



WEALTHGATE GmbH

Family Office

Bericht für das 3. Quartal 2022



Inhalt

- Vorwort
- Märkte im Überblick
- WEALTHGATE Multi Asset
- Globallytics Fund No. 1
- WEALTHGATE Biotech Aggressive Fund





Vorwort

Es ist nicht selbstverständlich, dass ein junges Unternehmen wie die WEALTHGATE in einem sehr herausforderndem Umfeld wachsen kann. Aber man muss Chancen nutzen, solange sie sich bieten. Darum freuen wir uns, dass wir per 01.10.2022 unser Spezialisten-Team um drei sehr erfahrene und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erweitern konnten.

Michael Huber verstärkt unser Beraterteam in Schwäbisch Hall, das nunmehr auf vier Berater anwächst. Stefanie Waldvogel verstärkt den Bereich Backoffice .

Um Ihrem gewohnten Anspruch an Service und Qualität an uns weiter zu verbessern, bauen wir ein eigenes Kompetenzzentrum rund um das Finanzierungsgeschäft auf. Dafür zeichnet Heike Frühwirth verantwortlich. Sie kümmert sich ab sofort gemeinsam mit Ihnen sowohl um private, als auch gewerbliche Finanzierungen.

Hier erfahren Sie mehr über die neuen Mitarbeiter

Michael Huber – Prokurist und Family Officer

Nach dem Abitur begann der gebürtige Crailsheimer im Jahr 1991 eine Lehre zum Bankkaufmann bei der Kreissparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim. Nach der Ausbildung absolvierte Herr Huber die berufsbegleitenden Studiengänge zum Bankwachwirt (WSA) und Bankbetriebswirt (WSA) an der Württembergischen Sparkassenakademie Neuhausen.



Im Jahr 1998 wechselte Michael Huber zur Baden-Württembergischen Bank AG bei der er bis zur Übernahme durch die Landesbank Baden-Württemberg im Jahr 2005 beschäftigt war. In dieser Zeit betreute Herr Huber als VermögensManager Heil- und Freiberufler sowie vermögende Privatkunden unter anderem an den Standorten Bopfingen und Schwäbisch Hall. Auch in dieser Zeit ergänzte Michael Huber seine praktischen Erfahrungen durch Weiterbildungen zum Financial Consultant und Financial Planner bei der damaligen Hochschule für Bankwirtschaft, der heutigen Frankfurt School of Business and Economics. In der Zeit von 01.01.2006 bis zum

30.09.2022 war Michael Huber in unterschiedlichen Positionen für die SÜDWESTBANK AG und später für die SÜDWESTBANK-BAWAG AG, Niederlassung Deutschland tätig. Zuerst als Leiter der Filiale Schwäbisch Hall und ab 2008 als Marktbereichsleiter Hohenlohe Franken/Mittlerer Schurwald. Hier hatte er die Verantwortung für die Filialen Heilbronn, Schwäbisch Hall, Schorndorf, Göppingen, Reichenbach und Plüderhausen. Ab 2016, bis zum Ausscheiden aus der SÜDWESTBANK, war Herr Huber dann in Stuttgart bankweit für das Segment Private-Banking als Bereichsleiter verantwortlich.



Michael Huber steht für Unabhängigkeit in der Produktauswahl für seine Kunden und für uneingeschränkten Service am Kunden. Diese beiden Werte möchte Herr Huber auch weiterhin uneingeschränkt vertreten und wechselte deshalb nach 30 Jahren klassischem Bankgeschäft zum Wealthgate GmbH Family Office.

Neben seinen Aufgaben als Berater von vermögenden Kunden engagiert sich Herr Huber auch in den Serviceclubs Lions und Old Table und ist zudem als aktives und passives Vorstandsmitglied in zwei Stiftungen tätig. Den Ausgleich für diese Tätigkeiten findet Michael Huber bei seiner Familie und bei der Gartenarbeit.

Heike Frühwirth – Leiterin Finanzierungen

Ihre berufliche Laufbahn begann Heike Frühwirth 1987 mit der Ausbildung zur Bankkauffrau beim W & W – Konzern. Ihre Leidenschaft und Stärke im Immobilien- und Kreditbereich führten nach erfolgreichem Abschluss zur Übernahme als Kreditreferentin



in den Marktfolgebereich, indem sie gefördert und weiterentwickelt wurde.

2002 erfolgte der berufliche Wechsel zur SÜDWESTBANK AG (später SÜDWESTBANK-BAWAG AG Niederlassung Deutschland), wo Heike Frühwirth erste Führungsaufgaben als Teamleiterin des Kreditcenters übernahm.

Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung stellte Heike Frühwirth sich im Jahr 2009 der Aufgabe bei der SÜDWESTBANK den Aufbau der Vertriebseinheit „Baufinanzierungsspezialisten“ und 2014 die Filialleitung des Standorts Stuttgart zu übernehmen.

Die Beratung und Kundenbetreuung in allen Kredit- und Immobilienfragen blieb dabei trotz eigener und stellvertretender Führungsaufgaben stets beruflicher Mittelpunkt.

Um die fachliche Expertise noch besser nutzen zu können, ergriff Heike Frühwirth Anfang 2019 die Chance, als Betreuerin mit Schwerpunkt Finanzierungen ins Team Private Banking / Prime Corporate zu wechseln. Hier betreute Sie Kunden bei der Umsetzung großvolumiger, individueller Finanzierungen sowohl im privaten als auch im unternehmerischen Bereich.

Stefanie Waldvogel – Backoffice

Die gebürtige Hohenloherin entdeckte Ihre Leidenschaft für Zahlen und Finanzen am Wirtschaftsgymnasium in Schwäbisch Hall. Nach Abitur und Bankausbildung sammelte sie viele Jahre Berufserfahrung bei zwei regionalen und einer österreichischen Privatbank. „Als Assistentin im Private Banking und Firmenkundensegment, habe ich stets die Vielseitigkeit und Abwechslung geschätzt. Zufriedene Kunden sind für mich die schönste Auszeichnung“, sagt sie über ihre Motivation im Beruf. Privat genießt sie es gemeinsame Zeit mit ihrer Familie zu verbringen.





Märkte im Überblick

		Stand 31.12.21	Stand 30.09.22	Performance
Aktien				
Deutschland	DAX 30	15.884,86	12.114,36	-23,74%
USA	S&P 500	4.766,18	3.585,62	-24,77%
China	Shanghai Composite	3.639,78	3.024,39	-16,91%
Europa	Euro Stoxx 50	4.306,07	3.318,20	-22,94%
weltweit	MSCI World	3.231,73	2.378,65	-26,40%
Rohstoffe				
	WTI-ÖL	\$75,21	\$79,49	5,69%
	Gold	\$1.828,60	\$1.672,00	-8,56%
	Silber	\$23,38	\$19,04	-18,57%
Währung				
	EUR/USD	1,1368	0,9799	-13,80%
	Bitcoin in USD	46.361,80	19.423,00	-58,11%

Selten waren die Herausforderungen für die Bevölkerungen Europas größer als derzeit. Menschen und Unternehmen sind von zwei Seiten in die Zange genommen, durch Inflation, also Kaufkraftverluste der Einkommen, und gleichzeitig durch Deflation der Vermögensgegenstände. Existenzrisiken für private Haushalte und Unternehmen als auch Wohlstandsverluste und Verarmungstendenzen sind die Folge.

Der Hintergrund dieser Entwicklungen ist maßgeblich exogener Natur. Der geopolitische Krisenpotpourri, allen voran der Ukraine-Krieg mit seinen Maßnahmenpaketen, ist einer der entscheidenden Treiber der Preisinflation neben der verfehlten Zins- und Geldpolitik der westlichen Zentralbanken in den vergangenen Jahren. Die von den Zentralbanken in diesem Jahr erwarteten entlastenden Basiseffekte im Rohstoffsektor verkehrten sich nach dem Angriff Russlands auf die Ukraine in Folge der vom Westen veranlassten Sanktionspolitik in das Gegenteil. Sie wurden zu entscheidenden Preistreibern. Zusätzlich belasteten die Lieferkettenprobleme mangels angemessener globaler Investitionstätigkeit in der Phase von 2017 bis heute.

Die Preisanstiege verringern die Kaufkraft der vorhandenen Einkommen in historisch einmaliger Art und Weise sowohl in Deutschland als auch in der Eurozone.

Werfen wir zunächst den Blick auf den Wert der laufenden Einkommen, die elementar sind, um das Leben zu bestreiten oder bestreiten zu können. In Deutschland nahmen die Verbraucherpreise zuletzt per Berichtsmonat August um 7,9% zu. In der Eurozone



stellte sich der Anstieg der Verbraucherpreise per August 2022 auf 9,1%, dem höchsten Anstieg in der bis 1991 zurückgehenden Historie.

Chart: Verbraucherpreise in der Eurozone:



Bei den Erzeugerpreisen, die sich perspektivisch auf die Verbraucherpreise auswirken, ist das Bild prekär. Per August 2022 stellte sich der Anstieg in Deutschland auf 45,8% im Jahresvergleich, während sich der Anstieg in der Eurozone per Juli 2022 auf 37,8% stellte. Wir reden hier von historischen Höchstwerten.

Damit wurde und wird die Kaufkraft der Einkommen massiv in Mitleidenschaft gezogen, denn Löhne oder auch Sozialleistungen werden erst zeitversetzt und voraussichtlich nicht symmetrisch angepasst. Entsprechend nehmen die Stresszustände bei den privaten Haushalten und den Unternehmen zu. Zusätzlich nehmen aus dieser Konstellation Insolvenzrisiken bei Unternehmen zu mit negativen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Staatliche Ersatzeinkommen sind regelmäßig geringer als Arbeitseinkommen. Das wirkt sich auf Konsum und absehbar auf Produktion belastend aus. Sowohl in der Eurozone als auch in Deutschland ist als Konsequenz dieser Konstellation eine Rezession auf der Agenda.

Es sind aber nicht nur die realen Einkommensverluste, die das Fundament der Stabilität Deutschlands und der Eurozone erodieren. Diese zuvor dargestellte Inflation trifft gleichzeitig auf eine Deflation bei maßgeblichen Vermögenswerten.

So sank seit Jahresbeginn der DAX-Index um circa 21%. Wer also im DAX beispielsweise via ETF investiert war, hat einen zusätzlichen Kaufkraftverlust von 21%. Ähnlich prekär sah es am Anleihemarkt aus. Auch wer Bitcoin als Alternative wählte, war schlecht beraten. Seit Jahresbeginn stellte sich eine negative Performance um circa 53% gegenüber dem Euro ein. An Immobilienmärkten zeigen sich bezüglich der Preisentwicklung negative Tendenzen im Jahresverlauf.

Eine weitere Komponente ist von elementarer Wichtigkeit. Dabei dreht es sich nicht um eine inländische Betrachtung, sondern um die Betrachtung des Außenwerts unserer Währung. Hier stellte sich ein massiver Verlust gegenüber dem USD seit Jahresbeginn in



Höhe von circa 13,5%. Dieser Verlust zeigt sich auch in der Handelsbilanz, die per Berichtsmonat Juli mit einem Defizit in Höhe von 40 Mrd. Euro ein historisch einmaliges Niveau erreichte. Dagegen waren die Defizite während der Eurokrise bei gut 10 Mrd. Euro förmlich „Peanuts“.

Chart: Handelsbilanz der Eurozone saisonal bereinigt



Dieser Mix aus hohen Kaufkraftverlusten der Einkommen nach innen und noch mehr nach außen (USD) bei gleichzeitig markanten Wohlstandsverlusten bei klassischen Anlagen, allen voran Aktien und Anleihen, ist für Deutschland und die Eurozone in einem begrenzten Zeitraum von nur sieben Monaten historisch einmalig.

Das Problem der Einkommensverluste lässt sich durch eigene diskretionäre Entscheidungen nicht oder kaum ändern. Sehr wohl kann dem Problem der Wohlstandsverluste der Vermögen durch aktives Handeln und smarte Entscheidungen entgegengewirkt werden. Wie in jeder Krise gibt es nicht nur Risiken, sondern den Risiken stehen Chancen gegenüber.

Bezogen auf die globale Ökonomie verteilen sich die Karten neu. Europa inklusive der Ukraine und Russland sind bezüglich Wirtschaftsstruktur und Konjunktur zunächst die Verlierer. Die USA sind im westlichen Umfeld die Gewinner. Der USD hat deutlich an Boden gewonnen. Bei Fortsetzung der Krise oder Eskalation, die derzeit im Raum steht, wird der USD weiter an Boden gewinnen. Sollte es zu einer Deeskalation kommen, drehte sich das Bild. Zunächst sollte der USD international weiter an Boden gewinnen. Ergo sind grundsätzlich Anlagen im USD, beispielsweise am Geldmarkt bei hoher Risikoaversion, zunächst weiter zu bevorzugen.

Aber auch die Länder, die sich nicht an den Russland-Sanktionen beteiligen, das sind gut 60% der Weltwirtschaft, bieten dank besserer Versorgungssicherheit als in Europa und Preislichkeit dank Discounts auf den Import russischer Rohstoffe perspektivisch Chancen insbesondere nach den Rücksetzern an den jeweiligen Aktienmärkten. Beispielsweise sind die Inflationsdaten in vielen dieser Länder markant niedriger als in



westlichen Ländern. So legten die Verbraucherpreise in China um lediglich 2,5% und die Erzeugerpreise um 2,3% per August im Jahresvergleich zu. Bei Anlageentscheidungen zu Gunsten dieses Sektors sollte darauf geachtet werden, dass die betreffenden Länder keine nennenswerten Leistungsbilanzdefizite und auch ansonsten stabile Strukturdaten aufweisen. Zu diesen Ländern gehört beispielsweise auch Vietnam.

Gold als Währung ohne Fehl und Tadel hat im Zuge der globalen USD-Präferenz gegenüber dem USD um 8,5% verloren, aber Gold hat seit Jahresanfang auf Basis der Eurobewertung um 6% zugelegt. Hier wird deutlich, dass Gold sich in akuten Krisen bewährt. Auch dieser Sektor stellt damit eine Alternative für europäische Investoren dar.

Grundsätzlich ergeben sich nach den teilweise massiven Rücksetzern an Aktienmärkten unter mittel- und langfristigen Gesichtspunkten Chancen. Schlussendlich müssen rund 8,5 Milliarden Menschen grundversorgt werden. Mehr noch sind globale Lieferketten wegen globaler Unterinvestition seit 2017 ausgeprägt. Das gibt den produktions- und lieferfähigen Unternehmen die Möglichkeit, hinsichtlich der Preissetzungsmacht von der Krise zu profitieren. Es gibt auch eine „politische Ökonomie“. Dazu gehört beispielsweise der Rüstungssektor, der losgelöst von der Konjunkturlage reüssieren wird (nicht ESG konform). Anders ausgedrückt bedarf es individueller Analyse, um erfolgreiche Sektoren in der Weltwirtschaft zu erkennen und dort Investitionen vorzunehmen.

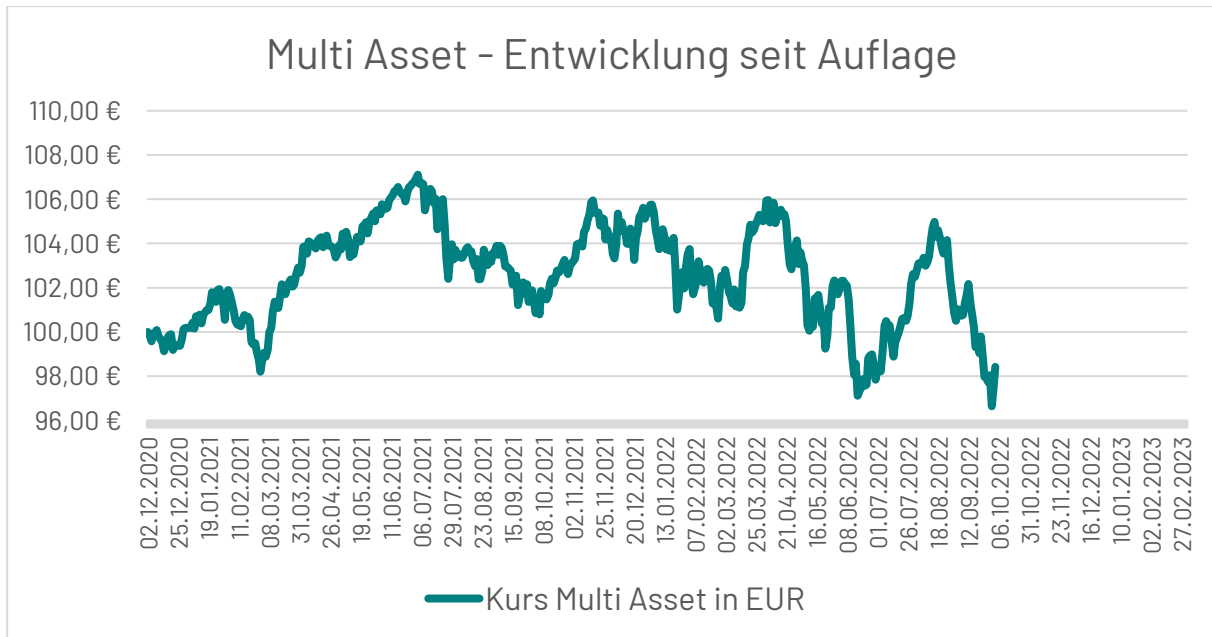
Als Fazit bietet sich an, die Risiken ernst zu nehmen. Die in den Risiken erkennbaren Chancen gilt es zu nutzen, um Wohlstandsverluste zu vermeiden, entgegenzuwirken oder umzukehren. Die Politik bestimmt die Geschicke massiv.

Aus diesem Grund ist ein hohes Maß an Reagibilität an den Märkten erforderlich. Eine Möglichkeit, sich hohe Reagibilität einzukaufen, ist der Erwerb bisher erfolgreich gemanagter aktiver Aktien- oder Mischfonds.

WEALTHGATE Multi Asset

Trotz aller Turbulenzen an den Märkten sind wir mit der Entwicklung des Multi Asset sehr zufrieden. Auch im 3. Quartal konnte der breit aufgestellte Fonds unter Beweis stellen, dass er auch Krise kann. Mit einem Verlust von 1,91% im 3. Quartal liegt der Rückgang im laufenden Jahr bei rund 8%. S&P, DAX und EuroStoxx verbuchen seit Jahresbeginn einen dreimal höheren Verlust.

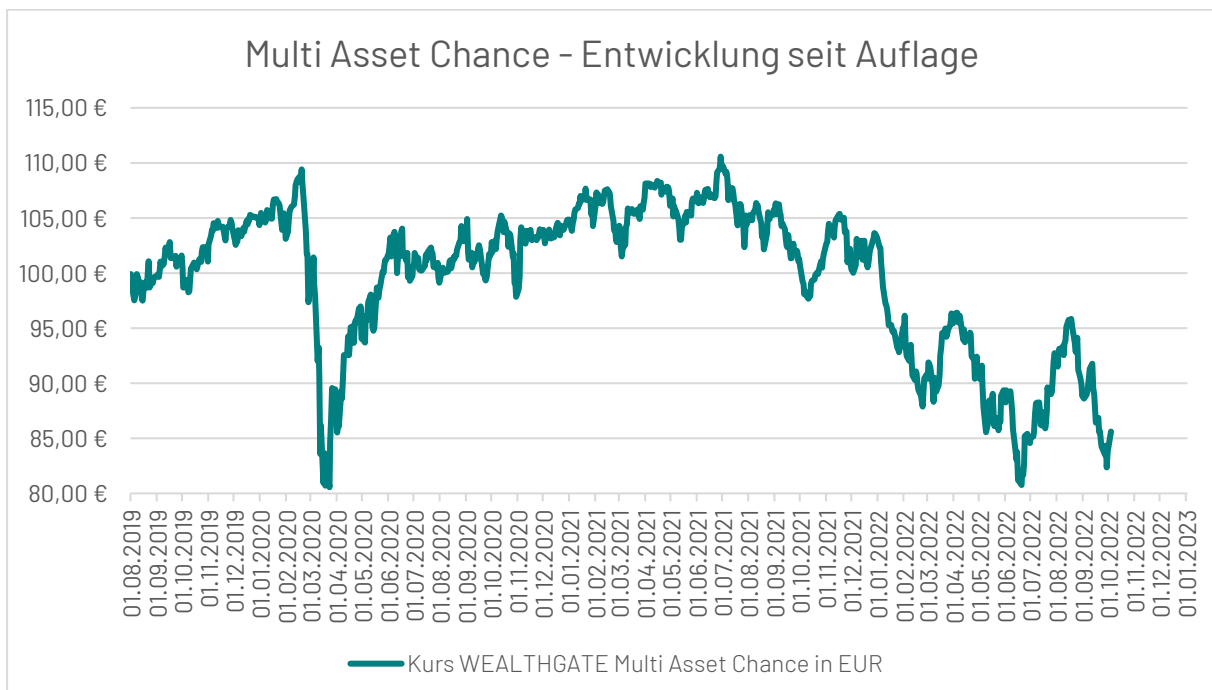
Damit ist und bleibt der WEALTHGATE Multi Asset ein Garant für Stabilität in Ihrem Depot. Dafür sorgt eine Aktienquote von rund 50% und eine unverändert hohe Liquidität von rund 28%. Diese gewährleistet jederzeit ausreichend Handlungsspielraum um weitere Positionen aufzubauen oder bereits bestehende Positionen nachzukaufen und somit zu verbilligen.



WEALTHGATE Multi Asset Chance

Im abgelaufenen Quartal wurde die bereits angekündigte Namensänderung vollzogen. In Anlehnung an den WEALTHGATE Multi Asset wurde aus dem Globallytics Fund No. 1 nun der WEALTHGATE Multi Asset Chance.

Die Investitionsquote liegt bei diesem Fonds bei über 90%. Die Liquidität ist also deutlich geringer als beim WEALTHGATE Multi Asset. Daher schlagen sind die Kursveränderungen an den Märkten deutlich stärker im Kursverlauf nieder.

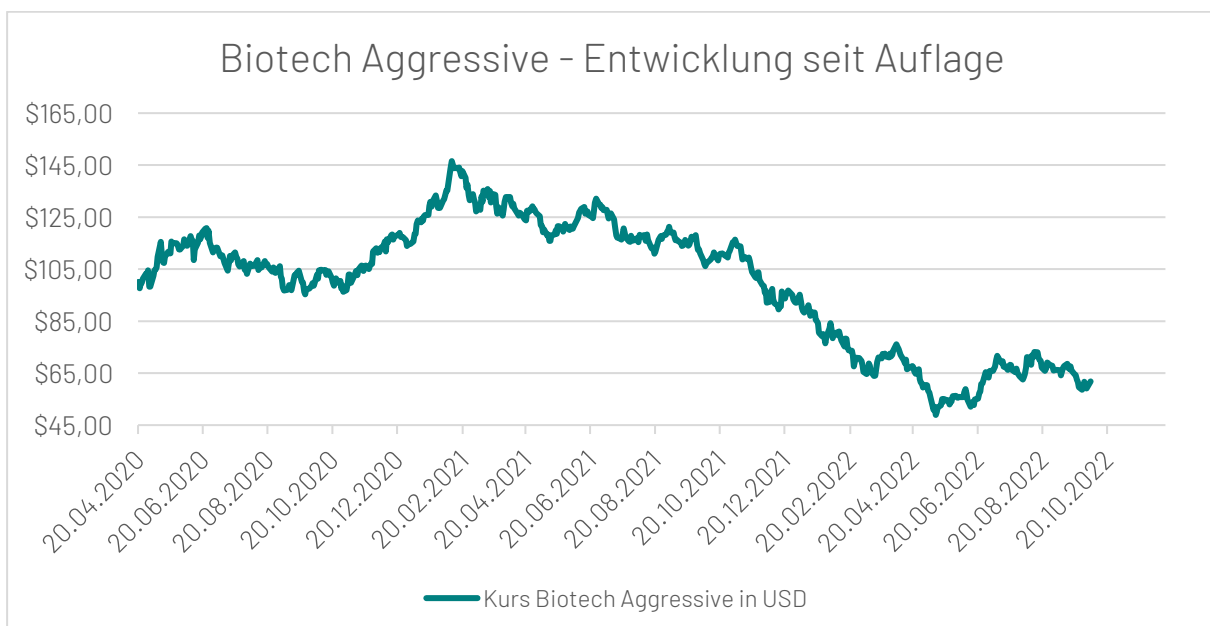




Allerdings sagt der reine Kursverlauf noch nicht sehr viel über die Qualität des Fonds aus. Erst ein Vergleich mit anderen Fonds und Indices zeigt auf, dass sich der Multi Asset Chance seit Anpassung des Fondskonzepts vergleichsweise gut entwickelt hat. Seit Februar ist die Performance um ca. 5% besser, als die der Mitbewerber. Und aufgrund der hohen Investitionsquote wird der Fonds auch von positiven Marktentwicklungen in vollem Umfang profitieren.



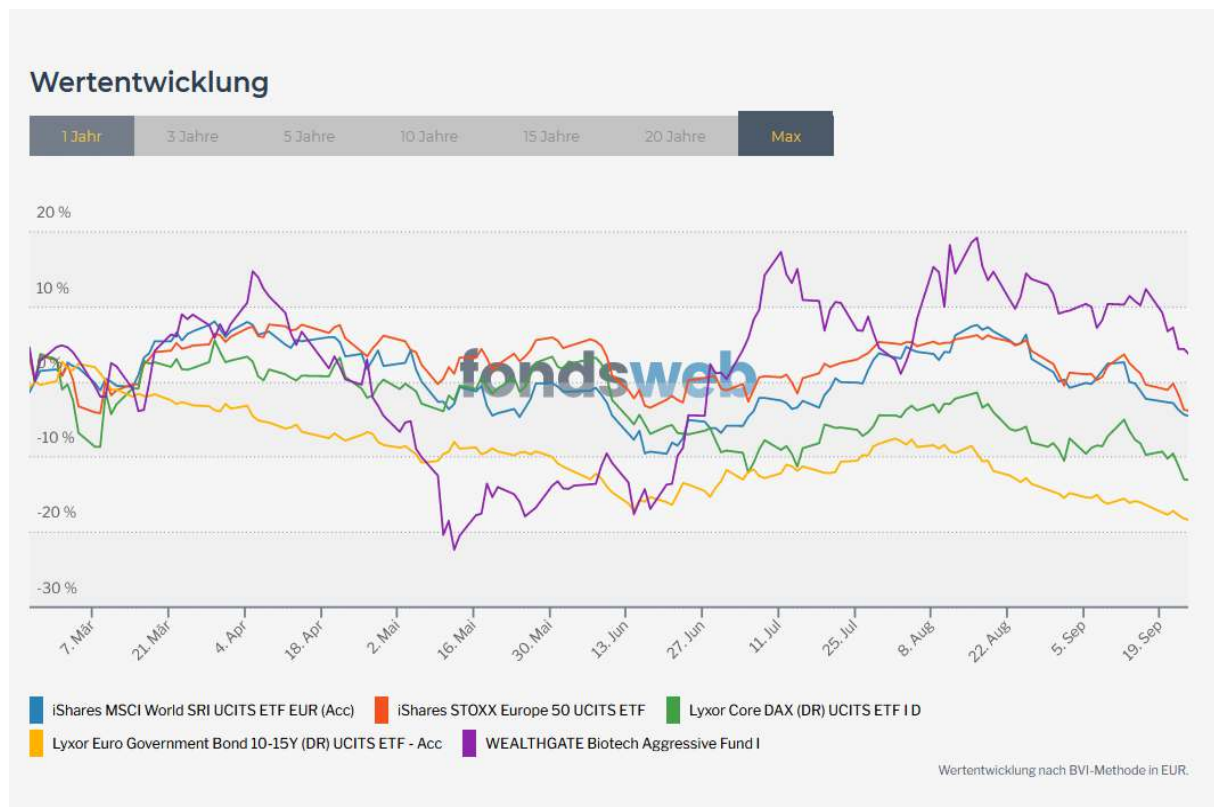
WEALTHGATE Biotech Aggressive Fund





Der Biotech-Markt ist durch dynamische Entwicklungen geprägt. Der Abwärtstrend seit rund 15 Monaten zeigt hier die Ausnahme in der langjährigen Entwicklung dieses Segmentes. Die aktuellen Indikatoren deuten jedoch auf eine Trendumkehr hin. Zusätzlich wurden Fortschritte bei der Therapie von Krebskrankheiten und Alzheimer vermeldet, die für weitere Dynamik in diesem Segment sorgen kann.

Trotz eines schwierigen Marktumfelds zeigte sich der Biotech Aggressive seit dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine als stabilisierendes Element in den Kundendepots. Gegen den allgemeinen Trend an den Börsen konnte er sogar ein leichtes Kursplus verzeichnen.



Ich wünsche Ihnen alles Gute!

Ihr



Christian Sammet
Gesellschafter und Geschäftsführer



Rechtliche Hinweise:

Die Anlageberatung und Anlagevermittlung (§ 2 Abs. 2 Nr. 3 und 4 WpIG) bieten wir Ihnen ausschließlich als vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 3 Abs. 2 WpIG für Rechnung und unter der Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg (NFS) an. Die NFS ist ein Wertpapierinstitut gem. § 2 Abs. 1 WpIG und verfügt über die erforderlichen Erlaubnisse der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage im Impressum.

Diese vorstehenden Darstellungen der WEALTHGATE GmbH dienen ausschließlich Informationszwecken und stellen insbesondere kein Angebot oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes noch einen Rat oder eine persönliche Empfehlung bezüglich des Haltens, des Erwerbs oder der Veräußerung eines Finanzinstruments dar. Vielmehr dient die Veröffentlichung allein der Orientierung von möglichen geschäftlichen Aktivitäten. Die WEALTHGATE GmbH empfiehlt, sich vor Abschluss eines Geschäftes kunden- und produktgerecht und unter Berücksichtigung Ihrer persönlichen Vermögens- und Anlagesituation beraten zu lassen und Ihre Anlageentscheidung nicht allein auf diese Veröffentlichung zu stützen. Es wird empfohlen, sich von Angehörigen der steuerberatenden Berufe über die individuellen steuerlichen Folgen des Erwerbs, des Haltens oder der Veräußerung des in dieser Unterlage beschriebenen Finanzinstruments beraten zu lassen.

Soweit in dieser Ausarbeitung Aussagen über Preise, Zinssätze oder sonstige Indikationen getroffen werden, beziehen sich diese ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung und enthalten keine Aussage über die zukünftige Entwicklung, insbesondere nicht hinsichtlich zukünftiger Gewinne oder Verluste. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen stellen keinen verlässlichen Indikator für die künftige Wertentwicklung dar. Die künftige Wertentwicklung hängt von vielen Faktoren wie der Entwicklung der Kapitalmärkte, den Zinssätzen und der Inflationsrate ab und kann daher nicht vorhergesagt werden.

Wertpapiergeschäfte sind grundsätzlich mit Risiken, insbesondere dem Risiko des Totalverlustes des eingesetzten Kapitals, behaftet.

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen sind unverbindlich und enthalten keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit und dienen allein der Orientierung und Darstellung von möglichen geschäftlichen Aktivitäten. Die WEALTHGATE GmbH ist nicht verpflichtet, dieses Dokument abzuändern, zu ergänzen oder auf den neuesten Stand zu bringen oder die Empfänger in anderer Weise darüber zu informieren, wenn sich die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Aussagen, Einschätzungen, Empfehlungen und Prognosen verändern oder später als falsch, unvollständig oder irreführend erwiesen haben sollten.

Impressum:

Wealthgate GmbH Family Office | Kolpingstraße 19/1 | 74523 Schwäbisch Hall

Fon: 0791.202 196 00

Mail: mail@wealthgate.de

www.wealthgate.de

Handelsregister: 766120

Registergericht: Amtsgericht Stuttgart

Autoren: Christian Sammet, Folker Hellmeyer und Ralph Angerer