



Prof. Dr. Ulrich Seibert

23.03.2025 13:30 · Lesezeit: 3 min



Jetzt anhören

Powered by  
Trinity Audio



1.0x

00:00

04:57

DIE DWN SONNTAGSKOLUMNE



Plötzliche Investment-Angebote von Bekannten?  
(Foto: dpa)

## Plötzlich, während man seinen Barolo schlürft

Man sitzt nichtsahnend auf der Trutz Hütte in St. Moritz, schlürft seinen Barolo und gabelt seine Polenta mit Trüffeln und plötzlich kommt jovial gestikulierend ein Bekannter, setzt sich, ohne wirklich eine Einladung abzuwarten, neben einen und sagt, er habe da ein ganz tolles

Investitionsvorhaben, nur für gute Freunde und Insider, Friends & Family sozusagen, und dann fängt er an zu reden wie ein Wasserfall. Was macht man denn da?

Eine gute Antwort ist immer: Das klingt interessant, aber wir haben da einen sehr strikten Investment-Prozess, schicke das doch mal meinem Family Office, dann werden die das professionell prüfen. Visitenkarte überreichen und den Barolo loben. Und nach einiger Zeit geht dann die freundliche Antwort raus, das passe leider nicht in unsere Investment Strategy. Ob man wirklich ein Family Office hat, ist dabei jetzt auch nicht so wichtig.

## **Messages aus heiterem Himmel**

Das hat man ja sowieso häufig, plötzlich meldet sich jemand und fragt, ob er einen mal sprechen könne. Auf einen „Kaffee oder ein Kaltgetränk“,

wenn ich das schon höre! Dann weiß man schon, worum es gehen wird, um irgendein Projekt, ein Investment, ein Kunst Ding. Erst mal checken, wer ist denn das überhaupt? Woher kennen wir uns eigentlich? Und dann am besten postwendend zurückfragen: Was willst Du denn bitte ganz konkret von mir? Und dann sagen, wir machen solche Einzelinvestments eigentlich nicht, aber wende Dich doch an mein Family Office. Treffen abgewendet.

Dann melden sich auch Leute auf Social Media, von denen man jahrelang nichts gehört hat, die nie was kommentiert oder geliked, nicht mal einen Geburtstagsgruß geschickt haben, und plötzlich kommt da so eine Message und dann wollen sie natürlich, dass man irgendein „Projekt“ unterstützt, das einen Null interessiert, geschweige denn, dass es irgendeinen Erfolg verspricht. Die Leute machen sich erstaunlicherweise nicht mal vorher die Mühe, zu recherchieren, ob das Projekt oder Investment irgendwie zu einem passen könnte. Warum fragt mich ein guter Bekannter, ob ich ihm irgendwelche

antiken japanischen Drucke abkaufen möchte, obwohl er mit wenigen Klicks hätte feststellen können, dass ich Contemporary Pop-Kunst sammle? Manche Leute sind auch etwas vorsichtiger, immerhin, und fragen, ob man jemanden kenne, der antike japanische Drucke kaufen möchte. Natürlich kenne ich niemanden.

---

## **Ein Freund in der Not ist selten?**

Aber die Leute meinen es ja gar nicht böse. Sie haben eben ihre Interessen und denken nur an sich. Sie haben Druck, Investoren zu finden. Und sie wollen nur Dein Bestes: Dein Geld.

Besonders Filmproduktionen gibt's wie Sand am Meer, jeder möchte beim Film dabei sein, aber nicht jeder weiß, ein packendes Drehbuch zu schreiben oder einen erfolgreichen Film zu produzieren. Fast niemand kann das.

Und dann gilt doch das alte Wort von Arthur Schopenhauer: Ein Freund, in der Not sei selten? Im Gegenteil, kaum hat man einen „Freund“, schon ist er in der Not und will Geld. Vielleicht ist der dann verstimmt, wenn man sich verweigert. Vielleicht hört man dann wieder fünf Jahre nichts mehr von ihm - bis er vergessen hat und wieder ankommt.

## **Oder gleich Schenken**

Bedenke: wenn du einem „guten Bekannten“ Geld gibst, bist du ihn los. Und wenn du ihm nichts gibst auch, in letzterem Fall kostet es wenigstens nichts. Optimismus ist beim Geldverleihen keine gute Haltung. Man könnte anstelle dessen Schenken, da wird man ja wenigstens nicht in der Erwartung enttäuscht, das Geld komme wieder. Aber man hofft doch zumindest auf Dankbarkeit. Die kommt aber auch oft nicht. Die

Begünstigten ziehen sich zurück, weil es ihnen unangenehm ist, in Deiner Schuld zu stehen und dankbar sein zu müssen. Karl Kraus hat das durchschaut: „Eher verzeiht Dir einer die Gemeinheit, die er an Dir begangen, als die Wohltat, die er von Dir empfangen hat.“

## **Krawatten in Berlin?**

Natürlich könnte auch mal ein ganz großartiges Investment dabei sein, das nächste Unicorn unter den deutschen Startups, zweifellos, das Geschäftsmodell kann man ja kurz anschauen: Krawatten in Berlin vielleicht doch fraglich, Solarzellen in Brandenburg? Am beliebtesten sind die Business Pläne, die irgendwas mit KI, Blockchain, Kunst und Charity verbinden. Alle Buzzwords in einem. Und wenn diese Geldaquisiteure etwas aufgeregt bei einem anlanden, dann ahnt man doch schon, dass sie bei anderen wirklich seriösen Venture Capital Fonds abgeblitzt sind, was ein ganz schlechtes Zeichen ist. Und dann weiß ich auch, wenn Leute mit mir reden und es wird immer



komplizierter und verworrener,  
verheddeter und man schaut sie mit  
leeren, öligen Augen an, auch dann  
sollte man rasch einhaken und fragen:  
Was konkret willst Du von mir?  
Investieren? Da müsstest Du dich an  
mein Family Office wenden. Dann  
beruhigen sie sich ein wenig.

## Wie macht man ein kleines Vermögen?

Denn man denke an die alte  
Binsenweisheit: Wie macht man ein  
kleines Vermögen? Indem man mit  
einem großen anfängt - und dann auf  
den Rat eines guten Bekannten hört,  
der behauptet, sich mit Investments  
ganz groß auszukennen.

---

### Online-Tools



---

### Teile

