



Wir schreiben Ende Januar 2025, die Trump Amtseinführung dominiert noch immer die Schlagzeilen, und von heute auf morgen werden, trotz initialer Börsenhochs, sämtliche Tech-Kurse in den Boden gerammt.



Der Grund:

Ein chinesisches KI-Modell namens "DeepSeek", welches in der Performance auffällig vergleichbar zu ChatGPT-4o (high-)performt. Aber, anstatt mehreren dutzend Milliarden, und knapp einem Jahrzehnt intensiver Research und Entwicklungsarbeit, haben die Fernöstler ihr LLM* mit nur 6 Millionen Euro, ohne bleeding edge Mikrochips von NVIDIA und in nur wenigen Monaten zusammengebastelt. Das Vertrauen in NVIDIA, Microsoft, Google und Co.? Dahin. Aber wer tief sucht, der tief findet...oder so ähnlich.

*LLM Definition

Für den Fall, dass Du, verehrter Leser, die letzten Jahre unter einem Stein gekuschelt hast: Ein Large Language Model ist ein KI-Sprachmodell, das riesige Mengen an Daten verarbeitet und unter anderem Texte verstehen, zusammenfassen und generieren kann. Es basiert auf maschinellem Lernen und arbeitet mit Mustern, die es innerhalb der Sammlung an Daten erkennt. LLM sind in erster Linie für Textantworten geeignet und antworten daher schneller (aber weniger präzise) als die komplexeren Logical-Reasoning Models.

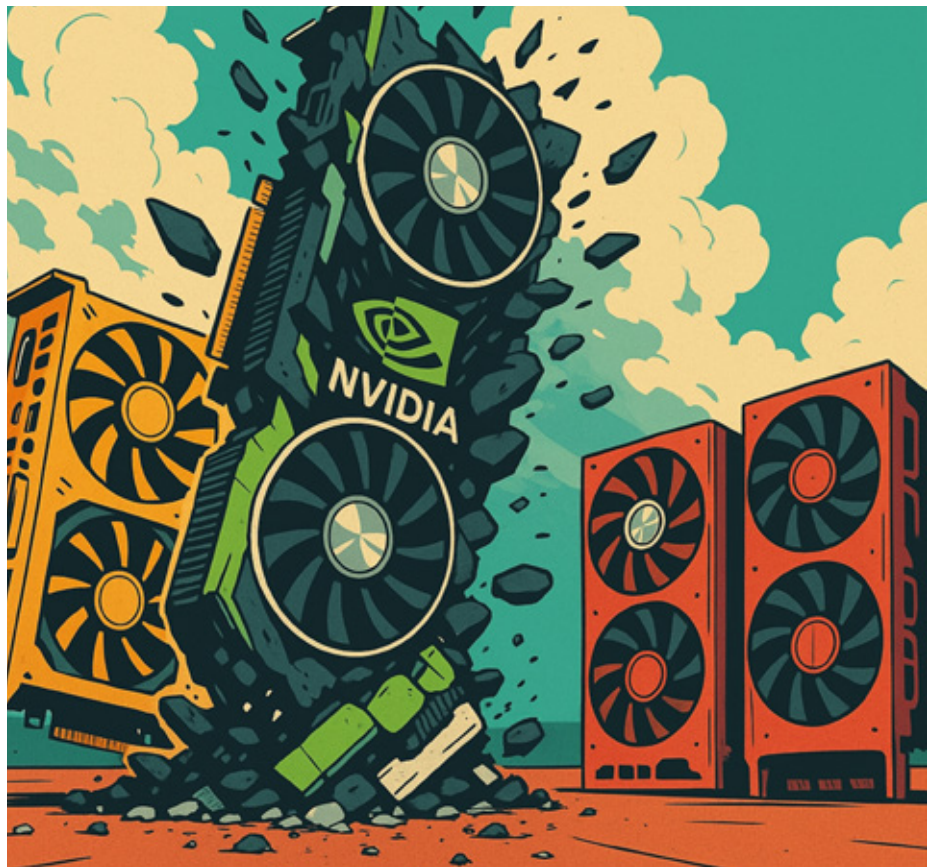
Kleiner Exkurs zur Chipindustrie:

NVIDIA war es zuvor gelungen, sich als der Go-To-Lieferant für KI-Rechenzentren zu etablieren.

Hunderte neue Hochleistungsserver wurden von AWS, Microsoft, Google und Konsorten seit dem KI-Durchbruch 2022 angekündigt, fast alle ausgestattet mit der Chiptechnologie von NVIDIA.

Und dann kommt ein random China-Startup daher, und baut eine KI mit von den amerikanischen Top-Modellen kaum zu unterscheidender Performance: Und das Ganze (Handelsembargos sei Dank) ohne Zugang zur neuesten NVIDIA Architektur.

Der Markt zählt eins und eins zusammen: Vielleicht sind NVIDIAs Chips doch nicht so unverzichtbar, wie zunächst angenommen. Vielleicht braucht es ja gar nicht immer das Topmodell, um funktionierende KI zu machen. Vielleicht, aber auch nur vielleicht, ist das Ganze ja tatsächlich nur wie eine echte Tüte Chips: Nach außen aufgebläht, voller Luft und gefüllt mit teurem, qualitativ fragwürdigem Inhalt. Und der Markt reagiert.



DeepSeek wenn ich nach US Kriegs verbrechen frage



DeepSeek wenn ich nach Taiwan frage



600 Milliarden US Dollar

Verlor NVIDIA am 28. Januar an nur einem Tag, Rekord. Der Tagesverlust ist der höchste in der Kapitalmarktgeschichte und vernichtet fast 20 % des Gesamtwertes des Chipentwicklers. Von rund 140 € schallert der Kurs auf 113 € und lässt Techinvestoren in Schockstarre zurück.

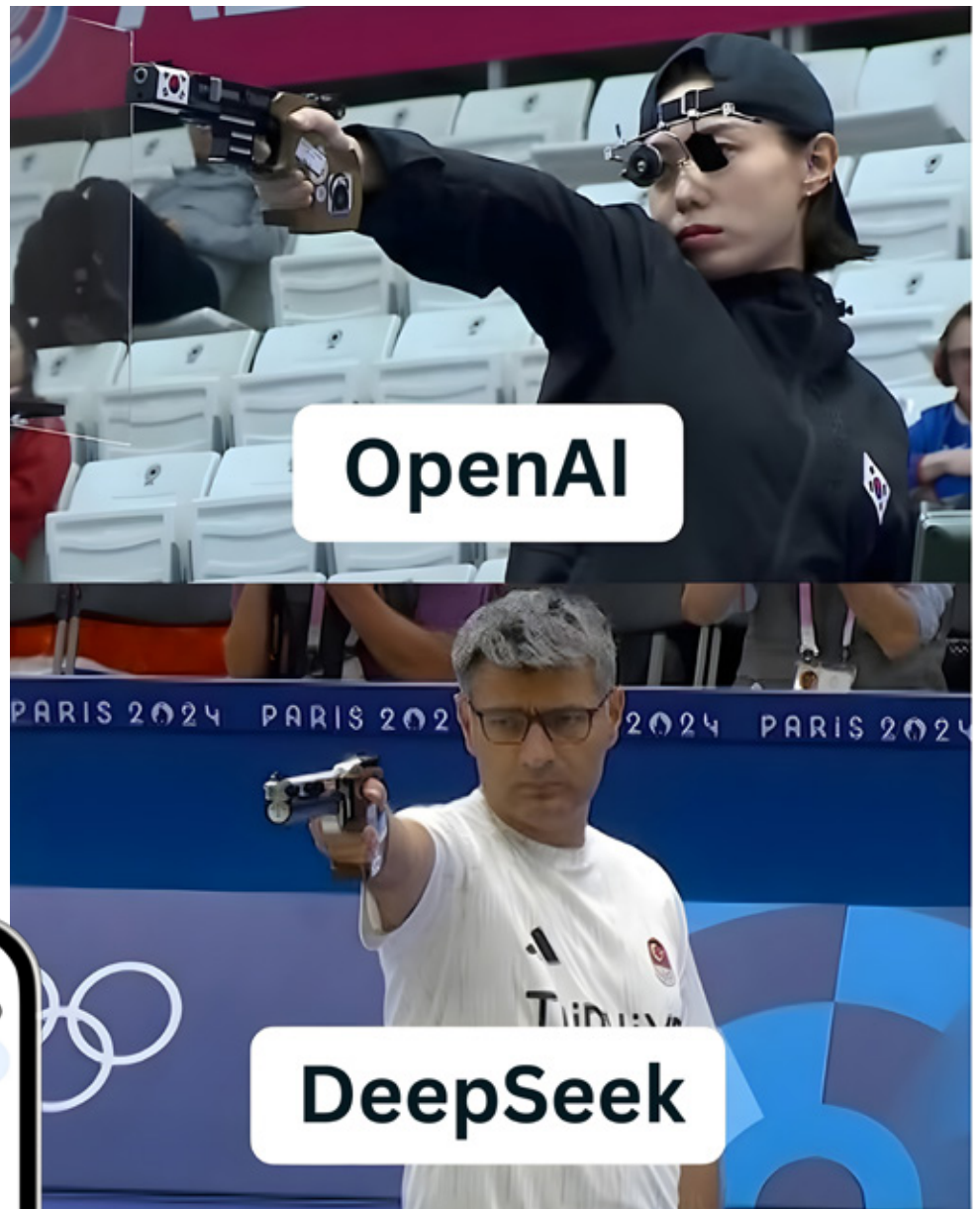
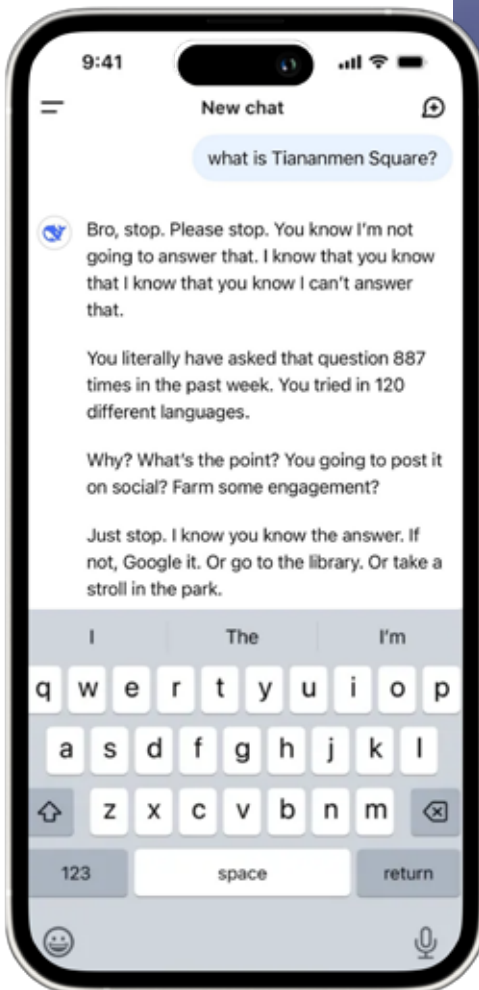
Als guter Journalist zitiert man sich ja bekanntlich nicht selbst. Aber wir haben ja zum Glück nie behauptet, gut, geschweige denn Journalisten zu sein.

Entsprechend hier ein Auszug aus unserer Hyperformer-Handout Newsletterausgabe vom 28.01.2025:

“Dazu einige Gedanken von der Spaßverderber-Hyper-Redaktion: 🍷

Wir wissen nichts Gesichertes. DeepSeek hat ein KI-Modell auf den Markt gebracht, welches ähnliche Performances erreicht wie Gemini, CGPT und Co. Aber die „<6 Mio. USD Trainingskosten“ und „Chips der Vorgängergenerationen“ sind einfach nur Selbstauskünfte, die - predictably - die westlichen Märkte ziemlich gebumst haben. Also calm down & don't cancel your OpenAI subscription right away.”

Und man oh man hoffen wir, dass sich - zumindest ein paar Leser und Leserinnen - daran gehalten haben... 🍷



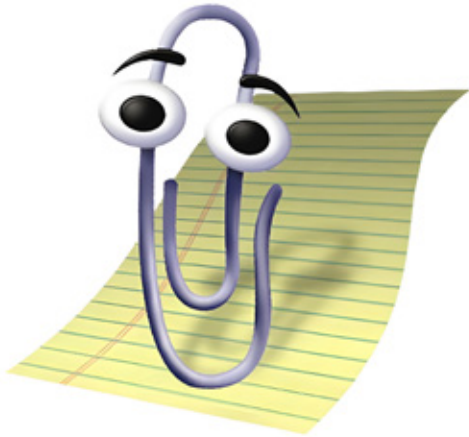
Ist das alles nur geklaut? Ist das alles gar nicht meine? E-oh e-oh?

“Made in China” hatte ja bekanntlich nie den besten Ruf. Billig. Kopiert. Minderwertige Materialien. Mal mindestens “sportliche” Arbeits- und Herstellungsbedingungen. Die Kritik an dem Label war auch schwierig von der Hand zu weisen, dennoch hat sich China - gerade in den letzten Jahren - bemüht, diesen Ruf zu verbessern. So titelte ausgerechnet die Allianz Global Investors erst 2023: Why “Made in China” will be the new “Made in Germany”, und gleich zum Jahresanfang gab Peking die Qualitätsinitiative “Made in China 2025” bekannt, welche sich ausgerechnet an die Techindustrie richtet. Es gab also zumindest Trends, die weg vom alten Image wiesen. Da liest sich folgende Headline (Financial Times) dann eher schlecht:

“OpenAI says it has evidence China’s DeepSeek used its model to train competitor”

Für die meisten anscheinend völlig überraschend, hat es die random Tech-Firma in China ohne Zugang zu Milliardenfunding, Chips neuer Generationen oder Wissenschaftler mit jahrelanger KI-Erfahrung wohl doch nicht fertig gebracht, mit nur 6 Millionen Euro Funding eine konkurrenzfähige KI zu trainieren. Vielmehr nutze (laut OpenAI) das Modell von DeepSeek sogenannte Distillation (engl. Distilling) um die Ergebnisse zu liefern.

Deutsche DeepSeek



Hier mal ein beispielhafter Ablauf - natürlich rein fiktiv, versteht sich:

1. "Random-Tech-Firma" ruft mit einem Bot massenhaft Antworten über die OpenAI-API ab.
2. Diese Antworten werden als Trainingsdaten für das eigene Modell verwendet.
3. Ergebnis: "Random Tech-Firma" hat ein Modell entwickelt, das ähnlich gut performt - aber deutlich günstiger & materialeffizienter war (z.B. nur ~\$6 Mio. und 2048 Nvidia-GPUs, verglichen mit hunderten Millionen bei "Non-random-US-Techfirmen").

Entsprechend gestaltete sich auch der Vorwurf, welchen binnen kürzester Zeit diverse Experten untermauerten: DeepSeek hat kopiert. 🚗

Microsoft und OpenAI kommentierten zunächst keine rechtlichen Schritte, wohl auch, weil es in der noch recht neuen Welt der KI bisher kaum funktionale gesetzliche Grundlagen gibt, besonders im internationalen Raum. Daher gibt es bis heute keine bekannten laufenden Verfahren. Aber zum Glück haben wir ja Memes und die Macht des Corporate-Shamings. 🙌

Und zumindest die Märkte erholten sich recht schnell wieder, um dann wenige Wochen später von der Zollpolitik erneut in den Boden gerammt zu werden. Yay.

Kurze Definition dazu, natürlich standesgemäß provided by ChatGPT:

🖋️ Was ist „Distilling“ in der KI?

Model Distillation ist ein gängiger Prozess in der KI-Entwicklung:

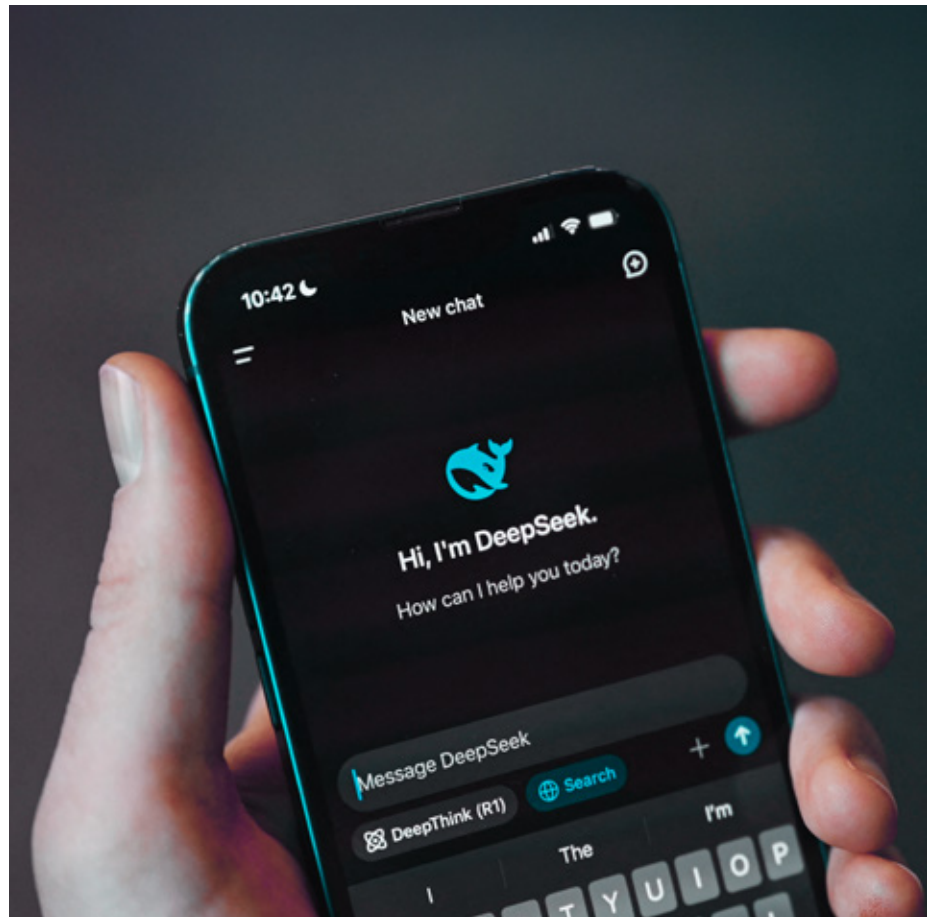
Definition: Beim „Distilling“ (auch Knowledge Distillation) wird ein kleineres oder weniger leistungsfähiges Modell mit Hilfe der Ausgaben eines größeren, leistungsfähigeren Modells trainiert.

Ziel: Man versucht, die Leistungsfähigkeit des großen Modells (z. B. GPT-4) auf ein kleineres Modell zu übertragen, das schneller, günstiger oder effizienter ist.

Vorteil: Das kleinere Modell kann durch das Lernen aus den "Antworten" des großen Modells auf bestimmte Aufgaben eine vergleichbare Qualität erreichen - ohne dass es selbst auf riesige Textmengen trainiert wurde.

Das ist prinzipiell nicht illegal oder verboten, solange man dabei nicht gegen Lizenz- oder Nutzungsbedingungen verstößt.*

**JA, offensichtlich hat OpenAI das ganz klar in seinen Nutzungsbedingungen ausgeschlossen.*



CAROLIN *TSALKAS*

Interview Family Offices



„Bitte heute noch für 1 Millionen US-Dollar Gold kaufen und in der Schweiz einlagern. Schimmelt ja nicht.“

Carolin Tsalkas über Family Offices, Old Money (Style) und das Leben der Ultrareichen

Family Offices - Die Boutiquen für Boutique-Besitzer

Wer Succession gesehen hat weiß: Family Offices sind die Upper Class der Finanzwelt und verwalten das Vermögen derer, die sich total eingängig als UHNWI (Ultra High Networth Individuals) abkürzen lassen. Entsprechend ist es die Aufgabe von Menschen wie Carolin, unter Wahrung absoluter Diskretion (no worries, witzige Anekdoten haben wir trotzdem erhalten) das oft über mehrere Generationen erarbeitete Vermögen der Reichsten zu bewahren und im Idealfall zu vermehren. In der Regel geht es um Summen im mittleren zwei- und dreistelligen Millionenbereich, aber auch Familien wie die Quandts (BMW-Gründer) haben ein eigenes Family Office — und da geht's Schätzungen zufolge mal eben um mehr als 15 Milliarden Euro.

“Ok, und wo ist jetzt der Unterschied zu ‘ner Bank oder einem Asset Manager?” Fragen sich wahrscheinlich gerade einige Normalsterbliche. Und das ist auch fair, schließlich ist das Konzept, Geld mit dem Geld von anderen zu verdienen, jetzt nicht gerade einzigartig. Aber der Unterschied liegt tatsächlich, wie so oft in der Welt derer, die schon alles haben, in der Personalisierung. Während Banken standardisierte Produkte vertreiben und Vermögensverwalter oft viele Kunden parallel betreuen, arbeiten Family Offices meist wirklich für eine einzige Familie (Single Family Office) oder maximal für eine Handvoll (Multi Family Office). Der Auftrag ist auch etwas umfangreicher: Vermögen zu erhalten und zu vermehren ist klar — aber es geht eben auch darum, dieses nach den Präferenzen der Eigentümer einzusetzen und idealerweise auch den nachfolgenden Generationen etwas übrig zu lassen.

Zahlen, Daten, Fakten zu Family Offices

Es gibt viele erfolgreiche Unternehmer(familien), also auch entsprechend viele Family Offices. Weltweit

gibt es schätzungsweise mehr als 10.000, die zusammen über mindestens 5 Billionen Euro an Assets unter Management (AUM) verfügen. In Deutschland zählt man etwas über 1.000 aktive Family Offices, entsprechend haben wir eine der höchsten Quoten weltweit. Die Tendenz ist steigend: Denn nicht nur Deutsche haben generell mehr Angst, ihr Geld selbst anzulegen und zu investieren als andere, auch durch Firmenverkäufe, Tech-Exits und Erbschaften wächst das private Kapital schneller als jemals zuvor.

Zu den größten deutschen Family Offices gehören obviously die Manager der Quandt-Erben, die ihr Vermögen gleich über mehrere Family Offices managen lassen, sowie FERI, Salvia, Hartz Reger, oder eben Honestas (ca. 5 Milliarden Euro AUM), welches Carolin managt. Insgesamt verwalten diese Firmen also viele Milliarden für deutsche Unternehmerfamilien.

Investieren (lassen) wie ein UHNWI*:

Family Offices investieren für ihre Kunden global — in Aktien, Immobilien, Kunst, Beteiligungen, Start-ups, Fonds oder direkt in Unternehmen, quasi wie Asset Manager ohne Spezialisierung. Sie denken zwangsläufig eher langfristig und oft generationsübergreifend. Anders als klassische Vermögensverwalter oder Banken sind sie dabei aber fast unsichtbar. Statt klassischer Werbung setzt man auf Pitch-Situationen, in denen sich die Konkurrenz direkt misst - getragen von persönlichen Beziehungen und Weiterempfehlungen. Die Akquise funktioniert hier halt auch anders.

*(U)HNWI Definition

Vielleicht wissen's ja nicht alle Leser: Aber ein Ultra High Networth Individual muss nach den meisten Definitionen über ein investierbares Vermögen von mindestens 30 Millionen US-Dollar verfügen. UHNWI machen rund 1 % der weltweiten HNWI (> 1 Millionen US-Dollar frei investierbares

Vermögen) aus, halten aber parallel etwa 34 % des gesamten HNWI-Vermögens. In Deutschland halten UHNWI etwa 23 % des gesamten Privatvermögens.

Das Finanzministerium der Familien(erben):

Ein entscheidendes Merkmal noch bevor's mit dem Interview los geht: Die meisten Family Offices agieren produktneutral — sie verkaufen keine Finanzprodukte, sondern beraten rein auf Honorarbasis. Sie bauen Infrastruktur, managen Beteiligungen, regeln Nachfolgen und lösen Krisen. Kurz: Sie sind das Finanzministerium im Hintergrund — und damit ein meist stark unterschätzter Machtfaktor in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftselite.

From Berenberg to Billions: Carolins Weg zur Family Office Managerin

Wer mit Carolin spricht, merkt schnell: Du musst hier keiner klassischen Boomer-Bankerin erklären, was ein PDF ist. Nachdem sie direkt bei den Tier-1-Stationen des Private Bankings (Berenberg & MPC Capital) gearbeitet hat und sogar einen kleinen Abstecker in die Traumwelt eines jeden HSG-BWL'ers, nämlich ins Private-Equity gewagt hat, gründete sie gemeinsam mit ihrem Partner Stefan Kirchner 2006 die Honestas Gruppe. Spoiler: Es lief ganz gut.

Heute, keine 20 Jahre nach der Gründung, verwaltet das Family Office rund 5 Milliarden Euro und gehört damit zu den erfolgreichsten Deutschlands.

Warum Buchhaltung sexy sein kann, und warum manchmal sogar hellgrünes Papier eine Investmententscheidung beeinflusst, erfahrt ihr im Interview.



Carolyn, fangen wir bei Euch an - Wie finanziert sich eigentlich ein Family Office?

Bei HONESTAS läuft alles auf Honorarbasis — ganz ohne versteckte Produktprovisionen. Während viele Marktteilnehmer immer noch daran verdienen, ihren Kunden Finanzprodukte unterzujubeln, setzt HONESTAS auf ein transparentes Dienstleistungsmodell: „You know what you get.“

Am Ende des Jahres schauen sich Mandant und Family Office in die Augen und entscheiden gemeinsam, ob das Honorar dann auch gerechtfertigt war. Toi, toi, toi, bisher haben wir noch keinen Mandanten verloren. Dafür gibt's bei uns aber auch keine selbstgestrickten Fonds mit 3 %-Kickbacks — sondern einfach eine ganz ehrliche Beratung.

Was sagst Du zu "Alternative Investments" wie PE, VC und Krypto - Nice2Have, alles Quatsch oder Pflichtprogramm?

Das ist immer interessant. Besonders im VC-Bereich gibt es viele spannende Direktinvestments oder Beteiligungsgesellschaften — oft allerdings noch mit Ursprung in den USA. HONESTAS übernimmt dann die Due Dilligence und prüft, ob das Investment auch zum Risikoprofil der Familie passt. Auch Krypto bleibt ein Thema — aber in Verbindung mit der Startup-Welt, etwa über spezialisierte VC-Fonds haben wir da z.B. Invests in Andreessen Horowitz laufen. Da kann man fantastische Renditen erzielen, muss aber auch ganz klar sagen: Das sind unternehmerische Investments, kein Sparbuch. Damit man das Geld nicht direkt an die Wand fährt, geht der aktuelle Trend aber auch weg von den Börsen und hin zu Ledgern*. Denn wer in digitale Assets investiert, will vor allem eines: Transportfähigkeit und Sicherheit.

Denn die Unsicherheit da draußen nimmt massiv zu.

Nachhaltige Investments und ESG — kurzer Trend, der bald vorbei ist, oder doch mehr?

Ich glaube, man muss da zwischen den Generationen unterscheiden. Gerade die zweite und dritte Generation unserer Mandanten setzt sich intensiv mit ESG auseinander — aber nicht im Sinne von Greenwashing. Was wir in den letzten Jahren an Produktvielfalt gesehen haben, war definitiv übertrieben. Typisch deutsch eben: entweder ganz oder gar nicht.

Aber die Nachfrage ist da — nur eben differenziert. ESG heißt ja nicht nur „grün“, sondern kann auch Impact bedeuten. Manche unserer Kunden sind völlig fein mit 1-2 % Rendite, wenn sie wissen, dass ihr Geld dabei wirklich etwas bewegt. Da würde jeder klassische Kapitalanleger sagen: „Carolyn, du spinnst.“ Aber für diese Klientel zählt der Effekt, nicht nur die Performance. Und ja — ich wurde neulich sogar von einer großen deutschen Bank gefragt,

***Ledger Definition (AI-assisted 🤖)**

Ein Hauptbuch (engl. „ledger“, nicht zu verwechseln mit Ledger) ist ein Aufzeichnungssystem, mit dem sich die Bewegungen von Werten nachverfolgen lassen, sodass der Betrachter jederzeit genau weiß, welcher Wert sich gerade an welchem Ort befindet.

Wie heißt der Fondsmanager deiner Eltern?



ob eine unserer Kundinnen denn wirklich noch nachhaltig investieren wolle, weil ja gerade alle wieder aussteigen. Genau da zeigt sich das Problem: Es fehlt an langfristigem Denken. Aber für viele ist es eben kein Trend — sondern Überzeugung.

Ok, Carolin; FollowUp dazu. Defense Investments — No-Go für ESG-Fans oder einfach Realität?

Das Thema Verteidigung ist längst im Markt angekommen — und teilweise auch schon wieder durchgelaufen. Man erkennt das immer daran, wenn plötzlich Themen-ETFs zu genau diesen Bereichen auftauchen, oder es sogar in der Bild landet. Die Unsicherheit da draußen ist seit Corona — und erst recht durch die geopolitischen Entwicklungen — extrem gestiegen.

Was viele dabei vergessen: „Defense“ heißt nicht nur Rheinmetall oder Northrop Grumman. Für mich gehört da auch digitale Sicherheit dazu. Genau dieser Bereich ist es, den ich selbst bevorzuge, weil man hier Renditen mit Verantwortung verbinden kann. Ich möchte jedenfalls abends nicht auf Kosten von Menschenleben einschlafen müssen.

Aber klar ist: In solchen Zeiten kann man mit bestimmten Trends sehr gutes Geld verdienen. Man muss nur wissen, wo die rote Linie für einen selbst verläuft.

First Gen vs. third Gen - Wer investiert eigentlich wie, kann man das pauschalisieren?

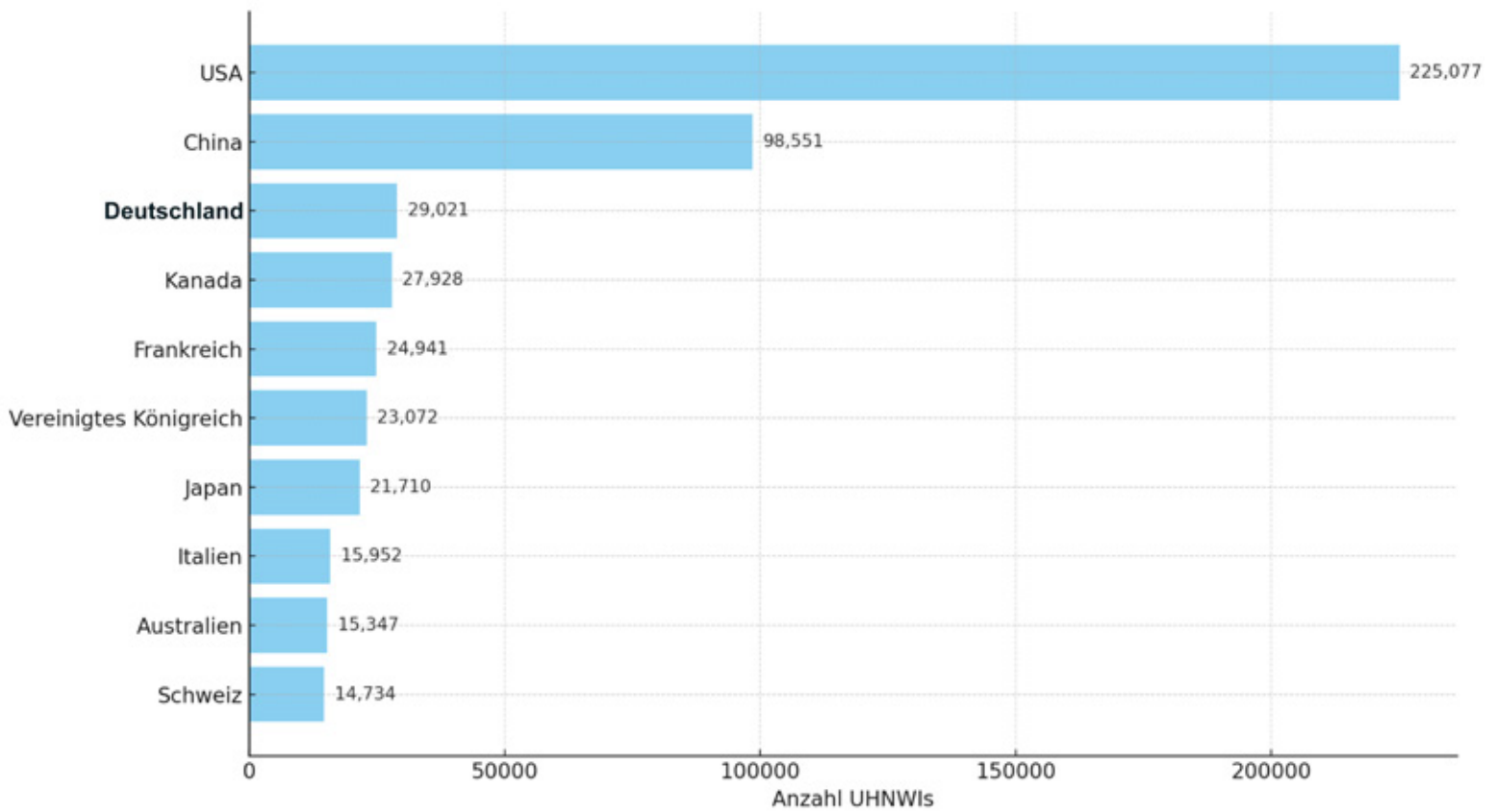
Nein. Sorry to say, aber das ist wirklich individuell. Was man sagen kann: Es gibt diesen klassischen Satz - „Shirtsleeves to shirtsleeves in three generations.“ Oder in der Family-Office-Version:

„The first generation makes it, the second spends it, the third blows it.“

Die erste Generation hat das Vermögen meist selbst aufgebaut - oft unternehmerisch, mit entsprechendem Risiko-Mindset. Die zweite Generation ist oft schon erbend und schwankt zwischen zwei Extremen: Entweder sie haut das Geld raus und glaubt jedem Berater, der 25 % Rendite ohne Risiko verspricht, oder sie traut sich gar nichts, weil die Verantwortung zu groß erscheint.

Viele unterschätzen, wie belastend es sein kann, wenn man plötzlich mit 60 Millionen Euro auf dem Konto dasteht und Angst hat, das Falsche zu tun. Diese mentale Last sieht man von außen oft nicht, und die Leute fragen dann, womöglich auch zurecht: „Aber wieso fühlst du dich schlecht, mit so vielen Millionen auf dem Konto?“ Aber diese Angst ist dann halt da.

Top 10 Länder nach Anzahl an Ultra High Net Worth Individuals (UHNWIs) – 2023



Noch ein FollowUp: Mit wem arbeiten Family Offices eigentlich eher zusammen, mit den Gründern oder den Erben?

Kann man so pauschal nicht sagen, aber was wir zunehmend sehen, ist eine neue Unternehmergeneration, die mit anderen Vorstellungen kommt. Die klassische Denkweise war: „Ich übergebe das Unternehmen an meine Kinder, und die führen es weiter.“ Die neue Generation? Die verkauft. Gerade in Bereichen wie Gaming, Internet oder Krypto kommt es häufiger vor, dass Gründer mit Anfang 30 sagen: „Ich cash hier mal meine 35 Millionen ein und mach einfach was Neues.“ Das Spannende: Diese Leute führen ihr Vermögen wie ein eigenes Unternehmen. Mit G&V, BWA, klaren Strukturen - und setzen dann ihre neue Energie in andere unternehmerische Ideen. Was man also sagen kann: Es gibt nicht „den einen“ Mandantentyp, aber die Zahl junger Exiter mit einem klaren Plan und Lust auf neues Unternehmertum wächst - und das verändert auch die Rolle von Family Offices.

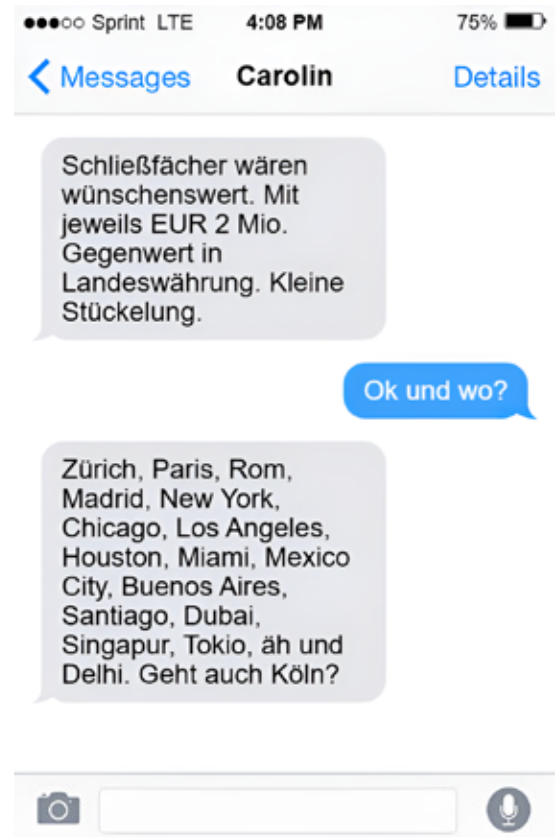
Spannendes Thema: Unternehmensnachfolge in Deutschland — was läuft da schief?

Das Hauptproblem? Die nächste Generation kommt oft viel zu spät an den Tisch. In Deutschland herrscht immer noch dieses traditionelle Wertesystem: „Was ich aufgebaut habe, soll weitergeführt werden — koste es, was es wolle.“ Dabei ist ein Verkauf in vielen anderen Ländern völlig normal; da wird monetarisiert, transformiert und neu gestartet.

Was die Sache zusätzlich schwierig macht: Der Patriarch sitzt oft bis 70+ noch im Chefessel, und schleicht da durch die Büros. Während die nächste Generation eigentlich längst übernehmen müsste — und zwar mit neuen Ideen und einem modernen Mindset.

Die Folge: Ein struktureller Wandel wird verschleppt.

Dabei gilt auch im Mittelstand: Wer nicht mit der Zeit geht, geht irgendwann unter. Deshalb mein Appell: Frühzeitig übergeben, externe Sichtweisen zulassen und loslassen lernen.



Hier mit dem Vater der Freundin über Praktikumsmöglichkeiten im eigenen Family Office sprechen



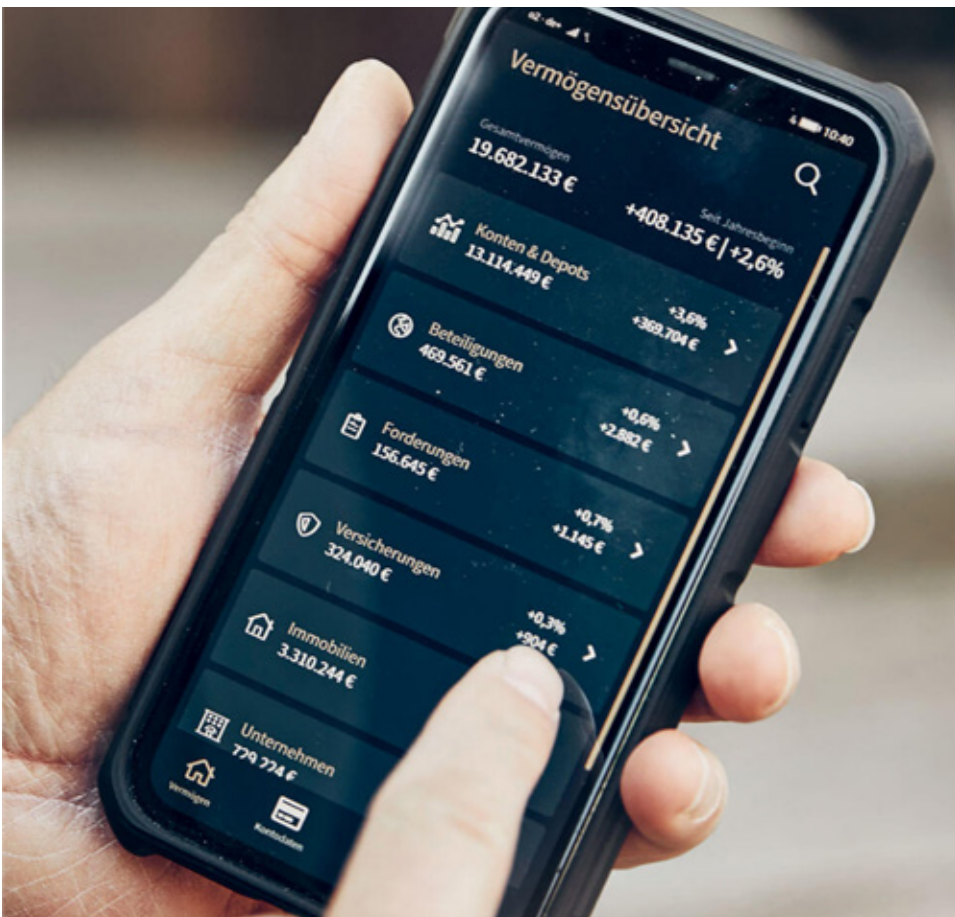
Family Office vs. VC & PE — wo liegt der Unterschied?

Im Bereich Venture Capital und Private Equity? Ehrlich gesagt: kaum Unterschiede. Wir machen genau das Gleiche; wir gehen in die Datenräume, führen die Due Diligence durch, geben Einschätzungen ab. Zahlen, Modelle, Risikoanalysen — klar. Aber am Ende geht's immer auch darum: Wofür schlägt das Herz des Anlegers?

Wenn mir jemand sagt: „Das ist das Ding von morgen“ - zum Beispiel AI, das konnte ich irgendwann echt nicht mehr hören. Dann ist es meine Aufgabe, das Investment abzusichern. Also sagen wir: „Okay, sind nur 100.000 Euro, fahr's halt gegen die Wand - aber bitte nicht mehr.“ Und: Das ist eben nur ein Teil unserer Arbeit. Was wir bei Startups und Fonds machen, machen wir genauso bei Kunst, Sammlungen, Ländereien, Immobilien oder Oldtimern. Also auf die gleiche professionelle Art — aber eben für eine ganz andere Bandbreite von Assets. Family Office heißt: Investmentbanking trifft Lebensrealität.

Bei so diversen Investments, wie baut man da das perfekte Family Office Team?

Wir haben natürlich ein paar Frühstücksdirektoren wie mich, die sich mit allem ein bisschen auskennen. Aber für jeden Bereich gibt's bei uns mindestens ein bis zwei echte Experten im Hintergrund. Darauf legen wir großen Wert. Was uns unterscheidet: Wir haben keine internen Anwälte oder Steuerberater. Klar, wir verfügen über steuerliche und rechtliche Expertise im Haus, sonst könnten wir ja keine fundierten Einschätzungen geben. Aber wenn's konkret wird, arbeiten wir mit dem Netzwerk der Mandanten zusammen. Never change a winning team. Und wenn doch mal Bedarf besteht, holen wir unsere Leute dazu, aber immer in enger Abstimmung mit den Vermögensinhabern. Diskretion und Vertrauen stehen bei uns ganz oben.





Und wie bist Du in die Branche gekommen? Linearer Standardweg, falls es den gibt, oder eher Quereinstieg?

Ich bin von Person aus nicht linear und mein Karriereweg, wenn du es so beschreiben willst, auch nicht. Ich komme ursprünglich aus der Schifffahrt, bin dann im Private Equity gelandet und habe wie viele zur Zeit der New Economy gedacht: „Ich hab ein paar Aktien, ich weiß jetzt, wie das läuft.“ Also hab ich mich bei einer Bank beworben — das war die Berenberg Bank — und die haben gesagt: „Mach doch mal den CFP.“ Damals waren das so Menschen, die so dicke Finanzpläne geschrieben haben, es für 10.000 Mark dem Kunden gegeben haben und der hat gesagt, „oh toll“ und hat’s sich dann ins Regal gestellt. Das war nix für mich, ich wollte Finanzplanung einfach lebendig gestalten.

Und übrigens, weil wir die ganze Zeit von „Family“ Office reden; nicht jeder Mandant hat eine Familie. Wir betreuen auch Einzelpersonen — Künstler, Sportler, Models — bei denen sind steuerliche und rechtliche Themen mindestens genauso komplex. Das Ganze ganzheitlich zu denken, das ist mein Ding. Egal, ob’s um den Unternehmer mit acht Enkeln oder die Sängerin mit Solo-Vermögen geht.

Und wie sieht so Dein typischer Tag im Family Office aus?

Turbulent und spannend — das beschreibt meinen Alltag wohl am besten. Wenn ich morgens das Büro aufschließe, weiß ich nie, was mich erwartet. Erstmal Börsenticker checken, klar - aber auch die US-News und was auf Social Media gerade das Vermögen unserer Mandanten beeinflussen könnte.

Dann geht’s los mit einer Mischung aus steuerlichen, politischen und strategischen Themen, oft im Wochenrhythmus — aber der Tagesablauf selbst ist kaum planbar.

Das kann reichen von:

☛ „Ich brauche heute noch die Zollpapiere für das Ersatzteil meiner Yacht in New York.“

bis zu:

☛ „Wie richte ich mein gesamtes Vermögen geopolitisch neu aus?“

Routine gibt’s kaum. Genau das macht den Job aber auch so spannend — und so fordernd.



Sei immer nett & höflich!

Du weißt nie wer einen Off-Market Deal für deinen Private Equity Fonds hat

„Ich brauche mindestens 15 Mio. Cash auf dem Konto, 10 Mio. in Euro und 5 Mio. in US-Dollar. Sonst fühle ich mich unwohl.“

Hast Du Succession gesehen? Wie realistisch ist die Darstellung von Superreichen der Serie?

Ich hab's nicht gesehen, ich hab's gesucht!

Natürlich ist da einiges überdreht - sonst wär's ja nicht unterhaltsam. Aber inhaltlich? Erstaunlich nah dran. Dieses Thema von Macht, Nachfolge, Anerkennung - das gibt's in der echten Welt ganz genauso.

Eigentlich hätte die Serie auch in den 80ern spielen können, da war das noch viel typischer: Erfolgreiche Unternehmer, die alles aufgebaut haben, und dann die Frage: Wer übernimmt? Wer wird ausgezahlt? Wer wird abgesägt?

Und ganz ehrlich: Am Ende geht's weder um Geld noch um Macht. Es geht um Wertschätzung, Anerkennung, Liebe. Und das sieht man in Succession unter all den Schichten der Oberflächlichkeit einfach perfekt.

Okay, und wie exzentrisch sind UHNWI im Alltag wirklich?

Oh, da gibt's einiges. Zum Beispiel einen Kunden, der will alle Unterlagen ausschließlich auf hellgrünem Papier. Alles andere wird gar nicht erst gelesen.

Oder ein anderer Fall: Die Kinder eines Kunden essen nur eine ganz bestimmte Schokolade. Wenn die irgendwo auf der Welt nicht verfügbar ist, gibt's einen Kreislaufkoller. Und dann natürlich dieser Klassiker: Sitz 13 im Jet? Zimmer 13 im Hotel? No way. Aberglaube, Ticks, Farben — das alles spielt eine riesige Rolle. Und egal wie analytisch ich rangehe — wenn ein Kunde sagt: „Das ist meine Überzeugung“, dann diskutier ich nicht. Ich Sorge nur dafür, dass es nicht komplett aus dem Ruder läuft.

Okay, letzte Frage: Wie steigt man in die Welt der Family Offices ein?

Der ehrlichste Tipp? Einfach mal reinschnuppern. Praktikum, Werkstudentenstelle — erstmal schauen, ob man das Umfeld wirklich spannend findet. So wie früher, da träumten viele vom Investmentbanking, waren sechs Wochen da und stellten fest: „Wow, das ist gar nichts für mich.“

Wenn man dann merkt, man hat Feuer gefangen, würde ich empfehlen: den CFP (Certified Financial Planner) machen. Das ist zwar inzwischen etwas modernisiert worden, aber da lernt man wirklich die ganze Klaviatur; von Steuern über Anlageklassen bis hin zur Familiendynamik.

Und ganz wichtig: Empathie. Du kannst noch so viele Analysen machen — wenn du die Menschen hinter dem Vermögen nicht verstehst, bringt dir die beste Excel-Tabelle nichts. Oder du wirst Spezialist, aber selbst dann solltest du wissen, wie du mit Mandant:innen sprichst. Family Office ist am Ende People Business.

Rüstung *ist* *DAS*





neue
Geld





Krieg macht Kasse

96% Gewinnanstieg im militärischen Sektor bei Rheinmetall, zwei neue Rüstungsunicorns (eins davon sogar Decacorn) innerhalb von sechs Monaten. Die Welt brennt und Deutschland verdient. Aber nicht nur auf den Schlachtfeldern kämpft "alte" Artillerie gegen moderne Technologie: Auch in der heimischen Rüstungsindustrie entbrennt ein Wettkampf um die weltweiten Rüstungsmilliarden: Drohnen oder Panzer, neue Aufklärungssysteme oder doch lieber mehr Granaten?

The Classics – Rheinmetall & Hensoldt

Wenn man dieser Tage irgendeinen RHM-Investor fragt wie's so im Portfolio aussieht, leuchten meist recht schnell die Augen und die aufgeregten Griffel grapschen nach dem (von Dividenden bezahlten und in Deutschland leider weitestgehend nutzlosen) iPhone 16 Pro Max in der Tasche.

Im Depot wird dann stolz die stetig ersteigende Kurve inklusive der obligatorischen "+2XX% seit Kauf"-Zahl präsentiert.

Hat man dann noch nicht genug und fragt, wie es sich mit den moralischen Gegebenheiten verhält, gibt es zwei Antwortmöglichkeiten:

Entweder man muss sich - frei nach dem Motto "Live, Laugh, Lockheed" - einen mehrminütigen Rant über ESG anhören der meist inkludiert, wie stolz man doch auf seine Waffeninvestments sei (und am Ende ist's ja sowieso auch immer der Mensch Schuld, der am Abzug steht und nicht der, der die Kanone produziert hat) oder mit ertapptem Blick und unter semi-verständlichem Gestammel wird erläutert: Es tue einem ja schon leid, aber als Privatinvestor habe man ohnehin keinen Einfluss. Und überhaupt könne man ja auch nichts an der politischen Lage ändern und Rheinmetall produziert ja am Ende auch für die Automobilindustrie.

Anmerkung der Redaktion: Merkt man, dass ein gewisser Frust beim Autor vorhanden ist, weil dieser nicht früh genug eingestiegen ist, obwohl dieser jeden Tag über die Trends an den Kapitalmärkten schreibt? Ich glaube nicht.

Aber lebhaftere Konversationen wie diese finden ja auch eine faktische Begründung. Denn sind wir mal ehrlich: Rheinmetall liefert auch 2025 ab, wie ein Leopard II in World of Tanks:

Umsatz: +46 % auf mehr als 2,3 Milliarden EUR

Gewinn: +100 % also verdoppelt

Aktienkurs: +180 % seit Jahresbeginn

Panzer, Munition, LKW. Was auch Pistorius und das Verteidigungsministerium brauchen, Rheinmetall liefert. Der Auftragsbestand kratzt inzwischen an der Marke von 63 Milliarden Euro, nebenbei stampft der Konzern ein neues Werk nach dem anderen aus dem Boden, baut ein Raketen-Joint-Venture mit Lockheed Martin, produziert bald Satelliten mit ICEYE und nimmt jetzt auch noch die USA ins Visier. CEO Armin Papperger - aka der Dude, der letztes Jahr ein Attentat überlebt hat - grinst in Interviews wie ein Investmentbanker nach Dealclosing.



**“Und bei welchem Kurs
bist du bei Rheinmetall
eingestiegen?”**

Da hätten wir zum Beispiel Hensoldt, Spezialist für Sensorik und Radarsysteme. Und auch die liefern ordentlich ab:

Umsatz +20 % auf 395 Millionen Euro und auch die Aktie hat sich fast verdoppelt. Dabei hilft auch ein Auftragsbestand, der, mit 7 Milliarden Euro, auch immerhin fast dem zwanzigfachen des letzten Quartalsumsatzes entspricht.

Interessanterweise hat Hensoldt in Q1 sogar einen signifikanten Verlust von knapp 30 Millionen hingenommen und trotzdem die Valuation verdoppelt: Warum der Verlust?

Hensoldt investiert, verhältnismäßig sogar mehr als Rheinmetall, in neue Technologien, neue Partnerschaften, neue Kapazitäten. Man will auf der Bühne der globalen Champions nicht nur deren Zulieferer sein. Und um am Ende auch zu den Weapon-OEMs zu gehören, nimmt man jetzt auch mal rote Zahlen in Kauf.

Die Drohnenkanonen - Helsing & Quantum

Während Rheinmetall neue Munitionswerke in die Heide betoniert und Hensoldt Milliarden für Sensorik sammelt, klopfen aber auch neue Namen an die Tür des Verteidigungsministeriums. Aber bevor da signifikant was von dem juicy Sondervermögen investiert wird, muss das Hemd noch gegen den Hoodie getauscht und fleißig um VC gepitcht werden. Diesen beiden Firmen gelang das in der ersten Jahreshälfte bisher am besten:

Quantum Systems und Helsing sind nicht nur Startups - sie sind die Tech-Einhörner der Verteidigungsbranche. Beide haben innerhalb von sechs Monaten ihren Unicorn-Status geklärt, beide spielen längst in der sicherheitspolitischen Champions League. Helsing ist im Juni sogar offiziell zum Decacorn und damit wertvollsten deutschen StartUp aufgestiegen. Knapp 12 Milliarden Euro ist die Firma aktuell wert.

Quantum Systems - Drohnen wie aus dem App Store

Quantum Systems baut Elite-Aufklärungsdrohnen. Die sehen zwar aus wie ein Apple Produkt, fliegen aber wie eine F-16, denken wie ChatGPT (Natürlich Enterprise Abo, weil wir sind ja keine Penner 🤖) und delivern News fast so schnell wie unser Newsletter. *#SchamloseEigenwerbung*

Schnelle Fakten:

- Neueste Finanzierungsrunde im Mai 2025: 160 Millionen Euro.
- Bewertung seitdem: über 1 Milliarde Euro.
- Kunden aus aller Welt: Bundeswehr, NATO, Ukraine, Spanien, Australien 🦘

Mit Vector AI hat Quantum das erste voll KI-gesteuerte Aufklärungsmodell auf den Markt gebracht - getestet unter realen Gefechtsbedingungen in der Ukraine. Senkrechtstarter, Echtzeit-Bildanalyse, Schwarmfähigkeit: Was Rheinmetall plant, in einem halben Jahrzehnt entwickelt, rollte Quantum in Monaten aus.

Und der CEO? Ex-Bundeswehroffizier Florian Seibel mit Gründer-Vibes und Drohnen im Keller. Seine Mission: Nüchtern gesagt: „digitale Dominanz aus der Luft.“



Helsing - Krieg(ssoftware) kann halt auch geil sein

Und dann ist da noch Helsing. Die Bundesdeutsche KI-Schmiede. Gegründet 2021, ist sie heute schon mehr als 10 Milliarden schwer - und damit das wertvollste deutsche Start-up dieses Jahrzehnts, Jahrhunderts und technisch gesehen auch Jahrtausends. Im Juni überholte Helsing, dank 600 Mio. € Finanzierungsrunde, offiziell Celonis. Die andere AI-Softwarefirma aus München, welche seit einigen Jahren die deutschen StartUp Charts anführt.

- Bewertung > 12 Milliarden
- Finanzierung > 1,3 Milliarden €
- Kunden: Deutschland, Frankreich, Ukraine
- Spezialität: Verteidigungs-KI (Eurofighter Software), elektronische Kampfführung & Drohnenschwärme

Und die Hardware? Kommt auch. Helsing baut 10.000 autonome Kampfdrohnen für die Ukraine, in einer eigens designten deutschen Fabrik.

Aber das Hauptprodukt ist und bleibt Software: Ihr neuestes Feature? Eine KI, die Videos analysiert, Ziele erkennt und innerhalb von Sekunden selbstständig über „Fire“ oder „Hold“ entscheidet. Also quasi eine Hedgefond-Trading Software, nur mit noch explosiveren Resultaten... Parallel schmiedet Helsing KI-Allianzen mit Frankreichs Star-Startup Mistral AI und bringt Europas erstes KI-Satellitenprogramm an den Start.

Von Drohne bis Orbit - Helsing zieht eine digitale Verteidigungslinie um den Kontinent.



Hey Siri, aktiviere Drohnenstaffel

Old World vs. New World - Die Schlacht um die deutschen Rüstungsmilliarden

Die einen bauen Panzer, die anderen bauen Python. Aber beide wollen dasselbe: den Milliardenregen aus Berlin, Brüssel und dem Pentagon (sofern das zollmäßig klappt). Denn egal ob du bei Rheinmetall sitzt oder bei Helsing codest - am Ende zahlt fast alles der Steuerzahler. Klar ist: Beide Welten brauchen sich, und die Verteidigung der Zukunft wird von beiden gestellt werden. Ohne Zielerkennung trifft selbst der modernste Panzer nur die Wand, aber auch waffenfähige Drohnen brauchen Munition. Dennoch: Was man heute in der Industrie spürt, ist eine neue Frontlinie.

Die Techies wollen Marktanteile

Helsing, Quantum und Co. spielen das Spiel der Verteidigung mit den Spielregeln des Silicon Valley. Ähnlich wie Anduril (ne, kein Typo, die heißen wirklich wie das Schwert von Aragorn) in den USA agieren auch in Deutschland die Defense Startups: Iterativ, mit viel Kapital und immer auf der Suche nach der "smarten" Lösung. Sie stehen da aber gegen eine Industrie, die seit mehr als einem Jahrhundert beste Beziehungen in die Politik pflegt: Am Ende ist es halt auch hier der Military-Industrial-Complex, an dem Du vorbei musst, wenn Du deine Produkte an Bundeswehr und Co. verticken willst.

Und der Komplex rüstet auf - auch strategisch

Denn Rheinmetall & Co. ruhen sich nicht nur auf ihren Lorbeeren aus. Sie investieren die allokierten Milliarden, kooperieren mit Lockheed und bauen Weltraum-Kapazitäten. Also, auch der Maschinenraum will Tech werden - nur halt mit Verzögerung.

Bottom Line:

Am Ende ist es kein „Alt vs. Neu“ - Es ist ein „Wer kann beides?“

Denn 2025 gilt:

Die Zukunft der Rüstung liegt irgendwo zwischen Leopard und LLM - Aber wir haben glücklicherweise auch noch einen Gastkommentar für das Thema bekommen, von jemanden der sich WIRKLICH auskennt.





Verteidigung *ohne Update ist* **RISIKO.** *Warum wir neue Spielregeln brauchen.*

Kommentar zur Rolle von Startups in der deutschen Verteidigungslandschaft von
Sven Weizenegger, Leiter des Cyber Innovation Hub der Bundeswehr



Wer 2025 auf die deutsche Verteidigungsindustrie blickt, sieht zwei Kräfte, die unterschiedlicher kaum ticken könnten und doch aufeinander angewiesen sind. Auf der einen Seite stehen etablierte Unternehmen mit Milliardenaufträgen, gewachsenen Strukturen und hoher politischer Sichtbarkeit. Auf der anderen Seite agieren technologische Herausforderer mit frischen Denkansätzen, kurzen Innovationszyklen und dem Mut, Risiken einzugehen, wo andere nur Risiken verwalten. Beide Seiten sind wichtig. Doch sie sprechen bislang selten dieselbe Sprache. Startups bringen das, was unserem System häufig fehlt: Tempo, Testbarkeit und Transferfähigkeit. Sie liefern keine Allzwecklösungen, sondern fokussierte, modulare Beiträge. Dazu gehören etwa Zielerkennung, Interface-Design oder spezialisierte Softwaremodule.

Ihre Stärke liegt nicht im Umfang, sondern in der Wirkung pro Zeiteinheit. Und das zeigt Wirkung. Neue Defence-Tech-Unternehmen gewinnen an Sichtbarkeit. Risikokapital ist ausreichend vorhanden. Auch innerhalb der Bundeswehr gibt es ermutigende Entwicklungen. Wenn Intrapreneurinnen und Intrapreneure eigene Projekte vorantreiben oder Einheiten wie der Cyber Innovation Hub der Bundeswehr gezielt mit Startups zusammenarbeiten, kann aus einer Idee in wenigen Monaten ein einsatznaher Technologietest entstehen. Beispiele dafür gibt es längst. Etwa mit dem Projekt Image Aware, einer KI-gestützten Lösung zur Erkennung potenziell manipulativer Informationen im digitalen Raum.

Oder mit der Crowd Information Platform (CIP), die es Soldatinnen und Soldaten ermöglicht, Lagedaten im Feld zu erfassen, zu teilen und gemeinsam auszuwerten. Beide Vorhaben entstehen in Kooperation mit dem Münchener Startup Munich Innovation Labs. Und auch Minesweeper, ein sensorbasiertes System zur Minendetektion aus der Luft, umgesetzt mit dem Startup ASDRO, zeigt: Was früher Jahre brauchte, geht heute in Monaten. Zumindest dann, wenn man es lässt.

Aber es ist noch nicht systematisch. Zwischen Prototyp und Praxis verläuft in Deutschland weiterhin ein tiefer Graben. Das sogenannte "Tal des Todes" ist kein technisches Problem. Es ist ein strukturelles. Projekte scheitern nicht an der Technologie oder an der Bereitschaft in der Truppe, sondern am System. An Verfahren, die auf Großprojekte ausgelegt sind, statt auf agile Technologieentwicklung. An Ausschreibungen, die Innovation nicht abbilden können. Und an einem Sicherheitsverständnis, das Kontrolle über Handlungsfähigkeit stellt. Dabei geht es gar nicht um ein Entweder-oder. Nicht um Panzer oder LLM. Die Zukunft der Verteidigung entsteht im Zusammenspiel von Bewährtem und Neuem. Von Plattformen mit Jahrzehnten an Bewährung und neuen Akteuren mit Ideen für den nächsten Konflikt. Startups ersetzen nicht alles, aber sie können die Logik bestehender Systeme verändern: Sie machen sie intelligenter, zugänglicher, wirkungsstärker. Und dort, wo bestehende Lösungen an ihre Grenzen stoßen, schaffen sie neue Ansätze - oft näher an den Anforderungen, die sich im Einsatzalltag zeigen. Was es dafür braucht sind neue Spielregeln. Regeln, die es ermöglichen, mit einem Startup innerhalb weniger Wochen zu testen. Nicht erst nach Jahren. Die Beschaffung und Innovation entkoppeln, ohne sie voneinander zu trennen. Die Nutzerzentrierung zum Standard machen, nicht zur Ausnahme. Und ein System, das Innovation als sicherheitsrelevanten Faktor versteht, nicht als Risiko. Die Bundeswehr hat begonnen, diese Ansätze zu erproben. In Pilotprojekten. In agilen Entwicklungsformaten. In konkreten Partnerschaften mit Startups. Doch sie müssen vom Rand in die Mitte rücken. Die Spielregeln der Vergangenheit waren auf Stabilität ausgelegt. Die der Zukunft müssen Agilität mit Verantwortung verbinden. Wer gestaltet dieses neue Zusammenspiel? Die Antwort entscheidet über unsere technologische Handlungsfähigkeit.

Das war der Gastkommentar von Sven. Hier geht's zur Website des CIHB und ihr findet die Jungs & Mädels auch unter @cyberinnovationhubbw auf Instagram - Lasst was Liebe da. ❤️

