

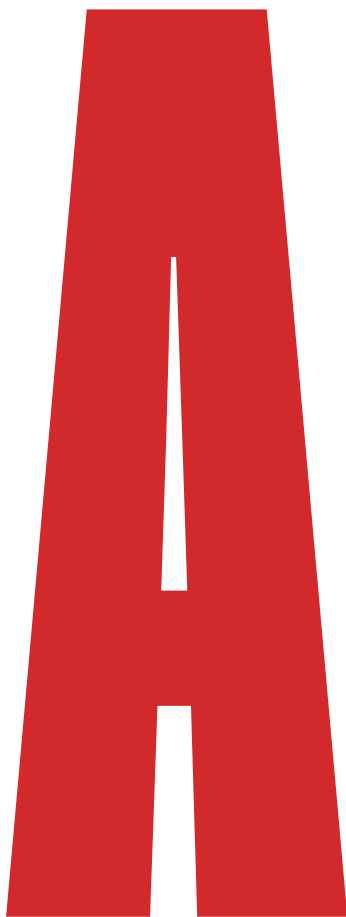
Deutschlands Geldelite sucht Zuflucht im Ausland. Die Eidgenossenschaft lockt mit diskreten Vermögensverwaltungen und Privatbanken samt „Notfallkoffer“. Ein Blick hinter die Kulissen.

DER REIZ



DER SCHWEIZ

Fotos: Ines Janas / manager magazin



Auf ihren weltberühmten Konzertsaal sind sie in Luzern besonders stolz. Das vom Pritzker-Preisträger **Jean Nouvel** (81) entworfene Bauwerk gilt als eines der bedeutendsten europäischen Architekturprojekte jüngerer Zeit. Wer genau hinschaut, entdeckt hier sogar versteckte Hinweise auf deutsche Familienvermögen: Eine riesige Fensterfront gibt den Blick frei auf das male- rische Panorama rund um den Vierwaldstättersee; in blasser Schrift, kaum zu erkennen, haben sich auf der Glaswand die Sponsoren verewigt. Dort finden sich neben dem Schweizer Who's who auch große Namen des deutschen Unternehmertums – etwa Porsche (Reichstenliste Platz 17) und Engelhorn (Platz 117).

Angehörige deutscher Familien- dynastien zählen seit Langem zu den Mäzenen im beschaulichen Landkreis. Die Stiftung von

Marlene Porsche (†2020) sitzt an der Rosenberghöhe im Luzerner Maihofquartier. Die zeitweilige Partnerin des legendären VW-Chefs **Ferdinand Piëch** (†2019) wohnte in Kastanienbaum in der Voralpengemeinde Horw. Nebenan, in Meggen, dem Steuerparadies des Kantons, ballt sich der Reichtum. Hierhin hatte sich auch **Christof Engelhorn** (†2010) zurückgezogen, dessen Sippe einst Milliarden aus dem Verkauf des Pharmakonzerns Boehringer Mannheim erlöste.

Für reiche Deutsche ist die Schweiz ein Magnet. In den späten 60ern begann ein Exodus von Hochvermögenden: Kühne, Liebherr, von Finck, Theo Müller, Jacobs, Horten, Cloppenburg, um nur einige prominente Namen zu nennen. Stets ging es auch darum, dem Fiskus zu entkommen. Aber seit der deutsche Staat von Unternehmern beim Wegzug hohe Steuern verlangt, sind die finanziellen Vorteile eines Umzugs begrenzt (siehe Kasten Seite 90). Als Schwarzgeldtruhe taugt Helvetia ebenfalls nicht mehr, das berühmte Bankgeheimnis wurde unter internationalem Druck aufgeweicht.

Ginge es nur ums Geld, würden die Deutschen womöglich wegbleiben. Doch die Betreuung ausländischer Vermögen boomt weiter bei den Eidgenossen, und gerade für die Deutschen bleibt die Schweiz ein Sehnsuchtsort. Das Nachbarland war im vergangenen Jahr laut Daten vom Bundesamt für Statistik mit Abstand das begehrteste Ziel deutscher Expats; auch Kapital wird in großem Stil dorthin verschoben, wie etwa die Bilanz der DZ Privatbank zeigt. Kriegsgefahren, wirtschaftliche Dauerkrise, gesellschaftliche Verwerfungen: Viele Hochvermögende sinnieren offen über Auswanderung; Vermögenssicherung lautet das Gebot der Stunde.

Entsprechend umgarnen diskrete Vermögensverwaltungen

und Privatbanken in der Schweiz deutsche Family-Offices und Millionenäre mit Versprechen, die weit über die klassische Geldanlage hinausgehen. Wie das Schweizer Geschäft mit den Reichen aus Deutschland läuft und warum es mehr denn je floriert, zeigt die manager-magazin-Recherche hinter den Kulissen einer exklusiven Branche.

Ortsbesuch in Luzern

Die Sorgen der Vermögenden sind **Jürg Staubs** (61) Fachgebiet. Was er aus seinem Arbeitsalltag erzählt, könnte allerdings auch eine Szene aus dem „Tatort“ sein: „Morgens um 7 Uhr klingelte es an der Tür. Strafverfolgungsbehörde, Hausdurchsuchung.“ Staub beschreibt den wahr gewordenen Albtraum eines Klienten und einer Klientin: „Alle Vermögenswerte in Deutschland gesperrt, sie hatten keinen Zugang mehr.“

Staub ist kein Anwalt, sondern Finanzmann: Geschäftsführer und unbeschränkt haftender Gesellschafter von Reichmuth & Co. Das Geldhaus ist eine Rarität der Schweizer Finanzindustrie; eine der wenigen verbliebenen echten Privatbanken, die sich im persönlichen Besitz ihrer Teilhaber befinden und nicht – wie die international bekannten Aushängeschilder Julius Bär, Sarasin oder Vontobel – als auf Vermögensverwaltung spezialisierte Aktiengesellschaften agieren.

Bei Staubs Kunden, die von den Ermittlern aufgeschreckt wurden, habe es sich um ein deutsches Unternehmerpaar im Ruhestand gehandelt, erklärt der Privatbankier. Durch den Verkauf der Firma sei es zu einem beträchtlichen Vermögen gekommen. Aber warum der Ärger mit den Gesetzeshütern? „Der Sohn wurde wegen Insiderhandels verfolgt und hatte eine Vollmacht für ein Konto der Familie.“

Die Anschuldigungen konnten laut Staub entkräftet werden.

**„WENN ES
SEIN MUSS,
BIN ICH
MORGEN
HIER WEG.“**

*Ein erfahrener
deutscher
Steuerjurist
über seine vermö-
genden Klienten*

Doch das habe ein halbes Jahr gedauert. Ein halbes Jahr, in dem die Familie nicht an ihr Vermögen in Deutschland gekommen sei. Das Konto in der Schweiz kam da mehr als gelegen. „Sie hatten ein Mandat bei uns und waren sehr dankbar, dass sie Geld beziehen und ihren Lebensstandard aufrecht erhalten konnten.“

Die Anekdote ist beste Eigenwerbung, sie trifft aber exakt den Nerv vieler Vermögenger. Die Angst vor staatlicher Übergriffigkeit war hierzulande schon immer groß; seien es Sondersteuern für Reiche, finanzielle Repression oder kalte Enteignung und politische Diffamierung. Der weltweite Aufstieg radikaler Kräfte von rechts und links verunsichert nun erneut. „Internationalisierung und Fluchtorte, das ist das Riesenthema momentan“, berichtet ein Insider von einem Treffen deutscher Family-Offices. Ein erfahrener Steueranwalt mit vermögenden Privatklienten erlebt Ähnliches. Viele suchten eine Notfalloption und Sicherheit nach dem Motto: „Wenn es sein muss, bin ich morgen hier weg.“

Survival in Big Sur

Milliardenschwere Doomsday-Prepper wie **Peter Thiel** (58) machen es der hiesigen Vermögenselite vor. Der US-Investor erschließt sich angeblich Refugien von Neuseeland bis Argentinien, unterstützt Projekte autonomer neuer Städte fernab nationalstaatlicher Macht. Auch OpenAI-Chef **Sam Altman** (41) wappnet sich für Tag X. Er unterhält nach eigenen Angaben eine autarke Zufluchtsstätte im kalifornischen Küstenstreifen Big Sur. Der Survival-Stützpunkt sei voll ausgerüstet mit Gasmasken, militärischen Waffen, Cash und Gold als Krisenwährung.

Thiel und Altman sind extreme Charaktere, sie bereiten sich auf Endzeitszenarien vor: Kollaps der Gesellschaft, Pandemien, Atomkriege. Doch auch aus deutschen Family-Offices hört man von Kunden mit der Prise Paranoia. Selbst wenn es nicht gleich Escape-Kits betrifft, sondern die Minimierung von Steuer- und Regulierungsrisiken: Der Trend geht zur Absicherung mit Alternativen für die Familie, den Unternehmenssitz, die Vermögenswerte.



Safe Space: **Jörg Staub** und **Christof Reichmuth** buhlen um deutsche Millionäre

Berater wie Henley & Partners, laut Selbstbeschreibung „globaler Marktführer in der Planung von Aufenthalt und Staatsbürgerschaft“, helfen beim Aufbau eines sogenannten Sovereign Portfolio. Die Konzentration des Vermögens in nur einem Land sei heute ein großes Risiko, sagt **Nikolett Venesz**, Expertin der Firma in Zürich: „Wir haben gesehen, wie plötzliche politische Maßnahmen die Mobilität und den Zugang einschränken können.“

Henleys „Global Wealth Mobility Framework“ rankt Staaten nach ihrer Attraktivität für Vermögende. Spitzenreiter ist Singapur, zahlreiche Steueroasen in Europa und Übersee liegen noch vor der Schweiz. Die Abstiegszone beginnt laut Henley mit Deutschland, das immerhin noch vor Norwegen, Großbritannien, Frankreich und den größten Schwellen- und Krisenländern rangiert. Hüter großer Familienvermögen sichern auch die persönliche und finanzielle Beweglichkeit zwischen verschiedenen Rechtsräumen und opti-

mieren die Streuung des Kapitals. In diesem Wettbewerb kann Deutschland immer weniger punkten.

Ob man sich Inseln, Bunker, Reisepässe und Protektion durch politische Beziehungen kauft, ist auch eine Frage des Budgets. Reichmuth & Co wirbt mit Lösungen schon für schmalere Geldbeutel. Was das konkret bedeutet? „Normalerweise ab 2 Millionen aufwärts“, beschreibt Verwaltungsratspräsident **Christof Reichmuth** sein Kundenprofil. Bei Einsteigern im hoch bezahlten C-Level-Bereich mache die Luzerner Bank auch mal eine Ausnahme, fügt er großzügig hinzu; diese jüngeren Leute sparten sich schnell etwas zusammen. Reichmuth empfängt mit Jörg Staub am repräsentativen Hauptsitz im Von-Segesser-Haus, einem architektonischen Kleinod in der Luzerner Altstadt. Drinnen fühlt man sich wie bei echtem Adel: Ölgemälde an den nussbaumvertäfelten Wänden, Rokoko-stuck an den Decken, Goldverzierungen am restaurierten Kamin. ➤

DER PREIS DES WEGZUGS

Wie Abwanderer in die Schweiz besteuert werden.

Seine Kaufhauskette gibt es längst nicht mehr, doch das Steuerrecht hat ihn unsterblich gemacht. **Helmut Horten** (†1987) trickste den Fiskus so elegant aus, dass die Politik in Bonn danach eine „Lex Horten“ gegen eine zuvor legale Steuerflucht beschloss.

Der Warenhauskönig errichtete 1968 ein Anwesen bei Lugano und besorgte sich trickreich eine lebenslange Aufenthaltserlaubnis für die Schweiz. Dann wandelte er seine GmbH in eine AG um und verkaufte die Aktien für insgesamt gut 1,15 Milliarden Mark. Hortens Gewinn aus einem Verkauf von GmbH-Anteilen wäre auch nach dem Wegzug weiterhin in Deutschland steuerpflichtig gewesen. Sein Aktienverkauf blieb dagegen steuerfrei.

Das Schlupfloch wurde geschlossen, seit 2022 gilt eine nochmals verschärfte Wegzugsbesteuerung (Paragraf 6 Außensteuergesetz). Wer mindestens ein Prozent der Anteile einer Kapitalgesellschaft hält und sich durch Wohnsitzwechsel aus der deutschen Steuerpflicht verabschiedet, muss nicht realisierte Gewinne aus Wertzuwächsen versteuern. Der fiktive Veräußerungsgewinn unterliegt der Einkommensteuer.

Start-up-Gründer kann das stark belasten, wenn sie etwa wegen besserer Chancen in die USA wechseln. Ob sie vorher schon Kasse gemacht haben oder nicht, spielt keine Rolle.

Wer mit den Kapitalbeteiligungen unter der Ein-Prozent-Schwelle bleibt, kann diese ohne Wegzugsteuer mitnehmen. In der Schweiz können Kursgewinne eines gestreuten Aktienportfolios dann steuerfrei realisiert werden. Dort gibt es ersatzweise eine Vermögensteuer, deren Sätze aber lokal festgesetzt werden. In einigen Regionen sind sie sehr niedrig. ■ *Christian Schütte*

Das Highlight des Besuchs: Staub führt seinen „Notfallkoffer“ vor. Feierlich präsentiert er den Inhalt: Goldbarren, Frankenreserve, Schweizer Staatspapiere. Sein Pitch: „Sind Sie vorbereitet, wenn die EU oder Deutschland Kapitalverkehrskontrollen beschließen und Sie Ihr Geld nicht mehr frei über die Grenze bewegen können?“

Privatvermögen auf Allzeithoch

Auf die Gegenfrage, ob dieses Szenario aus seiner Sicht realistisch sei, folgt die klare Antwort: „Nicht nur Kapitalverkehrskontrollen, möglicherweise sogar Währungsreformen“ könnten zur Gefahr werden. Vielleicht mache das ganze System zu, Stichwort: Bankenfeiertage. Das habe es alles schon gegeben.

Dass die Schweiz bei finanzstarken Deutschen auch nach der Ära anonymer Nummernkonten als Hort politischer und fiskalischer Stabilität begehrt bleibt, liegt für den Banker auf der Hand. „Wir sprechen die gleiche Sprache, sind Nachbarn, Sie können mit dem Auto rüberfahren“, sagt Staub. Sein Partner Christof Reichmuth ergänzt: „Das Bankgeheimnis gibt es schon noch, aber es schützt nur noch den Bürger vor dem Staat, nicht Kriminelle vor der Justiz.“ Die Schweiz als Safe Space vor womöglich zudringlichen Regierungen.

Auch Chefvolkswirt **Paul Donovan** von der Schweizer Großbank UBS, die zu den weltgrößten Wealth-Managern gehört, kennt die Ängste der gut Betuchten bestens. Ökonomisch seien sie durchaus begründet: „Die weltweiten Privatvermögen liegen auf einem Allzeithoch, zugleich bewegen sich die Staatsschulden auf historisch hohem Niveau“, erläutert er. „Wir gehen davon aus, dass Regierungen versuchen, Vermögen aus dem Privatsektor heranzuziehen, um die Schuldenlasten für die Masse der Steuerzahler zu verringern.“

Die internationale Diskussion darüber hat längst begonnen. In der deutschen Politik reden auch Regierungsmitglieder gern mal Klartext: „Natürlich wollen wir eine andere Verteilung“, bekräftigte etwa SPD-Chefin und Bundessozialministerin **Bärbel Bas** (58) vor den Honoratioren, die sich im Juni beim „Tag des Fami-

lienunternehmens“ im „Hotel Adlon“ am Brandenburger Tor versammelt hatten. Kurz darauf verkündete der Generalsekretär ihrer Partei, **Tim Klüssendorf** (35), die SPD werde die Verschärfung der Erbschaftsteuer und die „Aktivierung“ der seit 1997 ausgesetzten Vermögensteuer „noch in diesem Jahr zum Schlüsselthema machen“.

Zum Wachstum ihres Deutschlandgeschäfts wollen sich die Notfallkoffer-vertreter Reichmuth und Staub nicht konkret äußern. Klar zu beziffern ist der Run aufs Alpenland in den Jahreszahlen der DZ Privatbank Schweiz – einer Tochter der deutschen Finanzgruppe der Volks- und Raiffeisenbanken.

Die Volksbanken in Deutschland haben Ärger wegen Fehlgriffen und Missmanagements einzelner Institute sowie problematischen Immobilienfonds und stehen wegen ihrer Vertriebspraktiken gegenüber unbedarften Kleinsparern in der Kritik. Bei der DZ Privatbank in der Schweiz floriert das Business mit der wohlhabenderen Klientel. 2025 legte der Nettogewinn um 89 Prozent auf 18,3 Millionen Franken (19,8 Millionen Euro) zu, das verwaltete Vermögen kletterte um knapp 44 Prozent auf umgerechnet 9,7 Milliarden Euro. „Das Rekordjahr ist das Ergebnis unseres starken Geschäftsmodells“, triumphierte der damalige Verwaltungsratspräsident **Peter Schirmbeck** (62) im März und betonte explizit, dass dies auch dem breiten Vertriebsnetz in Deutschland geschuldet sei.

Ein Branchenkenner wird deutlicher, bezeichnet das Geschäftsmodell als „genossenschaftliche Struktur in Deutschland, die Geld in die Schweiz bringt“. Die DZ Privatbank pusht Vermögensverwaltungsprodukte wie „Swiss Gold Plus“ oder „Swiss Innovation Plus“. Den Grund des Erfolgs sieht Schirmbeck, der den Chefposten zum 1. Juli an **Arasch Charifi** (57) abgegeben hat, im hohen Sicherheitsbedürfnis der Deutschen: „Das Geschäftsjahr beweist die ungebrochene Nachfrage unserer Kundschaft nach Diversifikation in den Schweizer Rechtsraum.“ Zur echten Hochfinanz zählen die DZ-Banker aber nicht; Privatkunden können hier schon ab 60.000 Euro investieren.

Kampf um die Bahnhofstraße

Die größeren Tickets landen zum Beispiel bei **Adrian Künzi** (53), CEO der UBP Zürich. Die Privatbank residiert nobel in der Bahnhofstraße 1. Hinter dem Portal zur Züricher Luxusmeile reihen sich die Flagship-Stores: Rolex, Gucci, Patek Philippe, Louis Vuitton und so weiter und so fort.

Künzi geleitet auf die Dachterrasse mit Blick über den Zürichsee. Am Abend wird er hier oben ein Privatkonzert für ausgewählte Klienten ausrichten, er hat dafür extra einen edlen schwarzen Flügel hochwuchten lassen. Die Musik hat es ihm angetan, und da hält er es wie mit dem Swiss Banking – höchste Qualität sei gefragt: „Wenn Sie Opernliebhaber sind, dann schauen Sie ‚Rigoletto‘ auch nicht am Landtheater, sondern in einem guten Haus.“

Künzi ist Privatbankier alter Schule: ruhig, höflich und zurückgenommen, aber durchaus kompetitiv. Dass die UBP das erste Haus am Finanzplatz sei, betont er dann doch. Zumal es seit bald einem Jahr gleich nebenan illustre Konkurrenz gibt. Im Herbst 2025 zog in der Bahnhofstraße 3 Goldman Sachs ein. In Schweizer Finanzkreisen heißt es, dass sich anfangs immer wieder Kunden des US-Wettbewerbers in den deutlich auffälligeren Nachbaringang zur UBP verirrt hätten. Darauf angesprochen, lächelt Künzi nur vielsagend. Fest steht: Die Amerikaner setzen üblicherweise auf Understatement, am Hauptsitz in New York hat Goldman Sachs außen bewusst keine Firmenschilder. In Zürich jetzt schon.

Künzi ist die Nähe zu Goldman angeblich recht, Konkurrenz belebt das Geschäft. Das explosive Wachstum der DZ Privatbank Schweiz lässt ihn dagegen kalt, die spielt in einer tieferen Liga. UBP peilt Hochvermögende mit „Net Worth“ von 50 Millionen Franken und mehr an. Dafür bietet Künzi mehr als schnöde Geldanlage aus dem Baukasten: „Wenn Sie zu uns kommen, haben Sie Zugang zu unserem Beziehungsnetz.“ UBP sehe sich auch als Lebensbegleiter: „Wir helfen Ihnen in der Schweiz.“ Das gehe von Immobilien über Kunst bis hin zur Gesundheitsversorgung. „Wir wissen, wer der richtige Arzt ist, und können sicherstellen, dass

Sie rasch zu ihm kommen.“ So etwas gehöre im Spitzenbereich dazu, auch wenn man es natürlich niemals in eine Broschüre schreiben würde.

Der ultimative sichere Hafen

In seinem Chefbüro mit unverstelltem Seeblick steht Künzis ganzer Stolz: ein Miniatursegelschiff aus Gold, das ihm eine reiche Familie aus Kuwait als Dank für seine Dienste geschenkt habe. Der Privatbankier ist sichtlich gerührt – ein solches Präsent sei in diesem Kulturkreis die größtmögliche Ehrenbezeugung. Und wie läuft es mit den Kunden aus Deutschland? „Wir arbeiten auch mit deutschen Family-Offices zusammen, für uns ist es sicher innerhalb von Europa der wichtigste Markt.“ Das „Deutschlandbuch“ wachse, und UBP wolle dieses Geschäft personell verstärken.

Allerdings sagt Künzi auch: „Europa insgesamt ist maximal gleichauf mit Middle East.“ Superreiche aus anderen Ländern sind auf dem Vormarsch. Das bestätigt **Heike Reinhart**. Sie hat sich als Sprachlehrerin und Culture-Coach für finanzstarke internationale Unternehmer, Expats und Investoren das Label „Schweizermacherin“ verpasst, hilft auch bei Behördengängen und mit Beziehungen zu Entscheidern auf dem Weg zur Staatsbürgerschaft. Es stimme schon: „Die Deutschen kommen“, sagt sie. Aber der Andrang aus anderen Regionen sei noch viel größer. Reinhart stammt aus Süddeutschland, lebt aber seit vielen Jahren in der Schweiz. Beim Treffen in Zürich ist sie gerade von Client-Meetings bei der Art Basel zurück. Noch nie seien der Nahe und Mittlere Osten bei der Kunstmesse so präsent gewesen.

Der Irankrieg hat konkurrierende Wealth-Hubs wie Dubai zurückgeworfen, die Schweiz dagegen konnte ihre Reputation als ultimativer sicherer Hafen ein weiteres Mal festigen. Ihr High-Net-Worth-Sektor strotzt vor Kraft: Der Swiss Single Family Office Association (SFOA) zufolge ist das Volumen

der von exklusiven Familienbüros betreuten Vermögen in den zwei Jahren bis Ende 2025 um circa 30 Prozent auf rund 785 Milliarden Franken (rund 845 Milliarden Euro) gestiegen. Das entspricht mehr als 90 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung des Landes.

Aber auch die Eidgenossen sind vor gesellschaftlichen Umverteilungsplänen nicht gefeit. Eine Erbschaftsteuerinitiative der Jungsozialisten scheiterte vor rund einem Jahr klar, hat Banker wie Reichmuth dennoch beunruhigt: „Das wäre das Ende der Attraktivität gewesen.“ SFOA-Manager **Felix Oeschger** ist heute noch alarmiert: „Wir haben die abschreckende Wirkung massiv gespürt“, sagt er. 53 Prozent der Family-Offices seines Verbands erklärten damals in einer Umfrage, sie erwögen einen Wegzug.

Verführerisch niedrige lokale Steuersätze gibt es ohnehin nur in den abgelegenen Regionen der Zentralschweiz. Die für Zuwanderer attraktiven Zentren wie Zürich oder Genf sind auch in puncto Abgaben Spitze. „Die Schweiz ist eigentlich ein Hochsteuerland“, urteilt ein Steuerjurist. Investoren bezahlen ihren Eintritt in den wirtschaftlichen Schutzraum teuer: Geldanlagen in Fran-

kenpapieren bieten kaum Zinsen; die Gesetze des Anleihenmarkts gelten auch hier: niedriges Risiko, niedrige Rendite.

Einen kleinen Haken hat sogar Reichmuths Notfallkoffer: Er ist nur ein Marketinggag aus Pappe. Die harten Assets darin sind Imitate aus Schweizer Schokolade. Das birgt mitunter ganz eigene Risiken: Beim Besuch in der feinen Zentrale der Privatbankiers herrschen fast 30 Grad Außentemperatur, drinnen droht das finanzielle Überlebenspaket dahinzu-schmelzen.

Eine Klimaanlage gibt es im historischen Luzerner Prachtbau nicht, der Denkmalschutz verbietet das. Tradition hat ihren Preis.

■ Hannes Breustedt

**„EUROPA
IST
MAXIMAL
GLEICHAUF
MIT MIDDLE
EAST.“**

*UBP-Bankier
Künzi zum
Neugeschäft mit
reichen Kunden*