

werte

Marktkommentar

*Wie Trends am Markt zur
Gefahr für Anleger werden*

— Seite 06

Vermögensverwaltung

*Warum man mit Fokus auf
Qualität Ziele besser erreicht*

— Seite 12

Private Equity

*Warum das alternative Investment bei
Unternehmern und Anlegern so beliebt ist*

— Seite 34



15 Jahre Schelhammer Capital in Klagenfurt

Mehr als Beratung

— Seite 22

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) Kund:innen von Versicherungen und Banken zu Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft befragt. Die GRAWE steht bei den bundesweiten Versicherungen in der Gesamtwertung der Jahre 2016–2025 an erster Stelle: grawe.at/meistempfohlen



Statt uns von schlechten Nachrichten entmutigen zu lassen, sollten wir besser unsere Widerstandskraft stärken. Am wirkungsvollsten gelingt dies durch persönliche Weiterentwicklung – und den Mut, neue und bessere Lösungen zu entwickeln. Das gilt auch für die Vermögensverwaltung.

CHRISTIAN JAUK

CEO GRAWE BANKENGRUPPE

Editorial

3

Widerstands- kraft stärken

Das wirtschaftliche Umfeld bleibt herausfordernd: Wieder im Steigen begriffene Inflation, ausbleibendes Wachstum und eine fehlgeleitete Wirtschaftspolitik bei einem gleichzeitig angespannten Haushaltsbudget trüben die Zuversicht.

Optimismus fällt derzeit tatsächlich schwer. Auch wenn die erfahrenen Experten auf den Finanzmärkten betonen: Einfache Zeiten gab es nie, die schlechten Nachrichten waren nur schwerer verfügbar. Tatsächlich erlebten wir in den Siebzigern zweistellige Inflationsraten, Energiekrisen samt OPEC-Boykotten, später dann Erschütterungen der globalen Finanzsysteme durch die Eurokrise oder die Lehman-Pleite. Auch Kriege musste Europa immer wieder erleiden. Krisen fordern uns heraus – und fördern zugleich unsere Fähigkeit, Chancen, die es auch in herausfordernden Phasen gibt, zu erkennen und zu nutzen. Auf welcher unterschiedlichen Weise das gelingen kann, zeigen zwei Beispiele in der aktuellen Ausgabe unseres „Werte“-Magazins: Die renommierte Weitzer-Gruppe etwa begeistert nicht nur mit erstaunlichen Innovationen rund um ihr Hauptprodukt Parkett – die Kernkompetenz Holzverarbeitung wird im Konzern auch zur Entwicklung nachhaltiger Hightechlösungen, etwa für die Automotive Industries, genutzt (S. 28), die schon bald zu neuen Geschäftsmodellen führen werden.

Markus Kümmel wiederum erfindet für sein Online-Unternehmen bergfex ständig neue Services und Features, die das ehemalige Wintersportportal in eine der beliebtesten Reise- und Urlaubsportale in Mitteleuropa verwandelten (S. 18). Bei Schelhammer Capital schöpfen wir die Kraft aus der Stabilität, die uns auch in herausfordernden Zeiten zu einem verlässlichen Partner macht. Sie ist das Fundament, auf dessen Basis wir moderne Veranlagungsmöglichkeiten wie Private Equity (S. 34) anbieten. Gleichzeitig wissen wir: Es braucht Widerstandskraft und Mut zur Veränderung, um Geschaffenes zu bewahren und zu vermehren, ganz in Ihrem Sinne. /

werte

Cover: Shutterstock, Ralph König/wild & wunderbar
Foto: Evi Huber-Helmreich



Marktkommentar

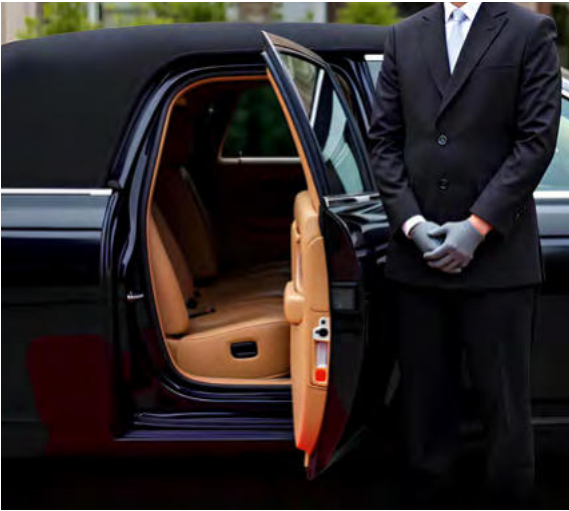
06 **Qualität schlägt Markttrends**
Die Mehrheit hat nicht immer recht.

Ein Blick in die Vergangenheit beweist: Wenn zu viele Anleger an eine neue Technologie glauben, kommt es zu deutlichen Überbewertungen – und danach zu schmerzhaften Korrekturen an den Börsen. Langfristig denkende Anleger meiden solche Risiken – und wählen ihre Investments deshalb nach ganz anderen Kriterien aus.

Vor den Vorhang

12 **Der Investmentstil zum Ziel**
Veranlagung mit klarem Fokus

Vermögensverwaltung bei Schelhammer Capital heißt: Gemeinsam mit dem Kunden erarbeitete Ziele werden mit Transparenz, Qualität, wissenschaftsbasierten Modellen und Vorsorge gegen Risiken verfolgt.



Porträt

28 **Der Lohn von Innovation**
Die Weitzer-Gruppe als Ideenschmiede

Der Traditionsbetrieb Weitzer Parkett erfindet sich gerade neu: Konzernchef Josef Stoppacher nutzt die Kompetenz in der Holzverarbeitung für ein Innovationsfeuerwerk – und kreierte damit bisher ungenutzte Geschäftsfelder.

Fotos: JohnnyMohAzar - stock.adobe.com, Westend61/Andrew Brookes, Evoto, Ralph König/wild & wunderbar

Fotos: Westend61/27exp, www.karlheinzfessel.com/agb, Getty Images/Westend61

werte

Das Magazin für eine gute Anlagezukunft.

In dieser Ausgabe:

Schwerpunkt

22 **Jubiläum in Klagenfurt**
Erste Adresse für Private Banking feiert Jubiläum

2010 gründete Schelhammer Capital gemeinsam mit Horst Prentner im Palais Rosanelli den Standort Klagenfurt. Mit geballter Finanzerfahrung in einem stabilen Team, höchster Kompetenz in der Vermögensberatung und einzigartigen Services wuchs daraus die erste Adresse für Private Banking in Kärnten.



38 Impressum



Porträt

18 **Gipfelstürmer**
bergfex-Portal

Wie Markus Kümmel bergfex.at zu einer der erfolgreichsten Touristikplattformen ausbaute.



Veranlagung

34 **Rendite-Turbo**
Private Equity

Hohe Rendite, geringe Volatilität – und viele Fallstricke. Wer die Chancen von Private-Equity-Fonds nutzen will, braucht einen Partner mit Kompetenz und Erfahrung.



6



7

Qualität statt Trends

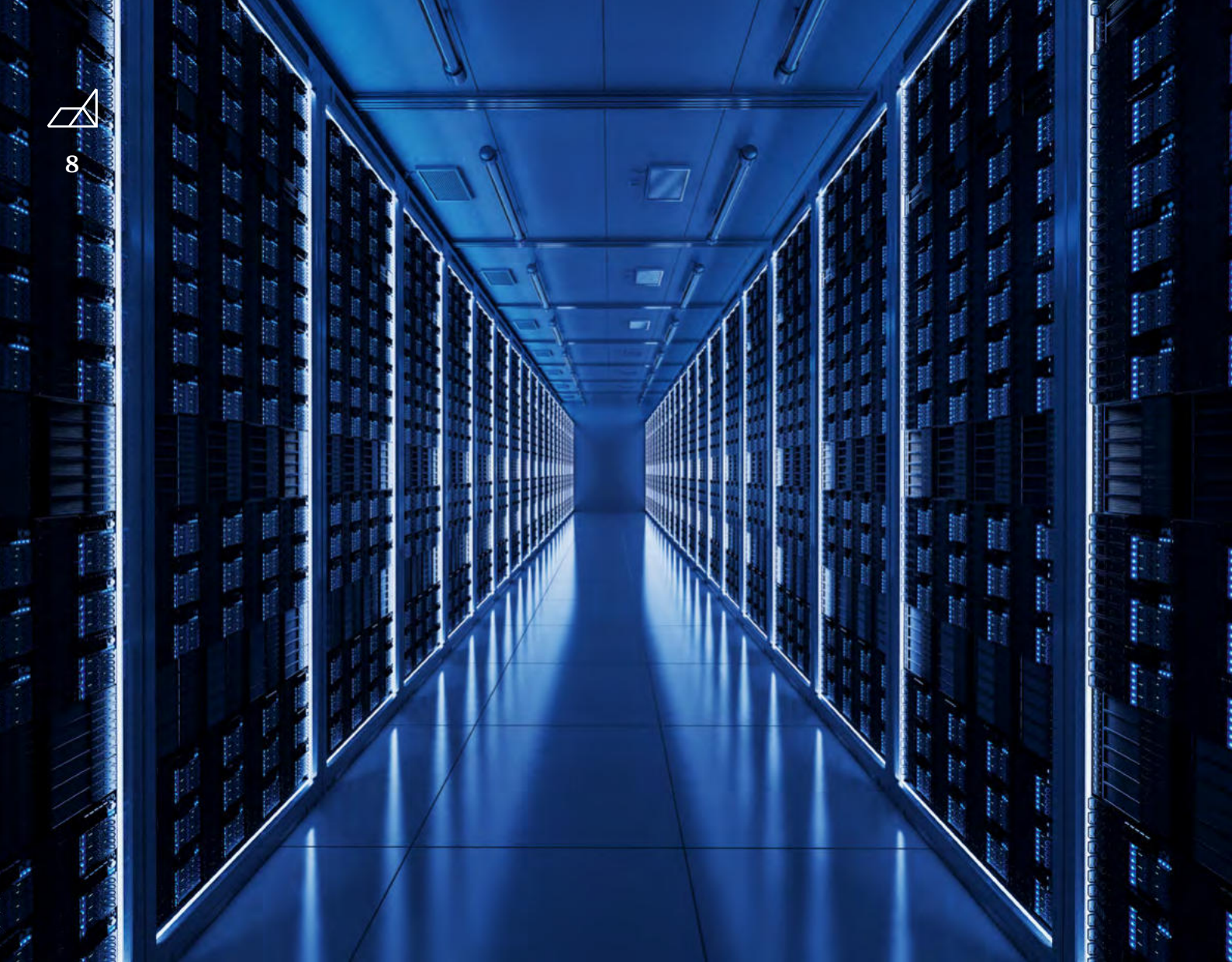
Die Qual der Aktienwahl

Die Mehrheit hat nicht immer recht: Wer langfristig denkt,
kauft hochwertige Aktien von Unternehmen mit Qualität.
Auch dann, wenn diese gerade nicht im Trend liegen.

AUTOR WOLFGANG ULES

werte

werte



Zwischen Börsenboom und Zinswende stehen Anleger in einer immer komplexer werdenden Welt vor einer Kernfrage: Welche Rolle spielen Aktien und Anleihen heute noch als Bausteine einer erfolgreichen Kapitalanlage? Und soll man überhaupt noch investieren?

Heute besitzen nach aktuellen Umfragen der Industriellenvereinigung und der Wiener Börse rund 30 Prozent aller Österreicherinnen und Österreicher Investments in Form von Aktien oder Investmentfonds. Das ist zumindest ein Anstieg gegenüber den 1980er-Jahren, als ich meine ersten Sparerfahrungen mit Sparbuch, Bausparvertrag und (zu besonderen Anlässen) Sammlermünzen gemacht habe. Wie die meisten meiner

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

ANLEGER
SETZEN HOHE
ERWARTUNGEN IN
KI-UNTERNEHMEN.
KÖNNEN SIE IHRE
GEWINNVERSprechen
AUCH ERFÜLLEN?

Generation bin ich also ohne wesentliche Berührungen zu Aktien oder Investmentfonds aufgewachsen. Es gab da aber auch eine alte, kleine Box, „Aktien“ war darauf zu lesen und ein historisches Bildnis der Papierfabrik aus meinem Heimatort war darauf abgebildet. Ich weiß nicht genau warum, aber diese kleine Box aus hochwertigem Karton übte eine besondere Faszination auf mich aus. Vielleicht war es die Vorstellung, einen Anteil an jenem Unternehmen besitzen zu können, das über Generationen Hunderten von Menschen in unserem Ort Beschäftigung gab, auch aus meiner Familie. Selbst heute noch ist diese Papierfabrik der wichtigste Arbeitgeber in meiner Heimatregion und Garant für Arbeitsplätze und Wohlstand.

Foto: phonlamaphoto – stock.adobe.com, Evi Huber-Helmreich

werte

Heute wie vor Hunderten von Jahren ist der Beweggrund, in Aktien zu investieren, immer noch derselbe: Wir investieren in Unternehmen, um von der prosperierenden und wachsenden Weltwirtschaft zu profitieren. Für die Bereitstellung des Kapitals erhalten Anleger Dividenden und langfristige Kursgewinne. Gleichzeitig halten Investoren mit ihrer Kapitalanlage den Wirtschaftskreislauf am Laufen. Sie sorgen dafür, dass das angelegte Kapital sinnstiftend in der Wirtschaft allokiert und von Leuten mit guten Ideen unternehmerisch zum Vorteil aller eingesetzt wird.

Worauf es ankommt

Aus diesem wirtschaftlichen Verständnis heraus wählen wir bei Schelhammer Capital die Unternehmen für unsere Vermögensverwaltung selektiv aus. Die Qualität der Unternehmen spielt dabei eine besondere Rolle. Wie gut ist das Geschäftsmodell des Unternehmens? Wie verhält sich das Management und was sagen die nackten Zahlen? Doch das ist nicht alles. Warren Buffett ist nicht nur als Starinvestor, sondern auch als Mann besonders klarer Worte bekannt. Ein berühmtes Zitat von ihm lautet: „Price is what you pay, value is what you get.“ Zu Deutsch: „Der Preis ist das, was Sie bezahlen, der Wert ist das, was Sie bekommen.“ Die besondere Attraktivität eines Investments besteht also weder alleine im Preis noch im Wert eines Unternehmens. Es ist das Verhältnis von Preis zu Wert, das entscheidend ist. Daher ist die Bewertung ein weiteres und wesentliches Entscheidungskriterium in unserer Unternehmensselektion. Für ein erfolgreiches Investment genügt das aber immer noch nicht. Damit sich eine Aktie positiv entwickeln kann, müssen auch andere Investoren das Potenzial entdecken und mitinvestieren. Auch darauf achten wir – sehr vereinfacht – bei unserer Unternehmensselektion.

30

Prozent der Österreicher halten Investments in Form von Aktien oder Anteilen an Fonds.

Es gibt aber auch Zeiten, in denen manche Unternehmen in der Gunst der Investoren gar zu stark steigen. Meist in Verbindung mit einer neuen Technologie. Denken Sie nur an die Eisenbahnmanie im 19. Jahrhundert, die einerseits zum Ausbau des Eisenbahnnetzes, aber auch zu zahlreichen Börsenkrisen in Europa und den USA führte. Weniger bekannt ist der Boom von US-Versorgungsunternehmen in den 1920er-Jahren, der mit der Elektrifizierung der Vereinigten Staaten einherging. Bis ins Jahr 1929 vervielfachten sich deren Kurse in der Annahme, jedes Unternehmen, jeder Haushalt und jedes Amtsgebäude würden an das Stromnetz angeschlossen werden. Die Anleger lagen damit goldrichtig und ihre Investitionen er-

WOLFGANG ULES

CHIEF INVESTMENT OFFICER
SCHELHAMMER CAPITAL



Die besondere Attraktivität eines Investments besteht weder alleine im Preis noch im Wert eines Unternehmens. Es ist das Verhältnis von Preis zu Wert, das entscheidend ist.

werte



möglichten erst den Ausbau des flächendeckenden Stromnetzes. Allerdings dauerte es nach dem Aktiencrash des Jahres 1929 bis Mitte der 1990er-Jahre, bis die Kurse wieder neue Höchststände erreichten. Die Investoren nahmen die Entwicklung von 65 Jahren Wachstum vorweg und bezahlten dafür einen hohen Preis. Als sich die Versorgungsunternehmen erholt hatten, startete mit dem Internet wieder eine neue Technologie die nächste Blase, die vielen Leserinnen und Lesern noch in Erinnerung sein dürfte. Der Börsianer André Kostolany warnte damals im Alter von über neunzig Jahren: „Wenn alle Spieler auf eine angeblich todsichere Sache spekulieren, geht es fast immer schief.“ In Diskussionen mit jungen Fondsmanagern und Internetunternehmern wurde ihm immer wieder

WENN TRENDS ÜBERHITZEN

1881 BOOMTEN AKTIEN
VON EISENBAHN-
GESELLSCHAFTEN.
DANACH FOLGTE
FÜR VIELE
ANLEGER EIN
BITTERES ERWACHEN.

vorgeworfen, die Technologie und das wahre Potenzial des Internets nicht zu verstehen. Und wahrscheinlich hatten sie bezüglich des Technologieverständnisses sogar recht. Die Börse aber bestätigte Kostolany's eindringliche Warnungen.

Investieren. Nie spekulieren.

Auch aktuell dominiert eine neue Technologie das Börsengeschehen. Wie die Eisenbahn, die Elektrifizierung oder das Internet wird auch die künstliche Intelligenz die Welt nachhaltig verändern. Es liegt aber an uns Börsianern, das langfristige Potenzial einer Technologie nicht mit kurzfristigen Kursentwicklungen gleichzusetzen. Vielmehr sollen wir abseits von heißen Tipps und Spekulationen auf „todsichere Sachen“ langfristig attraktive Renditen erwirtschaften. /



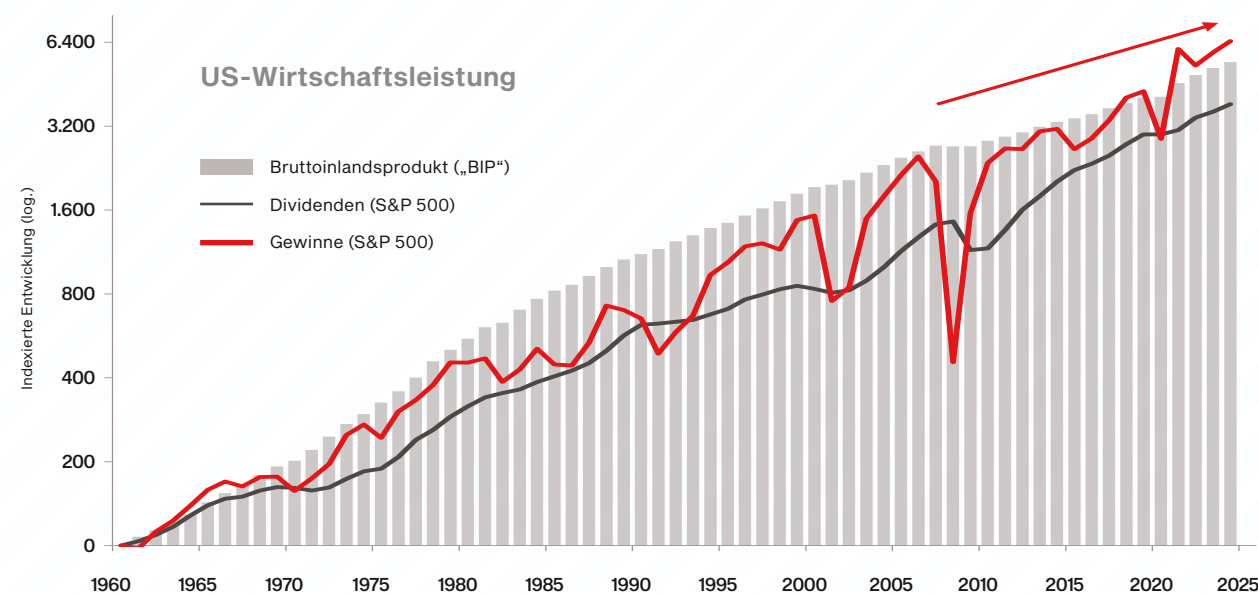
Foto: Gorodenkoff – stock.adobe.com, apithana – stock.adobe.com



US-Energieversorger boomten bis zum Börsencrash 1929 – und erreichten erst erneut Mitte der Neunziger die Kursniveaus von damals.

Unternehmensgewinne: analog zur Wirtschaftsleistung

Daher liegt unser Hauptaugenmerk der Veranlagung auf der Selektion von Qualitätsunternehmen.



Quelle: Bloomberg & eigene Berechnungen, 22.9.2025.
Dargestellt ist die Entwicklung der Wirtschaftsleistung der USA, anhand des BIP, der Dividenden und Gewinne des S&P 500 Index im Zeitraum vom 31.12.1960 bis zum 31.12.2024.
Die Wertentwicklung der Vergangenheit lässt keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu.



Vermögens-
verwaltung:

*Mit Plan
zum Ziel*



Die Vermögensverwaltung von Schelhammer Capital hat einen klaren Fokus: die finanziellen Ziele des Kunden in der gemeinsam festgelegten Zeit zu erreichen – und liquiden Spielraum für Sonderwünsche zu erschaffen. Basis dafür ist eine verantwortungsvolle Investmentphilosophie, die Wertpapiere streng nach Qualitätskriterien selektiert, auf wissenschaftsbasierten Modellen beruht, Risikovorsorge betont und sich an nachhaltigen Grundsätzen orientiert.

TEXT STEFAN SCHATZ



Das konjunkturelle Umfeld in Europa schwächt, die Zollpolitik der USA verunsichert den Welt-handel, dazu kommen geopolitische Konflikte und die sprunghafte Entwicklung neuer, disruptiver Technologien. Wie veranlagt man in einer Welt voller Chancen und Risiken am besten sein Geld? In Aktien, Anleihen – oder doch Gold und Immobilien? Für den Vorstand der Schelhammer Capital Bank, Constantin Veyder-Malberg, ist das die falsche Frage: „Am Beginn der Vermögensverwaltung erarbeiten wir mit dem Kunden seine Wünsche und Ziele.“ Ob es dabei um Altersvorsorge, den Ankauf einer Ferienimmobilie, die Ausbildung von Kindern und Enkeln, den Erhalt des Familienvermögens oder einen anderen Lebensraum geht, ist dabei nebensächlich. Gemeinsam mit der Privatbank wird festgelegt, wann das definierte Ziel voraussichtlich erreicht werden



CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

VORSTAND
SCHELHAMMER CAPITAL

*Der Kunde sagt, wo es
hingehen soll. Wir sind der
Chauffeur, der ihn möglichst
sicher ans Ziel bringt.*

kann. Über das „Wie“ und „Womit“ zerbrechen sich die Vermögensverwalter der Bank den Kopf. „Es ist wie bei einer Reise“, zieht der Schelhammer-Capital-Chef einen illustrativen Vergleich. „Der Kunde sagt, wo es hingehen soll. Wir sind der Chauffeur, der ihn möglichst sicher ans Ziel bringt.“ Natürlich, so Veyder-Malberg, seien auch Zwischenstopps möglich: „Der Kunde kann jederzeit Geld aus seinem Portfolio entnehmen. Das verlängert die Reisezeit, aber das Ziel bleibt gleich.“ Und wenn es zu Staus – etwa durch Korrekturen an den Börsen – kommt? „Diese versuchen wir durch unsere aktive Risikovorsorge zu vermeiden. Das heißt, wir überlegen uns nicht erst dann, was zu tun ist, wenn wir viele Bremslichter sehen oder gar schon in der Kolonne stehen, sondern suchen vorsorglich nach Ausweichmöglichkeiten und Umfahrungen.“ Am wichtigsten sei jedenfalls, niemals das Ziel aus den Augen zu verlieren oder panisch zu werden und umzudrehen. „Weil man dann zwar eine Menge Zeit und Geld verbraucht hat, aber seine Wunschdestination nie erreicht.“

Die Basis für den Erfolg

Den Treibstoff für die mitunter sehr lange Reise liefern die sieben vermögensverwaltenden Fonds von Schelhammer Capital. Im Gegensatz zu Dachfonds (die ihrerseits wieder Anteile anderer Fonds erwerben) beteiligen sie sich weltweit direkt und langfristig an Unternehmen. Damit die Tour für den Kunden möglichst sicher, vorhersehbar und angenehm erfolgt, kommen sie je nach Kundenziel in unterschiedlicher Gewichtung zum Einsatz (in der überwiegend englischen Fachsprache auch Goal Based Investment genannt) – und folgen alle einer glasklar definierten Investmentstilistik (siehe Kasten). Deren wesentliche Eckpunkte – „Proaktives Handeln“, „Investieren. Nie spekulieren“, „Das Beste aus allen Welten“, „Bedingungslose Qualität“ und „Liquidität zu jeder Zeit“ – sind samt ihrer Bedeutung jedem Mitarbeiter der Bank bestens bekannt.

„Diese Grundpfeiler sind nicht aus einem Lehrbuch kopiert, sondern spiegeln den Duktus unserer jahrzehntelangen Erfahrung auf den Finanzmärkten wider. Unsere Investmentphilosophie hat sich über viele Jahre im Team entwickelt. Sie ist die Basis unseres Erfolgs“, ist Wolfgang Ules überzeugt. Als Chief Investment Officer von Schelhammer Capital und Vorstandsvorsitzender des Tochterunternehmens Security KAG ist er nicht nur für jene Fonds verantwortlich, in denen das Vermögen der Privatbank-Kunden veranlagt wird. Die Security KAG wurde im Jahr 1989 mit dem Auftrag gegründet, die Gelder der GRAWE-Gruppe, des Mutterkonzerns der Schelhammer Capital Bank AG, zu verwalten. Solidität und Langfristigkeit wurden der Security KAG damit in die Wiege gelegt. „Schon alleine deshalb laufen wir kurzfristigen Anlagetrends nicht hinterher, sondern verfolgen einen langfristigen und fundierten Investmentansatz“, so Ules.

Fotos: Schelhammer Capital Bank AG / Werner Krug, 2025, Evi Huber-Helmreich



Chief Investor Wolfgang Ules (l.) verwaltet mit den Fondsmanagern Beate Maria Streicher und Martin Schnedlitz die Schelhammer-Capital-Portfolios.

Der Schelhammer Capital Score

Wie dessen Umsetzung im Alltag funktioniert, weiß Martin Schnedlitz. Er stieß nach seinem Wirtschaftsstudium in den USA und Karrierestart bei Goldman Sachs in New York, London und Frankfurt schon vor 15 Jahren zur heutigen Privatbank Schelhammer Capital. „Wir pflegen einen teamorientierten Ansatz“, erzählt der ehemalige Sportler, der bis zu einer schweren Verletzung auf dem besten Weg in die US-Basketball-Profiliga war. Heute ist er für die Aktienportfolios in den vermögensverwaltenden Schelhammer Capital Fonds verantwortlich: „Wir haben zu jeder Facette unserer Investmentstilistik eine hohe Expertise aufgebaut. Wir werten systematisch unsere umfangreiche Unternehmensdatenbank aus und erstellen daraus den bewährten Schelhammer Capital Score. Er filtert aus den weltweit wichtigsten Handelsplätzen nicht nur die Unternehmen mit hoher Qualität heraus, die unseren nachhaltigen Ansprüchen genügen, sondern auch ihre Bewertung, etwa im Verhältnis zum Gewinn.“

Daraus leitet er gemeinsam mit seinem Team konkrete Entscheidungen ab, wo eingestiegen, nachgekauft oder abgestoßen wird. Ein wichtiger Grundsatz dabei: „Wir handeln antizyklisch. Wenn eine Aktie beliebter wird, als es die Geschäfts-

zahlen des dahinterstehenden Unternehmens verdienen, verkaufen wir. Wenn Unternehmen zu pessimistisch gesehen werden, kaufen wir zu.“ So könne man die Chancen auf den Finanzmärkten am besten nutzen, um für die Vermögen von Schelhammer-Capital-Kunden die bestmögliche Rendite bei geringer Volatilität zu erzielen. Denn, auch das ist Schnedlitz wichtig zu betonen: „Viele Kunden legen ihr Lebenswerk vertrauensvoll in unsere Hände. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst.“ Schon alleine deshalb verlasse man sich nicht auf vage Voraussagen, Bauchgefühle und Prognosen: „Wir rechnen verschiedene Szenarien durch, um Risiken rechtzeitig erkennen und abschätzen zu können. Aber wir spekulieren nicht, wir investieren. Statt in die Glaskugel zu blicken, setzen wir lieber auf geprüfte und fundamentale Daten.“ Mit diesem gesicherten Wissen könne man auch vor dem Kunden bestehen, wenn es zu Korrekturen auf den Märkten kommt: „Unsere Entscheidungen sind transparent. Wir können genau erklären, warum wir uns für oder gegen ein Unternehmen entschieden haben und warum es nichts bringt, Trends hinterherzulaufen. Die Kunden verstehen das und bleiben deshalb der Strategie treu, statt in Panik zu geraten und Verluste durch Verkäufe zur Unzeit zu realisieren.“



BEATE MARIA STREICHER
FONDSMANAGEMENT
BANKPRODUKTE SECURITY KAG

Selbst die beste KI ist nicht in der Lage, die vielen Faktoren vor einer Veranlagung in Anleihen richtig zu gewichten.

Fokus auf Qualität

Die Überzeugungskraft dieser Transparenz weiß auch Beate Maria Streicher zu schätzen. Sie ist bereits seit mehr als zehn Jahren im Veranlagungsteam der Bank, nach dem Aufstieg von Wolfgang Ules zum Vorstand in der Security KAG übernahm sie von ihm die Verantwortung für das Anleiheportfolio in den Schelhammer Capital Fonds. „Auch in dieser Assetklasse fokussieren wir uns auf Qualität.“ Dazu gehört, dass man im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern nicht nur auf die Rendite achtet: „Wir betrachten neben dem Kupon und der laufenden Verzinsung auch die Ausfallwahrscheinlichkeit: Wie groß ist die Gefahr, dass das Unternehmen die Anleihe nicht bedienen kann? Was kostet es, die Währung, in der die Anleihe aufgelegt ist, abzusichern? Dazu kommen dann noch andere Faktoren wie die Duration und die herrschende Zinsstruktur. All diese Faktoren führen zu einer adjustierten Kennzahl, der Ertragserwartung, welche die Attraktivität der betrachteten Anleihen objektiv vergleichbar macht.“ Berechnet wird sie über KI-gestützte Software. Wozu es dann überhaupt noch Fondsmanager braucht? Schelhammer-Capi-

tal-Vorstand Constantin Veyder-Malberg hat darauf eine einfache Antwort: „Weil selbst die beste KI nur Daten sieht, der Mensch sieht mehr.“ Die Kennzahl der Ertragserwartung sei nur ein Teil einer viel breiteren Grundlage, die zur fundierten Entscheidung notwendig sei.

Datenbank bringt Auszeichnung

Tatsächlich ist das Anleiheuniversum komplex: Wählt man Papiere von Staaten oder von Unternehmen? Dazu kommt: Viele Unternehmen haben nicht nur eine, sondern mehrere Anleihen platziert. Je länger sie laufen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit einer Veränderung des Marktumfeldes, was sich wiederum auf die Kurse der Bonds auswirkt. Freilich: All das lässt sich mit hoch entwickelten mathematischen Systemen in Rechenzentren standardisieren. „Die Security KAG hat eine Datenbank aufgebaut, in der so gut wie alle wesentlichen Anleihen beinahe in Echtzeit erfasst werden. Mehr als 19.000 davon gelten für uns als investierbar, weil sie unsere qualitativen und nachhaltigen Ansprüche erfüllen. Diese Vorauswahl wird täglich automatisch mit den



MARTIN SCHNEDLITZ
FONDSMANAGER BANKPRODUKTE
SECURITY KAG

Wir handeln antizyklisch. Wenn Unternehmen zu pessimistisch gesehen werden, kaufen wir zu.



→ Die Investmentphilosophie

Die Vermögensverwaltung von Schelhammer Capital basiert auf Fonds, die sich direkt und langfristig an vielversprechenden und qualitativ hochwertigen Unternehmen auf der ganzen Welt beteiligen. Die Veranlagung dieser Fonds folgt fünf unverrückbaren Grundsätzen:

- **Bedingungslose Qualität:** Die vermögensverwaltenden Fonds von Schelhammer Capital investieren über die weltweit wichtigsten Börsen ausschließlich in robuste und verantwortungsvoll geführte Unternehmen mit etabliertem Geschäftsmodell. Dafür werden fast 7.500 Aktiengesellschaften in einer KI-gestützten Datenbank laufend analysiert.
- **Liquidität zu jeder Zeit:** Schelhammer Capital Fonds investieren ausschließlich in marktbreite Titel, für die es zu jeder Zeit genügend Käufer gibt. Damit können die Wertpapiere, wann immer gewünscht, in Geld zurückverwandelt werden.
- **Proaktives Handeln:** Schelhammer Capital Fonds streben nach langfristigen Beteiligungen an Unternehmen von hoher Qualität. Um Marktschwankungen auszugleichen und Risiken zu umschiffen, wird antizyklisch investiert. Das heißt: nachkaufen, wenn ein Unternehmen zu Unrecht vom Markt abgestraft wird, und abstoßen, wenn es durch Trends und Medienberichte zur Überbewertung von Branchen und Einzeltiteln kommt.
- **Das Beste aus allen Welten:** Schelhammer Capital Fonds streuen breit, um Klumpenrisiken zu vermeiden. Die ausgewogene Mischung an Branchen, Unternehmen, Regionen und Ländern dämpft die Volatilität und erhöht die Chancen auf Wachstum. Zur Stabilisierung der Portfolios werden neben Aktien und Anleihen auch Währungen robuster und hoch entwickelter Staaten untergemischt.
- **Investieren. Nie spekulieren.** Die Managementteams der Schelhammer Capital Fonds arbeiten mit wissenschaftsbasierten, KI-gestützten Datenbanken und treffen ihre Entscheidungen auf Basis gesicherter Daten. Der spekulative Einsatz strukturierter Produkte, von Derivaten, Zertifikaten oder Hochrisiko-Anleihen (sogenannte Junk Bonds) ist strikt ausgeschlossen.

Bonds in unseren Portfolios verglichen. Sind bessere dabei, die unsere qualitativen und nachhaltigen Ansprüche erfüllen, werden sie gegen die ertragsärmsten Anleihen ersetzt“, erklärt CIO Wolfgang Ules. Tatsächlich sei dieser über Jahre aufgebaute Datenschatz einzigartig und ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil von Schelhammer Capital: „Dafür sind wir vor wenigen Monaten mit einem der traditionellsten Fonds-Awards in Deutschland ausgezeichnet worden. Wir zählen unter mehr als einhundert internationalen und in Deutschland tätigen Fondsgesellschaften zur absoluten Spitzengruppe“, freut sich Wolfgang Ules.

KI braucht Kontrolle

Aber selbst die allerbesten und neuesten Programme können das Feingefühl eines Fondsmanagers nicht ersetzen, bestätigt auch Beate Maria Streicher die Einschätzung von Bankvorstand Veyder-Malberg. „Es kommen ja auch noch Faktoren wie die Vermeidung von Klumpenrisiken hinzu, also, dass wir nicht zu stark in einer Branche oder einem geografischen Gebiet investiert sein wollen. Außerdem neigen KI-gestützte Systeme dazu, Markttrends zu folgen. Das widerspricht unserem antizyklischen Denken, wir würden zu teuer zukaufen.“ Und dann weist der Anleihemarkt noch eine weitere Besonderheit auf: Im Gegensatz zu Aktien werden Anleihen in der Regel nicht an der Börse zu ausgewiesenen Preisen gehandelt, sondern von Brokern – sogenannten Market Makern – feilgeboten. Veyder-Malberg: „Was nützt mir die beste Berechnung, wenn ich die Anleihe dann um einen anderen Preis kaufen oder verkaufen muss?“ Um hier die richtige und bestmögliche Entscheidung zu treffen, bedarf es einer gewissen Erfahrung.

Und, wie Wolfgang Ules betont, einer großen Leidenschaft dafür, sich in das Thema zu vertiefen und ständig dazulernen zu wollen. „Unsere Teammitglieder haben keinen Job, der um 17 Uhr endet. Ob Sitzung der amerikanischen Notenbank Fed, eine Zollankündigung von Donald Trump oder eine andere Entscheidung mit wirtschaftlicher Tragweite – wir beobachten und analysieren die laufenden Geschehnisse, die gerne auch zu den Wochenenden oder späten Nachtzeiten erfolgen, um im Bedarfsfall schnell und umsichtig reagieren zu können. Dafür braucht es eine Leidenschaft für das eigene Tun.“ Diese Begeisterung schweißt das stabile Team in der Security KAG eng zusammen – und steckt neue Mitglieder rasch an.

Der große Vorteil: Durch die langjährige Tätigkeit auf den Märkten haben die führenden Mitarbeiter schon alle Höhenflüge und Rückschläge der Branche erlebt. Wolfgang Ules: „Das macht uns resilient und wir verfolgen auch in Phasen der Unsicherheit, wie sie derzeit herrscht, in Ruhe unsere Strategie. Wir halten an unserem bewährten Veranlagungsstil fest, investieren in Unternehmen mit Qualität und sorgen gegen Risiken bestmöglich vor. Wir sind überzeugt: Das ist der richtige Weg, um die Portfolios unserer Kunden sicher durch die vielen Risiken an den Finanzmärkten zu navigieren.“ /



Die Regeln des Erfolgs

65 Millionen Menschen nutzen jährlich bergfex.at. Die von drei Studenten gegründete Plattform ist damit eines der erfolgreichsten Touristikportale im gesamten deutschen Sprachraum. Und der Beweis, dass im Hightech-Zeitalter dieselben Erfolgsregeln gelten wie in der industriellen Vergangenheit: viel Fleiß, Entscheidungskraft und finanzielle Vorsicht.

TEXT STEFAN SCHATZ

Wintersportfans können es kaum noch erwarten: endlich wieder ausgedehnte Touren in der Stille tief verschneiter Berge und rasante Abfahrten auf perfekt präparierten Pisten genießen. Wo aber liegt schon genug vom weißen Gold, um mit Wedelschwüngen elegante Muster in den einen oder anderen Tiefschneehang zu zeichnen? Eine Frage, die begeisterte Skifahrer schon im alten Jahrtausend regelmäßig umtrieb. Damals mussten noch ganze Stapel an Zeitungen durchkämmt werden, um mit druckerschwarten Fingerkuppen wenigstens einen lückenhaften Überblick der winterlichen Bedingungen in tauglichen Höhenlagen zu erhalten. Ein Problem, das dringend nach einer Lösung verlangte.

Eine möglichst umfassende hatte der Grazer Physik- und Sportstudent Markus Kümmel gemeinsam mit zwei Partnern schon ersonnen. Schließlich boomte das damals noch junge und unschuldige Internet, Kümmel hatte Programmierkenntnisse, seine Mitgründer als IT-Studenten fundiertes Technologie-Know-how. Also schufen sie bergfex.at. Heute ein riesiges Tourismusportal, damals eine Art Sammelstelle für Schneedaten. Der Vorteil: Die Ferienorte mussten nicht mehr alle denkbaren Redaktionen von Zeitungen und Magazinen über ORF bis hin zu ÖAMTC & Co mit Faxen zu aktuellen Messergebnissen bedenken, die Medien ersparten sich mindestens ebenso viel Aufwand in der Datenerfassung und Nachrecherche für Lückenschlüsse. Das Geschäftsmodell war einfach: Die Touristiker meldeten täglich via Computer ein, die Redaktionen kauften die gesammelten und aufbereiteten Daten zu. Der Erfolg stellte sich sofort ein.

Dass er blieb, als die Zeitungen auf die Schneehöhenvermeldung und damit auf den Ankauf der bergfex-Daten verzichteten, ist einer wichtigen Eigenschaft der drei jungen Gründer geschuldet: Kümmel & Co blieben bescheiden. Sie waren jetzt auf die Nutzung durch User angewiesen – und auf Onlinewerbung. Aber statt ähnlichen Online-Geschäftsmodellen zu folgen und reichen Wintersporthochburgen gegen Entgelt viel Platz einzuräumen, blieb die Darstellung gratis – und für alle gleich. Der Vorteil, so Kümmel: „Wir haben dadurch schnell ganz Österreich abgedeckt. Und nachdem alle von Ischgl bis Hohe-Wand-Wiese die gleiche Möglichkeit zur Präsentation hatten, konnte sich der User sehr gut selbst einen Überblick verschaffen, wo er seine Bedürfnisse am besten erfüllen kann.“ Ein Prinzip, das bis heute beibehalten wird: Sogar die Rankings und Toplisten orientieren sich streng an der Statistik und nicht an der Größe von Werbebudgets. Die Folge: bergfex.at wurde immer beliebter und hierzulande eine der meistbesuchten Seiten im weltweiten Netz.

Lieber nachhaltig als schnell reich

Diese Bescheidenheit ist einerseits dem Charakterzug, der die drei damaligen Jungunternehmer eint, andererseits auch dem Weitblick aus dem Studium von Beispielen aus der ganzen Welt geschuldet. Denn, das war den drei Studenten schon nach den Anfangserfolgen klar: Aus bergfex.at sollte ein Unternehmen werden. Nicht weil damals Investorengelder dem Sprichwort folgend auf der Straße lagen, sondern weil man Freude am Geschäftsleben hatte. „Ich kenne genug Beispiele von jungen Gründern ohne funktionierendes Geschäftsmodell.“

Foto: Westend61 / 27exp



→ bergfex im Überblick

bergfex.at wurde 1999 gegründet und bietet alle Informationen zu Ferienaktivitäten im alpinen Raum – von der Unterkunft über Events bis zu Wetterdaten, von Fahrradtouren bis zu GPS-Navigation für Wanderer. Pro Jahr werden von 65 Millionen Menschen 800 Millionen verschiedene Seiten des in 18 Sprachen verfügbaren Portals aufgerufen. Damit ist bergfex.at regelmäßig unter den 20 beliebtesten Internetseiten im deutschen Sprachraum zu finden. Der Großteil der Nutzer kommt aus Deutschland. Auch die drei bergfex-Apps wurden bereits mehr als drei Millionen Mal auf Smartphones installiert. Einnahmen lukriert die Plattform aus Onlinemarketing, der Vermittlung von Interessenten an Hotelbetriebe und über den Verkauf der Premium-Versionen der Apps. bergfex.at hat 35 Mitarbeiter und gehört zu 84,4 Prozent dem Vorarlberger Medienunternehmen Russmedia, der Rest verblieb im Besitz von Gründer Markus Kümmel. Er leitet das Unternehmen gemeinsam mit Alexander Katzmaier.



dell, die von Investoren mit Millionen gefüttert wurden. Wir wollten es anders machen und nachhaltig wachsen.“ Schließlich hatte sich Kümmel längst ins boomende Internetgeschäft eingearbeitet, Berge an Unterlagen, Präsentationen und Büchern verschlungen. Dabei stieß er auf ein amerikanisches Phänomen, das unter Investoren als „One Season Flies“ zirkuliert. Gemeint sind damit junge Unternehmen, die nach schnellem Werbegeld gieren. Und dabei auf den User vergessen. Logische Folge: Erst ein kurzer Boom, dann brechen die User wegen der brutalen Kommerzialisierung weg, kurz darauf folgen ihnen die Werbekunden. Schließlich beendet der Gerichtsvollzieher den für Investoren jedenfalls missvergnüglichen Sommer. Die Grazer Jungunternehmer zogen aus diesen Erkenntnissen den einzig logischen Schluss: Im Mittelpunkt aller Bemühungen steht der Nutzer der Seite. Wenn die Massen auf bergfex.at klicken, folgen die Werbekunden ganz automatisch.

Durchtauchen statt aufgeben

Der Gedanke war richtig, die Zeit dafür aber zuerst einmal schlecht: Kurz nach der Jahrtausendwende platzte die Dotcomblase. Mit den Börsen ging es rasant bergab, das Internet galt plötzlich als Spielzeug, Geschäfte damit waren anrühlich. Investoren machten in der Regel einen weiten Bogen um Geschäftsmodelle mit In-

Markus Kümmel wurde mit bergfex.at einer der erfolgreichsten Internetunternehmer Österreichs. Seine Plattform bergfex.at wird in ganz Europa genutzt.

ternetbezug. Auch bei bergfex blieben die Werbekunden aus. Ans Aufgeben dachten die drei Gründer aber nie: „Wir suchten uns Nebenjobs, um überleben zu können. An der Plattform arbeiteten wir nach Feierabend.“ Und: Es wurde gespart. Statt teurer Marketingkampagnen werden kostengünstigere Verfahren genutzt, um in Suchmaschinen prominent aufzutauchen, statt kostspieliger Serverfarmen wird die IT für Datenbanken in Grazer Räumlichkeiten selbst installiert und gewartet. Zwei sehr kluge Entschlüsse: Das eigene Datenzentrum verhindert heute Konflikte mit der Datenschutzgrundverordnung der EU (DSGVO), die Suchmaschinenoptimierung erwies sich als enorm wirkungsvoll. Jeder, der nach Skiurlaub in Österreich suchte, landete rasch bei bergfex. Auch aus dem Ausland. Also kamen die Hotels mit ihren Werbebudgets zurück. Und die Regionen mit den Tourismus-Etats – bergfex florierte schnell wieder und zog das Interesse von Investoren auf sich. Ab 2010 häuften sich die Übernahmeangebote. Kümmel hörte sich alle an: „Ich wollte wissen, wie das funktioniert, wie die Angebote aussehen und was verlangt wird.“ Diese Wissbegier prägt Kümmels unternehmerisches Sein. Sogar in Buchhaltung und Steuerrecht vertiefte er sich, er kaufte sich dieselbe Software wie seine Steuerberater, nur um zu sehen, ob er selbst auch bilanzieren kann. Er übte so lange, bis er es konnte. „Ich wollte einfach wissen, wie das funktioniert.“ Bis heute bereitet er seinem Steuerberater alle Unterlagen für die private Einkommensteuererklärung vor. Der Profi muss nur mehr kontrollieren und einreichen. Zu korrigieren gibt es kaum etwas.

Partnersuche mit Profis

So sehr Kümmel auch in seiner Rolle als Unternehmer aufging und tatsächlich so vieles richtig machte – zur Weiterentwicklung brauchten er und seine beiden Mitgründer Verstärkung in Vertrieb und Marketing. Also suchte man Mitte des vorigen Jahrzehnts doch noch einen Partner. Aber nicht, um in der Onlineabteilung eines Großverlages aufzugehen oder von einem US-Investor zu brutalen Expansionen getrieben zu werden. Man behielt das Heft selbst in der Hand, suchte sich mit GCA Altium einen Schweizer M&A-Profi und bereitete mit dessen Hilfe alle Unterlagen für Due Diligence samt Präsentationen und Datenräumen vor. „Eigentlich waren wir zu klein für die Schweizer Profis. Aber ich kannte einen Manager, der nahm uns als Freundschaftsdienst auf.“ Das Engagement hat sich gelohnt. Die mittlerweile in 18 Sprachen verfügbare Plattform hat längst auch Sommertourismus, Radler und Wanderer als Zielgruppen gewonnen und ist mit 65 Millionen Nutzern pro Jahr eine der meistgesuchten Internetplattformen für Tourismus im alpinen Raum (siehe Kasten). Selbst Onlinegrößen aus den USA und Australien

Fotos: Sissi Furgler Fotografie, Evi Huber-Helmeich



zeigten sich an bergfex.at interessiert, Kümmel führte viele Videocalls: „Meist zwischen elf Uhr nachts und drei Uhr morgens, wegen der Zeitverschiebung.“

Schließlich entschied man sich für eine österreichische Lösung. 2020 bekam das auch in Süddeutschland erfolgreiche Vorarlberger Medienhaus Russmedia den Zuschlag. Beinahe wäre die Einigung gescheitert: „Das Signing war am Wochenende, bevor wegen Corona alle zusperren mussten.“ Die neuen Partner aus dem Ländle erlebten gleich in den ersten Tagen der Geschäftsbeziehung, was Kümmel und seine Mitgründer zu Erfolgsunternehmern machte. Zwar brach der touristische Werbemarkt virusbedingt innerhalb von Stunden zusammen, schließlich waren Hotels geschlossen, Reisen verboten und Tourismus unerwünscht, bergfex sattelte aber sofort auf Werbung für Wanderstöcke, Trailingschuhe und Ausrüstung für andere, erlaubte Freizeitaktivitäten um. „Innerhalb von zwei Wochen hatten wir bis zum Produktfolder samt Listen mit potenziellen Kunden alles fertig.“ Die Folge: bergfex behielt alle 15 Mitarbeiter, verzichtete auf Kurzarbeit – und schrieb auch im Coronajahr Gewinne.

Die Lust am Schaffen

Fünf Jahre später ist bergfex auf 35 Mitarbeiter angewachsen. Gewinne schreibt man noch immer, die Zahlen sind sehr deutlich positiv. „Das waren sie eigentlich von Beginn an“, sagt Kümmel. Russmedia hält mittlerweile etwa 84 Prozent an bergfex, Kümmel blieb als einziger der drei Gründer in der Gesellschaft. Nach wie vor in der Geschäftsführung, wo er gemeinsam mit Kompagnon Alexander Katzmaier mit großer Lust neue Nutzen für die User erfindet. Nach der Entwicklung erfolgreicher Apps steht die Integration von künstlicher Intelligenz für ungeahnte Service-Levels ganz oben auf der To-do-Liste. „Ein superspannendes Thema, auf das ich mich mit großer Begeisterung stürze“, sagt Kümmel.

Das unternehmerische Feuer bewahrt er sich durch die Verbindung aus Urlaub und Arbeit, in der modernen Internetwelt Workation genannt. Als begeisterter Surfer nutzt er dafür sein Haus in Teneriffa. Zwischen den vielen Videokonferenzen packt er einfach das Surfbrett aus, danach geht es zurück an den Computer. Er kann gar nicht anders. „Seit der Gründung von bergfex gab es keine Woche, in der ich nicht zumindest 30 bis 50 Stunden fürs Unternehmen gearbeitet habe. Es gibt auch keinen einzigen Tag, an dem ich mit meiner Frau nicht über Geschäftsangelegenheiten von bergfex gesprochen habe.“ Gudrun Kümmel ist im Unternehmen für die Finanzen und die Hotelkooperationen verantwortlich.

Um die spärliche Freizeit mit sportlichen Hobbys zu vergolden, hat er die Verwaltung seines Vermögens an Privatbanken ausgelagert. Er folgte seinem Betreuer Michael Steinkellner, als dieser zu Schelhammer Capital



MICHAEL STEINKELLNER
DIRECTOR PRIVATE BANKING GRAZ
SCHELHAMMER CAPITAL

Ich kann Markus Kümmel bei Schelhammer Capital eine Anlagephilosophie bieten, die seinen Werten entspricht.

wechselte: „Weil wir uns beide überzeugen konnten, dass man dort die Werte und eine Anlagephilosophie lebt, die unserer Einstellung entspricht. Ich wurde bei Schelhammer Capital bis heute nie enttäuscht, meinem Berater geht es genauso.“ Natürlich kann es Kümmel nicht lassen, auch hier die Mechanismen und Abläufe verstehen zu wollen. „Ich habe mir ein Dashboard gebastelt, also ein Computerprogramm, das alle meine Veranlagungen übersichtlich zusammenfasst. Jetzt versuche ich, mit künstlicher Intelligenz möglichst genaue Ergebnisprognosen zu bekommen.“ Auch wenn ihm Geld im Sinne eines großen Vermögens gar nicht so wichtig ist. „Es ist wunderbar, dass wir unser Leben als Familie so führen können, wie wir es wollen. Aber es gibt bei uns nicht den Drang, nur um des Reichtums willen immer mehr haben zu wollen. Wir sind mehr als zufrieden mit dem, was wir haben.“ Und dazu zählt mit bergfex.at schlussendlich auch eines der erfolgreichsten Internetunternehmen, die in Österreich je gegründet wurden. /

Mehr als Beratung

Vor 15 Jahren startete Schelhammer Capital seinen Standort in Klagenfurt. Mit viel Erfahrung und Services, die weit über Vermögensverwaltung hinausgehen, formte das Kärntner Team daraus ein hell funkelnendes Juwel, das neue Betreuungsstandards setzt. Gemeinsam mit den im Jahr 2024 übernommenen Filialen der nunmehrigen Bank Burgenland Kärnten wird die Kraft der GRAWE Bankengruppe in Kärnten verstärkt.

TEXT STEFAN SCHATZ

Horst Prentner hat viele Eigenschaften, die ihm als Führungskraft zugutekommen. Eine davon: das feine Gespür für die Bedürfnisse und Anliegen von Mitmenschen. Dieses Sensorium ließ ihn auch Ende der Nullerjahre nicht im Stich. Als viele Banken auf steigenden Kostendruck mit Automatisierung und Servicereduktion reagierten, registrierte er schnell die Verärgerung der Kunden. Sein Fazit: „Der Markt gerät in Bewegung.“ Vor allem Vermögende verlangten bei der Gestaltung ihrer finanziellen Zukunft nach intensiver Beratung. Das konnte er in seinem damaligen Umfeld einer Universalbank nicht mehr bieten. Daher stand für ihn fest: „Es ist das Gebot der Stunde, die gesamte Bandbreite an Private-Banking-Dienstleistungen an einem eigenen Standort in Klagenfurt anzubieten.“ Schelhammer Capital kam nach kurzer Analyse der Situation zum selben Schluss. Also tat man sich im Mai 2010 zusammen – und eröffnete drei Monate später den südlichsten Standort der stärksten Privatbank Österreichs. Als Quartier bezog man das Palais Rosanelli auf der Kardinalschütt in Klagenfurt. Es ist bis heute ein optimaler Stand-

ort: „Zentrumsnah, aber trotzdem diskret. Gediegen, aber nicht protzig. Es stehen reichlich Parkplätze zur Verfügung, die behaglichen Innenräume gelten manchen Kunden als zweites Wohnzimmer“, lobt Prentner.

Vertrauen zählt

Und damit sofort loslegen. Auf eine große Werbekampagne zur Einführung wurde bewusst verzichtet. „Bei uns menschelt es, es zählen der persönliche Kontakt und Vertrauen.“ Prentner verfügte schon damals über beides. Schließlich war er vor Gründung des Schelhammer-Capital-Standorts in Klagenfurt schon seit fast zwei Jahrzehnten Banker mit Herz und Seele. In Universalbanken betreute er in den 90ern als Filialleiter Privatkunden und Firmenkunden und schließlich als Chef des Bereichs Retail & Private Banking auch Stiftungen und Vermögende. „Jetzt standen mir die hervorragenden Instrumente für die Vermögensverwaltung von Schelhammer Capital zur Verfügung“, erinnert er sich an die Anfänge im Palais Rosanelli.

Die für ihn – das gesteht er offen ein – auch durchaus herausfordernd waren. Er war an große Abteilungen mit

Dutzenden Mitarbeitern gewöhnt – jetzt folgte ihm Gertraud Wagner, die bei seinem ehemaligen Arbeitgeber erfolgreiche Freiberufler betreute und eigentlich schon in Pension gegangen war. Aber: Auch sie liebt das Bankgeschäft. Also heuerte sie gleich nach der Standortgründung als Teilzeitmitarbeiterin bei ihrem ehemaligen Chef an. Erste Erfolge stellten sich schnell ein, aus langjährigen Bekanntschaften wurden neue Kundenbeziehungen. „Dann kam die Mundpropaganda“, so Wagner, „in unserem Geschäft ist das die beste Werbung.“ Anders gesagt: Die zufriedenen Erstkunden schwärmten bei ihren Freunden von der neuen Privatbank in Klagenfurt und sorgten für regen Zulauf. „Wenn wir wo eingeladen werden, sitzt meistens schon ein Freund der Familie dabei, der selbst Interesse an unseren Dienstleistungen hat“, freut sich Prentner. Daniela Vido ergänzt das Team ab

2011 als Senior-Private-Bankerin und betreut vorrangig Kunden aus Italien.

Zum Fünf-Jahre-Jubiläum konnte Schelhammer Capital in Klagenfurt schon zufrieden eine erste Bilanz ziehen: „Wir haben uns in der Region erfolgreich als Anbieter professioneller Vermögensberatung etabliert“, so das Fazit von Horst Prentner und Bankvorstand Constantin Veyder-Malberg. Auch das Team war weiter gewachsen: Verena Pagitz sorgt seit 2014 als Assistentin für die perfekte Organisation der Abläufe: „Ich halte den Damen und Herren den Rücken frei“, lacht sie.

Zwei Jahre nach dem Jubiläum stieß mit Florian Hartig ein Spezialist für Family Offices und große Vermögen ins Team, seit 2021 verstärkt mit Gerhard Pek ein weiterer Experte die Beratung: „Ich bin schon seit langer Zeit im Private Banking tätig und habe mich mit Leib und Seele der Beratung



DAS TEAM FÜR KLAGENFURT

VORNE: GERTRAUD WAGNER (L.), DANIELA VIDO. STEHEND: VERENA PAGITZ (L.), GERALD PEK UND STANDORTGRÜNDER HORST PRENTNER.



Beratungsteam Klagenfurt

HORST PRENTNER

SENIOR DIREKTOR / LEITER
PRIVATE BANKING GRAZ,
PRIVATE BANKING KLAGENFURT



Es gibt kaum einen Banker mit umfassender Kundenerfahrung als den Leiter des Standorts Klagenfurt. Nach kaufmännischer Ausbildung startete er seine Karriere 1987 bei Universalbanken, 2007 hat er nebenberuflich seinen MAS in International Management abgeschlossen. Neben Führungsverantwortung im Bereich Retail & Private Banking lag ihm der Kundenkontakt immer am Herzen. 2010 wurde der Standort Klagenfurt von Schelhammer Capital auf seine Initiative gegründet, Prentner baute ihn auf und aus. 2013 übernahm er auch die Leitung des Private Banking Graz. Heute ist das von Prentner geformte Team eine hoch renommierte Institution für Vermögensverwaltung, die von Stiftungen, Firmeninhabern ebenso geschätzt wird wie von Privatkunden aus Kärnten, Deutschland und Italien. In der Freizeit stehen Reisen und seine Familie im Mittelpunkt. Für das Hobby Wein findet er auch noch Zeit.

GERALD PEK

DIREKTOR
PRIVATE BANKING –
VERMÖGENSMANAGEMENT



Seit mehr als 25 Jahren ist der gebürtige Kärntner im Private Banking und Vermögensmanagement für seine Kunden da. Das Geschäft lernte er in einer Regionalbank von der Pike auf. Im Dezember 2021 wechselte er von einem Mitbewerber zu Schelhammer Capital: Ihn überzeugten Investmentphilosophie und Beratungsqualität seines neuen Arbeitgebers. Seine Kunden schätzen seine jahrzehntelange Erfahrung: Er hat schon alle Höhen und Tiefen an den Finanzmärkten miterlebt. Mit ruhiger Hand sorgt er dafür, dass die Kunden auch bei Gegenwind ihre finanziellen Ziele nie aus den Augen verlieren. Privat ist der belesene Banker wissenschaftlich interessiert: Das Geschichtsstudium an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt hat er im Vorjahr als Bachelor abgeschlossen – und gleich den Masterstudiengang mit Schwerpunkt historische Analysen inskribiert.

DANIELA VIDO

SENIOR PRIVATE BANKER –
PRIVATE BANKING
KLAGENFURT



Die Villacherin spricht neben Deutsch auch fließend und akzentfrei Italienisch. Seit 2011 ist sie als Private-Bankerin mit besonderem Fokus auf die Betreuung der italienischen Kunden am Standort Klagenfurt tätig. Daniela Vido arbeitet bereits seit vielen Jahren in der Finanzbranche und bringt umfangreiche Erfahrung in der individuellen Vermögensberatung mit. Die vertrauensvolle, persönliche Zusammenarbeit mit Menschen aus dem italienischen Raum ist ihr ein besonderes Anliegen. Es begeistert sie, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, langfristige Beziehungen aufzubauen und ihre Kunden über viele Jahre hinweg zu begleiten. „Kärnten ist für mich nicht nur ein Arbeitsplatz, sondern ein Ort gelebter grenzüberschreitender Verbindungen – sowohl sprachlich als auch kulturell. Teil dieses engagierten Teams zu sein, erfüllt mich mit Stolz und großer Freude.“

Foto: www.karlheinzfessler.com/agb



GERTRAUD WAGNER

SENIOR PRIVATE BANKER –
PRIVATE BANKING
KLAGENFURT



Gertraud Wagner begleitet Horst Prentner seit der Gründung der Niederlassung von Schelhammer Capital in Kärnten. Davor war sie als Betreuerin von erfolgreichen Freiberuflern in einer regionalen Universalbank tätig. Eigentlich ist sie schon seit 2010 in Pension, die Freude an der Beratung und dem Umgang mit Menschen ließen sie aber ihre Karriere bei Schelhammer Capital fortsetzen. Bei Kunden ist sie überaus beliebt: Sie schätzen ihren enormen Einsatz um bestmögliche Lösungen, ihre Kompetenz in Veranlagungsfragen, ihre große und reichhaltige Erfahrung und die Bereitschaft, auch bei Themen abseits finanzieller Fragen zuzuhören. Ihre Hobbys? „Das sind meine Kunden, die ich auf Wunsch auch zu Events wie der Biennale in Venedig oder zu Konzerten begleite.“ Sie genießt das Vertrauen ihrer Kunden eben nicht nur in Fragen zur Vermögensverwaltung.

VERENA PAGITZ

SENIOR-ASSISTENZ
PRIVATE BANKING
KLAGENFURT



Die gebürtige Deutsche mit Kölner Vater und Kärntner Mutter startete ihre Karriere 1999 in bayerischen Banken. Nach der Geburt ihrer Tochter im Jahr 2013 übersiedelte sie nach Kärnten und stieß zum wachsenden Team von Schelhammer Capital in Klagenfurt. Heute hält sie als Assistentin den Beraterinnen und Beratern den Rücken frei: Sie teilt Neukunden-Anfragen per Telefon oder E-Mail mit viel Feingefühl den passenden Beratern zu, bereitet Unterlagen und Reportings vor Kundenterminen auf und hält laut Standortleiter Horst Prentner „das ganze Werkl am Laufen“. Was ihr wichtig ist: „Ich komme jeden Tag voller Freude ins Büro, mir machen die Arbeit hier und meine Aufgaben wirklich Spaß!“ In ihrer Freizeit unternimmt sie gerne Aktivitäten mit ihrer Familie, darüber hinaus schätzt sie Bewegung und Sport in der freien Natur. Und im Winter ist Skifahren für sie unverzichtbar.

FLORIAN HARTIG

SENIOR DIREKTOR FAMILY
OFFICE / WEALTH MANAGEMENT
WIEN UND KLAGENFURT



Auf größere Vermögen und die Beratung von Family Offices hat sich der international erfahrene Florian Hartig spezialisiert. Nach seinem Studium in Innsbruck startete er als Assistent in der Geschäftsführung der OeKB. Mitte der 90er-Jahre wechselte er nach London, wo er über mehr als 20 Jahre seine Karriere im Investmentbanking bei amerikanischen und südafrikanischen Banken fortsetzte. 2017 kehrte er nach Österreich zurück, „weil mich die Strategien in Veranlagung und Kundenbetreuung von Schelhammer Capital begeisterten“. Eines seiner Spezialgebiete ist Private Equity, das qualifizierte Investoren gerne zur Stabilität und Renditesteigerung ihren Portfolios beimischen. Privat ist der Vater von drei Töchtern vor allem Familienmensch: „Unsere Kinder sind die größte Freude meines Lebens.“ Zudem betreibt Florian Hartig gerne Sport – vor allem Golf hat es ihm angetan.



www.schelhammercapital.at

meiner Kärntner Kunden verschrieben.“ Offeriert wird die komplette Palette der über Österreich hinaus geschätzten Dienstleistungen im Schelhammer Capital Private Banking. „Auch Private Equity bieten wir als Beimischung an“, so Teamchef Prentner. Was ihn besonders freut: „Die Kundschaft bleibt uns langjährig treu.“

Die Qualität der Zeit

So kann das sechsköpfige Team seine größte Stärke am besten ausspielen: das umfassende Eingehen auf Wünsche, Bedürfnisse und Anliegen ihrer Kunden. „Ein Service, der früher selbstverständlich war. Heute sind wir wahrscheinlich die Einzigen, die so viel Zeit mit Kunden verbringen“, ist Gertraud Wagner überzeugt. Bei langjährigen Kunden sei man fast schon Teil der Familie. „Am Wochenende begleite ich gerne Kunden auch zu Veranstaltungen oder Konzerten“, sagt Wagner. Wegen Mittagspausen ausgeschaltete Handys oder Unerreichbarkeit gebe es im Team Klagenfurt ohnehin nicht.

Dass die Abläufe so reibungslos funktionieren, liegt an der Stabilität des Teams. „Wir sind perfekt eingespielt. Wenn jemand erkrankt oder gerade mit einem anderen Kunden beschäftigt ist, kann bei dringenden Anliegen auch ein anderer Berater einspringen“, betont Horst Prentner. Trotzdem ruhe man sich nicht auf den Lor-

PALAIS ROSANELLI
DER PERFEKTE
ORT FÜR GEDIEGENE
VERMÖGENSBERATUNG
IN KLAGENFURT.

beeren aus: „Auch wenn man sich Vertrauen erarbeitet hat, darf man es nie enttäuschen, sondern muss täglich beweisen, dass man es verdient“, lautet ein Credo des Kärntner Teams von Schelhammer Capital. Zudem habe man auch noch viel vor. Etwa die Betreuung von Devisenausländern mit Kärnten-Bezug, die während ihrer Aufenthalte in Kärnten immer öfter vom legendären Ruf der Kundenbetreuung von Schelhammer Capital hören. Hier schlummere noch viel Potenzial, ist Horst Prentner überzeugt. Kann er es heben, ist er seinem Ziel noch näher gerückt: „Wir wollen unser Netzwerk in Südösterreich weiter ausbauen und uns noch stärker in Richtung ganzheitlicher Familienberatung entwickeln.“

Die Voraussetzungen dafür sieht er schon erfüllt. Einerseits, weil die Konzernmutter GRAWE das Privatbank-Angebot von Schelhammer Capital mit der Übernahme von elf Kärntner Filialen der einstigen Anadi Bank – sie wurden mittlerweile in Bank Burgenland Kärnten umfirmiert – um Universalbank-Dienstleistungen ergänzt. Und andererseits, weil er um die Stärken seines stabilen Teams weiß: „Das Bankgeschäft ist ein Beziehungsgeschäft mit Menschen. Und Kontakte knüpfen, Beziehungen pflegen und Vertrauen gewinnen, das können meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter perfekt.“ /

Foto: www.karlheinzfessler.com/agb



Alles in Arbeit

Dom Museum | Wien

3. Oktober 2025 bis
30. August 2026

Dom Museum Wien
Stephansplatz 6
dommuseum.at

Norbert Wagenbreit, Bauarbeiter und Bauarbeiterin (Detail), 1994. Museum Utopie und Alltag (Bestand Beestrow). Norbert Wagenbreit © Bildrecht, Wien 2025. Foto: Thomas Kläber



DER EINST IN GROSSKONZERNEN
ERFOLGREICHE TOPMANAGER
JOSEF STOPPACHER LEITET SEIT
2017 ALS ERSTER EXTERNER
GESCHÄFTSFÜHRER DIE
GESCHÄFTE DER UNTERNEHMEN
IN DER WEITZER GROUP.



Wo Bretter die Welt bedeuten

Die Weitzer Group zeigt: Mut und Innovation lohnen sich. In Österreich ist der Parketthersteller klarer Marktführer, in Europa zählt das Unternehmen zur Spitzengruppe der Branche. Trotzdem erfindet sich der steirische Traditionsbetrieb gerade wieder neu – bereits zum vierten Mal in der knapp zweihundertjährigen Firmengeschichte.

TEXT STEFAN SCHATZ

Wer neuen Wohnraum schafft oder alte Häuser saniert, weiß: Der Einbau einer Heizung ist ein aufwendiges Vorhaben. Da wird gebohrt und gestemmt, gelötet und verputzt. Dabei ginge es auch mit viel weniger Mühen: Man verlegt einen Wärmeparkett. Da ist die Heizung schon integriert. Der Boden ist trotzdem aus Echtholz, mit Strom wird eine Carbonschicht erhitzt. Das erzeugt nicht nur kuschelige Wärme wie von einem Kachelofen, sondern ist auch – vor allem in Kombination mit Fotovoltaik – enorm kosteneffizient.

Angeboten wird die Lösung von Weitzer Wärmeparkett, einer Tochter der Weitzer Group. Letztere ist in ihrem

Stammgeschäft mit Weitzer Parkett nicht nur österreichischer Marktführer, sondern zählt auch in ganz Europa zur Spitzengruppe. Exportiert wird in mehr als 60 Länder der Welt. Nicht nur Hunderttausende von Privathaushalten vertrauen auf Weitzers hochqualitative Bretter aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern, auch in Luxushotels und Nobelboutiquen in großen Metropolen betritt man dank Weitzer steirischen Boden.

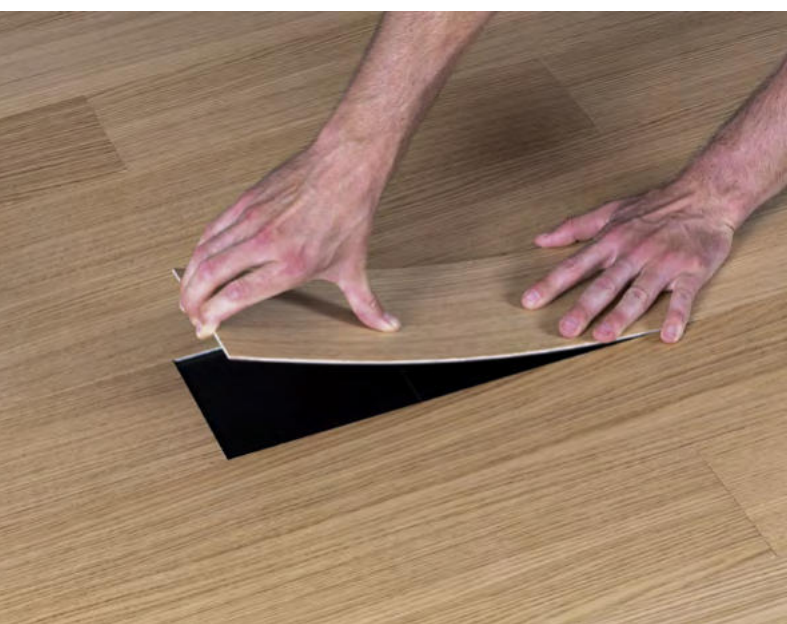
Wie aber kommt ein Spezialist für hochqualitative Holzböden und -treppen zu Hightechprojekten? „Weil die einzige Kontinuität Veränderung ist“, sagt Josef Stoppacher, Geschäftsführer der innovativen Unternehmensgruppe aus Weiz. Diese Weisheit stamme zwar nicht von



HORST PRENTNER

LEITER PRIVATE BANKING GRAZ UND KLAGENFURT
SCHELHAMMER CAPITAL

*Josef Stoppacher hat seine
finanziellen Ziele klar definiert.
Wir liefern ihm die passenden
Strategien dafür.*



ihm, beschreibe aber ganz gut die Essenz der Geschichte des Traditionsunternehmens, dessen Wurzeln bis ins 17. Jahrhundert zurückreichen. „Schon damals wurde auf diesem Anwesen Holz verarbeitet, wie in vielen anderen Alpentälern auch“, erzählt Stoppacher. Bäume gab es reichlich, als Energiequelle für die Säge – zum Einsatz kam ein von Leonardo da Vinci ersonnenes Gerät namens Venezianergatter – diente der munter sprudelnde Weizbach. 1831 ist der erste unternehmerische Wandel dokumentiert. Franz und Ludmilla Weitzer stellten nach und nach acht Mitarbeiter ein und ergänzten das Sägewerk um eine Drechslerei, die hölzerne Alltagsgegenstände und Küchenutensilien formte. Als nach den Weltkriegen Lösungen aus Metall bevorzugt wurden, sattelte man bei den Weitzers kurzerhand um: Ab 1950 wurden Spulen und Schiffchen für die Textilindustrie produziert. Eine hervorragende Idee. Der Mitarbeiterstand explodierte auf 130, die Fertigung wurde industriell, als Exportpioniere verkauften die mutigen Steirer ihre gefragte Ware bis nach Indien und in den Irak.

Boden-Bildung

Schon zeichnete sich der nächste Umbruch ab: Diesmal machte Kunststoff den Holzteilen das Leben schwer. Wieder mussten sich die Weitzers neu erfinden. „In den Wiederaufbaujahren schien die Produktion von Parkettböden die richtige Lösung“, erzählt Stoppacher. Also wurde 1955 erneut umgestellt. Erst wurden Vollholzböden produziert, später kam die Entwicklung zu Zwei- und Dreischichtprodukten – und viele andere Innovationen mehr. Als man etwa vor mehr als 40 Jahren über die Verwertung von Holzresten sinnierte, wurde Weitzer zum Miterfinder der Fernwärme – als erstes Privatunternehmen, das Energie für öffentliche Gebäude lieferte. Daraus entstand die Weitzer Energie GmbH. Sie reifte zur regionalen Größe, die mittlerweile einen Großteil von Weiz versorgt.

Die Welt auf steirischer Grundlage

Aber auch das Parkettgeschäft lief über Jahrzehnte hervorragend. „Wir waren die Einzigen, die Stabparkett mit fertiger Oberfläche angeboten haben“, erinnert sich Wilfried Weitzer, der das Unternehmen in sechster Generation übernahm, in Interviews. Mit Ideen wie dieser hat er sein Erbe überaus erfolgreich vermehrt. Aber auch Qualität, kurze Wertschöpfungsketten und laufende Produktinnovationen machten sein Unternehmen zum Partner für Immobilienentwickler

Eine von vielen disruptiven Weitzer-Ideen: Mit dem FlexFix-System wird Parkett nicht verklebt, sondern auf einer Magnetfolie fixiert.

Fotos: Evi Huber-Helmreich, Thomas Klaminger, Weitzer



Höchste Ansprüche: Mit unbedingtem Qualitätsfokus wurde Weitzer zum gefragten Partner von Architekten und Immobilienentwicklern.

und Architekten. Nicht nur in Österreich, bald schon kaufte die halbe Welt ihre Böden in der Oststeiermark, wo mittlerweile auch Holztreppe angeboten werden.

Nachfolgefragen

Und trotzdem war schon vor mehr als einem Jahrzehnt klar, dass man sich erneut umorientieren muss. Billigkonkurrenz aus Gebieten, wo weder Natur- noch Arbeitnehmerschutz die Herstellungskosten treiben, macht den nachhaltig und qualitätsfokussiert produzierenden Traditionsanbietern das Leben schwer. Von einst vierzig österreichischen Parketherstellern sind deshalb heute gerade noch einmal fünf übrig. Weitzer expandierte zwar weiter, kaufte Sägewerke und gründete Niederlassungen, im Hintergrund wurden aber schon die Weichen für die Zukunft gestellt. Das Familienunternehmen brauchte eine zeitgemäße Struktur. Also kaufte Wilfried Weitzer Mitte der Zehnerjahre alle Anteile des Unternehmens aus der Verwandtschaft auf und überführte sie in eine Stiftung. Auch in privaten Vermögensfragen hat er mit Schelhammer Capital in Graz eine perfekte Lösung gefunden.

Gleichzeitig will er die Führung des Unternehmens angesichts der kommenden Herausforderungen in neue Hände legen – und hat sich für Josef Stoppacher entschieden. Eine glückliche Fügung für beide Seiten.



Wilfried Weitzer baute das elterliche Unternehmen mit hoher Innovationskraft zum Marktführer und europäischen Player aus und sicherte den Familienbesitz über eine Stiftung ab.



Senior Private Banker Marco Rodler (links) und Horst Prentner, Leiter Private Banking Schelhammer Capital Graz und Klagenfurt (rechts), kümmern sich um die finanziellen Ziele von Weitzer-Chef Josef Stoppacher. Damit diesem mehr Zeit bleibt, das Traditionsunternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Sein Elternhaus steht nur einen Kilometer vom Weitzer-Stammsitz entfernt, nach HTL und TU Graz startete der Sohn eines Familienunternehmers bei renommierten Beratungshäusern wie Accenture und Roland Berger Strategy Consultants durch. Schließlich wechselte er die Seiten und zählte nun zur Führungscrew eines 30.000 Mitarbeiter starken Erdölunternehmens, für das er in Kroatien und auch im Irak tätig war.

Zurück zu den Wurzeln

Aus privaten Gründen zog es ihn später wieder öfter in seine Heimat, Weitzers Angebot kam zum genau richtigen Zeitpunkt. „Natürlich ist ein Familienunternehmen etwas anderes als ein riesiger Konzern: Hier denkt man in Generationen, Entscheidungen haben im Mittelstand viel unmittelbarere und spürbarere Auswirkungen als in der Großindustrie“, ist sich Stoppacher bewusst. Und setzt lächelnd nach: „Außerdem kann man sich nicht durch einen unternehmensinternen Stellenwechsel aus der Verantwortung ziehen.“

Das würde aber ohnehin nicht zum glasklaren Kurs des 52-Jährigen passen. Als Berater wurde sein Blick geschult: Er sammelt Fakten, analysiert, erstellt eine Strategie und trifft die dafür notwendigen Entscheidungen. Auch wenn sie manchmal schmerzen. Schon bei seinem vorigen Arbeitgeber hat er sich als Sanierer notleidender Unternehmensteile und Problemlöser

einen Namen gemacht. Auch bei Weitzer redet er keine Herausforderungen schön. Was den Mitbewerb manchmal sehr verblüfft. Etwa 2022, als die Branche noch boomte. Stoppacher hingegen hat damals 15 Bedrohungsfaktoren ausgemacht. Inflation, Konjunktur- und Baukrise waren drei davon. „Mir war klar: Das kommt mit einer Wucht, die nicht in drei Monaten verdaut sein wird. Das war ein bisschen wie ein Tsunami. Das Einzige, was man in so einem Fall tun kann: abtauchen und unten durchlaufen.“ Also begann er zu desinvestieren, Stellen und Kosten zu reduzieren und die Produktion zu drosseln. „Der Mitbewerb hielt mich für wahnsinnig.“ Heute gilt er als eine Art Prophet: Während andere in vollen Lagern viel Kapital gebunden haben, blieb Weitzer beweglich.

Nachhaltige Lösungen

Probleme lösen heißt für Stoppacher auch: neue Wege aufzeigen, die in eine rosige Zukunft führen. „Es wurde schon vor meiner Zeit überlegt, wie man die Produktpalette erweitern kann. Bei Fenstern und Türen ist der Markt voll. Und wir wollen unserem Rohstoff Holz verbunden bleiben, deswegen kamen auch alternative Bodenbeläge nicht infrage.“ Also wurde mit dem eingangs erwähnten Wärmeparkett der revolutionäre Bodenbelag mit integrierter Heizung erfunden und mit FlexFix gemeinsam mit der Baugruppe Rhomberg ein

Fotos: Weitzer, Evoto, Ralph König/wild & wunderbar



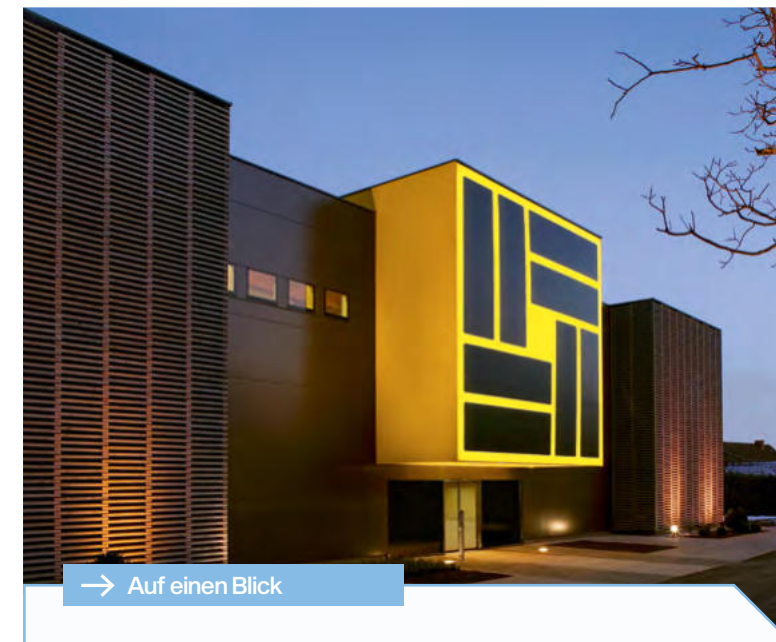
einfach auszutauschender Holzboden entwickelt, der einfach via Magnet auf einer Metallfolie haftet und für den Messebau besonders interessant ist. Selbst in ökologischen Fragen ist man branchenführend – Weitzer verzichtete als einer der ersten Anbieter schon in den Nullerjahren auf Tropenhölzer und bevorzugt regionale Lieferanten. Aber, erklärt Stoppacher: „Innovation hört heutzutage nicht beim Produkt auf, auch ein neues Geschäftsmodell kann Innovation sein.“

Wie die Weitzer Group mit der Tochter Weitzer Woodsolutions beweist. Mit viel Grundlagenforschung wurde Holz homogenisiert – die Eigenschaften des Rohstoffs digitalisiert und berechenbar gemacht. Damit ist es auch als Baustoff für Anlagen und Geräte tauglich – in der Energiebranche ebenso wie in den Automotive Industries und sogar im Schienenverkehr. „Am Anfang wurden wir belächelt, heute arbeiten wir mit großen Unternehmen wie Siemens Rail und wichtigen Playern aus der Automobilbranche.“ Denn: „Holz spart 30 Prozent Gewicht. Und bei einem Zug, der mit 300 Stundenkilometern fährt, kann man sich leicht die Energieersparnis ausrechnen, die dadurch entsteht.“ Laut Stoppacher wird es wohl noch ein paar Jahre dauern, bis Lösungen von Weitzer Woodsolutions so verbreitet sind wie die Böden der Konzernschwester Weitzer Parkett: „Aber wir stehen kurz vor der industriellen Ausrollung.“

Konzentration aufs Wesentliche

Es sind diese neuen Möglichkeiten, die den einst kosmopolitischen Topmanager aus der Ölindustrie noch fester an seine Aufgaben im beschaulichen Weiz binden. Er denkt gar nicht daran, noch einmal in die Konzernwelt zu wechseln. Ganz im Gegenteil. Er hat sich in Weiz längst nicht nur häuslich eingerichtet, auch seine privaten Finanzen hat er mittlerweile in Österreich geregelt. Wie die Eigentümer Wilfried Weitzer und dessen Töchter Nicola und Alexandra legte auch Stoppacher die Verwaltung seines Vermögens in die Hände von Schelhammer Capital. Ein großer Ver-

trauensbeweis. Der Weitzer-CEO ist selbst Fachmann in Finanzfragen, hat bereits als 14-Jähriger Aktien gekauft und eine Laufbahn in der Finanzindustrie überlegt. Was wiederum Horst Prentner begeistert: Als Private-Banking-Leiter von Schelhammer Capital in Graz und Klagenfurt kümmert er sich persönlich um die Anliegen der Weitzer-Führungscrew: „Das hohe Know-how und das Verständnis für die Mechanismen auf den Finanzmärkten hilft uns, rasch Lösungen zu finden. Die finanziellen Ziele sind klar definiert. Wir liefern die passenden Strategien dafür.“ Und Josef Stoppacher ergänzt: „Und mir bleibt dadurch mehr Zeit, um mich auf meine Aufgabe zu konzentrieren: die Weitzer Group als gesundes und wachstumsstarkes Unternehmen an die achte und neunte Generation der Familie zu übergeben.“ /



→ Auf einen Blick

Weitzer Parkett mit Stammsitz im oststeirischen Weiz ist in Österreich bei Holzböden und -treppen klarer Marktführer. Exportiert wird in mehr als 60 Länder, eine Niederlassung gibt es in Ungarn und ein Joint Venture in Kroatien. Mit derzeit ca. 420 Mitarbeitern werden etwas mehr als 70 Millionen Euro Umsatz generiert. Neben Parkettböden ist Weitzer unter anderem als Energieerzeuger (Weitzer Energie GmbH) erfolgreich, in der Weitzer Woodsolutions GmbH werden innovative Lösungen aus dem Werkstoff Holz für verschiedene Partner aus anderen Industriezweigen entwickelt. Zusammengefasst sind alle Unternehmen der Gruppe in der Weitzer Group, deren Anteile größtenteils von der SEAL Privatstiftung gehalten werden. Der Stiftungsvorstand besteht aus Wilfried Weitzer und seinen Töchtern Nicola Weitzer und Alexandra Decker-Weitzer, der sechsten und siebten Generation der erfolgreichen Unternehmensfamilie. Die operative Leitung der Holding obliegt Josef Stoppacher und Martin Karner.



Private Equity: Wie Erfahrung zum Vorteil wird

Private-Equity-Fonds locken mit hohen Renditen und geringer Volatilität. Tatsächlich lösen aber nur die besten Fonds dieses Versprechen ein. Um diese zu finden, braucht es einen starken Partner mit umfassender Erfahrung in diesem Bereich. Wie etwa die österreichische Privatbank Schelhammer Capital, die als Private-Equity-Pionierin seit mehr als 20 Jahren auch in dieser Assetklasse zu Hause ist.

TEXT STEFAN SCHATZ

11,9

PROZENT BETRUG DIE
JÄHRLICHE RENDITE
VON PRIVATE-EQUITY-
FONDS SEIT 2001 IM
DURCHSCHNITT.*



Foto: Getty Images/Westend61, Evi Huber-Helmerich

Der Dodd-Frank Act hat es in sich: 849 Seiten, 541 neue Gesetzestexte, unterteilt in 16 Kapitel. Das riesige Paket zur Regulierung des Finanzmarktes trat 2010 in den

USA in Kraft, eine Reaktion auf die Krise drei Jahre zuvor. Zwar wurden Teile daraus mittlerweile wieder aufgehoben – dennoch hat das Konvolut vielen Unternehmen die Lust auf den Börsengang vergällt: Der Zulassungsprozess an die Aktienhandelsplätze ist vor allem kleineren Unternehmen mittlerweile zu teuer und zu aufwendig.

Eine Strategie mit Gewinnern

Zur Finanzierung von Modernisierungen, Expansionsvorhaben, der Eroberung neuer Geschäftsfelder oder schlichtweg zum Vergolden des eigenen Unternehmenserfolgs wurden andere Instrumente gefunden. Eines der wichtigsten: Private Equity. Die Idee: Fonds sammeln das Geld von Investoren, beteiligen sich damit an Unternehmen, sorgen für Gewinn- und Umsatzsteigerung – und verkaufen ihre Anteile nach einigen Jahren in der Regel mit Wertzuwachs weiter. Eine Win-win-Situation: Die Unternehmen bekommen die notwendigen Finanzmittel für den Ausbau der Geschäfte ganz ohne Börsengang, die Investoren profitieren von der Wertsteigerung der Unternehmensanteile.

Neu ist diese Art der Finanzierung nicht: Schon im 19. Jahrhundert suchten sich Gründer mit mehr Geschäftsideen als Eigenkapital reiche Geldgeber, nach den Weltkriegen übernahmen die Venture-Fonds diese Rolle. Ab den Fünfzigern des vorigen Jahrhunderts zapften in den USA auch längst etablierte Unternehmen diese Geldquelle an. Institutionelle Anleger wie Versicherungen, Stiftungen und private Universitäten griffen begeistert zu: Sie nutzten diese neue Anlageklasse, um die Renditeerwartungen ihrer Portfolios zu stabilisieren. Immer wieder gab es auch spektakuläre Erfolge: 2021 etwa hat der renommierte Private-Equity-Fondsmanager I Catterton gemeinsam mit der Familienholding von Bernard Arnault um vier Milliarden Euro die Mehrheit der deutschen Gesundheitsschuh-Legende Birkenstock



CHRISTIAN JAUK

CEO GRAWE
BANKENGRUPPE



Der heutige CEO der GRAWE Bankengruppe gilt als Private-Equity-Pionier. Er wollte, dass österreichische Kunden von dieser Assetklasse profitieren können.

übernommen. Zwei Jahre später war der Holzpantoffel ein Modestatement – und das Unternehmen wurde um acht Milliarden Euro an der Börse platziert. Kein Wunder also, dass in den USA mittlerweile nur mehr etwa 4.500 Unternehmen an der New Yorker Börse und im NASDAQ gelistet sind, während sich fast 12.000 Unternehmen über Private Equity finanzieren.

Schelhammer Capital als Pionier

In Österreich fand Private Equity erst zu Beginn des dritten Jahrtausends Verbreitung. Schelhammer Capital war dabei Pionier. „Unser CEO Christian Jauk hat früh erkannt, dass Private Equity langfristig den Ertrag und die Stabilität von Wertpapierportfolios erhöhen kann“, sagt Bernadette Ules, die heute zu den erfahrensten Experten in dieser Anlageklasse zählt. Akribisch wurden die Veranlagungsstrategien großer Universitätsstiftungen wie Yale oder Harvard verfolgt. Bis Christian Jauk beschloss: „Unsere Kunden sollten von diesem Wissen profitieren – und zwar Privatanleger ebenso wie Stiftungen.“ Tatsächlich stieg das Interesse an Private Equity rasch. Um der Anlageklasse noch mehr Wichtigkeit zu geben, gründete Schelhammer Capital 2020 das Tochterunternehmen GBG Private Markets, das sich unter der Leitung der Expertin Ules ganz dieser alternativen Investmentkategorie widmet.



Um diese Risiken besser zu verstehen, gibt die GBG-Private-Markets-Chefin interessierten Anlegern in umfangreichen Beratungsgesprächen einen genaueren Einblick in die Mechanismen und Abläufe dieser alternativen Investmentform. Ihr ist wichtig, dass Kunden vor Abschluss eines Investments wissen:



BERNADETTE ULES
GESCHÄFTSLEITERIN
GBG PRIVATE MARKETS



WAS IST PRIVATE EQUITY?

Der Begriff Private Equity deckt ein weites Feld ab: Venture Capital beteiligt sich mit einer Minderheit an den Vorhaben von Gründern, Growth-Fonds stellen jungen, noch nicht profitablen Kapitalgesellschaften mit Wachstumsfokus Geld zur Verfügung, Turnaround-Fonds unterstützen Unternehmen in existenziellen Krisen. Investments in diese drei Fondsarten bergen ein hohes Risiko, ein signifikanter Prozentsatz der Beteiligungen wird wertlos. Für Schelhammer Capital kommen solche Fonds nicht infrage, veranlagt wird nur in Buy-out-Fonds.



WAS SIND BUY-OUT-FONDS?

Der Investmentansatz liegt klar auf Buy-out-Fonds: Diese übernehmen die Mehrheit an etablierten Unternehmen mit stabilen Cashflows, profitablen Geschäftsmodellen und guten Wachstumsaussichten. Ein Expertenteam des Fonds – das sogenannte Partnernetzwerk – arbeitet aktiv in der Unternehmensführung mit, entwickelt Strategien, optimiert Prozesse, steigert Umsätze, Gewinne und damit den Wert der Beteiligung. Nach einigen Jahren verkauft der Fonds bei passendem Umfeld das Unternehmen weiter – entweder an einen anderen Private-Equity-Fonds, strategische Investoren oder über die Börse. Der Verkaufserlös fließt abzüglich verrechneter Kosten an die Investoren zurück.



WELCHE FONDS SIND BESONDERS INTERESSANT?

„Wir investieren ausschließlich in Fonds, die sich auf den Klein- und Mittelstand fokussieren“, hält Bernadette Ules fest. „Bei diesen Unternehmen kann man durch unternehmerische Handwerksarbeit wie operative Verbesserungen, Professionalisierung und Unternehmenszukäufe einen deutlichen Mehrwert schaffen.“



WELCHEN ANLAGEHORIZONT BRAUCHT ES?

Investoren sagen dem Private-Equity-Fonds eine gewisse Summe zu, damit dieser innerhalb von fünf Jahren Unternehmen kaufen und mit dessen Weiterentwicklung beginnen kann. Abgerufen wird das zugesagte Kapital aber erst, wenn vom Fonds tatsächlich ein Unternehmen erworben wird. Die anschließende Optimierung dauert in der Regel weitere fünf Jahre. Dann – also im fünften oder sechsten Jahr nach Kapital-

zusage durch die Investoren – kann das erste Unternehmen verkauft werden, nach zehn Jahren das letzterworbene, woraus sich die Fondslaufzeit ergibt. Charakteristisch für Private Equity ist die J-Curve: Zu Beginn zeigt sich häufig eine negative Wertentwicklung, bedingt durch Anlaufkosten, die sich mit zunehmendem Erfolg der Beteiligungen ins Positive wenden kann.



IN WELCHE REGIONEN WIRD INVESTIERT?

„Einer der Eckpunkte unserer Investmentphilosophie heißt: Investieren. Nie spekulieren. Daher wird nur in den etablierten Private-Equity-Regionen investiert, das sind die USA und Europa“, erklärt Bernadette Ules.



WO WERDEN FONDSANTEILE GEHANDELT?

Anteile an Private-Equity-Fonds sind nicht handelbar. Das heißt: Bis das Unternehmen verkauft wird, bleibt das Kapital gebunden. Scheitert das Unternehmen oder ist es unverkäuflich, sinkt der Wert des Fonds.



WIE SICHERT MAN DIE LIQUIDITÄT AB?

Durch die mangelnde Handelbarkeit eignet sich Private Equity nur als Beimischung zu einem Portfolio, wenn der Investor einen Anlagehorizont von zumindest zehn Jahren hat. „Wir empfehlen 20 bis 30 Prozent Private-Equity-Anteil am Gesamtportfolio“, sagt Bernadette Ules.



WIE PERFORMEN DIE FONDS?

Die Erfolge von Private-Equity-Fonds sind breit gestreut: Die bessere Hälfte schaffte in der Vergangenheit eine Nettorendite von jährlich fast 16 Prozent, das schlechteste Viertel nur knapp über ein Prozent. Der Unterschied liegt in der Qualität des Fondsmanagers. Ules: „Wir arbeiten nur mit erfahrenen Fondsmanagern zusammen, die bereits gute Renditen erwirtschaftet haben. Unser Ziel ist es, für den Kunden zweistellige Renditen zu erzielen.“



KANN JEDER PRIVATE-EQUITY-FONDS KAUFEN?

Anteile an Private-Equity-Fonds sind nur für qualifizierte Investoren geeignet. Indirekte Beteiligungen an einem Fonds sind bei Schelhammer Capital ab 500.000 Euro verfügbar, der Einstieg über Private-Equity-Dachfonds ist bereits ab 150.000 Euro möglich.

Foto: Evi Huber-Helmreich



Denn, so Ules: „Auch wenn sich Wertentwicklungen der Vergangenheit in Zukunft nicht wiederholen müssen: Gut gemanagte Private-Equity-Fonds können die Rendite eines Portfolios deutlich erhöhen.“ Tatsächlich performte der Private-Equity-Markt seit 2001 mit einer Rendite von durchschnittlich 11,9 Prozent* per anno – der Aktienmarkt schaffte nur 5,91 Prozent*. „Der Erfolg von guten und schlechten Fonds unterscheidet sich deutlich. Bei Private Equity spielt das Fondsmanagement eine entscheidende Rolle“, erklärt Ules. Ihre Aufgabe ist es, die Branchenbesten zu finden und für Schelhammer-Capital-Kunden zugänglich zu machen. Deren wichtigste Voraussetzung: „Private Equity ist nicht wie Aktien handelbar. Hier braucht es einen Anlagehorizont von mindestens zehn Jahren.“

Erfahrung schafft Vorsprung

Wie aber findet man jene Fonds mit kompetentem Netzwerk und den besten Chancen auf ebenso stabile wie hohe Renditen? Ules: „Dazu braucht es viele Jahre an Erfahrung und man muss gut in der Private-Equity-Community verankert sein.“

Seit 2001, als der heutige CEO der GRAWE Bankengruppe, Christian Jauk, Private-Equity-Angebote in der Capital Bank – einem Vorgänger der heutigen Schelhammer Capital Bank – etablierte, werden Daten über Fonds und deren Beteiligungen, die Teams der Fondsmanager, erzielte Renditen, Risiken und Partnernetzwerke gesammelt. Der Lohn: Ules weiß heute sehr genau, welche Fonds die größten Erfolgsaussichten haben. „Wir investieren in Fonds von Managementteams, die davor mindestens einen Private-Equity-Fonds mit stabiler zweistelliger Performance und Verdoppelung des Geldes über verschiedene Marktzyklen abgeschlossen haben. Studien belegen, dass sie mit einer hohen Wahrscheinlichkeit neuerlich erfolgreich sein werden.“ Aber selbst diese vielversprechenden Fonds werden von Schelhammer Capital in einem aufwendigen Due-Diligence-Prozess vor einer Veranlagung noch einmal auf Herz und Nieren geprüft. Was allerdings nicht ganz einfach ist, wie Ules zugibt: „Die Private-Equity-Branche ist intransparent. Es gibt keine Kursverläufe oder umfangreiche Basisdaten wie am Aktienmarkt.“ Zudem seien die Anteile an vielversprechenden Fonds weltweit begehrt. Die österreichische Expertin und ihre GBG Private Markets schaffen es trotzdem, sich im internationalen Wettkampf um Daten von und Anteile an den besten Fonds durchzusetzen. Ihr Erfolgsgeheimnis? „Erfahrung. Wir sind seit mehr als zwei Jahrzehnten auf dem Private-Equity-Markt tätig.“ Zeit genug, um sich als hochprofessionell agierender Partner zu profilieren, auf Fachveranstaltungen und Konferenzen Kontakte zu knüpfen und so schneller zum Zug zu kommen. Wovon dann wiederum die Kunden von Schelhammer Capital profitieren. /

→ Das Private-Equity-Investment

Wer einen Teil seines Vermögens in Private Equity veranlagen will, ist bei Schelhammer Capital in den besten Händen. Die Privatbank hat als heimischer Pionier mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung mit diesem alternativen Investment. Die Voraussetzungen für eine Veranlagung:

- **Umfangreiche Beratung:** Für Schelhammer Capital ist es wichtig, dass Kunden ganz genau Bescheid wissen, wie ihr Vermögen investiert wird. Da Private Equity in der Regel vielen Kunden noch nicht vertraut ist, wird meist in mehreren Beratungsstufen über ein Investment gesprochen.
- **Blick aufs Gesamtportfolio:** Da Private-Equity-Investments lange Bindung ohne planbare Rückflüsse verlangen, empfiehlt Schelhammer Capital, den Anteil auf 20 bis 30 Prozent des Gesamtportfolios zu beschränken. Das restliche Vermögen wird so veranlagt, dass die Liquidität des Kunden zu jeder Zeit gewahrt bleibt.
- **Mindestinvestments:** Private Equity wird bei Schelhammer Capital über die hundertprozentige Tochter GBG Private Markets angeboten. Das Unternehmen ist auf diese Assetklasse spezialisiert. Anteile an Private-Equity-Fonds sind nur für qualifizierte Investoren geeignet. Indirekte Beteiligungen an einem Fonds sind bei Schelhammer Capital ab 500.000 Euro verfügbar, der Einstieg über Private-Equity-Dachfonds ist bereits ab 150.000 Euro möglich.
- **Langfristigkeit:** Im Gegensatz zu Aktien und Anleihen sind die Anteile von Private-Equity-Fonds nicht handelbar. Es gibt auch keine täglichen Kursverläufe. Dafür wurden Investoren in der Vergangenheit mit einer Überrendite von etwa sechs Prozent* per anno zum Aktienmarkt belohnt. Bernadette Ules, Geschäftsführerin von GBG Private Markets: „Private-Equity-Investitionen sind daher für Anleger geeignet, die einen Anlagehorizont von mindestens zehn Jahren mitbringen und die selbst unternehmerisch denken.“

*Quelle: www.preqin.com, Bloomberg Finance L.P., eigene Berechnungen, in Euro.



Unsere Standorte

1010 Wien
Goldschmiedgasse 3–5
+43 1 534 34 0
bank.office@schelhammer.at

4020 Linz
Promenade 23
+43 662 904609 6471
vermoegensmanagement@schelhammer.at

5020 Salzburg
→ Linzer Gasse 4
+43 662 870 810
office.saltzburg@schelhammer.at
→ Franz-Josef-Straße 22
+43 662 904 609
vermoegensmanagement@schelhammer.at

6370 Kitzbühel
Franz-Reisch-Straße 1
+43 5356 663 09
office.kitzbuehel@schelhammer.at

8010 Graz
Burgring 16
+43 316 8072 0
office.graz@schelhammer.at

9020 Klagenfurt
Kardinalschütt 9
+43 463 908 118 0
office.klagenfurt@schelhammer.at

www.schelhammercapital.at

IMPRESSUM

Werte

Das Kundenmagazin von Schelhammer Capital; 2. Ausgabe, Oktober 2025



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 3–5,
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

CPG | PG The Corporate Publishing Group
GmbH, Lavaterstraße 1/RH3, 1220 Wien
www.cpg.at

DRUCK



produziert gemäß Richtlinie Uz24 des Österreichischen Umweltzeichens, Let's Print Holding AG, UW-Nr. 808



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

VERLAGS- UND HERSTELLUNGSORT

Goldschmiedgasse 3–5,
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 3–5, 1010 Wien, kostenlos zur Verfügung. Die Prospekte sind auch abrufbar unter <http://www.securitykag.at/fonds/nachhaltige-fonds/>. Jede Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden; ausführliche Informationen zu Risiken finden Sie im aktuellen Prospekt. Des Weiteren finden Sie Informationen zu Anlegerrechten in deutscher Sprache sowie Hinweise zu Chancen und Risiken unter www.securitykag.at/fonds/anlegerinformationen. Erhaltene Auszeichnungen (Preise, Awards etc.) lassen keinen Rückschluss auf den künftigen Erhalt oder die Erfüllung der für den Erhalt bestehenden Voraussetzungen zu. Diese Information/Marketingmitteilung enthält keine Finanzanalysen und wurde auch nicht unter Einhaltung der Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt. Sie unterliegt daher auch nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen. Die hier dargestellten Informationen wurden mit größter Sorgfalt recherchiert. Die Erstellerin kann jedoch keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit übernehmen. Irrtum und Druckfehler vorbehalten.

Werte



mysafe - Ihre persönliche Safeanlage im Herzen Wiens

Ihre Werte verdienen das Beste:
24/7 Sicherheit und Diskretion

mysafe.schelhammer.at





Schelhammer
Capital 1832

Zeit vergolden.

Mit Schelhammer Capital.
Der stärksten Privatbank Österreichs.

*Sie machen
mehr aus Ihrer Zeit.
Und wir aus Ihrem
Vermögen.*