

REICHTUM

Die dunkle Seite des Geldes

Die Superreichen haben 2009 viel verloren. Nun berichtet ein Vermögensberater über die hässlichen Folgen der Krise für das Leben im Luxus.

Der Mann mit der Golduhr, dem Nadelstreifenanzug und dem Einstecktuch redet wie ein Therapeut. Sein Metier sind allerdings die Sorgen einer vermeintlich sorgenfreien Klientel. Damit kennt sich der Genfer Banker Heinrich Weber, 46, bestens aus. Hinter der Fassade der calvinistischen Noblesse klagt ihm so mancher Superreiche sein menschliches Leid.

„Die reich Geborenen haben die dunkle Seite des Reichtums gesehen“, erzählt Weber mit ruhiger Stimme aus seinem Alltag, dem Leben eines helvetischen Privatbankiers – und er meint das nicht ironisch.

Menschen mit einem Vermögen von Hunderten Millionen Schweizer Franken, Dollar oder Euro litten unter den „hohen Erwartungen, die an sie gestellt werden“. Zudem seien sie misstrauisch, weil viele in ihrer Umgebung den Kontakt nur des Geldes wegen suchten. Das verursache nicht selten „psychische Probleme und führt in die Isolation“. Weber hat jetzt wieder diesen verständnisvollen Blick. Einige seiner Kunden trügen gar „mit Absicht alte Pulis und fahren alte Autos, um nicht als reich erkannt zu werden“.

Seit dem Untergang der US-Investmentbank Lehman Brothers machen die Klienten aus Webers Welt nun noch eine weitere schmerzhaft Erfahrung. Sie verlieren Geld. Viel Geld. Allein das Vermögen aller Milliardäre schmolz in der Finanzkrise von 4,4 auf 2,4 Billionen Dollar zusammen, rechnete das US-Magazin „Forbes“ vor. Gab es vor der Rezession weltweit 1125 Menschen, die sich Dollar-Milliardäre nennen durften, waren es im März 2009 nur noch 793.

So mancher prominente Absteiger aus der Luxusliga verlor dabei einen Teil seines Reichtums in Deutschland (siehe Grafik). US-Investor Christopher Flowers etwa beerdigte seinen Milliardärsstatus in München als Aktionär der verstaatlichten Hypo Real Estate. Madeleine Schickedanz rutschte als Großaktionärin des insolventen Handelskonzerns Arcandor ins Abseits. Adolf Merckle nahm sich gar das Leben, als sein Imperium auseinanderzubrechen drohte.

Vermögensberater wie Weber haben jetzt viel zu tun, auch wenn sein Geschäft so verschwiegen ist, dass er nicht mal die exklusive Schweizer Privatbank genannt sehen möchte, für die er arbeitet.

„Wenn man einen unbändigen Drang verspürt, seiner Familie oder seinen Freunden von diesen hochgestellten Persönlichkeiten zu erzählen, sollte man nicht als Privatbanker arbeiten“, empfiehlt Weber, der kürzlich zusammen mit Branchenkollege Stephan Meier ein „Handbuch“ für das Geschäft mit den Superreichen veröffentlicht hat – im Bankerjargon



Bankier Weber

ALAN HUMEROSE / REZO

Die zehn reichsten Deutschen

Platzierung auf der Forbes-Liste der Milliardäre

Rang weltweit:	Vermögen in Milliarden Dollar März 2009:	Vermögensverlust seit März 2008:
6.	Karl Albrecht	21,5 -20,4%
9.	Theo Albrecht	18,8 -18,3%
23.	Michael Otto & Familie	13,2 -27,5%
35.	Susanne Klatten	10,0 -24,2%
69.	August von Finck	6,7 -27,2%
71.	Curt Engelhorn	6,3 -4,5%
90.	Erivan Haub & Familie	5,4 -30,8%
93.	Karl-Heinz Kipp	5,2 -17,5%
93.	Reinhold Würth	5,2 -32,5%
107.	Klaus-Michael Kühne	4,7 -26,6%

Deutsche Milliardäre: 54

März 2009; Veränderung seit März 2008:

-5

Ultra High Net Worth Individuals, kurz UHNWIs genannt*.

„Meine Frau hat mit der Verschwiegenheit zum Glück keine Probleme, als Gynäkologin kennt sie das Arztgeheimnis“, meint Weber. Und seine beiden kleinen Kinder gelten noch nicht als Risikofaktor. Zwar fragten sie nach dem letzten Familienausflug auf der Luxusyacht von Webers bestem Kunden, „warum der Mann so ein großes Schiff hat“, aber konkrete Namen und Fakten sagen ihnen nichts.

In solchen Zusammenhängen zitiert Weber gern mal Goethe: „Wer ein Geheimnis bewahren will, muss nicht merken lassen, dass er eins besitzt.“

Und Geheimnisse gibt es noch viele: Weltweit leben rund 20 000 UHNWIs, über ein Viertel davon in den USA. In Deutschland zählen die Experten immerhin noch 1150. Sie alle eint ein Vermögen von mindestens 50 Millionen Dollar. In dieser Sphäre ist seit geraumer Zeit diskretes Krisenmanagement angesagt. „Wir arbeiten wie ein Coach, der die richtigen Fragen stellt“, umschreibt Weber seinen Job.

Vor allem mit Familienunternehmen „gab es Schwierigkeiten“, erzählt er. Die seien zum Teil sehr hoch verschuldet. „Ich suche zum Beispiel dringend einen Käufer für eine riesige Kunstsammlung“, verrät Weber, dessen Mitleid mit seiner Kundschaft sich in Grenzen hält.

Grund: An ihrem Lebensstil müssen die Betroffenen meist nichts ändern, weil der Verkauf von Villen oder Luxusautos einfach zu wenig bringt. Der Anteil der Unterhaltskosten am Gesamteinkommen ist zu vernachlässigen. Und natürlich leisten sie sich auch noch jemanden wie Weber, wenngleich in dessen Schweizer Heimat das Bankgeheimnis allmählich zerbröselte.

Der Berater gibt sich gelassen. Die meisten seiner Kunden stammen aus dem Mittleren Osten. Das Bankgeheimnis interessiere die zwar sehr, aber nicht wegen der Steuern, sondern wegen „des Schutzes der Privatsphäre“. Das Minarettverbot, für das die Schweizer vor kurzem bei einer Volksabstimmung votiert haben, sorge indes für keine messbaren Geldabflüsse.

Datenverrat wie beim Schweizer Ableger der britischen HSBC oder der Liechtensteiner Fürstenbank LGT beunruhigt Weber viel mehr. Bei der LGT hatte ein Ex-Mitarbeiter Mitte 2007 für knapp fünf Millionen Euro Kontoinformationen an den Bundesnachrichtendienst verkauft. Ein Ex-Mitarbeiter der HSBC lieferte Kontoinfos an den französischen Staat. Zurzeit jagt der Fiskus die Steuersünder.

Weber rät da dringend zur Aufrüstung. „Kontoinformationen müssen mit einem Codenamen verbunden sein und nie mit dem echten Namen des Kunden“, sagt er.

* Heinrich Weber und Stephan Meier: „The Ultra High Net Worth Banker's Handbook“. Harriman House, Hampshire; 272 Seiten; 95 Pfund.



HANS MADEJ / GRUPPE28

Yachthafen im italienischen Portofino: „Wer ein Geheimnis bewahren will, muss nicht merken lassen, dass er eins besitzt“

Bankcomputer dürften weder über CD-Brenner noch Anschlüsse für Speichersticks verfügen. Dokumente sollten nur in Ausnahmefällen überhaupt das Haus verlassen.

So sieht der Reichen-Fachmann die Welt. Doch trotz aller Vorsichtsmaßnahmen tappte auch er schon mal in die Falle. Ausgerechnet bei einer prominenten Königsfamilie passierte es. Wie immer fand das Treffen mit dem Hochadel nicht in der Bank, sondern an einem geheimen Ort statt. Nach einem mehrstündigen Galadiner traten Webers Team und seine Kunden nach Mitternacht vor die Tür. Prompt spürten mehrere Paparazzi sie auf.

„Wenige Tage später war ich zusammen mit meinem Kunden in einer Illustrierten zu sehen“, erinnert sich der Banker an die Panne. Fortan wusste jeder Brancheninsider, für welche Royals er die Rendite besorgt. Doch was kann überhaupt auf Dauer so faszinierend daran sein, jeden Tag die immensen Reichtümer anderer Leute zu bestaunen?

„Man hat oft mit sehr unkonventionellen Menschen zu tun, die sehr viel wissen“, schwärmt Weber, dem der Lifestyle ohnehin nicht fremd ist. Bereits während des Ingenieurstudiums an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Lausanne hatte er zusammen mit Kollegen eine Firma für den Handel mit Terminkontrakten gegründet. Mit 28 Jahren verkaufte er seine Anteile an eine britische Finanzgesellschaft – und war ein gemachter Mann.

Weber selbst sieht sich allenfalls als wohlhabend. In seinem Geschäft gelten andere Maßstäbe. „Reich ist man zum Beispiel, wenn Sie eines der berühmtesten Sympho-

nieorchester der Welt in Ihrem Garten spielen lassen und es deutlich mehr Musiker als Zuhörer hat.“

Bei den obersten paar Tausend des globalen Geldadels gehe es auch nicht mehr um Gier oder Glamour. „Es geht vor allem um den Ehrgeiz, allen zu zeigen, dass man mit der Umsetzung einer unkonventionellen Idee recht hatte“, glaubt Weber, der aber selbst weiß, dass das allenfalls die halbe Wahrheit ist.

In ihrem Renditedenken unterschieden sich Multimillionäre oft nur marginal von Kleinanlegern. Scharenweise seien sie etwa dem amerikanischen Jahrhundertbetrüger Bernard Madoff in die Arme gelaufen, der im vergangenen Jahr zur Rekordhaftstrafe von 150 Jahren verurteilt wurde.

Die verblüffende Regelmäßigkeit von Madoffs jährlichen Renditen machte kaum jemanden stutzig. Selbst die Genfer Privatbank UBP stellte Madoffs Milliardenmaschine eine Unbedenklichkeitsbescheinigung aus.

Weber kann sich das alles nicht erklären. Vielleicht will er aber nur nicht wahrhaben, dass selbst in seinem noblen Umfeld bisweilen die primitivsten Triebe mitregieren – Protzen inklusive.

Lamborghini und Learjet gelten in diesem exklusiven Club als Laster von Leichtgewichten. Webers Kunden wollen gleich Unsterblichkeit. Die kostet extra. Sie bauen zum Beispiel mit sündhaft teuren Antikutschern eine Sammlung auf, finanzieren die Sanierung des gesamten Heimatdorfs der Familie oder kaufen sich das prominenteste Gebäude am Ort.

„Trophäenobjekte“ nennen UHNW-Banker Geschäfte, die nicht streng be-

triebswirtschaftlichen Kriterien folgen. „Das schönste Hotel einer Stadt wird gern mal überzahlt“, lächelt Weber sein schönstes Therapeutenlächeln.

So kaufte zum Beispiel die Backpulver-Dynastie Oetker in Baden-Baden Brenner's Park-Hotel. Das Schlosshotel Bühlerhöhe im Schwarzwald wurde einst von der Unternehmerlegende Max Grundig zum Luxusparadies veredelt, nun gehört es dem SAP-Mitbegründer Dietmar Hopp. Und RWE-Chef Jürgen Großmann, dank der ihm gehörenden Georgsmarienhütte Milliardär, schnappte sich kürzlich das vornehme Kulm Hotel im Schweizer Skiort Arosa.

Die Masse der Multimillionäre investiere zwar völlig emotionslos. So mancher dieser Vernunfttypen ist dennoch anfällig für kleine Gefälligkeiten, mit denen die Privatbanker für ein angenehmes Geschäftsklima sorgen. Sie lassen sich gern als Gast einer America's-Cup-Mannschaft zum Segeln einladen. Oder sie fahren im Rolls-Royce zum Formel-1-Rennen nach Monaco – auch auf die Gefahr hin, dass „man dabei stundenlang im Stau steht und das Rennen verpasst“, erzählt Weber.

Über solche und noch diskretere Dienste spricht er allerdings nicht gern. Angeheiterte Klienten rufen schon mal mitten in der Nacht an oder laden ihn zu einer Cocktailparty ein, damit er danach sein Urteil über den neuen Freund der Tochter abgibt.

Besonders heikel sind die Apartments, die Weber mitunter für die Geliebten der Superreichen in Paris, London oder Rom kaufen lässt. Das führe dann Jahre später bei der Testamentseröffnung oft „zu sehr verspannten Diskussionen“. BEAT BALZLI