

Forbes

A close-up portrait of Guram Gvasalia, the founder of Vetements. He has a full, dark beard and is looking slightly to the right of the camera with a serious expression. He is wearing a dark, high-collared garment. His right hand is visible near his neck, wearing a ring on his ring finger and a watch on his wrist.

Forbes

DEUTSCHSPRACHIGE AUSGABE

NR. 4 — 22

GELD

DAS LABEL DES GURAM

Mit Vetements schuf Guram Gvasalia eine der spannendsten Modemarken der Welt. Nach dem Abgang seines Bruders Demna leitet er das Label als Kreativdirektor und CEO mittlerweile alleine – und will aus Vetements ein Modeimperium machen.

VERLAGSPOSTAMT
1010 WIEN — P.B.B.
8,50 €



04



Weimarer Land

Spa & Golf Resort

Das perfekte Hideaway.

Das Spa & GolfResort Weimarer Land ist die einzige 45-Loch-Anlage Mitteldeutschlands, auf der Sie in traumhaft, edlem Ambiente Ihrem Lieblingssport nachgehen und alle Annehmlichkeiten eines Luxus-Resorts on-course genießen können. Nehmen Sie sich Zeit für Sport, Wellness und Familie.



TRIFORÊT
alpin.resort

Zeit,
sich mit
Natur zu
belohnen.



Limestone Projektentwicklung GmbH & Co KG
M: office@limestone.at • T: +43 664 3536353
Brandstätte 7/69, 1010 Wien
www.limestone.at

Erfahren Sie mehr über
Ihren neuen Sehnsuchtsort
www.limestone.at/triforet



Ein Investment, das sich an Ihr Leben anpasst:

Mit flexiblen wertgesicherten
Anlagen zum Ferientraum

Einzigartige Ausblicke und eine Top Rendite – vorsorgen,
urlauben und sicher anlegen. Verbringen Sie in »Ihrem«
Hotel die schönsten Tage des Jahres. Wohlfühlambiente
und ökonomische Werthaltigkeit kombiniert mit
gesichertem Cash Flow.



APARTMENT <> LODGE <> PENTHOUSE
Rendite · Netzwerk · Eigentum

**EIN ALPNER SEHNSUCHTSORT
IN HINTERSTODER ZWISCHEN
NATUR & RAUM**

Boutiquehotel direkt an der Mittelstation

Ganzjahresbetrieb

20 frei stehende Lodges in
modern-alpinem Stil

41 exklusiv ausgestattete Apartments
im Haupthaus

1.000 m² TRIFORÊT alpin.spa Fitness-,
Wellness- und Saunawelt, Infinity Pool mit
atemberaubendem Blick auf die Skipiste

Top-Gastronomie auf gehobenem
Niveau mit 150 Restaurant-Sitzplätzen im
Innenbereich und 130 im Außenbereich

Ganzjährig umfangreiches Sport- und
Aktivprogramm

Attraktive Tagungsräume

Geld. Mal mehr, mal weniger

BRIEFING

In einem geflügelten Wort heißt es bekanntlich „Wer hat, der hat“. In dieser Ausgabe können wir auf eine Geschichte verweisen, bei der das aus speziellen Gründen ganz gewiss nicht zutrifft: Sie werden erstmals eine Forbes-Liste mit Oligarchen (S. 40) durchsehen können, über die Sanktionen verhängt worden sind. Über zehn Milliarden € an Oligarchenvermögen wurden in Europa eingefroren, konnte man letztens aus den Tagesmedien erfahren – in diesem Fall hieße es also treffender: „Wer hat, der hat momentan gerade nicht“.

Dass aber weniger oftmals mehr sein kann, zeigt das Designerkollektiv Vetements unter der Führung von Guram Gvasalia mit (neuerdings) Zürcher Headquarter in der aktuellen Coverstory (S. 30). Sein Bruder und Vetements-Mitgründer Demna, hochdekorierter Modedesigner, der sich seine Meriten bei Louis Vuitton bis Balenciaga verdient hat, hat das Unternehmen verlassen. Guram hat vieles vor, aber eines bleibt: Vetements' Prinzip ist die Verknappung. Es wird nur ein limitiertes Kontingent produziert, das von 120 Einzelhändlern weltweit feilgeboten wird. Einen Onlineshop gibt es nicht, auch keinen Flagship-Store – die Geschäfte gehen dennoch hervorragend, denn die hochwertige Arbeit von Vetements lässt die Summe am Konto des Kollektivs beständig steigen.

Wert drückt sich aber nicht immer unmittelbar in Geld aus. „Under 30“-Listemakerin und Finanzexpertin Noëlle Demole (S. 74) engagiert sich in und rund um Indiens Waisenhäuser – sie organisiert die schulische und berufliche Ausbildung und deren Finanzierung für Kinder und Jugendliche, die diese Heime mit 16 Jahren verlassen müssen. Mit Demoles Unterstützung sollen sie in ihrem Leben eine Chance auf ein verhältnismäßig gutes Fortkommen haben.

Die Lebensumstände besagter Waisenkinder sind für den kalifornischen Burgunderkönig Jean-Charles Boisset (S. 130), der sich mit der Feinheit seines Gaumens ein 450 Millionen US-\$ schweres Wein-Imperium aufgebaut hat, unvorstellbar: Der exzentrische Franzose genießt das Leben, liebt die Frauen und pfeift auf #metoo. Am Ende bleibt wohl vieles Geschmackssache.

Last, but not least bleiben wir dem Rap treu – als das in Rapsongs am häufigsten zitierte Magazin der Welt haben wir schließlich einen Ruf zu verteidigen. Der zuletzt von uns groß gefeuerte Rapper war RAF Camora; die Geschichte brachte damals unsere Social-Media-Kanäle komplett zum Erliegen. Mal sehen, ob das der vom Feuilleton gefeierte Rapper „Haftbefehl“ (S. 96) auch schafft. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen unserer Ausgabe zum Thema Geld!

Heidi Aichinger
Herausgeberin

EDITORIAL

FORBES NR. 4 – 22

6

WO DIE NATUR

NOCH



IN ORDNUNG IST?

In Ihrem wohnoffice^{T7}

TEAM 7 Berlin, www.team7-berlin.de
TEAM 7 Düsseldorf, www.team7-duesseldorf.de
TEAM 7 Frankfurt, www.team7-frankfurt.de
TEAM 7 Hamburg City, www.team7-hamburg.de

TEAM 7 München, www.team7-muenchen.de
TEAM 7 Münster, www.team7-muenster.com
TEAM 7 Stuttgart, www.team7-stuttgart.de

TEAM 7

- 06 **EDITORIAL**
- 10 **BRIEFING**
- 14 **LEITARTIKEL**
- 16 **STEVE FORBES**
- 18 **DACH-VERGLEICH**

LEADERSHIP

20 INFOGRAFIK: GELD

23 GELDFREUNDE

Bastian Krautwald will mit Owwn die zentrale Bankverbindung der Generation Z erschaffen. Dabei setzt er auf ein soziales Netzwerk mit integrierten klassischen Bankfunktionen.



28 INFOGRAFIK: VERMÖGEN IN EUROPA

30 LUXUS FÜR DIE STRASSE

Regelbrüche und unkonventionelle Ansätze haben die von den Brüdern Demna und Guram Gvasalia gegründete Modemarke Vetements zu einer der populärsten weltweit gemacht.

40 LISTE: OLIGARCHEN

Am 24. Februar 2022 geschah das lange Undenkbare – in Europa ist Krieg ausgebrochen. Kurz darauf kündigte der Westen eine neue Sanktionsrunde gegen russische Oligarchen an. Damit sollen die engen Vertrauten des Putin-Regimes, die jahrzehntelang von der Korruption im Land profitiert haben, getroffen werden. Doch sind alle Oligarchen gleich? Woher stammt ihr Reichtum? Und: Wie viel Geld hat eigentlich Putin?

52 KONTRIBUTOR: SARAH ZINNECKER

54 ADVOICE: UNITED BENEFITS HOLDING

58 KIM UND DIE ZUKUNFT

Kim Egger ließ sich vor anderthalb Jahren ein Chip-Implantat einsetzen – eines, mit dem sie bargeldlos bezahlen kann. Klingt nach alberner Spielerei, könnte aber die Zukunft sein.

62 ZUGANG ZU GELD

Vom Handelslehrling zum Serial Entrepreneur: So lässt sich das Leben von Angelyne Larcher plakativ betiteln. Die Kenianerin kam 2003 mit ihrem Mann in die Schweiz und baute sich mehrere Standbeine auf – unter anderem das Fintech-Unternehmen Fea Money.



66 KONTRIBUTOR: PAMELA WAGNER

68 „UNDER 30“: RICCARDO SIMONETTI

72 „UNDER 30“: FLORIAN WIMMER

74 „UNDER 30“: NOËLLE DEMOLE

76 ADVOICE: MEDIOLANUM INTERNATIONAL FUNDS

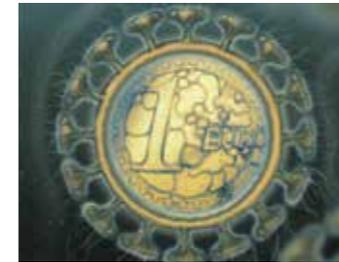
TECH

80 JUST-IN-TIME-MILLIARDÄR

Calendly wurde aus Frustration heraus entwickelt – heute ist die Terminplanungs-App drei Mrd. US-\$ wert und Gegenstand eines hitzigen Twitter-Streits innerhalb der Silicon-Valley-Elite.

88 WOZU EIN DIGITALER EURO?

Bargeld ist vor allem in Deutschland populär – dabei nutzt China längst einen elektronischen Yuan und die EZB will bis 2025 den Euro digitalisieren. Doch Experten sehen Gefahren bei Sicherheit und Anonymität.



96 DER BABO UND SEIN BUSINESS

Im deutschen Hip-Hop geht das NFT-Fieber um. Auch der Rapper Haftbefehl investiert in Zukunftstechnologien und spielt im Herbst sein erstes Konzert im Metaverse. Im Forbes-Interview erzählt „Hafti“ exklusiv, wie er mit seiner Musik in der virtuellen Welt Millionen verdienen will.

104 INFOGRAFIK: WEARABLES

INVESTMENT

109 DAS GELD VOM NETZ NEHMEN

In einer Zeit des geopolitischen Chaos und hoher Inflation erscheinen Simon Mikhailovichs extreme Strategien zur Vermögenserhaltung gar nicht so paranoid. Der 63-Jährige hält Banken für zu fragil, um seine Anlagen dort zu parken. Er kauft und lagert stattdessen Goldbarren für seine Kunden – mit Erfolg.



116 KOSTSPIELIGE KRITZELEIEN

Kaum jemand verkörpert den NFT-Boom sowie die Chancen und Gefahren von Kryptowährungen wie Gary Vaynerchuk: Der Unternehmer machte im Netz ein Vermögen – mit Tierskizzen.



122 HOW TO PLAY IT

126 KONTRIBUTOR: CHRISTIAN SAXENHAMMER

LIFE

130 DER WEINKÖNIG

Wie Jean-Charles Boisset ein 450-Millionen-US-\$-Wein-Imperium in Kalifornien und dem Burgund aufbaute.



136 DIE WAHREN GEWINNER

Mit einem Gesamtumsatz von 63,7 Mio. CHF pro Jahr gehört Swiss Casinos zu den größten Casinounternehmen der Schweiz. Seit 2019 darf Swiss Casinos seine Glücksspiele auch online anbieten.

140 ADVOICE: WU EXECUTIVE ACADEMY

144 6 THINGS TO HAVE

146 LESEN / SEHEN / HÖREN

**FORBES
DEUTSCHSPRACHIGE AUSGABE**

**Verleger, Herausgeber,
Medieninhaber und Hersteller:**
FEB29 Medien- und Verlags GmbH

Verlags- und Herstellungsort: 1060 Wien
Sitz des Herausgebers:

Liniengasse 2b/14, 1060 Wien

Geschäftsführung:

Heidi Aichinger, Klaus Fiala

Herausgeberin: Heidi Aichinger

(heidi.aichinger@forbes.at)

Chefredakteur: Klaus Fiala

(klaus.fiala@forbes.at)

Deputy Editor in Chief

(leitende Redakteurin): Sophie Schimansky

(sophie.schimansky@forbes.at)

Redaktion: Sophie Ströbitzer, Juli Sixel,

Lela Thun, Naila Baldwin, Ekin Deniz Dere,

Reinhard Keck

Freie Redakteure: Reinhard Krémer,

Matthias Lauerer, Chloé Sorvino

Fotografen: Marija Kanizaj, Mara Truog,

Dirk Bruniecki (Cover), Stuart McNamara,

David Visnjic, Andreas Weiss

Illustrator: Christian Weiß/DESIGNWUT

Digital: Sophie Spiegelberger (Leitung),

Ryan Urro, Lara Biezunski, David Zehner

Grafikdesign: Evelyn Falkner, Michael Mayr,

Sonja Stoppe, Kimberly Javier

Infografik / Illustrationen: Valentin Berger

Lektorat: Bernhard Paratschek,

Coralie Riedler

Sales: Patrick Jamöck

(Leitung, patrick.jamoeck@forbes.at),

Patrick Bieder, Rebecca Haid González,

Jan Kienbichl, Julia Müller, Karina Panasyuk

Abo-Service: abo@forbes.at,

Tel.: +43 (1) 361 70 70-690

Druck: Ferdinand Berger & Söhne GmbH,

Wiener Straße 80, 3580 Horn

FORBES USA

Editor-in-Chief: Steve Forbes

Chief Content Officer: Randall Lane

Art & Design: Robert Mansfield

Editorial Director (International

Editions): Katya Soldak

Forbes Media President & CEO:

Michael Federle

Senior Advisor, International:

Matthew Muszala

Founded in 1917:

B. C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54)

Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90)

James W. Michaels, Editor (1961-99)

William Baldwin, Editor (1999-2010)

Copyright © 2021 Forbes LLC. All rights

reserved. Title is protected through

a trademark registered with the U.S.

Patent & Trademark Office.



Fotos: Forbes

Forbes-Redakteurin Ekin Deniz Dere sprach mit Noëlle Demole über ihre NGO Shere Khan Youth Protection, ihren PhD in Cambridge und ihren Compliance-Job – und darüber, wie sie all das in einer Mission miteinander verbindet.



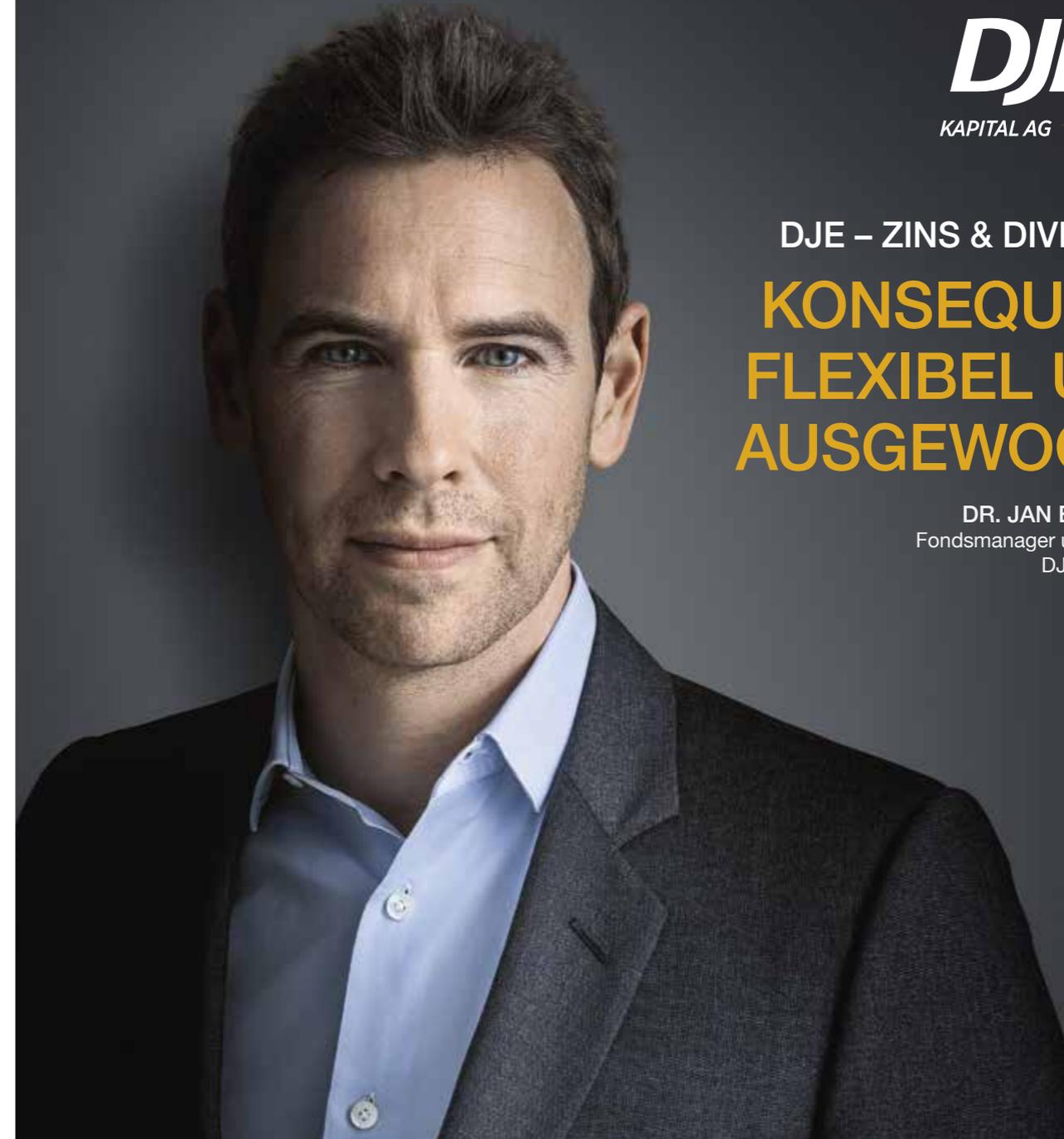
Forbes-Redakteur Reinhard Keck sprach mit dem erfolgreichen deutschen Rapper Haftbefehl über die Themen Geld, Business und Investment. Während des Videocalls saß Aykut Anhan, wie der Musiker aus Frankfurt bürgerlich heißt, im Auto und ließ sich durch seine zweite Heimat Dubai fahren.

MARKETING-ANZEIGE



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. 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.

#GELD

**IN DIESER AUSGABE BESCHÄFTIGEN WIR UNS MIT GELD IN ALL SEINEN FACETTEN:
MIT SEINER BEDEUTUNG, SEINEM WERT, SEINER ROLLE ALS MITTEL ZUM
ZWECK – UND MIT DEN HEUTIGEN HERAUSFORDERUNGEN DES KAPITALMARKTS.**

DIE INTERESSANTESTEN NEUEN MILLIARDÄRE



Rihanna (1,7 Mrd. US-\$) wurde 2022 durch ihre Anteile an der Kosmetiklinie Fenty Beauty und der Dessous-Marke Savage x Fenty die erste Milliardärin, die von der Karibikinsel Barbados stammt.

1. MELANIE PERKINS
VERMÖGEN: 6,5 MRD. US-\$

2. MELINDA FRENCH GATES
VERMÖGEN: 6,2 MRD. US-\$

3. JOSHUA KUSHNER
VERMÖGEN: 2 MRD. US-\$

4. RIHANNA
VERMÖGEN: 1,75 MRD. US-\$

5. PETER JACKSON
VERMÖGEN: 1,5 MRD. US-\$

2021 war ein schlechtes Jahr für Milliardäre – laut der jährlichen Forbes-Liste verloren 87 Personen ihren Status als Besitzer von mehr als 1.000 Millionen US-\$. Das Vermögen aller Milliardäre sank zudem insgesamt um 400 Milliarden US-\$.

Dennoch wurden im vergangenen Jahr – trotz Krieg und Pandemie – insgesamt 236 Personen zu Neo-Milliardären. Sie

kommen aus 34 verschiedenen Ländern; China brachte mit 62 neuen Milliardären so viele wie kein anderes Land hervor. Dazu gehört etwa Chris Xu (5,7 Mrd. US-\$), der Gründer des Fast-Fashion-Unternehmens Shein.

Die USA haben mit 50 Milliardären die zweitmeisten Neo-Superreichen. Einer davon ist Gary Wang (5,9 Mrd. US-\$),

Mitbegründer und Chief Technology Officer der Kryptowährungsbörse FTX.

Indien liegt mit 29 neuen Milliardären an dritter Stelle. Der 95-jährige Pharma-Milliardär Subba Rao Jasti (1,1 Mrd. US-\$) ist der älteste Neuzugang auf der diesjährigen Liste.

90 MRD. US-\$
Gewinn: Warren Buffetts
Berkshire Hathaway
verdrängt JP Morgan vom
ersten Platz der Forbes
Global 2000 List.

Mehr dazu auf forbes.com.

1. CRAZY ON TWITTER
2. NFT-PROJEKT: RAF CAMORAS
NÄCHSTER STREICH
3. DIE EUROPÄISCHEN
„UNDER 30“-LISTMAKER SIND DA!

EMPFOHLEN AUF
[FORBES.AT](https://forbes.at).

Foto: Forbes US



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

Reine Kopfsache

BRIEFING

LEITARTIKEL

Geld und Inflation sind logische Konstrukte – aber sie sind der Psychologie der Marktteilnehmer und deren subjektiven Erwartungen ausgesetzt, das wird aktuell glasklar. Es gibt viele Gründe dafür, warum die Inflation in der Eurozone und in den USA so hoch ist wie gerade eben: Diese Entwicklung ist begründet in der Pandemie, dem daraus resultierenden gestiegenen Konsum, der Angebotsknappheit durch Lieferkettenengpässe – aber eine große Rolle spielt auch die Angst vor der Inflation.

Es gibt sogar einen eigenen Begriff dafür: Inflationspsychologie ist eine Geisteshaltung, die Verbraucher dazu veranlasst, mehr Geld auszugeben, als sie es sonst tun würden, in dem Glauben, dass die Preise steigen. Sie glauben, sie könnten Geld sparen, wenn sie jetzt und nicht später kaufen. Die Inflationspsychologie kann so zu einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung werden, denn wenn die Verbraucher mehr ausgeben und weniger sparen, steigt die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, was die Inflation weiter anheizt und zur Inflationspsychologie beiträgt. Tatsächlich beobachten wir in den USA wachsende Verbraucherausgaben, sodass auch die US-Wirtschaft ebenfalls weiterhin wachsen dürfte.

Seit Monaten versuchen die Notenbanken deshalb auch, uns einzubläuen, die Inflation sei nur vorübergehend hoch. Aus dem Protokoll der Fed-Sitzung, das die Notenbank nach jedem Treffen veröffentlicht, geht trotzdem hervor, dass die Notenbankbeamten offenbar die Möglichkeit in Erwägung gezogen haben, die Zinssätze weiter anzuheben, um das Wirtschaftswachstum absichtlich zu verlangsamen und damit die Inflation zu bekämpfen. Mit der Anhebung um einen halben Prozentpunkt in diesem Monat wurde der Leitzins der Fed bereits erhöht – Fed-Präsident Jerome Powell sagt, die Fed sei entschlossen, die US-Infla-

tion zu senken. Die EZB war lange zaghaft. Jetzt heißt es, eine Anhebung der Zinssätze um 50 Basispunkte im Juli, sei „eindeutig nicht vom Tisch.“

Denn auch, wenn die Ursache der Inflation nicht immer greifbar ist, sind die Konsequenzen es sehr wohl. Unternehmen und Konsumenten leiden ganz real – Unternehmen erwähnen seit mehreren Quartalen in ihren Quartalsberichten, wie sehr die Inflation ihnen zu schaffen macht; die Stimmung der US-Verbraucher sank derweil Anfang Mai aufgrund anhaltender Inflationsängste auf den niedrigsten Stand seit beinahe elf Jahren.

Nachdem die Aktienmärkte sich vor der Inflation gefürchtet haben, müssten sie nun besagte Maßnahmen zur Bekämpfung derselben begrüßen und diese mit Kauflaune belohnen. Stattdessen steht die Wall Street im Bärenmarkt, konkret 20 % entfernt vom letzten Hoch. Auch hier gibt es unterschiedliche Gründe, unter anderem gestiegene Finanzierungskosten, aber hier spielt ebenfalls Psychologie eine Rolle. Steigende Zinsen zeigen auch: Die Fed kann ihr Narrativ der vorübergehenden Inflation nicht aufrechterhalten. Es wird von vielen als eine Art Misstrauensvotum interpretiert. Es ist eben doch alles Kopfsache.

Sophie Schimansky
Deputy Editor-in-Chief



Tower
Marina

PENTHOUSE
SUNRISE

VIENNA
—
HIGH
QUALITY
OF LIFE

CONCIERGE*

CATERING STATION*

FITNESS CENTER**

HOME CINEMA

GUEST LOUNGE*

PENTHOUSES.MARINATOWER.AT

HWB 22-27 kWh/m²a | fGEE 0,75-0,77 | @ ZOOMVP

Disclaimer: Non-binding visualisations for projects being built or planned. Subjects to change without notice. No legal claim derivable. * partly chargeable ** planned with external partners

BUWOG

IES
Immobilien

FORBES NR. 4 – 22

14

More Economic Malpractice Coming

BRIEFING

STEVE FORBES

FORBES NR. 4 – 22

16

Will the Biden Administration impose price controls to fight inflation?

To avoid blame for rising prices, President Biden and his team are faulting greedy businesses, primarily meat processors, oil-and-gas producers and pharmaceutical companies. There is growing talk that if inflation doesn't ease soon, the White House may impose "temporary" price controls on voter-sensitive products such as beef, chicken, gasoline, heating oil and various prescription drugs. This would be disastrous. Several thousand years of experience have demonstrated that controls don't work. They make things worse, because they attack the symptoms, not the underlying cause, which is the devaluing of the currency. Governments always look for inflation scapegoats: The Roman Empire blamed Christians; medieval Europe faulted witches; President Richard Nixon pointed his finger at currency speculators and Arab oil producers for causing the Great Inflation of the 1970s. But Nixon precipitated that devastating crisis when he "temporarily" took the U.S. off the gold standard in 1971 and imposed controls on prices and wages.

By artificially suppressing prices, controls increase demand for products while hurting the creation of more such goods, because producers can't cover their growing costs. Take a favorite White House target, meat. The demand for meat around the world has taken off during the pandemic. The unexpected surge initially sent prices up, which is why profits for meat processors temporarily went up. This will change, however, as production costs increase.

The cost of feed is moving higher. The cost of transportation is rising because of a shortage of drivers, and prices for fuel are significantly higher. Other materials like packaging are more costly. Then there are the serious labor shortages. Wages are going up, which also means elevated prices.

Those juicier profits won't be lasting. Such is the historic pattern for certain businesses in the early stages of inflation. Nonetheless, the administration is imposing more regulations and is ready to spend \$1 billion to subsidize small regional processors to promote "competition." Oil-and-gas companies are always a popular political bogeyman, never more so than during inflationary periods like this. The Biden Administration came into office attacking the industry, canceling pipelines, restricting exploration and production and making it clear that the president's long-term goal was to send these companies to the corporate graveyard. It's no surprise that gas prices took off like a rocket.

Now the White House is begging Russia and OPEC to boost production and is threatening domestic producers. Price controls on prescription medicines would kill innovation, which is what has happened in Europe. The continent's pharmaceutical companies were once a font of new drugs, but unable to recover the high costs of developing medications and medical devices, the European pipeline dried up.

Before it resorts to controls, expect the White House, along with the Justice Department and other government agencies, to harass targeted companies and their executives with civil and even criminal actions. President Biden and his cohorts ignore the root causes of the current inflation: shortages made worse by misbegotten pandemic policies and the Federal Reserve having created too much money.

Steve Forbes
Forbes USA



Europaweite Kompetenz ist die Spezialität des Hauses.



Die Makler unseres eigentümergeführten Unternehmens sind in 10 Ländern Europas auf die Vermittlung hochwertiger Immobilieninvestments in allen Assetklassen spezialisiert. Und begleiten unsere Kunden im gesamten Transaktionsprozess. Kompetent, diskret, verlässlich. Bauen Sie mit uns auf stabile Werte und genaue Marktkenntnis. Europaweit.

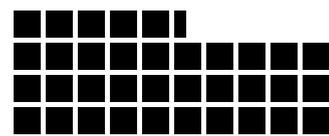
ZEHN LÄNDER. EIN MAKLER. UNZÄHLIGE MÖGLICHKEITEN.

arnold
INVESTMENTS

D A CH

Wie viel Steuern zahlen die Spitzenverdiener in Deutschland, Österreich und der Schweiz? Wie viel wird in den drei Ländern produziert und gespart? Hier präsentieren wir einen Vergleich.

BRUTTOINLANDSPRODUKT 2021
(LAUFENDE PREISE, IN MRD. €)



3.570,62 €



403,37 €



715,07 €

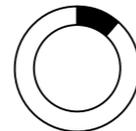
SPITZENSTEUERSATZ



42%
Ab einem Jahreseinkommen
von 57.918 €



55%
Für jenen Teil des
Jahreseinkommens, der über
einer Million € pro Jahr liegt



11,5%
Ab einem Jahreseinkommen
von 836.000 CHF

BRUTTOSPAREN
(IN PROZENT DES BIP)



49%



42%



46%

Datenrecherche: Ekin Deniz Dere
Infografik: Valentin Berger
Quelle: IMF, World Economic Outlook Database

jpi.at

VON KLEIN BIS OHO

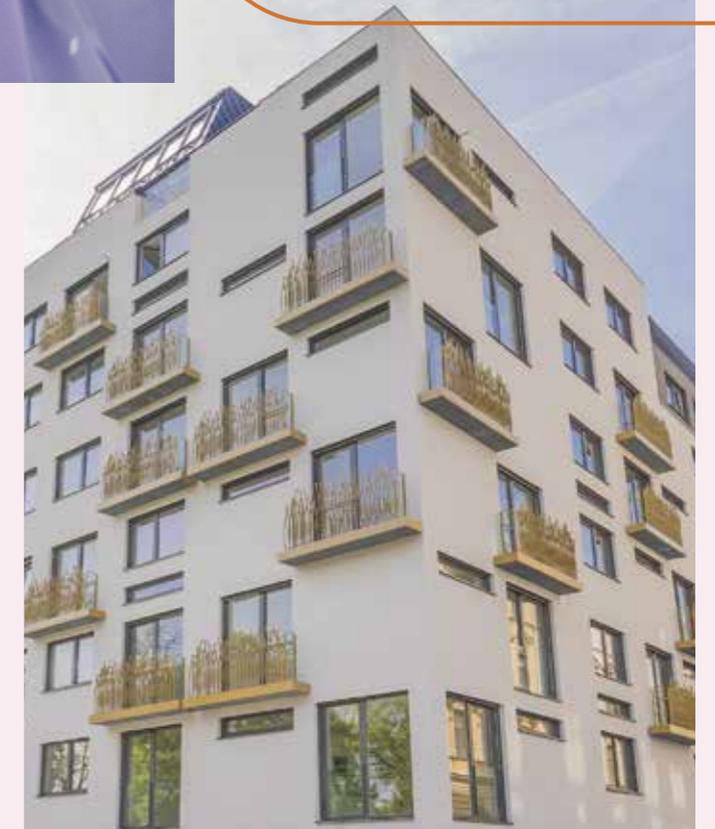


Wir stellen uns jeden Tag der spannenden Herausforderung, maßgeschneiderte Lösungen zu finden, um jedes individuelle Wohnbedürfnis zu befriedigen – von 500 Euro Miete bis zum 10-Millionen-Penthouse, vom Hotelzimmer bis zum Serviced Apartment.

→ +43 1 596 60 20



Wir haben
was
für Sie.



GELD IM WANDEL DER ZEIT

Datenrecherche: Ekin Deniz Dere
Infografik: Valentin Berger

Quellen: "A History of Money: From Ancient Times to the Present Day" von Glyn und Roy Davies

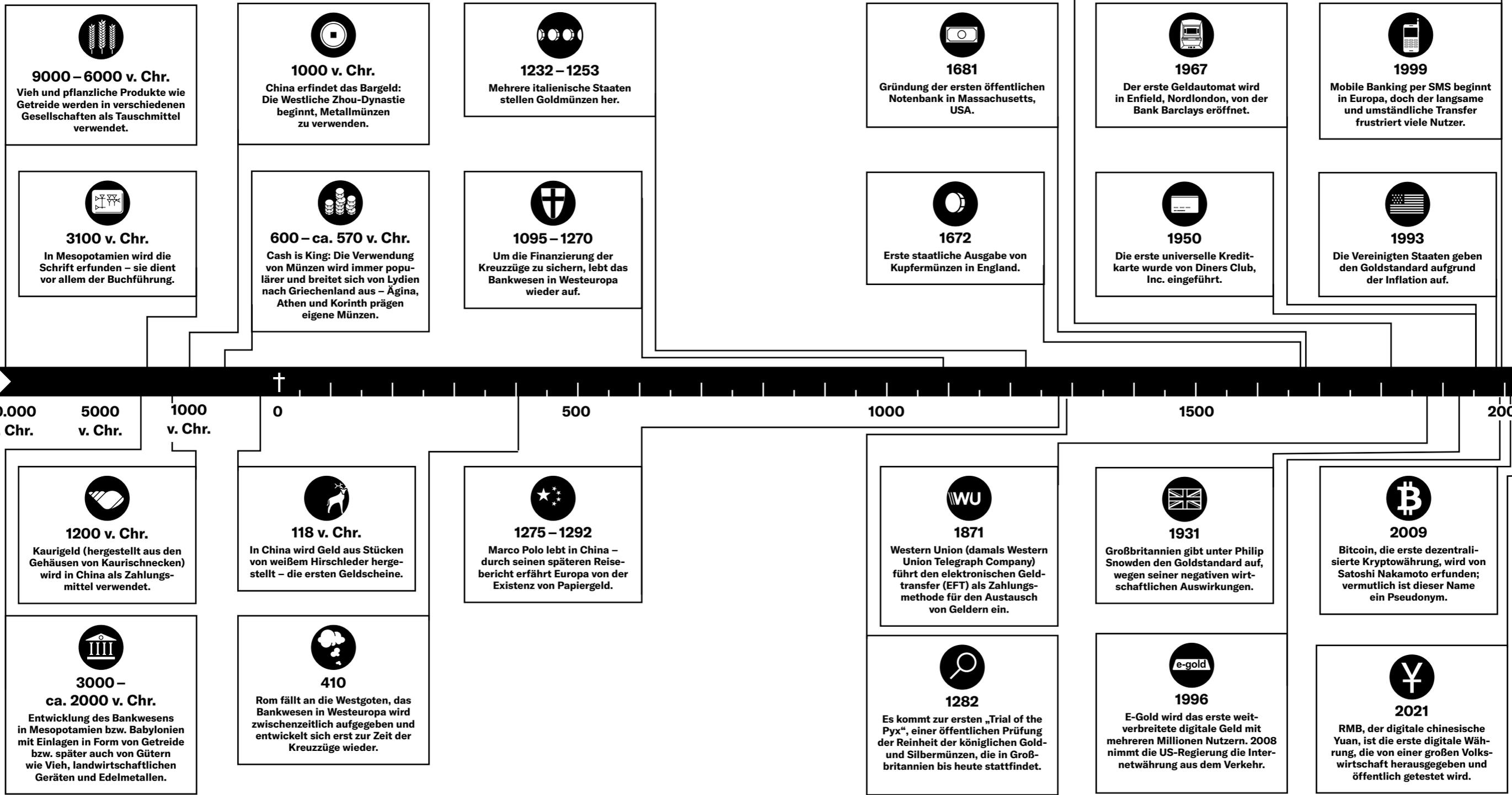
LEADERSHIP

GELD

LEADERSHIP

GELD

10.000 v. Chr. 5000 v. Chr. 1000 v. Chr. 0 500 1000 1500 2000



9000 – 6000 v. Chr.
Vieh und pflanzliche Produkte wie Getreide werden in verschiedenen Gesellschaften als Tauschmittel verwendet.

1000 v. Chr.
China erfindet das Bargeld: Die Westliche Zhou-Dynastie beginnt, Metallmünzen zu verwenden.

1232 – 1253
Mehrere italienische Staaten stellen Goldmünzen her.

1816
In England wird der Goldstandard eingeführt, eine Währungsordnung aus Goldmünzen oder aus Banknoten, die für Gold eingetauscht werden können.

1999
Der Euro wird als europäische Einheitswährung in elf Mitgliedsstaaten der Europäischen Union eingeführt (Belgien, Deutschland, Spanien, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Finnland).

3100 v. Chr.
In Mesopotamien wird die Schrift erfunden – sie dient vor allem der Buchführung.

600 – ca. 570 v. Chr.
Cash is King: Die Verwendung von Münzen wird immer populärer und breitet sich von Lydien nach Griechenland aus – Ägina, Athen und Korinth prägen eigene Münzen.

1095 – 1270
Um die Finanzierung der Kreuzzüge zu sichern, lebt das Bankwesen in Westeuropa wieder auf.

1681
Gründung der ersten öffentlichen Notenbank in Massachusetts, USA.

1967
Der erste Geldautomat wird in Enfield, Nordlondon, von der Bank Barclays eröffnet.

1999
Mobile Banking per SMS beginnt in Europa, doch der langsame und umständliche Transfer frustriert viele Nutzer.

1672
Erste staatliche Ausgabe von Kupfermünzen in England.

1950
Die erste universelle Kreditkarte wurde von Diners Club, Inc. eingeführt.

1993
Die Vereinigten Staaten geben den Goldstandard aufgrund der Inflation auf.

1200 v. Chr.
Kaurigeld (hergestellt aus den Gehäusen von Kaurischnecken) wird in China als Zahlungsmittel verwendet.

118 v. Chr.
In China wird Geld aus Stücken von weißem Hirschleder hergestellt – die ersten Geldscheine.

1275 – 1292
Marco Polo lebt in China – durch seinen späteren Reisebericht erfährt Europa von der Existenz von Papiergeld.

1871
Western Union (damals Western Union Telegraph Company) führt den elektronischen Geldtransfer (EFT) als Zahlungsmethode für den Austausch von Geldern ein.

1931
Großbritannien gibt unter Philip Snowden den Goldstandard auf, wegen seiner negativen wirtschaftlichen Auswirkungen.

2009
Bitcoin, die erste dezentralisierte Kryptowährung, wird von Satoshi Nakamoto erfunden; vermutlich ist dieser Name ein Pseudonym.

3000 – ca. 2000 v. Chr.
Entwicklung des Bankwesens in Mesopotamien bzw. Babylonien mit Einlagen in Form von Getreide bzw. später auch von Gütern wie Vieh, landwirtschaftlichen Geräten und Edelmetallen.

410
Rom fällt an die Westgoten, das Bankwesen in Westeuropa wird zwischenzeitlich aufgegeben und entwickelt sich erst zur Zeit der Kreuzzüge wieder.

1282
Es kommt zur ersten „Trial of the Pyx“, einer öffentlichen Prüfung der Reinheit der königlichen Gold- und Silbermünzen, die in Großbritannien bis heute stattfindet.

1996
E-Gold wird das erste weitverbreitete digitale Geld mit mehreren Millionen Nutzern. 2008 nimmt die US-Regierung die Internetauszahlung aus dem Verkehr.

2021
RMB, der digitale chinesische Yuan, ist die erste digitale Währung, die von einer großen Volkswirtschaft herausgegeben und öffentlich getestet wird.

FORBES NR. 4 – 22

20

FORBES NR. 4 – 22

21

BITCOIN – DIE ZUKUNFT DES GELDES

Inflation. Kaufkraftverlust. Angriff der Zentralbanken auf Ihr Ersparnis. Bitcoin ist die Lösung.

Daniel, was läuft aktuell falsch?

Das aktuelle internationale Fiat-Geldsystem, das zentral verwaltet wird, ist nur 21 Jahre älter als ich. Es ist erst 50 Jahre her, als die USA den Goldstandard aufhoben. Wie wir seit der Finanzkrise 2009 immer deutlicher merken, haben Niedrigzinsen und Geldmengenausweitung zu Rekordinflation und massiver Verschuldung geführt. Zentralbanken befinden sich nun in einem Dilemma: Entweder sie bekämpfen Inflation mit höheren Zinsen oder lassen Inflation heiß laufen. Beides bedroht unser aktuelles Finanzsystem in den Grundfesten.

Warum ist Bitcoin die Lösung?

Bitcoin ist eine fundamental neue Methode zum Speichern und Transferieren von Wert und im Gegensatz zum Euro kein Schuldtitel, sondern ein Asset, das außerhalb des traditionellen Finanzsystems liegt. Bitcoin ist das einzig ausreichend dezentrale Netzwerk, in dem niemand die Spielregeln beeinflussen oder die begrenzte Menge von 21 Millionen ändern kann. Außerdem kann Bitcoin ganz einfach und kostengünstig selbst verwahrt bzw. transferiert werden, ohne dritten Parteien vertrauen zu müssen.

Gefährdet digitales Zentralbankgeld die Stellung von Bitcoin?

Richtig ist, dass die Welt immer digitaler wird und so auch unser Geld. Einige Zentralbanken entwickeln bereits ihre eigenen digitalen Währungen, die deren Steuerungsmöglichkeiten weiter erhöhen. Am Fiat-Geldsystem ändert sich dadurch



„Bitcoin ist das erste und einzige Asset, das absolut begrenzt ist. Es wird nie mehr als 21 Millionen Bitcoin geben“, Dominik Seibold und Daniel Winklhammer, Gründer von 21bitcoin

nichts. Im Gegensatz dazu stellt Bitcoin die einzige digitale Alternative dar, die niemand verändern oder entwerten kann.

Ist Bitcoin nicht zu volatil?

Bitcoin wurde in den letzten 13 Jahren von 0 auf eine Billion Dollar Marktkapitalisierung monetarisiert. Der Markt für Bitcoin ist immer noch winzig und unreif, weswegen es in der Vergangenheit immer wieder zu großen Preisschwankungen kam. Aktuell halten weniger als 2% der Weltbevölkerung Bitcoin. Mit zunehmender Verbreitung steigt auch der gesamte Wert des Netzwerks. Erfolgreiche Investoren wie Ray Dalio, Stan Druckenmiller und Paul Tudor Jones besitzen bereits selbst Bitcoin und empfehlen eine Allokation im Portfolio.

Wie investiere ich am besten in Bitcoin?

Unserer Meinung nach ist ein langfristiges und regelmäßiges Investment am sinnvollsten. 21bitcoin ist die einfachste und günstigste Möglichkeit, automatisch eine Bitcoin-Position aufzubauen. Wir bieten zudem einen persönlichen Kundenservice, ein deutsches Bankkonto und sind durch die FMA Österreich registriert. Investiere noch heute in das Geld von morgen.



www.21bitcoin.app

GELDFREUNDE



BEZAHLTE ANZEIGE

LEADERSHIP

OMWN

FORBES NR. 4 – 22

23

Bastian Krautwald will mit Owwn die zentrale Bankverbindung der Generation Z erschaffen. Dabei setzt er auf ein soziales Netzwerk mit integrierten klassischen Bankfunktionen.

Text: Juli Sixel
Fotos: Owwn

„Wenn ich über Weihnachten mal unbedingt nach Kapstadt will, macht das nur Spaß, wenn meine Freunde auch mitkommen können“, findet Bastian Krautwald, Gründer und CEO der Social-Banking-App Owwn. „Damit ich nicht allein in Kapstadt sitze, muss aber nicht nur ich, sondern mein gesamtes Umfeld seine Finanzen in den Griff bekommen.“ Und wie erreicht man finanzielle Ziele am besten? Krautwald glaubt: „Gemeinsam. Im Fitnessbereich sieht man das in den Apps von Adidas oder Peloton.“ Um gemeinsam die Finanzen in den Griff zu bekommen, entwickelte Krautwald mit seinem Team 2021 Owwn, die erste Digitalbank für die Generation Z. 50.000 junge Menschen stehen aktuell auf der Warteliste und wollen das neue Konzept ausprobieren.

Die Generation Z umfasst diejenigen, die zwischen 1995 und 2012 geboren sind. Sie sind die „Generation online“; die Ersten, die mit einem Handy in der Hand aufgewachsen sind und seit jeher mit ihren Freunden und Fremden auf Social Media kommunizieren. Das will Krautwald, der mit 25 Jahren selbst zur Generation Z gehört, nutzen. „Manche Banken und Unternehmen diskutieren immer noch über die Digitalisierung“, so der Gründer von Owwn, „für uns junge Menschen ist es total selbstverständlich, dass alles digital abläuft, damit sind wir aufgewachsen.“ Für viele Aktivitäten vernetzt sich die Generation Z über das Handy, etwa um Sport zu treiben, Rezepte auszutauschen und gemeinsam Musik zu hören – warum also nicht auch gemeinsam sparen und investieren?

Owwn ist eine Art Social-Media-Plattform mit Inhalten rund um das Thema Finanzen. Die App erfüllt alle bekannten Funktionen einer Digitalbank: Die Kunden besitzen Girokonto und Debitkarte, sie können Geld in Echtzeit versenden, sparen oder investieren. Darüber hinaus

können die Nutzer anderen Nutzern folgen oder mit ihnen befreundet sein, ähnlich der Social-Media-Plattform Instagram. Dadurch entsteht auch ein Möglichkeitsraum für Finanz-Influencer auf der Plattform; also Nutzer, die besonders viele Follower und damit viel Reichweite haben. Krautwald meint: „Dieses Potenzial können wir nutzen, um beispielsweise Challenges zu sponsern.“ Über die Folgefunktion hinaus können Nutzer auch Gruppen erstellen – zum Beispiel könnte eine WG sich zu einer sogenannten Crew zusammenschließen. Alle gemeinsamen Ausgaben, Versicherungen und die Miete laufen dann über ein Sparkonto, welches mit einer Karte verknüpft wird. Die WG kann sich gemeinsame Sparziele setzen oder untereinander Ausgaben vergleichen. „Diese Funktion können Crews auch anonymisieren, damit kein Neid oder Druck in der Gruppe entsteht“, erklärt Krautwald. In der App werden die Nutzer auch aktiv zum Sparen animiert – ein Sparvorschlag ist beispielsweise einem Sushi-Bike gewidmet, ein anderer einem Macbook. „Die Nutzer werden bald herausfinden, dass sie Rabatte auf abgeschlossene Sparziele erhalten“, so Krautwald. „Wir wollen den Kunden, die sich von allein entscheiden, zu sparen, einen schönen Moment liefern.“

Die Vision, Banking für seine Generation komplett zu verändern, verfolgt Bastian Krautwald schon seit seinem Studium. In Magdeburg aufgewachsen zog er für ein duales Studium im Bereich Betriebswirtschaftsfinanzen nach Berlin und arbeitete anschließend als Bankberater. In dieser Zeit baten ihn seine Freunde immer wieder um Hilfe. „Ich war überrascht, wie viele meiner Freunde Probleme damit hatten, ein Konto zu eröffnen“, so Krautwald. Er erkannte, dass das Bankensystem nicht auf seine Altersgruppe ausgelegt war – „also wollte ich selbst die perfekte Bank für die Gen Z bauen“. Sein erster



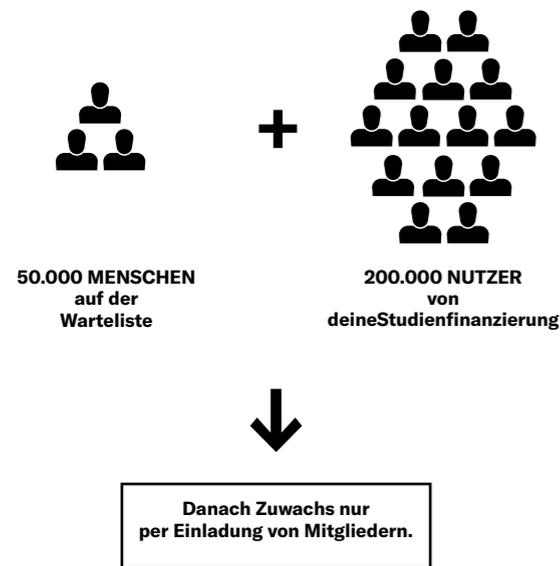
„Für uns junge Menschen ist es total selbstverständlich, dass alles digital abläuft. Damit sind wir aufgewachsen.“

Bastian Krautwald

Plan war eine digitale Allrounderbank; vom Konto über Finanzbildung bis hin zu Anlageempfehlungen sollte alles in einer Plattform zusammengefasst sein. „Ich musste aber schnell einsehen, dass die Player im Bankenmarkt zu groß sind, um mal eben eine Bank zu eröffnen“, so Krautwald. Deshalb gründete er 2018, im Alter von 21 Jahren, „Deine Studienfinanzierung“, um erst einmal die passende Kundengruppe zu finden. Die Plattform vereinfacht den Umgang mit BAföG (staatliche Unterstützung für Schüler und Studenten in Deutschland), Bildungsfonds und Studienkrediten. Bis heute bediente „Deine Studienfinanzierung“ über 200.000 Studenten und vermittelt 80 % der Studienkredite in Deutschland und ist seit 2021 profitabel. „Es ist wirklich insane, was wir innerhalb von drei Jahren geschafft haben“, so Krautwald. Die Plattform war während der gesamten Gründungsphase profitabel und macht mittlerweile einen Umsatz im guten einstelligen Millionenbereich. Im Mai 2021 gründete Krautwald Owwn, damals noch unter dem Namen Wajve. Mit ihrem Team analysierten sie die Kundengruppe, die sie über „Deine Studienfinanzierung“ aufgebaut hatten. Sie ermittelten, was die Generation Z von einer Bank braucht und erwartet. Bereits im Juni 2021 konnten sie dafür in einer ersten Finanzierungsrunde fünf Millionen € einsammeln.

Hinter Owwn und „Deine Studienfinanzierung“ stehen also dieselben Gründer und dieselbe Gesellschaft mit Sitz in Berlin – das Team ist aber ein vollkommen anderes. Bei „Deine Studienfinanzierung“ kümmern sich acht Mitarbeiter um die Ausbildungsfinanzierung, „bei Owwn bereiten 32 kluge Köpfe den Launch vor“, so Krautwald. Anfang Mai 2022 war es so weit: Die ersten Nutzer konnten Owwn herunterladen. Zunächst erhielten je 30 „Deine Studienfinanzierung“-Kunden und 30 Menschen von der Owwn-Warteliste Zugriff auf das Banking-Produkt; dazu kommen Team, Freunde und Verwandte. „Jetzt werden wir Woche für Woche neue Leute onboarden“, so Krautwald. Am Ende des Jahres folgt der Launch für alle 200.000 „Deine Studienfinanzierung“-Kunden und die 50.000 Menschen auf der Warteliste – und dann ist Schluss: „Ab diesem Zeitpunkt entscheidet nur noch die Community, wer Zugang zur App erhält“, erklärt Krautwald. Nutzer können Einladungen an Außenstehende versenden und sie so dazuholen, denn Owwn ist ein Social Product. Krautwald erklärt: „Wenn sich jemand Owwn herunterladen möchte, der auf der App keine Freunde hat, wäre es am Ende doch wieder nur eine Bank.“ Krautwald findet, das würde den Wert schmälern. Darüber hinaus

COMMUNITY VON OWWN (Quelle: Owwn)



festige sich durch das Einladungskonzept der Communitygedanke der Nutzer.

Das Konzept „Einladung von einem bereits aktiven Mitglied“ erinnert vor allem an eine App: Clubhouse. Bei der Social-Listening-Plattform können Nutzer mit anderen diskutieren oder ihnen beim Diskutieren zuhören. Anfang 2021 löste die App einen regelrechten Hype aus – einige Monate später gingen die Download- und Nutzerzahlen aber rasant zurück; heute spricht kaum noch jemand von der App. Krautwald: „Das ist aus unternehmerischer Sicht natürlich etwas, auf das wir sehr stark aufpassen müssen.“ Dass die Nutzerbegrenzung von Owwn zu einem ähnlichen Ende wie bei Clubhouse führt, befürchtet Krautwald aber nicht. „Eine Lösung ist nicht besser, wenn mehr Leute Zugang haben. Sondern wenn wir wirklich einen Mehrwert liefern“, davon ist der Owwn-Gründer überzeugt.

„Eines unserer klaren Entscheidungsprinzipien ist nicht Revenue, sondern Retention“, so Krautwald. Es geht ihm in erster Linie ums Halten der Nutzer anstatt um Einnahmen. „Es ist kein finaler Erfolg, wenn die 50.000 Menschen von der Warteliste die App heruntergeladen haben, sondern wenn diese Menschen die App aktiv nutzen“, so der Gründer.

Inspiziert wurde Krautwald zu diesem Ansatz von Rahul Vohra, dem Gründer des Superhuman-Mailprogramms. Superhuman misst seinen Erfolg nicht an Nutzerzahlen, sondern am Wert, den es seinen Nutzern bringt. Das Programm fragt seine User: „Wie würdest du dich fühlen, wenn du das Produkt ab heute nicht mehr verwenden könntest?“ Wenn die Nutzer darüber sehr enttäuscht wären, ist das Produkt gut. „Das Konzept hat mir geholfen, zu erkennen, wie wichtig es ist, dass die Kunden eine Beziehung zur Plattform aufbauen“, so Krautwald. Wenn die User die Plattform mögen, sind sie aktiv – je aktiver die Nutzer, desto mehr Einnahmequellen für Owwn.

„Gerade verfolgen wir über 20 Gewinnhypothesen“, erklärt der Gründer. Dazu gehören klassische Bank-Einnahmequellen wie Transaktionsgebühren und gesponserte Inhalte, etwa der Sparpool für das Sushi-Bike. Auch „Deine Studienfinanzierung“ wird vollständig in die App integriert; die Zielgruppe soll sich mit der Plattform entwickeln. „Die Studierenden, die heute noch in einer WG leben, wollen irgendwann eine eigene Wohnung kaufen oder mieten“, so Krautwald – aus „Deine Studienfinanzierung“ wird quasi „Deine Wohnungsfinanzierung“ und Owwn liefert das passende Mietkautionkonto und den passenden Kredit. „Die Vielzahl an möglichen Geschäftsmodellen ist besonders, sie unterscheidet uns von traditionellen Banken und



anderen Banking-Apps“, so Krautwald. Welche der Gewinnhypothesen fruchten, wird sich in den nächsten Jahren zeigen.

Der Gründer denkt, dass in Zukunft immer mehr Plattformen Finanzdienstleistungen erbringen werden, ohne selbst eine Bank zu sein: „Die traditionellen Banken werden dann die Infrastruktur bieten und Geschäftskunden bedienen.“ Der Trend, Bankkonten bei nicht primär als Finanzdienstleister funktionierenden Unternehmen zu eröffnen, nennt sich Embedded Finance; bekannte Vorreiter sind Amazon, Samsung und Klarna. Auch Owwn ist keine Bank – die Lizenz besitzt die Solarisbank. Das Technologieunternehmen mit Banklizenz sitzt in Berlin und ist darauf spezialisiert, Banking als Service für Unternehmen anzubieten. Zu den Kunden von Solarisbank gehören zum Beispiel Samsung Pay und der Onlinebroker Trade Republic.

Vorerst launcht Owwn erst mal nur in Deutschland, später soll die App in ganz Europa verfügbar sein. Mit diesem Prozess will Owwn in etwa eineinhalb Jahren starten. Überall wird nach dem gleichen Konzept vorgegangen: Nutzer können sich via Warteliste voranmelden, später entscheidet die Community, wer Zugriff auf die App erhält. „Wir haben international keine vergleichbare Plattform gefunden“, so Krautwald, „überall haben Menschen in meinem Alter einfach dort ihr Konto, wo ihre Eltern es auch

haben.“ Das Potenzial, international erfolgreich zu sein, ist also gegeben. Auch heute ist die App schon in verschiedenen Sprachen verfügbar, Nutzer können sich zwischen Englisch und Deutsch entscheiden. „Das klingt erst mal ziemlich simpel, ist bei Banking-Apps aber überhaupt nicht selbstverständlich“, so Krautwald. Im Gegensatz zu vielen Finanzprodukten ist Owwn vorübergehend nur als App und nicht als Webversion verfügbar; dennoch schließt der Gründer eine Webversion in Zukunft nicht aus.

Bastian Krautwald freut sich auf die kommenden Monate und Jahre – die Vision, eine Digitalbank für seine Generation zu bauen, begleitet ihn immerhin schon seit dem Studium. Er vergleicht den Prozess mit einem Marathon: „Es ist ein schönes Gefühl, wenn du gut vorbereitet bist und endlich losrennen kannst.“

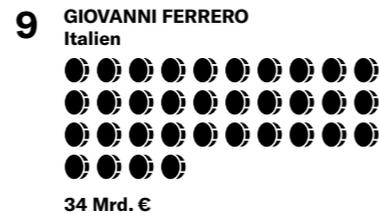
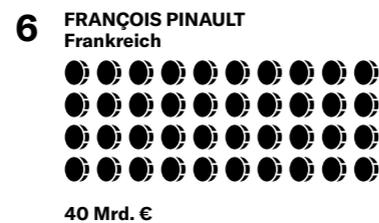
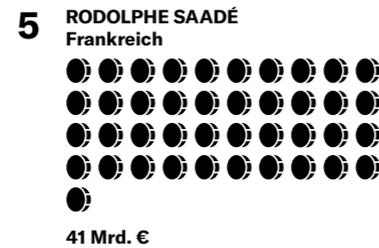
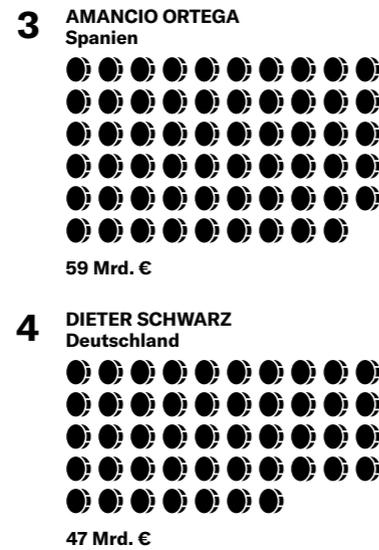
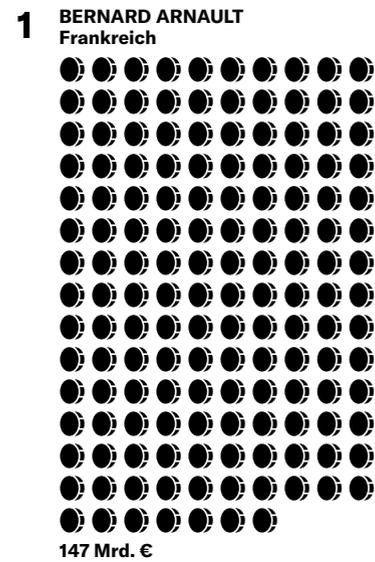
Bastian Krautwald ist gelernter Bankkaufmann. 2018 gründete er „Deine Studienfinanzierung“ und drei Jahre später Owwn, die erste Social Bank.

REICHES EUROPA

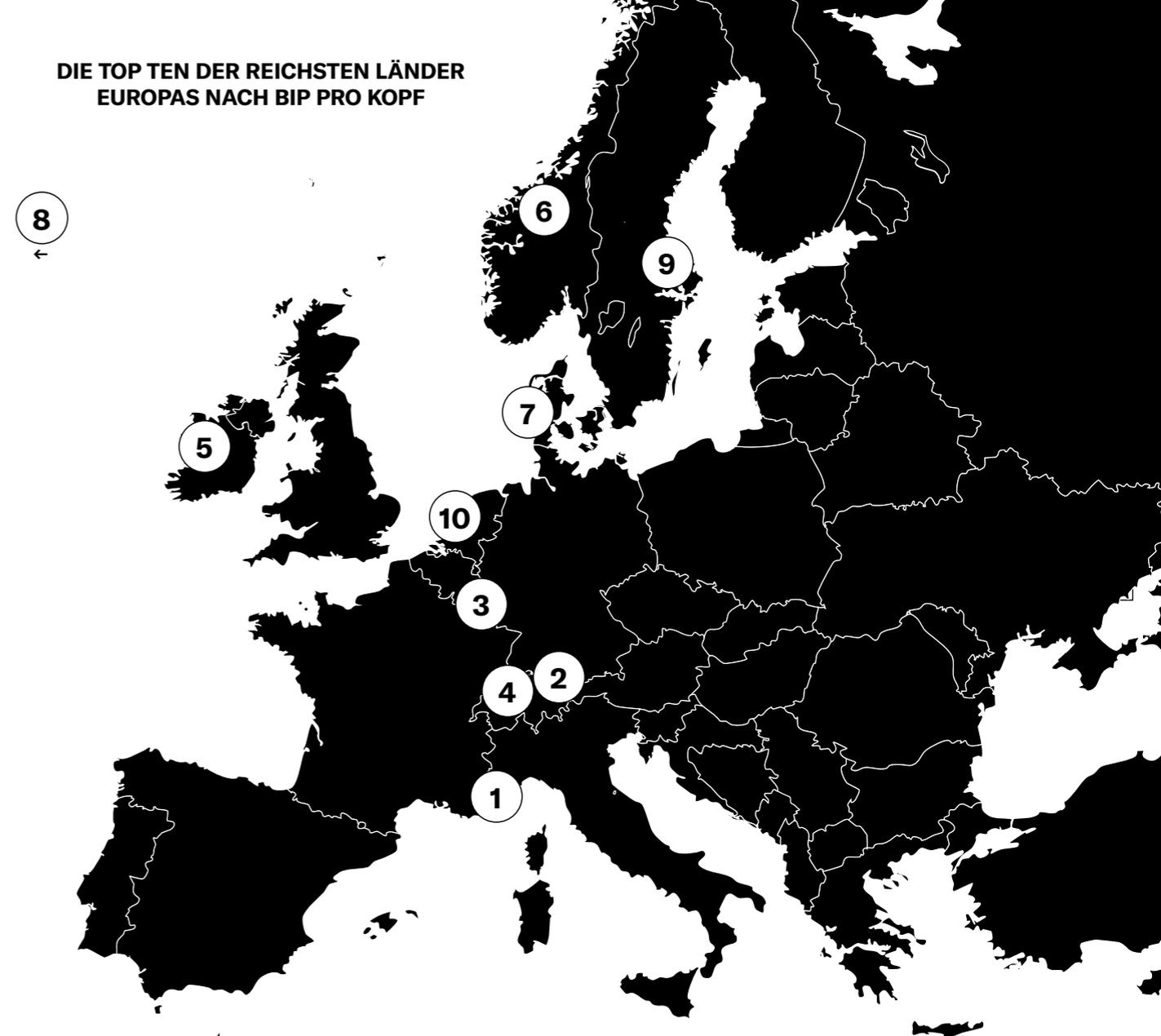
Passend zur Veröffentlichung der neuen Forbes Billionaires List werfen wir einen Blick auf das Vermögen der Europäer: Welches Land hat die meisten Milliardäre – und wie steht es um das BIP pro Kopf?

Datenrecherche: Lela Thun
 Infografik: Valentin Berger
 Quellen: World Population Review, Forbes US, Unternehmer.de

DIE TOP TEN DER REICHSTEN EUROPÄER



DIE TOP TEN DER REICHSTEN LÄNDER EUROPAS NACH BIP PRO KOPF



1
MONACO
177.620 €

2
LIECHTENSTEIN
168.160 €

3
LUXEMBURG
108.032 €

4
SCHWEIZ
81.203 €

5
IRLAND
79.497 €

6
NORWEGEN
62.829 €

7
DÄNEMARK
56.930 €

8
ISLAND
55.259 €

9
SCHWEDEN
50.722 €

10
NIEDERLANDE
48.851 €

LUXUS FÜR DIE STRASSE

Regelbrüche und unkonventionelle Ansätze machten die von den Brüdern Demna und Guram Gvasalia gegründete Modemarke Vetements zu einer der populärsten weltweit. Nach dem Abgang seines Bruders will Guram Gvasalia als Creative Director und CEO zeigen, dass er aus dem kurzfristigen Hype langfristigen unternehmerischen Erfolg machen kann. Gelingt ihm der Spagat zwischen genialem Modeschöpfer und smartem Unternehmer?

Text: Klaus Fiala
Fotos: Dirk Bruniecki



VETEMENTS IN ZAHLEN

(Quelle: Eigenrecherche)



2014
gegründet



50
Mitarbeiter

Obwohl von außen völlig unscheinbar, liegt die Bar 45 dennoch an einer der teuersten Adressen der Welt. Mitten auf der Zürcher Bahnhofstrasse angesiedelt, ist sie umringt von Luxusstores: Direkt gegenüber finden sich jene von Prada und Gucci, auch Burberry hat in unmittelbarer Nähe eine Niederlassung.

Als wir ihn in der Bar 45 zum Interview treffen, blickt Guram Gvasalia aus dem Fenster auf die Geschäfte, deren Marken er seit einigen Jahren Konkurrenz macht – denn die von ihm 2014 mitgegründete Modemarke Vetements interpretierte Luxusmode völlig neu, begründete nahezu im Alleingang den „Ugly Chic“ und startete den Streetwear-Hype der letzten Jahre. Doch nur weil Vetements Streetwear salonfähig gemacht hat, heißt das nicht, dass man sich nicht immer schon als Luxusmarke verstanden hat: „Wir sind natürlich ein Luxusprodukt. Das war immer ein großes Missverständnis: Vetements kommt nicht von der Straße, sondern wird nur von ihr inspiriert. Wir produzieren in denselben Fabriken wie andere Luxusmarken, doch unsere Inspiration kommt woanders her“, sagt Gvasalia.

Vetements wehrte sich von Beginn an gegen die Regeln und Gesetze der Modebranche: Die Fashionshows des Labels wurden in Sexklubs und Kirchen veranstaltet, das Angebot stets künstlich verknappt, eigene Stores oder gar ein eigener Onlineshop sind nicht geplant. 2017 zog das Label dann auch noch aus der Modehauptstadt Paris ins vergleichsweise fast schon biedere Zürich. Der Umzug war laut eigener Angabe auch der Versuch, der „toxischen Modebranche“ der französischen Hauptstadt zu entkommen. Steuern seien auch ein Thema gewesen, hätten aber nur eine untergeordnete Rolle gespielt, so Gvasalia.

Seit die beiden Gvasalia-Brüder Guram und Demna mit Vetements die Bühne der Modewelt betraten, geht es steil bergauf. Das Unternehmen ist laut eigenen Angaben profitabel und wächst stetig, die Kollektionen sind restlos ausverkauft und der Hype rund um die Marke hat dazu geführt, dass Luxusmodelabels plötzlich (wie Vetements) Oversizepullover und T-Shirts mit riesigen Prints in ihre Kollektionen eingeführt haben. Der Instagram-Account der Marke ist mit 4,6 Millionen Followern nach Roger Federer und Rolex der drittgrößte der Schweiz, Stars wie Kim Kardashian, Kanye West oder Rihanna tragen oder trugen die Kleidung von Vetements.

„Wenn man im Leben etwas erreichen will, muss man eine neue Richtung einschlagen“, so Gvasalia, der eine Parallele zum Filmklassiker „Forrest Gump“ zieht. „Forrest fängt an, zu laufen, und plötzlich folgen ihm alle. Sie wissen zwar nicht, wieso, aber sie folgen ihm.“ Doch während

Vetements zu Beginn vom Hype getragen wurde, muss das Unternehmen nun beweisen, dass es auch Langlebigkeit besitzt – und diesen Beweis muss Guram Gvasalia alleine antreten, denn sein Bruder Demna, der für viele als das kreative Genie hinter der Marke galt, verließ Vetements bereits 2019, um die Rolle des Creative Directors bei Balenciaga zu übernehmen. Ein anonymes Kollektiv trat – wie zu Beginn – an seine Stelle, bevor der bisherige CEO Guram Gvasalia ankündigte, die Rolle als Creative Director auszufüllen.

„Vetements ist für mich mehr als nur eine Marke. Seine DNA liegt mir im Blut“, so Gvasalia in einem Instagram-Post im Dezember 2021, in dem er den Schritt verkündete. Doch neben der Neuinterpretation der eigenen Identität versucht Gvasalia auch, Vetements unternehmerisch voranzutreiben: Mit der Gründung der neuen Submarke VTMNTS setzte er den ersten Schritt in Richtung einer neuen Struktur, die eine Gruppe von Marken unter einem Dach ergeben soll. Doch schafft Gvasalia es auf eigene Faust, Vetements langfristig als Luxusmodeunternehmen zu etablieren? Oder ist der fast schon schizophrene Spagat zwischen Modeschöpfer und Modemanager zu viel für ihn?

Vetements hielt sich nie an Konventionen. 2014 wurde die Marke gegründet, 2015 schaffte sie dann den Durchbruch – mit der dritten Kollektion, die im legendären Pariser Sexklub Le Dépôt präsentiert wurde. Ungewöhnliche Locations für die eigenen Modeschauen blieben ein Aushängeschild der Marke: Ein chinesisches Restaurant wurde ebenso genutzt wie eine Kirche in der französischen Hauptstadt.

Doch auch sonst schwamm Vetements stets gegen den Strom. Der Stil der Marke brach mit allen Konventionen der Modeszene: Inspirationen kamen von der Straße, aus der Mode der ehemaligen Ostblockländer, aus Neuinterpretationen von bekannten Logos, die überhaupt nichts mit Mode zu tun hatten (ein bekanntes Beispiel ist das Logo des Logistikkonzerns DHL) sowie auch von Motiven aus dem Film „Titanic“, das letztendlich auch Céline Dion (Sängerin des Titelsongs des Films, Anm.) öffentlichkeitswirksam trug.

Vetements will Luxusmode für Normalverbraucher machen, was schon mal ein Widerspruch in sich ist. „Wir probieren unsere Kleidung nicht nur an Models aus, sondern auch an jedem anderen Menschen, egal, ob dünn und klein oder groß und breit. Kleidung für Menschen zu machen, die perfekte Proportionen haben, ist einfach – für jedermann zu designen ist viel schwieriger“, sagt Gvasalia. Und so sind die teils über 1.000 € teuren Stücke stets restlos ausver-



kauft, was auch mit der Verknappung des Angebots zu tun hat. Bis heute hat Vetements kein Stück mit Rabatt verkauft, sagt Gvasalia nicht ohne Stolz. Dabei entstand diese Praxis nicht aus einer Provokation gegenüber der Modebranche, sondern aus einem tiefen Unverständnis ihrer Rituale: „Die Menschen verstehen die Modebranche nicht mehr. Auch ich verstehe sie nicht, obwohl ich das jetzt schon seit vielen Jahren mache“, sagt Gvasalia.

Vetements startete zwar als anonymes Kollektiv, doch schon bald wurde Demna Gvasalia das Gesicht der Marke. Der Designer gilt als einer der talentiertesten seiner Generation und als Begründer zahlreicher Trends, die die Szene bis heute prägen. Sein jüngerer Bruder Guram kümmerte sich indes um die geschäftlichen Aspekte des Unternehmens, denn Vetements reüssierte nicht nur in der Modeszene, sondern auch wirtschaftlich: Von Anfang an war das Unternehmen profitabel, die Umsätze wachsen laut eigenen Angaben stetig. Selbst in der Pandemie (Vetements verkauft nur in ausgewählten Einzelhandelsfilialen und Online-Shops) wuchs das Geschäft um 25 %. Der Erfolg liegt auch daran, dass man die Kosten stets unter Kontrolle hatte: So wurde nie Geld für Endorsements bezahlt, auch kostenlose Geschenke an Stars sind für Vetements tabu.



Sein Geld verdient Vetements mit ausgewählten Retailern, darunter Saks Fifth Avenue oder Trois Pommies in Zürich. Eigene Stores würden sich nicht rechnen, sagt Gvasalia; dass es keinen eigenen Onlinestore gibt, liegt laut ihm an der Loyalität seines Labels: Die Onlineshops, in denen Vetements verkauft wird, hätten geholfen, das Label groß zu machen, es wäre unfair, ihnen das Geschäft nun wegzunehmen, so der Kreativdirektor.

Konkrete Umsatzzahlen nennt Gvasalia trotz des Erfolgs nicht. „Wir sind ein privates Unternehmen und mögen unsere Privatsphäre sehr. Der einzige Grund, warum wir Zahlen diskutieren würden, wäre, wenn wir verkaufen wollten.“ Forbes schätzt den Wert des Unternehmens, dessen Umsatz wohl bei rund 120 Mio. US-\$ liegen dürfte (ähnliche Zahlen werden auch in Medienberichten genannt), auf rund 300 Mio. US-\$. Das würde wiederum bedeuten, dass der Anteil der beiden Brüder je rund 150 Mio. US-\$ wert ist. Gvasalia will sich dazu nicht äußern, sagt lediglich: „Vermögen ist etwas, wofür man arbeiten muss, Geld kommt nicht von alleine.“

Guram Gvasalia wurde in Sukhumi geboren, der Hauptstadt der georgischen Provinz Abchasien, die im Westen des Landes an der Küste des Schwarzen Meers liegt. Die Familie musste Anfang der 90er-Jahre fliehen – Gvasalia war damals sechs Jahre alt –, als Russland einen Aufstand in der Provinz provozierte und einen souveränen Staat ausrief, der nie anerkannt wurde. Die Gvasalia-Familie landete in Düsseldorf, wo die Söhne zur Schule gingen, bevor sie sich ihrer Ausbildung widmeten. Gvasalia, der neben Russisch und Georgisch auch Deutsch, Englisch und Französisch spricht, studierte Wirtschaft, Management und Rechtswissenschaften. Seine ersten Sporen verdiente er sich bei Burberry, bevor er gemeinsam mit seinem Bruder 2014 Vetements gründete.

Seine Vergangenheit und Herkunft hätten ihm gezeigt, was wichtig sei, so der Modeschöpfer: „Wir sind Kriegsflüchtlinge, das ändert den eigenen Blick auf die Welt ein wenig. Wenn ein T-Shirt irgendwo nicht rechtzeitig ankommt, geht die Welt auch nicht unter.“ Der Schritt in die Rolle als Creative Director ist für Gvasalia einer, der als Gedanke schon lange in ihm reifte. Denn obwohl seine Eltern nie zugelassen hätten, dass er Mode studiert – sein Bruder galt für die Familie damals schon als hoffnungsloser Fall –, kam für Gvasalia nie etwas anderes infrage. Für ihn ist die neue Rolle nur der Endpunkt einer unausweichlichen Reise. „Ich hatte das Gefühl, dass es wichtig ist, das öffentlich zu kommunizieren.“ Er wollte

Kinder und Jugendliche ermutigen, die von der Modebranche träumen, aber wissen, dass ihre Eltern ihre Entscheidung nicht gutheißen würden. Er wolle aber auch allen Mut machen, die kein Geld für teure Designschulen haben – sprich: all jenen, die aus bescheidenen Verhältnissen kommen und dennoch ihren Weg in der Modebranche gehen wollen.

Auf die Frage, ob er jemals das Gefühl hatte, im Schatten seines Bruders zu stehen, schüttelt Gvasalia den Kopf. „Demna ist ein großartiger Designer, einer der besten seiner Generation. Aber seine Leistungen spornen mich eher an. In der Schule hatte ich die gleichen Lehrer wie Demna sechs Jahre zuvor. Es reicht mir nicht, gut zu sein – ich wollte immer besser als alle anderen sein.“

Das wird er auch sein müssen, denn trotz des wirtschaftlichen Erfolgs hat Vetements ein wenig von seinem Image eingebüßt. In Medienberichten war immer wieder von Schwierigkeiten die Rede; so berichtete das Branchenmedium Highsnobiety bereits 2018, dass die Umsätze zurückgingen und Händler unzufrieden seien. Man berief sich auf anonyme Quellen, doch beide Gvasalia-Brüder wiesen den Bericht ungewöhnlich scharf zurück. Auch die *NZZ* schrieb 2021, dass das Label „ein wenig in Vergessenheit geraten sei“ und mit VTMNTS einen „Rettungsversuch starte“. Der selbst kreierte Hype sei der Marke zum Verhängnis geworden, so das Blatt.

Gvasalias Plan für das Unternehmen: eine Ansammlung an voneinander unabhängigen Modemarken unter einem gemeinsamen Dach. Dabei soll vermehrt auch jungen Talenten die Möglichkeit gegeben werden, sich auszuprobieren. Die Kernmarke ist und bleibt Vetements, mit VTMNTS hat man Ende 2021 eine zweite Marke ins Leben gerufen. Sowohl vom Stil als auch vom Namen unterscheiden sich die beiden noch nicht sonderlich, wobei VTMNTS etwas klassischer und im Vergleich fast bodenständig daherkommt. Gvasalia kündigt gegenüber Forbes an, mit den Marken in naher Zukunft stark unterschiedliche Richtungen einzuschlagen.

Unter dem Dach der Gvasalia Family Foundation, die im Besitz der Familie steht und wiederum 100 % an der Vetements Group AG hält, sollen weitere Projekte entstehen. Ein ganz konkretes nennt Gvasalia schon: Unterwäsche. Auf dem Markt ist laut Gvasalia seit Calvin Klein wenig Neues passiert: „Das sind extrem spannende Bereiche für uns.“ Nur eine Regel gibt es, so Gvasalia: „Wir wollen nichts starten, das Geld verliert. Ich will lieber Geld verdienen.“ Gvasalia scheint tatsächlich beides zu beherrschen: Wenn er über die Modebranche als Geschäft redet,



rattert der Deutsch-Georgier Zahlen herunter, spricht über Überproduktion und fehlende Frequenz in Geschäften, spricht über Kunden in Hongkong, Singapur und Zürich; er referenziert die Uhrenbranche (er selbst trägt übrigens eine von Eric Clapton mitentwickelte Patek Philippe, die für eine sechsstellige Summe gehandelt wird) und verknüpft die Ästhetik der Marken mit der zugehörigen unternehmerischen Strategie.

Gvasalia erzählt außerdem, dass er sich mit einem Mitarbeiter etwa zehn Minuten täglich dem Trading an den Finanzmärkten für Vetements widmet. Die Gewinne aus dieser Aktivität sind laut Gvasalia bisher so lukrativ gewesen, dass er bereits im Mai alle Gehälter sowie die gesamte Büromiete von Vetements bis Jahresende bezahlen könnte – und noch immer Cash übrig hätte.

Doch wirklich energetisch wird er, wenn er über Mode und Ästhetik, über Kollektionen und Kleidung, über die Marke und ihre Führung spricht. Und obwohl er womöglich nicht das kreative Genie seines Bruders besitzt, könnte die Mischung beider Welten doch genau das Richtige für Vetements sein – denn wer ein Imperium aufbauen will, braucht mehr als nur ein gutes Gespür für Mode. Gvasalia: „Als Designer reicht Talent nicht aus. Man braucht Strukturen, die richtige Energie und viel Disziplin.“ Der Vetements-Gründer nennt Karl Lagerfeld als Vorbild –



VETEMENTS IN ZAHLEN

(Quelle: Eigenrecherche)



4,6 Millionen Follower
auf Instagram



300 Mio. US-\$ Unternehmenswert
(Schätzung)

der Deutsche gilt zwar als absolutes Genie, wenn es um Modeschöpfung geht, doch Lagerfeld kam auch aus einer hemdsärmeligen Unternehmerfamilie und war für seine disziplinierte Arbeitseinstellung und Allgemeinbildung bekannt.

Obwohl Gvasalia den Vergleich zwischen dem deutschen Modepapst und sich selbst nicht zieht, scheint er doch überzeugt davon zu sein, genau die richtige Person an der Spitze von Vetements zu sein. Und er sieht das Unternehmen auch ideal am Markt positioniert, um in Zukunft richtig erfolgreich zu werden: „Ich sehe uns aktuell wie einen Babyhai – wir sind kleiner als die Großen, können also Orte erreichen, an die sie nicht herankommen; gleichzeitig sind wir aber trotzdem ein Hai, also können sie uns nicht so einfach attackieren.“

Guram Gvasalia wurde 1985 in Georgien geboren, bevor die Familie Anfang der 90er-Jahre nach Deutschland fliehen musste. Er wuchs in Düsseldorf auf, studierte Rechtswissenschaften und Wirtschaft, unter anderem am London College of Fashion. Nach einer Station bei Burberry gründete er gemeinsam mit seinem Bruder Demna 2014 Vetements in Paris. 2017 zog das Label nach Zürich um, wo Gvasalia wohnt.



ANNA

WIEN MÜNCHEN HAMBURG LONDON NEW YORK

WWW.ANNAIJ.COM

WELT DER AUTOMOTIVE HAUTE COUTURE

Jetset-Feeling beim Sportwagenkauf bietet der Schauraum „THE CANDYSHOP“ von RR Motors in der Nähe von Linz in Oberösterreich.



„Der persönliche Kontakt ist mir wichtig. Kunden sagen mir, was sie gerne hätten oder wollen sich auch einmal von einem Sportwagen trennen. Meine Aufgabe ist es, deren Autoträume zu erfüllen“, so Robert Reindl.

Porsche, Lamborghini, Ferrari. Aston Martin – selbst wer sich nicht mit Autos beschäftigt, ist bei den Marken die im „THE CANDYSHOP“ von Robert Reindl in der Nähe von Linz (zwischen Salzburg und Wien) parken, beeindruckt. Seit der Gründung von RR Motors vor rund 10 Jahren hat der 37-Jährige schon über 1000 Fahrzeug-Raritäten verkauft. „Für manche Kunden ist das Auto ein Sammlerstück, sie lassen es fast immer in der Garage und freuen sich darüber, es zu haben. Viele fahren kaum 1000 Kilometer im Jahr“, so Reindl. „Ich liebe hochwertige Autos. Je seltener und spezieller, desto besser“ betont er.

Inspiziert ist der Unternehmer vom Lifestyle in Paris, London und Miami, wo Reindl eine prägende Zeit erlebte. „Wer die Welt der Automotive Haute Couture eintauchen will, nimmt sehr gerne die Reise nach Unterweirdorf auf sich“, sagt Reindl.

Sein Herz ist eine Garage

Robert Reindl, gelernter Mechaniker und geborener PS-Fan – er lernte mit

den Automagazinen seines Vaters, ein BMW Alpina Fahrer, das Lesen – hatte schon immer ein Faible für exklusive, schnelle Autos. Heute besitzt er das Einzige, das ihn noch glücklicher macht als ein exklusiver Sportwagen: viele Sportwagen. Besser gesagt: ein exklusives Autohaus.

Obwohl es bis auf den letzten Platz mit Raritäten von Lamborghini, Ferrari, Aston Martin und dergleichen belegt ist, empfindet Reindl keinen Trennungsschmerz. „Ich bin Händler, kein Sammler“ sagt er. Seit gut 10 Jahren lässt RR Motors Jugendträume wahr werden. Der Mythos Porsche steht besonders im Fokus.

Erstzulassung: saudischer König Geschichten hat der Business Punk mit Bodenhaftung genug zu erzählen. Wie die von einem Unikat, das ein zweites Mal gebaut wurde. Weil der saudische König bei einer Promotionsveranstaltung in Dubai ein unverkäufliches Auto, einen Porsche Gemballa 1997, haben wollte, wurde der Wagen exklusiv noch einmal angefertigt. Auf seinen Wunsch mit 600 PS.

Genau dieser Wagen steht jetzt im „Candyshop“ von RR Motors.

Zu den absoluten Zuckerl gehört auch der Porsche 959. Ein Auto, das Promis wie Bill Gates oder Boris Becker gefahren sind. „2020 hat der Wagen 900.000 Euro gekostet. Heuer ist der Preis bereits auf das Doppelte geklettert“, beschreibt Reindl die aktuelle Wertsteigerung. Diese Preisdynamik lässt sich selbstverständlich nicht auf jeden der aktuell 50 Sportwagen umlegen, die bei RR Motors im Schauraum und in der Garage stehen. Eine wertstabile Anlage sind die Modelle allemal. Ein netter Nebeneffekt für einen erfüllten Jugendtraum. Gerade in Zeiten der Nullzinspolitik sind Old- und Youngtimer eine beliebte Bank. Das „metallene Gold“ hat obendrein mehr Sexappeal als schnöde Aktienpaketen, nicht wahr?

RR MOTORS

rrmotors.at



YOU

KNOW

THE

STORY



THE CANDYSHOP RR MOTORS

4210 UNTERWEIRDORF

BETRIEBSSTRASSE 4

OFFICE@RRMOTORS.AT

RRMOTORS.AT

WO DER RUBEL ROLLT

Am 24. Februar 2022 geschah das lang Udenkbare: In Europa ist Krieg ausgebrochen. Kurz darauf kündigte der Westen eine neue Sanktionsrunde gegen russische Oligarchen an. Damit sollen die engen Vertrauten des Putin-Regimes, die jahrzehntlang von der Korruption im Land profitiert haben, getroffen werden. Doch sind alle Oligarchen gleich? Woher stammt ihr Reichtum? Und: Wie viel Geld hat eigentlich Putin?

Text: Sophie Spiegelberger
Fotos: Forbes US



Der Fall Tinkow – oder was passiert, wenn man sich gegen den Krieg ausspricht.

„Die Hälfte der Forbes-Top-20 sind gegen den Krieg“: Das sagte der russische Unternehmer Oleg Tinkow im Interview mit dem Videojournalisten Yuri Dud Anfang Mai. Dabei meinte der Tech-Gründer (und bis vor Kurzem Milliardär) Tinkow die Top 20 reichsten Russen auf der Forbes Billionaires List – er habe mit rund der Hälfte seit Anfang des Kriegs Kontakt gehabt und sie „seien alle einig“, so Tinkow – „einig gegen den Krieg.“

Diese Aussage hat in Russland für viel Aufsehen gesorgt, denn seit Präsident Wladimir Putin am 24. Februar in die Ukraine einmarschiert ist, sprachen sich nur wenige der russischen Oligarchen öffentlich gegen den Krieg aus. Somit stellt Tinkow eine Ausnahme dar. Der 54-Jährige hatte 2006 die „Neobank“ Tinkoff gegründet, mit der er 2013 an die Londoner Börse ging und damals eine Bewertung von 1,1 Mrd. US-\$ erzielte. Nach dem Börsengang ergatterte Tinkow erstmals (mit einem geschätzten Vermögen von 1,4 Mrd. US-\$) einen Platz auf der Forbes Billionaires List. Sieben Jahre nach der Gründung, 2020, bekam Tinkow ein Angebot von Yandex, dem russischen Pendant zu Google, seine Bank um sechs Mrd. US-\$ zu verkaufen. Dieses lehnte der Gründer jedoch ab.

Nachdem sich Tinkow im April 2022 auf Instagram gegen den „verrückten Krieg“ äußerte, habe ihn die russische Regierung „gezwungen“, seine Anteile (35%) an der Tinkoff-Bank zu verkaufen, für „nur 3% des eigentlichen Werts“. Nutznießer ist der Oligarch Wladimir Potanin, der nahe Kontakte zum Kreml pflegen soll, dessen Name aber bislang auf keiner Sanktionsliste auftaucht.

„Ich hatte rund 9,4 Mrd. US-\$, nun sind es 0,2 Mrd. – aber wen interessiert das angesichts der Umstände schon?“, so Tinkow im Interview mit Dud. „Es sterben

gerade ganz normale Leute. Und warum sterben sie? Nur weil sie in der Ukraine leben!“, so der Unternehmer. Tinkow hatte sich schon vor dem Krieg gelegentlich gegen das Putin-Regime ausgesprochen; so sagte er beispielsweise 2018 in einem Interview, dass Putin persönlich für die Korruption im Land verantwortlich sei.

Tinkow, der von der britischen Zeitung *Financial Times* als einer der wenigen Selfmade-Unternehmer Russlands bezeichnet wurde, ist kein gewöhnlicher russischer Milliardär, sondern ähnelt eher einem Serienunternehmer des Westens. Er studierte an der US-Eliteuniversität Berkeley und stellte in den 90er-Jahren eine Reihe an Gastro-Unternehmen auf die Beine, bevor er 2005 schließlich die Tinkoff-Bank gründete, die heute mit acht Millionen Nutzern zu den größten Onlinebanken der Welt zählt.

Der Fall Tinkow zeigt, was in Russland passieren kann, wenn man sich als Unternehmer öffentlich gegen den Kreml ausspricht. Er habe sein Unternehmen um Kopeken (russische Cents, Anm.) verkaufen müssen, sagt er. Und es drohen ihm bis zu 25 Jahre Haft, sollte er aus seinem Exil nach Russland zurückkehren – weil er die Invasion einen „Krieg“ nannte, statt (wie der Kreml vorgibt) eine „militärische Spezialoperation“. Und: Er habe letztes erstmals Securitys einstellen müssen, da ihn andere Oligarchen vor potenzieller Gefahr durch Putin gewarnt haben.

Tinkow ist nicht nur wegen seiner Aussagen ein Ausnahmefall, auch sein Lebenslauf entspricht nicht dem eines klassischen russischen Oligarchen. Doch was macht einen Oligarchen eigentlich aus?

Wie man einen Oligarchen erkennt.

Nach dem Zerfall der Sowjetunion 1991 wurden Unternehmen, die zuvor unter staatlicher Kontrolle standen, privatisiert. Ein kleiner Kreis junger Männer nutzte die Öffnung des Markts geschickt aus:

Die Unterschiede zwischen den alten Inlandspreisen für russische Rohstoffe (wie Erdgas und Erdöl) und den Preisen auf dem Weltmarkt waren gewaltig. So konnten sie Milliarden verdienen. Im Laufe der 90er-Jahre entstand eine Gruppe superreicher Industrieller, die dank ihrer engen Kontakte zur Politik geschäftlich profitierten und ihre Macht enorm ausbauten.

Der Großteil von ihnen hat sein Vermögen in der Rohstoffindustrie gemacht (25 der 30 auf den folgenden Seiten angeführten Oligarchen waren an Rohstoffunternehmen beteiligt). So verdiente etwa der reichste Mensch Russlands, Wladimir Lissin (18,4 Mrd. US-\$), als Vorstandsvorsitzender des Stahlproduzenten Novolipetsk Steel sein Vermögen; der zweitreichste, Wladimir Potanin (17,3 Mrd. US-\$), wurde als Generaldirektor von Nor Nickel, einem Bergbauunternehmen, das Metalle wie etwa Gold, Silber, Nickel und Platin fördert, reich; der siebtreichste auf der Liste – Alischer Usmanow (11,5 Mrd. US-\$) – verfügt mit Metalloinvest über die zweitgrößten Eisenreserven der Welt.

Die restlichen zwei Dutzend Oligarchen auf unserer Liste haben ähnliche Geldquellen. Roman Abramowitsch (6,9 Mrd. US-\$) wurde im Ölgeschäft reich – zwischen 1996 und 1997 kaufte er zusammen mit Boris Beresowski in einer dubiosen Versteigerung den Ölproduzenten Sibneft (heute Gazprom Neft). Dmitri Rybolowlew (6,6 Mrd. US-\$) stellte mit seinem Unternehmen Uralkali Mineraldüngemittel her; Oleg Deripaska (1,7 Mrd. US-\$) war bis 2017 und bis zur Sanktionierung durch die USA Präsident von Rusal und im Aluminiumgeschäft aktiv.

In den 30 Jahren seit dem Zerfall der Sowjetunion wuchsen die Vermögen der Oligarchen rasant, während die realen Einkommen im Land stagnierten. Unseren russischen Forbes-Kollegen zufolge ist das Vermögen der russischen Milliardäre während der Pandemie um weitere 45% gestiegen. Damit

kontrollierten 2021 die 500 reichsten Russen mehr Vermögenswerte als die restlichen 99,8 % der Bevölkerung zusammen. Dabei macht das Vermögen des reichsten Russen einen höheren Anteil am BIP des Landes aus als in jeder anderen großen Volkswirtschaft. Das Geld hat sich also angehäuft. Doch wo liegt dieses Geld?

Im Vergleich zu anderen Ländern legen die russischen Eliten einen wesentlich größeren Anteil ihres Vermögens im Ausland an. Dem US-Thinktank Atlantic Council zufolge steckt rund eine Billion US-\$ russisches Geld im Ausland (es wird vermutet, dass ein Viertel davon von Wladimir Putin und seinen engen Vertrauten kontrolliert wird). Dabei gehen die Oligarchen nach einem Schema vor: Meist errichten sie auf Zypern und auf den Britischen Jungferninseln Shell-Unternehmen zur Strukturierung von Investitionen. Damit lassen sich die tatsächlichen Besitzverhältnisse in einem komplexen Firmengeflecht verschleiern. Wem etwa eine Villa, ein Privatjet oder eine Yacht gehört, lässt sich meist nur schwer zuordnen.

Durch die Swiss-Leaks im Jahr 2015 wurde aufgedeckt, dass die HSBC Bank in der Schweiz bei einem Steuerhinterziehungsprogramm beteiligt war, zu dessen „Kunden“ 740 Russen gehörten, die gesamt mehr als 1,8 Mrd. € bei der Bank hielten.

Die russischen Oligarchen investieren gerne im DACH-Raum und geben hier ihre Milliarden für luxuriöse Besitztümer aus – etwa Yachten, Villen, Privatjets oder die teuersten Kunstwerke der Welt.

So schaffte sich etwa Oligarch Dmitri Rybolowlew eine beeindruckende Kunstsammlung an und besitzt Werke von Picasso über Matisse, van Gogh und Rothko bis hin zu Gauguin sowie das teuerste Kunstwerk der Welt (das um 450 Mio. US-\$ verkaufte „Salvator Mundi“-Gemälde von Leonardo da Vinci). Die Kunstschatze lagerte Rybolowlew im sogenannten Freeport Luxembourg, einem Lagerhaus für Superreiche, ein. Dieses liegt

in der Nähe eines Flughafens – weshalb sich die kostbaren Schätze darin „in Transit“ befinden und nicht mehrwertsteuer- oder zollpflichtig sind. Insgesamt soll Rybolowlew Kunst im Wert von satten zwei Mrd. CHF erworben haben; zudem ließ sich der Milliardär zwei Häuser in Gstaad im Wert von 135 Mio. US-\$ bauen.

Rybolowlew ist nicht der einzige der Oligarchen, die sich im DACH-Raum den einen oder anderen Pied-à-Terre geleistet haben. So besitzt etwa der Putin-Vertraute Alischer Usmanow drei Villen am Tegernsee in Oberbayern und mit der „Dilbar“ eine der größten Megayachten der Welt. Das angeblich 600 Mio. US-\$ teure Boot wurde im März im Hamburger Hafen von deutschen Behörden beschlagnahmt.

Die Alpenrepublik Österreich wurde für manche Oligarchen zur zweiten Heimat. So gehörte das Luxushotel Aurelio in Lech (Vorarlberg) dem Aluminiummagnaten Oleg Deripaska. Kurz nach dem Ausbruch des Kriegs verkaufte Deripaska das Hotel an ein Unternehmen, das seinem Cousin Pawel Ezubow gehört. Weiters soll ein Haus am Wiener Kohlmarkt dem ehemaligen FC-Chelsea-Besitzer Roman Abramowitsch gehören.

In einem Bericht darüber, welche ausländischen Kräfte die Oligarchen bei ihren Käufen unterstützen, zeigte das International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ), wer an solchen Deals beteiligt ist: nicht nur unbekanntere Mittelsmänner, sondern auch durchaus bekannte Unternehmen. So half etwa das Beratungsunternehmen EY Arkadi Rotenberg in Steuerfragen, als er 2011 mittels eines Shell-Unternehmens seinen Privatjet kaufte. (Nach dem Kauf kümmerte sich die österreichische Privatfluggesellschaft Avcon Jet um die Instandhaltung des Flugzeugs.)

Was ist eigentlich mit Putin?

Dem US-Finanzier Bill Browder zufolge könnte Wladimir Putin ein

Vermögen von bis zu 200 Mrd. US-\$ verwalten. Browder, der lange Zeit als Geschäftsmann in Russland tätig war und hinter den sogenannten Magnitsky-Gesetzen steht, geht davon aus, dass Putin mit den Oligarchen folgende Vereinbarung getroffen hat: „Du gibst mir 50 % deines Vermögens und ich lasse dir die anderen 50 %!“, erklärte Browder gegenüber Forbes US. „Wenn du das nicht tust, nimmt er dir 100 % deines Vermögens und wirft dich ins Gefängnis.“ Somit war das Errechnen von Putins Gesamtvermögen mathematisch recht simpel: Browder addierte die Nettowerte aller russischen Oligarchen und teilte sie durch zwei.

Browders These dürfte nicht allzu falsch sein, denn der Fall Tinkow scheint diese zu bestätigen. „Ich bin kein Politiker. Was wollen Sie alle von mir?“, antwortet Tinkow auf die Frage, ob er nicht schon früher mehr gegen das Putin-Regime hätte machen können. „Jetzt wurde mir meine Bank weggenommen. Wäre es Ihnen lieber gewesen, wenn sie mir diese schon damals weggenommen hätten?“

SENS
ORIA

DOLOMITES

EXPLORE THE UNSEEN

Endlose Almlandschaften. Wärmende Sonnenstrahlen. Frische Bergluft.
Abtauchen und Durchatmen in vollkommenem Einklang.
Mit der Natur. Und sich selbst.

Sensoria Dolomites. Ihre Auszeit in einer Welt für das Wesentliche.
Seis am Schlern. Südtirol. Sommer 2022.

sensoriadolomites.com

DIE OLIGARCHENLISTE

Fotos: Forbes US

WLADIMIR LISSIN
18,4 Mrd. US-\$
Nicht sanktioniert

Lissin hat sich an den brutalen Aluminiumkriegen in Russland in den 1990er-Jahren die Zähne ausgebissen. Er leitete Fabriken für die Trans-World-Gruppe, eine Gruppe von Rohstoffhändlern mit Beteiligungen an Aluminiumhütten. Gegen Trans-World wurde später von den russischen Behörden wegen Bankbetrugs ermittelt. 1995 wurde Lissin Berichten zufolge selbst von der russischen Polizei im Zusammenhang mit dem Tod eines Lokalpolitikers befragt; er bestritt ein Fehlverhalten. Heute ist er Vorsitzender der NLMK-Gruppe, eines großen Herstellers von Stahlerzeugnissen.

WLADIMIR POTANIN
17,3 Mrd. US-\$
Sanktionen: Kanada

Der ehemalige sowjetische Bürokrat war 1996 und 1997 kurzzeitig stellvertretender Ministerpräsident von Boris Jelzin und half bei der Überwachung der Privatisierung verschiedener staatlicher Unternehmen. Potanin gab 2,5 Mrd. US-\$ für die Entwicklung eines Ski-gebiets, eines Snowboardparks und eines Freestyle-Skizentrums für die Olympischen Spiele 2014 aus. Er leitet Norilsk Nickel, den größten Nickelproduzenten der Welt. Nach dem Angriff Russlands auf die Ukraine trat er aus dem Vorstand

der Stiftung des Guggenheim-Museums zurück, dem er zwei Jahrzehnte lang angehörte. Potanin wurde am 4. April 2022 von Kanada mit Sanktionen belegt.

LEONID MICHELSON
14 Mrd. US-\$
Nicht sanktioniert

Der Gründer und Vorsitzende des Erdgasproduzenten Novatek und 36-prozentige Anteilseigner des Petrochemieunternehmens Sibur kaufte einen Teil seiner Sibur-Anteile von Kirill Schamalow, Putins ehemaligem Schwiegersohn. Der sanktionierte Oligarch Gennadi Timtschenko ist sein Partner in beiden Unternehmen.

ALEXEI MORDASCHOW
13,2 Mrd US-\$
Sanktionen: EU, GB

Mordaschow, Chef des russischen Stahlriesen Severstal, kaufte 1992 im Alter von 27 Jahren im Rahmen der russischen Gutscheinprivatisierung seine erste Fabrik zu einem günstigen Preis. Seine Yacht „Lady M“ und eine 115-Mio.-US-\$-Villa im Norden Sardinien wurden von der italienischen Polizei eingefroren, aber seine andere Yacht – die 465 Fuß lange „Nord“ – wurde zuletzt am 7. April in Wladiwostok, Russland, gesichtet. Am selben Tag, an dem die EU Sanktionen gegen ihn verhängte, übertrug er seiner Frau wichtige Vermögenswerte, darunter Aktien des Freizeitunterneh-

mens TUI und des Bergbauunternehmens Nordgold.

MICHAIL FRIDMAN
11,8 Mrd. US-\$
Sanktionen: EU, GB



Der in der Ukraine geborene und in Lemberg aufgewachsene Fridman gründete 1989 zusammen mit seinen Studienfreunden German Khan und Alexey Kuzmichev den Rohstoffhändler Alfa-Eco, aus dem sich das Alfa-Konsortium und die Alfa-Bank entwickelten. Dank seiner Verbindungen zum Kreml – einer seiner Mitarbeiter war später Putins wichtigster politischer Berater – erwarb er weitere Vermögenswerte in den Bereichen Telekommunikation, Banken und Öl. Fridmans Immobilien in London – darunter das 100 Mio. US-\$ teure Anwesen Athlone House aus der viktorianischen Ära, das über fünf Hektar Landschaftsgärten im Stil von Versailles verfügt – wurden vom Vereinigten Königreich eingefroren.



WENN DAS ALLTAGSAUTO LANGWEILIG WIRD

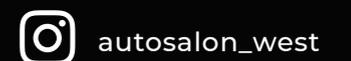
Ihr Partner für Sportwagen & Supercars mit dem besonderen Etwas



Official **BRABUS** Dealer

Autosalon West
6130 Schwaz - Tirol | Österreich

[autosalonwest.at](https://www.autosalonwest.at)



ALISCHER USMANOW
11,5 Mrd. US-\$
Sanktionen: EU, GB, USA



Der in Usbekistan geborene Usmanow machte sein erstes Vermögen in den späten 1980er-Jahren mit der Herstellung von Plastiktüten. Später kaufte er Anteile an einem Metallunternehmen, das in dem Eisenerz- und Stahlriesen Metalloinvest aufging. Im Jahr 2009 investierte Usmanow als Vorsitzender einer Investitionstochter des staatlichen Gazprom-Konzerns an der Seite von Yuri Milner, der heute ein prominenter Risikokapitalgeber im Silicon Valley ist, in Facebook und andere Tech-Start-ups. Seine fast 600 Mio. US-\$ teure 512-Fuß-Yacht „Dilbar“ liegt aufgrund von Sanktionen im deutschen Hafen von Hamburg fest.

GENNADI TIMTSCHENKO
11,3 Mrd US-\$
Sanktionen:
US (2014), EU, GB (2022)

Gegen Ende der Sowjet-Ära führte Timtschenko ein staatliches Exportunternehmen; als dieses später privatisiert wurde, wurde er selbst zu einem der größten Anteilseigner. Er wurde in den 1990er-Jahren in St. Petersburg Putins Freund, als er mit den Rotenberg-Brüdern den Judoklub Yawara-Neva eröffnete. Heute hält Timtschenko Anteile des Gasunternehmens Novatek und des Öl-Chemie-Produzenten Sibur. Er ist auch Vorsitzender der russischen Eishockeyliga.

ANDREI MELNITSCHENKO
11,1 Mrd US-\$
Sanktionen: EU, GB

Der Sohn eines sowjetischen Physikers brach nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion 1991 sein Studium ab, um eine Kette von Geldwechselstuben zu eröffnen.

Zwei Jahre später gründete er die MDM Bank, die zu einer der erfolgreichsten Privatbanken Russlands wurde. Später expandierte er in die Bereiche Düngemittel und Kohle. Seine beiden Yachten – darunter die größte segelgestützte Yacht der Welt, „SY A“, wurden von den Behörden in Italien bzw. auf der Isle of Man eingefroren bzw. abgemeldet. Forbes-Berichten zufolge ist Melnitschenko kein Oligarch, da er ein unabhängiges Vermögen ohne Verbindungen zur russischen Regierung aufgebaut hat. Er wurde hier aufgenommen, weil er mit Sanktionen belegt wurde.

GERMAN KHAN
7,8 Mrd. US-\$
Sanktionen: EU, GB

Khan, der die israelische Staatsbürgerschaft besitzt, leitete TNK-BP – ein Joint Venture mit dem britischen Ölkonzern BP – von 2003 bis zu dessen Verkauf an den Staatskonzern Rosneft im Jahr 2013. Khans Immobilien in Großbritannien, darunter zwei Wohnungen im Wert von 35 Mio. US-\$ und ein Haus im Londoner Stadtteil Belgravia, wurden eingefroren.

ROMAN ABRAMOWITSCH
6,9 Mrd US-\$
Sanktionen: EU, GB



Roman Abramowitsch verkörpert wie kaum ein anderer die Möglichkeiten und Fallstricke der russischen Oligarchie. 1995 gelang ihm als Geschäftsmann der große Durchbruch: Gemeinsam mit dem Oligarchen Boris Beresowski übernahm er die Kontrolle über den Ölgiganten Sibneft – dank eines großen Preisnachlasses. Beresowski fiel bei Putin in Ungnade, Abramowitsch schnappte sich die Aktien seines Mentors für einen Spottpreis. Fünf

Jahre später verkaufte er für 13,1 Mrd. seine Sibneft-Anteile mit großem Gewinn an den halbstaatlichen Gazprom-Konzern. Zwischen 2000 und 2008 war er Gouverneur in der sibirischen Provinz Tschukotka, angeblich auf Putins Geheiß. Im Westen war er bekannt für einen luxuriösen Lebensstil – zu seinem Vermögen gehörten Londoner Luxusimmobilien und auch eine Stadtvilla in Garmisch-Partenkirchen. Durch die Sanktionen verlor er die Kontrolle über seinen geliebten Fußballklub FC Chelsea, den er für fast fünf Mrd. an ein Konsortium um den US-Investor Todd Boehly und den Schweizer Hansjörg Wyss verkaufen musste. Als Wohltäter spendete Abramowitsch mehr als 500 Mio. US-\$ an jüdische Initiativen. Die meiste Zeit lebte er außerhalb von Russland und nahm die israelische und die portugiesische Staatsbürgerschaft an. Nach der russischen Invasion der Ukraine nahm er an frühen Gesprächen zwischen den Kriegsparteien teil und wurde dabei möglicherweise vergiftet. Zu seinen eingefrorenen Vermögenswerten gehören ein Gulfstream-G650-Privatjet und ein Anwesen mit 15 Schlafzimmern in London im Wert von 140 Mio. US-\$. Zwei Yachten im Wert von 900 Mio. US-\$ liegen in der Türkei vor Anker – und damit außer Reichweite der westlichen Sanktionen.

WIKTOR RASCHNIKOW
6,6 Mrd. US-\$
Sanktionen: EU, GB

Der ehemalige Mechaniker Raschnikow ist Mehrheitseigentümer von MMK; das Unternehmen gehört zu den größten Stahlproduzenten Russlands. Seine 459-Fuß-Yacht „Ocean Victory“ wurde zuletzt Anfang März auf den Malediven gesehen.



BACHMAIR WEISSACH
SPA & RESORT

„GLÜCKSMOMENTE DAUERN
BEI UNS IM SPA & RESORT BACHMAIR
WEISSACH AM TEGERNSEE EINFACH
EIN BISSCHEN LÄNGER.“

–Ihr Korbinian Kohler–



NON-FUNGIBLE TOKEN

Die juristische Szene hat sich in der jüngeren Vergangenheit vermehrt mit NFT auseinandergesetzt. Ein Aufriss ausgewählter Themen.

DMITRI RYBOLOWLEW
6,6 Mrd. US-\$
Nicht sanktioniert



Rybolowlew hat sein Vermögen in den 90ern durch Investitionen in frisch privatisierte Unternehmen aufgebaut. Im Jahr 2010 verkaufte er seine Beteiligung an Uralkali, dem größten russischen Hersteller von Kalidünger, für 5,3 Mrd. US-\$. Er hat rund eine Mrd. US-\$ für Immobilien in Europa ausgegeben, darunter 400 Mio. US-\$ für „La Belle Époque“, ein Penthouse in Monaco, in dem er lebt. Außerdem gehören ihm die griechische Insel Skopios und der Fußballverein AS Monaco.

ALEXEI KUSMITSCHOW
6,6 Mrd US-\$
Sanktionen: US, EU, GB

Mit seinen Kommilitonen Michail Fridman und German Khan gründete Alexei Kusmitschow die Alfa Group, zu der die Alfa-Bank und die Investmentfirma Letter One gehören. Der Oligarch und seine Partner verkauften 2013 ihre 25% am Joint Venture TNK-BP für 14 Mrd. US-\$. Fridman, Khan und Kusmitschow wurden alle im Februar und März 2022 von der EU und Großbritannien sanktioniert, die Alfa-Bank wurde im April von den USA sanktioniert. Kusmitschow trat im März aus dem Vorstand von Letter One zurück.

ALEXANDER ABRAMOW
6 Mrd. US-\$
Nicht sanktioniert

Nach dem finanziellen Zusammenbruch Russlands im Jahr 1998 kaufte Abramow Stahlunternehmen und Kohleminen zu Schleuderpreisen auf. Heute ist er Vorstandsvorsitzender von Evraz, dem größten Stahlproduzenten Russlands.

WIKTOR WEKSELBERG
5,5 Mrd. US-\$
Sanktionen: US (2018), GB (2022)

Der in der Ukraine geborene Aluminiumbaron hat Geschäfte mit Oligarchen wie Oleg Deripaska (UC Rusal) und Michail Fridman (TNK-BP) gemacht. Wechselbergs 90 Mio. US-\$ teure Superyacht „Tango“ und sein Airbus A319 wurden im März vom US-Finanzministerium eingefroren.

ANDREY GURYEY
5,5 Mrd. US-\$
Sanktionen: GB

Der ehemalige Vorsitzende des Kommunistischen Komitees begann seine Karriere bei Michail Chodorowski Investmentgesellschaft Menatep. Nach der Inhaftierung Chodorowski im Jahr 2003 kaufte Guryev die Anteile seines ehemaligen Chefs am Düngemittelhersteller Phosagro auf. Sein Sohn, Andrei A. Guryev, ist CEO von Phosagro und wurde am 9. März von der EU sanktioniert; Guryev selbst wurde am 8. April 2022 vom Vereinigten Königreich sanktioniert.

OLEG TINKOW
4,7 Mrd. US-\$
Sanktionen: GB



Tinkow verkaufte zunächst Bier und Knödel und brachte 2013 seine Digitalbank Tinkoff um 3,2 Mrd. US-\$ an die Londoner Börse. Vor der Verhängung der Sanktionen wurde Tinkow im Februar 2020 in London wegen Steuerhinterziehung in den USA verhaftet; er bekannte sich schuldig und zahlte im Oktober letzten Jahres 509 Mio. US-\$ als Entschädigung. Vor dem Angriff auf die Ukraine war er mehr als fünf Mrd. US-\$ schwer. Forbes sieht ihn nicht als Oligarchen, da er ein un-

abhängiges Vermögen ohne Verbindungen zur russischen Regierung unter Boris Jelzin oder Wladimir Putin aufgebaut hat. Er wurde in diese Liste aufgenommen, weil er mit Sanktionen belegt wurde.

ANDREI SKOTSCH
4,7 Mrd US-\$
Sanktionen: US (2018), EU, GB (2022)

Der Geschäftspartner des Oligarchen Alischer Usmanow ist seit 1999 Mitglied im russischen Parlament, der Duma. Die US-Finanzbehörden beschuldigen ihn, „langjährige Verbindungen zur russischen organisierten Kriminalität“ zu pflegen – was er bestreitet.

SULEIMAN KERIMOW
4,4 Mrd. US-\$
Sanktionen: USA (2018), EU, GB (2022)

Kerimow, Mitglied des russischen Oberhauses, machte 2008 ein neues Vermögen mit Wetten auf den russischen Goldproduzenten Polyus, nachdem er in der Finanzkrise 2008 seine ersten Milliarden verloren hatte. Die Behörden in Frankreich, wo er vier Villen im Gesamtwert von 280 Mio. US-\$ besitzt, ermittelten 2019 gegen ihn wegen Steuerbetrugs. Kerimow bestritt das Fehlverhalten und ein Gericht wies den Fall 2020 ab.

PJOTR AWEN
4,6 Mrd US-\$
Sanktionen: EU, GB

Awen ist zusammen mit Michail Fridman, German Khan und den Milliardären Alexei Kusmitschow und Andrei Kosogov Miteigentümer der Alfa-Bank und von Letter One. Er wuchs in Moskau auf, absolvierte die Staatliche Universität Moskau und arbeitete am Institut für Systemstudien der Sowjetischen Akademie der Wissenschaften. 1989 wechselte er ins Außenministerium; zwei Jahre später wurde er als Putins Minister für Außenwirtschaftsbeziehungen berufen. Awen war von 1994 bis 2011 Präsident der Alfa-Bank, die im April von Sanktionen betroffen war.

Foto: Stadler Völkel

Tokenisierung von Assets

Die Anwendungsbereiche und Potentiale von NFT sind vielfältig und bieten – je nach Branche oder Asset – mehr oder minder viele Vorteile. Tokenisierung, die Schaffung eines digitalen Abbilds eines Vermögenswerts auf der Blockchain, erfreut sich zunehmender Beliebtheit. NFT werden in diesem Zusammenhang genutzt, um nicht austauschbare Assets zu tokenisieren. Die Verknüpfung eines solchen Assets mit einem NFT birgt viele Vorteile, die ganz grundsätzlich im Bereich der Blockchain bestehen: (hohe) Manipulationssicherheit, Transparenz, Vertrauen und Nachvollziehbarkeit.

NFT & die „richtige“ Übertragung

Im österreichischen Zivilrecht gilt, dass es zur Eigentumsverschaffung Titel und Modus bedarf. Während der Titel den Rechtsgrund darstellt (z. B. Kaufvertrag), ist der Modus jener äußerliche Vorgang, der den Titel durchführt. Während die schuldrechtliche Seite der Medaille weniger Fallstricke aufweist, ist die Suche nach dem tauglichen Modus eine spannendere. Die bisherigen Lösungen reichen von der Anwendung zessionsrechtlicher Bestimmungen, über die Besitzeinweisung bis hin zu der Ansicht, dass der Vermerk in der Blockchain einer Einverleibung in einem öffentlichen Buch gleichkommt. Hinzu kommt ein neuer spannender Ansatz, demzufolge zwischen dem NFT (als Datensatz), dem Gegenstand, auf das sich Ersterer bezieht, und einem allenfalls verbrieften Recht unterschieden werden kann. Welcher Modus bzw. besser gesagt welche Modi die „richtigen“ sind, hängt wiederum von der sachenrechtlichen Einordnung

der genannten „Objekte“ ab. Es ist erkennbar, dass je nach Ansicht und Fallkonstellation verschiedene Lösungsansätze bestehen.

NFT & Urheberrecht: Kunstmarkt 2.0

Ob Bored Ape Yacht Club oder CryptoPunks: NFT haben den digitalen Kunstmarkt ziemlich aufgemischt bzw. diesen ehrlicherweise erst existent gemacht. Doch was wird mit einem „Kunst-NFT“ überhaupt erworben?

Die Beantwortung dieser Frage hängt in erster Linie von der getroffenen Vereinbarung ab; hier kann ein Blick in die NFT-Metadaten helfen. Mangels einer klaren Regelung kann eine unzufriedene Situation entstehen. Eine Eigentumsübertragung bewirkt nach österreichischem Recht im Zweifel keine Einräumung eines Werknutzungsrechts oder Erteilung einer Werknutzungsbewilligung. Beim Kauf eines NFT gilt es somit wachsam zu sein.

Dass das Thema „Kunst und NFT“ mittlerweile in Österreich angekommen ist, beweisen das Belvedere und das Leopold Museum. Während das Belvedere das Kunstwerk The Kiss von Klimt in 10.000 digitale Ausschnitte „zerlegte“ und diese als NFT anbot, hat das Leopold Museum 24 „ganze“ Werke Schieles als NFT auf den Markt gebracht.

Ausblick

So vielseitig wie die Anwendungsbereiche von NFT sind, sind es auch die rechtlichen Blickwinkel. Insbesondere aus juristischer Sicht sind noch etliche Fragen offen, die es in Zukunft zu klären gibt. Diese reichen von der Frage nach dem Bestand eines Rücktrittsrechts für Verbrau-



Dr. Arthur Stadler

cher, über die (derzeitige) aufsichtsrechtliche Einordnung bis hin zu den Auswirkungen der geplanten EU-Verordnung Markets in Crypto-Assets (MiCA). Bei aller Interessantheit wäre es aber durchaus wünschenswert, wenn der Gesetzgeber und die Rechtsprechung zur Rechtssicherheit in der nächsten Zeit beitragen könnten.

Dr. Arthur Stadler ist Rechtsanwalt und Partner bei der ua auf Krypto-Assets und Blockchain-Anwendungen spezialisierten RA-Kanzlei STADLER VÖLKEL Rechtsanwälte GmbH in Wien.

STADLER VÖLKEL
RECHTSANWÄLTE - ATTORNEYS AT LAW

www.svlaw.at

ALEXANDER PONOMARENKO
1,9 Mrd US-\$

Sanktionen: EU, GB

Zusammen mit seinem Partner Aleksandr Skorobogatko kontrollierte er einst einen der größten Häfen am Schwarzen Meer. Im Jahr 2013 erhielt das Paar zusammen mit Arkadi Rotenberg den Zuschlag für die Modernisierung des 62 Jahre alten staatlichen Moskauer Flughafens Scheremetjewo. Wie viele Oligarchen hat auch Ponomarenko seine Aufnahme in die EU-Sanktionsliste angefochten.

WLADIMIR BOGDANOW

1,9 Mrd. US-\$

Sanktionen: USA (2018)

Der Ölbaron, der in den 90er-Jahren staatliche Bohrungen privatisierte, um Surgutneftegas zu gründen, wurde 2016 von Putin zum „Helden der Arbeit der Russischen Föderation für besondere Verdienste um Land und Leute“ ernannt.

OLEG DERIPASKA

1,7 Mrd. US-\$

**Sanktionen: US (2018),
GB (2022), EU (2022)**



Deripaska fusionierte im Jahr 2000 seine Siberian Aluminum mit dem Aluminium-Imperium von Roman Abramowitschs Millhouse Capital zu Rusal. Seine Ex-Frau war die Stiefenkelin von Boris Jelzin; er besitzt einen Diplomatenpass. Das US-Finanzministerium hat sowohl ihn als auch Rusal 2018 mit Sanktionen belegt. Die Maßnahmen gegen Rusal wurden im Dezember dieses Jahres aufgehoben, nachdem Deripaska seinen Anteil auf unter 50 % reduziert hatte. Im März 2019 klagte er vor US-Gerichten gegen die Sanktionen; im Juni 2021 wies ein Richter des Bezirksgerichts in Washington, D. C., seine Klage ab.

Deripaska besitzt im Ausland Immobilien im Wert von fast 1,4 Mrd. US-\$, darunter eine 21-Mio.-US-\$-Villa in Washington, D. C., und ein Haus am Belgrave Square in London; seine Yacht „Clio“ wurde zuletzt auf den Malediven gesichtet.

ARKADI ROTENBERG

1,7 Mrd. US-\$

Sanktionen: EU, GB, US (2014)

Putins ehemaliger Judopartner erhielt im Lauf der Jahre staatliche Aufträge in Milliardenhöhe – von der Infrastruktur für die Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi bis hin zu einer Brücke, die seit 2018 die neu annektierte Krim mit dem russischen Festland verbindet. Im Jahr 2019 verkaufte er seinen Baukonzern SGM für eine Milliarde US-\$ an eine Gazprom-Tochter und übertrug seine Anteile an Mostotrest in ein Joint Venture mit einer staatlichen Bank.

JEWGENI SHVIDLER

1,6 Mrd US-\$

Sanktionen: GB

Abramowitschs bester Freund und Geschäftspartner lebt seit Jahren in London. Er schenkte seinem Freund eine 109 Mio. US-\$ teure Yacht („Le Grand Bleu“, bislang nicht beschlagnahmt). Zwei seiner Jets wurden im März von Großbritannien beschlagnahmt. Shvidler ist nicht Russe (er wurde in der Sowjetunion geboren) und hat einen britischen und einen amerikanischen Pass.

WADIM MOSCHKOWITSCH

1,4 Mrd US-\$

Sanktionen: EU, GB

Er war Vorsitzender des Agrarindustriunternehmens Rusagro, eines großen Herstellers von Schweinefleisch und Zucker, und saß acht Jahre lang im russischen Föderationsrat, dem Oberhaus des russischen Parlaments.

JURI KOWALTSCHUK

1,3 Mrd. US-\$

Sanktionen: EU, GB, USA (2014)

Russlands „De-facto-zweiter-Mann“ wurde von der Regierung der Vereinigten Staaten als Putins „enger

Berater“ und „persönlicher Bankier“ bezeichnet. Er ist der größte Anteilseigner der sanktionierten Rossija-Bank und hat über seine Holdinggesellschaft, die National Media Group, die Nachrichten, die die Russen hören und sehen dürfen, fest im Griff. Er und Putin besitzen Häuser in derselben exklusiven Datscha-Kooperative in Ozero – und laut den Panama Papers gehört Kowaltschuk das Skigebiet, in dem 2013 die Hochzeit von Putins Tochter stattfand.

MICHAIL GUZERIJEW

1,3 Mrd. US-\$

Sanktionen: EU, GB (2021)

Guzerijew, dessen Safmar-Gruppe finanzielle, mediale und industrielle Interessen sowohl in Russland als auch in Weißrussland hat, wurde von der EU als „langjähriger Freund“ des weißrussischen Diktators Alexander Lukaschenko sanktioniert. Seine beiden Jets flogen am 19. und 20. März von Moskau nach Dubai bzw. Istanbul.

LEONID SIMANOWSKI

900 Mio. US-\$

Sanktionen: EU, GB, USA

Der langjährige Partner von Leonid Mikhelson, der den Gasriesen Novatek kontrolliert (und gegen den keine Sanktionen verhängt wurden), ist seit 2003 stellvertretender Vorsitzender des Haushalts- und Steuerausschusses der Duma, des russischen Parlaments.

DMITRY PUMPYANSKY

900 Mio. US-\$

Sanktionen: EU, GB

Pumpyansky besaß in den 1990er-Jahren Metallwerke in der mineralienreichen Uralregion, bevor er 1998 eine Rohrfabrik übernahm, aus der im Jahr 2000 TMK, Russlands größter Rohrhersteller und Lieferant des Ölgiganten Gazprom, hervorging. Seine Superyacht „Axioma“ im Wert von 42 Mio. US-\$ wurde im März in Gibraltar festgesetzt.

KOLLER

INTERNATIONAL AUCTIONS | SWISS MADE



Gerhard Richter: Kine, 1995, Öl auf Leinwand, Verso signiert und nummeriert, 124 x 90 cm.

AUKTIONEN IN ZÜRICH: 30. JUNI–1. JULI 2022

Moderne & Zeitgenössische Kunst

Kataloge online: www.kollerauktionen.com

Koller Auktionen
Hardturmstrasse 102
8031 Zürich

Tel. +41 44 445 63 63
office@kollerauktionen.com
www.kollerauktionen.com

Repräsentanz München
Tel. +49 89 22 80 27 66
muenchen@kollerauktionen.com

Repräsentanz Düsseldorf
Tel. +49 211 30 14 36 38
duesseldorf@kollerauktionen.com

Geldanlage: Wie Sie Inflation und Zinsentwicklung für sich nutzen können

LEADERSHIP

SARA ZINNECKER



Wenn es um unser Geld geht, stecken wir Verbraucher in diesen Wochen in einer vertrackten Situation: Wir zahlen deutlich mehr für Energie wie Strom und Gas, für Kraftstoffe und Lebensmittel; die März-Inflationsrate in Deutschland lag bei 7,2 Prozent. Bald könnte auch der EZB-Leitzins steigen, das sorgt schon jetzt für höhere Zinsen bei Konsum- und Immobilienkrediten.

Auch die Weltwirtschaft schwächelt, die Aktienmärkte haben nachgegeben, Sparzinsen auf Geldanlagen gibt es weiterhin kaum. Und sichere Anlagen wie Gold sind gerade sehr teuer. Was also tun mit unserem hart verdienten Geld in diesen Zeiten? Einige Tipps:

1. Verteilen Sie Ihr Geld. In Zeiten geringer Sparzinsen und hoher Inflation ist es ratsam, möglichst wenig Geld am Konto liegen zu lassen – da verliert es garantiert an Wert. Verteilen Sie Ihr Geld besser auf mehrere Anlagen und investieren Sie auch in Sachwerte wie Aktien. Gut eignen sich passive Aktienfonds (sogenannte ETFs) – wer Anteile eines ETF auf den MSCI World Index kauft, ist an den 1.500 größten und innovativsten Unternehmen der Welt beteiligt. Für ein paar Euro Gebühr gibt es ETFs bei Onlinebrokern; bewährt hat sich, das Geld mindestens 15 Jahre im ETF liegen zu lassen. Geht es Ihnen um Sicherheit, können Sie auch bis zu zehn Prozent Ihres Portfolios in Gold halten – wobei das Edelmetall gerade sehr teuer ist. Auch Sparzinsen könnten wieder etwas anziehen, behalten Sie daher etwas Geld auf der hohen Kante und schauen Sie regelmäßig nach Tages- oder Festgeldangeboten. Von kurzfristigen Finanzwetten (CFDs) oder großen Anlagen in Kryptowährungen raten wir ab. Das ist oftmals Spekulation.

2. Sparen Sie Energie. Steigende Energiepreise belasten unseren Geldbeutel – aber

vielleicht können Sie Ihren Verbrauch an Strom, Gas oder Kraftstoff reduzieren, etwa durch eine eigene Solaranlage auf Dach oder Balkon. Auch intelligente Thermostate an den Heizkörpern können helfen. In beiden Fällen investieren Sie vorab, doch über die Jahre amortisiert sich die Anschaffung; Sie senken Ihre Energiekosten und tun auch noch was fürs Klima. Oder gehen Sie vom Gas: Der Benzinverbrauch bei konstant 120 km/h auf der Autobahn kann sich im Vergleich zu durchgängigen 180 km/h gut und gerne halbieren. Sie können auch einen Wechsel des Stromanbieters prüfen.

3. Seien Sie achtsam bei der Immobilienfinanzierung. Weil spekuliert wird, dass die EZB bald die Leitzinsen erhöht, haben sich die Immobilienzinsen in einem Jahr teils verdreifacht. Das heißt jetzt nicht, dass eine Immobilienfinanzierung komplett vom Tisch ist – kalkulieren Sie aber gut, wenn es Ihnen in erster Linie um die Rendite geht. Möchten Sie selbst einziehen, achten Sie darauf, dass Sie die Raten gut stemmen können. Da die Zinsen vermutlich noch weiter steigen, ist es ratsam, die Entscheidung nicht mehr lange hinauszuschieben.

Sara Zinnecker ist Diplom-Volkswirtin und Expertin für Themen rund um Geldanlage, Altersvorsorge und Kredite. Sie absolvierte die Georg von Holtzbrinck-Schule für Wirtschaftsjournalisten. Nach Stationen beim Handelsblatt und bei Finanztip leitet Zinnecker heute die Redaktion von Forbes Advisor Deutschland.

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Trend Nachhaltigkeit

Immer mehr Anleger wollen nicht nur Rendite erzielen, sondern auch einen positiven Beitrag für Umwelt und Gesellschaft leisten.

Ist nachhaltige Geldanlage eine Modeerscheinung oder ein langfristiges Thema?

Wir glauben nicht, dass sich ein Unternehmen langfristig vorteilhaft entwickeln wird, wenn es bei Umwelt und Sozialkriterien sowie der Unternehmensführung (auf Englisch: Environmental, Social und Governance – kurz: ESG) nicht gut abschneidet. Das wirkt sich auch auf die Anlagerenditen aus. Daher ist nachhaltig verantwortungsvolle Geldanlage ein langfristiger, übergeordneter Trend.

Wie stellt sich Columbia Threadneedle Investments darauf ein?

Beispielsweise gehörten wir 2006 zu den Erstunterzeichnern der Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen. Im Frühjahr 2019 haben wir unsere traditionelle Aktienanalyse um ein innovatives, selbst entwickeltes Rating-System mit Fokus auf nachhaltige Geldanlage ergänzt. Dies ermöglicht unseren Fondsmanagern eine detaillierte und vorausschauende Gesamtschau darauf, wie verantwortungsvoll Unternehmen wirtschaften. Und es zeigt, wie gut Firmen Risiken im Zusammenhang mit Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung managen.

Wie kommt dieses Rating-System zum Einsatz?

Unsere Fondsmanager haben die ESG-Analyse in den Portfolios unserer (nachhaltigen Investmentfonds) in den vergangenen Monaten intensiviert. Denn ESG-Aspekte sind ein zentraler Teil der neuen wirtschaftlichen Realität, weil die regulatorischen Anforderungen an CO2-Emissionen und soziale Verantwortung weiter steigen.

Und bei Anleihen?

Dort haben wir beispielsweise die beiden ersten Fonds in Europa aufgelegt, den Threadneedle (Lux) European Social Bond und Threadneedle UK Social Bond, die gezielt in Anleihen zur Finanzierung sozialer Projekte investieren – sogenannte Social Bonds¹. Hier setzt das Investmentteam auf eine aktive Auswahl von Anleihen, die folgenden sozialen Zwecken dienen: wirtschaftliche Regeneration und Entwicklung, Zugang zu Dienstleistungen, Gesundheit und Wohlbefinden, Zugang zu Arbeit, bezahlbarer Wohnraum, Community-Building sowie Bildung und Schule. Die zuverlässige Kalkulation von Anlage- und anderen Risiken haben wir dabei stets im Blick.



Bernd Klapper
Head of Wholesale Germany
Tel: +49 69 297 299 21
bernd.klapper@columbiathreadneedle.com



Jesco Schwarz
Head of Regional Banks
Tel: +49 69 297 299 12
jesco.schwarz@columbiathreadneedle.com



Benno Kriews
Sales Director
Tel: +49 69 297 299 41
benno.kriews@columbiathreadneedle.com

Besuchen Sie [columbiathreadneedle.de](https://www.columbiathreadneedle.de) oder fragen Sie Ihren Finanzberater nach den Investmentfonds von Columbia Threadneedle Investments.



¹Bei der Entscheidung, in den beworbenen Fonds zu investieren, sollten alle Eigenschaften oder Ziele des beworbenen Fonds berücksichtigt werden, wie sie in seinem Prospekt beschrieben sind. Die Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte finden Sie auf unserer Website <https://www.columbiathreadneedle.de/de/ret/uber-uns/verantwortungsvolles-anlegen/>

Wichtige Informationen: Threadneedle (Lux) ist eine in Luxemburg gegründete Investmentgesellschaft mit variablem Kapital ("SICAV"), von Threadneedle Management Luxembourg S.A. verwaltet. Dieses Material ist nicht als Angebot, Aufforderung, Anlageberatung oder Empfehlung zu verstehen. Diese Mitteilung ist zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung gültig und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Informationen aus externen Quellen werden als zuverlässig erachtet, es wird jedoch keine Garantie für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit übernommen. Der aktuelle Verkaufsprospekt der SICAV, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind in englischer Sprache und/oder in Deutsch (sofern verfügbar) bei der Verwaltungsgesellschaft Threadneedle Management Luxembourg S.A., International Financial Data Services (Luxembourg) S.A., bei Ihrem Finanzberater und/oder auf unserer Website www.columbiathreadneedle.de erhältlich. Threadneedle Management Luxembourg S.A. kann beschließen, die für die Vermarktung des Fonds getroffenen Vorkehrungen aufzuheben. Die Berechnung der Wertentwicklung erfolgt nach der BVI (Bundesverband Investment und Asset Management) Methode. Herausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A., eingetragen beim Register de Commerce et des Sociétés (Luxemburg), Registernummer B 110242, 44 rue de la Vallée, L-2661 Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe. 05.22 | J32351 | 4745913

FORBES NR. 4 – 22

52

QUALITÄT, LOYALITÄT, NACHHALTIGKEIT

Nach Jahren des rasanten Wachstums hat sich die von Franz A. Kollitsch und Erwin Krause gegründete Investor-Gruppe letztes Jahr eine neue Struktur verpasst. Mit der United Benefits Holding wurden die Dienstleistungen Development, Assetmanagement und Fondsmanagement in der Immobilienbranche unter einem gemeinsamen Dach gebündelt. CEO Michael Klement zieht nach etwas über einem Jahr eine positive Bilanz und erwartet sich trotz schwieriger Rahmenbedingungen auch für die Zukunft ein nachhaltiges Wachstum – mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit.

Text: Klaus Fiala
Fotos: David Visnjic

Der Name hat sich geändert, doch die Adresse ist geblieben – denn gestern wie heute residiert die United Benefits Holding am Wiener Parkring 12. Auch zwei der drei Töchter, die für Development zuständige Investor United Benefits sowie die Assetmanagement-Tochter Ekazent, sind in dem Gebäude in der Wiener Innenstadt zu Hause. Vor allem das Ekazent-Büro gleicht dabei eher einer Kunstgalerie als einem klassischen Büro, doch auch in den Hallen der anderen Büros ist die Affinität der Gründer zu wertvollen Kunstwerken nicht zu übersehen: In der Sammlung finden sich ein Micky-Maus-Gemälde von Gottfried Helnwein sowie Skulpturen von Jeff Koons oder Yves Klein. Das dritte Tochterunternehmen, die für Fondsmanagement zuständige Wealthcore Investment Management, ist vier Autostunden entfernt in München angesiedelt.

Die neue Struktur, die vollständig im Eigentum der Family Offices von Franz A. Kollitsch und Erwin Krause steht, wurde Anfang 2021 etabliert. Die Intention: das eigene Wachstum noch besser zu managen und das Alleinstellungs-

merkmal, alle Dienstleistungen in der Immobilienbranche im eigenen Haus abdecken zu können, stärker zu etablieren. Denn seit Michael Klement an Bord kam, hat sich die Größe der Gruppe deutlich verändert: „Als ich Ende 2015 angefangen habe, waren wir vier oder fünf Mitarbeiter. Heute sind es – in der ganzen Holding – rund 80 Personen“, sagt Klement. Obwohl das Wachstum weiterhin im Fokus bleiben soll, soll es nicht um jeden Preis erzielt werden, betont er: „Unsere Werte sind Nachhaltigkeit, Qualität und Loyalität. Wir machen lieber ein Geschäft gar nicht, bevor wir es schlecht machen. Unsere Gründerfamilien sind seit mehreren Generationen in Wien verankert, uns ist also wichtig, dass wir Partner haben, mit denen wir langfristig Geschäfte machen.“

Doch nicht nur strategisch, auch im Bereich Nachhaltigkeit entscheidet sich die UB Holding oftmals gegen kurzfristige Renditen, um langfristig erfolgreich zu bleiben. Egal, ob in der Immobilienentwicklung, im Bestandsmanagement oder in der Fondsauswahl: Das Unternehmen investiert heute mehr, um morgen und

übermorgen wachsen zu können. „Es kommt immer auf die Assetklasse an, aber sowohl im Bestandsgeschäft als auch in der Projektentwicklung kosten uns diese Investitionen richtig Geld. Wir glauben aber, dass das Commitment sich langfristig auszahlt“, sagt Klement.

Es scheint alles gut zu laufen für den Wiener Immobilienspezialisten. Doch das Marktumfeld könnte den Erfolg gefährden – stark steigende Inflation könnte steigende Zinsen in Europa bedeuten, was die Branche belasten würde. Hinzu kommen die sowieso schon weit über die Inflation angestiegenen Kosten für Roh- und Baustoffe. Auch die steigenden Immobilienpreise machen das Leben nicht leichter. „Es wird wohl nicht so sein, dass der Bau von Immobilien günstiger wird oder die Grundstückspreise plötzlich fallen. Und irgendwann können sich die Mieter auch die steigenden Preise nicht mehr leisten. Wir sind dort noch nicht angekommen, aber das ist ein Szenario, auf das wir uns einstellen müssen“, so Klement.

Der CEO geht davon aus, dass die Zinsen mittelfristig um 150 bis



200 Basispunkte steigen könnten. Ernsthafte Sorgen macht sich der CEO dennoch keine: „Im Gegensatz zu anderen Unternehmen in der Branche sind wir mit entsprechendem Eigenkapital ausgestattet. Zudem hilft uns der Fokus auf verschiedene Bereiche, das Risiko zu streuen.“

Einen Namen hat sich die Unternehmensgruppe mit Prestigeprojekten wie dem Hilton Hotel am Wiener Stadtpark gemacht: Die Landmark-Immobilie mit einer Gesamtfläche von 50.000 Quadratmetern wurde nach dem Projektabschluss erfolgreich an südkoreanische Investoren übergeben und das langfristige Assetmanagement gesichert – bei einem Transaktionsvolumen von rund 370 Mio. €. Doch in Zukunft will die UB Holding nicht nur bei spannenden Immobilienprojekten, sondern auch im Bereich Nachhaltigkeit als Vorreiter bekannt sein.

Das Thema ist in der Immobilienbranche ein äußerst relevantes: Satte 40% aller CO₂-Emissionen weltweit gehen auf Gebäude zurück. Davon entfallen 28% auf den Betrieb von Gebäuden (Heizung, Strom etc.) und 12% auf Materialien sowie Bauarbeiten – und daran wird sich so schnell nichts ändern, denn laut Daten der Internationalen Energieagentur (IEA) werden zwei Drittel der Gebäudeflächen, die heute existieren, auch 2040 noch vorhanden sein. Laut den Vereinten Nationen werden im Jahr 2050 zudem 70% aller Menschen in Städten leben – was noch mehr Flächenbedarf bedeutet.

Klement: „Das ist eine Statistik, die mich wirklich schockiert. Da müssen wir tief hineingehen.“ Für ihn soll sich der Begriff Nachhaltigkeit auf alle Unternehmensbereiche auswirken, um Sinn zu machen: „Wir wollen nachhaltige Fonds auswählen, nachhaltig investieren, nachhaltig bauen und unsere Gebäude nachhaltig betreiben.“

Dabei orientiert sich die UB Holding an der Taxonomie der Europäischen Union, einem Kriterienkatalog für ökologisches und nachhaltiges Wirtschaften. Das nachhaltige Bauen sei wohl „das schwierigste

„Wir machen lieber ein Geschäft gar nicht, bevor wir es schlecht machen. Unsere Gründerfamilien sind seit mehreren Generationen in Wien verankert – uns ist also wichtig, dass wir Partner haben, mit denen wir langfristig Geschäfte machen.“

Michael Klement

Kapitel“, so Klement. Man führe bereits heute ausschließlich Tiefenbohrungen durch und versuche, wo immer möglich, Bauteilaktivierung zu betreiben. „Wir gehen davon aus, dass Wien deutlich wärmer wird, als wir uns das alle heute vorstellen können. Darauf bereiten wir uns jetzt schon vor“, so der CEO. Man führe unter anderem auch mit Mietern Gespräche, ob ein Umstieg auf Ökostrom nicht eine sinnvolle Option sein kann – „das bringt uns zwar keinen Euro mehr, aber im Jahr 2022 muss jeder von uns die Extrameile gehen“.

Diese Bemühungen werden auch von anderen bemerkt. So wurde das Projekt Prizeotel, das aktuell am Wiener Hauptbahnhof in der Finalisierungsphase ist, kürzlich vom Klimaschutzministerium mit dem „Klimaaktiv Goldstandard“-Preis ausgezeichnet. Hervorgehoben wurden unter anderem die Wärmeversorgung, die gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel sowie die Drittverwendungsmöglichkeit des Gebäudes.

Auch bei Wealthcore will man Vorreiter sein. So fallen Fonds mit einer nachhaltigen Strategie im Zuge der von der EU ausgegebenen Offenlegungsverordnung unter „Artikel 8“; Fonds, die zusätzlich auch noch eine nachhaltige Wirkung erzielen wollen, gelten als „Artikel 9“-Fonds (auch „Impact-Fonds“ genannt) – die höchste Stufe, die Fonds im Bereich Nachhaltigkeit erreichen können. Klement: „In ganz Deutschland gibt es aktuell nur drei zugelassene und von der Bafin (deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Anm.) regulierte ‚Artikel 9‘-Wohnbaufonds –

und zwei davon sind von Wealthcore. Das haben wir echt gut gemacht.“ Doch die selbst auferlegten strengen Richtlinien führen auch dazu, dass renditestarke Projekte womöglich ausgeschlossen werden. „Aus diesem Standard fallen natürlich auch viele Immobilienprojekte raus, das ist uns bewusst“, sagt Klement. Doch für die UB Holding ist auch in diesem Fall die kurzfristige Rendite nicht das Wichtigste.

Michael Klement wuchs im oberösterreichischen Steyr auf. Die Eltern führten ein Gasthaus, das mittlerweile Klements Bruder übernommen hat. Für ihn selbst war die Übernahme des elterlichen Betriebs nie ein Thema: „Mich fasziniert das Gastgewerbe zwar, aber die Frage hat sich eigentlich nie gestellt.“ Das Aufwachsen im und mit dem Gasthaus habe ihn aber dennoch geprägt, so der Manager. Klement studierte Rechtswissenschaften sowie Real Estate Business und interessierte sich schon früh für die Immobilienbranche: „Ich komme ja aus einer ganz anderen Ecke, aber mit Immobilien haben wir alle ständig zu tun, egal, ob zu Hause, beim Sport oder wenn wir auf Urlaub fahren. Das fand ich immer spannend.“

Klement startete seine Karriere bei CA Immo, wo er sieben Jahre im Asset- und Investmentmanagement tätig war. Nach einer Station bei Signa kam er 2015 zu Investor United Benefits, wo er 2017 Chief Operating Officer und 2018 CEO wurde. Seit Jänner 2021 leitet Klement nun die UB Holding. Das Zusammenspiel mit den beiden Unternehmensgründern



„Wir wollen nachhaltige Fonds auswählen, nachhaltig investieren, nachhaltig bauen und unsere Gebäude nachhaltig betreiben“, sagt UB-Holding-CEO Michael Klement.

Krause und Kollitsch habe sich in der neuen Struktur nicht großartig verändert, so der CEO – die beiden stehen Klement als „Sparringpartner“ zur Verfügung, sind in das operative Geschäft aber nicht eingebunden. „Wir stehen transparent und regelmäßig im Austausch, manchmal wöchentlich, manchmal aber auch zweimal pro Tag. Das funktioniert sehr gut“, so Klement. Der Fokus des Unternehmens, der im gesamten Portfolio auf A-Städten in der deutschsprachigen Region liegt, wird sich so schnell wohl nicht ändern. Auch Wien als „Homebase“ wird dem Unternehmen bleiben, wobei Klement nicht verneint, dass man sich auch anderweitig umsieht. „Wir blicken neben dem DACH-Raum auch nach Polen oder in die Benelux-Staaten. Da gibt es spannende Möglichkeiten.“

Das dynamische Wachstum war laut Klement in den letzten 24 Monate auf alle Bereiche ungefähr gleich verteilt. Das hatte mit dem Einstieg in das Wohnsegment in der Entwicklung

zu tun, aber auch mit dem strategischen Schritt in die Vermietung. In Zukunft könnte sich das etwas verschieben: „In der Zukunft wird unser Fokus beim Wachstum wohl auf Wealthcore und Ekazent liegen, also stärker im Fonds- sowie im Assetmanagement“, so Klement.

Zu konkreten Umsatzzahlen hält sich der CEO bedeckt – das sei einer der Vorteile, wenn man im Eigentum von Familienstiftungen steht –, sagt aber, dass bei den Assets unter Management (AuM) bei Wealthcore bis Mitte 2023 die Zwei-Mrd.-€-Marke geknackt werden soll. Beim Transaktionsvolumen habe die United-Benefits-Gruppe bisher rund zwei Mrd. € erreicht.

Auf ein ganz persönliches Ziel seiner Tätigkeit angesprochen, denkt Klement kurz nach: „Ich will rund um die Themen Nachhaltigkeit und Klima ein Produkt schaffen, das dabei hilft, Bestände klimafit zu machen.“ Dort läge ein großer Hebel. Wo dieses Produkt dann unternehmerisch verankert

wäre, kann Klement aber selbst noch nicht sagen: „Eigentlich müsste das dann wohl ein eigenes Vehikel sein, aber das ist eine der vielen Fragen, die wir uns gerade stellen.“ Klement denkt jedenfalls nicht nur intensiv auf der Produktebene nach, sondern auch gesamtunternehmerisch: „Ich will die Gruppe so fit machen, dass wir gut auf turbulente 18 Monate vorbereitet sind, denn die werden kommen. Doch das wissen wir und fangen daher jetzt schon an, unsere Vorkehrungen zu treffen. Denn: Never waste a good crisis.“

Michael Klement wuchs in Steyr auf und studierte Rechtswissenschaften und Real-Estate-Management. Er war bei CA Immo und Signa tätig, 2015 kam er zu Investor United Benefits. 2018 wurde er CEO, seit 2021 führt er nun die neue Mutter United Benefits Holding als CEO.

KIM UND DIE ZUKUNFT

Kim Egger ließ sich vor anderthalb Jahren ein Chip Implantat einsetzen – eines, mit dem sie bargeldlos bezahlen kann. Klingt nach alberner Spielerei, könnte aber die Zukunft sein.

**Text: Matthias Lauerer
Fotos: Andreas Weiss**

Wenn Kim Egger einkaufen geht, muss sie an der Kasse keine Geldbörse oder Karte zücken. Die 26-Jährige begleicht ihre Rechnungen, indem sie ihren Unterarm 20 Zentimeter vor das Lesegerät hält. Die Liebe zum bargeldlosen Bezahlen geht bei der Hanseatin unter die Haut.

Die Mitarbeiterin beim NDR hat sich einen Biopolymer-NFC-Chip implantieren lassen, der nicht viel größer ist als ein Streichholzkopf. Auf dem Datenträger sind die Zahlungsdaten einer Debit-Geldkarte gespeichert. Per Nahfeldkommunikation, im englischen Original mit NFC abgekürzt, kann sie somit drahtlos Daten übertragen – und eine Zahlung tätigen.

„Ich war schon immer technikaffin – und bei mir war es auch Neugier. Es gibt Menschen, die sehr trendbewusst leben und Spaß an körperlichen Veränderungen haben“, sagt Egger. Vor zwei Jahren ließ sich die Frau den Datenträger von einem Düsseldorfer Spezialisten einsetzen. Kosten: Rund 400 € – für die Operation und das Implantat. Die Reaktionen waren eher ab-

lehrend: „Meine Freunde wollten es nicht glauben und hielten mich zum Teil für verrückt“, sagt die Redaktionsassistentin.

„**Modden**“, also Verändern, nennt man in der Biohacking-Szene den Trend zur Technisierung des Körpers. Cyborgs kennt man nach wie vor nur aus Science-Fiction-Filmen, doch schon heute entsteht eine Industrie, die sich mit der technischen Aufrüstung und Modifizierung des menschlichen Körpers befasst. Im Jahr 2020 wurde die Größe des globalen Biohacking-Markts auf 15,42 Mrd. US-\$ geschätzt – und dieser wachse bis 2028 durchschnittlich um 19,4 %, wie die Marktforscher von Grand View Research aus San Francisco ermittelten. Davon machten Implantate jedoch nur einen kleinen Teil aus.

In Deutschland ist die Firma Digiwell ein führender Anbieter. Gründer und Geschäftsführer ist der Biohacker Patrick Kramer, der selbst mehrere Implantate unter der Haut trägt. Er sagt: „Ich bin überzeugt davon, dass der gegenwärtige Stand

der Digitalisierung gerade mal die Spitze des Eisbergs darstellt.“ Technologie und Biologie würden weiter verschmelzen und den Menschen selbst verändern. Was heute auf der Haut getragen wird, etwa Wearables, werde man bald ganz selbstverständlich unter der Haut tragen. Was heute noch ein Hack sei, werde Normalität – wie der Besitz eines Smartphones.

Eggers Reise in die Welt der Cyborgs begann mit einer Bachelorarbeit im Studiengang Marketing & Digitale Medien am Hochschulzentrum Essen. Ihr Thema: „Die Akzeptanz von NFC-Handimplantaten im Zahlungsverkehr“. Für die Recherche besuchte sie auch einen Marketingvortrag von Patrick Kramer und sah, wie sich während der Veranstaltung ein Teilnehmer einen Mikrochip unter die Haut setzen ließ. Egger fand heraus, dass weltweit mehr als 200.000 Menschen mindestens ein NFC-Implantat unter der Haut tragen. Auch weil sich immer mehr Menschen für die Technologie interessieren, untersuchte das Stockholmer Karolinska-

WEG ZUR FINANZIELLEN UNABHÄNGIGKEIT

Wie Sie den Ruhestand neu denken und Ihre finanzielle Zukunft gestalten.



Die Kreditkarte ist immer dabei: Kim Egger bezahlt mit einem Chip-Implantat im Arm.

Institut in diesem Jahr Implantate, deren Fähigkeiten und Nutzen. Werte wie die Körpertemperatur erfassten die Chips exakt und verursachten kaum Beschwerden. Kim Egger hingegen nutzt Implantate nicht für medizinische Zwecke: Auf der App Vimpay sind die Daten ihres Girokontos hinterlegt, die App tauscht Daten mit dem Körperchip aus. Drei Versionen des Miniprogramms sind kostenlos, für drei weitere werden - monatlich - zwischen zwei bis acht Euro berechnet. Allerdings bezahlt Kim Egger inzwischen nur noch selten per Unterarm: Die geringe NFC-Sendeleistung zwingt sie zu Verrenkungen an der Supermarktkasse. „Manchmal reiche ich nicht weit genug um die Coronatrennwände herum“, erzählt sie. Wirklich praktisch ist der Chip im Alltag also (noch) nicht.

Doch offenbar geht es mehr um die große Idee solcher Technik, weniger um die Anwendung an sich. Transhumanisten schwärmen von Implantaten, wie sie Egger trägt, und träumen von einer zunehmenden Verschmelzung zwischen Technologie und Mensch. Vor allem im Silicon Valley werden neue Innovationen auf dem Gebiet bejubelt. Die Technik entwickelt sich rasant – und über die Kreditkarte unter der Haut könnte man in wenigen Jahren so müde lächeln wie heute über aufklappbare Mobiltelefone.

Gerade in der Medizin hätten Chips viele Vorteile, erklärt Biohacker Patrick Kramer. „Was für uns vielleicht ein Spielzeug ist, ist für Menschen mit Behinderung etwas ganz anderes.“ Er habe einem Mädchen, das ohne Arme geboren wurde, NFC-Chips in die Füße eingesetzt, damit sie problemlos ihre Haustür öffnen kann. Ein Bekannter leide an Parkinson und habe wegen des Zitterns den Schlüssel nicht ins Schloss stecken können – dank eines Implantats in der Hand sei das nun kein Problem mehr.

Noch hat die Zukunftstechnologie unter Eggers Haut eine eher geringe Halbwertszeit. Nach fünf

Jahren muss der Fremdkörper entfernt oder ausgetauscht werden; auch, weil die Technologie schnell voranschreitet. Manche Mediziner sehen die Eingriffe kritisch: Zu den möglichen Nebenwirkungen zählen Pigmentstörungen, eine bleibende Narbe, eine Infektion oder eine allergische Reaktion – denn im Chip stecken natürlich Metalle und chemische Substanzen.

Bei Kim Egger blieb es nicht bei einem Chip, ihr zweiter Eingriff folgte gleich eine Woche nach der ersten Operation. Sie ließ sich ihre Instagram-Kontaktdaten auf einem Implantat von der Größe eines Reiskorns zwischen Daumen und Zeigefinger einsetzen – als eine Art digitale Visitenkarte. Ihr Traum wäre es, per NFC Kontaktdaten mit neuen Bekanntschaften auszutauschen. „Ein nettes Gimmick“, meint sie.

Doch solange die Technologie nicht in der Masse angenommen

wird, wird das schwierig. Auch zieht die Hamburgerin insgesamt ein nüchternes Fazit: Sie würde sich keine weiteren Implantate einsetzen lassen. Ihr Ratschlag an alle, die sich chippen lassen wollen: Lieber noch warten, bis die Implantate extrem klein und kaum mehr spürbar sind.

Kim Egger, 26, stammt aus Hamburg und trägt ihre Geld- und Visitenkarten unter der Haut – als Chip-Implantate. Die Mitarbeiterin in der Redaktionsassistent des Norddeutschen Rundfunks (NDR) hat bereits in ihrer Studienzeit zu Handimplantaten und drahtlosem Zahlungsverkehr geforscht.



Der Gedanke, ab 67 überhaupt nicht mehr zu arbeiten, löst bei mir keine große Begeisterung aus. Ich liebe meine Arbeit. Wenn ich an meine Vorsorge denke, ist mein langfristiges Ziel daher vielmehr die finanzielle Unabhängigkeit: finanziellen Rückschlägen gelassen begegnen zu können, meine Familie zu versorgen und irgendwann nicht mehr zwingend 40 Stunden (oder mehr) in der Woche arbeiten zu müssen.

Mit diesem Ziel bin ich nicht allein. Für viele Anleger:innen ist die finanzielle Unabhängigkeit inspirierender als der Ruhestand. Für manche heißt finanzielle Unabhängigkeit, mit 50 in Rente zu gehen, für andere hingegen, eher früher als später nur noch die Arbeit zu machen, die sie wirklich erfüllt.

Was sie alle gemeinsam haben, ist ein Ziel, das sie motiviert. Auch bei Vanguard glauben wir, dass klare Ziele ein Schlüssel zum Anlageerfolg sind. Auch die folgenden Strategien können Anleger:innen auf dem Weg zur finanziellen Unabhängigkeit helfen:

Finanzen bewusst steuern
Ehrgeizige Sparer, die es besonders früh in den Ruhestand schaffen

wollen, schränken ihre Lebenshaltungskosten oft ein, um übriges Einkommen für ihre Zukunft zu investieren. Sie haben sich bewusst gemacht, was ihnen wirklich wichtig ist. Ein sparsamerer Lebensstil bieten vielen mehr Gemütsruhe und Stabilität und senkt finanzielle Belastungen.

Auf das konzentrieren, was Sie kontrollieren können

Die Märkte kann keiner von uns steuern, eine Anlageaufteilung und das eigene Sparverhalten aber schon. Darum glauben wir bei Vanguard an diese vier Prinzipien für eine erfolgreiche Geldanlage:

- 1) Setzen Sie sich klare Ziele. Sie geben das Gefühl, dass man die Zukunft nicht dem Zufall überlässt.
- 2) Legen Sie breit gestreut und ausgewogen an, ohne unangemessene Risiken einzugehen.
- 3) Achten Sie bei der Geldanlage auf geringe Kosten. Denn jeder Euro an Kosten geht zulasten der Rendite.
- 4) Legen Sie langfristig an und widerstehen Sie der Versuchung, auf Marktturbulenzen zu reagieren und Gefühlen wie Euphorie und Angst nachzugeben. Bessere Anlageergebnisse lassen sich oft erzielen, wenn man ein klares Ziel vor Augen hat und an der langfristigen, breit gestreuten Anlagestrategie festhält.

Lieber Pläne anpassen als gar nicht planen

Ob Sie nun in fünf oder 40 Jahren finanziell unabhängig sein wollen, am Anfang stehen immer ein Ziel und ein Plan. Nur mit einem klaren Ziel lässt sich berechnen, welche Sparrate und welche Strategie dorthin führen können. Der nächste Schritt ist ein passendes Portfolio, ob Sie das nun



„Bei Vanguard Invest erledigen wir mit unseren Anleger:innen die Aufgaben rund um die Geldanlage gemeinsam – von der Zieldefinition, über Erstellung des passenden Risikoprofils, als auch die Wahl der Anlagestrategie selbst.“
Thomas Wolff, Head of Client Relations, Vanguard Invest

in Eigenregie, mit einem digitalen Anlageservice oder mithilfe eines Beraters aufbauen.

Natürlich kann es sein, dass sich Ihre Pläne irgendwann ändern. Das Leben hält für uns alle so manche Überraschungen bereit. Doch es ist immer besser Pläne anzupassen, als gar nicht zu planen. Wer seine Vorsorge bewusst plant und motivierende Ziele findet, hat die besseren Erfolgchancen.

Wichtige Hinweise zu Anlagerisiken
Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden. Der Wert der Investitionen und die daraus resultierenden Erträge können steigen oder fallen, und Anleger:innen erhalten den ursprünglich investierten Betrag unter Umständen nicht in voller Höhe zurück.
Wichtige allgemeine Hinweise
Vanguard Group Europe GmbH stellt nur Informationen zu Produkten und Dienstleistungen bereit und erteilt keine Anlageberatung basierend auf individuellen Umständen. Wenn Sie Fragen zu unserem digitalen Vanguard Invest Anlageservice haben, wenden Sie sich bitte an unsere Investment-Spezialistinnen.

Vanguard[®]

www.vanguard-invest.de

ZUGANG ZU GELD

Vom Handelslehrling zum Serial Entrepreneur: So lässt sich das Leben von Angelyne Larcher plakativ betiteln. Die Kenianerin kam 2007 mit ihrem Mann in die Schweiz und baute sich mehrere Standbeine auf – unter anderem das Fintech-Unternehmen Fea Money, das gemeinsam mit Partnern wie Mastercard Frauen dabei unterstützt, ihr Kapital zu vergrößern.

Text: Sophie Ströbitzer
Fotos: Mara Truog

Frauen machen laut einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey inzwischen 53 % des Berufsfelds Finance aus – sie verdienen allerdings um 75 % weniger als Männer, und weniger als ein Drittel der weiblichen Beschäftigten ist im C-Level tätig. Dass Frauen in der Finanzbranche Unterstützung benötigen, weiß auch Angelyne Larcher; deshalb gründete sie im Februar 2021 die Fintech-Plattform Fea Money. Über Fea Money können Frauen eine auf sie zugeschnittene Debit-Mastercard beziehen. Wenn sie mit ihrer Karte Geld ausgeben, erhalten die Kundinnen Cashback zurück, welches anschließend investiert oder auch gespart werden kann – dabei werden sie die ganze Zeit über von Fea Money beraten. Gleichzeitig bietet das Unternehmen online eine „Financial Literacy School“ an, über die sich Kundinnen Finanzwissen aneignen können. „Frauen fehlt momentan einerseits das richtige Produkt und andererseits das richtige Mindset, um sich in die Finanzbranche zu trauen – und das bieten wir“, sagt Larcher. So sollen Frauen durch Fea Money auf

ihrem Weg in die Unabhängigkeit unterstützt und ihre Finanzbildung gefördert werden. Denn wenn die Wahlzürcherin eines kennt, dann die Herausforderungen am Beginn einer Karriere in der Finanzbranche.

Vor 15 Jahren zog die Kenianerin mit ihrem Mann in die Schweiz. Während sie in ihrem Heimatland als Restaurantmanagerin tätig war, blieb die junge Mutter auf Bitte ihres Mannes in der Schweiz die ersten zwei Jahre bei ihrer Tochter zu Hause. Larcher wollte allerdings nicht abhängig bleiben; sie schloss eine Lehre zur Detailhandelskauffrau ab und ging zum Deutschunterricht. Dort vernetzte sie sich mit anderen Teilnehmerinnen und sah immer klarer, dass es eine große Notwendigkeit gab, Frauen auf ihrem Weg in die Unabhängigkeit zu unterstützen. Larcher begann, Banking Operations am Cambridge International College zu studieren, und startete kurz darauf bei Travelex Money als Cash Sales Consultant. „Durch meine Erfahrung bei Travelex Money öffneten sich viele

neue Türen für mich und ich hatte die Möglichkeit, mich in der Finanzwelt zu etablieren“, so Larcher. Es folgte ein Abschluss in Fundraising Management an der ZHAW (Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften) und später ein Diplom in Financial Services von der Universität St. Gallen. 2018 gründete Larcher mit dem Co-Working-Space und Business Club Ladyboss ihr erstes Unternehmen. Dort bietet sie für 299 CHF monatlich oder 35 CHF pro Tag Büroräumlichkeiten sowie eine Business-Club-Mitgliedschaft, eine Gratis-Debit-Card und die für Unternehmerinnen so wichtige Postanschrift an. Vor Corona hatte Ladyboss über 50 Mitglieder – neben dem Business Club startete Larcher in den folgenden Jahren auch ihr eigenes Unternehmensmagazin *Swiss Entrepreneurs Magazine*. Dieses betreibt sie momentan aber nicht mehr aktiv. Nun möchte sich die 45-Jährige auf den Aufbau von Fea Money konzentrieren.

Im Februar 2021 gegründet zählt das Fintech-Unternehmen im Moment drei Partner. Neben



Larcher stehen Luis Franceschi und Selma Wobben an der Spitze. Während die Financial Literacy School bereits über die Website verfügbar ist, wurde der Launch des digitalen Bankings aufgrund von Corona auf 2022 verschoben. Gemeinsam mit Mastercard und der Hypothekenbank Lenzburg wird dieser Teil von Fea Money nun im Herbst dieses Jahres auf den Markt gebracht.

Angelyne Larcher steht bereits jetzt in den Startlöchern, ihren Herzenswunsch, Frauen in die Unabhängigkeit zu helfen, verwirklichen zu können. Auch sie selbst erinnert sich noch zu gut an ihre ersten Jahre in der Schweiz, in denen sie kein eigenes Konto hatte, oder als später ihre Kreditkartenabrechnungen auch ihrem Mann zugeschickt wurden. „Eine Frau ist erst dann sicher, wenn sie ihr eigenes Geld auf der Seite hat“, lautet das Credo der Unternehmerin, das ihr bereits ihre Mutter eingetrichtert hat. Außerdem verträge die Branche noch weiblichen Input, findet Larcher.

Während die Repäsentantinnen in der Finanzwelt zwar stetig mehr werden, ist es vor allem die allgemeine Finanzbildung von Frauen, die zu wünschen übrig lässt. Bei einer 2021 durchgeführten Studie des Netzwerks „Frau in der Wirtschaft“ der Wirtschaftskammer Wien (WKW) gaben 46 % der Unternehmerinnen an, sich nicht mit Finanzen auszukennen. Wieder 46 % davon begründen diesen Zustand mit ihrer eigenen Unsicherheit. Warum Frauen sich tendenziell schlechter mit Finanzen auskennen, erklärte die Finanzforscherin Alexandra Niessen-Ruenzi vergangenes Jahr gegenüber Business Insider: „Ein Grundproblem ist die Sozialisation – Untersuchungen zeigen, dass mit Mädchen weniger über Geld gesprochen wird“; in der traditionellen Familie kümmere sich eher der Mann um das Geldmanagement, in der Schule mangle es an Finanzbildung, so Niessen-Ruenzi damals. Auch in puncto Geldanlagen



Angelyne Larcher möchte durch ihre Unternehmen Ladyboss und Fea Money Frauen in ihrer finanziellen Unabhängigkeit unterstützen.

ist das Gewicht ungleich verteilt: Während laut dem Deutschen Aktieninstitut 3,8 % der deutschen Männer im Jahr 2020 Aktien besaßen, waren es bei Frauen mit 1,6 % weniger als halb so viele. Auf knapp 6 % der deutschen Männer, die ihr Geld in Fonds investieren, kommen nur 3,5 % der Frauen. Am Talent – wenn man es so nennen mag – liegt es allerdings nicht: Laut einer Privatanlegeranalyse der ING-Diba erzielten Frauen 2019 bessere Renditen als Männer.

Den Bedarf bei der Unterstützung von Frauen im Finanzwesen hat Angelyne Larcher aber nicht als Einzige erkannt. Natascha Wegelin von Madame Moneypenny erwirtschaftete mit ihren auf Frauen zugeschnittenen Workshops und Büchern rund um Finanzwissen bereits Millionenbeträge (*Forbes DA* berichtete); das deutsche Start-up Finmarie erhielt vergangenen Herbst 1,4 Mio. € für den Ausbau seiner digitalen Finanzplattform.

Auch in den USA hat mit Jefa ein Start-up, das sich auf digitales Banking für Frauen spezialisiert, gerade zwei Mio. US-\$ in seiner Seed-Runde aufgestellt. Die genannten Start-ups sind nur eine verkürzte Reihe an Namen, die sich den Branchentrend zu eigen gemacht haben.

Dass das Timing gut und die Nachfrage vorhanden ist, weiß auch Larcher. Anderen Frauen, die gerne ihr eigenes Unternehmen aufbauen möchten, rät sie, das Risiko einzugehen: „Ich weiß, warum sich viele Frauen nicht trauen, ins Unternehmertum zu gehen – sie haben Angst, kein Geld aufstellen zu können. Kein Investment zu bekommen ist meiner Meinung nach die größte Sorge von Unternehmerinnen in spe. Aber manchmal muss man den Sprung ins kalte Wasser einfach wagen“, so Larcher.

SUVRETTA HOUSE
ST. MORITZ

SUMMER HOLIDAYS IN
SWITZERLAND AT ITS BEST

Summer & Autumn Season

7th July – 23rd October 2022

suvrettahouse.ch



QR-Code
«Summerdreams 2022»

SWISS DELUXE HOTELS

THE LEADING HOTELS
OF THE WORLD®

ENGADIN GOLF
HOTEL

Warum Zeit nicht Geld ist

LEADERSHIP

Wenn wir mehr investierte Zeit mit mehr verdientem Geld gleichsetzen, so werden wir bald an unsere Grenzen stoßen. Auch würde diese Gleichung nicht aufgehen, denn egal, ob Dietrich Mateschitz, Warren Buffett oder Jeff Bezos, wir alle haben eines gemeinsam: 24 Stunden am Tag. Ziehen wir davon einen Durchschnittsschlafbedarf von acht Stunden ab, so sind wir bei nur mehr 16 Stunden. Meine Zeit, Geld zu verdienen, ist also genauso limitiert wie die von Menschen, die mehr verdienen, als so mancher sich vorstellen kann.

Als ich in Google Scholar nach dem Begriff „Money Mindset“ suchte, erschienen über 250.000 Ergebnisse dazu. Auf Amazon lassen sich gar 20 Seiten gefüllt mit Buchtiteln zu diesem Thema finden. Ob ausgesprochen oder nicht, das Thema Geld bewegt also die Welt. Die Wissenschaftler DeVoy und House haben in ihrer Studie mit 53 Teilnehmern (2012) gezeigt, dass allein der Gedanke an Stundenlohn unser Glücksgefühl verringert. Für viele Menschen ist eine solche Art der Entlohnung für einen bestimmten Arbeitszweck jedoch gang und gäbe. Die Forscher zeigten, dass im Falle einer Verzögerung der Erreichung eines Ziels mehr Gefühle der Unruhe, Unzufriedenheit sowie Vergeudung zum Vorschein kamen. Sie heben weiters hervor, dass die Konzepte von Zeit und Geld zwei komplett unterschiedliche Denkweisen hervorrufen – während Zeit oft mit Erfahrung und Emotionen verbunden wird, ist Geld zumeist mit materiellen Errungenschaften assoziiert. Der Grund ist, dass Erfahrung und Emotionen für uns intensiver wahrgenommen werden als jegliche Interaktion mit Materiellem.

So haben Quoidbach et al. (2010) auch gezeigt, dass Teilnehmer, die stärker auf das Verdienen von Geld Wert legten als auf die

Erfahrung mit Zeit, ein köstliches Stück Schokolade viel kürzer im Mund gehalten und genossen haben. Ihrer Schlussfolgerung nach kommt es oft zu einer Reduzierung des hedonistischen Glücksgefühls, wenn man Zeit mit Geld gleichsetzt. Bei vielen Menschen ist somit auch festzustellen, dass Aktivitäten, die zu keinem direkten ökonomischen Ziel führen, umso niedriger wertgeschätzt sind, je mehr Bedeutung Geld bekommt.

Sie kennen das sicher. Erinnern Sie sich an Ihren letzten Urlaub zurück – sehr wahrscheinlich denken Sie viel leichter an einen Ausflug oder eine Erfahrung als an etwas, das Sie an dem Ort gekauft haben. Dies liegt daran, dass Emotionen und Erlebnisse viel leichter in unserem Gehirn und unseren Erinnerungen verankert werden als zum Beispiel das Erwerben eines Souvenirs oder eines neuen Paares Schuhe.

Benjamin Franklin sagte 1748: „Zeit ist Geld.“ Mit dem Fortschritt der Wissenschaft und heutigen technologischen Möglichkeiten wissen wir nun mehr denn je: Zeit ist nicht mehr Geld.

Pamela Wagner ist Gründerin der globalen Werbeagentur Ajala Digital; zuvor war sie bei Google in Irland tätig. Bisher hat sie schon über 2.000 Unternehmen geholfen, mit gezielter Google- und Facebook-Werbung zu wachsen. Wagner absolviert gerade ihren zweiten Master in Harvard in Psychologie und bereiste schon 85 Länder. 2017 war sie auf der „30 Under 30“-Liste von Forbes.



Foto: RTC Rose Travel

REISETRÄUME BIS INS DETAIL PERFEKT

Die eigene Insel, luxuriöse Kreuzfahrten oder Reisen im Privat-Jet – RTC Rose Travel schafft Reise-Unikate.



„Die Kunst liegt darin jedes Detail einer Reise perfekt zu gestalten.“

Manuel Rose, Geschäftsführer

In Rottach-Egern am wunderschönen Tegernsee, dort wo andere Urlaub machen, hat einer der exklusivsten Reiseexperten seinen Sitz und lässt keine Wünsche offen, wenn es um das Thema Reisen geht.

Doch fangen wir ganz von vorne an. Es war vor 30 Jahren, im ersten Semester des VWL Studienganges an der Universität in Köln, als Manuel Rose eine Vision hatte. Er gründete ein Unternehmen, von dem er bereits damals wusste, dass es der Start eines Lebenswerks sein würde – ein Unternehmen, das Reiseträume wahr werden lässt. Schon als Student begann der Diplom Volkswirt zwischen den Vorlesungen Reisen zu verkaufen – damals noch mit dem C-Netz Handy. Schnell spezialisierte man sich und wurde einer der ersten Anbieter für Reisen in den Oman und Vorreiter für die Destination Bhutan.

Als „Boutique-Anbieter“ unter den Reiseveranstaltern konzipiert Geschäftsführer Manuel Rose heute,

gemeinsam mit einem Experten-Team, ausgewählte Reise-Unikate, die auf die individuellen Wünsche der Kunden abgestimmt sind. Anfangs auf einige exotische Destinationen fokussiert, hat RTC Rose Travel heute nahezu alle Kontinente erobert und bietet ein umfangreiches Portfolio.

Handverlesen werden Individualreisen, erlesene Safaris, First-Class und Privatjet Reisen für jeden Kunden taylor made zusammengestellt. Als absoluter Spezialist für Kreuzfahrten zählt Rose Travel zu den wenigen „Preferred Partnern“ von Regent Seven Seas Cruises und Oceania Cruises in Deutschland.

Dabei kennen die Reiseexperten all ihre Destinationen und wissen um nützliche und geheime Tipps, die den perfekten Urlaub noch perfekter machen. Vor allem für Arabien, Asien, das südliche Afrika, den indischen Ozean – insbesondere die Malediven – oder den Mittelmeerraum kreieren die Mitarbeiter von Rose Travel als

absolute Experten maßgeschneiderte Individualreisen.

Neben Luxus-Traumreisen ist RTC Rose Travel auch auf Geschäftsreisen spezialisiert und hat eine eigene Abteilung für Incentives, Events und Tagungen der Extraklasse und jeglicher Größenordnung. So kann es durchaus vorkommen, dass ein ganzes Dorf okkupiert und mitsamt dem Ortsschild umgebrannt wird

Egal ob Traumurlaub im Sommer oder Winter oder der Business-Trip. RTC Rose Travel steht seinen Kunden persönlich am Telefon, oder aber in der eigenen Reiselounge am Tegernsee zur Verfügung.



www.rosetravel.de

BEZAHLTE ANZEIGE

PAMELA WAGNER

FORBES NR. 4 – 22

66

DER AKTIVIST IM ENTERTAINER

**Aus der Kleinstadt auf die große Showbühne:
Die Erfolgsgeschichte von Riccardo Simonetti erzählt
sich wie ein Hollywoodstreifen. Der Star, der
ursprünglich aus der bayerischen Stadt Bad Reichenhall
stammt, trägt vielerlei Hüte: Entertainer, Autor,
Schauspieler, Moderator – und jüngst auch immer
öfter den des Aktivisten.**

Text: Naila Baldwin
Fotos: Edeka / Studio Eyecandy



E

r geht in Grönland vor laufender TV-Kamera Wasserski fahren, setzt sich als Sonderbotschafter des Europäischen Parlaments für mehr Toleranz und Sichtbarkeit der LGBTQ+-Community ein, entwickelt mit großen Supermarktketten Smoothies und schreibt Bücher für Kinder – dieser kleine Ausschnitt aus dem Leben des Riccardo Simonetti verrät, wie vielfältig er sein kann. Als Entertainer, Moderator, Autor, Model und Aktivist macht er sich diese Rollen geschickt zu eigen. „Ich glaube, dass alle diese Rollen nur miteinander funktionieren und harmonieren, weil es so viele von ihnen gibt. Ich könnte mich nie auf nur eine Sache konzentrieren. Das war schon in meiner Jugend so“, sagt der 28-Jährige.

Im Rampenlicht stand Simonetti schon immer gern: Wenn er nicht vor Kameras und Mikrofonen stand, schrieb er Artikel für die lokale Presse, moderierte Radiosendungen oder stand auf der Bühne des Salzburger Landestheaters. Auf sein Stipendium verzichtete er; stattdessen lancierte er den eigenen Modeblog. Einen anderen Berufswunsch als zu unterhalten – in welcher Form auch immer – habe es nie gegeben, sagt er, denn auf der Bühne fühlte er sich immer wohl und geborgen.

Während für die Dinge, die er auf der Bühne tat, applaudiert wurde, war die Realität abseits des Rampenlichts allerdings eine ganz andere: „Seitdem ich mich erinnern kann, haben Menschen sich über mich lustig gemacht, haben mein Schwulsein instrumentalisiert, um irgendwie gegen mich zu hetzen“, erzählt Simonetti. Daraus habe sich dieser Wunsch entwickelt, später mal auf der ganz großen Bühne zu stehen. „Ich dachte, das könnte das Zuhause sein, das der Junge, der ich damals war, unbedingt brauchte und in Bayern nicht gefunden hat.“

Als Simonetti raus aus der Kleinstadt nach Berlin zog, seinen Mode- und Reiseblog *The Fabulous Life of Ricci* lancierte und die ersten

Aufträge als Moderator und Entertainer annahm, fühlte er sich allmählich zu Hause. Heute erreicht Simonetti online mehr als 400.000 Menschen. Eine Zeit lang agierte er als klassischer Blogger bzw. Influencer – ein Begriff, mit dem sich der Multi-Entertainer heute nicht mehr identifizieren kann.

Die große (Fernseh-)Kulisse entdeckte Simonetti im Jahr 2017, als er erstmals auf dem Kanal E! Entertainment Germany seine eigene Show mit dem Namen „Riccardo’s Dream Date“ moderierte und dort mit deutschen Promis über ihre persönlichen Träume sprach. Seit 2020 moderiert er zusammen mit Andrea Kiewel den „Fernsehgarten“ im ZDF, seit 2021 eine weitere eigene Sendung, „Legedär!“, im WDR. Simonetti ist regelmäßig zu Gast in diversen TV- und Talkshows, 2022 war er Teilnehmer der TV-Show „Wer stiehlt mir die Show?“. Ab September dieses Jahres sieht man ihn als Host bei der neuen Make-up-Show „Glow Up“ auf ZDF Neo. Insgesamt verbringt er im Durchschnitt 20 von 30 Tagen im Monat am Set von großen Drehs und Fernsehproduktionen. Nicht zuletzt deswegen wurde es 2019 auch still um seinen Blog.

Für den Film „Die Unglaublichen 2“ synchronisierte Simonetti die Rolle von He-Lectrix. Er wirkt als Werbegesicht bei Kampagnen von großen Unternehmen wie Google, About You und Schwarzkopf mit. Auch als Autor konnte sich der „Under 30“-Listmaker mittlerweile einen Namen machen: 2018 erschien sein autobiografisches Buch „Mein Recht zu funkeln“, gefolgt von „Raffi und sein pinkes Tutu“ ein Jahr später – ein Kinderbuch zum Thema Toleranz und Anderssein. Sein zuletzt erschienen Buch „Mama, ich bin schwul“, das er gemeinsam mit seiner Mutter geschrieben hat, ist auf der *Spiegel*-Bestsellerliste.

Über seinem Schaffen steht – laut Simonetti – vor allem ein Ziel: Sichtbarkeit und Toleranz für andere zu schaffen, die es nicht so leicht haben. „Ich könnte meine

Rollen nicht genießen, wenn ich nicht wüsste, dass durch den Erfolg, den ich habe, auch was für meine Community herauskommt“, sagt er.

Deswegen gründete der „Under 30“-Listmaker zusammen mit seinem Geschäftspartner Tobias Koppenhöfer im Jahr 2021 die Riccardo Simonetti Initiative. „Wir haben diesen Verein gegründet, weil wir uns in erster Linie für marginalisierte Menschengruppen aller Art starkmachen wollen. Das machen wir, indem wir kleine, teils lokale Projekte finanziell unterstützen und ihnen Sichtbarkeit geben, aber gleichzeitig eigene Projekte umsetzen“, so Simonetti. Beispielsweise arbeite man gerade an einer kostenlosen Broschüre für Schulen und Jugendzentren, die das Thema Lebenszyklus jugendgerecht aufbereiten. „In der Schule lernt man alles über die heterosexuelle Fortpflanzung, mehr nicht – alles, was mit Gender Identity und sexueller Orientierung abseits der heteronormativen Vorstellung zu tun hat, wird ausgelassen. Deswegen wollen wir Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit geben, auch über diesen Teil der Gesellschaft zu lernen“, sagt Simonetti.

Anfang Mai launchte er außerdem eine neue Kooperation mit der Supermarktkette Edeka. Deren Eigenmarke All in Fruits brachte gemeinsam mit dem Entertainer die neue Smoothiesorte „Diverse Früchtchen“ in die Kühlregale – mit jedem verkauften Smoothie geht ein Beitrag in Höhe von 10 Cent an die Riccardo Simonetti Initiative. Bis zum Ende des Jahres 2022 erhofft man sich Produktabsätze im höheren sechsstelligen Bereich: „Ich denke, ein Smoothie ist eine gute Gelegenheit, auch Menschen zu erreichen, die mit Themen wie Diversität, Toleranz oder auch der Sichtbarkeit von Menschen der LGBTQ+-Community nicht automatisch zu tun haben und vielleicht dadurch trotzdem was dazulernen oder eben ihren Beitrag leisten wollen.“

Darüber hinaus unterstützt



Die Riccardo Simonetti Initiative möchte Sichtbarkeit für marginalisierte und benachteiligte Personengruppen schaffen.

Simonetti diverse karitative Projekte und ist ehrenamtlicher Botschafter von Jugend gegen Aids und DKMS Life sowie Unicef-Projektpate. Im vergangenen Jahr konnte er neben seinem persönlichen Einsatz für seine eigene Organisation und als Botschafter für andere soziale Einrichtungen knapp 10 % seines persönlichen Gewinns für gemeinnützige Zwecke spenden.

Dass Stars ihre Marke nutzen, um auf Themen aufmerksam zu machen, ist nichts Neues. So engagieren sich viele deutschsprachige Promis – etwa die Moderatoren Joko Winterscheidt und Klaas Heufer-Umlauf, Arnold Schwarzenegger oder auch Carolin Kebekus – unter anderem für eine bessere Umwelt. Geht es um LGBTQ+-Rechte, ist Riccardo Simonetti gefragt: Persönlichen Angaben zufolge konnte sich der Instagram-Kanal seiner Initiative innerhalb eines Jahres zu einer der führenden deutschen Plattformen

für LGBTQ+-Inhalte auf Social Media entwickeln. Die Initiative selbst wurde 2021 mit dem Klicksafe Award – einer Initiative der EU – ausgezeichnet.

„Mir bleibt nichts anderes übrig, als Aktivist zu sein. Weil ich ein gendernonkonformer Mann bin, der anders aussieht, mit seiner sexuellen Orientierung aneckt und Themen anspricht, für die viele Menschen noch nicht empfänglich sind, ist mein Leben immer noch davon beeinflusst, dass manche Türen verschlossen bleiben – und das, obwohl ich schon in so einem toleranten Umfeld wie der Medienbranche arbeite!“

„Under 30“-Listmaker Riccardo Simonetti begann mit 19 seine Karriere als Blogger. Heute gestaltet sich sein Leben facettenreich: Als Entertainer, Moderator, Autor, Model, Schauspieler und Aktivist schlüpft er in vielerlei Rollen.

KOSTENFREI
STORNIEREN BIS
5 TAGE
VOR ANREISE
GÜLTIG BIS 30.06.2022



SOMMER URLAUB

FAMILIENURLAUB



WANDERURLAUB



THERMENURLAUB



Aldiana Club Ampflwang

Oberösterreich, Hausruckwald

Vollpension PLUS

- inkl. Getränke zu Hauptmahlzeiten
- Kinder Indoorspielplatz 500 m²
- hauseigene Reitanlage
- Kinderbetreuung ab 2 J.
- Hundezimmer

ab € 123,- p.P. / Nacht

www.aldiana-ampflwang.at

Aldiana Club Hochkönig

Mühlbach, Salzburg

Halbpension PLUS

- inkl. Getränke zum Abendessen
- Panorama Restaurant
- brandneues Fitness-Studio
- geführte Wanderungen
- hauseigener Bikeverleih

ab € 117,- p.P. / Nacht

www.aldiana-hochkoenig.at

Aldiana Club Salzkammergut

Steiermark, Bad Mitterndorf

Halbpension PLUS

- inkl. Getränke zum Abendessen
- Eintritt GrimmingTherme
- WellDiana Club Spa
- Bike- & Wanderguiding
- Entertainmentprogramm

ab € 136,- p.P. / Nacht

www.aldiana-salzkammergut.at

GEGEN DAS KRYPTO-STEUERCHAOS



Text: Juli Sixel
Foto: Florian Rainer

Kryptowährungen haben eine spezielle Eigenschaft, die es bei Aktien, Wertpapieren oder Währungen so nicht gibt: Investoren können ihre Assets sehr einfach zwischen verschiedenen Börsen und Brokern übertragen – das liegt daran, dass alles digital abläuft. „Wenn ich in Kryptos investieren will, gehe ich online an die Börse und kaufe für ein paar Euro meine ersten Bitcoins“, erklärt Florian Wimmer, Gründer und CEO von Blockpit. „Später will ich vielleicht noch andere Kryptowährungen, die es an dieser Börse aber nicht gibt – dann schicke ich meine Bitcoins dorthin und tausche sie gegen die andere Kryptowährung.“ So häufen sich schnell viele Währungen und Transaktionen. „Am Ende muss ich meine Steuern aber immer noch in Euro zahlen“, so Wimmer.

Die Software seines Wiener Unternehmens Blockpit ermöglicht die Preisfindung, Gewinnberechnung und Kategorisierung der Gewinne in der Steuererklärung. Die Geschäftsidee entstand aus der eigenen Not heraus: 2015 begann Wimmer, im eigenen Keller Bitcoins

zu minen und mit Kryptowährungen zu handeln, und registrierte sich bei diversen Börsen. Während Bitcoin 2017 das erste Mal die 20.000-US-\$-Marke knackte, erhielt Wimmer vom österreichischen Finanzamt ein Schreiben. „Darin stand, wie ich meine Kryptowährungen zu versteuern habe.“ Zu diesem Zeitpunkt besaß Wimmer 20 Börsenaccounts, unter anderem in Hongkong, Deutschland und den USA. „Bis zu diesem Tag hatte ich mich nie mit der Versteuerung meiner Kryptos auseinandergesetzt, und auf einmal hatte ich wirklich ein Problem“, erinnert sich Wimmer. Eine passende Software gab es nicht; seine Freunde saßen vor dem gleichen Problem: „Da ist uns eingefallen, dass wir die notwendigen Skills besitzen, um eine eigene Softwarelösung zu bauen.“

2017 gründete Wimmer gemeinsam mit Gerd Karlsruher die Blockpit AG. Zuvor studierte Wimmer Medientechnik und -design und arbeitete vier Jahre bei KPMG, einer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft.

Durch seine Erfahrung im Steuer- und Softwarebereich und seine Leidenschaft für Kryptowährungen waren die drei Grundvoraussetzungen, eine Krypto-Steuer-Software zu bauen, gegeben.

Heute bedient Blockpit über 100.000 Kunden und will in den nächsten zwölf Monaten eine Million Nutzer onboarden. Die voll automatisierte Steuer-Software ist in der DACH-Region, Frankreich, Spanien und den USA verfügbar. Darüber hinaus bereitet das 70-köpfige Team den Launch im Vereinigten Königreich, in den Niederlanden und Italien vor. Bis 2024 soll der gesamte europäische Markt abgedeckt werden. Neben seinen Tätigkeiten im Unternehmen hält der 32-jährige Gründer Vorträge an Universitäten – dieser Tätigkeit will er in den nächsten Jahren verstärkt nachgehen. Wimmer: „Ich wollte schon immer Lehrer werden – jetzt habe ich endlich ein Feld gefunden, in dem ich anderen etwas beibringen kann.“

AEON – A PLACE BEYOND

Für Träumer ohne Wenn und Aber.
Für Individualisten ohne Dann und Wann.
Ihr neues Bed&Breakfast Boutiquehotel bei Bozen.



Architektur und Interior Design by NOA* network of architecture.

Seit 2021 steht das AEON für moderne Architektur, außergewöhnlichem Design und traditionelle Einflüsse. Angelehnt an die Architektur des traditionellen Hofes gleich nebenan und ganz ungezwungen in die Landschaft eingebettet finden hier Liebhaber von Natur, Design und Genuss einen Rückzugsort. In den 15 exklusiven Zimmern und Suiten erleben Sie die Privacy, Ruhe und einen fantastischen Ausblick, für die das AEON errichtet wurde. Wie bereits der Name verrät, geht es in diesem Urlaub mal nicht um die Zeit. Beinahe zeitlos erholen Sie sich vom Stress zu Hause. Der Blick in die Weite mit der Südtiroler Berg-Skyline scheint so gut wie unendlich. Das Erleben von Zweisamkeit und #magicmoments steht hier im Mittelpunkt. Wo von morgens bis abends die Sonne strahlt, und nachts komplette Stille herrscht, finden Sie Ihre innere Ruhe wieder. Relaxen im kleinen, aber feinen Wellnessbereich mit Infinity-Pool und

Sauna kann eine gute Abwechslung zum Wandern und Radfahren sein. Wer es exklusiver mag, kann die Bergwelt und das Panorama bei einem privaten Helikopterflug aus bestaunen. Bozen und „la dolce vita“ sind näher als man vermutet. Shoppen bei unseren Partnern unter den Bozner Lauben, einen Aperitivo auf einer der Bozner Dachterrassen, ganz abseits vom Mainstream oder einfach nur ein gemütlicher Nachmittag in der schönen Landeshauptstadt können Sie so gut wie nirgends sonst mit einem Urlaub am Land verbinden. Wir verwöhnen mit unserem Frühstück täglich bis 12 Uhr und verraten dann gerne unsere Geheimtipps für ein Mittag oder Abendessen in Oberbozen oder der schnell erreichbaren Bozner Altstadt. In nur wenigen Minuten haben Sie eine Vielfalt an verschiedenen Restaurants, wie sonst kaum wo.

Wo Luxus neu interpretiert, und Sinnhaftigkeit großgeschrieben wird, finden Sie ein neues Urlaubs-Zuhau-

se mit dem ganz besonderen Touch. Ein ADULTS ONLY Hotel to stay!

Need your own space for business? Sie suchen einen Platz abseits, der nur Ihnen gehört für private oder berufliche Zwecke? Business Trips, Team Building, Meetings, Mental Trainings oder privaten Feiern können im AEON abgehalten werden. Buchen Sie ganz exklusiv das gesamte Haus. Je nach Wunsch können hier individuelle Angebote geschnürt werden.

Die Familie Ramoser freut sich auf Ihren Besuch und diesen wunderbaren Platz mit Ihnen teilen zu dürfen.

AEON
a place beyond
www.aeon.it

MISSION INDIEN

Die in Genf geborene Noëlle Demole, Gründerin und Geschäftsführerin der NGO Shere Khan Youth Protection, hat alle Hände voll zu tun. Sie ist Geldwäscherei- und Compliance-Beauftragte der Julius Bär Bank und leitet ihre NGO, während sie an der Universität von Cambridge in Kriminologie promoviert. Ihr Geheimnis? Planung und Selbstorganisation.

Text: Ekin Deniz Dere
Foto: beigestellt



N

oëlle Demole sieht ihr Leben als eine Mission im Kampf gegen organisierte Kriminalität und Ungerechtigkeit. „All die Dinge, die ich gleichzeitig tue, sind miteinander verbunden und dienen einem größeren Ziel“, meint sie.

Es war ihr jedoch nicht immer klar, was sie mit ihrem Leben erreichen wollte. Als sie die Schule abschloss, riet ihr Großvater ihr, nach Indien zu gehen – eine Idee, die ihr ganzes Leben verändern würde. Demole folgte dem Vorschlag und blieb einen Monat lang dort, um in einem Waisenhaus mit 120 Kindern zu helfen. „Ich habe diese Kinder nie vergessen“, sagt die 29-Jährige. „Damals hat mein Leben begonnen, einen Sinn zu bekommen – und zwar den, Kindern in Indien zu helfen.“

Als sie nach Genf zurückkehrte, um an der EU Business School Internationale Beziehungen zu studieren, hatte sie sich bereits zum Ziel gesetzt, humanitäre Arbeit in Indien zu leisten. Nach ihrem Bachelor-Abschluss entdeckte Demole ihre zweite Leidenschaft, als sie bei der EFG Private Bank ein Praktikum im Bereich Compliance Management absolvierte. „Ich liebte die Arbeit, die sicherstellte, dass die Bank kein schmutziges Geld aus Drogenhandel, Menschenhandel, Terrorismusfinanzierung, Steuerhinterziehung oder anderen illegalen und kriminellen Aktivitäten bewegte“, so Demole.

Sie kombinierte ihre beiden Leidenschaften, die humanitäre Arbeit und die Compliance, und beschloss, an der Columbia University einen Master in Verhandlungsführung und Konfliktlösung zu machen. „Wir verhandeln ständig und zu jeder Zeit“, sagt sie. „Ich erkannte, dass die Fähigkeit, zu kommunizieren und Konflikte zu bewältigen, sowohl für meinen Traum in Indien als auch für meine Arbeit bei der Bank zentral war.“

Parallel zu ihrem Masterstudium gründete Demole 2018 ihre NGO Shere Khan Youth Protection. Die Idee war es, obdach-

losen Menschen in Indien zu helfen und ihnen Zugang zu Bildung zu ermöglichen. Das Problem in dem Waisenhaus, in dem Demole mit 18 Jahren arbeitete, ist nämlich, dass die Kinder im Alter von 16 Jahren aus dem Heim geworfen werden, um Platz für Neuankömmlinge zu schaffen. Das bedeutet, dass diese Kinder ohne eine angemessene Ausbildung und ohne die nötigen Fähigkeiten, einen Job zu finden, auf der Straße leben müssen, was sie häufig in die Kriminalität treibt. „Hier kommen wir ins Spiel“, erklärt Demole. „Was auch immer diese Kinder brauchen und mit ihrem Leben erreichen wollen, wir finanzieren es.“

Das langfristige Ziel der NGO ist es, insgesamt 1.000 Schülern den Zugang zu einer Ausbildung zu ermöglichen. In den vier Jahren, in denen die Organisation aktiv ist, konnte das siebenköpfige Team (vier davon leben und arbeiten in Indien, drei sitzen in der Schweiz) 305 Schülern helfen. Demole meint, dass die NGO zwischen 50.000 und 60.000 CHF pro Jahr benötige, was durch Spenden und Fundraising-Veranstaltungen finanziert werde.

Für ihre persönliche Zukunft strebt Demole eine nachhaltige Verankerung der drei Säulen ihres Lebens an – „Compliance-Arbeit, NGO, PhD“ (derzeit promoviert sie in Kriminologie an der Universität Cambridge). Sie wisse, so Demole, dass ihr Leben und Arbeiten heute nur der erste Schritt sei und es nun heiße, konzentriert bei der Sache und motiviert zu bleiben – um am Ende wirklich etwas zu bewirken.

Die 29-jährige Schweizerin Noëlle Demole ist AML Compliance Officer bei der Bank Julius Bär und Gründerin von Shere Khan Youth Protection. Sie promoviert derzeit in Kriminologie an der University of Cambridge und hat ihren Master in Verhandlung und Konfliktlösung an der Columbia University abgeschlossen.

VORTRIEB UND INNOVATION

Der „Best Brands Innovative Thematic Opportunities“-Fonds von Mediolanum International Funds soll die erfolgreichsten Unternehmen der Zukunft abdecken. Senan O’Sullivan ist Portfoliomanager bei Mediolanum und weiß, wie er genau solche Unternehmen findet.

Text: Juli Sixel
Fotos: Stuart McNamara

Unternehmen, die heute erfolgreich sind, müssen nicht unbedingt jene sein, die in zehn Jahren auch noch an der Spitze stehen – in Zukunft werden teilweise andere Spieler den Markt beherrschen. Genau die will Mediolanum International Funds mit dem „Best Brands Innovative Thematic Opportunities“-Fonds finden. Aufgebaut ist dieser nach dem sogenannten Multi-Manager-Ansatz – dieser funktioniert nach der Börsenweisheit „Nicht alle Eier in einen Korb legen“. Mediolanum investiert nicht in Unternehmen direkt (der Name verrät’s), sondern in Fonds. Der entscheidende Vorteil von Multi-Manager-Fonds ist die Diversifikation. Der Fonds ist auf Investments in verschiedenen Assetklassen, Regionen und Branchen aufgebaut. Mediolanum streut so das Risiko und erhöht seine Gewinnchancen durch ein breiteres Angebot.

Senan O’Sullivan ist Portfoliomanager bei Mediolanum. Seine Aufgabe ist es, die passenden Fondsmanager zu finden. Er erklärt: „Wir suchen nicht das Medtech-Start-up, das in den nächsten drei Jahren am besten abschneiden wird“ – denn

sich im Medtech-Bereich auszuzeichnen ist nicht das Fachgebiet von Mediolanum. O’Sullivan: „Vielmehr lagern wir genau diese Entscheidung an Vermögensverwalter aus, von denen wir glauben, dass sie über das nötige Fachwissen verfügen.“ Für den „Best Brands“-Fonds arbeitet Mediolanum deshalb mit Managern der Vermögensverwaltungen Robeco, Allianz und Wellington zusammen.

„Die drei Verwaltungsgesellschaften verfolgen grundsätzlich verschiedene Strategien und ergänzen einander damit perfekt“, erklärt O’Sullivan. Die internationale Fondsgesellschaft Robeco wurde 1929 in Rotterdam gegründet; in ihrem Anlagestil deckt sie Aktien und Anleihen in den Bereichen nachhaltiges Investment, quantitative Techniken und Innovation ab. Somit beschäftigt sich Robeco zum Beispiel intensiv mit dem E-Commerce-Bereich. „Der Fondsverwalter ist sehr gut darin, in Aktien mit hoher Marktkapitalisierung zu investieren“, erklärt O’Sullivan. Dazu gehören Paypal, Mastercard und Visa, die Marktführer im Zahlungsverkehr.

Wellington Management ist einer der weltweit größten Fondsmanager in Privatbesitz. Die Gesellschaft will neue Anlageideen entdecken und so langfristige Ergebnisse zu erzielen. „Wellington ist der Experte für Innovation und Disruptoren“, so O’Sullivan. Betrachtet man die Entwicklung eines Unternehmens vom Start-up bis zum reifen Unternehmen, so findet Wellington junge Unternehmen, die ein großes Wachstumspotenzial aufweisen. O’Sullivan: „Kombiniert man Robeco und Wellington, erhält man ein sehr wachstumsstarkes Portfolio in Technologie und Konsumgütern.“ Was dann noch fehlt, sind Sektoren wie Rohstoffe, erneuerbare Energien und Infrastruktur – hier zieht Mediolanum die Allianz als Partner heran.

Allianz Global Investors gehört zum gleichnamigen Versicherungskonzern, die Vermögensverwaltung hat ihren Sitz in Frankfurt am Main. O’Sullivan erklärt: „Mit Allianz können wir einen Teil des Risikos im Portfolio neutralisieren.“ Um auf besondere Umstände reagieren zu können, ist die Aufteilung zwischen Wellington, Allianz und

Robeco dynamisch. „Wenn wir der Meinung sind, dass sich der Sektor, in den Wellington investiert, in den nächsten sechs Monaten nicht so gut entwickeln wird, reduzieren wir den Anteil im Portfolio und erhöhen jenen von Allianz und Robeco“, sagt O’Sullivan. Genauso gut könnte Mediolanum die Anteile der anderen Manager herunterschrauben und jene von Wellington erhöhen.

Bisher wurden die Fonds von Mediolanum hauptsächlich von großen Markenunternehmen zusammengestellt. „Wir als Unternehmen sind jedoch der Meinung, dass wir durch die Auswahl von Boutique-Spezialisten eine bessere Performance erzielen können“, so O’Sullivan. Deshalb sollen Wellington, Alliance und Robeco bald mit zwei Boutique-Managern ergänzt werden. Boutique-Fonds sind Fonds, die zumeist von unabhängigen Vermögensverwaltern initiiert werden. Für den „Best Brands“-Fonds handelt es sich dabei um zwei Boutiquen mit Sitz in den USA. Um wen genau es sich dabei handelt, kann Mediolanum an dieser Stelle aber nicht öffentlich sagen. O’Sullivan ist überzeugt von den Stärken der Boutique-Manager: „Bei Menschen, die ihre eigenen Firmen gründen, sind die Interessen stark auf den Kunden ausgerichtet, was für diesen natürlich von Vorteil ist.“

Mediolanum International Funds wurde 1997 gegründet. Seit 2008 ist Furio Pietribiasi CEO der Vermögensverwaltung mit Sitz in Dublin. Mit seinen 150 Mitarbeitern, die sich allesamt der Auswahl der besten Fondsmanager widmen, verwaltet Mediolanum 51 Mrd. US-\$ an Assets. O’Sullivan verfolgt als Portfoliomanager aufmerksam die Erfolgsbilanzen anderer Manager. Wenn ein guter Fondsmanager ein Unternehmen gründet, um einen eigenen Boutique-Fonds zu eröffnen, tritt Mediolanum mit ihm in Kontakt. „Wir sprechen dann darüber, wie er das Geschäft verwaltet, wie er sein Unternehmen und sein Team aufbaut“, beschreibt O’Sullivan den Prozess. Wenn die Anlagestrategie des Fondsmanagers ins Portfolio des



„Best Brands“-Fonds passt, wird er aufgenommen. So hat zum Beispiel einer der Manager, der zum „Best Brands“-Fonds hinzukam, für eine größere Organisation in den USA gearbeitet und eine sehr gute Erfolgsbilanz vorzuweisen. „Wir hatten gehört, dass er vor etwa einem Jahr seine eigene Organisation gründen wollte“, so O’Sullivan. Mediolanum ließ ihm ein Jahr Zeit, um sich alleine zu entwickeln. Auch in dieser Zeit wies der Manager eine besonders starke Erfolgsbilanz auf – deshalb entschied sich Mediolanum, mit dem Manager zusammenzuarbeiten und seine Strategie weiterzuentwickeln. Anschließend investierte Mediolanum in den Fonds.

So ist zum Beispiel die Digitalisierung im Gesundheitswesen ein großer Teil des „Best Brands“-Portfolios. O’Sullivan erklärt: „Wir glauben, dass dies die nächste Transformation im Gesundheitswesen sein wird.“ Der Gesundheitssektor sei ein Zweig, der in Bezug auf personenbezogene Daten noch sehr weit hinten sei: Sieht man sich Kranken-

hausorganisationen irgendwo auf der Welt an, dann kommuniziert ein Krankenhaus nicht mit den anderen Krankenhaussystemen; Gesundheitsorganisationen versuchen ergo weltweit, harmonisierte Anbieter von Gesundheitsdaten zu schaffen. Mediolanum investiert aber auch in den Bereich der Roboterchirurgie: O’Sullivan: „Im Gesundheitssektor gibt es derzeit eine Menge Innovationen im Bereich Präzisionsoperationen.“ Durch den Einsatz von Robotern soll es weniger Komplikationen geben. „Wir glauben, dass es in den nächsten zehn Jahren echten strukturellen Rückenwind für Unternehmen geben wird, die diese Art von medizinischen Geräten und Robotern herstellen.“ In genau diese künftig relevanten Unternehmen will der „Best Brands“-Fonds investieren.

Aktuell umfasst der „Best Brands“-Fonds ein Volumen von 1,2 Mrd. US-\$. Der Kundenstamm besteht überwiegend aus privaten Anlegern in Spanien, Deutschland und Italien. Mediolanum startete das Fundraising im Jahr 2019, „Best Brands“ gehört damit zu den neueren



„Vielfalt ist die beste Grundlage für positive Entwicklungen.“

Senan O’Sullivan

Fonds des irischen Vermögensverwalters. Seitdem weist er nun eine fast vierjährige Erfolgsbilanz auf. O’Sullivan glaubt, dass der Fonds bei den Kunden sehr gut ankommt, weil er eine langfristige Perspektive bietet und in Innovationen und hohes Wachstumspotenzial investiert: „Der Fonds ist etwas volatil, vor allem auf kurze Sicht, da es in vielen Fällen fünf bis zehn Jahre dauern kann, bis sich die Anlageelemente auswirken“, sagt O’Sullivan. Die Aktien sind darauf ausgelegt, sich über den Verlauf der nächsten Jahre positiv zu entwickeln. „Der ‚Best Brands‘-Fonds hat also ein viel stärkeres Wachstumsprofil als die traditionellen globalen Aktienfonds“, so O’Sullivan. Der Fonds investiert in Unternehmen, die die Effizienz innerhalb von Organisationen verbessern wollen; dazu

gehören die Effizienz der Abläufe, die Senkung der Arbeitskosten und die stärkere Automatisierung in verschiedenen Bereichen.

Senan O’Sullivan fing als Junior-Analyst bei der Bank of America in Dublin an. Dort beschäftigte er sich zwei Jahre lang mit der Entwicklung von Aktien. Danach wechselte er zu einem irischen Dachfonds namens Beacon Trust. Hier bestand seine Hauptaufgabe darin, verschiedene Aktien- und Rentenfonds auszuwählen. Anfang 2017 stieß er zum Team von Mediolanum, zunächst als Fondsselektor im Aktienbereich. Vor etwa zwei Jahren wechselte er in die Position des Portfoliomanagers. Spezialisiert ist O’Sullivan auf globale thematische Strategien – derzeit verwaltet er sechs verschiedene globale Fonds mit, zu denen auch der „Best

Brands Innovative Thematic Opportunities“ gehört.

51 Mrd. US-\$ an verwaltetem Vermögen ist eine große Summe. „Es ist vorteilhaft in diesem Größenbereich zu agieren“, erklärt O’Sullivan, „denn so erhalten wir direkten Zugang zu den Portfoliomanagern der einzelnen Organisationen.“ Während kleinere Häuser möglicherweise keinen direkten Zugang zu Portfoliomanagern haben, hat Mediolanum gute Chancen. Darüber hinaus spricht Mediolanum mit Managern auf der ganzen Welt: „Es kann sein, dass ich morgens mit einem amerikanischen Technologiemanager spreche und nachmittags mit einem chinesischen Portfoliomanager in Hongkong“, so O’Sullivan – die unterschiedlichen Persönlichkeiten und Kulturen ermöglichen eine ausgeglichene Sichtweise auf die Welt. „Die Vielfalt des Denkens, die Vielfalt der Kulturen, die Art und Weise, wie diese Menschen Aktien betrachten, das ist für mich der interessanteste Teil meiner Rolle als Portfoliomanager“, findet er.

O’Sullivan hält auch die Vielfalt von Gedanken innerhalb des Teams für sehr wichtig. „Wir müssen sicherstellen, dass die Teams in den Bereichen Geschlechter und Nationalitäten divers sind“, sagt er. Besonders bei der Vielzahl an Nationalitäten sei Mediolanum bisher gut aufgestellt: „Wir haben Leute aus Asien, aber auch Leute aus den USA, aus Südafrika und Osteuropa.“ O’Sullivan meint, es sei wichtig, dass die Menschen aus der jeweiligen Region kommen, da sie dann einen besseren Überblick darüber geben können, was dort vor sich geht. O’Sullivan: „Vielfalt ist die beste Grundlage für positive Entwicklungen“ – und je tiefer die Vielfalt angesetzt sei, desto höher seien die Erfolgchancen.

Senan O’Sullivan ist seit 2017 bei Mediolanum International Funds tätig. Er beschäftigt sich mit den globalen Strategien des irischen Vermögensverwalters und managt sechs verschiedene Fonds.

MILLIARDÄR ZUR RECHTEN ZEIT

TECH

CALENDLY

FORBES NR. 4 – 22

TECH

CALENDLY

FORBES NR. 4 – 22



Calendly wurde aus Frustration heraus entwickelt – heute ist die Terminplanungs-App drei Milliarden US-\$ wert und Gegenstand eines hitzigen Twitter-Streits innerhalb der Silicon-Valley-Elite.

Text: Amy Feldman
Fotos: Jamel Toppin für Forbes

Tope Awotona, der 40-jährige Gründer und Geschäftsführer von Calendly, lehnt sich in seinem Stuhl zurück und lacht schallend. „Sie nennen es eine Botschaft, ich nenne es die Wahrheit“, sagt er und schlägt mit den Händen auf den Tisch. Die Wahrheit, so Awotona, sei, dass jeder Calendly, seine Terminplanungssoftware brauche, um ein besseres, produktiveres und glücklicheres Arbeitsleben zu führen.

Vor neun Jahren gründete Awotona Calendly und steckte seine Ersparnisse von 200.000 US-\$ in das Unternehmen. Kurze Zeit später gab er seinen Job als Softwareverkäufer bei EMC auf. Heute hat das Unternehmen zehn Millionen Nutzer und zählt das Transportunternehmen Lyft, den Genealogie-Dienstleister ancestry.com, die Indiana University und den Einrichter La-Z-Boy zu seinen Kunden. Der Umsatz im letzten Jahr betrug mehr als 100 Mio. US-\$, doppelt so viel wie im Jahr davor. 2022 könnte sich der Umsatz erneut verdoppeln.

Das Unternehmen, das in Atlanta gegründet wurde, aktuell aber keine Niederlassungen mehr hat, ist seit 2016 profitabel. Letztes Jahr erhielt es eine Finanzierung in Höhe von 350 Mio. US-\$ von Open View Venture Partners und Iconiq Capital; Calendly wird heute mit drei Mrd. US-\$ bewertet. Das bedeutet, dass die Mehrheitsbeteiligung von Awotona mindestens 1,4 Mrd. US-\$ wert ist, wenn

man den zehnjährigen Abschlag berücksichtigt, den Forbes auf die Aktien aller privaten Unternehmen anwendet. Awotona ist neben David Steward, dem 70-jährigen Gründer des in Missouri ansässigen IT-Anbieters World Wide Technology, einer von nur zwei schwarzen Tech-Milliardären in den Vereinigten Staaten. „Tope könnte der erfolgreichste afroamerikanische Tech-Unternehmer seiner Generation sein“, sagt David Cummings, Gründer von Atlanta Ventures, der vor sieben Jahren eine Startinvestition von 550.000 US-\$ in Calendly tätigte.

Tope Awotonas Unternehmen hat im Terminplanungsgeschäft allerdings prominente Konkurrenz – Square, Microsoft und das Zürcher Unternehmen Doodle bieten konkurrierende Produkte an. Aber Calendly hat mit seinem schlanken, verbraucherfreundlichen Design und seinem Freemium-Modell an Zugkraft gewonnen; ein probates Mittel, zahlende Kunden ohne Marketingaufwendungen zu gewinnen. Awotona geht inzwischen über die Planung von Besprechungen hinaus und entwickelt Tools, die Personalvermittler, Vertriebsmitarbeiter und andere Angestellte bei der Verwaltung ihrer Besprechungen unterstützen. In der Praxis bedeutet das etwa, dass Besprechungen an Personen weitergeleitet werden und relevante Dokumente

wie Tagesordnungen und Budgets der Einladung selbst hinzugefügt werden können. Auch die Integration von Produktivitätstools wie Salesforce zur Nachverfolgung der Ergebnisse ist möglich. Während andere die Planung von Besprechungen als lästige Pflicht ansehen, sieht Awotona darin den Schlüssel, um Verbindungen zu allem herzustellen, was in einem Unternehmen passiert. Diese weitreichende Sichtweise erlaubt es ihm, zu spekulieren, dass der globale Markt, in den Calendly verkauft, potenziell 20 Mrd. US-\$ schwer ist.

„In meinem Leben habe ich davon profitiert, dass ich mich nicht an die konventionellen Weisheiten gehalten habe“, sagt Awotona. „Das hat mir persönlich genützt, und ich glaube, es hat auch meinem Unternehmen genützt.“

Awotona wurde in Lagos, Nigeria, in einer typischen Mittelschichtfamilie geboren. Sein Vater war Mikrobiologe und Unternehmer, seine Mutter arbeitete bei der Zentralbank. Lagos, eine Stadt mit 15 Millionen Einwohnern, ist wirtschaftlich pulsierend, aber auch gefährlich – als Awotona zwölf Jahre alt war, wurde er Zeuge, wie sein Vater bei einem Autodiebstahl erschossen wurde. „Ein Teil von mir wollte ihn schon sehr früh als Stütze der Familie ersetzen“, soll er einmal gesagt haben. Im Jahr 1996, als er 15

SEIT 30 JAHREN EIN UNÜBERTROFFENES KREUZFAHRTERLEBNIS

Regent

SEVEN SEAS CRUISES®

AN UNRIVALLED EXPERIENCE™



Die führende Luxusreederei Regent Seven Seas Cruises bietet Gästen seit über 30 Jahren ein unübertroffenes Kreuzfahrterlebnis.

Die großzügigen und stilvollen Schiffe – Seven Seas Explorer®, Seven Seas Mariner®, Seven Seas Navigator®, Seven Seas Splendor™, Seven Seas Voyager® und ab 2023 Seven Seas Grandeur™ – befördern maximal 750 Gäste und bilden die wohl luxuriöseste Flotte der Welt. Weltweit werden mehr als 450 faszinierende Reiseziele angesteuert. Dabei bietet Regent unvergleichlich viel Platz auf hoher See. Die Gäste sind in luxuriösen Suiten untergebracht, die fast alle mit einem privaten Balkon ausgestattet sind, welche zu den größten auf See zählen. Außerdem profitieren sie von einem hochpersonalisierten Service in den großzügigen öffentlichen Bereichen und den weitläufigen Außenbereichen.

Im Preis mit inbegriffen sind Landausflüge, eine exquisite Kulinarik in einer Reihe von Spezialitätenrestaurants, bei denen Gäste auch im Freien dinieren können, eine exklusive Auswahl an Weinen und Spirituosen, Unterhaltungsprogramme, unbegrenzter Internetzugang, ein Wäscheservice sowie Trinkgelder. Gäste, die Suiten auf Concierge-Niveau oder höher gebucht haben, erhalten zusätzlich eine Hotelübernachtung vor der Kreuzfahrt.

30 JAHRE LUXURY TRAVEL CONSULTING RTC ROSE TRAVEL

IHRE REISE, UNSERE PASSION.

- Reisen im Privatjet oder Flüge in Firstclass
- Exklusive Kreuzfahrten
- Außergewöhnliche Reisekonzeptionen
- Individuell statt konventionell
- Persönlich recherchiert und getestet
- 24/7 Personal Assistance-Service
- Die besten Insider-Tipps und On-Location Services

RTC Rose Travel bietet seit 1992 weltweit Luxus-Reise Kompetenz, Detailwissen und Expertise bei der Erstellung hochwertiger Reiseerlebnisse.

 **ROSE TRAVEL**.DE



„In meinem Leben habe ich davon profitiert, dass ich mich nicht an konventionelle Weisheiten gehalten habe.“

Tope Awotona

Jahre alt war, zog Tope Awotona mit seiner Familie nach Atlanta. Er studierte Informatik an der University of Georgia und wechselte dann zu Wirtschaftsinformatik und Management. „Ich habe das Programmieren geliebt, aber es war zu eintönig“, sagt er. „Ich bin wahrscheinlich zu extrovertiert, um Programmierer zu sein.“

Stattdessen verkaufte er Software für Technologieunternehmen, darunter Perceptive Software, Vertafore und EMC (inzwischen von Dell übernommen). Nebenbei gründete er auch einige Unternehmen: eine Dating-Website, eine Firma, die Projektoren verkaufte, und eine weitere, die Gartengeräte vertrieb. Alle drei flopten.

Die Idee zu Calendly entstand aufgrund seiner eigenen Frustration als Vertriebsmitarbeiter, der (wie so viele) laufend Besprechungen organisieren musste – eine Aufgabe, die manchmal Dutzende von E-Mails und oft einige Tage benötigte, also oft deutliche Verzögerungen in Arbeitsprozessen bedeutete. „Es war

offensichtlich, dass Terminplanung auf diese Art nicht gut funktioniert“, sagt Awotona.

Im Jahr 2013 startete er Calendly im Atlanta Tech Village, einem Co-Working-Space für Unternehmensgründer. Um sein Start-up zu finanzieren, plünderte er seine Ersparnisse und schöpfte seine Kreditkarten voll aus. „Es hätte wirklich schlimm ausgehen können“, sagt er heute. „Bei meinen vorherigen Geschäften habe ich mich ein wenig abgesichert – mit Calendly bin ich in einen hart umkämpften Markt eingetreten und habe jeden Cent eingesetzt, den ich hatte. Wenn man etwas tun will, muss man sich voll reinhängen.“

Für die Programmierung beauftragte er das ukrainische Unternehmen Railsware. Awotona war vor acht Jahren in Kiew, als Demonstranten auf den Straßen gegen die Regierungstruppen kämpften. (Jetzt, inmitten des Krieges, hat Calendly dabei geholfen, seine zehn in der Ukraine ansässigen Entwickler von Railsware umzusiedeln, und hat sie und

café+co

**fit for
workplace 2.0**
wir kümmern uns um den
refresh ihrer
mitarbeiter...



- + feinste kaffeespezialitäten
- + erfrischendes wasser
- + das plus aus unserer manufaktur
- + modernste automaten-technik



„Kommunikationsmittel werden erst dann sozial interessant, wenn sie technologisch langweilig werden.“

Clay Shirky

US-amerikanischer Redner, Autor und Berater zum Thema Internet

ihre Familien finanziell unterstützt.) Am Ende des Jahres 2013 hatte Awotona zwar ein brauchbares Produkt, aber kein Geld mehr – Seed-Investoren, angeführt von Cummings, kamen dem Unternehmen mit 500.000 US-\$ zu Hilfe.

Calendly ist für Einzelnutzer kostenlos, kostet aber Unternehmen in der Regel 25 US-\$ pro User und Monat. „Mitarbeiter singen ihren Vorgesetzten ein Loblied auf unser Produkt; dieses Lob setzt sich fort“, sagt Awotona. „Das ist das trojanische Pferd, mit dem wir in die Unternehmen hineinkommen.“

Unternehmenskunden können benutzerdefinierte Landingpages einrichten, Meetings an bestimmte Personengruppen weiterleiten und ihre Calendly-Software mit anderen Tools wie Salesforce, Stripe, Zoom und Hubspot verbinden. Die Anzahl der Kunden, die mehr als 100.000 US-\$ pro Jahr zahlen, ist in den letzten zwölf Monaten um das Zehnfache gewachsen, da Calendly nun sein internes Vertriebsteam aufgebaut hat. Die börsennotierte Auto-Shopping-Website Car Gurus zum Beispiel hat seit ihrer Anmeldung im Mai letzten Jahres rund 2.000 Verkaufstermine mit ihren Händlern über Calendly vereinbart. Laut Michael Riley, dem leitenden digitalen Strategen von Car Gurus, der die Einführung von Calendly leitete, wurden dadurch 500 Stunden Arbeitszeit der Mitarbeiter eingespart.

Im Juni letzten Jahres führte US Foods, ein großer Lebensmittellieferant mit Sitz in der Nähe von Chicago, Calendly bei 100 Mitarbeitern ein, die mit unabhängigen Gaststätten, meist kleinen Läden, zusammenarbeiten. Mit Calendly kann US Foods maßgeschneiderte

Vorlagen für Besprechungen in Englisch und Spanisch einrichten und neue Umsätze sowie andere Ergebnisse in die strategische Planung mit einbeziehen. „Diese Transparenz war ein wichtiges Verkaufsargument für die Unterzeichnung einer Vereinbarung mit Calendly“, sagt David Eschler, Vice President of Restaurant Operations bei US Foods. Laut Awotona werden die Kosten für Calendly durch die Produktivitätssteigerungen bei den Firmenkunden mehr als ausgeglichen.

Mit der Machtdynamik von Calendly kann einiges allerdings komplizierter werden – wer lädt ein, wer nimmt an? Vor allem für Berufe im Feld des Risikokapitals ist das ein wichtiges Thema. Hier kann es zu Machtgerangel kommen. Awotona aber sagt, dass dies für den typischen Personalvermittler oder Verkäufer kein Problem darstellt. Er beobachtete allerdings mit Staunen, wie seine Firma letzten Winter zum Gegenstand eines Twitter-Kriegs wurde: Sam Lessin, bei Slow Ventures, tweetete am 26. Januar über seinen Hass auf Calendly und nannte es „die roheste/nackteste Darstellung der Dynamik des sozialen Kapitals in der Wirtschaft“.

„Wer hat dir wehgetan, Sam?“, konterte Dustin Moskovitz, der milliardenschwere Facebook-Mitbegründer, dessen Projektmanager-Unternehmen Asana ein Calendly-Kunde ist. Marc Andreessen (Nettovermögen 1,7 Mrd. US-\$) fügte in einem inzwischen gelöschten Tweet hinzu: „Hinweis mit sofortiger Wirkung: Jeder, der meine Calendly-Links missachtet, wird für immer von der Beschaffung

von Risikokapital im Silicon Valley ausgeschlossen.“

Awotona sagt, dass die Aufregung dazu geführt hat, dass sich Zehntausende neue Benutzer angemeldet haben. „Unser Marketing-Team hat viel Zeit damit verbracht, darüber nachzudenken, wie wir die Leute dieses Jahr dazu bringen können, über Calendly zu sprechen. Wir wussten nicht, dass der einfachste Weg darin bestand, ein paar Tweets abzusetzen“, sagt er. „Wir hätten es nicht besser ausführen können.“

Jetzt plant Awotona weitere Funktionen, um Calendly noch mehr in die Prozesse zu integrieren, die vor Meetings (z. B. das Anhängen von Lebensläufen von Bewerbern an die Kalendereinladungen von Personalvermittlern) und nach Meetings (z. B. verbesserte Analysen) passieren. Er plant auch eine internationale Expansion; die Probleme bei der Terminplanung seien in allen Regionen und Sprachen spürbar.

„Es geht uns darum, jede Besprechung effizient zu gestalten, damit sie ihren Zweck erfüllen kann“, sagt Awotona, der zugibt, dass er selbst in einer durchschnittlichen Woche 25 Stunden in Besprechungen verbringt. „Wir sehen die Terminplanung als Chance, aus jedem Meeting einen Erfolg zu machen – von der Besprechungsplanung bis hin zur vereinfachten Vor- und Nachbereitung. Das ist unsere große Vision.“

JUST

DESIGN IT



Kettmaker

WOZU EIN DIGITALER EURO?

Bargeld ist vor allem in Deutschland populär – dabei nutzt China längst einen elektronischen Yuan, die EZB will bis 2025 den Euro digitalisieren. Doch Experten sehen Gefahren bei Sicherheit und Anonymität.

Text: Matthias Lauerer
Illustration: Christian Weiß

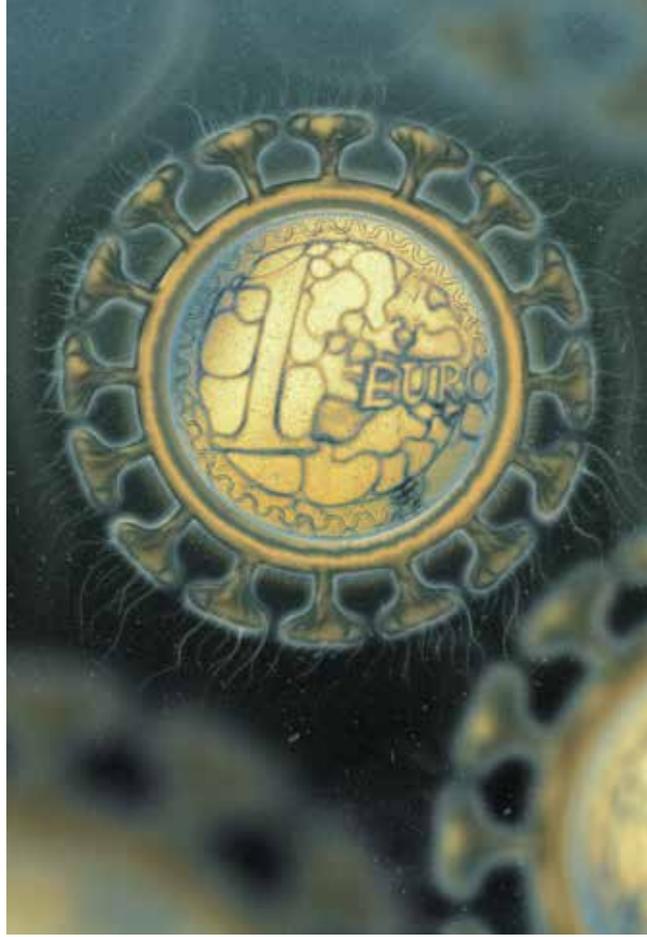
Im Jahr 1024 tauchte in China erstmals in der Geschichte der Menschheit Papiergeld auf – in Europa wurde erst rund 460 Jahre später in Cash bezahlt, erstmals in Spanien. Bargeld hat viele Vorteile: Es ist gegen Fälschungen gesichert, jeder kennt den Wert von Scheinen und Münzen und die Akzeptanz ist hoch. Doch die Scheine können verloren gehen, ein Grippevirus hält sich auf einem Schein mehr als zwei Wochen. Aber es sind nicht gesundheitliche Bedenken, die den langsamen Abschied vom Bargeld ankündigen: Scheine und Münzen sind Relikte einer analogen Ära. Auch sie werden der Digitalisierung zum Opfer fallen.

Schon heute bringen Zentralbanken digitales Geld, auch „Central Bank Digital Currencies“ genannt, in Umlauf. China ist ein Vorreiter: Dort gibt die People's Bank of China seit April 2020 eine neue digitale Währung aus – es ist der Beginn einer neuen Epoche. Kurz nach dem Ausbruch der weltweiten Coronaviruspandemie starteten in vier Städten Pilotprogramme für den elektronischen staatlichen Yuan, kurz „E-CNY“ genannt. Nutzer tragen die Währung in einer E-Wallet-App auf dem Smartphone mit sich. Heute steckt dieses Geld bereits in mehr als 260 Millionen digitalen Geldbeuteln, wie das Magazin *The Economist* schreibt. Sechs Jahre lang wurde an der Währung getüftelt.

Xu Yuan, Professor am Forschungsinstitut für nationale Entwicklung der Universität Peking,

sagt gegenüber dem *Guardian*: „Obwohl sich aus Nutzersicht wenig ändert, ist dies aus der Perspektive der Zentralbankaufsicht, der Wirtschaft und der sozialen Governance die größte Veränderung überhaupt.“ Mu Changchun, Leiter des Forschungsinstituts für digitale Währungen bei der chinesischen Zentralbank, sagt dem *Tagesspiegel*: „Die Währung bietet den Benutzern ein gewisses Maß an Anonymität und ist nicht für Spekulationszwecke geeignet. Sie unterscheidet sich von Bitcoin oder wertstabilen Token, die für Spekulationen verwendet werden können.“ Der deutsche Finanzexperte Horst Gischer von der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg hingegen fürchtet staatliche Überwachung: „Die Einführung einer elektronischen Währung ist ein wunderbares Instrument, um damit herauszufinden, was die Bürger mit ihrem Geld anfangen.“ Die Währung nutze einem totalitären Staat, der an der Überwachung der Bürger interessiert sei.

In neun Staaten existiert bereits staatliches E-Geld. Auch in Japan und Schweden testen Banker gerade digitale Zentralbankwährungen, und selbst die Bank of England bereitet einen E-Geld-Versuch für das britische Pfund vor. Was sind die Vorteile des digitalen Geldes? Ein digitaler Euro würde illegale Aktivitäten behindern, denn diese beruhen auf einem schnellen Austausch von Scheinen wie beim Drogenhandel, der Geldwäsche oder der Terro-



„Dass die EZB bis 2025 den E-Euro einführt, halte ich für realistisch.“

Horst Gischer

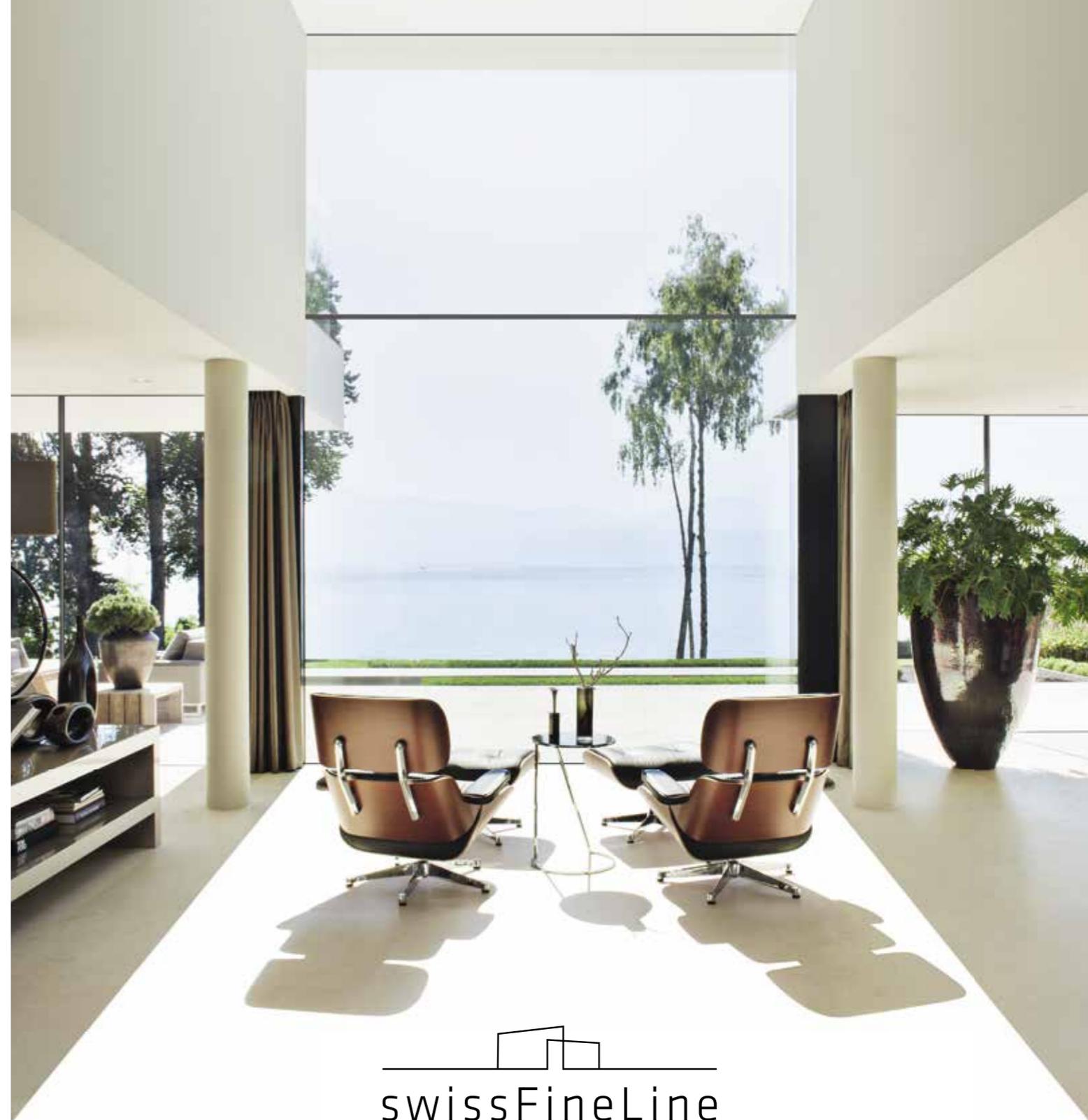
rismusfinanzierung. Einer der größten Vorteile von E-Geld ist die sekundenschnelle und kostengünstige Überweisung über Landesgrenzen hinweg; auch könnten mit dem Netz verbundene Maschinen selbstständig Umsätze und Kosten buchen. Um das neue Geld zu nutzen, könnten Bürger möglicherweise auf ein digitales Bürgerkonto zugreifen.

Ein paar Tausend Euro könnten es sein, die auf jenes digitale Portemonnaie geladen werden, um damit einzukaufen. Doch Fragen bleiben. Eine davon: Wie soll diese E-Geld-Plattform gestaltet sein? Oder muss jeder Bürger, der E-Euros versendet, dann über ein EZB-Konto verfügen? Ließe sich mit dem digitalen Euro ein sicheres und stabiles Zahlungsinstrument anbieten, welches durch eine unabhängige Zentralbank stabilisiert wird? Was in China ganz schnell geht, dauert wie üblich in Europa etwas länger – und das aus gutem Grund. Die Europäische Zentralbank hat im Oktober 2021 die Untersuchungsphase für den

digitalen Euro eingeleitet. „Sobald die abgeschlossen ist, werden wir entscheiden, ob wir mit der Entwicklung eines digitalen Euro beginnen“, heißt es in Frankfurt. Der digitale Euro könnte in vier oder fünf Jahren ausgegeben werden – doch zunächst müssen der EZB-Rat und die europäischen Behörden die Einführung beschließen. Bei digitalen Währungen kommt auch die Blockchain-Technologie ins Spiel. Zur Erinnerung: Eine normale Wechselstube nimmt Geld an, bewahrt es auf; wird diese gehackt, ist das Geld verloren. Doch bei einem Finanzaustausch, der auf der Blockchain basiert, wird das Geld dezentral verwahrt.

„Für die EZB spielt Blockchain keine große Rolle, doch für den digitalen Euro könnte das System interessant sein“, sagt Philipp Sander von der Frankfurt School of Finance & Management. Der straffe Zeitplan der EZB sei aber nicht haltbar. „Man kann davon ausgehen, dass Projekte wie der digitale Euro erst 2026 bis 2028 starten.“ Dem entgegnet Gischer: „Dass die EZB bis 2025 den E-Euro einführt, halte ich für realistisch.“ Dass Bargeld komplett verschwindet, sieht er kritisch; auch einen „völligen Verzicht auf Privatsphäre beim Geldausgeben“. Das „könnte gesellschaftspolitische Konsequenzen haben“, sagt der Professor.

Er wolle nicht, „dass jede Transaktion, die ich mache, elektronisch kontrolliert“ wird. Und er ist davon überzeugt, dass die Geschäftsbanken „große Probleme mit dieser Art des digitalen Euros hätten“. Denn wer richtet dann noch sein Konto bei einer Geschäftsbank ein? Doch zu viel Zeit sollten sich die Europäer nicht lassen: Fabio Panetta, Direktoriumsmitglied der EZB, meint: „Wenn die EZB beschließt, den digitalen Euro nicht einzuführen, könnte sich Europa in Zukunft in einer Situation befinden, in der das Angebot an Zahlungsdiensten von ausländischen Betreibern wie globalen Technologieriesen dominiert wird.“ Das könnte die Verwundbarkeit des Finanzsystems verstärken. „Die Vorbereitung auf den digitalen Euro ist eine Möglichkeit, die Autonomie Europas zu schützen und unerwünschte Szenarien zu vermeiden“, meint der Experte. Denn im Gegensatz zu Technologieunternehmen arbeiteten Zentralbanken nicht mit dem Ziel, Profite zu maximieren. Seiner Aussage nach sei auch ein „internationales Abkommen“ für die E-Gelder nötig. Laut Atlantic Council prüfen derzeit 71 Länder die Einführung einer digitalen Zentralbankwährung, manche sind bereits in der Pilot- oder Entwicklungsphase. Fragt man Sander dazu, hält er es für mehr als fraglich, „dass die EZB mit Apple konkurrieren könnte oder gar IT entwickelt, die die Bürger auch akzeptieren“.



swissFineLine
exclusive frameless windows & doors

Die rahmenlose Verglasung von swissFineLine ermöglicht fließende Übergänge zwischen innen und außen für ein grenzenloses Raumerlebnis voller Licht, Luft und Atmosphäre.

Transparenz in ihrer schönsten Form

Seit 1886

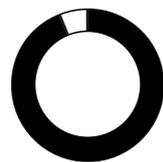
swissfineline.de



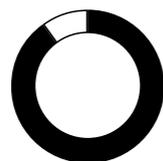
HIGHEST SECURITY

ZAHLEN UND FAKTEN ZU GELD

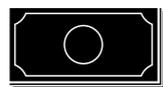
Quellen: Southern Medical Journal,
CNN, Moneyhacks, Forbes US



94 % aller US-Dollar-Noten
sind von Krankheitserregern besiedelt.



90 % aller US-Dollar-Noten
sind mit Kokainresten verschmutzt.



Auf jeden Bürger der Eurozone
kommen etwa 58 Banknoten.



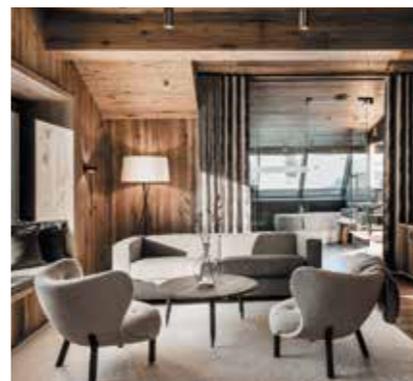
7,6 Billionen US-\$ beträgt
die Bargeldmenge global.

Wir erinnern uns: Immer wenn der Staat versucht, IT zu entwickeln, klappt das nicht so gut wie bei Privatunternehmen. Neben Europa und China beschäftigt man sich auch in den USA mit dem Zukunftsthema. Dort forderte Präsident Joe Biden die Federal Reserve auf, die Einführung des digitalen US-Dollar zu prüfen. Sie veröffentlichte dazu im Jänner 2022 eine Studie mit dem Titel „Geld und Zahlungsverkehr: der US-Dollar im Zeitalter der digitalen Transformation“. Darin heißt es: „Bedrohungen wie Betriebsunterbrechungen und Cybersicherheitsrisiken würden auch für eine CBDC (Central Bank Digital Currency, Anm.) gelten. Jede spezielle Infrastruktur müsste extrem widerstandsfähig gegenüber Bedrohungen sein, die Betreiber der Infrastruktur müssten wachsam bleiben, da bösartige Akteure immer raffiniertere Methoden und Taktiken anwenden.“ Weiters sei die „Absicherung von CBDC eine Herausforderung“. Bezüglich der Geschwindigkeit eines solchen digitalen US-Dollar-Netzes gab das Massachusetts Institute of Technology 2022 ein Novum bekannt: Dort entwarfen Forscher ein System, das bis zu 102 Millionen Bezahltransaktionen pro Minute verarbeitet. Damit liegt der Durchsatz weit höher als beim Anbieter Visa, wie die *New York Times* notierte.

Während man in Europa und den USA noch grübelt, existiert eine digitale Währung bald auf Jamaika. Im Februar erklärte dort Premierminister Andrew Holness auf Twitter: „Die Bank of Jamaica wird 2022 ihren eigenen digitalen jamaikanischen Dollar einführen.“ Er verspricht sich davon eine „Senkung der Bankkosten für die Bürger“. Davon sollen jene profitieren, die bisher kein Konto hatten. Geplant ist, dass der digitale Dollar bis 2032 immerhin 50 % des jamaikanischen Bargelds ersetzt. Auf den Bahamas wiederum existiert der „Sand Dollar“ oder „Digital Bahamian Dollar“, in Nigeria können die Bürger mit dem „eNaira“ bezahlen – seit Oktober 2021 wird er im 225-Millionen-Einwohner-Staat akzeptiert. Doch so einfach, wie es scheint, ist es wohl nicht. Experte Sandner: „Diese Digitalwährungen in kleineren Staaten werden nicht immer von der Bevölkerung akzeptiert.“ Sein Fazit: „Wenn die EZB so weitermacht wie bislang, droht das in Europa auch.“ Cash ist in vielen Ländern immer noch King, doch die Zukunft gehört anderen Zahlungsmitteln. Nur wer diese ausgibt und wie sie angenommen werden, das ist ungewiss.

LUXURY HIDEAWAYS AM ARLBERG

Auch im Sommer ist der Arlberg eine Reise wert



In der pepper-collection findet jeder Reisetyp die passende Unterkunft.

Die Schönheit der österreichischen Bergwelt genießen und sich sorgenfrei verwöhnen lassen: Die pepper-collection macht es möglich. Der Experte für stilvollen Erlebnisurlaub in den Alpen schafft einen ganz persönlichen Aufenthalt in familiärem Ambiente und mit ausnahmslosem Service. Rund um die Uhr erfüllt das engagierte Team die Wünsche seiner Gäste, bereitet unvergessliche Erlebnisse und organisiert bei Bedarf alle Einzelheiten für einen sorglosen Aufenthalt. So erhalten Gäste mit nur einem Anruf ihren perfekten Urlaub in den Bergen aus einer Hand. Dabei bieten die zwei Hotels Aurelio Lech und Berghotel Biberkopf, die individuellen Chalets Aurelio Club, Chalet Mimi und Arula Chalets sowie das Arla Luxury Home der innovativen Betreiber- und Managementfirma aus Lech exklusive Rückzugs- und Wohlfühlorte. Ein Neuzugang ist das Apartmenthaus „Das Verwall · finest serviced apartments“ mit Indoor-Pool und Spa-Bereich, welches das Portfolio der pepper-collection im Apartmentsegment abrundet. Und das ist noch nicht alles – bis 2024 plant die pepper-collection drei weitere Häuser zu eröffnen.

So findet jeder Gast in der pepper-collection zumindest eine Unterkunft, die seinen individuellen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. Mit ihrer einzigartigen Lage am Berg und an den Pisten ermöglichen alle Häuser direkten Zugang zur beeindruckenden Bergwelt am Arlberg mit Ski-in & Ski-out im Winter und einem besonderen Ausblick auf das Alpenpanorama.

Diesen Sommer empfehlen wir zwei der Häuser für das perfekte Getaway:

Im brandneuen Arla Luxury Home Lech trifft raffinierte Chalet-Architektur auf alpin-modernes Interior-Design und ausgewählte Handwerkskunst. In der exklusiven Residenz erwartet Gäste drei individuell eingerichtete und flexibel kombinierbare Luxus-Einheiten für zwei bis zehn Personen. Zwei Spa-Bereiche, Skiräume und ein Party-Raum mit Bar, Flippern, Tischfußball, Leinwand, Spielkonsolen und vielem mehr sorgen für Unterhaltung. Durch seine optimale Lage, nur wenige Gehminuten vom Herzen des Ortes entfernt, finden Gäste hier ein privates Refugium nah am Geschehen. Ein

flexibles und individuelles Servicekonzept mit Concierge sowie zahlreichen Kulinarik-Optionen runden das Arla-Erlebnis ab.

Das im Juni 2021 neu eröffnete Lifestyle-Hotel Biberkopf schafft einen urbanen und lifestyle- und designorientierten Raum in Warth. Große Panoramafenster mit Sitzbank holen die beeindruckende Bergwelt direkt ins Hotelzimmer. Kulinarisch wird man im Restaurant Bibers und dem Bistro Biberia verwöhnt. Das Restaurant sorgt mit kleinen Nischen für Privatsphäre und ein Show-Cooking-Bereich kreiert ein interaktives Gourmet-Erlebnis. Mit hohem Anspruch und einzigartigem Service bereitet das Team auch außerhalb des Hotels unvergessliche Erlebnisse: vom persönlichen Outdoor-Concierge bis zur kulinarischen Weitwanderung – der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

pepper
collection

www.peppercollection.com

DEVELOPING REAL ESTATE EMOTIONS

„Es geht nicht um schöne Häuser – es geht um die Verbindung zwischen Philosophie, Mensch und Natur.“



M.A. Federico Feysinger Nonato

M.A. Federico Feysinger Nonato, Geschäftsführer der Feysinger Bauträger GmbH, liebt die Region Kitzbühel und seine unverwechselbaren Immobilien. Der gebürtige Italiener hat mit seinen jungen Jahren die Feysinger Bauträger GmbH zu einem erfolgreichen Bauträgerunternehmen entwickelt. Nur schöne Immobilien zu bauen, reichen für den jungen Unternehmer nicht: es ist das perfekte Zusammenspiel aus Philosophie, Mensch und Natur, die seine Luxusimmobilien einzigartig machen.

29 Jahre jung und so erfolgreich. Was ist Ihr Geheimnis, Herr Feysinger?

Ein schönes Haus allein ist gar nichts, eine schöne Lage allein ist auch nichts – es ist die Mischung dieser Faktoren und genau in dieser Mischung liegt meine Vision. Schon immer hatte ich Gespür und Faszination für Ästhetik, Optik, Haptik. Alle diese Faktoren verschmelzen in einer Immobilie zu einem. Meine Philosophie ist, dass man nur erfolgreich werden kann, indem man tut, was man liebt und gemeinsam mit dem Team über sich hinauswächst. Auch als Lektor in „Real Estate Finance“ durfte ich an der Fachhochschule mein Wissen sowie meine Begeisterung für Immobilien und Geldanlagen an junge Menschen wie mich weitergeben.

Inwiefern haben alle Ihre Immobilien eine eigene Philosophie?

Ich suche nach Einzigartigkeit in den Häusern – jedes unserer Projekte wird von Beginn an mit einem eigenen prägnanten Namen versehen, der das Fundament für alle nachfolgenden Konzeptionierungsschritte und Bauphasen bildet. Das „Chalet Infinity“, das ein Gefühl der Unendlichkeit vermittelt, indem das Indoor



„Chalet Infinity“ – The Endless Experience in Reith bei Kitzbühel, Österreich

und Outdoor-Living zu einem unvergleichlichen Erlebnis verschmelzen. „The Eye in the Sky“, eine Villa, die mit ihren offenen Räumlichkeiten die umliegende Landschaft in die Living-Bereiche zieht und den Mensch mit der Natur verbindet. Die „Alm360“, die mit einem 360°Bergpanorama die Zeit stillstehen lässt. Alle unsere Projekte, die wir für unsere Kunden konzipieren und realisieren, folgen einer konsequent komponierten Geschichte, die sich wie ein roter Faden durch das Gesamtkonzept bis ins letzte Detail durchzieht.

Sie legen viel Wert auf Individualität Ihrer Chalets. Wie können Sie diesen Faktor erfüllen?

Damit sich der Kunde in seiner Immobilie wiederfindet, liegt es in unseren Händen, die einzigartige Immobilie zu schaffen. Indem man etwas Besonderes schafft, gewinnt man auch besondere Menschen als Kunden. Mit unserer Eigenmarke KB Furniture gelingt es uns, auf den Kunden abgestimmte Einrichtungskonzepte zu designen, planen und umzusetzen.

Was versteht man unter Ihrem Slogan „Investitionen ins Leben“?

Unsere Immobilien sind Investitionen ins Leben. Kunden lieben den unverwechselbaren Esprit unserer Luxusliegenschaften und sind animiert, sie für sich selbst weiterzuleben. Es ist nicht ein reines Immobilieninvestment für unsere Kunden, sondern eine Investition in Glück und Wohlbefinden. Investment in Immobilien bedeutet nicht nur an Geldwert zu gewinnen, sondern Emotionen und Geschichten zu erleben.



Feysinger Bauträger GmbH
Josef-Pirchl-Straße 4, 6370 Kitzbühel
+43 5356 64767
office@feysinger-bautraeger.at
www.feysinger-bautraeger.at
Instagram: @feysinger_bautraeger



DER BABO UND SEIN BUSINESS

Im deutschen Hip-Hop geht das NFT-Fieber um. Auch der Rapper Haftbefehl investiert in Zukunftstechnologien – und spielt im Herbst sein erstes Konzert im Metaversum. Im Forbes-Interview erzählt „Hafti“ exklusiv, wie er mit seiner Musik in der virtuellen Welt Millionen verdienen will.

Text: Reinhard Keck
Fotos: Lennart Brede

Aykut Anhan, besser bekannt unter seinem Künstlernamen Haftbefehl, genießt die Fahrt durch sein neues Revier. Sein Neffe sitzt am Steuer eines Monster-SUV – ein Mercedes GL 63 – und chauffiert den Rapper über breite Highways. Anhan blickt durch eine dicke Sonnenbrille auf die Wolkenkratzer. „Schau mal hier, das Burj al Arab“, ruft er begeistert und richtet seine Smartphone-kamera auf das segelförmige Hochhaus in Dubai. Unser Videocall ist auch eine virtuelle Stadttour.

Ist der Babo urlaubsreif?

Oder geschäftlich am Golf? Er verbinde Freizeit mit Business, erklärt der Musiker aus Offenbach, der seit Jahren zu den erfolgreichsten und einflussreichsten Musikern der deutschen Hip-Hop-Szene zählt. Er gehe jeden Tag im Meer schwimmen und für 1.000 € essen, so Anhan. Doch allzu viel Faulenzen ist nicht drin. Mit im Auto sitzt nämlich sein deutscher Geschäftspartner, mit dem er vorhin wieder in der Dubai Silicon Oasis unterwegs war, einem Business-Campus für Technologiefirmen.

Der Künstler hat vor wenigen Tagen sein Unternehmen Noah Investment in den Vereinigten Arabischen Emiraten gegründet. Es ist seine erste Firma außerhalb von Deutschland, benannt hat er sie nach seinem Sohn. Das Unternehmen arbeitet an einer neuen App, es geht um das Metaversum und das Web 3. Denn das „Babo-Business“ macht jetzt auch Technologie.

„Wir sind da an einer ganz großen Sache dran“, erklärt der 36-jährige Anhan. Er sehe sich als „Pionier“ und wolle schon im kommenden Jahr in der virtuellen Sphäre mehr Geld verdienen als in der analogen Welt. Das klingt ambitioniert, denn nach eigenen Angaben hat Anhan bislang einen zweistelligen Millionenbetrag erwirtschaftet – „allerdings bevor das Finanzamt seinen Teil bekommt“, wie er grinsend hinzufügt.

In der deutschen Musikszene, vor allem im Hip-Hop, grassiert nämlich das NFT-Fieber. Non-Fungible Tokens sind Wertmarken, die den Besitz von Videos, Bildern, Texten, Animationen und anderen digitalen Inhalten nachweisen. Die Ei-

gentumsrechte werden dezentral auf der Blockchain, also in einem weltweiten Netzwerk, gespeichert – wie Kryptogeld. Dadurch können Content Creators wie Musiker die Wertschöpfungskette reduzieren und einen eigenen Markt aufbauen, um ihre Werke gewinnbringender zu veröffentlichen.

Der Musiker Cro initiierte die erste deutsche NFT-Auktion eines Musikers, der Rapper Kool Savas versteigerte im vergangenen Jahr das Original-Textblatt seines erfolgreichsten Songs als NFT. Nun stoßen weitere Schwergewichte in den Markt vor: Bushido verkaufte im Frühjahr animierte Comics als NFTs, der Wiener Rapper RAF Camora veräußerte 5.555 Goldplatten in digitaler Form.

Doch Haftbefehl denkt noch größer – er will mit seiner neuen Firma und der Hilfe des Berliner Start-ups Twelve x Twelve das gesamte Ökosystem der Musikvermarktung revolutionieren. Erreichen will er das mit der Erschließung des Metaversums und einer neuen Applikation – Details ver-



rät er noch nicht. Ein erster Meilenstein des Projekts wird das erste virtuelle Konzert im Herbst sein.

Neben seinen eigenen Geschäften im Digitalbereich setzt Haftbefehl auf die Hilfe von Twelve x Twelve, das erst vor zwei Jahren gegründet wurde und bereits mit Scooter und Rammstein-Sänger Till Lindemann kooperierte. Doch die Zusammenarbeit mit dem Rapper ist umfassender und ein wichtiger Erfolg für die Gründer Jan Denecke und Philipp Köhn.

„Als Agentur helfen wir Musikern, das Metaversum zu erschließen“, sagt Denecke. Der studierte Jurist verbrachte viele Jahre als Anwalt in der Musikbranche. „Wir wollen eine Plattform für eine neue Community schaffen – mit einem integrierten NFT-Marktplatz und eigenem Metaverse.“ Dafür arbeitet seine Firma mit der Blockchain Polygon, einer „Sidechain“ von Ethereum.



Selfmade-Millionär dank Hip-Hop-Karriere: Aykut Anhan alias Haftbefehl gibt sein Geld gern für goldene Rolex-Uhren und Maybach-Limousinen aus.

Der Name Twelve x Twelve ist eine Anspielung an die Zoll-Dimensionen einer Langspielplatte – und ein Bekenntnis zu Qualität: Auch in der Metaworld wolle man vor allem hochwertige Inhalte vertreiben. Denn hier gilt die Formel: Je besser der Inhalt, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass dank des NFTs ein digitales Sammlerstück entsteht, dessen Wert mit der Zeit zunimmt; eben wie eine seltene limitierte Edition einer Vinylplatte.

Was nach einer Nische für Hardcore-Fans klingt, könnte tatsächlich das Musikbusiness für immer verändern – darauf setzen auch Köhn und Denecke. Sie wollen eine neue Plattform für ein neues Zeitalter in der Popkultur schaffen, denn die Unternehmer glauben, dass die Blockchain-Technologie das Internet grundlegend verändern wird. Im Web 2.0 konnten Nutzer Inhalte selbst erstellen und teilen, so entstanden Tech-Giganten wie Facebook, Tiktok oder Twitter sowie der Streaminganbieter Spotify. Doch laut Experten muss auf Spotify ein Lied rund 250 Mal gestreamt werden, damit ein Musiker über-

haupt einen Dollar verdient. Haftbefehls Megahit „069“, die Ode an seine Heimatstadt, wurde mehr als 44 Millionen Mal abgespielt – womit er also 176.000 € verdient hätte. Für den Rolls-Royce Phantom, den er sich nun in Dubai kaufen will, reicht das allerdings noch lange nicht.

Das Versprechen des Web 3 ist ein dezentrales Netzwerk und ein Ende von Monopolen. Jene, die Inhalte produzieren, können diese direkt vermarkten und monetarisieren. Doch das ganz große Geld, das gibt auch Twelve x Twelve zu, wird sich im Metaversum erst dann verdienen lassen, wenn es zum Massenphänomen wird. Köhn und Denecke haben „mehrere Millionen Euro“ an Risikokapital von der Holdinggesellschaft 360x erhalten, die beim Aufbau von Firmen hilft.

Auch etablierte Großmächte der Musikbranche, darunter Universal, versuchen, im NFT-Busi-

ness mitzumischen, und wollen ihren Künstlern Zugang zu digitalen Marktplätzen bieten. Doch Universal-Musiker Haftbefehl will lieber seinen eigenen Weg gehen.

Der von Twelve x Twelve organisierte „Chabo-Drop“ war sein erstes NFT-Paket – und innerhalb eines Tages vergriffen. Fans konnten schon ab 30 € Zugang zum Haftbefehl-Kanal auf dem Messengerdienst Discord oder Shirts mit dem Artwork des Künstlers Calentura erwerben – der zeichnet die legendäre „1999“-Songreihe als animierten biografischen Comic.

Statt teurer und elitärer NFT-Kunst wollen Denecke, Köhn und Haftbefehl bewusst kostengünstige Artikel anbieten. Beim „Babo-Drop“ im April wurden Tickets für Haftbefehls erstes Konzert im Metaverse verkauft; noch drei weitere Drops sollen in diesem Jahr folgen. Vorbild für die digitalen Gigs sind die Metaverse-Konzerte amerikanischer Weltstars im Videospiel

DIE JOSEFINE

Eine Reise in die Vergangenheit!



Die Bel Étage beeindruckt neben dem besonderen Charme vor allem durch den Erker, der seine Gäste zum Verweilen einlädt.

Eintreten, eintauchen und Zeit und Raum vergessen – im Boutique Hotel Josefine empfangen Manfred Stallmayer (The Guesthouse Vienna) und Susanne Hofmann ihre Gäste mit unvergleichlichem Charme und Ambiente und versetzen sie in die glamouröse Zeit der 1920er und 1930er Jahre zurück!

Zentral in Wien gelegen - unweit der Mariahilfer Straße - verfügt das Hotel Josefine über 49 Zimmer, deren erlesene Details jedes Einzelne zu etwas Besonderem machen. Glamouröses Design im Stil des Art Déco trifft auf Wiener Geflecht, Kristallluster, surrealistische Kunst und analoge Ausstattung und versetzt die Gäste zurück in eine andere Zeit. Jede der sechs Zimmerkategorien (€ 110 - € 470/ Zimmer und Nacht) bietet einen gemütlichen Rückzugsort und höchsten Komfort. Samt, Messing

sowie grüner Marmor aus Italien sind die vorherrschenden Materialien und erschaffen, gepaart mit goldenen Details, Spiegeln und handgefertigten Retro Elementen, ein ganz besonderes Flair.

Gemeinsam mit Daniel Hora, Inhaber des Architekturbüros „MEGATABS“, schuf Manfred Stallmayer ein Hotel, in dem Raum und Zeit in Vergessenheit geraten. Für den Umbau und die Ausstattung wurde bei den Lieferanten vorwiegend auf regionale Anbieter sowie auf heimische Manufakturen gesetzt.

Der unverkennbare Stil des Boutique Hotels Josefine wird auch im Untergeschoss des Hauses fortgeführt, denn dort befindet sich der altbekannte „Barfly's Club“. Während die Räumlichkeiten tagsüber als gemütlicher Frühstücksbe-

reich dienen (à la carte Frühstück, für Hotelgäste und Jedermann), verwandeln sie sich nachts zu einem mystischen Etablissement mit elektrisierender Atmosphäre. Samtbezogene Hocker und Sofaelemente, Wände aus grünem Marmor und große Spiegel erinnern an eine Bar, in der auch The Great Gatsby gerne zugange gewesen sein könnte.

Die
Josefine
HOTEL

Hotel Die Josefine
Esterházygasse 33, 1060 Wien
+43 1 58870
bonjour@hoteljosefine.at
www.hoteljosefine.at



Der Babo mit Pelzmantel und breiter Sonnenbrille: Haftbefehl hat um seine Marke ein erfolgreiches Business-Imperium aufgebaut – jetzt will er mit einer neuen Firma in Dubai das Metaversum und das Web3 erobern.

„Fortnite“ – längst ist das Game auch eine Plattform für virtuelle Shows. Erstmals spielte vor zwei Jahren der Avatar des US-Rappers Travis Scott dort ein zehn Minuten langes Set, im vergangenen Oktober waren 78 Millionen Fortnite-User bei einem Gig der Sängerin Ariana Grande dabei. Die Sängerin soll damit mehr als 20 Mio. US-\$ verdient haben.

Von diesen Rekordzahlen ist man im deutschsprachigen Musikmarkt noch weit entfernt. Im Herbst geht Haftbefehl in Deutschland, der Schweiz und Österreich auf Tour – er freue sich auf die Livekonzerte vor Tausenden Fans und auf ein wunderbares analoges Erlebnis: der Duft von Schweiß in der Luft, das Wummern der Bässe im Bauch. Doch als Unternehmer hat er auch stets ein gutes Gespür für Trends, und dazu gehört nun die Digitalisierung seiner Marke. Sein erstes Metaverse-Konzert

wird im Anschluss an seine Tournee stattfinden. Derzeit wird dafür eine neue virtuelle Welt entwickelt. „Bei mir ist immer die Qualität entscheidend, ohne die kannst du langfristig nicht erfolgreich sein“, sagt Anhan und klingt dabei eher nach bravem Manager als nach Rüpel-Rapper.

Der Sohn türkisch-kurdischer Einwanderer kann eine beeindruckende Aufsteigerstory erzählen: Anhan wuchs in Frankfurt auf, sein Vater war ein Geschäftsmann, der nicht nur einen Hotelbetrieb, sondern auch eine fatale Schwäche für Glücksspiel hatte. Beim Würfeln verlor er in einer Nacht sein Vermögen und nahm sich das Leben.

Der heutige Selfmade-Millionär Anhan brach anschließend die Schule ab, kam mit 15 Jahren in Jugendarrest, wurde als Teenager wegen Drogenhandels per Haftbefehl gesucht. Er tauchte zeitweise in Istanbul unter, schmiss eine Ausbildung als Mechatroniker, schrieb Rap-Texte und schaffte mit dem

Kultsong „Chabos wissen, wer der Babo ist“ einen Klassiker. „Zum Glück hat mir Gott dieses Talent gegeben“, sagt Haftbefehl heute.

Seine Songs standen wegen der Verherrlichung seines kriminellen Lebensstils zeitweise auf dem Index. Es gab Kontroversen wegen antisemitischen Stereotypen in seinen Liedtexten – Vorwürfe, die Haftbefehl stets bestritten hat. Doch gleichzeitig feiert ihn das deutsche Feuilleton als Meisterdichter, zumal der Rapper die deutsche Alltagssprache geprägt hat: Gangjargon wie „Chabo“ (Junge) und „Babo“ (Boss) sind längst gängige Floskeln, nicht nur in der Jugendsprache. Zu „Haftis“ größten Bewunderern zählt der einflussreiche Kulturjournalist Moritz von Uslar von der deutschen Wochenzeitung *Die Zeit*.

Um die Marke Haftbefehl hat Anhan in den vergangenen Jahren ein millionenschweres Unterneh-

Versteht die KI nur Daten oder auch Business?

Digitale Transformation, Künstliche Intelligenz, Mensch und Maschine oder Nachhaltige Produktion: Auf der automatica geht es um die Zukunft der industriellen Fertigung. Besonderes Highlight: der Hightech-Summit munich_i. Führende Experten beleuchten die aktuellsten Entwicklungen von KI und Robotik – mit ihren Auswirkungen auf Wirtschaft, Arbeitswelt, Gesellschaft und Umwelt. Mit dabei: Prof. Dr. med. Alena Buyx, Prof. Dr.-Ing. Sami Haddadin sowie Schirmherr MP Dr. Markus Söder.

HIER FINDEN SIE DIE ANTWORTEN. AUTOMATICA 2022

STEUERLAST AUTOMATISIERT BERECHNEN

Realisierte Krypto-Kursgewinne müssen an die Finanzbehörden gemeldet und auch versteuert werden.

Blockpit ermöglicht es mit seiner Softwarelösung den eigenen Handel mit Krypto-Assets im Überblick zu behalten sowie eine möglicherweise hieraus entstandene Steuerlast automatisiert berechnen zu lassen. Die Plattform importiert sicher und anonym alle Transaktionen und Trading-Aktivitäten von den gängigsten Krypto-Börsen oder den eigenen Wallets und exportiert auf Knopfdruck einen Steuerbericht.



Mobile App Dashboard



Florian Wimmer, Gründer/CEO von Blockpit

Kursgewinne müssen auch bei Krypto versteuert werden

Im Gegensatz zu einem klassischen Aktienportfolio werden realisierte Kursgewinne aus dem Handel mit Krypto-Assets nicht automatisiert durch die Börsen berechnet und an die Finanzabgeführt. Derzeit sind die Investoren selbst in der Pflicht, ihre Gewinne oder Verluste korrekt zu berechnen und zu melden. Dies kann gerade im Kryptobereich schnell überfordern, da weltweit mittlerweile tausende Coins & Token gehandelt werden können. Die Abgabefristen für die persönliche Einkommenssteuererklärung stehen jedoch bereits kurz

vor der Tür. Eine Nichtmeldung dieser Einkünfte oder ein Verstreichenlassen der Abgabefristen kann aufgrund der zunehmenden Regulierung zukünftig eine unangenehme Steuernachzahlung bedeuten. Im schlimmsten Fall könnte so ein Verhalten durch die Finanzbehörden als Steuerhinterziehung ausgelegt werden.

Automatisiert und unterschrittsfertig

Blockpit nimmt für die Berechnung der anfallenden Steuerlast die jeweils gültigen länderspezifischen steuer-

rechtlichen Bestimmungen als Grundlage. Auch potentielle Einkünfte aus Staking, DeFi, Lending, Mining, Margin Trading, Play2Earn-Token sowie NFTs werden berücksichtigt. Dies erspart viel Zeit gegenüber einer selbst erstellten Tabelle, die der eigenen Steuerberatung vorgelegt wird. Oft handelt es sich hier ohnehin um inkomplette Daten, die von der Finanz nicht akzeptiert werden. Nachdem alle Daten über die Trading-Aktivitäten bei Blockpit vollständig importiert wurden, kann die anfallende Steuerlast transparent vorab berechnet werden und der für die Einkommensteuererklärung notwendige Steuerbericht unterschrittsfertig und vorausgefüllt heruntergeladen werden. Investoren können so ihre steuerpflichtigen Gewinne mit allen relevanten Daten direkt an die Finanz übermitteln.

Blockpit wurde 2017 von Florian Wimmer, Mathias Maier, Gerd Karlhuber, Patric Stadlbauer sowie Gert Weidinger in Linz gegründet. Florian Wimmer, Geschäftsführer und Initiator des Unternehmens, setzt sich schon seit vielen Jahren intensiv mit Kryptowährungen, digitalen Vermögenswerten und dessen ökonomischen Anwendungsfeldern auseinander. Schon früh erkannte er das Potenzial der Blockchain-Technologie, aber auch die hiermit verbundene Komplexität der Berechnung der eigenen Steuerlast.

Verfügbarkeit: Weltweit; länderspezifisch vorausgefüllt in AT/DE/FR/CH/ES/US
Unterstützte Exchanges: 300+
Mitarbeiter*innen: 45

Blockpit

www.blockpit.io

mensimperium aufgebaut. Sein Vorbild ist der US-Rapper Sean Combs alias P. Diddy: „Der ist krass, er kommt von der Straße, ist mit Musik reich geworden und macht heute einfach alle möglichen Geschäfte – wie ich ja auch.“

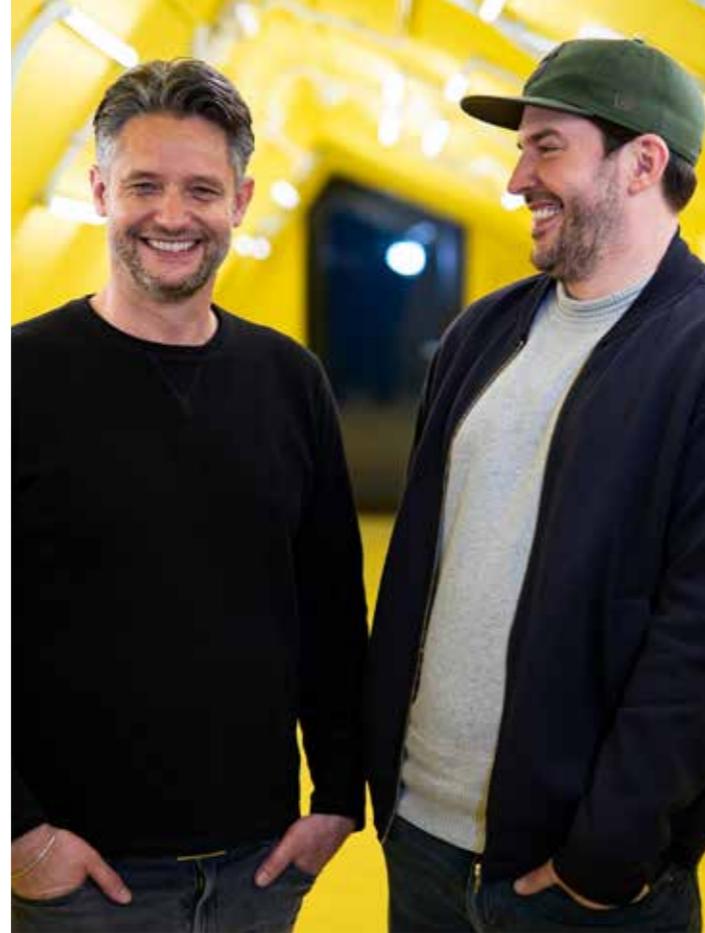
Unter seinem eigenen Label Azzlackz fördert er Rapper der nächsten Generation. Er verkauft Streetwear und die Kult-Badeschlappen Brudiletten, sei Getränk „Hafta“ sowie Shisha-Tabak. Demnächst folgt eine eigene Parfummarke. Anhans wichtigste Lektion als Unternehmer: „Immer selbst den Überblick über die Finanzen behalten – und immer ordentlich die Steuererklärung machen.“

Außerdem investiert er in Immobilien, zuletzt in ein Apartment in Dubai; und er hat für seine Frau in deren Heimatstadt Stuttgart ein Grundstück gekauft („weil sie es sich so sehr gewünscht hat“). In Dubai hat er 6.000 € in bar im Geldbeutel, weil er seine Kreditkarte zu Hause vergessen hat und ohnehin nicht gern auf Pump einkauft: „Ich habe noch nie in einer Bank nach einem Kredit gefragt“, sagt Anhan.

Seine Villa in Offenbach kaufte er um 850.000 €, durch den Immobilienboom ist sie inzwischen zwei Millionen € wert. Doch er traut dem überhitzten Markt nicht: „Ich fürchte, da kommt es bald zum Crash.“

Rückschläge hat Anhan als Unternehmer vor allem zu Beginn seiner Karriere erlebt. Gleich sein erster Deal sei sein schlechtestes gewesen, erzählt der Musiker: An seinem ersten Album verdiente er eher bescheidene 200.000 € – dabei setzte die Platte mehr als drei Millionen € um. Die Lehre: „Du musst genau wissen, welche Verträge du unterschreibst, erst recht, wenn du von der Straße kommst.“

Auch hatte Anhan vergeblich versucht, ein Wettbüro in Offenbach zu eröffnen. Der Misserfolg sei allerdings eher die Schuld der Telekom gewesen, die habe nämlich den Internetzugang zu spät eingerichtet. Wegen des schlechten Kun-



Metaverse-Pioniere: die Berliner Gründer Jan Denecke (li.) und Philipp Köhn.

dendienstes weigert sich Anhan bis heute, eine Rechnung von 1.500 € zu bezahlen – der einzige Posten, der sich negativ auf seinen Schufa-Eintrag auswirkt, erzählt er mit einem Grinsen. „Ich mag keine Leute, die nur Geld mögen“, sagt der Rapper, „die gern mit teuren Uhren und Autos protzen“ – was aber auch Teil seiner Inszenierung ist. Er blickt auf die Palmen, die am Fenster vorbeiziehen, dann lässt er seinen Geländewagen rechts ranfahren. Sein Geschäftspartner steigt aus und winkt zum Abschied freundlich.

Doch wie viel Musik steckt überhaupt noch in der Marke Haftbefehl? „Ich werde immer Rapper sein“, verspricht Anhan. Dass „Das schwarze Album“ von der *Süddeutschen Zeitung* zum Album des Jahres 2021 gewählt wurde – gemeinsam mit Alicia Keys – bedeutet ihm einiges. „Referenzen sind wichtig“, sagt er. Die Bewunderung

durch die bürgerliche Kultur- und Musikkritik genießt er genauso wie seinen Status als Ikone der Kids aus den Problemvierteln, deren Sprache er nach wie vor spricht. „Wenn du eine gute Idee hast, können wir über alles reden“, so sein Motto.

Und das gilt auch für seinen Einstieg in den Markt der Zukunftstechnologien und die Zusammenarbeit mit der Agentur Twelve x Twelve. Er wolle gemeinsam mit seinen Fans in die Welt des Web 3 eintauchen und dieses Abenteuer wagen, sagt der Rapper. Denn auch im Metaverse sollen die Chabos wissen, wer der Babo ist.

Aykut Anhan (36), geboren in Offenbach am Main, ist einer der erfolgreichsten deutschen Rapper. Mit 15 verließ er die Schule und rutschte ins kriminelle Milieu ab – heute verdient er mit seiner vielfach ausgezeichneten Musik Millionen und vertreibt unter seiner Marke auch Streetwear, Eistee und Shisha-Tabak.

Foto: Blockpit

TRAGBAR ODER BAR?

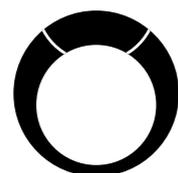
Mobile und kontaktlose Bezahlmethoden werden immer beliebter. Am öftesten werden Bank- und Kreditkarten genutzt, Wearables sind auf dem Vormarsch: Zu Letzteren zählt alles, was am Körper getragen wird und unter anderem zum Bezahlen benutzt werden kann.

Datenrecherche: Juli Sixel
 Infografik: Valentin Berger
 Quellen: Visa/Forsa, KBC Bank, Allied Market Research

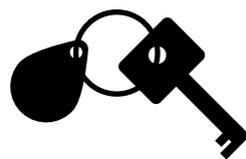
DIE BELIEBTESTEN WEARABLES



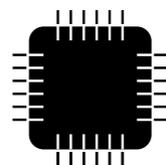
Smartwatches



Smart Rings

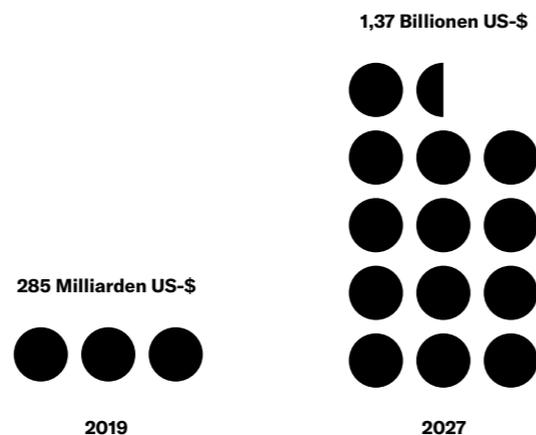


Schlüsselanhänger

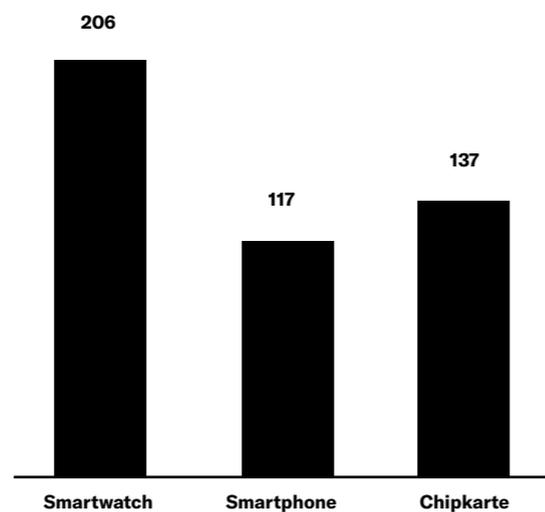


Chips
(die in Accessoires eingnäht werden)

WELTWEITES UMSATZVOLUMEN WEARABLE PAYMENTS



WIE HÄUFIG BENUTZEN BEZAHLENDE IHRE PRÄFERIERTE METHODE PRO JAHR?



Belvita

LEADING WELLNESSHOTELS
SÜDTIROL



Wellness für Visionäre.

Belvita Leading Wellnesshotels Südtirol



Die besten Spa-Landschaften, unvergleichliche kulinarische Genüsse und authentische Gastfreundschaft in einer der inspirierendsten Landschaften Europas. 29 Hotels, einzigartig wie Sie selbst.

belvita.it

DIGITALE IMMOBILIEN INVESTMENTS

Das erste vollregulierte elektronische Wertpapier für Privatanleger.



Thomas Oliver Müller, Executive Partner und Vorstand der DEUTSCHE FINANCE GROUP

Foto: Deutsche Finance Group

Die Deutsche Finance Group, eine internationale Investmentgesellschaft mit Hauptsitz in München hat als erster Anbieter in Deutschland ein vollreguliertes elektronische Wertpapier konzipiert und ermöglicht Privatanleger über eine eigene Online-Investmentplattform einen vollständigen digitalen Zugang zu institutionellen Investmentstrategien.

Online-Investmentplattform

Als einer der ersten Anbieter in Deutschland hat die Deutsche Finance Group die aufsichtsrechtliche Erlaubnis für die Führung eines elektronischen Wertpapierregisters von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erhalten und ermöglicht Privatanlegern über die Abwicklung eines Smart Contracts auf Basis einer dezentralen Datenbank den Zugang zu börsenunabhängige und renditestarken Immobilieninvestments. Diese Schlüsseltechnologie ermöglicht, dass klassische Wertpapiere wie Inhaberschuldverschreibungen oder Firmenanleihen als digitale Wertpapiere emittiert und auf Basis der Blockchain Technologie elektronisch ausgegeben und auch vollständig digital dokumentiert werden können. Durch die Abwicklung der elektronischen Zeichnungsstrecke erhalten Privatanleger somit über die Online-Investmentplattform einen vollständig regulierten digitalen Zugang zu den Prime-Immobilieninvestments der Deutsche Finance Group und können so parallel zu finanzstarken Institutionellen Investoren wie Pensionskassen oder Staatsfonds investieren.

Regulierung

Mit dem neuen Gesetz zur Einführung elektronischer Wertpapiere (eWpG)

durch den Bundestag wurde nicht nur die rechtliche Grundlage für elektronische Wertpapiere in einem neuen digitalen Marktumfeld geschaffen, sondern mit dem Markteintritt des ersten elektronischen Wertpapiers für Privatanleger der Deutsche Finance Group entstehen ganz neue Investmentmöglichkeiten. Auch verändert sich der bisherige Zugang zu börsenunabhängigen Sachwertinvestments grundlegend. Des Weiteren ist der Markteintritt vergleichbar mit den bisherigen Alternativen Investmentfonds der Deutsche Finance Group, die von der Deutsche Finance Investment, eine von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassenen und beaufsichtigten Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), verwaltet werden. Die Deutsche Finance Group verwaltet aktuell über 21 Investmentfonds (AIF's), in denen bereits über 42.000 Privatanleger mit einem Investmentvolumen von 1 Mrd. investiert sind.

Mit der Anpassung des Gesetzes durch den Deutschen Bundestag reguliert die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Führung eines elektronischen Wertpapiers als Finanzdienstleistung im Sinne des Kreditwesengesetzes (KWG) und schützt somit zum einen die Marktintegrität von Privatanleger und sorgt für einen funktionierenden und transparenten Marktaustausch, welches für einen regulierten Markt entscheidend ist.

Digitale Investmentstrategie

Mit der Gründung eines eigenen Fintech Unternehmens mit Fokus auf digitale Immobilien Investments hat die Deutsche Finance Group bereits im vergangenen Jahr die strategische Ausrichtung für seine Investoren erweitert. Die Konzernleitung beschäftigt sich bereits seit längerem im Rahmen der Wachstumsstrategie mit digitalen Immobilien Investmentstrategien, um zum einen das bisherige Produktangebot für Privatanleger gezielt zu erweitern und vor allem digitale Immobilien Investments in einem sicheren gesetzlichen Rahmen zu konzipieren. Denn insbesondere der immer zunehmende starke Wettbewerb von Finanzprodukten bei sinkenden Renditen und Negativzinsen beeinflusst das Anlageverhalten von Privatanleger, die sich immer mehr für neue und innovative Investmentmöglichkeiten auf den derzeitigen Schlüsseltechnologien interessieren.

Elektronisches Wertpapier

Mit dem ersten elektronischen Wertpapier können Privatanleger erstmalig bei der Deutsche Finance Group mit einer Mindestzeichnungssumme ab 500 Euro, eine feste Verzinsung in Höhe von 5% und einem geplanten Bonus von bis zu 0,25% jährlich, bei einer Laufzeit von fünf Jahren, investieren. Das elektronische Wertpapier mit dieser kurzen Laufzeit und Festverzinsung wurde daher auch speziell für den sogenannten „digi-

talens Selbstentscheider“ konzipiert, der gezielt Lösungen zum Thema Niedrigzins und steigende Inflation sucht und bereits über Erfahrung im Bereich digitale Investments verfügt. Das Kapital aus der Platzierung des elektronischen Wertpapiers wird gemeinsam mit institutionellen Investoren in Investmentstrategien aus den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur investiert. Das elektronische Wertpapier kann nur digital über die Online-Investmentplattform www.mitinvestieren.de gezeichnet werden.

Investmentstrategie

Durch innovative Investitionsstrategien berücksichtigt die Deutsche Finance Group die einzelnen Faktoren unterschiedlicher Investorengruppen und ermöglicht gleichzeitig ein gemeinsames Investieren in globale institutionelle Immobilien- und Infrastrukturinvestments. Dabei orientiert sich die Deutsche Finance Group nicht an vergleichbaren Marktteilnehmern oder Wettbewerbern, sondern an innovativen Marktopportunitäten und renditestarken Investmentstrategien. Zum Beispiel ist die Deutsche Finance Group bereits seit 2019 mit einer fokussierten Investmentstrategie im Bereich der wachsenden alternativen Assetklasse „Lab-Offices“ investiert. Erst jüngst wurde bekanntgegeben, dass der Lab-Office-Club Deal I rund neun Monate vor Beendigung der prospektierten Laufzeit mit einer Gesamtauszahlung von 140,1% über Plan aufgelöst wurde. Privatanleger haben somit nach nur 27 Monaten Investitionsdauer ihre Einlage nebst einer attraktiven Verzinsung von mehr als 16% IRR p.a. zurückerhalten. Privatanleger investierten gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren in die Entwicklung eines innovativen Life-Science Campus in der Wissensmetropole Boston.

DEUTSCHE FINANCE GROUP

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. Das verwaltete Vermögen der DEUTSCHE FINANCE GROUP beträgt 9,8 Mrd. € Euro.

Überblick

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP wurde 2005 als inhabergeführte und bankenunabhängige Investmentgesellschaft gegründet. Mit Hauptsitz in München und weiteren Präsenzen in London, Denver, Luxemburg, Zürich und Madrid verwaltet der Konzern aktuell über 15 institutionelle Mandate und 21 Investmentfonds- Bereits über 42.000 Privatanleger sind mit einem Investmentvolumen von über 1 Mrd. investiert.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

www.deutsche-finance-group.de

WIR TRAGEN VERANTWORTUNG

HYPO NOE Vorstand Wolfgang Viehauser über das Geschäftsjahr 2021 und eine nachhaltige Geschäftspolitik.



HYPO NOE Vorstand Wolfgang Viehauser.

Sie haben Ihre Strategie auf die Finanzierung von Immobilien und sozialer und kommunaler Infrastruktur ausgerichtet. Hat sich das auch im Geschäftsjahr 2021 bewährt?

Wir konnten 2021 ein sehr gutes Ergebnis erzielen, weil wir die richtige Strategie verfolgt haben. Infrastruktur- und Wohnbaufinanzierungen haben sich über die wirtschaftlichen Zyklen hinweg als sehr resilient gegenüber externen Einflüssen gezeigt. Genau auf diese Finanzierungen entfallen auch vier Fünftel unserer Bilanz. Wie risikoarm unser Geschäftsmodell ist, zeigt sich in unserer NPL-Quote. Sie lag per Ende 2021 bei äußerst niedrigen 0,85 Prozent.

Sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2021 zufrieden? Konnte die HYPO NOE die gesetzten Ziele erreichen?

Wir haben im vergangenen Jahr erneut erfolgreich gewirtschaftet. Unser Periodenüberschuss nach Steuern stieg von 31,9 Millionen Euro auf 41,9 Millionen Euro. Unsere Kernerträge konnten wir wieder deutlich steigern: Der Zinsüberschuss stieg um 8,7 Prozent auf 140 Millionen Euro und das Provisionsergebnis um 8,6 Prozent auf 18,9 Millionen Euro. Damit konnten wir auch unsere Cost-Income-Ratio nochmals auf 52,14 Prozent verbessern.

Sie haben erst im April erneut einen Green Bond begeben. Warum setzt die HYPO NOE auf grüne Refinanzierung?

Als Bank im öffentlichen Eigentum haben wir eine Verantwortung gegenüber den nachfolgenden Generationen. Dazu gehört, uns im Rahmen unseres Geschäftsmodells für Umwelt- und Klimaschutz

einzusetzen. Viele unserer Finanzierungen im Infrastruktur- oder Wohnbaubereich erfüllen bereits strenge Nachhaltigkeitskriterien, die wir über Green Bonds auch Investor:innen zugänglich machen. Seit 2021 bieten wir unseren Privatkund:innen den Grünen Wohnkredit an, der umweltschonendes Bauen oder Renovieren mit einer Gebührenreduktion belohnt.

Geben Sie uns bitte noch einen kurzen Ausblick auf das heurige Jahr, das ja mit dem Krieg in der Ukraine zusätzliche Herausforderungen bringt.

Dieses Jahr zu prognostizieren ist kaum möglich, da der Krieg direkte Auswirkungen auf die Lieferketten und die gesamte heimische Wirtschaft hat. Gerade auch die Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise und damit der Inflation macht uns Sorgen, weil das direkt die Menschen treffen wird. Für uns ist daher klar, dass wir weiter für unsere Kund:innen, die Region und die Betriebe da sein werden, um auch in dieser schwierigen Lage mit ganzer Kraft zu unterstützen.



www.hypnoe.at

BEZAHLTE ANZEIGE



DAS GELD VOM NETZ NEHMEN

INVESTMENT

GOLD

FORBES NR. 4 – 22

109

In einer Zeit des geopolitischen Chaos und hoher Inflation erscheinen Simon Mikhailovichs extreme Strategien zur Vermögenserhaltung gar nicht so paranoid. Der 63-Jährige hält Banken für zu fragil, um seine Anlagen dort zu parken. Er kauft und lagert stattdessen Goldbarren für seine Kunden – mit Erfolg.

Text: William Baldwin
Foto: Guerin Blask for Forbes

Cyberangriffe, Inflation, Pandemie – ist mein Geld sicher angelegt? Diese Frage beantwortet der russische Emigrant und Unternehmer Simon Mikhailovich kreativ: Er hat es sich zum Beruf gemacht, durch Goldbarren eine gewisse Art von Sicherheit zu verkaufen. Sein in New York City ansässiges Unternehmen Bullion Reserve zählt hauptsächlich wohlhabende Familien zu seinen Kunden. In ihrem Auftrag kauft Mikhailovich Goldbarren von Raffinerien, lässt sie von gepanzerten Lastwagen abholen und liefert sie in bewachte Lagerhäuser.

Für seine Kunden reicht es nicht aus, Anteile an Edelmetallfonds zu kaufen und diese dann in der Obhut einer Bank zu lassen – denn die Bank ist Teil eines fragilen Netzes, in dem Reichtum durch elektronische Schnipsel dargestellt wird; so beschreibt es Mikhailovich. Dieses zerbrechliche Netz könne jederzeit durch verschiedenste Faktoren zerstört werden: Hacker, Vertrauensverlust in den Staat als Beschützer des Vermögens, eine Liquiditätskrise oder auch durch einen elektromagnetischen Impuls. „Was wir erleben, sind außergewöhnliche Ereignisse, von denen wir dachten, dass sie nie eintreten würden: Der Reiseverkehr wird eingestellt, Guthaben werden eingefroren, in Europa bricht ein Krieg aus“, erzählt Mikhailovich und betont, dass er eigentlich ein Optimist sei, der froh sei, in einer friedlichen Demokratie zu leben, nachdem er seine Kindheit an einem konträren Ort verbracht habe. Das Goldprojekt, so betont er, „hat nichts mit Untergang und Pessimismus zu tun. Es geht um eine Neubewertung des Risikos.“

Der 63-jährige Mikhailovich hat sich die meiste Zeit seiner Karriere mit Risiken beschäftigt. Zuerst war er bei einer Versicherungsgesellschaft tätig, dann bei einem Hedgefonds, der mit Schuldderivaten spekulierte und von der Leh-

man-Pleite betroffen war. Nun beschäftigt er sich durch sein Goldgeschäft erneut mit Risiken. „Sind die meisten unserer Finanzanlagen nicht abgesichert? Haben wir nicht eine Federal Deposit Insurance Corporation fürs Bankkonto und die Securities Investor Protection Corporation für Maklerkosten?“, spottet Mikhailovich. Die Reserven der Banken würden zwar ausreichen, um einzelne Institute zu schützen – bei einem systemweiten Ausfall wären sie laut dem Unternehmer jedoch überfordert. „Wenn man seine Ersparnisse im Finanzsystem speichert, ist das so, als würde man sein Notstromaggregat an eine Steckdose anschließen“, sagt Mikhailovich. „Es funktioniert wunderbar, bis das Netz ausfällt.“

Offline gelagertes Gold funktioniert anders: „Es ist cyberimmun. Es ist unzerstörbar. Niemand ist dafür verantwortlich.“ In Anbetracht seiner Erfahrungen mit Lehman Brothers fügt er außerdem hinzu: „Es gibt kein Gegenpartei-Risiko.“ Die Kunden von Bullion Reserve haben stets die Möglichkeit, ihr Geld in Form von Goldbarren abzuheben, wann immer sie wollen – und in letzter Zeit haben einige genau das getan. Mikhailovich vermutet, dass im Falle einer größeren Krise noch mehr Kunden ihr Gold abziehen und es zum Kauf von Finanzanlagen verwenden könnten.

Hinter der Vorliebe dieses Mannes für das gelbe Metall steckt ein atavistischer Drang. Vor einem Jahrhundert flohen seine Vorfahren vor Pogromen in der Ukraine und ließen sich in Leningrad (dem heutigen Sankt Petersburg) nieder. Dort hatte die Familie die Möglichkeit, durch ihre mitgebrachten Goldmünzen Lebensmittel zu kaufen. Ihre Flucht vor der Katastrophe war allerdings noch nicht zu Ende: Die deutsche Belagerung ab 1941 kostete eine Million Einwoh-

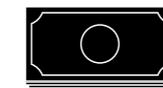
ner der Stadt das Leben. Alle vier Großeltern von Mikhailovich überlebten jedoch. Ein Großvater war Chirurg im Sanitätskorps der russischen Armee, ein anderer Ingenieur, der half, eine Versorgungslinie über den zugefrorenen Ladogasee offen zu halten. Später beschloss die Familie, der kommunistischen Herrschaft zu entfliehen. In den 1970er-Jahren öffnete sich die Tür einen Spalt weit: „Wir erkannten, dass das sowjetische System unhaltbar war. Es gab einen Vertrauensverlust in die Regierung, offizielle Korruption und einen Verlust an Integrität. Die russische Bevölkerung fragte sich zu der Zeit: ‚Wenn sie stehlen, warum sollte ich nicht auch stehlen?‘ Es ist jedoch sehr knifflig für einen ehrlichen Menschen, aus einem korrupten System Nutzen zu ziehen“, so der Unternehmer. Schon die Beantragung eines Ausreisevisums war eine riskante Angelegenheit – die Antragsteller mussten dafür nämlich zunächst ihre Arbeit aufgeben; wem das Visum anschließend verweigert wurde, der blieb mittellos zurück. Mikhailovich, damals ein Teenager, wartete in den Visabüros und sah zu, wie einige Familien mit Papieren herauskamen, andere weinten. Beschimpfungen durch die Beamten waren Teil des Prozesses. „Verräter!“, schrien sie auch Mikhailovich hinterher. In welcher Hinsicht war er ein Verräter, fragte er sich. Auf Mikhailovichs Geburtsurkunde stand immerhin, er sei kein Russe, sondern Jude.

Schließlich durfte die Familie ausreisen. Im Jahr 1979 landete sie in Baltimore. Seine zwei Jahre an einer Leningrader Ingenieurschule wurden in ein Jahr Credits für seinen Bachelor-Abschluss in Politikwissenschaften an der Johns Hopkins University umgewandelt. Schon damals war Mikhailovich klar, er wollte Unternehmer werden. Warum also nicht ein Restaurant eröffnen? Seine zukünftige Frau hielt ihn jedoch davon ab, diesen Plan in die Tat umzusetzen – ein guter Rat, wie sich herausstellte, denn schon bald hatte er einen Job in einem privaten Klub, in dem eines der Mitglieder, der Geschäftsführer der amerikanischen Versicherungsgesellschaft U.S. Fidelity & Guaranty (USF&G), ihn zum Vorstellungsgespräch lud.

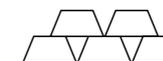
Während seiner Zeit bei dem Versicherer beschäftigte sich Mikhailovich hauptsächlich mit den Schattenseiten der Finanzbranche. Er wickelte die missratenen Diversifizierungen seines Arbeitgebers, zu denen auch ein Computervermieter und ein Reisebüro gehörten, ab. Ein Jahrzehnt später, im Jahr 1997, überredete er USF&G, besicherte Schuldverschreibungen auszugeben. Als die Versicherungsgesellschaft den Besitzer wechselte (heute ist sie Teil des

WENN ALLE 2.668 MILLIARDÄRE IHR GESAMTVERMÖGEN VON INSGESAMT 12,6 BILLIONEN US-\$ AUSGEBEN WÜRDEN ...

(Quelle: Forbes US)



... wären das 127 Milliarden 100-US-\$-Noten.



... könnten sie sich darum 16 Millionen 400-Unzen Goldbarren kaufen.



... könnten sie sich darum 115 Milliarden Barrel Öl kaufen.



... könnten sie sich darum 37.648,167 Kilo Mondstein kaufen.



Foto: Pixation/Shutterstock.com

Reiseveranstalters Travelers), wollte der neue Eigentümer diesen nicht in sein Portfolio passenden Teil loswerden. Mikhailovich und ein Partner schnappten ihn sich daraufhin.

Die beiden bauten das CDO-Geschäft (CDO = Collateralized Debt Obligation) zu einem Vermögensverwalter mit 19 Mitarbeitern und einem Vermögen von zwei Mrd. US-\$ aus. Mithilfe einiger Leerverkäufe begann das Unternehmen in der Finanzkrise von 2008, zu florieren. Das Geld, das Lehman den beiden für ein bereits abgeschlossenes erfolgreiches Geschäft schuldet, verwandelte sich jedoch in eine Konkursforderung, die sie für einen Bruchteil des Wertes verkauften.

Mikhailovich baute das Portfolio ab, sein Partner zog sich zurück. Mikhailovich hätte zwar bequem in dem ihm bekannten Terrain weitermachen können, hatte aber bereits eine neue Businessidee. Diese entstand unter den immer strenger werdenden Vorschriften zur Bekämpfung der Steuerhinterziehung, die die amerikanische Regierung ausländischen Banken mit US-Kunden auferlegte. Obwohl er alle Vorschriften penibel eingehalten hatte, wollte die Schweizer Bank, an die sich Mikhailovich wandte, nichts von dem Papierkram wissen und wies ihn ab. Kurz darauf fand er sich mit Handgepäck voller Goldbarren auf dem Bürgersteig in Zürich

wieder. Wie viel? Dazu sagt er nur: „Ich habe mir den Rücken verletzt.“

So wurde 2011 Mikhailovichs Goldbarrendienst geboren. Der Zeitpunkt war jedoch nicht gut gewählt: Der Goldpreis erreichte seinen Höhepunkt und es begann eine lange Talfahrt, von der er sich erst kürzlich wieder erholt hat. Nachdem die Familie Mikhailovich, zu der mittlerweile zwei erwachsene Töchter gehören, vor drei Jahren einige externe Investoren aufgekauft hat, besitzt sie nun alles. Heute verwaltet die Familie Edelmetall im Wert von 340 Mio. US-\$ – angesichts der Weltlage ist nun ein Anziehen der Nachfrage in Sicht.

Das Verkaufsargument von Bullion Reserve? Einen Teil seines Vermögens solle man nicht „im Netz“ lagern, sagt Mikhailovich. Finanznetze, die sich auf Stromnetze stützen, seien instabil, der Ausfall eines beliebigen Knotens könne sich auf das gesamte Netz ausbreiten. Das erklärt auch, warum in New York 2003 der Strom ausfiel: In einer ländlichen Gegend zwei Stunden nördlich von Mikhailovichs Büro befindet sich eine Stelle, an der eine auf rostigen Masten sitzende Hochspannungsleitung, die sich über eine verlassene Straße und ein Brombeerfeld erstreckt, Strom in die Stadt leitet. Ein Terrorist bräuchte nicht einmal eine Stange Dynamit, um für großes Chaos zu sorgen – selbst eine Motorsäge würde genügen.

EINFACH.
GOLD.
RICHTIG.

DER PHILORO EDELMETALLSPARPLAN

Jetzt abschließen und mit philoro
in eine goldige Zukunft starten!

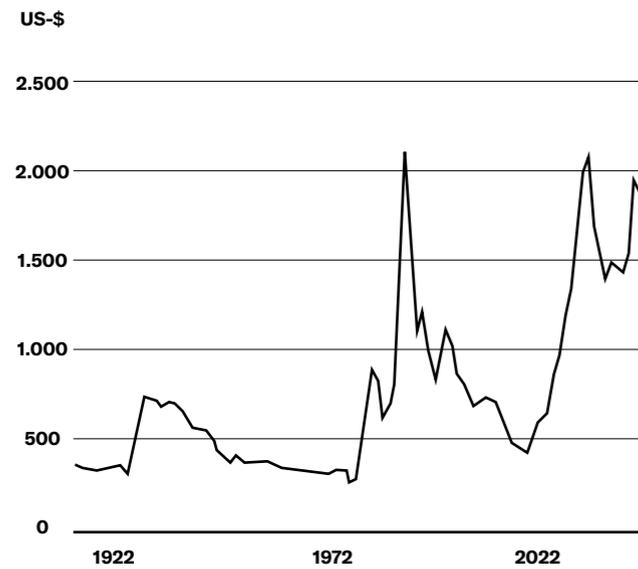
 philoro
VIEL GOLD. VIEL ZUKUNFT.



edelmetallsparer.de

DIE ENTWICKLUNG DES GOLDPREISES (DURCHSCHNITTLICHER WERT EINER UNZE GOLDNACH PREISSTANDARD 2022)

(Quelle: Forbes US)



INVESTMENT

GOLD

Mikhailovich hält es für möglich, dass der nächste regionale Stromausfall das Finanzsystem ernsthaft schädigen wird. Das ist zwar nur eine Vermutung, aber durchaus möglich. Die Finanzkrise von 2008 ist weltweit noch gut in Erinnerung geblieben – die wenigsten wissen allerdings, dass es auch 2019 eine Krise gab. Tagesgeldkredite, die vollständig durch Schatzwechsel besichert waren, stiegen auf einen jährlichen Zinssatz von 10 %. Falls Ihnen dieser Zusammenbruch entgangen ist, liegt das daran, dass die Federal Reserve das Problem überspielt hat, indem sie durch ein paar Klicks Geld herbeizauberte. „Wie lange kann noch so agiert werden, ohne dass großer Schaden angerichtet wird?“, fragt sich der Unternehmer. „Die Regierung bläst die größte Blase auf, die je aufgeblasen wurde“, sagt Mikhailovich. „Das ist nicht mehr tragbar.“ Laut ihm steht das Land kurz vor einem tiefgreifenden Vertrauensverlust in die Regierung und damit auch in ihr Geld. Auch das ist natürlich eine Vermutung, aber ebenfalls nicht an den Haaren herbeigezogen.

Mikhailovich weist in diesem Kontext auch auf die Proteste gegen die Coronapolitik in Kanada hin, bei denen Lastwagen tagelang die Straßen versperrten. „Dort kam es zu zivilem Ungehorsam. Anstatt die Lastwagen zu entfernen, reagierte die Regierung mit dem Einfrieren der Bankkonten der Bürger. Keine drei Wochen später ergriff die US-Regierung ähnliche Maßnahmen gegen eine rivalisierende nukleare Supermacht.“ Mikhailovich spielt auf einen Landsmann aus Leningrad an, der Rücklagen gebildet hat: Wladimir Putin musste zwangsläufig feststellen, dass Geld in Form von Devisenkonten plötzlich unerreichbar ist. Doch der Goldschatz des Landes ist durchaus brauchbar: „Er könnte es einfach nach Shanghai bringen“, so Michailovich.

Simon Mikhailovich floh in den 1980ern mit seiner Familie aus Russland in die USA. Nach einer Stelle bei USF&G und der Gründung eines eigenen Vermögensverwalters folgte schließlich die Gründung seines heutigen Unternehmens: Bei Bullion Reserve können Kunden ihr Vermögen in Form von Goldbarren anlegen.

Fotos: Philipp Jurek

„Wir erleben aktuell einen Hype am Immobiliensektor, der an die Zeiten von 2008/2009 erinnert“, so Irena Markovic, Inhaberin und Geschäftsführerin der Immobilienkanzlei Lifestyle Properties in Wien. Markovic ist trotz ihres jungen Alters seit 14 Jahren erfolgreich im Geschäft und beschäftigt insgesamt 12 Mitarbeiter. Zu den Kunden von Lifestyle Properties zählen Stiftungen, ebenso wie Bauträger und Privatpersonen. In ihrem Büro am Stock-im-Eisen-Platz im Herzen der Wiener Innenstadt haben wir sie zur aktuellen Marktentwicklung, ihrer Prognose, sowie nach ihrer Expertenmeinung befragt: „Seit Ausbruch der Corona-Pandemie können wir eine enorme Nachfrage nach Luxusimmobilien, sowie Anlageobjekten beobachten. Die Immobilienpreise sind regelrecht explodiert und die Preisentwicklung wird zusätzlich durch die Ukrainekrise befeuert – dennoch reißt die Nachfrage nach Immobilien nicht ab. Im Gegenteil. Das lässt sich durch zwei Faktoren zusammenfassen: einerseits flüchten sich viele Anleger aus Sorge vor der Geldentwertung in Betongold, andererseits liegen die Kreditzinsen noch verhältnismäßig niedrig. Die aktuelle Lage lässt sich insofern sehr gut mit der Situation während der letzten Weltwirtschaftskrise vergleichen, als dass die Nachfrage am Immobiliensektor das Angebot bei weitem überstieg und trotzdem mehr Kaufverträge abgeschlossen wurden, als in allen anderen Jahren. Das Resultat in den darauffolgenden Jahren war eine Stagnation der Immobilienpreise auf hohem Niveau, die uns möglicherweise auch nach dieser Krise wieder

RUN AUF BETONGOLD

Die Immobilienpreise sind regelrecht explodiert und die Preisentwicklung wird zusätzlich durch die Ukrainekrise befeuert – dennoch reißt die Nachfrage nach Immobilien nicht ab.



Das schöne Palais Equitable ist der Sitz von Lifestyle Properties.



Inhaberin und Geschäftsführerin Irena Markovic

bevorstehen könnte. Das sollte Anleger nicht abschrecken, denn langfristig betrachtet bietet das Investment in Grund und Boden Wertstabilität und Wertsteigerungspotenzial. Wenn man aktuell darüber nachdenkt in Immobilien zu investieren würde ich jedem dazu raten sich mit Experten zu beraten, etwa mit dem Immobilienmakler seines Vertrauens oder mit einem auf Immobilienrecht spezialisierten Anwalt, sowie mit einem erfahrenen Finanzberater. Wir wissen, wie wichtig umfangreiche Beratung und Fachwissen sind und arbeiten deswegen mit einem Expertenteam aus renommierten Finanzberatern, Sachverständigen, sowie Rechtsanwälten zusammen. Auf diese Art stellen wir unseren Kunden wertvolles Fachwissen zur Verfügung und begleiten sie durch den gesamten Prozess. Sollten Sie unmittelbar vor einem Erwerb einer Liegenschaft stehen, ist meine persönliche

Empfehlung, diese mit einem Fixzinssatz zu finanzieren, da ich mittel- und langfristig von steigenden Zinsen ausgehe. Auch Aktien, Gold und Kryptowährungen sind ein sehr spannendes Gebiet – allerdings würde ich grundsätzlich dazu raten in Werte zu investieren, auf deren Gebiet man sich auskennt, auf die Expertise von Fachleuten zu vertrauen und zu diversifizieren.“

Das Expertenteam von Lifestyle Properties für Investment-, sowie Luxusimmobilien steht Ihnen gerne zur Verfügung:



Irena Markovic
Stock-im-Eisen-Platz 3/26, 1010 Wien
+43 1 512 14 84, +43 699 111 654 68
office@lifestyle-properties.at
www.lifestyle-properties.at

KOSTSPIELIGE KRITZELEIEN

Kaum jemand verkörpert den NFT-Boom und die Chancen und Gefahren von Kryptowährungen so wie Gary Vaynerchuk – der Unternehmer machte im Netz ein Vermögen mit Tierskizzen.

**Text: Frauke Steffens
Fotos: Vayner Media**

„Danke, Gott, danke, Gott!“ Gary Vaynerchuk erzählt gern, dass er diese Worte in einen leeren Raum gerufen habe, nachdem er begriffen habe, was NFTs seien und was er damit machen könne. Kurze Zeit später kreierte der Unternehmer, der sich „Gary Vee“ nennt, Vee-friends, eine 10.300 NFTs umfassende Kollektion. Die Non-Fungible Tokens verweisen jeweils auf ein einzigartiges Werk, dessen alleiniger Besitzer man durch den Token auf der Ethereum-Blockchain wird.

Zum Launch auf der Plattform Open Sea vor einem Jahr überschlug sich die Stimme einer CNN-Moderatorin vor Begeisterung – sie nannte Vaynerchuk ein Genie, ehe noch der erste NFT verkauft war. Die Vee-friends entstanden aus Doodle-Zeichnungen von Tieren, die Vaynerchuk am Computer gemacht hatte. Und weil er sonst Unternehmer berät oder Menschen, die es gern werden wollen, sind die Tierchen mit motivierenden Alliterationen versehen: Einen „Innovative Impala“ oder einen „Balanced Beetle“ kann man sich für 10 Ethereum anschaffen, gegenwärtig sind

das rund 21.000 US-\$. Mehr als 5.200 Menschen kauften und verkauften die Skizzen optimistischer Otter oder lächelnder Löwen bereits; ein Gegenwert von zurzeit fast 200 Mio. US-\$ wurde mit Vee-friends bislang gehandelt.

Die motivierenden Tiere, die auch den Eintritt in das exklusive Netzwerk von Gary Vee eröffnen sollen, werden trotz des jüngsten Einbruchs der Kryptowährungen weiter rege gehandelt. Vaynerchuk und seine Fans setzen auf eine Erholung des Markts – auch wenn manche Besitzer hochmotivierter Hörnchen vermutlich erst mal viel Geld verloren haben. Vaynerchuk sagt über sich, dass er mehrfach den „richtigen Riecher“ für Trends gehabt habe – allein die 62 „Crypto-Punks“, die Vaynerchuk dank eines frühen Einstiegs in eine der wertvollsten NFT-Kollektionen besitzt, sollen mindestens elf Mio. US-\$ wert sein.

Am Anfang seiner Karriere brachte der Sohn weißrussischer Einwanderer den Weinhandel seines Vaters von drei auf 60 Mio. US-\$

Umsatz, später gründete er erfolgreiche Firmen wie den Restaurant-reservierungsdienst Resy und baute mit Vayner Media von New York aus ein Medienunternehmen mit 800 Angestellten auf. Vaynerchuk gehörte zu den Ersten, die in Unternehmen wie Twitter, Facebook oder Uber investierten. Früh erkannte er auch das Potenzial langer, regelmäßiger Personalityshows auf YouTube. Mehr als 34 Millionen Menschen folgen ihm inzwischen auf den verschiedenen Plattformen. Mit seinen Businessratgebern landete Vaynerchuk fünfmal auf der Bestsellerliste der *New York Times*; Hunderte Entrepreneur schwärmen im Netz davon, durch Vaynerchuks Motivationsreden den Mut zum Gründen gefasst zu haben.

Die dreitägige Konferenz Vee Con in Minneapolis ist eines dieser „nächsten großen Dinge“, die Vaynerchuk seinen Fans beständig verspricht. Bei der mehrtägigen Veranstaltung wird Rapper Snoop Dogg auftreten – und auch Mike Winkelmann alias Beeple, dessen „Everydays“-NFT im vergangenen Jahr bei Christie's den Rekord-Auktions-





Gary Vaynerchuk in New York, wo sein Unternehmen Vayner Media sitzt.

preis von 69,3 Mio. US-\$ erzielte. Es gehe um eine Zusammenkunft von Führungspersonlichkeiten aus Web 3 und Populärkultur; Vaynerchuk erklärte, der Kongress sei von karrieredefinierender Bedeutung für ihn, er werde liefern.

Seine Anhänger suchen das Gefühl der Gemeinschaft – und Tipps für den eigenen Erfolg. Eine Kombination aus „Kindness und Candor“, Nettigkeit und Offenheit, sowie Durchhaltevermögen und ein Gespür für Trends will der serielle Entrepreneur vermitteln, und wie bei vielen ähnlichen Coaches und Gurus hoffen die Fans auf persönliche Inspiration durch ihr Idol. Dementsprechend vage bleibt auch die Konferenzankündigung für Ende Mai im Netz. Wer ein Veefriends-NFT hat, kann teilnehmen – sonst kostet das Ticket, das natürlich auch ein NFT ist, um die 450 US-\$, zahlbar in Ethereum. Dazu kommen die sogenannten Gas-Gebühren für die Blockchain-Transaktionen, die

durchaus oft mehrere Hundert Dollar betragen.

Vaynerchuk selbst warnt immer wieder davor, dass die meisten NFT-Projekte – ebenso wie die meisten Start-ups – scheitern würden. In seiner typischen „Tough Love“-Diktion liest er seiner Fangemeinde die Leviten; kurze Sätze, viele „fucks“, direkte Appelle: Wer nicht „self aware“ sei und nicht durch jeden „Shit“ durchgehe, auch wenn das Geld knapp sei, werde scheitern. Doch der Kapitalismus, der Unternehmergeist, die Innovation – all das seien „die fantastischsten Dinge auf der Welt“, sagte der 46-Jährige kürzlich in seinem täglichen Podcast. Und ein paar seiner Zuhörer könnten es schließlich schaffen, „das nächste Uber oder das nächste Slack“ aufzuziehen. Der ideale Unternehmer ist für Vaynerchuk jemand, der sich gegen alle Widerstände durchbeißt und dabei so nett ist wie er, der eine Rede im-

mer wieder mit „Bless you!“ unterbricht, wenn im Publikum jemand niest.

Vaynerchuk bedient mit seinen Produkten gleich mehrere Trends – NFTs sind nur einer davon. Er steht auch für den Boom der Selbsthilfebranche und zieht damit auch Menschen aus Gruppen an, die sonst nicht viel miteinander zu tun haben: „Tech Bros“, die statt über Wellness über Biohacking diskutieren, sind ebenso auf seinen Veranstaltungen zu finden wie Frauen, die eher auf Instagram-Seiten von Coaches nach Lebenshilfe suchen. Der tendenziell männliche weiße Teil der Selbstoptimierungsinteressierten fühlt sich sonst zum Beispiel von Podcaster Joe Rogan verstanden – der bringt nicht nur konservative und libertäre Politik-Stichworte unters Volk, sondern bewirbt auch zahlreiche Hacks zur Verbesserung des „defizitären Ich“, vom Mushroomcoffee bis zur optimierten Sportroutine. Bei Vaynerchuk ist es

die Kombination aus Tech, Exklusivität und dem Versprechen, mehr aus sich machen zu können, die diesen Teil des Publikums anzieht. Für die tendenziell eher weiblichen Fans aus der Instagram-Wellnesskultur sind diese Aspekte ebenso attraktiv – viele von ihnen spricht der Unternehmer auch dadurch besonders an, dass viel von Community und Emotionen die Rede ist. Die Doodles mit ihren Alliterationen, durch die manch ein Käufer schon reich wurde, sollen schließlich Botchaften über emotionale Intelligenz vermitteln.

„In ein paar Jahren werden wir alle NFTs besitzen, gegenseitig unsere NFT-Sammlungen abchecken und uns miteinander anfreunden, weil wir gleiche Interessen durch NFTs entdecken. Jeder wird ein NFT-Projekt haben – so wie heute jeder einen Social-Media-Account hat“, glaubt Vaynerchuk. Er selbst nimmt nicht explizit für sich in Anspruch, dass seine Werke Kunst seien, seine Fans nennen sie gelegentlich so – und Medien taten das auch, als das Auktionshaus Christie’s kürzlich fünf Veefriends-NFTs für insgesamt 1,2 Mio. US-\$ versteigerte.

Die Frage, ob das serielle Doodeln eigentlich Kunst ist, beantworten Fachleute mit einem klaren Nein. Vaynerchuk bediene sich eher einer Art Lockvogeltaktik, sagt etwa Jon Ippolito, Professor für Neue Medien an der University of Maine. Ippolito, der von 1991 bis 2006 Kurator am Guggenheim Museum in New York war, forscht zu digitaler Kunst. Vaynerchuk bediene sich einer Strategie des „Costly Signaling“, bei der man durch eine teure oder aufwendig gestaltete Verpackung den wahrgenommenen Wert des Inhalts steigert. Somit sei der Unternehmer mehr Marketingkünstler als alles andere. „Wir sehen hier sehr wenig Wert, wenn es um den primären Wert im Sinne von Kunst geht – dass Kunst uns etwa herausfordern soll, was unseren Blick auf die Welt oder unser Denken angeht. Der Wert dieser Doo-

dles und vieler anderer NFTs liegt in ihrem sekundären Wert, dem Investitionswert.“ Daneben funktionierten Vaynerchuks NFTs als Schlüssel oder Wertmarken im eigentlichen Sinn – wie eine Eintrittskarte „in diese Gemeinschaft, die dein Leben verändern wird, weil du nun zu diesem exklusiven Club gehören kannst, zu Garys Welt, und an diesem Spezialwissen teilhaben kannst.“ Der Inhalt selbst sei jedoch nichts anderes als das, was man schon von unzähligen anderen Selbsthilfegurus kenne.

Wie die gesamte Krypto-Community sieht sich auch Gary Vaynerchuk einer zentralen Kritik ausgesetzt, die Gegner immer wieder in den Vordergrund rücken: Laut dem Branchendienst Forkast emittierte jede Transaktion auf der Ethereum-Blockchain, die Veefriends nutzt, im vergangenen Jahr 103,42 Kilogramm CO₂. Das habe allein 2021 einem Gesamtvolumen von 47 Millionen Tonnen CO₂ entsprochen – nicht nur, aber eben auch für das Hin- und Hersenden von Besitztiteln für Strichzeichnungen.

„Wenn die Leute den Energieverbrauch dieser neuen Technologie der Informationsaufbewahrung auf der Blockchain kritisieren, dann ist das etwas überraschend, denn wir verwenden für alles Energie, fürs Geschirrabwaschen, fürs Fliegen, fürs Videospielen“, sagt etwa David Yermack, Wirtschaftsprofessor an der New York University, im Forbes-Interview. Traditionelle Banken, die die bisherigen Währungen handelten, müssten dann ebenso für ihren Energieverbrauch kritisiert werden. Ein solches Argument hält Kunstprofessor Ippolito indessen für „klassischen Whataboutism“. Vaynerchuk jedenfalls nutzt weiter Ethereum, investiert über Vaynerfund aber auch in Plattformen, die mit dem Versprechen klimafreundlicherer Blockchains an den Start gehen, etwa Immutable. Zum Start der „Veefriends Series 2“ versprach Vaynerchuk außerdem, einen Teil der Profite in Klimaschutzprojekte zu investieren, um den CO₂-Ausstoß

„auszugleichen“. Bei kritischen Fragen zu den umweltschädigenden Konsequenzen des NFT-Hypes verweist er auf solche Initiativen.

Dass Vaynerchuk in den vergangenen Wochen nicht auf Interviewanfragen für diesen Text einging, könnte allerdings auch einen anderen Grund haben. Kürzlich wandte sich eine Kinderbuchautorin aus Wales auf Twitter an die Öffentlichkeit und warf dem Milliardär ein vermeintlich dreistes Plagiat vor. Karen Ritchies Charaktere für ihre „Treasure of Life“-Serie sehen den Veefriends tatsächlich nicht nur ähnlich, es gibt auch „Gratitude the Gorilla“ und „Determination the Dolphin“, wie es bei Vaynerchuk einen „Gratitude Gorilla“ und einen „Determination Dolphin“ gibt. Der Gorilla steht bei einem Höchstgebot von umgerechnet rund 4.800 US-\$, der Delphin bei 14.700 US-\$. Ihre Bücher brächten pro Stück sechs Euro, schrieb die pensionierte Krankenschwester Ritchie. Ihr Vorwurf zirkuliert bislang nur in einigen Nischenmagazinen; größere Medienaufmerksamkeit gibt es dafür nicht – und auch keine in der amerikanischen Krypto-Community.

Gary Vaynerchuk wurde in Babrujsk in der damaligen Sowjetunion geboren und wanderte als Dreijähriger mit seinen Eltern in die USA aus. Er wuchs in New York und New Jersey auf. Seine berufliche Laufbahn startete Vaynerchuk im elterlichen Weinbetrieb; er gründete später mehrere Unternehmen wie den Reservierungsservice Resy und das Medienunternehmen Vayner Media. Vaynerchuk wurde international als Motivationsredner und Gründer der NFT-Sammlung Veefriends bekannt. Sein privates Vermögen wird auf mindestens 200 Mio. US-\$ geschätzt.

TANJA UND SVENN MOLLS „MOBILITY 360“

Auch als Jungunternehmer zum Firmenwagen.



Foto: mobility 360

Harte Regeln: Junge Unternehmen wollen sich per Leasing oder Kredit einen Firmenwagen anschaffen – erhalten aber von der Leasinggesellschaft keinen; auch die Bank finanziert nicht. Selbst wenn sie wollten. Die Gesellschaft, oft ein Startup, ist dafür schlichtweg zu jung. Es fehlen belastbare Zahlen, die wiederum der Finanzierer für seine Bilanz braucht. Und daher untersagt dies das Kreditwesengesetz (KWG) bis zu drei Jahren nach der Gründung. Als ob solche Firmen für ihre Geschäftszwecke kein Auto benötigen. Direkt kaufen geht immer – allerdings wäre das betriebswirtschaftlich und bilanztechnisch unklug; wenn dafür überhaupt das Geld da ist.

Doch zum Glück gibt es Tanja und Svenn Moll, der tatsächlich mit zwei „n“ geschrieben wird. Ihr Unternehmen „MOBILITY 360“ liefert „Ihr Wunschfahrzeug mit dem Mobilitätskonzept“. Schließlich brauchen gerade auch Startups und Unternehmensgründer ein Fahrzeug. Sie sind betriebsnotwendig und keine Spielerei. Molls Lösung ist dabei keine Finanzdienstleistung – sonst würde sie ebenso dem KWG unterliegen –, sondern schlichtweg eine Dienstleistung: Die Kunden bekommen für beispielsweise drei Jahre ein Auto gestellt und zahlen dafür eine Monatsgebühr. „Wagen und Fahrzeugbrief dienen als Sicherheit. Das Fahrzeug ist auf unsere Unternehmen zugelassen. Wir übernehmen Steuern und Versicherungen“, erklären Molls Ihre Geschäftsidee – die sie bereits seit mehr als 20 Jahren verfolgen.

Geschäftsidee seit 1999

Tanja Molls Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft, die BENEFIT AG, existiert seit 1999. Ihre Geschäftsfelder sind Unternehmens- und Startupberatung, Leasing, Immobilien und Distribution; auch Vorbereitung auf Börsengänge. Naturgemäß haben sie es da mit vielen Beratern und Geschäftsleuten zu tun – die oft wegen des jungen Alters ihrer Firma genau vor diesem Mobilitätsproblem standen. Also machte Svenn Moll daraus

eine weitere Unternehmenssparte – die MOBILITY 360. Sie ist über die Jahre so wichtig geworden, dass sie als eigenständige Firma aus der BENEFIT AG herausgelöst wurde. Im Februar 2020 bereiteten Molls den Börsengang vor. Die Unternehmensbewertung war fertig. Es gab einen Pitch vor Investoren an der Wiener Börse, im Segment Direct Market Plus. Und dann kam Corona ...

Also musste das Vorhaben verschoben werden. Nun möchten Molls durchstarten und mit der MOBILITY 360 AG Marktführer in Deutschland werden. Sie haben den Businessplan angepasst und peilen den „Proof of Concept“ an. 2023 soll es dann wieder nach Wien gehen, zur Börse. Doch auch außerhalb des Finanzparketts gefällt ihnen die österreichische Hauptstadt: „Wir lieben Wien, haben dort auch eine Dependence und eine Wohnung.“

MOBILITY 360 AG – Marktführer in Deutschland

Zurück zu Molls Mobilitätskonzept für Jungunternehmen. Die Bedingungen sind ähnlich wie beim Leasing: Zum Beispiel drei Jahre Laufzeit, wobei der Vertrag nach jeweils zwölf Monaten bereits für beide Seiten kündbar ist. „So erhalten sich die Unternehmen die Flexibilität“, sagt die Firmenchefin. Anders bei Leasinggesellschaften, die sich den früheren Ausstieg mit horrenden Vorfälligkeitszahlungen vergüten lassen. Wenn Molls anderen den Mobilitätswunsch erfüllen, schauen sie sich natürlich das Unternehmen genau an, die sie manchmal bereits aus der Beratungstätigkeit kennen. Das Team um Tanja und Svenn Moll lassen sich Ausweis, Fahrerlaubnis, Gewerbeanmeldung und Handelsregisterauszug zeigen und holen mitunter eine Auskunft bei Creditreform & Co. ein. Sie nehmen allerdings keine Bonitäts-, sondern nur eine Plausibilitätsprüfung vor. Auf diese Weise bekommen auch Firmen einen Wagen, denen das KWG einen Strich durch die Rechnung macht. „Andere Wege zum Auto sind nahezu unmöglich oder erfordern einen hohen Rechercheaufwand“, sagt Svenn Moll.

Svenn L. Moll – Vollblutunternehmer und Fachmann

Svenn Moll macht eine Rechnung auf: „Jedes Jahr gibt es 600.000 bis 800.000 Neugründungen in Deutschland. Wenn wir, nur konservativ betrachtet, 300.000 als Zielgruppe nehmen und ein halbes Prozent davon erreichen, sind das 1.500 Unternehmen und Selbständige. Das wären rund 70 Millionen Euro an Objektwerten. Mit einem Auto machen wir im Durchschnitt 58.500 Euro Umsatz, sodass wir auf einen Gesamtumsatz von rund 88 Millionen Euro blicken können.“

Tolle Aussichten für den Erfinder des Konzepts. Bei einer der damals größten bankenunabhängigen Leasinggesellschaften, AML Leasing GmbH, hat Svenn Moll Ende der 1980er-Jahre das Leasingfach erlernt. Gleich danach, mit 21, wurde Svenn Moll (Jahrgang 1966) Unternehmer. Vor 20 Jahren war er direkt mit am Neuen Markt intensiv dabei – mit eigener Firma und allen Höhen und Tiefen. Seine Frau Tanja hat ihm die Grundlage zur Verwirklichung seiner Vision gegeben. Großen Rückhalt erhält er darüber hinaus von seiner gesamten restlichen Familie – sie arbeiten auch nahezu vollständig im Unternehmen mit: der älteste Sohn Marvin, Mutter Karin und Vater Klaus. Und die anderen beiden kleineren Kinder, Vincent und Sophie, haben ebenfalls schon Interesse an einer Mitarbeit angemeldet.

Da hält Svenn Moll es mit den Worten von Helmut Kohl: „Ein Land mit Kindern ist ein Land mit Zukunft. Kindern Leben zu schenken, sie groß zu ziehen, ist dem Tun des Försters vergleichbar, der einen Baum pflanzt und weiß: Wenn dieser Baum Schatten spendet, wird er selbst nicht mehr sein.“

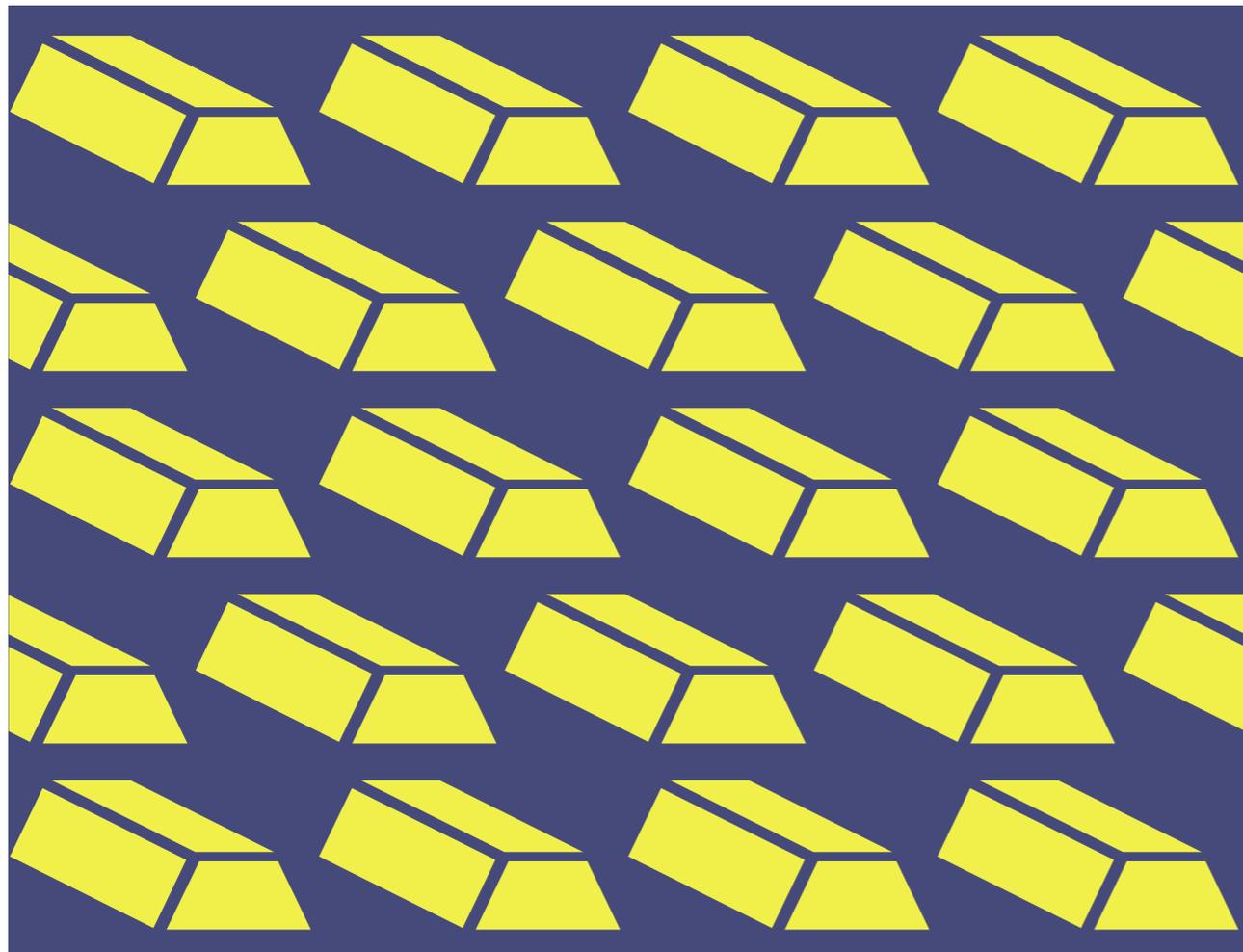


www.mobility-360.de

WO TAUBEN SIND, FLIEGEN TAUBEN ZU

Bei ausgewählten Geldinstituten zeigen die Daumen der Analysten nach oben – und in Zeiten ausufernder Inflation lohnt sich für die Anleger auch wieder ein Blick auf Goldaktien.

Text: Reinhard Krémer
Illustration: Valentin Berger



Banken hatten es nach der Finanzkrise wahrlich nicht leicht – erst verdarb ihnen die Regulierungswut der Behörden das Geschäft, dann schaffte die Europäische Zentralbank EZB die Zinsen de facto ab. Es folgten Jahre der Dürre und eine Rückbesinnung auf das Kerngeschäft – die „harte Kernkapitalquote“, die von der Aufsicht vorgeschrieben wurde, immer fest im Blick. Das führte aus Einsparungsgründen zu einem Schrumpfen der Filialnetze. Corona schließlich forcierte den Trend zu digitalen Lösungen, der schon zuvor von den neuen Konkurrenten, den Fintechs, ausgelöst worden war.

Diese Mitbewerber machen es den etablierten Geldinstituten zusätzlich schwer, am Markt zu reüssieren. Viele Banken haben inzwischen Strategien entwickelt, um sich trotzdem behaupten zu können, denn die globale Fintech-Branche wächst rasant. Vorangetrieben wird dieses Wachstum von einer dynamischen Mischung aus innovativen Start-ups und großen Technologieunternehmen. Wenn Banken das Potenzial von Fintech nutzen und neuen Mehrwert schaffen wollten, müssten sie mit diesen innovativen Firmen zusammenarbeiten, meinen die Experten des Beratungsunternehmens EY.

Wie die EY-Analyse von 45 globalen Geldinstituten zeigt, kooperieren bislang jedoch nur 25% der Banken mit Fintech-Unternehmen. Der jüngste Aufschwung der Fintechs habe auch zu einem Paradigmenwechsel in Bezug auf die Erwartungen der Verbraucher an ihre Bankgeschäfte geführt, so der World Retail Banking Report 2022 von Capgemini. Er zeigt, was Verbraucher bei ihren Geldinstituten vermissen – und das ist auch, so unglaublich es klingt, der Spaßfaktor: Satte 52% der Befragten gaben nämlich an, dass Bankgeschäfte keinen Spaß machten.

Ein Institut, bei dem der „Spaß“ für lange Zeit verschüttgegangen war, ist die Deutsche Bank. Nach Jahren der massiven Expansi-

on – vor der Finanzkrise, unter dem Schweizer CEO Josef Ackermann – geriet das Institut in extreme Schiefelage. Es zeigte sich, dass nicht alles, was Ackermann (der vom Investmentbanking kam und die Konzernzentrale der Deutschen Bank nach London verlegen wollte) tat, von Erfolg geprägt war – gelinde ausgedrückt.

Die Bank wurde im Fallout der Finanzkrise mit einer Flut von Klagen überzogen. Zyniker meinten, es handle sich bei dem einstigen Flaggschiff der deutschen Finanzszene nun um eine Rechtsanwaltskanzlei mit angefügtem Bankgeschäft. Milliarden schwere Vergleichszahlungen drückten auf die Erträge – und die Reputation.

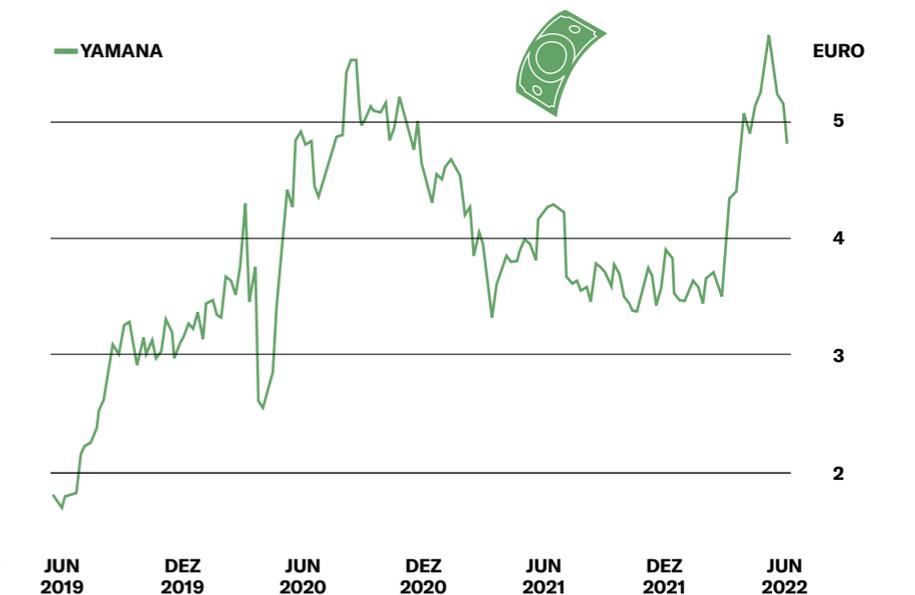
Die Erträge fielen ins Bodenlose, ebenso der Aktienkurs: Stand er im Mai 2007 noch nahe der 90-€-Marke, kämpfte er zu Redaktionsschluss mit der 9-€-Barriere. Doch seit dem Vorjahr macht sich wieder Hoffnung breit bei der Deutschen Bank: Im Geschäftsjahr 2021 erwirtschaftete sie nämlich einen Gewinn von rund 1,940 Mrd. €. Die Vorjahre waren von teilweise immensen Verlusten geprägt; 6,8 Mrd. € waren es beispielsweise im Jahr 2015. Und so dreht sich auch das Sentiment der Analysten wieder zugunsten der Frankfurter.

Die Schweizer Großbank UBS zum Beispiel hat die Einstu-

fung für die Deutsche Bank auf „Buy“ belassen, mit einem Kursziel von 15,30 €. Das Institut habe die Erwartungen dank guter Erträge übertroffen, meinte Analyst Daniele Brupbacher in einer Reaktion auf den Quartalsbericht. Zuvor hatte schon die US-Bank JP Morgan mit der Einstufung in die gleiche Richtung gezeigt und die Bank auf „Overweight“ (mit einem unveränderten Kursziel von 15 €) gesetzt.

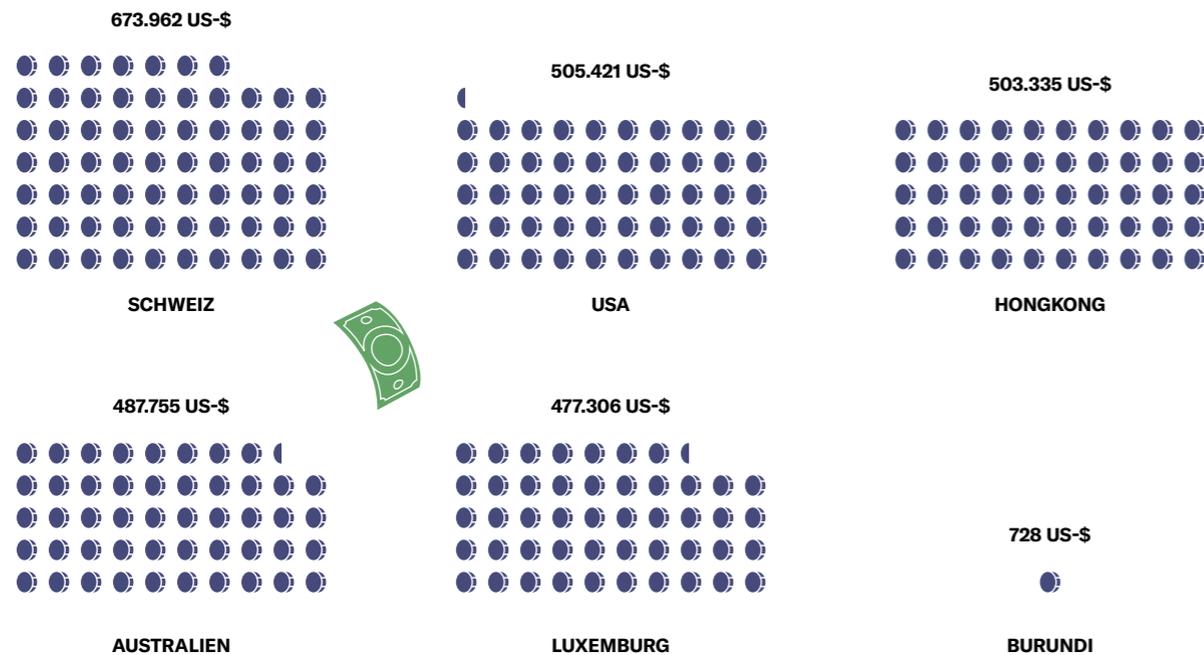
Die US-Investmentbank Goldman Sachs hat Letzteres sogar von 18,70 auf 19,10 € angehoben und die Einstufung ebenfalls auf „Buy“ belassen. Die Zahlen zum ersten Quartal hätten unerwartet hohe Erträge, aber auch höhere Kosten als erwartet offengelegt, so Analyst Chris Hallam. Der Experte erhöhte seine Gewinnprognosen (EPS) für die Jahre 2022 bis 2024.

Eine Bank aus einem Nachbarland Deutschlands verdient sich ebenfalls die Aufmerksamkeit der Investoren: Die holländische ING mit Sitz in Amsterdam ist eine der 30 Großbanken, die vom Financial Stability Board (FSB) als systemisch bedeutsames Finanzinstitut eingestuft wurden. Sie unterliegt damit einer besonderen Überwachung und strengeren Anforderungen an die Ausstattung mit Eigenkapital. Der Konzern entstand im Jahr 1991 aus einer Fusion des Versicherers



GESAMTVERMÖGEN PRO ERWACHSENEM PRO EINWOHNER (IN US-\$)

(Quelle: Credit Suisse)



INVESTMENT

HOW TO PLAY IT

FORBES NR. 4 – 22

124

Nationale-Niederlande mit der NMB Postbank Group. Sie ist eine Holding, die als Muttergesellschaft für verschiedene Banken und Versicherungen fungiert, darunter die niederländische Bank ING oder die deutsche Tochter ING-Diba. Gemessen an der Marktkapitalisierung ist das Unternehmen der achtgrößte Finanzdienstleister weltweit und damit Spitzenreiter in den Niederlanden.

In der Finanzkrise erhielt die ING Groep 2008 zehn Mrd. € Staatshilfe. Es folgten verlustreiche Jahre und eine Aufspaltung des Unternehmens. Mit diesem Schritt sollte das Risiko halbiert und das Geschäft des Konzerns reduziert werden. All das war reines Gift für den Aktienkurs: Das ING-Papier fiel von rund 26 € im Jahr 2007 auf rund 9 €. Doch auch bei den Holländern zeigen die Daumen der Analysten wieder nach oben: Die Schweizer Bank Credit Suisse hat die Einstufung für ING nach Quartalszahlen weiter auf „Outperform“ gesetzt, mit einem Kursziel von 13

€. Verbesserte Trends beim Zinsüberschuss und den Kosten seien allerdings von einem sprunghaften Anstieg der Risikokosten für Russland überschattet worden. Dies habe bei der niederländischen Großbank zu einer Ausschüttung des Überschusskapitals am unteren Ende der Erwartungen geführt. Und auch die Experten der Deutschen Bank geben grünes Licht und sehen den Kurs ebenfalls bei 13 €. Die niederländische Großbank habe ein insgesamt ordentliches Zahlenwerk präsentiert, so die Analyse.

In Zeiten, in denen Einkaufen zu einer schmerzhaften Prozedur und Tanken zu einem traumatischen Erlebnis wird, weil die Inflation in vollem Galopp durch die Lande zieht, steigt das Interesse an Gold – auch wegen der kriegerischen Aktivitäten quasi vor der Haustür der EU. So ist der Preis des edlen Metalls auf Dollarbasis seit 2010 um 87% gestiegen – auf Eurobasis waren es allein während der letzten fünf Jahre mehr als 50%.

Aktien von Goldminengesellschaften sind eine Alternative zu physischem Gold. Hier ist unter anderem das kanadische Bergbauunternehmen Yamana Gold von Interesse: Es hat starke Zahlen für das erste Quartal vorgelegt – Yamana verdiente 0,09 US-\$ je Aktie und damit 0,03 US-\$ (also 30%) mehr als von Analysten erwartet.

Es waren vor allem zwei Minen in Südamerika, die für die starke Performance gesorgt haben: Jacobina in Brasilien und Cerro Moro in Argentinien. Der Cashbestand des Unternehmens ist trotz der Dividendenzahlung auf 516,4 Mio. US-\$ gestiegen. Aktuell schüttet Yamana eine Quartalsdividende von 0,03 US-\$ je Aktie aus. Das Papier legte in der Gunst der Anleger und beim Wertpapierkurs während der letzten drei Jahre um mehr als 150% zu, auf Dreimonatssicht waren es 35%.

WAS LUXUS WIRKLICH BEDEUTET

Nach langer Reise-Abstinenz, ist die Sehnsucht nach neuen Eindrücken größer als jemals zuvor.

„Luxus - verschwenderischer...nicht notwendiger...Aufwand; Pracht, verschwenderische Fülle.“, so die Definition des Wortes Luxus im Duden. Doch ist es das wirklich? Ist es nicht viel mehr die Zeit mit Familie und Freunden, die Möglichkeit neue Eindrücke gewinnen zu können, besondere Momente zu kreieren, das Kennenlernen fremder Kulturen und endlich mal ohne das unbeliebte Wecker-Läuten aufwachen.

Durch die Pandemie wurde weltweit der Reiseverkehr lahmgelegt, was ein Umdenken bei den Menschen hervorgerufen hat. Die Definition von Luxus befindet sich im Wandel, denn was heutzutage zählt, sind die ideellen Werte. Qualität statt Masse, „Go Green“ statt Verschwendung, individuelle Erlebnisse statt blassem Alltag. Körper, Seele und Geist gesund und im Einklang miteinander – „Work-Life Balance“ und „Wellbeing“ sind gefragter denn je.

Diesen hohen Anspruch hat sich das Team des Park Hyatt Vienna schon seit der Eröffnung des Luxushotels 2014 zur Aufgabe gemacht. Ein zweites Zuhause zu schaffen, einen Ort zu kreieren an dem genau diese Dinge im Fokus stehen. Das vielfach prämierte Hotel bietet seinen Gästen noble und moderne Zimmer und Suiten, die auf ganz brillante Art und Weise zeitloses Design mit lokalen Wiener Akzenten verbinden. Jeder Aufenthalt wird passend auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche zugeschnitten und mit viel Liebe zum



Die Zimmer und Suiten bieten edles Design mit modernen Annehmlichkeiten.



Das Frühstück im Bett ist nur einen Anruf entfernt.

Detail vom ersten Kontakt bis hin zur Verabschiedung geplant. Lebensmittel und andere Güter werden lokal bezogen, Konzepte für Strom- und Wassereinsparungen erstellt und immer wieder neue Angebote für die Gäste geschaffen.

Im Herzen des Hauses können Gäste The Bank Brasserie & Bar besuchen, und die in der Showküche zubereiteten Spezialitäten sowie internationale Premium Cocktails genießen. Für Kenner bietet der Living Room einen authentischen Ort für edle Spirituosen und Drinks im maskulinen Ambiente. Eine feine Auswahl an Kaffeespezialitäten, Champagner und hausgemachten Köstlichkeiten wird in der lichtdurchfluteten

Lounge und im Boutique Kaffeehaus Café Am Hof angeboten. Im Sommer beobachtet man das bunte Treiben auf den Straßen vom gemütlichen Schanigarten aus. Für Gäste, die nach Erholung und Entspannung suchen, bietet das Arany Spa eine Vielzahl an Möglichkeiten, um dem Alltag zu entfliehen und sich voll und ganz zu entspannen.

Und darum geht es doch eigentlich, wenn man von Luxus spricht: Das Leben in vollen Zügen genießen.

PARK HYATT VIENNA™

LUXURY IS PERSONAL

PARK HYATT VIENNA
AM HOF 2, A-1010 WIEN
+43 1 22740 1234
VIENNA.PARK@HYATT.COM
PARKHYATTVIENNA.AT



Inflation: Unternehmen müssen handeln statt reagieren

INVESTMENT

CHRISTIAN SAXENHAMMER

FORBES NR. 4 – 22

126



Die EZB steht unter Druck – denn sie hält derzeit neben ihrer Niedrigzinspolitik auch an dem Glauben fest, dass die Inflation im nächsten Jahr bereits wieder Richtung 2% steuert. Seit rund sieben Jahren ist die zehnjährige Bundesanleihe erstmals über 1% geklettert; die Anleihe gilt im Euroraum als Referenzwert. Besonders ist aktuell vor allem die Geschwindigkeit des Kurswechsels der EZB.

Die jüngste Erhöhung des Zinses durch die Fed ist die signifikanteste seit Mai 2000. Auch bei der EZB wird über eine Abkehr von der Niedrigzinspolitik diskutiert. Grund für diese Gedanken sind die Sorgen vor einer zu großen Inflation. Steigende Zinsen bremsen einen solchen Effekt zwar ab, senken jedoch gleichzeitig auch das Wirtschaftswachstum.

Als Gefahr wird ebenfalls der sogenannte „Zweitrundeneffekt“ gesehen, ein Hochschaukeln von Löhnen und Preisen. Je höher die Inflationserwartungen in der Bevölkerung sind, umso mehr verstärkt sich eine solche Spirale. Die Lohn-Preis-Spirale ist auch auf Arbeitnehmerseite bereits angekommen: So haben Gewerkschaften wie die IG Metall bereits mehr als 8% Lohnerhöhung gefordert. Auch wenn sich eine Situation mit einer Hyperinflation wie 1923 in Deutschland theoretisch wiederholen kann, ist davon nicht auszugehen. Die EZB hat heutzutage ein klareres Bild vom Markt und ebenso Möglichkeiten, Liquidität vom Markt abzuziehen.

Die Energiekosten sowie jene für Logistik, Rohstoffe und Lebensmittel sind vor allem durch den Konflikt in der Ukraine getrieben. Dennoch werden die Energiepreise bis zur endgültigen Energiewende aufgrund der hohen Investitionskosten in den nächsten Jahren nicht drastisch sinken. Die Pandemie zeigte auch so manche Nachteile langer Liefer- oder Produktionsketten. Unterstrichen werden solche Erkenntnisse nun im

Ukraine-Konflikt – die aktuellen Lieferengpässe betreffen fast jede Branche. Das treibt Preise und Inflation weiter. Unternehmen können vorerst die Preise erhöhen. Die Inflation bietet die Möglichkeit, psychologische Preisbarrieren zu überwinden. Problematischer kann es allerdings in der Refinanzierung werden: Gelder sind künftig teurer zu bekommen, steigende Finanzierungskosten bedeuten Liquiditätsengpässe. So haben sich die Insolvenzanmeldungen in energie- und rohstoffintensiven Industrien seit dem russischen Angriff auf die Ukraine gehäuft.

Eine Kapitalbeschaffung über eine Eigenkapitalbeteiligung kann jetzt von Vorteil sein. Private-Equity-Investoren sind oft an einem großen Netzwerk an Portfoliounternehmen beteiligt. So konnten wir oft beobachten, dass die Investoren in ähnliche Unternehmen oder entlang einer Wertschöpfungskette investieren und sich daraus zahlreiche Synergien in den einzelnen Unternehmen ergeben.

Eine Umbruchphase bringt auch immer Chancen, festgefahrene Strukturen zu durchbrechen – auch und vor allem in der Unternehmensfinanzierung.

Christian Saxenhammer ist Managing Partner von Saxenhammer. Im Jahr 2006 gründete er die M&A-Boutique mit Fokus auf grenzüberschreitende M&A-Transaktionen im mittleren Marktsegment. Inzwischen hat Saxenhammer mehr als 250 M&A- und Fremdkapitaltransaktionen in allen wichtigen Branchen in Deutschland beraten. Er veröffentlicht regelmäßig Artikel zu Corporate Finance Themen. Derzeit ist er Autor eines in Kürze erscheinenden Leitfadens über Privatplatzierungen.



novacom

Pools & Poolüberdachungen

Verlassen Sie sich auf Wert und Leistung



www.novacom.de

novacom GmbH
Holzbachstraße 8A · 56249 Herschbach
+49 (0) 26 26 / 9 26 99 - 00 · info@novacom.de

Verkauf und Montage ausschließlich durch den ausgewählten Fachhandel

DETOX FÜR FORTGESCHRITTENE

Im Chenot Palace Weggis lässt sich aufs Schönste entgiften.



Eingebettet in atemberaubende Natur besticht das Chenot Palace Weggis durch die direkte Lage am See und einen futuristischen Neubau.

Es wird höchste Zeit, den Körper in Form zu bringen, schließlich steht der Sommer verlockend vor der Tür. Und weil körperliche Fitness eben auch viel mit Entschlackung und Regeneration zu tun hat, packt man am besten seine Koffer und reist in die Schweiz, genauer gesagt in den beschaulichen Ort Weggis. Dort, am Ufer des Vierwaldstättersees, liegt malerisch das Chenot Palace Weggis, ein ebenso hochmodernes wie ästhetisch ansprechendes Health Wellness Retreat, wo ganzheitliche Regenerierung großgeschrieben und Detox auf allerhöchstem Niveau betrieben wird. Hier findet man am Ende einer kon-

zentrierten Entgiftungswoche nicht nur zu sich selbst, sondern auch zur persönlichen Topform und gänzlich neuem Wohlbefinden.

Mit hochmodernen Diagnoseverfahren wird im Rahmen eines medizinischen Screenings erst einmal der individuelle Gesundheitszustand analysiert; anschließend erstellt das Ärzte-Team von Chenot ein auf den Gast zugeschnittenes, ganzheitliches Behandlungs-Programm nach der Chenot Methode®, um das hormonelle Gleichgewicht des Körpers wiederherzustellen. Namensgeber Henri Chenot, seines Zeichens

einer der wichtigsten Begründer der Health-Wellness-Bewegung, hat das ausgefeilte Verfahren bereits in den 70er Jahren entwickelt. Es vereint die neuesten wissenschaftlichen Entwicklungen in der westlichen Medizin und Diagnostik mit den Erkenntnissen der chinesischen und alternativen Medizin. Das Chenot Advanced Detox ist, neben zwei weiteren, das Hauptprogramm, bei dem der Körper effektiv entschlackt wird. Bei den World Spa Awards im vergangenen Jahr wurde es als „World's Best Detox Program 2021“ ausgezeichnet, und das aus gutem Grund: Das einwöchige Entgiftungs-

programm verleiht Körper und Geist neue Power für neue Herausforderungen und, last but not least, eine verbesserte Leistungsfähigkeit.

Zentrales Element der Entgiftungskur ist die Chenot-Diät: Maximal 850 Kalorien am Tag umfasst diese überraschend nährstoffreiche Ernährung auf rein pflanzlicher Basis, bei der Menüfolge fließen wissenschaftliche Erkenntnisse über Auswahl, Verarbeitung und Zubereitung der Lebensmittel mit ein. Chenot hat hierfür viele Jahre wissenschaftliche Forschung in die Entwicklung seiner speziellen Ernährungsprogramme gesteckt. Und so verwendet das Küchenteam vornehmlich saisonale, nicht verarbeitete Lebensmittel, die über antioxidative und basische Eigenschaften verfügen. Auch die Zubereitung der Biozutaten ist elementar: Für einen hohen Feuchtigkeitsgehalt der Speisen werden Dampf- oder Garverfahren bevorzugt. Die überaus schmackhaften und kunstvoll arrangierten Gerichte enthalten nicht nur wenig Kalorien und kein Salz, sondern auch gesättigte Fettsäuren.

Es ist ein Ernährungsansatz mit komplexen Wirkungsweisen: Der Fastenmechanismus des Körpers wird aktiviert, der Stoffwechsel angekurbelt, die Zellreparatur gefördert, der Entgiftungsprozess unterstützt. Das geht einher mit der Ausscheidung von Stoffwechselabfällen und Giftstoffen, der Reparatur von defektem Gewebe und der Wiederherstellung des hormonellen Gleichgewichts. Das Ganze hat übrigens einen schönen Nebeneffekt: Die neu entstehenden Zellen bremsen die vorzeitige Alterung und verpassen dem Körper eine biologische Verjüngungskur.

Für eine synergetische Wirkung des Detox Programmes sorgen auch die individuell abgestimmten Behandlungsverfahren im 5.000 Quadratmeter großen Spa des Hotels. Zellresonanz-Therapien, Chenot-Massagetechniken mit Schröpfen, Elektrostimulation und ätherischen Ölen, belebende Hochdruckduschen, Hydro-Aromatherapien mit Pflanzenextrakten oder Salzmineralien sowie



(Links oben): Belastungstest: Bestimmung der Herz-Kreislauf-Funktion.
(Rechts oben): Kunstvoll angerichtete Speisen basierend auf der Chenot Diät.
(Oben): Stilvoll eingerichtete Tee Lounge mit Blick auf den Vierwaldstättersee.

Schlamm-packungen auf pflanzlicher Basis, angereichert mit reinen Mikroalgen – die Treatments sind so komplex wie das ausgetüftelte Konzept der Chenot Methode®. Nach der Woche im Chenot Palace Weggis, wo neben wöchentlich wechselnden Aktivitäten wie Yoga, Stretching, Trekking oder Aquagym, auch ein Fitnessstudio, Privatstrand und Indoor Pool dem Zeitvertreib dienen, fühlt man sich als neuer Mensch - wunderbar leicht, verjüngt und voller Energie.

Um diese erfreuliche Anti-Aging-Erfahrung nachhaltig zu vertiefen, hat das Chenot Palace Weggis neben Vorträgen zu Gesundheit und Ernährung unlängst auch einen eigenen Kochkurs im Portfolio, der die Gäste mit Rezepten, Zubereitungstechniken und Zutaten vertraut macht, die für eine Entgiftung zu

Hause ideal sind. Entsprechend der Diät im Retreat lernen sie, wie man die Mahlzeiten selbst zubereiten kann. Die Speisen enthalten eine ideale Mischung aus guten Kohlenhydraten, gesunden Fetten und Proteinen und tragen dazu bei, den Körper auf Zellebene zu reinigen und beispielsweise eine starke Darmflora zu fördern. Detoxen war selten einfacher!


CHENOT
PALACE

www.chenotpallaceweggis.com

DER WEINKÖNIG

Wie Jean-Charles Boisset ein 450-Millionen-\$-Wein-Imperium in Kalifornien und dem Burgund aufbaute.

Text: Chloé Sorvino
Fotos: Tim Pannell für Forbes

Jean-Charles Boisset beruhigt einen langen Tisch mit mehr als 50 Gästen im New Yorker Meatpacking District, während im Hintergrund goldene Champagner-Magnums klirren. Es ist ein vom letzten Abendmahl inspiriertes Essen für den in Frankreich geborenen Winzer, das Teil seiner mehrtägigen Tournee ist, um ein 395 US-\$ teures Buch mit dem Titel „The Alchemy of the Senses“ zu promoten. Als der Saumon à l'oseille mit einem reichhaltigen Pinot Noir serviert wird, beginnt Boisset, seine Auswahl zu erklären, eine ungewöhnliche Mischung von Trauben aus dem Burgund und Kalifornien namens „JCB No. 3“.

Nachdem er einen tiefen Schluck aus einem besonders großen Kristallkelch genommen hat, der Teil seiner neuen Zusammenarbeit mit Baccarat ist, gibt Boisset zu, dass er wegen dieses Abendessens den zehnten Jahrestag seiner Hochzeit mit Gina Gallo verpasst hat, der dritten Generation der Familie, die hinter dem größten Weinproduzenten der Welt, E. & J. Gallo, steht. Während ihrer Verlobungszeit stellten sie gemeinsam einen Wein aus besagter Mischung her. Sie mischten, füllten und verkorkten ihn von Hand – und servierten ihn dann auf ihrer Hochzeit als Symbol für ihre historischen kalifornischen Wurzeln, die sich mit dem burgundischen Erbe seiner Familie verflechten.

„Die Hälfte davon wird im Burgund hergestellt, das sind 49% der Mischung“, sagt Boisset mit starkem französischem Akzent, bevor er dramatisch innehält: „Ich muss Ihnen etwas gestehen. Ich werde Ihnen etwas sehr Persönliches erzählen: Meine Frau mag es, oben zu sein, also sind 51% aus Kalifornien.“

Sex ist eindeutig das Thema dieser Boisset-Soirée, bei der die anspielungsreichen Witze so frei fließen wie der Wein. Seidenservietten mit Leopardmuster liegen auf einer Tischdecke aus rotem Samt, ein Spiegel hat die Decke ersetzt

(„Meine Damen, seien Sie vorsichtig, denn ich kann alles sehen!“); verabredete Personen sitzen nie zusammen, Boisset ermutigt zu Berührungen („Sie können immer noch die Person neben sich streicheln. Ich sehe, dass das schon passiert, und das freut mich sehr!“).

Dem 50-Jährigen ist die #MeToo-Ära völlig gleichgültig, seine Gäste scheinen die Anspielungen zu schätzen. Einige Monate zuvor beschrieb Rob McMillan, Gründer der Weinabteilung der Silicon Valley Bank, Boisset als „das Weinäquivalent zu Ringling Brothers: Er ist ein Entertainer mit Flair und Glanz. Und er ist ein großartiger Geschäftsmann, der in der Lage ist, einen angeschlagenen Penny wieder aufzupolieren.“

Zusammen mit seiner älteren Schwester Nathalie leitet Boisset fast 30 Weingüter weltweit, darunter einen Großteil der Weinberge im Burgund. Der Jahresumsatz liegt bei etwa 200 Mio. US-\$, *Forbes* schätzt den Wert des Unternehmens konservativ auf etwa 450 Mio. US-\$. Wenn die Sammlung bei einer Auktion aufgeteilt würde, würden viele Vermögenswerte wahrscheinlich für mehr verkauft werden denn als Teil des Pakets. „Die Käufer sind auf der Suche nach einer Trophäe“, sagt Michael Baynes, geschäftsführender Partner bei Vineyards-Bordeaux - Christie's International Real Estate. „Es gibt einen Mangel an Angebot. Die Boisset Collection würde einen sehr hohen Preis erzielen.“

Zurück bei „Boisset's Last Supper“ stellt Boisset den „JCB No. 81“ vor, einen Chardonnay, der von dem Moment im Jahr 1981 inspiriert wurde, als er zum ersten Mal auf kalifornische Weine aufmerksam wurde. Es war während einer Reise nach Sonoma mit seinen Großeltern, als er elf Jahre alt war. Nach dem Besuch des 1857 gegründeten Weinguts Buena Vista wandte



PIONIERARBEIT SEIT 1979

Behördliche Schließungen, Reiseeinschränkungen, zurückhaltendes Buchungsverhalten: Kaum eine andere Branche wurde so hart von der Corona-Pandemie getroffen wie die Hotellerie.



Foto: Das Edelweiss

sich Boisset seiner Schwester zu und prophezeite: „Eines Tages werden wir zusammen in Kalifornien Wein machen.“ Fast ein Jahrzehnt später erwarben Boissets Eltern durch eine Kombination aus lokalen Bankkrediten und schierem Glück einen Flickenteppich von Grundstücken in einigen der wertvollsten Gegenden im Burgund. Da es so schwierig war, Parzellen zusammenzulegen, versuchten nur wenige andere das auch.

Jean-Charles Boisset brachte diese Außen-seiterphilosophie nach Amerika. Im Jahr 1991 begann er, das Familienimportgeschäft in San Francisco zu leiten und nach Weingütern in Familienbesitz mit Geschichte zu suchen, die er erwerben konnte. Buena Vista, das sich aus dem nationalen Vertrieb zurückgezogen hatte, sah vielversprechend aus, aber die Eigentümer lehnten Boissets Angebot ab. „Es war damals sehr innovativ, vom Standpunkt der Strategie her sehr ikonoklastisch. Niemand betrachtete Kalifornien so, wie wir es taten“, sagt Boisset.

Stattdessen schloss er 2003 mit DeLoach Vineyards in Sonoma ab. Boisset verbrachte dann mehr Zeit in Kalifornien, als DeLoach auf biodynamischen Anbau nach dem Mondzyklus umstellte. Im Jahr 2009 erwarb Boisset das 300 Hektar große Anwesen von Raymond Vineyards in St. Helena – Buena Vista sicherte er sich dann 2011, nach vier Versuchen.

Nach einer Übernahme verfolgt Boisset drei Hauptstrategien: Zunächst wird jeder Weinberg auf ökologischen Anbau umgestellt. Dann erhöht er den Preis der Weine, in der Regel um 30 bis 40 %. (Im Fall von Raymond hat sich der Verkaufswert einiger Flaschen auf 45 US-\$ pro Stück mehr als verdoppelt.) Schließlich werden die Weine zusammen mit dem Rest der Kollektion an mehr als 600 Partner weltweit vermarktet. Buena Vista, DeLoach und Raymond zum Beispiel werden inzwischen in jeweils mehr als 20 Ländern verkauft. Da die Weine von Boisset zwischen 15 und 2.600 US-\$ kosten, vereinfacht dieses System den Einkaufsprozess für die Händler, die die Weine für verschiedene Kunden mischen und anpassen können.

„Wenn man in Europa aus dem Burgund kommt, steht man auf der oberen Skala“, sagt Boisset. „Aber es gibt eine zu starke Schichtung der Gesellschaft, eine Wertschätzung und eine Geschichte, die auf der Herkunft basiert und nicht darauf, wer man ist. In den USA kann man von überallher kommen, egal, aus welchem Background, egal, was. Es geht um dich. Das ist es, was ich wirklich schätze. Das ist es, was mich zu dem gemacht hat, was ich bin.“

Dazu gehört auch seine nicht ganz so geheime Identität als Agent 69, ein James-Bond-Ersatz, der auf ausschweifenden Partys und in

Auch die Hoteliersfamilie Hettegger aus dem österreichischen Großarlal sah sich mit den Folgewirkungen konfrontiert. Anstatt zu resignieren, richteten sie den Blick jedoch stets nach vorne – denn jede Krise birgt bekanntlich auch eine Chance.

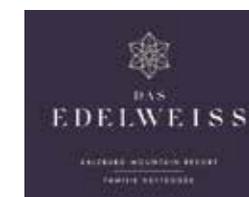
„Wir möchten mit gezielten Investitionen DAS EDELWEISS Mountain Resort als eines der führenden Ferienresorts im Alpenraum absichern“, unterstreicht Peter Hettegger. Bereits mit dem umfassenden Umbau zum hochmodernen Fünf-Sterne-Resort im Jahr 2019 hat Familie Hettegger einen Meilenstein für ganz Österreich gelegt. Mit dem für 2023 und 2024 geplanten Umbau, für den die Tiroler Innenarchitekten köck+bachler beauftragt sind, setzt Gastgeberfamilie Hettegger erneut ein starkes Ausrufezeichen. Das damit verbundene Investitionsvolumen von zirka 30 Millionen Euro dient zu 100 Prozent der Qualitätssteigerung für den Gast. Der Wegfall von 15

Zimmereinheiten soll noch mehr Komfort auf höchstem Niveau garantieren.

In zwei Phasen weicht 2023 zunächst ein Teil der traditionellen Zimmer im Südflügel des Hotels neuen geräumigen Familienzimmern, die viel Platz in modernem Alpin chic versprechen. In der obersten Etage des Südflügels warten künftig drei luxuriöse Rooftop Suiten mit eigenen Saunen und Whirlpools auf den Terrassen. Darüber hinaus wird der bestehende Kinder- und Jugendbereich einer kompletten Renovierung unterzogen und großzügig erweitert. Einen ebenso umfassenden Umbau erfährt der 1.000 Quadratmeter große Familienbereich im EDELWEISS Mountain Spa, der neben dem Adults Only Spa-Bereich ausschließlich den Familien zur Verfügung steht. 2024, in der zweiten Bauphase, erfolgt die weitere Renovierung des Stammhauses. Aus den noch bestehenden traditionellen Zimmern entstehen

stilvolle Spa-Suiten für Paare, die unter anderem über einen eigenen Wellnessbereich, Schwimmbecken und Fitnessgeräten verfügen.

Neben den innovativen Investitionen leistet die Gastgeberfamilie Hettegger Pionierarbeit auf weiteren Ebenen. So wird das Hotel bereits seit Ende der 1980er Jahren mit Holzabfällen beheizt. Der Strom für das Resort stammt zu 100 Prozent aus zertifizierter Wasserkraft aus dem Großarlal. Öl und Gas gibt es im gesamten Resort schon seit Jahrzehnten nicht mehr.



www.edelweiss-grossarl.com



mehreren sehr komischen Videos Schwerter schwingt und Frauen – und Wein – rettet. Manchmal ist es schwer, zu unterscheiden, wo der seriöse Winzer aufhört und das verrückte Alter Ego beginnt. In Raymonds Verkostungsraum werden die Besucher bei Führungen an industriellen Tanks und Schaufensterpuppen vorbeigeführt, die kopfüber auf wuscheligen roten Schaukeln hängen und durchsichtige BHs und Leggings mit Leopardmuster tragen.

Boisset hat auch seine hyperaktive Libido zur Ware gemacht. Mit Swarovski produziert JCB Schmucklinien, von denen eine, „Confession“, Handschellen enthält. Außerdem gibt es einen Rotwein namens „Restrained“; die Flasche ist mit einem Bondage-Gurt aus Leder und einem O-Ring verschlossen. Boissets Geschäftspartner sagen, dass sie sich nicht abschrecken lassen: „Er macht keinen Hehl daraus, wer er ist“, sagt Dina Opici, Präsidentin des Wein- und Spirituosenvertriebs ihrer Familie in New Jersey, die Boisset seit 15 Jahren kennt. „Er ist wirklich echt. Und er hat gute Absichten.“

Mit zehn Weingütern in den USA und einem wachsenden Private-Label-Geschäft muss sich Boisset nun mit einem überfüllten Weinmarkt inmitten schnell wachsender Kategorien wie Hard Seltzer und legalisiertem Cannabis auseinandersetzen. Im vergangenen Jahr ist der Weinkonsum

der Amerikaner laut der Handelsgruppe IWSR zum ersten Mal seit 25 Jahren zurückgegangen.

Aber auch jenseits von Weingütern gibt es viele Möglichkeiten. Das letzte Jahr war besonders arbeitsreich: Boisset erwarb die fast 140 Jahre alte Oakville Grocery und gründete das erste weinhistorische Museum von Napa. Außerdem eröffnete er ein Einkaufszentrum namens JCB Village in Yountville mit einem Verkostungsraum, einem Day-Spa und einer Boutique, in der Kerzen und Socken des Labels JCB sowie Baccarat-Karaffen verkauft werden, die von Boissets eigener Sammlung inspiriert sind, die die größte der Welt ist. Angesichts des rückläufigen Tourismus in Napa hat er Lounges außerhalb des Tals im Ritz-Carlton in San Francisco, im Wattle Creek am Ghirardelli Square und im Rosewood Hotel in Palo Alto eröffnet.

Boisset besteht darauf, dass der Aufbau seines Luxusimperiums weiterhin Jahre dauern wird – und dass er den Bedrohungen standhalten wird, seien es die Weinzölle, der Klimawandel oder die Konkurrenz. „Ein Luxusunternehmen baut man nicht in fünf Minuten auf“, sagt er. „Abgesehen von LVMH und Pernod Ricard, zwei Monstern, hat niemand unsere Reise erlebt. Der American Way of Life hat mich hierhergetrieben, und er wird mich noch weitertreiben.“

BERND GRUBER

KITZBÜHEL



Weil schöne Dinge besser sind

www.bernd-gruber.at



DIE WAHREN GEWINNER

Mit einem Gesamtumsatz von 63,7 Millionen CHF pro Jahr gehört Swiss Casinos zu den größten Casinounternehmen in der Schweiz. Seit 2019 darf Swiss Casinos seine Glücksspiele auch online anbieten. Das Geschäft boomt – nicht zuletzt deswegen möchte Swiss-Casinos-CEO Marc Baumann das Potenzial des Markts ausschöpfen und überrascht Spieler immer wieder mit innovativen Ansätzen.

Text: Naila Baldwin
Foto: swisscasinos.ch

Grelle Lichter, schrille Töne. Die heitere Stimme einer schick gekleideten Croupière hinter dem Roulette-Tresen begrüßt alle Spieler, die in den Raum kommen. Anschließend wirft sie eine kleine Elfenbeinkugel in einen sich drehenden Kessel. Es befinden sich Hunderte Spielende im Raum, die allesamt auf einen hohen Gewinn hoffen. Die Spannung steigt. Schließlich bleibt die Kugel auf der 36 liegen. Die Croupière gratuliert den Gewinnern Black Bard, Vickie009, Baran123 und vielen mehr – sie alle verlassen den virtuellen Roulettetisch mit einem Gewinn von mindestens 500 bis 2.000 €.

Das Livespiel gehört wohl zu den größten Innovationen der E-Casino-Branche innerhalb der letzten zehn Jahre. Ein virtueller Spieltisch im Casino wird von einem echten Croupier bedient, wobei mehrere Kameras und Sensoren rund um den Tisch das Spiel in Szene setzen und es den Spielenden ermöglicht wird, online mitzuspielen. Darüber hinaus können sich die Spielenden im Chat mit den Croupiers und anderen Spielern unter-

halten. Ob um 8:30 Uhr am Weg zur Arbeit oder kurz nach dem Abendessen: Live-Casino ist der perfekte Zeitvertreib für zwischendurch.

Vergangenen November lancierte Swiss Casinos zusammen mit dem britischen Spielesoftwarehersteller Playtech den ersten Schweizer Online-Roulettetisch für alle Spieler mit Schweizer Wohnsitz. „Wir versuchen, uns durch innovative Produkte von der Konkurrenz abzuheben. Wir waren die Ersten in der Schweiz, die das Live-Feature eingeführt haben. Zudem haben wir eine Schweizer Pokermeisterschaft und Jackpotspiele online eingeführt. Mit unserer neuen „Gambling Night Show“ im Fernsehen haben wir ein völlig neues Format lanciert“, so Marc Baumann, CEO von Swiss Casinos.

Dass Menschen gerne und oft spielen, ist nicht neu. Begonnen haben sie damit schon lange vor der Geburt des Internets – schon im alten China, wo Glücksspiele auf Fliesen gefunden wurden, oder in Ägypten, wo die ältesten bekannten Würfel ausgegraben wurden. Mit

der Verbreitung des Glücksspiels verbesserten sich dessen Organisation und Regulierung: Die ersten Casinos bzw. Spielbanken entstanden im 17. Jahrhundert in Italien, von dort aus breiteten sich die Glücksspielhäuser im 19. Jahrhundert in ganz Kontinentaleuropa aus.

Ende der 1970er-Jahre gründete der Schweizer Glücksspielunternehmer Hans Jecklin die Swiss Casinos AG. Als er sie im Jahr 2000 an den Phonak-Großaktionär Hans-Ueli Rihs verkaufte, gründete dieser die Nachfolgegesellschaft Swiss Casinos Holding AG. Heute besitzt Swiss Casinos landesweit vier Häuser: in Zürich, Pfäffikon, in St. Gallen und Schaffhausen. Im Jahr 2025 soll ein weiteres in Oftringen eröffnen – vorausgesetzt, die Konzessionsvergabe ist erfolgreich.

Swiss Casinos zählt zu den ersten Casinos der Schweiz, die im Jahr 2019 ihr Angebot in die digitale Sphäre expandierten. Auslöser dafür war die Neuauflage des Schweizer Geldspielgesetzes (BGS): „Für die Schweiz war das ein wichtiger Schritt, denn damit wurde der

EIN BERGSOMMER NACH IHREM GESCHMACK

Das 5-Sterne-Superior-Haus bietet für jede Vorliebe das passende Angebot sowie räumliche Großzügigkeit zum Wohlfühlen.



Im InterAlpen-Hotel Tyrol erleben Sie einen Bergsommer wie aus dem Bilderbuch.

Auf 1.300 Metern Seehöhe, eingebettet in Wälder, Wiesen und Berge, besticht das InterAlpen-Hotel Tyrol mit seiner traumhaften Lage und unvergleichbarer Weitläufigkeit. Die stilvollen Zimmer und Suiten faszinieren durch hochwertige und behagliche Ausstattung sowie atemberaubende Blicke auf die Hohe Munde, Wetterstein- und Karwendelgebirge sowie das Inntal und die Stubai Alpen. Das InterAlpen-Team sorgt zudem tagtäglich für herzliche Tiroler Gastfreundschaft.

Die mit 17,5 Punkten und vier Gault-Millaut-Hauben prämierte InterAlpen-Küche versteht es, die unterschiedlichen Küchenstile perfekt zu zelebrieren. Qualitativ hochwertige, regionale, saisonale wie auch internationale Produkte werden zu feinsten Köstlichkeiten vereint.

In der Region Seefeld, Tirols Hochplateau, können Sie sich zudem ganzjährig auf abwechslungsreiche

Entdeckungstouren freuen. Das angrenzende Wildmoosplateau wird jedem Freizeitbedürfnis gerecht und ist Ausgangspunkt zahlreicher Wanderwege, die Sie zu Fuß aber auch mit dem Fahrrad oder E-Bike bestreiten können. Für Golf-Liebhaber ist der in direkter Nachbarschaft gelegene und nur fünf Caddy-Minuten entfernte Golfplatz Seefeld-Wildmoos der perfekte Ort, um ein paar spannende Partien vor atemberaubender Bergkulisse zu spielen.

Auch für Ihre geplanten Feierlichkeiten bietet das InterAlpen-Hotel Tyrol die passenden Räumlichkeiten sowie eine professionelle und individuelle Betreuung. Im schicken Club-Restaurant Hofburg, dem eleganten Andreas-Hofer-Saal sowie der rustikalen InterAlpen-Alm können Sie Freunde und Familie um sich scharen, um die schönen Ereignisse des Lebens gebührend zu feiern.

Wer es etwas ruhiger angehen

möchte, für den hält das über 5.300 m² große InterAlpen-Spa wohltuende Entspannungsmomente bereit. Lassen Sie sich bei maßgeschneiderten Behandlungen verwöhnen und gönnen Sie Ihrem Körper im blühenden Alpen-Garten die Ruhe und Aufmerksamkeit, die er verdient. Der großzügige Außenpool schafft an heißen Tagen nicht nur erfrischende Abkühlung, sondern belohnt oben drein mit unvergesslichem Bergpanorama. Das wird ein wunderbarer Sommer, ganz nach Ihrem Geschmack!

INTERALPEN-HOTEL TYROL
★★★★★

InterAlpen-Hotel Tyrol*****
Dr.-Hans-Liebherr-Alpenstrasse 1
6410 Telfs-Buchen, Österreich
reservation@interalpen.com
www.interalpen.com

Glücksspielmarkt liberalisiert, sodass lizenzierte Anbieter seit dem 1. Januar 2019 ihre Dienstleistungen online anbieten dürfen“, so Swiss-Casinos-CEO Baumann.

Das Onlinecasino ist ein Phänomen, das erstmals 1994 ausprobiert wurde. In Europa nahm es erst in den letzten zehn Jahren Fahrt auf und ist heute ein prosperierendes Geschäft. So betrug das globale Marktvolumen für Onlinecasinos im Jahr 2021 rund 67,7 Mrd. € – bis 2027 soll es auf satte 123 Mrd. € ansteigen. Auch in der Schweiz zeigt sich klar, dass der Trend in Richtung virtuelles Glücksspiel geht: 234,4 Mio. CHF konnten 2021 als Bruttospielertrag verzeichnet werden.

Das Onlinesegment von Swiss Casinos etablierte sich über die letzten drei Jahre recht zügig – mittlerweile befinden sich über 100 Spiele im Angebot: ein bunter Mix aus klassischen Spielen wie Onlinepoker und -roulette über Online-Black-Jack bis hin zu Online-Slots. Der überwiegende Anteil des Spielespektrums stammt vom britischen Spielesoftwarehersteller Playtech; dieser setzte im Jahr 2021 1,2 Mrd. € um. Andere E-Gaming-Anbieter sind unter anderem der österreichische Player Novomatic mit einem Umsatz von 1,8 Mrd. € pro Jahr.

Obwohl Swiss Casinos in vielen Dingen eine Vorreiterrolle einnimmt, steht das Unternehmen bezogen auf den Umsatz von Onlinecasinos auf Platz zwei – denn Marktführer im Bereich E-Casinos in der Schweiz ist mycasino.ch, das Onlinecasino der Grand Casino Luzern Gruppe, das im Jahr 2021 knappe 74 Mio. CHF umsetzte. An zweiter Stelle steht swisscasinos.ch mit 63,7 Mio. CHF, gefolgt von der Stadtcasino Baden Gruppe (jackpots.ch) mit 44 Mio. CHF Umsatz.

Doch von diesen hohen Einnahmen bleibt nicht mal die Hälfte bei den Casinos selbst. In der Schweiz werden Spielbanken seit dem 2019 in Kraft getretenen BSG



nämlich doppelt besteuert: einerseits durch die Spielbankenabgabe in Höhe von 40 bis 80 % und andererseits durch die Unternehmensgewinnsteuer. Die Schweizer Spielbanken haben bisher insgesamt sieben Milliarden CHF Spielbankenabgaben an die AHV (Altersversorgung) und an die Kantone abgeführt.

Doch während das Gemeinwohl gefördert wird, fördern Casinos gleichermaßen die Spielsucht unter Spielenden. Eine Studie der Eidgenössischen Spielbankkommission (ESBK) zeigt, dass 2,8 % der Schweizer ein risikoreiches Spielverhalten und 0,2 % ein pathologisches Spielverhalten aufweisen. Mit diesen Zahlen bewegt sich die Schweiz im internationalen Durchschnitt, allerdings ist die Studie aus dem Jahr 2017 – zwei Jahre bevor Onlinecasinos in der Schweiz erstmals erlaubt wurden.

„Wir sind dazu verpflichtet, eine Sperre anzuordnen, wenn wir annehmen, dass ein Gast über seine

finanziellen Verhältnisse spielt. Wir überprüfen deshalb häufig die mit hohen Einsätzen spielenden Gäste und deren Lohnausweise und Betreibungsregisterauszüge“, so Baumann. Aktuell sind 70.000 Spielsperren in der Schweiz in Kraft.

Den nicht gesperrten Spielern soll stets Neues geboten werden: „Virtual Reality in E-Casinos ist sicher eine Möglichkeit, den Spielenden Neues zu bieten. Hier wollen wir im Trial-and-Error-Verfahren Möglichkeiten testen und damit flexibel bleiben.“ Experten gehen davon aus, dass verschiedene technologische Fortschritte wie eben einerseits die Entwicklung von Virtual Reality und Blockchain-Tools und andererseits das Aufkommen von Bitcoin-Glücksspielen den Markt in Zukunft weiter antreiben werden.

Marc Baumann ist diplomierte Betriebsökonom und seit 2017 CEO der Swiss-Casinos-Gruppe. Zuvor war er drei Jahre lang Direktor der Swiss Casinos Zürich AG.

Fotos: Bruno Hebling für Monoplan

MATHEMATICALLY GIFTED

Andrea Herrmann, Chief Financial Officer at the Vienna Stock Exchange and former Chief Financial Officer at Western Union International Bank, was born and raised in Vienna, always had a passion for working with numbers and gained her first practical experience at the age of 19. She was dedicated to her career, but made no explicit plans for her future, always keeping all options open – and her willingness to try new things and learn was unwavering. According to Herrmann, learning doesn't stop when you get older; it's a constant process of self-discovery and further development.

**Text: Ekin Deniz Dere
Fotos: Wiener Börse**

Born and raised in Vienna, Herrmann graduated from the Handelsakademie (a higher education institution in Austria, which focuses on commercial and business education) in 1983, which is where she discovered that mathematics, so working with numbers in general, came with ease to her. "My good relationship with math was already there when I was born," she says smiling. "And also, financial topics were the ones I really loved to hear and think about and which made me feel confident as I was able to help others. I guess that's why I ended up in finance." Thus, without wasting any time, she dived into a career, making use of her talent in math: She started her first job at Brown Boveri (BBC), a Swiss electrical corporation that was founded in Zurich in 1891. Herrmann began working at BBC in 1984 as a purchasing clerk but as the company merged with ASEA to form ABB (Asea Brown Boveri) in 1988, Herrmann's position at the company gradually shifted to supply management, where she worked for three years before advancing to the field of Controlling at the same company, and in the end,

to the position of Corporate Controller in the central holding. "Through my shift to Controlling, I was really supported by my superiors in my personal development," she notes. "They were always encouraging and supporting me a lot when I obtained my international controller diploma." Overall, Herrmann stayed with BBC, which later became ABB, for 18 years. She left when she got a position as a commercial manager (of energy and automation business area). "After so many years, I asked myself if it was time to start working in another company," she says. "Because I started wondering whether I was actually good at what I do – or did I just seem to be because I spent so much time there?" She was around 38 back then, and asked herself if she wanted to spend her life in one company – the answer was no, and she decided to move on and gain experience in other companies and different fields.

Herrmann always kept one foot on the ground, gaining practical experience, and she jumped right into the next two challenges when she left ABB: She started working at

Telekom Austria in 2002 as the head of Finance & Administration of the IT Division, and simultaneously started pursuing a controlling diploma at the Vienna University of Economics and Business in 2003 to become a certified international controller. Telekom Austria was a completely different company culture compared to the American companies Herrmann was working afterwards. She says that she gained more experience in how to treat people, which is a central lesson she took away when she left the company. Another important difference was that she was working in the IT department, something that was novel to her. "The IT department in Telekom Austria consisted of 600 people," Herrmann says. "There, I learned a lot about the IT perspective of the business, which meant a very critical step in my self-development that helped me in all further jobs I had. From a finance perspective, IT has always had a huge impact so it is very helpful if you have an understanding in that field." In 2004, another change of companies came, this time to GE Money Bank, the first bank she had ever worked



for. Herrmann spent the next three years as manager for controllership there, “from a US point of view”, as she puts it, which is more focused on the accounting side and on regulatory responsibilities. “It was both the first bank I had worked at and also the first American company, which meant a huge change for me,” she says. “I had to learn many new things which took a lot of time but to be honest I enjoyed it a lot.”

After three years, in 2007, Herrmann changed to Western Union International Bank where she would stay for fourteen years, making this the second longest period of time she spent at one company. There she started as a director for accounting and business processes. After only two years she was promoted to CFO in 2009 and she stayed until 2021.

Andrea Herrmann is an alumna of the business school of the Vienna University of Economics and Business Executive Academy, where she completed her Global Executive MBA in 2010. “Back then the WU Executive Academy had a partnership with the University of Minnesota,” she says. “This was one of the things that motivated me to do that. To be honest, because I was working for Western Union at that time, I was concerned about having the time to pursue an MBA. But it was something that I had had in mind for several years already.” She says that the program was a great opportunity for her to gain global expertise and insights into management and leadership. The MBA at the WU Executive Academy took her to three continents: Europe, America and Asia. There were two weeks of intensive training in China, India and the United States (New York and Minnesota). “I was faced with real life and real time challenges to foster the potential to become a world class leader,” Herrmann says and goes on to explain what the MBA was offering her, which was a unique combination of experience and multicultural management. She highlights that it was a great mixture of case studies, group discussions and project work. “In the end we had a virtual team project,



„You have to be very open and at the same time encourage the team to be open. Because if they don't like the work they're doing, you might not notice it as a manager, but the quality of the work suffers or you lose good people without knowing why.“

Andrea Herrmann

which was a very intense experience”, she says with a chuckle, “because we were working with people from different countries, different cultures and in different time zones.”

In May 2021, Herrmann moved to Wiener Börse AG as CFO. Operating the stock exchanges in Vienna and Prague, the group offers state-of-the-art systems, information and IT services. “I find it very special to work in a company with a 250 year history. It was a great opportunity for me to meet the largest stakeholders in person despite the pandemic,” Herrmann

says. The Vienna Stock Exchange, which is the market leader in trading Austrian stocks, was founded in 1771 by Maria Theresa to raise state capital. Today, the market capitalization of the Austrian stock market is 125.06 billion € and has an average monthly trading volume of 8.16 billion €. The basic mission of the Vienna Stock Exchange has not changed in the 250 years of its history: It is the central marketplace for the pricing of securities and providing transparency.

“One of the best experiences I've had was having young women on



The Management Board of Wiener Börse consists of Christoph Boschan (CEO), Andrea Herrmann (CFO) and Petr Kobic (Participations).

my team,” Herrmann says, explaining that she works with a lot of young people and has never had a problem collaborating among different generations since she focuses her leadership practice on the outcome her team delivers rather than devoting resources to controlling and shaping the way people accomplish their work. She places special emphasis on the flexibility of the work environment: “For instance, if people need to leave early to take care of personal business, they can do that after they're done with their task. It's a win-win for the employee and the employer, and you need that flexibility when you're leading a team.” For Herrmann, the most important thing in managing a team is the authenticity of its leader: “You have to be authentic as a leader for your employees. You can be accountable and also understanding.” Leadership, for Herrmann, doesn't mean treating people the way they want or the way they would feel comfortable with, but

instead treating them in a way that they develop further, which means seeing employees holistically, as people with different backgrounds, ideas and ways of doing and acting. “You have to treat people in a way that motivates them and gives them the space to grow. This is also a win-win situation,” Herrmann says. She also believes teamwork and open communication are very central to successful leadership practices. “I think creating feedback loops so that information can flow both ways – from the team to the leader and from the leader to the team – is very important,” Herrmann says. “You have to be very open and at the same time encourage the team to be open. Because if they don't like the work they're doing, you might not notice it as a manager, but the quality of the work suffers or you lose good people without knowing why.”

But what were the most important skills Herrmann had that helped her succeed in finance, holding top management positions in large,

international companies? First, it was her gift for numbers: “As I started in the field of controlling, I saw that I was able to memorize figures very well, and did not need to go back and check. This was very easy for me and made it possible for me to help everyone, making business processes more efficient.” The second is the set of skills the WU Executive Academy provided for Herrmann, as she puts it – in internationally active companies, one needs an understanding of international relationships from a financial perspective.

The WU Executive Academy Global Executive MBA Alumna Andrea Herrmann has been Chief Financial Officer of the Vienna Stock Exchange since May 2021. Previously, she was Chief Financial Officer of Western Union International Bank. She has gained experience in a variety of international and regional companies, including ABB, GE Money Bank and Telekom Austria, as well as in various areas such as supply management and controlling.



RAFFIA-TOTE „MARI“ VON JIMMY CHOO
Die schwarze Korbtasche aus Bambus-palmengeflecht ist der perfekte Sommerbe-gleiter und zieht garantiert alle Blicke an.
(895 €)



„OBLIQUE“-BASECAP VON DIOR
Die Kappe aus Tüllstickerei im klassischen Dior-Stil hebt den Sommerlook auf das nächste Level.
(1.150 €)

TO HAVE

6 THINGS



„SUN DROPS“ VON DR. BARBARA STURM
Mit Lichtschutzfaktor 50 schützen die leichten Sun Drops die Haut gegen UV-A- und UV-B-Strahlen.
(125 €)



LIEGESTUHL „BAHAMA“ VON EMU
Dank seiner kompakten Größe eignet sich dieser Liegestuhl nicht nur für den Garten oder den Balkon, sondern auch zum Mitnehmen.
(140 €)



VASE „PHI CITY“ VON ROSENTHAL
Für besonders schöne Licht- und Schattenspiele sorgt die kunstvolle Oberflächenstruktur.
(300 €)



TERRAKOTTA-STEINDIFFUSER VON VOLANT
Der minimalistische Terrakotta-Diffuser lässt das Zuhause angenehm duften.
(140 €)

Fotos: Hersteller



photo © Marth Wacht

@SunSquareInternational

ORIGINAL SUNSQUARE® SONNENSEGEL SEIT 1993

www.sunsquare.com

LESEN / SEHEN / HÖREN



ANGELYNE LARCHER
GRÜNDERIN FEA MONEY

Ich lese am liebsten Biografien – im Moment lese ich „Der Mann ohne Gesicht“ über Wladimir Putin, geschrieben von Masha Gessen. Mein nächstes Buch, auf das ich schon sehr gespannt bin, wird „Blood and Oil – Mohammed Bin Salmans rücksichtsloses Streben nach globaler Macht“ sein.

Ich sehe jeden Morgen als Erstes Bloomberg News, um zu schauen, wie es an den Börsen läuft. Danach schaue ich bei LinkedIn rein, um die Updates meines Netzwerks zu checken, und anschließend gehe ich auf Instagram, um zu sehen, was meine Tochter so macht oder wo sie ist.

Ich höre liebend gerne Wirtschafts-Podcasts wie „Swisspreneur“ oder „Money Matters“ von Miss Finance. Außerdem höre ich im Auto gerne meine Spotify-Lieblingsmusik-Playlist – meistens 90er-Jahre-Klassiker ...



HAFTBEFEHL
RAPPER

Ich lese nicht allzu gerne, stattdessen ziehe ich mir Hörbücher rein – zuletzt ein Werk von Friedrich Nietzsche.

Ich sehe mir die animierten Graphic Novels von Hip-Hop-Artist Carlos Garcia aka Calentura an. Exklusiv für meinen NFT-Drop mit der Agentur Twelve x Twelve hat er sechs Comic-Editionen gezeichnet, angelehnt an meine Songreihe „1999“.

Ich höre sehr viel Musik, Hunderte neue Songs jede Woche. Checkt das neue Album von Kendrick Lamar!



NOËLLE DEMOLE
GRÜNDERIN SHERE KHAN
YOUTH PROTECTION

Ich lese gerade das fantastische Buch „The Remarkable Story of Risk“ von Peter L. Bernstein – es gibt mir viele Einblicke in meine Arbeit als Compliance-Spezialistin bei der Bank, für die ich arbeite.

Ich sehe Dokumentarfilme über Biografien, da ich mich immer von verschiedenen Menschen inspirieren lasse, die die Welt erschaffen und entdecken und versuchen, sie zu einem besseren Ort zu machen.

Ich höre sehr gerne die Motivationsredner Eric Thomas und Tony Robbins, seit ich 16 Jahre alt bin – ich musste immer zuhören und zur Kenntnis nehmen, was sie zu sagen haben, denn sie helfen vielen Menschen auf der ganzen Welt aus vielen verschiedenen Gründen. Ich kann jedem nur empfehlen, sich ihre Vorträge auf Youtube anzuhören!

FORBES, DER AUSBLICK

5–22
Tourismus

6–22
Next

7–22
Smart Cities

Inspiration, Made in the Kitchen.

Creativity begins at home.



SieMatic

www.siematic.com

THE STAR IS REBORN

Der neue Mercedes-AMG SL

Die Neuauflage der Ikone kehrt zu ihren sportlichen Wurzeln zurück.



ZUM
ONLINE
STORE



AMG