

assets

🌀 **JUBILÄUM:** DAS ERSTE ASSETS-JAHRZEHNT. **WILLKOMMENS GELD:** WAS PÄSSE KOSTEN. **KRISEN-**

FEST: WIE SAMMELN REICH MACHT. **ROUND TABLES:** PRIVATBANKIERS UND IMMOEXPERTEN ÜBER KRISEN-

FOLGEN. **RESTOMOD:** OLDTIMER MIT INNEREN WERTEN. **KREUZFAHRTEN:** ULTRA-LUXUS AUF HOHER SEE.

R E A D Y
F O R
O F F - R O A D



Entdecken Sie modernstes Exterieur-Design mit optionaler AMG-Line, Kühlergrill mit Mercedes-Benz Pattern und bis zu 20 Zoll Leichtmetallrädern.

Mehr Informationen bei Ihrem Mercedes-Benz Partner und auf www.mercedes-benz.at/glc

DER NEUE GLC



GLC 200 4MATIC: Kraftstoffverbrauch gesamt (kombiniert): 8,2-7,3 l/100 km;
CO₂-Emissionen gesamt (kombiniert): 186-167 g/km Ermittelt nach WLTP. Tippfehler vorbehalten.

Investment in Gold

DIE WELT DER EDELMETALLE



bei Österreichs führender Edelmetall-Scheideanstalt



Goldbarren
„Made in Austria“

Ögussa Feingoldbarren werden in Österreich gefertigt und sind daher Mengen unabhängig innerhalb kürzester Zeit verfügbar.

Barren in 11 Größen • 1 bis 1000 Gramm • bis 10.000 € anonym • umsatzsteuerfrei

Besuchen Sie unseren Barrenwebshop.

— DIE ÖSTERREICHISCHE GOLD- U. SILBER-SCHNEIDANSTALT GES.M.B.H.
WERTE, IN GOLD GEGOSSEN. SEIT 1862
LIESINGER-FLUR-GASSE 4, 1230 Wien, T +43 1 86646
WIEN, LINZ, SALZBURG, INNSBRUCK, DORNBIRN, GRAZ, KLAGENFURT

www.oegussa.at

Ein Unternehmen der **umicore**



Faires
Gold

zertifiziert
konfliktfreie
Lieferkette



VORAUSSCHAUEND ZURÜCKBLICKEN

Vor zehn Jahren erschien mit *assets* Österreichs erstes Wirtschaftsmagazin für Vermögen und Werte.



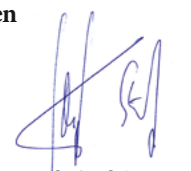
Plötzlich war alles anders: Ab 9. August 2007 stiegen die Interbankfinanzkredite sprunghaft an. Die Banken vertrauten sich nicht mehr, zu viele faule Kredite und Derivate, die auf uneinbringlichen Darlehen beruhten, schlummerten in den Bilanzen. Die Folgen sind bekannt: Ein Jahr später rutschte die Großbank Lehman Brothers in die Insolvenz, das weltweite Finanzsystem knirschte, Griechenlands Staatshaushalt kam ins Trudeln, auch der Euro war plötzlich hoch gefährdet. Die Zentralbanken taten alles, um die Wirtschaft und stockende Zahlungsströme wieder in Gang zu bringen. Rettungsschirme wurden gespannt, Anleihen aufgekauft, die Gelddruckmaschinen rotierten und die Zinsen fielen unter den Nullpunkt. Eine entscheidende Wende, die nach einem neuen Wirtschaftsmagazin verlangte. Denn: Wenn Geld keine Zinsen erwirtschaftet, braucht es andere Ideen, um Renditen zu erzielen und damit Vermögen abzusichern und Werte zu be-

wahren. Mit diesen Leitgedanken gründeten wir im Jahr 2012 *assets*. Und landeten so einen Volltreffer. Rasch stellten wir fest: Wir haben damit den Nerv der Zeit getroffen. Weil sich immer mehr Menschen fragten, was in einer Zeit, die immer mehr virtuelle Werte hervorbringt, noch wirklich zählt, was einmal bleiben wird und wie das wirklich gute Leben gestaltet werden kann. Seit nunmehr zehn Jahren versuchen wir, darauf eine Antwort zu geben. Gerne möchten wir die erste Lebensdekade unseres „Babys“ zum Anlass nehmen, um uns bei Ihnen, verehrte Leserinnen und Leser, sehr herzlich für den reichen Zuspruch und den regen Austausch zu bedanken. Ein ebenso ehrlich empfundenes Dankeschön geht an die rasch gewachsene Zahl an werbetreibenden Unternehmen, die *assets* seit Jahren unterstützen. Sie geben unserem Magazin die nötige Kraft, damit wir auch in herausfordernden Zeiten wie diesen nach umfassenden Antworten auf wirtschaftliche Fragen suchen können.

Denn: Schon befinden wir uns mitten in der nächsten Zeitenwende. Sie führt zu noch viel umfassenderen Veränderungen: Neue geopolitische Verwerfungen stellen die Errungenschaften der Globalisierung in Frage, der Klimawandel zwingt zur raschen Schaffung neuer und nachhaltiger Geschäftsmodelle, die tiefgreifende Spaltung der Gesellschaft in so vielen Fragen zu neuen Formen des Konsenses und der demokratischen Mitbestimmung. All diese Herausforderungen und Probleme betonen jene Frage noch stärker, die zur Gründung von *assets* führte: Wie schafft man es in so volatilen und von Veränderungen geprägten Zeiten, Vermögen und Werte zu schützen? Wie baut man für eine Zukunft vor, die anders mit natürlichen Ressourcen umgehen muss, die den Wünschen nach Veränderungen in der Arbeitswelt entspricht und in der trotz des demografischen Wandels ein Sozialstaat finanzierbar ist? Die Antworten darauf finden Sie auch im nächsten Jahrzehnt in Ihrem *assets*.

Eine anregende Lektüre wünschen


– Markus Wagner –
Herausgeber und Geschäftsführer


– Stefan Schatz –
Herausgeber und Chefredakteur

JAKOMINI VERDE

1 bis 4
Zimmer
(30-90 m²)
zum Mieten
und Kaufen!



Symbolbild

Liebe die Stadt & wohne grün.

Aus einem Stück Natur, südlich der Grazer Innenstadt, erwächst ein zukunftsweisendes Viertel mit italienischer Note.

Auf historischem Boden, dem grünen Areal der ehemaligen Kattunfabrik und späteren Kirchner-Kaserne, entsteht Großartiges: ein autofreies Wohnquartier inmitten einer 5,7 ha großen Parklandschaft – ein urbanes Dorf für Land- und Stadtcharaktere, mit einer Extraportion Lebensqualität.

JAKOMINI VERDE – ein Ort, wo Stadtliebe und grünes Wohnen zu Hause sind.

Ein Projekt von:

VALUITA®
Anlegen Sie los

info@jakomini-verde.at
Tel.: +43 153 23 900

www.jakomini-verde.at

JAKOMINI VERDE, Kasernstraße 24, 8010 Graz

IMMOVATE

ARE AUSTRIAN
REAL
ESTATE



Impressum und Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

Medieneigentümer und Verleger:
 PG The Corporate Publishing Group GmbH (cpg),
 Lavaterstraße 1/RH3, 1220 Wien •
 Geschäftsführende Gesellschafter:
 Markus Wagner, m.wagner@cpg.at,
 T: +43/1/405 46 40-768, und
 Stefan Schatz, s.schatz@cpg.at,
 T: +43/1/405 46 40-760.
 Internet: www.cpg.at
 Unternehmensgegenstand:
 Herausgabe, Verlag und Vertrieb von
 Unternehmensmagazinen, Büchern, Sonder-
 publikationen und Druckwerken aller Art •
 Idee, Gestaltung und Produktion: cpg •
 Grundlegende Richtung nach § 25 Abs. 4:
 assets ist ein parteifreies, unabhängiges
 Magazin für Anleger, Investoren, Finanziers und
 Unternehmer. Es bekennt sich zur pluralistischen
 Gesellschaftsordnung der parlamentarischen
 Demokratie, zu den Prinzipien der sozialen
 Marktwirtschaft sowie zur Integration Europas. •
 Chefredaktion: Stefan Schatz • Projektleitung
 und Redaktionsmanagement: Silvia Wagner •
 Autoren dieser Ausgabe: Rosi Dorudi, Harald
 Fercher, Dr. Josef Fritz, Christa Grünberg, Eva
 Komarek, Nils Langhans, Susanne Mayer, Robert
 Prazak, Jasmin Reif-Medani, Karl Riffert, Stefan
 Schatz, Sandra Seck, Uschi Sorz, Rupert Streiter,
 Leo Szemeliker • Artdirektion: Gerald Fröhlich •
 Grafik: cpg • Lektorat: Charlotte Babits • Druck:
 Print Alliance HAV Produktions GmbH, Bad Vöslau



06 Editorial

Jubiläum: assets feiert sein erstes Jahrzehnt.

10 Gewinnmaschine

Wie Hermann und Moritz Unterkofler aus der Liebe zu Automaten das erfolgreiche Firmenimperium UKO Group schufen.

18 Universales Denken

Jungunternehmer Moritz Minarik baut mit seiner Firmengruppe Moons an einem schlaunetzten Konzern.

24 Das assets-Jahrzent

Vor zehn Jahren erschien mit assets das erste Wirtschaftsmagazin für Vermögen und Werte. Seither ist viel passiert.

34 Willkommenszahlung

Vermögende Investoren können sich auch Aufenthaltsrechte und Staatsbürgerschaften kaufen. Das funktioniert hierzulande ebenso.



38 Musik ist Trumpf

Beim Start-up Global Rockstar können auch musikalisch völlig Untalentierte mit Liedern reich werden.

40 Ein neuer Stern

Die Wiesenthal-Gruppe wurde an die Schweizer Merbag verkauft. Was sich jetzt auch im Firmennamen widerspiegelt.

44 Reiche Sammlung

Eine Analyse der Credit Suisse zeigt, dass man mit Oldtimern und Handtaschen höhere Renditen erzielt als mit Aktien.

52 Natürliche Werte

Warum naturfarbene Edelsteine gut gegen Inflation wirken.

56 Wahl-Entscheidung

Dieter Wimmer von der Fondsboutique Comgest im Interview.



© www.philipptomasi.com, Hersteller / Paul Cäver, UKO-Gruppe, traszabosphotography, MAREN-KUMANTIDE, isias Helicopters



60 Verlorener Glanz?

Der Goldpreis hat sich zuletzt verhalten entwickelt. Ein Blick auf die Ursachen zeigt: Das könnte sich schnell ändern.

62 Vom Gestern lernen

Die Strategien der Fondsmanager gegen die Krise(n) – und wie sie von Erfahrungen aus dem Bullenmarkt profitieren.

68 Richtig wählen

Board-Search-Gründer Dr. Josef Fritz über die Wahl des richtigen Spitzenpersonals.

70 Probleme managen

Am traditionellen assets-Round-Table diskutieren Privatbank-Manager, wie man jetzt Vermögen absichert.

82 Aufgemöbelt

Wie Home Staging beim Immobilienverkauf hilft – und was man dabei beachten muss.



86 Die Zeit der Wende

Manager der Immobilienwirtschaft erörtern am assets-Round-Table neue Herausforderungen und bleibende Chancen.

102 Guter Schluck

Ein deutsches Start-up bietet mit Genuss-Abos eine Reise durch die Welt der feinen Spirituosen und raren Delikatessen.

106 Titanen!

Rennräder mit Titaniumrahmen sind selten, dafür umso großartiger. Eine Liebeserklärung.

110 Innere Werte

Restomods verbinden automobile Design-ikonen von gestern mit der Motorkraft und dem Fahrkomfort von heute.

114 Erste Adresse

Park-Hyatt-Vienna-Chefin Monique Dekker im Interview.

116 Ein Schiff wird kommen

Jenseits der Massen: die schöne Welt auf Ultra-Luxus-Kreuzfahrten.

120 Die jungen Stars

Junge, aufstrebende Künstler waren am Markt noch nie so erfolgreich wie heute.

124 Rekord-Uhren

Die Sucht der Uhrenmanufakturen nach Rekorden führt zu ikonischen Modellen.

128 Der Tag danach

Nils Langhans über die Krise der Start-up-Finanzierung.



Ihr mobiles Portal für Vermögen und Werte.
assets-magazin.at
 Jetzt anmelden!

EINFACH MACHEN



Ein gelernter Koch entdeckt die Automatenwelt und baut darauf eine diversifizierte Unternehmensgruppe auf: Die Firmengeschichte der erfolgreichen UKO Group klingt märchenhaft – und lohnt einen zweiten Blick. Text: Stefan Schatz

Moritz Unterkofler ist neuer CEO der UKO-Gruppe. Nach umfassender Restrukturierung will er neue Geschäftsfelder erobern.



Salzburg ist so etwas wie die Stadt gewordene Noblesse. Nicht nur wegen der weltberühmten Festspiele, sondern weil dort schon über Jahrzehnte bayerische Wirtschaftskraft einstrahlte, als Österreich noch weit von der EU weg am Eisernen Vorhang klebte. Kein Wunder also, dass ausgerechnet in Salzburgs gediegenem Vorort St. Leonhard Österreichs erster Gourmet-Automat aufgestellt wurde. Gegen Zahlung des entsprechenden Betrages mit Karte oder bar – wir empfehlen eher Scheine statt Münzen – kann im „Foxy-mat“ rund um die Uhr frischer Räucherlachs, Champagner und edler Kaviar bezogen werden. Daneben warten in einem weiteren Gerät feinste Steaks aus heimischen Tieren, Ragouts von lokal gejagtem Wild und sogar Leckereien für den Vierbeiner in Metzgerqualität perfekt gelagert auf Gourmets.

Die Idee dazu stammt vom findigen Fleischermeister Stephan Fuchs, die notwendige Gerätschaft von UKO Microshops. Geht es nach Moritz Unterkofler, Geschäftsführer von UKO Microshops, sollte es nicht überraschen, dass ein solches

Gourmetsortiment nicht von behandschuhten Fachverkäufern aus glänzendgläsernen Vitrinen gereicht wird, sondern ganz ohne Personal zum Endkunden gelangt. Seiner Meinung nach steht der Vertriebskanal per Automat im DACH-Raum ohnehin erst am Anfang, in anderen Ländern sei man da schon viel weiter. „Der Microshop ist die perfekte Ergänzung zum Verkauf aus dem Laden. Optimal gekühlt, robust und sicher und rund um die Uhr im Einsatz“, ist er von der Zukunftsfähigkeit seiner Geräte überzeugt. Zumal sie, so Unterkofler weiter, auch für „qualitative Produkte im Premiumsegment“ immer begehrt werden.

Automatisch genießen

Tatsächlich hat sich unter anderem auch der Vier-Hauben-Koch Andreas Döllner schon für eine Automatenlösung von UKO entschieden, seine Spezialitäten samt Weinbegleitung gibt es jetzt auch rund um die Uhr in seinen Microshops in der Stadt Salzburg. Mittlerweile verlassen sich auch immer mehr Gastronomen, Hoteliers und Lebensmittelerzeuger auf die Unterstützung des automatischen Vertriebskanals. Wie der früher oft zweifelhaftem Kaffeegenuss, Schokoriegeln und gekühlten Getränken vorbehaltene Automat den Imagewandel schaffte? „Wir haben die Covid-Krise als Chance gesehen, die Welt der Warenautomaten komplett neu zu definieren. Aus Automaten wurden Microshops, technisch gereift und optisch attraktiv. Während der Pandemie sind unsere Microshops als Problemlöser in viele qualitative Branchen vorgedrungen, die zuvor nie an einen Microshop gedacht hätten“, so UKO-Marketingchef und Prokurist Christian Renner. Längst macht der Erfolg nicht mehr nur bei Restaurants und Nahversorgern halt. Auch Hotels kommen auf den Geschmack. „Mit den Microshops statt der Minibars entlasten wir unsere Mitarbeiter, reduzieren die Stromkosten und bieten unseren Gästen 24/7-Produktverfügbarkeit“, zeigt sich etwa Camilla Schwabl, Gastgeberin vom Hotel die Sonne in Saalbach, begeistert.

Natürlich haben die heutigen UKO-Geräte nichts mehr mit den blechernen Ungetü-



Gemeinsam mit William Ooi von Tokyo Bay nahm Unterkofler die ersten Sushi-Microshops in Betrieb.

men aus der Vergangenheit zu tun: Sie sind mittlerweile ein hoch technologisierter, optisch attraktiver und sicherer 24/7-Premium-Vertriebskanal. Qualitative Waren können darin optimal präsentiert und problemlos gekühlt werden. Sensible Produkte plumpsen nicht einfach in Entnahmeschächte, sondern werden mit För-

derbändern und Warenlift behutsam zur Ausgabe geliefert.

Das war vor 48 Jahren noch ganz anders. Damals hatte der gelernte Koch Hermann Unterkofler, Vater von Moritz, gerade sein eigenes Lokal im heimatlichen Golling eröffnet. Dort kam er dann auch schnell mit der Automatenwelt in Kontakt. Und be-



Am Südufer des Wörthersees in Dellach/Maria Wörth erstreckt sich das Hermitage Vital Resort mit 57 Luxusapartments, Gourmetrestaurant, Beach und Marina.

wies – wie später noch so oft – einen feinen Riecher: Bald wurden Glücksspielautomaten, Musikboxen, die ersten Videospieleautomaten, aber auch Geräte wie Tischfußball und Billard zu seinem neuen Geschäftsfeld. 1987 stieg er in den Vertrieb von Zigarettenautomaten ein, damals noch sperrige Blechkästen mit viel Mechanik und Gebrechen.

Erst als kurz vor der Jahrtausendwende die Geldscheinleser dazukamen, feierte die Elektronik ihren Siegeszug. Was die Automaten aber nicht unbedingt billiger machte. Zudem begann man auf EU-Ebene, Front gegen Zigaretten zu machen, neben dem eingeführten Werbeverbot war gar von einem Verkaufsverbot nach Ladenschluss die Rede. Da bewies Unterkofler erneut sein feines Gespür für gute Geschäfte: Er erfand ein Mietmodell und übernahm damit das Verbotrisiko. Die Trafikanten waren begeistert, vor allem vom günstigen Preis dieses Sorglos-Pakets. Nur eine sehr geringe Miete mussten sie damals wie auch heute für den Automaten bezahlen. Wie sich das rechnet? Nun, falls noch nicht erwähnt: Unterkofler spürt Geschäfte. Also begann er, die Oberfläche der Automaten, an denen als „Point of Sale“ die Tabak-

werbung präsentiert werden darf, als Werbeflächen an die Industrie zu verkaufen. Und zwar hoch professionell im eigenen Unternehmen. Heute betreut der Marktführer bereits über 6.000 Waren- und Zigarettenautomaten in Österreich. Weil Vermögenswerte nicht nur erwirtschaftet, sondern auch abgesichert werden wollen, begann Hermann Unterkofler schon früh, in den Ankauf und in die Entwicklung von Grundstücken und Immobilien zu investieren. Auch dabei bewies der UKO-Gründer ein goldenes Händchen. Bald war das Geschäft zu groß für eine Nebenbeschäftigung – also bereichert mit der UKO Estate ein weiteres Unternehmen die Gruppe. Das erste Prestigeobjekt, das er gemeinsam mit Sohn Moritz verwirklichte, war das Hermitage Vital Resort am Südufer des Wörthersees mit Hotel, 57 Luxusapartments, Haubenrestaurant von Hubert Wallner und eigenem Badestrand.

Mit dem Verkauf der Luxuswohnungen hat Unterkofler das Projekt nicht nur refinanziert, sondern auch ein ertragreiches Geschäftsmodell mit „Buy-to-let“ für die Apartmenteigentümer geschaffen. „Wer ein Apartment kauft, kann dieses bis zu zwölf Wochen im Jahr selbst nutzen. Die

restliche Zeit kann es an Urlaubsgäste des Resorts vermietet werden“, erklärt Unterkofler und ergänzt: „Mit 20 Prozent Eigenkapital und der nachhaltigen Preisentwicklung solcher Toplagen stellt sich die Rentabilität, abhängig von den Quadratmetern, bald ein.“

Die Übergabe

Das Gebiet um den Wörthersee ist mittlerweile ohnehin das Liebling des UKO-Gründers. Weitere Hotels und Apartmentprojekte in Velden hat er aufgekauft, um sie in ähnlichem Modell zu entwickeln und zu betreiben. Die Leitung seines Firmenimperiums hat er schon vor über zwei Jahren an seinen Sohn Moritz übergeben. Dabei war der heute 31-Jährige kurz davor, eine Sportlerkarriere zu starten: Schon in früher Kindheit begeisterte er sich für Motocross und bestritt Rennen in ganz Europa. Trainiert wurde in Italien. Irgendwann wurde seinem Vater aber die ständige Fahrerei in den Süden zu blöd. Also ließ er einen Hang unterhalb der Tauernautobahn zwischen Golling und Werfen von einem australischen Profi in eine WM-taugliche Crossstrecke umbauen – übrigens der einzige Parcours in Österreich, der diese Kriterien erfüllt.

© UKO-Gruppe



Wer auch in bewegten Zeiten
sicher ans Ziel kommen will, braucht
einen Partner, der Sie mit einem
starken **Netzwerk** verbindet.



Die UKO Group beteiligte sich am Wissenspark Puch-Urstein. Ein riesiges Projekt: Es soll neuer Firmensitz und Silicon Valley Salzburgs werden.

DATEN & FAKTEN

Die UKO Group im Überblick

Die in Salzburg sitzende UKO-Gruppe steht im 100-prozentigen Eigentum der Familie Unterkofler und wird von CEO Moritz Unterkofler geführt. Zentrum der Gruppe ist die UKO Holding GmbH, die sämtliche Unternehmen (11) in den Bereichen Zigaretten- und Warenautomaten, Immobilienentwicklung, Vermietung und Verkauf, Hotellerie und Offroad-Motorsport verwaltet.

Die stetig expandierende UKO Group beschäftigt aktuell 50 Mitarbeiter an sechs Standorten und setzt ca. 16 Millionen Euro um.

Mit 19 entschied sich Sohn Moritz dennoch fürs seriöse Business und ging nach London an die European Business School. Damit die Investition ins Motocross mit der XBOWL Arena nicht umsonst war, wurde die Strecke in eine Firma eingebracht, zum Offroad-Center ausgebaut und ist heute die meistbesuchte Motocross-Arena in Mitteleuropa. Skiass Marcel Hirscher ist ebenso Stammgast wie Rallye-Dakar-Champion Matthias Walkner. Als Moritz Unterkofler nach dem Studium an der Eliteuni aus London zurückkehrte, tat er, was viele erfolgreiche Nachfolger machen: Er lernte in jahrelanger Arbeitspraxis in allen Bereichen das eigene Unternehmen von innen kennen. 2020 war es dann so weit: Vater Hermann übergab ihm 49,5 Prozent der Anteile und die Position als CEO der gesamten Firmengruppe. Moritz Unterkofler machte sich mit Feuereifer ans Werk: Schon Ende 2020 hat er das gesamte Automaten-Unternehmen restrukturiert und mit der Dachmarke UKO Microshops neu ausgerichtet. „Wir haben wirklich alles im Unternehmen hinterfragt. Das war ein extrem herausfordernder Balanceakt: einerseits, aus der Erfahrung der Familie zu schöpfen, andererseits, gewohnte, aber

einfach veraltete Unternehmensprozesse zu beseitigen und kompromisslos durch neue Systeme zu ersetzen. Da prallen manchmal Welten aufeinander“, beschreibt Moritz Unterkofler den Change-Prozess. „Das führt sachgemäß auch zu Konflikten. Aber das war wichtig, denn daran sind wir beide, mein Vater und ich, gewachsen. Nach diesem Kraftakt, den wir vor allem mit gegenseitigem Vertrauen gemeistert haben, sind wir beide sehr stolz auf die heutige Unternehmensgruppe, die mit hohem Tempo in neue Branchen und Geschäftsfelder einzieht.“

Projekte mit Sportsgeist

Tatsächlich hat Moritz Unterkofler auch bereits das bisher größte Immobilienprojekt des Familienunternehmens gestartet: Ende letzten Jahres stieg die UKO Group mit über 60 Millionen Euro in das Projekt „Wissenspark Salzburg-Urstein“ ein. Im sogenannten „Silicon Valley“ Salzburgs entwickelt der Unternehmer zwei der insgesamt sechs Bauteile des Business-Parks. „Der Wissenspark soll eine Benchmark für die ‚Arbeitswelt von morgen‘ setzen und wird auch die neue Heimat der gesamten Firmengruppe. Zudem werden Flächen an Unternehmen in den Bereichen Gesundheit, Technologie und Büro vermietet“, erzählt der junge UKO-Chef. Die optimale Anbindung an die Autobahn, Öffi-Netz und Synergieeffekte zur Fachhochschule Puch-Urstein in den Bereichen Ausbildung und Forschung seien besonders herauszustreichen. Die geplante Fertigstellung des Projekts ist mit Ende 2024 geplant. Ob das Investment kurz vor einer erwarteten Rezession nicht etwas mutig ist? Moritz Unterkofler sieht es sportlich: „Wir sind noch nicht mal am Markt, aber haben schon die meisten Flächen dieses einzigartigen Projekts vergeben. Insofern bin ich davon überzeugt, dass es der absolut richtige Schritt war. Natürlich sind es sehr herausfordernde Zeiten, in denen wir uns befinden, die auch viel Kraft kosten. Aber Unternehmertum ist kein Sprint. Das ist wie bei der Rallye Dakar, da gibt es Tage, die sind extrem hart, aber wenn man nicht aufgibt und an sich glaubt, dann schafft man es mit Motivation und Ausdauer aufs Podest.“ ←

© UKO-Gruppe

DNB

Schutz des Klimas

Verantwortung. Zukunft. Nachhaltigkeit.

SFDR*

Artikel 9

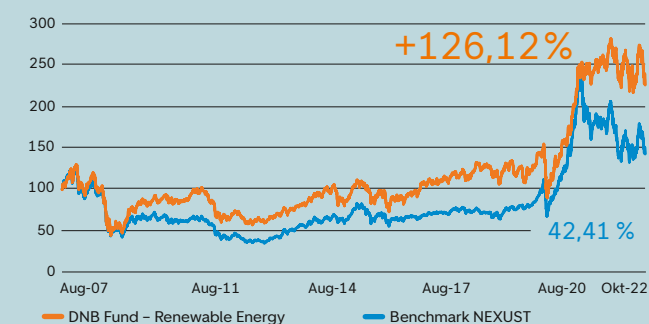
thematischer Umweltfonds

Langfristig in den Klimaschutz investieren.

Eine der größten Herausforderungen besteht heute darin, den wachsenden Energiebedarf umwelt- und klimaschonend zu decken. Unter den aktuellen politischen, ökologischen und ökonomischen Rahmenbedingungen durchlaufen Technologien für eine saubere Umwelt ebenso wie der Sektor selbst eine rasante Entwicklung. Das Portfoliomanagement unserer seit 1989 value-basierten Bottom-up Strategie identifiziert Unternehmen, für die eine saubere Umwelt einer der Haupttreiber ihres Geschäftsmodells ist.

Investoren profitieren von bestehenden Fonds und von maßgeschneiderten nachhaltigen Anlagekonzepten.

DNB Fund – Renewable Energy
Wertentwicklung August 2007 – Oktober 2022*



* Daten vom 16.08.2007 bis zum 07.10.2022 nach Abzug von Gebühren (LU0302296149). Bitte entnehmen Sie Detailinformationen zur Benchmark und weitere institutionelle Anlageklassen dem Verkaufsprospekt.

*Der Teilfonds ist ein thematischer Umweltfonds, dessen Ziel nachhaltige Investitionen gemäß Artikel 9 SFDR sind.

DNB ASSET MANAGEMENT – NATÜRLICH. NORWEGISCH.

DNB Asset Management S. A. · 13, rue Goethe, L-1637 Luxemburg · malte.kirchner@dnb.no, matthias.beitzel@dnb.no · www.dnbam.com

Anlagen in Investmentfonds beinhalten stets ein finanzielles Risiko. Vergangene Erträge sind keine Garantie für künftige Erträge. Der Wert von Anlagen in Fonds kann steigen oder fallen und es kann nicht garantiert werden, dass ein Anleger den angelegten Betrag vollständig zurückerhält. Weitere Angaben sind kostenlos im Fondsprospekt, im Verwaltungsreglement/in der Gesellschaftssatzung und in den Jahres- und Halbjahresberichten zu finden, die in Englisch und Deutsch unter <http://www.dnbam.com> verfügbar oder bei DNB Asset Management S.A., 13, rue Goethe, L-1637 Luxemburg, bei der Informationsstelle in Deutschland (DNB Bank ASA, Filiale Deutschland, Neuer Wall 72, 20354 Hamburg) und bei der Vertretung in der Schweiz (1741 Fund Solutions Ltd, Burggraben 16, 9000 St. Gallen, Schweiz) erhältlich sind. Die wesentlichen Anlegerinformationen des Fonds sind ebenfalls kostenlos in verschiedenen Sprachen unter www.dnbam.com erhältlich. Der DNB Fund wurde bei der Commission de Valores eingetragen. Die Zahlstelle in der Schweiz ist: Telloco Ltd, Bahnhofstrasse 4, 6430 Schwyz, Schweiz. Fondsanteile dürfen in den Vereinigten Staaten nicht angeboten, verkauft oder überstellt werden. DNB Asset Management S.A. ist ein Unternehmen der DNB-Gruppe, eingetragen im Handels- und Gesellschaftsregister Luxemburg unter der Nummer B 34 518.

GELDANLAGE IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN



Dr. Wilfried Amann, Vorstandsmitglied, und Karl-Heinz Strube, Leiter Asset Management bei der Hypo Vorarlberg über aktuelle Herausforderungen und ihre Auswirkungen auf den Anlagemarkt.

Anlageberatung im aktuellen Umfeld ist keine einfache Angelegenheit. Wo liegen die primären Bedürfnisse von Anlegern heute?

Dr. Wilfried Amann: Individualität ist das Thema der Stunde. Die Bedürfnisse der Anlegerinnen und Anleger variieren in Abhängigkeit zum zugrundeliegenden Alter, der jeweiligen Lebenssituation und dem angestrebten Anlagebetrag. Die jüngsten Krisen haben jedenfalls zu einer höheren Sensibilität in Bezug auf Risiko geführt. Diese Erfahrung machen wir sowohl in der Anlageberatung als auch im Anspruch an die Produktauswahl. Geld anlegen bedeutet heutzutage die potenziellen Risiken zu verstehen und ein Verständnis für die langfristigen Chancen einer Investition zu entwickeln.

Wie groß ist aktuell das Interesse der Investoren an Aktien bzw. wie gehen Anleger mit dem hohen Inflationsniveau um?

Karl-Heinz Strube: Grundsätzlich ist das Interesse an Aktien nicht zurückgegangen. Trotz schwieriger Marktverhältnisse und einem unsicheren Blick in die Zukunft befassen sich unsere Anlegerinnen und Anleger sehr intensiv mit der Assetklasse. Nach wie vor gelten Aktien als das bedeutendste Instrument, um Kapital langfristig vor der Inflation zu schützen. Dennoch ist festzustellen, dass die Kauflaune im Bereich der Aktien nachgelassen hat. Viele warten auf den richtigen Einstiegszeitpunkt oder ein allgemein freundlicheres Umfeld. Anleihen erleben teilweise eine Renaissance. Das Zinsniveau lockt Anlegerinnen und Anleger wieder in diese Assetklasse, auch weil die Kurse zuletzt stark gefallen sind. Dennoch liegt das Hauptaugenmerk der Anleger weiterhin auf den Aktien.



Dr. Wilfried Amann
Vorstandsmitglied
Hypo Vorarlberg

Karl-Heinz Strube
Leiter Asset Management
Hypo Vorarlberg

Im Aktienbereich haben die Pandemie sowie der Krieg in der Ukraine für Instabilität gesorgt. Welche Sektoren sind aus Ihrer Sicht aktuell spannend, von welchen sollte man momentan eher die Finger lassen?

Amann: Der Krieg in der Ukraine hat deutlich gemacht, wie abhängig wir Europäer von der russischen Energieversorgung sind. In diesem Zusammenhang erlebt der Sektor der erneuerbaren Energien einen regelrechten Boom. Beschleunigt wird diese Entwicklung auch durch die Tatsache, dass das EU-Parlament den Verkauf von Neuwagen mit Verbrennungsmotor ab 2035 verbieten möchte. Der Weg scheint vorgezeichnet, der Sektor Elektromobilität genießt eine konstant hohe Nachfrage und wird womöglich das Anlagethema des Jahrzehnts. Auf der anderen Seite wirkt der Sektor Industrie und der Sektor Nicht-Basisgüter angeschlagen. Die Lieferketten sind nach wie vor angespannt, die Preise im Einkauf steigen dynamisch oder verharren auf hohem Niveau und

das Konsumverhalten schwächt sich gemessen an den Frühindikatoren ab.

Das Thema „Saubere Energie“ ist aktuell in aller Munde, aber können wir uns das in der momentanen Situation überhaupt noch leisten?

Strube: Die Kosten der Energieversorgung für den Endverbraucher sind in außerordentlichem Maße gestiegen und wir müssen uns schon die Frage stellen zu welchem Preis wir nachhaltige Ziele verfolgen. Auf der einen Seite wird die Klimaneutralität mit all ihren Implikationen angestrebt, auf der anderen Seite darf die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen dadurch nicht zerstört werden. Dieser transformative Prozess, saubere Energie in unseren Strommix zu integrieren und insgesamt nachhaltig zu werden benötigt eine Übergangszeit. Um diese herzustellen und die Wirtschaftlichkeit unserer Unternehmen zu schützen, muss darüber diskutiert werden, ob das zeitweise Aktivieren von Kohlekraftwerken sinnvoll ist. Gerade auch weil ein Einbruch der Wirtschaft weitreichende Folgen für den Arbeitsmarkt und damit das Einkommen der privaten Haushalte hätte.

Wie lautet Ihr abschließender Anlegerrat in diesem unsicheren Umfeld?

Amann: Eine global und nachhaltig ausgerichtete Investmentstrategie, wie wir sie z. B. in unserer Vermögensverwaltung anstreben, sorgt auch in solchen Phasen für ruhigere Verläufe. Eine Vermögensstruktur über Länder, Branchen und Anlageklassen hinweg ist noch immer der beste Schutz gegen Krisen, verlangt aber auch eine gewisse Disziplin. Unsere Beraterinnen und Berater stehen Ihnen gerne für ein Gespräch zur Verfügung. ←

GELDANLAGE IM BLICK?

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Was die Zukunft bringt steht noch in den Sternen. Mit achtsamer und zugleich ambitionierter Beratung sorgen wir dafür, dass Sie sich und Ihr Geld gut aufgehoben wissen.

Hypo Vorarlberg – Ihre persönliche Beratung in Vorarlberg, Wien, Graz, Wels, Salzburg und St. Gallen (CH).

www.hypovbg.at

HYPO
VORARLBERG

TRABANT UND FIXSTERN

Mondmissionen fürs Firmenuniversum



Zur Unternehmensgruppe Moons des erst 28-jährigen Entrepreneurs Moritz Minarik zählen bereits vier zukunftssträchtige Firmen. Wer ist der Jungunternehmer, der Medizintechnik, Akkutechnologie und Naturkosmetik zum Unternehmenserfolg bündelt? Text: Uschi Sorz

Dass er einmal selbstständig sein würde, war Moritz Minarik früh klar. Nicht nur, aber auch weil er den Unternehmergeist offenbar schon mit der Muttermilch aufgesogen hat. „Meine Eltern haben von null weg ein Hightech-Dienstleistungsunternehmen zur Reparatur medizinischer Ultraschallsonden aufgebaut“, erzählt der aus Gleisdorf stammende Steirer. „Wie es in einem Unternehmerhaushalt zugeht, habe ich von klein auf miterlebt.“ Das Resultat: keine Scheu vor Gründertum. Die Eltern waren Vorbild. Deren in Graz ansässige Mides Healthcare Technology GmbH erarbeitete sich nicht nur eine Alleinstellung am heimischen Markt, sie positionierte sich auch unter den Weltmarktführern in ihrem Bereich. 2015 verkauften sie die Firma zu 100 Prozent an eine deutsche Beteiligungsgesellschaft und widmeten sich fortan Immobilieninvestments.

Eine mögliche Übernahme durch den Junior hatte die Familie davor durchaus erwogen. Doch dieser, nach dem HTL-Abschluss in Elektrotechnik bereits emsig in

die Arbeitsprozesse des elterlichen Betriebes eingebunden, wollte zuerst noch mehr Erfahrung sammeln: Er blieb Mides auch unter den neuen Eigentümern noch vier Jahre als Sales Manager erhalten. „Zu dem Zeitpunkt, als meinen Eltern dieses Kaufangebot unterbreitet wurde, war ich erst 20 Jahre alt“, erzählt er. „Den Sprung in die Selbstständigkeit wollte ich auf jeden Fall wagen, aber nicht gleich.“ Auf die vorübergehende Angestelltenperiode blickt er jedoch zufrieden zurück. „Ich konnte an tollen Projekten mitarbeiten, das war interessant und lehrreich.“

Größer denken

2019 setzte sich das Unternehmer-Gen schließlich durch. In diesem Jahr gründete Moritz Minarik seine Moons GmbH mit einer etwas anderen Nische im Ultraschall-Business als Mides: „Moons vertreibt vorwiegend neue und gebrauchte Ultraschallgeräte am B2B-Markt, die Reparatur steht weniger zentral.“ Im Firmennamen spiegelt sich außerdem eine weitere frühe Gewissheit des heute 28-Jäh-

rigen. „Genauso, wie ich mir sicher war, dass ich einmal Unternehmer sein möchte, wusste ich, dass Wachstum und Internationalität dabei das übergreifende Thema sein werden.“ Schon damals – Motto: „think big“ – stellte er sich die Moons GmbH als Planeten vor, in dessen Umlaufbahn mehrere Monde kreisen sollten. Oder anders gesagt: Er visualisierte von vornherein eine Unternehmensgruppe. „Es macht mir unglaublichen Spaß, etwas auf die Beine zu stellen und zum Erfolg zu bringen“, begründet er seine Ambitionen. „Mit mehreren Firmen ist das noch viel spannender, weil man da jede Menge Synergien nutzen kann.“ Was ein Blick auf die „Monde“ – mittlerweile drei an der Zahl – bestätigt.

Gespür und Gestaltungswille

Bereits im Jahr der Gründung von Moons gesellte sich der zweite Mond hinzu: Minarik beteiligte sich mit 50 Prozent an der Nize GmbH der Marketing- und Vertriebsexpertin Bettina Haberler und des Vertriebsexperten Manfred Zettl. Neben

GESTALTER

Moritz Minarik wusste schon als Kind, dass er Unternehmer werden will. Und als 25-Jähriger, dass es wohl kaum bei einer Firma bleiben wird.





Die Liebe zur Technik: Alles, was Minarik aufbaut oder zukauf, hat mit Technologie zu tun. Und wird damit zum Zahnrad einer schlaun geplanten Konzernmaschine.

dem Verkauf von Bioresonanzgeräten unter der Schiene „Nize.Technology“ erschließt sich diese Firma mit der Linie „Nize.Skincare“ gerade den medizinischen Naturkosmetikmarkt. „Diese Produktserie hat eine deutsche Kosmetikspezialistin ursprünglich für ihre eigenen durch eine Erkrankung veränderten Hautbedürfnisse entwickelt“, erzählt Minarik. „Wir haben eine Lizenz erworben und sie nach unseren Vorstellungen adaptiert.“ Wesentlich sei die Bioverfügbarkeit der Inhaltsstoffe und deren Verträglichkeit. „Da ist nur drin, was man auch essen könnte.“ Einerseits seien die Konzentrate auf medizinische Probleme wie etwa Dermatitis oder Wundheilung ausgerichtet, andererseits auf den langfristigen Erhalt der Hautgesundheit. Ein eigens von Nize entwickeltes digitales Hautanalyse-Tool helfe bei der Auswahl des richtigen Produkts und der Evaluierung des Hautbilds. Vertrieben wird „Nize.Skincare“ über Partner wie Apotheken, Wellnesshotels oder Kosmetikstudios. Hier zeigt sich gleich ein Charakteristikum Minariks: Dass er und seine Geschäftspartnerin dieser Produktschiene

begegneten, sei reiner Zufall gewesen, sagt er. Doch er habe ein grundlegendes Interesse daran, Marktpotenziale zu erkennen, Marken zu positionieren und sie weiterzuentwickeln. Dafür dürfe er wohl auch ein Händchen haben. „Die Hautlinie ist außerdem thematisch gar nicht so weit weg von den Ultraschallgeräten, wie es vielleicht scheint. Beides fällt ja in den Gesundheitsbereich.“

Synergien leben

Der dritte Mond in der Umlaufbahn der Moons Gruppe ist wiederum ein technologischer: Im Juli dieses Jahres kaufte Minarik die am heimischen Markt erfolgreiche Grazer AccuPower GmbH und AccuShop GmbH, die das Portfolio nun mit ihrer intelligenten Ladetechnologie und ihrem hoch spezialisierten Know-how für individuelle industrielle Hightech-Akkupack-Lösungen erweitert. Letztere reichen von der Entwicklung über den Prototypenbau bis zur Serienauslieferung. „Das hat natürlich auch Anknüpfungspunkte zur Medizintechnik, der Bedarf an spezialisierten Akkus wächst bei medizinischen Geräten enorm.“

Ein typisches Synergiebeispiel sei etwa ein von der AccuPower erzeugter Spezialakku für die von der Moons GmbH zusammen mit einem asiatischen Partner entwickelte neue Wireless-Ultraschallsonde Atlas. So klein wie ein iPhone und verbunden mit einem Tablet, eignet sich diese für gleich drei unterschiedliche Anwendungen. Für jede davon, etwa Herz-, Abdomen- oder Gefäßultraschall, hat man bislang jeweils einen eigenen Sondenkopf gebraucht. Angebot und Zielgruppe der AccuPower gehen allerdings über den medizinischen Bereich weit hinaus. Zahlreiche Akku-Sonderlösungen kommen auch in der Industrierobotik, der Automatisierungsindustrie, in Brandbekämpfungsanlagen, Zivilschutz-Militäranwendungen, Messeinrichtungen oder in der Autoindustrie zum Einsatz. Zum Kundenstock zählen unter anderem VW, Mercedes, Opel, AVL und der weltbekannte Feuerwehrgerätehersteller Rosenbauer. Issam Al-Abassy, der die AccuPower 1998 gegründet hat, habe sich nicht leicht von seinem florierenden Unternehmen getrennt, erzählt Minarik. „Überzeugt hat ihn letztlich, dass wir es mit unserem

© thinzabphotography

Hier wächst die Zukunft.

Nachhaltig in Asien investieren.

Zeit, Geld neu zu bewerten.

Der asiatische Markt wird künftig die Führungsrolle in der Weltwirtschaft übernehmen. Der Fidelity Sustainable Asia Equity Fund setzt auf das enorme Wachstum der Region und investiert dabei ausschließlich in aussichtsreiche Unternehmen, die in puncto Nachhaltigkeit gut abschneiden.

Fidelity Sustainable Asia Equity Fund



Hier erfahren Sie mehr.



Risikohinweise: Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fremdwährungsanlagen unterliegen Wechselkursschwankungen. Der Fonds investiert auch in Schwellenländern, für die besondere Risiken bestehen können. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen. Die Nachhaltigkeitsmerkmale von Wertpapieren können sich ändern. Weitere, ausführliche Risiken finden Sie im Verkaufsprospekt. Anleger/potenzielle Anleger können sich unter folgendem Link über ihre jeweiligen Rechte bezüglich Beschwerden und Rechtsstreitigkeiten informieren: <https://www.fi.deliy.at> (in deutscher Sprache). Vollständiger Name des Fonds: Fidelity Funds – Sustainable Asia Equity Fund, ISIN LU0069452877, WKN 986394. Wir empfehlen Ihnen Anlageentscheidungen nur auf Grund detaillierter Informationen zu fällen. Investitionen sollten auf Basis des aktuellen Verkaufsprospektes und der wesentlichen Anlegerinformationen getätigt werden. Diese Dokumente, sowie die aktuellen Jahres- und Halbjahresberichte sind kostenlos erhältlich bei den berechtigten Vertriebsstellen, beim europäischen Service-Center in Luxemburg, FIL (Luxembourg) S.A., 2a, rue Albert Borschette, BP 2174, L-1021 Luxemburg sowie bei der Zahlstelle in Österreich UniCredit Bank Austria AG, Schottengasse 6-8, 1010 Wien, Österreich oder über www.fi.deliy.at. Fidelity Funds „FF“ ist eine off ene Investmentgesellschaft (OGAW) luxemburgischen Rechts mit unterschiedlichen Anteilsklassen. MKAT10890

„Ich bin ein sehr positiver Mensch und möchte, dass sich alle hier wohlfühlen.“

– Moritz Minarik –
Gründer der Moons Gruppe



INFOS

Die Monde und Satelliten der Moons Gruppe

Moons GmbH:

B2B-Handel mit neuen und gebrauchten Ultraschallgeräten und -sonden; Entwicklungskooperation: multifunktionelle Wireless-Ultraschallsonde „Atlas“.
www.moons.at

Nize GmbH:

Nize.Technology: vertreibt u. a. Bioresonanzgeräte.
Nize.SkinCare: medizinische Naturkosmetik.
https://nize.technology/, www.nize.skin

AccuPower GmbH:

AccuPower Forschungs-, Entwicklungs- und Vertriebsgesellschaft mbH: hoch spezialisierte Akkupack- und Ladetechnologielösungen für Gewerbe und Industrie.
AccuShop.at Handels- und Vertriebs GmbH: Endkunden-Onlineshop.
www.accupower.at, www.accushop.at

Marketing-Know-how und den – bei der AccuPower zuvor eher brach liegenden – internationalen Aktivitäten deutlich erweitern können.“ Denn auch diese Expertise bringe die Nize GmbH in hohem Maße ein. Deren Co-Geschäftsführerin, Marketingspezialistin Bettina Haberler, hat mittlerweile die Marketingagenden der gesamten Firmengruppe übernommen. Diese laufen nun – wieder ein Synergieeffekt – über die Nize GmbH. „Unsere Stärken können wir in der AccuPower gut ausspielen, zugleich ist mobile Energie ein boomender Zukunftsmarkt. Das hat die Übernahme für die Moons Gruppe interessant gemacht.“

Die Welt erobern

Al-Abassy, der sein ehemaliges Unternehmen noch bis Mitte 2023 als Geschäftsführer und danach als Berater begleiten wird, habe die Vision, sein „Firmen-Baby“ einmal groß am Weltmarkt zu sehen, gefallen, schildert Minarik. Denn daran, dass alle seine Projekte den Weltmarkt im Visier haben, lässt er keinen Zweifel. „Moons hat ein großes Partnernetzwerk in Europa, Indien und den USA, und internationale Expansion ist unser erklärtes Ziel.“ Mit innovativen Produkten vom

Standort Graz aus wolle er zudem mehr Wertschöpfung in Österreich und im Speziellen in der Steiermark schaffen.

Ob Minarik schon weitere potenzielle Monde für sein Firmenuniversum am Himmel sieht? „Dafür bin ich immer offen, aber im Moment sind wir ganz gut damit beschäftigt, unsere Basis zu festigen und auszubauen“, sagt er mit einem Lächeln. In der Homebase der Moons Gruppe in der Grazer Weinholdstraße zieht er die Fäden, setzt aber auch stark auf ein fähiges Team. „Zurzeit liegt der Mitarbeiterstand bei 37 Personen, aber wir stellen ständig neue Leute ein.“

Auch zum Aufstellen eines motivierten, schlagkräftigen Teams braucht es eine gute Intuition. „Unsere Mitarbeiter müssen Verantwortung übernehmen und ihre Projekte selbstständig managen können.“ Sie können ihre Ideen aber auch zu jeder Zeit einbringen. „Ich bin nicht autoritär, sondern höre gerne zu.“ Ein angenehmes Betriebsklima sei ihm persönlich sehr wichtig.

„Ich bin selbst ein sehr positiver Mensch und möchte, dass sich alle hier wohlfühlen.“ Die eigenen Batterien lädt der Jungunternehmer mit Vorliebe beim Outdoor-Sport auf. ←

C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced

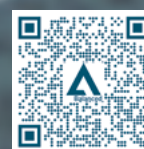


AUSGEZEICHNETE TECHNIK

Der C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced beobachtet laufend mehr als 10.000 Fonds und ETFs aus sämtlichen Anlagenklassen (Aktien, Anleihen, Geldmarkt) und besticht durch seinen hohen Grad an Flexibilität. Der Fonds investiert über Zielfonds in die jeweils weltweit trendstärksten Regionen und Sektoren. Die Portfoliogestaltung orientiert sich an keiner Benchmark und versucht durch ein aktives Risikomanagement Verluste zu begrenzen. Als chancenreicher Portfoliobaustein verfolgt der Fonds das Ziel, in allen Marktphasen einen absoluten Wertzuwachs zu erwirtschaften.



- trendfolgender Investmentansatz
- technisches Handelssystem
- hoher Grad an Flexibilität
- Aktien: 0 % bis 50 %
- Trends können auch über-/ untergewichtet werden
- aktives Risikomanagement
- geringe Korrelation zu klassischen Investments



Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Anlageberater/Hausbank bzw. via QR-Code. ISIN: AT0000634704 (T) | WKN: AOB6WX (T)
ARTS Asset Management GmbH | Schottenfeldgasse 20 | A-1070 Wien
sales@arts.co.at | www.arts.co.at | Tel: +43 1 955 95 96-0

ARTS MEMBER OF
C-QUADRAT INVESTMENT GROUP

Diese Marketingmitteilung dient unverbindlichen Informationszwecken und stellt kein Angebot/Aufforderung zum Kauf/Verkauf von Fondsanteilen dar, noch ist sie als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung/Nebenleistung abzugeben. Dieses Dokument kann eine Beratung durch Ihren persönlichen Anlageberater nicht ersetzen. Performanceergebnisse der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Kurse können sowohl steigen als auch fallen. Ausgabe- und Rücknahmespesen sind in der Berechnung der Performanceergebnisse nicht berücksichtigt. Die Performance wurde unter Anwendung der OeKB/BVI-Methode berechnet. Bei einem Anlagebetrag von 1.000,- EUR ist vom Anleger ein Ausgabeaufschlag iHv max. 50,- EUR zu bezahlen, welcher die Wertentwicklung seiner Anlage entsprechend mindert. Die dargestellte Wertentwicklung entspricht der Bruttoperformance, welche alle anfallenden Kosten auf Fondsebene beinhaltet und von einer Wiederanlage ev. Ausschüttungen ausgeht. Weitere, individuelle, auf Anlegerebene anfallende Kosten wie z.B. Transaktions-, Depotkosten und Steuern mindern den Ertrag des Anlegers zusätzlich. Grundlage für den Kauf von Fondsanteilen ist der gültige Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen („KID“) sowie der Jahresbericht und, falls älter als acht Monate, der Halbjahresbericht. Diese Unterlagen stehen dem Interessenten bei der Kapitalanlagegesellschaft Ampega Investment GmbH, Charles-de-Gaulle-Platz 1, D-50679 Köln, ARTS Asset Management GmbH, Schottenfeldgasse 20, A-1070 Wien, und am Sitz der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, Kaiserstraße 24, D-60311 Frankfurt am Main, sowie unter www.amega.de, www.arts.co.at kostenlos in Deutsch zur Verfügung. Trends können sich ändern und negative Renditeentwicklungen nach sich ziehen. Ein trendfolgendes Handelssystem kann Trends über- oder untergewichten. Informationen über Bandbreiten für marktübliche Entgelte der Wertpapierfirmen sind unter www.fma.gv.at veröffentlicht. Stand Oktober 2022

RÜCKBLICK: DAS ASSETS-JAHRZEHT



*Die Finanzkrise 2007 brachte die Zinswende. 2012 feierte **assets** Premiere. Und fragte als Wirtschaftsmagazin der neuen Art: Wie schützt man Vermögen und Werte? Die Frage ist heute aktueller denn je. Auch wenn in der Zwischenzeit viel passierte. Ein Rückblick. Text: Leo Szemelliker*





EUROKRISE

Die Krise des Euro-Währungssystems ab 2010 gilt als eine der schwerwiegendsten Zerreißproben der Europäischen Union – ebenso wie die Flüchtlingskrise 2015. Die Eurokrise hat sich aus einem Bündel an Problemen ergeben. Die Staatsverschuldung Griechenlands wird als ein Auslöser gesehen. Die Wurzeln liegen unter anderem in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007.

Die Länder versuchten, ihre Finanzsektoren selbst zu retten, und verschuldeten sich hoffnungslos. 2010 musste der Euro-Rettungsschirm gespannt werden. Griechenland, Spanien, Zypern, Portugal, Irland erhielten daraus vergünstigte Kredite, für die

die anderen EU-Staaten mit hafteten. Die EZB kaufte gleichzeitig Anleihen verschuldeter Staaten auf. Es folgte ein längerfristig angelegter Europäischer Stabilitätsmechanismus (ESM), der im September 2012 in Kraft gesetzt wurde. Gescheitert ist eine gemeinsame Finanztransaktionssteuer.

Seit 2014 gibt es eine gemeinsame Aufsicht über die europäischen Banken. 2013 wurde ein neuer Europäischer Fiskalpakt unterschrieben, mit dem sich die Euroländer dazu verpflichten, ihren Staatshaushalt in „Balance“ zu halten oder, im besten Falle, sogar einen sogenannten „Überschuss“ zu generieren. Die „Schuldenbremse“ wurde vertraglich vereinbart. Mit der Coronapandemie ab 2020 und den damit verbundenen staatlichen Hilfen war dies alles obsolet, die „Schuldenbremse“ wurde ausgesetzt.

Im September 2022 fiel der Euro auf den tiefsten Stand im Vergleich zum US-Dollar seit zwei Jahrzehnten. Grund für die Dollarstärke sind der Ukraine-Krieg (wegen der Abhängigkeit der EU-Länder von russischem Öl und Gas) und die ersten Zinsschritte der US-Notenbank Fed als Maßnahme gegen die Inflation.

GELD

Im Jahr 2011 gab es in Österreich laut der Europäischen Zentralbank rund 8.250 Bankomaten. Die Zahl stieg bis 2014 auf 13.670 an und sank bis heuer wieder leicht auf rund 12.900.

Die Zahl der Zahlungsterminals stieg im gleichen Zeitraum von 112.600 auf 184.620.

2011 waren in Österreich Zehn-Euro-Banknoten im Wert von rund 2,5 Milliarden Euro im Umlauf, jetzt sind es rund vier Milliarden Euro. Die Reduktion der Bankstellen ging weiter: 2012 gab es in Österreich laut Nationalbank rund 800 Hauptanstalten und 4.500 Zweiganstalten, derzeit sind es nur rund 500 Haupt- und knapp 3.400 Zweiganstalten.

BITCOIN

2011 war Bitcoin, die erste erfolgreiche und von Notenbanken unabhängige Kryptowährung, keine zwei Jahre alt und außerhalb der sogenannten Cypherpunk-Szene quasi unbekannt. Geschätzt nutzten weltweit gerade einmal 60.000 Personen Bitcoins zum Warenerwerb. Ein Bitcoin kostete damals weniger als zehn US-Dollar. 2021 begann der Kursanstieg, der bisherige Höchststand wurde am 10. November 2021 mit 68.744,03 US-Dollar erreicht. Die Zahl der Nutzer wird auf rund sechs Millionen geschätzt. Die Notenbanken der Welt bemühen sich zu begründen, warum Bitcoin nicht die Zukunft des Geldes sei. In der Kritik steht die Kryptowährung heute vor allem wegen der energieintensiven Entstehungsprozesse („Mining“), die vor allem durch Kohle- und Gasstrom aus China befeuert werden.

INFLATION

2012 lag die Inflationsrate in Österreich bei 3,3 Prozent. Das galt damals als hoch und war ein Ergebnis der Banken- und Eurokrise. Die Rate fiel auf 0,9 Prozent in den Jahren 2015 und 2016. 2021 waren es 1,6 Prozent. Für 2022 rechnet die Oesterreichische Nationalbank nunmehr mit 8,5 Prozent Inflation, für 2023 mit mehr als sechs Prozent. Solche Raten sah man zuletzt, als die Welt mit den Folgen der Ölkrise der 1970er-Jahre zu hadern hatte. Heute sind einerseits die vielen Regierungsprogramme zur Linderung der Coronafolgen der Grund. Gleichzeitig wurden Lieferketten unterbrochen, was die Fertigprodukte verknappte. Die Notenbanken wurden kalt erwischt. Sie hielten die Preissteigerungen

anfangs für vorübergehend. Mittlerweile scheint die US-Notenbank Federal Reserve bereit, notfalls eine Rezession zu riskieren, um die Inflation zu brechen. In Europa ist die Wirtschaft schwächer als in den USA. Die EZB zögerte, von Wachstumsförderung auf Inflationenkampf umzuschalten. Die Erinnerung an die Eurokrise waren lebendig, hoch verschuldete EU-Mitgliedstaaten wehrten sich gegen höhere Zinsen. Russlands Krieg in der Ukraine ist eine weitere wesentliche Ursache. Die Abhängigkeit Europas von russischen Öl- und Gaslieferungen ist so groß, dass das Risiko nicht berechenbar ist. Und Angst ist der größte Inflationstreiber.

REICHTUM

2022 gilt Tesla-Chef und PayPal-Mitgründer Elon Musk als reichster Mensch der Welt. Das Vermögen des in den USA lebenden gebürtigen Südafrikaners wird auf 215 Milliarden Dollar taxiert. 2012 galt der Mexikaner Carlos Slim Helú mit einem Vermögen von 69 Milliarden Dollar als weltgrößter Krösus. Er hielt diese Position bis 2013. Heute ist er immerhin noch zwölftreichster Mensch auf der Erdkugel. 2014 holte er sich eine Sperrminorität bei der Telekom Austria und war somit größter Aktionär des ehemals staatlichen Unternehmens. Seit 2017 hat er direkt und indirekt mit mehr als 51 Prozent der Aktien die industrielle Führung.

Zweitreichster Mensch ist Bernard Arnault, Eigner von Dior und LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, gefolgt von Jeff Bezos, Gründer des Internet-Handelsgiganten Amazon. Reichster Österreicher 2022 war der kürzlich verstorbene Red-Bull-Chef Dietrich Mateschitz mit einem Vermögen von rund 27 Milliarden Dollar, also knapp ein Zehntel dessen, was Musk zugeschrieben wird. 2012 teilte sich Mateschitz den ersten Platz noch mit einem Vermögen von damals rund fünf Milliarden Euro mit Novomatic-Chef Johann Graf.

Dieser wurde bis heuer vom Bauunternehmer Georg Stumpf (sieben Mrd. Dollar) und vom Immobilieninvestor René Benko (fünf Mrd.) überholt, liegt aber noch immer auf Platz vier in Österreich. →

KLIMA

Das Jahrzehnt 2010 bis 2020 gilt als heißestes Jahrzehnt der Aufzeichnungen und war laut Weltorganisation für Meteorologie (WMO) von „außerordentlicher Hitze, Gletscherschmelze und einem weltweiten Anstieg des Meeresspiegels“ geprägt. Bereits 2010 war das heißeste Jahr bis dahin. In der folgenden Dekade wurde dieser Rekord fünfmal eingestellt. Das Kohlendioxid in der Atmosphäre erreichte ein noch nie da gewesenes Niveau. Extreme Ereignisse wie Dürren, Überschwemmungen und Hitzewellen wurden zur Regel. In Sibirien brannten Wälder. Die globale Durchschnittstemperatur lag im superheißen Jahr 2020 bei etwa 14,9 Grad Celsius und damit 1,2 Grad über dem vorindustriellen Niveau. 2021 zählte man in Wien 24 Hitzetage mit Temperaturen über 30 Grad, 2011 waren es 18.

PFLANZEN

Vegetarismus und Veganismus haben sich im vergangenen Jahrzehnt von einem Trend zu einem festen Bestandteil der westlichen Gesellschaft entwickelt. In Österreich leben derzeit knapp neun Millionen Menschen. Laut Schätzungen essen von ihnen rund neun Prozent vegetarisch und ein Prozent rein vegan. 2017 lag der Anteil der Veganer und Vegetarier bei sechs Prozent. Und trotzdem: Österreich hat EU-weit mit rund 99 Kilogramm den höchsten Fleischkonsum pro Kopf. →

Umwelt



Wirtschaft

AUTOS

Das meistverkaufte Auto in Österreich war 2012 – wie auch zig Jahre zuvor – der Volkswagen Golf. Auf den Plätzen folgten VW Polo und Renault Megane. 2019 gelang es dem Skoda Octavia erstmals, den Konzernbruder Golf vom Spitzenplatz zu verdrängen, 2020 wiederholte sich dies. 2021 dann eine echte Überraschung: Der Kleinwagen Fiat 500 war vor Octavia und Golf das meistverkaufte Auto im zweiten Coronajahr, und zwar vor allem wegen der Elektroversion. Erstmals war auch ein Tesla in Österreich unter den Top Ten (auf Platz zehn). Trotz allem stellte der VW-Konzern sieben der zehn meistverkauften Pkw-Modelle zwischen Neusiedler See und Bodensee. Die Neuzulassungen von Pkw sind 2021 laut Statistik Austria auf dem niedrigsten Wert seit 37 Jahren gelegen. Der Benzinmotorenanteil sank auf 38 Prozent, der von Dieselaautos auf 24 Prozent. Der Anteil aller alternativ betriebenen Pkw stieg auf knapp 38 Prozent, ist also schon so hoch wie der der Benziner. Die Alternativen teilen sich so auf: Benzin-Hybrid-Pkw 18 Prozent, rein elektrisch angetriebene Pkw 14 Prozent und Diesel-Hybrid-Pkw knapp sechs Prozent. Zum Vergleich: 2012 hatten neue Diesel-Pkw einen Marktanteil von mehr als 55 Prozent. Der Niedergang des Diesels begann, als 2015 bekannt

wurde, dass Volkswagen Abgasmessungen elektronisch manipuliert habe. Der Dieselskandal brachte eine Reihe von VW-Manager-Titanen vor Gericht und stürzte die etablierten Autohersteller in eine bisher noch nie da gewesene Krise und läutete den Aufstieg der Elektroautos ein. Festgelegt wurde im Zuge dessen: In der EU sollen ab 2035 keine Verbrennungsmotoren mehr verkauft werden, in Österreich bereits ab 2030.

AKTIEN

Der Austrian Traded Index (ATX) der Wiener Börse hatte seinen Höchststand 2007 mit über 4.500 Punkten. Dann kam die Krise, die fast das weltweite Finanzsystem ruiniert hatte, gefolgt von der Krise des Euro-Systems. Im vergangenen Jahrzehnt ist der ATX an den Vorkrisen-Rekordwert bei Weitem nicht mehr herangekommen, nicht einmal die 4.000er-Marke wurde wieder überschritten. 2021 kam der ATX aber immerhin wieder auf 3.821 Punkte, auf den höchsten Wert der Dekade. Weltweit gesehen war das vergangene Jahrzehnt aber eines der Aktienmärkte: Mit keiner anderen Anlageklasse hätte man sein Vermögen so vermehren können, allerdings eher mit Werten außerhalb Europas. Ein Beispiel von der anderen Seite der Welt: Der New Zealand Exchange 50 Index stieg von rund

3.300 Punkten im Jahr 2010 auf knapp 13.300 im Jahr 2021 und notiert heute bei rund 10.900 – ein Anstieg von 300 Prozent bis zum Peak. Oder, der wichtigste Aktien-Gradmesser der westlichen Welt, der Dow Jones Industrial Average an der New Yorker Wall Street, stieg von Werten im Bereich von 12.000 Punkten 2011 auf heute knapp 30.000, mit Spitzenwerten zum Jahresende 2021 von 36.000.

LED

1992 ließ der japanische Lichttechniker Shuji Nakamura erstmals eine Leuchtdiode (LED) blau (statt bis dato nur rot) erstrahlen. 2014 bekam er dafür mit seinen Kollegen den Nobelpreis. Er legt den Grundstein für weiße LEDs und damit für die Revolution in der Beleuchtung der vergangenen Dekade, als Halogenscheinwerfer und Glühlampen sukzessive durch LEDs ersetzt wurden in öffentlichen Gebäuden, in Unternehmen und im Privatbereich, aber ebenso in Autos, bei Verkehrssignalen und bei Bildschirmen. LEDs sind um bis zu 85 Prozent energieeffizienter als Halogenstrahler und setzen kaum Wärme frei. Weltweit wurde der LED-Markt 2010 auf rund elf Milliarden Dollar geschätzt, heuer sind es rund 60 Milliarden, mit einem geschätzten Wachstumspotenzial auf bis zu 150 Milliarden im Jahr 2030.

FILM

2012 überschritten vier Filme die Einnahmengrenze von einer Milliarde Dollar: „Marvel – The Avenger“, „James Bond – Skyfall“, der Batman-Film „The Dark Knight Rises“ und die Tolkien-Verfilmung „Der Hobbit“. 2021 schaffte das nur „Spider-Man: No Way Home“. Die drei erfolgreichsten Filme der Dekade nach Einspielergebnissen waren „Avengers – Endgame“ (2019, 2,8 Milliarden Dollar), „Star Wars: Das Erwachen der Macht“ (2015, 2,07 Mrd.), und „Avengers – Infinity War“ (2018, 2,05 Mrd.). Der Walt-Disney-Film „Avengers – Endgame“ wurde inflationsbereinigt nur von David Camerons „Avatar“ aus dem Jahr 2009 übertroffen. →



BESSER ABGESTIMMT AUF DIE INFLATION



JUPITER STRATEGIC ABSOLUTE RETURN BOND FUND

Inflationsschübe, dürftige Renditen, begrenzte Liquidität. Das aktuell schwierige Marktumfeld stellt Anleger vor erhebliche Herausforderungen. Jupiter bietet ihnen eine Strategie, die diese Störfaktoren effektiv adressiert. Unsere Teams verfügen über die nötige Expertise, um die richtige Portfolioharmonie für Anleger herzustellen. Wir nennen diesen Mehrwert 'The Value of Active Minds'. Mehr Gründe, die jetzt für eine Allokation in Anleihen sprechen, finden Sie auf jupiteram.com/at-SARB

Kapital ist Risiken ausgesetzt. Nur für professionelle Investoren.

Anlagerisiko – Der Fonds strebt zwar unabhängig von den Marktbedingungen eine Wertentwicklung über Null an; es kann jedoch nicht garantiert werden, dass dieses Ziel erreicht wird. Die tatsächliche Volatilität des Fonds kann über oder unter dem erwarteten Bereich liegen und auch seine maximale erwartete Volatilität überschreiten.



Diese Marketingkommunikation richtet sich nur an professionelle Investoren und nicht an Privatanleger. Bitte lesen Sie den aktuellen Verkaufsprospekt und die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), insbesondere die Beschreibung der Merkmale und Anlageziele des Fonds einschließlich der ESG-Merkmale und -ziele (sofern relevant), bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen. Der Fonds ist ein Teilfonds der Jupiter Asset Management Series plc, eines in Irland domizilierten UCITS-Umbrella-Fonds. Der Fonds unterliegt möglicherweise weiteren Anlagerisiken: Informationen dazu finden Sie im aktuellen Verkaufsprospekt. Den Verkaufsprospekt, die KIID und eine Zusammenfassung der Anlegerrechte finden Sie unter www.eifs.lu/jupiteram. Der Manager kann Marketingvereinbarungen kündigen. Informationen zu nachhaltigkeitsbezogenen Aspekten erhalten Sie auf jupiteram.com. Herausgegeben von Jupiter Asset Management (Europe) Limited (dem Manager), The Wilde-Suite G01, The Wilde, 53 Merrion Square South, Dublin 2, D02 PR63, Irland, in Irland eingetragen (Registernummer: 536049) und durch die Central Bank of Ireland zugelassen und beaufsichtigt (Nummer: C181816), JAM002328-003-0822.



QUEEN

Ihr Begräbnis war das größte Behördereignis in der Geschichte Großbritanniens: Im September 2022 verstarb nach 70-jähriger Regentschaft Queen Elisabeth II., Königin des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland sowie von 14 weiteren als Commonwealth Realms bezeichneten Staaten mitsamt deren Territorien und abhängigen Gebieten. Darüber hinaus war sie formales Oberhaupt des 56 Staaten umfassenden Commonwealth of Nations, Lehnsherrin der britischen Kronbesitzungen sowie weltliches Oberhaupt der anglikanischen Church of England. Kein Staatsoberhaupt der Welt war jemals so lange im Amt wie sie. Man schätzte ihr Vermögen auf rund 530 Millionen Dollar. Zum Vergleich: Der König von Thailand sowie der Sultan von Brunei sollen rund 30 Milliarden Dollar Vermögen angehäuft haben.

STONES

2011 kamen die Rolling Stones nach einigen Jahren schöpferischer Pause wieder als Band zusammen. Sänger Mick Jagger war damals 68 Jahre alt, Gitarrist Keith Richards ebenso alt wie sein Glimmer Twin. Der zweite Gitarrist, Ron Wood, ist vier Jahre jünger. Schlagzeuger Charlie Watts lebte

noch. 2012 feierte die britische Band ihr 50-jähriges Bandbestehen mit einer Tour. Zehn Jahre und vier weitere Live-Serien später, im Mai 2022, begannen sie auch den 60er mit einer Welttournee. Von den Mitgliedern der klassischen Besetzung waren aber nur mehr Jagger und Richards dabei, Watts starb im August 2021 mit 80 Jahren an Kehlkopfkrebs. Den Platz am Schlagzeug übernahm Steve Jordan – auf Watts' Empfehlung, bevor er verstorben war. Damit spielen im Jahr 2022 in der britischen Bluesrockband zwei Afroamerikaner – Jordan und Bassist Darryl Jones – in der Live-Stammbesetzung.

PAPST

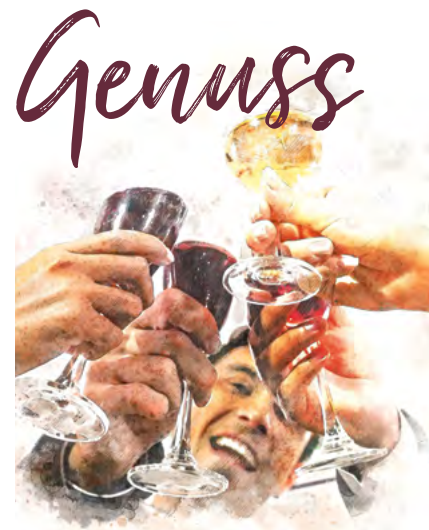
Am 27. Februar 2013 verkündet Joseph Ratzinger, der sich Papst Benedikt XVI. nannte, seinen Rückzug. Das letzte Mal, dass der Pontifex freiwillig abgedankt hat, war im Jahr 1294 der frühere Einsiedler Coelestin V., der zu seiner alten Berufung zurückkehrte. Benedikts Nachfolger wurde der Argentinier Jorge Mario Bergoglio, der den Namen Franziskus annahm. Es ist tatsächlich der erste Nicht-Europäer, der zum Oberhaupt der römisch-katholischen Kirche bestimmt wurde. Und auch der erste Jesuit in diesem Amt. Seitdem machen ihm katholische Traditionalisten oder Ultra-konservative sein Leben als oberster Hirte nicht einfach. →

BIER

Seit etwa einem Jahrzehnt steigt in Österreich die Zahl der Brauereien wieder: Derzeit gibt es laut Brauereiverband 223 Brauereien und 126 Wirtshausbraustätten. Grund sind einerseits sogenannte Craft-Biere, also eine Gattung von Bieren, die nicht industriell, sondern handwerklich gebraut werden, andererseits auch der Trend zu leichteren und alkoholfreien Bieren sowie Biermischgetränken.

WEIN

Im Jahr 2014 erhielt erstmals ein österreichischer Wein die Höchstbewertung von 100 Punkten im US-Fachmagazin „The Wine Advocate“, gegründet 1978 vom Weinkritiker Robert Parker: der Vinothek Riesling des Jahrgangs 1995 aus dem Hause Nikolaihof in Mautern in der Wachau, dem laut eigenen Angaben ältesten Weingut Österreichs. Der Wein wurde 2021 nach 17 Jahren im Holzfass in Flaschen abgefüllt. Einen Jahrgang 2002 – 16 Jahre im Fass – bekommt man derzeit um rund 110 Euro pro Bouteille. Sieben Jahre später, 2021, vergab „The Wine Advocate“ zum zweiten Mal 100 Punkte nach Österreich, an den „Ruster Ausbruch“ aus dem Jahr 2014 des Weinmachers Ernst Triebaumer. Dessen 2018er-Version bekommt man heute um 34 Euro pro 0,375 Liter. →



© iStockphoto/tomertu, iStockphoto/Pummarong

Rahner.



PALFINGER

90
YEARS
SINCE
1932

**MÄRKTE VERÄNDERN SICH.
UND DAS TUN WIR AUCH.**

Der ewige Kampf zwischen Bulle und Bär betrifft auch die Aktionäre von PALFINGER. Gegen das Auf und Ab der Märkte ist zwar kein Kran gewachsen, aber wir verfolgen eine klare Strategie für nachhaltiges Wachstum. Zudem arbeiten wir dank unserer GLOBAL PALFINGER ORGANIZATION (GPO) immer fokussierter, effizienter und koordinierter – und sehen uns so bestens für die Zukunft gerüstet. Mehr auf www.palfinger.ag

Lifestyle

STREAMING

Im vergangenen Jahrzehnt verdrängte Streaming die CD, die DVD, teilweise lineares Fernsehen und Radio. Spotify, das 2009 als legale Alternative zu Piratendiensten geschaffen wurde, hatte 2015 91 Millionen Nutzer, davon zahlten 28 Millionen für das Abonnement. Heute sind es mehr als 400 Millionen User, davon zahlen 180 Millionen für die Nutzung des Streamingdienstes. Der kostenpflichtige Streamingdienst Apple Music wurde 2015 mit dem zunehmenden Erfolg des iPhones gestartet, ein halbes Jahr nach dem Start hatte es zehn Millionen Nutzer. Heute sind es knapp 60 Millionen. Netflix, ein früherer US-DVD-Versand, expandierte mit dem wachsenden Streamingangebot 2012 nach Europa, 2014 auch nach Österreich. Bereits 2012 hatte man angekündigt, eigene Produktionen an Serien herzustellen. Erster großer Erfolg war David Finchers Politdrama „House of Cards“ ab 2013. Der Umsatz verzehnfachte sich fast von 3,2 Milliarden US-Dollar im Jahr 2012 auf knapp 30 Milliarden im Jahr 2021. Die Zahl der Abonnenten steigt von 30 Millionen auf 222 Millionen weltweit. Im Laufe der Jahre entstanden Netflix mehrere ernsthafte Konkurrenten, die „Streaming Wars“ fanden statt mit Amazon Prime (das in etwa so alt ist wie Netflix, nur erst später mit Eigenproduktionen begonnen hatte, der-

zeit rund 200 Millionen Abonnenten), Disney+ (ab 2019, dank Star-Wars-Franchise und der Marvel-Welt heute rund 150 Millionen Subscriber), Tencent (seit 2010 rund 120 Millionen Nutzer vor allem in Asien) und iQIYI (China, seit 2010, 100 Millionen User). Experten glauben, dass das Kundenwachstum im Streamingbereich 2022 an einen Plafond gestoßen sei.

MEGAPIXEL

„Der Megapixel-Wahn ist vorbei!“ So titelte das Nachrichtenmagazin „Der Spiegel“ Anfang 2009 in einem Artikel über Digitalkameras, da die Neuerscheinungen auf der Consumer Electronics Show CES maximal zwölf Megapixel vorweisen konnten. Zwölf Megapixel sind zwölf Millionen Bildpunkte pro digitalem Bild. Die Rekorde von Kameras mit hohen Auflösungen in Mobiltelefonen wurden damals noch gesetzt von Firmen namens Nokia und Sony Ericsson. Die Prognose war falsch und richtig zugleich. Digitale Kameras standen 2011 im Schnitt bei 14 Megapixel, 2017 waren es 24. 2011, das Jahr, in dem Apple-Gründer Steve Jobs verstarb, war sein ikonisches iPhone bei Generation 4 angekommen, mit der es erstmals in breitere Käuferschichten eindrang. Die Kamera hatte lediglich acht Megapixel. Das iPhone 14 hat zwei 12-Megapixel-Kameras. Andere Hersteller mit dem Android-Betriebssystem setzen viel-

mehr auf hochauflösende Bilder: Das chinesische Smartphone Xiaomi Mi 10 Pro und das koreanische Samsung Galaxy S20 Ultra lösen aktuell Bilder mit 108,6 Megapixel auf. Von den „Megapixel Wars“ in der Konsumentenelektronik profitiert auch die Wissenschaft: Das Vera-Rubin-Weltraum-Observatorium in Chile hat heute eine Kameraoptik mit 3.200 Megapixel.

BUN

Ab ungefähr 2013 entstand ein Trend in der Männermode, der manchen sehr gut stand, den meisten aber nicht: der Man Bun – lange Haare zu einem „Bun“ genannten Dutt hochgebunden. „Bun“ heißt Weckerl. Manche behaupten, Fußballer David Beckham habe ihn salonfähig gemacht. Der Haarknoten dürfte eine kulturelle Aneignung von chinesischen und japanischen Männerfrisuren des Mittelalters gewesen sein. Der gewohnt politisch unkorrekte Schauspieler John Belushi knotete sich sein schwarzes Haar zu einem Knoten, als er in den 1970er-Jahren den Samurai Futaba Full in der Comedy-Show „Saturday Night Live“ verkörperte, der auf jede soziale Situation mit Gebrüll und gezogenem Schwert reagierte. 2015 stand das Männerweckerl aus Haaren in der Hochblüte in der sogenannten Hipster-Szene. Dazu kam ungefähr ab 2017 der Hipster-Vollbart. 2022 sind die in ethisch einwandfrei hergestellter Kleidung steckenden woken Aktivistinnen die Nachfolger der Hipster und total gegen jede kulturelle Aneignung.

POP

Es waren im Wesentlichen folgende Songs, die in der Welt der Popmusik die Jahre zwischen 2011 und 2021 prägten: „Rolling in the Deep“ der britischen Sängerin Adele, „Shape of You“ von Ed Sheeran, „Gangnam Style“ des Koreaners Psy, „Happy“ von Pharrell Williams, „I Gotta Feeling“ von den Black Eyed Peas, „Sex on Fire“ von den Kings of Leon sowie „Uptown Funk“ von Mark Ronson ft. Bruno Mars. Diese Liste ist unvollständig und anfechtbar, aber nicht unwar. <

Steigende Inflation. Schon über Infrastruktur- Investments nachgedacht?

Die Ungewissheit über steigende Inflation stellt die Anleger vor neue Herausforderungen. Börsennotierte Infrastrukturwerte können die Stabilität, die Diversifizierung und den Inflationsschutz bieten, den Anleger suchen.

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Mobiltelefon, um mehr zu erfahren.



Alle Anlagen sind mit Risiken verbunden. Vor Abschluss einer Investition empfiehlt sich eine professionelle Anlageberatung. Der Wert einer Anlage kann steigen oder fallen. Anleger können ggf. nicht den investierten Betrag zurückerhalten.

Informieren Sie sich jetzt über die mit einer Anlage in unsere Fonds verbundenen Chancen und Risiken: www.franklintempleton.at. Verkaufsprospekte und weitere Unterlagen erhalten Sie kostenlos bei Franklin Templeton International Services S.à r.l., Postfach 11 18 03, 60053 Frankfurt a. M., Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt a. M., Tel: 08 00/29 59 11, Fax: +49(0)69/2 72 23-120.

© 2022 Franklin Templeton. Alle Rechte vorbehalten. Stand: 8.6.2022.

INVESTITION REISEPASS

Ein österreichischer Pass gilt als einer der stärksten der Welt und bietet visafreien Zutritt zu 188 von 193 Ländern der Erde. Wohlhabende können sich das Dokument indirekt kaufen. Einschlägige Agenturen bewerben die heimische Staatsbürgerschaft als Tor in die EU. Text: Leo Szemelker

EUROPÄISCHE UNION
REPUBLIK ÖSTERREICH



Henley & Partners ist global führend bei Wohnsitzen und Staatsbürgerschaften durch Investments. „Jedes Jahr verlassen sich Hunderte vermögende Personen und deren Berater auf unsere Expertise und unsere Erfahrung in diesem Gebiet. Unsere höchstqualifizierten Experten arbeiten als ein Team in mehr als 35 Büros weltweit.“ Die Agentur, von deren Website dieser Satz stammt, hat ihren Sitz auf der Insel Jersey, einem Eiland im Ärmelkanal – ein Steuerparadies, das der britischen Krone, aber nicht zum Staatsgebiet des Vereinigten Königreiches gehört. Henley & Partners wurde 1997 gegründet – also ungefähr zu jener Zeit, als die schwerreichen russischen Oligarchen begannen, sich in den späten Jelzin-Jahren verstärkt in westlichen Ländern Immobilien zu kaufen. Henley & Partners vermittelt Staatsbürgerschaften an reiche Menschen. Österreich spielt als Zielland eine besondere Rolle. Deswegen hat die Agentur auch ein Büro in Wien, in Karlsplatz-Nähe, geleitet von Stefan Kraus, einem studierten Genetiker, der zum Investmentspezialisten wurde. Er ist auch Mitglied des Executive Committee der „Firm of Global Citizens“, wie sich Henley & Partners selbst bezeichnet.

Der Paragraph 10

Was die Republik Österreich für diese Firma so interessant macht, ist eine Besonderheit des heimischen Staatsbürgerschaftsrechts. Nämlich konkret der Paragraph 10, Absatz 6. Dieser ist eine sogenannte Verfassungsbestimmung in diesem Gesetz und könnte somit nur mit Zweidrittelmehrheit im Parlament aufgehoben werden. Diese Passage im Staatsbürgerschaftsgesetz 1985 besagt, dass die österreichische Bundesregierung auf Vorschlag der Bundesländer bestätigen könne, dass die Verleihung der Staatsbürgerschaft an eine bis dato ausländische Person „wegen der von einem Fremden bereits erbrachten und von ihm noch zu erwartenden außerordentlichen Leistungen im besonderen Interesse der Republik liegt“. Von einer Mindestaufenthaltsdauer, bei anderen Rechtsan-

sprüchen sechs bis zehn Jahre, ist hierbei keine Rede.

In einer Verordnung regelt das Innenministerium schließlich dieses Verfahren: „Es handelt sich dabei um eine im Gefüge des österreichischen Staatsbürgerschaftsrechtes bedeutsame Bestimmung, welche für jene Personen, die sich im besonderen Maß um die Republik verdient gemacht haben und machen werden, einen erleichterten Zugang zur Staatsbürgerschaft ermöglicht. Über das Interesse des Einzelnen an der Verleihung der Staatsbürgerschaft hinausgehend, dient diese Bestimmung daher auch ganz wesentlich den Interessen der Republik“, heißt es darin laut Ministerratsbeschluss vom Februar 2014.

Kunst oder Investment

Der Beschluss wurde in dieser Form gefasst von einer SPÖ-ÖVP-Regierung nach einigen Diskussionen über strittige „Promi-Einbürgerungen ohne Wartezeit“ – wie die Kronen Zeitung damals schrieb. Und es werden auch jene Felder festgelegt, in denen die erforderlichen „außerordentlichen Leistungen“ erbracht worden oder noch zu erbringen sind: in Wissenschaft, Wirtschaft, Sport sowie Kunst und Kultur. Im Bereich Wirtschaft wurde beispielsweise festgelegt, dass nur der „Inhaber einer Firma oder jemand in leitender Funktion mit maßgeblichem Einfluss in einem Unternehmen“ nach diesem Verfahren eingebürgert werden könne, dass eine „hohe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens“ gegeben sein, dass die Firma Arbeitsplätze schaffen, „insbesondere auch in wirtschaftlich schwachen Regionen Österreichs“, sowie „maßgebliche“ Investitionen tätigen und die „Außenbeziehungen Österreichs auf dem Wirtschaftssektor“ fördern müsse. Von konkreten Summen, die zu investieren sind, ist in diesem Beschluss keine

Rede. Trotzdem vermeinen sie manche Staatsbürgerschaftsmakler zu kennen. Henley & Partner nennt keine Summen – zumindest nicht öffentlich auf der Internetseite, spricht lediglich von „substanziellen Beiträgen zur österreichischen Wirtschaft“. Andere sind hier expliziter: „Qualifizierte Investments bewegen sich üblicherweise zwischen 800.000 Euro und zehn Millionen Euro“, heißt es auf der Webpräsenz passports.io, die zu Far Horizon Capital Inc. mit Sitz in Singapur gehört. Darauf hingewiesen wird weiters, dass in richtige Firmen investiert werden

Das Verfahren dauere in etwa 24 bis 36 Monate. Formell zuständig sind die Bundesländer. Sie können eine Verleihung wegen besonderer Verdienste beim Innenministerium beantragen. Die Bundesregierung muss dann entscheiden, ob das auch tatsächlich zutrifft. Die Liste aller Verleihungen nach dem Paragraphen 10, Absatz 6, wird einmal pro Jahr vom Ministerrat zur Kenntnis genommen und im Protokoll veröffentlicht, die aber eine Zeit lang wegen Datenschutzdiskussionen ausgesetzt worden war.

„Migrationsportfolio“

Zurück zu den Beweggründen, den Megatrends hinter den Staatsbürgerschafts-Erwerben: Der Schweizer Jürg

mühungen verändert werden kann.“ Menschen hätten heute „die Möglichkeit, sich innerhalb der internationalen Hierarchie zu verändern, was wiederum die globale Ungleichheit bis zu einem gewissen Grad reduziert.“

Steffen sagt in einer firmeneigenen Publikation des Weiteren, dass „sehr vermögende Privatpersonen sich für ein integriertes Investment-Migrationsportfolio aus sich ergänzenden Staatsbürgerschafts- und Aufenthaltsoptionen“ entscheiden, um „das Risiko in Bezug auf den Ort, an dem sie und ihre Familien leben, arbeiten, studieren und investieren können, zu minimieren. Es ist ein klassischer Fall, nicht alles auf eine Karte zu setzen. Die meisten Programme beziehen die ganze Familie mit ein, viele auch die Eltern und sogar Großeltern und Geschwister. Je mehr Jurisdiktionen sie nutzen können, desto diversifizierter sind ihr Vermögen und ihre Möglichkeiten und desto geringer ist ihre Anfälligkeit für länderspezifische Risiken wie schlechte Gesundheitssicherheit, erhöhte Steuersätze oder unerwartete politische Veränderungen.“

Top Tier Citizenship

Es geht also wie so oft um Absicherung großer Vermögenswerte. Und gleichzeitig auch um Freiheit – vor allem in der Geschäftswelt. Investorenvisa und ähnliche Programme, um reiche Menschen anzuziehen, gibt es heutzutage in vielen Staaten. Doch nicht alle Reisepässe gewähren die gleiche Reisefreiheit wie der österreichische. Im Henley-Passport-Index führt das japanische Dokument, mit dem man 193 Staaten der Welt visafrei bereisen könne, gefolgt von Pässen aus Singapur und Südkorea (192). Österreich liegt auf Platz fünf (188), ex aequo mit den Niederlanden, Dänemark und Schweden. Am Boden des Rankings findet sich übrigens Afghanistan, dessen Pass die freie Einreise in lediglich 27 Länder der Welt ermöglicht. Auf der Henley-Website gehört Österreich zu den „Top Tier Citizenship by Investment Programs“, die von der Agentur beworben werden – neben Antigua and Barbuda, Grenada, Malta, Montenegro und St. Lucia. ←

„Die Staatsbürgerschaft hat sich vom zugeschriebenen zum erreichten Status gewandelt.“

– Jürg Steffen –
CEO Henley & Partners



müsse, reine Aktien- oder Anleihenkäufe zählten nicht. Und: Alle Agenturen betonen explizit, dass Doppelstaatsbürgerschaften in Österreich nicht vorgesehen sind – bis auf wenige Ausnahmen. Wichtig in den Länderinfos ist für viele sicher auch: Österreich habe eine hohe Einkommenssteuer mit Raten bis zu 55 Prozent, dafür aber keine Vermögens- oder Erbschaftssteuern. In der Pandemie wurde vor allem das im Vergleich exzellente Gesundheitswesen – öffentlich wie privat – als Grund für die Übersiedelung nach Österreich hervorgehoben.

© Getty Images/Stockphoto, sasimoto / stock.adobe.com

INFOS

Was Staatsbürgertum kostet

Für die einen ist es das Wetter, für die anderen sind es die Steuern: Natürlich funktioniert der Umzug samt Staatsbürgerschaftswechsel nicht nur einseitig. Auch Österreicher können mit entsprechenden Investitionen schnell einen anderen Pass bekommen. Henley & Partners bietet dazu praktischerweise gleich eine Übersicht auf seiner Seite. Wen es in die Karibik zieht, der ist in Antigua und Barbuda schon ab 100.000 US-Dollar dabei. Das Staatsbürgerschaftsverfahren dauert drei bis vier Monate, auch Ehepartner und Kinder unter 31 werden auf Wunsch mit eingebürgert. In Thailand gibt es im Rahmen eines „Elite Residence Program“ immerhin eine Aufenthaltserlaubnis für bis zu 20 Jahre, Portugal und Griechenland haben ähnliche Initiativen mit Namen wie Golden Visa Program oder Residence Permit gestartet, zielen als EU-Länder aber nicht unbedingt auf Österreicher ab. Sogar die Schweiz öffnet für entsprechende Beiträge ihre Pforten: Das Residence Program der Eidgenossen wünscht sich aber mindestens 250.000 Schweizer Franken an Steuerleistung pro Jahr.

FACTBOX

- Das Label Global Rockstar wurde 2014 gegründet.
- 2020 gab „2 Minuten 2 Millionen“ der Bekanntheit von Global Rockstar und dem neuartigen Fractional Ownership einen enormen Boost.
- Fans investieren in unveröffentlichte Lieder ihrer Lieblingskünstler und erhalten Anteile an den Verwertungsrechten.
- Über eine Million Euro haben Fans seit 2020 in Hits ihrer Lieblingskünstler auf Global Rockstar investiert.
- Bisher wurden über 330 Releases getätigt, mit zwei bis vier wöchentlichen Releases.
- Der Umsatz von Global Rockstar hat sich von 2021 auf 2022 verdoppelt.
- Registrierte Fans: 151.000
- Registrierte Künstler: 17.000
- Investitionen starten bei fünf Euro, basierend auf Bekanntheitsgrad und bisherigem Erfolg.
- Ab Launch des Marketplace (noch heuer) können die NFTs und damit die erworbenen Rechte weiterverkauft werden.
- Der rechtmäßige Besitzer der Musikrechte ist auf dem NFT gespeichert.
- NFTs funktionieren wie Wertscheine. Sie basieren auf Kryptografie und sind fälschungssicher.
- Chris Stegers Hit Zefix erzielte seit 2020 bereits 1.300 Prozent an Rendite für Besitzer der NFTs.

„Wer bei uns investiert, zahlt wie beim Onlineshopping mit Kreditkarte.“

– Christof Straub –
Global Rockstar

ONE-CLICK-WONDER



Beim Musiklabel Global Rockstar werden Fans zu Shareholdern und Talente zu Popstars. Wie man schon ab fünf Euro und mit einem Click dabei sein kann, was NFTs damit zu tun haben und wie sich 1.300 Prozent ROI ausgehen. Text: Susanne Mayer

Christof Straub revolutioniert mit seinem Label Global Rockstar die Musikindustrie. Seine Idee: Fans können mit Mikroinvestments Rechte und Anteile an Liedern erwerben. Danach werden 70 Jahre lang alle Einnahmen daraus (Streaming, Radio etc.) unter den Shareholdern aufgeteilt. Geregelt wird das im Hintergrund über NFTs (Non-Fungible Tokens), also fälschungssichere, digitale Wertscheine, die den Investoren die Einnahmen eindeutig zuordnen. Wer 2020 auf den Nummer-eins-Hit „Zefix“ des damals 16-jährigen Chris Steger gewettet und 100 Euro investiert hat, kann sich heute über 1.300 Euro Börsergeld freuen. „Und dabei haben sie ja noch 68 von 70 Jahren, in denen das Lied weiter Geld einspielt“, sagt Straub.

Höhere Margen, weniger Risiko

Was erst einmal nach Gamification und netten Wettspielen klingt, soll grobe Probleme in der Musikbranche beseitigen. Und die kennt Straub von allen Seiten. Als Teil des Duos Papermoon schaffte es Straub in den 90er-Jahren bis an die Spitze der österreichischen Charts, gewann mehrfach Gold und Platin. Heute produziert der Singer-Songwriter mit seinem Label Global Rockstar vor allem die Musik junger österreichischer Artists. Das Thema Musikrechte treibt den Plattenboss um: „Wer heute ein Lied neu vertonen will, das in den 80ern in den Charts war und in den 60ern geschrieben wurde, hat es mit 60 Jahre alten Verträ-

gen auf Papier zu tun. Und oft gibt es nicht mal mehr die.“

Außerdem will Straub höhere Margen für die Künstler. Durch das System des Fractional Ownership wird das Risiko gestreut, die Ausgaben der Produktion hängen nicht allein am Label. Dadurch bekommen die Artists nicht wie üblich zwölf bis 13 Prozent der Tantiemen, sondern 30 bis 50 Prozent. Von der Kryptografie, auf der die NFT-Technologie aufbaut, bekommen die Fans übrigens nichts mit. „Wer bei uns investiert, zahlt mit Kreditkarte und per Mausclick wie beim Onlineshopping“, erklärt Straub.

Millionenmühle TikTok

Abgesehen von moderner, fälschungssicherer Kryptotechnologie ist Straub auch mit aktuellen Marktdynamiken im Musikbusiness bestens vertraut. Wer morgen noch erfolgreich sein will, muss das Pferd schon mal von hinten aufzäumen: „Früher waren Artists zuerst wegen ihrer Musik bekannt und man folgte ihnen deswegen dann auch auf Social Media. Heute ist das manchmal umgekehrt.“ Soll heißen: Die Communitys, die sich junge TikTok-Stars aufgebaut haben, sind bereits da, wenn das Sternchen beschließt, Popsongs zu machen. Was wiederum dazu führen kann, dass sich mehr Fans an der Produktion von Songs beteiligen. Was Christof Straub veranlasst hat, auch auf die TikTok-Präsenz seiner Künstler zu achten. TikTok kann aber noch mehr. Denn kaum ein Medium hat den Musikmarkt in den

vergangenen Jahren so aufgemischt wie die Videoplattform aus China. Auf dem Kanal werden gewisse Lieder zu millionenfach verwendeten Soundtracks für Challenges, Trends oder Videos von Naturerlebnissen. Oft kennen User nur ein paar Takte und Signature Lines der Tracks und kaufen oder streamen sie dann auf anderen Plattformen. So entstehen zwei Trends: Neue Stücke bekommen einen regelrechten Boost und werden wegen TikTok erst richtig bekannt. Und: Alte Lieder werden durch die millionenfache Verwendung auf TikTok wiederbelebt und schaffen es erst deshalb zum ersten Mal an die Spitze der Charts. Und hier kommt wieder Christof Straubs Rechteschmiede ins Spiel.

Legenden leben länger

Mit „Legacy Hits“ will Global Rockstar alten Hits neues Leben einhauchen. Und das geht so: Sollte Ed Sheeran in ein paar Jahren das Geld ausgehen, könnte er einfach Teile der Rechte am Welthit „Shape of You“ verkaufen. Diese Teile kann wiederum Global Rockstar aufkaufen und fraktionalisieren, also in kleinen Anteilen als NFTs verkaufen. Wird das Lied auch in Zukunft noch im Radio gespielt oder landet wegen eines Trends auf TikTok oder einer Neuvertonung nochmals eine Chart-Platzierung, regnet es Cash für die Investoren. Die Musik-NFTs sind übrigens ab fünf Euro erhältlich. Und können auch als (Weihnachts-)Geschenk erworben werden. Süßer die Glocken nie klingen. Und die Kassen gleich mit dazu. ←

NEUER STERN

Aus Wiesenthal wird Merbag



Wer in Wien einen Mercedes wollte, für den war Wiesenthal über Jahrzehnte die erste Adresse. Bereits 2020 wurde der traditionsreiche Mercedes-Benz-Händler von der Schweizer Merbag Gruppe übernommen. Nun wurde das Unternehmen auch auf die Marke Merbag umgetauft.

Mercedes-Benz war schon immer etwas Besonderes. Spektakuläre Rennerfolge, Designikonen und der Fokus auf Fahrzeuge für höchste Ansprüche führten rasch dazu, dass die Marke der Inbegriff für Innovation, Qualität, Zuverlässigkeit und Wertbeständigkeit wurde. Die daraus resultierenden Verkaufserfolge waren aber auch den starken Vertriebspartnern zu verdanken. In Ostösterreich war es seit 1929 die Firma Wiesenthal, die zunächst als Importeur und später als Händler erster Ansprechpartner für Vertrieb und Service von Mercedes-Benz-Fahrzeugen wurde. Im April 2020 erfolgte die Übernahme durch das Schweizer Familienunternehmen Merbag. Weil es für internationalen Erfolg eine einheitliche Marke braucht, tritt Wiesenthal seit September 2022 auch unter dem Namen Merbag auf. „Die Angleichung unseres Firmennamens ist der logische Abschluss unserer erfolgreichen Symbiose“, so Martin Heger, Geschäftsführer der Merbag GmbH.

Merbag – Zukunft hat Herkunft

Bereits 1912 wurde in der Schweiz mit der „Mercedes-Benz Automobil AG & Co.“ auch der Grundstein für das heutige Unternehmen Merbag gelegt. Das Unternehmen wurde 1946 von Herbert C. Stüber und drei weiteren Mitarbeitern übernom-

men. Der ausgeprägte Unternehmergeist war die Grundlage des erfolgreichen Wachstums zum stärksten Mercedes-Benz-Vertriebspartner und einem der drei größten Arbeitgeber in der Automobilbranche in der Schweiz über die folgenden Jahre. Seit 1999 ist die Mercedes-Benz Automobil AG zu 100 Prozent im Besitz der Familie Stüber. Seit 2019 wird die Merbag Holding AG nunmehr in dritter Generation von Karin Stüber geleitet. Merbag ist Schweizer Marktführer im Handel mit den Konzernmarken Mercedes-Benz, Mercedes-AMG, Mercedes-EQ und smart. Seit 2017 ist das Unternehmen klar auf Expansionskurs. So ist Merbag nunmehr bereits an 50 Standorten in der Schweiz, Italien, Luxemburg, Deutschland und Österreich vertreten und beschäftigt rund 3.000 Mitarbeiter.

Kundenzufriedenheit als Maxime

„Mit dem Zusammenschluss von Wiesenthal mit der Schweizer Merbag Gruppe haben zwei Unternehmen zusammengefunden, die vieles gemeinsam haben. Eine sehr lange Tradition als Mercedes-Benz-Partner, geteilte Werte und den starken Fokus auf Kundenzufriedenheit. Qualität, Ehrlichkeit und Kompetenz zählen zu unseren Kernwerten. Wir als Merbag schaffen die Basis für ein ganzheitliches Käuferlebnis und höchste Wertschätzung

in unserer direkten Beziehung zu unseren Kunden. Dabei orientieren wir uns konsequent an den individuellen Wünschen und Bedürfnissen unserer anspruchsvollen Klientel, ganz im Sinne unseres Claims: Das Beste für Sie und Ihren Mercedes-Benz“, sagt Martin Heger.

Mit der Marke Mercedes-EQ ist Mercedes als High-End-Hersteller im Bereich der Elektromobilität vertreten. Nach den Markteinführungen des Flaggschiffs EQS, welches klar als reichweitenstarkes Luxusmodell positioniert ist, und des EQE, der aktuell insbesondere im oberen Management große Nachfrage verzeichnet, erfolgte jüngst die Bestellfreigabe für den EQS SUV. Demnächst wird somit in jeder Fahrzeugklasse ein vollelektrisches Fahrzeug angeboten. Darüber hinaus kann Merbag auch auf ein großes Angebot an Plug-in-Hybridmodellen, bei denen Elektromotoren mit Benzin- und Dieselmotoren kombiniert werden, setzen. Sowohl das Exterieur- und Interieurdesign als auch die Innovationen im Bereich Telematik und Fahrassistenzsysteme stehen dabei klar unter der Devise „Modern Luxury“. „Der Markenname Merbag und der damit verbundene Auftritt sind die äußeren Merkmale des Wandels“, so Martin Heger. „Digitalisierung, E-Mobilität und Nachhaltigkeit sind die Themen, die uns darüber hinaus bewegen und auch in Zukunft weiter beschäftigen werden.“ <

© Merbag GmbH

„Bald bieten wir in jeder Fahrzeugklasse ein vollelektrisches Fahrzeug an.“

– Martin Heger –
Geschäftsführer der Merbag GmbH



Your Visions become Real.



INTERNATIONAL
PROPERTY
AWARDS
REAL ESTATE

BEST REAL ESTATE
AGENT EUROPE

Evelyn Hendrich, Hendrich
Real Estate GmbH

2021-2022



Austria's luxury homes

presented by



www.hendrichrealestate.com

SAMMLER FEIERN KRISENFESTE



Die Welt der Sammlerstücke wird digitaler und teurer. Trotzdem empfehlen Fachleute, sich in Zeiten wie diesen Investitionen abseits von Aktien und Bonds anzusehen: alte Meister, klassische Autos, Luxustaschen – und digitale Affen. Text: Leo Szemelliker • Foto: felix / stock.adobe.com





Für Schmuck von großen Marken wie Cartier und Bulgari wird eine Preissteigerung von acht bis zwölf Prozent prognostiziert.

Schwere Zeiten haben auch schöne Seiten. Zumindest für jene, die es sich leisten können, diese zu sammeln. „Durch ihre geringe Korrelation mit anderen Finanzinstrumenten und Vermögenswerten bieten Sammlerstücke einen signifikanten Nutzen durch Diversifikation“, schreibt die schweizerische Bank Credit Suisse in der 2022er-Ausgabe ihres „Collectible Report“, den das hauseigene Research Institute vor zwei Jahren erstmals in Zusammenarbeit mit Deloitte Luxembourg publiziert hatte. „In Zeiten erhöhter Unsicherheit, ob aufgrund des Kriegs oder durch die wieder aufgeflamnte Inflation, können sie für Investoren werthaltige Geschäfte bedeuten, die auf deren Real Asset Properties aufbauen – mit Preisen, die auf der Knappheit und auf dem gesellschaftlichen Wert basieren“, heißt es weiter in der neuesten Edition. Genauer angesehen hat sich Credit Suisse hierbei die Märkte der Kunstwerke und Gemälde, der klassischen Automobile, der hochwertigen Weine sowie der Juwelen und Uhren. In einem speziellen Feature widmete man sich auch einem neuen Phänomen, den Non-Fungible Tokens, kurz: NFTs.

Die Pandemie hatte einen massiven Einfluss auf die Sammlermärkte: Auktionen, an denen Investoren persönlich anwesend gewesen sind, wären 2020 zunächst abgesagt worden und hätten den Weg geebnet für die Belebung digitaler Marktplätze. Dies hätte neue Sammler ins Spiel gebracht, vor allem aus Asien. „Bei Sotheby's repräsentieren Käufe aus Asien 1,3 Milliarden US-Dollar. 43 Prozent aller Bieter stammen aus Asien. Ohne Asien ginge bei uns nichts mehr“, wird etwa Mari-Claudia Jiménez, die Vorstandsvorsitzende des Auktionshauses mit Zentren in New York, London, Paris, Genf, Zürich, Mailand und Hongkong, zitiert.

Bemerkenswertes Jahr

Dies habe massiven Einfluss auf die Preisspannen der verkauften Waren gehabt, so Credit Suisse. Als 2021 dann wieder die persönlichen Auktionen zurückkehrten, führte dies in Kombination mit den Entwicklungen davor dazu, dass das Vorjahr zu einem „bemerkenswertes Jahr“ in den Sammlermärkten geworden sei. Die neuen Trends gipfelten in einigen Rekordverkaufswerten bei Kunst und Automobilen. Alte Meister erleben eine Renaissance.

Aufsehenerregend war etwa der Verkauf von Sandro Botticellis „Porträt eines jungen Mannes mit Rundbild“ um mehr als 92 Millionen Dollar bei Sotheby's im Dezember 2021. Knapp übertroffen wurde dieser Verkauf aber von Jean-Michel Basquiats „In This Case“ aus dem Jahr 1983, das 2021 von Christie's in New York um 93,1 Millionen Dollar verkauft wurde. Das einzige Gemälde, das im Vorjahr die 100-Millionen-Grenze überschritten hatte, war ein Picasso – „Femme assise près d'une fenêtre (Marie-Thérèse)“ aus dem Jahr 1932 – bei der oben genannten Auktion in New York.

2022 brachte schließlich einen bemerkenswerten Fast-Rekord: Andy Warhols 1964er-Werk „Shot Sage Blue Marilyn“, für viele die Mona Lisa des 20. Jahrhunderts, zuvor im Eigentum der Thomas und Doris Ammann Stiftung in Zürich, wurde für 195 Millionen Dollar bei Christie's verkauft. Das ist der zweithöchste Preis, der jemals für ein Kunstwerk bei einer Auktion bezahlt worden ist. Käufer war Larry Gagosian, US-Kunsthändler armenischer Herkunft. Er gilt als der Mega-Dealer der Kunstwelt und hat selbstverständlich nicht verraten, für wen er das

© Maria / stock.adobe.com



INVESTIEREN WIR GEMEINSAM IN EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

WERTE BEWAHREN. WERTE SCHAFFEN.

rcm.at/nachhaltigkeit-und-investment-zukunft.at





Der Markt für Weinsammler ist fünf Milliarden US-Dollar schwer. Die Preise galoppieren.

Werk erworben hat. Zum Vergleich: Überirdischer Spitzenreiter der höchsten Preise sind 450 Millionen Euro für „Salvator Mundi“ von Leonardo da Vinci, gemalt rund um das Jahr 1500. Der heutige Standort des Gemäldes ist nicht öffentlich bekannt. Angeblich soll es sich im Besitz des saudi-arabischen Kronprinzen Mohammed bin Salman befinden. Dieser habe es laut Wall Street Journal 2021 ausgewählten Gästen auf seiner Luxusjacht „Serene“ gezeigt – die im Übrigen mit einem Kaufpreis von 500 Millionen Euro nur etwas teurer war als das Gemälde des italienischen Universalgenies.

Zyklus-Fragen

Neben den alten Meistern erkannte Credit Suisse als Trends Nachkriegskunst und zeitgenössische Werke sowie Impressionisten und moderne Kunst. Stark im Kommen sei auch Kunst aus Afrika.

Interessant sind auch die Relationen, die Sammlerstücke zu generellen Marktentwicklungen haben: Kunst neigt etwa dazu, prozyklisch zu sein – mit hohen Preisen, wenn die Wirtschaft stark ist, und mit Schwächen, wenn die Konjunktur nachlässt. Im Gegensatz dazu seien Oldtimer mehr antizyklisch.

Sammlerstücke unterscheiden sich auch in Bezug auf die Volatilität der Preise: Uhren, Schmuck, seltene Weine, spezielle Spirituosen und andere Luxusgegenstände gelten als klassische Wertaufbewahrungsmittel mit niedriger Schwankungsbreite. Sogenannte Drawdowns, also Preisverfälle nach Hochphasen, seien begrenzt. Aber auch die Renditen lägen lediglich im niedrigen einstelligen Bereich. Die bildende Kunst hingegen sei vielmehr ein Kapitalwachstumsvermögen und zeige mitunter Volatilitäten wie Aktien. Weine und Classic Cars vergleicht die Credit Suisse mit Anleihen und Hedgefonds, also mit moderat volatilen Anlagen. „Wie auch immer, das beste Verhältnis zwischen Risiko und Rendite lag bisher in Luxus-taschen“, so die Bank in ihrem Report. Taschen von Chanel (Design von Karl Lagerfeld) oder Hermès (Birkin) stächen hier als besonders wertbeständig hervor. Der Markt der klassischen Autos hat sich nach der Pandemie auch wieder erholt.

© Igor Dmitriev / stock.adobe.com

ERNÄHRUNG – EINE GLOBALE HERAUSFORDERUNG



Nachhaltige Lebensmittelproduktion kann einen wichtigen Beitrag im Kampf gegen den Klimawandel leisten. Wie jeder Wandel bringt auch dieser Chancen für Investoren mit sich. BNP Paribas Asset Management hat dafür die passenden Anlagestrategien entwickelt.

Aktuell konzentriert sich der Kampf gegen den Klimawandel vor allem auf die Verringerung der Emissionen im Energiebereich. Tatsächlich verursacht aber die weltweite Nahrungsmittelproduktion rund ein Drittel der vom Menschen verursachten Treibhausgasemissionen. Die stetig steigende Nachfrage nach Lebensmitteln zu befriedigen und gleichzeitig die Umweltauswirkungen möglichst gering zu halten, sind große Herausforderungen. Forschungsergebnissen zufolge kann unser derzeitiges System nur 3,4 Milliarden Menschen nachhaltig ernähren. Die Art und Weise, wie wir Nahrungsmittel produzieren und liefern, muss dringend nachhaltiger werden. Die Herausforderungen der Lebensmittelversorgung werden noch dadurch verschärft, dass etwa ein Drittel der von uns produzierten Nahrungsmittel weltweit verschwendet wird. Die Lebensmittelverschwendung hat verschiedene Ursachen: unsachgemäße Lagerung und Transport, die Anforderung der Verbraucher an frischem und somit leicht verderblichem Obst und Gemüse, um nur ein paar Gründe zu nennen. Die gute Nachricht ist, dass es immer mehr Möglichkeiten gibt, unsere Probleme bei der Nahrungsmittelversorgung anzugehen. Eine Umstellung auf ressourceneffizientere pflanzliche Lebensmittel, bessere Verpackungen und ausgefeilte Bewässerungs- und Erntetechnologien sind nur einige der Trends.



„Das Thema ausreichende und nachhaltige Versorgung mit Lebensmitteln steht seit Kurzem ganz oben auf der Agenda, nicht nur für Regierungen und Ökonomen, sondern auch für Investoren.“

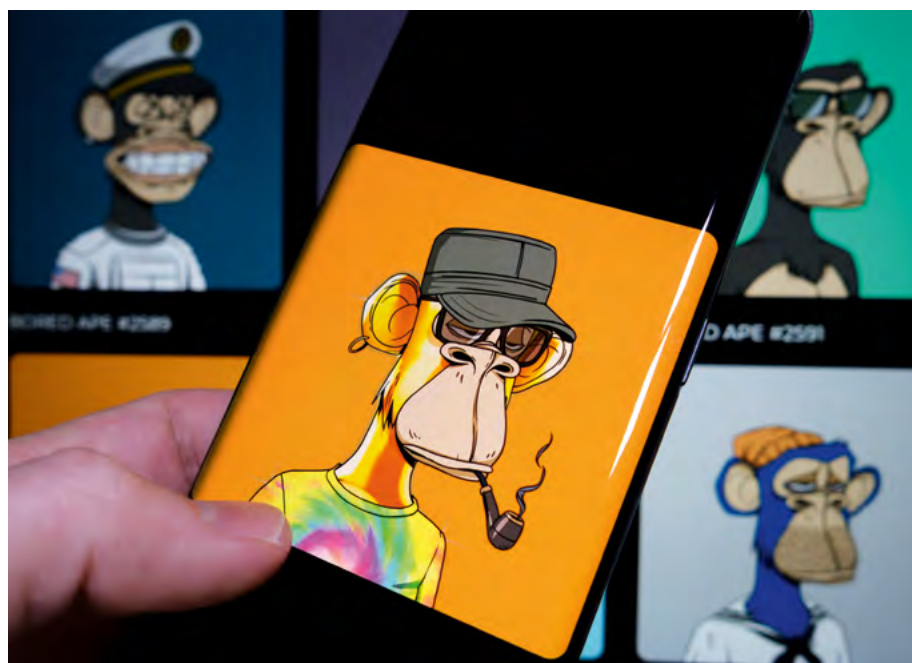
Anita Frühwald, Country Head Austria & CEE bei BNP Paribas Asset Management

Der Wandel in der Nahrungsmittelversorgung wird dadurch beschleunigt, dass sich die Verbraucher zunehmend der Zusammenhänge zwischen Nahrungsmitteln und weiterreichenden Nachhaltigkeitsanliegen bewusst werden. Eine Chance für Unternehmen wäre der neue Bedarf an regional angebauten Produkten. Die Hersteller von sogenannten Meal-Kits decken diesen Aspekt ab, da ihr Geschäftsmodell Produkte von den Landwirten bezieht und diese direkt an die Verbraucher liefert. Bei BNP Paribas Asset Management suchen wir nach Möglichkeiten in der Lieferkette von Lebensmitteln, vom Feld bis auf den Teller. Unsere SMARt-Food-

Strategie (Sustainably Manufactured and Responsibly Transformed, zu Dt.: nachhaltig hergestellt und verantwortungsbewusst transformiert) sucht nach diesen Innovatoren. Investiert wird in Unternehmen, die Lösungen für mehr Nachhaltigkeit im Ernährungssystem bereitstellen. Auf diese Weise bekommen Kunden die Möglichkeit, vom Wachstumspotenzial dieser innovativen Unternehmen zu profitieren. ←



Diese Werbemittelung wurde von BNP Paribas Asset Management S.A.S. (BNPP AM) erstellt. Diese Werbemittelung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Angebot oder keine Aufforderung zum Kauf dar. Alleinige Grundlage für eine mögliche Veranlagung sind Verkaufsprospekt und Kundeninformationsdokument. Verkaufsprospekte und Kundeninformationsdokumente in Österreich registrierter und steuerlich transparenter Fonds findet man auf Deutsch unter www.bnpparibas-am.at.



AFFEN, KUGELN, TÄGLICHE FOTOS

Digitalphänomen NFT

Non-Fungible Tokens sind der jüngste Trend in der Sammlerwelt. Ein NFT ist ein „kryptografisch eindeutiges, unteilbares, unersetzbares und überprüfbares Token, das einen bestimmten Gegenstand, sei er digital oder physisch, in einer Blockchain repräsentiert“, heißt es in einer britischen Studie zum Thema. Damit nutzen NFTs die gleiche Technologie wie etwa Bitcoin. Es gibt fünf Kategorien: Kryptokunst, Sammlerstücke, Gaming, Metaversen (künstliche Spielwelten) und Utilities. Die Sammlerstücke repräsentierten den höchsten Anteil laut Credit Suisse. Zu den Sammlerstücken gehören Avatare, Tiere, Außerirdische für Videospiele ebenso wie Sportsammlerstücke wie zum Beispiel Spielerkarten für digitale Fußballspiele. Kryptokunst erzielt bereits Preise wie physische Kunst: Das Collagewerk aus 5.000 persönlichen Fotos, „Everydays: The first 5000 Days“ vom Künstler Beeple (Michael Winkelmann, geboren 1981 in Wisconsin), wurde 2021 bei Christie's um 69 Millionen Dollar an den tamilischen Blockchain-Investor Vignesh Sundaresan verkauft. Getoppt wurde dieser NFT-Verkauf bisher nur vom NFT-Projekt „The Merge“ eines Künstlers, der sich Pak nennt (Identität unbekannt). Er sammelte für die Teilhabe an „Merge“ im Dezember 2021 92 Millionen US-Dollar ein. Das Kunstwerk – im Wesentlichen weiße Kreise und Kugeln – verändert sich, einfach gesagt, mit der steigenden Knappheit der NFTs. Berühmt sind auch die gelangweilten Affen, eine Sammlung namens Bored Ape Yacht Club (BAYC): Die NFTs mit Comic-Affen wurden schon um mehr als drei Millionen Dollar pro Token verkauft, Käufer sind viele Prominente wie Madonna, Eminem und Justin Bieber. Insgesamt sollen bereits automatisch generierte Affenbilder von der Firma Yuga Labs seit April 2021 um insgesamt mehr als eine Milliarde Dollar verkauft worden sein. Warum Affen? Auf der Website von Yuga Labs findet sich die Antwort: Kryptotrader hätten eine lange Tradition, sich selbst als Apes zu bezeichnen. „Sie hängen in geheimen Clubs in den Sümpfen rum, nur für Affen.“ Es ist eben eine sehr, sehr eigene Welt.



Mit Oldtimern wurde 2021 mehr als eine Milliarde US-Dollar umgesetzt. Die Preise sind um 35 Prozent gestiegen.

Auffallendster Trend ist in diesem Sammlermarkt, dass digitale Auktionsplattformen massiv an Bedeutung gewonnen haben. Der „echte Gamechanger“ sei laut Credit Suisse das Digital-Auktionshaus BaT („Bring a Trailer“). Es wurde zum wichtigsten Marktplatz für wertvolle Oldtimer, was viele überrascht habe. 2020 hatte man einen Umsatz von knapp 400 Millionen Dollar, 2022 bereits von fast 830 Millionen. Zum Vergleich: Der bisher größte Auto-Auktionator Mecum machte mit alten Autos 578 Millionen Dollar Umsatz, RM Sotheby's 407 Millionen. Sie waren bisher die traditionellsten Häuser in dem Bereich. Der Höhenflug des Newcomers geht 2022 weiter. BaT bietet täglich rund 100 Lots an. Die traditionellen Häuser merken an, dass hauptsächlich amerikanische „Muscle Cars“ auf BaT angeboten werden. Doch das stimmt nicht (mehr). Es wurden auch schon ein 1927er-Mercedes-Benz 680S Sport für 2,8 Millionen Dollar und ein 1930er-Mercedes-Benz 770K, ein viertüriges Cabrio von Voll & Ruhrbeck, für 2,5 Millionen Dollar auktioniert, ebenso wie klassische Autos aus den 1950er- und 1960er-Jahren – allen voran ein Mercedes-Benz 300SL „Gullwing“ sowie ein Ferrari 365 GTB/4 „Daytona“ und einige Aston Martins. Europa bewegt sich zunehmend elektrisch, klassische Autos sind Relikte, heißt es. Aber trotzdem werden neue Treibstoffe und Ähnliches es erlauben, schätzt Credit Suisse, dass die Sammlerstücke noch weiterbewegt werden – trotz des Klimawandels. ←

© Ascarnio / stock.adobe.com vianzys / stock.adobe.com



DJE – ZINS & DIVIDENDE KONSEQUENT FLEXIBEL UND AUSGEWOGEN

DR. JAN EHRHARDT
Fondsmanager und Vorstand
DJE Kapital AG



Kapital erhalten – Mehrwert schaffen

Wird es turbulent an den Märkten, trennt sich die Spreu vom Weizen. Der **DJE – Zins & Dividende** kann sein Aktienengagement auf ein Minimum beschränken, in Anleihen mit Zinserträgen investieren oder die Cash-Quote erhöhen. Aktives Management setzt auf Branchen und Unternehmen, die auch in Krisen Gewinne erzielen können.

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.

SICHERHEIT UND WERTZUWACHS



Inflation, volatile Börse, überteuerte Immobilien. Also wohin mit dem Geld? Eine seit Jahrtausenden beliebte Form der Wertsicherung sind Farbedelsteine. Sie feiern in Zeiten wie diesen ein Comeback – sagt einer, der es wissen muss. Text: Rosi Dorudi

Thomas Schröck ist international ausgebildeter Gemmologe. Er weiß, wie Edelsteine nach Art, Form, Größe und Reinheit, nach Schnitttechnik und Schliffqualität zu bewerten sind. „Letztlich bestimmt die Seltenheit den Wert, und die Nachfrage lässt diesen steigen“, erklärt er Grundsätzliches. Die größte Nachfrage nach Edelsteinen komme heute aus China und Indien, wo die Mittelschicht im vergangenen Jahrzehnt deutlich gewachsen sei. „Die Völker dort haben seit jeher einen immens starken Bezug zu Edelsteinen als Anlageprodukt“, stellt Schröck fest. Das sei früher in Österreich auch einmal so gewesen. „Denken Sie nur an die Familie Habsburg-Lothringen.“ Als Zeichen ihrer Liebe schenkte etwa Maria Theresia ihrem Gatten Franz Stephan einen Blumenstrauß aus Edelsteinen, für den sie 761 bunte Edelsteine und 2.102 Diamanten verarbeiten ließ. „Durch die Einführung von Aktien traten Realinvestments lange Zeit in den Hintergrund“, bemerkt der promovierte Ökonom. Dafür ziehe gerade in Krisenzeiten das Interesse an Alternativinvestments wie in Edelsteine wieder stark an. „Sie sind als Anlage besonders geeignet, da sie Sicherheit und moderaten Wertzuwachs bieten.“

Als Schröck mit dem Schmucksteinhandel begann, war er gerade mal 20 Jahre alt. „Damals wurden Rubine, Saphire und Co noch als Halbedelsteine bezeichnet“, erzählt er. Es war sein achties Jahr als klassischer Juwelier, als zur Jahrtausendwende die Dotcom-Spekulationsblase platzte und die erste Finanzkrise des neuen Jahrtausends einläutete. „Zu der Zeit bekam ich die erste Anfrage nach einem Wertanlagestein“, erinnert er sich. Handelte es sich dabei noch um ein geringes Investment, lockte die Finanzkrise von 2008 die Großinvestoren an. „Investitionen stiegen auf eine Größenordnung von rund einer Million Euro“, bemerkt Schröck. Der Geschäftsmann witterte seine Chance und begann, sich auf den Handel mit Farbedelsteinen zu spezialisieren. Dabei fokussierte er auf unbehandelte, geschliffene Farbsteine, vor allem auf Rubine und Saphire. „Sie sind viel seltener und steigen daher schneller im Wert“, sagt er.

Erste Güte

Von den geförderten Rubinen und Saphiren sind jedoch nur etwa ein bis zwei Prozent Edelsteine erster Güte. Daher werden Funde minderer Qualität seit alters her erhitzt, um deren Reinheit zu optimieren

und ihre Farbe zum Leuchten zu bringen. „Es war lange nicht möglich, hitzebehandelte Farbsteine von naturbelassenen zu unterscheiden“, erzählt Schröck. Das ist jetzt anders: Die Erkennung von Temperaturbehandlung gehört zum gemmologischen Laboralltag. „Diese zertifizierte Unterscheidung hat zu einer wesentlichen Veränderung in der Branche geführt. Seit 2010 differenzieren die beiden großen Auktionshäuser Sotheby’s und Christie’s zwischen naturfarbenen und behandelten Edelsteinen, was sich dementsprechend im Preis niederschlägt“, so Schröck. Das Dorotheum zog zwei Jahre später nach.

Alternative Geldanlage

„Das hat meinem Geschäft einen wesentlichen Auftrieb beschert. Mit meinem Geschäftspartner Patrick-Noël Herold-Gregor habe ich 2018 die Firma The Natural Gem so aufgestellt, wie sie jetzt da steht: als Investment-Unternehmen für eine alternative Geldanlage mit Farbedelsteinen.“ Die Kernkompetenz liege in der Verfügbarmachung hochwertiger Edelsteine mit Fokus auf die „Big Three“ – Rubin, Saphir und Smaragd. Natürlich sind Investments in diese nicht vergleichbar mit der Veranlagung in Aktien, Anleihen

BOOM

Thomas Schröck ist einer der führenden Händler von naturfarbenen Edelsteinen. Die Nachfrage steigt wegen der vielen Krisen gerade stark an.



„Edelsteine sind ein Nischenprodukt für zehn Prozent des liquiden Vermögens.“

– Thomas Schröck –
Gründer The Natural Gem



oder Immobilien, da sie keine laufenden Erträge generieren. Dennoch stehen sie gerade in Zeiten wie diesen hoch im Kurs. „Der Immobilienmarkt wirft kaum mehr Zinsen ab, die Aktienmärkte sind volatil. Die Pandemie hat zu unglaublichen Unsicherheiten geführt, hinzu kommt der Ukraine-Krieg“, begründet Schröck. Die drastisch steigenden Rohstoffkosten haben die Inflation in die Höhe getrieben. „Das alles bremst die Expansion der Weltwirtschaft“, stellt Schröck fest. Konjunkturexperten erwarten daher für 2023 eine Stagnation in Österreich. „Eine bessere Werbung für uns gibt es nicht“, gewinnt Schröck dem düsteren Szenario individuell positive Seiten ab. Eine Wertanlage in Steine lohne sich allerdings erst ab 10.000 Euro. „Das sind, je nachdem, zwei bis drei Steine“, sagt Schröck. Darunter habe eine Investition wenig Sinn. „Wir sind kein Anlaufpunkt für Menschen, die ansonsten keinerlei Investments besitzen. Edelsteine sind ein Nischenprodukt für zehn Prozent des liquiden Vermögens.“ Beim Kauf sei darauf zu achten, dass der Stein von einem unabhängigen gemmologischen Labor zertifiziert wurde. Wichtig sei, das Zertifi-

kat stets getrennt vom Edelstein aufzubewahren. „Eine hochwertige Ware ohne Zertifikat, Rechnung oder Erbschein ist nicht mehr verkaufbar und zwingt uns auch dazu, die Polizei zu verständigen.“

Prädikat wertvoll

Zu den wichtigsten Abbaugebieten gehören Mosambik, Kolumbien, Sri Lanka und Burma – das heutige Myanmar. „Von dort kommen nahezu alle wichtigen Rubine der letzten 1.500 Jahre“, schwärmt der Gemmologe. „Mittlerweile sind sie sehr rar geworden. Für das Prädikat Burma gibt es deshalb auch einen gewaltigen Aufpreis. Ein Rubin aus Mosambik mit acht Karat hoher Qualität kostet rund eine Million Euro. Im Vergleich dazu kostet ein achtkarätiger Burma-Rubin – wenn man ihn überhaupt zum Verkauf erhält – um die zehn bis zwölf Millionen Euro.“ Die Rarität der Steine werde aufgrund der ESG-Faktoren zunehmen. „Die Zeiten, in denen Bagger ganze Berge abgetragen haben, sind vorbei“, bemerkt Schröck. „Heute darf nur mehr kleinräumig abgebaut werden. Auch der Einsatz von Sprengstoff ist in vielen Gebieten streng verboten.“ Vierterorts sind zu-

dem die Betreiber verpflichtet, für das soziale Wohlergehen der Mitarbeiter und deren Familien aufzukommen.

Steinerne Fonds

Mit The Natural Gemstone Funds One legte Schröck 2018 in Liechtenstein den weltweit ersten Edelstein-Fonds auf. „Inzwischen haben wir diesen aber wieder zurückgezogen, da wir ihn falsch konzipiert hatten“, erläutert er. „Er war als geschlossener Fonds nicht handelnd.“ Die Mindestanlage lag bei 125.000 Schweizer Franken, ein zu hoher Betrag für private Anleger und ein zu niedriger für Banken. „Wir sind aber gerade dabei, mit einem Schweizer Partner einen neuen Fonds aufzulegen.“ Dieser soll im November 2022 wieder in Liechtenstein auf den Markt kommen. „Dieses Mal handelt es sich um einen handelnden Fonds, der nicht limitiert ist, keine Haltefristen mehr hat und laufend Rendite abwerfen wird.“ Der Geschäftsmann hat aber noch mehr in petto: Er plant, in Kürze einen Asset-Backed Token auf den Markt zu bringen. Man müsse schließlich am Puls der Zeit bleiben. Und Sicherheit bieten. ←

© www.philippstomsch.com



„WIR GLAUBEN SELBST DARAN“



Dieter Wimmer, Leiter Sales Austria bei der Fondsverwaltungsgesellschaft Comgest, spricht im Interview über die Ängste der Anleger, die Auswahl geeigneter Unternehmen und darüber, welche Rolle heute das Bauchgefühl spielt. Text: Robert Prazak

Harte Zeiten für Aktionäre: Die Börsen sind auf Talfahrt, die Wirtschaftsprognosen unerfreulich. Dieter Wimmer, der für die Fonds-Boutique Comgest den Bereich Sales in Österreich leitet, bleibt dennoch zuversichtlich. Im Interview erklärt er die Gründe dafür.

assets: Wie groß ist derzeit die Verunsicherung bei Anlegern angesichts brennender Themen wie Inflation, Energiekrise und Ukraine-Krieg?

DIETER WIMMER: Comgest verwaltet ausschließlich Aktienfonds, daher kann ich auch nur über Aktien sprechen. Fest steht aber, dass sich sogar Gold zuletzt nicht gut entwickelt hat. Wir stellen jedenfalls zwei unterschiedliche Entwicklungen fest: Auf der einen Seite gibt es die klassischen Privatkunden – diese halten an ihren Portfolios fest und bleiben gelassen. Unsere Fonds haben in den vergangenen Jahren hervorragende Ergebnisse geliefert, die Kunden sind nach wie vor im Plus. Auf der anderen Seite sehen wir, dass große Institutionen wie Versicherungen und Pensionsfonds ihre Portfolios jetzt anpassen. Das geschieht nicht wegen einer schlechten Performance, aber diese Firmen müssen sich jetzt neu aufstellen und die Aktienquoten ändern.

Würden Sie Anlegern nun generell raten, ruhig zu bleiben und nichts zu überstürzen?
WIMMER: Absolut. Das ist ein weiterer wichtiger Aspekt: Wir legen in Unternehmen an, die ein gutes Gewinnwachstum haben. Und nach dem Ende der zweiten Berichtssaison haben wir feststellen können, dass die meisten dieser Unternehmen gut gearbeitet haben. Viele verdienen nach wie vor, oder sie erzeugen Produkte, die am Markt gebraucht werden.

Gewinnwachstum ist also ein wichtiger Aspekt bei der Auswahl der Unternehmen für Ihre Fonds?

WIMMER: Wir haben drei Säulen, die wir beachten: erstens Innovation, die dem Markt hilft. Zweitens Produkte, die die Menschen brauchen, etwa im Gesundheitsbereich. Und drittens Produkte, die eine hohe Preissetzungsmacht haben, weil sie etwas Außergewöhnliches sind – etwa Luxusartikel. Rolex-Uhren beispielsweise kann man nicht überall kaufen. Unsere Fonds umfassen 30 bis 35 Unternehmen, aber wir legen nicht in Unternehmen an, deren Geschäft sehr zyklisch ist, und auch nicht in Rohstoffe und in Banken. Das kommt bei den Kunden sehr gut an. Wir müssen auch bedenken, dass trotz der Krisen vieles schon eingepreist wurde, da-

her reagiert die Börse derzeit auf positive Signale recht gut. Auch die Anleger haben sich schon darauf eingestellt, es gibt wieder Licht am Ende des Tunnels.

Wie schwierig ist es, die Unternehmen anhand solcher Kriterien genau zu beurteilen?

WIMMER: Es gibt die Mikro- und die Makrosicht. Wir sehen uns die einzelnen Unternehmen aus der Mikrosicht an. Nehmen wir als Beispiel den Markt für E-Bikes, auf dem es unterschiedliche Hersteller und Zulieferer gibt. Wenn wir diesen Markt unter die Lupe nehmen, kommt man drauf, dass die Umstellung auf Elektrofahrräder unaufhaltsam ist und dafür unter anderem Elektromotoren, Gangschaltungen und Bremsen benötigt werden. Die Bücher dieser Hersteller sind auf Jahre hinaus voll. Die E-Bikes sind zwar teuer, aber sie werden weiterhin zu solchen Preisen gekauft. Es geht darum, zu erkennen, was die Menschen wollen und brauchen. Ein weiteres Beispiel ist die Technologie: Software von Microsoft ist in jedem Computer. Der Computer an sich ist ein dummes Ding, man braucht die Software. Wenn Microsoft dann sagt, die nächste Lizenz kostet 107 Euro statt 100 Euro, dann werden es alle zahlen. Diese Firma hat demnach eine starke Preissetzungsmacht.

© www.philippstomich.com



Dieter Wimmer hat mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Investmentbranche. Seit 2009 leitet er den Bereich Sales Österreich bei Comgest.

„Wir lieben Firmen, die eine Idee haben, was sie mit dem Geld machen.“

– Dieter Wimmer –
Leiter Sales Austria Comgest



Und was bedeutet die Makrosicht?

WIMMER: Makroanalysen dienen dazu, eine Ausrichtung der Zinsen, Schulden, Länderrisiken von bestimmten Regionen oder Branche zu beobachten. Dem wird bei Comgest ein nicht so hoher Stellenwert eingeräumt, wir schauen auf die einzelnen Unternehmen, das nennt man klassisch „Stock-Picking“.

Stichwort Schulden: Machen Sie die steigenden Zinsen nervös?

WIMMER: Steigende Zinsen wird es in Europa nur bedingt geben. Weil der Punkt, ab dem es weh tut, bald erreicht ist. Das hängt vor allem mit den südlichen EU-Ländern zusammen: Diese würden von dem erwirtschafteten Brutto-sozialprodukt zu viel in die Schuldentilgung stecken müssen, das wiederum würde die Wirtschaft abwürgen. Zu hohe Zinsen könnten etwa auch im Baubereich zu großen Belastungen führen. Es gab ja in Österreich und Deutschland viele Bauvorhaben, weil die Zinsen bei null waren. Das wird sich ändern.

Welche Rolle spielen Dividenden bei Ihrer Auswahl?

WIMMER: Sie spielen nur eine geringe Rolle, weil wir Firmen bevorzugen, die eine Idee haben, was sie mit dem Profit machen. Und dazu zählt nicht, den Aktionären Geld auszuzahlen. Wir mögen Firmen, die sagen, die Aktionäre sollen glücklich sein, wenn die Aktie steigt und sie laufend Gewinn machen. Und die eine Vision haben, wie sie ihr Geld verdienen möchten. Denn der Gewinn wird sich irgendwann im Kurs niederschlagen. Wir nehmen zwar Dividenden ein, aber wir haben keinen Fonds, der auf hohe Dividenden achtet.

Ist Ihre Strategie konservativ?

WIMMER: Da muss man in die Geschichte zurückgehen: Warren Buffett gilt ja als Value Investor. Wenn man unseren Stil ansieht, findet man viele Argumente für diesen Value-Stil – etwa Firmen mit einem guten Managementstil und mit wenig Schulden. Wir gehen aber darüber hinaus: Wir haben das Modell Quality Growth entwickelt: Wir sehen uns an, welchen Gewinn ein Unternehmen in den nächsten fünf Jahren erreichen kann und ob diese Firma eine Chance hat, zweifellos zu wachsen. Das würde ich schon als etwas konservativer bezeichnen. Bei Unsicherheiten kommen bestimmte Unternehmen und bestimmte Branchen nicht in Frage. Wir glauben auch selbst daran, wir sind sozusagen Überzeugungsmanager. Daher legen wir so an, dass die ersten zehn Positionen eines Fonds die Hälfte des Fondsvolumens ausmachen. Wenn wir von einer Firma überzeugt sind, legen wir demnach fünf Prozent des Volumens oder mehr an. Das damit verbundene Risiko können wir abschätzen, weil wir eben sehr tiefe Analysen machen.

Gibt es Beispiele für Branchen, die derzeit besonders interessant sind?

WIMMER: Ja, zum Beispiel die Gesundheitsbranche – vorausgesetzt, es handelt sich um Firmen, die gut aufgestellt sind und einen Ertrag bringen werden. Da

könnte man die dänische Novo Nordisk nennen, die ein neues Medikament gegen Diabetes entwickelt hat. Eine der Nebenwirkungen davon war, dass die Menschen damit stark abnehmen. Innerhalb eines Jahres nehmen stark übergewichtige Personen bis zu 15 Prozent ihres Gewichts ab. Das ist Gold wert. Dieses neue Medikament wird in den USA bereits bei Adipositas verschrieben. Ein anderes Beispiel ist die Luxusgüterbranche, bestimmte Firmen heben sich hier ab – etwa Louis Vuitton, ein Unternehmen, das unter anderem Dior, Tiffany und vor Kurzem den Kofferhersteller Rimowa übernommen hat. Diese Firma stellt Koffer in Leichtbauweise her und wir sehen, dass das Sparen von Gewicht beim Fliegen ein großer Trend ist.

Neben diesen harten Fakten und Zahlen – welche Rolle spielt da noch das Bauchgefühl?

WIMMER: Ich kann als Beispiel die Firma L'Oréal aus Paris nennen, die wir schon lange kennen und im Portfolio haben. Der verantwortliche Fondsmanager ist mal gefragt worden, ob er nicht eine große Nähe zu dieser Firma entwickelt hat. Er hat gesagt, dass es ein großes Vertrauen gibt, das aber immer kritisch hinterfragt wird. Wir schicken jeweils mehrere Fondsmanager zu den Firmen, auch solche, die noch wenig mit dem Unternehmen zu tun hatten. Die können sich das ganz genau ansehen. ←



Wissenspark Salzburg-Urstein

Die UKO Estate entwickelt 2 Bauteile im Wissenspark Salzburg-Urstein zur Vermietung. Mit dem sogenannten „Silicon Valley“ Salzburgs entsteht hier eine Arbeitswelt voller Lebensqualität und technologischer Synergien.

better in buildings.

Geplante Fertigstellung Ende 2024.



© www.philippmotsch.com

weitere Infos zum Projekt



GOLD WIRD WIEDER GLÄNZEN



Gold hat an Glanz verloren, meinen manche – und begründen dies mit der überraschend mauen Preisentwicklung im heurigen Jahr. Ein etwas genauerer Blick auf das Edelmetall fördert allerdings Erstaunliches zutage. Text: Harald Fercher



Am Ende sollten sie recht behalten – die beiden „Gold-Jungs“. Ihr seit 2007 erscheinender Report „In Gold We Trust“ ist mittlerweile ein Standardwerk für alle goldinteressierten Anleger. 18.000 Stunden Research – oder umgerechnet 750 Tage knochentrockene Forschung – stecken in dem auf mehr als 400 Seiten angewachsenen Report, der mit 1,8 Millionen registrierten Downloads auf hohes Interesse stößt.

Seit Jahren warnen die Autoren Mark Valek und Ronald-Peter Stöferle, Partner der Incrementum AG, dass die Geldflut, mit der die Notenbanken dies- und jenseits des Atlantiks die Märkte schwemmen – um von der Finanzkrise bis zu den Folgen der Coronapandemie alles zuzuschütten, was irgendwie nach Krise riecht –, unweigerlich in einer Phase erhöhter Inflation enden wird. In ihrem 2022er-Report rekapitulieren sie noch einmal: „Vor dem sich heranschleichenden Wolf warnten wir bereits im Herbst 2020, mitten in der zweiten Coronawelle. In der Spezialanalyse des In-Gold-We-Trust-Reports „Der Junge, der Wolf rief: Inflationäre Dekade voraus?“ wiesen wir eindringlich auf die Gefahren der drohenden Inflation hin.“

Der Wolf ist da ...

Nun ist er da, der Wolf, und er reißt die Lämmer in derart rasender Geschwindigkeit, dass es selbst den Ökonomen der EZB den Atem verschlägt. „Im September 2021 wurde für das Jahr 2022 eine Inflationsrate von 1,7 Prozent prognostiziert, im Dezember 2021 wurde die Prognose auf 3,2 Prozent und im März 2022 auf 5,1 Prozent erhöht“, heißt es im Report. Dem nicht genug, wurde die Prognose im Juni auf 6,8 Prozent und im September nochmals auf 8,1 Prozent nach oben revidiert. Und auch 2023 soll sich die Situation nur marginal verbessern: Bei 5,5 Prozent soll die Inflation dann liegen, hieß es zuletzt von den EZB-Ökonomen.

Eigentlich ideale Voraussetzungen, um den Goldpreis weiter voranzutreiben: Bisher galt jedenfalls als ehernes Marktgesetz, dass eine hohe Inflation den Goldpreis antreibt. Juan Carlos Artigas, Global Head of Research des World Gold Council, bringt es folgendermaßen auf den Punkt: „Viele Investoren, mit denen wir

sprechen, meinen, dass die Performance von Gold deutlich besser sein müsse angesichts der seit Jahrzehnten höchsten Inflationsraten, die die Welt derzeit aufzuweisen hat.“

Tatsächlich hat Gold aktuell aber eine eher mauere Performance. Gemessen von Anfang Oktober des Vorjahres hat die Unze Gold 3,4 Prozent ihres Wertes eingebüßt (Stand: Mitte Oktober) – in US-Dollar wohlgermerkt. Betrachtet man hingegen den Preis der Unze Gold in Euro, so zeigt sich, dass der Preis, der nach der russischen Invasion in der Ukraine auf ein Allzeithoch geschossen war, zwar etwas zurückgegangen ist, dennoch noch um mehr als 14 Prozent über dem Niveau vom letzten Oktober liegt.

„König Dollar“ steigt

Des Rätsels Lösung: Nicht so sehr Gold hat an Wert verloren, sondern der Wert des Dollars ist kontinuierlich nach oben geklettert. Ein Umstand, der die Performance von Gold – auf den ersten Blick zumindest – mau erscheinen lässt, weil Gold traditionell in Dollar gehandelt wird. Das wirkt sich auch in der Nachfrage aus, wie Robert-Jan van der Mark, Investmentmanager bei Aegon Asset Management, anmerkt: „Weltweit kommen über 50 Prozent der Goldnachfrage aus China und Indien. Die starke Aufwertung des US-Dollars – verursacht durch geopolitische

Unruhen und die zunehmende Zinsdifferenz zwischen dem Dollar und anderen wichtigen Währungen – hat diesen Käufern in Landeswährung Gegenwind beschert.“ Zur Erinnerung: Die US-Notenbank Fed hat heuer mit einer zuvor kaum gekannten Aggressivität in fünf Zinsschritten die US-Leitzinsen von null auf 3,25 Prozent angehoben. Die EZB hat hingegen nur zwei Zinsschritte gewagt, die den Leitzinssatz von null auf 1,25 Prozent steigen ließen. Bevor Gold wieder steigen kann, müsse „König Dollar“ schwächer werden, meint van der Mark.

Artigas vom World Gold Council gibt sich hingegen weit optimistischer. Die

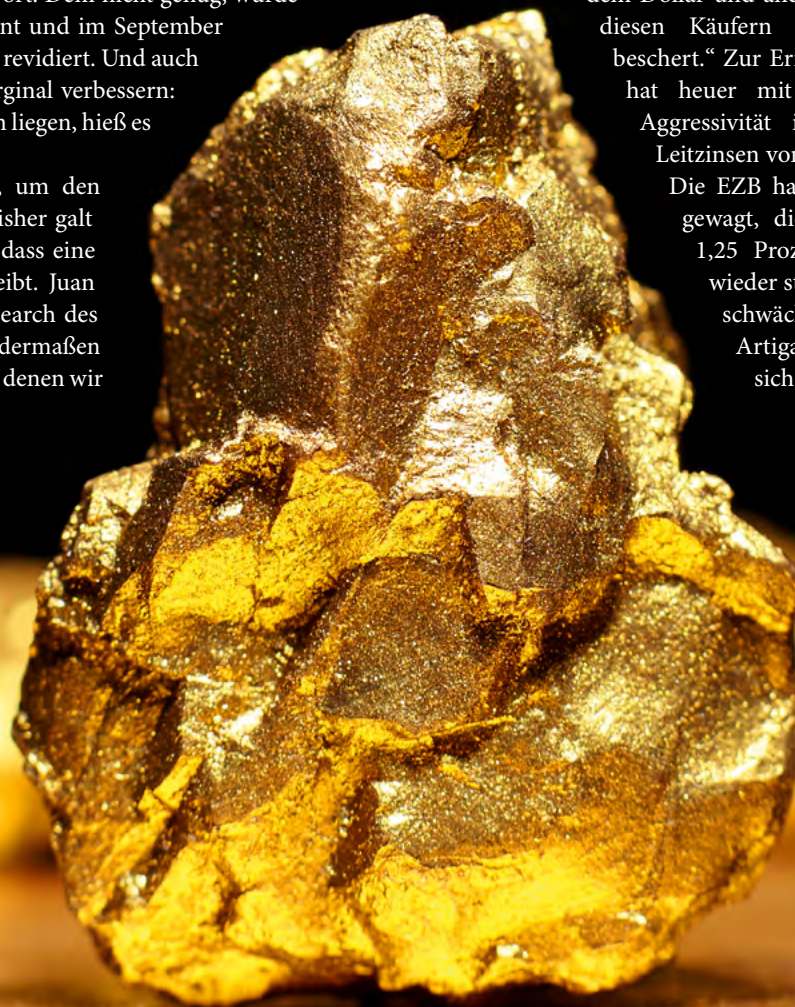
Gefahr einer Rezession und die geopolitischen Risiken werden weiter steigen, meint er. Um ihre Portfolioverluste zu minimieren, werden Investoren in defensive Anlagestrategien wechseln. Auf der Suche nach hochwertigen liquiden Vermögenswerten werden sie dann auf eine altbekannte Assetklasse treffen: Gold.

Hinter dem Wolf wartet der Bär

Für die anfangs zitierten „Gold-Jungs ist jedenfalls klar: „Hinter dem Wolf schleicht sich ein Bär heran, der Bär, der einen markanten Wirtschaftsabschwung symbolisiert und mit seiner Tatze die Kurse nach unten drückt.“ Daraus lässt sich eine einfache Gleichung flechten: Wolf plus Bär – sprich Inflation – plus Wirtschaftsabschwung ergibt eine Stagflation, ähnlich, wie sie die Welt schon einmal in den 70er-Jahren gesehen hat. „Stagflation 2.0“, wie Valek und Stöferle meinen.

Gold bleibt deshalb eine mittel- bis langfristig attraktive Anlagealternative. Bis 2030 sollte der Goldpreis auf rund 4.800 US-Dollar klettern, meinen Valek und Stöferle. Ob man sich Gold in Form von Barren oder Münzen zulegt, ist letztlich wohl eine Sache des Geschmacks bzw. des Portemonnaies. Die kostengünstige Variante eines ETC kann leichter gehandelt werden und ist deutlich günstiger, birgt allerdings das jedem Zertifikat innewohnende Emittentenrisiko in sich. Goldschmuck eignet sich als reines Investmentinstrument eher weniger, da der Preis – im Normalfall – doch deutlich über dem reinen Goldpreis liegen wird. Auch der Goldschmied will bezahlt werden.

Marcus Fasching, Geschäftsführer der Ögussa, sieht die mittel- bis langfristige Entwicklung des Goldpreises bzw. von anderen Edelmetallen gelassen optimistisch. „Edelmetalle sind nicht beliebig vermehrbar, ihr Vorkommen ist begrenzt. Es sind bisher, bis auf die analoge Fotografie im Falle von Silber, auch keine wesentlichen Nachfragevolumina weggefallen. Solange die in das System gepumpten Geldmengen so wahnsinnig aufgebläht bleiben, wie sie das leider mittlerweile sind, muss man sich um die Wertbeständigkeit von Rohstoffen, insbesondere um die von Gold, wohl keine großen Sorgen machen.“ ←

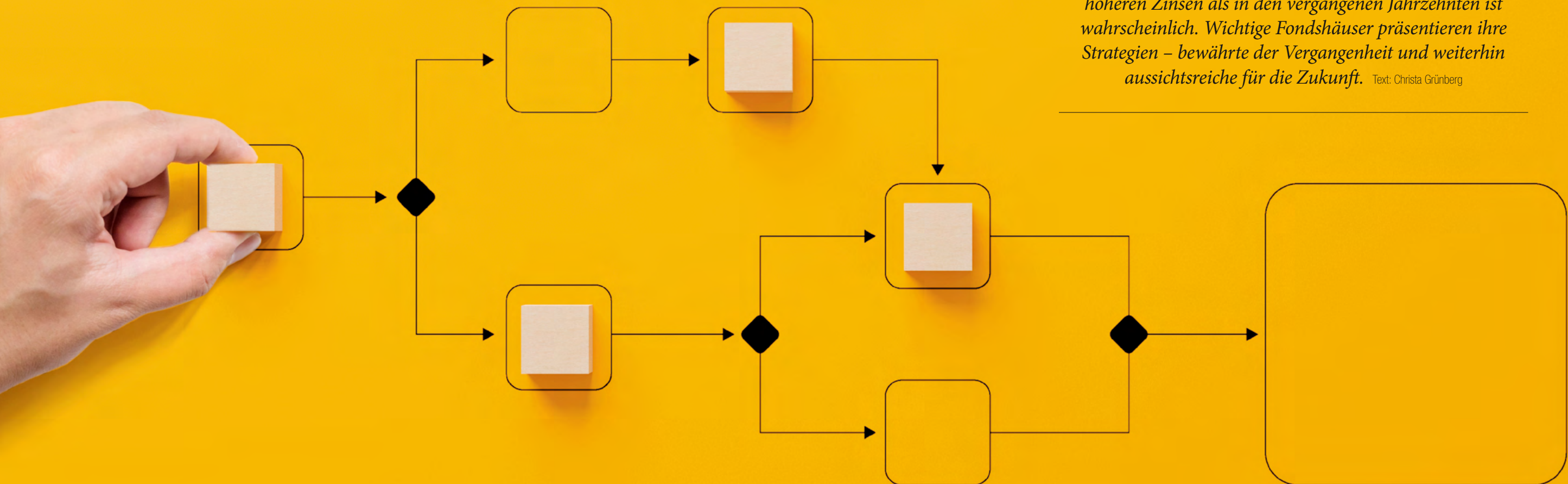


VOM GESTERN LERNEN

Wie man die Krise übersteht



Die Zeiten an den Finanzmärkten ändern sich gegenwärtig deutlich. Ein Zyklus mit spürbar mehr Inflation und höheren Zinsen als in den vergangenen Jahrzehnten ist wahrscheinlich. Wichtige Fondshäuser präsentieren ihre Strategien – bewährte der Vergangenheit und weiterhin aussichtsreiche für die Zukunft. Text: Christa Grünberg





In den abgelaufenen zehn Jahren sah man an den Börsen die unterschiedlichsten Szenarien, viele Baissen und Haussen kamen und gingen. Doch es gab Fonds und Strategien, die sich während all dieser Wellenberge und -täler durchgesetzt haben und behaupten konnten. Für viele Fondsexperten waren dies vor allem Themenfonds, nachhaltige und defensive Fonds sowie Anleihestrategien.

Best-of vergangener Börsenjahre

Thematische Geldanlagen, die Anlegern ermöglichen, an den Wachstumschancen globaler Megatrends zu partizipieren, sind in den letzten Jahren immer beliebter geworden. DNB Asset Management (AM) verfügt mit seinen norwegischen Wurzeln zwar über einen hervorragenden Track Record im nordischen Fixed-Income-Bereich, als spezialisierte Alpha-Boutique konnte das Haus aber insbesondere mit seinen Themenfonds wachsen: „Wir können hier sicherlich mit globalen Fondshäusern und ETF-Anbietern konkurrieren. Sehr bekannt ist unser langjähriger Fonds DNB Technology, der weltweit zu den besten seiner Kategorie gehört“, ist Mike Judith, Managing Director und Head of International Sales, überzeugt. Der Technologiebereich liegt ebenfalls im Fokus von Franklin Templeton und den Fonds Franklin Technology und Franklin Innovation, aber auch von Fidelity International und dem FF – Global Technology Fund. „Der Technologiesektor hat die letzten Jahre alle anderen Sektoren deutlich in den Schatten gestellt. Insgesamt konnte der Sektor ein sehr starkes Gewinnwachstum vorweisen. Blicken wir auf 2014 oder 2015 zurück, sehen wir, dass damals der Sektor bei sehr niedrigen

„Unser Global Technology Fund spielt seine Stärken in Schwächephasen aus.“

– Thomas Loszach –
Fidelity International

Bewertungen handelte. Zusätzlich zum stärkeren Gewinnwachstum vieler Technologieaktien der letzten Jahre profitierte der Fonds zudem von einer Ausweitung der Bewertungen. Seine große Stärke zeigte der Aktienfonds jedoch vor allem in Schwächephasen, wie in diesem Jahr, in dem wir die Verluste im Vergleich zum Index deutlich abmildern konnten. Seit 2013 zählt der Fonds zu den wenigen, die den Technologieindex über diesen Zeitraum schlagen konnten, was aufgrund der großen Dominanz der zwei Indexschwergewichte Apple und Microsoft (ca. 35 Prozent des Index) nur sehr wenigen aktiven Managern gelungen ist“, erläutert Thomas Loszach, Head of Austria & CEE, die Details. Gefragt waren bei Fidelity International ferner defensive Fonds wie der FF – Global Dividend Fund. Zwar blieb dieser globale Dividendenfonds in steigenden Märkten meist etwas hinter dem Index zurück, aber durch den Schwerpunkt auf Unternehmen mit starken Bilanzen und Geschäftsmodellen, die wesentlich weniger auf Veränderungen der globalen Wirtschaftslage reagieren, konnten die Verluste in Abwärtsphasen deutlich begrenzt werden.

Nachhaltigkeit zählt

Das Hauptaugenmerk legten Fondshäuser wie Investoren aber auf nachhaltige Fonds, wie z. B. auf den bereits viermal in Folge vom FNG-Siegel mit der höchsten Anzahl an Sternen ausgezeichneten Fonds Renewable Energy von DNB AM, einem der Vorreiter im Bereich ESG-Investments. Bereits früh die Weichen in Richtung Nachhaltigkeit hat auch Raiffeisen Capital Management gestellt. „Diese strategische Festlegung ist voll aufgegangen. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von einem nachhaltigen Investment und der in den letzten Jahren sehr guten Wertentwicklung der Fonds. Als Unternehmen konnten wir in diesem Bereich schöne Absatzerfolge feiern. Unser Flaggschiff, der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Mix, ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklungen“, meint Rainer Schnabl, CEO bei der Raiffeisen KAG. Stärker in den Blickwinkel nachhaltiger Investoren rückten zuletzt

außerdem ausschüttungsorientierte und Value-orientierte Strategien wie beispielsweise der Fonds LM Clearbridge Infrastructure Value von Franklin Templeton. Für Dominik Issler, Geschäftsführer Deutschland und Österreich von Jupiter AM, haben sich vor allem solche Fonds erfolgreich durchgesetzt, wo der Portfoliomanager größeren Spielraum hat. „Wie zum Beispiel beim Fonds Jupiter Dynamic Bond, der im gesamten Renten-Spektrum Anlagen auswählen kann: von Staatsanleihen bis zu Unternehmensanleihen sowie Schwellenländer- oder High-Yield-Anleihen. So konnten noch lange positive Renditen erzielt werden, selbst als die Zinsen bei null lagen. Oder wie beim Fonds Jupiter Strategic Absolute Return Bond, der noch weiter geht und sogar eine negative Duration im Fonds abbilden kann. So kann der Fonds sogar bei steigenden Zinsen wie jetzt noch eine positive Rendite erzielen.“ Sehr starke Nachfrage sah man zudem nach Ultrakurzläufern wie dem Franklin Euro Short Duration Bond Fund und dem Franklin Liberty Euro Short Maturity UCITS ETF, die beide kräftige Zuflüsse für sich verbuchen konnten.

Vorsicht ist Mutter der Porzellankiste

„Noch ist das Schlimmste nicht überstanden“, so der Tenor der Fondsexperten, geht es um die wirtschaftlichen Szenarien für nächstes Jahr. Das Wachstum verlangsamte sich und liegt unter dem langjährigen Trend, das Risiko einer Rezession ist hoch. Für Österreich und die gesamte Eurozone stellt sich nur mehr die Frage, wann es dazu kommt.

„Die von Bloomberg befragten Ökonomen gehen davon aus, dass das Wachstum im vierten Quartal 2022 und im ersten Quartal 2023 negativ ist. Für die USA wird eine Rezessionswahrscheinlichkeit von 50 Prozent angegeben. Der Ausblick für Aktien und Anleihen bleibt somit schwierig. In der Regel kommt es dann zur Kapitulation, wenn die makroökonomischen Daten ihren Tiefpunkt erreicht haben. So weit ist es wahrscheinlich noch nicht“, erklärt Karl Banyai, Sales Director Austria bei Franklin Templeton. Das Zünglein an der Waage bleibt die Infla-



Mike Judith, DNB Asset Management: „Unsere Themenfonds wie der DNB Technology Fund können mit ETFs und globalen Fondshäusern konkurrieren.“



Rainer Schnabl, Raiffeisen KAG: „Als Unternehmen konnten wir im Bereich nachhaltige Investments schöne Absatzerfolge feiern.“



Dominik Issler, Jupiter AM: „Der Fonds Jupiter Dynamic Bond konnte noch lange positive Renditen erzielen, als die Zinsen schon bei null lagen.“



Karl Banyai, Franklin Templeton: „Energie- und Versorgersektor rücken in den Blick, weil dort die Gewinne nachhaltig steigen.“

Johannes Rogy, Nordea AM: „Fundamental gute Unternehmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell bieten Einstiegschancen.“

tion. Laut BNP Paribas müssen die Zentralbanken versuchen, diese auf ihre Zielgröße zu drücken, wobei man dazu eine mehr oder weniger milde Rezession in Kauf nehmen wird. Für Europa zeigen sich dabei aufgrund des Energiepreisschocks größere Herausforderungen als für den Nettoölexporteur USA. Dieser verhaltene Ausblick bringt bei vielen Fondshäusern eine vorsichtige Positionierung mit sich, wie z. B. bei Fidelity International. „Die bisherigen Kurseinbrüche an den Aktienmärkten reflektieren die starke Zinswende, die wir in den westlichen Märkten gerade vollziehen. Allerdings scheinen sich die Folgen der erwarteten Wirtschaftsschwäche noch nicht ausreichend in den Gewinnerwartungen in den USA und Europa niedergeschlagen zu haben. In einem solchen Umfeld spricht vieles für eine Übergewichtung eher defensiver Titel. Solche Unternehmen, auf die wir uns im FF – Global Dividend Fund konzentrieren, sollten tendenziell eine höhere Sicherheit bieten bzw. besser abschneiden als der breite Aktienmarkt“, resümiert Loszach. In den Blick rücken laut Banyai überdies der Energie- und der Versorgersektor, „wo die Gewinne nachhaltig steigen, da die Energiepreise strukturell bedingt hoch bleiben werden“. Für den Franklin Innovation Fund böten sich hier Opportunitäten, weil es viel Innovation im Bereich der erneuerbaren Energien gebe. Die Unsicherheiten und damit Volatilitäten am Markt werden sicherlich noch

einige Zeit bleiben, glaubt man bei DNB AM, sieht sich dafür jedoch gut gerüstet: „Wir gehen davon aus, dass unser bewertungsgetriebener Investmentansatz gerade in dieser Phase seine Stärke ausspielen kann. Unser starker ESG-Fokus, den unser Haus bereits als einer der wenigen seit Ende der 1980er-Jahre im Investmentprozess verankert hat, wird sich weiter auszahlen. Die Nachfrage nach Artikel-9-Produkten ist rasant gestiegen und wird in den nächsten Jahren zum Branchenstandard avancieren. Kurzum: Wir sehen uns in diesem Marktumfeld als aktive Fondsmanager mit starkem ESG-Fokus gut aufgehoben und freuen uns, unseren Investoren einen Mehrwert liefern zu können“, frohlockt Judith und empfiehlt Anlegern gleichzeitig, beim großen Angebot dunkelgrüner Artikel-9-Fonds ein wachsames Auge zu haben. Ab Januar 2023 müssen alle Fondshäuser diese Klassifizierung sowieso untermauern können.

Comeback der Anleihen

Für die Raiffeisen KAG könnten erstmals seit Jahren viele Segmente des globalen Anleihenmarktes wieder attraktiv sein. „Seit der Finanzkrise wurden die Anleihenmärkte ja durch Nullzinspolitik und QE einer vernünftigen Ertragsperspektive beraubt. Das hat sich geändert. In den nächsten Jahren wird man mit Anleihen wieder gut verdienen können, seien es Staatsanleihen, Unternehmensanleihen und Anleihen aus den Schwellenländern“, zeigt Schnabl auf. BNP Paribas tippt dabei

eher auf Investment-Grade-Unternehmensanleihen aus der Eurozone, denn die dortigen Spreads seien überdurchschnittlich hoch und würden das zukünftig herausfordernde Umfeld mehr als einpreisen. Johannes Rogy, Vertriebsleiter CEE bei Nordea AM, rät dagegen noch zur Vorsicht bei Zinsengagements, denn man erwarte noch weitere Zinsanhebungen. Die aktuellen Turbulenzen mit den starken Kursrückgängen würden aber für langfristige Anleger auch Gelegenheiten offerieren: „Fundamental gute Unternehmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell, nachhaltigen Erträgen und guter Dividendenpolitik bieten Chancen für den Einstieg.“ Der Inflation und der Energiekrise trotze man seiner Meinung nach am besten mit nachhaltigen Sachwerten und dem Nordea 1 – Global Sustainable Listed Real Assets Fund. Als eine weitere mögliche Anlagestrategie gegen die insbesondere für die EU-Europäer geringe bis negative Realverzinsung könnte sich der Fonds Jupiter Gold und Silber erweisen: „Langfristig stellt Gold ja im Grunde kein Edelmetall, sondern eine Währung dar und sichert die Kaufkraft“, klärt Issler auf. DNB AM ist überzeugt, dass sich gerade in solchen Zeiten aktives Management mit Erfahrung, Alpha zu erzeugen, auszahlt. „Hinzu kommt, Klumpenrisiko zu vermeiden und entsprechend zu diversifizieren. Genau dies bieten unsere Themenfonds genauso wie Fixed-Income-Produkte Anlegern an“, empfiehlt Judith. Den stark wachsenden Bereich der Themenfonds hat man daher mit dem DNB Disruptive Opportunities und dem nachhaltigen DNB Future Waves (Fokus auf Green und Blue Economy) weiter ausgebaut. Im jetzigen Umfeld ist Flexibilität gefragt, die größte Stärke der Produkte von ARTS Asset Management, ein Unternehmen der C-Quadrat Investment Group. „Vorweg möchte ich *assets* herzlich zum zehnjährigen Jubiläum gratulieren und wünsche weiterhin viel Erfolg und eine spannende Zukunft! Zum Markt: Wir sehen ein steigendes Interesse an unseren flexiblen und aktiven, vermögensverwaltenden Strategien wie beispielsweise am C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced. Aufgrund des ausgezeichneten Risiko-Ertrags-Ver-

hältnisses erhielt der Fonds fünf Sterne von Morningstar. Dieser ausgewogene Mischfonds investiert regelbasiert nach rein quantitativen Kriterien in ein Universum von mehr als 10.000 Zielfonds und ETFs. Je nach Marktlage werden bis zu 50 Prozent des Kapitals im Aktienmarkt investiert, der Rest in fixverzinsliche Anlagen“, geht Leo Willert, CEO & Head of Trading, auf die Fondsdetails ein.

Aktives Management

Für Willert ist jetzt ein interessanter Zeitpunkt zum Einstieg, weil das ARTS-Modell fast null Prozent Aktien hält. 2021, als die Märkte nach oben gingen, hielten diese Fonds noch fast 100 Prozent der maximalen Aktienquote. „Kaufen Anleger jetzt unser Produkt, gehen sie kein Risiko ein, dass Aktien weiter fallen könnten, weil unser Handelssystem sie momentan außen vor lässt. Erst wenn der Markt wieder positive Signale liefert, steigt das System wieder nach und nach in den Markt ein.“ Langfristiges Denken und Vorsicht befürworten viele Asset-Management-Häuser wie z. B. Jupiter AM: „Den genauen Einstiegszeitpunkt zielsicher zu finden, ist schwierig. Besser sollte man das erwähnte Anlagekonzept über einen schrittweisen Einstieg umsetzen, um Risiko über den Zeitraum zu verteilen. Dieses ‚Cost-Average‘-Prinzip ist altbewährt“, führt Issler aus. In Zeiten von steigenden Zinsen, globalen Krisen und volatilem Marktumfeld ist der für die vergangenen 40 Jahre typische Portfolioansatz ungeeignet, so ARTS AM: „Heute ist es besonders wichtig, das Portfolio aktiv zu verwalten und sich den laufend verändernden Umgebungsbedingungen anzupassen“, hält Willert fest. ←

„Heute ist es besonders wichtig, das Portfolio aktiv zu verwalten.“

– Leo Willert –
ARTS Asset Management



WARUM SCHÖNWETTER NICHT (IMMER) GUT IST!



Josef Fritz ist Gründer und Managing Partner von Board Search, das sich auf die Suche nach Aufsichtsratsprofis spezialisiert hat. In seinem Gastkommentar schreibt Dr. Fritz, warum die richtige Personalwahl an der Spitze heute wichtiger denn je ist.

Der Herbst mit all seiner Farbenpracht und diesem besonderen tiefblauen Herbsthimmel und einer Aussicht weit ins Land lädt zu Touren in unsere Berge ein. Doch gerade jetzt kann das Wetter Starkregen, dichten Nebel, sogar plötzlichen Schneefall bringen. Dies muss der Berggeher mit entsprechender Ausrüstung bewältigen können.

So wie im Gebirge das Wetter rasch umschlagen kann, ist es auch heute im vom starken Wandel und von fortwährenden Krisen geprägten Leben – vieles verändert sich schlagartig. Die Anforderungen sind größer geworden und werden noch weiter steigen. Dies verlangt auch eine sich immer mehr verändernde Stimmung in der Öffentlichkeit.

Toppersonal muss jetzt nach professionellen Kriterien in Wirtschaft, Politik, Kunst und Kultur, Sport und Freizeit ausgewählt werden.

Personalentscheidungen erfolgten bisher zumeist bei und für „Schönwetter“!

Die globale Finanzkrise, die die Welt für eine Dekade erschütterte, war damals ein zwar epochales, aber doch singuläres Ereignis. Heute taumeln wir von einem – weltweiten – Krisenmodus in den nächsten, ohne dass eine Krise einigermaßen bewältigt wäre – Corona, zerbrochene Lie-

ferketten, Arbeitskräftemangel, Ukraine-Krieg, Energiekrise, Inflation ... In solchen Zeiten bedürften wir der Besten an der Spitze – sei es im Land, in der EU und in den die Weltordnung bestimmenden großen Nationen. Erleben wir die Besten am Werk?

Die Besten sind nicht dabei

Derzeit haben es alle in der Öffentlichkeit Stehenden schwer wie nie zuvor. Noch bevor sie tatsächlich ihr Amt ausüben, werden ihr Privatleben, ihre Vergangenheit immer öfter mit unlauteren Mitteln eines Voyeur-Journalismus ausgeleuchtet und dann – bevorzugt – anonym in sozialen Medien diffamiert, diskreditiert und auch mit lancierten Unwahrheiten an den Pranger gestellt. Während all dies die Schlagzeilen aufleuchten lässt, erscheinen, wenn überhaupt, erst viel später zugegebene „Irrtümer“ und werden Behauptungen bestenfalls im Kleingedruckten, als Randnotiz oder unter „ferner liefen“ widerlegt bzw. nur erwähnt. Dies sind Umstände, die den Großteil der wirklich Befähigten oft von vornherein abschrecken – wie oft höre ich den Satz: „Wer geht denn heute noch in die Politik?“ In der Wirtschaft ist es mittlerweile so, dass sich Topqualifizierte für bestimmte staatsnahe

Wirtschaftsaufgaben oder bei Ausschreibungen, die ja auch alibihalber erfolgen, nicht einmal mehr bewerben wollen. Kurzum, schon bevor eine Personalentscheidung getroffen werden kann, sind die Besten häufig gar nicht dabei!

Diejenigen, die dann zur Auswahl stehen – also „second hand“ –, werden dann nicht selten von dazu nicht Befähigten auserwählt. Wie sagte doch jemand zutreffend: Lehrlinge werden sorgfältiger ausgewählt als die an der Spitze!

Stellvertretend für so viele Meldungen und in allen politischen Parteien aus den verschiedensten Ländern vorkommend, sei ein Kommentar aus „ThePioneer“ über Robert Habeck auszugsweise wiedergegeben: „Mit seinem Griff nach dem deutschen Wirtschaftsministerium hat er womöglich den strategischen Fehler seines Lebens begangen. Er bleibt ein talentierter Politiker. Er besitzt unzweifelhaft Sprachbegabung. Aber als Wirtschafts- und Energieminister im größten Industrieland Europas ist der ehemalige Kinderbuchautor für die Mehrheit der Deutschen derzeit eine Fehlbesetzung. Die multiplen Krisen der Gegenwart bringen den Vizekanzler erkennbar an den Rand seiner Möglichkeiten. Willkommen im Zeitalter der Überforderung!“



Und da fallen einem doch gleich auch österreichische Beispiele ein – ein Zivildienstler als Verteidigungsminister, ein Mann als Frauenminister, ein kettenrauchender Gesundheitsminister oder ein Beinahe-Minister, der auf der Fahrt nach Wien dann doch nicht berufen wurde, weil ein anderes Bundesland „regionale Ansprüche auf die Entscheidung geltend machte“. Schon seit langer Zeit scheint es so zu sein, dass Wahlsieger ziemlich unvorbereitet ihre Ministerentscheidungen treffen oder nach Kriterien, die der Sache und vor allem den Menschen im Land nicht förderlich sein können. Stimmen, Politiker zur Verantwortung zu ziehen – nicht nur durch Rücktritt, sondern sie auch finanziell haften zu lassen –, werden lauter. Verlassen wir das glatte, politische Parkett: Schönwetter-Entscheidungen bei Aufsichtsratsbestellungen unterscheiden sich marginal. Wie oft habe ich in meinem Berufsleben Vorstandsbestellungen erlebt,

die den Anforderungen eines professionellen Auswahlprozesses nicht gerecht wurden. Im Aufsichtsrats-Hearing geht es nur zu oft um „Persönliches“, aber auch da nicht aus dem Blickwinkel, neben den fachlichen Fähigkeiten auch die „Social Skills“ zu erkunden, sondern um sich in Subjektivem, völlig Nebensächlichem zu ergehen: „Ah, Sie waren an der XY-Universität in den Staaten – wie hat Ihnen denn die Stadt gefallen, welche Restaurants haben Sie besucht, welche Klubmitgliedschaften sind Sie eingegangen ...?“ Und schon sind 85 Prozent der zur Verfügung stehenden Zeit verschwendet. Interviews sind mit 96 Prozent die am häufigsten genutzten Methoden bei der Bewerberauswahl. Sie sind jedoch nur dann valid, wenn sie auf einem gut vorbereiteten, hochstrukturierten Prozess basieren. Ansonsten kommen Objektivität und strategische Inhalte zu kurz. Die Folge sind Bauchentscheidungen und

Besetzung nach Selbstähnlichkeit – Hans sucht Hänschen.

Geschäftsleitungsfehlbesetzungen leuchten nicht im Vorhinein am Radarschirm auf. Fatalerweise werden die immensen Kosten von Fehlbesetzungen auf „noch auszuzahlende Entgelte und Prämien sowie Abfertigungsansprüche – oft in Millionenhöhe! – reduziert. Die noch viel höheren erwachsenden Kosten aus Fehlentwicklung, falschen Entscheidungen, nicht genutzten Chancen, aus Erlösen aus entgangenen Geschäften, aus dem Ausscheiden von guten Leuten wegen inkompetenter Führung, Vertrauensverlust bei Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Stakeholdern werden nicht einmal bedacht, erfasst oder vorab in die Entscheidung einbezogen.

Der Gesetzgeber verlangt zwingend einen Finanzexperten im Aufsichtsrat. Da die wichtigste Aufgabe des Aufsichtsrats die Vorstandsbestellung und gegebenenfalls auch vorzeitige Abberufung ist, sollte ein Personalexperte in einem guten Gremium nicht fehlen. Investoren bewerten Unternehmen immer mehr auf Basis ihres Human-Capital-Managements und der Qualität der obersten Führungsebene.

Wenn Sie die Bedeutung der Auswahl des oder der Richtigen mit mir teilen, dann werden Sie mir auch beipflichten, dass dies auch bei Organisationen aller Art, von Social-Profit-Organisationen bis zu Vereinen, professionell unter Beachtung aller maßgeblichen Kriterien zu erfolgen hat. Menschen machen den Unterschied. Und vor allem Menschen an der Spitze. Sie stellen die Weichen für die Zukunft!

Elementare Bedeutung

In Zeiten, in denen Rahmenbedingungen konstant waren – Schönwetter – und Gewinne „automatisch anfielen“, genügte es, zwischen Erfolgreichen und weniger Erfolgreichen zu unterscheiden. In einer Ära, die von Umbrüchen und Krisen aller Art geprägt ist, kommt der Personalauswahl elementare und immer mehr oft überlebensnotwendige Bedeutung zu.

Ihr Unternehmen, der Verein, den Sie besuchen, die Stadt, in der Sie wohnen, Ihr Land, ja, die Welt haben Ihretwegen die Besten an der Spitze verdient! ←

PROBLEME MANAGEN

Wie Privatbanken ihre Kunden
durch die Krise führen



Russische Kriegslust, hohe Inflation und rasch steigende Zinsen: Am Round Table erörtern die Manager von Privatbanken, wie man trotz der Weltlage Vermögen und Werte erhalten kann.

Moderation: Stefan Schatz



Die vielen Krisen stellen auch Privatbanken vor Herausforderungen. Wie man sie am besten bewältigt, diskutieren Waltraud Perndorfer (PRIVAT BANK der RLB OÖ), Maximilian Clary (Private Banking Erste Bank), Constantin Veyder-Malberg (Schelhammer Capital), Helmut Siegler (Schoellerbank) und Hermann Wonnebauer (Zürcher Kantonalbank Österreich).

assets: Derzeit erlebt die Welt viele Krisen. Wie reagieren Ihre Kunden darauf?

WALTRAUD PERNDORFER: Unsere Kunden sind trotz der vielen Krisen ruhig geblieben. Es wird das Gespräch gesucht, wir informieren laufend. Es gibt aber keine Panikverkäufe. Größere Investiti-

onen werden derzeit zurückgestellt, die Kunden horten Liquidität. Sie warten, um nach einer Deeskalation wieder stärker am Markt aktiv zu werden. Bis dahin werden Reserven für Notfälle gebildet.

MAXIMILIAN CLARY: Die Gespräche werden schwieriger, die Kunden brauchen viel mehr Beratung. Heuer war für ein ausgewogenes 60:40-Aktien-Anleihen-Portfolio das schlechteste Jahr seit dem Zweiten Weltkrieg. Trotzdem bleiben die Anleger investiert. Institutionelle Investoren sind derzeit am Markt aktiver, private Anleger halten sich zurück.

Durch die hohe Inflation bleiben aber auch kaum andere Möglichkeiten, als am Wertpapier-Portfolio festzuhalten, oder?

CONSTANTIN VEYDER-MALBERG: Noch im Vorjahr konnten wir echte Alternativen anbieten. Wir haben den Kunden geraten, das Spargbuch aufzugeben. Heute leide ich mit den Kunden mit, weil leider das Gegenteil von dem passiert ist, was wir Kunden zumindest langfristig in Aussicht stellten. Ich bin seit 36 Jahren im Bankgeschäft, aber ich habe noch nie erlebt, dass Kunden year-to-date zweistellige Verluste in konservativen Portfolios erleiden mussten. Das macht Kundengespräche derzeit extrem schwierig. Unser Job ist aber, jetzt Kunden zu beraten. Damit es zu keinen Panikverkäufen kommt und 15 Prozent Verlust realisiert werden. Wer nicht verkauft, kann die Ertragserwartung immer noch erfüllen.

© www.philippomtsch.com

Wie hoch ist die Ertragserwartung?

VEYDER-MALBERG: Wir haben mit Renditen von 0,5 Prozent auf fünf Jahre nach Abzug der Kosten gerechnet. Das war immerhin ein Prozent mehr als am Spargbuch. Die 0,5 Prozent sind immer noch realistisch – aber nur, wenn man investiert bleibt. Das Problem ist: Die Kunden erwarten von einer Privatbank, dass sie genau weiß, wann Zinsen steigen. Tatsächlich hat kaum ein Berater je einen so schnellen und steilen Zinsanstieg erlebt. Niemand weiß, wie sich Märkte entwickeln. Das muss man den Kunden ehrlich sagen. Unsere Stärke ist: die Ist-Situation analysieren, den Kunden und seine Ressourcen mit Krisenmanagement durch die jetzige Situation gut durchführen.

HELMUT SIEGLER: Was Kunden bei einer Privatbank suchen, ist Stabilität, Sicherheit und Vertrauen. Diese Ruhe und Besonnenheit müssen wir auch jetzt vermitteln. Das erfordert viele intensive Gespräche. Wir haben als Vermögensverwalter schon viele Krisen erlebt. Und wir wissen, dass man jetzt nicht aussteigen soll. Diese Message vermitteln wir, und das gelingt uns sehr gut, weil uns die Kunden vertrauen. Schwieriger ist zu erklären, dass volatile Zeiten auch gute Einstiegs punkte bieten. Es ist sehr viel Liquidität am Markt – das Kunststück ist, den Kunden einerseits Sicherheit und Stabilität zu geben, andererseits den Blick auf die Chancen der Zukunft zu lenken. Bei langfristiger Vermögensveranlagung geht es

nicht darum, ob der optimale Zeitpunkt für Neuinvestitionen jetzt, in drei oder in sechs Monaten ist, sondern darum, interessante Einstiegs punkte nicht zu verpassen. Und jetzt wäre ein interessanter Einstiegszeitpunkt.

HERMANN WONNEBAUER: Kunden, die unser Haus schon länger betreut, haben die Korrektur 2020 und die nachfolgende Erholung miterlebt. Sie sind etwas entspannter als jene, die erst seit Kurzem veranlagt sind. Die heutigen Probleme unterscheiden sich von der großen Krise 2008. Damals hatten mehr oder weniger nur Anleger Verluste zu verzeichnen. Heute stehen mit Corona und der Inflation ganz andere Sorgen von erheblich mehr Menschen im Vordergrund.

Sind jüngere Kunden optimistischer? Sehen sie die Krise auch als Einstiegschance?

PERNDORFER: Ich kann weder nach Veranlagungshistorie noch nach Generationen generalisieren. Den optimalen Einstiegszeitpunkt findet man ohnehin nie. Vermögensaufbaupläne verteilen das Risiko, einen falschen Einstiegszeitpunkt zu wählen. Mit einem Aufbauplan über die nächsten Monate oder das nächste Jahr kann man nur wenig falsch machen.

Die Arbeitslosigkeit ist gering, die Auftragsbücher der Unternehmen sind noch gefüllt. Kommt dennoch die Rezession?

WONNEBAUER: Wir rechnen ziemlich sicher mit einer Rezession in Europa, in den USA möglicherweise auch. Das ist kein Weltuntergang. In der Vergangenheit folgten darauf starke Erholungsphasen. Schwankungen in der globalen Wirtschaft gab es immer. Außerdem wird es auch markante Gewinner nach dieser Krise geben – wie übrigens nach jeder Rezession. **PERNDORFER:** Für Deutschland wird eine Rezession von etwa 0,7 Prozent erwartet. Von den Firmenkunden der Raiffeisen Landesbank OÖ hören wir: Das erste halbe Jahr war sehr gut, das dritte Quartal noch okay. Für das vierte Quartal zeigt man sich pessimistisch, auch die hohen Energiekosten schlagen erst jetzt in der Industrie auf. Ich glaube, dass einige schwierige Monate vor uns stehen.

CLARY: Sehen wir uns das Marktumfeld an: Die billige Liquidität ist zu Ende, die Zinsen sind massiv gestiegen. Das wird man in den Haushalten ebenso wie in den Unternehmen spüren. Gewinne werden sinken, der Konsum nachlassen. Noch sind die Ausgaben hoch, aber das Konsumentenvertrauen ist auf einem historischen Tiefstand. Das wird sich im nächsten Halbjahr auswirken. Auch die Globalisierung wird rückgebaut. Die Friedensdividende, von der wir jahrzehntelang zehrten, ist aufgebraucht. Mit dem Krieg in der Ukraine ist eine neue geopolitische Situation entstanden. Deshalb rechne ich mit einer Rezession. Wie tief diese wird, was davon schon in den Märkten eingepreist ist und wie lange sie dauert, wird man im nächsten halben Jahr sehen. Die Frage ist: Halten die Unter-

nehmensgewinne? Schon jetzt werden Businessmodelle hinterfragt und Kosten reduziert. Dadurch könnte sich der dramatische Arbeitskräftemangel lösen. Mein Fazit: Die kurzfristigen Aussichten sind nicht besonders rosig, aber die Märkte haben schon viel davon eingepreist.

VEYDER-MALBERG: Die Ist-Situation zeigt klar in Richtung Rezession. Ich glaube nicht, dass die Aktienmärkte schon eine volle Rezession eingepreist haben. Es gibt aber keine Alternative zu Aktien. Aus langjähriger Erfahrung weiß ich: Es geht nicht um Market Timing, sondern um Time in the Market. Man muss sein Portfolio auf Qualitätsunternehmen ausrichten, die Krisen mit ihrem Geschäftsmodell, ihrer Bilanz, ihrem Management und ihrer regionalen Verteilung gut überstehen können. In Zeiten des Wachstums sollte man in zukunftsorientierte Unternehmen investieren, jetzt in Unternehmen mit stabilem Geschäftsmodell. 100 Prozent Qualität bei den Aktien und bei den Anleihen ist die beste Methode, solche Zeiten gut zu überstehen.

Wären wir mit einem schnellen Ende des Ukraine-Krieges alle Sorgen los?

CLARY: Ein schneller Frieden in der Ukraine wäre ein massiver Boost für die Wirtschaft und die Märkte, es fiel viel Unsicherheit weg. Ich halte das aber für unwahrscheinlich. Die erhöhten Energiekosten blieben ohnehin. Die Abhängigkeit von Russland müssen wir auf jeden Fall reduzieren. Und wir sind in der Energiewende, die Energiepreise bleiben also hoch. Auch die Inflation endet nicht sofort mit dem Krieg. Die KV-Verhandlungen zeigen: Die Inflation kommt erst in den Löhnen an, die Gefahr einer Lohn-Preis-Spirale besteht. Unabhängig von dem Geschehen in der Ukraine wird die Inflation in nächster Zeit erhöht bleiben.

SIEGLER: Die Kernfrage ist: Wie hart wird die Landung? Das hängt an vielen Faktoren, Energiepreise und Produktivität sind die wichtigsten. Kommt es zu Produktionsausfällen und werden Gas-Rationierungen diskutiert, schlagen wir hart auf. Kommen wir gut über den Winter, treiben wir die Energiewende voran, sind das positive Signale, Friedensverhandlungen

würden sie verstärken. Das hätte eine starke Wirkung auf die Börsen. Als Investor sehen wir die Situation aber global. Europa ist von Krieg und Energiepreisen am stärksten betroffen. In den USA sehen wir schon wieder Chancen. Auch wenn es viel Schatten gibt, darf man das Licht nicht übersehen. Natürlich kann das nächste halbe Jahr in Europa schwierig werden, aber im zweiten Halbjahr 2023 könnte es wieder aufwärtsgehen. Auch dann gilt: global denken, global investieren. Das ist immer die beste Strategie.

Bremst die EU-Taxonomie? Wer auf fossile Energieträger setzte, fuhr zuletzt schöne Gewinne ein.

CLARY: Wir müssen seit August die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden abfragen. Das ist eine grundsätzlich gute Entwicklung. Rund die Hälfte der Kunden ist an nachhaltigen Themen interessiert, aber sie wollen nicht ins Detail gehen, sondern ein Portfolio haben, das nach ethischen Grundstandards gemanagt ist. Man muss auch darauf achten, nicht zu sehr in gehypte Themen zu investieren. Bei der Energiewende geht es um neue Technologien und schnell wachsende Unternehmen mit weit in der Zukunft liegenden und daher auch oft noch unsicheren Cashflows. Wir können unseren Kunden ein breites Investmentuniversum aus Artikel-8- und Artikel-9-Fonds anbieten. Die meisten Kunden sagen explizit: Nachhaltigkeit ist wichtig, aber ohne Reduktion der Performance.

Wenn alle nachhaltig anlegen wollen – gibt es da überhaupt genug passende Unternehmen für diese Investitionen?

PERNDORFER: Wir bieten seit 20 Jahren nachhaltige Veranlagungen, ich sehe keinen Engpass. Außer man schränkt sich ganz eng auf ein Themenfeld ein. Auch bei unseren Kunden steht die Rendite im Vordergrund. Die junge Generation legt mehr Wert auf Nachhaltigkeit und wählt nach strengeren Kriterien aus.

WONNEBAUER: Im Moment ist es noch schwierig, geeignete Anlagemöglichkeiten zu finden, die unseren Kriterien wie Liquidität und Sicherheit entsprechen. Das Thema wird sich aber rasch weiterentwickeln und zu einem „New Normal“ wer-



„Aus Erfahrung weiß ich: Es geht nicht um Market Timing, sondern um Time in the Market.“

– Constantin Veyder-Malberg –
Vorstand Schelhammer Capital

den. Es wird in Zukunft nur mehr wenige „nicht nachhaltige“ Unternehmen und Branchen geben.

Wie definiert man Nachhaltigkeit? Laufen Sie nicht Gefahr, Kunden zu verärgern, weil zwar nach EU-Taxonomie, aber nicht nach Kundenwunsch veranlagt wird?

VEYDER-MALBERG: Diese Frage beschäftigt mich seit einiger Zeit. Der Gesetzgeber zwingt uns in ein völlig ungeeignetes Korsett. Die Fragen, die wir zur Nachhaltigkeitspräferenz stellen müssen, kann nicht einmal ein Profi beantworten. Unsere wertvollste Ressource ist die Beratungszeit. Die investierten wir früher in Veranlagungsstrategien, Risikoprofile, Aktienquoten etc. Jetzt müssen wir mit dem Kunden über Werte reden und fragen, worauf er verzichten will. Für mich als Manager einer Privatbank ist die Herausforderung, für jeden Kunden einen Berater zu finden, mit dem er eine gemeinsame Wertebasis teilt. Nur dann kann ein Portfolio erstellt werden, das den Wertvorstellungen des Kunden entspricht. Wir leisten uns als Bank einen Ethikbeirat, wo

wir eine Meinung der Bank zu gesellschaftlichen Anliegen definieren. Will man dieser folgen, muss der Kunde auf die vom Gesetzgeber vorgegebene Frage, ob ihm Nachhaltigkeit wichtig ist, mit „Nein“ antworten. Die Möglichkeit zu sagen: „Ich will alle Veranlagungschancen unabhängig von ESG-Kriterien nutzen“, hat der Kunde gar nicht mehr. Das finde ich zumindest interessant. Zumal wir nie eine endgültige Definition von Nachhaltigkeit haben können. Der Begriff unterliegt wie Wertvorstellungen einem beständigem Wandel. Atomkraft ist ein schönes Beispiel: Wenn ein Kunde aufgrund der aktuellen Energiesituation dazu jetzt pragmatisch ist – heißt das, seine Werte haben sich gewandelt?

Wie kann man diesen Konflikt lösen?

VEYDER-MALBERG: Wir versuchen, den perfekten Berater für jeden Kunden zu finden. Dafür haben wir sogar ein Online-Tool entwickelt. Wir sind im Peoples Business, Beratungsprozesse können nicht automatisiert werden. Also muss die Beziehung zwischen Kunden und Berater

perfekt passen. Die Herausforderung, Wertvorstellungen der Kunden zu erfüllen, wird uns noch über Jahre begleiten. Die grundsätzliche Idee, Investitionsströme so zu lenken, dass sie gegen den Klimawandel wirken, ist absolut richtig. **WONNEBAUER:** Die Energiekrise und die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zeigt, wie wichtig Investitionen in alternative Energien sind. Das kann zum größten Megatrend der Geschichte werden. Bei den kommenden Generationen wird Nachhaltigkeit gar keine Wahlmöglichkeit mehr darstellen – Investments müssen dann nachhaltig sein.

Laut Studien sind High-Net-Worth Individuals noch nicht überzeugt von nachhaltigen Veranlagungen.

SIEGLER: Ethik in der Veranlagung ist bei uns seit 2003 Thema. In den vergangenen fünf Jahren hat sich das Volumen an nachhaltiger Veranlagung bei uns verzehnfacht. Für die Finanzbranche ist es eine große Chance, den Wandel zu unterstützen. Bei uns gibt es kaum noch Veranlagungen, die nicht nachhaltig sind. Das Problem ist: Jedes Haus hat eigene Nachhaltigkeitskriterien. Verschiedene Eco-Labels, die Artikel-8- oder -9-Fonds – das versteht kein Mensch. Das Interesse der Kunden ist da, wir müssen Kriterien erklärbar und messbar machen. Einen Performancenachteil von nachhaltigen Anlagen sehe ich nicht – eher das Gegenteil.

Könnte man Unternehmen mit Impact Investing nicht viel stärker zu nachhaltiger Geschäftstätigkeit zwingen?

VEYDER-MALBERG: Impact Investing heißt, auf Rendite zu verzichten, weil die Auswirkungen des Investments wichtiger

„Vermögensaufbaupläne verteilen das Risiko, einen falschen Einstiegszeitpunkt zu wählen.“

– Waltraud Perndorfer –
Direktorin PRIVAT BANK der RLB OÖ

sind. Wir haben die Stiftung „Philanthropie Österreich“ gegründet. Dort arbeitet das Geld philanthropisch. Die Kunden haben die Chance, diesen Topf steueroptimiert zu nutzen, wir machen die ganze Arbeit kostenlos. Ich dachte, darauf hat die Welt gewartet. Aber: Österreich hat keine Großspenderkultur. Großspenden belaufen sich jährlich auf etwa 70 Millionen Euro, die von zwei oder drei Handvoll Leuten kommen. Es gibt einige engagierte Anleger, die wir gerne begleiten. Für die erdrückende Mehrzahl der Kunden ist die Aussicht, auf zwei Prozent Rendite zugunsten eines starken Impacts zu verzichten, abschreckend. Es ist auch nicht unsere Aufgabe, Impact Investing zu vertreiben. Wir müssen das umsetzen, was unsere Kunden erwarten und in ihrer Wertewelt wichtig ist.

SIEGLER: In anderen europäischen Ländern wird Impact Investing oft über Stiftungen gemacht. Hierzulande wird Privatstiftungen nahegelegt, sich auf den eigenen Vorteil zu konzentrieren. Gemeinnützige Stiftungen haben sich noch nicht durchgesetzt.

Ist auch für Junge die Rendite wichtiger als die Wirkung?

VEYDER-MALBERG: Die Nachhaltigkeitsanliegen sind bei Jungen ausgeprägter. Aber sie machen Sparpläne, weil sie noch kein Vermögen für Investments haben. Ich meine nicht die Erbengeneration, die ist ja schon 50 Jahre alt. Ich spreche von den 20- bis 26-Jährigen. Bei denen ist das Sparbuch out, sie gehen Richtung Sparpläne. Und zwar in solche, die Richtung Nachhaltigkeit gemünzt sind. Mit Impact Investing hat das nichts zu tun.



CLARY: Viele Kunden haben ein Unternehmen und nehmen damit und darin gesellschaftliche Verantwortung wahr. Da will man nicht auch noch in der Veranlagung auf Rendite verzichten, weil sonst kein Vermögensaufbau oder Werterhalt funktioniert. In den USA ist das Aufkommen philanthropischer Spenden sehr hoch – aber dort gibt es viel weniger Sozialstaat als in Österreich. Deswegen spenden in den USA Vermögende viel Geld für Sozialprojekte. Sie unterstützen auch ihre Universitäten stark. Das System ist einfach ein ganz anderes als unseres. Deswegen sehen wir den Bedarf für Impact Investing nur sehr limitiert. Aber Fonds mit einem nachhaltigen Zweck, die beispielsweise in die Energietransition investieren, sind durchaus nachgefragt. Vor allem bei Jüngeren. Die hinterfragen auch viel stärker als die älteren Anleger, wie die Unternehmen funktionieren, mit denen sie in Beziehung sind. Es geht auch darum, welche gesellschaftliche Verantwortung die Bank selber übernimmt.

PERNDORFER: Die junge Generation bereitet sich auch viel besser auf Gesprä-

che mit uns vor. Junge Anleger haben sich oft schon vorweg informiert und wissen, in welche spezielle Themen sie investieren wollen. Die fragen uns nur noch: Was könnt ihr mir in diesem Bereich bieten?

Sind junge Menschen ohne große Vermögen interessant für Privatbanken? Das Deutsche Institut für Unternehmerfamilien rät Privatbanken, die Eintrittsschwelle hochzuhalten, um exklusiv zu bleiben. Der World Management Report von Oliver Wyman und Morgan Stanley sagt, bei kleineren Vermögen wartet großes Potenzial.

PERNDORFER: Als Geschäftsbereich der Raiffeisenlandesbank OÖ kümmern wir uns um das gehobene Privatkundengeschäft. Es gibt keine definierte Eintrittsschwelle, aber Vermögen unter 500.000 Euro sind in anderen Geschäftsbereichen unseres Hauses besser aufgehoben. Es gibt für jede Vermögensgröße die perfekt passenden Bereiche in unserem Haus.

CLARY: Auch die Erste Bank kann alle Kundensegmente bedienen. Private Banking in einer Universalbank hat in Zukunft den großen Vorteil, Skaleneffekte



Vertrauen. Ein Wert, der verdient sein will.

Mit jedem Menschen, der uns vertraut, wächst unsere Verantwortung.

Während einem Kinder blind vertrauen, verdienen wir uns das Vertrauen unserer Kunden über Jahrzehnte: mit **sinnstiftendem Vermögensmanagement**. Weil wir – wie unsere Kunden – Wert darauf legen, dass gutes Geld auch Gutes für Gesellschaft und Umwelt tut und dennoch an Wert gewinnt. Können wir Sie für ein Gespräch gewinnen?



Schoellerbank
Wealth Management

Member of **UniCredit**

„Liquidität ist genug da.
Die Frage ist: Wann fließt
sie in den Markt? Und
wohin fließt sie?“

– Helmut Siegler –
Vorstandsvorsitzender Schoellerbank

bei der Digitalisierung zu nutzen. Digitale Dienste können wir für eine sehr breite Kundenschicht entwickeln und auf unser sehr spitzes Kundensegment anpassen, etwa mit Spezialeservices und zusätzlicher Beratung. Wegen der komplexen regulatorischen Vorgaben und der fortschreitenden Digitalisierung ist es vorteilhaft, viele verschiedene Kundensegmente zu bedienen.

Gibt es bei der Ersten Bank Eintrittsschwellen ins Private Banking?

CLARY: Die bereits erwähnten 500.000 Euro als Minimum für das Private Banking kann ich gut nachvollziehen. Wir werden diese Grenze sicher nicht nach unten verschieben, eher nach oben.

WONNEBAUER: Wir könnten unsere Vermögensverwaltungsstrategien auf vergleichsweise niedrige Beträge skalieren. Wir haben nur „eine beste Meinung“, die ist im Wesentlichen von der Depotgröße unabhängig. Was dem widerspricht, sind die Kosten von Onboarding und Verwaltung von Bankverbindungen. Man kann weiter digitalisieren und automatisieren, aber ein Konto kostet jede Bank Geld und damit ist eine Mindestdepotgröße erforderlich.

Apropos Digitalisierung: Wird eine Privatbank nicht eher wegen persönlicher Beratung statt Robo-Advisors gewählt?

WONNEBAUER: Die wichtigste Ressource ist Zeit, das wichtigste Werkzeug sind die Ohren der Berater. Es gibt noch keinen Algorithmus, der Menschen besser zuhört und sie auch versteht. Die Veranlagung selbst ist nur ein Punkt im Beratungsprozess. Davor und danach kommen Verständnis, Vertrauen, Erfahrung und



Kommunikation – das zeichnet die Berater von erfolgreichen Privatbanken aus.

VEYDER-MALBERG: Robo-Advisors sind Teil unserer Multi-Channel-Strategie, um dem Kunden Kontakt zu erleichtern. Unsere Lösung ist: Wir bieten die Kanäle als unterschiedliche Marken an. Das ist klar erkennbar. Die DADAT Direktbank ist beraterfrei und nur online, man kann auch von dort ins Private Banking wechseln. Allerdings gehen die Eintrittsschwellen nach oben. Wir haben eine einfache Rechnung gemacht, die Gesamtkosten unseres Private Banking durch die Berater dividiert. Der Vollkostensatz liegt – unter gewissen Annahmen – bei 800 Euro pro Beratungsstunde. Wir können es uns daher nicht leisten, 50.000-Euro-Kunden im Private Banking nachhaltig zu beraten. Mit der Mehrmarkenstrategie finden wir für jeden Kunden den richtigen Deckel. Beim Private Banking ist die 500.000-Euro-Grenze logisch. Weil ein Berater maximal 100 Kunden haben sollte, um die Qualität zu bieten, für die wir stehen. Ich glaube aber: Es gibt viele Vermögende, die schlecht betreut sind. Da liegt unser Potenzial.

SIEGLER: Die Frage ist: Was kann man zeitlich leisten? Unser Zielvolumen liegt bei einer Million Euro. Da nicht alles sofort investiert wird, beginnen wir bei 500.000 Euro. Ich sehe für Privatbanken große Chancen. Das beliebteste Investment ist nach wie vor das Sparbuch. Der Wertverlust durch die Inflation der vergangenen Jahre ist enorm. Wir müssen weiterhin aufklären, warum Investitionen in Wertpapiere sinnvoll sind.

Das Problem: Berater von Privatbanken werden gerne von anderen Branchen abgeworben.

CLARY: Gute Berater zu bekommen, war nie leicht. Das Skill-Set eines guten Beraters ist sehr umfangreich. Er braucht Fachwissen, Empathie, muss die Regulatorien kennen und, wie vorher besprochen, die Wertewelt des Kunden herausfinden. Das ist anspruchsvoll. Es liegt an den Banken, ein möglichst einfaches und unkompliziertes Arbeitsumfeld für den Berater zu schaffen und ihn mit digitalen Tools zu unterstützen. Wir haben den Vorteil, dass auch in den Filialen sehr gute

Vermögensberatung nach Maß.

www.schelhammercapital.at

„Die Friedensdividende, von der wir jahrzehntelang zehrten, ist aufgebraucht.“

– Maximilian Clary –
Head of Private Banking Erste Bank

Mitarbeiter heranwachsen, wir haben als Universalbank natürlichen Nachwuchs. Trotzdem bleibt der Wettbewerb unter den Banken um die besten Talente.

PERNDORFER: Der Fachkräftemangel betrifft nicht nur die Bankenbranche. Wichtig ist, auf die Mitarbeiter zu achten, bei uns ist die Fluktuation relativ gering. Wir möchten Best Place to Work oder Best Place to Grow sein. Benefits, Ausbildungen, Entwicklungsmöglichkeiten – das ist jungen Mitarbeitern wichtig. Wir bieten wieder Traineeprogramme, arbeiten in der Weiterbildung mit der Stanford University zusammen, wir haben die Zukunftsakademie, Programme wie Beruf und Familie für Wiedereinsteiger und berufstätige Mütter. Es geht nicht nur um Bezahlung, sondern auch darum, attraktiver Arbeitgeber zu sein.

VEYDER-MALBERG: Das größte Problem aller Unternehmen ist, dass wir den „War for Talents“ verloren haben. Demografisch bedingt folgt, statistisch gesehen, auf eine Pensionierung nur eine halbe Arbeitskraft nach. Deshalb können sich Talente aussuchen, wo sie arbeiten wollen. Unsere Aufgabe ist es, ihnen ein attraktives Angebot zu machen. Es gibt kaum einen schöneren Job, als Berater im Private Banking zu sein. Während man in anderen Branchen irgendwann zum alten Eisen zählt, wächst man bei uns konstant. Die vertrauensvollen Beziehungen werden mehr, die machen den Job immer spannender. Wir helfen Vermögenden, trotz ihres Reichtums glücklich zu bleiben. Das ist die schönste Aufgabe, die es gibt. Wer das versteht, ist willkommen. Aber er muss einen Qualitätstest bestehen, der Wertewelten und Herangehensweisen prüft. Es gibt drei Arten von Bera-



tern: die ehrlichen, die dem Kunden gestehen, dass sie keine Wahrsager sind und nichts garantieren können, aber dass sie versuchen, das optimale Portfolio für den Kunden, seine Vermögensstrategie und die aktuelle Marktsituation zu finden. Die zweite Kategorie sind die Lügner. Sie wissen, dass sie nicht in die Zukunft sehen können, machen dem Kunden aber Versprechungen, um ihn anzulocken. Die dritte Kategorie ist die gefährlichste: Das sind jene, die nicht wissen, dass sie nichts wissen. Sie machen Prognosen und sind selbst überrascht, dass diese nicht eintreffen. Die interne Kultur der Bank muss dafür sorgen, dass nur die Ehrlichen eingestellt werden. Weil: Im Mittelpunkt steht der Kunde und nicht der Kapitalmarkt.

WONNEBAUER: Wir wissen schon lange, dass irgendwann eine große Anzahl an Babyboomern in Pension gehen wird und einfach weniger Menschen in den Arbeitsprozess nachrücken. Warum sind wir jetzt plötzlich so überrascht? Wo die Personalsuche schleppender verläuft, ist im IT-Bereich, das ist wirklich ein Problem. Vielleicht wäre es ratsam, hier z. B.

steuerliche Anreize zu schaffen, damit einerseits junge Menschen zu Beginn ihrer Arbeitskarriere netto mehr verdienen und gleichzeitig Zuverdienstmöglichkeiten für pensionierte Arbeitnehmer attraktiver sind. Damit ließe sich die Problematik insgesamt entwirren.

Wer sind die Konkurrenten um die Mitarbeiter von Privatbanken?

SIEGLER: Das hängt von der Tätigkeit ab. Auch zu uns wechseln Kollegen aus anderen Branchen. Viele davon haben sich toll entwickelt. Wichtig ist: Fähigkeiten und Fertigkeiten wie emotionale Intelligenz müssen sie mitbringen, die fachliche Ausbildung kann man nachholen. Das eröffnet auch die neue Option bei der Personalsuche, nicht immer nur die eigene Branche zu durchforsten. Da können wir als Banken noch durchaus flexibler werden.

PERNDORFER: Wir versuchen, auch Diversity zu leben. Das betrifft Geschlecht oder Herkunft, auch Interessen und Einstellungen. Es ist ein Benefit für eine Bank, wenn die Berater und Mitarbeiter genauso unterschiedlich wie ihre Kunden sind.

Überlassen Sie nichts dem Zufall. Sondern der Zuverlässigkeit.

Die Zürcher Kantonalbank Österreich vereint Schweizer Bankexpertise mit persönlicher Beratungsqualität.



Überzeugen Sie sich.



„Wir rechnen ziemlich sicher mit einer Rezession in Europa. Das ist aber kein Weltuntergang.“

– Hermann Wonnebauer –
Vorstandsvorsitzender Zürcher Kantonalbank Österreich

Gibt es mehr Berater als Beraterinnen?
PERNDORFER: Leider sind bei uns noch die Männer in der Überzahl. In Linz sogar sehr deutlich, am Standort Wien ist das Verhältnis schon sehr ausgewogen. Leider bewerben sich auch viel zu wenige Frauen, deren Karriere wir fördern könnten.

Zum Abschluss noch drei kurze Fragen: Ist der Immobilienboom ebenso zu Ende wie der Krypto-Hype? Und wird es noch genug Venturecapital für Fintechs geben?

PERNDORFER: Kryptowährung vertreten wir als Bank nicht. Viele unserer Kunden sind auch schon in Immobilien investiert, da braucht es unsere Beratung nicht. Wir begleiten sie in Immobilienfragen bei der Finanzierung.

CLARY: Das Interesse an Kryptowährungen ist zurückgegangen, wir bieten dazu auch keine Beratung an. Aber es gibt einige sehr vermögende Kunden, die am Thema interessiert sind. Bei den Immobilien könnten die höheren Finanzierungskosten für manchen Investor herausfordernd werden. Wir sehen einen Rückgang bei den Transaktionsvolumina, aber noch nicht bei den Preisen. Auch die Start-up-Szene leidet darunter, dass Kapital teurer geworden ist. Sie müssen versuchen, wesentlich schneller als geplant profitabel zu werden. Die Digitalisierung der Industrie und der gesamten Gesellschaft wird dadurch aber nicht aufgehalten. Private Equity und Venturecapital wird massiv an Bedeutung gewinnen. Das war bisher meist nur für institutionelle Anleger ein Thema, jetzt öffnet es sich auch für vermögende Privatkunden. In dieser Assetklasse gibt es massive Chancen. Wir haben in diesem Bereich ein sehr breites Angebot für unsere Kunden.



VEYDER-MALBERG: Zu Kryptowährungen haben wir Expertise aufgebaut. Aber nicht, wie man in Kryptos investiert, sondern: Wie kommt man aus Kryptos wieder raus? Das ist aus Geldwäschesicht alles andere als einfach. Wir helfen, das Geld wieder in die Welt der regulierten Banken zurückzubringen. Dasselbe gilt auch für Gold: Wer Gold physisch besitzt, kann es nicht einfach zu Geld machen. Dazu braucht es Expertise. Bei ertragsorientierten Anlageimmobilien ist der Markt in einer Schockstarre. Die Banken verlangen doppelt so hohe Zinsen für die Finanzierung, der Preis ist aber noch nicht auf die Hälfte gesunken. Das führt dazu, dass niemand um die aufgerufenen Preise kauft. Aber die Verkäufer wollen die Preise nicht senken. Deswegen schrumpfen die Transaktionsvolumina. Bleibt noch das Thema Fintechs: Da gibt es einige tolle Ideen, die Start-ups viel schneller umsetzen können als regulierte Banken. Wenn ihnen das Geld ausgeht, gewinnen wir Zeit. Wir können jetzt selbst günstig in neue Themen investieren und aus den Fehlern der anderen lernen.

SIEGLER: Kryptowährungen sind für uns derzeit kein Thema: Fehlende Schutzmechanismen, der enorme Energieverbrauch und die extreme Volatilität widersprechen unserem Ansatz „Investieren statt Spekulieren“. Bei den Start-ups wird nach einer Atempause wieder Schwung entstehen. Es gibt nicht nur bei Aktien interessante Einstiegschancen, sondern auch bei Venturecapital. Private-Equity-Investitionen werden in den nächsten Jahren zunehmen. Liquidität ist genug da. Die Frage ist: Wann fließt sie in den Markt? Und wohin fließt sie? Ich glaube: zuerst in Qualitätswerte, dann in Venturecapital und Start-ups. Das wird Entwicklungen auslösen, die dem Markt guttun.

WONNEBAUER: Fintechs geben vielen Anlegern die Möglichkeit, Kapital anzulegen und zu verwalten. Dienstleistungen sind dadurch schneller, komfortabler und billiger geworden. Für uns Banken wird das persönliche Gespräch ein USP bleiben und zusätzlich muss eine „Grundausstattung“ an Automatisierung und Digitalisierung vorhanden sein.

Herzlichen Dank für die Diskussion. ←



**Ist immer seinen Weg gegangen.
Ist online und offline aktiv.
Ist kompromisslos anspruchsvoll.**

Gemeinsame Ziele vereinbaren wir mit Ihnen, je nach Situation, digital oder persönlich. Immer lösungsorientiert und modern. Sprechen Sie jetzt mit uns – offline oder online – über den Start zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

BÜHNE FREI FÜR DEN VERKAUF



Mittels Home Staging werden Kaufimmobilien gezielt für eine emotionale Bewerbung gestaltet – für einen schnelleren Verkauf und maximalen Erlös.

Text: Jasmin Reif-Medani

Der Immobilienverkauf gestaltet sich in der aktuellen Wirtschaftslage als Herausforderung, doch ein ursprünglich in den USA gestarteter Trend soll die Erfolgchancen erhöhen: Home Staging. Das professionelle Adaptieren von Räumen oder ganzen Immobilien rückt die Vorzüge ins Scheinwerferlicht und inszeniert das Wohnobjekt als attraktiven Wohlfühlort für Interessenten.

Notwendige Entwicklung

Als eine „notwendige wirtschaftliche Entwicklung“ bezeichnet Verena Kulterer-Ochsenhofer, Gründerin von Home Staging Wien, die zunehmende Bedeutung ihres Handwerks: „Durch die neuen Kreditvergaberichtlinien wird nicht mehr alles gekauft, die Anfragen sind um rund 30 Prozent zurückgegangen – deshalb ist Home Staging wieder sehr gefragt.“ Denn die wohnliche Gestaltung zeigt als verkaufsfördernde Maßnahme direkt Wirkung, meint Kulterer-Ochsenhofer: „Durch die hochwertige Präsentation gelingt es, eine Immobilie gegenüber anderen Objekten in den Vordergrund zu stellen, eine emotionale Verbindung herzustellen und Lifestyle zu vermitteln.

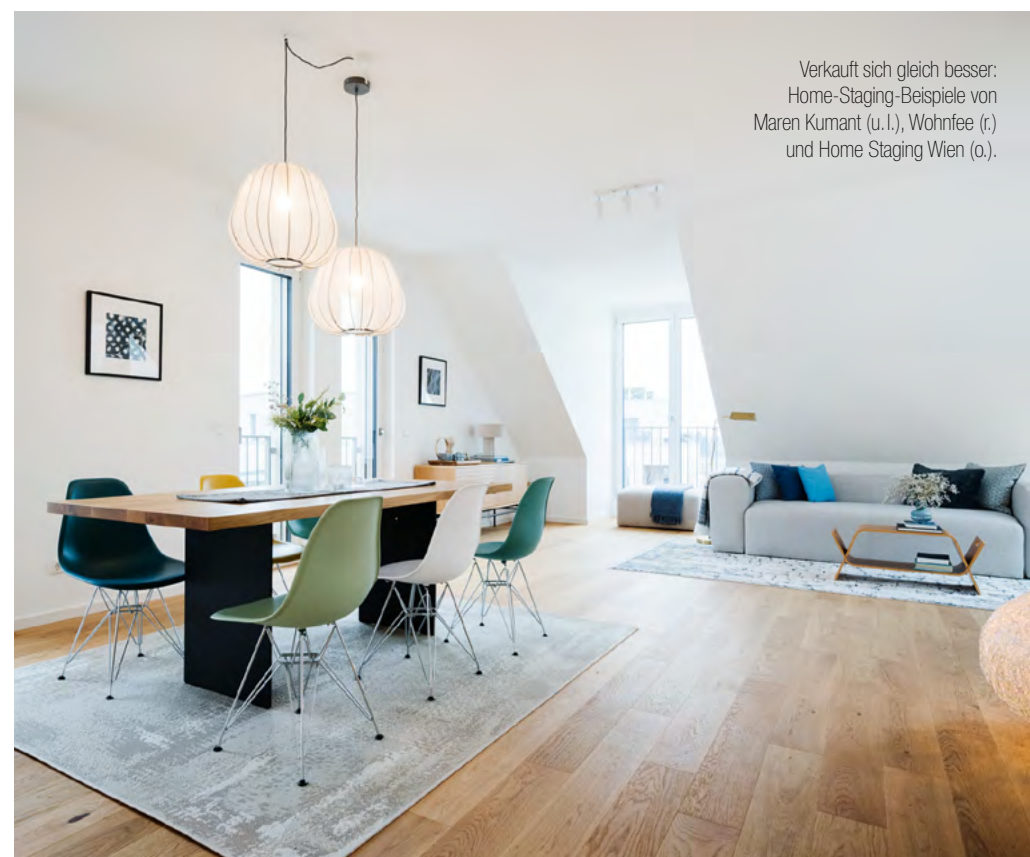
Der Blickfokus wird gezielt nach innen gelenkt, Interessenten bleiben bei Besichtigungen länger in der Wohnung und spüren, wie es sich anfühlen würde, dort zu leben.“ Für Verkäufer von Immobilien bedeute das: schnellere Abschlüsse, größere Sichtbarkeit auf Onlineplattformen durch aussagekräftigere Fotos, mehr Anfragen und Besichtigungen – und letztlich ein Verkauf zum optimalen Erlös.

Wirkungsvoll inszeniert

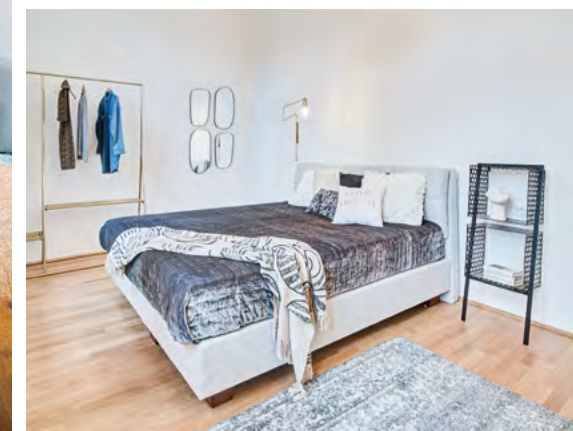
Den ersten Schritt zu einem professionellen Home Staging bildet eine gründliche kostenlose Besichtigung, berichtet Jutta Wallner von Wohnfee Home Staging: „Viele Details wie Lichtauslässe, Steckdosen, der Ausblick und die Blickachsen, aber auch Dachschrägen sind erst vor Ort in der Wohnung in ihrer ganzen Dimension erkennbar – und beeinflussen unsere Entscheidungen für die wirksame Inszenierung.“ Auf den genauen Blick folgt die Kalkulation für die geplante Verwandlung der Räume, wobei sowohl die Eigenschaften des Wohnobjekts als auch die Wünsche des Verkäufers miteinbezogen werden. „Home Staging besteht aus zwei Stufen:

Einerseits die Staging Work – dazu gehören die Arbeiten am Objekt, Transportaufwand und Spedition –, andererseits das Bereitstellen der Leihmöbel für eine festgelegte Dauer, meist zwei bis sechs Monate“, erzählt Wallner. Zwischen 150 und 250 einzelne Einrichtungsteile kommen dabei je nach Wohnungsgröße zum Einsatz, wobei die Vorbereitung ebenso wie das Gestalten der Wohnung einen ganzen Tag in Anspruch nimmt. Die gewünschte atmosphärische Wirkung entsteht durch das Zusammenspiel der gewählten Farben, der Wand- und Fußbodengestaltung, dekorativer Möbel und vielfältiger Accessoires – wie etwa Spiegel und Teppiche, Vasen und stimmungsvolle Leuchten.

Der Kostenpunkt für die bühnenreife Gestaltung variiert je nach Beschaffenheit, Lage, Zielgruppe und Verkaufspreis einer Immobilie. Anstatt pauschaler Kosten nach Objektgröße gibt es daher maßgeschneiderte, individuelle Angebote. Bei Wohnfee liegt der Richtwert für eine durchschnittliche Wohnung laut Wallner bei 60 Euro pro Quadratmeter für eine „großzügige Möblierung inklusive Beleuchtung für sechs Monate“. Neben Woh-



Verkauft sich gleich besser: Home-Staging-Beispiele von Maren Kumant (u.l.), Wohnfee (r.) und Home Staging Wien (o.).



© 12-34 Media, MAREN-KUMANT/DE, Wohnfee, Home Staging Wien



Jutta Wallner, Wohnfee:
„Bis zu 250 Einrichtungsteile kommen beim Home Staging zum Einsatz.“

Verena Kulterer-Ochsenhofer, Home Staging
Wien: „Wohnungsverkäufe sinken, Home Staging ist wieder sehr gefragt.“

nungseigentümern beauftragen auch Makler oder Bauträger die Inszenierung von Wohnobjekten oder lassen Musterwohnungen in größeren Wohnanlagen ausstatten. Die Kosten für das Home Staging werden in der Regel vom Verkäufer selbst getragen.

Sicherheit für Lebensentscheidung

Populär ist die gezielte optische Aufwertung von Immobilien für den Verkauf mittlerweile nicht mehr nur in den USA, wo Barb Schwarz die Idee des Home Staging bereits in den 1970er-Jahren umsetzte. Auch in England und Skandinavien gewinnt dieses Geschäftsfeld bei Designern und Innenarchitekten seit einigen Jahren als „Property Presentation“ oder „Property Styling“ immer mehr an Bedeutung. In Deutschland wächst der Markt ebenso wie in Österreich, berichtet Maren Kumant, die in Frankfurt mit ihrem gleichnamigen Unternehmen Immobilien für den Verkauf stylt: „Home Staging spricht die Fantasie und die Wohnwünsche der Menschen an, bietet Bezugspunkte für das Auge und unterstützt so das Vorstellungsvermögen für Größe und Gestaltung einzelner Räume. Der Kauf einer Immobilie bedeutet oft eine Lebensentscheidung, dafür möchte man ein sicheres Gefühl haben.“

Besonders empfehlenswert ist Home Staging laut Kumant unter anderem für Wohnungen „mit einem nicht optimalen Grundriss oder für Objekte, die schon länger in der Vermarktung sind – zum Beispiel, weil sie leer stehen oder altmodisch möbliert sind. Werden diese objekt- und

zielgruppenspezifisch präsentiert, dann folgen deutlich mehr Klicks und passende Anfragen. Denn der Weg zum bestmöglichen Verkaufsergebnis führt oft über wenige Besichtigungen, aber dafür mit den richtigen Interessenten.“ Durch das Bestücken mit Mustermöbeln sind Proportionen innerhalb einer Immobilie besser einzuschätzen, sodass realistische Vorstellungen entstehen und der Verkauf schneller vonstatten geht.

Als besonders erfolgreich erweisen sich mitunter auch ungewöhnliche Ideen: So wurde bei einem Home-Staging-Auftrag von Wohnfee in Wien einmal ein Konzertflügel als Highlight integriert – und die geräumige Dachgeschosswohnung bereits beim ersten Besichtigungstermin durch die Maklerin verkauft.

Sorgfältige Anbieterwahl

Das Risiko, dass eine Kaufimmobilie oder eine hochwertige Mietwohnung trotz Home Staging nicht verkauft wird, besteht aus der Sicht der Branchenspezialisten bei marktüblicher Bepreisung durch Immobilienmakler nicht. Einige wichtige Details gibt es dennoch zu beachten, wenn man Home Staging für die eigene Immobilie in Betracht zieht: „Der erste Schritt sollte die sorgfältige Auswahl eines professionellen Partners mit entsprechenden Referenzen und einer seriösen Arbeitsweise sein“, rät Maren Kumant. Entsprechend dem Berufsethos dürfen durch Home Staging in Österreich ebenso wie in Deutschland keine Mängel überdeckt werden.

Branchenüblich ist ein kostenfreier Ersttermin mit persönlicher Beratung. Zur Vorsicht raten die befragten Experten bei der Verwendung von sogenannten „Möbel-Dummys“ aus Karton, da diese eine Wohnungspräsentation weniger hochwertig wirken lassen. Darüber hinaus beeinflussen die Maklerwahl sowie saisonale Unterschiede entsprechend der Jahreszeit den Vermarktungserfolg: „Im goldenen Herbst, Frühjahr oder Frühsommer lässt sich eine Immobilie mit Außenbereich auf jeden Fall besser präsentieren als im Winter“, so Maren Kumant. Und das wirke sich wiederum direkt auf das Verkaufstempo aus. ←

Consulting Home & Garden

Hauspersonalvermittlung an exklusive Privathaushalte
seit 1997 marktführend - deutschlandweit und europaweit



**Sie suchen hochqualifiziertes erfahrenes und zuverlässiges Hauspersonal?
Wir bieten Ihnen kompetente Beratung und zügige Personalvermittlung zu fairen Konditionen!**

Wir, das Team von Consulting Home & Garden, vermitteln seit 1997 marktführend erstklassiges, langjährig erfahrenes und verlässliches Haus- und Dienstpersonal an unsere Kunden.

Handverlesen und persönlich suchen wir für Sie kompetentes und engagiertes Hauspersonal.

Profitieren Sie von unserer individuellen Betreuung und der zügigen passgenauen Stellenbesetzung entsprechend Ihrem persönlichen Bedarf! Wir liefern Ihnen maßgeschneiderte Personallösungen deutschlandweit und europaweit.

Wir stehen Ihnen während des gesamten Rekrutierungsprozesses jederzeit zur Verfügung und begleiten Sie vertrauensvoll und engagiert.

Unser Honorar ist erfolgsorientiert und wird stets im Einzelfall persönlich mit Ihnen vereinbart. Es gibt keine versteckten Kosten.

Wir vermitteln Ihnen sowohl Kandidaten für eine Vollzeitstelle ab 30 Stunden als auch Bewerber für den temporären Einsatz, sogenannte Springer.

Auch für Ihre Zweitwohnsitze, z.B. in der Alpenregion, auf Mallorca, Ibiza, in Südspeanien oder auch auf Sylt vermitteln wir Ihnen bestens qualifiziertes erfahrenes Hauspersonal.

Rufen Sie uns einfach unverbindlich an. Wir freuen uns auf Sie!

Consulting Home & Garden vermittelt qualifizierte Bewerber/innen (m/w/d) mit besten Referenzen für folgende Berufsgruppen:

- Haushälterin / Hauswirtschafterin / Hausdame / Hausmanagerin / Housekeeper
- Hauswirtschafterpaar
- Hausmeister / Hausmeisterpaar
- Kindermädchen / Nanny / Maternity Nurse / Erzieherin
- Butler / Diener / Allrounder
- Persönlicher Assistent / Privatsekretär
- Hausverwalter / Estate Manager / House Manager
- Chauffeur / Dienstwagenfahrer / Vorstandsfahrer
- Koch / Privatkoch / Sternekoch (für Vollzeitstelle oder temporären Einsatz)
- Bordpersonal für Yachten und Privatflugzeuge
- Bodyguard, Sicherheitsfachkraft
- Gärtner
- Private Altenpfleger / Betreuer auch im 24 STD Dienst im 14 tägigen Wechsel

Consulting Home & Garden
Household Staff Recruitment
Inhaberin: Ute Meier
Firmensitz: Metropolregion FrankfurtRheinMain

Tel. +49 (0) 6187 - 99 17 17 - 0 und
+49 (0) 151 - 61 62 65 60
7 Tage die Woche erreichbar

E-Mail: info@consulting-home-garden.de
Web: www.consulting-home-garden.de

INFOS

Home Staging Wien

Verena Kulterer-Ochsenhofer
Zeltgasse 12
1080 Wien
verena@homestaging.wien
www.homestaging.wien

Wohnfee

Ivonne Werginz
Gussenbauergasse 4/3/28
1090 Wien
Mobil: +43 676 92 022 36
Tel: +43 1 310 43 88
office@wohnfee.at
www.wohnfee.at

Maren Kumant Home Staging

Renoirallee 32
60438 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 36 609 609
Mobil: +49 172 76 38 059
hallo@maren-kumant.de
www.maren-kumant.de



© Wohnfee, Christina Anzenberger-Fink

ZEITEN-WENDE

Die neuen Herausforderungen der Immobilienbranche



Steigende Zinsen, sinkende Kaufkraft und der Klimawandel stellen die Immobilienbranche vor viele Herausforderungen. Am Round Table von assets diskutieren Immobilienexperten mögliche Lösungsansätze. Moderation: Stefan Schatz, Fotos: Philipp Tomsich

Läuten die rasant steigenden Zinsen das Ende des Immobilienbooms ein? Diese und andere Fragen diskutieren im gediegenen Ambiente des Park Hyatt Vienna Franz Pörtl (EHL Immobilien), Alexander Widhofner (wien invest), Peter Ulm (allora Immobilien), Michael Baert (IFA Institut für Anlageberatung), Hannes Speiser (Winegg Realitäten), Walter Neumann (Valuita) und Michael Schmidt (3SI Immogroup).

assets: Laut Expo Real werden heuer 52.681 Wohnungen fertiggestellt. Ist der Immobilienboom dann vorbei?

PETER ULM: Im Moment erleben wir multiple Herausforderungen durch exogene Marktumstände, die zu Verschiebungen von Transaktionen und Investitionen führen, vielleicht auch zu kleinen Preiskorrekturen. Aber mittel- und langfristig sind wir in einem gesunden Markt.

HANNES SPEISER: Es ist herausfordernder, Immobilien zu entwickeln und zu realisieren. Die Rahmenbedingungen sind anders als noch vor wenigen Monaten.

MICHAEL BAERT: Erfreulicherweise hat es bei der Fertigstellung von Wohnungen in Wien letztes Jahr ein Rekordergebnis gegeben. Nur waren es zuvor und sind es aktuell immer noch zu wenige Wohnungen.

MICHAEL SCHMIDT: Wir brauchen Wohnungen. Wir haben einen regen Zugang. Immobilien werden knapp, das wird man 2023 spüren. Knappe Güter steigen im Preis.

BAERT: Die Verknappung ist auch ein Ergebnis der Singularisierung der Haushalte. Zudem steigt die Lebenserwartung, man bleibt länger in der Wohnung als früher. Die Verknappung von Wohnraum nimmt zu.

ALEXANDER WIDHOFNER: Wir spüren tatsächlich, dass die Nachfrage vom Endkunden abnimmt. Wir gleichen das über den Vorsorgewohnungsmarkt aus.

Sind Ertragswohnungen noch ein Thema?

WALTER NEUMANN: Durchaus und auch Bauherrenmodelle bleiben begehrt. Es wird etwas schwieriger, aber wir kön-



„Zinshäuser haben am Anfang kleine Renditen, aber eine aufregende Wertsteigerung.“

— Michael Schmidt —
Geschäftsführender Gesellschafter 3SI Immogroup

nen nicht klagen. Die Nachfrage davor war enorm, jetzt lässt sie etwas nach, wird sich aber auf hohem Niveau fortsetzen.

SCHMIDT: Bei Altbauwohnungen sind die Quadratmeterpreise nach wie vor auf Rekordniveau. Im gehobenen Immobiliensegment spüren wir gar keinen Rückgang der Nachfrage, Immobilien für den regulären allgemeinen Markt erhalten jetzt fünf Angebote statt zehn. Das ist immer noch viel.

ULM: Die Zeiten sind anspruchsvoller geworden: Eigenkapitalanforderungen steigen, institutionelle Investoren treffen keine Entscheidungen, es gibt zwar keinen Preiseinbruch, aber der Markt verlangsamt sich. Die Wohnung entwickelt sich

vom reinen Anlegerprodukt zum ursprünglichen Zweck zurück. Wer seine Hausaufgaben macht und professionell arbeitet, nimmt keinen Schaden. Aber es könnte in den nächsten zwölf Monaten zu einer kleinen Marktberreinigung kommen, was aber die Preise nicht beeinflusst und kein Nachteil für Anleger sein wird.

SCHMIDT: Man muss wieder mehr arbeiten. Wer Sanierungen plant und einreicht, vermietet oder Einzelwohnungen verkauft, wird weiter gutes Geld verdienen. Ein Zinshaus kaufen, ein paar Monate warten und mit Aufschlag weiterverkaufen – das geht nicht mehr. Diese völlig abnormale Situation war Corona geschuldet und der Politik des großen Geldes. Jetzt beruhigt sich der Markt wieder.

ULM: Die herausfordernde Frage ist: Wohin entwickeln sich die Renditen in den nächsten zwölf bis 18 Monaten? Nach unten wohl kaum. Werden sie stabil bleiben oder nach oben korrigiert? In Deutschland werden große Wohnungseigentümer wie Vonovia am Kapitalmarkt massiv abgestraft. Das ist ein Zeichen, dass sich in der Kapitalisierung der Immobilienwerte etwas ändert.

WINEGG



WIR KAUFEN IHRE
LIEGENSCHAFT
UND SCHAFFEN
BLEIBENDE WERTE

Als Wohnbauträger und Zinshausentwickler sind wir stets auf der Suche nach Liegenschaften mit Potenzial – vorwiegend in Wien und Umgebung, aber auch in Landeshauptstädten.

Auch wenn Sie bereits ein Angebot erhalten haben, kontaktieren Sie uns für ein verbindliches Gegenangebot!

„Bauen ist anspruchsvoller geworden, man braucht mehr Kapazitäten, Ressourcen und mehr Erfahrung.“

— Peter Ulm —
Geschäftsführender Gesellschafter allora Immobilien

Sie gehen nicht von sinkenden Preisen aus? **FRANZ PÖRTL:** Ich gehe nicht mehr von steigenden Preisen aus. Im Kapitalmarkt spürt man Verunsicherung, die sich voraussichtlich Ende des ersten Quartals 2023 auflösen wird. Investoren müssen ihre Anleihenprodukte abwerten. Damit haben sie höhere Immobilienquoten in ihren Büchern. Deshalb kaufen sie vorerst keine neuen Immobilien. Das hat fundamental nichts mit Immobilien zu tun, die halten ihren Wert. Es wird Änderungen im vernünftigen Bereich geben, eine Krise sehe ich keine.

SCHMIDT: Bei der Immobilie als Finanzprodukt kommt es derzeit zu Verlangsamungen bis zum Stillstand. Aber bei Wohnungen zur Eigennutzung erzielen wir Preise wie im Jahr 2021.

SPEISER: Immobilien können aktuell nicht günstiger werden. Die Kosten entstehen aufgrund der höheren Investitionen und der aktuellen Rahmenbedingungen. Es gibt wenig Neuentwicklung, der Prozess bis zur Fertigstellung wurde herausfordernder. Aber die Nachfrage bleibt hoch. Auch wenn sich der Markt etwas verlangsamt, gilt: Immobilien bleiben werthaltig und damit interessante Investitionsobjekte zur Eigennutzung oder zur Veranlagung.

BAERT: Wegen der Inflation kommt es zu deutlichen Lohnerhöhungen. Lohnkosten machen 70 Prozent der Baukosten aus. Das heißt: Baumaterial müsste um 14 Prozent billiger werden, um eine Lohnerhöhung von sechs Prozent auszugleichen. Bei steigenden Energiekosten und CO₂-Besteuerung ist das unrealistisch. Auch wenn die Auslastung der Baufirmen weniger wird, rechnen wir nicht mit sinkenden Baukosten. Die Nachfrage nach Wohn-



raum in Ballungsgebieten ist ungebremst hoch. In Wien nehmen wir neue Projekte schon nach Stunden wieder von der Website und könnten dennoch jede Wohnung mehrfach vermieten. Die 20.000 Wohnungen, die in Wien heuer dazukommen, sind nur ein Tropfen auf den heißen Stein.

SCHMIDT: Wenn überhaupt so viele fertiggestellt werden. Es gibt Lieferverzögerungen, bei kleineren Projekten müssen wir beispielsweise ungewohnt lange auf Wärmepumpen warten.

Finden Sie noch genug Objekte für Ertragswohnungen, für Bauherrenmodelle?

NEUMANN: Es gibt genug Projekte. Unsere Projektpartner habe in den letzten Jahren – noch vor dem ganz großen Hype – fleißig eingekauft. Die jetzige Zinssituation macht die Finanzierung von Zukäufen schwieriger. Es werden in nächster Zeit aber einige Projekte auf den Markt kommen, man wird wieder zu vernünftigeren Preisen kaufen können.

Wird sich die Immobiliennachfrage vom Kauf in Richtung Miete verschieben?

WIDHOFNER: Grundsätzlich: Ja, bei unserer Maklergesellschaft sehen wir steigende Anfragen. Man wird sehen, ob das ein langfristiger Trend wird. Wichtiger ist das Thema Nachhaltigkeit. Eine günstige Miete nützt nichts, wenn die Energiekosten davongaloppieren. Das könnte alte, unsanierte Wohnungen betreffen. **BAERT:** Nachhaltigkeit ist seit vielen Jahren ein Thema. Wir können bei der Dämmung nicht mehr viel verbessern, aber den Energieträger hin zu Erneuerbaren ändern. Und im Sommer wird Kühlen ein Thema.

Nachhaltigkeitsauflagen sind teuer. Wie reagiert man als Developer, der seine Projekte für Abnehmer leistbar halten muss?

ULM: Die Zeiten, wo wir einen Generalunternehmervertrag abschlossen und erst bei der Fertigstellung des Baus wieder auftraten, sind vorbei. Man kümmert sich wieder selbst um Beschaffung und Einzelausschreibungen. Bauen ist anspruchsvol-

Gloria

TIVOLIVIERTEL
EHRENFELSGASSE 12
WIEN XII

VERKAUFS
START



33 exklusive Eigentumswohnungen
davon 8 traumhafte Dachgeschoßwohnungen
Größen von ca. 35 bis 117 m²
1 bis 4 Zimmer
Revitalisierter Stilaltbau mit moderner Technik
Hochwertige Ausstattung
Hofseitige Freiflächen und Gärten
Dachterrassen mit Weitblick

+43 800 700 191
KONTAKT@GLORIA-VIENNA.AT
GLORIA-VIENNA.AT

3SI
— MAKLER —

„Wir schaffen Werte für die Zukunft und investieren in nachhaltige Projektentwicklung.“

– Hannes Speiser –
Prokurist Winegg Realitäten

ler geworden, man braucht mehr Kapazitäten, Ressourcen und mehr Erfahrung. Das ist für uns aber langfristig ein Vorteil.

SPEISER: Die nachhaltige Projektentwicklung bedarf gerade jetzt höchster Expertise des Bauträgers. Das wird in den nächsten Jahren immer wichtiger. Nun steigen die Anforderungen an Ökologie und Energieeffizienz. Billig baute man in den 60ern und 70ern. Diese Objekte sanieren wir nun Zug um Zug. Wir schaffen damit Werte für die Zukunft und investieren in nachhaltige Projektentwicklung. Dieser Herausforderung stellen wir uns sehr gerne, es zahlt sich aus. Unbestritten. **SCHMIDT:** Käufer sind bereit, Nachhaltigkeit zu bezahlen. Gerade jetzt fragen sich viele, woher sie die Energie für die Wohnung beziehen können.

SPEISER: Die Energiefragen zu lösen, ist auch unsere Verantwortung. Der Kunde erwartet das von uns. Der Gesetzgeber gibt Rahmenbedingungen vor, wir Wohnbauträger müssen das Bestmögliche daraus machen.

SCHMIDT: Wir tun, was möglich ist. Im Altbau ist man bei Dämmung und Energieversorgung sehr eingeschränkt. Da braucht es noch viel Forschung, die aber nicht von Bauträgern kommen kann.

BAERT: Es hängt insofern von uns ab, als gilt: Je größer die Nachfrage nach alternativen Lösungen, desto intensiver wird daran gearbeitet. Manches rechnet sich jetzt auch anders. Wenn Heizenergie das Vierfache kostet, sind ursprünglich zu teure Lösungen plötzlich rentabel.

ULM: Was aber am Grundproblem nichts ändert. Im vergangenen Jahrzehnt haben uns sinkende Kapitalmarktzinsen aus Krisen gerettet. Jetzt müssen wir uns erstmals seit langer Zeit wieder selber retten.



SCHMIDT: Dafür verschwinden die Glücksritter vom Markt.

Es gibt also keine Chance auf Einsparungen beim Bauen.

WIDHOFNER: Wichtig ist nicht, günstiger zu bauen, sondern nachhaltiger, sinnvoller und energiesparender. Das wird am Markt bezahlt, billige Bauten nicht.

SCHMIDT: Bei Garagen kann man ohne Qualitätsverlust sparen. Die braucht man in vielen Objekten nicht, die stehen leer. Aber sie sind vorgeschrieben. Keller sind das teuerste Geschoss am Bau. Spart man Garagen, senkt man Baukosten massiv.

ULM: Der Gesetzgeber könnte noch viel mehr tun. Die neuen Finanzierungsvorschriften erschweren den Eigentumserwerb. Generationenkredite, absetzbare Zinsen für Eigenheime, Förderung als Pensionsvorsorge – damit könnte jeder mit 60 seine eigene Wohnung haben. Die Gesellschaft würde resilienter.

NEUMANN: Für Endkunden und Investoren steht die Energiefrage im Mittelpunkt: Eine der ersten Fragen ist, welche Energieversorgung für eine Immobilie geplant ist. Das gab es vor fünf Jahren nicht.

Dieses Bewusstsein führt zu niedrigeren Nebenkosten, was Wohnungen über ihre Lebensdauer viel billiger macht. Und auch die Gesamtausgaben für Mieten senkt.

BAERT: Früher hat man geprüft, ob man nicht noch irgendwo ein Zehntel Renditeplus rausholen kann. Doch heute ist den Menschen die nachhaltige Qualität viel wichtiger.

Sinken die gewünschten Wohnungsgrößen?

PÖTL: Mittlerweile haben wir bei Zweizimmerwohnungen Größen von 42 bis 46 Quadratmetern erreicht. Das Einsparpotenzial ist beschränkt. Nachhaltigkeit ist viel wichtiger. Im institutionellen Bereich ist das Standard, Fonds kaufen nur mehr Projekte mit einem Zertifikat. Nicht ESG-konforme Immobilien sind nur mehr mit Preisabschlägen handelbar. Der private Markt zieht nach. Billiger werden Wohnungen dadurch aber nicht.

Kommt es zur besprochenen Marktberingung durch steigende Zinsen?

PÖTL: Nicht nur die Zinsen steigen: Die Banken fordern auch höhere Margen, ein anderes Tilgungsprofil und höhere Eigen-

allora
IMMOBILIEN

Wir kaufen Ihre Liegen-schaft.



Ein Mitglied der

vope Die Lebensraum entwickler

+43 1 375 1130
allora.immobilien

„Gemeinsam mit unseren Investoren schaffen wir hochwertigen, leistbaren Wohnraum.“

– Michael Baert –
Vorstand IFA AG

kapitalquoten. Die Immobilie bleibt aber die gleiche. Bilanzell betrachtet liegt das Problem auf der Passivseite, nicht auf der Aktivseite.

SCHMIDT: Es trennt sich die Spreu vom Weizen. Wer nur mit Mezzaninkapital und Crowdfunding gearbeitet hat, steht vor großen Herausforderungen.

ULM: Es braucht eine seriöse Kalkulation. Es ist eine Mischung von Professionalität und Finanzierungsstruktur, die entscheidet, ob man im Markt erfolgreich ist.

SCHMIDT: Und die Frage, was und ob man gut eingekauft hat.

BAERT: Wer Immobilienprojekte von Anfang an zu Ende denkt, kommt nicht in Not. Die Zinsen sind noch nicht hoch.

NEUMANN: Aber Glücksritter haben das Equity nicht. Die können sich nicht einmal zwei Prozent Zinsen leisten.

ULM: Deren Projekte werden günstig auf den Markt kommen, das freut uns.

PÖTL: Die Grundstückspreise haben aber nicht nachgegeben. Vielleicht bewegen sie sich seitwärts, aber nicht abwärts.

SCHMIDT: Bei Zinshäusern sind die Marktteilnehmer weniger geworden. Die Glücksritter ziehen sich schon zurück.

ULM: In Deutschland erleben wir, dass Verkäufer, die unser Angebot vor ein paar Monaten ablehnten, jetzt anrufen und fragen, ob wir noch interessiert sind.

BAERT: Die Mondpreise verschwinden. **NEUMANN:** Was Opfer fordert, weil viele zu Mondpreisen eingekauft haben.

SPEISER: Wir screenen gerade die Transaktionen der letzten sechs Monate, viele wurden tatsächlich nicht abgeschlossen. Die Kaufpreise konnten einfach nicht bezahlt werden. Diese Liegenschaften kommen daher wieder auf den Markt. Die Frage ist: Wie lange dauert es,



bis jene bereit sind, auch mit Abschlügen zu verkaufen?

WIDHOFNER: Händler, die am Limit handeln, nehmen die nächsten Monate nicht am Markt teil. Wer ein Projekt halten kann, wird es normal weitermachen.

Ziehen sich Fonds aus Wien zurück?

ULM: Sie ziehen sich nicht zurück, sondern treffen im Moment keine Entscheidungen. Aber den Markt verlässt keiner.

SCHMIDT: Das betrifft den deutschen Markt genauso. Wir sind in einem Wirtschaftskrieg mit Russland. Die Welt steht vor vielen Herausforderungen. Auch wir waren schockiert und abwartend. Aber wir kaufen weiter, natürlich selektiv.

BAERT: Gemeinsam mit unseren Investoren schaffen wir hochwertigen, leistbaren Wohnraum. Die Nachfrage ist konstant hoch. Spannend wird, was der Gesetzgeber mit den Richtwerten macht.

WIDHOFNER: Institutionelle Investoren haben noch immer viel Geld. Es wird selektiver investiert, aber es wird investiert.

Werden Zinshäuser noch nachgefragt?

SCHMIDT: Zinshäuser sind sogar sehr gefragt. Jetzt können wir Immobilien aber

wieder zu Preisen bekommen, die eine vernünftige Rechnung erlauben.

PÖTL: Viele Zinshäuser waren permanent am Markt und sind immer im Preis gestiegen. Das konnte nicht gut gehen.

SCHMIDT: Das Zinshaus ist ein Liebhaberprodukt. Da geht es nicht nur um die Rendite, da sind manchmal eineinhalb Prozent vollkommen in Ordnung. Wirtschaftlich interessant sind sie wegen eines Dachbodenausbaus oder Altmietern, die einen Ausblick auf höhere Neuvermietung erlauben. Natürlich muss man viel Geld in alte Bauten stecken. Zinshäuser haben am Anfang kleine Renditen, aber eine interessante Wertsteigerung im Lauf der Zeit.

SPEISER: Mit Zinshäusern muss man sich beschäftigen, dann erzielt man einen überdurchschnittlichen Ertrag. Wir haben den größten Erfolg, wenn wir gesamte Häuser sanieren können. Bei Einzelwohnungen muss man auf Regulatorien und Mehrheitsverhältnisse reagieren.

BAERT: Institutionelle Anleger schauen auf die Rendite, private Anleger nicht immer. Wer genug Geld hat, sieht die Immobilie auch als Geldspeicher. Wenn man es mit der DAX-Entwicklung über die letz-



Wir schaffen Wohnräume mit Charme und Stil

Als Investor, Projektentwickler, Bauträger und Makler kaufen, planen, bauen, sanieren und vermitteln wir Immobilien mit Substanz und Qualität. Mit gebündeltem Know-How und größtmöglicher Sorgfalt widmen wir uns jeder Immobilie und entdecken ihr Potential, um neue wohl durchdachte Lebensräume mit hoher Wohnqualität zu schaffen.

www.wieninvest.at


wieninvest
GROUP

„Wir müssen verdichten und in die Höhe bauen. Dann ersparen wir uns, grüne Wiesen zu versiegeln.“

– Alexander Widhofner –
Geschäftsführender Gesellschafter wien invest Holding

ten 20 Jahre vergleicht, war die Immobilie jedenfalls die richtige Entscheidung.

SCHMIDT: Die Frage ist: Womit verliert man am wenigsten Geld? Mit Aktien, Bargeld, Gold, Krypto oder Immobilien? Immobilien sind das Sicherste.

Auch auf dem Land? Gibt es die Stadtflucht?

SCHMIDT: Die Stadtflucht gab es nur kurz, wegen Corona. Wegen der hohen Energie- und vor allem Spritkosten zieht es die Menschen zurück in die Stadt.

ULM: Gute öffentliche Verkehrsverbindungen unterstützen die eine oder andere Ansiedelung im Umfeld von Großstädten. Das ist aber keine Stadtflucht.

SCHMIDT: Was es gibt, ist der Wunsch nach Freiflächen. Diesen Wunsch haben wir als Bauträger erfüllt. Es gibt beim 3SI-Neubau keine Wohnung ohne Freiflächen mehr. Auch beim Altbau rüsten wir nach.
WIDHOFNER: Wir haben einen Zuzug in die Stadt. 2027 wird Wien zwei Millionen Einwohner haben. Auch die Speckgürtel wachsen. Nicht, weil Städter dort hinziehen, sondern weil Menschen vom Land näher zur Stadt ziehen.

PÖLTL: Urbanisierung ist ein langfristiger und globaler Effekt. Die Statistik besagt: Früher sind Menschen im Alter aufs Land gezogen. Jetzt ziehen sie im Alter in die Stadt, wegen der Infrastruktur, der Kultur, der medizinischen Versorgung.
NEUMANN: Was sich durch die Pandemie geändert hat, ist der Anspruch an Wohnungen in der Stadt.

Wie sieht es mit Bezirkshauptstädten aus?

WIDHOFNER: In Wiener Neustadt etwa bauen viele gemeinnützige Bauträger. Der frei finanzierte Anteil ist gering. Die Kaufkraft ist begrenzt. Wer dort große Volu-



mina im frei finanzierten Bereich schafft, muss die erst einmal verkaufen können.

PÖLTL: Marktgröße ist wichtig. In Wien habe ich zwei Millionen Marktteilnehmer, das senkt die Volatilität. Das ist ein wirtschaftliches Naturgesetz.

SPEISER: Jede Region hat Potenzial für Neuentwicklung. Es gibt überall vielfältige Lebensqualität, um die gefragten Immobilienprojekte zu entwickeln.

BAERT: In Wien ist ein Haus bei der Fertigstellung voll vermietet. In Graz dauert es zwei, drei Monate länger. Allerdings wird sich dort das Verhältnis Angebot zu Nachfrage in den nächsten vier bis fünf Jahren deutlich reduzieren.

ULM: Es gibt in Österreich keinen Ort, an dem Goldgräberstimmung herrscht, aber auch keinen, wo man in Depressionen verfällt. Jeder Markt hat seine regionale Bedeutung. Wien hat mit dem Fokus auf geförderten Wohnbau auf frei finanzierte Wohnungen vergessen. Dadurch herrscht ein Nachfrageüberhang. Erhöht man das Angebot in Wien, steigt der Raum an leistbarem Wohnen. Überbordende Einschränkungen in der Flächenwidmung helfen jedenfalls nicht.

BAERT: Als Beispiel ist die Widmung „geförderter Wohnbau“ wohl hinter den Erwartungen geblieben.

SCHMIDT: Man muss mehr nachverdichten. Das und die Nutzung bestehender Infrastruktur ist definitiv sinnvoller, als Böden zu versiegeln.

Derzeit werden Leerstandsabgaben diskutiert. Sinken damit die Immobilienpreise?

BAERT: Wo ist der riesige Leerstand?

WIDHOFNER: Wenn es sich jemand leisten kann, eine Wohnung leer stehen zu lassen, wird er sich von 100 Euro Mehrkosten auch nicht abschrecken lassen.

SCHMIDT: Wohnungen werden von uns nur dann leer gelassen, wenn man eine Immobilie umbauen will. Sonst ergibt Leerstand keinen Sinn. Wir wollen Rendite schaffen.

BAERT: Im Gegenteil, wir kämpfen darum, den Leerstand zu minimieren.

PÖLTL: Jeder, der investiert, möchte Rendite erzielen. Das ist mit Leerstand nicht möglich. Das ist politischer Populismus.

Sie rechnen aber nicht damit, dass sich beim Miet- und Baurecht Wesentliches tut?



Wir leben
Immobilien.

Vielfältiges Angebot. Individuelle Lösungen.

EHL bietet Ihnen eine umfassende Leistungspalette für Mieter, Vermieter, Entwickler und Investoren. Wir beraten Sie gerne bei der Umsetzung Ihrer individuellen Immobilienstrategie:

- Vermietung
- Verkauf
- Verwaltung
- Bewertung
- Investment
- Market Research
- Facility Management
- Baumanagement
- Asset Management
- Center Management

Wir stehen Ihnen gerne für Ihre Fragen und Anliegen zur Verfügung.
T +43 1 512 76 90 | E office@ehl.at

An alliance member of
 **BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

ehl.at



„Logistikgrundstücke sind derzeit in Einzelfällen teurer als Grundstücke für Wohnungen und Büros.“

– Franz Pörtl –
Geschäftsführender Ges. EHL Investment Consulting

ULM: Wir haben kein Baurecht. Wir haben neun Bau- und Raumordnungen. Wien plant eine massive Reform. Sie wird stark Richtung Nachhaltigkeit und Klimaschutz gehen. Das unterstütze ich. Beim Mietrecht weiß ich nicht, ob ich noch eine nachhaltige Reform erlebe.

BAERT: Im Jahr 1989 war die Wiener Bauordnung ein fingerbreites A4-Heft. Jetzt ist es ein dickes Buch, dazu kommen noch ordnerweise OIB-Richtlinien und Erläuterungen.

Was nachhaltig ist, ändert sich mit dem Fortschritt der Technologie. Wie gehen Sie damit um?

BAERT: Wir haben keine andere Wahl, als am Puls der Zeit zu agieren. Wir können nicht einfach zuwarten, wir müssen jetzt etwas tun, damit auch unsere Enkel eine lebenswerte Zukunft haben.

SPEISER: Wir errichten seit zwei Jahren nur mehr Neubauten mit nachhaltiger Energieversorgung. Bei Zinshäusern oder Revitalisierungsobjekten ist das schwieriger und funktioniert nur, wenn eine ganzheitliche Umstellung möglich ist, beispielsweise an eine zentrale Wärmeversorgung angeschlossen wird.

WIDHOFNER: Wenn wegen Belegung oder Eigentumsverhältnissen nicht ganzheitlich saniert werden kann, bedarf es der Hilfe des Gesetzgebers. Verfahrensdauern müssten verkürzt und Projekte unterstützt werden. Man kann nicht alles den Bauträgern umhängen.

BAERT: Es gibt genug thermische und energetische Förderungen. In jedem Bundesland. Die Zusammenarbeit zwischen Förderungsgeber und Projektentwickler könnte weiter verbessert werden. Das gemeinsame Wissen und die gemeinsame



Kreativität müssen noch stärker zusammenfinden, damit Lebens- und Umweltqualität steigen.

SCHMIDT: Im Neubau auf der grünen Wiese funktionieren alternative Systeme. Aber in den 13.000 Zinshäusern, Bürogebäuden, älteren Neubauten – wie stellen wir die um? Mit welcher Technik? Mit welchem Material? Mit welcher Manpower? Fernwärme ist keine Lösung, die verbrauchen auch Gas.

NEUMANN: So viele Anfragen zur Energieversorgung unserer Häuser wie derzeit hatte ich noch nie. Was immer möglich ist, wird umgesetzt, weil es sinnvoll ist. Es ist gut für die Umwelt, die Nebenkosten und damit gut für die Vermietbarkeit.

BAERT: Für Privatkunden ist es ein emotionales Thema, Institutionelle berechnen den Wiederverkaufswert in 20 Jahren.

Wie mühsam sind die vielen Bürgerinitiativen, die gegen Neubauten wettern?

WIDHOFNER: Angeblich gibt es keine Kröten und keine Ziesel mehr, aber auf jedem zweiten Grundstück werden plötzlich welche gefunden. Wir müssen ver-

dichten, wo immer es möglich ist. Und in die Höhe bauen. Dann ersparen wir uns, grüne Wiesen am Stadtrand zu versiegeln.

SCHMIDT: Die Nachverdichtung schafft 20 Prozent der Flächen, die wir brauchen, der Rest kommt vom Neubau. Der geht nur auf der grünen Wiese. Die Nachbarschaftsrechte sind zu stark, die gibt es in diesem Ausmaß nur in wenigen Ländern. **SPEISER:** Stadtentwicklung und Nachhaltigkeit müssen übergeordnet geregelt sein. Sie dürfen den Einzelnen nicht vergessen, aber ohne die Entwicklung etwa durch ewige Verfahren zu hemmen.

BAERT: Wenn jeder Einzelne Stromtrassen verhindern kann, werden wir Wärmepumpen nicht in Betrieb nehmen können. Eine gewisse Infrastruktur muss übergeordnet vorgegeben werden.

SPEISER: Es geht um Kommunikation. Es ist uns wichtig, dem Umfeld in einem Widmungsverfahren zu erklären, wovon sie bei neuen Projekten profitieren werden.

Homeoffice, E-Commerce, Arbeitskräftemangel: Corona hat das Leben verändert. Wie sieht die Stadt der Zukunft aus?



V33

DAS NEUE SALZBURGER QUARTIER

Illustration Vogelweiderstraße 33

Ihr Investment in Salzburg

- ✓ Hotel | Büro | Gastro | geförderter Wohnbau
- ✓ Erwartete Rendite bis zu 7 % p.a.
- ✓ Realwertsteigerung & eines der letzten großen Hotelprojekte in Salzburger Bestlage
- ✓ Indexierte Mieteinnahmen - Inflationsgesichert
- ✓ Realisiert mit fixen Baukosten 2021

Jetzt informieren:

+43 732 660 847

www.ifa.at

IFA | Institut für
Anlageberatung

„Für Endkunden und Investoren steht die Energiefrage im Mittelpunkt. Das senkt die Betriebskosten.“

– Walter Neumann –
Geschäftsführer Valuita

ULM: Homeoffice ist eine vernünftige Beimischung, aber das Büro und der Arbeitsplatz werden weiter bestehen. Wir haben kaum Leerstandsdaten in Bürogebäuden. Auch die junge Generation schätzt die soziale Infrastruktur eines Büros. Die Innenarchitektur wird sich verändern, die Struktur der Büros, aber nicht die Gebäude. Der Handel hatte schon vor Corona Probleme: Nebenstraßen leiden seit 20 Jahren, die Highstreet wird es immer geben. Verhindern muss man Monokultur. Riesige Wohnsiedlungen, Bürobezirke – das ist Vergangenheit. Was kommt, ist die lebendige, durchmischte Stadt der kurzen Wege. **BAERT:** Durch die Zunahme der Single-Haushalte werden Wohnungen kleiner, das Draußen vor der Tür wird wichtiger. Wohnen und Arbeiten wachsen zusammen. **PÖTL:** Es wird mehr innerstädtische Last-Mile-Logistik geben. Nicht nur Amazon-Hallen mit 18.000 Quadratmetern, sondern auch kleinere Lager. Momentan kosten Logistik- zum Teil mehr als Wohngrundstücke. Bei den Büros gibt es wenig Neuentwicklung, der Druck auf den Markt ist gering. Wer große Flächen braucht, muss sich frühzeitig umsehen. **ULM:** Wir Projektentwickler müssen im gewerblichen und kommerziellen Bereich Gebäude errichten, die länger als 20 oder 30 Jahre halten, ohne ausgehöhlt und neu zusammengebaut zu werden. Da müssen wir viel Hirnschmalz investieren.

Sind städtische Handelsflächen gefragt?

PÖTL: Ein Gutteil des Umsatzes hat sich ins Netz verlagert, das setzt Einzelhändler unter Druck, der mit der Inflation stärker wird. Logistik ist der Gewinner dieser Entwicklung. Der stationäre Einzelhandel zahlt die Rechnung.



Was macht man mit den Grätzelnzentren?

PÖTL: Es wird mehr Gastro entstehen. Die Leute wollen eine ansprechende Infrastruktur vor Ort. Die wird sich bilden. Das ist in den Highstreets nicht anders. Dort gibt es mittlerweile viel mehr Gastronomie als früher, mehr Entertainment.

WIDHOFNER: Es wird sich konsolidieren, auf Grätzeln und Straßenzüge konzentrieren. In jeder Straße ein oder zwei Läden, das rechnet sich nicht. Wenn die Stadt clever ist, unterstützt sie den Fokus.

Wie baut man, damit man auch im Sommer noch angenehm wohnt in der Stadt?

WIDHOFNER: Mit Bauteilaktivierung, mit Begrünung – die Themen sind auf dem Tisch. Es muss nur ordentlich, nachhaltig und schön gemacht werden.

NEUMANN: Im Althaus ist die Hitzebildung überschaubar. Und für den Neubau gibt es ökologisch vertretbare Lösungen zur Temperaturregelung. Es braucht keine stromfressenden Klimaanlagen.

SCHMIDT: Mit Wärmepumpen kann man im Sommer auch kühlen. Man muss sich auch etwas für Schutzzonen überle-

gen. Ist es klug, dort aus Stadtbildgründen den Einbau von Rollos zu verbieten?

BAERT: Angeblich würden die Nachttemperaturen in Paris um vier Grad sinken, wenn man alle Klimaanlagen abstellt. Es geht darum, den Wärmeeintrag zu verhindern. Deshalb klären wir Nutzer auf, wie man richtig lüftet und beschattet. Der öffentliche Raum braucht auch mehr Grün. Beton- und Steinwüsten sind nicht mehr zeitgemäß. Und ein Pkw, der den ganzen Tag in der Sonne parkt, wird in der Nacht zum Ofen, der die Abkühlung verhindert.

PÖTL: Kaufinteressenten einer Wohnung fragen sehr gezielt nach Kühlung, zumindest in den oberen Geschossen. Das wird trotz Nachhaltigkeit nachgefragt.

ULM: Wir müssen beim Big Picture bleiben, um den Klimawandel aufzuhalten. Wie können wir durch geringeren Ressourcen- und Energieverbrauch, durch Kreislaufwirtschaft einen ökologischen Beitrag leisten? Diese Frage muss uns viel mehr beschäftigen als der Kühlbedarf von Karl Huber im Dachgeschoss.

Herzlichen Dank für die rege Diskussion. <



Geboren 1984, 16 Länder bereist, unzählige entscheidende Momente festgehalten. 11.979 Rollen belichtet.



Geboren 2022.

Die neue M6 ist jetzt erhältlich.

#filmisnotdead



STORE

Wien Seilergasse

Leica Store Wien Seilergasse

Seilergasse 14 | 1010 Wien

leicashop.com/brandnew



TRÖPFCHEN-WEISE

Probieren geht über Studieren



Das bayerische Start-up Abonauten bietet Gin und andere Spirituosen in exklusiver Auswahl und in kleinen Probierrößen im Abo an. Perfekt für neugierige Genießer, die mutig genug sind, ihren Gaumen auf eine höchst genussvolle Weltreise zu schicken. Text: Sandra Seck

Meist passiert es im Urlaub: schöne Flasche, tolles Etikett, vielversprechender Name. Also: Was kostet die Welt? Zu Hause geöffnet, wird das Mitbringsel schnell zur gustatorischen Enttäuschung und muss fortan für die bucklige Verwandtschaft herhalten. Marco Tunger und Christian Schumm kannten das Problem nur zu gut, als sie Ende 2017 ihr Start-up Abonauten im bayerischen Bad Tölz gründeten, um nach einer Lösung zu suchen. „Es gibt weltweit so viele Gins – und die völlig überfüllten Ginregale können leicht überfordern, selbst wenn man sich gut auskennt. Wonach soll man entscheiden, wenn man zuvor noch nie etwas von einem Produkt gehört, geschweige denn gekostet hat?“, so Tunger.

Persönliches Tasting für zu Hause

Mit ihrem Gin-Abo haben die beiden Jungunternehmer einen Schlüssel zu außergewöhnlichen Genusserelebnissen gefunden. Wacholderfreunde können damit einfach und bequem alle Sorten dieser Welt verkosten. Über das Abo-

nauten-Abo erhalten Kunden monatlich drei verschiedene Gins à 100 Milliliter. Angeboten werden Abonnements mit drei, sechs oder zwölf Monaten Laufzeit, die vorab gezahlt keiner Kündigung bedürfen, weshalb diese Abos bei den Kunden als Geschenkideen sehr beliebt sind. Zusätzlich gibt es ein flexibles, monatlich kündbares Abo namens Gin Flex. Die Preise liegen je nach Laufzeit zwischen 35 und 43 Euro. Derzeit konzentriert sich Abonauten auf den DACH-Raum, für die Schweiz läuft aktuell die Suche nach einem Generalimporteur.

Unbekannte Schätze entdecken

Die Gins werden mit Know-how kuratiert, um auch im Geschmack eine Bandbreite zu gewährleisten – in die Box darf nur hinein, was sorgfältig ausgewählt und verkostet wurde, bevor es von Hand abgefüllt und verpackt wird. Und niemals, so das Versprechen, wiederholt sich ein Produkt. Bei den Produzenten liegt der Schwerpunkt auf kleinen Herstellern, Familienbetrieben und Manufakturen,

die oft weder einen Außendienst noch Produktvermarktung haben und meist nur regional bekannt sind. Industrie- und Massenware sind ein No-Go, schließlich ist man darauf aus, Kunden neue (Geschmacks-)Welten näherzubringen und nicht mit dem Einerlei aus den Supermärkten zu langweilen. Abonauten will überraschen mit Qualität und Charakter statt standardisierten Methoden und richtet sich an Entdecker, die Außergewöhnliches einfach und komfortabel kennenlernen wollen. Jeder Gin besitzt eine individuelle Geschichte, weshalb Tunger großen Wert auf Storytelling legt. Authentizität und Ursprung werden teils über Etiketten, über Flyer oder Karten vermittelt, indem sie über die Zutaten, die Tasting Notes oder die Geschichte der Betriebe informieren.

Hochwertige Genussartikel wie Gin, Whisky oder Champagner in monatlich wiederkehrenden Abständen: das Genuss-Abo als innovative Konsumentenansprache.

© abonauten.de





Neue Vertriebswege in der Pandemie

Mit einem Kickstarter-Crowdfunding erhielt das Start-up zu Beginn 10.000 Euro. Da keine Ausgaben notwendig sind, wenn keine Abos abgeschlossen werden, gab es kaum Initialkosten. Denn die Ware steht, zusätzlich zum Abogeschäft, auch für den direkten Verkauf im Webshop zur Verfügung. Die gleichen Flaschen, die gleichen Kartonagen. Die Abonauten bestellen also nur das, was tatsächlich gekauft wird, das freut den Controller. Bis zur Pandemie waren Genussmessen der einzige Vertriebskanal, der ausgezeichnet funktionierte. Nach dem Crowdfunding startete Abonauten gleich mit 60 Abos durch und wuchs innerhalb der nächsten zwei Jahre auf über 600 Abos an, sodass der Aufwand schon bald nur mehr auf Vollzeitbasis bewältigt werden konnte. Schumm stieg aus, um sich anderen Unternehmungen zu widmen, und Tunger, der aus dem Marketing- und Agenturbusiness kommt, übernahm das Geschäft komplett. Kurz darauf beendete Corona schlagartig das Messebusiness und der Erfolgslauf kam zum Stillstand. Nun musste zunächst ins Onlinemarketing investiert werden, um es langfristig mit dem Offline-Business zu kombinieren.

Wachstum durch Flexibilität

Seither sind die Kinderkrankheiten behoben und die Abonauten skalieren: Neben Gin sind die Abos zudem für Whisky, Espresso, Filterkaffee, Champagner, Wein

und Käse erhältlich. Und es soll noch mehr werden: Rum, Liköre, Edelbrände, Tee, Schokolade, Lakritz, Olivenöl, Essig und Bier sollen bis Anfang 2023 das Portfolio abrunden. „Wir planen, unser Genuss-Abo zu erweitern. Wer künftig ein Abo abschließt, kann monatlich innerhalb der Produktkategorien wählen. Also, in einem Monat kann der Kunde Wein testen, er erhält zwei 0,75-Liter-Flaschen, und im nächsten Monat Käse, er erhält drei verschiedene Käsesorten. Und alle vier Wochen kann er eine andere Produktkategorie wählen. So bedienen wir unterschiedliche Vorlieben und der Kunde selbst kann sein Abo flexibel gestalten und möglichst viel aus aller Welt kennenlernen, wenn er möchte. Wir wissen, dass sich z.B. je nach Jahreszeit die Bedürfnisse verändern“, so Tunger.

Kampagnen in größerem Stil

Durch die Wechselbarkeit vergrößert sich die Zielgruppe, das Unternehmen wandelt wieder auf Wachstumspfad. „Wir sind weit davon entfernt, von einer Sättigung in der Kundenansprache zu sprechen. Mit der Erweiterung des Abos können wir bei entsprechender Investition ein Vielfaches unserer bisherigen Kunden erreichen und Kampagnen in größerem Stil fahren.“ Seit einem Jahr ist der deutsche Investor Bauer Joghurt mit an Bord, der aktuell 31,3 Prozent des Start-ups besitzt. Die Bauer Gruppe erwirtschaftete 2020 einen Jahresumsatz von 722 Millionen Euro. Mit dem starken Partner an Bord schaut Tunger optimistisch in die Zukunft: „Es sind nicht nur das Kapital, sondern auch die Expertise, die Kontakte und vor allem das Mentoring, von dem wir als Start-up profitieren. Die neuen Impulse, die wir in den Gesprächen erhalten, bringen uns vorwärts.“ Ende November 2022 startet auf Conda eine Crowdfunding-Kampagne, die nicht nur Kapital, sondern auch Aufmerksamkeit bringen soll. Für Interesse sorgen die Produkte der Abonauten aber auch ganz ohne Kampagnen. „Wie geil ist das denn?“, entfuhr es einem Messekunden, als Tunger das Genuss-Abo präsentierte. „Das ist die schönste Rückmeldung, die wir von einem Kunden bekommen können!“ ←

INSIDE

Aktuelle Zahlen

22.000 versendete Probierflaschen in 2021
500 laufende Abos in 2022
300.000 Euro Umsatz in 2021

Planzahlen

1.600 Abos in 2023
3.100 Abos in 2024
3.900 Abos in 2025
550.000 Euro Umsatz in 2023
720.000 Euro Umsatz in 2024
1.100.000 Euro Umsatz in 2025

Weitere Infos unter: www.abonauten.de
Die Crowdfunding-Kampagne unter:
www.conda.de/abonauten

LOHNSTEUERFREIE TEUERUNGSPRÄMIE



Bereits Ende Juni 2022 hat der Gesetzgeber durch das Teuerungs-Entlastungspaket die Möglichkeit geschaffen, dass Arbeitnehmer:innen durch eine lohnsteuerfreie Teuerungsprämie entlastet werden. Dabei können Arbeitgeber:innen bis zu höchstens 3.000 Euro – jeweils im Kalenderjahr 2022 und 2023 – abgabenfrei an ihre Mitarbeitenden bezahlen. 2.000 Euro können ohne, weitere 1.000 Euro mit lohngestaltender Vorschrift abgabenfrei gewährt werden. Unter lohngestaltende Vorschriften fallen nicht nur Kollektivverträge, sondern auch die bloß innerbetriebliche Festlegung, dass alle Mitarbeitenden oder bestimmte, nach steuerlichen Kriterien sachlich definierte, Gruppen davon begünstigt werden. Eine Teuerungsprämie ist in dem genannten Ausmaß auch von Sozialversicherungsbeiträgen und sonstigen Lohnnebenkosten (Kommunalsteuer, BV-Kasse, DB, DZ) befreit.

TPA Tipp:

Die Teuerungsprämie muss AUFGRUND DER TEUERUNG gewährt werden. Daher sollte eine Lohnart mit entsprechender Bezeichnung (z. B. Teuerungsprämie) gewählt werden. Wenn die Teuerungsprämie nur einzelnen Personen gewährt wird, sollte man gründlich überlegen, wie man später bei einer Lohnabgabenprüfung glaubhaft machen kann, dass es sich um keine individuelle Leistungsbelohnung gehandelt hat. Werden mehr als 2.000 Euro im Kalenderjahr gewährt, kommt der sachlichen Gruppenbildung eine noch größere Bedeutung zu.

Was bedeutet zusätzliche Gewährung?

Ein weiterer Stolperstein besteht darin, dass die Teuerungsprämie ZUSÄTZLICH zu den bisherigen Bezügen gewährt werden muss. Sollten daher in den vergangenen Jahren bereits Gewinnbeteiligungen bezahlt worden sein, kann zwar die Steuerbefreiung für Gewinnbeteiligungen zutreffen, aber nicht jene für Teuerungsprämien. Abgesehen von diesem Fall ist die Auszahlung einer Teuerungsprämie gegenüber einer Mitarbeiter-Gewinnbeteiligung aber regelmäßig optimaler.

Lohnsteuerfreie Teuerungsprämie: Ist die Auszahlung auch in Raten oder laufend möglich?

Für die Steuerbefreiung ist es nicht erforderlich, dass die Teuerungsprämie als Einmalzahlung gewährt wird. Sie kann auch in Raten oder laufend monatlich gewährt werden. Von der laufend monatlichen Gewährung raten Expertinnen und Experten aus dem Gebiet des Arbeitsrechtes aber tendenziell ab, weil gewisse Folgeauswirkungen nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden können (z. B. Erhöhung der Bemessungsgrundlage für Sonderzahlungen, Einrechnung in Nichtleistungsentgelte ...).

TPA Tipp:

Aus diesem Blickwinkel empfehlen wir, ausdrücklich auf die Freiwilligkeit der Zahlung bzw. auf die Nicht-Begründung eines Rechtsanspruches hinzuweisen.

Was besagt die Anrechnungsklausel?

Es ist gut möglich, dass die Teuerungsprämie Eingang in die Kollektivvertrags-



Autor: Wolfgang Höfle, Lohnsteuer-Experte des Steuerberatungsunternehmens TPA.

verhandlungen finden wird. Für den Fall, dass der Kollektivvertrag in solchen Fällen keine ausdrückliche Anrechnungsklausel enthält, erscheint es aus arbeitsrechtlicher Sicht sinnvoll, dass Arbeitgeber:innen bei der freiwilligen Gewährung von Teuerungsprämien klar darauf hinweisen, dass diese auf allfällige spätere Rechtsansprüche aus dem Titel „Teuerung“ anrechenbar sind. ←

TPA Steuerberatung

www.tpa-group.at
www.tpa-group.com

SCHÖN UND SCHNELL



Praktizierende Fans wissen: Das beste Rennrad, Gravel- oder Mountainbike ist nicht nur technisch perfekt, sondern auch so schön und sinnlich, dass man beim Anschauen vor Freude weint. Titan verträgt das alles. Text: Rupert Streiter



Bei Bastion Cycles kommen die Titanmuffen aus dem 3D-Drucker, die Rohre dazwischen sind aus Titan oder Carbon.



Befangenheit ist anzumelden: Wenn ein taufberechtigter Priester der Church of Titanrahmen ein paar Fahrräder vor den Vorhang holen soll, dann bleibt Carbon heute eher dahinter. Carbon hält das unbeschadet aus, ihm gehört ohnehin fast der gesamte High-End-Markt, und es wird uns in dieser Geschichte ohnedies in ein paar Nebenrollen begegnen.

Titan hingegen droht schon ein wenig aus dem Fokus zu gleiten, dabei ist es quasi die Schallplatte des Rahmenbaus: war einst die Spitze des technisch Möglichen, war nie richtig weg und hat sich eine Nische erhalten, in der die wahren Fans daheim sind. Titan ist leicht, komfortabel und quasi unverwüsthlich, wir wollen an dieser Stelle nicht in die Feinheiten der Materialeigenschaften köpfeln – vor allem deshalb nicht, weil sie in den Kasten auf der nächsten Seite ausgelagert sind. Somit bleibt der Blick frei für die sinnliche Note der Titanrahmen: Das Metall korrodiert erst bei rund 550 Grad Celsius, so schnell glühen auch die eifrigsten Radler nicht. Rahmen aus Titan dürfen also unlackiert bleiben, man kann sie polieren oder ihnen alle Grade der Satinierung anlegen, und Schweißnaht-Connoisseurs werden gerührten Auges feststellen: So fein zise-

liert wie bei Titan sehen sie nirgends aus – schon gar nicht bei Alu, wo die Schweißraupen oft wirken wie aus der Zahnpastatube gedrückt.

Bei Titan wird die Ästhetik natürlich auch nur vollendet sein, wenn Päpste des Schweißens am Werk waren, aber andere kommen ohnedies nicht so weit: Titan muss unter Schutzgasatmosphäre verschweißt werden, also abseits von Sauerstoff. Derlei macht man nicht nebenbei auf der Werkbank, sondern erst, wenn man die höchsten Weihen der Metallbaukunst erreicht hat.

Nach Maß statt Masse

Es ergibt sich somit ein hübscher Kontrast zur Massenfertigung von Carbonrahmen, und wenn jeder Titanrahmen ohnedies eine teure Einzelanfertigung ist, dann kann man ihn gleich nach Maß herstellen wie einen guten Anzug. Machen manche Hersteller auch, man darf sich dann nach langer Wartezeit und dem Begleichen einer namhaften Rechnung auf einem absoluten Einzelstück lustvoll quälen, auf strenge Kosten-Nutzen-Rechnung pfeifen, sich an der Schönheit blanken Metalls erfreuen und am unerreichten Komfort eines Titanrahmens auch: So smooth fährt sonst nichts, sagen wir im Vollbesitz unserer

Verblendung, und die strengen Techniker entwaffnen wir einfach mit dem ersten Theorem der fröhlichen Fahrradspinner: If you love it, it's fast.

Wer der Sinnlichkeit von Titan verfallen ist, wird dabei bleiben, man darf sich das ruhig wie eine Hochzeit vorstellen. Wir wollen das jetzt nicht zerreden, sondern einfach nur feststellen: Die Welt dreht sich etwas schöner, seit die britische Firma Speedwell 1973 die ersten Titanfahrräder unter Kundenhintern gerollt hat.

Seither ist viel passiert, Carbonrahmen haben vor einigen Jahren den Markt der High-End-Räder aufgerollt und Titan in eine wohlige Nische geschubst, in der aber auch Platz ist für ein paar Carbonrohre zwischen den Titanteilen. Dann gilt das Phänomen, das Önologen bei Cuvées so schätzen, saloppe Kurzfassung: Jedes Material bringt seine besten Eigenschaften in die Mischung ein, und wenn das Rad doch einmal umfällt, dann lieber auf die Segmente aus Titan. Wir wissen schon, die Unverwüsthlichkeit.

Kleine Auswahl gefällig? Aber gerne.

Zu den Titanpionieren zählt Moots aus Steamboat Springs, Colorado: Die Fahrräder mit dem Rad fahrenden Krokodil am Logo – erfunden am Ende einer Firmen-



feier? – sind Kult, seit 1991 die ersten Modelle geschweißt wurden, später hat Moots den Trend der Gravelbikes ziemlich massiv mit erfunden.

Merlin aus Cambridge, Massachusetts, versorgte mit seinen ersten Mountainbikerahmen gleich den damaligen US-Champion Joe Murray, wenig später etablierte die Firma die s-förmig gebogenen Hinterbaustreben, sie sollten künftig von praktisch allen Fahrradmarken kopiert werden. Heute baut Merlin Metalworks praktisch ein volles Sortiment an Fahrradtypen.

Rohr-Schach

Die Lynskey-Familie erfreute mit ihren Litespeed-Titanbikes seit 1986 und damit auch ziemlich früh die Fahrrad-Feinspitze, aber als Familienvater Bill Lynskey 1997 verstarb, wurde auch bald darauf die Firma verkauft – was die Lynskey-Söhne nur bis 2005 durchhielten: Seit damals fertigen sie unter ihrem Familiennamen zum Beispiel auch Rahmen mit helixähnlich gewundenen Rahmenrohren. Kann technische Vorteile haben, erfreut aber in jedem Fall psychologisch das Wadel.

Nach mehreren anmutigen Pausen ist auch Ben Serotta wieder im Geschäft. Sagen die heutigen Eigentümer der gleichnamigen Firma, aber Ben soll als Elder Statesman noch immer jeden Entwurf absegnen, es wird ja dann auch sein Name

draufstehen. Seven Cycles feiert soeben seine ersten 25 Jahre und 35.000 nach Maß gefertigte Titanrahmen, wobei da auch ein paar Tausend mit Carbonsegmenten dabei sind – wer die Titanelemente besonders kunstvoll oder sogar ein wenig barock gestaltet haben mag, wird natürlich erhört.

Allerfeinste Kunstwerke sind auch die Rahmen von Bastion Cycles aus Australien: Dort kommen die Titanmuffen aus dem 3D-Drucker, die Rahmenrohre sind aus Carbon, jede Art von Lack oder Lasur ist möglich, jeder Preis natürlich auch: Rund 20.000 Euro sind ohne Federlesens drin, Import aus Australien noch nicht mitgerechnet.

Die Postmoderne

Nur rund die Hälfte kostet das Reilly Fusion, mit dem Reilly Cycleworks aus Großbritannien soeben den Titanrahmen in eine neue Zukunft führt: Gegossene Titanteile werden mit erlesenen und hydrogeformten Rohren verschweißt, damit werden Formen möglich, die man nur Carbon zugetraut hätte.

Natürlich wird man all diese Räder, so man sich selbst damit erfreut, nicht in den Fahrradkeller stellen, sondern wie ein edles Gemälde an die Wand hängen und hie und da davor vor Freude weinen.

Wie gesagt, es ist keine ganz objektive Geschichte. ←

FACTS

Kleine Materialkunde Warum Titan?

Titan ist halb so schwer wie Stahl, aber auch nur halb so steif. Theoretisch müssten die Rohre eines Titanrahmens also doppelt so dick sein, damit wäre der Gewichtsvorteil wieder dahin. Der Ausweg aus diesem Dilemma führt über Rahmenrohre von größerem Durchmesser, aber geringerer Wandstärke – würde Stahl beim Gewicht mithalten wollen, dann wären die Wandstärken bereits zu gering für ausreichende Stabilität.

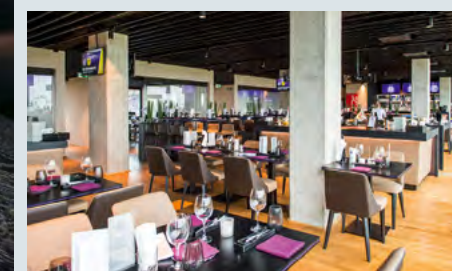
Aluminium hat zwar ein ähnliches Verhältnis von Dichte zu Steifigkeit wie Titan, da müssen die Wandstärken der Rohre aber aus Sicherheitsgründen etwas üppiger bleiben: Aluminium altert deutlich schneller, und es bricht bei Verformungen leichter. Daher sind Reserven nötig. Nur der Vollständigkeit halber: Carbon kann natürlich alles besser, was in Zahlen zu messen ist, aber wir schieben die kühlen Zahlen heute ein wenig beiseite.

STILVOLL & EINZIGARTIG

So lässt sich Fußball (er)leben



Ästhetisches Interieur, modernste Ausstattung, einzigartiges Ambiente, atemberaubender Panoramablick – und schließlich beste Sicht auf das Spielfeld. Der Business-VIP-Bereich der Generali-Arena lässt schlicht keine Wünsche offen.



„Einer der schönsten VIP-Bereiche ganz Europas“, lautet der Tenor unserer zahlreichen nationalen und internationalen Kunden und Gäste. Die Liebe zum Detail sorgt für Wohlbefinden auf höchstem Niveau.

Die Kombination aus Sport und Wirtschaft, Teamgeist und Erfolg, Enthusiasmus und Menschlichkeit – all das wird in der Generali-Arena vereint. Daraus ergeben sich unvergessliche Erlebnisse, starke Gemeinschaften und umfassende Vernetzungen. Ein unschlagbares Gesamtpaket, das den Business-VIP-Bereich in der Nord-Tribüne der Generali-Arena ausmacht.

In enger Kooperation mit unserem Catering-Partner DO & CO, dem weltgrößten Sportevent-Caterer, haben wir einzigartige Akzente gesetzt. Glasfronten sorgen für

natürlichen Lichteinfall und bringen das Stadionfeeling in den Innenbereich. Zudem ermöglichen sie einen phänomenalen Blick auf den Kahlenberg im Norden und den Schneeberg im Süden. Ein besonderes Highlight bietet die großräumige Showküche im Festsaal Sindelar, die kulinarische Herzen immer wieder aufs Neue höher schlagen lässt.

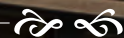
Derzeit sind alle Skyboxen und Logen im Business-VIP-Bereich vergeben, das B2B-Team des FK Austria Wien berät Sie jedoch gerne bezüglich der vielfältigen Möglichkeiten, welche unsere VIP-Räumlichkeiten bieten.

Sie haben Fragen oder möchten mehr Informationen erhalten? Kontaktieren Sie uns gerne per Mail an vip@fk-austria.at und wir kommen zeitnah auf Sie zu.

KEY FACTS

- 2.420 m² auf zwei Ebenen
- Kapazität für 890 Personen
- 96 Tische im Innenbereich
- 28 individuelle Skyboxen und Logen
- Gastronomie durch DO & CO

DAS BESTE ALLER WELTEN



Die Vergangenheit war gut, und die Gegenwart ist es auch. Da kann man leicht auf die Idee kommen, beides zu verbinden, bis ein Oldtimer nur mehr ein halber ist, aber doppelt so viel Spaß macht. Text: Rupert Streiter

Sogar die Petrolheads von Top Gear empfahlen den Jaguar E-Type Zero. Trotz seines Armaturenbretts mit Mitteldisplay, trotz 300.000 Pfund am Preisschild.



Glaubhaft überliefert ist die Geschichte eines Oligarchen, der bei einem niederösterreichischen Oldtimerrestaurator vorstellig wurde und das Begehren nach seinem ersten Auto äußerte. Dieses Auto war ein Moskwitsch, aber nicht der mit den zarten Heckflossen, wie wir ihn aus unserer Jugend kennen, sondern das von 1947 bis 1955 gefertigte Urmodell. Weil dieser erste Moskwitsch von Fließbändern rollte, die davor als Reparationszahlung in Deutschland demontiert worden waren, handelte es sich quasi um den 1938 konstruierten Opel Kadett.

Solch ein Moskwitsch ließ sich tatsächlich auftreiben, aber bald kam der Oligarch drauf, dass sich die 26 PS potenter in seiner Erinnerung eingebraunt hatten. Also bestellte er eine ordentliche Zuspitzung, der Preis wäre durchaus egal, und der Restaurator bemerkte, dass der Radstand des Moskwitsch jenem des aktuellen Abarth 595 entsprach. Der Kauf des Technikspenders war schnell erledigt („Farbe und Ausstattung sind egal, ich schneide eh die Karosserie weg“), bald hatte der Auftraggeber seinen Moskwitsch mit 180 PS, und er soll sehr jugendlich vom Hof gefahren sein.

Wir bitten an dieser Stelle alle Anhänger der reinen Lehre um Verzeihung, die noch auf Diagonalreifen durchs Geläuf eiern und Filzdichtungen mit Gummiverachtung nachschnipseln. Sie sind vermutlich schon zur Seite gekippt, wir haben leider auf die Triggerwarnung am Beginn dieses Artikels vergessen, sorry.

Restaurieren, modernisieren

Was heute als Restomod-Trend zum ordentlichen Geschäftszweig gereift ist, hat seinen Ursprung in einem durchaus erklärbaren Interessenkonflikt: Freunde klassischer Autos erfreuen sich gerne am Aussehen der Oldtimer, am Komfort der Sitze und Federungen, an der Haptik der fein ziselierten Schalter, an der feinnervigen Berührung mit einem füllfederdünnen Lenkradkranz – beim Zupacken der Bremsen, bei der Problemlosigkeit und der Kraftentfaltung der Motoren, bei der Sicherheit der Karosserien, beim Haftvermögen der Gürtelreifen sind moderne

Autos klar überlegen. Und wer gerne sportlich unterwegs sein mag, wird auch auf die historischen Sitze pfeifen und flauschigen Komfort lieber gegen grimmigen Seitenhalt tauschen.

Hot Rod first

Im Kern seines Wesens hat ja schon die gesamte Hot-Rod-Szene diesen Trend vorweggenommen, es fällt nur nicht so auf, wenn wir einen 50er-Jahre-V8 in einer Karosserie sehen, die noch für einen Flathead-Reihensechszylinder und doppelt so hohe Fensterscheiben gebaut wurde. Und Hot Rods gibt es wirklich schon lange, die Initialzündung des Trends lässt sich Ende der 30er-Jahre in Kalifornien ausmachen, als nordöstlich von Los Angeles Rennen in ausgetrockneten Seen gefahren wurden. Es ging damals also um höhere Geschwindigkeit, viel mehr war nicht gefragt, denn man fuhr ja hauptsächlich geradeaus. Später etablierten sich

ist natürlich machbar, sofern man einen Restaurator auf der gleichen Wellenlänge gefunden hat und vor zierlichen Denkmalschändungen nicht zurückschreckt, das kann ja auch ganz behutsam beginnen: Scheiben- statt Trommelbremsen, härtere Fahrwerksbuchsen, Sicherheitsgurte, wo früher keine waren, Gewindefahrwerke, Servolenkung, breitere Reifen, und freilich kann mittlerweile sehr unmerkelt und hinter historischer Fassade eine moderne Soundanlage die Playlist von allerlei Datenträgern ablesen. Im Idealfall geschieht das alles ohne Modifikation der Karosserie, damit darf auch alles wieder zurückgerüstet werden, wenn die Freude am Originalzustand plötzlich wieder im Vordergrund parkt.

Im Kern des Trends

Etwas schwerer auch im direkten Wortsinn wird das Implantieren eines neuen Motors, auch hier sind US-Klassiker mit ihrem Kastenrahmen und gut untereinander austauschbaren V8 im Vorteil: Jeder, der den historischen Achtzylinder seines 50er- oder 60er-Ami gegen einen moderneren mit Benzineinspritzung getauscht hat und dann mit halbem Verbrauch und deutlich feineren Fahrleistungen unterwegs war, wird eine tragfähige Zuneigung zum Restomod-Trend verspüren. Wer sehen mag, wie alle Modernisierungen gemeinsam auf einen Ford Mustang der Jahrgänge 1964 bis 1968 oder auf die 54er- bis 67er-Corvette von Chevrolet einwirken, kann beispielsweise beim V8 Werk (www.v8werk.de) in Pirna bei Dresden anklopfen.

Natürlich werden bei uns bevorzugt jene Klassiker modernisiert, die wir auch im

Originalzustand schätzen. Richtig, der Porsche 911 mischt da eifrig mit, wie die Werke von Eleven Classics (www.elevenclassics.com) zeigen: Zwar wird empfohlen, die Karosserielinie eher unangetastet zu lassen, aber natürlich sind Verbreiterungen und Sonderlackierungen möglich, ebenso allerlei Modifikationen an Motor, Getriebe, Fahrwerk.

Auf Restomod-Aufwertung des Mini hat sich David Brown (www.davidbrownautomotive.com, nicht verwandt oder verschwägert mit dem Gründer von Aston Martin) aus Silverstone spezialisiert, und Mr. Brown kennt keine Kompromisse: Die Karosserie wird ohnedies bei British Motor Heritage auf den Originalwerkzeugen nachgefertigt, David Brown verlegt für seinen Mini Remastered unschöne Blechfalte nach innen, trägt feinste Lackierungen in unzähligen Schichten auf, montiert Interieurs in einer Güte, die der Mini immer schon gerne gesehen hätte, und der klassische A-Serien-Motor lässt sich ohnedies (fast) jedes Tuning gefallen. Gerne greift man da auf die Ideen von Oselli-

Tuning zurück, bis zu 125 PS haben kaum Mühe mit dem Mini. Als Spaßbremse funktioniert höchstens der Preis: Ab rund 75.000 Pfund netto, bitte Import, Steuern, NoVA und Typisierung schonend selbst dazuzählen. Übrigens: Alle Modifikationen müssen genehmigt und eingetragen sein, sonst wird es knifflig, wenn man erwischt wird. Bisweilen sogar sehr.

Es geht E alles

Ein junger Ast des Restomod-Gedankens ist die Elektrifizierung klassischer Automobile. Rein ökologisch betrachtet ist das freilich Unsinn, einem schon längst produzierten Auto, das ein paarmal im Jahr an die frische Luft kommt, die Technik zu tauschen, aber rein rational geschieht im Oldtimerhobby ohnedies wenig. Und manchmal machen die Firmen diese Umbauten auch selbst: So überraschte Jaguar Land Rover Classic 2017 mit dem E-Type Zero, dessen Reihensechszylinder-Denkmal gegen einen Elektromotor mit 295 PS getauscht wurde. 100 km/h waren in 5,5 Sekunden erreicht, also in einer Sekunde weniger als im originalen E-Type Serie 1, und der klassische Antriebsstrang wurde so sensibel entfernt, dass Rückbau jederzeit möglich war. Auf unbeschränkte Begeisterung stieß Jaguar Land Rover Classic damit nicht, denn mittlerweile ist die Umrüstung wieder eingestellt.

Retro als Restomod

Bei etwas lockerer Auslegung des Restomod-Trends mischen auch die Automarken selbst eifrig mit. Der Trend zum Retrodesign fährt auf einem ähnlichen gedanklichen Unterbau, so hat BMW die Welt um den neuen Mini bereichert, Fiat um den 500, und der New Beetle von VW, lange Zeit missverstanden, macht sich schon für seine Rolle als künftiger Klassiker bereit. Renault hat bereits die Alpine zu den Fans gerollt, und bald wird die Studie eines neuen und elektrisch betriebenen Renault 5, der seinem 50-jährigen Vorfahren frappant ähnlich sieht, die Serienreife erreichen.

Manchmal wiederholt sich Geschichte, aber manchmal macht sie einfach ein paar lustige Kringle. ←

Restomod-Profis raten zwar, die Grundlinie eines Porsche 911 unangetastet zu lassen, aber da meinen sie natürlich nur das Design.



© Oldtimer / Alamy Stock Photo

der Chevy Small Block, Fords 9-Inch-Hinterachse und die Lenkung des Mustang II als taugliche Grundausrüstung, da blieb natürlich noch immer Raum für allerlei Verfeinerungen.

Heute geht es den Restomod-Freunden um Verbesserung in allen Belangen, aber Sicherheit und Schnelligkeit tummeln sich noch immer im Zentrum. Das alles

DAS HERZ VON WIEN



Monique Dekker war für die Verwandlung der ehemaligen Bank-Austria-Zentrale im Herzen der Wiener Innenstadt in das noble Park Hyatt Vienna mitverantwortlich. Im Interview erzählt sie, warum so viele Wiener das Hotel nutzen. Text: Stefan Schatz

assets: Sie waren für die Entwicklung des Bankgebäudes zum luxuriösen Park Hyatt Wien verantwortlich. Gibt es aus heutiger Sicht Entscheidungen, die Sie lieber anders getroffen hätten?

MONIQUE DEKKER: Beim Umbau vom Bankgebäude zum Luxushotel wurde an nichts gespart. Die Architekten haben Großartiges geleistet und die ideale Basis für unseren Betrieb geschaffen. Die Verbindung von edlem, aber auch funktionalem Design gepaart mit lokalen künstlerischen Einflüssen ist sehr gelungen. Mittlerweile haben wir weiteres Potenzial des Hauses genutzt. Das Portfolio wurde um die Royal-Penthouse-Suite, eine der größten Suiten Österreichs, erweitert. Die Bar wurde zum Kaffeehaus Café Am Hof, der Bereich des Restaurants wurde um The Bank Bar ergänzt und ein ungenutzter Ruheraum im Spa in das Rossano Ferretti HairSpa verwandelt.

Ist das Park Hyatt Vienna so etwas wie ein Flagship Hotel innerhalb der Gruppe?

DEKKER: Ja, das kann man durchaus so sagen. Wien ist international bekannt und hat unglaublich viel für seine Gäste zu bieten. Mit unserem Eigentümer, der Signa, haben wir zudem den idealen Partner gefunden. Zum Flagship Hotel ist es zum einen durch die Kombination dieser Aspekte geworden, ermöglicht wurde es aber erst durch das großartige Team, die Kreativität, Motivation und Liebe zum Detail jedes einzelnen Kollegen.

Sie sagen, ein neues Hotel braucht drei Jahre, bis es fertig entwickelt ist und sich etabliert hat. Haben Sie Ihre Ziele erreicht?

DEKKER: Seit der Eröffnung 2014 darf ich das Park Hyatt Vienna leiten, das Haus hat sich am Markt etabliert. Dies erfüllt mich mit unglaublichem Stolz und Dankbarkeit. Wie sagt man so schön: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“ Das trifft natürlich auch auf unser Unternehmen zu. Entsprechend ruhen wir uns nicht auf unserem Erfolg aus, sondern setzen uns immer wieder neue Ziele.

Wer sind die wichtigsten Zielgruppen des Park Hyatt Vienna?

DEKKER: Wir fassen unsere Zielgruppe nicht nach üblichen Indikatoren zusammen, wir möchten eher die „weltgewandten, anspruchsvollen Reisenden ansprechen, die stets das Außergewöhnliche suchen“. Rein auf die Zimmer und Suiten bezogen, sind es Reisende aus der ganzen Welt, die wir zu unseren Gästen zählen dürfen. Bei allen anderen Services stehen vor allem die Wiener im Mittelpunkt. Es ist so schön zu sehen, wie unser Haus von den Einheimischen angenommen wird. Wir schreiben neue Geschichten, die uns und unseren Gästen für immer in Erinnerung bleiben.

Wie sehr nutzen die Wiener die Hotel-Amenities des Park Hyatt Vienna?

DEKKER: Alle Bereiche des Hauses werden von Wienerinnen und Wienern häufig

besucht. Im Arany Spa freuen wir uns über zahlreiche Mitglieder, die regelmäßig zum Schwimmen und Entspannen bei uns sind. Das Restaurant, die Bars und Lounges haben meist mehr Andrang, als zu bewältigen ist, der Veranstaltungsreich wird von ortsansässigen Firmen und international bekannten Marken, aber auch für private Events gebucht. Von Hochzeiten über Sponsionsfeiern bis hin zu runden Geburtstagen – die Anfragen sind zahlreich. Besonders freue ich mich über unsere gelungenen Partnerschaften, die unser Angebot bereichern. Der Rossano Ferretti HairSpa ist eine fantastische Ergänzung und wurde seit dem Tag der Eröffnung sehr gut angenommen. Ob internationaler Reisender oder Wiener: Unser Haus soll sich für jeden Menschen wie ein zweites Zuhause anfühlen.

Seit 2020 arbeitet Hyatt mit Headspace zusammen, einem Marktführer im Bereich Achtsamkeit und Meditation. Profitieren davon auch die Gäste in Wien?

DEKKER: Es ist ein wirklich tolles Tool, um abzuschalten und neue Energie zu schöpfen. Ich selbst bin großer Fan und nutze die Applikation regelmäßig. Auch unsere World-of-Hyatt-Mitglieder kommen in den Genuss, diese App zu nutzen, und tun dies auch. Ich bin sicher, dass unsere Gäste aber auch indirekt davon profitieren. Ausgeglichene Mitarbeiter, die entspannt und konzentriert arbeiten, sind die Basis für einen zufriedenen Gast.



„Alle Bereiche unseres Hauses werden auch von Wienern häufig besucht.“

– Monique Dekker –
General Manager Park Hyatt Vienna

DEKKER: Sie haben sicher vom Reisetrend „Revenge Travel“ gehört. Man möchte das erleben, was man während der Coronazeit verpasst hat. Und dabei schaut man auch weniger aufs Geld als vor der Pandemie. Die einzige Destination, wo wir in Wien noch immer wenig Gäste zählen dürfen, ist der asiatische Raum. Ansonsten freuen wir uns über Gäste aus aller Welt. Verändert hat sich neben dem Durst nach Authentizität auch der Fokus auf die Hygiene. Aber hier waren wir ohnehin schon bestens aufgestellt.

Die Gastro- und Hotelbranche leidet auch in Österreich unter einem Mangel an Arbeitskräften. Wie schwierig ist es, passendes Personal zu finden?

DEKKER: Der Ruf der Branche ist leider noch immer negativ besetzt. Tatsächlich schaut es aber ganz anders aus. Bei uns wurde immer auf die Einhaltung von Arbeitszeiten, eine ausgeglichene Work-Life-Balance und die Chance zur persönlichen Entwicklung geachtet. Unsere Mitarbeiter profitieren zudem von einer Reihe von Benefits. Aktuell bauen wir unser Employer Branding weiter aus. Es liegt an uns und den Betrieben in Wien, das Image „aufzupolieren“. Ich bin mir sicher, dass dies in Zukunft positive Auswirkungen auf die Attraktivität der Berufe haben wird. Die Hotellerie ist eine vielfältige, tolle Branche mit unglaublich vielen Möglichkeiten. Wo sonst kann man sich besser unabhängig von Herkunft, Religion, Alter und Sprache entwickeln, wenn nicht im Tourismus? Wir sind Sprungbrett für viele internationale Karrieren. New York, Dubai oder eben Wien – wir sehen uns als weltweit vernetzte Familie, die füreinander da ist und alles dafür tut, dass sich jeder wohlfühlt und glücklich ist. ←

Es gibt eine Reihe von Bonusprogrammen in Ihrer Gruppe. Werden diese Angebote auch in Wien genutzt?

DEKKER: Unser World-of-Hyatt-Programm hat einiges zu bieten und ist gleichermaßen ein Lifestyle- und Loyalitätsprogramm. Wir können den Mitgliedern damit unsere Unternehmensphilosophie „We care for people so they can be their best“ näherbringen. Es bietet Vorteile und Möglichkeiten, Prämien zu verdienen, und stärkt die Beziehung zu unserer Community, es hilft, unsere Marken zu erleben und neue Erlebnisse zu schaffen, die über Hotelaufenthalte hinausgehen. Besonders toll ist, dass man auch, ohne viel zu reisen, von dem Programm profitieren kann. So können etwa auch Veranstalter oder Personen, die sich der feinen Kulinarik verschrieben haben, Punkte sammeln und einlösen. Im Programm stehen auch die Wiedererkennung und Wertschätzung der Menschen und deren Loyalität im Mittelpunkt. Wir sind dankbar für die

vielen Reisenden weltweit, die uns als präferierte Hotelmarke wählen. Viele unserer Gäste sind bereits World-of-Hyatt-Mitglieder, viele werden es erst bei ihrem Besuch im Park Hyatt Vienna.

Sie haben Ihre Karriere 1995 im St. Regis Hotel in New York gestartet. Wie hat sich die Luxushotellerie seither geändert?

DEKKER: Der Gast hat sich nicht geändert. Es sind die äußeren Einflüsse wie die Digitalisierung, Trends und Geschehnisse in der Welt, welche die Ansprüche schleichend verändern. Es geht heute mehr als jemals zuvor um authentische Erlebnisse, besondere Events und außergewöhnliche Erfahrungen, die man nicht überall findet. Vor 30 Jahren war ein Hotel vielmehr Mittel zum Zweck, heute ist es ein elementarer Teil der gesamten Reise.

Die vielen Lockdowns haben dem Städtetourismus sehr zugesetzt. Wie kam Park Hyatt Vienna durch diese Zeit?

HIGH LIFE AUF HOHER SEE



*Was sind eigentlich Ultra-Luxus-Kreuzfahrten? Worauf kommt es an?
Wer sind die besten Anbieter? Was kostet eine Seereise in der obersten
First-Class-Liga? Sind Luxuskreuzfahrten „billiger“, als man denkt?
Das Wichtigste über anspruchsvolles Reisen auf hoher See
auf einen Blick. Text: Karl Riffert*





Die „Carinthia VII“, die kürzlich verkaufte Luxusjacht der verstorbenen österreichischen Milliardärin Heidi Horten, soll bei der Anschaffung 140 Millionen Euro gekostet haben und hatte gerade einmal Platz für 14 Passagiere, 40 Crew-Mitglieder, einen Bentley und einen Helikopter.

Was heute Megajachten sind, waren früher Kreuzfahrten: ein Vergnügen, das nur einem kleinen Kreis vorbehalten war. Später wurde daraus ein Massengeschäft, wo Schiffe wie Wonders of the Seas mit Platz für knapp 7.000 Passagiere und 2.400 Crewmitglieder eher Sozialwohnungen mit angeschlossenem Rummelplatz gleichen, allerdings zu sensationell niedrigen Preisen. Aber es gibt auch einen Markt für Anspruchsvolle, für luxuriöse Seereisen. Als Faustregel kann man sagen, ein Tag auf einem Luxuskreuzfahrtschiff kostet so viel wie eine Woche auf einem Costa- oder Aida-Schiff. Was aber macht denn nun den Unterschied aus?

Ultra-Luxury Cruises, wie sie im Englischen heißen, sind keine Massenveranstaltung, sondern Verwöhnreisen für

wenige. Die Schiffe sind unvergleichlich kleiner, intimer und hochwertiger ausgestattet. Eine Seacloud II hat maximal 94 Gäste, eine SeaDream-Jacht zählt 56 Kabinen für höchstens 112 Gäste, die Silver Wind, ein herrliches Expeditionsschiff von Silversea, lässt gerade einmal 275 Passagiere an Bord, die viel gerühmte Europa 2 höchstens 500 Gäste. Der Vorteil kleiner Luxusfahrzeuge liegt nicht nur darin, dass man sich an Bord oft fast wie auf einer Jacht fühlt, die Schiffe können ins „Herz einer Destination“ einfahren, also an schönen Stellen anlanden, die großen Massendampfern verwehrt bleiben. Die Kabinen sind wesentlich größer, einige Reedereien haben überhaupt nur mehr Suiten auf den Schiffen. Gäste werden häufig mit einem Butlerservice verwöhnt und die Kulinarik spielt sich auf einer anderen Ebene ab. Die Passagiere können in der Topliga täglich Kaviar genießen, wenn sie möchten. Kostenlos. Kredenz werden erstklassige Weine und Marken-Spirituosen, ohne dass eine saftige Rechnung folgt. Und In-Suite Dining ist selbstverständlich auch ohne jeden Aufpreis

möglich. Einfach dem Butler Bescheid sagen. Auf Wunsch wird man zum Beispiel bei Silversea auch gerne schon zu Hause abgeholt und direkt zum Flughafen gebracht. Natürlich sind Luxuskreuzfahrten teuer, man bewegt sich auch in einem entsprechenden Gäste-Biotop, und doch sind sie in gewisser Weise sogar „billiger“, als man denkt.

All-inclusive

Während man auf „günstigen“ Schiffen oft sehr vielen „Aufpreisen“ begegnet, vom Steakrestaurant bis zum Trinkgeld und zum Internet, ist in der Luxusklasse fast alles inkludiert. Oft sind sogar Exkursionen gratis. Aber über Geld wird an Bord von wirklichen Luxusfahrzeugen wenig gesprochen. Vielleicht sind auch deswegen Ultra-Luxus-Kreuzfahrten in der Regel länger als die übliche achttägige Mittelmeerkreuzfahrt. Die Grand Mediterranean Voyage mit der Silver Whisper dauert zum Beispiel 58 Tage. Natürlich kann man auch nur Teilstrecken buchen, aber viele Ultra-Luxury-Fans können vom High Life auf hoher See gar nicht genug bekommen. ←

© Daniel Fox, Frank-Michael Arndt

Top-Ultra-Luxury-Reedereien und Reisebeispiele

(Richtpreise ohne Gewähr, pro Person, ohne Anreise. Kein Ranking.)

Silversea: Die Seefahrt beginnt an der Haustür

Silversea wurde 1990 als italienische Luxusreederei gegründet und verfügt derzeit über eine Flotte von 13 Schiffen. Diesen Herbst kam das Expeditionsschiff Silver Endeavour (maximal 200 Passagiere) hinzu, das auch mit zwei Helikoptern und einem U-Boot für sechs wagemutige Passagiere aufwarten kann. Silversea bietet einen inkludierten Private-Executive-Transferservice (Abholung), Butlerservice an Bord, ein fast Eins-zu-eins-Verhältnis von Crewmitgliedern und Passagieren und ein umfassendes All-inclusive-Konzept, das auch fast alle Exkursionen miteinschließt. Das italienische Flair der Schiffe ist auf die Gründerfamilie Levebre zurückzuführen, die ihre Schiffe rechtzeitig vor der Pandemie 2018 um eine Milliarde Euro an Royal Caribbean Cruises verkaufte. Reisebeispiel: Südamerikas Westküste entdecken, 26 Tage, 11.200 Euro/Person.

Wer viel Zeit hat: Grand Voyage 2023 von Pol zu Pol mit der Silver Cloud, 131 Tage, 82.800 Euro pro Person. www.silversea.com

SeaDream Yacht Club: Wie eine eigene Jacht, nur nicht so langweilig

„Es ist ein Jacht- und kein Kreuzfahrerlebnis“, sagt Atle Brynestad, der norwegische Gründer des Clubs, der vom Businessmagazin Forbes schon einmal zur besten Luxus-Boutique-Reederei der Welt gewählt wurde. Tatsächlich fährt man ausschließlich in Außenkabinen mit maximal 110 Passagieren zur See, um die sich eine 95-köpfige Crew kümmert. Der 1989 gegründete Yacht Club hat nur zwei Schiffe, die während der Pandemie für fast zwölf Millionen Euro komplett renoviert wurden. Wenn man will, gibt es immer wieder die Möglichkeit, im Meer zu schwimmen, zu tauchen oder Wasserski zu fahren. Der Dresscode ist entspannt, man kann auch an Deck im Freien unter den Sternen schlafen. Nachteil: keine Balkone, eine Jacht eben.

Beispiel: 7 Tage Karibik ab Saint Martin mit Antigua, St. Kitts, Montserrat, St. Barths u. a., 4. bis 11. Februar 2023, 3.999 Euro. www.seadream.com

Seabourn: Suites only!

Die sechs eleganten Schiffe der Seabourn-Flotte, zu denen 2023 noch das Expeditionsschiff Seabourn Pursuit kommen wird, sind auf allen Weltmeeren unterwegs. Man reist in kleinem Kreis – je nach Schiff zwischen 264 und 604 Passagieren – und nur in Suiten. Kaviar auf Wunsch jeden Tag. Ausflüge, spezielle Weine und Internet sind nicht inkludiert.

Beispiel: 15 Tage Amazonas und Rio mit der ganz neuen Seabourn Pursuit ab 9.499 Euro, Oktober bis November 2023. www.seabourn.com

Explora Journeys: Der neueste Luxusanbieter

Explora Journeys wird im Frühling erstmals in See stechen mit dem anspruchsvollen Motto: Homes at Sea. Es ist ein Projekt der italienischen MSC Group, nach der Pandemie ins Luxusgeschäft einzusteigen. Jetzt erst recht, sozusagen. Geplant sind sechs Edelschiffe, das erste, die Explorer I, wird im Mai 2023 vom Stapel laufen. Kreuzfahrten können schon gebucht werden. Das Motto „Homes at Sea“ spiegelt sich in größeren Kabinen wider. Die Explorer I hat 461 Suiten, die kleinsten messen 35 Quadratmeter (zum Vergleich: Außenkabinen bei Costa, Aida, TUI etc. sind meist 17 Quadratmeter groß). Alle Kabinen, eigentlich Suiten, bieten Balkon, eine begehbare Garderobe, 24-Stunden-Service und auf Wunsch kostenfreies In-Suite Dining.

Beispiel: Barcelona, Saint-Tropez, Rom, Istanbul, Athen, Santorini u.a., 17 Tage, Abfahrt 31. Mai 2023, ab 10.250 Euro. www.explorajourneys.com

Ponant: Vive la différence!

Der einzige französische Anbieter von Luxuskreuzfahrten punktet nicht nur mit den Köstlichkeiten der Küche Frankreichs, sondern auch mit den luxuriösesten Expeditionsschiffen auf dem Markt, den sechs Ponant-„Explorer“-Cruisern. Dazu kommen vier elegante „Jachten“ mit maximal 132 Kabinen. Ponant spezialisiert sich mit den Explorern auf den Mix aus Luxus an Bord plus schwer erreichbaren, abgelegenen, aber hochinteressanten Reisezielen, die andere Mitbewerber selten erreichen. Beispiele: der geografische Nordpol, das Weddellmeer, die Peter-I.-Insel, Papua-Neuguinea etc. Mitunter landen Passagiere an Orten an, die weniger Besucher sahen als der Mond Menschen. Von Papua bis Neuguinea, von der Südsee (die MS Paul Gauguin wurde 2019 erworben) bis zur Nordwestpassage in der Arktis, Ponant ist dabei.

Beispiel: „Geheime Inseln der Seychellen“, 13 Tage mit der Jacques Cartier, März, April 2023, ab 8.150 Euro. www.ponant.com

Hapag-Lloyd: Der deutsche Edelklassiker

Die Europa und die Europa 2 gelten vielen als die besten Kreuzfahrtschiffe der Welt. Auf ihnen werden auch spezielle Gourmet-, Musik- oder Golfreisen angeboten. Bordsprache ist Deutsch, der Service makellos, die öffentlichen Flächen an Bord großzügig wie die Kabinen. Dazu kommen die drei Hanseatic-Expeditionsschiffe, die wie Ponant gerne auch einmal ins ewige Eis fahren.

Beispiel: Expedition Antarktis, 20 Tage, Februar 2024 (frühzeitig buchen!), 15.048 Euro. www.hl-cruises.de

Seacloud: Der Seglertraum

Nicht alle Anleger verlieren nach einem Crash. Der steinreiche US-Börsenmakler Edward Francis Hutton ließ sich mitten in der Krise 1931 die größte und luxuriöseste Privatsegeljacht der Geschichte bauen: die Sea Cloud. 1978 erwarb der deutsche Kapitän Hartmut Paschburg das heruntergekommene, aber legendäre Schiff. Mehr als vier Jahrzehnte später sind daraus die Hamburger „Sea Cloud Cruises“ mit drei Schiffen geworden, den wahrscheinlich schönsten und luxuriösesten Segelbooten der Welt für Kreuzfahrer.

Beispiel: „Exklusive Inseln der Bahamas und üppige Unterwasserwelt“, 9 Tage, März 2023, ab 5.225 Euro. www.seacloud.com



DIE JUNGEN STARS AM KUNSTMARKT



Junge, aufstrebende Künstler waren am Markt noch nie so erfolgreich wie heute. Die Preissprünge sind teilweise atemberaubend. Dominiert wird die Spitze erstmals von Frauen. Text: Eva Komarek

Night Watcher“, ein Gemälde von Matthew Wong, stieg am 19. Mai 2022 nach einem Bietgefecht bei Sotheby's in New York auf 5,9 Millionen Dollar. Sein Auktionsdebüt gab er im Mai 2020 mit einem Zuschlag von 50.000 Dollar. Wong, der sich 2019 im Alter von nur 35 Jahren das Leben nahm, wurde von der New York Times als „einer der talentiertesten Maler seiner Generation“ bezeichnet. Bei Sammlern entstand ein regelrechter Run auf Wong.

Nur wenige Monate nach seinem Tod wurden 2020 die ersten Arbeiten bei Auktionen versteigert. Innerhalb nur eines Jahres überschritten acht der angebotenen Werke die Millionengrenze. Gemessen am Auktionsumsatz wurde Wong zum begehrtesten Künstler der Generation unter 40 Jahren und gleichzeitig reihte er sich in die Liste der Top 100 der erfolgreichsten Künstler der Welt quer durch alle Epochen ein. Hier mag der tragische Tod des Künstlers den Markt besonders angeheizt haben, der Erinnerungen an Basquiats frühen Tod und den Mythos des „verfluchten Genies“ wieder aufleben lässt.

Doch Wong ist bei Weitem kein Einzelfall. Ähnlich ist die Entwicklung bei Flora Yukhnovich, deren Gemälde „Warm, Wet 'N' Wild“ im März 2022 bei Sotheby's auf

2,7 Millionen Pfund stieg. Die Schätzung lag bei 150.000 bis 200.000 Pfund. Oder Avery Singer, deren Arbeit „Happening“ im Mai 2022 5,3 Millionen Dollar erzielte. Ihre erste Arbeit kam 2017 zur Auktion und wurde für 36.000 Dollar verkauft. Von da an ging es sprunghaft nach oben. Christina Quarles ist ebenfalls unter den Top Ten der erfolgreichsten Künstler unter 40. Mit der aktuellen Einzelausstellung von Quarles bei Hauser & Wirth in New York sind ihre Preise in die Höhe geschossen. Schon bei ihrem Auktionsdebüt im November 2018 bei Phillips ging das auf 30.000 bis 50.000 Dollar geschätzte Werk „Pull on Thru Tha Nite“ auf 225.000 Dollar. Heuer im Mai schrieb ihre Arbeit „Night Fell Upon Us Up On Us“ bei Sotheby's einen Rekord von 4,5 Millionen Dollar.

Generationswechsel

Sie alle gehören zu einer neuen Künstlergeneration, die gerade einen Höhenflug erlebt. Als Ultra-Contemporary bezeichnet der Kunstmarkt dieses Segment, das laut einer aktuellen Analyse der Kunstpreisdatenbank Artprice zwischen dem 1. Juli 2021 und dem 30. Juni 2022 bei Auktionen 420 Millionen Dollar umgesetzt hat, ein Plus von 28 Prozent zum Vorjahr. Vergleicht man die Marktentwicklung

langfristig, dann hat sich der Auktionsumsatz vervielfacht. Im ersten Halbjahr 2022 lag der Umsatz bei gerade einmal 7,7 Millionen Dollar, während es in den ersten sechs Monaten 2021 200,9 Millionen Dollar waren. Zuletzt gab es einen vergleichbaren Hype zwischen 2013 und 2014, gefolgt von einer Flaute und Rückbesinnung auf etablierte Künstler.

Erst 2019 nahm ultrajunge Kunst wieder Fahrt auf. Während die Lieblinge des vorangegangenen Booms junger Kunst vor allem Männer waren, die sich auf Abstraktion spezialisiert hatten, sind ein Großteil der heutigen Jungstars Frauen sowie Künstler afrikanischer Abstammung, die sowohl figurative Malerei als auch neue Medienkunst produzieren.

So sind von den zehn wichtigsten Künstlern unter 40 sieben Frauen und zwei Künstler afrikanischer Abstammung. Einer davon ist in Österreich kein Unbekannter, denn der ghanaische Maler Amoko Bofo studierte an der Akademie der bildenden Künste in Wien. 2020 gab er mit „The Lemon Bathing Suit“ bei Phillips in London sein spektakuläres Auktionsdebüt. Das auf 30.000 bis 50.000 Pfund geschätzte Werk stieg damals auf 550.000 Pfund. Inzwischen liegt sein Rekord bei 3,4 Millionen Dollar und er gehört zu den Top Ten



Matthew Wong, The Night Watcher.

der gefragtesten jungen Künstler der Welt. Der Zweite in der Oberliga ist Aboudia Diarrassouba, der in seiner von ihm als „Noutchi“ bezeichneten Malweise Graffiti mit der Holzschnitzerei Westafrikas verbindet. Thematisch finden Bürgerkrieg und Straßenkinder seiner Heimat Elfenbeinküste ihren Niederschlag. Auf dem Auktionsmarkt bricht er gerade Rekorde. Sein Debüt auf dem Sekundärmarkt gab er 2013 bei Bonhams. Seither geht es steil nach oben. Im Wiener Dorotheum kam im Mai „Deux amis noutchi“ aus dem Jahr 2019 mit einer Schätzung von 70.000 bis 100.000 Euro zum Aufruf und kletterte auf 240.500 Euro. Anfang Juli schrieb ein auf 40.000 bis 60.000 Pfund geschätztes Werk ohne Titel bei Christie's mit 504.000 Pfund einen neuen Rekord.

Frauenpower

Zum ersten Mal in der Geschichte dominieren Frauen die Spitze. Ihre Preise sind explosiver als die der meisten Männer ihrer Generation. So haben Künstlerinnen im Beobachtungszeitraum einen höheren Auktionsumsatz erzielt als Männer und auch das Preisniveau der Zuschläge liegt laut Artprice über jenen der Kollegen. Die derzeit gefragtesten Künstlerinnen sind Ayako Rokkako, Flora Yukhnovich, Avery Singer, María Berrío, Anna Weyant, Christina Quarles und Loie Hollowell. Diese aktuellen Entwicklungen werden nicht zuletzt durch die gewichtigen Megagalerien unterstützt, die sich die Nachwuchstalente gesichert haben. So werden etwa Avery Singer und Christina Quarles von Hauser & Wirth vertreten, auf Anna



Flora Yukhnovich, Warm, Wet 'N' Wild.

Weyant ist Larry Gagosian aufmerksam geworden und Pace Gallery hat 2017 Loie Hollowell unter die Fittiche genommen. Auch der österreichische Topgalerist Thaddaeus Ropac mischt bei den Jungstars vorne mit. Er hat Rachel Jones nur wenige Monate nach ihrem Abschluss an der Royal Academy of Arts in London ins Programm genommen. Heuer im Juli erzielte „Spliced Structure“ 403.200 Pfund, die Schätzung lag bei 150.000 Pfund. Die großformatige Arbeit wurde 2019 gemalt und war in der Abschlussausstellung der Royal Academy of Arts erstmals zu sehen. Heute belegt Jones Platz 20 der gefragtesten jungen Künstler. Hier scheint nun endlich ein Generationswechsel stattzufinden, der Kunst in all ihrer Diversität annimmt. ←

ZEIT FÜR NEUES

NORQAIN erfindet die perfekte Sportuhr



Vor vier Jahren gründete Ben Küffer NORQAIN. Die junge Schweizer Uhrenmarke aus Biel bündelt jahrzehntelange Expertise mit höchster Innovationskraft – und stellt jetzt mit der Independence Wild One die schlichtweg perfekte Sportuhr vor.

Moden vergehen, die Liebe zu hochwertigen Uhren bleibt. Sie gewinnt sogar wieder an Intensität – noch nie waren die feinmechanischen Kunstwerke aus der Schweiz so begehrt wie heute. Was auch an NORQAIN liegt. Der jüngste Zugang in der Garde hochwertiger Schweizer Uhrmacherkunst wurde 2018 von Ben Küffer gegründet. Seit mehr als vier Dekaden produziert seine Familie in Tavannes, im Zentrum der Uhrenindustrie, mit größter Handwerkskunst mechanische Swiss Made Uhren. „Es ist der ganze Stolz der Familie, diese immense Erfahrung jetzt in NORQAIN zu vereinen und höchste Uhrmacherqualität anzubieten“, erzählt Küffer. Know-how, Erfahrung und Leidenschaft sind das Fundament des Unternehmens, ur-schweizerische Werte wie Qualität, Verlässlichkeit und Vertrauen sind tief in die

DNA der Marke mit dem prägnanten Logo eingeschrieben. „Besonders stolz bin ich, dass es uns bei NORQAIN gelungen ist, die Schlüsselpositionen optimal zu besetzen“, weiß Küffer um die Wichtigkeit geballten Wissens im Unternehmen. Er selbst blickt auf eine mehr als elfjährige Karriere in der Uhrenindustrie zurück und fungiert als CEO. Den Vorsitz im Verwaltungsrat führt sein Vater, der 25 Jahre lang als VR-Mitglied des Verbands der Schweizerischen Uhrenindustrie fungierte. Im Verwaltungsrat ist auch Ted Schneider, der Sohn des einstigen Breitling-Inhabers Théodore Schneider. Mit dieser fundierten Kompetenz im Rücken eroberte NORQAIN schnell einen exzellenten Ruf. Die Marke steht heute für hochwertige, in der Schweiz hergestellte Zeitmesser mit starkem Design und auffälliger Einzigartigkeit. NORQAIN fab-

riziert ausschließlich mechanische Uhren, die allesamt sowohl als Herren- als auch als Damenmodelle angeboten werden. Jede einzelne Uhr wird von Uhrmachern von Hand gefertigt.

Im Angebot von NORQAIN finden sich drei Kollektionen:

- Die Adventure Sport Kollektion ist eine Linie mit sportlichem und starkem Charakter. Das unverkennbare „NORQAIN-Pattern“ auf dem Ziffernblatt, die gerippte Lünette und das akzentuierte Selbstbewusstsein dieser Uhr machen sie einzigartig.
- Die Freedom 60 Kollektion wurde vom Lebensgefühl der sechziger Jahre inspiriert und mit viel Liebe zum Detail in einen Designklassiker verwandelt. Merkmale sind die kreativen Designelemente wie Vintage-Bänder mit einzigartigen „NORQAIN-Stitches“, das für diese Zeit typische Boxtyp-Saphirglas und das reduzierte Ziffernblatt mit händisch gesetzten Indexen.
- Die exklusive Independence Kollektion besteht ausschließlich aus COSC zertifizierten Chronometer Uhren, welche jeweils nur einmal pro Jahr in einer limitierten Auflage präsentiert werden. Letztere bekommt jetzt spektakulären Zuwachs: NORQAIN präsentiert mit Independence Wild ONE ein völlig neues Hochleistungs-Sportuhrenkonzept. Speziell dafür wurde das neue Material NORTEQ entwickelt, das sechs Mal leicht-

NORQAIN Independence Wild One: Die ultimative Hochleistungs-Sport-Uhr setzt auf das revolutionär neue Material NORTEQ.

ter ist als Stahl und dreieinhalb Mal leichter als Titan. Zudem ist es in verschiedenen Farben erhältlich. Neben dem extrem geringen Gewicht fällt bei den Zeitmessern der Wild ONE Kollektion sofort ihre innovative Konstruktion auf. Das Gehäuse besteht aus zwei separaten NORTEQ Komponenten, welche aufeinandergelegt und verschraubt werden. Zwischen diesen Teilen befindet sich ein Kautschuk-Stoß-

dämpfer, welcher wiederum einen Titanbehälter umschließt. In diesem tickt das Manufakturkaliber NN20/1 mit der beeindruckenden Gangreserve von 70 Stunden. Die Konstruktion ist bis zu einer Tiefe von 200 Metern wasserdicht. Das dreistufige, lasergeschnittene Zifferblatt zeigt ein aufwendiges, Mandala-ähnliches Muster mit dem von den Bergen inspirierten Doppel-N-Logo von NORQAIN. Jede

Ebene ist mit einem Abstand von 0.05 Millimeter getrennt, was dem Muster einen auffälligen 3D-Effekt verleiht. Die „NORQAIN Plate“ an der Seite der Wild ONE passt zur Farbe des Gehäuses. Wie bei jeder NORQAIN kann diese „Plate“ personalisiert und mit einer Erinnerung an einen wichtigen Moment graviert werden – wie beispielsweise dem Datum eines unvergesslichen Erfolges. <



www.norqain.com



SUPER- TRUMPF



Schneller, weiter, höher – was im Sport gilt, lässt sich auch auf die Haute Horlogerie umlegen, wo sich Uhrenmarken mit immer neuen Rekorden gegenseitig zu übertreffen versuchen, wie einige spektakuläre Beispiele zeigen. Foto: Hersteller / Paul Calver

Ferrari-Pilot Charles Leclerc:
An seinem Handgelenk trägt
der Formel-1-Fahrer die flachste
mechanische Uhr der Welt, die
RM UP-01 Ferrari. Sie stammt von
Richard Mille und ist nur sagenhafte
1,75 Millimeter „dick“.

2022 wird Uhrengeschichtsbücher wohl mit mehreren Seiten füllen. Was ist geschehen? Es ist erst wenige Monate her, da stellte Bulgari mit der Octo Finissimo Ultra die flachste mechanische Uhr der Welt vor. Sie ist gerade einmal 1,8 Millimeter „hoch“, verzichtet auf Traditionen wie eine klassische Krone und ist dennoch eine vollwertige Uhr. Statt die Einzelteile auf einer Grundplatte aufzubauen, nutzten die Uhrmacher hier den Gehäuseboden, um die Elemente zu befestigen. Alle Komponenten des Handaufzugskalibers BVL180 sind auf einer einzigen Ebene angeordnet, so erreicht das Werk nur schlanke 1,5 Millimeter Höhe. Trotzdem bietet es eine Gangreserve von recht ordentlichen 50 Stunden.

Viel Zeit war den Römern nicht gegönnt, sich im Lichte dieses Erfolgs zu sonnen. Schon im Oktober ließ Richard Mille mit seiner Titanuhr RM UP-01 Ferrari aufhorchen: Der Zeitmesser, einer Partnerschaft mit Ferrari entsprungen, holte sich mit einer Bauhöhe von sagenhaften 1,75 Millimetern (1,18 Millimeter für das Handaufzugswerk) den Weltmeistertitel. Immerhin kann sich Bulgari damit trösten, immer noch die Uhr mit dem kleinsten Tourbillon und die flachste Minutenrepetition mit Handaufzug weltweit in petto zu haben.



Die Omega Seamaster Planet Ocean Ultra Deep Professional ist die Uhr, die bisher am tiefsten von allen Zeitmessern abgetaucht ist – knapp 11.000 Meter in das Challengertief im Marianengraben.

Richard Mille, schon davor mit extremen Modellen aufgefallen, jedenfalls hat mit seiner ultraflachen Uhr die Grenzen des Möglichen noch einmal verschoben. Der Aufwand dürfte enorm gewesen sein. Dutzende Prototypen wurden angefertigt, mehr als 6.000 Stunden Entwicklungs- und Labortests waren nötig. Dafür vertraute man auf die Expertise von Audemars Piguet Renaud & Papi in Le Locle. Das Kaliber RM UP-01 verlagert die normalerweise übereinanderliegenden Räder auf eine Ebene. Das Gerüst besteht aus Titan, was für die nötige Stabilität sorgt. Im Gegensatz zu der Octo Finissimo Ultra verfolgt Richard Mille einen eher traditionellen Ansatz, bei dem das Werk auf einer eigenen Grundplatte sitzt und nicht in den Gehäuseboden integriert ist. Als limitierte Edition wird die Manufaktur 150 Exemplare des Modells fertigen. Der Preis ist auch rekordverdächtig: 1,7 Millionen Schweizer Franken (1,75 Millionen Euro) muss man dafür hinblättern.

Die Komplizierteste

In der Fachwelt wird manchmal darüber diskutiert, ob ultraflache Uhren nun als eine eigene Kategorie unter den sogenannten Komplikationen zu werten sind oder nicht. Einig ist man sich allerdings, dass der Titel „komplizierteste Armbanduhr der Welt“ der Grandmaster Chime gebührt. Und die hat mit ultraflach nichts am Hut: Die 20 Komplikationen, die Patek Philippe dem Ausnahmezeitmesser anlässlich des 175. Jubiläums der Manufaktur 2016 verpasst hat, brauchen entsprechend Raum. Die Roségolduhr ist mit zwei Zifferblättern ausgestattet und lässt sich beidseitig tragen. Wie der Name andeutet, liegt die Spezialität der Grandmaster Chime in ihren verschiedenen Schlagwerken. Dazu gehören eine große und eine kleine Sonnerie sowie eine Minutenrepetition. Hinzu kommen – als Weltneu-

heiten – eine Datumsrepetition sowie ein Alarm, der die eingestellte Zeit schlägt. Weitere Zusatzfunktionen sind ein ewiger Kalender mit vierstelliger Jahreszahlanzeige, eine zweite Zeitzone, eine Mondphasenanzeige etc. Eine Patek Philippe Grandmaster Chime in Stahl wurde im Jahr 2019 für aufsehenerregende 31 Millionen Schweizer Franken versteigert.

Die Berühmteste

Bei allem Respekt für das uhrmacherische Können bei Patek Philippe, den Titel für die bekannteste Uhrenmarke der Welt hält sich eine andere in Genf ansässige Brand – Rolex. Dem Unternehmen ist es gelungen, mit seinem Produkt gleichgesetzt zu werden. Spricht man von Rolex, denkt man automatisch an Luxusuhr, so wie man bei Tesla an Elektroauto denkt oder bei Vespa an Roller. Der Schweizer Riese steht seit vielen Jahren in dem Ruf, exklusiv zu sein, der Marketingtraum schlechthin, obwohl er jedes Jahr, je nach Schätzung, 800.000 bis eine Million Zeitmesser produziert. Anders ausgedrückt: „Eine Rolex ist ein Kultobjekt, das jeder rationalen Analyse trotzt.“ Da hat er wohl recht, der Wissenschaftsjournalist Lucien F. Trueb, dem dieses Zitat zugeschrieben wird.

Mit ein Grund für den Erfolg ist bestimmt auch die Tatsache, dass ein einmal eingeführtes Modell zumeist für immer im Katalog bleibt. Die Manufaktur hat sich im Laufe der Zeit gänzlich von anderen Herstellern unabhängig gemacht. Sie gehört zu der kleinen Schar von Uhrenmarken, die ihre Uhrwerke und all deren Komponenten ohne andere Konzerne und Firmen fertigen kann. So wie die Datejust, die es bereits seit 1945 gibt und die laut einer Erhebung von Chrono24 zu den beliebtesten Uhren der Welt zählt. Der Klassiker hat durch stetige Modellpflege über die Jahrzehnte nichts von seiner schlichten Eleganz verloren und ist in einer Vielzahl von Gehäusematerialien, Zifferblattfarben und Bandvarianten erhältlich.

Selbstverständlich kann Rolex auch einige Rekorde für sich verbuchen, als wertvollste Uhrenmarke der Welt zum Beispiel. Oder dass man mit der Deepsea Special Challenge 2012 eine Uhr an die



Das schnellste Tourbillon der Welt kommt von Zenith. Es dreht seine rasanten Runden in der Defy El Primero Doppeltourbillon.

Zwei Seiten einer in jeder Hinsicht außergewöhnlichen Armbanduhr: Die Grandmaster Chime wurde von Patek Philippe anlässlich des 175. Jubiläums präsentiert. Sie vereint 20 Komplikationen in ihrem Gehäuse und ist damit die komplizierteste Armbanduhr der Welt.



tiefste Stelle der Welt, das Challengertief im Marianengraben, schickte. Regisseur James Cameron schaffte es mit dem an seinem U-Boot angebrachten Zeitmesser in eine Tiefe von 10.908 Metern.

Die Stabilste

Doch wie bei allen Rekorden gilt: Es gibt immer einen, der versucht, ihn zu brechen. Hier kommt Omega ins Spiel. Die Bieler hatten mit der Speedmaster ja schon die erste Uhr auf dem Mond. Mit der Seamaster Planet Ocean Ultra Deep Professional hat man nun auch einen Zeitmesser auf der Habenseite, der bisher am tiefsten von allen abgetaucht ist. Sie war mit dabei, als der Meeresforscher und Selfmade-Millionär Victor Vescovo in seinem U-Boot in das Challengertief bis auf 10.928 Meter abtauchte. Zwanzig Meter tiefer als Cameron. Um den extremen Verhältnissen standzuhalten, wurden Lünette, Gehäuse, Gehäuseboden und Krone der Planet Ocean Ultra Deep Professional aus dem gleichen Material wie das U-Boot hergestellt, Titan. Um die Belastung zwischen Saphirglas und Gehäuse möglichst gut zu verteilen, ließ man sich vom Kegeldesign der U-Boot-Bullaugen inspirieren und verwendete ein spezielles „Liquidmetal“, um eine robuste und doch flexible Verbindung von Saphirglas und Gehäuse sicherzustellen. Dank dieser „Heißformbindung“ konnte auf den Einsatz von Polymerdichtungen verzichtet und die Dicke des Saphirglases reduziert werden. Auf Basis dieser extremen Uhr stellte Omega heuer die Seamaster Planet Ocean Ultra Deep vor. „Nur“ bis zu 6.000 Meter tief kann man

mit dieser zivilen Version der Professional abtauchen. Das sollte für den Durchschnittsschnorchler aber genügen. Eher nicht für extreme Tiefen gedacht ist der letzte Kandidat auf unserer Liste der „Superuhren“. Er wartet mit einem technischen Schmankerl auf: dem schnellsten Tourbillon der Welt. Zu finden ist es an Bord der Defy El Primero Doppeltourbillon von Zenith. Jener Marke, der wir das weltweit erste automatische Chronografenkaliber, El Primero, zu verdanken haben. Geburtsjahr 1969. In dieser speziellen Uhr stecken zwei Tourbillons. Eines davon ist an den Hundertstelsekundenchronos des Zeitmessers gekoppelt. Mit einer Frequenz von 50 Hertz, das sind 360.000 Halbschwingun-

gen pro Stunde, und einem Drehkäfig, der alle fünf Sekunden eine vollständige Drehung durchführt, ist dieses Tourbillon das schnellste der Welt. Es treibt den Chronografenzeiger mit einer vollen Umdrehung des Zifferblatts pro Sekunde an. Das zweite Tourbillon wiederum, das mit fünf Hertz und einem Drehkäfig arbeitet, regelt den Gang der Uhr, also die Stunden, Minuten und Sekunden. In Anlehnung an diese doppelte Architektur speichern und liefern zwei spezielle Federhäuser, eines für die Uhr und eines für den Chronografen, die Energie. Sie sorgen jeweils für 60 Stunden Gangreserve für die Uhr und 50 Minuten für den Hundertstelsekunden-Chronografen. ←



Rolex Datejust: das beliebteste Modell der bekanntesten und wertvollsten Uhrenmarke der Welt.

© Hersteller, Jübel von Allmen

KATERSTIMMUNG NACH DER GROSSEN PARTY

Über die Krise der Start-up-Finanzierung



Im Angesicht von steigenden Zinsen, Inflation, Rezessionsängsten und geopolitischen Konflikten hat sich das Investitionsklima auch an den Venturecapital-Märkten drastisch verschlechtert. Viele hoch bewertete Start-ups kämpfen plötzlich ums nackte Überleben. Text: Nils Langhans

Mehr als 500 neue Unicorns. Mehr als 600 Milliarden US-Dollar eingesammeltes Kapital. Mehr als 1.500 sogenannte Megarunden mit mehr als 100 Millionen US-Dollar Finanzierungsvolumen. Mehr, mehr, mehr. 2021 war das ultimative Jahr von „immer mehr“. Ein Rekordjahr für Start-ups und Venturecapital-Investoren. Eine scheinbar endlose Sause mit immer höheren Bewertungen. Scheinbar. Denn die Party ist fürs Erste vorbei und der Kater da: Im Angesicht von steigenden Zinsen, Inflation, Rezessionsängsten und geopolitischen Konflikten hat sich das Investitionsklima seither drastisch verschlechtert und für erhebliche Zurückhaltung bei Investoren

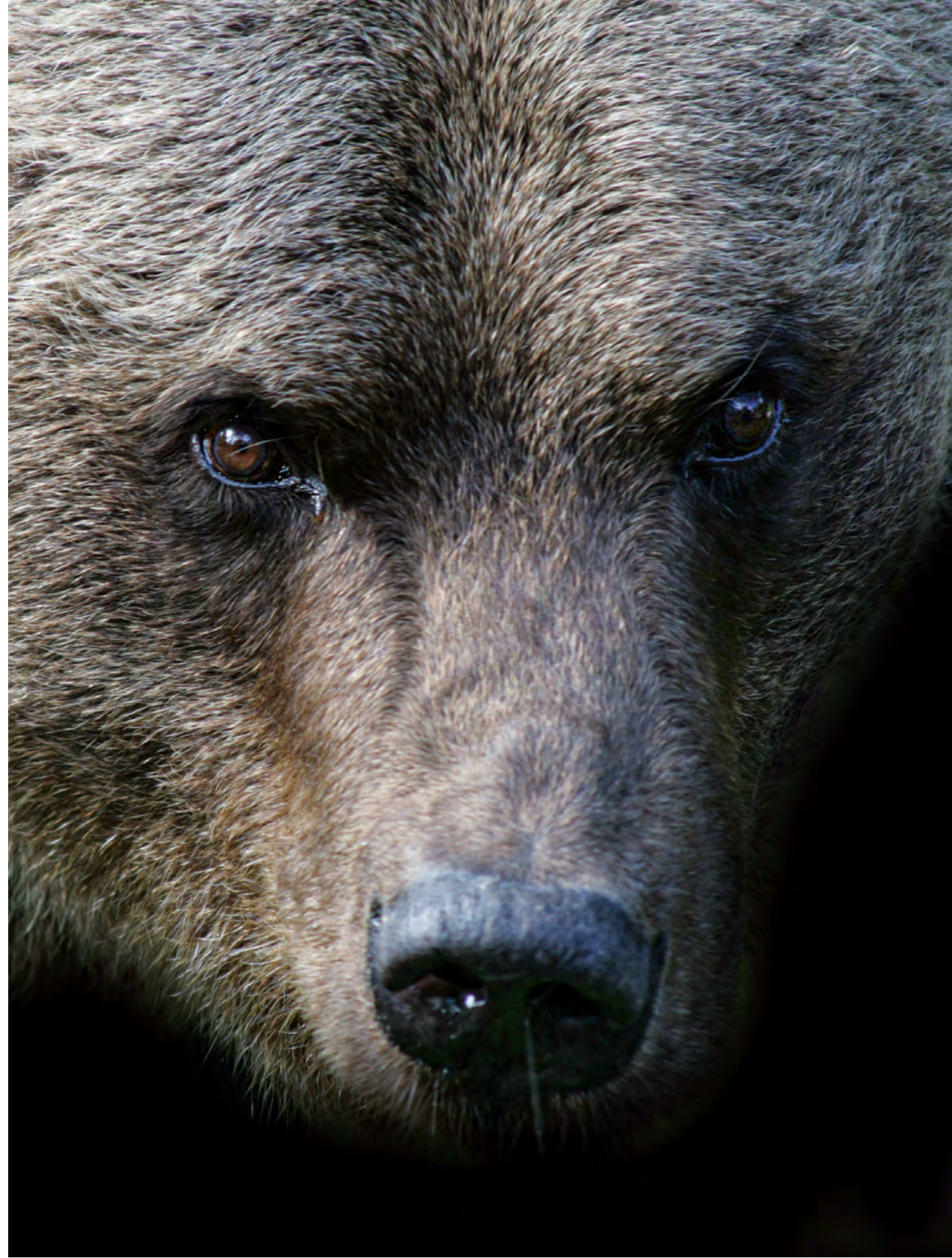
gesorgt. Zunächst an den öffentlichen Kapitalmärkten und von dort ausgehend anschließend auch an den vorgelagerten Venturecapital-Märkten. Szenegrößen wie Sequoia oder der Y Combinator haben ihre Portfoliounternehmen scharf und eindringlich gewarnt, sich in den kommenden Monaten auf das Schlimmste vorzubereiten. Panikmache? Leider nein. Im dritten Quartal des aktuellen Jahres sind die globalen Venturecapital-Investitionen im Jahresvergleich um 53 Prozent eingebrochen. Besonders betroffen: der Later-Stage-Bereich mit seinen großen Finanzierungsbedarfen. Dort ist das Funding-Volumen gar um 63 Prozent abgesackt. Viele hoch bewertete

Start-ups kämpfen plötzlich ums nackte Überleben. Entlassungen und radikale Einsparmaßnahmen sind an der Tagesordnung. Und selbst etablierte Größen wie Stripe oder Klarna müssen empfindliche Downrounds in Kauf nehmen, um überhaupt Kapital zu erhalten. Experten gehen davon aus, dass die durchschnittlichen Start-up-Bewertungen in den vergangenen Monaten um 25 bis 40 Prozent gefallen sind.

Wagniskapitalgeber verändern ihre Investitionskriterien

Im Angesicht der massiven Investitionszurückhaltung ist es für Gründer aktuell entsprechend enorm schwierig, Venture-

© istockphoto/Eugenia Garcia-Valderas





© Nils Langhans

Der Autor

Nils Langhans ist Gründer und Geschäftsführer der Strategieberatung KAUFMANN/LANGHANS. Er berät Unternehmen in den Bereichen Strategy Making, Business Model Design und Equity Storytelling und hat Start-ups aus unterschiedlichen Industrien von der Pre-Seed-Finanzierung bis zum IPO bei der Entwicklung ihrer Equity Story unterstützt.

Kontakt: nils@kaufmannlanghans.de
www.kaufmannlanghans.de

capital-Fonds selbst zu deutlich verringerten Bewertungen von einem Investment zu überzeugen. Schwierig, doch keinesfalls unmöglich. Denn viele VCs sitzen trotz Krise auf vollen Fonds mit viel trockenem Pulver. Weltweit verfügen VCs aktuell über insgesamt 562 Milliarden US-Dollar freies Investitionskapital – auch hier ein Rekordwert –, das mehrheitlich noch in der Hausse eingesammelt wurde und nun auf seine Allokation wartet. Doch die Anforderungen, die Investoren jetzt an Start-ups und ihre Equity Story stellen, haben sich durch die Krise verändert. Hyperburn-Cases, wie sie noch vor Kurzem im Bereich Quick Commerce mit Unternehmen wie Gorillas, Flink oder Getir hochgejubelt wurden, sind für Venturecapital-Investoren im Angesicht von schnell steigenden Zinsen kaum mehr attraktiv. Statt einzig auf rasantes Wachstum um jeden Preis zu setzen, wird die Nachhaltigkeit, Stabilität und technologische Substanz eines Geschäftsmodells für VCs deutlich wichtiger. Damit einher geht auch ein deutlich stärkerer Fokus auf Profitabilität: Noch vor einem Jahr hat kaum ein VC ernsthaft auf Profitabilität geachtet, solange die Wachstumsziele bloß ambitioniert genug waren. Wer hingegen dieser Tage Geld einsammeln will, der muss früh und glaubwürdig zeigen, dass sein oder ihr Unternehmen eine klare Perspektive auf schwarze Zahlen hat. Eine Anforderung, die sich auch in den Strategieschwenks von Scale-ups wie etwa N26, Solaris oder Tier Mobility zeigt, die zuletzt praktisch unisono angekündigt haben, schneller als bisher geplant profitabel zu werden. Auch ein weiteres, insbesondere von jungen Start-ups leider allzu häufig vernachlässigtes Thema gewinnt in diesem Kontext massiv an Bedeutung: Vertrieb. Wer Investoren im aktuellen Marktumfeld von sich überzeugen will, der muss zeigen, dass er ein Produkt nicht nur entwickeln, sondern auch verkaufen kann. Eine Herausforderung für viele Gründer, sind doch die meisten unter ihnen zwar enorm produkt-, technologie- oder impactgetrieben, jedoch eher selten ins Verkaufen vernarrt. Insgesamt kommt der Rolle der Gründer, die auch in normalen Zeiten ein wichtiges Investitionskri-

terium ist, aktuell eine noch größere Bedeutung zu: Venturecapital-Investoren suchen hier vor allem nach Vollblutunternehmen, die nicht nur große Visionen an die Wand werfen können, sondern die eine Firma auch durch harte Zeiten führen und auch mit knappen Mitteln haushalten können.

Auch Venturecapital-Fonds stehen vor Herausforderungen

Klar ist: Die Zeiten für Start-up-Finanzierung sind herausfordernd. Doch die deutliche Abkühlung wird auf Sicht auch zu neuen Chancen führen, stellen die verringerten Bewertungen doch auch attraktive Einstiegspunkte für Investoren dar. Dennoch stellt die aktuelle Lage auch Venturecapital-Fonds vor Herausforderungen. Denn als Folge der eingebrochenen Bewertungen ihrer Portfoliounternehmen verschlechtert sich auch die Performance ihrer Fonds. Im dritten Quartal 2022 haben VCs Exit-Erlöse in Höhe von 14 Milliarden US-Dollar erzielt. Zum Vergleich: Im zweiten Quartal des Vorjahres lag dieser Wert bei 267 Milliarden US-Dollar. Die Konsequenz: Auch für VCs wird das Fundraising schwieriger, was auf Sicht eine Verknappung von Venturecapital bedeuten kann. Es entsteht ein Stau, wie es Hendrik Brandis, Gründer von Earlybird, kürzlich in einem Gastbeitrag für die Wirtschaftswoche beschrieb. Ein Stau, der sich jedoch auch wieder auflösen wird, sobald sich die Stimmung an den Märkten wieder etwas aufhellt. Denn die Grundannahme von Venturecapital – gestreute Investments in Köpfe, Ideen und Produkte, die alte, große Märkte disruptieren und neue, schnell wachsende Märkte dominieren können – bleibt von den Krisen der Gegenwart letztlich unberührt. Im Gegenteil: Venturecapital ist letztlich eine der Antworten auf all diese Krisen und Herausforderungen, sorgt es doch dafür, dass das Neue und das Innovative ihren Weg in die Welt finden. So wundert es auch nicht, dass etwa in den Bereichen Climate Tech, Energie und Mobilität, aber auch im Bereich KI oder B2B-Plattformen trotz schwieriger Marktsituation nach wie vor vergleichsweise viele VC-Investments getätigt werden. ←



Nähere Informationen finden Sie auf
www.valuita.at

VALUITA[®]
Anlegen Sie los

Worauf wir's anlegen?
Auf eine stabile Wertanlage.

„ Bauherrnenmodelle und Ertragswohnungen bieten Inflationsschutz und schaffen Sachwerte mit Weitsicht.

Das sind gerade in Zeiten wie diesen wichtige Faktoren für nachhaltige Einnahmen und einen generationsübergreifenden Vermögensaufbau.

Ihr VALUITA Team

#bornelectric



THE

i7



[bmw.at/i7](https://www.bmw.at/i7)

BMW i7 xDrive60: 400 kW (544 PS), **Kraftstoffverbrauch** 0,0 l/100 km, CO₂-Emission 0,0 g CO₂/km, **Stromverbrauch** von 18,4 kWh bis 19,6 kWh/100 km.
Angewiesene Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte ermittelt nach WLTP.