

AHEAD-Chef Wolfgang Mayer präsentiert bei SALUTARIS „runde Tische“ als Initiator für Fondsgründungen: „Der Fondsplatz Liechtenstein – Erfolgreich im Herzen Europas“

Der Fondsplatz Liechtenstein – erfolgreich im Herzen Europas – weckt Phantasien für ein nachhaltig wirtschaftendes, sich an den Kundenbedürfnissen orientierendes Fondsmanagement und für eine wertsteigernde Vermögensverwaltung. Die Ahead Wealth Solutions AG, kompetenter Berater, Planer und Partner für Fondsgründer und Vermögensverwalter, nutzt die Stärken des Finanzplatzes Liechtenstein. Es geht um legale Finanzanlagen, das Ausnutzen kurzer Wege, keineswegs aber um das Aufspüren von Steuerschlupflöchern und um raffinierte Versteckspiele in der Bilanzierung.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Das noch junge, von CEO Wolfgang Mayer geführte Unternehmen wird geprägt von einer überzeugenden Unternehmenskultur und einer ethisch nachahmenswerten Firmenphilosophie mit zwei tragenden Säulen. Für die Arbeit des Teams und im Umgang mit Kollegen und Partnern am Finanz- und Fondsplatz Liechtenstein bestehen die Leitrichtlinien: *„Sich gegenseitig helfen – nur im Team ist man langfristig erfolgreich.“* Dies bedeutet: *„Gemeinsam gestalten – gemeinsam lernen – gemeinsam mehr erreichen.“* Die Stärken und Talente sind im Interesse der gesetzten Ziele zu vereinen, die richtigen Leute am richtigen Platz in der richtigen Position einzusetzen. Für die Arbeit mit den professionellen bzw. institutionellen Kunden und Partnern, z. B. Fondsmanager und Banken, gilt: *„Ein Ziel anstreben – gemeinsam auf dem Weg nach oben. Neuen Herausforderungen begegnen im Dienste unserer Kunden in eine erfolgreiche Zukunft.“*

Die Ahead Wealth Solutions AG kennzeichnet ihre Aktivitäten rund um die Firma und den Fondsplatz Liechtenstein mit dem Signet „Das Teamwork“ und die kundenbezogenen Tätigkeiten mit „Die Gipfelstürmer“. Firmengründer Wolfgang Mayer beschreibt seine Vision so: *„Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden Außergewöhnliches unternehmen. Rund um das Fondsgeschäft und die Vermögensverwaltung sind wir füh-*

rend in der Erarbeitung von Lösungen und der Erbringung von Dienstleistungen.“

Ein Blick auf den Werdegang des jungen Unternehmens

Die Ahead Wealth Solutions AG wurde am 27. Februar 2008 als Verwaltungsgesellschaft nach liechtensteinischem Recht mit Bewilligung für Vermögensverwaltung und Anlageberatung gegründet. Das in Vaduz niedergelassene inhabergeführte Unternehmen beschäftigt neun qualifizierte Mitarbeiter, die alle als Aktionäre am Unternehmen beteiligt sind – Ausdruck von Identifikation und Verbundenheit. Das Grundkapital der Familienfirma beträgt eine Million Schweizer Franken. Die haftenden Eigenmittel werden auf drei Millionen CHF beziffert.

Wo liegen die Alleinstellungsmerkmale? Was macht Ahead anders?

- Die Ahead AG ist eine Kapitalanlagegesellschaft, die für professionelle Kunden Fonds entwickelt, bewertet und kontrolliert. Ahead macht alles, was mit einem Fonds zusammenhängt, außer eigene Investmentfonds aufzulegen und zu vertreiben.
- Die Ahead AG ist kein Vermögensverwalter im klassischen Sinne. Ahead verwaltet selbst kein Vermögen von Kunden. Im Bereich der Vermögensverwaltung bietet Ahead den Service, die Dienstleistung für institutionelle Kunden an, damit diese selbst Gesellschaften gründen bzw. aufbauen können.
- Entscheidend ist das harmonische Zusammenspiel des Dreigestirns: die Fondsleitung (von Ahead übernommen), die Depotbank (Qualität als oberstes Gebot) und der Fondsmanager (Verantwortlichkeit des Kunden für Management und Vertrieb).
- Was Ahead als kleines, aber feines Qualitätsunternehmen von zahlreichen Mitbewerbern unterscheidet, ist die von ihrem Firmenchef verkörperte außergewöhnliche Fachkompetenz und das bis ins Detail durchdachte Fondskonzept. Die umseitig skizzierte „Inspirations“-Übersicht soll Phantasie und Kreativität wecken und das Geschäftsmodell veranschaulichen.

Wer sind die Kunden von Ahead?

Zum Kundenkreis von Ahead mit Firmensitz in Vaduz zählen insbesondere Vermögensverwalter, Family Offices, Treuhänder, Versicherungen, Pensionskassen, Banken und Fondsgesellschaften. Die Dienstleistungen beziehen sich auf **Anlagefonds** (Fondsgründungen, Fondsleitung und Administration, Client Relationship, Reporting, Marketing) sowie **Vermögensverwaltung** (Dienstleistungen bzw.

Service für klassische Vermögensverwaltung, Firmengründung, Firmenführung, Networking usw.).

Motive für die Gründung von Anlagefonds – Realisierung individueller Lösungen					
Klassische Investmentlösungen (allgemein geläufige Werkzeuge)			Innovative Strukturlösungen (immer wichtiger, wachsende Bedeutung, zunehmend im Fokus)		
Geringer Verwaltungs- und Administrationsaufwand	Effizientes Fonds- und Portfoliomana-	Professioneller Einsatz aller Instrumente und Techniken	Vermeidung Stempelsteuer	Diskretion in der Abwicklung	Fondsprivileg
Gewinnung ^{gemeint} neuer Kunden und Anlegergruppen			Effiziente Nachfolgeplanung Hier geht es nicht um das Erbrecht und sonstige steuerrechtliche Fragen, sondern um den Erhalt des Unternehmens, um zu treffende Vorkehrungen im Vorfeld mit dem Ziel, eine „Filetierung“, Zerschlagung, Aufteilung und Streitigkeiten unter den Erben zu vermeiden.		
Öffentlicher Vertrieb bzw. Private Placement	Offene und geschlossene Anlagefonds				

Gerade in diesen Zeiten der globalen Finanzkrise mit einem Finanzsystem am Abgrund, geprägt von einem heftigen, immer wieder auflebenden Börsencrash, allgemeiner Verunsicherung und Vertrauensverlust, Angst und Panik, Volatilität auf Rekordniveau, Währungsturbulenzen und einer sich verfestigenden weltweiten Rezession gewinnen kompetente Dienstleistungen im Bereich Anlagefonds und Vermögensverwaltung zusehends an Bedeutung. Die Finanzkrise hat die Realwirtschaft im Würgegriff. Da sind im Finanzsektor absolute Seriosität, hohe Fachkompetenz, Engagement, Ideenreichtum und ein fundierter Erfahrungsschatz besonders gefragt.

Der Fondsplatz Liechtenstein bietet in Verbindung mit dem Wissen um die richtigen, zukunftsweisenden Motive die ideale Plattform für erfolgversprechende **Anlagefonds**. Die Ahead Wealth Solutions AG entwickelt klassische Investmentlösungen und innovative Strukturlösungen. Die Bausteine auf dem Weg zur Konzeption eines eigenen Publikums- oder Spezialfonds sind für die Kunden eine eigene Anlagepolitik und Gebührenstruktur, ein eigenes Management und Marke-

ting sowie ein eigener Name und Vertrieb. Immer kommt es auf das effiziente Zusammenspiel der Hauptakteure an. Dies sind die Fondsleitung, der Fondsmanager und die Depotbank.

Die Stützpfeiler sind ein tragfähiges **Fondskonzept** (Beratung – Ihre Idee – gesetzliche Vorgaben), eine weitsichtige **Projektorganisation** (Von der Idee zur Umsetzung) und eine geschickte **Teamkoordination** (effiziente Rollenverteilung der Teammitglieder).

Was spricht für den Finanzplatz Liechtenstein im Herzen Europas?

Es sind vor allem die kurzen Wege, die enge Verbindung mit der Schweiz, die Mitgliedschaft im EWR, die langjährigen Erfahrungen von Liechtenstein im Finanzwesen. Dazu zählen ein ausgeprägter Anlegerschutz, Diskretion und ein noch intaktes Bankgeheimnis, die liberale Wirtschaftspolitik und Steuergesetzgebung sowie eine solide Finanz- und Haushaltspolitik. Und dies alles ist legal. Es geht weder um Steuerverkürzung noch um Steuerhinterziehung. So verwundert es nicht, dass am Finanzplatz Liechtenstein das investierte Fondsvermögen, die Entwicklung von Verwaltungsgesellschaften sowie die Anzahl der Fonds und Segmente in den letzten Jahren beachtliche Zuwachsraten erzielen konnten.

Eine spannende Präsentation, die keine Wünsche offen lässt

Firmengründer und CEO Wolfgang Mayer von Ahead Wealth Solutions AG sorgte mit seinem überzeugenden Auftritt, seiner hohen Rhetorik- und Fach-Kompetenz dafür, dass diese spannende Präsentation mit vielen interessanten Details zu einem besonderen Erlebnis wurde – unterstützt durch anschauliche Informationsunterlagen. Es war schon beeindruckend, mit welcher Brillanz Firmenchef Wolfgang Mayer auch auf schwierige Detailfragen in der Diskussionsrunde einging. Ein solch gebündeltes, aber dennoch allgemein verständlich vermitteltes Wissen erleben auch Finanzexperten nicht alle Tage. Sofern noch nicht geschehen, dürfte die Motivation der eingeladenen institutionellen Finanzexperten groß genug sein, sich für das innovative Geschäftsmodell von Ahead näher zu interessieren und vielleicht entsprechende Dienstleistungen zu nutzen. Der ausgewiesene Finanzexperte Wolfgang Mayer hat sich auch als Autor zahlreicher Publikationen, unter anderem mit „**Der Fondsplatz Liechtenstein – Erfolgreich im Herzen Europas**“ im „Jahrbuch Vermögensverwaltung 2007“ einen Namen gemacht.

Ein paar Worte zum Präsentationsmodell des Veranstalters

Die SALUTARIS Capital Management AG mit ihren beiden Vorständen Dr. Barbara Kollenda und Michael Kollenda veranstaltet monatlich an einem Mittwochabend eine Präsentation mit einem börsennotierten mittelständischen Unternehmen und lädt dazu persönlich hochkarätige Finanzanalysten, Fondsmanager, in-

stitutionelle Investoren, Banker und Medienvertreter ein. Die SALUTARIS-Gesprächsrunden zeichnen sich durch ein angenehmes, ungezwungenes Klima, eine vertrauensvolle, persönliche Atmosphäre aus. Die meisten Teilnehmer kennen einander.

Vor der Präsentation und danach sorgen Frau Dr. Barbara Kollenda und Ehegatte Michael Kollenda mit viel Hingabe und Einfallsreichtum für das leibliche Wohl ihrer Gäste. Diese Präsentationen heben sich wohltuend von den üblichen Analysten- und Investorenkonferenzen ab. Es gibt keinen Stress durch Zeitdruck, kein Limit, keine verbindlichen Zeitvorgaben für Vortrag und Diskussionsbeiträge. Fragen sind auch zwischendurch willkommen. Gewöhnlich dauert eine solche Veranstaltung einschließlich Diskussion eineinhalb bis zwei Stunden. Weitere Gespräche finden statt bei einem leckeren kalten Büfett mit großer Getränkeauswahl. Keine Frage, dass diese schon zur Tradition gewordenen SALUTARIS-Konferenzen bei den Finanzexperten beliebt sind und deshalb die Teilnehmerzahl auf zwölf bis maximal 15 Gäste begrenzt wird.

Einige Fragen an den Firmenchef der Ahead Wealth Solutions AG

Wie sieht es mit der Börsennotiz, wichtigen Kennzahlen usw. aus? Ich denke, dies interessiert jedermann brennend. Und vielleicht abschließend auf den Punkt gebracht: Was ist Ahead? Was machen Sie anders?

CEO Wolfgang Mayer, Ahead: „Wir sind nicht börsennotiert, sondern rein privat gehalten und bleiben dies auch bis auf weiteres. Unsere Unternehmenskennzahlen bleiben intern. Was wir suchen, sind institutionelle Kunden, die über die Ahead AG ihren eigenen Fonds auflegen und vertreiben wollen. Wir beraten den einzelnen Kunden bei allen Aktivitäten und machen für ihn alles – ausgenommen Management und Vertrieb, das macht der Kunde selbst.“

Was spricht für Anlagefonds, z. B. mit Fokussierung auf mittelständische Familienunternehmen oder – ein neuartiger Vorschlag – für einen ETF/ETC-Auswahl- bzw. Masterfonds? Wo liegen der große Unterschied und der Vorteil gegenüber anderen Anlageformen?

CEO Wolfgang Mayer, Ahead: „Dieses Thema erscheint mir sehr wichtig. Aus dem Desaster über Lehman-Brothers-Zertifikate bekommt heute das Wort ‚Emitentenrisiko‘ erst die richtige Bedeutung. All dies spricht für Anlagefonds, auch solche mit einer ETF-Auswahl. Auch die Idee eines Familienfonds bestehend aus lauter mittelständischen Unternehmen ist chancenreich. Aufgrund der niedrigen Bewertungen der meisten dieser Unternehmen im Zuge der globalen Finanzkrise und der Tatsache, dass die Firmengründer selbst im Unternehmen die Verantwortung tragen und meist selbst eine namhafte Unternehmensbeteiligung besitzen,

werden die Aussichten eines solchen Fonds überdurchschnittlich gut sein. Die Zuordnung als ‚Sondervermögen‘ ist ein großer Vorteil gegenüber strukturierten Produkten. Vielleicht entwickelt sich ausgelöst über die Finanzkrise ein ganz neues Paradigma in der Vermögensverwaltung:

Weg von klassischen Risikoprofilen der Assetklassen (Kapitalerhalt, Ausgewogenheit, Wachstum etc.) hin zu Ertragsprofilen (Anteil sicherer Anlagen ohne Ertragsabsicht, z. B. Gold), mit tiefer Ertragsabsicht (Zinsertrag risk free) und mit Gewinnabsicht (Kursgewinne auf Aktien und Bonitätsgewinne aus Anleihen). Es geht in Richtung Asset Allocation.“

Bei dem harten Wettbewerb im Fondssektor ist es für Sie sicherlich nicht leicht, Alleinstellungsmerkmale zu entwickeln, sich von anderen Gesellschaften abzugrenzen und auch in Deutschland bekannt zu werden. Sehen Sie vor allem in Ihrer Unternehmenskultur und Unternehmensphilosophie den Schlüssel zum Schloss, um sich Marktanteile zu erobern?

CEO Wolfgang Mayer: „Ihre Frage ist exzellent. Gehen wir vom Beispiel WASSER aus. Wir verkaufen genau das gleiche Wasser wie unsere Mitbewerber in Luxemburg, Irland oder Cayman Island. Aber wir wollen uns mit unserem Service, unserer Kultur und unserer Philosophie abheben und so unsere Kunden ansprechen. Unser Wasser soll einfach besser schmecken und schöner aussehen – aber es bleibt dennoch Wasser. Wir sind noch verhältnismäßig klein und daher flexibler. Vor allem aber sind wir unabhängig – von einer bestimmten Bank oder einem bestimmten Manager etc. Für Kunden, die eine erstklassige Kontrolle suchen (Transaktion, Bewertung usw.), sind wir die Richtigen. Dies hat seinen Preis. Wir sind also nicht der Discountbroker oder die Discountfondsleitung, die für wenige Basispunkte arbeitet. Aber wir sind unser Geld auch wert.“

Im Umgang mit den Kunden und den Anlagezielen sehe ich nicht die Risikoklassifikation als Schwerpunkt, sondern verfolge den Ansatz: Was wollen Sie? Was brauchen Sie? Wieviel Rendite muss sein? Die Bedürfnisse des einzelnen Kunden stehen bei mir im Vordergrund.“

Kurzinformation zum Gastgeber

Die SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG vertraut auf die Dynamik des Mittelstands. Der Fokus liegt auf börsennotierten deutschen Aktiengesellschaften mit einer Marktkapitalisierung unter 100 Millionen Euro. Ein besonderes Augenmerk gilt Unternehmen mit einer zukunftssträchtigen Wachstumsstory und günstigen Bewertung. SALUTARIS arbeitet daran, schon bald einen „**Family Business**“-Fonds aufzulegen. Der neue Fonds investiert in börsennotierte Gesellschaften, deren Vorstände und Aufsichtsräte mit eigenem Geld in der AG in-

vestiert sind. Die eigentümergeführten Unternehmen können im Prime Standard, General Standard oder im Entry Standard/Open Market notiert sein. Pro inhabergeführter Gesellschaft werden maximal drei Prozent des Grundkapitals eingesetzt. Eine Untergrenze für die Marktkapitalisierung besteht ebenso wenig wie eine Ausstiegsklausel, abhängig vom Zeitpunkt des Börsenlistings.

- Die SALUTARIS AG entwickelt eine eigene Note, indem die Gesellschaft das Management interessanter Unternehmen persönlich kennen lernt. Die Führungsspitze muss auch menschlich überzeugen. Auf der Suche nach attraktiven, niedrig bewerteten Unternehmen bevorzugt SALUTARIS eigentümerdominierte, familiengeführte Firmen.

Zu den Alleinstellungsmerkmalen zählt, dass SALUTARIS fortlaufend Gespräche zwischen Investoren und Unternehmensvorständen in kleiner Runde und zwangloser Atmosphäre veranstaltet. Im Geschäftsjahr 2008 haben bereits folgende Unternehmen an diesen abendlichen Round-Table-Veranstaltungen ihr Geschäftsmodell präsentiert:

Das Öl- und Gas-Förderunternehmen **ACTIVA RESOURCES AG** – Europas führender Anbieter von CAD- und CAM-Lösungen **MENSCH UND MASCHINE (MuM) SE** – der Trocknungsspezialist für UV-Strahlungssysteme, UV-Strahler, UV-Klebstoffe und Vergussmassen **Dr. HÖNLE AG** – der Bestandhalter für Gewerbe-Immobilien im süddeutschen Raum **ARISTON AG** – die **NANOFOCUS AG**, der inhabergeführte Anbieter von optischen Oberflächenanalyse-Tools für Labor und Produktion, Spezialist für die leistungsfähige, industrieerprobte optische 3D-Super-Auflösung – die **QUANT.CAPITAL MANAGEMENT GMBH** aus Düsseldorf mit ihrem neu aufgelegten Publikumsfonds „**QUANT.MANAGED FUTURES-UNIVERSAL**“, mit dem sich Geld in steigenden und fallenden Märkten verdienen lässt – erneut das Erdöl- und Gas-Förderunternehmen **ACTIVA Resources AG** aus Bad Homburg unter dem spannenden Thema: „*Bayerns Texas liegt am Ammersee!*“ – der erfolgreiche marktführende Spezialist für Oberflächen-Beschichtungen **IMPREGLON** aus Lüneburg, ein substanzstarkes mittelständisches Familienunternehmen – und aktuell die **Ahead Wealth Solutions AG**, eine Kapitalanlage- bzw. Fondsleitungsgesellschaft für professionelle Kunden aus Vaduz, dem Fondsplatz Liechtenstein – erfolgreich im Herzen Europas.

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adressen: Beate.Sander@gmx.de und Beate.S.Sander@t-online.de

Sommer 2008: **Beate Sander: „BÖRSENERFOLG
FAMILIENUNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“**

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., Mitte Juni 2008, aufwändige Ausstattung, 30 €

Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27 €

Beate Sander: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“

FinanzBuch Verlag, vielbeachtete Neuerscheinung 2008, 272 S., 25 Euro

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des Erfolgsbuches, 430 S., Erscheinungstermin Dezember 2008

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN. Mehr Sicherheit für Anleger“

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Termin Dezember 2008, ca. 220 S.
