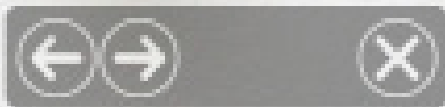


# Der schöne Schein

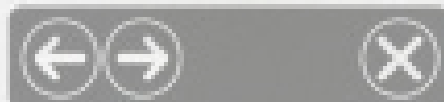
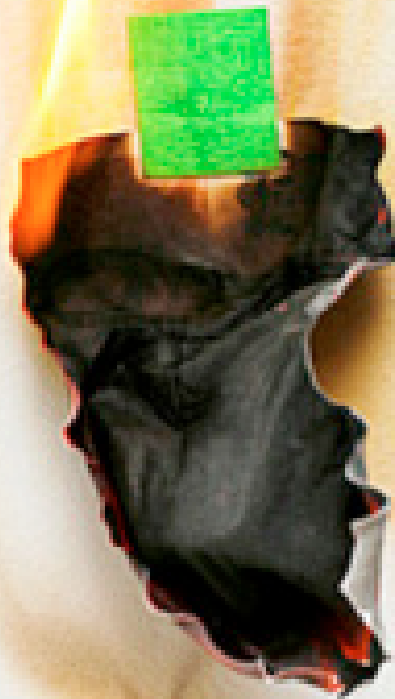


Will ein Finanzverwalter Kunden locken, muss er seriös, erfolgreich und rentabel erscheinen.

Das glaubten viele Kunden der Schweizer Helvetia Wealth.

Die Geschichte einer Verführung.

Text: *Ingo Malcher*



• Die Kunst der Verführung beginnt mit einer guten Adresse. Die Rämistraße ist eine der besseren Gegenden für Geschäfte in Zürich. Sie liegt am Straßenbahnknoten mit dem klangvollen Namen Bellevue, der See ist nur wenige Schritte entfernt, und ganz um die Ecke gibt es schon seit Jahrzehnten das legendäre Café Odeon, in dem einst auch Albert Einstein, James Joyce und Wilhelm Furtwängler verkehrten. Wer hier residiert, muss sich etwas leisten können.

Die Vermögensverwaltung Helvetia Wealth AG hatte ihr Büro zuletzt in der Rämistraße 6. Und es war nicht nur die Adresse, die dem Unternehmen Seriosität verlieh. Schweizer Bankiers genießen weltweit Anerkennung für ihre exzellente Ausbildung, Swiss Banking ist das Synonym für Expertise in Finanzgeschäften. Das unterstreicht dann noch der Name: Helvetia. Die Symbolfigur mit Schild und Lanze ist in die Zwei-Franken-Münze geprägt, sie steht für die Schweiz und bürgt für soliden Umgang mit dem Geld anderer Leute. Lange verwendete Helvetia Wealth das Wappen im Briefkopf.

Wer sollte da argwöhnisch werden, als fantastische Renditen auf Anlagen versprochen wurden? Um die Geschichte abzukürzen: Viel war schöner Schein. Helvetia Wealth wird seit Anfang 2014 unter Aufsicht des Züricher Konkursgerichts liquidiert. Ein von der Justiz bestellter Sachverwalter hat die Bücher der Firma durchgearbeitet und Vermögenswerte von lediglich einer Million bis anderthalb Millionen Schweizer Franken entdeckt, „wenn es gut kommt“, wie er sagt. Demgegenüber stehen Forderungen von rund 120 Kunden, die zusammen 53,7 Millionen Schweizer Franken zurückhaben wollen. Wo das Geld geblieben ist, gilt es zu klären. Die Staatsanwaltschaft Zürich bestätigt, dass mehrere Strafanzeigen gegen Verantwortliche des Vermögensverwalters eingegangen sind. Kamil Stender und Ottmar Ruoff, die beiden Gründer, äußern sich auf Anfrage nicht dazu.

Die Langfassung der Geschichte weckt Erinnerungen an aufsehenerregende Fälle. Angefangen mit Charles Ponzi, dem es vor hundert Jahren gelang, die Wohlhabenden davon zu überzeugen, er könne ihr Geld beinahe automatisch vermehren. Oder Bernard Madoff, ein Mann mit besten Manieren, der Wohltätigkeitsprojekte unterstützte und dem Hollywood-Stars vertrauten. Oder die Jungs von der Vermögensverwaltung S&K aus Frankfurt, die es richtig krachen ließen. Dabei – und das muss in aller Deutlichkeit gesagt werden – ist noch lange nicht bewiesen, ob sich die Verantwortlichen von Helvetia Wealth überhaupt strafbar gemacht haben.

Aber sie beherrschten die Kunst der Verführung wie nur wenige in der Branche. Nach außen hin schienen die Produkte des Unternehmens rentabel und krisenfest, die Firma wirkte überaus erfolgreich, ihre Führungskräfte gewährten Einblick in ihr Privatleben und pflegten in der Branche beste Kontakte.

Für die Langfassung der Geschichte über die Finanzberater muss man in mehrere Länder reisen. Dabei trifft man Kunden, ehe-

malige Mitarbeiter, Ermittler, Buchprüfer, Insolvenzverwalter und Aufseher. Die Reise führt in die Schweiz, nach Irland, Großbritannien, Liechtenstein und durch Deutschland. Dabei liest man Fondsprospekte, Vermögensverwaltungsverträge, Gerichtsentscheide, Gutachten und E-Mails. Die Langfassung beginnt so:

Kamil Stender und Ottmar Ruoff lernten sich Anfang 2000 in der Zentrale der Deutschen Bank in Frankfurt am Main kennen, wie sie per E-Mail mitteilen. Ruoff bringt viel Erfahrung in Geldgeschäften mit, bei der Deutschen Bank war er in leitender Funktion bei einer Tochter tätig, die sich um wohlhabende Kunden mit Millionenvermögen gekümmert hat. Im Mai 2005 gründete er dann zusammen mit Stender in Zürich die Firma Helvetia Wealth. Damit sie ihre Dienstleistungen auch in der Europäischen Union anbieten durften, eröffneten sie in Liechtenstein eine Tochter, die Helvetia Wealth (Liechtenstein) AG.

## Hollywood am Zürichsee

Die beiden wollten nicht klein anfangen, auch die Finanzkrise 2008 sollte sie nicht aufhalten. Nur drei Jahre nach der Gründung verschicken sie eine Presseerklärung. Sie trug die Überschrift: „Helvetia Wealth kündigt aggressive Akquisitionstrategie an.“ Darin geht Kamil Stender in die Vollen: „Wenn das Blut in den Straßen fließt, ist es Zeit zu kaufen. Diesen Satz hat Baron Rothschild berühmt gemacht. Wir sind gegenwärtig in der größten Finanzkrise, die die Welt je gesehen hat. Während viele Banken und Finanzinstitutionen zusammenklappen oder nationalisiert werden und viele Analysten schwere wirtschaftliche Zeiten vorhersagen, sieht Helvetia Wealth nie dagewesene Möglichkeiten, um unser Wachstum durch Zukäufe zu erreichen.“

Das war, gelinde ausgedrückt, gewagt. Fast auf den Tag genau einen Monat zuvor war am 15. September 2008 die Investmentbank Lehman Brothers pleitegegangen. Auf der ganzen Welt liehen sich die Banken untereinander kein Geld mehr, weil sie sich nicht mehr über den Weg trauten. Große Namen wie Merrill Lynch, Royal Bank of Scotland, die Commerzbank und die UBS wurden von den Regierungen gerettet. Weltweit ging es auf den Aktien-, Anleihen-, Rohstoffmärkten nach unten. Vermögensverwalter kämpften ums Überleben.

Und Helvetia Wealth? War offenbar unverwundbar. Daher setzte man noch einen drauf. Wenn einmal die kritische Masse von Kunden erreicht sei, wolle man eine Schweizer Bank gründen und einen Börsengang prüfen. Doch nicht nur das. Ziel sei es, so Ruoff, eine der „größten unabhängigen Finanzplattformen in Europa zu werden“.

Wer Erfolg haben will, lautet eine alte Regel, der muss permanent Erfolg ausstrahlen. Stender und Ruoff taten genau das. Im Dezember 2009 legten sie los und kauften die Vermögensverwalter City Gate Money Managers in Glasgow und Tam Asset Management in London. Stender erklärte damals die Krise zur Chance.

„Wo traditionelle Anbieter in Schwierigkeiten geraten, bieten sich Chancen für relativ junge Anbieter, wie wir es sind.“

Nach eigenen Angaben bezifferte sich schon damals das von ihnen verwaltete Vermögen auf eine Milliarde Schweizer Franken. Wohlgermerkt von einer kleinen Schweizer Firma, in deren Büros an der Rämistraße eine überschaubare Zahl von Mitarbeitern die Millionen offenbar erfolgreich hin- und herschob.

Für Stender und Ruoff schien während der Krise alles möglich und kein Plan zu groß. Für 2011 peilten sie drei Milliarden Franken verwaltetes Vermögen an. Um das zu erreichen, kauften sie weiter. Im Jahr 2010 gingen sie zuerst eine strategische Beteiligung bei Dahl & Partner in Hamburg ein, dem ehemaligen Family Office der Familie Axel Springer. Dann kauften sie den irischen Vermögensverwalter Mercury Wealth Management, schließlich übernahmen sie noch den Finanzdienstleister Dunedin Independent aus Schottland. Angeblich arbeiteten da 100 Finanzprofis für Stender und Ruoff, nach eigenen Angaben verwalteten sie 1,5 Milliarden Franken. Sie kauften, als ob das Geld nie ausgehen würde. Finanziert wurden die Übernahmen, wie Stender und Ruoff per E-Mail mitteilen, „durch Private Equity und Anleihen“.

## Gute Nachrichten während der Finanzkrise waren rar. Der Fernsehsender CNBC fragte: „Wo investieren Sie Ihre Kundengelder?“

Gute Nachrichten aus der Finanzbranche waren im Jahr 2010 vergleichsweise rar, Helvetia Wealth offenbar eine Ausnahme. Der amerikanische Finanzsender CNBC fragte Stender in einer Livesendung: „Wo investieren Sie Ihre Kundengelder?“ Die Finanzpresse begleitete die Übernahmen. Das »Wall Street Journal« berichtete über die Pläne für den Börsengang. Nur der Schweizer Branchendienst Finews.ch war skeptisch: „Fragezeichen sind angebracht“, urteilte ein Autor. Davon wollte sich aber niemand die gute Laune nehmen lassen. Die Geschichte der erfolgreichen Gründer, die der Finanzkrise trotzen, war zu schön. 2010 wurde Helvetia Wealth für den Preis für die beste Boutique-Vermögensverwaltung nominiert.

Stender und Ruoff zogen alle Register, um Aufmerksamkeit zu erregen. Nach dem Motto „Tue Gutes und rede darüber“ gehörten sie im September 2010 zu den Sponsoren eines Golfturniers zugunsten des Schweizerischen Roten Kreuzes und der Stiftung des Hollywood-Schauspielers Samuel L. Jackson. Der Star war persönlich zugegen, und Stender durfte bei der Pressekonferenz neben ihm sitzen. „Unsere Philosophie einer modernen, dynamischen und auf Schweizer Grundwerten basierenden Ver-

mögensverwaltung lässt sich hervorragend mit der Vision und den Zielen der Samuel L. Jackson Foundation und des Schweizerischen Roten Kreuzes verbinden“, sagte er – und keiner schüttelte den Kopf.

### Ein Wassertaxi und ein Ring von Tiffany

Als er 2011 seine Frau Jennifer heiratete, verriet er der »Neuen Zürcher Zeitung« in der Rubrik „Just Married“, wie er um die Hand seiner künftigen Gattin angehalten habe: Auf dem Steg vor ihrem Haus am Zürichsee, mit Rosen und einem Ring von Tiffany. Kurz darauf habe ein Wassertaxi die beiden zur Insel Ufenau gebracht, wo er Jennifer eröffnet habe, die dortige Kirche für die Trauung schon gebucht zu haben. Mit solchen Geschichten schafft man es auch in seriöse Zeitungen.

Aber nicht nur das Marketing funktionierte blendend. Auch beim Geschäft konnten Erfolge vermeldet werden. Angesehene Banken wie die UBS, die Liechtensteinische Landesbank oder Swissquote wurden als Depotbanken gewonnen. So konnte man Seriosität demonstrieren.

Und das zeigte Wirkung. Ein Kunde aus Irland sagt: „Ich suchte in der Krise einen sicheren Hafen für mein Geld.“ Eine Betriebswirtin aus Großbritannien sagt: „Mir ging es zu jener Zeit, als die Märkte einbrachen und Banken pleitegingen, primär um den Erhalt meines Kapitals. Der Finanz-

platz Schweiz schien mir eine exzellente Referenz.“ Ein Kunde aus der Schweiz sagt: „Es schien ein gutes Geschäft zu sein, bei ihnen Geld anzulegen.“

Doch man hätte nachdenklich werden können. Etwa als Helvetia Wealth in einem Brief den Kunden einen Fonds offerierte, der den Namen B3 trug. Im Schreiben hieß es: „Das Produkt ist so gestaltet, dass es immer positive Ergebnisse erzielen wird, was auch immer an den Aktienmärkten der Welt passiert.“ B3, so hieß es in einer Präsentation, bedeute „Best of 3“. Aktien, Rohstoffe oder Anleihen. Es gab auch noch den International Forestry Fund, dem der ehemalige irische Premierminister Bertie Ahern vorstand, obwohl gerade Wald-Fonds als riskant gelten. Und der Early Bird Fonds, der in Unternehmen investierte, die vor dem Börsengang standen, war nur etwas für Wagemutige, auch wenn er sensationelle Renditen versprach.

Richtig gefährlich waren die Helvetia-Wealth-Aktien und -Anleihen. Sie waren nirgendwo notiert und sind daher schwer zu handeln. Allein den Wert festzulegen ist kompliziert. Dabei ist entscheidend, dass der Unternehmenswert korrekt ermittelt wird. Beide Papiere waren wichtig für die Expansion der Firma. ▶



Und hier beginnt der zweite Teil der Geschichte über Helvetia Wealth, es ist der Anfang vom vorläufigen Ende. Es ist der Teil, in dem es nicht mehr um die Kunst der Verführung geht, sondern um die Frage, wo das Vermögen der 120 Kunden steckt, die 53,7 Millionen Franken zurückfordern. „Ihnen wurde viel vorgespielt“, behauptet ein ehemaliger Mitarbeiter. Stender und Ruoff nehmen dazu nicht Stellung. Dies zu beurteilen ist Sache der Staatsanwaltschaft, es zu entscheiden die Aufgabe der Gerichte. Allerdings sind Prozesse aufwendig und teuer. Ausländer müssen in der Schweiz mindestens zehn Prozent der Streitsumme als Gerichtskosten vorstrecken.

Es gibt in der Schweiz rund 2000 unabhängige Vermögensverwalter, in Deutschland sind es 500. Sie unterliegen weitaus weniger strengen Auflagen als die Banken im Land. Vermögensverwalter brauchen eine Bewilligung der Finanzmarktaufsicht (Finma) und werden durch die Selbstregulierungsorganisation der Vermögensverwalter überwacht. Die schaut jedoch vor allem auf Verstöße gegen das Geldwäschegesetz und prüft weniger die Beratungsqualität.

Das wusste die Betriebswirtin aus Großbritannien nicht, als sie Kundin bei Helvetia Wealth wurde. Sie ist zertifizierte Finanzanalystin, versteht also etwas vom Geldgewerbe. Daher wollte sie auch nur ein spezielles Anlageprodukt der Barclays Bank kaufen: eine Barclays Structured Note. Sie wollte keine Beratung, kein Mandat erteilen, nur ein bestimmtes Wertpapier kaufen.

Helvetia Wealth war gut vernetzt und konnte der Frau das Papier anbieten. Sie investierte 30 000 Pfund. Nach einer Haltefrist von einem Jahr würde sie 15 000 Pfund plus Zinsen zurück erhalten, nach weiteren fünf Jahren die restlichen 15 000 Pfund plus einer möglichen Prämie.

Doch es kam anders, wie sich auf ihren Depotauszügen nachvollziehen lässt. Die erste Tranche von 15 000 Pfund wurde ihr nach einem Jahr anstandslos ausbezahlt. Und schon bald darauf wurde ihr eine Anleihe von Helvetia Wealth angeboten. Die erschien ihr zu riskant, sie lehnte daher dankend ab.

Doch dann wurde ohne ihr Wissen die Barclays Structured Note vor Ablauf der Fälligkeit von Helvetia Wealth mit einem Verlust verkauft. Das war möglich, weil sie inzwischen auf Bitte von Helvetia Wealth einen Vermögensverwaltungsvertrag unterzeichnet hatte. Auf dem hatte sie aber handschriftlich vermerkt, dass sie nicht möchte, dass die Firma in ihrem Namen Geschäfte tätigt. Mit dem Erlös von rund 12 000 Pfund kauften die Vermögensverwalter Helvetia-Wealth-Anleihen für sie. Statt das Geld der Kundin zu verwalten, hat die Firma es in die eigene Kasse gelegt und ihr dafür Anleihen im Depot gutgeschrieben. Stender und Ruoff äußerten sich dazu auf Anfrage nicht.

Das ist nicht der einzige Fall dieser Art. Auch auf den Depotauszügen von weiteren Kunden aus Großbritannien, Irland und der Schweiz lassen sich ähnliche Vorgänge nachvollziehen: Kundengelder wurden in Anleihen oder Helvetia-Wealth-Aktien

umgewandelt. Manche Kunden wurden zu Helvetia-Wealth-Aktien gedrängt, berichten sie. Beide Papiere sind nun praktisch wertlos. Stender und Ruoff haben auf Anfrage zu diesen Vorwürfen nicht Stellung bezogen.

Als die Depotbanken diese Praxis bemerkten, beendeten viele die Beziehung zu Helvetia Wealth. Die wichtigste war Swissquote. Dort machte man diese Entdeckung im Herbst 2013 bei einer Stichprobe. Als festgestellt wurde, dass Kunden Anleihen im Depot hatten, die nicht notiert waren, und dass bei diesen Anleihen die Zinszahlungen bereits zweimal ausgefallen waren, kündigte die Bank die Verträge.

## Eine Firma in London, eine in Neuseeland

Dann ging alles sehr schnell. Eine Vermögensverwaltung ohne Depotbanken macht keine Umsätze mehr. Ende 2013 konnte Helvetia Wealth eine Reisebürorechnung nicht mehr bezahlen. Seit Anfang 2014 wird die Firma nach Schweizer Recht liquidiert. Die liechtensteinische Finanzaufsicht entzog der EU-Tochter die Genehmigung. Davor mussten schon übernommene Unternehmen in Schottland und Irland abgewickelt werden. Warum ihnen das Geld ausging, erklären Stender und Ruoff in einer E-Mail: „Durch verschiedene Faktoren wie Änderung des Bankgeheimnisses und andere regulatorische Maßnahmen in der Schweiz sowie Probleme der Liquidität unter anderem in den Auslandsniederlassungen wurde die Firma illiquide.“ Sie fügen hinzu, dass sie mit dem Sachverwalter kooperieren.

53,7 Millionen Franken an Kundengeldern sind derzeit nicht auffindbar, auch die 12 000 Pfund der Betriebswirtin aus Großbritannien nicht. Was die Kunden aus Irland, der Schweiz und Großbritannien interessiert: Wo ist das Geld, das sie einst bei Helvetia Wealth angelegt haben?

Stender und Ruoff beantworten die Frage nicht und verweisen auf den Sachverwalter, der es nicht wissen kann. Auf den Namen von Stenders Frau wurde im Juli 2015 in London das Unternehmen Partnership 11 Ltd. angemeldet, Stender ist da ebenfalls Aktionär. In Neuseeland hielt er einmal Anteile an einem Hostel mit Kneipe, die gehören inzwischen auch seiner Frau. Er sei als „unabhängiger Consultant“ tätig, schreibt er. Ottmar Ruoff sei arbeitslos, bis er 2016 in den Ruhestand gehen werde. Die Schweizerische Finanzaufsicht hat ihn mit einem Berufsverbot belegt. Wegen seiner Tätigkeit bei Helvetia Wealth.

Natürlich sieht man in der Rückschau die Dinge deutlicher. Anekdoten verdichten sich zu Mustern, Episoden werden zu Warnsignalen, die man hätte erkennen müssen. „Ganz klar, sage ich heute, da hätte ich was bemerken können. Aber jetzt kenne ich auch das Ende der Geschichte“, sagt ein Kunde aus der Schweiz. „Damals hatte ich immer noch gehofft, die gehen an die Börse, und ich werde reich.“ Er hatte 100 000 Franken in Helvetia-Wealth-Aktien investiert. Davon ist nichts mehr übrig. ■