



Cooks Sterneshow
So weitet der Apple-Chef das Umsatz-Universum des Tech-Konzerns aus

Der Börsengang des Jahres
Alles über den Porsche-Start

Deutschlands Finanz-Wochenzeitung seit 1998

9. - 15.9.2022 • NUMMER 36

In Kooperation mit BARRON'S und THE WALL STREET JOURNAL.



Nicht ärgern!

VERDIENEN

Die besten Energie-Aktien

Steigen die Preise, steigen die Kurse

Plus: Neues Zertifikat auf den Megatrend LNG

4,90 €
A, B, L: 5,50 €
I, E: 5,90 €
CH: 6,50 CHF



Agenda



„Der größte Fehler ist, auf die falschen Leute zu hören“

Christoph Weber » Der Chef eines der ältesten deutschen Family Offices über die Sorgen zigfacher Millionäre, die Last von Erbschaften und Investitionen von Spitzensportlern

VON **MARKUS HINTERBERGER**

Die Menschen, die Christoph Weber und seine Mitarbeiter betreuen, besitzen in der Regel genug Geld, eine ganze Bank für sich arbeiten zu lassen – was viele aber nicht wollen, weil ihnen pure Bankdienstleistungen nicht genug sind. Webers Unternehmen WSH Deutsche

Vermögensstreuhand ist ein Family Office. Es bietet den Familien, die seine Kunden sind, nicht nur an, deren Vermögen zu verwalten, sondern sich auch um alle Investments der Familie zu kümmern. Gerade, wenn es darum geht, das Vermögen von der einen auf die nächste Generation zu übertragen, brauchen Weber und seine Leute viel Fingerspitzengefühl. „Da sind wir nicht

nur Zuhörer und Ratgeber, sondern auch Moderator und vieles mehr“, erklärt der 59-Jährige im Gespräch in den Räumen der €uro am Sonntag-Redaktion. Da das Thema Erben immer größeren Raum in seiner Arbeit einnimmt, hat er gemeinsam mit seinem Sohn Justus, der auch bei WSH tätig ist, eine Akademie gegründet, um die jüngere Generation zu beraten und sie fit für ihr Vermögen zu machen.

Kopf der Woche

€URO AM SONNTAG: Herr Weber, Sie beraten Familien, die oft zig Millionen Euro Vermögen besitzen. Denken diese Menschen über Inflation nach?

CHRISTOPH WEBER: Natürlich, allerdings aus einer anderen Perspektive. Steigende Lebenshaltungskosten sind für sie eher kein zentrales Thema. Ob ein halbes Pfund Butter plötzlich 3,80 Euro anstatt 1,80 Euro kostet, ist für sie nicht so entscheidend wie für viele andere Menschen. Unsere Familien denken eher an die ökonomischen Folgen der Inflation und welche Auswirkungen sie auf ihr Vermögen haben wird.

Bekommen Sie derzeit viele besorgte Anrufe?

Die halten sich in Grenzen. Wir sind aber ohnehin immer mit unseren Familien im Gespräch und tauschen uns regelmäßig aus.

Was raten Sie den Familien momentan? Sie sollten Ruhe bewahren und auf keinen Fall voreilig Assets verkaufen.

Dazu sollten die Depots aber krisenfest aufgestellt sein. Wie sind denn die Anlageklassen bei Ihren Familien verteilt?

Das ist oft unterschiedlich, aber in groben Zügen halten unsere Familien zwischen 15 und 30 Prozent Unternehmensbeteiligungen, zwischen 30 und 40 Prozent Immobilien, in der Regel etwa fünf Prozent momentan sehr kurzfristige Anleihen und den Rest als liquides Vermögen.

Zum liquiden Vermögen zählen Sie auch Aktien?

Ja, das liquide Vermögen wird bei uns durch Aktien und geldmarktnahe Anleihen dargestellt.

Haben Sie etwas gegen Anleihen?

Weil wir vergleichsweise wenige Festverzinsliche in den Depots haben?

Ja.

Grundsätzlich nicht. Wir sind jedoch aus Anleihen, die länger als ein Jahr laufen, so gut wie komplett raus. Wir sind Ende 2021 ausgestiegen, weil wir damals im Verhältnis zum Risiko keine adäquaten Renditeerwartungen mehr an die Bondmärkte hatten.

VITA

Der Geldkümmerer

Christoph Weber ist geschäftsführender Gesellschafter der WSH Vermögenstreuhand, eines der ältesten deutschen Family Offices. Bevor er sich 1999 mit drei Familien selbstständig machte, war er als Berater großer Vermögen bei Trinkaus & Burkhardt in Düsseldorf beschäftigt. Derzeit vertritt WSH über zehn Unternehmerfamilien mit einem Vermögen von über 2,5 Milliarden Euro.



Der Immobilienboom hat den Markt nicht unbedingt um viele seriöse Entwickler bereichert.

Werden Sie nun, da die Zinsen inzwischen wieder steigen, in diesem Segment neu einsteigen?

Abwarten. Wir sehen sowohl in Europa als auch in Amerika noch kein Ende der Zinsanpassungen. Von daher erachten wir den aktuellen Zeitpunkt zum Wiedereinstieg für nicht geeignet.

Viele raten nun, Aktien zu kaufen, da sie günstig geworden sind.

Wir werden unseren Aktienanteil vorerst nur in Teilschritten aufstocken. Ich denke, die Märkte werden sich eher seitwärts entwickeln. Dennoch wollen wir die jüngsten Korrekturen auch nutzen, um teilweise zu günstigeren Preisen wieder zu kaufen.

Wie investieren Sie denn in Aktien: direkt oder über Fonds?

Als Family Office betreiben wir keine Vermögensverwaltung auf Einzeltitelbasis. Ich finde, dass ETFs ein sehr probates Mittel sind, um die Aktienmärkte weltweit abzubilden. Oftmals setzen wir auch Themenfonds ein, aber hier schauen wir vorher ganz genau hin.

Sie mögen also keine aktiv verwalteten Fonds?

So würde ich das nicht sagen. Aber ETFs bilden den Markt ab und sind kostengünstig. Zudem schlagen die wenigsten aktiv verwalteten Fonds dauerhaft ihren Vergleichsindex.

Spielt das Thema Nachhaltigkeit bei Ihren Familien eine Rolle?

Eher bei Familien, bei denen die jüngere Generation nun nach und nach an Einfluss gewinnt.

In Zeiten einer hohen Inflation sind Immobilien sehr gefragt. Welchen Stellenwert haben sie bei Ihnen?

Einen großen. Rund ein Drittel des Geldes, das wir verwalten, steckt in Immobilien – und zwar nicht erst seit ein paar Jahren, sondern seitdem wir mit unserem Family Office gestartet sind.

In welche Arten von Immobilien investieren Sie?

Wir achten auf einen guten Mix. Das können Sozialimmobilien wie Kitas oder Seniorenwohnheime sein, Wohnhäuser mit Geschäftsräumen oder auch Supermärkte.

In Deutschland?

Hauptsächlich in Deutschland, denn wir sind in der Regel meist schon bei der Entwicklung beteiligt, aber auch in den USA. Das Engagement in einer frühen Phase ist zwar etwas riskanter, bringt aber am Ende eine bessere Rendite ...

... die bei den Preisen für Grund und den Bau an sich ohnehin schon recht bescheiden ist. Apropos Rendite, mit welcher Höhe rechnen Sie in der Regel?

Wir peilen je nach Gattung vier bis sechs Prozent an.

Das klingt sehr ordentlich. Werden Sie solche Renditen halten können?

Das hoffe ich, wobei das Umfeld immer schwieriger wird. Denn immer mehr Projektentwickler straucheln. Daher müssen wir im Vorfeld sehr genau schauen, mit wem wir zusammenarbeiten. Der Immobilienboom hat den Markt nicht unbedingt um viele seriöse Entwickler bereichert.

Welchen Stellenwert hat Private Equity für Sie?

Einen zunehmend hohen. Für Anleger, die nicht auf regelmäßige Liquiditätszuflüsse oder hohe Fungibilität angewiesen sind, bietet Private Equity aus unserer Sicht auch im Vergleich zu Aktien ein optimales Ertrags-Risiko-Verhältnis.

Wenn Sie mit Ihren Familien über einzelne Anlagen sprechen, sind denn die spezifischen Risiken des jeweiligen Investments auch immer ein Thema?

Das ist das A und O. Was wir nicht möchten, ist, dass unsere Familien bei ihren Anlageentscheidungen allein auf das Vertrauen uns gegenüber bauen. Die Familien sollen immer die vorgeschlagenen Investitionen verstehen und so eine fundierte Anlageentscheidung treffen können.

Das heißt, wer zu Ihnen kommt, sollte schon ein gewiefter Kapitalanleger sein?

Das nun auch nicht. Aber es sollte ein Grundinteresse geben, denn wir wollen gemeinsam erfolgreich sein. Wir erklären viel und – wie es so schön neudeutsch heißt – „empowern“ unsere Familien. So unterhalten wir seit einiger Zeit für die Kinder der Familien, sobald diese ins Erwachsenenalter kommen, ▶

Agenda Kopf der Woche



Bild: Jochen Reiffes

Beruhiger: Christoph Weber rät nicht nur seinen Kunden, jetzt beim Anlegen nichts zu überstürzen

eine Juniorenakademie, in der wir ganz offen über das Investieren sprechen und Wissen vermitteln.

Viele Vermögen sollen für die nächste Generation erhalten und gemehrt werden. Spätestens wenn es um die Vermögensnachfolge geht, ist Streit programmiert. Wie begegnen Sie dem?

Das ist ein zentrales Thema unserer Arbeit als Family Office. Im Idealfall gibt es gar keinen Streit, wenn wir schon frühzeitig in der Familie die Generationen dazu bringen, sich auszutauschen und über das Vermögen zu reden.

Können Sie da ein Beispiel nennen, das vielleicht auch für Normalbürger vorbildlich sein kann?

Zunächst einmal sollte die ältere Generation kein Geheimnis um das Vermögen machen, die jüngere Generation nach und nach heranzuführen und sie auch nach und nach emanzipieren. Je größer das Vermögen, desto wichtiger ist es, dass die künftigen Erben früh beteiligt werden. Etwa über Schenkungen eigenes Vermögen bekommen, das sie nach ihren Vorstellungen investieren können. Einfach nur der Erbe zu sein, der irgendwann unvorbereitet über ein großes Vermögen verfügt, das er zudem erst einmal kennenlernen und erfassen muss, macht kaum glücklich und birgt hohe Verlustrisiken. Im kleineren Maßstab gilt das genauso für alle, die keine Millionen zu vererben haben.



Boris Becker ist momentan leider nicht zu helfen. Da ist schon früh sehr viel schiefgelaufen. Da gab es offenbar eine Menge falscher Freunde und Geldgier.

Wer rechtzeitig Teile seines Vermögens vorab verschenkt, kann auch Erbschaftssteuer sparen.

Das kommt hinzu. Aber das Wichtigste ist aus meiner Sicht, dass die Erben vorbereitet sind. Sonst besteht die Gefahr, dass sie auf vermeintliche Freunde hereinfallen, die doch nur an das Geld der Erben heranwollen.

Sie betreuen neben „altem“ Geld, das über Jahrzehnte in Unternehmerfamilien verdient und gemehrt wurde, auch neues Geld, etwa von Profisportlern.

Wie unterscheiden sich diese Gruppen? Das ist nicht einfach zu beantworten. Es kommt vor allem darauf an, wie alt diese Menschen sind und ob es sich um Unternehmer handelt oder nicht.

Was machen junge Leute anders?

Sie sind direkter und wollen schnell eine Einschätzung zu einem Investment. Ältere wollen oft eine ganz präzise Due Dilligence, bringen dafür aber mehr Zeit mit.

Und wie unterscheiden sich Unternehmer etwa von Sportlern?

Unternehmer haben oft schon einen Plan, wie sie ihr Geld anlegen wollen. Bei Sportlern, von denen wir auch einige betreuen, gibt es am Anfang viele Fragen zu beantworten. Teilweise haben sie zudem unrealistisch hohe Renditeerwartungen.

Was würden Sie einem Sportler wie Boris Becker raten?

Ich glaube, Boris Becker ist momentan leider nicht zu helfen. Da ist schon früh sehr viel schiefgelaufen. Da gab es offenbar eine Menge falscher Freunde und Geldgier.

Also würden Sie ihn nicht betreuen?

Wenn er noch einmal am Anfang seiner Karriere stünde, dann schon.

Was ist aus Ihrer Sicht der größten Fehler, den man machen kann?

Der größte Fehler ist meist, auf die falschen Leute zu hören.

Und beim Anlegen?

Produkte zu kaufen, bei denen zu viele andere mitverdienen.

Sie denken da an Geschlossene Fonds?

Zum Beispiel. Wir haben schon bei vielen unserer Familien solche Beteiligungen aus den Depots genommen. Sie sind schlicht zu teuer und bringen in der Regel nur denen richtig viel Geld, die sie verkaufen oder auflösen.

Ihr Tipp für Privatanleger?

Es mag wie eine Binsenweisheit klingen: Werden Sie sich bewusst, welche Anlageziele Sie haben, wie Sie langfristig strategisch investieren wollen. Schauen Sie dann nach günstigen, transparenten Produkten und bleiben Sie Ihrem Anlagestil auch in turbulenten Zeiten treu. Damit machen wir seit jeher die besten Erfahrungen. Außerdem, ganz wichtig: Seien Sie vorsichtig, wenn es darum geht, einen Berater auszuwählen.