Das Magazin für eine gute Anlagezukunft.

Ausgabe 02 — 2026

Schelhammer Capital 1832

werte

Marktkommentar
Was Börsenkurse und Anleiherenditen antreibt
— *Seite 06*

Neuer Standort
Die neue Zentrale von Schelhammer Capital in Linz
— *Seite 34*

Vermögenskompass
Die wichtigsten Antworten auf Fragen zu Nachfolge, Vererbung & Co
— *Seite 36*

Goldene Zeiten

Warum der Ruhestand Planung braucht

— *Seite 12*

Wie der Finanzmarkt den Ruhestand vergolden kann

Endlich wurden die Chancen am Finanzmarkt auch hierzulande entdeckt: 2,4 Millionen Österreicher halten bereits jetzt Wertpapiere, eine weitere Million überlegt sich ein Debüt an den Börsen. Meist soll damit die Einkommenslücke im Ruhestand abgedeckt werden. Dafür braucht es aber eine genaue Planung.

CHRISTIAN JAUK

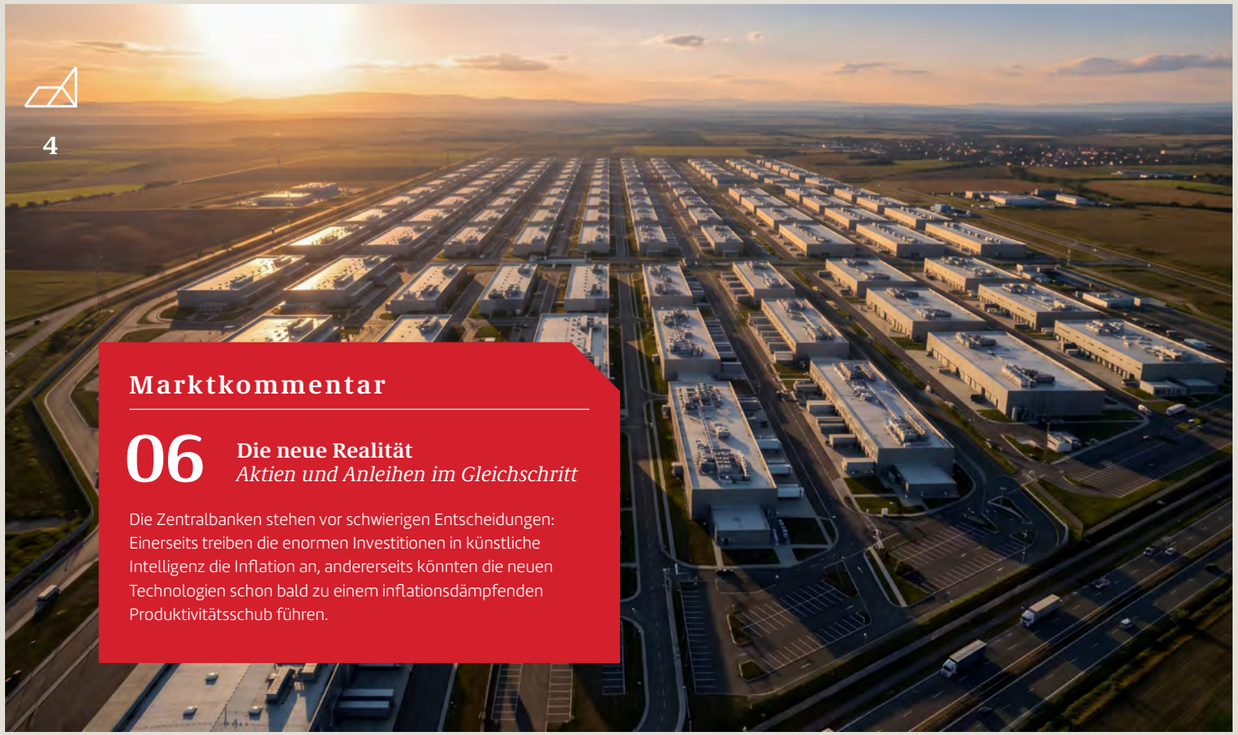
CEO GRAWE BANKENGRUPPE

Nach Corona kam die Inflation. Sie ließ die Liebe der Österreicher zum Sparbuch erkalten. Die Folge: Bereits 31 Prozent aller Österreicherinnen und Österreicher halten Wertpapiere. Das sind um 100.000 Menschen mehr als noch im Vorjahr. Und jeder Fünfte der bisherigen Finanzmarkt-Verweigerer überlegt sich ein entsprechendes Investment. Vor allem junge Menschen zeigen deutlich weniger Berührungsängste mit der Börse. Jetzt werden sie auch von der Politik bestätigt. Die ebenso aktuellen wie erfreulichen Debatten um ein „Zukunftsdepot“ und einen „Zukunftsfonds“, die nebenbei zu einer Stärkung des heimischen Kapitalmarkts führen würden, zeigen deutlich: Um finanzielle Versorgungslücken im Ruhestand zu vermeiden, sind Renditen nötig.

Was dabei allerdings nicht vergessen werden darf: Jedes Investment birgt auch Risiken. Deshalb braucht es vor allem für den Ruhestand eine sehr genaue Planung. Natürlich kann auch die ausgeklügeltste Strategie keine Börsenkrisen vermeiden. Aber sie hilft, die Folgen davon abzufedern und zu verhindern, dass der Wert des eigenen Portfolios ausgerechnet dann wegschmilzt, wenn kein Einkommen aus Erwerbsarbeit mehr zur Verfügung steht. Wie man dabei am besten vorgeht, zeigen wir ab Seite 12. Freilich stellen sich mit dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben für viele noch wesentlich weitreichendere Fragen: etwa, wie man alte Vermögenswerte wie Golddepots, Kunstschätze oder Ferienimmobilien verwertet, ohne mit den strengen europäischen Geldwäschegesetzen in Konflikt zu kommen. Die wichtigsten Antworten dazu finden Sie ab Seite 24.

Weitere komplexe Themen von Nachfolgeregelungen bis zur Patientenverfügung haben wir in unserem neuen Vermögenskompass zusammengefasst, den wir Ihnen ab Seite 36 vorstellen. Damit Ihr Ruhestand das wird, was Sie sich verdient haben: eine vergoldete Zeit. /

Cover: Schelhammer Capital, WESTEND61 / Philipp Dimitri
Foto: Evi Huber-Helmreich



Marktkommentar

06 **Die neue Realität**
Aktien und Anleihen im Gleichschritt

Die Zentralbanken stehen vor schwierigen Entscheidungen: Einerseits treiben die enormen Investitionen in künstliche Intelligenz die Inflation an, andererseits könnten die neuen Technologien schon bald zu einem inflationsdämpfenden Produktivitätsschub führen.

Vor den Vorhang

12 **Geplante Freiheit**
Wie der Ruhestand finanziell gelingt

Nach dem Erwerbsleben soll das vorsorglich aufgebaute Portfolio helfen, den gewohnten Lebensstandard abzusichern. Eine Börsenkrise zur Unzeit kann aber einen Strich durch die Rechnung machen. Außer man sorgt mit genauer Planung vor.

Porträt

18 **Der geniale Innovator**
Kambiz Hayat-Dawoodi

Nach internationaler Karriere und gelungenem Exit aus dem eigenen Unternehmen plant Halbleiter-Revolutionär Kambiz Hayat-Dawoodi sein nächstes Start-up. Und verlässt sich dabei auf die Kompetenz von Schelhammer Capital.

Fotos: Iryna – stock.adobe.com, Westend61 / Marina Bellina, Peter Berger

02 – 2026

werte

Das Magazin für eine gute Anlagezukunft.

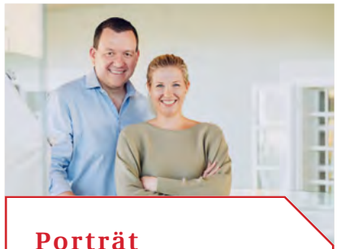
In dieser Ausgabe:

Schwerpunkt

24 **Kann Vermögen wertlos werden?**
Wie sich Gesetze gegen Geldwäsche auswirken

In Kindertagen gesammelte Goldvorräte, unbedacht verkaufte Ferienimmobilien und Kunstinvestments in vergangenen Jahren können zum Problem werden. Nur wer alle Transaktionen möglichst lückenlos belegen kann, schafft es, alte Vermögensgegenstände wieder in Bargeld zurückzuverwandeln.

38 **Impressum**



Porträt

28 **Erfolg mit**
Weitblick

Wie Fritz und Katharina Jeitler für nachhaltiges Wachstum in ihren Unternehmen sorgen.

Linz

34 **Mehr Raum**
für Vermögen

Die neuen Büros von Schelhammer Capital in Linz wurden mit einem gut besuchten Einstandsfest eröffnet.

Fotos: Getty Images / iStockphoto5 / Attila Barabas, Fritz Jeitler Futtermittel GmbH, beigestellt

Die neue Realität

Hohe Staatsausgaben und enorme Investitionen in die Infrastruktur für künstliche Intelligenz schaffen eine ungewöhnliche Situation: Aktienkurse und Anleiherenditen steigen gleichzeitig.

AUTOR WOLFGANG ULES

Foto: Iryna – stock.adobe.com

Bis zum 21. September, dem Redaktionsschluss dieser Ausgabe, waren die auffälligsten Bewegungen an den Kapitalmärkten einerseits der deutliche Anstieg der Anleiherenditen und andererseits die bemerkenswerte Stärke der Aktienmärkte. Auf den ersten Blick scheint dies widersprüchlich zu sein. Normalerweise gilt Ersteres als Belastung für Aktien: Steigende Zinsen erhöhen die Finanzierungskosten der Unternehmen, reduzieren den Barwert zukünftiger Gewinne und machen Anleihen gegenüber Aktien attraktiver. Nach klassischer Lesart müssten höhere Renditen daher mit niedrigeren Aktienkursen einhergehen.

Dass dies bislang nur eingeschränkt der Fall ist, hat einen wesentlichen Grund: Aktienkurse und Anleiherenditen reagieren gegenwärtig auf dieselbe ökonomische Kraft – ein außergewöhnlich hohes nominelles Wirtschaftswachstum in den USA.

REALES VERSUS NOMINALES WACHSTUM

ZWEI PROZENT REALES WACHSTUM KÖNNEN BEI VIER PROZENT INFLATION ZU EINEM NOMINALEN WACHSTUM VON RUND SECHS PROZENT FÜHREN.

Die Unterscheidung zwischen realem und nominellem Wachstum ist dabei entscheidend. Reales Wirtschaftswachstum misst die Veränderung der produzierten Güter und Dienstleistungen nach Bereinigung um Preissteigerungen. Das nominelle Wachstum umfasst hingegen beides: die reale Ausweitung der Wirtschaftsleistung und die Inflation. Vereinfacht gesprochen können zwei Prozent reales Wachstum bei vier Prozent Inflation zu einem nominellen Wachstum von rund sechs Prozent führen. Für Unternehmen, Staaten und Kapitalmärkte ist diese nominelle Größe von erheblicher Bedeutung. Umsätze, Gewinne, Löhne, Steuereinnahmen und Schulden werden schließlich ebenfalls in nominellen Größen gemessen.

Investition und Subvention

Genau hier liegt ein Schlüssel zum Verständnis des gegenwärtigen Marktumfelds. Hohes nominelles Wachstum lässt Unternehmensumsätze und – sofern die Margen stabil bleiben – Gewinne kräftig wachsen. Das stützt die Aktienmärkte. Gleichzeitig erhöht eine dynamische Wirtschaft die Nachfrage nach Kapital und erschwert eine rasche Rückkehr zu niedrigen Inflationsraten. Beides spricht für höhere Anleiherenditen. Was zunächst widersprüchlich erscheint, erweist sich damit als durchaus konsistent: Starke Aktienmärkte und steigende Renditen können gleichzeitig auftreten, solange das nominelle Wachstum hoch genug ist.

Getragen wird dieses Wachstum derzeit von zwei außergewöhnlich starken Investitions- und Nachfrageimpulsen. Der erste kommt aus dem privaten Sektor. Der Aufbau der Infrastruktur für künstliche Intelligenz erfordert enorme Investitionen in Rechenzentren, Halbleiter, Energieversorgung und Netzinfrastruktur. Allein die KI-Investitionen der fünf größten Technologiekonzerne belaufen sich für 2025 und 2026 auf mehr als eine Billion US-Dollar.

Der zweite Impuls kommt vom Staat. Seit der Pandemie haben sich hohe öffentliche Ausgaben in vielen Volkswirtschaften von einer temporären Krisenmaßnahme zunehmend zu einem strukturellen Bestandteil der Nachfrage entwickelt. Industriepolitik, Verteidigungsausgaben, Infrastrukturprogramme und steigende

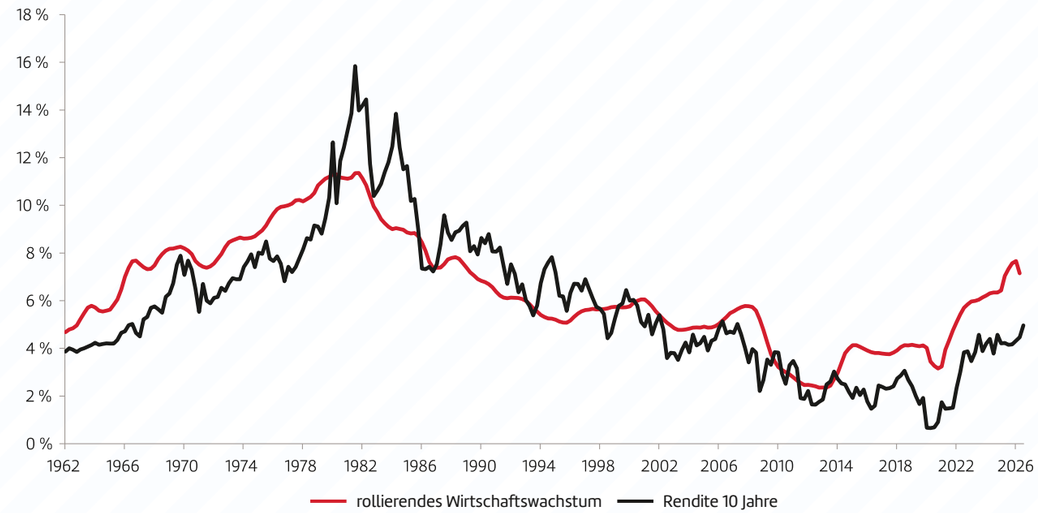
WOLFGANG ULES
CHIEF INVESTMENT OFFICER
SCHELHAMMER CAPITAL

Aktienkurse und Anleiherenditen reagieren gegenwärtig auf dieselbe ökonomische Kraft – ein außergewöhnlich hohes nominales Wirtschaftswachstum in den USA.

Foto: Evi Huber-Helmreich

Robuste US-Wirtschaft als Basis

Rendite und Wirtschaftswachstum



Quelle: Bloomberg; 14. 9. 2026.
Dargestellt ist die langfristige Entwicklung der Renditen 10-jähriger US-Staatsanleihen im Vergleich zum rollierenden (5 Jahre) nominalen Wirtschaftswachstum zwischen dem 31. 3. 1962 und dem 14. 9. 2026.
Die Wertentwicklung der Vergangenheit lässt keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu.

Sozialausgaben sorgen dafür, dass der Staat auch bei hoher Auslastung eine erhebliche zusätzliche Nachfrage entfaltet. Aus den Subventionen der Krise sind in Teilen „Dauersubventionen“ geworden.

Der Unterschied zu früher

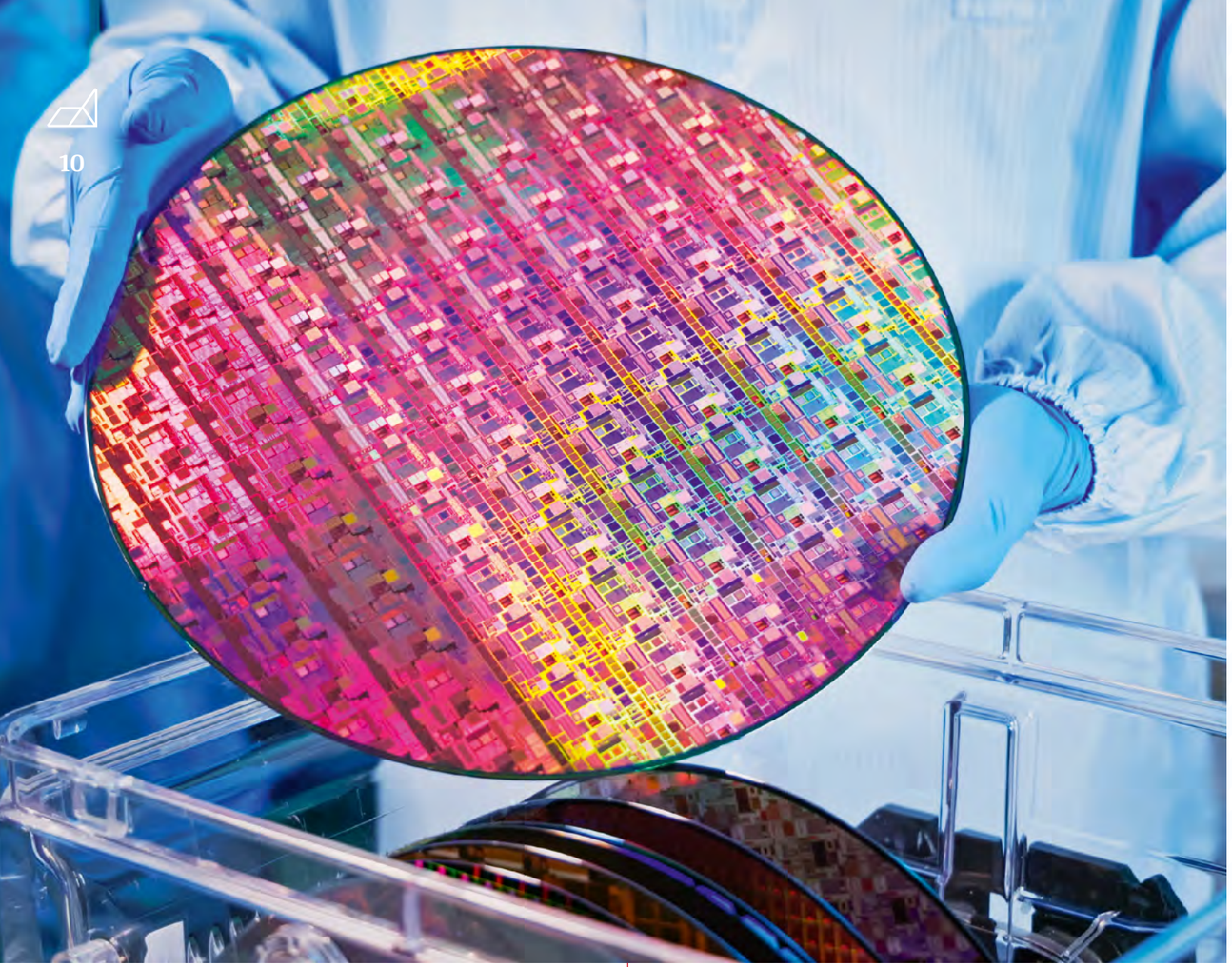
Damit treffen heute zwei kapitalintensive Welten aufeinander: ein privater Sektor, der die Infrastruktur für eine neue technologische Epoche errichtet, und ein öffentlicher Sektor mit unverändert hohem Finanzierungsbedarf. Beide konkurrieren um Kapital. Die logische Folge ist dessen steigender Preis – und dieser Preis ist der Zins.

Hinzu kommt ein erneuter Inflationsimpuls von der Angebotsseite. Der Iran-Krieg und die massiven Behinderungen des Schiffsverkehrs durch die Straße von Hormus haben die

TROTZ ENERGIEPREIS-SCHOCK UND HANDELSKRIEGEN ZEIGT SICH DIE US-WIRTSCHAFT ÜBERRASCHEND ROBUST.

Energieversorgung belastet und die Ölpreise deutlich steigen lassen. Die jüngsten weiteren Störungen wichtiger Transport- und Förderwege haben diesen Druck nochmals verstärkt. Die Weltwirtschaft zeigt sich gegenüber diesem Energiepreis-Schock bislang erstaunlich widerstandsfähig, mit zunehmender Dauer des Konflikts steigen jedoch auch die Risiken.

Das große ökonomische Bild unterscheidet die Gegenwart fundamental vom Jahrzehnt nach der globalen Finanzkrise. Damals bestimmten niedriges Wachstum, geringe Inflation und ein struktureller Überschuss an Liquidität das Bild. Die Zentralbanken konnten ihre Bilanzen massiv ausweiten, ohne nachhaltigen Inflationsdruck auszulösen. Kapital war reichlich vorhanden und entsprechend billig. Heute ist die Ausgangslage nahezu spiegelverkehrt: Wachstum und Inflation sind höher, der Kapi-



talbedarf von Staaten und Unternehmen ist enorm und zugleich zeigen einzelne Segmente der Finanzmärkte Anzeichen nachlassender Liquidität.

Technologischer Wandel

Vor diesem Hintergrund sind auch die jüngsten Rückkäufe von US-Staatsanleihen durch das amerikanische Finanzministerium einzuordnen. Ihre Bedeutung liegt weniger in dem Versuch, ein bestimmtes Renditeniveau festzulegen. Ein Rückkaufprogramm dieser Größenordnung kann die fundamentalen Kräfte eines globalen Anleihemarkts kaum dauerhaft außer Kraft setzen. Wesentlicher ist die Sicherstellung ausreichender Marktliquidität und damit eines funktionierenden Handels mit US-Staatsanleihen in sämtlichen Laufzeitsegmenten. Die jüngsten Maßnahmen des Treasury wurden denn auch vor dem Hintergrund erheblicher Spannungen am langen Ende der Zinskurve gesetzt.

EINE BILLION US-DOLLAR ALS INVESTMENT

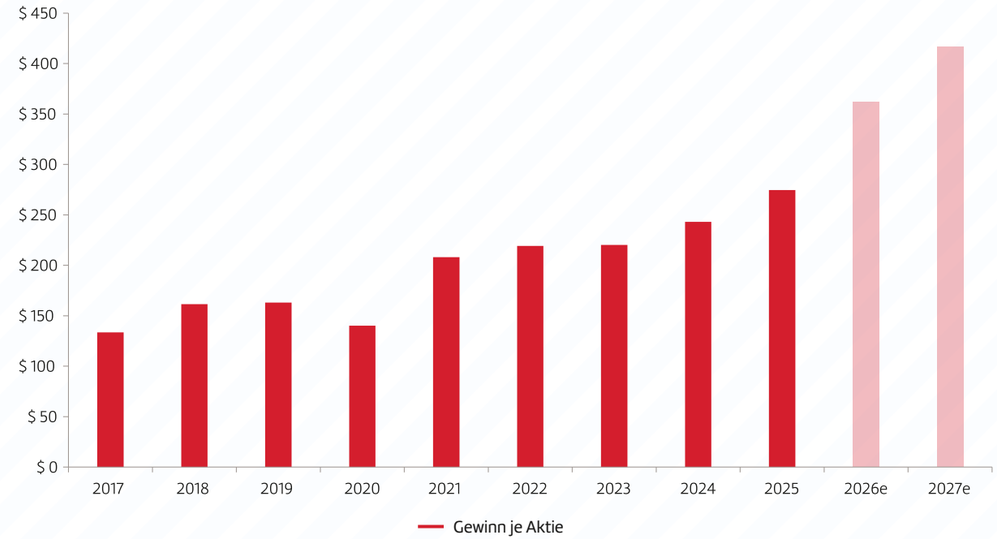
DER KI-BOOM BINDET ENORM VIEL KAPITAL. DIE FÜNF GRÖSSTEN TECH-KONZERNE INVESTIEREN MEHR ALS EINE BILLION US-DOLLAR IN DIE INFRASTRUKTUR.

Für die Zentralbanken entsteht daraus eine außergewöhnlich anspruchsvolle Aufgabe. Sie müssen nicht nur zwischen Wachstum und Inflation abwägen, sondern zunehmend auch zwischen unterschiedlichen zeitlichen Wirkungen des technologischen Wandels. Die gewaltigen KI-Investitionen wirken zunächst tendenziell inflationär: Sie erhöhen die Nachfrage nach Kapital, Energie, Halbleitern und qualifizierten Arbeitskräften. Langfristig könnte KI dagegen durch höhere Produktivität das Angebotspotenzial der Volkswirtschaften vergrößern und damit disinflationär wirken. Auch die EZB und die amerikanische Federal Reserve weisen ausdrücklich auf dieses Spannungsfeld hin, setzen den Fokus derzeit aber auf die inflationären Konsequenzen.

Foto: yanking999 - stock.adobe.com

Hohe Gewinnerwartungen im S&P 500

Die Inflation heizt auch Unternehmensgewinne an



Quelle: Bloomberg & eigene Berechnungen, 14. 9. 2026.
Dargestellt ist der Gewinn je Aktie sowie der erwartete Gewinn je Aktie des S&P 500 Index im Zeitraum zwischen dem 31. 12. 2017 und dem 31. 12. 2027.
Prognosen und Erwartungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Geldpolitik wird deshalb künftig mehr sein müssen als die Entscheidung über den nächsten Zinsschritt. Leitzinsen, Zentralbankbilanzen und gezielte Liquiditätsinstrumente müssen zusammengedacht werden. Die Notenbanken müssen Inflation bekämpfen, ohne die Funktionsfähigkeit zentraler Finanzmärkte zu gefährden — und gleichzeitig vermeiden, einen produktivitätssteigernden Investitionszyklus unnötig abzuwürgen.

Für Anleger ergibt sich daraus eine klare Konsequenz. Die Zeit des nahezu kostenlosen Kapitals ist vorerst vorbei. Höhere Zinsen bedeuten einen Startvorteil in der Veranlagung. Sie erhöhen aber auch die Anforderungen an jedes Geschäftsmodell und jeden Staatshaushalt. Entscheidend ist daher weniger, ob ein Unternehmen einer attraktiven Wachstumsgeschichte angehört, als vielmehr, ob es dieses Wachstum in nachhaltige Erträge und freie Cashflows übersetzen kann. Aufgrund der wachsenden Zinslast in manchen Staatshaushalten sollte nun auch bei Investitionen in Staatsanleihen wieder genauer hingesehen werden.

400

Dollar Gewinn je Aktie von Unternehmen im S&P 500 Index werden für 2027 erwartet.

Warum Qualität zählt

Qualität erhält in einem solchen Umfeld einen neuen Wert. Unternehmen mit soliden Bilanzen, Preissetzungsmacht und starken Cashflows können Investitionen aus eigener Kraft finanzieren und sind weniger von der jederzeitigen Verfügbarkeit günstigen Fremdkapitals abhängig.

Gerade in einer Welt, in der Wachstum, Inflation und Kapitalknappheit gleichzeitig auftreten können, dürfte diese finanzielle Unabhängigkeit zu einem der wichtigsten Wettbewerbsvorteile werden. /

Geplante Freiheit

Hoffnung auf Ernte: Ein ganzes Arbeitsleben lang wird ein Portfolio aufgebaut, das den Lebensstandard im Alter sichern soll. Volatile Börsen können diesen Plan aber gefährden. Ein deutlicher Kursrutsch zum falschen Zeitpunkt macht aus dem erwarteten Geldregen schnell ein dünnes Rinnsal. Außer man hat rechtzeitig nicht nur mit Vermögen, sondern auch mit sorgfältiger Ruhestandsplanung vorgesorgt.

TEXT STEFAN SCHATZ

Foto: WESTEND61 / Philipp Dimitri

Seit Albert Einstein wissen wir: Zeit ist relativ. Aber nicht nur im physikalischen Sinn. Auch in der Wahrnehmung ändert sich ihre Größe. Tatsächlich ergaben empirische Studien aus unterschiedlichen Ländern und verschiedensten Kulturkreisen, dass die Tage für ältere Menschen gefühlt viel schneller vergehen als für Kinder. Während etwa ein Sechsjähriger den Advent als halbe Ewigkeit wahrnimmt, sind viele 50-Jährige verblüfft, wenn schon wieder Silvester gefeiert wird. Psychologen erklären dieses Phänomen mit der Dichte von Erlebnissen. Viele neue und manchmal überraschende Erfahrungen dehnen die Stunden in der kindlichen Wahrnehmung. Für solche bleibt aber im Erwerbsleben von Erwachsenen viel weniger Zeit. Träume und geplante Abenteuer werden daher gerne auf den Ruhestand verschoben.

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG

VORSTAND

SCHELHAMMER CAPITAL

Was am Anfang der geplanten Auszahlungszeit verloren geht, kann kaum mehr wettgemacht werden.

Aber diese aufgehobenen Wünsche verlangen auch nach entsprechenden Mitteln. Zudem bedingt die gestiegene Lebenserwartung, dass viel mehr einkommenslose Jahre nach Beendigung der Erwerbsarbeit finanziert werden müssen. Reichte es früher aus, genug zur Seite zu legen, um zehn oder fünfzehn Jahre nach finalem Büroschluss zu vergolden, rechnen moderne Vermögensberater jetzt regelmäßige Entnahmen bis zum 95. Lebensjahr ein. Der Nebeneffekt: Die Erben werden immer älter. Während vor wenigen Jahrzehnten nicht selten schon 40-Jährige von Hinterlassenschaften profitierten, die sie mit gezielter Veranlagung weiterwachsen ließen, sind die Häupter der heutigen Erbengeneration oft schon selbst ergraut.

All diese Entwicklungen machen die Ruhestandsplanung komplexer – und anfälliger für Verwerfungen auf den Finanzplätzen. Vor allem, wenn diese aus individueller Sicht zum ungünstigsten Zeitpunkt auftreten. Denn: Sollen regelmäßige Entnahmen aus dem eigenen Portfolio die Pension aufbessern, ist ein Kursrutsch am Beginn der Ruhestandsphase fatal. Die dadurch erlittenen Einbußen können den erhofften Pensionszuschuss dauerhaft verringern. Tritt die Wertminderung der gehaltenen Papiere aber erst einige Jahre nach Beginn der Entnahmephase auf, sind die Auswirkungen weitaus geringer. Ein Phänomen, das in Fachkreisen als Sequence-of-Return Risk – oder kurz SoRR – bezeichnet wird und sich auf Deutsch nur sperrig mit Rendite-Reihenfolge-Risiko übersetzen lässt.

Risiken einplanen

Nachvollziehbar ist es erst auf den zweiten Blick: „Man möchte meinen, dass sich Verluste immer gleich schlecht auswirken, egal, wann sie anfallen“, gibt Constantin Veyder-Malberg unumwunden zu. Warum dem nicht so ist, zeigt sich an einem realistischen Portfolio (Grafik rechts): Das Startkapital beträgt eine Million Euro, jährlich sollen 40.000 Euro entnommen werden, die durchschnittliche Rendite liegt bei vier Prozent. Tritt am Beginn der Entnahmephase ein Börsencrash auf, ist das Kapital nach 27 Jahren aufgezehrt (rote Kurve). Kommt der Abschwung fünf Jahre später (grüne Kurve), sind sogar nach 30 Jahren noch mehr als 876.000 Euro übrig.

Daran ändert auch eine rasche Erholung der Börsen nach dem Verlust wenig. Veyder-Malberg: „Was am Anfang der geplanten Auszahlungszeit verloren geht, kann kaum mehr wettgemacht werden.“ Wie aber schützt man sich vor diesem Risiko? Veyder-Malberg: „Niemand kann eine Börsenkrise verhindern. Aber man kann mit einer umfassenden Ruhestandsplanung, kluger Vermögensverteilung und einer altersentsprechenden Portfoliostruktur die Folgen deutlich dämpfen.“

Stabilität schaffen

Ein wesentlicher Punkt dabei: Das Portfolio soll möglichst wertstabil sein. Dafür braucht es Papiere, deren Kurse wenig schwanken – solche Pendelbewegungen werden in der Fachsprache als Volatilität bezeichnet. Je sensibler ein Portfolio auf

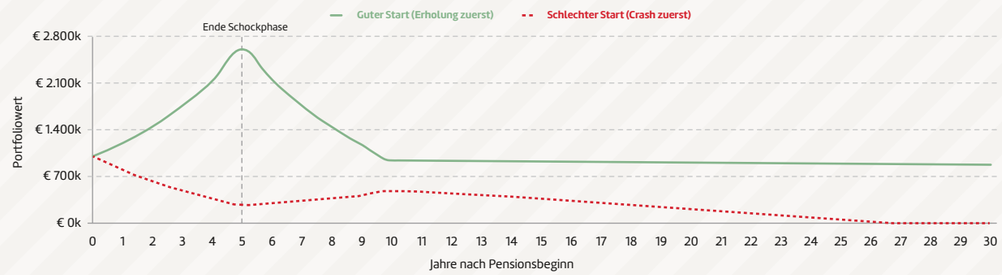
Foto: Evi Huber-Helmreich, Grafik: cpg

Das Sequence-of-Return-Risiko

Gleiches Anfangskapital, gleiche Rendite: Die Reihenfolge eines Abschwungs entscheidet. Schlechte Jahre zu Beginn der Entnahmephase können das Portfolio dauerhaft schädigen.

Startkapital: **€ 1.000.000** Netto-Entnahme: **€ 40.000/J.** Ø-Rendite: **4,0 %** Vol.: **20 %**

5 schlechte Jahre (–16,0 %) + 5 gute Jahre (24,0 %) + 20 Durchschnittsjahre – in beiden Szenarien identisch, nur die Reihenfolge differiert. ✓ Rendite-Summen identisch (119,70 %)



Guter Start (Erholung zuerst)
€ 876.456
nach 30 Jahren

Schlechter Start (Crash zuerst)
€ 0
Kapital erschöpft nach 27 Jahren

Differenz am Ende: **€ 876.456** – allein durch die Reihenfolge derselben Renditen.

Beide Szenarien haben dieselbe Durchschnittsrendite – das Timing macht den Unterschied.

→ Der Liquiditätspuffer (Topf 1) schützt vor erzwungenen Aktienverkäufen in Crashphasen.

Börsenstimmungen reagiert, also je volatiler es ist, desto höher ist das SoRR-Risiko. Auch die Ertragserwartung wird geschwächt. Veyder-Malberg: „Die Finanzmathematik beweist: Schwankungen kosten Wachstum.“ Denn, so der Experte: „Ein Verlust von 20 Prozent und ein anschließender Gewinn von 20 Prozent gleichen sich nicht aus: Aus 100 werden zunächst 80 und danach nur 96.“ Sein Fazit: „Deshalb werden bei durchschnittlich sieben Prozent Rendite bei einer Schwankungsbreite von 20 Prozent langfristig nur etwa fünf Prozent Vermögenswachstum ankommen. Aus diesem Grund achten wir auf aktives Management zur Reduktion der Schwankungen im Vergleich zum Marktindex.“

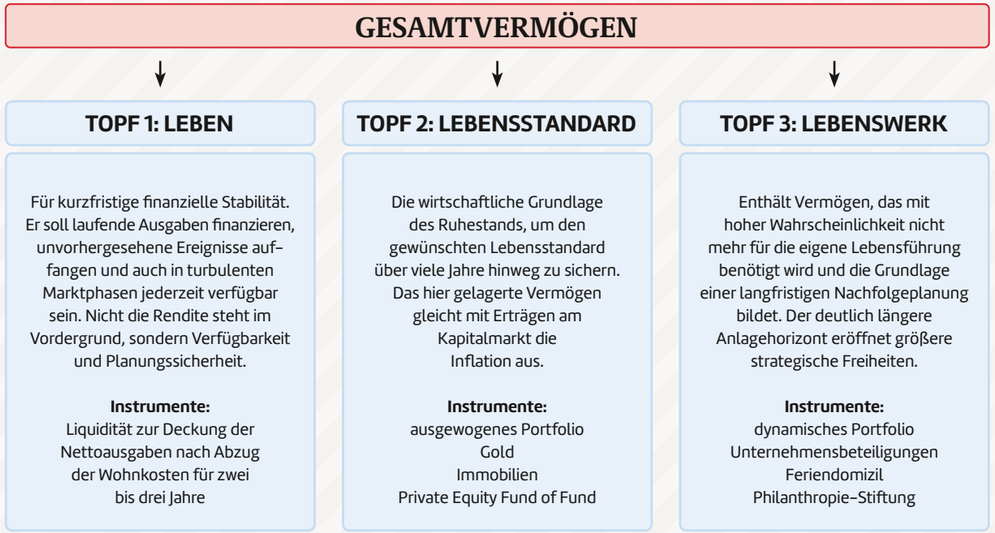
Dabei hilft eine klare Investmentstrategie. Veyder-Malberg: „Es lohnt die langfristige Veranlagung in Wertpapiere von Qualitätsunternehmen mit gutem Management und nachhaltig funktionierendem Geschäftsmodell.“ Einfach, weil sie werthaltiger sind als Papiere von jenen Konzernen, die von kurzfristigen Trends und Medienhypes profitieren. Zusätzlich gilt: Klumpenrisiken vermeiden, keine Spekulationen mit strukturierten Produkten, Derivaten, Zertifikaten und Hochrisikoanleihen eingehen und auf die Marktbreite der Titel achten. Schelhammer Capital hält sich selbst an diese Grundsätze – und fährt damit hervorragend. „Die Wissenschaft bestätigt meine Erfahrung: Niemand kann dauerhaft den Markt schlagen. Wer nur auf die Rendite schielt, übersieht oft das Verlustrisiko – und den gewinnmindernden Effekt der Volatilität“, so Veyder-Malberg.

Veranlagung nach Lebensphasen

Was vor allem mit zunehmendem Alter gefährlich wird. Wolfgang Ules, Chief Investment Officer bei Schelhammer Capital und Vorstandsvorsitzender der Security KAG, rät daher, die Veranlagung auf die jeweilige Lebensphase abzustimmen: „Zu Beginn des Berufslebens erlaubt der lange Anlagehorizont eine wachstumsorientierte Veranlagung. Kurzfristige Kursschwankungen verlieren angesichts mehrerer Jahrzehnte bis

Wie man Risiken im Ruhestand minimiert

Was im Leben geschaffen wird, soll für einen angenehmen Ruhestand sorgen – und auch die Nachkommen unterstützen. Um in dieser finanziell vulnerablen Zeit gegen Krisen gewappnet zu sein, wird das Vermögen am besten auf drei Töpfe aufgeteilt:



zum Ruhestand deutlich an Bedeutung. Entscheidend ist der kontinuierliche Vermögensaufbau." Börsenkrisen nützt man bestenfalls sogar für günstige Zukäufe.

Mit dem Übergang in den Ruhestand verändern sich die Anforderungen an die Kapitalanlage aber grundlegend. Statt über ein laufendes Einkommen erfolgt die Finanzierung des Lebensunterhalts über das angesparte Vermögen. Die Zeit, einen Kursrutsch ohne Entnahmen zu überstehen, schrumpft. „Lieber auf ein wenig Rendite verzichten und dafür Volatilität vermeiden", meint Veyder-Malberg und empfiehlt, in dieser Lebensphase auf konservativere Portfolios umzuschwenken. Der Gewinn an Stabilität gleicht geringere Renditen mehr als nur aus.

Die Vier-Prozent-Regel

Zentrale Frage jedes Ruhestandsplans ist: Wie viel kann aus dem Portfolio jährlich entnommen werden, ohne die Substanz vorschnell aufzubrauchen? Der amerikanische Finanzberater William Bengen publizierte 1994 eine spannende These dazu: Basierend auf Berechnungen von historischen Renditen entwickelte er die „Vier-Prozent-Regel". Sie besagt, dass ein Portfolio über 30 Jahre reicht, wenn man im ersten Jahr vier Prozent davon entnimmt und diesen Betrag in den folgenden Jahren an die Inflation anpasst. Eine umfassende Studie von drei Wirtschaftswissenschaftlern an der texanischen Trinity University bestätigte Bengens Ausführungen: Wer das 25-Fache seiner jährlichen Ausgaben in einem Portfolio angesammelt hat, kann 30 Jahre davon leben. Constantin Veyder-Malberg relativiert allerdings: „Abgesehen davon, dass in dieser Rechnung keine Steuerlast vorkommt – für ein Portfolio mit europäischen Werten wären es eher drei Prozent, die 30 Jahre lang einigermaßen sicher entnommen werden können. Dann bleibt auch noch genug übrig – für die Erben oder ein längeres Leben."

Wesentliche Einschränkung: Die Regel basiert auf Daten der Vergangenheit. Es gibt keine Garantie, dass sich die Zukunft ähnlich renditereich gestaltet. Und: Das SoRR-Risiko kann den Portfoliowert schon am Anfang so stark absenken, dass die Auszahlungen nur mehr für einen deutlich kürzeren Zeitraum reichen. Um nicht plötzlich mit viel mehr Lebens- als Barreserven dazustehen, gibt es nur drei Möglichkeiten. Erstens: Man wartet mit der Entnahme zu, bis sich die Börsen wieder erholt haben.

Grafik: cpg

Veyder-Malberg: „Das kann mitunter dauern." Zweitens: Man reduziert die geplanten jährlichen Entnahmen, „was sich aber unmittelbar auf den leistbaren Lebensstandard auswirkt". Oder drittens: Man teilt das Vermögen gedanklich auf drei „Töpfe" auf (siehe Grafik).

Der Kreislauf gegen Krisen

Der erste Topf trägt den Titel „Leben": Er dient der kurzfristigen finanziellen Stabilität und soll laufende Ausgaben finanzieren, unvorhergesehene Ereignisse auffangen und auch in turbulenten Marktphasen jederzeit verfügbar sein. Topf Nummer 2 sichert den Lebensstandard und bildet die wirtschaftliche Grundlage des Ruhestands, indem er den gewünschten Lebensstandard über viele Jahre hinweg sichert. Gleichzeitig muss dieses Kapital ausreichend Erträge erwirtschaften, um den Kaufkraftverlust durch Inflation auszugleichen. Wegen der hohen Lebenserwartung bleibt daher eine substanzielle Beteiligung an den Kapitalmärkten auch im Ruhestand unverzichtbar. Allerdings sollte das Portfolio ausgewogen sein, auch Gold und Immobilien haben in diesem Topf Platz.

Das restliche Vermögen wandert in das dritte Gefäß. Es trägt den Titel „Lebenswerk" und wird mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht mehr für die eigene Lebensführung benötigt. Aber: Dieser Vermögensteil ist die Grundlage für die langfristige Nachfolgeplanung. Durch den längeren Anlagehorizont eröffnen sich dabei größere strategische Freiheiten.

Wolfgang Ules: „Diese funktionale Trennung schafft Klarheit. Nicht jedes Vermögen muss dieselbe Aufgabe erfüllen – und deshalb auch nicht denselben Anlagerisiken ausgesetzt sein." Letztere gilt es fein auszutarieren. „Höhere Risiken im Lebensstandard- und Lebenswerk-Topf verlangen nach höheren Reserven in Topf 1, um Krisen zu überstehen", erklärt Veyder-Malberg.

VORSORGEPLAN

LIEBER AUF EIN WENIG RENDITE VERZICHTEN UND DAFÜR STABILITÄT SCHAFFEN. LIQUIDITÄTSRESERVEN HELFEN, KRISEN AUSZUSITZEN UND VERLUSTE ZU MINIMIEREN.

Weshalb noch ein besonders wichtiger Baustein für den Ruhestandsgenuss fehlt: die verlässliche Planung. „Wir alle neigen leider zu hohen Erwartungen", kennt Veyder-Malberg ein Grundproblem. Anders gesagt: Oft sind die geplanten Auszahlungen sehr optimistisch eingeschätzt. Welche Beträge realistisch sind, ermittelt man am besten mit Unterstützung eines professionellen Beraters. „Schelhammer Capital verwendet für die Ruhestandsplanung spezielle Experten-Tools. Diese berücksichtigen nicht nur vom Kunden erwartete Ereignisse wie Schenkungen, Erbschaften oder Sonderausgaben für Ankäufe. Sie berechnen auch 10.000 verschiedene Zukunftsszenarien und zeigen, wie lange Auszahlungen in der geplanten Höhe aus dem bestehenden Portfolio mit hoher Wahrscheinlichkeit möglich sind", verrät Veyder-Malberg.

Natürlich können auch die allerbesten Computerprogramme keinen hundertprozentigen Schutz vor eventuellen Katastrophen der Zukunft gewährleisten. „Aber zumindest das Sequence-of-Return-Risiko lässt sich damit gut abfedern." Und die Erfüllung von Träumen leichter realisieren. Damit der Ruhestand wieder voller Erlebnisse und neuer Erfahrungen wird. Denn, wie eingangs ausgeführt: Damit wird die Zeit nicht nur vergoldet, sondern auch viel intensiver wahrgenommen. Kurz gesagt: Eine gute Ruhestandsplanung ist die finanzielle Version von Longevity. /

→ Das Sequence-of-Return-Risiko

Viele sorgen gerne mit einem eigenen Portfolio für den Ruhestand vor. Die Idee: Vom Portfolio wird monatlich oder jährlich ein Betrag entnommen, der aus erwarteten Renditen und voraussichtlicher Lebensdauer errechnet wurde. Ein Kurssturz an den Börsen schmälert diese Zahlungen. Wie sehr, hängt allerdings vom Zeitpunkt der Baisse ab. Je später der Absturz, desto geringer der Verlust. Dieses Phänomen wird als Sequence-of-Return-Risiko bezeichnet. Das Beispiel auf Seite 15 illustriert die Auswirkungen.

→ Ruhestand planen

Planung schafft Freiheit:
Einfach QR-Code scannen und einen Termin mit Ihrem Berater von Schelhammer Capital zur Planung Ihrer finanziellen Sicherheit im Ruhestand vereinbaren.

„Es beginnt mit einem weißen Blatt Papier“

Kambiz Hayat-Dawoodi ist viel mehr als ein kreativer Ingenieur, erfolgreicher Unternehmer und genialer Innovator: Als scharfsinniger Analytiker weiß er sehr genau, was Europa braucht, um die Nase im Technologie-Wettlauf wieder vorne zu haben – und warum Österreich das Zeug hat, zu einem führenden Technologie-Standort zu werden.

TEXT STEFAN SCHATZ

Manche Begegnungen zerstören Klischees in Sekunden. Mit sportlich federndem Schritt betritt Kambiz Hayat-Dawoodi den Besprechungsraum in der „Skybox“ bei Schelhammer Capital in Wien, erweist sich mit feinem Humor als geübt im Smalltalk und gewinnt mit Offenheit schnell die Sympathien seiner Gesprächspartner. Kurz gesagt: Er entspricht so gar nicht der Vorstellung eines genialen Innovators in der Hightech-Branche. Dabei zeigen seine vielen Patente ebenso wie die zahlreichen von ihm eingeleiteten Innovationen, dass er der Archetyp eines Erfinders ist. Mehr noch: Seine Ideen prägen manche Technologien bis heute entscheidend. Schon im vorigen Jahrhundert düpierten von seinem Team ersonnene Halbleiter die globalen Telefonie-Konzerne. Später war sein Team in die Entwicklung kontaktloser Datenübermittlung via RFID ebenso entscheidend involviert wie in die Technik, die uns heute Zahlungen via Smartphone erledigen lässt. „Im Herzen bin ich eben Ingenieur“, lächelt Hayat-Dawoodi bescheiden, fast entschuldigend. Dass die Arbeit seines Teams und sein Name auch den wichtigsten technischen Teams der weltweit größten Technologiekonzerne wie Apple und Google bekannt sind, erwähnt er erst später und nur beiläufig. Als wäre es für einen österreichischen Unternehmer das Selbstverständlichste der Welt.

Dabei ist es ein glücklicher Zufall, dass er seine enorme Schaffenskraft hierzulande – genauer gesagt: in der Steiermark – entfaltet. „Wenn man sich meine Passstempel anschaut, wurde ich durch die Umstände auch ein bisschen Weltbürger“, kommentiert der 64-Jährige. Geboren wurde er in Shiraz als Sohn eines höchst erfolgreichen Öl-Unternehmers. In den Siebzigern übersiedelte er in ein englisches Internat, danach folgte der BSc-Honours-Abschluss in Elektrotechnik an der Universität Southampton und anschließend ein Master-Abschluss in Mikroelektronik und Kommunikationssystemen. Später sollte ihn die Karriere noch in die USA ziehen.

Bestehendes neu erfinden

Doch davor, in den Neunzigern, machte er das erste Mal in Österreich halt, als hochwillkommener Halbleiter-Experte bei der damals noch kleinen Austria Mikro Systeme International GmbH (heute ams-OSRAM AG). Dort entwickelte er ein Innovationssystem, an dem er bis heute festhält: „Es beginnt immer mit einem weißen Blatt Papier. Man untersucht ein Gerät, überlegt, was man besser machen kann und was die Anforderungen des Kunden sind. Dann wirft man alles weg und beginnt das Gerät völlig neu zu denken – mit einer grundsätzlich anderen Architektur, sonst kommt dasselbe heraus, was es ohnehin schon gibt.“

ERFOLG UND TECHNIK:
„IM HERZEN BIN ICH INGENIEUR – MIT UNTERNEHMERGEIST IM BLUT.“

Foto: Peter Berger

Foto: Peter Berger

Schelhammer Capital versteht: Kapital ist für Gründer der Rohstoff für das nächste Kapitel.

KAMBIZ HAYAT-DAWOODI

WARUM ER SEIN VERMÖGEN EXKLUSIV BEI SCHELHAMMER CAPITAL VERANLAGT.

auf anderen Gebieten wiederholten. Und sich wie ein Lauffeuer in der Branche herumsprachen.

Dawoodi, mittlerweile mit einer Österreicherin verheiratet, ereilte der Ruf von Texas Instruments (TI) aus den USA. Dort übernahm er leitende Funktionen und Budgetverantwortung: „Ich lernte viel darüber, wie man Geschäfte macht und Unternehmen führt." Am wichtigsten: Eine Idee kann noch so brillant sein – erst wenn sie einen Markt bedient, wird sie zur Innovation. Eine Lektion, die Hayat-Dawoodi schnell verinnerlichte.

Lebensqualität

Er liebte das Leben in Texas, verdiente gutes Geld und sein Einfallsreichtum sicherte TI enorme Marktanteile im DSL- und NFC-Bereich. Nach der Geburt seiner dritten Tochter beschloss er dennoch, nach Österreich zurückzukehren. „Österreich hat mich von Anfang an überrascht. Es ist ein kleines Land, aber mit einer sehr ausgeprägten Ingenieurstradition, hervorragenden Universitäten – insbesondere in Graz – und einer Lebensqualität, die es leicht macht, großartige Menschen aus ganz Europa anzuziehen. Als es an der Zeit war, etwas Eigenes aufzubauen, konnte ich mir keinen besseren Ort dafür vorstellen." Erst stieg er aber nochmals bei ams in leitender Position ein, gründete eine Art Start-up innerhalb des Konzerns und ersann gemeinsam mit seinem Team Lösungen für Kunden wie Nvidia und Apple.

Das funktionierte schon bei ams sehr gut: Seine innovativen integrierten Schaltkreise, sogenannte Chips, erledigten in Telefonen als Einzelstück alle Aufgaben, für die vorher fünf Bauteile notwendig gewesen waren. Dadurch konnten die Endgeräte kompakter, einfacher und günstiger gebaut werden. Bald wurde mit Bang & Olufsen ein renommierter Abnehmer gefunden, dann folgten andere, schließlich warfen sogar Großkonzerne wie Kapsch, Philips und Siemens ihre eigenen Platinen weg und kauften lieber die Lösung der Austria Mikro Systeme International AG ein. Erfolge, die sich

MEHR ALS BERATUNG

PRIVATE BANKER MARCO RODLER SCHÄTZT DIE WEIT ÜBER VERANLAGUNGSTHEMEN HINAUSGEHENDEN GESPRÄCHE MIT HAYAT-DAWOODI.

→ Was Erfolgsunternehmer Kambiz Hayat-Dawoodi jungen Gründern empfiehlt

→ **Erstens:** Wählen Sie einen Markt, der groß genug ist, damit sich Verzicht und Schmerzen des Daseins als Jungunternehmer lohnen. In der Halbleiterindustrie werden Sie ungefähr gleich viel leiden, ob der Markt nun 100 Millionen oder zehn Milliarden Euro groß ist – wählen Sie daher den Zehn-Milliarden-Euro-Markt.

→ **Zweitens:** Stellen Sie langsamer ein, als Sie eigentlich müssten, und trennen Sie sich schneller von Mitarbeitern, als Sie möchten. Der mit Abstand größte Erfolgsfaktor eines Halbleiterunternehmens ist die Dichte an A-Playern unter den ersten 30 Mitarbeitern.

→ **Drittens:** Behandeln Sie Ihre Investoren und Kunden als langfristige Partner und nicht als Transaktionen. Unsere Beziehung zu IDT/Renesas begann als technische Partnerschaft. Sie endete in einer Übernahme, weil wir über Jahre echtes Vertrauen aufgebaut hatten. Vertrauen wächst mit der Zeit, Opportunismus nicht.

Um seinen Geist so fit zu halten wie seinen mit Sport gestählten Körper, gründete der 64-jährige Dawoodi soeben ein neues Unternehmen.

2014 baute er mit 52 Jahren sein eigenes Unternehmen auf: Panthronics. „Die Grundidee war einfach: Drahtloser Datenaustausch via NFC wurde allgegenwärtig – bei Bezahlsystemen, Tickets, in der Industrie und später beim kabellosen Laden –, aber die zugrunde liegende Chiptechnologie war veraltet." Tatsächlich verwendeten die meisten Anbieter Architekturen, die sich seit 20 Jahren nicht grundlegend verändert hatten. „Wir waren überzeugt, dass ein komplett neues Design eine deutlich bessere Reichweite, Empfindlichkeit und Energieeffizienz bei wesentlich kleinerer Bauform und geringerer Komplexität ermöglichen würde. Diese These hat sich als richtig erwiesen."

Kontinuität bringt Erfolg

Auch als Unternehmer machte er alles richtig: Der geniale Netzwerker holte die besten Köpfe in sein Unternehmen. „Wir konnten hervorragende Analog- und Mixed-Signal-Ingenieure gewinnen, die langfristig im Unternehmen bleiben wollten, anstatt alle 18 Monate den Job zu wechseln. Diese Kontinuität ist ein Wettbewerbsvorteil, den sich viele Unternehmen im Silicon Valley wünschen würden." Schwieriger war die Finanzierung: „Ein Halbleiter-Start-up verbrennt zig Millionen, bevor es überhaupt einen einzigen Chip in Serie ausliefert, und das europäische Venture-Capital-Ökosystem lernt immer noch, Risiken dieser Größenordnung zu finanzieren." Mit Karl Fusseis von AVV gewann er einen langfristig denkenden Investor: „Er war nicht auf den schnellen Gewinn aus, sondern ein geduldiger Unterstützer, der uns zum Erfolg führte." Der zeichnete sich bereits 2018 ab: Renesas, ein am Weltmarkt in vielen Bereichen führender Halbleiterkonzern aus Japan – er hat IDT übernommen –, arbeitete immer enger mit dem steirischen Start-up zusammen. „Die im Jahr 2023 angekündigte Übernahme war eigentlich die Vertiefung einer fünfjährigen Beziehung und keine Überraschungshochzeit", kommentiert Dawoodi den für österreichische Verhältnisse durchaus bemerkenswerten Deal. Besonders stolz ist der Ex-Eigentümer darauf, dass der Standort erhalten blieb und dem Team in Graz vom neuen Eigentümer hervorragende Konditionen zugestanden wurden. „Das war für mich mindestens genauso wichtig wie die Zahl auf dem Term Sheet."

Vertrauen und Stabilität

Trotzdem gesteht der umtriebige Kosmopolit freimütig ein, dass der Verkauf seines Unternehmens gemischte Gefühle auslöste: „Von innen betrachtet ist ein Exit nie so einfach, wie es Pressemitteilungen erscheinen lassen. Man ist gleichzeitig stolz, erschöpft und beschützend gegenüber seinem Team – und denkt bereits darüber nach, was als Nächstes kommt."

Vordringlich war, den Verkaufserlös mit guten Partnern abzusichern. Nach intensiven Marktrecherchen entschied er sich für Schelhammer Capital. „Vertrauen und langfristige Stabilität sind für Herrn Hayat-Dawoodi sehr wichtig", weiß Marco Rodler, der den innovativen Unternehmer gemeinsam mit Horst Prentner seit Beginn der Geschäftsbeziehung mit Schelhammer Capital betreut. „Deshalb hat er sich am Anfang unserer Geschäftsbeziehung intensiv mit der Eigentümer- und Konzernstruktur unserer Bank auseinandergesetzt. Sein tiefes Verständnis der Rolle eines seit Jahrhunderten soliden Versicherungskonzerns als Eigentümer und der damit verbundenen langfristigen Stabilität hat maßgeblich dazu beigetragen, dass sich über die Jahre ein sehr hohes Vertrauensverhältnis entwickelt hat", ergänzt Prentner, der das Private Banking von Schelhammer Capital in Graz leitet. Die logische Folge: „Wir belassen unser gesamtes Geschäftsvermögen bei der Schelhammer Bank, anstatt es auf mehrere Banken zu verteilen", bestätigt Hayat-Dawoodi Prentners Einschätzung. Besonders lobt er die hohe Empathie seiner Berater. Viele Privatbanken behandeln Unternehmerkunden nur als Finanzakteure, erzählt er: „Als wäre der Verkauf eines Unternehmens lediglich ein Liquiditätsereignis. Schelhammer Capital hat verstanden, dass Kapital für einen Gründer nicht einfach nur Kapital ist: Es ist der Rohstoff für das nächste Kapitel."

Fotos: Peter Berger, Evi Huber-Helmreich

Neue Chancen für Europa

Das beginnt er bereits zu schreiben. Als 64-Jähriger gründete er neuerlich ein Unternehmen. Dabei könnte er sich längst zur Ruhe setzen und das Leben genießen. „Der menschliche Körper ist sehr effizient. Was er nicht braucht, lässt er verkümmern. Meine Muskeln trainiere ich mit Sport – aber ich brauche auch eine Herausforderung für meinen Geist." Den genauen Geschäftsgegenstand will er dennoch nicht verraten. „Ich arbeite mit einem kleinen Team an etwas, von dem ich glaube, dass es Bedeutung haben wird. Meiner Erfahrung nach werden aber die besten Deep-Tech-Unternehmen in den ersten Jahren relativ still aufgebaut und lassen anschließend ihre Technologie für sich sprechen. Genau diesen Ansatz verfolgen wir." Natürlich liegt es nahe, dass Halbleiter eine zentrale Rolle spielen werden: „Weil praktisch kein Teil des modernen Alltags ohne sie auskommt: Der Wecker, der den Tag einläutet, die Kaffeemaschine, die Ampeln auf dem Weg zur Arbeit, das Zahlungsterminal beim Mittagessen, die Insulinpumpe des Patienten nebenan, das Windrad, das Strom für unser Zuhause erzeugt – all das funktioniert mit Halbleitern. Chips sind das Gehirn und das Bindegewebe der modernen Wirtschaft." Und trotz internationaler Giganten wie Nvidia, TSMC, Samsung und SK Hynix sieht er durchaus Chancen für Start-ups in diesem Bereich: „Wir treten in ein Jahrzehnt hoch spezialisierter Chips ein, die für sehr spezifische Aufgaben entwickelt werden. Das sind hervorragende Nachrichten für kleinere, fokussierte Teams, wie sie Europa aufbauen kann." Eine Entwicklung, die seine Neugier weckt – und ihn zur Hochform auflaufen lässt. „Was sich durch alle Stationen meines Lebens zieht, ist meine Faszination dafür, was ein winziges Stück Silizium für die Welt leisten kann. Alles andere – die Länder, die Unternehmen, die Exits – sind eigentlich nur Kapitel desselben Buchs." /

HORST PRENTNER

LEITER PRIVATE BANKING GRAZ UND KLAGENFURT SCHELHAMMER CAPITAL

Sein tiefes Verständnis unserer Struktur und der damit verbundenen Stabilität führte zu sehr hohem Vertrauen.

/

→ Warum Österreich auf Halbleiter setzen sollte

„Die Halbleiterindustrie gehört zu den wenigen Hightech-Branchen, in denen Österreich heute tatsächlich Weltklasse ist", sagt Kambiz Hayat-Dawoodi, dessen Innovationen in den größten Konzernen der Welt begehrt sind. „Die heimische Elektronikindustrie beschäftigt rund 63.000 Menschen in fast 200 Unternehmen und die Mikroelektronik ist einer der stärksten Sektoren des Landes. Sie verfügt über ein eng vernetztes Ökosystem, das globale Unternehmen wie Infineon und NXP mit Universitäten, Technologieparks und anwendungsorientierten Forschungseinrichtungen verbindet. Unsere Förderstrukturen in diesem Bereich, wie das FFG/aws/SAL/Silicon-Alps-Modell, werden in ganz Europa bewundert." Wenn wir diesen bereits so gut gewachsenen Wirtschaftszweig weiter unterstützen, könne Österreich einer der zwei oder drei Standorte in Europa werden, an denen die nächste Generation spezialisierter Halbleiterunternehmen aufgebaut wird. Was es dafür noch braucht? „Erstens: Wachstumskapital. Wir sind gut bei Seed- und Frühphasenfinanzierungen. Die meisten unserer besten Unternehmen verlieren wir jedoch in der Series-B- und Series-C-Phase, weil hierzulande schlicht keine Tickets von 30 bis 100 Millionen Euro geschrieben werden. Ein eigenes österreichisches Scale-up-Finanzierungsinstrument für Deep Tech wäre transformativ." Und zweitens? „Die Erkenntnis, dass Halbleiter-Talente strategische Infrastruktur sind. Jeder Master-Absolvent, den wir an München oder Zürich verlieren, ist ein direkter Verlust für Österreichs Zukunft."

Vermögen braucht einen Stammbaum

Wie sich europäische Gesetze gegen Geldwäsche auf Kunden auswirken: Die Herkunft von Vermögen muss lückenlos dokumentiert, jede Zahlung plausibel und der Empfänger identifiziert sein. Ist kein sauberer Stammbaum nachweisbar, kann die Bank das Vermögen nicht annehmen – und es kommt zu Rückfragen und Verzögerungen.

TEXT STEFAN SCHATZ

Bei Geldern aus dem Verkauf von Kunstwerken müssen Banken misstrauisch sein. Die Abwicklung über Auktionshäuser räumt jeglichen Geldwäscheverdacht aus.

Fotos: Getty Images / iStockphoto / Attila Barabas, beigestellt

Eine einmalige Gelegenheit: Die Ferienimmobilie ist eine Pracht, der Preis günstig. Schon melden sich erste Bewerber. Jetzt heißt es schnell sein. Für zeitraubende Finanzierungspläne ist keine Zeit. Besser die Sammlung an Golddukaten zur Bank bringen, die seit Kindertagen im Familientresor schlummert. Aber: Die Bank will das Edelmetall nicht annehmen.

Mit Fällen wie diesem ist Jürgen Hoberger oft konfrontiert. Als Bereichsleiter Konzern-Compliance & Geldwäscheprävention in der GRAWE Bankengruppe – zu der auch Schelhammer Capital gehört – ist er unter anderem für die Einhaltung der AML-Regeln verantwortlich. Das Kürzel bezeichnet die Geldwäsche-Gesetze der EU, die in Österreich durch das Finanzmarkt-Geldwäschegesetz (FM-GwG) umgesetzt werden. „Das Grundprinzip ist: Wir müssen die Identität jedes Kunden, jeder Einzahlung und jeder Kontobewegung überprüfen“, erklärt Hoberger. „Sonst machen wir uns strafbar.“
Was aber müssen Kunden dabei beachten?

Kontoeröffnung: Natürliche Personen müssen sich mit Lichtbildausweis legitimieren. Bei Unternehmenskonten sind die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer sowie Gesellschafter mit einem Anteil von über 25 Prozent auszuweisen. Das gilt auch für beteiligte juristische Personen wie Konzerne oder Treuhandgesellschaften. Interne Nachweise genügen nicht, die Besitzverhältnisse müssen von Dritten – wie Wirtschaftsprüfern, Firmenbuch, Notaren etc. – belegt werden. Dasselbe gilt für Stiftungen. Hier müssen zusätzlich die Zusatzurkunde und alle jemals Begünstigten mit Identitätsnachweis angeführt werden.

Kontobewegungen: Jede Ein-, aber auch Auszahlung, deren Höhe oder Zielgebiet vom üblichen Rahmen abweicht, muss begründet und auf Nachfrage mit Dokumenten (wie Rechnungen, Wertgutachten etc.) belegt werden. Der Empfänger der Zahlung muss gegenüber der Bank offengelegt sein. Transaktionen aus Ländern mit hohem Risiko (zum Beispiel Offshore-Transaktionen) verlangen jedenfalls nach Aufklärung, ebenso Überweisungen in solche Gebiete. Hoberger: „Es reicht nicht, nur den Kunden zu überprüfen. Wir brauchen auch Gewissheit, dass die Überweisung an ihn aus sauberer Quelle stammt.“ Know Your Customer's Customer heißt das im internationalen Juristen-

JÜRGEN HOBERGER
BEREICHSLEITER KONZERN-COMPLIANCE & GELDWÄSCHEPRÄVENTION GRAWE BANKENGRUPPE

Die zentrale Frage: Stammt das Geld aus legalen Quellen und kann diese unbedenkliche Herkunft auch nachgewiesen werden?

englisch – Banken sind verpflichtet, auch über die Kunden ihrer Kunden Bescheid zu wissen.

Eigenerlag, Ankäufe: Der Kunde muss nachweisen, woher das Geld für den Kauf stammt — und zwar die komplette Mittelflusskette, am besten mit Kontoauszügen. Das gilt auch für den Kauf von Wertpapieren etc.

Kredite: Auch bei der Rückzahlung von Krediten ist die Bank verpflichtet, zu überprüfen, woher der Kunde die Mittel für die Rückzahlung nimmt. Damit werden sogenannte Back-to-back-Kredite verhindert. Dabei werden zu hundert Prozent besicherte Kredite aufgenommen, die oft mit Schwarzgeld zurückgezahlt werden – ein beliebtes Geldwäsche-Instrument.

Bargeld: Beim Wunsch nach einer Einzahlung höherer Bargeldbeträge schrillen in jeder Bank die Alarmglocken. Was aber, wenn man im Haus des verstorbenen Erblassers ein Geldversteck entdeckt? Hoberger: „Wir raten, die aufgefundenen Wertmittel dem Notar als Nachtrag zur Erbmasse zu melden.“ Freilich ist seine Abteilung auch dann verpflichtet, bis tief ins vorige Jahrhundert hinein abzuklären, ob die gefundenen Summen plausibel und legal erklärbar sind. Wer selbst höhere Summen als Krisenvorsorge bunkern will, sollte auf neuen Scheinen mit fortlaufender Nummer bestehen, sie von der Bank bündeln und versiegeln lassen und den Beleg zur Ausgabe samt Nummerierung der Scheine aufheben. Nur mit ungebrochener Versiegelung und diesen Nachweisen nimmt die Bank das Geld wieder an. Das gilt auch dann, wenn das Geld sofort in einen Banksafe eingelagert wird. Hoberger: „Wir haben keinen Zugriff auf die Schließfächer unserer Kunden und keine Kenntnis über die Inhalte. Daher können wir nicht bestätigen, dass das Geld zwischendurch nicht im Umlauf war.“

Was die Finanzmarktaufsicht rät:

Wie man sich gegen Geldwäscheverdacht schützt

- Wer größere Überweisungen tätigt oder empfängt, wird von seiner Bank mitunter nach Unterlagen gefragt. Das wirkt zunächst vielleicht befremdlich, bedeutet aber nicht automatisch einen Geldwäscheverdacht.
- Banken müssen gesetzlich prüfen, woher Vermögenswerte stammen, die nicht zum üblichen Verhalten ihrer Kund:innen passen. Bezeichnet wird dieses Prinzip als „Know Your Customer“ (KYC). Dazu zählen u. a. Angaben zu Beruf, Einkommen und Vermögenssituation sowie zu Einnahmequellen und Geschäftsverbindungen.
- Gerade bei älteren Vermögenswerten wie Golddukaten, Schmuck, Antiquitäten oder Kunstwerken kann sich die geeignete nachweisliche Dokumentation herausfordernd gestalten. Das allein macht den Vermögenswert allerdings nicht verdächtig.
- Entscheidend ist, ob Besitzverlauf und Geldfluss plausibel, wahrheitsgemäß und möglichst mit Unterlagen belegbar sind – etwa durch Kaufbelege, Schenkungs- oder Erbschaftsdokumente, Nachweise langjähriger Verwahrung oder Gutachten. Solche Unterlagen sollten Besitzer:innen langfristig aufheben – auch wenn sie jahrelang ungenutzt bleiben.
- Für Banken zählen dabei vor allem zwei Fragen: Wie, von wem und wann wurde der Vermögenswert ursprünglich erworben? Und: Warum wird er gerade jetzt verkauft?
- Eine schlüssige Erklärung macht oft den Unterschied: „Die Goldmünzen stammen aus dem Nachlass des Vaters. Ich verkaufe sie aufgrund des derzeit hohen Goldpreises und weil ich den Erlös für die Anzahlung meines Eigenheims verwenden möchte.“ Ergänzt um Nachlass- oder Schließfachunterlagen der vergangenen Jahre überzeugt das mehr als „Das Gold besitze ich seit vierzig Jahren und ich habe keine Rechnung“ – ganz zu schweigen von „Das geht Sie überhaupt nichts an“.
- Je besser Herkunft, Besitzverlauf und Verkaufsgrund dokumentiert sind, desto einfacher lassen sich Rückfragen klären. Das hilft nicht nur Banken bei der Erfüllung ihrer gesetzlichen Pflichten, sondern erspart Kund:innen auch Verzögerungen und Missverständnisse bei der Abwicklung ihrer Transaktionen.
- Dass der Finanzsektor hier sorgfältig vorgeht, ist gesamtwirtschaftlich von großer Bedeutung. Wenn ein Finanzmarkt durch schwache Geldwäschekontrollen einen zweifelhaften Ruf bekommt, zahlt die ehrliche Wirtschaft drauf. Saubere Zahlungsströme sind ein Wettbewerbsvorteil für alle, die sich an die Regeln halten.

FMA

Gold: Wer Edelmetalle kauft, muss nachweisen, woher er die Mittel für den Ankauf besitzt. Für einen späteren Verkauf ist entscheidend, alle mit dem Kauf verbundenen Dokumente ebenso wie die Bestätigung der Unbedenklichkeit der Mittelherkunft aufzuheben. Bei bereits bestehenden Beständen wird es schwieriger: Am besten alle Nachweise sammeln, die die Herkunft nachvollziehbar machen. „Auch Geburtstagskarten oder private Unterlagen helfen, den Bestand zu legitimieren“, so Hoberger.
Ferienimmobilien: Werden Häuser im Ausland verkauft, sollte man via Makler und Treuhänder mehr über den Käufer in Erfahrung bringen und sicherstellen, dass die Kaufsumme nicht mit Schwarzgeld bezahlt wird. Hoberger: „Am besten Anwälte in die Abwicklung einschalten.“
Kunst: Für den Geldwäschespezialisten von GRAWE sind Kunstverkäufe generell sehr heikel, „weil es im Gegensatz zu Edelmetallen oder Wertpapieren keine klare Wertermittlung gibt“. Anders gefragt: Warum zahlt jemand Millionen für eine fast unbemalte Leinwand oder eine an die Wand geklebte Banane? Hoberger rät, Auktionshäuser mit gutem Ruf einzuschalten. Und weist darauf hin, dass auch dargelegt werden muss, wie der jetzige Verkäufer zum Besitzer des Kunstwerks wurde.
Krypto: Durch die Blockchain sind Herkunft und Transfergeschichte von Bitcoin & Co mit spezieller Software gut dokumentierbar. Eigene Dienstleister haben sich auf das Auslesen solcher Historien spezialisiert. Hoberger: „Das ist nicht ganz billig, lohnt sich aber bei größeren Kryptosummen allemal.“ Geht es um kleine Beträge, frisst der Prüfaufwand einen wesentlichen Teil des Ertrags auf. Hobergers Tipp: „Nur bekannte Kryptowährungen wie Bitcoin ankaufen und eine Wallet in Österreich benutzen, auf die wir Zugriff bekommen.“ Denn: Stellt sich heraus, dass die angekauften digitalen Münzen irgendwann bei verdächtigen Geschäften im Spiel waren, muss sehr eingehend nachgeforscht werden – auch wenn der jetzige Besitzer nichts mit solchen Machenschaften zu tun hat.
Anzeigepflicht: Die Banken sind verpflichtet, bei Geldwäscheverdacht Anzeige zu erstatten. Der Kunde darf darüber nicht informiert werden. Hoberger: „Deshalb ist es wichtig, sich bei größeren Transfers gut vorzubereiten, bevor eine Bank involviert wird.“ /

Wie Weitsicht **Erfolge schafft**

Die Jeitlers punkten mit den klassischen Tugenden österreichischer Familienunternehmen: Leistungsbereitschaft, kurze Entscheidungswege, unbedingte Nähe zum Kunden. Was die steirischen Experten für Tierernährung aber besonders erfolgreich macht, ist der scharfe Blick in die Zukunft – und der Mut, Herausforderungen lieber gleich zu bewältigen, bevor sie zum Problemberg wachsen.

TEXT STEFAN SCHATZ

Kann man lernen, wie man ein guter Unternehmer wird? Theoretische Überlegungen dazu gibt es viele. Sie werden an Universitäten und Hochschulen vermittelt und oft aus der Genese großer Konzerne abgeleitet. Dabei wäre der analytische Blick auf kleinere Erfolgsbeispiele oft lohnender. Also auf jene, die ohne Kapitalreserven und Förderer Stabilität und nachhaltige Gewinne aus dem Nichts schaffen. Und Grundlagen für Geschäftsmodelle kreieren, die hervorragend in die von KMUs dominierte österreichische Wirtschaftsstruktur passen – wobei sie oft Grundstein für die Imperien zukünftiger Generationen sind.

Hürden sind zum Springen da

Ein Musterbeispiel dafür findet sich südöstlich von Graz im idyllischen Kirchberg an der Raab. Einige kleinere Unternehmen haben sich dort im Gewerbepark des Ortsteils Berndorf angesiedelt. Unter anderem auch eines, in dessen 2.700 Quadratmeter großen Halle 2.000 Tonnen Futtermittelzusätze lagern. Genug, um damit ein ganzes Jahr lang gesunde Ernährung für Hunderttausende Schweine, Rinder, Hühner, Schafe und Ziegen anzurühren. „Ich bin eben ein vorsichtiger Mensch", lächelt Fritz Jeitler junior seine Sorgen wegen der Stabilität von Lieferketten angesichts aktueller geopolitischer Risiken weg. Er ist Chef und Eigentümer von JEITLER, hat die moderne und jetzt so gut gefüllte Halle vor 15 Jahren errichtet und vor zwei Jahren entscheidend erweitert. Beim Bau verließ er sich auf eine Architektin. Nicht nur aus ästhetischen Gründen, sondern auch, um den Bürobereich vor dem Lärm von Lieferverkehr und Bundesstraße zu schützen. Kleine begrünte Innenhöfe bieten jetzt ebenso hübsche wie ruhige Erholungsinseln für die in Summe 70 Mitarbeiter auf zwei Standorten. Eine eigene Köchin sorgt für kulinarisches Teamglück und sommerliche Hitzewellen werden in der Lagerhalle mit einem Ventilator in der Größe eines Flugzeugtriebwerks bekämpft. „Die kleineren Modelle waren ausverkauft und das Logistik-Team hat unter der Hitze gelitten. Also habe ich ein Modell besorgt, das zur Kühlung von Rinderställen gedacht ist", sagt der Firmenchef fast entschuldigend. Denn Probleme werden bei JEITLER nicht auf die lange Bank geschoben. Sondern gelöst. Vor allem, wenn es ums Team geht. Hier spricht man über Angestellte nicht nur in Broschüren von „Mitgliedern einer großen Familie", sondern lebt diesen Gedanken auch im Alltag.

Empathie schafft Erfolg

Alle, die bei JEITLER kaufen – das machen einige seit sechs Jahrzehnten –, zählen dazu. Dass die mehr als 1.800 Paletten-Stellplätze im riesigen Lager so gut mit Ware belegt sind, hilft auch ihnen: „Ein Landwirt kann sein Vieh nicht verhungern

PAS DE DEUX: DIE TALENTE VON FRITZ UND KATHARINA JEITLER ERGÄNZEN SICH PERFEKT.

Fotos: Evi Huber-Helmreich, Fritz Jeitler Futtermittel GmbH

MICHAEL STEINKELLNER

DIRECTOR VERMÖGENSMANAGEMENT
SCHELHAMMER CAPITAL

Fritz Jeitler ist auch an der Börse erfolgreich. Nicht als Zocker, sondern mit gutem Gespür für Qualität und Langfristigkeit.

Der Unternehmenssitz im idyllischen Kirchberg an der Raab wurde von Architektenhand geplant. Das Ambiente fördert den Teamgeist.

lassen, nur weil irgendwer auf der Welt durchdreht. Mit unserem Vorrat überstehen wir gemeinsam auch längere Krisen", verspricht Jeitler. Der bullige 50-Jährige mit dem jungen Gesicht und den lächelnden Augen kennt die Sorgen seiner Kunden. Und er nimmt sie ernst. Ein wichtiger Erfolgsfaktor, der den einstigen Garagenbetrieb zu einem österreichischen Marktführer mit zweistelliger Exportquote wachsen ließ.

Start in der Garage

Ein weiterer ist die Weitsicht, mit der die Jeitlers agieren. Die bewies schon der Gründer. Auch er heißt Fritz Jeitler, seit 1976 mit dem Zusatz „senior" – um Verwechslungen zu vermeiden. Zum Unternehmer wurde er über Umwege. Bei der Übergabe des elterlichen Hofs ging er leer aus, fand aber Arbeit als Zusteller bei einer lokalen Futtermittelmühle. Seine leutselige Art begeisterte, bald ließ man sich „vom Fritz" nicht nur beliefern, sondern auch beraten. „Nach wenigen Monaten hatte er mehr Kunden als mancher Vertriebsmitarbeiter der Firma", erzählt sein Sohn heute stolz. Also rückte er zum Verkäufer auf. Sein Kundenstamm wuchs, seine Verantwortung ebenso. Das funktionierte bestens zur vollen Zufriedenheit aller Beteiligten. Bis Mitte der Achtzigerjahre. Dann stieß Jeitler senior auf eine Innovation aus Niederösterreich: Biolac, ein Milchprodukt für die Schweinezucht. „Damals starben viele Ferkel an Milchmangel, Biolac war ein Wundermittel, das die Zucht auf ein neues Niveau hob", so Jeitler junior. Sein Vater beschloss, es in der Steiermark zu vertreiben. Und war auch damit erfolgreich. Und zwar so sehr, dass er damit nicht nur – gemeinsam mit seiner Frau – ein eigenes Unternehmen gründen konnte, sondern sogar das Interesse des Biolac-Erfinders weckte – des legendären Biomin-Gründers Erich Erber.

Dieser sollte für die Jeitlers noch sehr wichtig werden. „1985 trafen sich die beiden zum Essen. Bei Gulasch und Bier haben sie per Handschlag besiegelt, dass mein Vater den Biomin-Vertrieb für die Steiermark exklusiv übernimmt", erzählt der junge Firmenchef. Die perfekte Symbiose von Verkaufstalent und revolutionären Produkten trug bald reiche Früchte, Jeitlers Unternehmen wuchs stetig. „Wir waren eine Garagenfirma im engsten Wortsinn." Als der eigene Autoabstellplatz aus allen Nähten platzte, wurden weitere angemietet. Auch hier wurde es bald zu eng. „Wir fanden Platz in einer Obstlagerhalle. Die Fläche konnten wir flexibel anmieten und immer dann erweitern, wenn es notwendig wurde." Auch das ein Erfolgsgeheimnis: Chancen schnell erkennen und die Offenheit für ungewöhnliche Lösungen.

Der immer weit in die Zukunft blickende Fritz Jeitler senior dachte auch schon früh an den nächsten Schritt. Um das Familienunternehmen zu erhalten, schickte er den Sohn auf die hochrenommierte Landwirtschafts-HBLFA Francisco Josephinum in Wieselburg. „Am Anfang war ich von der Idee gar nicht begeistert", erinnert sich der heutige Firmenchef, „dann wurden es aber wundervolle fünf Jahre." Nach Praktika im In- und Ausland und einem Arbeitsjahr in England und Deutschland stieg der junge Fritz ins mittlerweile auch personell gewachsene elterliche Unternehmen ein. „Der erste Mitarbeiter meines Vaters war ein Buchhalter, dann baute er den Außendienst auf. Auch ich habe mit zwölf Kunden im Verkauf begonnen." In einem winzigen, nur von einer Oberlichte erhellten Kellerzimmer als Büro legte er los. Und bewies schnell, dass er das Verkaufstalent seines Vaters geerbt hat. Aus dem ersten Dutzend Kunden wurden rasch 300. „Viele davon betreue ich heute noch – kleine Schweinebauern ebenso wie große Züchter mit riesigen Stallanlagen. Unternehmensberater halten es für keine gute Idee, dass ich im Tagesgeschäft bleibe, aber ich liebe den Kontakt zu Landwirten, die Gespräche auf ihren Höfen." Und vor allem bekommt er so sehr schnell aus erster Hand mit, was seine Kunden wirklich brauchen. Das lässt dann auch den Umsatz von JEITLER jedes Jahr stetig wachsen.

Die Expansion hielt an. Auch als der Senior das Unternehmen 2010 an den Sohn weiterreichte. Allerdings nicht als Geschenk. „Der Steuerberater ermittelte einen Wert, ich musste meinem Vater die Anteile abkaufen." Was Fritz junior anfangs sauer aufstieß: „Ob Bauernhof, Kanzlei oder Gewerbebetrieb: Alle bekamen das elterliche Unternehmen geschenkt oder vererbt. Nur ich musste dafür zahlen." Heute allerdings ist er froh über den Austausch von Kapital gegen Gesellschaftsanteile und bewundert sogar die Umsicht seines Vaters. „Durch den Kauf entstand kein Neid." Dabei ist der Vater noch immer im Unternehmen aktiv. „Wenn ich hinter ihm die Treppen raufsteige, frage ich mich oft, wer von uns beiden der 81-Jährige ist", lacht Jeitler junior. „Er hat sein eigenes Büro, kontrolliert Rechnungen, Lieferscheine und interne Abläufe. Er braucht diese Aktivität und kommt gerne ins Büro. Aber er hat sich seit der Übergabe kein einziges Mal in die Geschäfte eingemischt." Jeitler junior fragt sich oft, ob er diese Konsequenz auch einmal an den Tag legen könnte. „Aber wer weiß, ob unsere Tochter einmal übernehmen und ich überhaupt irgendwann aufhören will." Wieder hellt ein charmant-spitzbübisches Lächeln sein Gesicht auf. Kein Wunder, dass er bei Kunden so gut ankommt.

Digitalisierung ermöglicht Expansion

Die unternehmerische Freiheit nützte Jeitler als frischgebackener Eigentümer sogleich für dringend notwendige Expansionsschritte. Neue Vertriebsgebiete im In- und Ausland wurden übernommen, der heutige Unternehmenssitz gebaut und die Logistik aus den verstreuten Kleinlagern in der neuen Halle konzentriert. „Aber intern hat die Firma noch so funktioniert, wie sie meine zur Jahrtausendwende verstorbene Mutter Gerlinde in den 1980er-Jahren organisiert hat." Das änderte sich erst 2018, als Fritz Jeitlers Ehefrau Katharina ins Unternehmen kam. Im geschäftlichen Alltag fungiert sie als Innenministerin, die sich um

Jeitlers Lagerhalle ist prall gefüllt. Er misstraut der Stabilität der Lieferketten – und will die Versorgung seiner Kunden sichergestellt wissen.

Fotos: Evi Huber-Helmreich, Fritz Jeitler Futtermittel GmbH

Finanzen, Marketing und das Rechnungswesen ebenso kümmert wie um alle Prozesse vom Bestelleingang bis zur Warenauslieferung. „Das haben wir von Papierbergen auf digitale Abläufe umgestellt." Wofür Ehemann Fritz heute noch dankbar ist. „Ohne diesen Digitalisierungsschritt wäre der nächste Wachstumsschub nicht möglich gewesen." Der zeichnete sich bereits ab.

David trifft Goliath

Erich Erber hat sein Biomin-Reich mangels Nachfolger an den niederländisch-schweizerischen Konzern DSM verkauft. Der aber will nicht an Endkunden liefern, sondern ist im Business-to-Business-Geschäft geübt. Also wollte man das Österreich-Landwirte-Geschäft mit Biomin abgeben. Und fragte beim erfolgreichsten Verkäufer nach, ob dieser Interesse an einer Übernahme hätte. „Ich wollte das mit meiner Frau diskutieren", erzählt Fritz Jeitler. „Und ich sagte nur kurz und bündig: Das machen wir!", ergänzt sie lachend. 2023 starteten konkrete Verhandlungen, die Gespräche waren angenehm. „Es kribbelt schon ein bisschen, wenn man als kleiner Unternehmer mit einem Milliardenkonzern mit 40.000 Beschäftigten verhandelt. Aber es schien schnell und problemlos voranzugehen", lächelt Fritz Jeitler. Bis der erste Vertragsentwurf kam. Der war in Englisch gehalten und – wie bei internationalen Konzernen mit eigenen Rechtsabteilungen üblich – recht umfangreich. Tapfer kämpfte sich Jeitler Seite für Seite durch den Papierstapel, dann starteten die Verhandlungen. Bald erkannten die Steirer, dass für viele juristische Details ein Spezialist mit Erfahrung nötig war. Also zogen sie eine auf M&A spezialisierte Grazer Rechtsanwaltskanzlei hinzu. Dieser streut das Ehepaar heute noch Rosen: „Die standen uns Tag und Nacht für Fragen zur Verfügung und wussten, wie man die Stimmung auch bei der Diskussion kontroversieller Themen hochhält." Trotzdem stieg der Zeitdruck. Der Konzern wollte den geplanten Verkauf endlich umgesetzt wissen, Fritz Jeitler beharrte jedoch auf gewissen Vorstellungen. „Ich kann zum Leidwesen meiner Frau manchmal ganz schön stur sein", gibt er selbstkritisch zu. Schließlich gelang die Einigung, kurz vor Weihnachten wurde unterschrieben. „Ich dachte immer, das wird feierlich und in großem Rahmen passieren. Aber es ging per digitaler Signatur am Computer. Danach haben meine Frau und ich noch kurz angestoßen, dann gingen wir schlafen."

Qualitätsanspruch führt zu Schelhammer

Ein großer Schritt, der den Umsatz des steirischen Futtermittelspezialisten auf 42 Millionen Euro steigen ließ. Die Integration der einstigen Erber- und dann DSM-Mitarbeiter sowie die Übernahme der Kunden bedeutet allerdings auch viel Arbeit. Die haben die Jeitlers aber ohnehin nie gescheut. Im Gegenteil. Als sie auf der Suche nach einem Baugrundstück für das Eigenheim gleich eine ganze Landwirtschaft offeriert bekamen, gründeten sie kurzerhand noch ein Unternehmen, die Beerenkräfte GmbH. In diesem bündeln sie die Geschäfte mit den Aronia-Beeren, die sie auf rund vier Hektar am neuen Eigengrund angepflanzt haben. „Aronia ist gesund und braucht nicht viel Pflege. Effizienz ist mir wichtig", erklärt Fritz Jeitler, warum die Wahl auf die auch als Apfelbeere bekannte Frucht fiel. „Und weil unsere Futterzusätze viele Botanicals enthalten, die auch in Gin enthalten sind, brennen wir aus der Ernte neben Aroniasaft jetzt auch den berühmten Wacholderschnaps, den wir mit Aronia verfeinern." Tatsächlich schreibt auch Jeitlers Beerenkräfte schöne Wachstumszahlen. Der Aroniasaft gilt als Wundermittel gegen allerhand Beschwerden, der Gin hat schon prominente Fans, ist beim legendären Fünf-Sterne-Bioresort Stanglwirt gelistet und erhielt von der Gourmet-Bibel „Falstaff" 94 Punkte – eine ebenso sensationelle Bewertung wie hohe Auszeichnung. Erfolge, die Fritz Jeitler auch sehr wichtig sind. „Ein Unternehmen muss wie ein Baum wachsen: langsam, aber beständig. Und jedes Jahr Wachstumsringe zeigen, sonst sind sowohl Baum als auch Unternehmen tot." Das gelte, so sein Nachsatz, auch in privaten Vermögensfragen. Deshalb hat er Schelhammer Capital ins Boot geholt. „Bei unserem Berater Michael Steinkellner fühlen wir uns bestens aufgehoben, er versteht genau, worum es uns geht", schwärmen die Jeitlers. Nämlich um vorausschauendes Handeln, Sicherheit und Reserven. „Aus demselben Grund, warum ich unsere Lager heute mit Ware fülle, setze ich auf die Veranlagung mit Schelhammer Capital." Obwohl er auch selbst Aktien kauft. Und dabei oft einen guten Riecher bewies. Mit Lukoil, DSM und dem frühen Kauf eines damals aufstrebenden, aber hoch negativen Versandhändlers namens Amazon machte er gute Gewinne.

„Doch es gab auch Rückschläge", gesteht Jeitler offen ein. Gerne diskutiert er seine Ankaufspläne mit seinem Berater von Schelhammer Capital. „Ich bin gerne der Sparringspartner", erzählt Michael Steinkellner. „Die Familie Jeitler schätzt unsere Anlagephilosophie und unseren strikten Fokus auf Qualitätsaktien sehr." Was ihn am Anlageverhalten seines Kunden am meisten fasziniert: „Fritz Jeitler ist trotz der vielen Erfolge kein Aktienzocker, sondern einer, der seine Beteiligungen lange hält und auf Qualität achtet."

Das Ehepaar Jeitler wird von Michael Steinkellner schon seit zwei Jahrzehnten betreut und ist mit ihm zu Schelhammer Capital gewechselt. „Das passt jetzt perfekt", so die Jeitlers. Der Wille zum Erfolg, das Beharren auf Qualität und das Wissen um die Wichtigkeit langfristigen Denkens verbinden eben. /

VERTRAUEN

BEI SCHELHAMMER CAPITAL FÜHLEN WIR UNS BESTENS AUFGEHOBEN. UNSER BERATER MICHAEL STEINKELLNER VERSTEHT SEHR GENAU, WORUM ES UNS GEHT.

Linz: Mehr Raum für ***Vermögensbildung***

Mit einem gut besuchten Einstandsfest wurde Mitte September der neue Standort von Schelhammer Capital Oberösterreich eingeweiht. Die zentral gelegenen Büros in Linz bieten mit ihrer direkten Verbindung zur hauseigenen Tiefgarage nicht nur Barrierefreiheit, sondern auch viel Schutz für die Privatsphäre – und selbstverständlich alle Möglichkeiten, die besten Konzepte zur Vermögensveranlagung in würdigem Rahmen zu präsentieren.

TEXT STEFAN SCHATZ

Das Team Linz (v. l.): Franz Gstöttenbauer, Karin Binder und Dietmar Ehrensperger.

Franz Gstöttenbauer ist sichtlich zufrieden. Vor zwei Jahren übernahm er die Pionierrolle und gründete für Schelhammer Capital eine Niederlassung in Linz. Als Büro wählte man einen kleinen Standort an der Promenade, dem pochenden Herzen der Linzer Innenstadt: „Das war aber von Anfang an nur als Übergangslösung gedacht." Allerdings wurde die Suche nach einer neuen Herberge schneller schlagend als geplant. Denn: Dem erfahrenen Banker vertrauten in kurzer Zeit viel mehr Kunden ihr Vermögen an, als selbst die optimistischsten Prognosen voraussagten. Als mit Dietmar Ehrensperger noch ein zweiter Private Banker mit langjähriger Beratungspraxis und mit Karin Binder eine perfekte Organisatorin als Senior-Assistentin das Team Linz verstärkten, platzte das Provisorium endgültig aus allen Nähten. Ende 2025 wurde dann endlich eine perfekte Alternative gefunden: eine großzügige Fläche im selben, zentral gelegenen Gebäudekomplex, allerdings mit leicht veränderter Anschrift (siehe Kasten). „Statt Promenade 23 ist unsere Heimat jetzt die Promenade 25b." Am 1. Juli 2026 konnte übersiedelt werden. Kein großer Aufwand. Um die Technik kümmerte sich das Gebäudemanagement vor Ort, die Unterlagen waren schnell verpackt und die kurzen Wege ließen die Übersiedlung zügig vonstattengehen. „Mittlerweile

Fotos: Ulli Engleder, beigestellt

ERÖFFNUNG IN LINZ (V. L. N. R.): KARIN BINDER, ERNST HUBER, HUBERT SEIWALD, CONSTANTIN VEYDER-MALBERG UND DIETMAR EHRENSPERGER.

sind ja alle kundenrelevanten Aufzeichnungen digitalisiert", trauert er den alten Zeiten nicht nach, als noch dicke Aktenordner Filialumzüge zur logistischen Herausforderung machten.

Sicher durch unruhige Zeiten

Eingelebt habe sich das Team Linz in der frisch bezogenen Immobilie sehr schnell, so sein Kollege Dietmar Ehrensperger: „Die neuen Büros sind perfekt für uns. Jeder hat einen eigenen Raum für vertrauliche Kundengespräche und kleine Präsentationen." Besonders schwärmt er vom großen Besprechungszimmer, das mit modernster Technik und großem Bildschirm endlich ausführliche Darstellungen von Vermögensplänen, Anlageprodukten und alternativen Ansparvarianten erlaubt. „Dieses Areal ist auch perfekt für kleinere Veranstaltungen wie Vorträge oder Treffen mit Börsenprofis und Veranlagungsexperten der Security KAG geeignet", erzählt Ehrensperger. Er weiß, wie beliebt solche Events bei wohlhabenden Oberösterreichern sind, und freut sich schon darauf, Kunden und interessierte Gäste endlich am neuen Standort begrüßen zu dürfen.

Schließlich – und davon ist bei Schelhammer Capital nicht nur das Team in Linz überzeugt – machen Service und Beratungsqualität den entscheidenden Unterschied zum Mitbewerb aus. Gstöttenbauer: „Das wird vor allem in so schwierigen Zeiten wie diesen deutlich bemerkbar. Wir informieren Kunden proaktiv, wie wir auf Verwerfungen an den Finanzmärkten reagieren. Und sie wissen, dass wir unsere Pläne und Strategien für allfällige Krisen schon lange ausgearbeitet haben, bevor sie überhaupt sichtbar werden." Auch jetzt, wo sich geopolitische Lagen täglich ändern und die Börsen mit unvorhersehbarer Abwechslung zwischen Euphorie und Panik reagieren, bewahren die Schelhammer-Capital-Kunden Ruhe. „Sie wissen: Es ist unsere Aufgabe, ihr Vermögen sicher durch diese unruhige Zeit zu bringen. Sie vertrauen darauf, dass wir dieser Herausforderung sehr gut gewachsen sind", ergänzt Dietmar Ehrensperger. Was dabei hilft: Gstöttenbauer und Ehrensperger sind seit Jahrzehnten im Private-Banking-Geschäft und haben schon viele Hochs und Tiefs erlebt. So schnell bringt die beiden nichts aus dem Konzept. Diese Ruhe strahlt auch auf die Kunden aus.

Viele von ihnen haben trotzdem schon am neuen Standort vorbeigeschaut, auch vor der offiziellen Eröffnung. Entweder aus Neugier oder um ein ohnehin schon länger geplantes Anliegen gleich bequem auf dem Heimweg zu erledigen. Wobei es beiden Private Bankern wichtig zu betonen ist, „dass wir natürlich unsere Kunden auf deren Wunsch nach wie vor gerne auch in ihrem Zuhause besuchen". Das sei vor allem bei jenen begehrt, die ihr Domizil etwas weiter entfernt von Linz angesiedelt haben. Denn, so Ehrensperger: „Geändert hat sich bei Schelhammer Capital Linz nur die Adresse. Was aber gleich geblieben ist: unser Anspruch, die beste Beratung und das beste Service rund um das Thema Vermögensveranlagung in ganz Oberösterreich zu bieten." /

→ Kontakt

Schelhammer Capital
Niederlassung Linz
Promenade 25b, 4020 Linz
Tel.: +43 732 90900
vermoegensmanagement@schelhammer.at

Besser planen

Mit steigendem Lebensalter werden die großen Fragen drängender. Auch im Zusammenhang mit den eigenen Finanzen: Wie für den Ruhestand vorsorgen? Was vererben? Antworten auf solche Themen sind im Vermögenskompass von Schelhammer Capital zusammengefasst.

TEXT STEFAN SCHATZ

SICHERHEIT ZÄHLT:
PLANUNG HILFT, LEBENS-STANDARD UND FAMILIEN-FRIEDEN ABZUSICHERN.

Foto: WESTEND61 / Kniel Synnatzschke

Es geht um den Überblick", sagt Constantin Veyder-Malberg. Als Vorstand der Schelhammer Capital AG kennt er die Anliegen seiner Kunden sehr genau: „Spätestens mit 50 Jahren kommen die ersten Gedanken an den Ruhestand. Und die Sorgen, ob das Vermögen für die Beibehaltung des gewohnten Lebensstandards reicht." Später, wenn das Ende des Arbeitslebens näher rückt, wird man mit Themen wie Vererbung, Testamenten, dem Erhalt des Familienvermögens bis hin zu Pflege, Vorsorgevollmachten und Patientenverfügung konfrontiert. „Es ist unsere Aufgabe als Privatbank, die Kunden nicht nur bei Aufbau und Vermehrung ihres Vermögens zu unterstützen, sondern ihnen auch in diesen wichtigen Lebensfragen zur Seite zu stehen", definiert Veyder-Malberg den Service seiner Bank breit. Er rät deshalb bei allen Fragen zu Geld, Vermögen und Finanzplanung, immer zuerst den Berater bei Schelhammer Capital beizuziehen: „Die finanzielle Ruhestandsplanung zählt zu unseren Kernkompetenzen." Bei anderen Vorsorgefragen hilft die Privatbank, erste Antworten zu finden und Details herauszuarbeiten, an denen eine schnelle Klärung scheitert. „Damit konfrontieren wir die hoch spezialisierten Experten, auf die wir über unser breites Netzwerk Zugang haben", so der Bankvorstand. „Wir vermitteln sie gerne an unsere Kunden weiter, damit die Herausforderungen individuell bestmöglich gelöst werden können."

→ Kontakt

Der neue Vermögenskompass von Schelhammer Capital erscheint in den nächsten Wochen. Reservieren Sie sich schon jetzt Ihr persönliches Exemplar: entweder direkt bei Ihrem Berater oder per Smartphone und QR-Code.

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG
VORSTAND
SCHELHAMMER CAPITAL

Der Vermögenskompass soll anregen, sich bei wichtigen Zukunftsthemen klar zu werden, was man selbst will.

Zwar sei dieser klassische Weg etabliert, viele Kunden wollen aber dennoch schon eine Vorabinformation, einen Überblick über Möglichkeiten und eine Einführung in Themen, an die sie vielleicht selbst noch gar nicht gedacht haben. „Genau dafür haben wir unseren Vermögenskompass geschaffen." Die in Überarbeitung befindliche und an die neuesten Entwicklungen angepasste Ausgabe soll als Nachschlagewerk dienen: „Wir werden auf etwa 100 Seiten die wichtigsten Aspekte rund um Vorsorge, Ruhestand, Testament, Erbschaften, Schenkungen und Stiftungen bis hin zu Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht kompakt in einer Art Frage-Antwort-Format zusammenfassen." Zwar wurde jedes Thema mit Experten ausgearbeitet, dann aber darauf geachtet, dass es leicht lesbar bleibt – schließlich begeistert sich nicht jeder Kunde für detailreich formulierte Rechtstexte mit Schachtelsätzen. „Der Vermögenskompass soll helfen, dem Berater die richtigen Fragen zu stellen. Und er soll anregen, sich bei wichtigen Zukunftsthemen klar zu werden, was man selbst will." Schließlich neige der Mensch dazu, schwierige Themen jeden Tag aufs Neue zu verschieben. „Dabei ist klare Planung nicht nur für das eigene Wohlergehen wichtig, sondern auch für den Familienfrieden."

Deshalb entwickelt Schelhammer Capital auch weitere Werkzeuge in diesem Bereich. „Für unsere Berater schaffen wir neue digitale Hilfsmittel: Sie helfen, gemeinsam mit dem Kunden Vorsorgeszenarien zu entwickeln, schnelle Lösungsansätze zu finden und blitzschnell Was-wäre-wenn-Szenarien auf dem Computer zu simulieren", verrät Veyder-Malberg. Gemeinsam mit dem Kunden und/oder dessen Erben werden verschiedene Varianten ausgearbeitet. Jene, die am besten den Bedürfnissen entsprechen, werden weiterentwickelt und bis ins Detail verfeinert. „Dann sind diese Themen schnell erledigt." Das schafft Sicherheit – und die Möglichkeit, sich wieder unbeschwert ganz jenen Dingen zu widmen, die wirklich Freude machen. Um die Zeit auch im Ruhestand zu vergolden. /

Schelhammer Capital 1832

Unsere Standorte

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

4020 Linz
Promenade 25b
+43 732 90900
vermoegensmanagement@
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

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 2026

Schelhammer Capital 1832 | GRAWE Bankengruppe

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 Stöcklmair

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,
Orchideenweg 25A, 1220 Wien
www.cpg.at

DRUCK
Druckerei Ferdinand Berger & Söhne GmbH
Wiener Straße 80, A-3580 Horn
www.berger.at

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

202526021 PRINTED IN AUSTRIA

PEFC-zertifiziert
Dieses Produkt stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern
PEFC
PEFC/06-39-01
www.pefc.at

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 Produkts 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 oder Genauigkeit übernehmen; die Aktualität ist ausschließlich zum Veröffentlichungszeitpunkt gegeben und kann sich unter Umständen schnell ändern; beachten Sie daher das Veröffentlichungsdatum. Irrtum und Druckfehler vorbehalten.

Schelhammer Capital 1832

Ihre Zukunft vergolden.

Mit dem Online-Goldshop
der stärksten Privatbank Österreichs.

Entdecken Sie die Vorteile unseres Online-Goldshops:

Umfassendes Sortiment: Wählen Sie aus einer exklusiven Selektion an Goldmünzen, Barren und weiteren Edelmetallen höchster Güte.

Höchster Komfort: Bestellen Sie einfach und bequem – jederzeit und von überall aus.

Sicherer Erhalt: Wir liefern geschützt zu Ihnen oder stellen alles zur Abholung für Sie bereit.

www.goldshop.schelhammercapital.at

Eine Marketingmitteilung der Schelhammer Capital Bank AG

Scannen Sie hier:

GRAWE Bankengruppe

Schelhammer
Capital 1832
Zeit
vergolden.
Mit Schelhammer Capital.
Der stärksten Privatbank Österreichs.
Sie machen
mehr aus Ihrer Zeit.
Und wir aus Ihrem
Vermögen.
GRAWE
Bankengruppe