DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

KUNDENMAGAZIN
Jahrgang **2014**
Ausgabe **01**

www.donner-reuschel.de

MAGAZIN

50 Jahre Kunde bei **DONNER & REUSCHEL**

Dr. Wolfgang Schnell mit seinem Sohn Dr. Thomas Schnell

ALL YOU NEED IS ARTMAPP

KUNSTMAGAZIN UND APP

GEWUSST WO!

Wohin kann man reisen, um Kunst und Kultur zu erleben?
Welche Ausstellung darf man nicht versäumen?
Welches Museum ist einen Besuch wert?
Was sollte man lesen? Wer hat was zu sagen?

DONNER & REUSCHEL Kunden bekommen mehr!
Den ersten 20 Interessenten bieten wir 1 gratis ARTMAPP Jahresabo
(drei Ausgaben) im Wert von 20 EUR (D) frei Haus.
Das Abo endet automatisch nach 3 Ausgaben.
Einfach eine E-Mail an donner-reuschel@artmapp.net

Die App ist gratis für iPhone und iPad und ab Juni 2014
auch für alle anderen mobilen Endgeräte verfügbar.

ART MAPP

ARTMAPP GmbH Grindelhof 62 20146 Hamburg www.artmapp.net

WIRTSCHAFT | EXPERTENTALK
Demografische Dividende
Der Zusammenhang zwischen Wachstum und Bevölkerungsentwicklung 04

DONNER & REUSCHEL | MAGAZIN
DONNER & REUSCHEL Magazin – Wir sagen Danke! 06

KULTUR | DEUTSCHER KULTURPREIS
Deutscher Kulturpreis 2014 07
Europa – eine geistige Herausforderung 09

BUSINESS | HIDDEN CHAMPIONS
Der Mittelstand auf erfolgreichem Wachstumskurs 10

VERANSTALTUNG | KAPITALMARKTKONFERENZ
Der Fluch des Adonis – wie wahrgenommene Attraktivität
und Vertrauenswürdigkeit von Investmentprofessionals korrelieren 13
Kapitalmarktkonferenz Hamburg 15

TITELTHEMA | UNTERNEHMERTALK
» Und ich erwarte, dass Sie für den Rest Ihres Lebens Kunde bleiben. « 16

DONNER & REUSCHEL TREUHAND | TESTAMENTSVOLLSTRECKUNG
Nachlassverwaltung – brauche ich einen Testamentsvollstrecker? 18

KOOPERATION | OLE VON BEUST
DONNER & REUSCHEL gewinnt Ole von Beust 20

FÜNF FRAGEN AN | THOMAS KIMMERLE
» Mehr Investitionen in die Aus- und Weiterbildung junger Menschen. « 21

DONNER & REUSCHEL | ONLINE-BANKING
Einfach wie noch nie – das neue DONNER & REUSCHEL Online-Banking 22

04 WIRTSCHAFT
EXPERTENTALK

13 VERANSTALTUNG
KAPITALMARKTKONFERENZ

16 TITELTHEMA
UNTERNEHMERTALK

IMPRESSUM

DONNER & REUSCHEL
Aktiengesellschaft
Privatbank seit 1798

Die Privatbank der
SIGNAL IDUNA Gruppe

Ballindamm 27, 20095 Hamburg
Friedrichstraße 18, 80801 München

Telefon 0800 1798 000
www.donner-reuschel.de
V. i. S. d. P.: Andra John, Svenja Weber
svenja.weber@donner-reuschel.de

Bildnachweise:
Titel: © DR.SCHNELL Chemie GmbH
Weitere Copyrights liegen bei:
DONNER & REUSCHEL, stiftung-kulturfoerderung.de
Professor Gerberich, © Roman Sakhno - shutterstock.com,
Professor Ankenbrand, Katarina Lux, Kristin Eckmann,
© Carlos Horta - shutterstock.com, Ole von Beust,
Thomas Kimmerle

Demografische Dividende
Der Zusammenhang zwischen Wachstum und Bevölkerungsentwicklung

PROFESSOR CZEMPIEL

Prof. Dr. rer. oec. Laurenz Czempiel kam 1996 als Leiter Family Office zu Reuschel & Co. Privatbankiers. 2005 trat er in die Geschäftsleitung ein. Seit dem Zusammenschluss zur DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft im Oktober 2010 ist Czempiel als Mitglied des Vorstands für die Bereiche Asset Management, Capital Markets und Anlageberatung Institutionelle Kunden zuständig.
Czempiel unterrichtet seit 1995 an der Munich Business School die Fächer Corporate Finance und Strategic Portfolio Management. Er ist Mitherausgeber der Schriftreihe „Finance Research". Regelmäßig erscheinen seine Publikationen in den Bereichen Kapitalmärkte, Portfoliomanagement, Finanzplanung und Stiftungen. Als Referent ist er außerdem im Rahmen von Veranstaltungen des Euroforums, der IIR und des Handelsblatts tätig.

Viel wurde schon über den demografischen Wandel geschrieben, vor allem im Hinblick auf Fachkräftemangel und Unsicherheit der Renten. Doch Veränderungen der Altersstruktur können die nationale Wirtschaftsleistung erheblich beeinflussen und wirken sich so auch auf die Kapitalmärkte aus. Deshalb ist es ratsam, die demografische Entwicklung in Anlageentscheidungen einzubeziehen. Über diese Zusammenhänge sprechen wir mit Prof. Dr. Laurenz Czempiel, Mitglied des DONNER & REUSCHEL Vorstands.

» GENERELL GILT, DASS LANGFRISTIG DYNAMISCH WACHSENDE WIRTSCHAFTEN ATTRAKTIV FÜR DIE KAPITALANLEGER SIND. «

Professor Dr. Czempiel, warum hat die demografische Struktur eines Landes einen so großen Einfluss auf die Volkswirtschaft?

Arbeitende Menschen zwischen ca. 20 und 60 Jahren erwirtschaften einen positiven Beitrag zum Wachstum einer Volkswirtschaft. Dabei sind sie durchschnittlich zwischen etwa 30 und 40 Jahren am produktivsten. Entsprechend wichtig ist ein stetiges Nachwachsen junger Menschen.

Was bedeutet in diesem Zusammenhang der Begriff demografische Dividende?

Als demografische Dividende wird der Anteil der beschäftigten Arbeitskräfte an der Gesamtbevölkerung bezeichnet. Diese Dividende ist neben der Produktivität pro Arbeitskraft der entscheidende Faktor für das Pro-Kopf-Einkommen einer Volkswirtschaft. Anders ausgedrückt: Je mehr Menschen arbeiten, desto höher ist das BIP-Wachstum.

Was heißt das für den Anleger?

Generell gilt, dass langfristig dynamisch wachsende Wirtschaften attraktiv für die Kapitalanleger sind. Das ist sowohl bei Aktien als auch im Bereich verzinslicher Investments der Fall. Es besteht auch ein direkter theoretischer Zusammenhang zwischen der demografischen Struktur und der Rendite auf Kapitalanlagen. In einem Staat, in dem der Produktionsfaktor Arbeit knapp ist, also relativ wenig arbeitswillige Menschen vorhanden sind, steigt der Preis für Arbeit, der Lohn. Der Preis des Produktionsfaktors Kapital hingegen sinkt, die Rendite fällt.

Wie sieht die demografische Situation in Deutschland aus?

In Deutschland entwickelt sich die Demografie wie in vielen Industriestaaten im doppelten Sinne negativ. Einerseits werden durchschnittlich nur noch 1,4 Kinder pro Frau geboren, andererseits werden die Menschen immer älter. Im Jahr 2050 werden deutsche Staatsbürger im Durchschnitt knapp 85 Jahre alt werden. Sowohl die Gesamtbevölkerung als auch der Anteil der arbeitenden Bevölkerung sinkt stetig.

Gibt es keine Möglichkeiten, die Überalterung aufzuhalten?

Selbst ein sofortiger Anstieg der Geburtenraten könnte die Entwicklung erst in ca. 20 Jahren stoppen. Eine schnellere Lösung ist die Einwanderung und Integration qualifizierter Ausländer. Die USA sind hierfür ein gutes Beispiel: Trotz kaum höherer Geburtenraten (1,89 Prozent) ist die Demografie dank stetiger Einwanderung günstiger. Entsprechend liegt das BIP-Wachstum strukturell gut 1 Prozent über dem Deutschlands.

Welche Staaten weisen tendenziell überhaupt noch eine wachsende Bevölkerung auf?

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass mit dem Anstieg des Wohlstandsniveaus einer Volkswirtschaft die Geburtenraten sinken. Entsprechend verringert sich die Anzahl der Kinder pro Frau heute auch in vielen Schwellenländern wie China oder Brasilien. In den kommenden Jahrzehnten werden voraussichtlich nur noch Indien und Afrika eine steigende demografische Dividende aufweisen.

Heißt das, die Anleger sollten in diese Länder investieren?

Angesichts eines stetig steigenden Anteils der Schwellenländer an der globalen Produktion empfehlen wir bereits seit Jahren, diese Wachstumsregionen bei der Kapitalanlage zu berücksichtigen. Jedoch sollten in einem gut diversifizierten Depot eines Euro-Anlegers immer noch deutsche und europäische Investments dominieren. Da viele namhafte europäische Unternehmen heutzutage einen Großteil ihrer Umsätze in Asien oder Südamerika erwirtschaften, können Anleger auch über hiesige Anlagen von der Dynamik der Schwellenländer profitieren.

Was raten Sie den Anlegern für 2014?

Wir erwarten im laufenden Jahr erneut eine gute Entwicklung der globalen Aktienmärkte. Da gleichzeitig die Zinsen niedrig bleiben werden, empfehlen wir je nach individueller Risikotragfähigkeit die Berücksichtigung einer gewissen Aktienquote. Die letzten Jahre haben jedoch gezeigt, dass die Kurse in diesem Segment auch immer wieder unerwartet deutlich fallen können. Daher ist ein stringentes Risikomanagement unumgänglich. Genau dabei stehen wir unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite.

Vielen Dank für das Gespräch!

DONNER & REUSCHEL MAGAZIN –
Wir sagen Danke!

Herzlichen Dank für das umfangreiche Feedback zu unserem letzten Magazin. Die vier ausgelosten Gewinner freuten sich über einen kostenlosen Kinobesuch.

Aus der lebhaften, positiven und konstruktiven Resonanz unserer Leser auf die letzte Ausgabe trat klar der Wunsch nach konkreten Anlageempfehlungen hervor. Um jedoch eine Empfehlung auszusprechen, ist eine umfangreiche Beratung nötig. Nur wenn wir Ihre individuellen Ziele und Wünsche kennen, können wir Ihnen einen konkreten Vorschlag unterbreiten. Denn die einzig richtige Anlage für alle gibt es nicht.

Wenn Sie gern regelmäßig von uns über das aktuelle Marktgeschehen informiert werden möchten, melden Sie sich gern für unseren Newsletter „Kapitalmärkte im Fokus" an. Dieser erscheint 14-tägig und wird Ihnen per Mail zugeschickt. Wenn Sie Interesse haben, schicken Sie eine E-Mail an:
publikationen@donner-reuschel.de
Sie können sich auch jederzeit wieder von diesem Newsletter abmelden.

Philip A. Rogers, Retail Director bei MEISSEN COUTURE®, Kardinal Kasper und Marcus Vitt, Vorstandssprecher Bankhaus DONNER & REUSCHEL

Deutscher Kulturpreis 2014

„Nicht das Trennende, sondern das Verbindende hat er herausgestellt" so Kultus- und Kunstminister Dr. Ludwig Spaenle über Kardinal Kasper.

Am 14. Februar 2014 wurde Kardinal Kasper für seine Verdienste um den theologischen Dialog mit allen Konfessionen zur Förderung der Einheit mit dem Deutschen Kulturpreis 2014 geehrt. Das Bankhaus DONNER & REUSCHEL unterstützte den Preis mit 30.000 Euro. Die Verleihung fand unter der Schirmherrschaft von Horst Seehofer in der Allerheiligen Hofkirche der Residenz in München statt. Mehr über die Verleihung erfahren Sie in diesem Video:

➔

www.youtube.com/watch?v=2pEsJMMry0I

KARDINAL KASPER

Walter Kasper wuchs in Wangen im Allgäu auf und machte 1952 in Ehingen an der Donau das Abitur. Anschließend studierte er katholische Theologie und Philosophie in Tübingen und in München. Ein Jahr später wurde er in Rottenburg zum Priester geweiht. Nach seiner Habilitation 1964 erhielt er zunächst eine Professur für Dogmatik an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster und lehrte ab 1970 an der Eberhard Karls Universität in Tübingen. Im Jahr 1989 wurde Walter Kasper in Rottenburg-Stuttgart zum Bischof geweiht. Sein Wahlspruch, der bezeichnend für sein Lebenswerk ist, lautet „veritatem in caritate" (Wahrheit in Nächstenliebe).

Wappen des Kardinals „Wahrheit in Nächstenliebe"

2001 ernannte Johannes Paul II. ihn zum Präsidenten des Rates für die Einheit der Christen. In diesem Amt, das er bis 2010 innehatte, war er zuständig für Gespräche mit den christlichen Kirchen und mit dem Judentum. Ein Jahr später (Februar 2011) wurde er in den Rang eines Kardinalpriesters erhoben. Ökumene als wichtiger Teil unserer Kultur hat sein Leben und Wirken bis heute bestimmt.
www.kardinal-kasper-stiftung.de

Stiftung Kulturförderung –
Geschichte und Stiftungszweck

Die Stiftung Kulturförderung wurde 1985 vom Münchner Verleger Roland Wolf gegründet. Die Rolle der Stifterin übernahm das Unternehmen IFK – Privatinstitut für Kultur, Sport und Natur Verlag AG, München.

Zweck der Stiftung ist die Unterstützung von Personen, Initiativen und öffentlich anerkannten Einrichtungen, die sich durch Förderung, Entwicklung, Bewahrung und Weitergabe des menschlichen Kulturgutes sowie durch den Erhalt natürlicher Lebensgrundlagen besondere Verdienste erworben haben. Neben so herausragenden Trägern des Deutschen Kulturpreises wie Königin Silvia von Schweden und Sir Peter Ustinov wurden immer wieder Persönlichkeiten geehrt, die sich dem Erhalt der Natur widmeten. Adalberto Eberhard, Präsident der Fundação Eco Tropica, war 1988 erster Träger des Naturpreises für seinen Einsatz zur Erhaltung der tropischen Regenwälder in Brasilien.

www.stiftung-kulturfoerderung.de

Kardinal Kasper

EUROPA – eine geistige Herausforderung

Wenn ich von Europa schreibe, dann tue ich das weder als Politiker noch aus rein akademischer Sicht. Als Gymnasiast erlebte ich 1945 die Stunde null, den totalen Zusammenbruch. Für mich war die europäische Idee ein hoffnungsvoller Neuanfang und eine zukunftsweisende Perspektive. Sie wurde eine einzigartige Erfolgsgeschichte: Niemals zuvor hat Europa eine so lange Friedensepoche erlebt und einen so hohen Lebensstandard für die große Mehrheit seiner Bürger erreicht.

Trotzdem ist die Europabegeisterung verflogen. Nach meiner Überzeugung brauchen wir eine europäische Verfassung, ein Grundgesetz, das die nationale Vielfalt durch eine gemeinsame Identität verbindet. Und ich sehe vier große Herausforderungen, vor denen Europa heute steht:

1. Europa darf seine Geschichte nicht vergessen

Erinnerung verhilft zu Welterkenntnis und Orientierung. Ohne Wissen um die eigene Herkunft gibt es keine Zukunft. Ohne Erinnerung ist uns nur die schmale Gegenwart gegeben, ohne historisches Fundament und ohne Zukunftsperspektive. Es gilt, die europäische Vision und die verbindenden Elemente in unserer Geschichte zu entdecken.
Wir brauchen Vorbilder wie die Glaubenszeugen und Märtyrer des 20. Jahrhunderts. Sie standen ein für europäische Werte, sie können Wegweiser sein für die Zukunft Europas. Auch angesichts der zunehmenden Verweltlichung sollte man die Orientierung vermittelnde Kraft der Religion nicht unterschätzen. Europa braucht sie; Europa braucht mutige und mündige Christen, die den antiken wie den jüdisch-christlichen Humanismus wachhalten und die Errungenschaften der neuzeitlichen Freiheitsgeschichte gegen die Gefahr einer Zerstörung durch sich selbst verteidigen. Das sind die Grundmauern, auf denen das europäische Haus standfest errichtet werden kann.

2. Globalisierung

Europa muss ein weltoffenes, einladendes Haus sein, denn Gastfreundschaft ist eine alte jüdisch-christliche Tugend. Sie zeichnete schon den Patriarchen Abraham aus, und Benedikt von Nursia, einer der Gründerväter Europas, hat sie uns ins europäische Stammbuch geschrieben. Die Welt rückt uns näher als je zuvor, zunächst in Gestalt der Gastarbeiter, die wir selbst ins Land geholt haben, jetzt in Form einer globalen Migrationsbewegung, einer neuen Völkerwanderung, bedingt durch Armut und Verfolgung, die zu den „Zeichen unserer Zeit" gehört und vor der man sich ebenso wenig schützen kann wie vor den Fluten einer Überschwemmung.
Europa hat zwar christliche Wurzeln, ist aber kein christlicher Club. Fremdenfeindlichkeit ist eine Karikatur europäischer Identität. Wir wollen keinen „Zusammenstoß der Kulturen" (S. Huntington), sondern einen friedlichen Dialog der Kulturen und der Religionen, indem wir die anderen in ihrem Anderssein annehmen und dadurch selbst reicher werden. Ohne einen solchen Religionsfrieden kann es keinen Weltfrieden geben (H. Küng).

» WIR WOLLEN KEINEN 'ZUSAMMENSTOSS DER KULTUREN', SONDERN EINEN FRIEDLICHEN DIALOG DER KULTUREN UND DER RELIGIONEN, INDEM WIR DIE ANDEREN IN IHREM ANDERSSEIN ANNEHMEN UND DADURCH SELBST REICHER WERDEN. «

3. Europa und Ökumene gehören zusammen

Wenn man ein Haus, auch das europäische Haus, neu einrichtet, dann muss man gelegentlich trennende Wände niederreißen, um einen größeren Wohnraum zu schaffen, der Platz für alle bietet. Das gilt für die östliche wie für die westliche Kirchenspaltung. Beide haben Europa in der Vergangenheit blutige Konflikte beschert; die konfessionellen Gegensätze waren mitentscheidend für die Teilung Europas. Heute rücken die Kirchen wieder zusammen, sie verstehen sich, wie zu Beginn des europäischen Hausbaus, als geistiger Kitt und als Friedensstifter zwischen den europäischen Völkern.
Die Ökumene, die Zusammenarbeit zwischen christlichen Konfessionen, ist ein Beitrag zur Einheit Europas. Die Kooperation mit dem Osten ist nicht – wie manche hier befürchten – eine Alternative zur westlichen Ökumene zwischen der katholischen Kirche und den evangelischen Kirchen. Unsere ökumenischen Versöhnungsprozesse können ein ermutigendes und ansteckendes Beispiel dafür sein, dass auch nach einer Geschichte, die sich nicht gerade durch christliche Nächstenliebe auszeichnet, Versöhnung möglich ist. Ein Scheitern der Ökumene könnten wir weder vor Gott noch vor der Geschichte verantworten.

4. Frieden und globalisierte Menschenrechte

Nur ein vereintes Europa kann in der Welt noch Gewicht haben. Europa entwickelte die Idee der allgemeinen Menschenrechte. Die neue Herausforderung könnte darin bestehen, dieses Erbe zur Grundlage einer universalen Friedensordnung zu machen und es gegen Hegemonieansprüche aller Art zu verteidigen. Wir brauchen eine Globalisierung der Menschenrechte und der Solidarität. Europa muss Verantwortung übernehmen für Frieden, Gerechtigkeit und Freiheit in der Welt, sodass Menschen nicht aus Verzweiflung nach Europa drängen, sondern auch in ihrer angestammten Heimat eine Zukunftsperspektive haben. Für viele Krisengebiete kann Europa ein Modell der Versöhnung sein: Auch nach einer komplexen und schwierigen Geschichte ist es möglich, sich die Hände zu reichen.

Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Der Mittelstand auf erfolgreichem Wachstumskurs

Netzwerken trägt bekanntlich zur Erweiterung von Geschäftsbeziehungen bei. In ganz unterschiedlichen Formaten bieten wir unseren Kunden dafür geeignete Plattformen. Dazu gehören auch Kooperationen mit Geschäftspartnern. Gemeinsam verschaffen wir unseren Gästen die Möglichkeit, Themen aus ganz unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten. Ein Referent unserer Vortragsreihen war Professor Gerberich. Erfahren Sie von ihm mehr über den Weg zum erfolgreichen Unternehmen.

» CHINA HAT SICH IN KURZER ZEIT VOM BILLIGLOHNSTANDORT ZUM CONSUMER-MARKT UND INNOVATIONSZENTRUM GEWANDELT. «

Die Unternehmen stehen heute vor neuen und gestiegenen Anforderungen. Erhöhter Wettbewerbsdruck, Globalisierung der Geschäftsfelder, zunehmende Dynamisierung von Märkten und steigende Komplexität der Produkte und Leistungen führen zu immer stärkerem Druck auf die Unternehmensleitung. Branchen- und Technologiegrenzen verschwinden, Märkte globalisieren sich.
Unternehmen, die diesen Wandel zu spät erkennen und sich nicht rechtzeitig ändern, werden untergehen. Das durchschnittliche Lebensalter deutscher Unternehmen liegt bei knapp 19 Jahren, auf der anderen Seite gibt es aber auch Unternehmen, die schon mehrere hundert Jahre alt sind. Was zeichnet diese Unternehmen aus? Wie schaffen sie den erfolgreichen Wandel? Wie erreichen wir Wandlungsfähigkeit?

Die wichtigsten Megatrends

Die Innovationskraft wird immer stärker. Klassische Unternehmensgrenzen werden verschwinden. Bisher getrennte Technologien verschmelzen und konvergieren (Mechatronik, Bionik). Das Konsumverhalten verändert sich rapide durch das Internet und Social Media. Kunden und Lieferanten werden stärker in die Wertschöpfungsprozesse integriert, Ansätze wie Lead User und Schwarmintelligenz drängen auf die Neugestaltung der Innovationsprozesse. Ebenso verschieben sich sehr deutlich die Märkte, die Bedeutung von Europa/Nordamerika geht zurück und Asien wird zum neuen Gravitationszentrum. China hat sich in kurzer Zeit vom Billiglohnstandort zum Consumer-Markt und Innovationszentrum gewandelt.
Damit rücken die Kernfragen zur Identifikation der Zukunftsmärkte immer stärker in den Vordergrund:

- Sind Ihre heutigen Märkte Zukunftsmärkte?
- Was sind für Sie die kommenden Zukunftsmärkte?
- Was sind für Sie die verschwindenden Märkte?

Zukunftsmanagement und die dafür geeigneten Methoden gehören heute zum Handwerkszeug eines Unternehmens. Wer nicht frühzeitig Veränderungen erkennt, wird deren Chancen verpassen.

Kärcher wurde 1935 gegründet, heute ist das Unternehmen in 60 Ländern der Welt vertreten und erwirtschaftet im Ausland 85 Prozent des Umsatzes. 87 Prozent aller Kärcher-Produkte sind jünger als 5 Jahre. 2013 brachten die Schwaben mehr als 100 neue Produkte auf den Markt, darunter ein neues Hochdruckreinigerzubehör zur Reinigung von Solarmodulen. Die Kernkompetenz Hochdruckreinigung wird folglich systematisch auf neue Märkte/Anwendungsgebiete übertragen.

Führung hat sich zu wandeln

Grenzenlos führen wird heute zur 5. Dimension der Führung. Führung umfasst heute die strategiefokussierte Führung, die globale Führung, die prozessfokussierte Führung, die kundenfokussierte Führung und die personenbezogene Führung.

Merkmale erfolgreicher Unternehmen

Was sind aber nun die Merkmale erfolgreicher Unternehmen? Erfolgreiche Unternehmen führen mit Vision, Inspiration und Integrität, sie sind permanent auf den Kunden ausgerichtet und schaffen immer wieder Nutzen für den Kunden. Sie sind darauf bedacht, für den Kunden durch ständige Innovationen Zusatznutzen zu schaffen, fokussieren sich auf die Kernprozesse in ihrer Effizienz und Effektivität, investieren in und engagieren sich für ihre Mitarbeiter, bauen Partnerschaften über Grenzen hinweg auf und tragen Verantwortung für eine nachhaltige Zukunft. Sie sind in der Lage, rechtzeitig ihr Geschäftsmodell zu wandeln.

PROF. DR. CLAUS W. GERBERICH

studierte nach seiner Ausbildung zum Werkzeugmacher an der Universität Karlsruhe Maschinenbau und anschließend an der Universität Mannheim Betriebswirtschaft. Seine Forschungstätigkeit am MIT in Cambridge/Boston und Mannheim beendete er mit der Promotion zum Thema „Alternativen der Forschungs- und Entwicklungspolitik eines Unternehmens".

Prof. Dr. Claus W. Gerberich sammelte 25 Jahre Führungserfahrung u. a. bei Adidas und BASF.

Wandel im Geschäftsmodell

Geschäftsmodelle haben ebenso einen Lebenszyklus wie Produkte. Nach einer aktuellen Untersuchung von KPMG werden ca. 30 Prozent aller heute bestehenden Geschäftsmodelle bis 2020 verschwinden oder durch innovative Geschäftsmodelle ersetzt werden. Innovative Geschäftsmodelle fokussieren sich nicht mehr allein auf den Verkauf von Produkten, sondern ergänzen diese durch Dienstleistungen und schaffen so für den Kunden eine Lösung bzw. übernehmen für ihn sogar die Betreiberfunktion und steigern damit den Kundennutzen. So kann sich der Kunde auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und seine eigenen Leistungen verbessern. Dadurch ist man in permanentem Kontakt mit dem Kunden und erhöht die Kundenbindung und -zufriedenheit. ➔

Voraussetzungen für Wachstum

Interne Voraussetzungen für ein ertragsstarkes Wachstum

Ein zentraler Ausgangspunkt ist die strategische Positionierung des Unternehmens.

Dazu zählen neben der Vision die Gestaltung der Wertschöpfungskette, der Ausbau der Kernkompetenzen, das Etablieren und Beherrschen der Kernprozesse und das Know-how zu den relevanten Technologien von heute und morgen.

Auf der Managementseite muss dies über das Mitarbeiterpotenzial, das Organisationspotenzial und das Informationspotenzial erfolgreich gesteuert werden.

Externe Voraussetzungen für ein ertragsstarkes Wachstum

Die externen Voraussetzungen fokussieren sich auf die Märkte und Kunden.

Hier dreht es sich um die Frage der heutigen Märkte, der zukünftigen Märkte und der potenziellen Märkte. Diese werden an den Kompetenzen des Unternehmens gespiegelt zur Überprüfung, welche Fähigkeiten und Voraussetzungen das Unternehmen haben muss, um diese Märkte zu erschließen. Lassen sich vorhandene Kernkompetenzen auf andere Märkte übertragen und wo sind neue Kompetenzen aufzubauen?

Dann ist als Zweites zu prüfen, wie die Attraktivität der Märkte ist, um zu sehen, ob es sich lohnt, in diesen Markt einzutreten. Im dritten Schritt ist zu prüfen, ob das Unternehmen im Vergleich zum Wettbewerb die besseren für den Kunden relevanten Angebote hat, um eine starke Kundenbindung zu erzielen. Erst dann lohnt es sich, in den Markt zu investieren. x

DIE LEHREN DER HIDDEN CHAMPIONS

Welche Lehren können die Unternehmen daraus ziehen? Wie kann man von den Besten lernen? Acht Faktoren zeichnen den Erfolg der Hidden Champions aus.

LEHRE 1 Zielsetzung: Wille und Ziel stehen am Anfang.

LEHRE 2 Mitarbeiterführung: Hohe Leistung erfordert Intoleranz gegenüber Drückebergerei und die frühe Trennung von Mitarbeitern, die nicht mitziehen.

LEHRE 3 Kernkompetenzen und USP: Einzigartigkeit entsteht nur intern und kann nicht am Markt zugekauft werden.

LEHRE 4 Dezentralisierung: Sie ist das Mittel, um auch in größeren und komplexeren Märkten Stärke zu bewahren.

LEHRE 5 Fokussierung: Nur wenn man seine Kräfte fokussiert, wird man ambitionierte Ziele erreichen. Die Wahl des Marktes und der Rolle ist Bestandteil der Fokussierung.

LEHRE 6 Globalisierung: Dadurch eröffnen sich ungeahnte Wachstumschancen für kleine Unternehmen. Nationale Beschränkungen sind abzulegen.

LEHRE 7 Innovation: Innovation ist auf Dauer das einzig wirksame Mittel für den Erfolg. Alle Kräfte sind darauf zu fokussieren.

LEHRE 8 Kundennähe: Hohe Kundennähe bringt Kundenbindung und Wettbewerbsvorteile. Ein systematisches Kontaktpunktmanagement schafft dazu die Voraussetzung. Der permanente Austausch mit dem Kunden ist von hoher Bedeutung.

Die systematische Beachtung der Lehren ist die Basis für den Erfolg.

ZEHN ZUKUNFTSTIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES UNTERNEHMENSWACHSTUM

Die Bausteine eines ertragsstarken Wachstums sind durch eine exzellente Führung zu untermauern.

TIPP 1 Die besten Leute aussuchen und sie immer ehrlich über ihre Fähigkeiten informieren. Es sind die Spitzenleute, die zu Spitzenresultaten führen.

TIPP 2 Rückzug dort, wo man nicht unter die Größten vorrücken kann.

TIPP 3 Wachstum durch Innovationen im Innern sowie gezielte Akquisitionen.

TIPP 4 Dynamisch bleiben, keine Angst vor dem Wandel haben.

TIPP 5 Dynamische und flexible marktorientierte Strukturen aufbauen.

TIPP 6 Mitarbeiter zu Mitunternehmern entwickeln und fördern.

TIPP 7 Nicht nostalgisch in die Vergangenheit blicken, alte Zöpfe abschneiden.

TIPP 8 Augen offen halten und immer lernen.

TIPP 9 Klare Botschaften nach innen und außen versenden.

TIPP 10 Die Bürokratie knapphalten.

Prof. Dr. Bernd Ankenbrand

Der Fluch des Adonis – wie wahrgenommene Attraktivität und Vertrauenswürdigkeit von Investmentprofessionals korrelieren

Die erste DONNER & REUSCHEL Kapitalmarktkonferenz im November 2013 bot zahlreiche Themen und Referenten. Einen Einblick in ein ganz besonderes Thema bieten wir Ihnen auch in unserem D&R Magazin – mit einem Artikel von Professor Ankenbrand, dessen Vortrag unsere Gäste auf der Kapitalmarktkonferenz begeisterte:

Die Gründe für bzw. gegen die Investition in Investmentfonds – wie Aktienfonds, Immobilienfonds oder Hedgefonds – sind vielfältig: die verfolgte Investmentstrategie, die bisherige und die erwartete Rendite, der Asset Manager, das Risikoprofil etc. Darüber hinaus existieren Einflussfaktoren aus dem Bereich Behavioral Finance und Constructivist Finance, deren Existenz zwar kaum einer bestreitet, deren Wirkung und Bedeutung in der Finanzbranche jedoch noch viel zu wenig wissenschaftlich untersucht wurden.

Wie schon ein altes Sprichwort besagt, gibt es keine zweite Chance für einen ersten Eindruck. Aber wieso ist dieser auch für Asset Manager, Sales Manager oder Investoren so wichtig? Finanzkennzahlen eines Investments erlauben uns, unsere Entscheidungen rational zu begründen; die Persönlichkeit unseres Gegenübers spielt aber auch in dieser von Zahlen geprägten Welt eine ➔

PROFESSOR ANKENBRAND

Prof. Dr. Bernd Ankenbrand ist Professor für Constructivist Finance an der Karlshochschule International University in Karlsruhe und beschäftigt sich in seiner Forschung und Lehre insbesondere mit Verhaltensökonomie, Geschäftsmodellinnovationen und Risikowahrnehmung. In anwendungsorientierten und unterhaltsamen Seminaren und Vorträgen vermittelt er faszinierende Einblicke in beeindruckende Phänomene des Konstruktivismus und der Verhaltensökonomie. Er studierte Wirtschaftswissenschaften u. a. an der Universität Witten/Herdecke sowie der School of Business der Stockholm University und promovierte über die Verbriefung immaterieller Vermögenswerte. Berufliche Stationen von Professor Ankenbrand waren u. a. Arthur Andersen und PricewaterhouseCoopers.

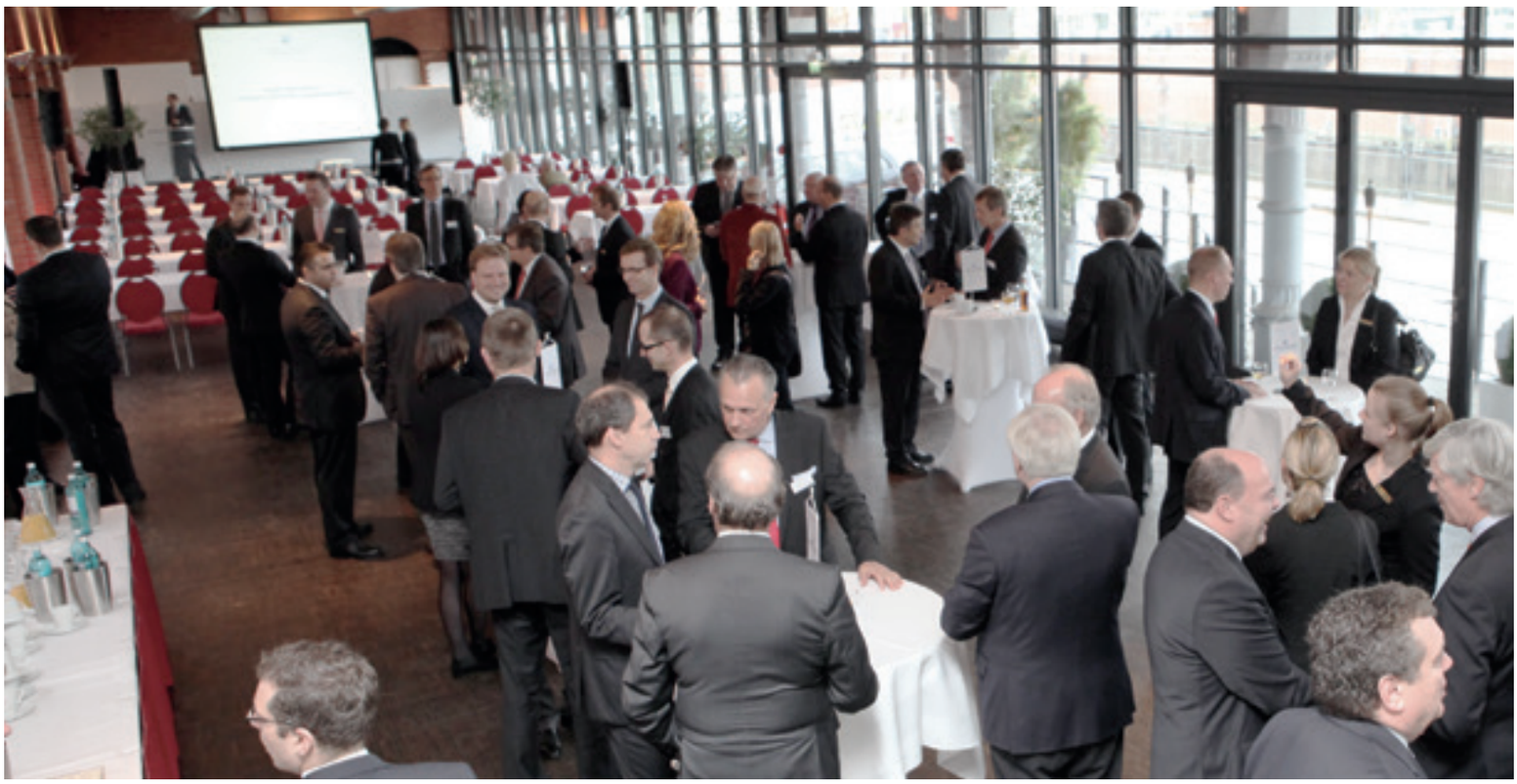
» WIE FORMULIERTE SCHON PAUL WATZLAWICK, BEGRÜNDER DES RADIKALEN KONSTRUKTIVISMUS, SO SCHÖN: 'MAN KANN NICHT NICHT KOMMUNIZIEREN!' «

große Rolle – insbesondere wenn es um die Bildung von Vertrauen geht. Und Vertrauenswürdigkeit ist eben nicht mit griechischen Buchstaben oder Ratings zu erfassen, sondern entsteht auf der Metaebene der Kommunikation, die wir nie umgehen können. Wie formulierte schon Paul Watzlawick, Begründer des radikalen Konstruktivismus, so schön: „Man kann nicht nicht kommunizieren!" (Watzlawick/Beavin/Jackson 2000). Und in die Bildung des ersten Eindrucks selbst fließen viele Kommunikationssignale ein. Auf Basis von ethnografischen Feldforschungen konnte gezeigt werden, dass zum Beispiel die getragene Armbanduhr einen zwar oft unbewussten, aber dennoch nachhaltigen Effekt auf das wahrgenommene Persönlichkeitsprofil und damit auf die Investitionsentscheidung hat.

In unserer Studie wurden Porträtfotos von 10 Asset Managern, Sales Managern, Investment Consultants sowie Investoren insgesamt 448 Teilnehmern zur Begutachtung vorgelegt. Das Ergebnis sind detaillierte empirische Daten darüber, wie vertrauenswürdig, kompetent, sympathisch, durchtrieben und attraktiv Personen aus der Investmentbranche auf den ersten bzw. zweiten Blick eingeschätzt werden.
Zunächst fanden wir heraus, dass allein aufgrund eines Porträtfotos bereits ein einheitlicher erster Eindruck hinterlassen wird. Der erste Eindruck auf Basis eines Porträtfotos scheint also universale Signale auszusenden bzw. diese werden einheitlich wahrgenommen. Über andere Kanäle, also zum Beispiel Kleidung oder Accessoires, können dann gegebenenfalls andere Charaktereigenschaften betont werden.
Als Nächstes interessierte uns, ob unsere Versuchspersonen einen anderen Eindruck bei Branchenfremden hinterlassen als bei Branchenkennern. Das Ergebnis war, dass die meisten Personen aus der Investmentbranche sowohl bei Kollegen und Wettbewerbern als auch bei Otto Normalverbrauchern den gleichen Eindruck hinterlassen. Wenn Sie also bei einer zufälligen Begegnung, sei es mit der Brezelverkäuferin oder dem Taxifahrer, als vertrauenswürdig eingeschätzt werden, dann werden Sie diesen Eindruck auch bei Ihren Kunden und Kollegen hinterlassen.

Darauf aufbauend wurde die Wechselwirkung verschiedener wahrgenommener Persönlichkeitsmerkmale genauer analysiert. Konkret wurden insbesondere die Korrelationen von zugeschriebener Vertrauenswürdigkeit mit anderen Faktoren, wie zum Beispiel wahrgenommener Kompetenz, Sympathie und Attraktivität, untersucht. Nicht verwunderlich ist, dass Investmentprofessionals, die auf den ersten Blick sympathischer wirken, auch als vertrauenswürdiger eingeschätzt werden. Ebenso intuitiv nachvollziehbar ist, dass eine starke positive

Informationsaustausch im ehemaligen Hauptzollamt in der Speicherstadt in Hamburg auf der DONNER & REUSCHEL Kapitalmarktkonferenz



Korrelation von 0,8 zwischen ausgestrahlter Kompetenz und wahrgenommener Vertrauenswürdigkeit zu beobachten ist. Jedoch gibt es entgegen zahlreicher Belege aus anderen Branchen für Männer in der Investmentbranche so etwas wie einen „Fluch des Adonis" („Adonis` Curse"). Aus den Daten der Männer kann recht eindeutig eine starke negative Korrelation von –0,7 zwischen Attraktivität und Vertrauenswürdigkeit gelesen werden. Mit anderen Worten: Je attraktiver ein Investmentprofessional eingeschätzt wurde, desto weniger vertrauenswürdig wurde er beschrieben.
Man sollte sich also dieser vorhersehbaren Irrationalität beim nächsten Gespräch mit einem attraktiven Investmentprofi bewusst sein. Die „rationale" Investitionsentscheidung könnte durch den Fluch-des-Adonis-Effekt beeinflusst werden: Man kann dem Beau vielleicht doch vertrauen – auch wenn er attraktiv ist. Aber ebenfalls sollte man im entgegengesetzten Fall wachsam sein: Wenn ein Investmentprofessional weniger ansehnlich ist, sollte man ihm nicht ein übermäßig großes Vertrauen entgegenbringen!

Weitere Informationen zu Prof. Dr. Bernd Ankenbrand finden Sie hier:

www.karlshochschule.de/de/hochschule/menschen/professoren/prof-dr-bernd-ankenbrand/

Dieser Beitrag erschien in ähnlicher Form bereits in: Ankenbrand, Bernd (2013): „Der Fluch des Adonis", in: Mit ruhiger Hand, Sonderthema Psychologie an Kapitalmärkten, Nr. 11, vom 4. März 2013.

Kapitalmarktkonferenz Hamburg

Kontakte knüpfen, neue Sichtweisen kennen lernen, den eigenen Horizont erweitern – die Gäste waren sich einig: Die erste DONNER & REUSCHEL Kapitalmarktkonferenz im November 2013 war ein voller Erfolg. Im historischen ehemaligen Hauptzollamt der Speicherstadt in Hamburg konnten sich die 80 Gäste über informative Vorträge freuen, die speziell auf die aktuellen Herausforderungen professioneller Investoren eingingen und zu lebhaften Diskussionen anregten. Durch die Veranstaltung führte Bettina Tietjen, Moderatorin beim NDR.

Zu den Referenten zählten Vertreter aus der (Finanz-)Wirtschaft und Professoren verschiedener Fakultäten. In einer lebhaften Podiumsdiskussion wurde das hoch veränderliche Investitionsumfeld einer Kapitalanlage im Jahr 2030 erörtert!

Die besondere Essenz dieser ersten Kapitalmarktkonferenz war die Zusammensetzung des Publikums: Gäste aus dem Bereich der Finanzwirtschaft sowie Vertreter von Non-Profit-Organisationen ermöglichten eine Beurteilung der Vorträge aus verschiedensten Blickwinkeln.

Nach der Veranstaltung ist vor der Veranstaltung. Die Mischung aus interessanten Vorträgen, hochkarätigen Referenten und Entscheidern aus der Wirtschaft ist ein echter Mehrwert für alle Beteiligten. Und das muss wiederholt werden: Wir freuen uns bereits jetzt auf die nächste Kapitalmarktkonferenz, die in diesem Jahr in München stattfinden wird.

Nähere Informationen zur nächsten Kapitalmarktkonferenz im Juli schickt Ihnen gern Daniela Schwalbach-Winkler:
daniela.schwalbach-winkler@donner-reuschel.de

Prof. Dr. Laurenz Czempiel, Mitglied des Vorstands bei DONNER & REUSCHEL, und die Moderatorin der Kapitalmarktkonferenz Bettina Tietjen

» Und ich erwarte, dass Sie für den Rest Ihres Lebens Kunde bleiben. «

Im Juli 2013 jährte sich zum 50. Mal die Geschäftsbeziehung zu Dr. Wolfgang Schnell, Inhaber der DR.SCHNELL Chemie GmbH. Verbunden in vertrauensvoller Zusammenarbeit durchlebten Kunde und Bankhaus aufregende Zeiten. Wir trafen Dr. Wolfgang Schnell und seinen Sohn und Nachfolger Dr. Thomas Schnell und sprachen über die bewegte Vergangenheit sowie aktuelle Herausforderungen.

Sie sind seit über 50 Jahren Kunde unseres Hauses. Was führte Sie zu DONNER & REUSCHEL?

DR. W. SCHNELL: Ich hatte damals ein Studentenkonto in der Münchner Zweigstelle Franz-Joseph-Straße. Gerade als ich mit dem Studium begonnen hatte, verstarb mein Vater. Ein Schock für meine Mutter und mich! Ich musste mit meiner Mutter die Verantwortung für die handwerkliche Seifensiederei meines Vaters übernehmen. Zu allem Übel hatte auch noch unsere Geschäftsbank, eine andere Münchner Großbank, die Kredite gekündigt. Ich war ja mit 20 damals noch nicht einmal volljährig! Der damalige Reuschel-Zweigstellenleiter, Herr Zent, bekam das mit und hatte wohl Mitleid mit uns. Er verschaffte mir einen Termin bei Wilhelm Reuschel. Mit weichen Knien traf ich einen ca. 60-jährigen jovialen Mann, der sich meine Sorgen anhörte und mich dann fragte, was er für mich tun könne. Ich sagte: „Ich brauche das Geld, damit wir den Kredit ablösen können." Er machte schon ein bedenkliches Gesicht, doch nach intensiver Diskussion sagte er dann tatsächlich zu. Seine Schlussworte lauteten: „Ich erwarte, dass Sie diesen Kredit zurückzahlen, sonst werde ich ganz unangenehm. Und ich erwarte, dass Sie für den Rest Ihres Lebens Reuschel-Kunde bleiben."

Dann haben Sie Wort gehalten! Was ist für Sie das Besondere an DONNER & REUSCHEL?

DR. W. SCHNELL: Die Kontinuität in der Beratung und die besonderen Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten, machen Ihr Bankhaus so einzigartig. Das begann für mich im Gespräch mit Wilhelm Reuschel und zieht sich bis heute durch zu Herrn Böltl und Herrn Buchmann. Alle überzeugten durch ihr persönliches Engagement. Wir brauchen für das Tages-

Die inhabergeführte DR.SCHNELL Chemie GmbH mit Hauptsitz in München hat ihren Ursprung in der Münchner Seifenfabrik. 1963 übernahm Dr. Wolfgang Schnell den Handwerksbetrieb seines Vaters und bereitete daraufhin den Weg zum modernen, europaweit tätigen Unternehmen für professionelle Reinigungs-, Hygiene-, Desinfektions-, Hautschutz- und Hautpflegeprodukte. Seit 2006 führen Dr. Thomas Schnell und sein Vater gemeinsam das Unternehmen mit über 280 Mitarbeitern. Produktionsstandort ist München (www.dr-schnell.de)

Jörg Laser, Mitglied des Vorstands bei DONNER & REUSCHEL, Dr. Wolfgang Schnell und Ludwig Böltl, langjähriger Berater, feiern 50 Jahre vertrauensvolle Zusammenarbeit

geschäft einen Finanzpartner, der wirklich schnell die Anforderungen umsetzen kann und ganz geradlinig ist. Als Mittelständler wollen wir nicht in einer großen Organisation von diversen Abteilungen betreut werden. Hier haben wir einen Ansprechpartner, der intern alles für uns klärt und regelt. Er hält den Zahlungsverkehr am Laufen und sorgt dafür, dass Probleme schnell und effektiv gelöst werden, anstatt in der Administration zu verstauben. Das hat immer gut funktioniert und wir hoffen, es bleibt so.

Wenn Sie auf Ihre Unternehmensgeschichte zurückschauen: Welche Herausforderungen haben Sie in den vergangenen 50 Jahren meistern müssen?
DR. W. SCHNELL: Zunächst Geld organisieren, um die Firma aufrechtzuerhalten. Es folgte die Herausforderung, mit einer handwerklichen Seifensiederei profitabel zu arbeiten, was damals extrem schwierig war. Ich musste neue Geschäftsfelder beschreiten und habe in den Jahren 1963–1970 diverse Möglichkeiten ausgelotet. Der Fehler war damals noch, dass ich in den Consumer-Markt wollte. Gegen die Handelsdominanz der Großkonzerne kommt ein Mittelständler nur ganz schwer an! Als positiv erwies sich die Zusammenarbeit mit der Deutschen Bahn, für die ich professionelle Reinigungsmittel entwickelte. In diesem Bereich habe ich dann mein Heil gefunden. Heute gilt es, immer bessere und innovativere Produkte zu entwickeln als die Wettbewerber.

Dr. Thomas Schnell, seit 2012 sind Sie operativer Geschäftsführer der DR.SCHNELL Chemie GmbH. Wie haben Sie sich auf die Nachfolge vorbereitet?
DR. T. SCHNELL: Bei meinem ersten Firmenevent war ich keine 10 Jahre alt. Das prägt! Ich habe gespürt, was man bewegen kann, wenn man sich engagiert. Während meines Studiums habe ich ganz bewusst ein bisschen mehr Abstand zum Familienbetrieb gehalten, eigene Interessen verfolgt und ausgelotet. Nach dem Studium gönnte ich mir noch ein bis zwei andere Stationen. Das alles hat den Wunsch in mir gestärkt, meine Arbeitskraft im Familienunternehmen einzusetzen und nirgendwo sonst.

In vielen Unternehmen gibt es Streit beim Thema Generationenwechsel. Sie wirken noch sehr harmonisch miteinander. Wie haben Sie das geschafft?
DR. W. SCHNELL: Mein Sohn ist stolzer Vater von 4 Kindern. Am Anfang habe ich den Fehler gemacht und vorausgesetzt, dass jeder genau wie ich 24 Stunden, 7 Tage die Woche geistig in diesem Unternehmen lebt. Mir war gar nicht bewusst, dass andere Menschen auch andere Gedanken haben und Auszeiten wollen. Da habe ich schon gemerkt, dass ich ihm ab und zu auf die Nerven gegangen bin. Aber ich habe daraus gelernt.
DR. T. SCHNELL: Das Wichtigste ist die gegenseitige Wertschätzung. Dann kriegt man die Dinge auch gelöst und geregelt, aber das war bei uns immer so. Das ist aber, glaube ich, vor allem für den Senior schwieriger als für den Junior. Als Junger kommst du rein und hast schon ganz spezielle Vorstellungen. Auf der anderen Seite hat der Senior viel Erfahrung. Die Stärke meines Vaters ist die Fähigkeit, sich zurücknehmen zu können, so hat er mich meine eigenen Erfahrungen machen lassen. Und wenn es mal Kritik gab, dann wurde sie immer in einem Vieraugengespräch geäußert.

Verraten Sie uns das Erfolgsgeheimnis Ihres Unternehmens?
DR. W. SCHNELL: Ganz wichtig ist ein gutes Betriebsklima. Dazu gehört große Freude am Umgang mit Menschen und Verständnis für sie. Wir mögen unsere Mitarbeiter und wir glauben auch, dass wir mit ihnen sehr gut auskommen. Unabhängig von der Anzahl der Mitarbeiter müssen die Werte und Einstellungen gleich bleiben, intern und extern. Dieses gute Betriebsklima strahlen die Mitarbeiter aus und geben es an unsere Kunden weiter. Daneben ist das Thema Nachhaltigkeit sehr wichtig. Unser Spitzenprodukt Milizid ist seit 1978 auf dem Markt. Das ist Nachhaltigkeit! Wir haben bewiesen, dass es kein billiger Reklamegag ist, sondern ein gutes Produkt. Nicht schnelle Profite stehen bei uns im Mittelpunkt, sondern langfristiger Erfolg. Und schließlich muss man jeden Tag wieder seinen Mann stehen, arbeiten und sehr, sehr viel Zeit in das Unternehmen stecken.
Vielen Dank für das Gespräch!

KRISTIN ECKMANN

Kristin Eckmann ist seit 2003 für DONNER & REUSCHEL tätig und trat 2012 in die Geschäftsführung der DONNER & REUSCHEL TREUHAND ein. Sie verantwortet die Geschäftsbereiche „Verwaltung und Insolvenzsicherung von Arbeitszeitkonten", „CTA" und „Testamentsvollstreckung". Sie ist qualifizierte Testamentsvollstreckerin (EBS).

Nachlassverwaltung – brauche ich einen Testamentsvollstrecker?

Testamentsvollstreckung gewinnt immer mehr an Bedeutung: Durch Generationenwechsel und demografische Entwicklung werden in den nächsten Jahren Vermögenswerte in Billionenhöhe vererbt. Beim Erblasser besteht oftmals der Wunsch, eine außenstehende, neutrale Person mit wirtschaftlicher Kompetenz als Testamentsvollstrecker einzusetzen. Was liegt näher, als mit dieser verantwortungsvollen Aufgabe einen Treuhänder zu betrauen? Über das neue Angebot sprechen wir mit Kristin Eckmann, Geschäftsführerin der DONNER & REUSCHEL TREUHAND.

Frau Eckmann, was ist die Aufgabe eines Testamentsvollstreckers?
„Vollstrecker" klingt immer so hart. „Nachlassverwalter" trifft es eigentlich besser – Testamentsvollstreckung ist etwas Positives!

Der Testamentsvollstrecker führt den letzten Willen des verstorbenen Erblassers aus und betreibt die Auseinandersetzung des Nachlasses. Der Erblasser kann dem Testamentsvollstrecker durch sein Testament auch weitere Aufgaben übertragen, zum Beispiel den Nachlass für eine bestimmte Zeit für den Erben zu verwalten. Dabei ist der Testamentsvollstrecker zur ordnungsgemäßen Verwaltung des Nachlasses verpflichtet.

Welche Gründe gibt es, einen Testamentsvollstrecker einzubeziehen?
Wesentliche Motive für eine Testamentsvollstreckung sind die Erhaltung der Nachlasssubstanz, der Schutz des Nachlasses gegen den Zugriff Dritter, zum Beispiel Gläubiger, oder minderjährige Erben. Insbesondere bei mehreren Erben oder wenn eine Verwaltung des Nachlasses gewünscht ist, nimmt der Testamentsvollstrecker den Erben eine Menge Arbeit ab. Je umfangreicher das Vermögen ist, desto mehr Zeit und Detailwissen erfordert die Abwicklung des Nachlasses. Und schließlich vermeidet ein neutraler Dritter häufig auch noch Streit zwischen den Erben. Eine weitere wichtige Rolle spielt die Testamentsvollstreckung außerdem bei der Sicherung der Unternehmensnachfolge.

Welche Rechte hat der Erbe während der Testamentsvollstreckung?
Der Erbe kann während der Testamentsvollstreckung nicht über die Nachlassgegenstände verfügen. Eine Ausnahme bildet hierbei die beaufsichtigende Vollstreckung. Er hat allerdings bestimmte Kontrollrechte und hierfür ein Auskunftsrecht. Der Testamentsvollstrecker wird die Erben kontinuierlich unterrichten. Wie heißt es so schön: Durch Kommunikation lassen sich Konflikte vermeiden!

Erhält der Testamentsvollstrecker eine Vergütung für sein Amt?
Der Testamentsvollstrecker kann eine angemessene Vergütung verlangen, diese wird dann von dem Erblasser in der letztwilligen Verfügung festgelegt. Zur Bestimmung der angemessenen Vergütung werden überwiegend Tabellen herangezogen, nach denen sich das Honorar prozentual am Bruttonachlass orientiert.

Wer sollte einen Testamentsvollstrecker hinzuziehen?
Testamentsvollstreckung ist besonders für Personen mit einem hinreichend liquiden Vermögen und komplexen Familienverhältnissen, bspw. Patchwork-Familien, interessant. Oftmals ist die Nachlassabwicklung den Erben zeitlich und inhaltlich gar nicht möglich. Auch bei Erben im Ausland oder bei Erben mit einem geistigen oder körperlichen Handicap empfiehlt sich eine Testamentsvollstreckung. Gern unterstützt ein Testamentsvollstrecker auch Erblasser, die keine Kinder haben, und den Vollzug ihrer letztwilligen Verfügungen sicherstellen möchten.

Welche Vorteile hat der Erblasser konkret?
Die Testamentsvollstreckung sichert eine vertrauensvolle Vermögensverwaltung über den Tod hinaus. Der Erblasser kann sich auf eine professionelle Abwicklung der Testamentsvollstreckung nach seinen Wünschen verlassen und profitiert von unserem Know-how. Eine juristische Person als Testamentsvollstrecker bietet zudem im Gegensatz zu Anwälten, Steuerberatern oder einer persönlich gewählten Person den Vorteil der Unsterblichkeit. Der Erblasser profitiert von unserem Netzwerk und der Bonität im Haftungsfall durch eine Vermögensschadenhaftpflicht. Die Testamentsvollstreckung unterstützt und schützt die Erben. Die DONNER & REUSCHEL TREUHAND agiert als neutraler Mediator der Erbengemeinschaft.

Was müssen unsere Leser tun, wenn sie Interesse an diesem Thema haben?
Einfach auf ihren Berater bei DONNER & REUSCHEL zugehen. Dieser zieht mich dann für ein erstes unverbindliches Gespräch hinzu.
Vielen Dank für das Gespräch!

FIRMENPORTRÄT

Die DONNER & REUSCHEL TREUHAND ist ein 1965 gegründetes Treuhandunternehmen. Über die Zugehörigkeit zum Bankhaus DONNER & REUSCHEL ist die Gesellschaft gleichzeitig Mitglied der SIGNAL IDUNA Gruppe. Seit knapp 50 Jahren vertrauen die Mandanten der DONNER & REUSCHEL TREUHAND ihre Vermögenswerte zur treuhänderischen Verwaltung, zur Kontrolle der Mittelverwendung oder zur Sicherung gegen den Zugriff Dritter an. In diesem Zeitraum hat die DONNER & REUSCHEL TREUHAND ihre primären Tätigkeitsfelder stark erweitert, um den wachsenden Bedürfnissen stets gerecht zu werden. So unterstützt sie zahlreiche Unternehmen der deutschen Wirtschaft bereits seit 2002 als Anbieter für die Verwaltung und Insolvenzsicherung von Arbeitszeitkonten (Altersteilzeit-, Langzeit-, Zeitwert- und Kurzzeitkonten) und verfügt seit 2007 über die erforderliche Freistellung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) nach § 2 Abs. 4 KWG für die Ausgliederung von Versorgungsverpflichtungen mittels Contractual Trust Arrangements (CTA).

DONNER & REUSCHEL
TREUHAND · GEGRÜNDET 1965

Ole von Beust war von 2001 bis 2010 Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg. Er arbeitet u. a. als Senior Advisor bei renommierten Beratungsgesellschaften und ist Mitglied in verschiedenen Aufsichtsräten.

DONNER & REUSCHEL gewinnt Ole von Beust

Wir freuen uns, dass wir Ole von Beust, den ehemaligen Ersten Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg, für eine Zusammenarbeit mit unserem Bankhaus gewinnen konnten. Der Jurist und Consultant wird den Vorstand bei der Vernetzung und Repräsentation der Bank unterstützen. Zudem wird er als Referent und Moderator bei Veranstaltungen für die anspruchsvolle Kundschaft unseres Hauses tätig sein.

Marcus Vitt, Vorstandssprecher von DONNER & REUSCHEL, möchte durch die Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Spitzenpolitiker den Dialog zwischen Unternehmern, Institutionen, Verbänden und der modernen Traditionsbank forcieren. „Unser Ziel ist die gemeinsame Erarbeitung von Lösungen für den deutschen Mittelstand, um die Herausforderungen der strengen Finanzregulatorik zu beherrschen", erläutert Vitt. „Ole von Beust verfügt über ein breites Know-how und sehr gute Netzwerke. Und was für uns ganz wichtig ist: Er spricht Klartext."

Politiker im Gespräch

Die erste Veranstaltung mit Ole von Beust fand am 5. März 2014 in München statt. Gemeinsam mit dem CSU-Oberbürgermeisterkandidat Josef Schmid erörterte von Beust die Herausforderung, als Außenseiter die Wahl in einer Großstadt zu gewinnen. Von Beust war 2001 dieses Kunststück gelungen: Nach über 44 Jahren wurde er erster CDU-Bürgermeister in Hamburg. „Großstädte sind für die CSU und die CDU ein schwieriges Terrain", so Ole von Beust. Die 70 geladenen Gäste, die trotz Aschermittwochs in unser Bankhaus kamen, nutzten die Gelegenheit für eine rege Diskussion mit den Referenten.

» Mehr Investitionen in die Aus- und Weiterbildung junger Menschen. «

Seit Ende 2013 verantwortet Thomas Kimmerle den Bereich Unternehmer im Bankhaus DONNER & REUSCHEL

In der Rubrik „Fünf Fragen" stellen wir Ihnen immer wieder Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Bankhauses DONNER & REUSCHEL persönlich vor. Dieses Mal erwarten Sie fünf Antworten von Thomas Kimmerle, Bereichsleiter Unternehmer.

Herr Kimmerle, was macht die Finanzbranche so besonders für Sie?
Die Arbeit mit vielen unterschiedlichen Kunden. Jedes Unternehmen und jeder Unternehmer ist anders. Sich hier einzuarbeiten, die Geschäftsmodelle zu verstehen und nachzuvollziehen, das fasziniert mich und macht meinen Alltag so spannend.

Wir schenken Ihnen 24 Stunden, was tun Sie damit?
Für mich ist es wunderschön, an einem Frühjahrstag am frühen Morgen mit einer entspannten Radtour unter Freunden zu beginnen und die Landschaft, ihre ruhige Stimmung und die Gerüche zu genießen. Mittags gemeinsam mit der Familie beim Italiener zu essen und mich ausgiebig zu unterhalten. Den Nachmittag nutze ich gern für eine herrliche Cabriofahrt in die Natur und verbinde das Ganze mit einem Spaziergang. Den Tag runde ich mit einem Konzert- oder Kinobesuch ab.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient und wofür haben Sie es ausgegeben?
Ich verdiente mein erstes Geld in einem Verlag in Frankfurt am Main und auf den Erdbeerfeldern meiner Großmutter. Investiert habe ich es in meine Fußballausrüstung, ein schnelles Fahrrad und in einen Bausparvertrag.

Gibt es einen anderen Beruf, den Sie gern einmal ausprobieren würden?
Oh ja, Architekt würde ich auch gern sein. Das Planen und Gestalten sowie das Umsetzen und Bauen erfordern Kreativität und Gestaltungsmöglichkeiten. Der Beruf hat viel mit Haptik und dem sichtbaren Schaffen zu tun, was die Sinngebung deutlich unterstützt.

Was würden Sie als Bundeskanzler sofort ändern?
Ich würde auf jeden Fall mehr in die Aus- und Weiterbildung junger Menschen investieren. Die Kinder müssen individueller gefördert werden, jenseits einer reinen Wissensvermittlung. Insbesondere Kinder, die sozial benachteiligt sind, sollten meiner Meinung nach mehr Förderung erhalten. Hier ist Deutschland immer noch nicht gerecht!
Vielen Dank für das Gespräch!

THOMAS KIMMERLE

Thomas Kimmerle studierte Betriebswirtschaftslehre in Frankfurt am Main, ist verheiratet und Vater von drei Kindern. In den letzten Jahren leitete er für eine Großbank in Frankfurt das Mittelstandsgeschäft. Zuvor verantwortete er in Berlin das Corporate-Banking-Geschäft für die Dresdner Bank. In Mitteldeutschland führte er einen wachstumsorientierten Unternehmenskundenbereich. In den 2000er-Jahren leitete Thomas Kimmerle verschiedene zentral gesteuerte Kreditprojekte zur Verbesserung von Prozessen und Kapitalstrukturen in Frankfurt am Main und verantwortete in den 90er-Jahren die Bereiche Financial Engineering und Subventionsmanagement für mittelständische Unternehmen, für die er zahlreiche Akquisitionsfinanzierungen strukturierte.

Einfach wie noch nie –
das neue DONNER & REUSCHEL Online-Banking

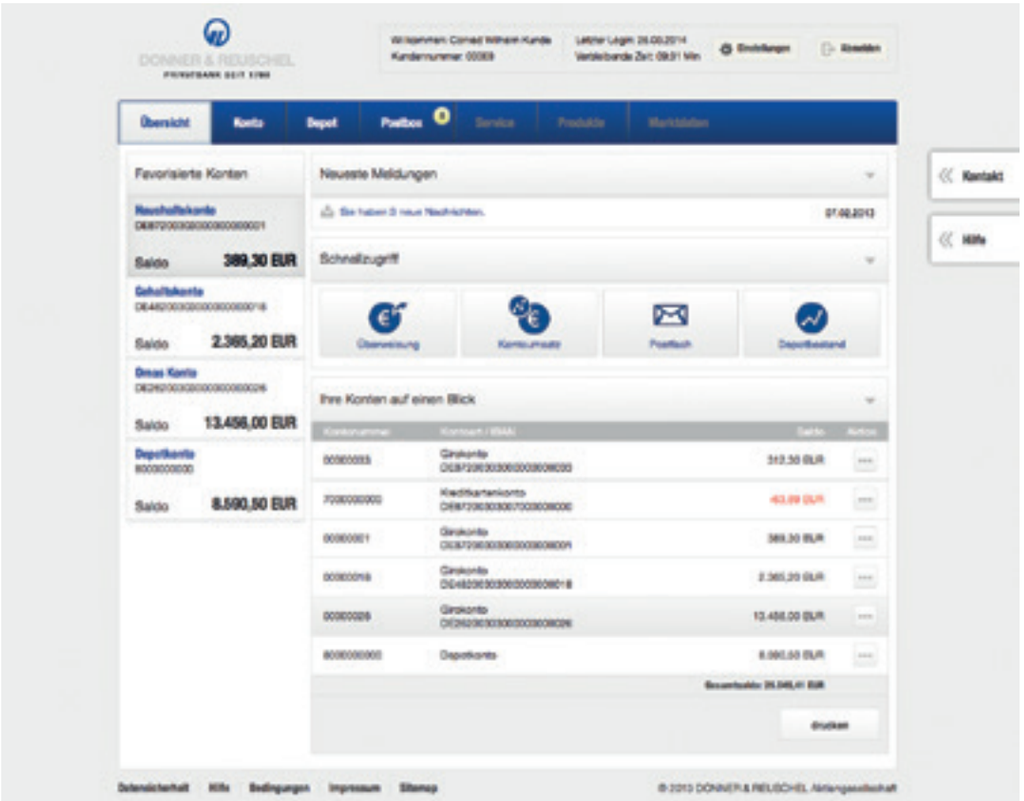
Fast die Hälfte der Deutschen erledigt mittlerweile ihre Bankgeschäfte online – Tendenz steigend. Um das Online-Banking noch attraktiver zu gestalten, hat DONNER & REUSCHEL viel Know-how und Engagement in einen neuen Internetauftritt investiert.

„Am wichtigsten war uns die Anwenderfreundlichkeit, die wir gezielt in mehreren Schritten überprüft haben. So wurde u. a. in einem Testlabor das Nutzerverhalten ausgewählter Probanden beobachtet und die Anwenderfreundlichkeit des neuen Internetauftritts überprüft. Unter den Teilnehmern waren Mitarbeiter von DONNER & REUSCHEL, Spezialisten aus der IT-Branche und externe Probanden, teilweise ohne besondere Online-Affinität. Diese heterogene Gruppe hat uns eine unabhängige und repräsentative Rückmeldung gegeben“, so Bastian Kassube, Abteilungsleiter bei DONNER & REUSCHEL und Projektleiter für das neue Online-Banking.

Entstanden ist ein Internetauftritt, der auf die Bedürfnisse heutiger Online-Banking-Nutzer zugeschnitten ist. Eine sich selbst erklärende Navigation, die Erweiterung der Funktionalität und ein hohes Maß an Komfort kennzeichnen das Ergebnis. Ein besonderes Highlight ist die individuelle Gestaltungsmöglichkeit der eigenen Seite. Jeder Kunde kann entscheiden, welche Konten in welcher Reihenfolge auf seiner Übersichtsseite zu sehen sind. Die einzelnen Konten können zudem nach eigenen Wünschen benannt werden. Außerdem können Bereiche ein- und ausgeblendet, individuell sortiert und eigene Schnellzugriffe vorgegeben werden.

Verbessert wurde auch die Postbox, die eine schnelle Kommunikation zwischen Bank und Kunde sowie die Verwaltung der Kontoauszüge und Wertpapierdokumente ermöglicht. Zu den Verbesserungen zählt zudem die Anzeige der ungelesenen Dokumente auf der Übersichtsseite mit direkter Verlinkung zu den Dokumenten.

Im Login-Bereich finden Sie zwei Videos, die die Anwendung erläutern. In der Demoversion können Sie dann das neue Online-Banking ausprobieren. Falls trotzdem Fragen auftreten, können diese schnell telefonisch geklärt werden. Bisher gab es allerdings nur wenige Rückfragen, was für eine gelungene Anwenderfreundlichkeit spricht.



Sehen Sie hier unsere neuen Filme zum Online-Banking:

"Das neue DONNER & REUSCHEL Online-Banking"
http://www.youtube.com/watch?v=1MgUb4gTG-A

"Individuelle Einstellungen für das neue DONNER & REUSCHEL Online-Banking"
http://www.youtube.com/watch?v=DgQv3QclqYY

Massgeschneiderte Immobilienvermittlung

Wir kümmern uns um die Vermarktung Ihrer Immobilie
und freuen uns auf Sie!

KG³

Katerina Gortchinskaia

Immobilien- & Kapitalvermittlung

Immobilien- & Kapitalvermittlung
Inhaberin: Katerina Gortchinskaia

Neuer Wall 10 – 20354 Hamburg
Maximilianstraße 2 – 80539 München
www.kg-hoch3.de

Tel.: + 49 (0) 40 - 307 671 15
Tel.: + 49 (0) 89 - 999 877 20
E-Mail: info@kg-hoch3.de

Unsere Welt dreht sich um Sie.