

## Inhaltsverzeichnis

### 1 Integrale Betrachtung der Vermögenssituation

Der Mensch kommt vor den Finanzen...

### 2 Vermögenspyramide und Systematik

Erst die statische UND dynamische Betrachtung der Vermögens-/Einkommenssituation bringt den Gesamtblick

### 3 COTTONFIELD Services

Unabhängigkeit und der Blick für das Ganze

## EDITORIAL

Das Echo auf unseren letzten Newsletter vom Juli 2005<sup>1</sup> war gross. Offenbar sind wir mit dem Thema «Älter werden – Loslassen können – Ordnung machen im Leben» und mit der umfassenden Checkliste auf viel «Handlungsbedarf» gestossen.

Gerade Unternehmer sollten sich die Nachfolgefrage<sup>2</sup> sehr frühzeitig stellen. In den nächsten fünf Jahren müssen sich 20% aller Firmen intensiv mit der Nachfolge auseinandersetzen. 46% der «Patrons» haben noch keine Massnahmen getroffen. Dies führt nach Hochrechnungen pro Jahr zu einer Stilllegung von 2'000 Unternehmen und einem Verlust von 15'000 Arbeitsplätzen. Als Hauptschwierigkeiten für die Nachfolgeregelung werden die Finanzierung sowie die unterschiedlichen Preisvorstellungen zwischen Eigentümer und Käufer genannt. Zu oft steckt die Altersvorsorge des Patrons im Unternehmen, und die emotionalen Faktoren werden unterschätzt. In fast der Hälfte aller Fälle übernehmen dann nicht die eigenen Kinder, sondern Dritte das Familienunternehmen.

Aber auch Privatpersonen tun mit ihrer persönlichen Nachfolgeregelung häufig schwer. Dabei würden gute Lösungen, rechtzeitig getroffen, Ruhe und Ordnung ins Leben bringen.

Die Themen «Strategische Vermögensallokation» und «Vermögensübertragung/Nachfolgeregelung» können nicht früh genug angegangen werden. Der Umgang mit den privaten finanziellen Vermögenswerten ist oft schwieriger als derjenige mit den unternehmerischen. Nur eine langfristig orientierte Vermögensstrategie, die private und geschäftliche Vermögensfragen aufeinander abstimmt, und deren beharrliche Umsetzung bringen tragfähige Lösungen. Wir helfen Ihnen gerne dabei.

Ihre  
Peter Schuppli  
Michael Häusler  
Roy Darphin

<sup>1</sup> siehe auch [www.cottonfield.ch/links.html](http://www.cottonfield.ch/links.html)

<sup>2</sup> Untersuchung der Universität St. Gallen im Auftrag von PriceWaterhouseCoopers (Aug 2005)





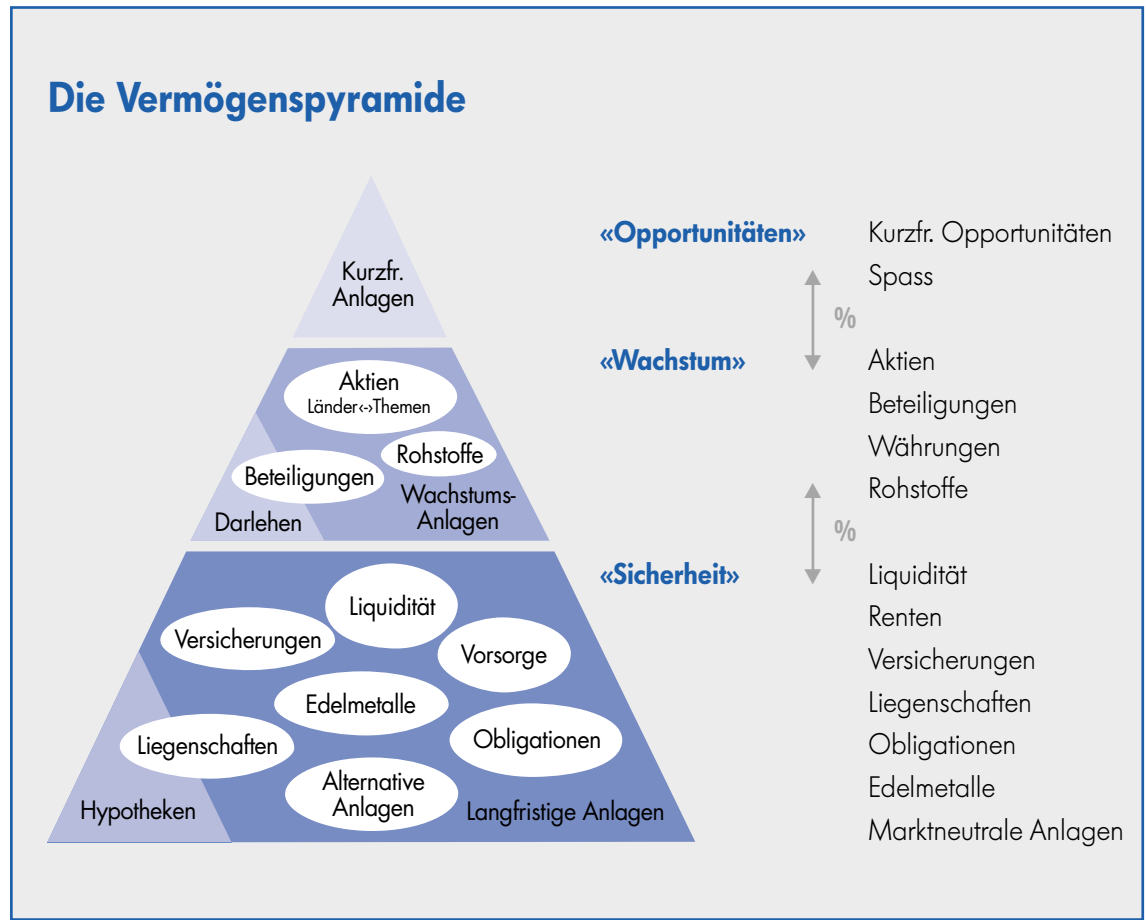
**Integrale Betrachtung der gesamten Vermögenssituation**

Viele Finanzdienstleister bieten ihren Kunden heute technisch ausgereifte Finanzplanungen. Diese decken thematisch alle wichtigen monetären Elemente ab (Vorsorge, Finanzierung, Anlagen, Einkommen/Ausgaben, etc.) und berücksichtigen im Ausnahmefall sogar private und geschäftliche Aspekte kombiniert. Was aber die meisten Finanzpläne vermissen lassen, ist der Fokus auf die Menschen dahinter – deren Wertesysteme und die Beziehungen untereinander. Ausserdem sind die Pläne vielfach nicht unabhängig, weil die Ersteller damit Vermögenswerte für ihr Unternehmen generieren oder Produkte verkaufen wollen/müssen. Die gerne proklamierten 4–5 Beratungsschritte beschränken sich bei näherer Betrachtung oftmals auf die reine Anlage/Titel-/Produktberatung.

Strategische und operative Fragen werden nicht mehr sauber getrennt. Und schliesslich verstehen die wenigsten Kunden das «Fach-Chinesisch» der Spezialisten.

Nur ein wirklich unabhängiger Berater und Interessenvertreter des Kunden mit einem starken Netz von Spezialisten kann hier Abhilfe schaffen. Cottonfield als «Ihr persönlicher CFO» nimmt diese Funktion wahr und kommuniziert auch verständlich.

Eine strategische Vermögensaufstellung ist langfristig ausgerichtet und hat eine statische und eine dynamische Betrachtungsebene. Sie umfasst aber auch andere Grössen:





### Statische Betrachtungen

Die Vermögenspyramide besteht aus einem sicheren, Einnahmen generierenden Sockel (Liegenschaften, Obligationen, Lebensversicherungspolice, Vorsorgelösungen, Cash, etc.) und einem wachstumsorientierten Teil. Dieser umfasst allfällige Darlehen ans eigene Unternehmen, Beteiligungen und Aktien. Bei den Aktien wird zwischen indexorientierten Wachstumsanlagen (Länder/Regionen) und Themen/Trends unterschieden. Die Spitze der Pyramide bilden eher kurzfristige Trading-Opportunitäten. Immer mehr spielen strukturierte Produkte (Aktien/Indices mit Optionen kombiniert) und Alternative Anlagen (Hedge Funds, marktneutrale Anlagen, etc.) sowie Rohstoffe eine Rolle. Aber auch steuerliche Rahmenbedingungen (z.B. Kreisschreiben No. 8 betreffend «Gewerbsmässigkeit») sind zu berücksichtigen. Die Grösse (Prozentanteil) der einzelnen Stufen bestimmen Risikoneigung, Zeithorizont und Vermögenssituation.

### Dynamische Betrachtungen

Je tiefer der Wert des eigenen Unternehmens, je schlechter die Vorsorgelösung und je kleiner das Vermögen, desto wichtiger wird eine sorgfältige Einkommens-/Kostenplanung. Sehr oft werden die Erträge/Einnahmen überschätzt und die Kosten unvollständig kalkuliert. In die dynamische Betrachtung fallen aber auch Einkommenssteuerfragen und die Absicherungen von Dritten (Witwe, Waisen). Bei einem geplanten Unternehmensverkauf müssen die Tragbarkeit von Finanzierungen und die Auszahlung Dritter sichergestellt sein, und bei einer Vermögensübertragung zu Lebzeiten – für Privatpersonen wie für Unternehmer – die steuerlichen und liquiditätsmässigen Folgen.

### Risiken

Der unternehmerische Investor wird sich vorwiegend direkt an Unternehmen beteiligen, kann grössere Rückschläge verkraften und hat auch Zeit abzuwarten. Der klassische Anleger hingegen will eine gute Rendite mit einem tragbaren, laufend adjustierten Risiko. Der risikoscheue Anleger verlangt den Erhalt seines Kapitals, akzeptiert damit aber auch geringere Renditen.

### Zeithorizont

Investieren heisst auch, unterschiedliche Zeithorizonte (lang-, mittel- und kurzfristig) bei seinen Anlagen anzuwenden. Grössere, globale Trends müssen früh erkannt werden und brauchen dann

viel Zeit, bis sie sich in attraktiven Renditen manifestieren. Die klassischen Aktienanlagen folgen mehrheitlich ihrem Index. Diesen zu schlagen gelingt nur den wenigsten Vermögensverwaltern. Demnach kann der Index auch gleich direkt und kostengünstig abgebildet werden (z.B. mit ETF<sup>3</sup>). Hier ist zudem eine hohe Systematik und Disziplin wichtig (Anlage-Mix mit regionaler und thematischer Ausrichtung). Kurzfristige Opportunitäten machen zwar besonders viel Spass und sind das «Salz in der Suppe», doch stehen den hohen Gewinnen oftmals auch Verluste gegenüber.

### Reporting

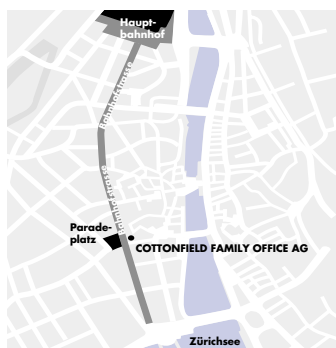
Ein regelmässiges, umfassendes Reporting sämtlicher Anlagen/Vermögenswerte und Verpflichtungen, kombiniert mit den Erträgen/Einkommen und Kosten/Ausgaben, erleichtert die Anlageentscheidung und hilft dem Kunden, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Auf zwei bis drei Seiten werden IST und SOLL aufgezeigt, die Performance analysiert und Massnahmen festgehalten. Damit verlagert sich der Diskussionsinhalt automatisch auf die Ebene der strategischen Vermögensallokation, welche erfahrungsgemäss 75–90% des Erfolgs (oder Misserfolgs) ausmacht.

Einen Unternehmer durften wir beim Verkauf seines aus zwei Sparten bestehenden Unternehmens unterstützen. Nach einer Phase der Standortbestimmung und des «Aufbereitens» konnten für beide Bereiche gute Käufer gefunden werden. Sämtliche Arbeitsplätze blieben erhalten, und der Verkaufspreis lag schlussendlich über den Erwartungen. Ein junger Geschäftsführer konnte mit dem Kauf eines der beiden Geschäftszweige seinen Lebensraum verwirklichen.

Eine ältere, aber noch sehr rüstige Dame hat uns beauftragt, ihre komplexen Vermögensverhältnisse zu analysieren, besser zu strukturieren und in Zukunft zusammen mit ihr zu verwalten. Als aktive Investorin hat sie viel Spass an dieser Aufgabe, will sich aber beim Aufbereiten der Unterlagen/Übersichten entlasten und eine zusätzliche Kontrolle haben. Daneben wird Cottonfield als Willensvollstrecker später einmal die Vermögensübertragung auf die Nachfolgeneration aktiv begleiten.

Ein Unternehmer, der fast Tag und Nacht für seine Firma arbeitet, braucht einerseits einen professionellen Vermögensverwalter für seine bisher vernachlässigten privaten Anlagen. Er sucht aber auch einen Sparring-Partner für die unternehmerischen Entscheidungen und jemandem mit dem «Gesamtblick».

<sup>3</sup> Exchange Traded Funds



## COTTONFIELD Services

In diesem anspruchsvollen Umfeld bedarf es immer wieder des Rates von Spezialisten. Es braucht aber noch viel mehr:

- Die Begleitung durch einen «persönlichen CFO», welcher die Rolle als Vertrauter übernimmt, Probleme offen anspricht, Spezialisten koordiniert und zusammen mit dem Auftraggeber und seiner Familie gute Lösungen schafft.
- Einen Vermögensspezialisten, welcher ausschliesslich die Interessen seiner Kunden vertritt und ihnen hilft, sich gegenüber den verschiedensten Anbietern von Finanzdienstleistungen zu behaupten.
- Einen Partner, der hilft, gedanklich und operativ/strukturell Ordnung zu machen. Dass dabei mehrere Generationen von dieser Begleitung profitieren können, ist selbstverständlich.



Michael Häusler  
[michael.haesler@cottonfield.ch](mailto:michael.haesler@cottonfield.ch)  
 Tel +41 1 215 18 64



Peter Schuppli  
[peter.schuppli@cottonfield.ch](mailto:peter.schuppli@cottonfield.ch)  
 Tel +41 1 215 18 68



Roy Darphin  
[roy.darphin@cottonfield.ch](mailto:roy.darphin@cottonfield.ch)  
 Tel +41 1 215 18 66



FAMILY OFFICE AG  
**COTTONFIELD**

**COTTONFIELD** FAMILY OFFICE AG  
 Bahnhofstrasse 28a · Paradeplatz  
 CH-8001 Zürich  
 Telefon +41 44 215 18 65

Mitglied der AQUILA INVESTMENT GROUP

[www.cottonfield.ch](http://www.cottonfield.ch)