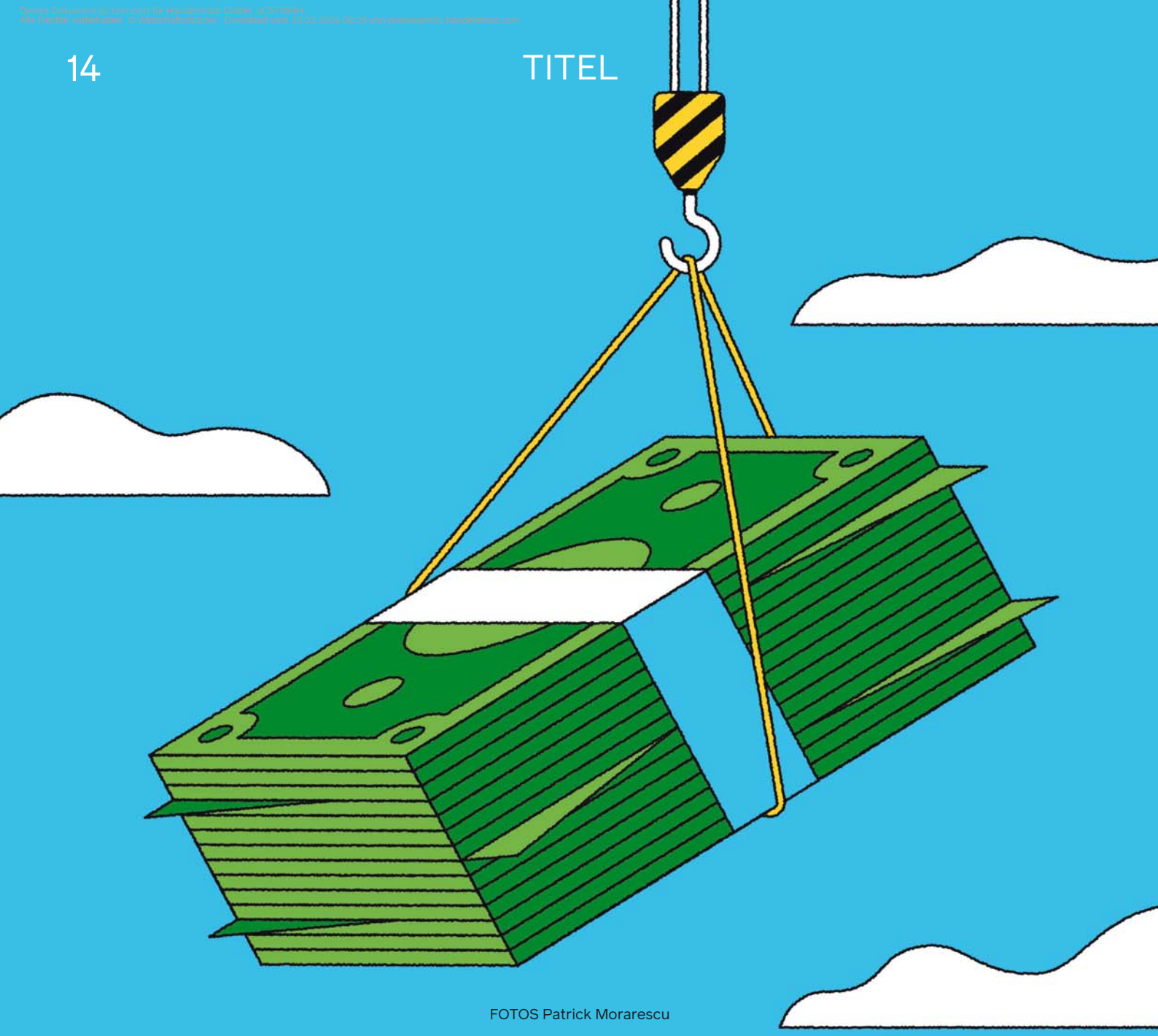
Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH: uC5739ZH
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche · Download vom 23.02.2026 08:29 von presserechte.handelsblatt.com



FOTOS Patrick Morarescu

ILLUSTRATIONEN Till Lauer

TEXT Volker ter Haseborg, Heike Schwerdtfeger

Wohlhabende Unternehmer und geldreiche Manager stecken in einem Dilemma: Sie fühlen sich Deutschland verpflichtet – und ihrem Privatvermögen. Ihre Gedanken und Sorgen, Strategien und Pläne

Ökonomie d

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist urheberrechtlich der Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. Unerlaubte Weitergabe. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

Die Berliner Unternehmerin Anita Tillmann auf der Tagung Familienvermögen in Krisenzeiten auf Mallorca

er Optionen

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

Ein bisschen Abstand kann nicht schaden, wenn man über Deutschland und die Welt, die politische Lage und sein Geld nachdenken will.

Palma de Mallorca am letzten Freitag im Januar. Daheim Frost, Schneematsch, grauer Himmel. Hier Sonnenschein, viel Blau und 17 Grad. 200 Menschen aus Deutschland sind zur Motorworld angereist, um die richtige Ausfahrt zu finden.

In einer Halle am südlichen Stadtrand stehen polierte Oldtimer, zum Bestaunen, zum Kaufen – und zur Zier der Tagung Familienvermögen in Krisenzeiten.

Neun Uhr. Der Gastgeber besteigt die Bühne: Willi Plattes, Steuerberater aus Köln, seit bald 30 Jahren Mallorquiner. Er hilft bei Geschäften auf der Insel, beim Kauf von Häusern, beim Networken.

Plattes wirft ein Bild von Gulliver an die Wand, der Riese gefesselt von Zwergen mit vielen kleinen Seilen. Ein Sinnbild für Deutschland soll das sein. „Wenn ich in den Raum schaue, sehe ich eine Vielzahl von etwas stärker individualisierten Teilnehmern“, sagt Plattes. Seine Botschaft: Man kann sich seiner Fesseln entledigen, ist Krisen nicht ausgeliefert. Man hat das Schicksal in die eigene Hand zu nehmen, um Wohlstandsrisiken zu minimieren.

MULMIGES GEFÜHL

Vor Plattes sitzen viele Unternehmerinnen und Unternehmer; Menschen, die sich in Deutschland etwas aufgebaut haben. Wie steht es um unser Heimatland? Wie sichere ich mein Vermögen gegen die Krisen unserer Zeit ab? In Antworten auf diese Fragen hat hier jeder Teilnehmer, jede Teilnehmerin 960 Euro investiert.

Der Krieg Russlands gegen die Ukraine geht bald ins fünfte Jahr. Der Kremldiktator droht Europa immer mal wieder mit einem Atomkrieg. China hat sich Hongkong einverleibt und probt die Invasion Taiwans. Die USA greifen Iran und Venezuela an. Die Hamas mordet in Israel, Israel zerstört Gaza. Und die flache Handelswelt von einst ist passé. Da kann einem ganz schön mulmig werden. Vor allem, wenn man viel zu verlieren hat.

Zumal in Deutschland. Wer hierzulande etwas mehr Vermögen besitzt als andere, wird von Parteien links der Mitte gern beargwöhnt – und noch lieber belastet im Namen der Gerechtigkeit und des sozialen Zusammenhalts. Reichensteuer. Erbschaftsteuer. Vermögensteuer. Der Zugriff auf Miet- und Kapitalerträge. Die Fantasie der Politik kennt keine Grenzen, wenn es um die Verbesserung der Einnahmenseite geht.

Viele Tagungsteilnehmer in Mallorca fühlen sich hin- und hergerissen. Der Heimat verpflichtet, der man viel verdankt, klar. Einerseits. Andererseits dem Schutz ihres Vermögens verpflichtet, ihrer Lebensleistung – dem Erbe ihrer Kinder.

Wie wäre es also, zumindest einen Teil seines Geldes ins Ausland zu schaffen? Seine Vermögensrisiken zu streuen? Sein Kapital abzuschirmen gegen den Zugriff des deutschen Staates?

Wie wäre es, noch einmal weitergedacht, anderswohin zu ziehen, sich selbst und die Kinder durch Annahme einer neuen Staatsbürgerschaft in Sicherheit zu bringen – und vor einer Wehrpflicht zu bewahren? Ja, wie wäre es, sich einen Zufluchtsort auf einem sicheren Kontinent zu suchen, weit weg von Putin und den Drohungen seiner Gefolgsleute?

Im Gegensatz zu Menschen mit geringerem Einkommen können die Tagungsteilnehmer von Mallorca, Reiche und Superreiche diese Fragen diskutieren. Sich Berater suchen. An einem Plan B arbeiten. Ganz cool. Als Option für den Ernstfall.

Fast 60 Millionen Dollar-Millionäre gibt es weltweit. Sie verfügen über Vermögen von mehr als 200 Billionen Dollar. Und sind mobil, ziehen aus Deutschland, Großbritannien, China weg, siedeln sich in Portugal, Italien, Dubai und den USA an (siehe Grafik Seite 18). Die Schweizer Bank UBS hat Milliardäre nach den Gründen für ihre Wegzüge befragt. Am meiste genannt: geopolitische Sorgen.

Aber hier geht es nicht um Milliardäre, also Superreiche, die sich Atombunker bauen und ihre XXL-Yachten zu Luxusarchen umbauen. Sondern vor allem um „Everyday Millionaires“, also kleine Millionäre mit einem Vermögen bis zu fünf Millionen Dollar. Sie gehen Vermögensrisiken so unternehmerisch an wie Geschäftsrisiken. Was sorgt sie? Was fühlen sie? Was geht das uns alle an? Und: Was kann man womöglich von ihnen lernen?

„AUTOPSIE“ FÜR DEUTSCHLAND

So gesehen sind die Mallorca-Reisenden in ihrer Tagungshalle genau richtig. Sie heißt: Mobility Hall. Veranstalter Willi Plattes begrüßt namhafte Referenten. Moritz Kraemer, Chefvolkswirt der LBBW, nennt seine Analyse „Autopsie“. Deutschland wachse „nahe null“, sagt er, die Phase der Globalisierung sei „vorbei“, und: „Wir leben in einer Welt, in der die Regeln neu gemacht werden und schwer zu verstehen sind.“ Clemens Fuest, Chef des Münchner ifo Instituts, kritisiert, dass die Ausgaben des deutschen Staates sich von der Wirtschaftsleistung entkoppelt hätten, und verabreicht dem Auditorium einen guten Schuss Realismus: „Ich würde meine Erwartungen nicht zu hoch schrauben.“

Puh. Jetzt erst mal eine Kaffeepause.

Es geht locker zu im Foyer. Small Talk. Süße Teilchen. Sandwichhäppchen. An den Bistrotischen ist man schnell per Du. Einige aufgeschnappte Gesprächsfetzen: „Die Welt sortiert sich neu. Und ich habe 100 Prozent meiner Assets in einem Wirtschaftsraum. Das muss ich ändern.“ – „Ich glaube, dass Anlagen wie Land und Wald stark an Bedeutung gewinnen.“ – „Ich investiere nicht mehr auf Mallorca. Ich bin jetzt in Dubai.“

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com

Die Magdeburger Unternehmer Kerstin und Paul Stork holten sich auf Mallorca Infos zu Stiftungen

Kerstin Stork ist auf der Tagung, weil sie Willi Plattes im Urlaub kennengelernt hat. Und weil sie das Tagungsthema interessiert. Sie hat mit ihrem Mann Bernhard in Magdeburg ein Entsorgungsunternehmen aufgebaut. Anfangs waren sie zu zweit, jetzt zähle die Firmengruppe 28 Gesellschaften und 600 Mitarbeiter. Im vergangenen Jahr haben die Storks die Firma an ihren Sohn Paul übergeben. Auch er ist in Mallorca dabei.

Abwanderung ist ein großes Thema in der deutschen Recyclingbranche. Der Energiebedarf ist hoch, die Lohnkosten sind es auch. Und: „Es gibt keine Verlässlichkeit in den politischen Entscheidungen“, kritisiert Kerstin Stork. Ihr Sohn Paul sagt: „Die von der SPD losgetretene Debatte um die Erbschaftsteuer hat viel Vertrauen bei uns Unternehmern zerstört.“ Besonders empörend sei, dass SPD-Chefin Bärbel Bas Arbeitgeber zu Gegnern erklärt habe.

Hat das Auswirkungen darauf, wie die Storks ihr Vermögen verwalten? 25 Jahre lang hätten sie und ihr Mann Gewinne konsequent in die Entwicklung des Unternehmens gesteckt, sagt Kerstin Stork: „Erst seit etwa fünf Jahren beschäftigen wir uns intensiver mit der Struktur unseres privaten Vermögens.“ Dabei gehe es zunehmend auch um die Frage, Vermögenswerte internationaler aufzustellen.

Da sind sie bei Veranstalter Willi Plattes genau richtig. Der beschreibt die Vorteile von Mallorca so: mehr Sonne, mehr Lebensqualität – und ein Leben unter Gleichgesinnten. Wichtig: die „emotionale Rendite“. Und: Die Balearen erheben keine Erbschaftsteuer. „Hier können Sie in Ruhe sterben“, verspricht Plattes.

Paul Stork hat noch keine Kinder, aber er überlegt jetzt schon, wie er sein Vermögen langfristig sichern und übertragen kann. Er sagt, er denke über internationale Stiftungsmodelle nach, etwa in Liechtenstein.

Auch dafür ist er hier auf der Tagung genau richtig. Auf der Bühne im Konferenzsaal steht jetzt Martin Wenz, Professor für betriebswirtschaftliche Steuerlehre und Steuerrecht an der Universität Liechtenstein. Er hat ein paar Grafiken mitgebracht, eine Art Steuerweltkarte und findet das deutsche System „restriktiv“, sagt Wenz: Erbschaftsteuer, Wegzugsteuer, Steuern für Firmen im Ausland. Attraktiv hingegen seien die Schweiz, Italien, die Vereinigten Arabischen Emirate, Singapur – und Liechtenstein, natürlich.

EIN SCHIRM FÜRS VERMÖGEN

Johannes N. Viehbacher ist nicht auf Mallorca dabei. Der Rechtsanwalt ist in Liechtenstein gebunden, hat gut zu tun. „In den vergangenen fünf Jahren haben wir so viele Neuanfragen für die Beratung bei der Errichtung einer Stiftung bekommen wie in den 15 Jahren zuvor zusammen“, sagt er.

Viehbacher leitet aus den Gesprächen mit seinen Mandanten diese Erkenntnis ab: „Die Leute bringen erst mal ihr Vermögen in Sicherheit – und dann sich selbst.“ Bei Ersterem ist er gern behilflich.

Mindestens 2,5 Millionen Euro sollte man als Werte in eine Stiftung einbringen, sonst rechneten sich die Kosten der ▶

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

Verwaltung nicht, sagt Viehbacher. 90 Prozent seiner Kunden seien Deutsche: „Sie sehen, was gerade in Deutschland passiert. Sie sehen die Staatsverschuldung, das sogenannte Sondervermögen. Wer ein bisserl aufpasst, weiß, von wem man das Geld holen wird. Die Leute wollen ihr Vermögen schützen."

Viehbacher wirft einen Blick in seine Mandantenliste. Da ist zum Beispiel das Paar mit dem gut laufenden Bauunternehmen in Deutschland, das auch in China ein neues Geschäft aufgebaut hat. Dieses neue Unternehmen hat das Paar in eine Stiftung eingebracht.

Ein „bewährter Klassiker" sei die Übertragung von Auslandsimmobilien auf eine liechtensteinische Stiftung.

Ein dritter Mandant hat sein Wertpapiervermögen auf eine Stiftung übertragen, um im Fürstentum die Steuerbefreiung für Investmenterträge zu nutzen.

Auch bei der Unternehmensnachfolge biete das Modell Vorteile: Ein deutscher Unternehmer habe seine Dienstleistungsfirma „steuerschonend" auf eine Stiftung übertragen – nicht zuletzt, um das operative Geschäft „vor einer Zersplitterung im Erbfall zu schützen": Veräußert die Stiftung Anteile, bleibe der Gewinn „steuerneutral", sagt Viehbacher.

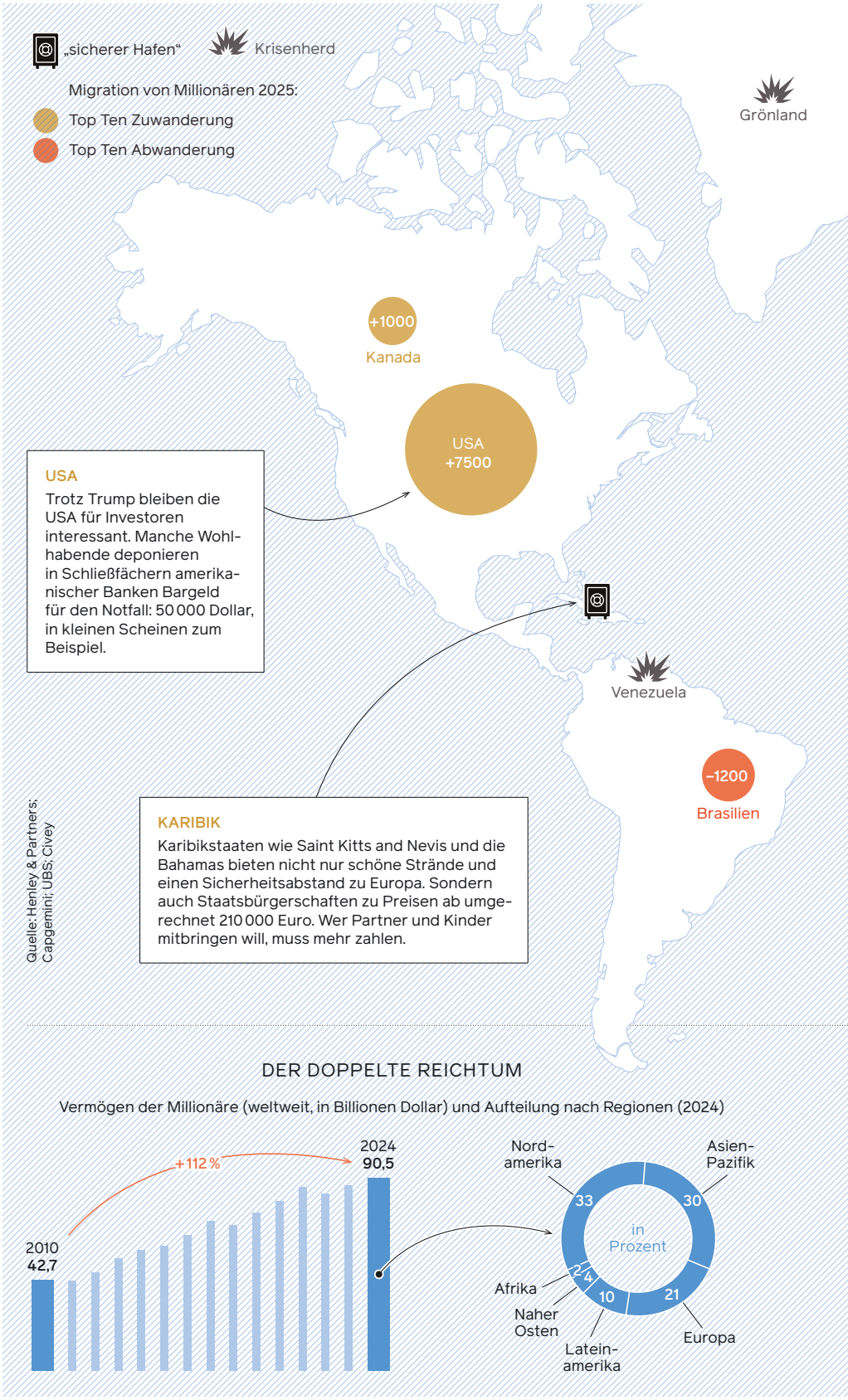
NÜCHTERNE ANALYSE

Anita Tillmann ist nicht nach Mallorca gekommen, um in der Motorworld Steuertipps einzusammeln. Sie beschäftigt sich mit der Politisierung der Ökonomie, hat die Vorträge der Wirtschaftswissenschaftler aufmerksam verfolgt und ist überzeugt: „Unternehmerische Entscheidungen über Investitionen lassen sich heute nicht mehr losgelöst von geopolitischen Entwicklungen betrachten."

Tillmann ist eine wichtige Unternehmerin der deutschen Modeszene, war mit ihrer Premium Group an der Entwicklung der Berliner Fashion Week beteiligt. Nach dem Verkauf des Unternehmens ist sie heute als Investorin tätig. Sie glaubt an die Stärken ihrer Heimat und fühlt sich ihr unbedingt verbunden: „Deutschland und Europa sind starke Wirtschaftsstandorte, mit denen ich mich klar identifiziere."

Zugleich beobachtet sie eine „wachsende Sensibilität" in ihrem beruflichen Umfeld: „Wir erleben geopolitische Spannungen zunehmend in hybrider Form, wirtschaftlich, technologisch und strate-

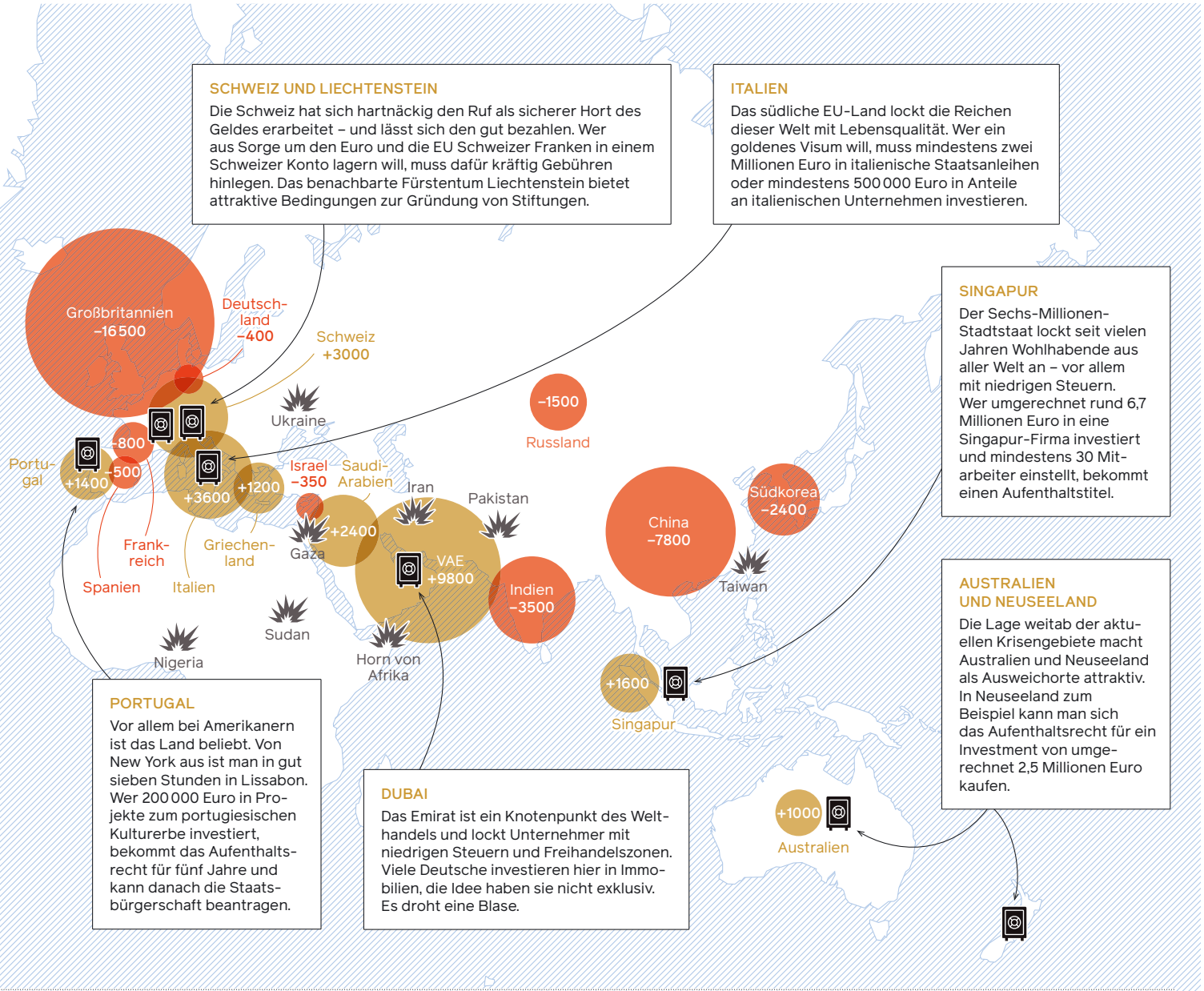
Weltatlas der



© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

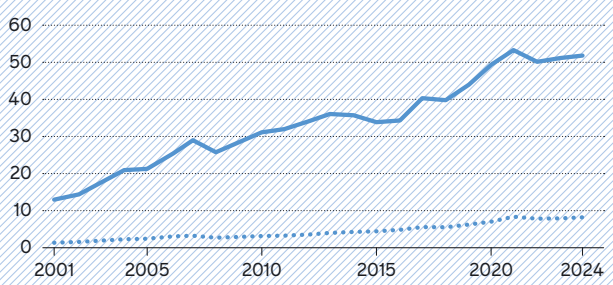
Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

Krisen und sicheren Häfen



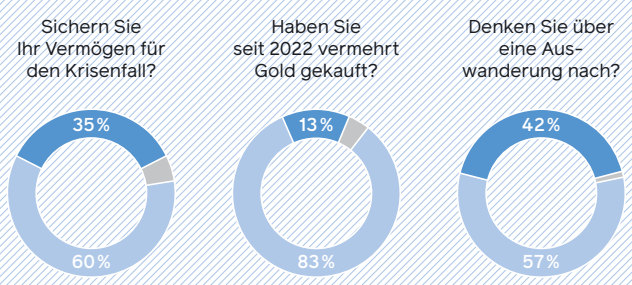
MEHR „EVERYDAY MILLIONAIRES“

Anzahl der weltweiten Millionäre (in Millionen) mit einem Vermögen von — 1–5 Mio. Dollar ··· mehr als 5 Mio. Dollar



DIE ÄNGSTE DER REICHEN

Umfrage unter deutschen Millionären zur sicherheitspolitischen Lage in Europa ■ ja ■ nein ■ keine Angabe



© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

gisch.“ Sie klingt nicht aufgeregt, wenn sie darüber spricht, sondern nüchtern, klar, rein analytisch: Unternehmerinnen und Investorinnen weltweit stellten vermehrt Fragen nach Stabilität, verlässlichen Rahmenbedingungen, internationaler Mobilität. Dabei würden Standorte wie Kanada, Neuseeland, Singapur, Teile Südamerikas und die USA als Optionen diskutiert.

Einen zweiten Pass, nein, den besitze sie derzeit nicht, sagt Anita Tillmann. Aber internationale Handlungsfähigkeit – das Thema beschäftige sie schon sehr.

Felix Weinstok wählt sich aus seinem Büro in Dubai zum Gespräch über sein Geschäft mit Pässen und Aufenthaltstiteln ein. Er arbeitet für die Schweizer Firma Passport Legacy. Hinter ihm scheint die Sonne durch die Fensterscheibe. Weinstok ist zuständig für einen traditionell sehr kleinen Markt: Ein deutscher Pass ist stark und wertvoll, ermöglicht leichte Einreisen in viele andere Staaten, darum sind Deutsche für Weinstoks Geschäft eigentlich uninteressant.

Seit 2024 dürfen Deutsche allerdings auch ohne Ausnahmegenehmigung mehrere Pässe besitzen. Und seitdem boomt das Geschäft. Die meisten seiner Kunden seien 2025 aus dem Libanon gekommen, auf Platz zwei landeten Nigerianer – „und auf Rang drei tatsächlich schon die Deutschen“, sagt Weinstok: vorbei an Indern, Pakistanis, Bangladeschis, Syrern und Chinesen. Und er ist überzeugt: „In diesem Jahr werden die Deutschen auf Platz zwei vorrücken.“

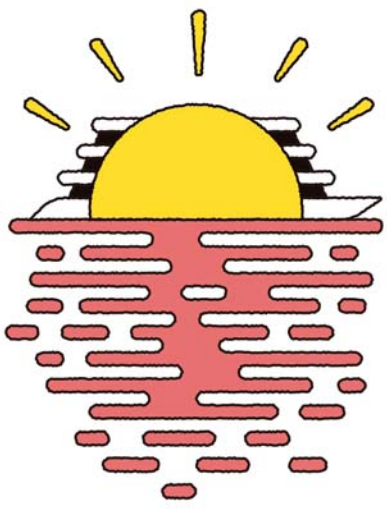
Wie kann das sein? Als klassisches Reisedokument benötigten seine deutschen Klienten den Zweitpass nicht, sagt Weinstok: „Sie sehen den Pass als Vehikel an. Als Instrument, um global etwas anders agieren zu können.“ Die Frage sei nicht: Ist der deutsche Pass gut? Sondern eher: Möchte ich ausschließlich von einem Staat abhängig sein? Gerade vermögende Familien würden in Szenarien denken: „Es geht nicht um Misstrauen gegenüber dem deutschen Staat, es geht um Risikomanagement.“

WEG MIT DEM DEUTSCHEN PASS

Weinstok berichtet allerdings auch von einem Kunden, der nicht mehr Deutscher sein wollte. Weil man nicht staatenlos sein darf, habe der Mann jetzt einen Pass des Karibikstaates St. Kitts and Nevis; er ist ab 210 000 Euro erhältlich. Den deutschen Pass habe er abgegeben. Außerdem berichtet er von Mandanten, die zweite oder dritte Pässe für ihre Kinder beantragen. Wieder andere ließen sich in ihre zweiten Pässe zusätzlich „goldene Visa“ weiterer Länder drucken, etwa von Panama oder Dubai. Das Emirat stelle Aufenthaltsgenehmigungen für eine halbe Million Euro aus. Ein deutlich günstigerer Geheimtipp sei der afrikanische Inselstaat São Tomé and Príncipe. Der verteilt einen Zweitpass schon für umgerechnet rund 75 000 Euro. „Letzten Endes geht es um Optionen“, sagt Felix Weinstok: „Die Leute wollen sich global diversifizieren. Es ist wie eine Versicherung.“

„Ich habe natürlich einen Plan B im Kopf, falls hier etwas schiefgeht“

Katja Schwenke
Investorin und
Unternehmensberaterin



ZUFLUCHT IN DER KARIBIK

Hanno Strack hat seinen Stand im Foyer der Motorworld von Mallorca aufgebaut. „Bahamas Homes Development“ steht darauf, er lässt ein Werbevideo laufen, mit vielen gut aussehenden, glücklichen Menschen am hellen Sandstrand.

Strack hat nach dem Abitur einen Snowboardladen in einer Heimatstadt Heilbronn eröffnet, später private Krankenversicherungen verkauft und dabei so gut verdient, dass er sich einen Zweitwohnsitz auf Mallorca leisten konnte.

Auf der Insel schulte er sich zum Immobilienentwickler um, baute fast 100 Häuser. Vor fünf Jahren entdeckte er dann die Bahamas: „Ich habe dort eine Spielwiese gefunden, die ein unglaubliches Potenzial hat“, sagt er.

Strack hat nicht die teure Hauptinsel New Providence auserkoren, sondern Grand Bahama, die nördlichste der Bahamainseln. Standortvorteile: die sichere Lage in der Karibik, die Nähe zu Miami, Florida, den USA. Steuern nahe null. Und erschwingliche Preise für Haus und Grund.

Strack hat Broschüren für die Konferenzbesucher auf Mallorca mitgebracht. Er baut Doppelhäuser, eine möblierte Hälfte hat 162 Quadratmeter, drei Schlafzimmer, drei Bäder, einen Pool und einen Anleger, denn das Haus liegt direkt am Kanal. 1,3 Millionen Dollar. Er baut bei Bedarf auch ein bisschen teurer: Villen am Strand. Die ersten Häuser will er bald übergeben. 12 befänden sich im Bau, 10 seien bereits verkauft – und weitere 38 geplant.

Weil er mehrere Millionen Euro investiert hat, ist Strack bereits offiziell Einwohner der Bahamas. Er zeigt drei Karten:

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com

Hanno Strack baut auf den Bahamas Häuser, die er an vermögende Deutsche verkauft

seinen Führerschein, seine Sozialversicherungskarte und seine Aufenthaltsgenehmigung. Drei Karten als Ausweis für ein sorgenfreies Leben.

Katja Schwenke hat in Hanno Stracks Bahamasprojekt einen Millionenbetrag investiert. Sie sagt: „Ich bin keine von denen, die flüchtet. Keine von denen, die alles schlechtreden hier in Deutschland. Ich liebe dieses Land." Sie hat Karriere in der Windenergiebranche gemacht, ist Investorin und berät heute Unternehmen auf dem Weg ins Zeitalter der Dekarbonisierung, denn dort sind ihrer Meinung nach die Wachstumsmärkte der Zukunft.

Sie wolle Deutschland nicht verlassen, sagt Katja Schwenke. Das Land habe viel Potenzial, sie glaubt fest daran, dass sich die wirtschaftliche Lage und die Stimmung in den kommenden zwei Jahren zum Guten wenden – wenn die neuen Marktchancen genutzt würden.

Was sie an Stracks Bahamasprojekt mag? Er baue nachhaltig und bemühe sich um gute Beziehungen zu den Einwohnern der Bahamas. Sie sehe ein Projekt, das auch als Vorbild für ähnliche Vorhaben in Deutschland dienen könnte.

Und: „Ich habe natürlich einen Plan B im Kopf, falls hier etwas schiefgeht." Hier, also in Deutschland. Auch ihr stehe auf den Bahamas bereits ein Residence-Status zu. Noch hat sie ihn nicht, aber sie denkt darüber nach, ihn in Anspruch zu nehmen. Auch darüber, zusätzlich zu ihrem Investment eine Immobilie zu kaufen und zu nutzen. Ihre größte Sorge: Krieg.

HADERN MIT DEUTSCHLAND

Diese Sorge teilt sie mit Alex Kiefer, einem weiteren Unternehmer, der in Stracks Bahamasprojekt investiert hat. Die Bedrohung durch Russland spielt in seinen Überlegungen eine große Rolle. Das hat mit seiner Biografie zu tun. Kiefer ist Russlanddeutscher, seine Familie wurde zu Sowjetzeiten diskriminiert.

Anfang der 1990er-Jahre kamen die Kiefers aus Kasachstan nach Deutschland. Alex Kiefer war damals 16. „Ich bin diesem Land sehr dankbar dafür, was es mir ermöglicht hat." Er studierte, gründete mit seinem Bruder in Westfalen ein Softwareunternehmen, das heute 50 Mitarbeiter hat. Er habe sein „unternehmerisches Paradies" gefunden, sagt Kiefer. Doch dieses Paradies gebe es mittlerweile nicht mehr.

Er sagt, dass Unternehmer über Steuern einen Teil ihres Einflusses an den Staat abgeben. So weit, so gut. „Aber je mehr die Steuern steigen, desto mehr wird uns das Unternehmertum genommen."

Hinzu komme, dass Leistung und Erfolg in Deutschland offenbar häufig Neid und Missgunst produzierten. Aus diesem Grund will Alex Kiefer nicht mit seinem richtigen Namen in der WirtschaftsWoche stehen. Sein Name wurde geändert.

„Wir ziehen uns alle zurück, sehen nur das Negative, das Kleine", beklagt er. Wenn er mit Unternehmerfreunden in Dubai spreche, erzählten die ihm, dass ihre Nachbarn sie für den neuen Porsche gefeiert hätten. „Ich spüre: Das, was ich aufgebaut habe, muss ich diversifizieren", sagt Kiefer. Das sei seine unternehmerische Pflicht. Er sei breit in Aktien und ▶

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

Krypto investiert. Und er unterhalte mehrere Konten, mehrere Depots: „Damit ich gut schlafen kann."

Und dann habe er sich eben auch mit dem Thema Immobilien auseinandergesetzt. Singapur? Zu nah an China. Im Dollar-Raum hingegen fühle er sich sicher. Er habe Hanno Strack kennengelernt. Ihm gefiel dessen Bahamasprojekt, er investierte einen siebenstelligen Betrag.

„Ich bin mit meinem Herz, meiner Seele und meiner Familie in Deutschland", sagt Kiefer. „Aber ich könnte über den großen Teich gehen und auf den Bahamas Fuß fassen. Das passt."

ROBUSTE RISIKOSTREUUNG

Zurück nach Mallorca. Auf der Bühne steht jetzt eine echte Rampensau. Torsten Toeller, Gründer der Tierbedarfskette Fressnapf. „Kapitalerhalt finde ich scheiße. Ich will Geld verdienen", sagt Toeller und wirft zwei Tortendiagramme an die Wand. Sie zeigen, wie sein Family Office Allegro Invest investiert: 40 Prozent Unternehmensbeteiligungen, 20 Prozent Aktien, 30 Prozent Immobilien, dazu Hedgefonds und Infrastruktur. Und das alles regional verstreut: Europa, Nordamerika, Rest der Welt.

Sein Auftritt kommt auf der Tagung mit am besten an. Vielleicht auch, weil der Tagungstitel so gut zu ihm passt: Familienvermögen in Krisenzeiten. Toeller hat in die Luftschlösser des René Benko investiert und dabei mehr als 150 Millionen Euro verloren. Er weiß, was Krisen und Klumpenrisiken sind.

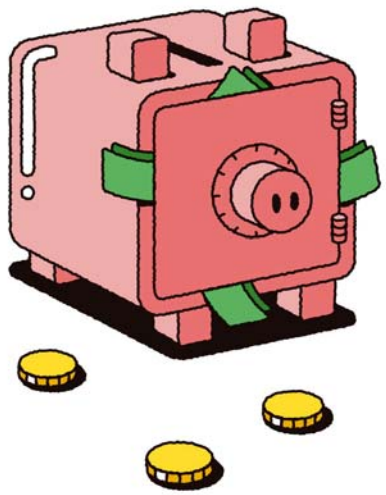
Der Tag in Palma geht so langsam zu Ende. Ein seltener McLaren-Sportflitzer wird noch enthüllt und vorgeführt, dann wird gegrillt. Das Essen ist gut, die Stimmung auch. Am nächsten Tag unternehmen die Teilnehmer noch einen Ausflug zu einem Weingut, dann geht es für viele zurück nach Deutschland. Fürs Erste.

Höchste Zeit, sich das Gehörte einordnen zu lassen.

Florian Dürselen arbeitet im 17. Stock eines unscheinbaren Hochhauses im Frankfurter Bankenviertel. Dunkles Holz, helle Sessel, Berggemälde in Ölfarben. Er serviert einen Kaffee. Auf der Untertasse liegt ein weißes saugfähiges Deckchen, das Tropfen und Geklapper verschluckt. Dürselen ist Mitglied der Geschäftsleitung der LGT Bank, dem Vermögensverwalter des Fürstenhauses zu Liechtenstein. Der promovierte Jurist trägt eine IWC am Handgelenk und sagt: „Hier fährt niemand mit Panik hoch."

„Man kann nicht aus der Welt aussteigen"

Harold James
Wirtschaftshistoriker
Uni Princeton



Die Geschichte des Fürstenhauses reicht ins Mittelalter zurück. Wer bei Dürselen klingelt, will nicht eilig Goldbarren in den Tresor legen. Sondern einen Plan für Generationen schmieden. Nur einmal hat Dürselen erlebt, dass ein Kunde in die Schweiz flüchten wollte, dort ein Chalet hoch am Berg neben einem Bauernhof kaufte. Das war 2007, als die Finanzkrise begann. Das Chalet hatte einen Süßwasserbrunnen – der Bauer nebenan garantierte Milch und Fleisch. Sicher ist sicher.

Was rät Dürselen in diesen Zeiten? „Breit aufstellen, investiert bleiben, aber nicht alles auf eine Karte setzen." Ein guter Teil des fürstlichen Vermögens stecke in privaten Märkten – Private Equity, Infrastruktur, Wald, Felder, nicht börsennotierte Unternehmen. Es sind Investitionen, deren Preise nicht stark schwanken.

Für seine Privatkunden empfiehlt er einen robusten Mix: Bei Aktien gilt Qualität statt Modehype, Megathemen wie Künstliche Intelligenz bleiben interessant, doch nicht jede Story tauge fürs Depot. Alternative Anlagen und Sachwerte sowie Anleihen sind ein Stabilisator. Und drei bis sechs Monatsausgaben in Liquidität, sagt Dürselen, mehr ist nicht unbedingt notwendig. Für das Cashpolster müssen die Fixkosten klar sein – Internat, Golfclub, Häuser im Ausland. Cash auf mehrere Bankkonten in verschiedenen Ländern zu verteilen kann sich im Notfall bewähren.

50 000 EURO IM FACH

Vermögensverwalter Gerd Kommer betreut von München aus 450 Mandanten, überwiegend Unternehmerfamilien. Auch bei ihm kommen Krisensorgen an. In den Gesprächen mit seinen Klienten arbeitet er heraus, welches Deutschlandrisiko sie tragen. Das Vermögen vieler Kunden sei in heimischen Unternehmen gebunden – er helfe ihnen dabei, es „hinter die Firewall" zu holen, es also in Privatvermögen zu überführen. Das könne durch Verkauf von Anteilen geschehen oder durch Ausschüttungen. Doch selbst wenn Unternehmer ihr Vermögen hinter die Brandschutztür geschafft hätten, steckten viele es vor allem in deutsche Immobilien. Ein Klumpenrisiko. Schon wieder.

Kommer rät da eher zu Aktien und Gold per ETF; physisches Gold zu Hause

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für Handelsblatt GmbH, uC57383H.
Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 23.02.2026 08:29 von pressearchiv.handelsblatt.com.

Experten stellten den Konferenzteilnehmern auf Mallorca eine Weltkarte für steuerliche „Gestaltungsmöglichkeiten" vor

aufbewahren, nein, das sei zu riskant. Dazu so viel Cash, dass es die Lebenshaltungskosten für zwölf Monate deckt.

„Es gibt Kunden, die 50 000 Euro oder Dollar in kleinen Geldscheinen in ein Schließfach tun, weil sie Angst vor technischen Pannen bei Banken haben", sagt Kommer. „Andere deponieren 50 000 Dollar zusätzlich bei einer amerikanischen Bank oder in einem Schließfach in den USA." Fürs gute Gefühl.

Videotelefonat mit einem Mann fürs Große und Ganze: Der Wirtschaftshistoriker Harold James lehrt in Princeton und hat die Krisen der vergangenen Jahrzehnte und ihren Einfluss auf die Vermögensverteilung untersucht. Sein Fazit: „Falls es zu einem großen Krieg kommen würde, kann man nirgendwo sicher sein." Risiken gebe es überall, auch in Dubai, auch in der Karibik: „Man kann nicht aus der Welt aussteigen." Die gute Nachricht: Weil alle Großmächte einen großen Krieg fürchteten, hält er ihn für sehr unwahrscheinlich. James fühlt sich aktuell an die frühen 1960er-Jahre erinnert, als viele europäische Staaten nach der Berlin-Krise überlegten, sich vom Einfluss der Vereinigten Staaten zu lösen: „Es herrscht Angst vor einer Destabilisierung der USA."

Wie kann man darauf reagieren? Am besten sei es, „in Humankapital zu investieren", die Kinder und sich selbst aus- und weiterzubilden: „Das sind die Anlagen, die in Zukunft Gewinne bringen können." Zum Schluss erzählt Harold James noch die Anekdote von einem befreundeten Ärzteehepaar, das er in den 1980er-Jahren in Cambridge kennengelernt hatte. Seine Freunde hatten große Angst vor einem Atomkrieg, suchten nach einem sicheren Ort und kauften einen Bauernhof: „Auf den Falklandinseln." Ein paar Wochen nach ihrem Umzug befanden sie sich im Zentrum eines Krieges. „Ironie der Geschichte", sagt James und grinst. ■

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.