

„DIE ANLEGER WOLLEN SICHERHEIT“

Ex-Uniqa-Vorstand Holzhauser gründet neues Unternehmen



Sicherheit statt hoher „Vielleicht-Renditen“: Werner Holzhauser entwickelt in seinem neuen Unternehmen innovative Produktlösungen: „Märkte ändern sich.

Wir setzen nachhaltige Trends.“ Text: Stefan Schatz



Was macht man, wenn man mit 42 Jahren schon alles erreicht hat?

Für Werner Holzhauser lautet die Antwort: Man gründet ein neues Unternehmen. Nach dem Aufbau der FinanceLife Lebensversicherung AG und den Vorstandsmandaten in der Uniqa fängt er noch einmal von vorne an. Warum? „Weil ich eine Vision hatte, die ich als Vorstand für das 2011 neu zu entwickelte Vertriebsressort nicht verwirklichen konnte.“ „Valued Asset“ nennt der Vertriebsprofi sein „Start-up“, das Unternehmensberatung, Vertriebsmanagement und Produktentwicklung anbietet. Mit *assets* sprach Holzhauser über den Reiz von Gold, die Notwendigkeit zur Innovation und die Sehnsucht nach stabilen Werten.

Herr Holzhauser, Ihr Unternehmen verkauft auch Gold. Ist das eine lohnende Aufgabe?

HOLZHAUSER: Im Rahmen unseres zweiten Geschäftsfeldes, dem Vertriebsmanagement, haben wir das Mandat der protected Noble Metals erhalten um in Österreich den Vertrieb auszubauen. Und auf

Ihre Frage. ja! Wir kaufen pro Monat um sieben Millionen Euro Gold, das spart eine Menge Kosten und Gebühren. Diese Vorteile geben wir an unsere Kunden weiter.

Wo liegt dieses Gold?

HOLZHAUSER: In Wien, München oder in der Schweiz. Die Schweiz verwenden wir aber hauptsächlich für jene Metalle wie Silber oder Platin. Solange es nicht nach Österreich ausgefolgt wird, ist es nicht mehrwertsteuerpflichtig.

Silber ist also auch ein Thema?

HOLZHAUSER: Sogar ein sehr großes. Silber wird in vielen technischen Anwendungen gebraucht. Aber in kleinen Mengen, die man mit dem Gerät einfach wegwirft. Doch: Die Silbervorräte sind begrenzt, es ist nur eine Frage der Zeit, bis der Preis anzieht.

Milton Friedman war sogar überzeugt, dass das wichtigste monetäre Metall der Geschichte Silber ist und nicht Gold.

HOLZHAUSER: Gold hat mehr Charme, es ist in fast allen Ländern der Welt ein anerkanntes Zahlungsmittel. Das Problem für kleinere Anleger ist: Wer bei der Bank kauft, zahlt bis zu 20 Prozent an Spesen. Da wir in Kilopreisen rechnen, müssen wir nur sehr geringe Gebühren aufschlagen. Und das zahlt sich jedenfalls aus.

Depotgebühren müssen Sie nicht zahlen?

HOLZHAUSER: Doch, aber nur 0,4 Prozent pro Jahr. In diesem Betrag sind schon alle Versicherungen inkludiert. Was mir wichtig ist: Wir kaufen sofort nach der Einzahlung des Kunden Gold. Wir sind keine Bank und dürfen das Geld nicht halten oder auf Goldkurse spekulieren. Wenn es der Kunde physisch besitzen will, liefern wir es aus. Viele lassen sich die ersten 50 Gramm ausliefern. Dann hat der Kunde den Barren zu Hause. Er kann ihn angreifen – genau das ist der Charme des Goldes.

Was ja bei anderen Veranlagungsformen kaum möglich ist.



HOLZHAUSER: Aber das wird die Zukunft des Marktes sein. Wir haben in den vergangenen Jahrzehnten Vorsorgelösungen konstruiert, mit hohen Renditeversprechungen. Was haben Sie dafür bekommen? Eine Mappe mit Papier! Klar, mit Garantieverprechen, die auch eingehalten werden. Aber es bleibt ein Haufen Papier. Ich bin überzeugt, dass der Kunde in Zukunft genau wissen will, wo sein Geld investiert ist, wie es investiert ist und am allerbesten ist es, wenn er das Investment angreifen oder zumindest ansehen kann.

Sie sprechen das verloren gegangene Vertrauen an. Ist es nicht sehr mutig, in solchen Zeiten ein Unternehmen zu gründen, das sich auf Vermögensveranlagung stützt?

HOLZHAUSER: Der Markt braucht neue Produkte. Im Versicherungsbereich gibt es derzeit kaum Innovationen. Das ist nicht die Schuld der Konzerne, sondern von Solvency II und der geschlechtsneutralen Vertragsanpassung – gewaltige Un-

terfangen, die enorme Kapazitäten binden und lange dauern. Die Versicherer müssen Produkte kreieren, die den geänderten Kapitalmarktanforderungen und Kundenwünschen Rechnung tragen. Wer das nicht schafft, wird keine Neukunden mehr bekommen.

Das war bisher nicht so?

HOLZHAUSER: Österreich steht erst am Beginn eines massiven Umbruchs. Zum einen wegen der massiven Änderungen bei den Eigenkapitalvorschriften – und Eigenkapital ist teuer. Viele Lebensversicherungen verfügen über einen sehr grossen Bestand an Altverträgen mit sehr hohen Garantieverzinsungen – die aber über die Vertragslaufzeit garantiert sind. Um die Rendite des Deckungsstocks zu steigern und die Garantiezinsen zu finanzieren, Unternehmen anleihen, Aktien usw., dafür müssen die Gesellschaften unter Solvency II (neue Eigenkapitalvorschriften, Wirksamkeit voraussichtlich ab 2016/17) zwischen 25 und 65 Prozent Eigenkapital hin-

terlegen. Kein Eigenkapital muss man für Staatsanleihen hinterlegen. Aber die haben entweder eine enorm schlechte Rendite oder extreme Risiken. Und die Gesellschaften müssen darauf achten, hinkünftig nicht als Staatsfinanzierer missbraucht zu werden indem sie nur noch Staatsanleihen kaufen können bzw. müssen.

Das Szenario wird sich nicht rasant schnell verändern.

HOLZHAUSER: Selbst wenn, wäre es kein Ausweg. Steigt das Zinsniveau sehr rasch, sinken die Kurse der Veranlagungen – und man muss Papiere nachkaufen, um den Wert des Deckungsstocks zu erhalten.

Der Ausweg heißt ...?

HOLZHAUSER: ... anders investieren.

Aber wie?

HOLZHAUSER: Kunden erwarten sich keine acht Prozent Rendite mehr, diese Zeiten sind vorbei. Aber: Die Österreicher müssen vorsorgen, das ist aus der demografischen Entwicklung absehbar. Dazu notwendige Investitionsbereiche wie: Pflege, Wohnbau und grüne Energien können nicht einfach weiter per Staatsschulden finanziert werden. Gleichzeitig wissen wir, dass die Österreicher sehr vermögend sind – es geht uns wirklich gut. Und: Große Teile dieses Vermögens sind nicht veranlagt – wohin soll denn der Kunde gehen? Er möchte Sicherheit haben. Unser Lösungsansatz: Ich kann keine Renditen von acht Prozent versprechen. Aber wir haben zum Beispiel drei Laufkraftwerke, die keine ökologischen Schäden verursachen, wir produzieren grüne Energie, und ein Kraftwerk hält durchschnittlich 80 Jahre. Und da kann man mit dabei sein.

... und Anteilseigner eines Kraftwerkes werden?

HOLZHAUSER: Der Kunde hat kein Projektentwicklungsrisiko, er hilft nur, die Errichtung des Kraftwerks zu finanzieren. Im Gegensatz zu einer Anleihe produziert das Kraftwerk etwas, nämlich Strom, und der wird verkauft. Steigt der Strompreis, wird der Income aus einer Investition in dieses Kraftwerk höher sein.



Sind die Kraftwerke schon errichtet?

HOLZHAUSER: Zwei davon sind bestehende Kraftwerke, das Dritte wird ende dieses Jahres fertiggestellt. Man hat kein Betreiberisiko, es gibt Netzeinspeisungsgarantien und Abnahmeverpflichtungen, Risiken wie Turbinenbruch und andere unvorhersehbare Schäden sind versichert. Man weiß, wie viel das Kraftwerk an Strom generiert und der Strompreis richtet sich nach dem Markt. Somit ist gewährleistet, dass ich ein lebendiges, nachhaltiges Investment habe – ich kann mir ganz ohne Spekulation ausrechnen, wie viel Geld ich pro Jahr einnehmen werde. Mehr noch: Ich kann mit meinen Kindern dorthin fahren und sagen, davon gehört uns ein Stück. Die Kraftwerke stehen in Österreich, sind von österreichischen Unternehmen errichtet und nicht in einem exotischen Land mit schwer kalkulierbaren Risiken.

Was hat der Investor tatsächlich? Einen Anteil an der Errichtungsgesellschaft?

HOLZHAUSER: Der Kunde hat einen Anteil an der Anleihe, die das Kraftwerk zu 100 Prozent finanziert. Sollte diese Anleihe oder die Gesellschaft, die sie akzeptiert, insolvent werden, hat er einen Anteil am Kraftwerk, eingetragen im Grundbuch.

Und wenn niemand insolvent wird ...

HOLZHAUSER: ... wovon wir ausgehen, dann wird das Kraftwerk in 15 Jahren ver-

„Ich spreche von risikolosen Produkten. Und zwar von solchen, die auch sozial gerecht sind.“

– Werner Holzhauser –
Gründer der Valued Asset GmbH

kauft und der Kunde bekommt sein Geld mit Garantie und Zinsen zurück. Weil es ein Versicherungsprodukt ist, sind die Erträge daraus steuerfrei.

Sie kreieren ein Versicherungsprodukt rund um Kraftwerke als Sicherheit?

HOLZHAUSER: Das Kraftwerk ist für uns der schönste Showcase, den man sich vorstellen kann. Es berührt jeden und jeder versteht das System, die Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit. Aber wir werden mit dieser Systematik auch weitere Infrastrukturprojekte umsetzen. Wichtig ist, dass alle Stakeholder die Notwendigkeit erkennen und akzeptieren. Wir sehen unsere Aufgabe darin, die Interessen aller Stakeholder zu analysieren und dann zu vernetzen. Das ist die Kernfunktionalität von innovativer Produktentwicklung!

Wieso machen das die anderen nicht?

HOLZHAUSER: Weil sie nicht die Interessen der Stakeholder vernetzen, sondern leider manchmal Einzelinteressen im Vordergrund stehen. Bei unserem Modell mit Baurechten spart man so viel Geld, dass es für Anleger interessant wird, ohne ständig nach Renditen schie-len zu müssen.

Von welchen Renditen für den Anleger sprechen Sie?

HOLZHAUSER: Das müsste man genau durchrechnen, ich schätze, im Wohnbau sind es langfristig etwa 4,5 bis 5 Prozent, bei Kraftwerken 3,5 bis 4 Prozent – wohlgemerkt ohne Spekulation auf höhere Strompreise.

Am Aktienmarkt lässt sich aber weit mehr verdienen.

HOLZHAUSER: Zweifelsohne. Da können Sie viel verdienen – und auch viel verlieren. Gerade bei der langfristigen Investition geht es auch darum, eine Risikostreuung vorzunehmen – wenn man sich nur rein auf die Renditeoptimierung fokussiert, muss man mit wesentlich höheren Volatilitäten rechnen – und diese auch vertragen. Ich spreche von risikolosen Produkten. Und von solchen Produkten, die sozial akzeptiert sind.

Herzlichen Dank für das Gespräch. <