

BE YOUR OWN FAMILY OFFICE

Teil 2

*Aspekte des Vermögensmanagements in
unsicheren Zeiten.*

OWNLY

Titelbild: Montauk Island, New York, USA

1. Auflage

erschienen im Juni 2026

Impressum

Herausgeber:

Dr. Nicholas Ziegert
OWNLY FinTech GmbH
Gertrudenstraße 9
20095 Hamburg
Deutschland

Telefon: +49 40 209 324 170

E-Mail: contact@ownly.de

Website: www.OWNLY.de

Urheberrecht

Das Werk einschließlich aller Inhalte ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts ist ohne vorherige Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Verbreitung, öffentliche Zugänglichmachung sowie die elektronische Speicherung und Verarbeitung.

Hinweis

Die Inhalte dieses Buches dienen ausschließlich der allgemeinen Information. Sie stellen keine Anlageberatung, Rechtsberatung oder Steuerberatung dar und ersetzen keine individuelle Beratung durch qualifizierte Fachpersonen. Trotz sorgfältiger Erstellung übernehmen Herausgeber und Autoren keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte.

OWNLY

Be Your Own Family Office

Teil 2

*Aspekte des Vermögensmanagements in
unsicheren Zeiten.*

Herausgeber: Dr. Nicholas Ziegert

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	5
Vorwort	6
Einleitung	8
BE YOUR OWN FAMILY OFFICE	10
Chancen und Grenzen von KI im Single Family Office	10
Family Office im Wandel: Wie digitale Übersicht große Vermögen sichert	16
Von der Vermögensübersicht zur Portfoliosteuerung: Wie strukturierte Daten bessere Entscheidungen ermöglichen	21
WEALTH MANAGEMENT & VERMÖGENSSTRUKTUR	27
Zeitenwende in der Altersvorsorge	27
Drohende Vermögenssteuer und Steuerstrategien für Familienvermögen	31
ERBSCHAFT, STIFTUNG & DIGITALE NACHFOLGE	38
Stiftungsvermögen zukunftssicher gestalten: Klarheit bei Steuern und Nachfolge	38
Erbengemeinschaft: Konflikte vermeiden leicht gemacht	41
Wenn Erben keinen Zugriff haben: Wie digitale Accounts, Vermögenswerte und die Online-Reputation Verstorbener rechtzeitig geordnet werden	45
Private Equity für Family Offices: Chancen & Risiken	51
Venture Capital und Private Equity: Wie digitales Reporting neue Investoren gewinnt und bindet	55
Venture Capital als Anlageklasse: Disziplin, Daten und der europäische Moment	60
IMMOBILIEN & SACHWERTE	66
Vermögen mit Weitblick: Wie Agrarlandwirte und Großbauern ihre Zukunft sichern	66
Ein Kunstwerk. Drei Preise?	71
Zukunftsfähige Immobilienportfolios: Wie Technologie langfristige Werte sichert und steigert	74
Wein, Whisky, Kunst: Lifestyle-Investments im Faktencheck	81
WEALTH MANAGEMENT EDU-TAINMENT	85
Eine kurze Geschichte des Geldes	85
Frauen wollen keine Millionäre mehr – und was das für die Vermögensverwaltung bedeutet	90
Sind Self-Made Millionäre psychische Superhelden?	92
Sponsoring	94
Über die Autoren	96
Über OWNLy FinTech GmbH	98

Vorwort

Joachim G. Olearius

Wer in einer unternehmerisch tätigen Familie aufwächst, lernt früh, dass Vermögen kein statischer Zustand ist, sondern ein lebendiges System. Es verändert sich mit jeder Entscheidung, mit jeder Generation, mit jedem neuen Vorhaben. In unserer Familie erstrecken sich die unternehmerischen Aktivitäten über sehr unterschiedliche Bereiche – vom Finanzwesen über Immobilien und erneuerbare Energien bis hin zur Land- und Forstwirtschaft, für die ich mich besonders einsetze. Jeder dieser Bereiche folgt eigenen Zyklen, eigenen Bewertungslogiken und eigenen operativen Anforderungen. Was sie verbindet, ist die gemeinsame Familie und die Notwendigkeit, das Ganze im Blick zu behalten.

Genau darin liegt die eigentliche Herausforderung. Wer mit Familienmitgliedern in verschiedenen Sektoren unternehmerisch tätig ist, braucht mehr als gute Einzelentscheidungen. Er braucht eine Holdingperspektive: die Fähigkeit, Beteiligungen, Vermögenswerte und Verpflichtungen über alle Bereiche hinweg zu überblicken, Zusammenhänge zu erkennen und Entwicklungen frühzeitig einzuordnen. Diese Perspektive lässt sich nicht delegieren. Sie muss aus der Familie selbst kommen, weil nur dort das Wissen um die gemeinsamen Ziele, die individuellen Stärken und die langfristigen Überzeugungen zusammenläuft.

Gleichzeitig wäre es ein Missverständnis zu glauben, man müsse deshalb alles allein bewältigen. Berater, Netzwerke und spezialisierte Dienstleister bleiben unverzichtbar. Kein Familienunternehmer ersetzt den Steuerberater, den Rechtsanwalt oder den erfahrenen Branchenexperten. Aber wer selbst die Klammer bildet, wer selbst den konsolidierten Überblick hat und die strategischen Fäden in der Hand hält –, der führt diese Gespräche auf Augenhöhe. Er erkennt, wo Handlungsbedarf entsteht, bevor andere ihn darauf hinweisen. Er versteht die Details, weil er sie aus dem Gesamtbild heraus lesen kann. Und er bewahrt sich die unternehmerische Handlungsfähigkeit, die gerade in komplexen Familienstrukturen den Unterschied macht.

In der Praxis scheitert dieser Anspruch jedoch häufig an der schier Menge und Verschiedenartigkeit der Informationen. Forstflächen folgen anderen Bewertungsrhythmen als Wertpapierdepots. Immobilien erfordern andere Dokumentation als Beteiligungen an Energieprojekten. Bankberichte, Gesellschafterverträge, Pachtvereinbarungen, steuerliche Auswertungen – all das muss zusammengeführt werden, um ein belastbares Gesamtbild zu ergeben. Wer diese Aufgabe ausschließlich mit Ordnen, Einzelreports und persönlichem Gedächtnis bewältigen will, stößt irgendwann an Grenzen.

Hier kommen moderne technische Lösungen ins Spiel. Vermögensreportingsoftware wie OWNLY schafft eine Struktur, die Übersicht ermöglicht, ohne Kontrolle abzugeben. Sie bündelt unterschiedliche Anlageklassen in einer konsolidierten Sicht, macht Entwicklungen nachvollziehbar und erlaubt es, Beratern und Familienmitgliedern gezielt Zugang zu den Informationen zu geben, die sie benötigen. Dabei müssen die Standards an Sicherheit und digitale Infrastruktur höchsten Ansprüchen genügen, denn Vertrauen in die Technik entsteht nur dort, wo Vertraulichkeit gewährleistet ist.

„Be Your Own Family Office“ verstehe ich daher weniger als eine organisatorische Aussage und mehr als eine Haltung. Es geht nicht darum, auf externe Expertise zu verzichten. Es geht darum, die strategische Steuerung des eigenen Vermögens als unternehmerische Aufgabe zu begreifen und sie mit den Werkzeugen auszustatten, die dieser Aufgabe gerecht werden. Wer diesen Anspruch ernst nimmt, wird in diesem Buch viele Anknüpfungspunkte finden.

Ich wünsche Ihnen eine gewinnbringende Lektüre.

Joachim Olearius

Einleitung

Dr. Nicholas Ziegert, OWONLY FinTech GmbH

Wer ein komplexes Vermögen verantwortet, kennt das Spannungsfeld: Einerseits der Wunsch nach Unabhängigkeit, nach eigener Entscheidungshoheit über Strukturen, Allokation und Nachfolge. Andererseits die wachsende Komplexität, die entsteht, wenn Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Wertpapierdepots, Stiftungen, Kunst, internationale Strukturen und familiäre Interessen zusammenkommen. Der zweite Teil unseres Booklets „Be Your Own Family Office“ widmet sich genau diesem Spannungsfeld und zeigt, welche Wege sich heute eröffnen, um es aufzulösen.

Im ersten Abschnitt fragen wir, was Künstliche Intelligenz für ein Single Family Office leisten kann und wo ihre Grenzen liegen. Wir zeigen, wie digitale Übersicht große Vermögen sichert und warum strukturierte Daten die Grundlage für jede belastbare Portfoliosteuerung bilden. Im zweiten Abschnitt rücken Vermögensnachfolge und Vermögensstruktur in den Vordergrund: von der Frage, wie digitale Dokumentation Vertrauen zwischen Generationen schafft, über die veränderte Wettbewerbslandschaft in der Lebensversicherung bis hin zur Debatte um eine mögliche Vermögenssteuer und deren praktische Konsequenzen. Wir behandeln Stiftungsvermögen, Erbengemeinschaften und die oft unterschätzte Frage digitaler Hinterlassenschaften, also den Zugriff auf Konten, Depots und persönliche Accounts im Erbfall. Der dritte Abschnitt widmet sich Private Equity und Venture Capital als Anlageklassen für Familienvermögen, beleuchtet die Rolle professionellen Reportings bei illiquiden Beteiligungen und ordnet europäisches Venture Capital als strategische Allokationskomponente ein. Im vierten Abschnitt blicken wir auf Immobilien und Sachwerte: auf die besonderen Herausforderungen landwirtschaftlicher Großbetriebe, auf die erstaunliche Preisbildung am Kunstmarkt, auf technologiegetriebene Werterhaltung in Immobilienportfolios und auf Wein, Whisky und Kunst als alternative Investments im Faktencheck. Abgerundet wird das Buch durch leichtere Beiträge zu einer kurzen Geschichte des Geldes, zur finanziellen Emanzipation von Frauen und zur Persönlichkeitsstruktur von Self-Made-Millionären.

Was all diese Themen verbindet, ist eine Herausforderung, die für Single Family Offices und vermögende Selbstentscheider zentral geworden ist: die Fähigkeit, das eigene Vermögen professionell zu steuern, ohne sich dabei in Abhängigkeit von externen Dienstleistern zu begeben. Wer heute Vermögen über mehrere Anlageklassen, Gesellschaften, Jurisdiktionen und Generationen hinweg verantwortet, steht vor einer Informationslandschaft, die fragmentierter ist als je zuvor. Banken liefern Depotauszüge, Steuerberater erstellen Auswertungen,

Immobilienverwalter senden Objektberichte, Beteiligungsmanager stellen Quartalsinformationen bereit. Doch der Gesamtzusammenhang bleibt oft unscharf. Jeder einzelne Bericht hat seinen Wert; was fehlt, ist die konsolidierte Sicht, die Entscheidungen erst ermöglicht. Gleichzeitig wächst der regulatorische Druck, steigen die Anforderungen an Dokumentation und Bewertung, und die familiären Strukturen werden komplexer. Wer in dieser Lage die Steuerung vollständig an Dritte abgibt, verliert nicht nur Kontrolle, sondern auch die Fähigkeit, rechtzeitig eigene Akzente zu setzen.

Die gute Nachricht ist: Die Werkzeuge, die ein Single Family Office braucht, um diese Herausforderungen eigenständig zu bewältigen, werden besser und zwar rasch. Software ermöglicht heute, was vor wenigen Jahren noch ganze Teams erforderte: die konsolidierte Erfassung aller Vermögenswerte, die Verbindung von Zahlen mit Kontext, die Simulation von Szenarien und die rollenbasierte Zusammenarbeit mit Beratern, Familie und Beirat. Künstliche Intelligenz ergänzt diese Möglichkeiten, indem sie Dokumente strukturiert, Muster erkennt, Berichte verdichtet und Annahmen hinterfragt, nicht als Ersatz für menschliche Urteilskraft, sondern als intelligenter Vorarbeiter, der Material sichtet und aufbereitet, bevor der Verantwortliche entscheidet. Und schließlich wird das Netzwerk aus spezialisierten Partnern, thematischen Gemeinschaften und geteiltem Erfahrungswissen immer tragfähiger. Wer heute Teil eines solchen Netzwerks ist, profitiert von Einblicken, Zugängen und Perspektiven, die früher nur institutionellen Strukturen vorbehalten waren.

Die Überzeugung hinter diesem Buch bleibt dieselbe wie in Teil 1: Sie brauchen nicht unbedingt ein eigenes Family Office mit Dutzenden von Mitarbeitern, um Ihr Vermögen professionell zu steuern. Was Sie brauchen, sind Übersicht, Struktur, die richtigen Partner und zunehmend die richtigen digitalen Lösungen. Dieses Buch möchte Ihnen dabei helfen, beides zusammenzuführen: das Wissen, das für fundierte Entscheidungen nötig ist, und die Zuversicht, dass die Werkzeuge dafür heute verfügbar sind.

Ihr

Dr. Nicholas Ziegert

Chancen und Grenzen von KI im Single Family Office

Dr. Nicholas Ziegert, OWONLY FinTech GmbH

Einleitung: KI als neuer Mitspieler im Family Office

Künstliche Intelligenz hat in den vergangenen zwei Jahren einen Sprung gemacht, der weit über akademische Forschung hinausreicht. Große Sprachmodelle wie ChatGPT, Claude oder Perplexity sind zu Werkzeugen geworden, die viele Menschen in ihrem Alltag nutzen: zum Schreiben, Recherchieren, Planen und Analysieren. Es war nur eine Frage der Zeit, bis diese Werkzeuge auch im Bereich der privaten Vermögensverwaltung ankamen.

Für Selbstentscheider und Inhaber eines Single Family Office eröffnet KI tatsächlich bemerkenswerte Möglichkeiten. Wer seine Vermögensstruktur, seine Beteiligungen und seine strategische Allokation eigenständig steuert, findet in KI einen Assistenten, der rund um die Uhr verfügbar ist, breit informiert und erstaunlich schnell arbeitet. KI kann Dokumente zusammenfassen, Finanzmarktdaten kontextualisieren, Holdingstrukturen diskutieren, Steuerszenarien durchspielen und Investmentthesen hinterfragen. Das sind Aufgaben, die ein klassisches Family Office durch verschiedene Spezialisten abdecken würde.

Doch so beeindruckend die Fähigkeiten auf den ersten Blick wirken, so deutlich zeigen sich bei näherer Betrachtung auch die Grenzen. Dieser Beitrag widmet sich zwei zentralen Einschränkungen, die jeder berücksichtigen sollte, der KI professionell in seinem Family Office einsetzt: erstens die Grenze des reinen Expertenwissens, das KI nicht ersetzen kann, und zweitens die Grenze der Informationsbeschaffung, die durch fehlende Schnittstellen, Datenschutz und die Informationswelt Dritter gezogen wird.

I. Wo Expertenwissen unverzichtbar bleibt

Das Versprechen: KI als universeller Generalist

KI-Modelle verfügen über ein beeindruckendes Breitenwissen. Sie können steuerliche Grundstrukturen erklären, gesellschaftsrechtliche Rahmenbedingungen skizzieren, erb- und familienrechtliche Fragestellungen einordnen und Kapitalmarkterwartungen verschiedener Häuser zusammenfassen. In der Praxis bedeutet das: Ein SFO-Inhaber kann mithilfe eines gut konfigurierten KI-Projekts viele Fragestellungen vorab durchdenken, bevor er

seinen Steuerberater, Rechtsanwalt oder Vermögensverwalter hinzuzieht. KI wirkt wie ein gut vorbereiteter, vielseitig angelesener Mitarbeiter, der nie müde wird und immer eine erste Einschätzung liefern kann.

So lassen sich etwa Vertragsklauseln in Beteiligungsverträgen vorab analysieren, steuerliche Auswirkungen einer Gewinnausschüttung grob einordnen oder verschiedene Szenarien für eine strategische Asset Allocation durchspielen. Für die tagtägliche Arbeit eines SFO ist das ein erheblicher Produktivitätsgewinn.

Die Grenze: Erfahrung, Urteilskraft und Haftung

Doch Breitenwissen ist nicht Expertenwissen. Die entscheidende Grenze verläuft dort, wo es nicht mehr um die Darstellung von Wissen geht, sondern um die **Beurteilung eines konkreten Sachverhalts**. Ein Sprachmodell kann die Grundzüge der Hinzurechnungsbesteuerung nach dem Außensteuergesetz erklären. Es kann aber nicht verlässlich beurteilen, ob eine konkrete Holdingstruktur unter Berücksichtigung der aktuellen Verwaltungspraxis, der jüngsten BFH-Rechtsprechung und der spezifischen Vertragsgestaltung steuerlich angreifbar ist.

Diese Unterscheidung ist fundamental. Expertenwissen im Family-Office-Kontext bedeutet nicht bloßes Faktenwissen, sondern die Fähigkeit, aus Erfahrung heraus Muster zu erkennen, Risiken zu gewichten und in Graubereichen verantwortungsvoll zu entscheiden. Es geht um das, was Juristen „subsumieren“ nennen und Steuerberater als „gestalterische Beratung“ verstehen: die Anwendung abstrakter Regeln auf einen höchst individuellen Lebenssachverhalt.

Hinzu kommt ein Aspekt, der häufig übersehen wird: **Haftung und Verantwortlichkeit**. Ein Steuerberater haftet für seine Beratung. Ein Rechtsanwalt trägt Verantwortung für seine rechtliche Einschätzung. Diese Haftungsverantwortung begründet nicht nur ein rechtliches Verhältnis, sondern auch einen Anreiz zur Sorgfalt, den kein KI-Modell replizieren kann. Wer sich auf eine KI-generierte Steuereinschätzung verlässt und damit scheitert, trägt das Risiko allein.

Typische Fallstricke im SFO-Alltag

In der Praxis zeigt sich die Grenze besonders deutlich in folgenden Bereichen:

Steuerplanung und Gestaltung: KI kann Steuersätze und Freibeträge benennen, doch bei der Frage, ob eine Umstrukturierung innerhalb einer Familienholding steuerneutral möglich ist, stößt sie an ihre Grenzen. Hier spielen aktuelle BMF-Schreiben, laufende Steuerverfahren und die individuelle Kommunikation mit der Finanzbehörde eine Rolle, die einem Modell schlicht nicht zugänglich sind.

Vertragsverhandlungen und Due Diligence: Bei Beteiligungserwerben oder Unternehmensverkäufen kann KI Vertragsentwürfe lesen und auf auffällige

Klauseln hinweisen. Doch die taktische Dimension einer Verhandlung, nämlich wann man nachgibt, welche Klausel man als Verhandlungsmasse einsetzt, wo die roten Linien der Gegenseite liegen, erfordert menschliche Erfahrung und Menschenkenntnis.

Compliance und regulatorische Pflichten: In einem SFO, das Beteiligungen an regulierten oder aufsichtsrechtlich relevanten Unternehmen hält, reichen allgemeine KI-Antworten nicht aus. Die Frage, ob eine bestimmte Transaktion meldepflichtig ist oder aufsichtsrechtliche Konsequenzen nach sich zieht, erfordert eine spezialisierte Prüfung.

Nachlassplanung und Testamentsgestaltung: Erbrecht ist eines der sensibelsten Rechtsgebiete im Family Office. Die Gestaltung eines Testaments oder einer vorweggenommenen Erbfolge berührt nicht nur rechtliche, sondern auch familiäre und emotionale Dimensionen. KI kann Gestaltungsoptionen aufzeigen, doch die Abwägung zwischen steuerlicher Effizienz, Familiendynamik und persönlichem Willen erfordert Berater, die den Mandanten persönlich kennen.

Der gemeinsame Nenner: KI eignet sich hervorragend für die *Vorbereitung* eines Gesprächs mit dem Experten, für die *Strukturierung* von Informationen und für das *Hinterfragen* von Annahmen. Doch die abschließende Beurteilung, die rechtsverbindliche Empfehlung und die Verantwortung für die Konsequenzen bleiben beim Menschen.

II. Grenzen der Informationsbeschaffung

Die Datenlücke: Geschlossene Systeme und fehlende Schnittstellen

Selbst wenn ein KI-Modell in der Lage wäre, jede fachliche Frage fehlerfrei zu beurteilen, bliebe ein grundlegendes Problem: der Zugang zu den relevanten Daten. Ein Single Family Office lebt davon, dass alle relevanten Informationen an einem Ort zusammenlaufen: Depotauszüge, Kreditverträge, Beteiligungsberichte, Steuerbescheide, Versicherungspolicen, Immobiliengutachten und vieles mehr. Doch genau dieser ganzheitliche Blick ist für KI-Systeme heute kaum herzustellen.

Der Grund liegt in der **fragmentierten Informationslandschaft** der Finanzwelt. Banken bieten in der Regel keine offenen Schnittstellen (APIs), über die ein KI-System Depot- oder Kontobewegungen in Echtzeit abfragen könnte. Selbst dort, wo PSD2-konforme Schnittstellen bestehen, sind diese auf Zahlungskonten beschränkt und decken Wertpapierdepots, Kreditlinien oder Sondervermögen nicht ab. Private-Equity-Beteiligungen werden ohnehin über PDF-Berichte kommuniziert, nicht über strukturierte Datensätze. Und Versicherungen oder Pensionszusagen existieren oft nur als eingescannte Verträge in Aktenordnern.

Das bedeutet in der Praxis: Wer KI im SFO nutzen will, muss seine Daten manuell zusammentragen, strukturieren und in die jeweiligen Systeme eingeben. Das ist

zeitaufwändig und fehleranfällig. Es gibt zwar erste Ansätze - etwa die Plaid-Integration bei Perplexity oder Portfolio-Tracker wie Parquet - doch ein geschlossener, automatisierter Kreislauf von der Datenquelle bis zur KI-Analyse bleibt in den meisten Fällen Zukunftsmusik.

Datenschutz: DSGVO, Vertraulichkeit und die Cloud-Frage

Die zweite große Hürde bei der Informationsbeschaffung betrifft den **Datenschutz**. Wer Finanzdaten, Verträge, Steuerbescheide oder Vermögensaufstellungen in ein KI-System eingibt, muss sich fragen: Wo werden diese Daten verarbeitet? Wer hat Zugriff? Und wie lange werden sie gespeichert?

Die großen Sprachmodelle, ob von OpenAI, Anthropic oder Google, verarbeiten Anfragen grundsätzlich auf Servern in verschiedenen Ländern, insbesondere in den USA und mittlerweile auch in der Europäischen Union. Zwar bieten alle Anbieter mittlerweile Optionen an, bei denen Daten nicht für das Training verwendet werden, doch der Datentransfer in ein Drittland bleibt aus Sicht der DSGVO eine Herausforderung. Für ein Family Office, das mit hochsensiblen Vermögensinformationen arbeitet, ist das keine akademische Frage, sondern eine reale Risikoabwägung.

Hinzu kommt ein praktisches Problem: Viele Verträge, etwa Beteiligungsverträge, Bankverträge oder NDAs, enthalten **Vertraulichkeitsklauseln**, die eine Weitergabe an Dritte ausschließen. Ob die Eingabe in ein KI-Modell als „Weitergabe“ im Sinne dieser Klauseln gilt, ist rechtlich nicht abschließend geklärt. Wer auf der sicheren Seite sein will, muss entweder auf die Eingabe verzichten oder Vertragstexte so weit abstrahieren, dass die KI zwar die Struktur, nicht aber die konkreten Details kennt.

Einige tech-affine Investoren gehen pragmatisch vor: Sie vermeiden es bewusst, sensible Dokumente wie Pitchdecks oder Depotauszüge in KI-Modelle einzugeben, und beschränken sich auf öffentlich verfügbare Informationen – etwa bei der Analyse von Start-ups anhand ihrer Webseite statt ihres Businessplans. Dieser datensparsame Ansatz funktioniert, schränkt aber die Tiefe der Analyse ein.

Die Informationswelt Dritter: Familie, Co-Gesellschafter und Partner

Eine besondere Dimension der Datenschutzproblematik betrifft die **Informationen Dritter**. Ein Family Office agiert selten im Vakuum. Hinter einem SFO stehen häufig Familienmitglieder mit eigenen Vermögenswerten, Einkünften und Zielen. Hinzu kommen Co-Gesellschafter an Holdingstrukturen, Partner bei Joint Ventures oder Mitinvestoren bei Private-Equity- und Venture-Capital-Beteiligungen.

All diese Personen haben eigene Datenschutzrechte. Wer Informationen über das Vermögen, die Beteiligungsquoten oder die persönlichen Verhältnisse von Familienmitgliedern in ein KI-System eingibt, bewegt sich auf rechtlich

unsicherem Terrain. Die DSGVO schützt personenbezogene Daten Dritter, und eine Verarbeitung ohne Einwilligung kann unzulässig sein, selbst wenn die Absicht des SFO-Inhabers rein analytischer Natur ist.

In der Praxis bedeutet das: Ein KI-basiertes SFO kann nicht einfach die gesamte Vermögensstruktur einer Familie abbilden, ohne die Einwilligung aller Betroffenen einzuholen. Besonders heikel wird es bei Nachfolgeplanungen, bei denen steuerliche Szenarien die Einkommenssituation mehrerer Generationen einbeziehen, oder bei der Analyse von Gesellschafterverträgen, die Informationen über Mitgesellschafter enthalten.

Auch gegenüber **institutionellen Partnern** bestehen Informationsgrenzen. Venture-Capital-Fonds etwa unterliegen eigenen Vertraulichkeitspflichten gegenüber ihren Portfoliounternehmen. Wer als Limited Partner Einblick in Fondsberichte hat, darf diese nicht ohne Weiteres in ein KI-System einspeisen. Gleiches gilt für Bankberichte, Treuhänderinformationen oder Gutachten, die im Rahmen von Mandatsverhältnissen erstellt wurden.

Die Konsequenz ist klar: KI im SFO kann immer nur mit einem *Ausschnitt* der tatsächlich relevanten Informationen arbeiten. Dieser Ausschnitt ist durch rechtliche, vertragliche und ethische Schranken begrenzt, und das ist auch richtig so. Denn Vertraulichkeit und Diskretion sind Kernwerte eines Family Office, die auch in einer KI-gestützten Welt nicht verhandelbar sind.

III. Fazit: Zwischen Kontrolle und Zuversicht

Wer die Grenzen von KI im Single Family Office nüchtern betrachtet, könnte zum Schluss kommen, dass der Einsatz sich kaum lohnt. Doch das wäre ein Fehlschluss. Die Wahrheit liegt in der richtigen Einordnung. KI ist weder der allwissende Berater, als den manche sie darstellen, noch ein bloßes Spielzeug für Technikbegeisterte. Sie ist ein Werkzeug, ein außerordentlich leistungsfähiges Werkzeug, das seinen größten Nutzen entfaltet, wenn es bewusst und in seinen Grenzen eingesetzt wird.

Drei Leitgedanken verdienen es, am Ende dieses Beitrags festgehalten zu werden:

Erstens: Herrschaft und Kontrolle über die Daten. Der SFO-Inhaber muss jederzeit wissen, welche Daten wo verarbeitet werden. KI-Systeme sollten niemals zur zentralen Ablage sensibler Informationen werden. Die Hoheit über Vermögensdaten, Vertragswerke und persönliche Informationen muss beim Menschen bleiben – in Systemen, die er kontrolliert, versteht und bei Bedarf abschalten kann. Wer sein Family Office mit KI unterstützt, sollte dies stets in einem Modell tun, bei dem die KI auf den Menschen zuarbeitet, nicht umgekehrt.

Zweitens: Die Bedeutung des nicht digital erfassten Wissens. Ein erheblicher Teil des Wissens, das ein Family Office prägt, ist niemals in Datenbanken oder Dokumente geflossen. Es existiert in Gesprächen mit Beratern, in der gelebten Familiendynamik, in persönlichen Präferenzen und Wertvorstellungen, die sich

nicht in Prompts übersetzen lassen. Dieses implizite Wissen, insbesondere die Kenntnis der eigenen Familie, die Intuition bei Investmententscheidungen sowie das Vertrauensverhältnis zu langjährigen Beratern, ist ein Vermögenswert, den kein Algorithmus replizieren kann. Es bewusst zu pflegen, zu dokumentieren und in Entscheidungsprozesse einzubringen, bleibt eine zutiefst menschliche Aufgabe.

Drittens: Die professionelle Nutzung ist bereits heute sinnvoll. Trotz aller Einschränkungen bietet KI für ein SFO bereits heute einen echten Mehrwert, nämlich bei der Vorbereitung von Beratungsgesprächen, bei der Analyse öffentlich zugänglicher Marktdaten, bei der Strukturierung komplexer Sachverhalte und beim Testen eigener Annahmen. Wer KI als intelligenten Vorarbeiter begreift, der Material sichtet, sortiert und aufbereitet, bevor der Experte sein Urteil fällt, wird feststellen, dass die Qualität der eigenen Entscheidungen steigt, nicht weil die KI entscheidet, sondern weil sie hilft, besser vorbereitet zu entscheiden.

Die Zukunft wird weitere Fortschritte bringen: bessere Schnittstellen zu Finanzdienstleistern, differenziertere Datenschutzlösungen, leistungsfähigere Modelle mit stärkerem Fachwissen. Doch auch dann wird die Grundlogik dieselbe bleiben: KI unterstützt, der Mensch entscheidet. In einem Single Family Office, dessen Existenzberechtigung gerade darin liegt, die ganze Komplexität eines Vermögens und einer Familie zu überblicken, ist das keine Einschränkung, sondern ein Gestaltungsprinzip.

Family Office im Wandel: Wie digitale Übersicht große Vermögen sichert

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLY FinTech GmbH

Einleitung: Warum Übersicht zur strategischen Aufgabe wird

Die Verwaltung großer Familienvermögen verlangt heute mehr als Erfahrung, Vertrauen und gute Einzelentscheidungen. Wer Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Wertpapierdepots, Liquidität, Kunst, Darlehen, Versicherungen und internationale Strukturen zusammenführt, bewegt sich in einem anspruchsvollen Entscheidungsumfeld. Märkte verändern sich schnell, während steuerliche und regulatorische Anforderungen steigen. Gleichzeitig erwarten Familien, Beiräte und Berater klare Informationen, weil tragfähige Entscheidungen eine belastbare Grundlage brauchen.

Viele Vermögen wachsen über Jahrzehnte. Deshalb entstehen Strukturen, die historisch sinnvoll waren, aber später schwer zu überblicken sind. Eine Immobilie liegt in einer Gesellschaft, eine Beteiligung in einer Holding, ein Depot bei einer Privatbank und ein weiteres Konto in einer anderen Jurisdiktion. Hinzu kommen Schenkungen, Nießbrauchsrechte, Darlehen, Stiftungen oder Treuhandlösungen. Aus einzelnen Vermögenswerten entsteht so ein komplexes System.

Genau hier beginnt die zentrale Herausforderung. Entscheider brauchen keine weitere Datensammlung, sondern eine konsolidierte Sicht. Sie müssen erkennen, welche Werte vorhanden sind, wo Risiken liegen und wie sich Entscheidungen auf das Gesamtvermögen auswirken. Digitale Lösungen können dabei helfen, weil sie Informationen bündeln, strukturieren und verständlich darstellen.

Tradition braucht neue Werkzeuge

Persönliches Vertrauen bleibt ein wesentlicher Bestandteil anspruchsvoller Vermögensführung. Familien verlassen sich auf langjährige Berater, weil diese Hintergründe, Interessen und persönliche Präferenzen kennen. Dennoch reichen bewährte Abläufe allein oft nicht mehr aus. Denn je mehr Vermögenswerte, Rechtsstrukturen und Beteiligte zusammenkommen, desto größer wird der Koordinationsaufwand.

Traditionelle Prozesse arbeiten häufig mit Einzelreports. Eine Bank liefert einen Depotauszug. Ein Steuerberater erstellt eine Auswertung. Eine Immobilienverwaltung sendet Objektberichte. Beteiligungsmanager stellen Quartalsinformationen bereit. Jede Information hat für sich einen Wert, doch der Gesamtzusammenhang bleibt oft unscharf.

Diese Fragmentierung erschwert Entscheidungen. Denn niemand erkennt sofort, wie sich Liquidität, Fremdkapital, Ausschüttungen und stille Reserven zueinander verhalten. Außerdem entstehen operative Risiken, wenn Fristen, Dokumente oder Zuständigkeiten nicht zentral erfasst sind. Eine professionelle Vermögensorganisation braucht deshalb eine Arbeitsweise, die gewachsene Strukturen respektiert und zugleich digital unterstützt.

Wie entsteht eine vollständige Vermögensübersicht?

Eine vollständige Übersicht entsteht nicht durch ein einzelnes Dashboard. Sie entsteht durch eine systematische Erfassung aller relevanten Vermögenswerte. Dazu gehören liquide Mittel, Wertpapiere, Immobilien, Beteiligungen, alternative Anlagen, Kunst, Darlehen, Versicherungen und Verpflichtungen. Erst wenn diese Positionen sauber klassifiziert sind, lässt sich das Vermögen wirklich steuern.

Der erste Schritt liegt in der Strukturierung. Verantwortliche müssen festlegen, welche Kategorien sie nutzen, welche Daten sie regelmäßig erfassen und welche Dokumente sie einer Position zuordnen. Dadurch entsteht eine einheitliche Logik. Diese Logik hilft, unterschiedliche Banken, Gesellschaften und Beraterberichte vergleichbar zu machen.

Der zweite Schritt betrifft die Aktualität. Vermögensdaten verlieren schnell an Aussagekraft, wenn sie nur punktuell gepflegt werden. Deshalb braucht eine professionelle Übersicht klare Prozesse für Aktualisierungen. Manche Werte verändern sich täglich, während andere nur jährlich neu bewertet werden. Ein Wertpapierdepot braucht eine andere Frequenz als eine Kunstsammlung oder eine Minderheitsbeteiligung.

Der dritte Schritt ist die Verbindung von Zahlen und Kontext. Eine Immobilie besteht nicht nur aus einem Marktwert. Sie hat Mietverträge, Darlehen, Instandhaltungsbedarf, Fristen und steuerliche Aspekte. Eine Beteiligung umfasst nicht nur einen Buchwert. Sie enthält Informationsrechte, Ausschüttungserwartungen, Gesellschafterpflichten und Exit-Optionen. Genau diese Kontextinformationen machen eine Übersicht entscheidungsfähig.

Welche Informationen müssen zentral sichtbar sein?

Eine hochwertige Vermögensübersicht zeigt nicht nur, welche Werte vorhanden sind, sondern auch, wie sie verteilt, gebunden und gefährdet sind. Dafür müssen zentrale Informationen wie Asset-Klassen, Liquidität, Depot- und Bankstrukturen, Immobilien, Beteiligungen, Darlehen, Versicherungen, Verträge, Fristen und Zugriffsrechte in einem Zusammenhang sichtbar werden. So entsteht Transparenz, alle Beteiligten arbeiten mit derselben Datenbasis, und Entscheidungen können schneller und mit weniger Missverständnissen getroffen werden.

Wie behalten Entscheider die Kontrolle?

Kontrolle entsteht durch Klarheit. Wer nur einzelne Reports liest, erkennt oft Details, aber keine Gesamtwirkung. Wer dagegen eine konsolidierte Sicht nutzt, kann Entwicklungen früher einordnen. Dadurch gewinnt die Vermögensführung an Steuerungsfähigkeit.

Ein Beispiel zeigt den Unterschied. Wenn mehrere Immobilien hohe Instandhaltungsaufwendungen erwarten lassen, während Beteiligungen weniger Ausschüttungen leisten, entsteht möglicherweise ein Liquiditätsengpass. Einzelberichte zeigen diese Entwicklung oft getrennt. Eine zentrale Übersicht verbindet die Informationen und macht den Handlungsbedarf sichtbar.

Kontrolle bedeutet auch, Verantwortlichkeiten zu definieren. Wer darf Daten sehen? Wer darf Dokumente hochladen? Wer darf Auswertungen erstellen? Wer gibt Änderungen frei? Gerade bei Familienvermögen mit mehreren Generationen und externen Beratern sind klare Rollen entscheidend. Digitale Plattformen können diese Rollen abbilden, weil sie Zugriffsrechte gezielt steuern.

Auch für Beiräte und externe Experten entsteht ein Vorteil. Sie müssen nicht jedes Detail kennen, sondern erhalten genau die Informationen, die sie für ihre Aufgabe brauchen. Dadurch bleibt Diskretion gewahrt, während die Zusammenarbeit effizienter wird.

Warum Transparenz kein Selbstzweck ist

Transparenz bedeutet nicht, alles für alle sichtbar zu machen. Sie bedeutet, relevante Informationen für berechnete Personen nachvollziehbar bereitzustellen. Dieser Unterschied ist wichtig, weil große Vermögen Vertraulichkeit verlangen. Eine gute Struktur verbindet daher Übersicht mit Datenschutz.

Transparenz unterstützt vor allem strategische Entscheidungen. Dazu zählen Fragen zur Asset-Allokation, zur Liquiditätsplanung, zur Nachfolge und zur Risikosteuerung. Wenn Vermögenswerte über mehrere Gesellschaften und Jurisdiktionen verteilt sind, brauchen Entscheider eine klare Sicht auf Zusammenhänge. Nur dann erkennen sie Konzentrationen, Abhängigkeiten oder fehlende Diversifikation.

Auch steuerliche und rechtliche Beratung profitiert von besserer Transparenz. Berater können schneller arbeiten, wenn Dokumente, Werte und Strukturen geordnet vorliegen. Gleichzeitig sinkt das Risiko, dass relevante Informationen fehlen. Eine digitale Vermögensübersicht ersetzt keine Fachberatung, aber sie verbessert deren Ausgangslage deutlich.

Welche Rolle spielt Automatisierung?

Automatisierung schafft vor allem dort Mehrwert, wo Routineaufgaben reduziert werden: beim Aktualisieren von Werten, beim Erinnern an Fristen oder beim

Zuordnen von Dokumenten. Sie macht eine Vermögensübersicht effizienter, ersetzt aber nicht die Kontrolle über ihre Grundlagen.

Entscheidend ist, dass Verantwortliche nachvollziehen können, welche Datenquellen genutzt werden, wann Werte aktualisiert wurden und wer Änderungen freigegeben hat. Automatisierung ist deshalb kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug für verlässlichere Prozesse.

Warum Diskretion zentral bleibt

Diskretion gehört zum Kern jeder hochwertigen Vermögensführung. Finanzdaten, Verträge, Beteiligungsinformationen und familiäre Interessen verlangen besonderen Schutz. Deshalb müssen digitale Lösungen hohe Anforderungen an Sicherheit, Rechteverwaltung und Nachvollziehbarkeit erfüllen.

Datenschutz beginnt bei der Frage, welche Informationen überhaupt erfasst werden. Nicht jede Person braucht Zugriff auf alle Details. Ein Familienmitglied benötigt vielleicht eine Gesamtübersicht, während ein externer Berater nur bestimmte Dokumente sehen darf. Eine gute Plattform bildet diese Unterschiede sauber ab.

Zudem braucht jede professionelle Struktur klare Regeln für Datenpflege. Wer ändert Werte? Wer lädt Dokumente hoch? Wer prüft Aktualität? Wer sieht historische Versionen? Diese Fragen wirken operativ, haben aber strategische Bedeutung. Denn belastbare Entscheidungen entstehen nur aus verlässlichen Daten.

Was verändert sich für die Zusammenarbeit?

Digitale Vermögensplanung verändert die Kommunikation zwischen Eigentümern, Familie und Beratern. Informationen liegen geordnet vor, während Zuständigkeiten klarer werden. Dadurch sinkt der Abstimmungsaufwand. Gleichzeitig steigt die Qualität der Gespräche.

Berater können gezielter arbeiten, weil sie schneller auf relevante Informationen zugreifen. Familienmitglieder verstehen Entscheidungen besser, weil Daten und Annahmen nachvollziehbar vorliegen. Beiräte erhalten mehr Orientierung, weil sie Entwicklungen über Zeit betrachten können.

Diese neue Arbeitsweise ersetzt persönliche Beziehungen nicht. Sie stärkt sie, weil sie Vertrauen durch Transparenz ergänzt. Gerade bei langfristiger Vermögensführung ist diese Kombination wertvoll. Vertrauen bleibt menschlich, doch Übersicht braucht Struktur.

Fazit: Struktur wird zum Wettbewerbsvorteil

Die Verwaltung komplexer Familienvermögen entwickelt sich von einer administrativen Aufgabe zu einer strategischen Führungsfunktion. Wer

Vermögen über Generationen erhalten und entwickeln will, braucht Übersicht, Kontrolle und klare Prozesse. Analoge Abläufe und verstreute Reports reichen dafür oft nicht mehr aus.

Digitale Lösungen schaffen Mehrwert, wenn sie Daten konsolidieren, Strukturen sichtbar machen und Entscheidungen vorbereiten. Sie ersetzen keine Erfahrung und keine Beratung, helfen aber, relevante Informationen schneller zu erkennen und besser einzuordnen.

Von der Vermögensübersicht zur Portfoliosteuerung: Wie strukturierte Daten bessere Entscheidungen ermöglichen

Matthias Trenkler, cloudCapital Structure GmbH

Einleitung: Warum Portfoliosteuerung mehr braucht als Einzelreports

Große Familienvermögen bestehen selten aus einer einzigen Anlageklasse. Sie umfassen Wertpapierdepots, Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Private Equity, Liquidität, Darlehen, Kunst, Stiftungen und internationale Strukturen. Jede Position folgt einer eigenen Logik. Deshalb reicht ein klassischer Blick auf einzelne Reports oft nicht mehr aus.

Wer ein solches Vermögen verantwortet, muss Zusammenhänge erkennen. Eine Immobilie beeinflusst Liquidität, Steuern und Nachfolge. Eine Beteiligung bindet Kapital, kann aber auch Ausschüttungen liefern. Ein Wertpapierdepot zeigt tägliche Marktwerte, während eine private Beteiligung nur periodisch bewertet wird. Genau diese Unterschiede machen die Steuerung anspruchsvoll.

Digitale Vermögensverwaltung schafft hier eine neue Grundlage. Sie bündelt Informationen, ordnet Vermögenswerte und macht Entwicklungen sichtbar. Künstliche Intelligenz kann diese Arbeit ergänzen, weil sie Muster erkennt, Daten verdichtet und Szenarien vorbereitet. Dennoch bleibt die finale Entscheidung beim Menschen.

Dieser Artikel erklärt, wie aus einer strukturierten Vermögensübersicht eine bessere Portfoliosteuerung entsteht. Er zeigt auch, wo digitale Analyse hilft und wo fachliche Verantwortung unverzichtbar bleibt.

Von der Datensammlung zur Entscheidungsgrundlage

Viele Familien verfügen bereits über zahlreiche Informationen. Banken liefern Depotauszüge. Steuerberater erstellen Auswertungen. Immobilienverwalter senden Objektberichte. Beteiligungsmanager stellen Quartalsberichte bereit. Trotzdem fehlt häufig eine gemeinsame Sicht auf das Gesamtvermögen.

Das Problem liegt nicht im Mangel an Daten. Es liegt in der fehlenden Verbindung. Wenn Informationen in verschiedenen Formaten, Systemen und Dokumenten liegen, entsteht kein klares Gesamtbild. Entscheider sehen dann Einzelpositionen, aber nicht deren Wirkung auf das Vermögen als Ganzes.

Eine moderne Vermögensübersicht beginnt deshalb mit Struktur. Vermögenswerte müssen klassifiziert, bewertet und mit relevanten Dokumenten verbunden werden. Außerdem brauchen Verantwortliche klare Regeln für Aktualität, Zuständigkeit und Zugriff. Erst dann entsteht eine Grundlage, die sich für Analyse und Planung eignet.

Künstliche Intelligenz kann auf dieser Grundlage echten Mehrwert schaffen. Sie kann Berichte zusammenfassen, Abweichungen hervorheben und Fragen für Berater vorbereiten. Außerdem kann sie Entwicklungen in einen Kontext setzen, wenn die Daten sauber vorliegen. Ohne verlässliche Daten bleibt jedoch auch die beste Analyse unsicher.

Welche Informationen sind für Portfoliosteuerung entscheidend?

Eine gute Steuerung beginnt mit den richtigen Fragen. Welche Vermögenswerte sind vorhanden? Wie verteilen sie sich auf Anlageklassen? Wo entstehen Konzentrationen? Welche Positionen liefern Liquidität? Welche Positionen binden Kapital? Welche Verpflichtungen stehen in den nächsten Monaten an?

Diese Fragen verlangen eine konsolidierte Sicht. Ein einzelner Depotreport zeigt keine Immobilienrisiken. Ein Immobilienbericht zeigt keine Bankverbindlichkeiten. Ein Beteiligungsreport zeigt keine privaten Liquiditätsbedarfe. Deshalb braucht anspruchsvolle Vermögensführung eine Übersicht, die unterschiedliche Informationen zusammenführt.

Wichtige Datenbereiche sind:

- Asset-Klassen und deren Anteil am Gesamtvermögen
- Liquidität, Ausschüttungen und geplante Mittelabflüsse
- Marktwerte, Buchwerte und Bewertungszeitpunkte
- Fremdkapital, Sicherheiten, Zinssätze und Laufzeiten
- Gesellschaftsstrukturen, Beteiligungsquoten und Rechte
- Steuerlich relevante Dokumente und Fristen
- Risikokonzentrationen nach Branche, Region und Anlageform
- Zugriffsrechte für Familie, Beirat und Berater

Diese Informationen helfen nicht nur bei der Übersicht. Sie verbessern auch Gespräche mit Beratern. Denn alle Beteiligten arbeiten mit derselben Grundlage. Dadurch sinkt der Abstimmungsaufwand, während die Qualität der Entscheidungen steigt.

Strategische Asset Allocation: Das Fundament der Vermögensstrukturierung

Bevor einzelne Positionen analysiert oder Szenarien durchgespielt werden, steht eine grundlegende Frage: Wie soll das Vermögen überhaupt strukturiert sein? Die strategische Asset Allocation beantwortet diese Frage. Sie legt fest, welche Anlageklassen in welchem Verhältnis zueinander stehen sollen und bildet damit das Fundament der gesamten Vermögenssteuerung.

Diese Grundstruktur entscheidet maßgeblich über Risiko, Rendite und Stabilität. Ein Vermögen, das zu stark in einer Anlageklasse konzentriert ist, verliert an Widerstandsfähigkeit gegenüber Marktveränderungen. Umgekehrt schöpft ein breit diversifiziertes Vermögen Renditechancen systematisch aus, ohne unnötige Risiken einzugehen. Die strategische Allokation ist deshalb nicht eine Entscheidung unter vielen, sie ist die Entscheidung, die alle anderen prägt.

Je komplexer ein Vermögen, desto wichtiger wird es, Allokationsentscheidungen fundiert und datenbasiert zu treffen. Intuition und Erfahrung allein reichen nicht aus, wenn Immobilien, Beteiligungen, Wertpapiere, Liquidität und alternative Anlagen gleichzeitig zu steuern sind. Wer weiß, wie sein Vermögen heute tatsächlich strukturiert ist, kann gezielt steuernd eingreifen und muss nicht reagieren, sondern agieren.

Dabei ist das Gesamtbild entscheidend. Isolierte Betrachtungen einzelner Assetklassen führen systematisch zu Fehlentscheidungen. Wer nur das Wertpapierdepot optimiert, ohne die Immobilienquote oder Private-Equity-Positionen zu berücksichtigen, riskiert ungewollte Ungleichgewichte. Eine Investition kann im Einzelnen sinnvoll erscheinen und gleichzeitig eine bereits bestehende Konzentration verstärken. Erst der konsolidierte Blick auf alle Positionen zeigt, ob die Allokation dem gewünschten Risiko-Rendite-Profil tatsächlich entspricht.

Moderne Vermögensstrukturierung verbindet die strategische Zielallokation mit der realen Ist-Struktur des Vermögens. Digitale Werkzeuge helfen dabei, diese Gegenüberstellung jederzeit aktuell zu halten, nicht nur als Momentaufnahme, sondern als fortlaufende Steuerungsgrundlage. Abweichungen von der Zielstruktur werden sichtbar, bevor sie sich zu echten Risiken entwickeln. Künstliche Intelligenz kann zusätzlich helfen, Rebalancing-Bedarfe frühzeitig zu erkennen und Handlungsoptionen zu strukturieren.

Die strategische Asset Allocation ist damit keine einmalige Übung. Sie ist ein lebendiges Steuerungsinstrument und ihr Nutzen entfaltet sich erst dann vollständig, wenn sie auf einer vollständigen, konsistenten und aktuellen Datenbasis beruht.

Wie unterstützt künstliche Intelligenz die Analyse?

Künstliche Intelligenz eignet sich besonders für Aufgaben, bei denen viele Informationen verdichtet werden müssen. Sie kann lange Dokumente strukturieren, Kernaussagen aus Berichten herausarbeiten und offene Punkte markieren. Außerdem kann sie helfen, Annahmen sichtbar zu machen.

Ein Beispiel zeigt den Nutzen. Wenn mehrere Beteiligungsberichte vorliegen, kann ein digitales System wiederkehrende Themen erkennen. Es kann Hinweise auf sinkende Margen, steigende Finanzierungskosten oder ausbleibende

Ausschüttungen bündeln. Dadurch erkennt der Verantwortliche schneller, welche Themen eine vertiefte Prüfung brauchen.

Auch bei Marktkommentaren entsteht Mehrwert. Verschiedene Banken und Vermögensverwalter bewerten Zinsen, Inflation oder Aktienmärkte oft unterschiedlich. Eine intelligente Analyse kann diese Einschätzungen gegenüberstellen. Dadurch entsteht ein besseres Verständnis für Chancen, Risiken und unterschiedliche Annahmen.

Wichtig bleibt jedoch die Einordnung. Ein System kann Hinweise geben, aber es kennt nicht jedes Mandatsziel. Es versteht familiäre Präferenzen nur, wenn diese sauber dokumentiert wurden. Zudem ersetzt es keine rechtliche, steuerliche oder anlagebezogene Beratung. Die Stärke liegt in der Vorbereitung, nicht in der endgültigen Bewertung.

Wie lassen sich Risiken früher erkennen?

Risiko entsteht nicht nur durch Marktverluste. Es entsteht auch durch mangelnde Liquidität, hohe Konzentrationen, unklare Zuständigkeiten oder fehlende Dokumente. Gerade bei komplexen Vermögen liegen Risiken häufig in der Struktur selbst: wenn ein großer Teil des Vermögens in wenigen Immobilien gebunden ist, mehrere Beteiligungen von derselben Branche abhängen oder Darlehen, Fristen und Steuertermine zeitlich zusammenfallen.

Eine digitale Übersicht macht solche Zusammenhänge früher sichtbar. Sie verbindet Einzelinformationen zu einem Gesamtbild und zeigt, wo Abhängigkeiten, Klumpenrisiken oder operative Schwachstellen entstehen. KI-gestützte Analysen können diese Sicht ergänzen, indem sie Auffälligkeiten markieren, Entwicklungen über Zeit vergleichen und Szenarien vorbereiten etwa steigende Zinsen, sinkende Ausschüttungen oder verzögerte Verkäufe. Dadurch entsteht keine sichere Vorhersage, aber eine bessere Grundlage, um rechtzeitig zu handeln.

Warum Szenarien wichtiger werden

Moderne Vermögensführung braucht vorausschauende Planung. Märkte verändern sich, Finanzierungen laufen aus und familiäre Ziele entwickeln sich weiter. Deshalb sollten Verantwortliche nicht nur den aktuellen Stand betrachten. Sie sollten mögliche Entwicklungen strukturiert durchdenken.

Szenarien helfen dabei. Was passiert, wenn Zinsen länger hoch bleiben? Wie wirkt sich ein Immobilienverkauf auf Liquidität und Steuerlast aus? Welche Folgen hat eine größere Ausschüttung? Welche Mittel stehen für neue Investitionen bereit? Solche Fragen lassen sich besser beantworten, wenn Daten und Dokumente geordnet vorliegen.

Digitale Werkzeuge können Szenarien systematisch vorbereiten. Sie können Werte zusammenführen, Annahmen dokumentieren und Ergebnisse

vergleichbar machen. Künstliche Intelligenz kann zusätzlich helfen, Fragen zu formulieren, Abhängigkeiten zu erkennen und Gegenargumente zu entwickeln.

Die Qualität der Szenarien hängt jedoch von der Qualität der Daten ab. Veraltete Bewertungen, fehlende Verpflichtungen oder unklare Gesellschaftsstrukturen führen zu schwachen Ergebnissen. Deshalb bleibt Datenpflege eine zentrale Managementaufgabe.

Reporting als Führungsinstrument

Reporting ist mehr als eine Sammlung von Zahlen. Ein gutes Reporting zeigt, was sich verändert hat, warum es relevant ist und welche Fragen daraus entstehen. Gerade bei Familienvermögen muss Reporting unterschiedliche Zielgruppen bedienen. Eigentümer, Beirat, Familienmitglieder und externe Berater benötigen nicht immer dieselbe Information.

Digitale Plattformen ermöglichen individuelle Auswertungen. Ein Beirat kann eine strategische Übersicht erhalten. Ein Steuerberater sieht relevante Dokumente und Fristen. Ein Familienmitglied erhält eine verständliche Gesamtsicht. Dadurch wird Kommunikation klarer, ohne Vertraulichkeit aufzugeben.

Automatisierung kann regelmäßige Reports schneller erstellen. Gleichzeitig sollte jeder Bericht fachlich geprüft werden. Denn Zahlen erklären sich nicht vollständig selbst. Verantwortliche müssen die Ergebnisse einordnen, kommentieren und bei Bedarf Maßnahmen ableiten.

Ein gutes Reporting beantwortet deshalb drei Fragen:

1. Was hat sich im Vermögen verändert?
2. Welche Auswirkungen hat die Veränderung?
3. Welche Entscheidung oder Prüfung folgt daraus?

Diese Struktur macht Reporting zu einem Führungsinstrument. Sie schafft Orientierung und stärkt die Handlungsfähigkeit.

Datenschutz und Kontrolle bleiben entscheidend

Je stärker Vermögensdaten digital genutzt werden, desto wichtiger wird Kontrolle. Finanzdaten, Vertragsdokumente, Beteiligungsinformationen und familiäre Details verlangen besonderen Schutz. Deshalb muss jede digitale Lösung klare Rechte, sichere Prozesse und transparente Datenverarbeitung bieten.

Nicht jede Information gehört in jedes System. Verantwortliche sollten prüfen, welche Daten sie erfassen, wer darauf zugreifen darf und wie lange sie gespeichert bleiben. Außerdem müssen Vertraulichkeitsklauseln und Datenschutzrechte Dritter beachtet werden. Das gilt besonders bei Familienmitgliedern, Mitgesellschaftern und externen Partnern.

Sicherheit ist dabei nicht nur eine technische Frage. Sie ist eine Vertrauensfrage. Familien müssen verstehen, wie ihre Informationen geschützt werden. Berater müssen wissen, welche Daten sie nutzen dürfen. Plattformen müssen Rechte so abbilden, dass Diskretion und Zusammenarbeit zusammenpassen.

Was bleibt Aufgabe des Menschen?

Digitale Analyse kann Komplexität reduzieren. Sie kann Informationen schneller ordnen und Zusammenhänge sichtbar machen. Dennoch bleibt die Verantwortung beim Menschen. Denn Vermögensführung betrifft nicht nur Zahlen, sondern Ziele, Werte und Beziehungen.

Eine Familie kann finanzielle Sicherheit, unternehmerische Entwicklung, Philanthropie oder generationenübergreifenden Erhalt unterschiedlich gewichten. Solche Prioritäten entstehen nicht aus Algorithmen. Sie entstehen aus Gesprächen, Erfahrung und Vertrauen.

Auch professionelle Berater bleiben unverzichtbar. Steuerliche Gestaltung, rechtliche Prüfung und Investmententscheidungen brauchen Fachwissen und Haftung. Digitale Werkzeuge verbessern die Ausgangslage. Sie ersetzen aber nicht die verantwortliche Beurteilung.

Fazit: Bessere Steuerung beginnt mit besserer Struktur

Künstliche Intelligenz kann die digitale Vermögensverwaltung sinnvoll erweitern. Ihr größter Nutzen liegt nicht in automatischen Entscheidungen. Ihr Nutzen liegt in besserer Vorbereitung, klarerer Analyse und strukturierterem Reporting.

Die Grundlage bleibt eine konsolidierte Vermögensübersicht. Erst wenn Vermögenswerte, Dokumente, Rechte und Verpflichtungen sauber erfasst sind, entstehen belastbare Analysen. Dann können Risiken früher sichtbar werden. Szenarien lassen sich besser planen. Berichte gewinnen an Aussagekraft.

Gleichzeitig bildet eine fundierte strategische Asset Allocation das Fundament einer nachhaltigen Vermögenssteuerung. Denn die langfristige Strukturierung eines Vermögens entscheidet maßgeblich über Risiko, Rendite und Stabilität. Voraussetzung dafür ist ein vollständiges Gesamtbild. Nur wenn Vermögenswerte nicht isoliert, sondern in ihrer Gesamtheit betrachtet werden, lassen sich Konzentrationen erkennen, Ungleichgewichte vermeiden und Vermögen gezielt entlang langfristiger Ziele strukturieren.

Anspruchsvolle Vermögensführung braucht deshalb beides: digitale Struktur und menschliche Urteilskraft. Technologie macht Komplexität beherrschbarer. Menschen setzen Ziele, bewerten Folgen und tragen Verantwortung.

Zeitenwende in der Altersvorsorge

Jan Metzger, OWONLY FinTech GmbH

Wenn in Deutschland über Kapitalanlage gesprochen wird, dominieren in der öffentlichen Wahrnehmung meist Aktien, ETFs und Spargbücher. Tatsächlich aber gehört die Lebensversicherung – sowohl über laufende Beiträge als auch über Einmalbeiträge – traditionell zu einem der wichtigsten Bausteine für die Kapitalanlage, insbesondere bei Mass-Affluent-Kunden. Ein erheblicher Teil des Geldvermögens der privaten Haushalte in Deutschland – immerhin rund 9,5 Billionen Euro - entfällt auf Ansprüche gegenüber Versicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen. Größte Motivation der Anlage ist dabei in der Regel eine Vorsorge für das Rentenalter.

Am 8. Mai 2026 hat der Bundesrat der bereits im März vom deutschen Bundestag beschlossenen und lange diskutierten Reform der Altersvorsorge zugestimmt. Die Stärkung der privaten Vorsorge war dabei einer der Kernpunkte, da deren Rolle angesichts der absehbaren demografischen Veränderungen in Deutschland gegenüber der gesetzlichen Rentenversicherung deutlich gestärkt werden sollte.

Der Gesetzgeber reagierte damit auf die größer gewordenen Herausforderungen der gesetzlichen Rente. Deren Möglichkeiten, ein auskömmliches Einkommen auch im Alter sicherzustellen, werden in den nächsten Jahren absehbar mehr und mehr sinken. Bundeskanzler Merz fand Mitte April auf einer Veranstaltung des Bankenverbands dafür klare Worte: „die gesetzliche Rentenversicherung allein wird allenfalls noch die Basisabsicherung für das Alter sein“.

Eine Steilvorlage also für die Lebensversicherung, möchte man meinen. Der Versicherungs-Branchenverband GDV hatte nur ein paar Wochen zuvor ein Beitragswachstum von über 5% für die deutsche Lebensversicherung im vergangenen Jahr gemeldet. Die absehbare Zunahme der Rentenlücke und eine im Rahmen der Reform enthaltene gesetzliche Regelung für die ungeliebten Riester-Vertragsbestände, die einen idealen Anlass zur Ansprache von Bestandskunden darstellen wird, müsste eigentlich dem Neugeschäft einen Schub verleihen.

Tatsächlich sind die Erwartungen der Branche an die zukünftige Entwicklung aber eher verhalten, für das laufende Jahr wird denn auch nur ein minimales Wachstum erwartet, bei laufenden Beiträgen sogar ein Rückgang. Vereinzelt wird bereits über notwendige Konsolidierungen der Zahl der Anbieter gesprochen.

Was also trübt die Stimmung für das Lebensversicherungsgeschäft?

Demografischer Wandel

Die Alterung der Bevölkerung in Deutschland hat mittlerweile sichtbare Auswirkungen auf das Neugeschäft. Die Policen der geburtenstarken Jahrgänge werden nach und nach fällig und können durch die neu abgeschlossenen Verträge der jüngeren Jahrgänge nur unzureichend kompensiert werden. Die Zahl der Lebensversicherungspolicen sinkt entsprechend bereits seit vielen Jahren. Bislang konnten allerdings höhere Abschlusssummen und das Einmalbeitragsgeschäft diesen Effekt zumindest kompensieren, sodass der Bestand in den Bilanzen der deutschen Lebensversicherer in den letzten Jahren noch moderat gewachsen ist. Eine grundlegende Wende ist im bestehenden Geschäft allerdings nicht zu erwarten.

Produktkonvergenz

Bislang hatte die Versicherungsbranche in Sachen Altersvorsorge eine ganze Reihe an Alleinstellungsmerkmalen: eine nachgelagerte Besteuerung, Garantiezinsen und ein lebenslanges Zahlungsverprechen schufen für den Kunden Vorteile, die andere Anlageprodukte nicht bieten konnten. Mit einem der Kernpunkte des Rentenpakets, der Einführung des sogenannten Altersvorsorgedepots, bekommt das steuerliche Merkmal nun Konkurrenz. Mit dessen Start im kommenden Jahr wird es zukünftig möglich sein, Altersvorsorgebeiträge direkt in Aktien, Fonds oder ETFs anzulegen und gleichzeitig von der bislang nur für Versicherungsprodukte verfügbaren steuerlichen Behandlung (Steuerfreistellung der Beiträge in der Ansparphase und nachgelagerte Besteuerung der Leistungen in der Auszahlungsphase) zu profitieren. Diese Gleichsetzung nimmt der Lebensversicherung ein zentrales und bei Kunden vielfach beachtetes Argument beim Vertrieb von Anlageprodukten.

Ein anderes Differenzierungskriterium fiel bereits vor einigen Jahren der Niedrigzinsphase zum Opfer: Lebens- und Rentenversicherungen enthalten heutzutage kaum noch Garantien. Der Vertrieb klassischer Vorsorgeprodukte mit ihrem Garantiezins war in den 10er Jahren aufgrund der vorherrschenden Niedrigzinsen praktisch eingestellt worden. Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen, die das Anlagerisiko auf den Versicherten verlagern, traten an ihre Stelle. Zwar gibt es daneben mit den sogenannten Mischformen weiterhin Lebensversicherungen mit eingeschränkten Garantien und Absicherungsmechanismen, die Komplexität dieser Produkte erschwert aber oftmals den Absatz und ist mit vergleichsweise höheren Kosten verbunden.

Aus Anlagegesichtspunkten machte dieser Wandel durchaus Sinn, erlauben diese Produkte doch eine flexiblere Anlagepolitik, die eine höhere Rendite ermöglicht. Gleichzeitig nahm er aufgrund der fehlenden Mindestverzinsungszusage allerdings der Rentenversicherung eine weitere Möglichkeit der Differenzierung und setzte sie damit in direkten Wettbewerb mit anderen Anlageprodukten.

Zwar verbleibt der Rentenversicherung mit der Absicherung des Langlebighkeitsrisikos immer noch über ein letztes Alleinstellungsmerkmal. Es ist allerdings fraglich, ob dieses Argument allein ausreichen wird, damit Kunden sich weiter für eine Versicherung als Altersvorsorgeprodukt entscheiden.

Vertriebliche Anforderungen

Der Vertrieb von Wertpapierprodukten unterliegt einer vom Versicherungsvertrieb separaten Form der Regulierung. Als Folge der im Rahmen der Finanzkrise zu Tage getretenen früheren Fehlberatungen bei Wertpapier- und Fondsprodukten wurden Anfang der 10er Jahre umfangreiche Beratungs- und Dokumentationspflichten für deren Absatz eingeführt. Die daraus resultierende Komplexität führte zu einem weitgehenden Rückzug von Versicherungen aus dem eigenen Fondsvertrieb, oftmals verbunden mit einer Verlagerung des Geschäfts auf eine Bank oder einen Wertpapierdienstleister.

Mit der Einführung des Altersvorsorgedepots, dessen Vertrieb ebenfalls unter das Regime für Wertpapierprodukte fällt, existiert zukünftig allerdings ein originäres Altersvorsorgeprodukt, das durch den Versicherungsvertrieb praktisch nur an einen Wertpapierdienstleister weitergeleitet werden kann. Die Kundenbindung wird damit absehbar schwieriger.

Operative Exzellenz

Die Banken- und Fondsbranche hat auf die mit der verschärften Regulierung verbundenen Schwierigkeiten im Vertrieb reagiert und die Vertriebs- und Beratungsprozesse umfangreich neu- und weiterentwickelt. Insbesondere Neobroker machten in den letzten Jahren vor, wie einfach und intuitiv der Absatz von Fondsprodukten trotz hoher Regulierungsdichte sein kann. Mittlerweile werden geschätzte 25 % des Fondsabsatzes an Endkunden über digitale Vertriebswege erzeugt.

Eine im Rahmen des Rentenpakets beschlossene Neuerung trägt diesem Trend Rechnung: Das sogenannte Standarddepot ist ein normiertes und besonders einfach zu handhabendes Altersvorsorgedepot, das über Standardeinstellungen verfügt und somit keine weiteren Anlageentscheidungen erfordert. Das Angebot dieses Produkts ist für jeden Anbieter von steuerlich geförderten Altersvorsorgeprodukten obligatorisch.

Da der Vertrieb von Lebens- und Rentenversicherungen demgegenüber von größeren Auflagen vergleichsweise verschont blieb, entfiel bislang auch der Druck der Anpassung. Mittlerweile hinkt die Digitalisierung des Vertriebs von Lebensversicherungsprodukten anderen Anlageprodukten hinterher. Volldigitale Abschlussstrecken sind aktuell immer noch eher die Ausnahme als die Regel.

Kostenbelastung

Die Belastung der geleisteten Altersvorsorgebeiträge durch Abschluss- und Verwaltungskosten ist – auch durch die personalintensive Beratung beim Absatz -

seit jeher eine der Schwächen der Lebens- und Rentenversicherung im Vergleich zu anderen Anlageprodukten. Die Kostenbelastung hierfür ist zwar über die Jahre reduziert worden, ohne allerdings mit der deutlich gefallenem Durchschnittsverzinsung Schritt halten zu können.

Das Investmentfondsgeschäft für Endkunden hat sich hingegen in den letzten Jahren signifikant weiterentwickelt. ETF-Fonds verdrängen mehr und mehr traditionelle aktiv gemanagte Fonds und das kostengünstige Direct Broking hat sich - insbesondere durch das Aufkommen von Direktbanken und Neobrokern - von einem Nischenphänomen zum Wachstumstreiber im Markt entwickelt. Damit ist der Kostenvorteil der direkten Anlage im Vergleich zu Lebens- und Rentenversicherungen enorm gestiegen. Die regulatorisch erreichte höhere Kostentransparenz macht diesen Kostennachteil mittlerweile auch deutlich transparenter.

Mit der Einführung des Standarddepots ist eine gesetzliche Kostenobergrenze (Effektivkostenquote) von einem Prozent definiert. Während diese Vorgabe für Direct Broker kein wirkliches Problem darstellen sollte, wird der Unterschied zu Lebensversicherungsprodukten offensichtlich. Indirekt definiert der Gesetzgeber gleichzeitig einen Standard zur Angemessenheit von Kosten, mit denen sich andere Produkte in der Altersvorsorge zukünftig messen lassen müssen.

Auswirkungen für den Anleger

Die private Altersvorsorge wird aufgrund der absehbaren demografischen Veränderungen in Deutschland weiter an Bedeutung gewinnen. Die gesetzgeberischen und prozessualen Entwicklungen in der Finanzdienstleistungsbranche eröffnen dem Anleger neue Möglichkeiten, abseits der etablierten Lebensversicherungsprodukte langfristig deutlich einfacher und kostengünstiger für das Alter vorzusorgen. Eine Verschiebung des Kundeninteresses hin zu direkten Anlagen in Fonds und ETFs ist daher zu erwarten.

Es bleibt indes abzuwarten, wie die Versicherungswirtschaft auf diesen größer gewordenen Wettbewerb reagieren wird. Vereinfachungen, Kostensenkungen und ein attraktives Leistungsangebot werden hier die entscheidenden Stellhebel sein.

Drohende Vermögenssteuer und Steuerstrategien für Familienvermögen

Dr. Nicholas Ziegert, OWONLY FinTech GmbH

Warum die Debatte gerade jetzt für komplexe Vermögen relevant wird

Die politische Diskussion um eine Wiedereinführung der Vermögenssteuer und eine grundlegende Reform der Erbschaftsteuer hat in Deutschland eine neue Intensität erreicht. Am 6. März 2026 hat der Bundestag erstmals einen Antrag der Fraktion Die Linke zur Wiedererhebung der Vermögensteuer beraten und an den Finanzausschuss überwiesen. Der Vorschlag sieht eine gestaffelte Besteuerung von Nettovermögen vor: ab einer Million Euro ein Prozent, ab 50 Millionen Euro fünf Prozent. Parallel dazu zeigt die 170. Steuerschätzung vom Mai 2026 für das laufende Jahr Mindereinnahmen von 17,8 Milliarden Euro gegenüber den Prognosen vom Oktober 2025, bedingt vor allem durch die wirtschaftlichen Folgen des Iran-Konflikts und den daraus resultierenden Energiepreisschock. Bei einem prognostizierten BIP-Wachstum von nur 0,5 Prozent und einem Bundeshaushalt 2027 mit 110,8 Milliarden Euro Neuverschuldung steigt der politische Druck auf neue Einnahmequellen.

Gleichzeitig wird die Erbschaftsteuer auf verfassungsrechtlicher Ebene neu verhandelt. Beim Bundesverfassungsgericht sind mehrere Verfahren anhängig, die das geltende Erbschaftsteuergesetz grundlegend verändern könnten. Im Zentrum steht das Verfahren zur Frage, ob die umfangreichen Begünstigungen bei der Übertragung von Betriebsvermögen verfassungsgemäß sind oder Erwerber von Privatvermögen in unzulässiger Weise benachteiligen. Die Entscheidung, ursprünglich bereits für 2025 erwartet, soll im Laufe des Jahres 2026 ergehen. Hinzu kommen die abstrakte Normenkontrolle der Bayerischen Staatsregierung zu höheren Freibeträgen und ein weiteres Verfahren zur sogenannten Jastrowschen Klausel im Berliner Testament.

Die SPD hat im Januar 2026 ein Eckpunktepapier zur Reform der Erbschaftsteuer vorgelegt, das einen Systemwechsel einleiten könnte. Im Kern steht ein lebenslanger Freibetrag von einer Million Euro pro Person sowie ein Freibetrag von fünf Millionen Euro für Betriebsvermögen. Das Konzept greift damit eine zentrale Empfehlung des Sachverständigenrates aus dem Jahresgutachten 2025/2026 auf. Für viele mittelständische Familienunternehmen wäre ein solcher Freibetrag allerdings nicht ausreichend und der geplante Wegfall der bisherigen Verschonungsregeln für Betriebsvermögen (85-prozentige bzw. 100-prozentige Steuerbefreiung bei Einhaltung von Behaltensfristen und Lohnsummenklauseln)

würde die steuerliche Belastung bei Unternehmensnachfolgen erheblich erhöhen.

Für vermögende Privatpersonen, Unternehmerfamilien und Single Family Offices bedeutet diese doppelte Entwicklung - Vermögenssteuer-Debatte und Erbschaftsteuer-Reform - dass die Frage der Vermögenstransparenz und Steuerplanung eine neue Dringlichkeit bekommt.

Vermögenssteuer: Was sie für komplexe Vermögen bedeuten würde

Eine Vermögenssteuer knüpft nicht an laufende Erträge an, sondern an vorhandene Substanz. Erfasst werden grundsätzlich alle wesentlichen Vermögenswerte abzüglich Verbindlichkeiten und möglicher Freibeträge. Genau dadurch unterscheidet sie sich grundlegend von Einkommensteuer, Kapitalertragsteuer oder Körperschaftsteuer.

Dieser Unterschied hat weitreichende praktische Konsequenzen. Ein Vermögen kann hoch bewertet sein, während die verfügbare Liquidität begrenzt bleibt. Immobilien, Unternehmensanteile oder Kunstwerke lassen sich nicht ohne Weiteres nutzen, um laufende Steuerzahlungen zu bedienen. Ein Familienunternehmen kann wertvoll sein, während Gewinne im Betrieb verbleiben müssen. Eine Beteiligung kann erhebliches Potenzial haben, aber über Jahre keine Ausschüttungen leisten. Ein Immobilienportfolio kann hohe Marktwerte aufweisen, während Mieteinnahmen durch Zinsaufwand, Instandhaltung und Tilgung gebunden sind.

Besonders aufmerksam sollten daher Unternehmerfamilien mit wesentlichen Gesellschaftsanteilen sein, Eigentümer größerer Immobilienportfolios, Familien mit Stiftungen, Holdings oder Beteiligungsgesellschaften, Personen mit umfangreichen Wertpapierdepots und alternativen Anlagen sowie Familien mit international verteilten Vermögenswerten. Für diese Gruppen wäre eine mögliche Abgabe nicht nur eine steuerliche Frage, sie würde unmittelbar die gesamte Vermögensorganisation betreffen.

Erbschaftsteuer: Der Reformdruck steigt

Die parallel verlaufende Erbschaftsteuer-Debatte verschärft die Handlungsnotwendigkeit zusätzlich. Die Wahrscheinlichkeit, dass das Bundesverfassungsgericht die bestehenden Begünstigungen für Betriebsvermögen erneut beanstandet, wird in Fachkreisen als hoch eingeschätzt. Bereits 2006 und 2014 hat Karlsruhe das Erbschaftsteuergesetz für verfassungswidrig erklärt und den Gesetzgeber zu Reformen gezwungen. Die aktuelle Prüfung betrifft insbesondere die Verschonungsbedarfsprüfung, eine Regelung, nach der Erben von Betriebsvermögen über 26 Millionen Euro unter bestimmten Voraussetzungen vollständig von der Erbschaftsteuer befreit werden können.

Die Konsequenzen einer Reform wären erheblich. Familienunternehmen, die bisher Anteile unter Nutzung der 85- oder 100-Prozent-Verschonung übertragen konnten, müssten mit deutlich höheren Steuerbelastungen rechnen. Die von der SPD vorgeschlagene Stundungsregelung - Verteilung der Steuerlast über viele Jahre - würde zwar Liquiditätsspitzen abfedern, das Geld fehlte dann jedoch für Investitionen, Lohnerhöhungen oder die Stärkung der Eigenkapitalbasis.

Hinzu kommt der Zeitdruck. Mehr als ein Drittel der mittelständischen Unternehmer ist älter als 60 Jahre. Die Welle an anstehenden Generationenwechseln trifft auf ein regulatorisches Umfeld, das sich möglicherweise grundlegend verändert. Wer Nachfolgen heute mit sieben bis zehn Jahren Vorlauf organisieren muss, kann nicht darauf warten, bis die politische Lage geklärt ist.

Liquidität als Schlüsselgröße - bei beiden Steuerarten

Ob Vermögenssteuer oder reformierte Erbschaftsteuer: Die zentrale Herausforderung liegt häufig nicht in der rechnerischen Belastung allein, sondern in der Zahlungsfähigkeit. Eine Steuer muss bedient werden, auch wenn das Vermögen überwiegend aus illiquiden Werten besteht.

Vermögende Familien sollten deshalb nicht nur fragen, wie hoch eine mögliche Steuer wäre. Sie sollten systematisch prüfen, welche Vermögenswerte laufende Erträge erzeugen, welche Verpflichtungen bereits heute bestehen, welche Positionen kurzfristig verfügbar sind und welche Werte langfristig gebunden bleiben. Ebenso relevant ist die Frage, welche Ausschüttungen realistisch planbar sind und welche Steuerzahlungen zusätzliche Liquidität erfordern könnten.

Wer diese Fragen früh beantwortet, kann Handlungsoptionen besser vorbereiten: Liquiditätsreserven aufbauen, Ausschüttungsplanung anpassen, Fremdfinanzierung prüfen, Umschichtungen vornehmen oder strukturelle Anpassungen einleiten. Diese Entscheidungen sollten jedoch immer mit steuerlichen und rechtlichen Beratern abgestimmt werden.

Bewertung und Dokumentation: Grundlage jeder Planung

Sowohl eine mögliche Vermögenssteuer als auch eine reformierte Erbschaftsteuer würden die Qualität der Vermögensdokumentation deutlich wichtiger machen. Jede steuerliche Bemessung braucht nachvollziehbare Werte. Je komplexer das Vermögen, desto stärker hängt die Planbarkeit von belastbaren Bewertungsgrundlagen ab.

Bei Wertpapieren ist die Dokumentation meist einfach. Börsennotierte Titel haben tägliche Marktpreise. Bei Immobilien, Beteiligungen und Stiftungsstrukturen sieht das anders aus. Dort müssen Gutachten, Gesellschaftsverträge, Beteiligungsquoten, Darlehen, Ausschüttungsregeln und Bewertungszeitpunkte zusammenpassen. Gerade bei Familienunternehmen

kann diese Bewertung sensibel sein: Ein hoher Unternehmenswert bedeutet nicht automatisch hohe Liquidität.

Für eine professionelle Planung sind insbesondere folgende Informationen relevant: aktueller Wert oder Bewertungsbandbreite, Bewertungsdatum und Bewertungsmethode, zugehörige Verbindlichkeiten, Eigentümerstruktur und Beteiligungsquote, relevante Verträge, Gutachten und Nachweise, laufende Erträge und erwartete Ausschüttungen sowie steuerlich relevante Besonderheiten.

Diese Daten schaffen Transparenz. Sie erleichtern Gespräche mit Beratern und helfen, Szenarien realistisch zu prüfen, unabhängig davon, welche der diskutierten Steuerreformen am Ende umgesetzt wird.

Steuerstrategien: Freibeträge, Strukturen und Timing

Die konsequente Ausnutzung von Freibeträgen gehört zu den wichtigsten Instrumenten der steuerlichen Optimierung. Sowohl bei der aktuellen Erbschaft- und Schenkungsteuer als auch in den meisten Reformszenarien stehen Freibeträge in regelmäßigen Abständen zur Verfügung. Wer die Übertragung von Vermögen frühzeitig und in Teilschritten plant, kann erhebliche Steuerersparnisse erzielen.

Das gilt umso mehr angesichts der aktuellen Reformdiskussion. Der SPD-Vorschlag eines lebenslangen Freibetrags von einer Million Euro würde das bisherige System der zehnjährig erneuerbaren Freibeträge ablösen. Für Familien, die bisher auf eine schrittweise Übertragung über mehrere Jahrzehnte gesetzt haben, könnte das die Planungsgrundlage verändern. Wer bereits jetzt Übertragungen vornimmt, nutzt die bestehenden Regelungen und sichert sich gegen mögliche Verschlechterungen ab.

Darüber hinaus bieten rechtliche Strukturen wie Familiengesellschaften, Stiftungen und Holdingkonstrukte flexible Möglichkeiten, Vermögen generationenübergreifend zu übertragen und steuerliche Vorteile auszuschöpfen. Familiengesellschaften erlauben die flexible Beteiligung von Familienmitgliedern, während Stiftungen vor Zersplitterung schützen und langfristige Ziele absichern können. Bewertungsabschläge für Betriebsvermögen, Immobilien oder bestimmte Beteiligungen reduzieren die steuerliche Bemessungsgrundlage zusätzlich, allerdings könnten gerade diese Abschläge bei einer Reform eingeschränkt werden.

Mögliche Gestaltungsinstrumente umfassen die frühzeitige stufenweise Übertragung unter Nutzung von Freibeträgen, die Gründung oder Anpassung von Familiengesellschaften zur Bündelung und Vereinfachung der Verwaltung, die Prüfung von Stiftungsmodellen im Zusammenspiel mit Stiftungszweck, Satzung und Ausschüttungsregeln, die systematische Nutzung von Bewertungsabschlägen und die steuerlich optimierte Integration internationaler

Vermögenswerte unter Vermeidung von Doppelbesteuerung. Welche dieser Instrumente im Einzelfall sinnvoll sind, hängt von der konkreten Vermögensstruktur, den familiären Zielen und der geltenden Rechtslage ab. Die Zusammenarbeit mit qualifizierten Steuerberatern und Rechtsanwälten bleibt unverzichtbar.

Governance und Family Charter: Steuerliche Optimierung braucht klare Regeln

Steuerliche Strategien entfalten ihre Wirkung nur dann, wenn die familiäre Entscheidungsstruktur sie trägt. Klare Regeln und Verantwortlichkeiten sind entscheidend, um Konflikte zu vermeiden und die Kontinuität des Familienvermögens zu sichern. Die Entwicklung einer Familienverfassung (Family Charter) definiert Leitlinien für Entscheidungsprozesse, Werte und Verantwortlichkeiten. Sie regelt, wie Beteiligungen übertragen, Stimmrechte verteilt und Ausschüttungen gesteuert werden.

Eine transparente Governance-Struktur erhöht die Akzeptanz steuerlicher Maßnahmen innerhalb der Familie und verhindert spätere Streitigkeiten. Das ist besonders relevant, wenn Übertragungen über mehrere Generationen geplant werden und verschiedene Familienstämme unterschiedliche Interessen verfolgen.

Internationale Vermögenswerte: Besondere Herausforderungen

Gerade bei global aufgestellten Familienvermögen stellen sich besondere Anforderungen. Unterschiedliche Steuerregime, Meldepflichten und Währungsrisiken erschweren die strategische Planung. Die EU diskutiert zudem ein zentrales Vermögensregister, das perspektivisch die Transparenz über grenzüberschreitende Vermögenswerte erhöhen soll. Das ursprünglich für den 1. Januar 2026 geplante elektronische Stiftungsregister wird erst zum 1. Januar 2028 eingeführt, signalisiert aber die Richtung der regulatorischen Entwicklung.

Eine professionelle Übersicht aller internationalen Assets ist unerlässlich, um steuerliche Risiken frühzeitig zu erkennen und Doppelbesteuerung zu vermeiden. Internationale Beteiligungen, Immobilien und Wertpapierdepots müssen nach Ländern und Steuerarten strukturiert werden, damit Familien gezielt auf Gesetzesänderungen oder neue Berichtspflichten reagieren können.

Wie digitale Vermögensübersicht konkret unterstützt

Digitale Lösungen können keine Steuerberatung ersetzen. Sie können aber die Grundlage für bessere steuerliche Planung schaffen. Ihr Nutzen liegt in Struktur, Transparenz und Aktualität.

Eine digitale Vermögensübersicht bündelt unterschiedliche Anlageklassen an einem Ort. Sie verbindet Vermögenswerte mit Dokumenten, Bewertungen, Eigentumsverhältnissen und Liquiditätsdaten. Dadurch entsteht ein Gesamtbild, das sich für Szenarioanalysen nutzen lässt. Gerade angesichts der parallelen Debatte um Vermögenssteuer und Erbschaftsteuer-Reform wären solche Szenarien besonders hilfreich. Verantwortliche könnten prüfen, wie sich unterschiedliche Annahmen auswirken: verschiedene Freibeträge, Bewertungsansätze, Steuersätze oder Liquiditätsbedarfe. Die Ergebnisse ersetzen keine steuerliche Beurteilung, machen aber den Handlungsbedarf sichtbarer.

Die zentrale Erfassung aller Vermögenswerte ermöglicht es, steuerliche Fristen, Freibeträge und Bewertungsabschläge gezielt zu überwachen. Automatisierte Erinnerungen sorgen dafür, dass Bewertungsstichtage und Übergabemöglichkeiten nicht übersehen werden. Echtzeit-Reporting zu Liquidität und Performance schafft die Datenbasis für fundierte Entscheidungen. Die sichere Verwaltung sensibler Dokumente - Gesellschaftsverträge, Testamente, Gutachten, Beschlüsse - gewährleistet, dass alle Beteiligten auf dem gleichen Stand arbeiten.

Steuerberater benötigen Dokumente, Bewertungsgrundlagen und Eigentumsinformationen. Familienmitglieder brauchen verständliche Übersichten. Beiräte oder Vermögensverwalter benötigen aggregierte Informationen. Eine Plattform kann diese Perspektiven verbinden, ohne jedem Beteiligten uneingeschränkten Zugriff zu geben.

Fazit: Handeln, bevor Karlsruhe entscheidet

Die doppelte steuerliche Bedrohungslage - mögliche Vermögenssteuer bei klammen Staatskassen und erwartete Erbschaftsteuer - Reform nach dem BVerfG-Urteil - macht vorausschauendes Handeln zur Pflicht. Die Frage, wer betroffen wäre, lässt sich nicht allein über eine Vermögenshöhe beantworten. Entscheidend sind Nettovermögen, Bewertungsgrundlagen, Liquidität, Eigentumsstrukturen und mögliche Freibeträge.

Drei Handlungsempfehlungen stehen im Vordergrund: Erstens braucht jede Planung eine vollständige und aktuelle Datengrundlage - ohne Übersicht über Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Bewertungen und Eigentumsverhältnisse lassen sich Optionen nicht seriös prüfen. Zweitens müssen Liquidität und Steuerlast zusammen betrachtet werden, damit steuerlich sinnvolle Strukturen nicht die Zahlungsfähigkeit einschränken. Drittens sollten Nachfolge, Governance und Vermögensschutz nicht isoliert voneinander geplant werden, damit kurzfristig vorteilhafte Gestaltungen nicht langfristig familiäre Konflikte oder operative Einschränkungen erzeugen.

Die aktuelle Debatte macht einen grundsätzlichen Punkt deutlich: Transparenz ist kein Verwaltungsdetail. Sie ist ein strategischer Bestandteil moderner Vermögensführung. Wer heute auf eine strukturierte, digitale Vermögensübersicht setzt, schafft die Grundlage für nachhaltigen Werterhalt und rechtssichere Übertragungen, unabhängig davon, welches steuerliche Szenario am Ende Wirklichkeit wird.

Stiftungsvermögen zukunftssicher gestalten: Klarheit bei Steuern und Nachfolge

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLy FinTech GmbH

Warum braucht Stiftungsvermögen eine klare Struktur?

Wer eine Stiftung gründet oder als Vorstand Verantwortung für ihr Vermögen trägt, denkt zwangsläufig langfristig. Eine Stiftung soll Vermögen erhalten, Zwecke erfüllen und Entscheidungen über Generationen hinweg tragfähig machen. Genau deshalb braucht sie mehr als gute Einzelentscheidungen. Sie braucht eine klare Struktur, verlässliche Dokumentation und eine transparente Sicht auf Vermögenswerte, Verpflichtungen und Zuständigkeiten.

Besonders anspruchsvoll wird diese Aufgabe, wenn Stiftungsvermögen aus mehreren Anlageklassen besteht. Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Wertpapierdepots, alternative Anlagen, Darlehen oder Kunst folgen unterschiedlichen Bewertungslogiken. Einige Werte liefern laufende Erträge, andere binden Kapital. Manche lassen sich täglich bewerten, andere nur mit Gutachten oder internen Annahmen. Wer diese Unterschiede nicht systematisch erfasst, verliert schnell den Überblick über Ertragskraft, Risiken und Handlungsspielräume.

Welche Informationen müssen Stiftungsverantwortliche kennen?

Eine Stiftung muss nicht nur wissen, was sie besitzt. Sie muss auch verstehen, wie dieses Vermögen strukturiert ist. Welche Werte sind langfristig gebunden? Welche Erträge finanzieren den Stiftungszweck? Welche Verpflichtungen bestehen? Welche Dokumente, Verträge und Bewertungsgrundlagen sind für Vorstand, Beirat, Berater oder Aufsicht relevant?

Erst wenn diese Informationen zusammengeführt sind, entsteht eine Grundlage für verantwortungsvolle Steuerung. Dann lassen sich Vermögenswerte nicht nur verwalten, sondern im Zusammenhang bewerten. Genau darin liegt der Unterschied zwischen bloßer Dokumentation und professioneller Stiftungsgovernance.

Warum werden Steuern und Substanzfragen wichtiger?

Das Thema Steuern gewinnt für Stiftungen zusätzliche Bedeutung. Politische Debatten über vermögensbezogene Abgaben, Änderungen im Gemeinnützigkeitsrecht oder steuerliche Anforderungen an Stiftungsstrukturen

zeigen, wie wichtig belastbare Daten sind. Entscheidend ist weniger die abstrakte Frage, ob eine bestimmte Regelung kommt. Entscheidend ist, ob eine Stiftung ihre Vermögenswerte, Bewertungen, Erträge, Liquidität und rechtlichen Strukturen so dokumentiert hat, dass sie unterschiedliche Szenarien überhaupt prüfen kann.

Gerade bei illiquiden Vermögenswerten wird diese Vorbereitung zentral. Ein Immobilienportfolio kann hohe Werte ausweisen, aber durch Instandhaltung, Finanzierung und Zweckbindung nur begrenzt freie Mittel erzeugen. Eine Unternehmensbeteiligung kann strategisch wichtig sein, aber nicht regelmäßig ausschütten. Auch Kunst oder Sammlungen können bedeutende Werte darstellen, ohne zur laufenden Finanzierung des Stiftungszwecks beizutragen.

Warum ist Liquidität eine Führungsgröße?

Für Stiftungsverantwortliche wird Liquidität zu einer zentralen Führungsgröße. Sie müssen erkennen, welche Mittel verfügbar sind, welche Zahlungen absehbar werden und welche Reserven notwendig sind. Denn Stiftungsvermögen darf nicht nur nach Wert betrachtet werden. Es muss auch danach beurteilt werden, ob es den Stiftungszweck dauerhaft tragen kann.

Eine strukturierte digitale Vermögensübersicht kann hier einen wichtigen Beitrag leisten. Sie bündelt Vermögenswerte, Dokumente, Bewertungen, Verträge, Fristen und Zuständigkeiten an einem Ort. Dadurch entsteht keine automatische Entscheidung, aber eine bessere Entscheidungsgrundlage. Vorstand, Beirat und externe Berater können schneller erkennen, wo Handlungsbedarf besteht, welche Informationen fehlen und welche Auswirkungen bestimmte Maßnahmen haben könnten.

Wie unterstützt digitale Dokumentation die Nachfolge?

Besonders wertvoll ist diese Struktur bei Nachfolge und Governance. Stiftungen entstehen häufig aus dem Wunsch, Vermögen dauerhaft zu sichern und Verantwortung zu ordnen. Doch dieser Anspruch funktioniert nur, wenn Entscheidungen nachvollziehbar bleiben.

Warum wurde eine bestimmte Vermögensstruktur gewählt? Welche Rechte und Pflichten sind mit Beteiligungen verbunden? Welche Spielräume hat der Vorstand? Welche Rolle sollen Familienmitglieder, Begünstigte oder externe Experten einnehmen? Digitale Dokumentation macht solche Fragen nicht nur sichtbarer, sondern auch besser besprechbar.

Wie entsteht Vertrauen zwischen Familie, Vorstand und Beratern?

Digitale Dokumentation stärkt Vertrauen, weil sie eine gemeinsame Grundlage schafft. Konflikte entstehen oft nicht, weil Beteiligte grundsätzlich

unterschiedliche Ziele verfolgen, sondern weil Informationen fehlen, unvollständig sind oder unterschiedlich interpretiert werden.

Eine gemeinsame Datenbasis reduziert dieses Risiko. Sie sorgt dafür, dass Vorstand, Familie, Beirat und Berater mit denselben Grundlagen arbeiten, ohne dass jede Person Zugriff auf alle Details erhalten muss. Rollenbasierte Rechte verbinden Transparenz mit Diskretion.

Warum bleibt Diskretion entscheidend?

Stiftungsvermögen stellt hohe Anforderungen an Vertraulichkeit. Verträge, Gutachten, Beteiligungsinformationen, steuerliche Unterlagen und familiäre Regelungen gehören nicht in ungeordnete Ablagen oder ungesicherte Verteiler. Sie müssen geschützt, aktuell und nachvollziehbar verfügbar sein.

Eine professionelle digitale Struktur schafft deshalb nicht nur Übersicht. Sie gibt auch Kontrolle darüber, wer welche Informationen sieht, ändert oder nutzt. Gerade im Zusammenspiel von Familie, Vorstand, Beirat und externen Beratern ist diese Kontrolle entscheidend.

Was kann Software leisten und was nicht?

Software ersetzt weder steuerliche Beratung noch rechtliche Prüfung oder die Verantwortung des Vorstands. Sie kann jedoch helfen, die richtigen Fragen früher zu stellen. Welche Vermögenswerte tragen den Stiftungszweck langfristig? Welche Positionen sind zu stark konzentriert? Welche Bewertungen sind veraltet? Welche Fristen oder Verpflichtungen stehen an? Welche Szenarien sollten mit Beratern geprüft werden?

Aus diesen Fragen entsteht eine professionellere Form der Vermögensführung. Digitale Lösungen unterstützen die Vorbereitung, schaffen Struktur und verbessern die Zusammenarbeit. Die Verantwortung für Entscheidungen bleibt aber beim Menschen.

Fazit: Digitale Struktur stärkt Stiftungsgovernance

Digitale Dokumentation ist kein reines Verwaltungsinstrument. Sie wird zu einem Bestandteil guter Stiftungsgovernance. Sie hilft, Vermögen erklärbar zu machen, Entscheidungen nachvollziehbar zu halten und die langfristige Handlungsfähigkeit der Stiftung zu sichern.

Wer Stiftungsvermögen zukunftssicher gestalten will, braucht deshalb nicht nur Kapital und gute Berater. Er braucht auch eine Struktur, die Transparenz, Diskretion und Steuerungsfähigkeit miteinander verbindet.

Erbsengemeinschaft: Konflikte vermeiden leicht gemacht

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLy FinTech GmbH

Der gemeinsame Nachlass ist für viele Familien ein sensibles Thema. Sobald mehrere Personen erben, entsteht eine Erbsengemeinschaft. Damit müssen unterschiedliche Interessen, Erwartungen und Lebenssituationen gemeinsam geordnet werden. Besonders anspruchsvoll wird diese Situation, wenn Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Wertpapierdepots, Darlehen oder andere komplexe Vermögenswerte Teil des Nachlasses sind. Dann reicht es nicht aus, einzelne Dokumente zu kennen. Entscheidend ist eine klare Übersicht über Werte, Verpflichtungen, Zuständigkeiten und Entscheidungswege.

Was macht Erbsengemeinschaften so anspruchsvoll?

Im deutschen Erbrecht entsteht eine Erbsengemeinschaft automatisch, wenn mehrere Personen gemeinsam erben. Die Miterben werden nicht Eigentümer einzelner Nachlassgegenstände, sondern halten den Nachlass gemeinschaftlich. Dadurch müssen viele Entscheidungen gemeinsam getroffen werden, etwa zur Verwaltung, Nutzung, Veräußerung oder Aufteilung von Vermögenswerten.

Gerade hier entstehen Konflikte. Ein Miterbe möchte eine Immobilie behalten, ein anderer benötigt Liquidität. Eine Beteiligung soll aus familiären Gründen erhalten bleiben, während ein anderer Erbe den Verkauf bevorzugt. Hinzu kommen steuerliche Fragen, laufende Kosten, Fristen und emotionale Erwartungen. Eine Erbsengemeinschaft funktioniert deshalb selten allein durch guten Willen. Sie braucht Struktur, Transparenz und klare Kommunikation.

Warum entstehen Konflikte häufig durch fehlende Informationen?

Viele Auseinandersetzungen beginnen nicht mit grundsätzlichem Streit, sondern mit Unsicherheit. Welche Vermögenswerte gehören zum Nachlass? Welche Schulden bestehen? Gibt es laufende Verträge, steuerliche Verpflichtungen oder Ansprüche Dritter? Wo liegen Gutachten, Kontoauszüge, Gesellschaftsverträge oder Versicherungsunterlagen?

Wenn diese Informationen unvollständig oder ungleich verteilt sind, entstehen Misstrauen und Verzögerungen. Jeder Beteiligte bewertet die Situation aus seinem eigenen Informationsstand heraus. Dadurch werden Entscheidungen schwieriger, selbst wenn alle Beteiligten grundsätzlich an einer fairen Lösung

interessiert sind. Eine strukturierte Vermögensübersicht schafft hier eine gemeinsame Grundlage.

Wie entsteht Transparenz im Nachlass?

Transparenz bedeutet nicht, dass jede Person jede Information ungefiltert erhält. Sie bedeutet, dass relevante Daten vollständig, nachvollziehbar und geordnet vorliegen. Dazu gehören Immobilien, Konten, Depots, Beteiligungen, Versicherungen, Darlehen, Verträge, Fristen und steuerliche Unterlagen. Ebenso wichtig sind Informationen zu Bewertungen, Eigentumsverhältnissen und laufenden Verpflichtungen.

Eine digitale Vermögensübersicht kann diese Informationen zentral bündeln. Sie zeigt, welche Werte vorhanden sind, welche Dokumente dazugehören und welche offenen Punkte geklärt werden müssen. Dadurch sinkt das Risiko, dass Vermögenswerte übersehen, Verpflichtungen vergessen oder Entscheidungen auf veralteten Informationen getroffen werden.

Wie hilft digitale Dokumentation bei der Abwicklung?

Klassische Ordner, einzelne Excel Tabellen oder verstreute E Mails stoßen bei komplexen Nachlässen schnell an Grenzen. Digitale Dokumentation schafft eine bessere Struktur, weil Vermögenswerte mit relevanten Dokumenten, Bewertungen und Ansprechpartnern verbunden werden können. So entsteht ein nachvollziehbares Bild des Nachlasses.

Das erleichtert auch die Zusammenarbeit mit Steuerberatern, Rechtsanwälten, Banken oder Immobilienverwaltern. Berater können schneller prüfen, welche Unterlagen fehlen und welche Fragen geklärt werden müssen. Gleichzeitig behalten die Erben besser den Überblick über den Prozess. Digitale Dokumentation ersetzt keine rechtliche Beratung, verbessert aber die Ausgangslage für alle Beteiligten.

Wie lassen sich Entscheidungen fairer vorbereiten?

In einer Erbengemeinschaft müssen Entscheidungen oft gemeinsam getroffen werden. Deshalb ist es wichtig, dass alle Beteiligten dieselbe Grundlage kennen. Wenn klar ist, welche Werte liquide sind, welche langfristig gebunden bleiben und welche Kosten oder Steuern anfallen können, werden Diskussionen sachlicher.

Besonders hilfreich ist eine Übersicht, die nicht nur Vermögenswerte zeigt, sondern auch Konsequenzen sichtbar macht. Eine Immobilie verursacht laufende Kosten. Ein Depot kann Liquidität schaffen. Eine Unternehmensbeteiligung kann strategisch wichtig sein, aber Ausschüttungen unsicher machen. Wer diese Zusammenhänge erkennt, kann besser abwägen und Kompromisse vorbereiten.

Wie geht man mit unterschiedlichen Erwartungen um?

Erbengemeinschaften verbinden rechtliche Fragen mit persönlichen Beziehungen. Unterschiedliche Erwartungen sind deshalb normal. Ein Familienmitglied verbindet mit einer Immobilie Erinnerungen. Ein anderes sieht vor allem die finanzielle Belastung. Eine Person möchte schnell abschließen, während eine andere langfristig erhalten will.

Digitale Transparenz löst solche Unterschiede nicht automatisch. Sie hilft aber, die Diskussion auf eine gemeinsame Faktenbasis zu stellen. Wenn Werte, Verpflichtungen und Optionen nachvollziehbar dokumentiert sind, lassen sich persönliche Wünsche besser mit wirtschaftlichen Realitäten verbinden. In schwierigen Situationen kann zusätzlich eine neutrale Moderation oder rechtliche Beratung sinnvoll sein.

Welche Rolle spielen Steuern und Recht?

Steuerliche und rechtliche Fragen gehören zu den größten Unsicherheiten in Erbengemeinschaften. Pflichtteilsansprüche, Vorausvermächtnisse, Schenkungen, Immobilienbewertungen, Verbindlichkeiten oder Erbschaftsteuer können die Verteilung erheblich beeinflussen. Deshalb sollten relevante Unterlagen frühzeitig gesammelt und fachlich geprüft werden.

Eine digitale Übersicht kann hier unterstützen, indem sie Dokumente, Fristen, Bewertungen und Ansprechpartner geordnet bereitstellt. Sie entscheidet jedoch nicht, welche rechtliche Lösung richtig ist. Diese Einschätzung bleibt Aufgabe qualifizierter Berater. Der Vorteil liegt darin, dass Beratung schneller, strukturierter und auf einer besseren Datenbasis erfolgen kann.

Wie kann man sich schon zu Lebzeiten vorbereiten?

Viele Konflikte lassen sich vermeiden, wenn Vermögenswerte und Regelungen bereits zu Lebzeiten klar dokumentiert sind. Dazu gehören Testament, Vollmachten, Gesellschaftsverträge, Versicherungen, Bankverbindungen, Immobilienunterlagen und digitale Zugänge. Auch persönliche Wünsche und Entscheidungslogiken sollten nachvollziehbar festgehalten werden.

Eine solche Vorbereitung entlastet die Erben. Sie müssen im Ernstfall nicht erst suchen, rekonstruieren oder interpretieren. Stattdessen können sie auf eine strukturierte Grundlage zugreifen. Gerade bei komplexen Vermögen ist das ein wichtiger Beitrag zu Familienfrieden und Handlungsfähigkeit.

Fazit: Struktur reduziert Konflikte

Eine Erbengemeinschaft wird nicht automatisch konfliktfrei, nur weil Informationen digital vorliegen. Aber eine klare digitale Vermögensübersicht kann viele typische Ursachen von Streit deutlich reduzieren. Sie schafft

Transparenz über Werte, Verpflichtungen, Dokumente und Entscheidungsgrundlagen.

Für Familien mit Immobilien, Beteiligungen oder größeren Vermögensstrukturen ist diese Klarheit besonders wichtig. Sie erleichtert Abstimmungen, verbessert die Zusammenarbeit mit Beratern und macht Entscheidungen nachvollziehbarer. So wird aus einem unübersichtlichen Nachlass ein strukturierter Prozess, in dem alle Beteiligten besser handlungsfähig bleiben.

Wenn Erben keinen Zugriff haben: Wie digitale Accounts, Vermögenswerte und die Online-Reputation Verstorbener rechtzeitig geordnet werden

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLy FinTech GmbH

Warum digitaler Zugriff im Erbfall zur zentralen Frage wird

Vermögen liegt heute nicht mehr nur in Ordnern, Depotauszügen, Immobilienakten oder Bankschließfächern. Ein großer Teil der relevanten Informationen befindet sich in digitalen Systemen. Dazu gehören Onlinebanking, Wertpapierdepots, E-Mail-Konten, Cloud-Speicher, Zahlungsdienste, Versicherungsportale, Krypto-Wallets, digitale Vertragsordner und persönliche Accounts.

Für Erben entsteht dadurch eine neue Herausforderung. Sie müssen nicht nur wissen, welche Vermögenswerte vorhanden sind. Sie müssen auch herausfinden, wo wichtige Informationen liegen, welche Zugänge benötigt werden und welche rechtlichen Nachweise im Erbfall erforderlich sind. Und sie müssen sich mit einer Frage beschäftigen, die viele Familien erst im Ernstfall trifft: Was geschieht mit der digitalen Reputation des Verstorbenen, insbesondere mit Suchergebnissen, Medienberichten, veralteten Einträgen und persönlichen Daten, die noch jahrelang im Internet auffindbar bleiben?

Fehlt die Übersicht, beginnt die Nachlassabwicklung oft mit einer mühsamen Suche. Ein unbekanntes Depot, ein gesperrter E-Mail-Account oder ein nicht auffindbarer Darlehensvertrag kann Entscheidungen verzögern. Gerade bei größeren Vermögen wird digitaler Zugriff deshalb zu einem wichtigen Teil professioneller Nachfolgeplanung.

Welche digitalen Zugänge sind wirklich relevant?

Digitale Hinterlassenschaften umfassen weit mehr als Social-Media-Profile. Entscheidend sind vor allem jene Zugänge, die Vermögen, Verträge, Zahlungen oder Kommunikation betreffen.

Dazu zählen Onlinebanking-Zugänge, Depotportale, Versicherungsplattformen, Steuerportale, Zahlungsdienste, Cloud-Speicher, Passwortmanager, Krypto-Wallets, digitale Dokumentenarchive und geschäftliche Plattformen. Auch

E-Mail-Konten spielen eine zentrale Rolle, weil über sie oft Rechnungen, Vertragsbestätigungen, Banknachrichten und Zugangsinformationen laufen.

Eine gute digitale Nachlassplanung beginnt deshalb nicht mit einer einfachen Passwortliste. Sie beginnt mit einer strukturierten Übersicht: Welche Accounts existieren? Welche davon sind vermögensrelevant? Wo liegen wichtige Dokumente? Wer darf im Ernstfall welche Informationen erhalten?

Warum eine Passwortliste allein nicht ausreicht

Viele Menschen glauben, eine Liste mit Zugangsdaten löse das Problem. In der Praxis reicht das selten aus. Passwörter ändern sich, Zwei-Faktor-Authentifizierungen benötigen zusätzliche Geräte, und manche Anbieter erlauben den Zugriff durch Dritte nur mit offiziellem Nachweis.

Außerdem kann eine ungeschützte Passwortliste selbst zum Risiko werden. Wer Zugangsdaten ungeordnet speichert, gefährdet die Sicherheit schon zu Lebzeiten. Besser ist eine Lösung, die Information, Zugriff und Berechtigung sauber trennt.

Erben müssen wissen, dass ein Konto, Depot oder Vertrag existiert. Ob sie sich direkt einloggen dürfen oder den offiziellen Weg über Bank, Anbieter, Testament oder Erbschein gehen müssen, hängt vom Einzelfall ab. Deshalb sollte digitaler Zugriff immer mit rechtlicher und organisatorischer Vorsorge verbunden werden.

Wie erhalten Erben Zugriff auf Konten und Depots?

Bei Bankkonten und Depots gelten andere Regeln als bei gewöhnlichen Online-Accounts. Erben benötigen in der Regel einen Nachweis ihrer Berechtigung. Das kann ein Erbschein, ein eröffnetes Testament oder eine andere Legitimation sein. Wenn mehrere Personen erben, müssen Entscheidungen häufig gemeinsam getroffen werden.

Eine Vollmacht über den Tod hinaus kann den Zugriff erleichtern. Sie ermöglicht einer benannten Person, auch nach dem Tod des Vollmachtgebers handlungsfähig zu bleiben. Das ist besonders wichtig, wenn laufende Zahlungen, Kredite, Fristen oder Verpflichtungen bestehen.

Trotzdem sollte eine solche Vollmacht bewusst eingesetzt werden. Sie gibt weitreichende Befugnisse und muss zur Familienstruktur passen. Bei komplexen Vermögen empfiehlt sich eine enge Abstimmung mit Bank, Rechtsanwalt und Steuerberater.

Wegweisend ist das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 12. Juli 2018 (Az. III ZR 183/17): Der digitale Nachlass ist vererblich, und Erben haben grundsätzlich einen Anspruch auf Zugang zu Nutzerkonten und digitalen Inhalten, genauso wie zu

analogen Briefen oder Tagebüchern. Plattformbetreiber müssen prüfen, ob ein gültiger Erbschein vorliegt, bevor sie Daten weitergeben oder Konten freigeben.

Warum E-Mail-Konten oft der Schlüssel sind

E-Mail-Konten sind häufig der wichtigste Zugang zur digitalen Vermögenswelt. Über sie laufen Kontoauszüge, Vertragsinformationen, Steuerkommunikation, Rechnungen, Zugangscodes und Nachrichten von Banken, Beratern oder Dienstleistern.

Wenn Erben keinen Zugriff auf relevante E-Mail-Konten erhalten, fehlt oft der erste Hinweis auf bestehende Vermögenswerte oder Verpflichtungen. Gleichzeitig sind E-Mail-Konten sehr sensibel. Sie enthalten private Kommunikation und personenbezogene Daten Dritter.

Deshalb sollte früh geregelt werden, wer im Ernstfall Einsicht nehmen darf und welche Inhalte für die Nachlassabwicklung relevant sind. Eine digitale Vermögensübersicht muss nicht jedes persönliche Detail enthalten. Sie sollte aber sichtbar machen, welche Kommunikationskanäle wichtig sind und wo relevante Dokumente zu finden sind.

Was passiert mit persönlichen Accounts?

Persönliche Accounts folgen keiner einheitlichen Logik. Social-Media-Plattformen, Cloud-Dienste, E-Mail-Anbieter und Abonnementdienste haben eigene Prozesse für den Todesfall. Manche ermöglichen eine Löschung. Andere bieten einen Gedenkstatus oder eine Nachlassfunktion. Wieder andere verlangen offizielle Nachweise und prüfen jeden Fall einzeln.

Für Erben ist entscheidend, dass sie überhaupt wissen, welche Accounts existieren. Ohne Übersicht bleiben viele digitale Spuren unentdeckt. Das kann zu laufenden Kosten, offenen Verpflichtungen oder ungeklärten Datenbeständen führen.

Deshalb sollte festgelegt werden, was mit wichtigen Accounts geschehen soll. Einige Zugänge müssen gelöscht werden. Andere sollten archiviert werden. Wieder andere enthalten Informationen, die für die Vermögensnachfolge wichtig sind.

Welche Rolle spielen Krypto-Werte und digitale Assets?

Krypto-Werte und digitale Assets stellen besondere Anforderungen. Wenn private Schlüssel, Seed-Phrases oder Zugangsdaten fehlen, können Werte dauerhaft verloren gehen. Anders als bei einer Bank gibt es häufig keinen zentralen Ansprechpartner, der den Zugriff wiederherstellen kann.

Deshalb brauchen solche Vermögenswerte eine besonders sorgfältige Dokumentation. Erben müssen wissen, dass sie existieren. Gleichzeitig dürfen sensible Zugangsinformationen nicht unsicher abgelegt werden.

Auch Domains, digitale Sammlerstücke, Online-Geschäftsmodelle oder Einnahmen aus Plattformen können Teil des Nachlasses sein. Wer solche Werte besitzt, sollte sie nicht als Nebenthema behandeln, sondern in die Vermögensübersicht integrieren.

Online-Reputation Verstorbener: Suchergebnisse bereinigen und das Andenken schützen

Ein Aspekt des digitalen Nachlasses, der häufig übersehen wird, betrifft die Online-Reputation des Verstorbenen. Suchergebnisse bei Google, Bing und anderen Suchmaschinen können noch Jahre nach dem Tod einer Person negative, veraltete oder schlicht nicht mehr zutreffende Informationen anzeigen - alte Presseberichte über ein längst eingestelltes Ermittlungsverfahren, überholte Geschäftskonflikte, unrichtige Darstellungen oder persönliche Daten, die nie für die Öffentlichkeit bestimmt waren. Für Angehörige und insbesondere für Familien, die ein Unternehmen oder ein öffentliches Vermächtnis weiterführen, kann das belastend sein.

Die entscheidende Frage lautet: Können Angehörige die Entfernung solcher Suchergebnisse verlangen?

Die DSGVO schützt nur Lebende. Das ist der wichtigste Ausgangspunkt. Erwägungsgrund 27 Satz 1 der Datenschutz-Grundverordnung stellt klar: Die Verordnung gilt nicht für die personenbezogenen Daten Verstorbener. Das Recht auf Löschung nach Art. 17 DSGVO - das sogenannte „Recht auf Vergessenwerden“ - ist ein höchstpersönliches Recht, das nur zu Lebzeiten der betroffenen Person ausgeübt werden kann. Erben können es nach herrschender Rechtsauffassung nicht im Namen des Verstorbenen geltend machen. Das hat zuletzt auch das Oberverwaltungsgericht Koblenz bestätigt: Datenschutzrechtliche Ansprüche enden grundsätzlich mit dem Tod der betroffenen Person.

Das postmortale Persönlichkeitsrecht bietet einen anderen Weg. Obwohl die DSGVO nicht greift, kennt das deutsche Zivilrecht einen Schutz des Andenkens Verstorbener. Aus den §§ 823, 1004 BGB analog können nahe Angehörige unter bestimmten Voraussetzungen gegen die Verbreitung von Informationen vorgehen, die die Menschenwürde oder das Persönlichkeitsrecht des Verstorbenen verletzen. Das betrifft insbesondere unwahre Tatsachenbehauptungen, herabwürdigende Darstellungen oder die Kommerzialisierung des Namens ohne Berechtigung. Der Schutz besteht allerdings nicht unbegrenzt und erfasst nicht jede unliebsame Information.

Die Suchmaschinen stellen Formulare bereit - auch für Angehörige. Google und Microsoft (Bing) haben Online-Formulare eingerichtet, über die die Entfernung von Suchergebnissen beantragt werden kann. Beide Formulare erlauben es ausdrücklich, einen Antrag im Namen einer anderen Person zu stellen, also auch im Namen eines verstorbenen Angehörigen. Bei Google geschieht dies über das „Formular zur Entfernung personenbezogener Daten“, bei Bing über den „Antrag zur Sperrung von Bing-Suchergebnissen in Europa“.

In der Praxis funktioniert das so: Der Antragsteller gibt an, dass er für eine andere Person handelt, beschreibt die betroffenen Suchergebnisse (mit konkreten URLs), erläutert, warum die Informationen veraltet, irrelevant oder unangemessen sind, und legt gegebenenfalls Nachweise bei. Die Suchmaschinen prüfen dann, ob das Interesse an der Entfernung das öffentliche Informationsinteresse überwiegt.

Die Erfolgsaussichten hängen vom Einzelfall ab. Handelt es sich um eine unbekannte Privatperson und sind die betreffenden Informationen mehrere Jahre alt oder nachweislich überholt - etwa ein eingestelltes Ermittlungsverfahren oder eine widerrufenen Behauptung -, stehen die Chancen für eine Entfernung gut. War die verstorbene Person hingegen eine Persönlichkeit des öffentlichen Lebens und besteht ein fortdauerndes öffentliches Interesse an der Information, wird die Suchmaschine den Antrag in der Regel ablehnen.

Wichtige Unterscheidung: Suchergebnis-Entfernung ist keine Quell-Löschung. Die Entfernung eines Suchergebnisses bei Google oder Bing bedeutet nur, dass der betreffende Link nicht mehr in den Ergebnislisten der jeweiligen Suchmaschine angezeigt wird. Die Information auf der Originalwebseite bleibt bestehen. Wer eine vollständige Löschung erreichen will, muss sich zusätzlich an den Betreiber der jeweiligen Webseite wenden und dort gegebenenfalls mit einer anwaltlichen Aufforderung (Abmahnung) vorgehen.

Was bedeutet das für die Nachlassplanung? Wer zu Lebzeiten weiß, dass negative oder veraltete Informationen über die eigene Person im Netz kursieren, kann proaktiv handeln, beispielsweise durch eigene Löschanträge, durch Richtigstellungen oder durch die Beauftragung eines spezialisierten Anwalts. Diese Maßnahmen sind zu Lebzeiten deutlich einfacher durchzusetzen, weil dann die DSGVO mit ihrem vollen Instrumentarium gilt. Die digitale Nachlassplanung sollte deshalb auch eine Bestandsaufnahme der Online-Reputation umfassen: Welche Suchergebnisse existieren? Welche davon könnten problematisch werden? Und welche Schritte sollten bereits jetzt eingeleitet werden, um den Angehörigen später eine belastende Auseinandersetzung zu ersparen?

Wie lassen sich Erben sinnvoll vorbereiten?

Eine gute Vorbereitung beginnt mit einer vollständigen Übersicht. Dazu gehören Vermögenswerte, Konten, Depots, Immobilien, Beteiligungen, Versicherungen,

digitale Dienste, wichtige Dokumente und Ansprechpartner und eben auch ein bewusster Umgang mit der eigenen digitalen Präsenz.

Wichtig ist auch eine klare Rollenverteilung. Wer darf im Ernstfall handeln? Wer erhält Zugriff auf welche Informationen? Welche Berater sollen eingebunden werden? Welche Entscheidungen müssen gemeinsam mit anderen Erben getroffen werden? Und wer kümmert sich um die digitale Reputation, um die Bereinigung von Suchmaschineneinträgen, die Löschung oder Archivierung von Accounts, den Schutz des Andenkens?

Je klarer diese Fragen dokumentiert sind, desto weniger Raum bleibt für Unsicherheit. Gerade bei Erbgemeinschaften kann eine gemeinsame Informationsbasis Konflikte deutlich reduzieren.

Wie hilft eine digitale Vermögensübersicht?

Eine digitale Vermögensübersicht bündelt Vermögenswerte, Dokumente, Ansprechpartner und Zugriffsrechte an einem Ort. Dadurch erhalten Erben schneller Orientierung, während Berater gezielter unterstützen können. Sie kann auch festhalten, welche Online-Präsenzen bestehen, welche Löschanträge bereits gestellt wurden und welche Maßnahmen zum Schutz der digitalen Reputation eingeleitet oder geplant sind. Gerade bei komplexen Vermögen entsteht so eine gemeinsame Grundlage, die Unsicherheit reduziert und Entscheidungen im Erbfall erleichtert.

Fazit: Digitaler Nachlass braucht Struktur - auch für die Reputation

Digitaler Zugriff und digitale Reputation sind heute zentrale Bestandteile der Nachfolgeplanung. Wer Erben vorbereiten will, muss nicht nur Vermögenswerte dokumentieren, sondern auch Accounts, Zugänge, Verträge, Ansprechpartner und Verantwortlichkeiten klar strukturieren. Dazu gehört der bewusste Umgang mit der eigenen Online-Präsenz: Welche Informationen sind noch auffindbar? Welche davon könnten für Angehörige oder das Familienvermögen problematisch werden?

Die rechtliche Lage ist klar: Zu Lebzeiten stehen Betroffenen alle Instrumente der DSGVO zur Verfügung, einschließlich des Rechts auf Vergessenwerden. Nach dem Tod greift die DSGVO nicht mehr. Angehörige sind dann auf das postmortale Persönlichkeitsrecht und die freiwilligen Löschverfahren der Suchmaschinen angewiesen, mit deutlich eingeschränkteren Möglichkeiten und höherem Aufwand. Wer rechtzeitig handelt, erspart seiner Familie nicht nur eine mühsame Suche nach Zugängen und Vermögenswerten, sondern auch die belastende Auseinandersetzung mit einer digitalen Vergangenheit, die sich nach dem Tod nur noch schwer korrigieren lässt. So wird digitale Dokumentation zu mehr als technischer Vorsorge. Sie wird zu einem Instrument für Klarheit, Vertrauen, Reputationsschutz und verantwortungsvolle Vermögensweitergabe.

Private Equity für Family Offices: Chancen & Risiken

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLy FinTech GmbH

Die Entscheidung, einen Teil des Familienvermögens in nicht-börsennotierte Unternehmensbeteiligungen zu investieren, wird von vielen vermögenden Familien zunehmend als Möglichkeit zur Diversifikation und Renditesteigerung erkannt. Doch der Zugang zu diesen exklusiven Anlageklassen bleibt anspruchsvoll und verlangt nach fundierter Vorbereitung, klaren Strukturen und umfassender Transparenz. Die Komplexität des Marktes erfordert ein tiefes Verständnis der Chancen und Risiken sowie eine konsequente, individuell zugeschnittene Herangehensweise.

Warum setzen immer mehr Familienvermögen auf Beteiligungen außerhalb der Börse?

Eine der Hauptmotivationen für Familien, direkt oder über spezialisierte Vehikel in Unternehmen zu investieren, liegt in der Aussicht auf überdurchschnittliche Renditen. Historische Analysen zeigen, dass Beteiligungen an nicht gelisteten Unternehmen langfristig häufig höhere Erträge als traditionelle Anlageklassen bieten. Zugleich können Investoren durch aktives Engagement im Unternehmen Einfluss auf zukunftsentscheidende Entwicklungen nehmen und damit nachhaltigen Wert schaffen.

Allerdings ist der Zugang zu erstklassigen Beteiligungen limitiert. Strukturierte Prozesse und ein exzellentes Netzwerk sind unerlässlich, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Wer Zugang zu attraktiven Investitionsmöglichkeiten sucht, muss neben Kapital auch Know-how und Geduld mitbringen. Regelmäßige, transparente Berichterstattung sowie eine klare Asset-Allocation verlangen nach digitalen Lösungen, die komplexe Vermögensstrukturen übersichtlich abbilden und jederzeit Kontrolle ermöglichen.

Welche Chancen bieten sich für Familienvermögen?

Der Einstieg in unternehmerische Beteiligungen eröffnet Familien die Möglichkeit, ihr Portfolio über klassische Anlagen hinaus zu diversifizieren. Insbesondere in Zeiten volatiler Kapitalmärkte gewinnen weniger korrelierte Anlageformen an Bedeutung. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Langfristige Wertsteigerung durch aktives Mitgestalten

- Potenzial für signifikante Kapitalgewinne
- Zugang zu innovativen Unternehmen und Branchen
- Stärkung des eigenen Netzwerks und der Familienidentität

Flexibilität bei der Wahl von Beteiligungsstrukturen

Durch gezielte Investitionen in Wachstumsunternehmen oder Nachfolgelösungen lassen sich nicht nur finanzielle Ziele erreichen. Viele Familien nutzen ihre Beteiligungen auch, um Werte zu fördern, die ihnen wichtig sind von nachhaltiger Unternehmensführung bis zur Förderung regionaler Wirtschaftskreisläufe. Die Herausforderung besteht allerdings darin, diese Chancen systematisch zu identifizieren und mit einer klaren Strategie umzusetzen.

Welche Risiken gilt es zu steuern?

Trotz aller Potenziale sind Unternehmensbeteiligungen mit erhöhten Risiken verbunden. Illiquidität zählt zu den zentralen Herausforderungen: Investierte Mittel sind häufig über Jahre gebunden, ein Verkauf ist oft nur eingeschränkt möglich. Darüber hinaus können operative Risiken, Managementfehler oder regulatorische Veränderungen die Rendite erheblich beeinflussen.

- Illiquidität und lange Kapitalbindung
- Komplexe Due-Diligence-Prozesse
- Fehlende Transparenz in der Wertentwicklung
- Abhängigkeit von externer Expertise

Potenzial für Zielkonflikte zwischen Investoren und Management

Eine frühzeitige Identifikation und Steuerung dieser Risiken ist für Familienvermögen von zentraler Bedeutung. Umfassende Analysen, professionelle Strukturen und kontinuierliche Überwachung helfen, Risiken zu minimieren und den langfristigen Erfolg zu sichern. Digitale Tools zur Vermögensübersicht und -kontrolle bieten einen entscheidenden Mehrwert, indem sie Transparenz über alle Beteiligungen schaffen.

Wie gelingt der Aufbau einer effektiven Beteiligungsstrategie?

Viele Familien fragen sich, wie sie die richtigen Unternehmen auswählen und eine nachhaltige Beteiligungsstruktur aufbauen. Der Schlüssel liegt in einer systematischen, schrittweisen Herangehensweise, die sowohl individuelle Präferenzen als auch familiäre Zielsetzungen berücksichtigt. Folgende Schritte haben sich in der Praxis bewährt:

- Definition klarer Anlageziele und Risikoprofile
- Aufbau eines erfahrenen Investment-Teams oder Auswahl von Beratern
- Auswahl passender Beteiligungsvehikel und rechtlicher Strukturen
- Gründliche Analyse und Due Diligence jedes Zielunternehmens

Laufende Überwachung und Anpassung der Strategie

Eine transparente, fortlaufende Vermögensübersicht bildet die Basis für jede Entscheidung. Digitale Plattformen ermöglichen es, komplexe Strukturen übersichtlich darzustellen und alle Beteiligungen in Echtzeit zu überwachen. So behalten Familien stets die Kontrolle über ihre Engagements und können flexibel auf Veränderungen reagieren. Die Fähigkeit, relevante Informationen zentral und sicher zu bündeln, schafft nicht nur Übersicht, sondern auch Vertrauen bei allen Beteiligten.

Wie lassen sich Transparenz und Kontrolle effektiv sichern?

Die Verwaltung von Beteiligungen wird besonders herausfordernd, wenn sich das Familienvermögen über verschiedene Länder, Branchen und Generationen erstreckt. Transparenz, Kontrolle und eine strukturierte Übersicht sind elementar, um sowohl operative als auch strategische Entscheidungen fundiert treffen zu können. Hier haben sich digitale Lösungen etabliert, die alle relevanten Informationen zu Beteiligungen, Ausschüttungen und Bewertungen gebündelt abbilden.

Über maßgeschneiderte Dashboards erhalten alle relevanten Entscheidungsträger Einblick in aktuelle Entwicklungen. Automatisierte Berichte und individuell anpassbare Analysen unterstützen die Koordination zwischen Family Office, externen Beratern und den einzelnen Familienmitgliedern. Das führt zu mehr Verlässlichkeit, reduziert Fehlerquellen und schafft eine gemeinsame Datenbasis für strategische Entscheidungen.

Wie bewahren Familienvermögen den Überblick bei wachsender Komplexität?

Je größer und diversifizierter das Vermögen, desto wichtiger wird eine zentrale, digital gestützte Übersicht. Viele Familien stellen sich die Frage, wie sie trotz internationaler Beteiligungen, mehrerer Gesellschaften und unterschiedlicher Assetklassen jederzeit den Überblick bewahren können. Die Antwort liegt in einer Plattform, die alle Vermögenswerte konsolidiert und in einer klaren, verständlichen Struktur abbildet.

- Zentralisierung aller relevanten Daten
- Individuelle Zugriffsrechte für verschiedene Nutzergruppen
- Integration von Echtzeit-Reporting und Dokumentenmanagement
- Automatisierte Warnmeldungen bei Abweichungen oder Risiken

So können Familien effizient steuern, Risiken frühzeitig erkennen und umfassend dokumentieren. Die Erfahrung zeigt, dass gerade die Kombination aus menschlicher Expertise und intelligenter Technologie zu überlegenen Ergebnissen führt. Eine strukturierte Vermögensübersicht ist daher kein Luxus,

sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor für nachhaltiges, generationenübergreifendes Wachstum.

Wie können digitale Plattformen die Verwaltung komplexer Familienvermögen unterstützen?

Digitale Plattformen für Familienvermögen bieten heute weit mehr als eine reine Bestandsaufnahme. Sie ermöglichen eine integrierte Sicht auf alle Beteiligungen, Immobilien, liquiden Mittel und weiteren Assets. Durch Schnittstellen zu Banken, Asset Managern und Steuerberatern werden Prozesse automatisiert und Fehlerquellen minimiert. Das schafft Freiräume für strategische Überlegungen und reduziert den administrativen Aufwand erheblich.

Ein weiteres zentrales Element ist die Sicherheit. Moderne Plattformen setzen auf höchste Datenschutzstandards und ermöglichen eine revisions sichere Dokumentation aller Aktivitäten. Familien erhalten so nicht nur eine aktuelle Übersicht, sondern auch die Gewissheit, dass ihre sensiblen Daten geschützt sind.

Wer langfristig Wert schaffen und das eigene Vermögen erfolgreich steuern will, sollte auf Lösungen setzen, die Übersicht, Kontrolle und Flexibilität verbinden. Plattformen wie OWNLY-Family wurden speziell für die Anforderungen anspruchsvoller Familien entwickelt. Sie bieten eine integrierte Umgebung, in der alle Aspekte der Vermögensverwaltung zusammenlaufen von der Beteiligungsanalyse bis zum generationenübergreifenden Reporting.

Fazit: Klare Strukturen und digitale Unterstützung als Schlüssel zum Erfolg

Der Erfolg bei der Verwaltung von Unternehmensbeteiligungen basiert auf einer klaren Strategie, fundierter Risikoanalyse und einer jederzeit verfügbaren, umfassenden Übersicht über das gesamte Vermögen. Wer auf digitale Werkzeuge setzt, kann Komplexität beherrschen, fundierte Entscheidungen treffen und nachhaltigen Mehrwert für kommende Generationen schaffen. Lösungen wie OWNLY-Family bieten dabei nicht nur Transparenz und Kontrolle, sondern unterstützen Familien dabei, ihre individuellen Ziele zu realisieren sicher, effizient und zukunftsorientiert.

Venture Capital und Private Equity: Wie digitales Reporting neue Investoren gewinnt und bindet

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLY FinTech GmbH

Warum Reporting in Private Markets zur Vertrauensfrage wird

Investitionen in Venture Capital und Private Equity unterscheiden sich grundlegend von liquiden Kapitalmarktanlagen. Es gibt keine täglich sichtbaren Börsenkurse, Bewertungen beruhen häufig auf Modellen und Unternehmensentwicklungen zeigen sich oft erst mit zeitlicher Verzögerung. Genau deshalb entsteht Vertrauen bei illiquiden Beteiligungen nicht allein durch Renditeversprechen, sondern durch nachvollziehbare Informationen.

Investoren wollen verstehen, wie sich ein Fonds, ein Direktinvestment oder ein Beteiligungsportfolio entwickelt. Sie möchten erkennen, welche Annahmen hinter Bewertungen stehen, wann Kapitalabrufe erfolgen, welche Ausschüttungen realistisch sind und welche Risiken sich im Portfolio aufbauen. Ein professionelles Reporting beantwortet diese Fragen regelmäßig, strukturiert und verständlich.

Gerade für Family Offices, Unternehmerfamilien und vermögende Privatinvestoren ist diese Transparenz entscheidend. Denn Private Markets binden Kapital oft über viele Jahre. Wer langfristig investiert, braucht nicht nur Zugang zu guten Deals, sondern auch eine verlässliche Informationsbasis.

Was Investoren bei illiquiden Anlagen wirklich wissen wollen

Ein gutes Reporting zeigt nicht nur Zahlen. Es erklärt Entwicklungen. Investoren wollen wissen, was sich verändert hat, warum es relevant ist und welche Konsequenzen daraus entstehen können. Besonders wichtig sind Kapitalabrufe, Ausschüttungen, Bewertungen, Laufzeiten, Exit-Perspektiven und Risiken.

Bei Venture Capital und Private Equity reicht ein einfacher Performancewert selten aus. Eine Beteiligung kann operativ gut vorankommen, ohne kurzfristig Liquidität zu liefern. Ein Fonds kann starke Wertzuwächse ausweisen, obwohl noch keine Rückflüsse erfolgt sind. Und eine Bewertung kann steigen, obwohl der spätere Exit unsicher bleibt.

Deshalb müssen Berichte Fakten, Einschätzungen und Prognosen sauber trennen. Diese Unterscheidung schafft Vertrauen, weil Investoren erkennen, welche Informationen belastbar sind und wo Annahmen getroffen werden. Gerade in unsicheren Marktphasen wird diese Klarheit wichtiger als jede optimistische Formulierung.

Welche Informationen brauchen Family Offices vor weiteren Investments?

Family Offices betrachten Private Equity und Venture Capital nicht isoliert. Sie prüfen, wie eine Beteiligung in das gesamte Vermögen passt. Dabei zählen nicht nur Renditechancen, sondern auch Liquidität, Risikokonzentration, Nachfolgeplanung und Governance.

Ein neues Investment kann attraktiv wirken. Dennoch muss klar sein, wie viel Kapital bereits in illiquiden Anlagen gebunden ist, welche offenen Commitments bestehen und welche Ausschüttungen realistisch zu erwarten sind. Ohne diese Sicht entsteht schnell ein falsches Bild der tatsächlichen Vermögensstruktur.

Ein gutes Reporting hilft deshalb nicht nur dem Fondsmanager. Es hilft auch der investierenden Familie. Es zeigt, welche Rolle einzelne Beteiligungen im Gesamtvermögen spielen, wie hoch die Kapitalbindung ist und welche Risiken sich mit anderen Asset-Klassen überschneiden können.

Warum digitales Reporting mehr leistet als ein PDF

Klassische PDF Berichte erfüllen oft eine Dokumentationsfunktion. Sie zeigen Zahlen, Kommentare und Entwicklungen zu einem bestimmten Stichtag. Doch sie bleiben statisch. Wenn sich Daten ändern, entsteht schnell eine neue Version. Dadurch verlieren Investoren leicht den Überblick, welche Information aktuell ist.

Digitales Reporting kann diese Schwäche reduzieren. Es ermöglicht eine fortlaufende Sicht auf Kapitalabrufe, Ausschüttungen, Bewertungen, Dokumente und Entwicklungen einzelner Beteiligungen. Informationen lassen sich strukturieren, aktualisieren und mit dem Gesamtportfolio verbinden.

Das ist besonders wichtig, wenn mehrere Fonds, Direktbeteiligungen oder Co-Investments bestehen. Dann reicht ein einzelner Bericht nicht mehr aus. Investoren brauchen eine konsolidierte Sicht, die verschiedene Quellen zusammenführt und Entwicklungen über Zeit nachvollziehbar macht.

Wie wird Reporting zur Steuerungsgrundlage?

Professionelles Reporting ist mehr als Kommunikation. Es wird zur Grundlage für Steuerung. Denn Investoren treffen auf Basis dieser Informationen Entscheidungen über weitere Zeichnungen, Liquiditätsplanung, Risikobewertung und Portfolioallokation.

Ein gutes Reporting sollte mehrere Ebenen verbinden. Auf Investment Ebene zeigt es die Entwicklung einzelner Portfoliounternehmen. Auf Fonds Ebene zeigt es Kapitalabrufe, Ausschüttungen und Bewertungen. Auf Vermögensebene zeigt es, wie die Beteiligungen in das Gesamtportfolio passen. Auf Governance Ebene dokumentiert es Entscheidungen und schafft Nachvollziehbarkeit gegenüber Familie, Beirat und Beratern.

Gerade bei komplexen Familienvermögen entsteht hier ein großer Mehrwert. Wenn mehrere Personen, Gesellschaften oder Generationen beteiligt sind, braucht es eine gemeinsame Informationsbasis. Sonst entstehen parallele Übersichten, unterschiedliche Datenstände und widersprüchliche Interpretationen.

Wie lassen sich Risiken nachvollziehbar dokumentieren?

Risiko entsteht in Private Markets nicht nur durch Wertverluste. Es entsteht auch durch fehlende Transparenz. Wenn Kapitalabrufe, Laufzeiten, Bewertungsannahmen, Nebenabreden oder Exit Erwartungen nicht sauber dokumentiert sind, verliert eine Familie den Blick auf ihre tatsächliche Exponierung.

Digitales Reporting kann Risiken früher sichtbar machen. Es zeigt, wo Kapital langfristig gebunden ist, welche Beteiligungen besonders stark von bestimmten Märkten abhängen und welche Bewertungen auf sensiblen Annahmen beruhen. Außerdem macht es nachvollziehbar, wann Informationen zuletzt aktualisiert wurden. Diese Transparenz ist besonders wertvoll, weil Private Markets oft mit Informationsasymmetrien verbunden sind. Fondsmanager kennen ihre Portfolios naturgemäß besser als Investoren. Ein professionelles Reporting reduziert diese Distanz, ohne die operative Verantwortung des Managers zu ersetzen.

Warum Transparenz neue Investoren überzeugt

Neue Investoren prüfen nicht nur die Strategie eines Anbieters. Sie prüfen auch dessen Prozesse. Wer Kapital langfristig einwerben will, muss zeigen, dass er seine Daten beherrscht und seine Kommunikation ernst nimmt.

Renditeerwartungen allein reichen dafür nicht aus. Viele Anbieter sprechen über Zugang, Netzwerk und Track Record. Differenzierend wird jedoch die Frage, wie verständlich, regelmäßig und belastbar Investoren informiert werden. Ein gutes Reporting senkt die wahrgenommene Unsicherheit bereits vor der Zeichnung.

Für potenzielle Kapitalgeber ist das ein wichtiges Signal. Sie erkennen, wie sie später informiert werden, welche Kennzahlen bereitstehen und wie offen mit Risiken umgegangen wird. Dadurch entsteht Vertrauen, bevor Kapital gebunden wird.

Warum bestehende Investoren bleiben

Investorenbindung entsteht durch Verlässlichkeit. Wer regelmäßig klare und nachvollziehbare Informationen erhält, versteht eine Strategie besser und kann schwierige Phasen besser einordnen.

Gerade bei Venture Capital und Private Equity gibt es Phasen, in denen Exits ausbleiben, Bewertungen sinken oder Kapital länger gebunden bleibt als geplant. In solchen Situationen entscheidet die Qualität der Kommunikation über Vertrauen. Investoren brauchen keine beschönigenden Aussagen. Sie brauchen eine klare Erklärung der Lage.

Ein gutes Reporting zeigt, welche Faktoren die Entwicklung beeinflussen und welche Maßnahmen das Management ergreift. Dadurch bleiben Investoren auch dann eingebunden, wenn Ergebnisse kurzfristig unter Erwartungen liegen. Das stärkt langfristige Kapitalbeziehungen.

Wann reicht Excel nicht mehr aus?

Excel ist für viele Investoren vertraut. Bei wenigen Beteiligungen kann eine manuelle Übersicht funktionieren. Doch mit wachsender Komplexität stößt sie schnell an Grenzen. Mehrere Fonds, unterschiedliche Kapitalabrufe, internationale Vehikel, Co-Investments und direkte Beteiligungen erzeugen eine Datenlage, die laufend gepflegt werden muss.

Das Problem liegt selten in einer einzelnen Tabelle. Es liegt in Versionen, Zuständigkeiten und Aktualität. Wenn mehrere Personen mit unterschiedlichen Dateien arbeiten, entstehen Unsicherheiten. Dann ist nicht mehr klar, welche Zahlen aktuell sind und welche Entscheidungen auf welcher Grundlage getroffen wurden.

Eine digitale Vermögensübersicht schafft hier Struktur. Sie bündelt relevante Informationen, verbindet sie mit Dokumenten und ermöglicht eine einheitliche Sicht auf das Gesamtvermögen. Dadurch sinkt der Abstimmungsaufwand, während die Qualität der Entscheidungen steigt.

Welche Rolle spielt Reporting für Tokenisierung und neue Beteiligungsformen?

Private Markets werden zunehmend digitaler. Tokenisierte Beteiligungen, digitale Register und neue Plattformstrukturen zeigen, dass sich Zugang, Abwicklung und Dokumentation weiterentwickeln. Diese Entwicklung macht gutes Reporting nicht weniger wichtig, sondern wichtiger.

Wenn Beteiligungen digital abgebildet werden, steigen die Anforderungen an Datenqualität, Rechteverwaltung und Nachvollziehbarkeit. Investoren müssen

weiterhin verstehen, welche Rechte sie halten, wie Bewertungen entstehen, welche Laufzeiten gelten und welche Risiken bestehen. Digitale Strukturierung und digitales Reporting gehören deshalb zusammen. Neue Anlageformen brauchen nicht nur technische Abwicklung, sondern auch eine klare Informationsarchitektur. Nur dann entsteht Vertrauen in die langfristige Nutzung solcher Strukturen.

Was ein gutes digitales Reporting leisten sollte

Ein professionelles Reporting beginnt mit einer klaren Datenbasis. Investoren müssen erkennen, woher Informationen stammen, wann sie aktualisiert wurden und welche Annahmen ihnen zugrunde liegen. Erst dann können sie Zahlen richtig einordnen. Gleichzeitig sollte Reporting entscheidungsorientiert sein. Es sollte nicht möglichst viele Daten zeigen, sondern relevante Informationen so strukturieren, dass Investoren handeln können. Dazu gehören Kapitalabrufe, Ausschüttungen, Bewertungen, Risiken, Dokumente, Laufzeiten und offene Verpflichtungen. Besonders wertvoll wird Reporting, wenn es nicht isoliert bleibt. Es sollte mit der gesamten Vermögensstruktur verbunden sein. Denn erst dann erkennt eine Familie, wie Venture Capital und Private Equity auf Liquidität, Allokation, Nachfolge und Risikosteuerung wirken.

Fazit: Vertrauen entsteht durch klare Informationen

Venture Capital und Private Equity leben von langfristigem Vertrauen. Weil Investitionen illiquide sind und Bewertungen erklärungsbedürftig bleiben, wird Reporting zum zentralen Instrument der Investorenbeziehung.

Ein gutes digitales Reporting zeigt nicht nur Performance. Es macht Kapitalabrufe, Ausschüttungen, Bewertungen, Risiken und Entwicklungen nachvollziehbar. Dadurch gewinnen neue Investoren schneller Vertrauen, während bestehende Investoren besser eingebunden bleiben. Für Family Offices und Unternehmerfamilien entsteht der größte Mehrwert, wenn Reporting mit der gesamten Vermögensstruktur verbunden wird. Dann wird aus Kommunikation ein echtes Steuerungsinstrument für langfristige Vermögensentscheidungen.

Venture Capital als Anlageklasse: Disziplin, Daten und der europäische Moment

Michael Brehm und Samuli Siren, Redstone

Worüber wir reden, wenn wir heute über Venture sprechen

Venture Capital galt lange als die intransparenteste, illiquideste und am schwersten zugängliche Komponente eines langfristig allokierten Portfolios. Das war über Jahrzehnte zutreffend. Es ist es heute deutlich weniger. Die Anlageklasse hat in den letzten zehn Jahren eine stille Reifung durchlaufen: Das Ökosystem ist reifer, große Exits auch in Europa möglich, die Datentiefe, mit der Dealflow heute analysiert wird, in der Industrialisierung von Sourcing und Selektion, in der regulatorischen Verfügbarkeit für nicht-institutionelle Investoren, und nicht zuletzt in der Frage, was konsistente Manager-Performance über mehrere Vintages hinweg eigentlich bedeutet.

Für Family Offices, die heute über strategische Allokationen entscheiden, lohnt sich ein Blick jenseits der Fonds- und Produktebene. Vier Themen sind aus unserer Sicht entscheidend: der eigentliche Allokationsbeitrag von Venture, die ökonomische Mechanik im Venture Cycle, die strukturellen Unterschiede zwischen Europa und den USA und die Technologiethemen, die diese Dekade tragen werden.

Der Allokationsbeitrag von Venture Capital

In wenigen Anlageklassen ist die akademische und praktische Evidenz so klar wie in der Frage, ob Venture Capital in ein langfristiges Portfolio gehört. Die Stiftungen großer US-Universitäten Yale, Stanford, MIT, Princeton haben über mehrere Dekaden gezeigt, dass eine signifikante Allokation in Private Markets, und dort insbesondere Venture Capital, einen messbaren Beitrag zu risikoadjustierten Renditen liefert. Yale weist seit den 1990er Jahren eine Venture-Allokation jenseits der 20-Prozent-Marke aus; ein nicht unwesentlicher Teil der Outperformance gegenüber traditionellen 60/40-Portfolios geht direkt auf diese Komponente zurück.

Drei Effekte erklären diesen Beitrag. Erstens: die Illiquiditätsprämie. Venture-Investoren werden für Kapital belohnt, das nicht jederzeit abrufbar ist ein Vorteil insbesondere für Investoren mit langen Horizonten, wie sie Family Offices strukturell mitbringen. Zweitens: das Exposure auf private Wachstumsphasen. Ein zunehmend großer Teil der Wertschöpfung von Technologieunternehmen entsteht heute privat, lange vor dem Börsengang. Wer ausschließlich in Public

Markets investiert, sieht diesen Wertschöpfungspfad systematisch nicht. Drittens: niedrigere Korrelation zu liquiden Märkten. Diese Korrelation ist teilweise eine Folge der „smoothed“ Bewertungspraxis privater Vehikel, sie ist aber auch real, weil Venture-Renditen primär von Unternehmens- und Technologiezyklen getrieben werden, nicht von kurzfristiger Marktstimmung.

Allerdings: Die Anlageklasse ist nicht durch ihren Mittelwert definiert, sondern durch ihre Streuung. Manager-Dispersion in Venture liegt regelmäßig bei 20 bis 30 Prozentpunkten zwischen Top- und Bottom-Quartil um eine Größenordnung höher als bei börsennotierten Aktien oder Anleihen. Asset Allocation kann über eine starke Manager Selection erfolgen, was extrem arbeitsintensiv ist. Oder über eine sehr breite Diversifizierung, was für viele Anleger der praktikablere Weg sein dürfte.

Die Ökonomik des Venture Cycles

Venture-Renditen folgen Power Laws. Wenige Investments tragen den Großteil des Portfoliowerts, viele liefern wenig oder nichts. Diese Asymmetrie ist keine Marktanomalie, sondern Ausdruck einer gewollten Realität: Märkte für radikal neue Technologien sind „winner-takes-most“-Märkte. Empirisch tragen in einem typischen Venture-Fonds zwei bis drei Investments zwischen 60 und 80 Prozent der Renditen eine Eigenschaft, die für Portfoliobau und Risikomanagement weitreichende Konsequenzen hat.

Die wichtigste Konsequenz heißt Diversifikation aber Diversifikation in einem präzisen Sinn. Mathematisch lässt sich zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit, mindestens einen Power-Law-Treffer zu enthalten, mit der Portfoliogröße konvergiert. Ab etwa 100 bis 200 Unternehmen geht das Teilausfallrisiko des Gesamtportfolios praktisch gegen Null, während das asymmetrische Upside-Potenzial erhalten bleibt. Anders gesagt: Einer kleinen Venture-Allokation auf wenige Unternehmen fehlen strukturell die notwendigen Voraussetzungen, um das gleiche positive Risiko-Rendite-Profil zu haben, wie eine breit diversifizierte Allokation.

Venture Capital bietet gerade in Zeiten extremer Volatilität einen wirksamen Hedge, da die dem Power Law folgende Asymmetrie der Anlageklasse bedeutet, dass man eine Firmenbeteiligung maximal einmal verlieren, aber das Potenzial hat, es um ein Vielfaches (bis zu mehreren 100x) zu gewinnen. Das bei jeder der 20-30 Portfolio-Firmen in einem Fonds. Ein struktureller Vorteil, der insbesondere dann attraktiv ist, wenn etablierte Anlageformen hinterfragt werden und die Unsicherheit über die Zukunft hoch ist.

Hinzu kommt die J-Kurve. Venture-Fonds zahlen in den ersten Jahren Verwaltungsgebühren auch auf nicht-investiertes Commitment, um die Operations und Deal Sourcing finanzieren zu können. Nicht Performer werden innerhalb von 1-2 Jahren abgeschrieben und die Gewinner stellen sich in den kommenden Jahren heraus. Den Großteil der Distributionen liefern

typischerweise die Jahre sechs bis zehn. Wer Venture-Performance auf Basis von 18-Monats-Bewertungen beurteilt verkennt die Struktur der Asset Klasse.

Und schließlich: Vintages. Venture ist eine zyklische Anlageklasse, aber zyklisch in einer kontraintuitiven Weise. Historisch performen Vintages, die in Krisenphasen aufgelegt werden, überdurchschnittlich. Die Logik dahinter ist einfach: Bewertungsdisziplin, weniger Wettbewerb um Deals, härtere Selektion auf Gründerseite. Die Vintages 2001 bis 2003 (post-Dotcom) und 2009 bis 2011 (post-GFC) zählen zu den stärksten Jahrgängen der Anlageklasse. Die Phase 2023 bis 2026 weist einige strukturell ähnliche Charakteristika auf: durchschnittliche Frühphasenbewertungen sind um 30 bis 50 Prozent gegenüber den 2021er Höchstständen zurückgegangen, Burn-Disziplin ist zurück, und die Spreu trennt sich vom Weizen. Daher ist es wichtig kontinuierlich und über Vintages hinweg zu investieren.

Europa und die USA: kein Substitut, sondern ein Komplement

Wer über Venture-Allokation nachdenkt, denkt zunächst an die USA. Allerdings sind viele Investoren über US Aktien oder die globalen Aktienindizes eher „überallokiert“ in US Tech und US Innovation.

Eine europäische Komponente kann hier jenseits der fehlenden Währungsrisiken einen wertvollen Beitrag zu Rendite und Diversifikation leisten. Drei Punkte sind aus unserer Sicht zentral.

Erstens: das Bewertungsgefälle. Vergleichbare europäische Frühphasen-Unternehmen werden im Durchschnitt 30 bis 50 Prozent niedriger bewertet als ihre US-Pendants. Diese Differenz hat historische Gründe kleinere Marktgrößen, weniger Spätphasen-Kapital, kürzere Liquiditätspfade, sie ist aber zunehmend nicht mehr fundamental gerechtfertigt. Der Eintrittspunkt in europäische Beteiligungen ist strukturell günstiger und zeigt mittlerweile statistisch gleiche oder leicht bessere Renditen im Vergleich zu den USA.

Zweitens: Talent. Europa produziert deutlich mehr STEM-Absolventen als die USA, hat eine dichtere universitäre Forschungslandschaft in DeepTech-Themen (von ETH Zürich über TU München, Imperial College, KTH Stockholm bis zu Oxford) und niedrigere Engineering-Kosten. Gleichzeitig ist Talent in Europa tendenziell „stickier“ Gründer und Schlüsselmitarbeitende verlassen Unternehmen seltener für die nächste Opportunity. Das ist ein operativer Vorteil, der in Bewertungsmodellen oft unterschätzt wird.

Drittens: Sektoren mit europäischer Stärke. In klassischen Consumer-SaaS- und Internet-Plattformen ist die US-Dominanz unbestritten. In DeepTech, Climate Tech, industrieller Automatisierung, Quantum, Photonik, Healthcare und regulatorisch komplexer Software ist das Verhältnis ein anderes. Europa hat industrielle Substanz, und eine über Jahrzehnte gewachsene F&E-Basis, die in

vielen Fällen den globalen Standard setzt. Wer in diese Themen investieren will, kommt an Europa nicht vorbei.

Eine sinnvolle Venture-Allokation inkludiert deshalb Europa-Exposure für Bewertungsdisziplin und sektorale Tiefe. Es gibt einen guten Grund dafür dass viele US LPs gerade in Europa sehr aktiv sind.

Was diese Dekade trägt: Themen, keine Trends

Trends im engeren Sinne kommen und gehen. Strukturelle Themen getrieben von Demografie, Regulierung, Klimadruck, geopolitischer Neuordnung und technologischer Sprungkraft – tragen über zehn bis zwanzig Jahre. Aus unserer Sicht sind sechs Themen für die Allokationsentscheidung dieser Dekade besonders relevant.

1. Vertical AI und KI-Infrastruktur: Die generative KI-Welle der Jahre 2022 bis 2024 hat die Modell- und Compute-Schicht definiert. Der eigentliche Wertschöpfungsraum entsteht jetzt: in vertikaler Anwendung (Recht, Gesundheit, Industrie, Finance), in Daten- und Inferenz-Infrastruktur, in Sicherheit und Governance. Die Größe dieses Raums ist mit klassischer SaaS-Kategorisierung kaum vergleichbar.

2. DeepTech als Industriebasis: Halbleiter, Photonik, neue Materialien, Robotik, Quantum-Anwendungen, fortgeschrittene Fertigung. Märkte mit hoher Eintrittshöhe, starkem IP-Gehalt und – das ist neu – einem geopolitischen Rückenwind, der industrielle Souveränität wieder zu einem expliziten politischen Ziel macht. Europa hat hier eine F&E-Basis, die jahrzehntelang unzureichend kommerzialisiert wurde. Diese Asymmetrie wird sich in den nächsten zehn Jahren systematisch auflösen.

3. Energiewende und industrielle Dekarbonisierung: Der Investitionsbedarf, der für eine global glaubwürdige Energietransformation nötig wäre, liegt nach IEA-Schätzungen jenseits von 100 Billionen US-Dollar bis 2050. Ein nicht unwesentlicher Teil davon entsteht in privaten Frühphasen-Unternehmen: in Speicher, Netzsoftware, Wasserstoff, neuen Materialien, industrieller Effizienz und Mobilität.

4. Healthcare jenseits klassischer Pharma: Alternde Bevölkerungen in OECD-Ländern, unterdigitalisierte Versorgungspfade, neue Diagnostik- und Therapie-Modalitäten und KI-getriebene Drug-Discovery verändern die Wertschöpfungslogik des Sektors substanziell. Die wirtschaftlich relevanten Innovationen entstehen heute oft an der Schnittstelle von Software, Daten und biologischer Wissenschaft.

5. FinTech-Infrastruktur und Private-Credit-Software: Die erste FinTech-Welle hat Distribution erneuert (Neobanken, Zahlungs-Apps). Die zweite Welle erneuert die Infrastruktur darunter: API-getriebene Kreditmärkte, eingebettete Finanzdienstleistungen, Compliance-Automatisierung, Treasury,

B2B-Cross-Border. Das ist der Teil des Sektors, der über lange Sicht die größeren Margenpools verändern wird.

6. Sicherheit und Resilienz – physisch wie digital: Cybersecurity bei Edge- und IoT-Geräten, Earth Observation für kritische Infrastruktur, Robotik für gefährliche oder unwirtschaftliche Inspektionen, Defense-Tech mit ziviler Anwendungsbreite. Die geopolitische Lage hat aus diesem Themenfeld in wenigen Jahren eine eigenständige Anlagekategorie gemacht.

Diese sechs Themen teilen drei Merkmale: hohe technische Eintrittshöhe, klare Nachfragetreiber jenseits der Konjunktur und – für Europa wichtig – substanzielle einheimische Grundlagen in Forschung, Industrie und Talent.

Was das für die Family-Office-Allokation bedeutet

Aus den oben skizzierten Mustern ergeben sich aus unserer Sicht einige praktische Implikationen für die Allokationsarbeit eines Family Offices.

Erstens: Venture funktioniert als Programm, nicht als Einzelposition. Die Mathematik der Power Laws verlangt Diversifikation in Unternehmen und Zeitpunkten. Eine sinnvolle Allokation umfasst typischerweise mehrere Vintages und mehrere Strategien, idealerweise so verteilt, dass das gesamte Portfolio über 200 Einzel-Unternehmen exponiert ist.

Zweitens: Spezialisierung schlägt Generalismus auf der Manager-Ebene. Wer einen Sektor besser versteht, sieht bessere Gründer früher, bewertet Märkte präziser und kann Portfoliounternehmen relevanter begleiten. In Venture ist Spezialisierung kein Marketing-Argument, sondern ein quantifizierbarer Renditehebel – sichtbar in der Manager-Dispersion innerhalb von Sektor-Vintages.

Drittens: operative Komplexität ist eine Renditeverkürzung. Capital Calls, fragmentierte Reportings, doppelte Carry-Strukturen, manuelle Steuerunterlagen – das sind keine Petitesse, sondern reale Reibungskosten, die je nach Setup zwischen 150 - 300 Basispunkten pro Jahr verursachen können. Strukturen, die diese Reibung systematisch reduzieren, gewinnen real Rendite.

Viertens: Daten- und Infrastrukturarbeit der Manager ist heute differenzierungsrelevant. In einem Markt mit zunehmender Informationsdichte ist die Fähigkeit, Sourcing, Screening und Benchmarking systematisch zu betreiben, kein Hygienefaktor mehr, sondern ein wichtiger Vorteil. Family Offices, die Manager auswählen, sollten die Frage stellen: Wo kommt der Dealflow her, und wie wird er priorisiert?

Fünftens: regionale und zyklische Diversifikation gehören zusammen. Eine Allokation nur in US-Spätphase, nur in europäische Frühphase, nur in einem Vintage, nur in einem Sektor – das sind alles Konzentrationsrisiken, die im Falle

eines Power-Law-Misserfolgs nicht abgedeckt werden. Die Antwort ist nicht „mehr Manager“, sondern „bessere Architektur“.

Wo wir aktuell stehen

Diese Perspektiven sind aus über zwölf Jahren Investitionspraxis in Europa entstanden. Redstone wurde von Michael Brehm und Samuli Siren gegründet und investiert seither in europäische Technologie- und Wachstumsunternehmen. Heute in acht sektorspezialisierten Strategien (DeepTech, FinTech, Health & Education, Alpine, Blue Economy, weitere folgen), mit einem Team von über 35 Spezialistinnen und Spezialisten in Berlin, München, Zürich und Helsinki. Redstone verwaltet rund 600 Mio. EUR und hat mit SOFIA eine eigene Infrastruktur für Sourcing, Screening und Benchmarking aufgebaut, die heute sektorübergreifend alle Portfoliounternehmen begleitet.

Unser Ausgangspunkt war und ist unternehmerisch: Samuli finanziert seit 1994 Technologieunternehmen, Michael war als Operator hinter Exits wie studiVZ, DailyDeal (an Google) verantwortlich. Diese Prägung erklärt, warum wir Spezialisierung, Datentiefe und operative Nähe zu Gründern höher gewichten als generalistische Marktbreite. Sie erklärt auch, warum wir glauben, dass Europa in dieser Dekade die strukturell unterschätzte Hälfte einer globalen Venture-Allokation darstellt.

Vermögen mit Weitblick: Wie Agrarlandwirte und Großbauern ihre Zukunft sichern

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLy FinTech GmbH

Landwirtschaftliche Großbetriebe gehören zu den wertvollsten, aber gleichzeitig komplexesten Unternehmensformen im deutschsprachigen Raum. Wer viel Land, Maschinen, Gebäude und Tierbestände besitzt, ist auf den ersten Blick vermögend. Doch dieses Vermögen ist oft nur eingeschränkt verfügbar, stark gebunden und von vielfältigen äußeren Faktoren abhängig. Während der Betrieb läuft, bleibt selten Zeit, sich mit Fragen der langfristigen Vermögensorganisation zu befassen. Doch genau diese Fragen entscheiden häufig darüber, ob ein Hof die nächste Generation überhaupt erreicht, ob Eigentum erhalten bleibt oder ob betriebliche Schwierigkeiten oder familiäre Konflikte entstehen.

Gerade Agrarlandwirte und Großbauern stehen unter einer doppelten Belastung: Sie sind Unternehmer, die täglich produktionstechnische, betriebswirtschaftliche und regulatorische Herausforderungen bewältigen müssen, und gleichzeitig Vermögensverwalter, die über Generationen gewachsene Werte erhalten sollen. Der Alltag zwingt zu Entscheidungen, die oft kurzfristig wirken, während Vermögen und Eigentum langfristig gepflegt und geschützt werden müssen. Hinzu kommt, dass die landwirtschaftlichen Strukturen durch politische Vorgaben, Verpachtungsdruck, steigende Bodenpreise und das Interesse externer Investoren zunehmend härter werden. Ackerfläche ist heute ein begehrtes Gut nicht nur für Landwirte, sondern auch für Kapitalanleger.

Das führt zu einer paradoxen Situation: Höfe werden immer mehr wert, aber ihre Eigentümer kämpfen mit Liquiditätsengpässen und Schwierigkeiten bei der Altersvorsorge. Wer beispielsweise 200 Hektar besitzt, ist auf dem Papier Millionär, hat aber womöglich zu wenig freie Mittel, um sich privat abzusichern, Rücklagen zu bilden oder die Hofnachfolge solide zu gestalten. Gleichzeitig entstehen im familiären Umfeld nicht selten Erwartungen, Verpflichtungen und Spannungsfelder, die das Vermögen belasten oder die Zukunft der Farm gefährden. Gerade in der Übergabephase kollidieren Tradition, wirtschaftliche Vernunft und familiäre Bedürfnisse und ohne klare Strukturen und professionelle Planung bleibt das Konfliktpotenzial hoch.

Die besondere Struktur landwirtschaftlicher Vermögen

Das Vermögen eines landwirtschaftlichen Familienbetriebs besteht in den meisten Fällen überwiegend aus vier Bausteinen: Land, Gebäuden, Maschinen und Vieh. All diese Werte sind essentiell für die Produktion, gleichzeitig aber

schwer verkäuflich oder finanzierbar, ohne damit die Funktionsfähigkeit des Betriebs zu gefährden. Land lässt sich nicht einfach in passenden Stücken veräußern, weil das den Hof auseinanderreißen würde; Maschinen verlieren durch Nutzung an Wert und müssen regelmäßig ersetzt werden; Stallanlagen sind extrem investitionsintensiv und langfristig gebunden; Viehbestände sind volatil und stark marktpreisabhängig. Somit ist der Spielraum für kurzfristige Liquidität klein.

Auch die steuerliche und rechtliche Situation ist besonders. Landwirtschaftliches Vermögen wird in Erb- und Schenkungsfällen oftmals begünstigt, aber nur, wenn der Betrieb weitergeführt wird und bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Sobald der Hof geteilt oder nicht mehr aktiv bewirtschaftet wird, können erhebliche Steuerfolgen entstehen. Ein weiterer Faktor ist der Güterstand in der Ehe: Viele Ehen werden ohne Ehevertrag geschlossen, wodurch der gesetzliche Zugewinnausgleich automatisch wirkt. Das kann im Scheidungsfall dramatische Folgen für die finanzielle Stabilität eines landwirtschaftlichen Betriebes haben. Auch hier gilt: Land und Maschinen sind nicht einfach ausgleichsfähig, ohne den Betrieb zu gefährden.

Dazu kommt, dass viele Agrarbetriebe personell im Wandel stehen. Während früher klar war, dass ein Kind, meist der älteste Sohn, übernimmt, ist das heute nicht mehr selbstverständlich. Kinder orientieren sich beruflich neu, ziehen in Städte oder haben eigene Vorstellungen von Leben und Arbeit. Gleichzeitig entwickeln sich gesellschaftliche Erwartungen, etwa dass nicht mitarbeitende Geschwister „gerecht“ am Vermögen beteiligt werden sollen, während der übernehmende Nachfolger die gesamte Verantwortung, das unternehmerische Risiko und die Arbeitslast trägt. Ohne klare Regelungen führt diese Dynamik häufig zu jahrelangen familiären Konflikten, die einem Betrieb mehr schaden können als jede Dürreperiode.

Governance, Nachfolge und professionelle Strukturen

Viele landwirtschaftliche Unternehmen funktionieren operativ hervorragend, aber strategisch nur intuitiv. Das liegt an der Historie von Familienbetrieben: Entscheidungen wurden traditionell im Gespräch bei Kaffee und Kuchen oder spät abends nach der Arbeit getroffen. Dieser Stil besitzt Charme und ist Teil der landwirtschaftlichen Kultur, doch er stößt an Grenzen, sobald es um Millionenwerte, externe Kapitalstrukturen oder komplexe Nachfolgefragen geht.

Moderne Agrarbetriebe brauchen daher Strukturen, wie sie in mittelständischen Unternehmen seit Jahren üblich sind. Dazu gehört eine klare Rollenverteilung: Wer führt? Wer entscheidet? Wer besitzt? Wer bekommt Informationen? Wer trägt Risiko und wer erhält Rücklagen? Für viele Familien bedeutet das zunächst ein Umdenken. Es ist ungewohnt, neben der Familie eine Art „gelenkte“ Unternehmensführung zu etablieren. Doch gerade dadurch entstehen Klarheit, Planbarkeit und langfristige Stabilität.

Ein zweiter zentraler Aspekt ist die Nachfolgeplanung. Sie beginnt nicht mit einem Testament, sondern mit einer ausführlichen Familiengesprächskultur. Wer will später übernehmen, und wer nicht? Welche Wünsche, Vorstellungen oder Bedenken bestehen? Welche familiären Verpflichtungen oder Erwartungen müsste man im Vorfeld aussprechen, damit sich niemand übergangen fühlt? Die Erfahrung zeigt: Je früher, offener und professioneller Familien über diese Fragen sprechen, desto leichter lässt sich die Übergabe gestalten. Eine gute Nachfolgeplanung berücksichtigt persönliche Lebenswege ebenso wie die finanzielle Tragfähigkeit des Betriebs. Sie umfasst Bewertung, Ausgleichszahlungen, Beteiligungsmodelle, Testamentsgestaltung und evtl. die Trennung von Besitz und Betrieb in unterschiedliche Einheiten etwa eine Besitzgesellschaft und eine Betriebsgesellschaft.

Diese saubere strukturelle Trennung bietet viele Vorteile: Der übernehmende Nachfolger führt den Betrieb und trägt das unternehmerische Risiko, während andere Familienmitglieder über die Besitzgesellschaft am Vermögen beteiligt werden können, ohne in den operativen Alltag eingreifen zu müssen. Gleichzeitig lassen sich dadurch Kapitalflüsse, Haftung und Steuerfolgen besser steuern. Viele Governance-Probleme lösen sich durch diese strukturelle Klarheit fast von selbst.

Finanzielle Unabhängigkeit und Altersvorsorge

Landwirte investieren traditionell in Land, Maschinen und Gebäude nicht aber in ihre persönliche finanzielle Zukunft. Das ist nachvollziehbar, da Kapital häufig knapp und der Betrieb kapitalintensiv ist. Doch langfristig wird es riskant, wenn die gesamte Altersvorsorge allein auf dem Wert des Hofes basiert. Die Landwirtschaft ist konjunkturabhängig, politisch beeinflusst, naturabhängig und volatil. Kein Unternehmer würde all sein Vermögen in einer einzigen Branche halten Landwirte jedoch oft zwangsläufig.

Gerade deshalb ist es essenziell, neben dem betrieblichen Vermögen auch ein privates Sicherheitsnetz aufzubauen. Dazu gehören Rücklagen, Versicherungen, Vorsorgeprodukte oder liquide Investments außerhalb des Betriebs. Viele Landwirte, die frühzeitig private Vermögensbausteine aufbauen, erleben in der Übergabephase große Erleichterung: Sie können ihren Kindern Freiräume verschaffen, müssen nicht alles aus dem Betrieb finanzieren und behalten dennoch finanzielle Souveränität im Alter. Für den Betrieb bedeutet dies ebenfalls Stabilität, weil er nicht zusätzlich belastet wird.

Die Rolle professioneller Beratung

Kaum ein Bereich ist so beratungsintensiv wie die Vermögens- und Nachfolgeplanung in der Landwirtschaft. Juristisch, steuerlich und wirtschaftlich überschneiden sich mehrere Gebiete, die kaum ein Landwirt allein überblicken kann. Spezialisten für landwirtschaftliches Steuerrecht, Agrarnotare, Wirtschaftsprüfer mit Agrarbezug, spezialisierte Familienmediatoren und Vermögensberater mit Erfahrung in Betriebsnachfolgen können entscheidend

dazu beitragen, Fehler zu vermeiden, faire Lösungen zu finden und den Betrieb für kommende Generationen abzusichern.

Gerade die Kombination aus Rechtsberatung, Steuerstrategie und familiärer Mediation ist für landwirtschaftliche Betriebe essenziell. Viele Konflikte entstehen nicht durch bösen Willen, sondern durch unausgesprochene Erwartungen oder fehlende Transparenz. Externe Beratung schafft Distanz, Klarheit und ein verbindliches Regelwerk, das alle Beteiligten schützt. Eigentümer ebenso wie Nachfolgerinnen, nicht aktive Geschwister ebenso wie Ehepartner.

Ein konkretes Maßnahmenpaket für Landwirte und Großbauern

Zum Abschluss folgt ein sehr konkreter und praxisnaher Leitfaden, der in nahezu jedem Agrarbetrieb umsetzbar ist. Er richtet sich sowohl an Landwirte ab etwa 40 Jahren, die langfristig planen möchten, als auch an Familien, die eine Übergabe vorbereiten.

1. Sich selbst und den Betrieb offen bilanzieren

Mindestens einmal alle zwei Jahre sollten Vermögenswerte, Schulden, Liquidität, Maschinenpark, Gebäudewerte und Landflächen professionell bewertet werden. Nur wer den Ist-Zustand kennt, kann vernünftige Entscheidungen treffen (z.B. mithilfe von OWNLY).

2. Besitz und Betrieb gedanklich, und gegebenenfalls rechtlich, voneinander trennen

Eine Struktur mit Betriebsgesellschaft und Besitzgesellschaft sorgt dafür, dass der Übernehmer frei wirtschaften kann und nicht aktive Familienmitglieder dennoch fair am Vermögen beteiligt werden können.

3. Familiengespräche institutionalisieren

Einmal jährlich sollte ein strukturiertes Familiengespräch stattfinden, in dem offen über Nachfolge, Verantwortung, Erwartungen und Vermögensfragen gesprochen wird. Idealerweise moderiert oder anhand einer klaren Agenda.

4. Einen strategischen Nachfolgeplan entwickeln

Dieser Plan sollte festhalten, wer übernehmen möchte, wer welche Rolle übernimmt und wie Ausgleichszahlungen oder Beteiligungen geregelt werden. Der Plan sollte schriftlich vorliegen und regelmäßig aktualisiert werden.

5. Privates Vermögen aktiv aufbauen

Mindestens zehn Prozent des Jahresgewinns sollte in private Vorsorgeprodukte, Rücklagen oder liquide Anlagen fließen, die nichts mit dem Hof zu tun haben. Dies stärkt die Unabhängigkeit und schützt die Altersversorgung.

6. Ehevertrag und Testament prüfen

Beides sollte nicht als Misstrauensmaßnahme, sondern als Schutzinstrument verstanden werden. Ein auf Landwirtschaft spezialisierter Notar ist hier unverzichtbar.

7. Risiken professionell absichern

Der Betrieb sollte überprüft werden auf Versicherungsbedarf, Haftung, Invalidität, Tod oder Betriebsunterbrechung. Der Inhaber sollte privat ebenfalls gut abgesichert sein.

8. Externe Experten einbeziehen

Für größere Betriebe lohnt es sich, einen festen Kreis an Beratern zu haben: Steuerberater mit Landwirtschaftsschwerpunkt, Agrarnotar, Unternehmensberater mit Agrarerfahrung und ein Vermögensberater, der Familienunternehmen begleitet.

9. Eine klare Governance einführen

Jahresgespräche, Protokolle, Entscheidungen auf Basis von Zahlen, klare Rollen und Verantwortlichkeiten sie entlasten die Familie und machen den Betrieb krisenfester.

10. Früh genug anfangen

Die beste Nachfolgeplanung beginnt 10 bis 15 Jahre vor der Übergabe. Wer erst plant, wenn die Kraft nachlässt, agiert aus der Defensive und riskiert Konflikte, Steuerfallen oder Liquiditätsprobleme.

Ein Kunstwerk. Drei Preise?

Preisfindung und Preiskomponenten

Dr. Franziska Ida Neumann

Die Preisbildung auf dem Kunstmarkt ist deutlich weniger standardisiert als bei regulierten Anlageklasse wie Aktien oder Immobilien. Der Preis eines Kunstwerks sowie die Kaufnebenkosten setzen sich je nach Verkaufskanal aus unterschiedlichen Komponenten zusammen. Was steckt hinter dem Brutto in der Kunstwelt? Ein Überblick.

Was kostet Kunst? Die teilweise intransparente Zuschreibung von Werten auf dem Kunstmarkt verbunden mit variablen Kaufnebenkosten verursacht eine Unsicherheit bei Käufern in Bezug auf den Erwerb eines Kunstwerks und kommt nicht selten mit dem beklommenen Gefühl daher, Preisstrukturen als Außenstehender nicht nachvollziehen zu können und als willkürlich zu empfinden.

Vor kurzem beriet ein Art Consultant ein Paar aus Deutschland im Rahmen eines internationalen Kunstankaufs. Erste Kunstwerke erwarben sie bereits über einen Kunsthändler in Deutschland. Die Eckdaten waren klar: Das Kunstwerk sollte gefallen und als werthaltige Anlage dienen. Dem Interessentenpaar wurden verschiedene Kunstwerke der Klassischen Moderne sowie zeitgenössische Arbeiten vorgestellt: Henri Matisse, Ernst Ludwig Kirchner, Gabriele Münter, David Hockney. Arrivierte Künstler, deren Kunstwerke international gehandelt werden und die seit Jahrzehnten fest im Markt stehen.

Das finale Augenmerk fiel auf eine Zeichnung des britischen Künstlers David Hockney. Bekannt für seine farbintensiven Arbeiten, die sich in bekannten Sammlungen wie der Sammlung Ludwig in Köln oder der Tate Modern in London befinden, gilt Hockney als ein Top-Seller auf dem internationalen Kunstmarkt. 2025 zeigte die Louis Vuitton Fondation eine großangelegte Retrospektivausstellung in Paris mit 400 seiner Arbeiten in elf Räumen.

Besagte Zeichnung wurde von einem britischen Privatsammler über eine renommierte Londoner Galerie zum Preis von 200.000,00 GBP angeboten. Die Galerie fungierte als Kontakthersteller und Verkaufsstanz zwischen Käufer und Verkäufer, um Gewährleistungsansprüche zu sichern. Entstehungsjahr, Eigentümergegeschichte (Provenienz) des Blattes, die Abbildung von Wasser (Sujet), Materialität (Buntstift auf Papier, eine favorisierte Technik des Künstlers) sowie die Signatur waren in sehr guter Ordnung und ließen keinerlei Zweifel an

der Echtheit der Arbeit aufkommen. Im Gegenteil: Angeboten wurde ein authentisches, attraktives Stück neuester Kunstgeschichte.

Das Sammlerpaar aus Deutschland zeigte sich interessiert, zögerte jedoch ob der hohen Kaufnebenkosten, die auf den Grundpreis von 200.000,00 GBP zu entrichten waren. Anders als beim Kauf über den inländischen Kunsthändler, der stets einen Gesamtpreis auswies, ohne die Kostenbausteine separat zu benennen, addierten sich bei diesem Deal Zusatzkosten, wie sie im Rahmen einer solchen Verkaufskonstellation für gewöhnlich entstehen, dem Paar im Detail aber bislang nicht bekannt waren: Vermittlungsprovision für die Galerie, Folgerechtsabgabe auf das Kunstwerk für den noch lebenden Künstler, Einfuhrumsatzsteuer nach Deutschland sowie Transportkosten.

Die Vermittlungsgebühr kann je nach Verhandlungsgeschick zwischen 5 % und 20 % vom Verkaufspreis je Zwischenhändler liegen. Um die Kostenkomponente überschaubar zu halten, ist es wichtig, möglichst wenige Vermittler und Deal Maker in der Verkaufskette zu dulden. Vorliegend hatte man sich auf 15 % für die Galerie geeinigt, das ergab Zusatzkosten in Höhe von 30.000,00 GBP. Die britische Mehrwertsteuer i.H.v. 20 % preiste die Londoner Galerie in ihren 15 %-Anteil ein.

Das Folgerecht, auch *Artist's Resale Right* genannt, ist eine Gebühr, die dem Künstler die Marktteilnahme an Wiederverkäufen und daraus entstehenden Wertzuwächsen seiner Kunstwerke zu Lebzeiten sowie seinen Nachkommen bis zu 70 Jahre nach dessen Tode sichert. Ein Beispiel: Ein beliebiges Kunstwerk wurde in den 1980er Jahren für 50.000,00 DM über eine Galerie veräußert, die den Künstler direkt vertrat. Der Künstler bekam seinerzeit vermutlich 40 % des Nettoverkaufspreises zugesprochen. Nun wurde dieses Kunstwerk im Kunstmarkt zweifach weiterverkauft und hat mittlerweile einen Marktwert von 500.000,00 € erreicht. Ohne die Folgerechtsabgabe würde der Künstler an dem Verkauf nichts verdienen.

Im vorliegenden Beispiel muss das Hockney-Käuferpaar zusätzliche 3,3 % des Grundpreises über die britische Galerie an den noch lebenden Künstler abführen. Alternativ nach dem Ableben des Künstler erhalten Interessensverbände wie die Verwertungsgesellschaft BILD (VG BILD) oder Estates, die die Bildrechte an den Kunstwerken verstorbener Künstler verwalten, diese Gebühr. In diesem Fall war eine Summe von 6.600,00 GBP zu entrichten.

Die Transport- und Versicherungskosten von UK nach Deutschland, in diesem Fall ca. 800,00 €, wurden von der Galerie übernommen und schlugen nicht zu Buche. So blieb last but not least die Einfuhrumsatzsteuer der Bundesrepublik zu entrichten: 7 % auf 200.000,00 GBP ergibt 14.000,00 GBP. Britische Mehrwertsteuer auf den Grundpreis wurde nicht erhoben, sodass der Bruttokaufpreis der Hockney-Zeichnung bei 250.600,00 GBP lag, umgerechnet knapp 290.000,00 €.

Lassen Sie uns den Kauf der Grafik an zwei weiteren, marktmöglichen Beispielen durchrechnen. Das Ergebnis gleich vorweg: Dasselbe Blatt würde, zwei weitere Vertriebskanäle dazu genommen, drei Endpreise erzielen. Alle marktkonform, aber unterschiedlich zusammengesetzt.

Hätte das Sammlerpaar die Zeichnung direkt aus dem Atelier des Künstlers erworben und mitgenommen und wären sowohl Käufer als auch Verkäufer in Deutschland ansässig, so wäre dem Grundpreis von umgerechnet gut 230.000,00 € eine Umsatzsteuer von 7% hinzuzufügen. Ohne Transportkosten ergäbe sich ein Gesamtbetrag von ca. 246.000,00 €.

Drittes Beispiel, der Kauf über ein deutsches Auktionshaus. Kunsterwerb über Auktionen ist oft die unsicherste Variante in Bezug auf einen Ankauf, da allein der Zuschlagspreis von mehreren Faktoren, wie zum Beispiel der Menge an interessierten Bietern, abhängt. Zwei hartnäckig interessierte Bieter reichen aus und der Zuschlagspreis läge jenseits von 230.000,00 €. Vergleichend für unsere Rechnung gehen wir jedoch von genau diesem Hammer Price, wie er im Englischen genannt wird, aus. Die Käufer kommen aus der Bundesrepublik. Die Kalkulation geht wie folgt auf: 230.000,00 € Zuschlagspreis; plus das so genannte Buyer's Premium (Käuferaufgeld), welches eine Gebühr auf den Zuschlagspreis darstellt, die das Auktionshaus vom Käufer einfordert und welche bei angenommenen 25 % liegt. Dieses erhöht den Kaufpreis um 57.500,00 €. Die Folgerechtsabgabe ist im Auktionshaus je nach Höhe des Zuschlagspreises gestaffelt und schlägt hier mit 1 % zu Buche: 2.300,00 €. Für den Transport werden 250,00 € veranschlagt, diese werden vom Käufer übernommen. Für die Besteuerung des Handels kommen sowohl die Regelbesteuerung als auch die Differenzbesteuerung in Frage. Ausgehend von der Variante der Regelbesteuerung werden 7 % Umsatzsteuer auf den Zuschlagspreis fällig, sowie 19 % auf das Aufgeld. Somit wäre unsere Hockney Zeichnung hier für eine Endsumme von ca. 317.000,00 € erhältlich.

Ein Kunstwerk. Drei Preise. Alle sind marktüblich. Dieses und weitere Beispiele könnten in beliebigen Steuer- und Vermittlerkonstellationen auch für Messen, Online-Portale oder Privatverkäufe durchgerechnet werden.

Ratsam ist das Hinzuziehen einer soliden Expertise aus dem Kunstmarkt, die den Kaufprozess begleitet und erklärt, wie die Preise zustande kommen und welche gegebenenfalls in Verhandlungen zum Vorteil des Käufers eingreifen kann und Transparenz schafft. Dann lässt sich der Kauf eines alternativen Assets wie der Kunst anschließend mit dem guten Gefühl genießen, alle Kosten im Blick zu haben.

Disclaimer: Die Summen werden der besseren Lesbarkeit halber gerundet, das generische Maskulinum bezieht männliche und weibliche Formen mit ein. Die Autorin berät nicht im Bereich des Steuerrechts, sondern zeichnet anhand des Textes marktkonforme Verkaufsprozesse für den Leser und die Leserin nach. Eine

separate steuerrechtliche und juristische Beratung beim Kauf von hochpreisigen Kunstwerken wird ausdrücklich empfohlen.

Zukunftsfähige Immobilienportfolios: Wie Technologie langfristige Werte sichert und steigert

David Nadge, Realyze Ventures Management GmbH

Einleitung: Immobilien im Wandel

Immobilien gelten seit jeher als Anker in der Investmentallokation vermögender Familien und institutioneller Investoren. Doch die Rahmenbedingungen haben sich fundamental verändert: Die novellierte EU-Gebäuderichtlinie (EPBD), das deutsche Gebäudeenergiegesetz (GEG), die EU-Taxonomie und die wachsende Bedeutung von ESG-Kriterien stellen Investoren vor neue Herausforderungen. Volatile Märkte, Baukostensteigerungen und die Schockwelle durch die Zinserhöhungen 2023 gehören zum neuen Normal. Gleichzeitig eröffnen technologische Innovationen – von KI-gestützter Gebäudesteuerung über erneuerbare On-Site-Erzeugung bis hin zu nachhaltigen Baustoffen, intelligenten Energiespeicher- und Energiemanagement-Lösungen – enorme Chancen, den Wert von Bestandsimmobilien nicht nur zu sichern, sondern aktiv zu steigern.

Für Family Offices, Vermögensverwalter und Stiftungen, die häufig signifikante Immobilienallokationen halten, stellt sich eine zentrale Frage: Wie lässt sich das eigene Portfolio zukunftsfähig aufstellen – und welche Rolle spielt dabei die gezielte Beteiligung an technologischen Innovatoren?

Die Herausforderung: Warum der Status quo nicht mehr ausreicht

Der Gebäudesektor ist für rund 40% der globalen CO₂-Emissionen und über ein Drittel des weltweiten Energieverbrauchs verantwortlich. Die EU hat sich das Ziel gesetzt, bis 2050 einen klimaneutralen Gebäudebestand zu erreichen – und der regulatorische Druck steigt spürbar.

Regulatorische Treiber: Die EPBD und ihre Folgen

Die im Jahr 2024 verabschiedete Neufassung der EU-Gebäuderichtlinie (Energy Performance of Buildings Directive, EPBD) setzt erstmals verbindliche Minimum Energy Performance Standards (MEPS) für den Gebäudebestand. Konkret bedeutet das:

Nicht-Wohngebäude müssen bis 2030 mindestens die Energieeffizienzklasse E und bis 2033 mindestens Klasse D erreichen.

Wohngebäude müssen bis 2030 den durchschnittlichen Primärenergieverbrauch um mindestens 16% und bis 2035 um 20-22% gegenüber 2020 senken.

Die 15% schlechtesten Gebäude (Klassen G und F) müssen prioritär saniert werden.

Für Immobilieneigentümer bedeutet das: Gebäude, die diese Mindeststandards nicht erfüllen, drohen zu sogenannten „Stranded Assets“ zu werden – Vermögenswerte, die an Marktwert verlieren, weil sie regulatorische Anforderungen nicht mehr erfüllen, von Mietern gemieden werden oder nur noch zu schlechteren Konditionen finanzierbar sind.

Der wirtschaftliche Hebel: Nachhaltigkeit zahlt sich aus

Dass energieeffiziente Gebäude bereits heute messbare wirtschaftliche Vorteile bieten, belegen zahlreiche Studien:

10–30% niedrigere Betriebskosten durch optimierten Energieverbrauch (Quelle: IEA, Energy Efficiency in Buildings Report)

Bis zu 30% höhere Vermögenswerte im Vergleich zu ineffizienten Vergleichsobjekten – der sogenannte „Green Premium“ (Quelle: JLL Green Premium Report 2023; MSCI Real Estate Climate Value-at-Risk Analysis)

Höhere Mieteinnahmen bei gleichzeitig niedrigeren Leerstandsquoten (Quelle: GRESB Real Estate Benchmark)

Hinzu kommt ein zunehmend relevanter Finanzierungsvorteil: Gebäude mit hoher Energieeffizienz qualifizieren sich für Green Bonds und nachhaltige Finanzierungsprodukte, die häufig günstigere Kreditkonditionen bieten. Laut einer Studie der Europäischen Hypothekenvereinigung (EMF) liegen die Zinsvorteile für energieeffiziente Immobilien bei 10–30 Basispunkten – ein Effekt, der sich über die Laufzeit einer Finanzierung erheblich summiert.

Energieeffizienz wird damit zum entscheidenden Faktor für die Bewertung von Immobilienvermögen – und zwar über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Der technologische Hebel: Sechs Innovationsfelder im Überblick

Die Digitalisierung und Dekarbonisierung der Immobilienwirtschaft umfasst ein breites Spektrum an Lösungen. Für Halter von Immobilienportfolios sind insbesondere sechs Innovationsfelder von strategischer Bedeutung – von der Errichtung über den Betrieb bis zur Sanierung.

Nachhaltiges Bauen und Construction Technology

Bereits vor der Inbetriebnahme eines Gebäudes werden rund 50 % seiner gesamten Lebenszyklusemissionen verursacht – die sogenannte „Graue Energie“ (Embodied Carbon). Sie umfasst die CO₂-Emissionen aus der Herstellung von

Baustoffen, dem Transport und dem Bauprozess selbst. Für Bestandshalter, die in Projektentwicklungen investieren oder Neubauten planen, ist dieser Bereich daher von hoher Relevanz.

Innovative Startups setzen hier an mehreren Hebeln an:

Nachhaltige Baustoffe: Holzbau, recycelter Beton und CO₂-speichernde Materialien können die Graue Energie eines Gebäudes um 30–50% reduzieren.

Digitale Lebenszyklusanalysen (LCA-Tools): Softwarelösungen ermöglichen es, bereits in der Planungsphase die CO₂-Bilanz eines Gebäudes über seinen gesamten Lebenszyklus zu simulieren und zu optimieren.

BIM-basierte Planung und modulares Bauen: Building Information Modeling (BIM) in Kombination mit modularen Bauverfahren und 3D-Druck steigert die Planungseffizienz, reduziert Materialverschwendung und verkürzt Bauzeiten erheblich.

Für Investoren ist dieser Bereich besonders interessant, weil die EU-Taxonomie künftig auch die Graue Energie in die Nachhaltigkeitsbewertung von Gebäuden einbeziehen wird – ein Trend, der den Wert von Gebäuden mit niedrigem Embodied Carbon weiter steigern dürfte.

Praxisbeispiel – alcemy: Das Berliner Startup optimiert mittels KI-gestützter Echtzeitanalyse die Beton- und Zementproduktion, sodass der Klinkeranteil – Haupttreiber der CO₂-Emissionen – signifikant sinkt, ohne Qualitätseinbußen. Für Bauherren bedeutet das: CO₂-arme Baustoffe senken den ökologischen Fußabdruck und sichern regulatorische Vorteile im Rahmen der EU-Taxonomie und künftiger Embodied-Carbon-Berichtspflichten.

KI-gestützte Gebäudesteuerung und Energieoptimierung

Moderne KI-Algorithmen können Heizungs-, Lüftungs- und Klimasysteme (HLK) in Echtzeit optimieren, indem sie Wetterdaten, Nutzungsverhalten und Energiepreise miteinander verknüpfen. Das Ergebnis: signifikante Energieeinsparungen bei gleichzeitig verbessertem Nutzerkomfort.

Praxisbeispiel – viboo: Das Schweizer Startup viboo hat ein cloudbasiertes Gebäudemanagementsystem entwickelt, das sich nachrüsten lässt und über IoT-Geräte wie smarte Thermostate mit bestehender Gebäudetechnik verbunden wird. Die selbstlernende prädiktive Steuerung reduziert den Energieverbrauch nachweislich um 20–40% – ohne bauliche Eingriffe. Das ist besonders attraktiv für Portfoliohalter mit heterogenem Gebäudebestand: Die Lösung skaliert von einzelnen Gebäuden auf ganze Portfolios.

Intelligente Gebäudeautomation und Datenplattformen

Die Vernetzung und Analyse von Gebäudedaten über Cloud-Plattformen ermöglicht es, Betriebsabläufe zu optimieren, vorausschauende Wartung zu implementieren und ESG-Reporting zu automatisieren.

Praxisbeispiel – aedifion: Das aus der RWTH Aachen hervorgegangene Startup aedifion bietet eine KI-basierte Cloud-Plattform, die Bestandsgebäude „Plug-and-Play“ an das Internet der Dinge anschließt. Die Plattform führt unterschiedlichste Gewerke in einem Cloud-of-Clouds-Ansatz zusammen und macht Immobilien damit zukunftsfähig. Mit inzwischen über 100 Mitarbeitern, mehr als 500 aufgeschalteten Immobilien in über 10 Ländern sowie einer kürzlich abgeschlossenen Series-B-Finanzierung über 17 Mio. Euro zeigt aedifion, wie schnell sich technologische Lösungen im Gebäudesektor skalieren lassen. Besonders relevant für Portfoliohalter: Die Plattform ermöglicht ein zentrales Energiemonitoring und automatisiertes ESG-Reporting über den gesamten Gebäudebestand hinweg.

Energiespeicher und dezentrale Energieversorgung

Batteriespeichersysteme in Kombination mit intelligenter Software ermöglichen es Gebäudeeigentümern, Lastspitzen zu kappen, Eigenverbrauch zu optimieren und von flexiblen Stromtarifen zu profitieren.

Praxisbeispiel – encosa energy: Das Münchner Startup encosa energy kombiniert Batteriespeicher-Hardware mit einer Full-Service-Softwareplattform, die Gewerbe- und Industriekunden Stromkosteneinsparungen durch Lastverschiebung, Peak Shaving und zeitbasiertes Laden ermöglicht. Für Immobilienportfolios mit gewerblichen Mietern bietet dies einen doppelten Vorteil: niedrigere Nebenkosten und einen reduzierten CO₂-Fußabdruck. Das Echtzeit-Dashboard zeigt dabei die Performance aller Energieanlagen – von Batteriespeichern über EV-Ladestationen bis hin zu PV-Anlagen – auf einen Blick.

Erneuerbare Energieerzeugung und PPA-Modelle

Während die vorherigen Innovationsfelder den Verbrauch und die Speicherung von Energie adressieren, liegt in der **Erzeugungsseite** ein ebenso großes Wertschöpfungspotenzial. Photovoltaik auf dem Dach, Wärmepumpen und Geothermie verwandeln Immobilien von reinen Energieverbrauchern in aktive Energieerzeuger.

Für Immobilieninvestoren sind dabei drei Modelle besonders relevant:

On-Site-Erzeugung als Werttreiber: PV-Anlagen auf Gewerbe- und Wohnimmobilien steigern nachweislich den Immobilienwert, schaffen für Mieter einen Kostenvorteil und verbessern die Energiebilanz des Gebäudes. Studien zeigen, dass Gebäude mit eigener PV-Anlage einen Wertzuwachs von 3-6% erzielen können.

Power Purchase Agreements (PPAs): Langfristige Stromabnahmeverträge mit Erzeugern erneuerbarer Energie ermöglichen es Immobilieneigentümern, über 10–20 Jahre günstige, grüne Energie zu sichern und sich gegen steigende Strompreise abzusichern. Für Portfolios mit hohem Energieverbrauch – etwa Logistikkomplexe oder Bürokomplexe – sind PPAs ein hochrelevantes Instrument.

Mieterstrom und Quartierslösungen: Modelle, bei denen Immobilieneigentümer dezentral erzeugten Strom direkt an Mieter liefern, schaffen Win-Win-Situationen: Mieter profitieren von günstigerem Strom, Eigentümer von zusätzlichen Einnahmen und einer höheren Mieterbindung. Quartiers-PV-Anlagen und Energiegenossenschaften erweitern dieses Konzept auf ganze Siedlungen.

Startups, die Erzeugung, Speicherung und Vermarktung intelligent verknüpfen, schaffen dabei die technologische Grundlage für diese Modelle und machen sie für Portfoliohalter skalierbar.

Praxisbeispiel – Vamo: Das Kölner Startup bietet Wärmepumpen als Komplettservice ab rund 200 €/Monat – inklusive Planung, Installation und Wartung. Das senkt die Hürde zur Dekarbonisierung der Wärmeversorgung erheblich und schafft planbare, fossilfreie Energiekosten. Angesichts steigender CO₂-Preise und der EPBD-Ausbaupflichten für erneuerbare Energien wird On-Site-Erzeugung zum strategischen Muss.

Digitale Energieberatung und Sanierungsplanung

Die energetische Sanierung des Gebäudebestands ist eine der größten Herausforderungen – und zugleich einer der größten Werthebel. Digitale Plattformen können den Sanierungsprozess von der Erstberatung über die Fördermittelbeantragung bis zur Umsetzung erheblich beschleunigen und vereinfachen.

Praxisbeispiel – Fuchs & Eule: Das Startup Fuchs & Eule baut die führende digitale Energieberatungsplattform für die Umsetzung und Finanzierung nachhaltiger Haussanierungen auf. Das ambitionierte Ziel: Bis 2030 eine Million Hausbesitzer dabei zu unterstützen, ihr Zuhause energieeffizient zu gestalten und die CO₂-Emissionen im deutschen Gebäudesektor signifikant zu reduzieren. Für Portfoliohalter mit Wohn- und Gewerbeimmobilienbeständen bietet eine solche Plattform die Möglichkeit, Sanierungsprojekte effizienter zu planen, Fördermittel systematisch zu erschließen und den Sanierungsfortschritt digital zu tracken.

Der strategische Blick: Venture Capital als Zugang zu Immobilieninnovationen

Für vermögende Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen, die selbst signifikante Immobilienportfolios halten, bietet eine Beteiligung an spezialisierten Venture-Capital-Fonds im Bereich Real Estate Tech einen mehrfachen Nutzen:

1. Strategischer Wissensvorsprung:

Als Investor in einen PropTech-fokussierten VC-Fonds erhält man frühzeitig Zugang zu den Technologien, die den Immobilienmarkt von morgen prägen werden. Dieses Wissen lässt sich direkt auf das eigene Portfolio anwenden – ein Vorteil, den reine Finanzinvestoren nicht haben.

2. Wertschöpfung im Bestandsportfolio:

Die Portfoliounternehmen eines solchen Fonds können als Technologiepartner für das eigene Immobilienportfolio dienen – sei es bei der energetischen Optimierung, der Installation erneuerbarer Erzeugungsanlagen, der Digitalisierung von Prozessen oder der Erfüllung regulatorischer Anforderungen wie der MEPS.

3. Attraktive Renditen in einem wachsenden Markt:

Der globale PropTech-Markt wächst dynamisch, getrieben durch regulatorischen Druck, steigende Energiekosten und den zunehmenden Fokus auf ESG. Gleichzeitig fließen bislang nur rund 3,6% des globalen Climate-Tech-Venture-Capitals in den Gebäudesektor – obwohl dieser 40% der CO₂-Emissionen verursacht. Diese Diskrepanz deutet auf erhebliches Aufholpotenzial und eine attraktive Einstiegsmöglichkeit hin.

4. Diversifikation der Anlagestrategie:

Eine VC-Beteiligung im Bereich Immobilien Technologie ergänzt die klassische Immobilienallokation um eine wachstumsorientierte Komponente und schafft eine natürliche Brücke zwischen der traditionellen Assetklasse Immobilien und der Innovationsökonomie.

5. Günstigere Finanzierungsbedingungen:

Portfoliohalter, die nachweislich in die energetische Aufwertung ihrer Gebäude investieren, profitieren zunehmend von günstigeren Finanzierungsbedingungen – etwa über Green Bonds oder nachhaltige Kreditprodukte. Die Technologien aus dem VC-Portfolio liefern dabei die Werkzeuge, um diese Nachweise zu erbringen.

Worauf es bei der Auswahl ankommt

Nicht jeder VC-Fonds ist gleich. Für Investoren, die den strategischen Mehrwert einer PropTech-Beteiligung maximieren möchten, sind folgende Kriterien entscheidend:

Branchenexpertise: Das Fondsmanagement sollte tiefes Verständnis sowohl der Immobilienwirtschaft als auch der Technologielandschaft mitbringen – idealerweise mit operativer Erfahrung in beiden Welten.

Netzwerk und Marktzugang: Ein starkes Netzwerk in der Immobilienbranche ist essenziell, um Portfoliounternehmen den Zugang zu Pilotkunden und Skalierungspartnern zu ermöglichen. Fonds, deren Investorenbasis selbst aus der Immobilienwirtschaft stammt, bieten hier einen natürlichen Vorteil.

Fokus auf reale Wertschöpfung: Die besten PropTech-Startups lösen konkrete, messbare Probleme – Energieeinsparung, Kostenreduktion, Prozesseffizienz – und nicht abstrakte Technologieversprechen.

Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette: Ein Fonds, der sowohl Bau- als auch Betriebs- und Sanierungstechnologien abdeckt, bietet eine breitere Diversifikation und mehr Anknüpfungspunkte für das eigene Portfolio.

ESG-Integration: Ein Fonds, der nach Artikel 8 oder 9 SFDR klassifiziert ist, bietet zusätzliche Sicherheit hinsichtlich der Nachhaltigkeitsausrichtung und erleichtert das eigene ESG-Reporting.

Fazit: Technologie als Werttreiber im Immobilienportfolio

Die Immobilienwirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Die novellierte EPBD mit ihren Minimum Energy Performance Standards, steigende Energiekosten und der zunehmende Fokus auf ESG-Kriterien machen eines deutlich: Wer sein Portfolio langfristig werthaltig aufstellen möchte, kommt an der Integration technologischer Innovationen nicht vorbei – und zwar über den gesamten Lebenszyklus hinweg, vom nachhaltigen Bau über den intelligenten Betrieb bis zur digitalen Sanierung.

Die gute Nachricht: Die Lösungen existieren bereits. KI-gestützte Gebäudesteuerung, intelligente Energiespeicher, erneuerbare On-Site-Erzeugung und digitale Sanierungsplattformen sind keine Zukunftsmusik mehr, sondern marktreife Technologien, die heute eingesetzt werden können.

Für vermögende Familien und institutionelle Investoren bietet die Beteiligung an spezialisierten VC-Fonds im Bereich Real Estate Tech die einzigartige Möglichkeit, strategisches Wissen, operative Mehrwerte für das eigene Portfolio und attraktive Renditen miteinander zu verbinden. In einer Zeit, in der Energieeffizienz zum entscheidenden Bewertungsfaktor für Immobilien wird, ist der „digitale Hebel“ kein optionales Add-on mehr – sondern eine strategische Notwendigkeit.

Der gute Geschmack: Kann das ein Investment sein (Wein, Whiskey und Kunst)?

Julia Ohm, OWNLY FinTech GmbH

Die Welt alternativer Investments hat sich in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt. Während klassische Anlagen wie Aktien, Anleihen oder Immobilien weiterhin eine zentrale Rolle spielen, gewinnen Sachwerte mit kulturellem, emotionalem und sammlerischem Wert zunehmend an Aufmerksamkeit. Wein, Whisky und Kunst verbinden Genuss, Leidenschaft und Vermögensaufbau auf besondere Weise.

Gleichzeitig zeigt jedoch der Blick auf die jüngere Marktentwicklung, dass Lifestyle-Investments keine Selbstläufer sind. Nach starken Jahren in vielen Sammler Segmenten haben sich Teile des Marktes abgekühlt. Der Knight Frank Luxury Investment Index (KFLII) schloss 2025 mit einem leichten Minus von 0,4 Prozent und stabilisierte sich damit nach zwei schwächeren Jahren. Das zeigt: Luxus-Sachwerte bleiben unter Druck, finden aber langsam wieder einen Boden¹.

Doch wie solide sind diese Anlagen wirklich? Welche Chancen, Risiken und strukturellen Anforderungen sollten Anleger kennen, bevor sie ihr Portfolio durch Wein, Whisky oder Kunst ergänzen? Ein kritischer Blick hilft, nachhaltige Entscheidungen zu treffen um Vermögen generationenübergreifend zu gestalten.

Was treibt die Faszination für Wein, Whisky und Kunst als Anlageform?

Materielle Werte, die Geschichte, Handwerk oder Exklusivität verkörpern, üben eine besondere Anziehungskraft aus. Hinter jedem edlen Tropfen, jeder limitierten Whisky-Abfüllung und jedem Kunstwerk stehen Geschichten, Menschen, Traditionen und oft auch ein hoher persönlicher Bezug. Viele Anleger stellen sich daher die Frage: Lässt sich Leidenschaft mit finanzieller Vernunft vereinen?

Die Antwort ist vielschichtig. Wein, Whisky und Kunst können einen Beitrag zur Diversifikation leisten und das Vermögen um reale, greifbare Werte ergänzen. Gleichzeitig unterscheiden sie sich deutlich von liquiden Kapitalmarktanlagen. Sie erfordern Fachwissen, Geduld, sorgfältige Dokumentation und ein klares Verständnis dafür, dass emotionale Attraktivität nicht automatisch wirtschaftliches Potenzial bedeutet.

¹ <https://www.knightfrank.com/research/article/2026/4/knight-frank-luxury-investment-index-luxury-holds-steady>

Gerade für Familienvermögen liegt der besondere Reiz darin, dass solche Assets nicht nur verwaltet, sondern auch erzählt und weitergegeben werden können. Sie sind Teil einer Vermögenskultur, die über reine Zahlen hinausgeht.

Wertentwicklung und Performance: Fakten statt Mythen

Die Wertsteigerung von Wein, Whisky und Kunst ist kein Automatismus. Zwar können einzelne Spitzenweine, seltene Whiskyflaschen oder Werke gefragter Künstler hohe Preise erzielen, doch auch etablierte Sammlermärkte unterliegen Schwankungen. Phasen starker Nachfrage können von deutlichen Korrekturen abgelöst werden.

Deshalb ist nicht jede Flasche Bordeaux aus einem bekannten Jahrgang, nicht jede limitierte Whisky-Abfüllung und nicht jedes Werk eines etablierten Künstlers automatisch eine attraktive Investition. Entscheidend sind Qualität, Herkunft, Seltenheit, Zustand, Marktliquidität und der richtige Zeitpunkt.

Liquidität und Vertrieb: Wie flexibel sind solche Anlagen wirklich?

Im Gegensatz zu Wertpapieren sind Sachwerte wie Wein, Whisky oder Kunst nicht jederzeit zum aktuellen Marktpreis veräußerbar. Der Verkauf kann Wochen, Monate oder sogar Jahre dauern, abhängig von Marktlage, Provenienz, Nachfrage, Auktionszyklen und Zugang zu geeigneten Käufern.

Gerade in schwächeren Marktphasen zeigt sich, wie wichtig Liquiditätsplanung ist. Wer verkaufen muss, wenn Nachfrage und Preise unter Druck stehen, riskiert Abschläge. Hinzu kommen Kosten für Einlieferung, Transport, Versicherung, Lagerung, Gutachten oder Auktionsgebühren.

Wein, Whisky und Kunst eignen sich daher eher für langfristig orientierte Anleger, die nicht kurzfristig auf das investierte Kapital angewiesen sind. Eine ausreichende Liquiditätsreserve in klassischen Anlageklassen bleibt unverzichtbar.

Wie gelingt eine fundierte Bewertung und Auswahl?

Viele Anleger fragen sich: Wie lässt sich der wahre Wert eines Weins, einer Whisky-Rarität oder eines Kunstwerks objektiv bestimmen? Hier treffen Leidenschaft und analytisches Denken aufeinander.

Bei Wein spielen Jahrgang, Produzent, Region, Lagerbedingungen, Füllstand, Etikettenzustand und Handelsfähigkeit eine wichtige Rolle. Bei Whisky sind Destillerie, Abfülljahr, Flaschenzahl, Originalverpackung, Füllstand und Echtheit entscheidend. Bei Kunstwerken zählen Künstler, Provenienz, Ausstellungshistorie, Werkphase, Zustand, Marktpräsenz und Vergleichstransaktionen.

Eine strukturierte Herangehensweise, die dokumentiert, vergleicht und regelmäßig überprüft, schafft Sicherheit. Zertifikate, Rechnungen, Expertisen, Auktionsresultate, Zustandsberichte und Versicherungswerte sollten nicht verstreut, sondern zentral erfasst werden. Digitale Tools und spezialisierte Plattformen erleichtern heute die Dokumentation und Bewertung komplexer Sammlungen.

Transparenz und Nachvollziehbarkeit: Die unterschätzten Erfolgsfaktoren

Sachwert-Investments sind nicht frei von Risiken. Fälschungen, unklare Besitzverhältnisse, fehlende Herkunftsnachweise oder unsachgemäße Lagerung können erhebliche Verluste bedeuten. Gerade bei hochwertigen Sammlungen entscheidet die Qualität der Dokumentation häufig darüber, ob ein Objekt später reibungslos verkauft, versichert, vererbt oder bewertet werden kann.

Transparenz bedeutet dabei mehr als eine einfache Inventarliste. Entscheidend ist eine systematische Dokumentation, die Herkunft, Zustand, Standort, Bewertung, Versicherung und relevante Nachweise nachvollziehbar zusammenführt. Wer diese Informationen laufend pflegt, kann Wertentwicklungen besser einordnen, Risiken früher erkennen und steuerliche sowie rechtliche Anforderungen sauberer erfüllen.

Wie werden solche Werte sicher und generationenübergreifend verwaltet?

Das Management von Sammlungen erfordert deutlich mehr als bloße Aufbewahrung. Wein, Whisky und Kunst müssen nicht nur geschützt, sondern auch verständlich dokumentiert und strategisch eingebunden werden. Gerade in Familienvermögen stellt sich die Frage: Wer weiß, welche Werte vorhanden sind? Wo befinden sie sich? Welche Dokumente gehören dazu? Und wer darf im Ernstfall Entscheidungen treffen?

Ein digitaler Überblick schafft hier Klarheit. Er hilft, Sammlungen nicht nur als Einzelobjekte, sondern als Teil des Gesamtvermögens zu betrachten. Zugriffsrechte, Rollen, regelmäßige Aktualisierungen und die Einbindung von Beratern oder Familienmitgliedern sorgen dafür, dass Wissen nicht bei einzelnen Personen verbleibt. Daher, bei größeren Beständen empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit erfahrenen Spezialisten, die Marktkenntnis, Bewertungskompetenz und digitale Struktur verbinden.

Risiken, Kosten und steuerliche Aspekte: Worauf müssen Anleger achten?

Die Verwaltung von Sachwerten ist mit laufenden Kosten verbunden. Professionelle Lagerung, Versicherung, Restaurierung, Transport, Gutachten, Plattform Gebühren und Verkaufsprovisionen können die Rendite deutlich beeinflussen. Bei Wein und Whisky kommt hinzu, dass falsche Lagerung den Wert erheblich mindern kann. Bei Kunstwerken können Zustand, Restaurierung Historie und Provenienz entscheidend sein.

Auch steuerliche Aspekte sollten frühzeitig berücksichtigt werden. Je nach Haltedauer, Objektart, Veräußerungsgewinn, Erbfall oder Schenkung können unterschiedliche steuerliche Fragen entstehen. Diese Rahmenbedingungen können sich ändern und sollten nicht erst beim Verkauf oder bei der Nachfolgeplanung geprüft werden.

Moderne Vermögens Plattformen ermöglichen eine lückenlose Aufstellung aller relevanten Ausgaben, Einnahmen, Werte und Dokumente. Das erleichtert nicht nur die Entscheidungsfindung, sondern auch die Zusammenarbeit mit Steuerberatern, Family Offices oder Nachfolgeplanung.

Emotion und Ratio: Wie lassen sich Leidenschaft und Struktur vereinen?

Investments in Wein, Whisky und Kunst leben von Emotionen. Die Freude am Sammeln, das Streben nach Unikaten und die Wertschätzung für Handwerk oder Kunst sind zentrale Motive. Genau darin liegt ihre Stärke, aber auch ihr Risiko.

Denn emotionale Nähe kann dazu führen, dass wirtschaftliche Kriterien vernachlässigt werden. Ein Objekt kann persönlich wertvoll sein, ohne am Markt die erwartete Rendite zu erzielen. Umgekehrt kann ein nüchterner Blick helfen, Sammlungen gezielt weiterzuentwickeln, Dubletten zu identifizieren, Risiken zu reduzieren oder Verkauf Zeitpunkte besser zu planen.

Die Kombination aus Leidenschaft und professionellem Management bildet daher die Basis für langfristigen Erfolg. Wer Übersicht und Kontrolle über alle Assets hat, kann gezielt Chancen nutzen und Risiken minimieren.

Welche Rolle spielen digitale Tools bei Verwaltung und Strategie?

Digitale Tools machen Sachwerte nicht automatisch rentabler, aber sie machen ihre Verwaltung professioneller. Gerade bei Wein, Whisky und Kunst entscheidet nicht nur der Kauf, sondern die laufende Dokumentation über Transparenz, Bewertbarkeit und Handlungsfähigkeit. Wer Herkunft, Zustand, Standort, Versicherung und Bewertungen strukturiert erfasst, kann diese Sachwerte besser in das Gesamtvermögen einordnen und fundiertere Entscheidungen treffen. So werden emotionale Vermögenswerte zu steuerbaren Bestandteilen einer ganzheitlichen Vermögensstrategie.

Eine kurze Geschichte des Geldes

Dr. Nicholas Ziegert, OWONLY FinTech GmbH

Tauschwirtschaft

Geld war wahrscheinlich nach der Erfindung des Feuermachens, des Ackerbaus und der Domestizierung von Haustieren eine der wichtigsten Erfindungen der Menschheit.

Der Grund ist einfach: Geld hat Arbeitsteilung erst in dem Ausmaß für die Menschen möglich gemacht, dass sich viele Berufe entwickeln konnten. In Anfängen konnte zwar auch die Tauschwirtschaft dem Fischer ermöglichen, Milch vom Milchbauern eingetauscht zu bekommen. Die Tauschwirtschaft hat sich aber nur auf die fundamentalen Lebensgrundlagen bzw. Nahrungsmittel konzentriert und war von Zufällen abhängig, was es gerade gab.

Mit dem Geld, was ein Spezialist, z.B. für das Schmieden erhielt, konnte er alles einkaufen, unabhängig davon, ob z.B. der Milchbauer gerade ein Schwert benötigte. Geld ist also ein universelles Tauschmittel, eine Art Gutschein oder eine Wertaufbewahrung, mit der man sich anderes kaufen kann.

Bei Homer waren übrigens Rinder eine Grundlage für die Berechnung anderer Gegenstände im Tauschhandel. Der spätere lateinische Begriff pecunia für Geld leitet sich auch deshalb vom Wort für Vieh ab, nämlich pecus.

Der Wandel von Tauschgegenständen zu Geld war fließend. Erst wurden mutmaßlich kleinere, transportable Dinge, die von vielen als wertvoll angesehen wurden, als Geld genutzt.

Ein schönes Beispiel ist das Muschelgeld bzw. Kaurimuscheln aus Afrika oder Polynesien. In unseren Breitengraden hat man gern Tierfellen, Steinkeilen oder Waffen getauscht. Später fanden die Menschen Edelmetalle wie Silber, Gold oder Bronze und nutzten diese als Geld.

Dieses sog. Warengeld war nicht nur wichtig vor vielen Jahrhunderten, sondern auch in der Neuzeit in Krisenlagen. U.a. nach dem Zweiten Weltkrieg, als die Reichsmark wertlos wurde, wurde wieder getauscht – und zwar mit Zigaretten.

Die Erfindung der Münzen

Als Ursprungsland für die Münzen gilt Lydien (heute der Ostteil der Türkei) vor über 2.700 Jahren. Goldfunde wurden platt geklopft und ein Zeichen von Tieren oder mythologischen Figuren und später des Königs wurde eingeritzt oder gestempelt. Diese Idee erwies sich als so bahnbrechend, dass sich das Prinzip Münze schnell über den ganzen Mittelmeerraum verbreitet hat. Insbesondere die Händler, wie die Phönizier verbreiteten die Münze. Fürsten und Könige prägten gern Münzen mit ihrem eigenen Konterfei, oder alternativ mit denen von Göttern.

Das erste Papiergeld

Aber immer schwere Geldsäcke mit sich rumtragen war auch nicht so jedermanns Sache, jedenfalls nicht in China: hier reichten im 10. Jahrhundert Händler Münzen bei Ihren Fürsten bzw. Regierenden ein und erhielten eine Art Quittung aus Papier, die sie fortan auch zum Bezahlen benutzten. Das Papiergeld war erfunden. Es dauerte aber noch ein paar Jahrhunderte, bis sich diese Idee auch in Europa durchsetzte. Marco Polo schrieb in seinen Reiseberichten über das Papiergeld. Er wusste auch, dass die Ablehnung des Papiergeldes in China unter Strafe stand – der Todesstrafe.

Es gibt aber Historiker, die auch schon bei den nord-ost-europäischen Slawen erste Formen von Papiergeld sahen: Ebenfalls im 10. Jahrhundert nutzten sie dünne Stofftüchelchen als eine Art Ersatz für Münzen.

Trennung von Wert des Geldes und Wert des Materials

Mit dem Papiergeld gab es aber bald neue Probleme. Man muss auf den Wert der aufgedruckten Zahl vertrauen. Viel wert war das Papier ja als Stoff nicht. Papiergeld kann man sich also in der Ursprungsform auch als eine Art Kredit an den Herausgeber vorstellen – besichert – hoffentlich durch echte Münzen oder Edelmetalle.

Papiergeld war vielleicht der erste Sündenfall in der Geschichte des Geldes. Denn, wer die Macht hatte, Werte zu schaffen, indem auf Papier eine Zahl geschrieben wird, war leicht in Versuchung zu führen. Dies galt sowohl für Fürsten und andere Regierende als auch für Fälscher.

Wirtschaftlich

Wirtschaftlich führte Geld dazu, dass sich erstmals so etwas wie Reichtum – und damit auch die Kehrseite, die Armut – bilden konnte. Seit jeher sammelte sich bei denjenigen Personen besonders viel Geld an, die entweder besondere Talente in ihren Berufen, besonderen Geschäftssinn beim Handel, oder auch Ruch- und Skrupellosigkeit bei ihrem Geschäftsgebaren zeigten.

Einer der reichsten Bürger im Spätmittelalter war Jakob Fugger der Jüngere, dessen Vermögen dasjenige vieler Könige um einiges überstieg und er ihnen sogar Geld leihen musste. So ein bisschen wie Hans im Glück waren die Fugger erst Händler, dann verliehen sie Geld, bekamen für ihre Kredite an Königshäuser im Gegenzug Schürfrechte in Silberminen und legten die Erträge hieraus wieder in der Erweiterung ihrer Geschäfte in ganz Europa an. Damals entstand auch der Zweig der Geldwechsler und Bankiers. Denn jedes Fürstentum prägte eigene Münzen (das sog. Münzregal ist das Recht Münzen zu schaffen). Es gab keine Standards. Und irgendjemand musste feststellen, wie viel eine Münze eines Fürstentums in der Währung eines anderen wert war.

Geld als politisches Instrument

Geld war natürlich auch ein politisches Machtinstrument. Auch Fürsten und Könige mussten Waren und Soldaten bezahlen, Geschenke für andere Fürsten kaufen und sich selbst Schlösser finanzieren. Fürsten verschuldeten sich, um Kriege zu finanzieren, machten die Rückzahlung billiger, indem sie Silbermünzen billigere Metalle beimischten. Später druckten Regierungen ihr Geld um ihre Schulden wegzuinflationieren.

Übrigens stammt die Aussage, Geld stinkt nicht: pecunia non olet – von den öffentlichen römischen Latrinen, die schon damals für die Möglichkeit der Verrichtung der Notdurft Geld bzw. eine Gebühr verlangten.

Psychologische Wirkung von Geld

Frühere Studien der Psychologie legten nahe, dass zusätzliches Einkommen ab 70.000–80.000 € nur unterproportional zum Wohlbefinden beitragen würde. Diese Annahme beruhte auf dem von Daniel Kahneman beschriebenen Prinzip des abnehmenden Grenznutzens. Neuere Forschungen haben jedoch ergeben, dass weiteres Einkommen im Kontext des Nutzenbeitrags durchaus als unterproportional zu betrachten ist, jedoch hinsichtlich des Wohlbefindens weiterhin eine gleichwertige Rolle spielt. Wie stark dieser Zuwachs ist, hängt von der individuellen Nutzenfunktion eines jeden Menschen ab.

Geld ist erstmal für die notwendigen Dinge im Leben da, kann der Status-Effekt auch anders erreicht werden und zum Glück beitragen, wie etwa durch Applaus, öffentliche Anerkennung, sportliche Leistung, Liebe, kreativer Ausdruck etc.

Aber es ist schon richtig, dass der Status, der aus Geld erzielt wird, für Viele wichtig bleibt, weil es einfach eine einfache Messgröße ist. Zwar zeigt heutzutage niemand sein Bankkonto öffentlich. Aber durch das Zeigen von Luxusgegenständen bzw. eines luxuriösen Lebensstils versteht die Umwelt natürlich schon, wie es mit dem Zaster so steht.

Übrigens gab es bis vor etwa hundert Jahren in vielen Städten – auch in unserer Heimatstadt Hamburg – ein öffentliches Steuerregister, in dem die Zahler der höchsten Steuern (und damit mit den höchsten Einkommen) aufgelistet wurden. Dies war so ein bisschen wie die „500 Reichsten Deutschen“-Liste des Manager Magazins – nur eben offiziell. Ich suche seit Jahren nach einem der letzten Bände dieses Steuerregisters für Hamburg – bitte melden, wer eines zu verkaufen hat!

Geldscheine und Münzen sind aber auch Träger von wichtigen Themen der Regenten oder Nationen.

In der Zeit vor dem Euro, als wir noch Kronen, Lira, Forinth und die Deutsche Mark hatten, sah man die kulturelle Vielfalt Europas schon auf den Geldscheinen. Sie erzählen fast immer die Geschichte eines Landes, oder was dem Land wichtig ist.

Zwar bebildert auch die Europäische Union unseren Euro mit wichtigen Bildern aus den Mitgliedstaaten. Die Vielfalt von früher ist jedoch nicht mehr erreicht.

Wichtige Gebäude (in Ägypten die Pyramiden natürlich), Personen (in England die Queen, in Deutschland Clara Schumann oder Carl Friedrich Gauß), oder Ereignisse werden so dargestellt. Taiwan hat die Ausgabe der ersten Taiwanwährung im Jahr 1949 50 Jahre später durch Abbildung dieser Geldscheine auf aktuellen Banknoten gewürdigt und fördert damit den Nationalstolz der relativ jungen Nation.

Aktueller Stand

Heute wacht die Europäische Zentralbank über unser Geld. Sie steuert die Geldmenge – sowohl diejenige, die als Papiergeld im Umlauf ist, als auch das auf Bankkonten befindliche Geld.

Es hat sich nämlich die Erkenntnis durchgesetzt, dass etwas so wichtiges wie Geld nicht in die Hände von Politikern bzw. Regierenden gehört (siehe oben, die Bundesbank agiert weisungsunabhängig von der Bundesregierung). Deshalb ist die EZB auch unabhängig von politischen Weisungen. Sie soll als Grundlage für die Europäische Wirtschaft Stabilität im Euro halten – mal mehr mal weniger erfolgreich. Als Ziel ist etwa eine Inflation von etwa zwei Prozent vorgesehen. Um diesen Wert schwankte der Euro auch lange – bis die Schuldenkrise Südeuropas, Corona und jetzt die durch den Ukrainekrieg entstandene Inflation von in der Spitze 8% hochschnellen ließ. Das ist aber verglichen mit der Hyperinflation aus den 20er Jahren des 20. Jahrhunderts immer noch zahm. Und die Inflation ist jetzt ja auch wieder deutlich gesunken.

Das Geld wird im Wesentlichen über die Geschäftsbanken in den Wirtschaftskreislauf gebracht, indem diese mal leichter, mal schwerer – also günstiger oder teurer – sich selbst refinanzieren können. Das steckt auch hinter den oft in den Nachrichten genannten Informationen über Erhöhung oder Absenkung der sog. Leitzinsen. Wird der Leitzins durch die EZB – oder in den USA durch die FED (US Federal Reserve) – erhöht, wird es für Banken teurer sich zu refinanzieren. Sie können dadurch weniger Kredite an Wirtschaftsunternehmen vergeben, die dadurch weniger investieren oder an die Arbeitnehmer auszahlen können. So wird die Inflation gebremst – aber eben auch die Wirtschaft. Wird der Leitzins gesenkt, kann die Wirtschaft wieder richtig loslegen, aber die Inflation mag auch schneller ansteigen. Letzteres wäre nicht so schlimm, wenn die Gehälter im gleichen Maße stiegen. Der Automatismus existiert aber leider nicht. Ärmere Bevölkerungsschichten leiden deshalb oft mehr durch eine hohe Inflation, weil alles teurer wird, als dass sie von einem Wirtschaftsboom profitieren. Hier müssen die Gewerkschaften dann ran und in Lohnrunden einen Ausgleich zur Inflation aushandeln.

Geld in Zukunft

Währungen sind in der jüngsten Vergangenheit weniger neu geschaffen, jedoch auch weniger verschwunden als in früheren Jahrzehnten und Jahrhunderten. Was sich jüngst verändert hat, ist der digitale Weg, den das Geld als „Wertverrechnungsgröße“ nimmt, über eine Smartwatch an der Supermarkt-Kasse, oder über wenige Klicks im Internet.

Bitcoin oder andere Kryptowährungen haben das sog. Fiat-Geld nicht ersetzt. Die EZB wappnet sich jedoch bereits und hat die Einführung eines digitalen Euros angekündigt. Ob und wie dies unser Leben mit Geld verändert, wird die Zukunft zeigen.

Frauen wollen keine Millionäre mehr – und was das für die Vermögensverwaltung bedeutet

Marla Korth

Es gab sie tatsächlich: Kurse, in denen Frauen lernen konnten, wie sie sich ihren Millionär „angeln“ und somit die Wahl ihrer Kleidung oder der kulturellen Abendveranstaltung zu ihrer einzigen Sorge für die Zukunft machen. Bis vor knapp 20 Jahren bat das New Yorker Mechanics Institute ein Seminar mit dem Titel „How to marry rich“ an. Unbestritten, dass die Einrichtung heute vergebens nach Teilnehmerinnen suchen würde. Denn entgegen des Klischees, wünscht sich die Mehrheit der Frauen heute keinen reichen Mann mehr, der für sie sorgt. Im Gegenteil: Die Frau von heute möchte finanzielle Unabhängigkeit und selbstständige Vermögensverwaltung.

Im Zuge der Emanzipation hat das Thema immer weiter an Bedeutung gewonnen. Regierte in der Vergangenheit lange die Theorie, Frauen und Finanzen würden sich konträr gegenüberstehen, so hat sich dies im letzten Jahrzehnt stark gewandelt. Nicht geringen Anteil an dieser Entwicklung haben weibliche Bloggerinnen, die in ihren Artikeln Themen rund um die Vermögensverwaltung behandeln. Geld ist für Frauen längst kein Tabu mehr.

Diese Entwicklung haben sich auch Anlageberatungen zu Nutze gemacht. Mit dem amerikanischen Ellevest wurde 2014 eine Anlageberatung gegründet, welche sich auf die Bedürfnisse weiblicher Kundinnen spezialisiert hat. „Invest like a woman“ lautet der Slogan, welcher dem jungen Unternehmen nicht nur zu hoher Bekanntheit, sondern auch siebenstelligen Investment-Runden verhalf. Die Basis bildet dabei die Annahme, dass sich weibliche Bedürfnisse beim Thema Finanzen von denen der Männer unterscheiden.

Ein wichtiger Unterschied liegt dabei in der geschlechterspezifischen Gehaltskurve: Während Männer ihr Höchstgehalt im Alter von 55 Jahren erreichen, liegt dieses für Frauen bereits bei 44 Jahren. Trotz zahlreicher politischer Bemühungen existieren zudem weiterhin Gehaltsunterschiede zwischen Frauen und ihren männlichen Kollegen, die bei der Tätigkeit von Investments beachtet werden wollen. Hinzu kommt, dass die Verantwortung für Kinder und Familie heutzutage immer noch zum Großteil von Frauen getragen wird, die hierfür auf Arbeit in Teilzeit um- oder für eine gewisse Zeit aus ihrem Job aussteigen.

Im Zuge zahlreicher Analysen wurden außerdem geschlechterspezifische Diskrepanzen hinsichtlich der Art des Investments festgestellt: Während Frauen vorwiegend in gesundheitspezifische Themen und Bildung investieren, sind diese Bereiche nur für etwa ein Drittel der männlichen Investoren von Interesse.

Diese Erkenntnisse zeigen, dass die Finanzwelt, trotz der Entwicklungen der letzten Jahre, weiterhin einem Wandel unterliegen wird und muss, um den Bedürfnissen weiblicher Kundinnen auch zukünftig gerecht zu werden. Der Trend der Digitalisierung, dem auch diese Branche unterliegt, wird diesem Wandel positiv entgegenkommen: Ziel vieler digitaler Dienstleistungen ist die Individualisierung und nutzerspezifische Anpassung. Diese orientiert sich an den Interessen der Kunden und kann somit auch speziell auf die weibliche Zielgruppe zugeschnitten werden.

Dass die Heirat eines Millionärs trotz wachsender finanzieller Emanzipation allerdings noch für einige Damen als erstrebenswert angesehen wird, zeigte eine vor wenigen Jahren in New York publizierte Anzeige. Die Verfasserin fragte hier nach Ratschlägen auf der Suche nach ihrem millionenschweren Traumprinzen. Prominenz erlangte diese Veröffentlichung allerdings erst durch die darauffolgende Reaktion des CEO von J.P. Morgan. Sein Tipp: Wer ein Leben in Reichtum wolle hätte eine höhere Chance auf Erfolg wenn er sich dieses selbst erarbeitete anstatt auf das Gehalt seines Partners zu setzen.

Sind Self-Made Millionäre psychische Superhelden?

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLy FinTech GmbH

Über eine aktuelle Studie² zu den Persönlichkeitsmerkmalen von Self-Made Millionären.

Wie unterscheiden sich Millionäre, die ihren Reichtum selbständig aufgebaut haben (im Gegensatz zu Lotteriegewinnern, Erben, Beschenkten und Ehegatten) in ihrer Persönlichkeit vom Durchschnitt der Bevölkerung? Eine wissenschaftliche Studie aus dem Jahr 2022 von deutschen Wissenschaftlern des Sozio-Ökonomischen Panels hat für den Bereich der Persönlichkeitseigenschaften hier für Aufklärung gesorgt. Befragt wurden 1.100 Millionäre und Millionärinnen mit einem durchschnittlichen Vermögen von EUR 4 Mio.

Orientiert wurde sich bei der Studie an den sog. Big Five der Persönlichkeitsstruktur, ergänzt durch einen neuen, sechsten Faktor.

Zu den Big Five gehören:

1. Offenheit
2. Gewissenhaftigkeit
3. Extraversion
4. Verträglichkeit
5. Neurotizismus

Der sechste Faktor ist die Risikotoleranz.

Das Ergebnis der Studie ist, dass Self-Made-Millionäre risikotoleranter, offener für neue Erfahrungen und überdurchschnittlich extrovertiert sind. Sie sind aber auch ein wenig überdurchschnittlich beim Kriterium der Gewissenhaftigkeit. Beim Kriterium Verträglichkeit – im englischen agreeableness – findet sich kein Unterschied zum Durchschnitt der Bevölkerung.

Und schließlich haben Self-Made-Millionäre einen deutlich geringeren Grad an Neurotizismus. Unter Neurotizismus wird vor allem die Art und Weise verstanden, wie eine Person mit negativen Emotionen umgeht. Ein stark ausgeprägter Neurotizismus äußert sich in häufigen und stärker empfundenen Emotionen wie Angst, Anspannung, Nervosität, Unsicherheit oder Verlegenheit. Ein weniger stark

² <https://www.nature.com/articles/s41599-022-01099-3.pdf>

ausgeprägter Neurotizismus resultiert hingegen oft in mehr Ruhe und Stabilität und damit oft auch mehr Sicherheit und Zufriedenheit.

Die Autoren der Studie beantworten auch die Frage danach, ob das prototypische Self-Made-Schema, z.B. der niedrige Neurotizismus, nun Basis (englisch viel schöner als „driving force“ bezeichnet) oder Ergebnis von Reichtum ist. Hierfür haben sie die Self-Made-Millionäre mit Millionären verglichen, die ihren Reichtum geerbt oder geschenkt erhielten. Auch hier ergab sich ein gewisser Unterschied, wenn auch nicht groß, zugunsten der emotional gegen Einschlüge besser gewappneten Self-Made-Millionäre.

Auch scheint ein Zusammenhang innerhalb der vermögenden Self-Made-Millionäre zu bestehen: Je näher diese Personen dem Prototypen-Persönlichkeitsschema der Self-Made-Millionäre kamen, desto reicher waren sie. Je stärker eine Person dem risikotoleranten Persönlichkeitsprofil von Self-Made-Millionären entspricht, desto wohlhabender ist sie tendenziell.

Eine hohe Gewissenhaftigkeit bzw. ein hohes Pflichtgefühl, welches man gerne bei Angestellten und Beamten sieht, ist bereits in einer früheren Studie als mit einer höheren Ausrichtung auf Planung und besserem Finanzmanagement verbunden beschrieben worden. Auch dies trägt zu Reichtum bei³.

Leider führen diese Persönlichkeitsmerkmale nicht automatisch zu großem Reichtum. Zugang zu Kapital, Ausbildung, andere Talente und Fähigkeiten und auch Zufälle bleiben ebenfalls wichtige Faktoren für den überdurchschnittlichen Vermögensaufbau.

Aber bevor wir bei Lehrern und Coaches nach einem Programm zur Formung der „Self-Made-Millionär“-Persönlichkeit rufen, sollten wir uns im Klaren sein, dass insbesondere die hohe Risikotoleranz für eine Gesellschaft auch ein insgesamt größeres Risiko darstellt und wir nicht alle „high risk“-Personen werden sollten.

Insofern hilft es auch zu verstehen, dass an den Persönlichkeitsmerkmalen im Leben nicht mehr viel zu rütteln ist – sie sind über das einzelne Leben hinweg relativ stabil. Genießen wir also die Vielfalt und arbeiten wir an dem, was wir tatsächlich ändern können.

³ <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487012000876?via%3Dihub>

Wir danken unseren Sponsoren:

cloudCapital

Softwareanbieter für digitale Vermögensberatung, Portfolioanalyse, Finanzplanung und Private Banking Prozesse.

Telefon: +49 (0)4131 6050 170 · Mail: info@cloudcapital.de



Realyze

Investor für europäische Technologie Startups in Immobilien, Bau und Energiewende.

Mail: hello@realyzeventures.com



Redstone

Europäischer Frühphaseninvestor für technologiegetriebene Startups in DeepTech, FinTech, Health, Impact und Infrastruktur.

Telefon: +49 (0)30 27592650 · Mail: LP@redstone.vc



W & S Portfoliomanagement

„Stabilität, die wirkt. Performance, die bleibt!“

Durch die Kombination von Wissenschaft und Digitalisierung werden Risiken im Asset-Management minimiert und Mehrwerte für unsere Kunden geschaffen
- Prof. Dr. Daniel Schallmo (Gründer)

www.werteundsicherheit.de



Über die Autoren

Dr. Nicholas Ziegert

Dr. Nicholas Ziegert ist Gründer und Geschäftsführer von OWNLY FinTech GmbH. Davor war er 11 Jahre für die Warburg Bankengruppe in unterschiedlichen Funktionen (Corporate Finance, Leitung Inhaberbüro, Leitung Abteilung Junge Unternehmer und Venture Capital Fonds) und zuletzt als Chief Digital Officer tätig. Herr Dr. Ziegert ist gelernter Rechtsanwalt und hat an den Universitäten Kiel, Tübingen, Speyer und New York University studiert und an der Universität Freiburg zum Thema Venture Capital Beteiligungsverträge promoviert.

Joachim Olearius

Joachim Olearius ist Unternehmer und stammt aus einer unternehmerisch geprägten Familie mit Aktivitäten in verschiedenen Vermögens- und Wirtschaftsbereichen. Nach seiner Tätigkeit in der Führung der Privatbank MM Warburg & CO übernahm er Verantwortung für unternehmerische Aktivitäten der Familie.

Michael Brehm

Michael Brehm ist Founding Partner von Redstone, einer europäischen Venture-Capital-Gesellschaft mit fokussierten Investmentstrategien. Seit über 20 Jahren ist er als Unternehmer und Investor im europäischen Startup-Ökosystem aktiv. Zu seinen Stationen zählen unter anderem StudiVZ, Rebate Networks mit Exits wie DailyDeal an Google, sowie i2x, ein Speech-Analytics-Unternehmen, das an einen Private-Equity-Investor verkauft wurde.

Marla Korth

Marla Korth hat Außenwirtschaft/Internationales Management in Hamburg studiert und den Master in Management an der Singapore Management University abgeschlossen. Aktuell lebt sie in Singapur und arbeitet für Oldendorff Carriers GmbH & Co. KG.

Jan Metzging

Jan Metzging ist Finanz- und Risikomanagement-Experte mit langjähriger C-Level-Erfahrung im Banken- und Versicherungssektor. Nach verschiedenen Stationen als Geschäftsleiter ist er heute im Advisory Board für OWNLY tätig.

David Nadge

David Nadge ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Realyze Ventures. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit in der Bau- und Immobilienbranche. Vor seiner Tätigkeit bei Realyze Ventures war er unter anderem bei MOMENI Ventures, PwC und SIGNA tätig, wo er neue Geschäftsmodelle und digitale Innovationen verantwortete. Er hat über 750 Startups evaluiert, mehr als 60 Innovationsprojekte umgesetzt und lehrt Venture Capital an der Frankfurt School of Finance and Management.

Julia Ohm

Julia Ohm hat ihren Master in Management an der Nova School of Business and Economics abgeschlossen. In ihrer Masterarbeit beschäftigte sie sich mit Mobile Wallets und Financial Inclusion in Indonesien. Aktuell ist sie als Founder Associate bei OWNLY tätig.

Dr. Franziska Ida Neumann

Dr. Franziska Ida Neumann hat Rechtswissenschaften, BWL, Kunstgeschichte und Germanistik in Deutschland und an der Pariser Sorbonne sowie am Louvre studiert. Ihren Dokortitel erwarb sie am Caspar-David-Friedrich-Institut in Greifswald. Seit 2018 ist sie Inhaberin von I date art. @ Art Consulting und berät bei Fragen in Bezug auf den Kunstmarkt. Frau Dr. Neumann spricht über das Thema Kunst als alternatives Asset im Rahmen öffentlicher Vorträge. Im Jahr 2020 ist ihr Buch „Wie Sie mit Picasso & Co. ein Vermögen aufbauen... und warum am Ende mit Kunst (nicht) jeder reich werden kann“ im Finanzbuch Verlag, München, erschienen.

Samuli Sirén

Samuli Sirén ist Founding Partner von Redstone und seit mehr als 28 Jahren als Unternehmer, Investor und Mentor im digitalen Technologieumfeld aktiv. Er verfügt über langjährige Erfahrung in Venture Capital, Corporate Venture Capital, Fundraising und M&A. Bei Redstone prägt er den datengetriebenen Investmentansatz mit, der auf spezialisierte Investmentteams, sektorale Expertise und die proprietäre VC Analyseplattform SOFIA setzt.

Matthias Trenkler

Matthias Trenkler ist geschäftsführender Gesellschafter und Gründer von cloudCapital. Er verfügt über eine 20-jährige Erfahrung im Private Banking und war bei der Berenberg Bank als Portfolio- und Fondsmanager tätig - mit dem Schwerpunkt „Absolute Return“. Der Diplom-Kaufmann beschäftigt sich überwiegend in der Modellierung quantitativer Modelle und mit der Implementierung von Robo Advisor Strategien. Als Berater und Dienstleister für Banken ist er ein geschätzter Partner für die Transformation zum digitalen Private Banking.

Über OWNLY FinTech GmbH

Zweck der OWNLY FinTech GmbH ist die Entwicklung und der Betrieb digitaler Produkte und Services für Kunden im Private-Banking- und Family-Office-Segment. Das Unternehmen interpretiert etablierte Private-Banking- und Family-Office-Dienstleistungen durch digitale Technologien neu und macht sie einer breiteren Zielgruppe zugänglich.

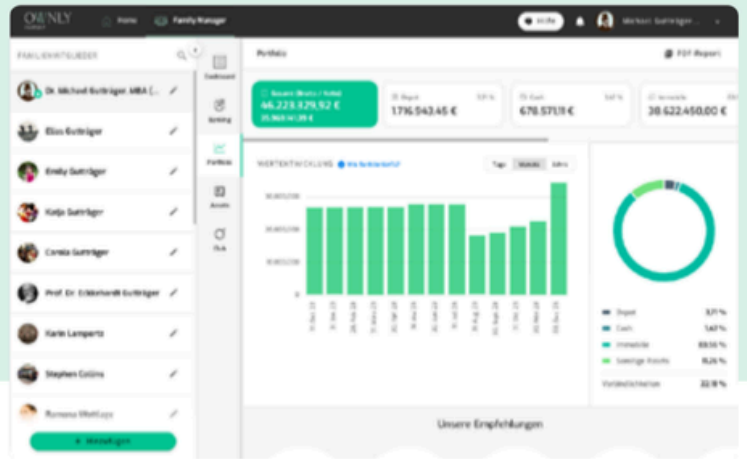
Die Software OWNLY orientiert sich an den Leistungen klassischer Family Offices, die für anspruchsvolle Kunden die Übersicht über komplexe Vermögen behalten, Vermögensstrukturen organisieren und weitere Dienstleistungen rund um die Vermögensverwaltung erbringen. OWNLY überträgt diese Grundidee in die digitale Welt: Die Plattform führt das Gesamtvermögen an einer Stelle zusammen und ermöglicht unter anderem die Aggregation von Konten und Depots bei unterschiedlichen Banken, die Erfassung und Bewertung von Immobilienvermögen sowie die Abbildung weiterer Vermögensgegenstände wie unternehmerischer Beteiligungen, Edelmetalle, Versicherungen oder Oldtimer.

Über OWNLY werden Vermögenswerte in Milliardenhöhe verwaltet bzw. als „Assets under Information“ abgebildet.

Der Weg zur finanziellen Emanzipation führt über eine transparente Übersicht der eigenen Finanzen.

Mehr dazu finden Sie auf <https://www.ownly.de>

Behalten Sie Ihr gesamtes Familienvermögen im Blick



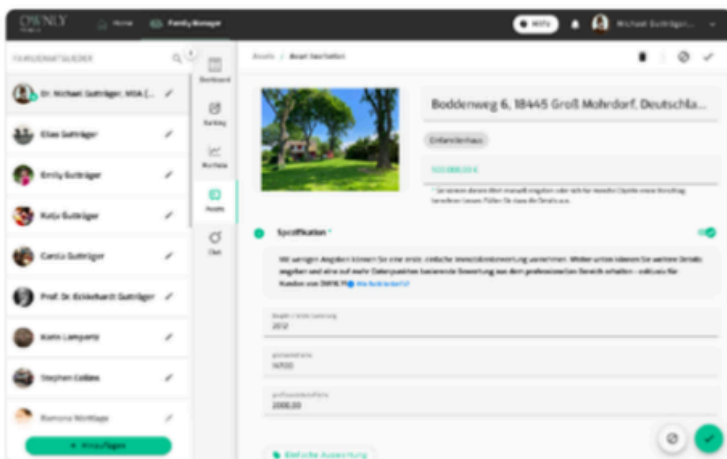
Was ist OWNLy ?

Mit **OWNLY** erhalten Sie eine digitale Grundlage, um Ihr Familienvermögen ganzheitlich zu überblicken und strukturiert zu verwalten.

Die Plattform richtet sich an Menschen, die ihre finanzielle Situation nicht nur dokumentieren, sondern aktiv verstehen und steuern möchten. Unterschiedliche Bankverbindungen, Vermögenswerte und relevante Informationen lassen sich an einem zentralen Ort zusammenführen. So entsteht eine konsolidierte Sicht auf das Gesamtvermögen — für mehr Transparenz, bessere Orientierung und eine professionelle Organisation komplexer Vermögensstrukturen.

Die wichtigsten Funktionen

- ✓ Zusammenstellen von Finanzinformationen aller Art
- ✓ Verwaltung für Individuen, Familienmitglieder und juristische Personen
- ✓ Grafische Aufbereitung von Portfolios und Erstellung von PDF Berichten
- ✓ Multibankingfähigkeit
- ✓ Immobilienbewertungsmöglichkeit



Assets

-  Alle Konten und Depots
-  Kunstwerke und andere illiquide Assets
-  Bitcoin
-  Gold
-  Beteiligungen
-  Immobilien

Mehr unter: <https://www.ownly.de/>

