

An »Industrie 4.0« führt kein Weg vorbei

Von Gerd Häcker, Leiter Fondsmanagement,
Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung

Kapitalismus ist ein Wirtschaftsmodell, das auf Versuch und Irrtum basiert: Zur Jahrtausendwende verloren Anleger Abermilliarden, weil sie für Dotcom-Firmen, von denen viele untergingen, jeden Preis bezahlten. 15 Jahre später revolutionieren erfolgreiche, überlebende Firmen die Wirtschaft mit »Industrie 4.0« – ein wichtiger Trend, den Anleger beachten sollten.

Der Hype um den Siegeszug der sogenannten New Economy hatte auch seine guten Seiten. So ist die Entwicklung des Internets ein wichtiger Baustein für die »Industrie 4.0« bzw. das »Internet der Dinge« von heute. Während es damals vor allem um Inhalte ging, versucht man nun, die Synergien auszuschöpfen, die sich aus der weltweiten Vernetzung von Gegenständen mit digitalen Steuerungseinheiten ergeben. Diese Kommunikation zwischen verschiedenen Geräten bringt erhebliche Automatisierungseffekte mit sich. Man spricht daher von Smart Factory bzw. Smart Home.

Individualisierte Möbel als Massenware

Nehmen wir als Beispiel für Smart Factory ein Unternehmen, das sich auf die Produktion von Maschinen zur Holzverarbeitung spezialisiert hat. Die betreffende Firma entwickelte in Kooperation mit einem namhaften Büromöbelhersteller eine Maschine, die es erlaubt, sehr individuelle Einzelstücke für den Möbelmarkt herzustellen, ohne dass dafür große zusätzliche Kosten anfielen. Ein weiteres Beispiel ist die Automobilindustrie. Dort kann man über den sogenannten Car-Configurator das eigene Auto nach individuellen Wünschen gestalten und direkt bei der Fabrik bestellen. Im Zeitalter von Smart Home kann auch die Haustechnik, etwa Heizung und Sicherheitsanlagen, zunehmend mit dem digitalen Netz verbunden und gesteuert werden. Auch das heimische TV-Angebot hat sich dank diverser Streaming-Angebote deutlich ausgeweitet.

Auch Staatsfonds schielen auf »Industrie 4.0«

Eine tragende Rolle bei dieser Entwicklung spielt Big Data, dessen Einsatz schrittweise zunehmen wird. Denn



Hans-Kaspar v. Schönfels
Chefredakteur des Elitebriefs
und des Elite Report

Glaubwürdigkeit entsteht nicht von allein.

Auch Hochglanzprospekte oder Powerpoint-Präsentationen helfen nicht. Denn Kunden finden sich darin nicht wieder. Sie brauchen Maßgeschneidertes, Persönliches.

Die im Alltag stehenden Vermögensverwalter können davon ein Lied singen. Es ist schon erschreckend, wie manche Bank oder Vermögensverwalter vom Kunden wahrgenommen werden. Und, dass die Kunden dennoch treu bleiben, liegt meistens nur an den kompetenten und einfühlsamen Betreuern.

Zwischen den Beratern und den Bankstrategen klafft nicht selten ein Zwiespalt. Oft unüberbrückbar. Die Kundenberater halten damit nicht hinter dem Berg. Vertraulich geben sie ihr Missfallen weiter. Sie suchen eine besser angesehene Adresse. Sie leiden unter einem schlechten Image.

Viele in der Praxis erfahrene Kundenbetreuer laufen mit ihren Kunden weg. Erst kürzlich verabschiedete sich ein Betreuungsteam mit sage und schreibe über einer Milliarde Euro Volumen. Das neue Haus wird sich hoffentlich als zuverlässige Adresse besser positionieren können. Kunden honorieren nicht nur die Ergebnisse der Vermögensverwaltung, sondern auch den Charakter.

Weitere Themen in dieser Ausgabe:

- Seite 2 Wachstum schafft Chancen und Sicherheit | Von Gerd Häcker
- Seite 4 Weiblich anlegen | Von Michael Lürßen
- Seite 5 Neue Herausforderungen erfordern neue Wege
Im Interview mit Jens Spudy
- Seite 7 Leading Practices im Family Office
Von Peter Brock und Catharina Weber
- Seite 9 Grunderwerbsteuer: Erhöhungen in Sicht | Von Jürgen E. Leske
Kindergeld bei Auslandsstudium? | Von Jürgen E. Leske
- Seite 10 Alles, was die Börse und die Anleger bewegt (»Analysten,
Kennzahlensalat und die Geldschwemme« Kapitel 10)
Von Manfred Gburek

durch das Sammeln und Auswerten der Datenbestände lässt sich das Nutzer- und Konsumverhalten genauestens analysieren. Wer die Daten hat, kennt seine zukünftigen Kunden und kann sie zielgerichtet bedienen. Einige Start-up-Unternehmen wurden deshalb bereits von großen Technologieunternehmen übernommen; sogar große Staatsfonds sind an Firmen, die sich mit »Industrie 4.0« beschäftigen, stark interessiert.

So umfassend wie die erste Industrielle Revolution

Kein Wunder, denn laut einer aktuellen Studie soll der weltweite Umsatz mit vernetzten Geräten bis zum Jahr 2020 bei 1,2 Billionen Euro liegen. Eine weitere Studie sieht bei »Smart Factory« bis zum Jahr 2018 einen Umsatz von 180 Milliarden Euro. Zudem könnten über 80 Prozent der Industrieunternehmen ihre Wertschöpfung im Jahr 2020 digitalisiert haben, was die Effizienz um knapp 20 Prozent steigern soll. Unter dem Strich lässt sich sagen: Die Technologie der Vernetzung wird, ähnlich der ersten Industrialisierung ab dem Jahr 1750, sehr viele Branchen erfassen.

Gute Aussichten statt wolkiger Versprechen

Aus Anlegersicht bedeutet das: Die Situation ist dieses Mal anders als vor gut 15 Jahren, denn wir haben es nicht mit wolkigen Versprechungen zu tun. Vielmehr

sind vernetzte Strukturen, die technische Anbindung und die Schnittstellen der Kommunikation fast überall auf der Welt vorhanden und ähnlich. Auch die eingesetzte Software steht dem Datenaustausch nicht im Weg, da bei der Programmierung überwiegend der Open Source-Standard eingesetzt wird. Damit ist eine weitere Trendbeschleunigung möglich.



Gerd Häcker,
Leiter Fondsmanagement,
Huber, Reuss & Kollegen
Vermögensverwaltung,
www.hrkvv.com

Natürlich wird nicht jedes Unternehmen, das die Technik für diese industrielle Revolution entwickelt, zu den Gewinnern gehören. Wer Einzelwerte kaufen will, muss sich daher tiefergehend mit dem Thema auseinandersetzen. Allerdings dürfte man kaum viel falsch machen, wenn man sich an großen IT-Unternehmen wie Google (jetzt Alphabet), Amazon und Apple orientiert. Diese Unternehmen spielen eine Schlüsselrolle bei der Vernetzung und achten sehr darauf, von diesem Geschäft zu profitieren. □

Wachstum schafft Chancen und Sicherheit

Die neuen Technologien schaffen nicht nur Gewinner und Verlierer, sondern führen durch ihre Vernetzung auch zu einem grundlegenden Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft. Wer auf Wachstumsunternehmen setzt, kauft daher Chancen und Sicherheit.

Amazon war ein erstes Beispiel dafür, wie ein einziges Unternehmen gleich mehrere Branchen unter Druck setzen kann. Ähnliche grundlegende Verwerfungen sind auch in anderen Wirtschaftszweigen zu erwarten. Aus heutiger Sicht ist es alles andere als eine triviale Sache, die künftigen Profiteure in einer sich rasend schnell verändernden Welt auszumachen. Dennoch sollten wir uns intensiv mit dieser Frage beschäftigen. Warum?

Günstige Firmen können teuer werden

Wer Wachstumsunternehmen identifiziert, die über längere Zeiträume steigende Umsätze und Gewinne erwirtschaften werden, schützt sich vor den künftigen »Value-Fallen«, sprich vor Firmen, die auf den ersten Blick günstig erscheinen, jedoch durchaus zu den Verlierern gehören könnten. Wie die Aktionäre von RWE, E.ON und diversen Banken sicherlich bestätigen, sind klassische Value-Parameter wie niedrige Kurs-Buchwert-Verhältnisse und hohe Dividendenrenditen heute mehr denn je kritisch zu sehen. Denn die neuen Technologien setzen die Geschäftsmodelle vieler »Dinosaurier« unter Druck und zwingen diese, sich neu zu erfinden oder unterzugehen.

Aktive Suche schafft Mehrwert

Als konservativer Vermögensverwalter sind wir zum einen gezwungen, ständig die Risiken in unserer Anlagestrate-

gie zu hinterfragen und uns von gefährdeten Geschäftsmodellen zu trennen. Zum anderen suchen wir aktiv nach wachstumsträchtigen Firmen, was uns ein Gefühl für bedeutende Änderungen und Entwicklungen verschafft. Zudem haben wir mit etwas Glück einen künftigen »Superstar« im Portfolio, der ein Kundenvermögen bedeutend aufwerten kann.

Megatrends mit vielen Facetten

Die Wachstumsthemen der Zukunft sind aus unserer Sicht die demographische Entwicklung und die Technologisierung von Produktion und Alltag. Innerhalb dieser Megatrends finden wir den Gesundheits-, den Luxusgüter- sowie den kompletten Technologiesektor attraktiv. Besonders der Bereich »Automatisierung und Robotics« sollte mittelfristig deutlich wachsen.

Auch die Ernährung der Weltbevölkerung und die Umweltprobleme stellen immense Anforderungen, bei deren Lösung neue Technologien einen wichtigen Platz einneh-

men werden; gesunde Ernährung sei hier nur als Nebenschauplatz genannt.

Höherer Nutzen rechtfertigt höheren Preis

Aus Bewertungssicht kann man im Wachstumssegment heute natürlich nur noch wenige Unternehmen zum Schnäppchenpreis finden. Jedoch gibt es auch wesentlich schwächer aufgestellte Firmen derzeit nur auf gehobenem Preisniveau. Vergleicht man Kosten und Nutzen, erscheint uns der recht geringe Aufschlag für solide Wachstumsunternehmen aber akzeptabel. Schließlich ist es an der Börse wie mit einem Puzzle aus unzähligen Teilen, dessen Motiv sich im Laufe der Zeit jedoch wandelt. Dadurch kann heute stimmen, was früher als falsch galt. Sicher ist jedoch, dass Anleger, die in starren Schablonen denken, auf Dauer wenig Erfolg haben werden.

Von Gerd Häcker, Leiter Fondsmanagement, Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung | www.hrkvv.com

Börsentag München 2016

Aufschlußreiche Einblicke nach dem Börsencrash

An den Kapitalmärkten verlieren risikoreiche Anlagen massiv, substanzstarke Investments sind dagegen gefragt. Wie geht es weiter? Bahnt sich etwa eine Trendwende an? Geht es beim Gold weiter aufwärts? Antworten auf diese und viele andere Fragen liefert der Börsentag München, der am Samstag den 5. März 2016 im MOC München von 09:30 Uhr bis 17:30 Uhr stattfindet.

Weltweit lief der Start ins Börsenjahr 2016 mies. Nach dem heftigen Rückgang der Ölpreise sehen sich Energiefirmen mit riesigen Defiziten konfrontiert. Auch Finanzkonzerne leiden massiv unter dem rapiden Verfall der Rohstoffpreise, schließlich drohen gigantische Kreditausfälle. Die Aktie der Deutschen Bank verlor binnen weniger Wochen ein Drittel an Wert. Anderen Bankaktien erging es ähnlich. Wie werden die Notenbanken reagieren? Droht gar eine globale Krise? Über diese und viele weitere Themen können sich Anleger beim 13. Börsentag

München informieren. Höhepunkte der diesjährigen Veranstaltung bilden die Vorträge von Dr. Jens Ehrhardt (10:00 Uhr), Harald Weygand (12:30 Uhr) und Robert Halver (13:00 Uhr) zum Marktausblick 2016. Spannende Unterhaltung an High Noon verspricht die Podiumsdiskussion mit Andreas Grünwald, Katja Eckardt, Sebastian Tonn und Christian Röhl, die von Markus Miller moderiert wird. Den Blick auf dividendenstarke Aktien lenken die erfahrenen Kapitalmarktprofis Werner Heussinger und Christian Röhl um 14:30 Uhr. Eine Stunde später erzählt Dr. Thorsten Polleit eine kurze Geschichte des Geldes, die jeder Anleger kennen sollte. Der Eintritt zum Börsentag ist übrigens kostenfrei! Wer sich vorab unter www.boersentag-muenchen.de anmeldet, erhält beim Besuch des Börsentags ein Gutscheinheft, das ausgewählte Inhalte mit Sonderangeboten und Downloads bietet.

Börsentag München 2016

Termin: 5. März 2016 von 09:30 bis 17:30 Uhr

Ort: MOC Veranstaltungszentrum

Lilienthalallee 40, 80939 München

Atrium 3 + 4

www.boersentag-muenchen.de

Weiblich anlegen

Frauen legen Geld anders an als Männer und können die Finanzwelt verbessern

Frauen haben oftmals ein sicheres Gespür. Das gilt auch für Investments. Wofür sie von Männern insgeheim beneidet werden. Nicht ohne Grund haben Frauen, egal ob sie sich in der Finanzwelt auskennen oder nicht, eine andere Sichtweise auf die Vermögensanlage. Daraus entstehen Unterschiede – in der Ideenentwicklung, im Entscheidungsprozess und bei der Geldanlage selbst. Wenn Frauen sich trauen und sich mit Finanzen befassen, erreichen sie viel. Das verdeutlicht eine Studie der ING Diba, für die mehr als 500.000 Depotkunden ausgewertet wurden. Das Ergebnis: Innerhalb eines Jahres erzielten Frauen eine Rendite von 5,8 Prozent. Die Männer brachten es dagegen lediglich auf 4,1 Prozent.

Frauen handeln risikobewusster als Männer

Warum kommt es nun zu solchen Ergebnissen? Eine Antwort gibt eine Mannheimer Studie: Während Männer eher auf Einzelwerte setzen, bevorzugen Frauen in der Regel Investmentfonds oder gebündelte Aktienanlagen. Männer sind demnach mal extrem gut und mal extrem schlecht bei ihren Anlagen. Bei Frauen sind die Ergebnisse ausgewogener. Häufig überschätzen Männer ihre eigenen Meinungen. Sie handeln auch öfter, was zu höheren Kosten führt. Frauen kaufen also eher den gesamten Markt (z. B. DAX) und nicht einzelne Aktien. Auch andere Studien belegen: Im Schnitt sind Frauen bei der Vermögensanlage risikobewusster und zeigen ein langfristig ausgelegtes Anlageverhalten. Dadurch wird die Anlage weniger anfällig für extreme Ausschläge, die bei fallenden Kursen vielfach stärker ausfallen als bei einem Kursanstieg. Der Erfolg liegt also in der Mischung aus dem Anlageverhalten von Frauen und dem von Männern. Frauen sollten so früh wie möglich mit der Vermögensanlage beginnen. Warum? Weil man Risiken leider nur selbst erleben kann. Das ist zwar schmerzhaft, aber mit Routine, einem geänderten Anlageverhalten (das nicht immer zyklisch ist) und regelmäßigen Investitionen lernt »Frau« den Umgang mit der Vermögensanlage. Was im Übrigen auch für Männer gilt. Eine gewisse Routine verhindert zudem eine panische Reaktion, die häufig bei unerfahrenen Anlegern bei Kurseinbrüchen zu beobachten ist. Sehen wir uns die Anlageberatung von Banken und Gespräche mit den Kundenberaterinnen und -beratern an: Weibliche Kunden wollen

eher konkrete Probleme lösen und nicht über einzelne Spekulationsobjekte reden. Sie fragen seltener nach der Rendite, wohl aber danach, wie riskant eine Anlage ist und wie leicht sie ihr Geld zurückbekommen können. Und: Sie merken es eher, wenn Berater ihnen einfach nur schnell etwas verkaufen wollen. Frauen folgen also eher ihrem Bauchgefühl.



Michael Lürßen ist seit fast zehn Jahren verantwortlich für das Generationen- und Stiftungsmanagement der Bremer Landesbank. Davor hat er lange Jahre Privat- und Firmenkunden in allen Vermögensfragen beraten und sich dabei intensiv mit dem Anlageverhalten seiner Kunden auseinandergesetzt.

Finanzielle Bildung bei Jugendlichen in den USA ausgeprägter als in Deutschland

Leider gibt es nicht nur selbstbewusste und erfolgreiche Anlegerinnen. Gerade in unteren Einkommensschichten finden sich erfahrungsgemäß viele Frauen, denen das Finanzwissen fehlt. Besonders ausgeprägt ist das in Deutschland. Andere Länder sind hier schon viel weiter. In den USA lernen Schüler bereits in 16 High Schools in sechs Bundesstaaten die Grundlagen der Finanzwirtschaft. In den letzten drei Schuljahren lernen sie beispielsweise, wie man Einnahmen und Ausgaben plant, Aktien kauft oder wie Kreditkartenschulden abgebaut werden. Unserer Volkswirtschaft kann es also nur guttun, wenn sich mehr Frauen in die Geldanlage einmischen. Engagieren sie sich an der Börse, sind sie sich der Möglichkeit von Kursschwankungen bewusster als Männer. Geht es nach unten, bleiben sie ruhiger. Hier heißt es nicht »Hin und her macht Taschen leer«. Vielmehr reagieren Frauen eher wie »Ich muss einen langen Atem haben – es geht schon wieder nach oben«.

Anlegerinnen im Fokus der Banken

Banken haben die »Zielgruppe« der weiblichen Anleger längst erkannt. Mit speziellen Seminaren im Rahmen der Reihe »Private Banking für Damen« versucht zum Beispiel die Bremer Landesbank, unterschiedliche Finanzthemen mit einem Focus auf weibliche Anleger vorzustellen. Wer die Diskussionen in den ausschließlich Frauen vorbehaltenen Seminaren beobachtet, merkt schnell, dass Frauen ganz anders und viel offener über Chancen und Risiken diskutieren und sich niemand selbst beweisen muss.

www.bremerlandesbank.de

Neue Herausforderungen erfordern neue Wege

Jens Spudy und das Family Office 2.0

Vor einem Jahr gründete Jens Spudy mit der Spudy Invest GmbH in Hamburg ein neuartiges Multi Family Office, um neuen Anforderungen seiner Mandanten besser gerecht werden zu können. Vor mehr als 20 Jahren hatte Spudy als ein Pionier des Family Office-Geschäfts eines der ersten unabhängigen Family Offices in Deutschland gegründet und zu einem renommierten Beratungsunternehmen aufgebaut. Als er erkannte, dass die Mandanten zunehmend mit ganz neuen Fragestellungen an die Family Office-Branche herantreten, auf die etablierte Unternehmen noch keine Antworten hatten, entschied er sich für einen Neustart. Das verschaffte ihm die nötige Freiheit, um neue Wege gehen zu können. Elitebrief sprach mit Jens Spudy über die Entwicklung der Spudy Invest GmbH.

Elitebrief: Was sind die neuen Fragestellungen, mit denen Sie sich konfrontiert sehen?

Jens Spudy: Als Family Office stehen wir heute vor modernen Herausforderungen, die wir früher nicht kannten. Unsere Welt ist unübersichtlich geworden, die Globalisierung der Wirtschaft, die politischen und sozialen Rahmenbedingungen, aber auch die Sorge um Umweltthemen wie Klimawandel oder Ressourcenverbrauch führen dazu, dass Mandanten zunehmend unsicher werden. Schließlich geht es darum, die Sicherheit und das Vermögen der Familie langfristig, über mehrere Generationen hinweg, zu gewährleisten. Die Ängste nehmen zu. Das müssen wir sehr ernst nehmen und Antworten finden. Wir übernehmen für unsere Mandanten also quasi die Lotsenfunktion in schwerer See.

Elitebrief: Was hat Sie zum Ausstieg aus Ihrem früheren Unternehmen und zur Gründung eines neuen veranlasst?

Jens Spudy: Als mir klar wurde, dass ich in dem bestehenden Rahmen nicht den nötigen Rückhalt für die in meinen Augen notwendigen und sinnvollen Reformprozesse finden würde, lag der nächste Schritt auf der Hand: Wenn man einen Weg sieht und ihn gehen möchte, steckt man voller positiver Energie – und die sollte man nicht damit verschwenden, unnötige Hürden zu nehmen. Ich habe mich entschieden, die positive Energie lieber

direkt für den Aufbau eines innovativen Unternehmens zu nutzen, das optimal für die neuen Anforderungen aufgestellt ist.

Elitebrief: Wie weit sind Sie auf Ihrem neuen Weg inzwischen gekommen?

Jens Spudy: Inzwischen ist die Aufbauphase der Spudy Invest GmbH und ihrer Töchter Spudy Family Invest, Spudy Risk Management und Spudy Real Estate abgeschlossen, die Neuausrichtung unseres Geschäfts hat sich bewährt und funktioniert sehr gut. Unsere Mandanten nehmen die neuen Angebote dankbar an. Vor einigen Wochen sind wir in unser neues Büro im Herzen Hamburgs, direkt an der Binnenalster, gezogen. Nun können wir bedarfsgerecht weiter wachsen.



Elitebrief: Was machen Sie bei Spudy Invest anders als früher?

Jens Spudy: Zunächst einmal nehmen wir das Thema Unabhängigkeit sehr ernst! Wir verwalten die betreuten Vermögen ganz bewusst nicht mehr selbst, um jeglichen Interessenkonflikt zu vermeiden. Trotzdem lassen wir unsere Mandanten an dieser Stelle nicht allein, sondern beraten sie bei der Auswahl geeigneter Vermögensverwalter und überwachen deren Arbeit.

Besonders interessant für unsere Mandanten ist das Thema Direktbeteiligungen an interessanten Projekten und innovativen Unternehmen. Dem tragen wir Rechnung, indem wir diesem komplexen Bereich heute einen deutlich größeren Stellenwert einräumen. Natürlich erfordert das mehr Erfahrung und Sachverstand als viele andere Assetklassen, aber wer langfristig und generationenübergreifend denkt, begreift sehr schnell, dass sich der Aufwand lohnt. Aber natürlich beraten wir unsere Mandanten weiter auch zu allen anderen illiquiden und liquiden Anlagen. Grundsätzlich legen wir großen Wert auf die ganzheitliche Betrachtung unserer Mandanten. Bei der gemeinsamen Entwicklung einer generationsübergreifenden Familienstrategie haben wir es oft mit

unterschiedlichen Wertvorstellungen, Zielen und Idealen zu tun, die wir zusammenführen und berücksichtigen.

Elitebrief: Haben Ihre Mandanten heute andere Wertvorstellungen als früher?

Jens Spudy: Ja, vor allem die jüngere Generation der vermögenden Familien beschäftigt sich sehr mit dem Thema Nachhaltigkeit. Unsere Mandanten möchten nicht nur ihre materiellen Werte für ihre Kinder und Enkelkinder erhalten, sondern auch ein lebenswertes Umfeld. Sie fühlen sich mit verantwortlich für unser aller Zukunft, möchten sich engagieren und etwas bewegen. Das bedeutet natürlich auch für uns als Family Office eine neue Dimension. Die Mandanten fragen nicht mehr nur nach Sicherheit und Rendite, sondern nach Impact, Innovation und Nachhaltigkeit. Das wird die Family Office-Szene in den nächsten Jahren massiv beschäftigen und verändern. Mit Spudy Invest haben wir uns von Anfang an auf diese Herausforderung eingestellt und uns dem verantwortungsvollen Umgang mit dem betreuten Kapital verpflichtet. Als eines der ersten Family Offices überhaupt haben wir die Principles for Responsible Investment der Vereinten Nationen unterzeichnet und unsere Überzeugung in Leitlinien festgelegt, die die Themen Nachhaltigkeit, gesellschaftliche Verantwortung und Fairness umfassen.

Elitebrief: Wie kommt das bei Ihren Mandanten an?

Jens Spudy: Viele haben diesen Wandel zu mehr Nachhaltigkeit und Verantwortungsbereitschaft bereits selbst vollzogen und finden das sehr gut! Einige machten sich

anfangs Sorgen, ob sich unter diesen Vorzeichen auch eine gute Rendite erzielen lässt – aber diese Bedenken ließen sich durch zahlreiche Studien und auch unsere Erfahrungen schnell zerstreuen. Denn auf lange Sicht – darum geht es in unserer Branche ja vor allem – sind nachhaltige Investitionen meist erfolgreicher als herkömmliche, zumindest aber gleichwertig. Und für das Gewissen sind sie auch besser!

Elitebrief: Wie sehr hat das Thema Nachhaltigkeit Ihre Arbeit verändert?

Jens Spudy: Mit Mandanten zu arbeiten, die sich engagieren und für innovative Projekte begeistern, macht sehr viel Spaß. Die gemeinsame Philosophie verschafft uns oft eine Flexibilität, die uns schneller und effektiver macht, den Einstieg zum idealen Zeitpunkt ermöglicht. Viele Projekte werden so erst möglich – das ist ein großer Vorteil gegenüber anderen Multi Family Offices. Auf der anderen Seite ist die Bewertung von Anlageformen und Unternehmensbeteiligungen unter ethischen Gesichtspunkten meist sehr komplex. Diese Aufgabe wird oft unterschätzt, denn nicht selten findet man bei genauer Recherche problematische Bereiche, die auf den ersten Blick nicht zu erkennen waren. Eine gründliche Due Diligence gehört für uns deshalb ebenso dazu wie ein kontinuierliches Monitoring im weiteren Verlauf. Darüber hinaus planen wir für die Zukunft, einen Nachhaltigkeitsbeirat mit Experten aus verschiedenen Bereichen zu installieren, der uns bei der Beurteilung der Projekte und Investimentooptionen unterstützt. www.spudy-invest.com

Wir retten ehrenamtlich – Helfen Sie uns helfen!

Kontoverbindung
Volksbank in Schaumburg
IBAN: DE22 2559 1413 7309 0000 00
BIC: GENODEF1BCK

Auch online können Sie spenden:
www.dlrg.de/spenden

DLRG | Wasserrettung

Leading Practices im Family Office

Von Peter Brock und Catharina Weber,
EY Family Office Services

Seit mehreren Jahren berät EY mit seinem Beratungsangebot »Family Office Services« weltweit Unternehmerfamilien beim Aufbau des eigenen Single Family Office und betreut bereits bestehende Familienbüros rund um das Familienvermögen. In unseren Gesprächen mit weltweit führenden Single Family Offices zu deren Organisationsstruktur und Dienstleistungspalette kristallisierten sich gewisse »Leading Practices« heraus, die sich in vier große Servicebereiche gliedern lassen: Finanzplanung, Strategie, Governance und Beratung. Alle diese Bereiche setzen sich wiederum jeweils aus drei Beratungsfeldern zusammen, auf die im Folgenden eingegangen wird. Bemerkenswert dabei ist die Erkenntnis, dass die finanziellen und die nichtfinanziellen Ziele in ihrer Bedeutung für die Familie gleichauf liegen. Der Mehrwert des Family Office besteht demnach in seinem interdisziplinären Ansatz, der es ermöglicht, die Familie in allen strategischen, rechtlichen, wirtschaftlichen, steuerlichen und persönlichen Fragen zu beraten.

Finanzplanung

Eine Kernaufgabe des Family Office besteht in der ganzheitlichen, strategischen und operativen Vermögenssteuerung. Die Entwicklung einer alle Asset-Klassen umfassenden Anlagestrategie und deren Richtlinien sowie die Etablierung eines Investmentkomitees sind vonnöten. Letzteres steuert und kontrolliert die einzelnen Investitionen und erstellt periodische Analysen der Struktur und Wertentwicklung sämtlicher Vermögenswerte. Eine zunehmend zentrale Rolle nimmt zudem das Thema Philanthropie ein. Wirkungsorientiertes Investieren ist längst kein Randthema mehr, und so fordern Unternehmerfamilien die proaktive Beratung in diesem Bereich durch ihr Family Office, wie die kürzlich erschienene Studie zum Thema »Impact investing« der Bertelsmann Stiftung und die Broschüre »Global Giving« von EY bestätigen. Neben der Einrichtung von Trusts und Stiftungen umfasst dieser Bereich auch Investitionen in wirkungsorientierte Organisationen oder Fonds mit der gezielten Absicht, die soziale bzw. ökologische Wirkung sowie eine positive finanzielle Rendite zu erzielen. Diese Investitionen müssen wie alle Investments vom Family Officer evaluiert und geprüft werden. Darüber

hinaus sehen die befragten Unternehmerfamilien das Life-Management und Budgeting als Aufgabengebiet ihres Family Office an. Hierzu gehören neben Lebenshaltungskostenplanungen auch der Service eines Privatsekretariats (Personalbuchhaltung, Versicherungsmanagement etc.).

Strategie

Das Family Office soll die Bewahrung der Werte einer Familie über Generationen fördern. Es gilt als Identifikationspunkt für die einzelnen Mitglieder. Viele Familien erkannten, dass gemeinsame wirtschaftliche Aktivitäten außerhalb der Firma den Familienzusammenhalt nachhaltig stärken – gerade nach dem Verkauf des Familienunternehmens liefert das Family Office oft eine neue Identität und unternehmerische Chancen. Zusätzlich fördert es das Unternehmertum aller Mitglieder, indem es die Unternehmens- und Finanzberatung der unternehmerischen Aktivitäten begleitet. Aufgrund der langfristigen Ausrichtung eines Family Office gehört auch die Aus- und Weiterbildung der Familienmitglieder zu seinen entscheidenden Aufgaben. Neben dem Austausch von Fachwissen zwischen der Familie und dem Family Office erwarten Unternehmerfamilien von ihren Beratern vor allem auch die Unterstützung bei der Erziehung der nächsten Generation zu einem integren und verantwortungsvollem Umgang mit dem Vermögen. Damit geht ein weiteres Thema einher: die Nachlass- und Vermögensübertragung. Die Familie beauftragt ihr Family Office mit der Erstellung eines Vermögensplans für alle Familienmitglieder und gewährleistet dessen Einhaltung und Umsetzung. Die Beratung zur Aufteilung der Vermögenswerte und Ausschüttungspolitik obliegt dabei dem Family Officer.

Governance

Die Kunst, ein Familienvermögen effektiv zu managen, liegt in der Fähigkeit des erfolgreichen Führens, Organisierens und Entscheidens. Finanzdaten stehen meist im Fokus, wenn es um das Bewahren und Mehren des Vermögens geht. In unseren Gesprächen mit Unternehmerfamilien und ihren Family Offices fanden wir heraus, dass es den Familien mindestens genauso wichtig ist, dass das Family Office den familiären Zusammenhalt fördert und auftretende Konflikte sachlich zu lösen hilft. Voraussetzung dafür ist, dass alle Familienmitglieder und der Family Officer die Erwartungen, Wünsche und Aufgaben des jeweils anderen kennen. Das Family Office übernimmt dabei eine administrative Aufgabe. Gemeinsam mit der Familie und externen Spezialisten arbeitet es heraus, auf welchem Wertefunda-

ment die Familie steht, ob sich diese Grundwerte in der Anlagestrategie wiederfinden und wie sich diese Werte nachhaltig in die nächste Generation übertragen lassen. Als bewährte Praktik wird hier vor allem das Existieren einer Familienverfassung genannt. Das Family Office regelt für die Familie zwangsläufig die Nachfolgeplanung. Die nächste Generation soll frühzeitig in das Vermögensmanagement eingewiesen werden. Rechts- und Steuerberater sowie externe Spezialisten werden häufig etwa für Eheverträge, Testamente und Familienverfassungen hinzugezogen.

Den Leistungsaspekt Reporting wiesen die meisten befragten Single Family Offices dem Gebiet »Governance« zu. Sie rekurren damit auf die strategische und taktische Asset Allokation, die Ausarbeitung einer individuellen und globalen Anlagestrategie, auf kontinuierliche Finanzmarktbeobachtungen und auf die Analyse, Selektion und Kontrolle geeigneter Anlagevehikel. Das Reporting muss ganzheitlich, durchgängig konsistent, in der Form konstant und über alle Maßen präzise sein. Entscheidend ist, dass der Family Officer in Schieflagen rechtzeitig agiert. Alle befragten Familien legen hohen Wert auf eine fristgerechte Aushandigung des Reportings. Dies sei aus ihrer Sicht zunehmend über einen Onlinezugang zu den einzelnen Vermögensaufstellungen zu gewährleisten.

Beratung

Aus Kostengründen kann eine Familie in ihrem Family Office neben Vermögensberatern in der Regel nicht auch noch Rechtsanwälte, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer beschäftigen. Umso wichtiger ist es, dass die Mitarbeiter über ein entsprechendes Netzwerk von externen Spezialisten verfügen, um auch in der Steuer- und Rechtsberatung ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Die aktive Umsetzung steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten ist nach Aussagen der Family Officer dabei von besonderer Bedeutung für die Familien.

Im Zuge stupender wissenschaftlicher und technologischer Fortschritte hat sich das Erscheinungsbild des Risikomanagements und seiner tradierten Strukturen gründlich verändert. Family Officers beschäftigen sich längst nicht mehr nur mit der Versicherung und dem Werterhalt einzelner Vermögenswerte, sondern sehr intensiv mit den Themen Asset Protection, IT, Cyberkriminalität und dem Sicherheitsmanagement der Familie. In den Family Offices sind moderne IT-Sicherheitssysteme entstanden, die auf hohe

Compliance-Auflagen und regulatorische Maßnahmen gestützt sind. Die Anforderungen nicht nur an das Family Office, sondern auch an die immer häufiger international verteilten Familienmitglieder werden zunehmend komplexer. Mehrere der befragten Family Offices haben daher im letzten Jahr einen Maßnahmenkatalog für die einzelnen Familienmitglieder aufgesetzt. Dieser verpflichtet zur Einhaltung aller gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften und wird in regelmäßigen Abständen überarbeitet.

Fazit: Jedes Family Office ist unterschiedlich, so wie sich auch jede Familie von der anderen unterscheidet. Sie hat ihre eigenen Wünsche, Ziele und Werte und sehr unterschiedliche Vermögensportfolios. Diese individuellen Gegebenheiten zeichnen sich auch in dem jeweiligen Family Office ab. Die aufgeführten Tätigkeitsbereiche haben wir in den weltweit führenden Single Family Offices vorgefunden. Es gibt wahrscheinlich kaum ein Familienbüro, das jede dieser Leistungen in Gänze erbringt. Der Artikel zeigt vielmehr den hybriden Charakter der Branche und stellt den Facettenreichtum von Family Offices dar. Die Erfahrungswerte verdeutlichen, dass es »das« Single Family Office nicht gibt, sondern dass sich dieses allein an den Ideen und Vorstellungen der einzelnen Familien orientieren muss. Es stellt die professionelle Steuerungsstruktur für das Management des Privatvermögens dar, die die Familie auch im Unternehmen zur Verfügung hatte. Die Vielfalt der komplexen Tätigkeitsbereiche zeigt aber vor allem auf, wie schwer sich die Personalrekrutierung im Family-Office-Markt gestaltet. Es wird nicht nur ein fachlich sehr gut ausgebildeter Mitarbeiter für Wertpapiere, Immobilien oder Beteiligungen gesucht, sondern ein Mitarbeiter, der einen Generalisten, Querdenker sowie Strategen in sich vereinigt und darüber hinaus ein hohes Maß an Empathie, Loyalität, Diskretion und Sozialvermögen besitzt.

EY Family Office Services: Innerhalb des globalen Centre of Excellence für Familienunternehmen bei EY betreut das Team Family Office Services alle Fragen rund um das Thema Family Office, wie zum Beispiel Gründung und Leading Practices von Family Offices, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Transaktionsberatung bei M&A und Immobilientransaktionen, sowie Risk Advisory und andere Spezialfragen von Family Offices von Family Governance bis Philanthropie-Beratung. Zu dem globalen Team gehört seit Januar 2016 auch Family Office Metrics in den USA.

www.ey.com/familyoffice

Grunderwerbsteuer: Erhöhungen in Sicht

Bereits in vier Ländern gilt der bundesweit höchste Steuersatz für Immobilienerwerb, die Grunderwerbsteuer, nämlich 6,5 % der Bemessungsgrundlage. Dies ist heute schon der Steuersatz im Saarland, in Schleswig-Holstein, in Nordrhein-Westfalen und in Brandenburg. Thüringen verlangt heute noch 5,0 %. Wer hier mit dem Gedanken spielt, ein Haus zu kaufen oder zu verkaufen, der sollte sich sputen. 2017 langt auch der thüringische Finanzminister mit 6,5 % zu.

Am billigsten ist es zur Zeit noch in Bayern und Sachsen – jeweils 3,5 %. Es bedarf aber keiner prophetischen Gabe zur Vorhersage, dass diese beiden Länder auch Begehrlichkeit entwickeln.

Denn diese Steuer wirft ganz gut was ab. »Die Welt« meldete am 18.2.2016, dass die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer 2015 auf den Rekordwert von rund 11,2 Milliarden Euro angestiegen seien.

So zahlt man beispielsweise in Nordrhein-Westfalen mit seinem Steuersatz von 6,5 % bei einem Kaufpreis eines Hauses von 500.000 Euro schlappe 32.500 Euro an Grunderwerbsteuern. Da lohnt es sich durchaus, mit dem Geschäftspartner zu verhandeln, wer denn die Steuern übernimmt. Denn nach dem Gesetz sind beide Vertragspartner

Steuerschuldner gemeinsam. Regelmäßig findet sich aber im Kaufvertrag die Bestimmung darüber, wer die Steuer zu übernehmen hat, zumeist ist es der Käufer.

Jürgen E. Leske

Bundesland	Steuersatz
Baden-Württemberg	5,0 %
Bayern	3,5 %
Berlin	6,0 %
Brandenburg	6,5 %
Bremen	5,0 %
Hamburg	4,5 %
Hessen	6,0 %
Mecklenburg-Vorpommern	5,0 %
Niedersachsen	5,0 %
Nordrhein-Westfalen	6,5 %
Rheinland-Pfalz	5,0 %
Saarland	6,5 %
Sachsen	3,5 %
Sachsen-Anhalt	5,0 %
Schleswig-Holstein	6,5 %
Thüringen	5,0 % (ab 2017 dann 6,5 %)

Kindergeld bei Auslandsstudium?

Eltern können für ein Kind, das sich während eines mehrjährigen Studiums außerhalb der Europäischen Union und des europäischen Wirtschaftsraums aufhält, weiterhin Kindergeld beziehen, sofern das Kind seinen Wohnsitz im Haushalt der Eltern behält.

Das entschied der Bundesfinanzhof in seinem Urteil vom 26.6.2015, Aktenzeichen III R 38/14. Das Kindergeld verlangten in diesem Fall deutsche Eltern chinesischer Herkunft. Der Sohn absolvierte nach Ende der Schule zunächst einen einjährigen Sprachkurs in China und anschließend ein vierjähriges Bachelor-Studium, auch in China. Der Sohn lebte in einem Studentenwohnheim

und hatte keine Verwandten am Studienort. In den Semesterferien kehrte er jeweils für sechs Wochen nach Deutschland zurück und wohnte bei seinen Eltern in seinem ehemaligen Kinderzimmer. Das reichte dem Bundesfinanzhof. Er ging davon aus, dass der Sohn trotz des Studiums in China einen deutschen Wohnsitz behalten hat. Es habe keine Wohnsitzverlagerung nach China gegeben. Entscheidend war, dass der Sohn mindestens die Hälfte seiner ausbildungsfreien Zeit in Deutschland verbrachte und seine Wohnverhältnisse sowie persönliche Bindungen einen stärkeren Bezug zu Deutschland als zum Studienort aufwiesen. Die ausländischen Wurzeln des Studenten waren unerheblich. Kindergeld konnte also weiterhin bezogen werden.

Jürgen E. Leske | www.raleske.de

Der Elitebrief veröffentlicht jeden Monat ein weiteres Kapitel aus Manfred Gbureks neuem E-Book. Lesen Sie heute Teil 10. Das ganze Werk können Sie unter folgendem Link beziehen: www.epubli.de/shop/buch/45597

Analysten, Kennzahlensalat und die Geldschwemme

Von Manfred Gburek

Wie bewertet man Aktien? Die kürzeste Antwort: aufgrund von Kennzahlen und Kursen. Die einfachste Kennzahl ist die Dividendenrendite, wie schon mal erwähnt: Dividende je Aktie mal 100 und das Ergebnis geteilt durch den Kurs. Eine weitere verbreitete Kennzahl ist das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV), auf Englisch Price Earnings Ratio (PER), wahlweise PE genannt: Kurs je Aktie geteilt durch den Gewinn je Aktie. Von da an wird es für die meisten privaten Anleger so verwirrend, dass sie die folgenden Kennzahlen im Zweifel gleich außen vor lassen. Zum Beispiel: Kurs-Cashflow-Verhältnis (Cashflow ist der Finanzüberschuss), Eigenkapitalquote (Eigenkapital in Relation zum Gesamtkapital, der andere Teil ist Fremdkapital), Umsatzrendite (Gewinn im Verhältnis zum Umsatz) und die Ebit-Palette. Ebit steht für Earnings before interest and tax (Gewinn vor Zinsen und Steuern). Palette deshalb, weil Unternehmen wahlweise auch verwenden: Ebita (zusätzlich vor laufenden Abschreibungen) oder Ebitda (zusätzlich vor laufenden und Firmenwert-Abschreibungen). Das Ganze gehört zur Fundamentalanalyse. Wer sich als privater Anleger nicht gerade täglich stundenlang mit dem Kennzahlensalat beschäftigen kann, nimmt folglich Abstand von der Fundamentalanalyse.

Manfred Gburek
Wirtschaftsjournalist
www.gburek.eu



Wie steht es um Alternativen? Ist es sinnvoll, Daten und Empfehlungen von Analysten zu verwenden, die sich täglich stundenlang mit Aktien beschäftigen und ihre Erkenntnisse gern auch den Medien zur Verfügung stellen? Vorsicht! Es gibt Buy Side- und Sell Side-Analysten. Erstere

arbeiten für Banken, Versicherer, Investmentgesellschaften und sonstige Großanleger. Sie posaunen ihre Erkenntnisse natürlich nicht nach draußen. Dagegen sollen Letztere mit ihren Empfehlungen für gute Stimmung unter potentiellen Anlegern sorgen. Dann heißt es als Fazit ihrer Studien zu einzelnen Aktien fast immer »buy«, kaufen, und nie »sell«, verkaufen.

Eine große Unsitte sind die von Sell Side-Analysten, Tippdiensten und Börsengurus verbreiteten Kursziele, meistens nach oben, also zum Beispiel 100 Euro, wenn eine Aktie gerade bei 80 oder 90 Euro steht. Um zu unterstreichen, dass sie Kursziele mit vermeintlich wissenschaftlichen Methoden akribisch ermittelt haben, neigen gerade Analysten zu krummen Zahlen, im hier erwähnten Beispiel also nicht 100, sondern 103 oder 107 Euro. Will jemand besonders viel Aufmerksamkeit erheischen, gibt er im vorliegenden Fall ein Kursziel von 150 oder 200 Euro an, oft ohne Erwähnung der Zeit, in der es erreicht werden soll.

Warum ist das alles eine Unsitte? Zunächst einmal grundsätzlich, weil man die Zukunft nicht vorhersehen kann, zahlenmäßig schon mal gar nicht. Darüber hinaus, weil Kursziele vorwiegend auf Annahmen und Schätzungen, aber nur zu einem geringeren Teil auf Fakten basieren. Das heißt, den genannten Kurszielen von 100 bis 200 Euro liegen bestimmte Annahmen zum Umsatz und Gewinn eines Unternehmens zugrunde. Dabei wird das nicht berechenbare Verhalten der Börsianer weitgehend ausgeblendet. Eigentlich benehmen sich alle Fundamentalanalysten, die mit Kurszielen jonglieren, elitär. Denn sie gehen insgeheim davon aus, dass Aktienkurse konform zu ihren Annahmen steigen (oder fallen) werden. Da haben sie die Rechnung aber ohne die anderen Analysten, ohne Groß- und Kleinanleger gemacht, die anderer Meinung sind.

Abgesehen davon herrschen an Börsen bestimmte Stimmungen vor, und die sind oft alles andere als fundamental zu begründen. Zum Beispiel sorgte der Neue Markt, eine heute nicht mehr bestehende Spielerbörse schlechthin, gegen Ende der 90er Jahre für gigantische, von Gier und Betrug getriebene Kurskapriolen. Der Beginn des anschließenden von Angst getriebenen Kurseinbruchs liegt erst 15 Jahre zurück. Ihm folgte eine mehrjährige Gier-Gegenbewegung, dieser ein einjähriger neuer Angst-Kurseinbruch im Jahr 2008, der beginnend 2009 vom nächsten Gier-Aufschwung abgelöst wurde. >>

Mario Draghi, Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), hielt im Juli 2012 eine Rede mit dem Halbsatz »whatever it takes« (egal, was nötig ist). Damit wollte er zum Ausdruck bringen: Der Euro bleibt erhalten, koste es, was es wolle. Daraufhin sprangen die Aktienkurse in Europa und speziell in Deutschland fast drei Jahre lang mit jeweils nur kurzfristigen Unterbrechungen nach oben, ausgelöst durch eine etappenweise gigantische Geldschwemme seitens der EZB, wobei die vorläufig letzte Etappe im März

dieses Jahres begonnen hat und eineinhalb Jahre dauern soll, Quantitative Easing oder kurz QE genannt.

Bisher geriet so viel Spielgeld in Umlauf, dass deutsche Aktien, Anleihen und Immobilien gleichermaßen begünstigt wurden. Das hat am Ende mit fundamentalen Daten nur noch am Rande zu tun.

Im nächsten Elitebrief lesen Sie das folgende Kapitel. □



Zuverlässigkeit hat einen Namen

Qualität will gesucht und gefunden werden. Deshalb prüft seit nunmehr 13 Jahren der Elite Report die Vermögensverwaltungsbranche auf ihre stichhaltige Leistungsfähigkeit und Kontinuität in Deutschland, Österreich, Luxemburg, der Schweiz und in Liechtenstein. Im neuen Report 2016 erfahren Sie, wer empfehlenswert und geeignet ist, und dazu viele orientierungsstarke Fachbeiträge.

»Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2016«

132 Seiten, Stückpreis: 39,80 Euro (inklusive Porto, Verpackung und Mehrwertsteuer, Auslandsporto wird extra berechnet)

Handelsblatt-Abonnenten erhalten 10 Euro Rabatt.

Elite Report Edition
Nigerstraße 4 II, D-81675 München
Telefon: 089 / 470 36 48
E-Mail: bestellung@elitereport.de
www.elitereport.de

Impressum: Anschrift: Elite Report Redaktion, Nigerstraße 4/II, 81675 München, Telefon: +49 (0) 89 / 470 36 48, redaktion@elitebrief.de
Chefredakteur: Hans-Kaspar v. Schönfels v.i.S.d.P. **Realisation:** Falk v. Schönfels **Steuern und Recht:** Jürgen E. Leske

Rechtliche Hinweise/Disclaimer: Die enthaltenen Informationen in diesem Newsletter dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Der Inhalt darf somit keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Handelsanregungen oder Empfehlungen in diesem Newsletter stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Finanzprodukten, auch nicht stillschweigend, dar. Niemand darf aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der vorgenannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl wir uns bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorg-

falt bemühen, haften wir nicht für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Wir behalten uns das Recht vor, die in diesem Newsletter angebotenen Informationen, Produkte oder Dienstleistungen ohne gesonderte Ankündigung jederzeit zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder zu aktualisieren. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen. Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsobliegenheit. Ausdrücklich weisen wir auf die im Wertpapier- und Beteiligungsgeschäft erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Das Informationsangebot in diesem Newsletter stellt insbesondere kein bindendes Vertragsangebot unsererseits dar. Soweit dies nicht ausdrücklich vermerkt ist, können über diesen Newsletter auch seitens der Leser keine Angebote abgegeben oder Bestellungen getätigt werden. Für alle Hyperlinks und Informationen Dritter

gilt: Die Elite Report Redaktion erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die Elite Report Redaktion von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen. Auch für Werbeeinhalte Dritter übernimmt die Elite Report Redaktion keinerlei Haftung. Das Copyright dieses Newsletters liegt bei der Elite Report Redaktion, München. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung dieses Newsletters im Wege des Herunterladens auf dauerhafte Datenträger und/oder des Ausdrucks auf Papier sowie die Weiterverbreitung ist gestattet. Jede andere Nutzung des urheberrechtlich geschützten Materials ist ohne unsere schriftliche Genehmigung untersagt. Für gegebenenfalls bestehende oder künftig entstehende Rechtsverhältnisse ist ausschließlich deutsches Recht anwendbar und sind nur deutsche Gerichte zuständig.




DER HANDELSBLATT DIGITALPASS

VERÄNDERT NICHT IHR WESEN. ABER IHRE MÖGLICHKEITEN.

Jederzeit informiert, schneller entscheiden, überall handeln.

1 Pass – 4 Produkte digital erleben

- Live App: aktuelle News & Hintergründe
- ePaper: die digitale Zeitung ab 20 Uhr
- Premium Inhalte auf handelsblatt.com
- Archiv: Wissen auf Abruf

 angebot.handelsblatt.com/digitalpass

Jetzt
4 Wochen
kostenlos
testen



Handelsblatt
Substanz entscheidet.