährige Schladminger ist seit drei Jahren im Team von Schelhammer Capital. Eine 20-jährige Bankkarriere bei österreichischen Banken und ein Studium der Fachrichtung International Business verleihen ihm ein Praxisverständnis bei seinen Firmen- und Privatkunden.

Bei Schelhammer Capital betreut er vor allem familiengeführte Unternehmen, die das Rückgrat der heimischen Wirtschaft darstellen. Seine wichtigste Aufgabe ist es, die Ertragschancen und das Risiko abzuzeichnen, das jedes Familienmitglied individuell einzugehen bereit ist. Nur wer die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden erkennt, kann auch die beste Anlagestrategie entwickeln.

Vertrauen schafft er gerne, indem er seine Kunden an Orte führt, die in ihrem Leben eine wichtige Rolle spielen. Diese Kraftplätze bieten für Prugger den idealen Rahmen, um sich über Ziele und Werte im Leben und Unternehmen zu unterhalten.

FRANZ KALTENBÖCK

DIREKTOR PRIVATE BANKING &
CORPORATE INVESTMENTS
SALZBURG



Franz Kaltenböck steht für Beständigkeit am Standort Salzburg – seine Karriere bei der GRAWE Bankengruppe begann vor mehr als 23 Jahren.

Seit 2000 betreut er Kunden aus Österreich und dem benachbarten Bayern. Die Kontinuität und Loyalität, die er der Schelhammer Capital seit mehr als zwei Jahrzehnten entgegenbringt, ist es auch, die er an seine Kunden weitergibt. So kommt es nicht von ungefähr, dass er mitunter drei Generationen innerhalb einer Familie als Kunden finanziell begleitet. Seine herausragenden Netzwerkfähigkeiten führen dazu, dass Kaltenböck auch für die nachkommende Generation seiner Kunden immer wieder Berufsmöglichkeiten innerhalb seines Netzwerks auslotet. Seine Begeisterung für Kunst, Kultur und Kulinarik sorgt für einen regen Austausch mit seinen Kunden. Salzburg mit seinen Festspielen ist dafür der ideale Ausgangspunkt.

Beratungsteam Franz-Josef-Straße 22

CLAUDIA MITTERLECHNER

DIREKTORIN PRIVATE BANKING &
VERMÖGENSMANAGEMENT
SALZBURG



Claudia Mitterlechners Bankkarriere begann 1989 in der Wertpapierabteilung der Salzburger Kredit- und Wechselbank, wo sie schon in den ersten Wochen ihrer Berufslaufbahn ihre Liebe für Aktien entdeckte.

Aus dieser Zeit hält sie auch heute noch Aktien in ihrem Depot und freut sich über die Dividende als Beitrag für ihr Urlaubsbudget. Seit Anfang der 1990er kann Mitterlechner dieses Interesse auch als Beraterin weitergeben.

Vor zwei Jahren wechselte sie zur Schelhammer Capital und versteht sich dort als Anwältin ihrer Kunden, die sie in allen Lebenslagen unterstützt. Zu ihren Kunden zählen sehr oft Firmengründer, die auch die interessanten wirtschaftlichen Gespräche mit ihr schätzen.

Mitterlechner pflegt eine Leidenschaft für Kunst und Kultur, die sie mit ihren Kunden nicht nur zur Festspielzeit voll auskosten kann.

MARIA KASTLER

DIREKTORIN PRIVATE BANKING &
VERMÖGENSMANAGEMENT
SALZBURG



Maria Kastler ist seit zwei Jahren Teil des Teams von Schelhammer Capital in Salzburg. Ihre berufliche Laufbahn begann vor über 36 Jahren in einer Sparkasse im Innviertel. Durch ihr besonderes Engagement und Empathie in der Kundenbetreuung ergab sich früh die Chance, im Private Banking Fuß zu fassen. Seitdem berät sie inländische Privat- und Firmenkunden dabei, ihr Vermögen so anzulegen, dass es Generationen überdauert.

Sie versteht es, die individuellen Bedürfnisse und Wünsche jedes Kunden zu erfassen und maßgeschneiderte Finanzlösungen anzubieten, die über bloße Zahlen hinausgehen. Ihre besondere Leidenschaft für Reisen, Kultur und Musik, aber auch für kulinarische Genüsse teilt sie mit ihren Kunden und liebt das gesellschaftliche Miteinander. Über ihre vielfältigen Interessen lebt sie eine im hohen Maße freundschaftliche und wertschätzende Beziehung zu ihren Kunden.

KRISTINA LABACHER

DIREKTORIN PRIVATE BANKING &
VERMÖGENSMANAGEMENT
SALZBURG



Kristina Labacher ist Anlageberaterin mit 29 Jahren Berufserfahrung. Zunächst im Außenhandel und der Immobilienfinanzierung tätig, entdeckte sie schon bald ihr Interesse für die Anlageberatung vermögender Privatkunden. Hier bringt sie ihre fachliche Kompetenz mit Offenheit und ausgeprägtem Einfühlungsvermögen in Verbindung. Vor zwei Jahren wechselte sie zu Schelhammer Capital und betreut dort Kunden um Salzburg und im süddeutschen Raum.

Die gebürtige Bad Gasteinerin liebt den Bergsport, sommers wie winters. In den Bergen schöpft sie Kraft, aber auch der Kontakt mit Menschen zählt zu ihrer großen Leidenschaft und sie genießt das Vertrauen, das ihr ihre Kunden entgegenbringen. Die oft auch generationsübergreifenden Kundenbeziehungen sind geprägt durch ihr ehrliches Interesse am Menschen und ermöglichen eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. So hält sie es am Berg wie im Berufsleben: Der gemeinsame Weg ist das Ziel.



25 Jahre
Wiener Klassik.

www.radioklassik.at

107,3 in Wien
94,2 in Graz

Digital auf DAB+
österreichweit

Die Kunst des Veredelns

Mit seiner Sans Souci Sphere hat sich der renommierte Wiener Immobilienentwickler und Kunstsammler Norbert Winkelmayer das Motto „Ohne Sorge“ auf seine Fahnen geschrieben – mit großem Erfolg und mit untrüglichem Gespür für die Veredelung von ebenso raren wie eigenwilligen Immobilienrohdiamanten.

TEXT NIKOLAUS PROKOP

Norbert Winkelmayer ist nicht unbedingt das, was man einen ausgiebigen Langschläfer nennt. Denn auch wenn er zugunsten seiner Familie sein einstiges Dasein als unentwegter Workaholic schon längst hinter sich gelassen hat, ist er auch nach einem langen Tag häufig schon wieder in den frühen Morgenstunden aktiv. „Sollten meine beiden Söhne eventuell eines Tages in meine Fußstapfen treten wollen, so bekommen sie schon jetzt hautnah mit, dass das nicht gerade ein geruhsamer Job ist“, lacht Winkelmayer, der soeben aus New York zurückgekehrt ist.

Gleich zwei ambitionierte Immobilienprojekte sind es aktuell, die Winkelmayer regelmäßig in die „city that never sleeps“ treiben. Einerseits die *Village Garden Condominium Apartments* im East Village von New York, ein eleganter, schlanker High-End-Wohnbau mit zwölf exklusiven Wohneinheiten unweit des Tompkins Square Parks, die ein für Manhattan besonders einzigartiges Feature bieten: ein optionales privates Gartenabteil. Andererseits entwickelt Winkelmayer nur rund zweieinhalb Kilometer weiter westlich an der Hudson Street unter dem Namen *422 Hudson* ein weiteres exquisites Wohnprojekt, diesmal allerdings in einem komplett sanierten, denkmalgeschützten Altbau im mittlerweile höchst angesagten Meat Packing District.

Zwar ist Winkelmayer mit seiner Sans Souci Sphere längst nicht mehr der einzige namhafte österreichische Immobilienentwickler, der sich über den großen Teich in die Stadt am Hudson vorwagt. Doch die Faszination für den Big Apple reicht bei ihm noch in jene Zeiten zurück, in denen er bei seinen ersten New York-Besuchen in den späten achtziger und frühen neunziger Jahren einen damals völlig neuen Hotelrend für sich entdeckte: das Konzept des Boutiquehotels, das in weiterer Folge die internationale Luxushotelszene ebenso entscheidend prägen sollte wie sein persönliches Stilempfinden. „Mit Stilikonen wie dem *Morgans*, dem *Paramount* und dem *Royalton* hat Philippe Starck eine damals einzigartige und beispielgebende Serie an Boutiquehotels designt, die das Hotel erstmals nicht nur als Luxusherberge, sondern als in sich perfekt stimmiges Gesamtkunstwerk von Architektur, Design und Lifestyle neu definiert haben“, zeigt sich Winkelmayer bis heute von Starcks konsequenter Designsprache begeistert. Zugleich liefert er damit auch den entscheidenden Hinweis, weshalb auch seine eigene Wahl auf das Designkollektiv YOO rund um Philippe Starck und John Hitchcox fiel, als es um die Konzeption seines Boutiquehotels *Sans Souci Wien* in der Burggasse nahe beim Museumsquartier ging: „Mit dem *Sans Souci Wien* haben wir die schlüssige Antwort darauf geliefert, wie die Wiener



Schloss Trautmannsdorf am Leithagebirge: Das vermutlich von Joseph Kornhäusel stammende klassizistische Architekturjuwel soll nach langem Dornröschenschlaf im Rahmen einer Komplettanierung als exklusives Health- und Wohnresort glanzvoll wiederauferstehen.



→ Norbert Winkelmayer

geboren 1968 in Wien, studierte Maschinenbau und Betriebswirtschaftslehre und gründete bereits ab 1991 während der Studienzeit an der WU Wien seine ersten erfolgreichen Unternehmen im EDV- und IT-Bereich. 1996 gründete er die Sans Souci Privatstiftung. Heute ist Winkelmayer mit seiner Sans Souci Sphere als Projektentwickler im High-End-Immobilien- und Hospitality-Bereich tätig, mit besonderem Fokus auf hochkarätige Refurbishmentprojekte und außergewöhnliche Objekte, die er in exklusive Luxusimmobilien verwandelt. www.sanssouci.at



Unter der Regie von Philippe Starcks Designkollektiv YOO wird das historische „Castelletto“ an der Uferpromenade von Grado behutsam instandgesetzt und mit einem modernen Zubau in ein luxuriöses Boutiquehotel verwandelt.



HERMANN PÖRTL

LEITER FAMILY OFFICE
UND KUNDENBERATER VON
NORBERT WINKLMAYER

Interpretation eines internationalen Boutiquehotels aussieht“, präzisiert Winklmayer die Basisidee und erzählt im selben Atemzug auch gleich die spannende Historie des Objekts, die er, wie bei jedem Projekt, akribisch recherchiert hat. Denn im imposanten Gründerzeitgebäude des *Sans Souci Wien*, das dem Anspruch des Gesamtkunstwerks auch mit einer erlesenen Pop-Art-Sammlung mit Werken von Roy Lichtenstein, Steve Kaufman oder Allen Jones gerecht wird, war einst schon das *Hotel Höller* beheimatet, das im Jahr der Wiener Weltausstellung 1873 eröffnet wurde. Somit war das Gebäude geradezu prädestiniert dafür, nach einer behutsamen und stilgerechten Komplettsanierung erneut als Luxushotel in einer harmonischen Stilsynthese von opulenter Ringstraßenpracht und zeitgemäßem Design des 21. Jahrhunderts wiedereröffnet zu werden.

Apropos akribische Recherche: Auch bei einem weiteren Architekturjuwel in Winklmayers umfangreichem Projektportfolio, dem 1964 von Karl Schwanzer erbauten Philips-Haus am Wienerberg, verliebte sich



der einstige Maschinenbau- und IT-Techniker sofort in die außergewöhnliche Baugeschichte: „Ich will mich nur mit Projekten beschäftigen, bei denen auch das Herz mitschlägt, und bei diesem Gebäude ist die Statik absolut bestechend: Die Spannbetonbrückenbauelemente sind so elegant konzipiert, dass Schwanzers Anspruch ‚Architektur muss schweben‘ konsequent mit einer nahezu schwerelosen Architektursprache erfüllt wurde.“ Als „Vertical Village“ unter dem Namen *PhilsPlace* wiedergeboren, bietet das einstige Bürogebäude heute als Apartmenthaus modernsten temporären Wohnkomfort mit jener unbeschwerten, optimistisch zukunftsgerichteten Leichtigkeit, die nicht nur das Gebäude selbst, sondern auch Winklmayers Unternehmensphilosophie unverwechselbar macht.

Woher eigentlich der Name seiner Unternehmensgruppe, Sans Souci – also „ohne Sorge“ –, stammt? „Das war vor vielen Jahren während eines Urlaubs in Grado, als ich gerade gemeinsam mit meiner Frau über einen passenden Namen nachdachte – und plötzlich entdeckten wir diesen auf unseren *Birra Moretti*-Bierflaschen: *Sans Souci Export*“, erinnert sich Winklmayer heute lachend und erzählt zugleich, dass seine Liebe zu Grado schon immer durch ein gewisses Manko beeinträchtigt war: „Ein toller Ort – aber es gibt dort kein Hotel auf einem Niveau, wie Grado es verdient hätte.“ Also nahm sich Winklmayer des seit Langem verfallenden, idyllischen „Castelletto“ an, eines kleinen Schösschens an der Uferpromenade, das behutsam instandgesetzt und um einen modernen Zubau

erweitert wird. Als luxuriöses Boutiquehotel soll es bis 2026 wiederauferstehen – erneut unter der Designregie von YOO/Starck.

Doch wie steht ein überaus erfolgreicher Immobilienentwickler, der sich die Unbeschwertheit auf höchstem Niveau auf die Fahnen geschrieben hat, eigentlich zur aktuellen Immobilienkrise? „Einerseits sind wir mit Sans Souci im absoluten High-End-Immobilienbereich tätig, in dem wir von den aktuellen Turbulenzen relativ wenig spüren“, sagt Winkelmayer. „Und andererseits würde ich nicht unbedingt sagen, dass wir hier mit einer Krisensituation konfrontiert sind, sondern eher mit einer aus meiner Sicht sehr verfehlten Zinspolitik seitens der EZB, die uns kurzfristig und mit einer gewissen Kurzsichtigkeit in Hinblick auf die Folgen von einem Zinsextrem ins andere katapultiert. Umso mehr kommt es daher jetzt auf die Umsichtigkeit und das besonnene Agieren der einzelnen Bankinstitute an – und hier fühle ich mich bei Schelhammer Capital hervorragend und in bestem familiärem Einvernehmen aufgehoben, ganz im Sinne der besonderen Betonung des Begriffs ‚privat‘ im Wort Privatbank. Ich habe die GRAWE Bankengruppe zuerst über die Bank Burgenland im Rahmen einer Projektfinanzierung näher kennengelernt – und das, was für die exzellente Immobilienkompetenz der Bank Burgenland gilt, kann ich heute ähnlich auch für die exzellente Private-Equity-Kompetenz bei Schelhammer Capital bestätigen.“

Dass Winkelmayer ein ebenso unbeschwertes wie untrügliches Gespür für lukrative Investments besitzt, bewies er übrigens schon früh im Alter von 16 Jahren: Das Schmerzensgeld für einen Fahrradunfall investierte er damals auf Empfehlung von Albertina-Chef Walter Koschatzky in ein Hundertwasser-Aquarell, dessen Wert – obwohl unverkäuflich – sich seither geschätzt rund zweihundertfach multipliziert hat. „Meine Mutter war damals in der Kunstszene gut vernetzt und war auch als Assistentin des legendären Schiele- und Klimt-Experten Christian Nebehay tätig, und so kam es durch ihre Inspiration zu diesem Kauf und auch zu meiner weiteren Kunstleidenschaft“, erinnert sich Winkelmayer an seinen frühen Start als Kunstsammler.

Dass die Sans Souci Art Foundation eines Tages zu einer der größten Sammlungen, u. a. der Werke Roy Lichtensteins – insbesondere des Frühwerks –, anwachsen sollte, war damals freilich noch nicht abzusehen. Doch eine gewisse Verbundenheit zur Albertina ist auf jeden Fall geblieben: Ab dem 8. März 2024 zeigt die Albertina unter dem Titel *Roy Lichtenstein. A Centennial Exhibition* eine große Werkschau anlässlich des 100. Geburtstags des berühmten Pop-Art-Künstlers – und selbstverständlich werden neben Exponaten aus dem New Yorker MoMA, dem Whitney Museum, dem Museum Ludwig und dem Museo Thyssen-Bornemisza auch zahlreiche Werke aus Winkelmayers Sammlung zu sehen sein. /



Das beeindruckende Portfolio der Sans Souci Sphere reicht vom exklusiven New Yorker Apartmenthaus mit einzigartigen Eigengärten (l.) bis zum aufwändig revitalisierten Gründerzeithotel, das als „Sans Souci Wien“ (r.) die stilvolle Wiener Neuinterpretation eines internationalen Boutiquehotels verkörpert.





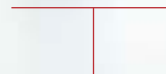
Vertrauen, *das wirklich zählt*



TEXT
NIKOLAUS PROKOP



WERNER BEUTELMEYER
MARKET MARKTFORSCHUNGS-
INSTITUT



*Mit einem Bindungsindikator
von 108,9 erzielte Schelhammer
Capital das beste jemals
gemessene Ergebnis.*



Bei der Kundenzufriedenheitsmessung 2023 konnte Schelhammer Capital ein sensationell positives Ergebnis erzielen, das alle Erwartungen übertraf. Werner Beutelmeyer, Institutsvorstand von MARKET, und Schelhammer Capital Vorstand Constantin Veyder-Malberg erläutern die Hintergründe der außergewöhnlich hohen Kundenzufriedenheit, die in herausfordernden Zeiten einen umso wertvolleren Vertrauensbeweis darstellt.

91%

Kunden- zufriedenheit

Ein Ergebnis, das vor dem Hintergrund der besonders herausfordernden Marktlage umso mehr beeindruckt.

Wenn es um hochkarätige Branchenbewertungen geht, darf sich Schelhammer Capital schon seit geraumer Zeit regelmäßig über Bestnoten freuen: Zuletzt etwa beim Markttest TOPS 2023 der Private Banking-Prüfinstanz FUCHS | Richter, bei der Schelhammer Capital im nationalen Vergleich der Privatbanken den 1. Platz belegte. Und auch bei der Verleihung des Handelsblatt Elite Awards erzielte das Vermögensmanagement von Schelhammer Capital die Höchstbewertung „Summa Cum Laude“. Doch was sagen eigentlich die Kunden selbst über die stärkste Privatbank Österreichs? Diese Frage nahm die Kundenzufriedenheitsmessung 2023 genau unter die Lupe, die für Schelhammer Capital vom renommierten Linzer Marktforschungsinstitut MARKET unter der Leitung von Prof. Dr. Werner Beutelmeyer durchgeführt wurde. 658 Privatbankkunden wurden sowohl online als auch telefonisch befragt – und bescheinigten Schelhammer Capital mit beeindruckend hohen Zufriedenheits- und Vertrauenswerten ein geradezu historisch sensationelles Ergebnis.

Höchster je gemessener Bindungsindikator

„Die Kundenzufriedenheitsmessung fand vor dem Hintergrund einer aktuell sehr herausfordernden Phase an den Finanzmärkten statt – das äußerst positive Ergebnis war daher im Vorfeld keineswegs vorprogrammiert“, umriss MARKET-Institutsvorstand Werner Beutelmeyer bei der Präsentation der Ergebnisse den Hintergrund der Kundenbefragung. Umso mehr lautete daher das der Umfrage zugrundeliegende Motto „Gut zuhören in bewegten Zeiten“. Denn wie auch Schelhammer Capital Vorstand Constantin Veyder-Malberg erläutert: „Das zurückliegende Jahr war für die gesamte Branche durch die steigende Zinslage eine sehr schwierige Phase – und das insbesondere bei unseren konservativen Portfolios noch mehr als bei unseren aggressiven. Doch gerade in herausfordernden Zeiten geht es darum, noch mehr Vertrauen zueinander zu entwickeln und einander noch besser zu verstehen und zuzuhören. Mit dieser großen Kundenzufriedenheitsanalyse wollten wir daher den persönlichen Pain Points unserer Kunden noch genauer auf die Spur kommen – und hatten uns eigentlich aufgrund der Marktlage keine allzu hohen Zufriedenheitswerte erwartet.“

Umso erfreulicher überraschte dann das im Juli 2023 erstmals präsentierte Umfrageergebnis, das



gleich in mehrfacher Hinsicht neue Maßstäbe setzte: „Zum einen konnte Schelhammer Capital insbesondere beim Bindungsindikator, der sich aus maßgeblichen Fragestellungen zu Zufriedenheit, Weiterempfehlung, Weiternutzung und Vorteil zusammensetzt, das beste jemals gemessene Ergebnis erzielen – und das mit einer sehr gleichmäßigen Ausprägung des Indikators über die Gesamtgruppen“, freut sich Werner Beutelmeyer über den neuen Höchstwert in der Bindung von 108,9, der sogar noch knapp über dem höchsten je gemessenen Wert von 108,2 liegt. Ebenso sensationell: der Loyalitätswert von 83 Prozent, der deutlich über dem höchsten bis dato gemessenen Wert von 81 Prozent liegt und der auch die Private Banking-Benchmark von 75 Prozent bei weitem übertrifft.

Exzellenter Net Promoter Score

Ein weiterer Spitzenwert, den Schelhammer Capital erzielen konnte: ein hervorragender Net Promoter Score. „Dieser misst als Benchmark im weltweiten und branchenübergreifenden

72%

Net Promoter Score

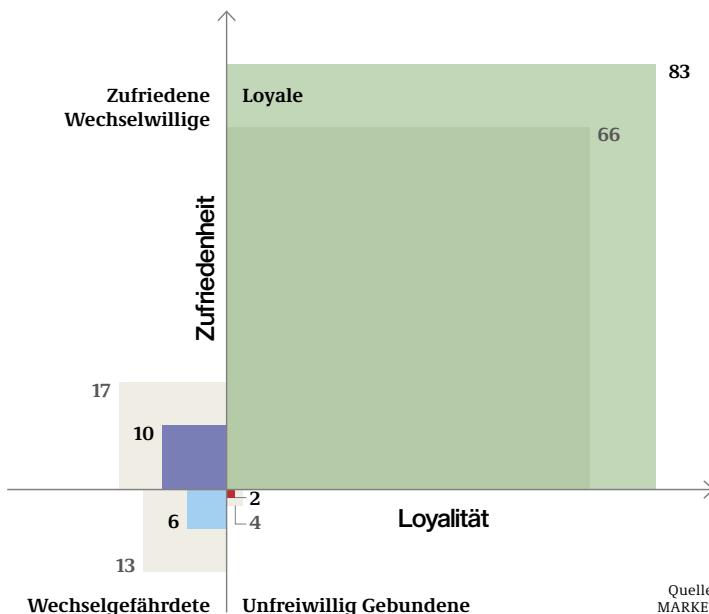
DER GRAD DER
WEITEREMPFEHLUNG

LIEGT INSBESONDERE
BEI DEN VOLUMEN-
STÄRKSTEN KUNDEN
BESONDERS HOCH.

Maßstab die Wahrscheinlichkeit, mit der Kunden ein Produkt oder eine Dienstleistung weiterempfehlen würden“, erklärt dazu Werner Beutelmeyer.

„Hier darf sich Schelhammer Capital über einen ausgezeichneten Wert von 62 Prozent freuen, der bei Kunden mit besonders hohen Volumina sogar mit 72 Prozent noch weitaus höher liegt. Zum Vergleich: Net Promoter Scores über 50 Prozent gelten bereits als exzellent, Werte über 70 Prozent gelten als internationale Spitzenklasse. Damit rangiert Schelhammer Capital bereits auf dem Level der erfolgreichsten und vertrauenswürdigsten internationalen Top-Marken wie beispielsweise Tesla und liegt sogar bereits auf Augenhöhe mit Apple mit ebenfalls 72 Prozent. Oder anders gesagt: Mit hervorragenden Umfrageergebnissen und besonders loyalen und zufriedenen Kunden, insbesondere bei den volumenstärksten Kundengruppen, hat sich Schelhammer Capital als stärkste Privatbank Österreichs unter die absoluten Top-Marken im Private Banking eingereiht – ein Begleiter, von dem man als Premium-Produkt voll und ganz überzeugt ist und auf den man in seinem Leben keinesfalls verzichten will.“ /

Loyalitätswerte Benchmark Finanzprivatkunden



→ Nachgefragt

Warum eine Kundenumfrage?

Nach einer langen Umfragepause hat sich Schelhammer Capital bewusst in einer besonders schwierigen Marktlage zu einer Kundenumfrage entschlossen, um umso validere und ehrlichere Analyseergebnisse zu erhalten – denn besonders in herausfordernden Zeiten ist es wichtig, gut zuzuhören.

NACHGEFRAGT: Constantin Veyder-Malberg

Die Kundenzufriedenheitsmessung 2023 beschert Ihrer Bank ein geradezu historisch positives Ergebnis. Wie empfinden Sie persönlich diesen außerordentlich hohen Vertrauensbeweis Ihrer Kunden?

C. VEYDER-MALBERG

Grundsätzlich natürlich sehr erfreulich, aber in mancher Hinsicht auch überraschend. Denn wir haben die Kundenumfrage sehr bewusst vor dem Hintergrund einer aktuell sehr schwierigen Marktlage durchgeführt, um auch unzufriedenen Kunden ein Ventil für negatives Feedback zu geben. Meine persönliche Annahme war daher ursprünglich, dass die Zufriedenheit aufgrund der Ergebnisse des Marktes nicht allzu hoch ausfallen würde. Umso beeindruckender ist daher das Resultat, dass 91 Prozent unserer Kunden zufrieden mit dem Anlageergebnis waren und die Ergebnisse auch in dieser sehr schwierigen Phase als marktgerecht beurteilt haben.

Was sind für Sie, neben den sehr hohen Zufriedenheitswerten, die erfreulichsten Aussagen der Umfrage?

C. VEYDER-MALBERG

Unsere Kunden haben uns, übrigens auch im Quervergleich, eine sehr hohe Kompetenz zugebilligt – und Kompetenz ist nun einmal die unverzichtbare Basis unserer Tätigkeit. An der Verbesserung unserer Kompetenz arbeiten wir ständig, etwa durch die laufende Fortbildung unserer Mitarbeiter. Doch damit wir dieses hohe Vertrauen tatsächlich verdienen, zählt neben der Kompetenz noch ein zweiter Faktor: die Ergebnisse bzw. die Historie. Deshalb haben wir, wie eingangs erwähnt, unsere Kundenanalyse sehr gezielt zu einem besonders herausfordernden Zeitpunkt gestartet.



VORSTAND
PRIVATE BANKING
SCHELHAMMER
CAPITAL

91 PROZENT
UNSERER KUNDEN
BESCHEINIGEN UNS
EINE SEHR HOHE
ZUFRIEDENHEIT TROTZ
EINER BESONDERS
HERAUSFORDERNDEN
MARKTLAGE.

Welche wertvollen Lehren und Erkenntnisse für die Zukunft hat Ihnen die Kundenzufriedenheitsmessung gebracht?

C. VEYDER-MALBERG

Vor allem die Erkenntnis, dass Zeit der wertvollste Faktor beim Miteinander mit unseren Kunden ist. Denn für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden gibt es den Begriff des so genannten „Kittelbrennfaktors“, der durchaus wörtlich zu nehmen ist. Denn dabei geht es darum, seinem Gegenüber aufmerksam zuzuhören und herauszufinden, wo diesem tatsächlich schmerzlich der Kittel auf der Haut brennt – also wo dringender Handlungsbedarf besteht. Wer

als Privatbank den Kittelbrennfaktor nicht beachtet, hat den Blick nur auf sich selbst gerichtet, was sich häufig in belanglosen Werbeaussagen wie „Wir sind die besten bei ...“ oder „Nur bei uns bekommt man ...“ äußert. Wer jedoch den Kittelbrennfaktor ernst nimmt und genau ermittelt, wo dem Gegenüber der Schuh drückt, beschreitet einen sehr nachhaltigen Weg zum Erfolg. Das erfordert natürlich viel Zeit, doch der Faktor Zeit ist schließlich ein wesentlicher Punkt, über den sich die Qualität unserer Arbeit definiert. Und genau hier hat uns die Kundenzufriedenheitsanalyse neben vielen hervorragenden Ergebnissen auch den wertvollen Hinweis geliefert, dass sich unsere Kunden über unsere grundsätzlich hohe Betreuungsqualität hinaus noch mehr Zeit, noch mehr Informationsqualität und noch mehr persönliche Nähe wünschen. Denn je mehr Zeit man miteinander verbringt, desto mehr wächst das Vertrauen und das Verstehen, wo tatsächlich „der Kittel brennt“ – nicht zuletzt auch dann, wenn man gemeinsam erfolgreich durch Krisen und Herausforderungen gegangen ist. /



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 2023



**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 Angebot 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 oder Genauigkeit übernehmen. Irrtum und Druckfehler vorbehalten.



Sterblich sein

Dom Museum | Wien

**6. Oktober 2023 bis
25. August 2024**

**Dom Museum Wien
Stephansplatz 6
dommuseum.at**



Vermögensberatung nach Maß.

www.schelhammercapital.at

