





Interview mit Ariel Sergio Goekmen-Davidoff
und Tatyana Davidoff Goekmen

Im Dienst der Gesellschaft



Wer Ariel und Tatyana an ihrem Domizil in der Stadt Zürich besucht, spürt sofort, dass die beiden eine grosse Bindung zu Kunst, Militär, Geschichte, Pferdesport, Grossbritannien und Russland haben. Ariel ist seit über zwanzig Jahren Mitglied im RREC Swiss Section und wird künftig den Vorstand und sporadisch die Redaktion mit Fachbeiträgen unterstützen. Er ist Partner in einer Zürcher Anwaltskanzlei. In der Freizeit kümmert er sich ehrenamtlich um Projekte in der eigenen und weiteren Stiftungen und engagiert sich auch in Non-Profit-Organisationen. Ariel bezeichnet sich als ultraliberal und ist überzeugt, dass jeder von uns seinen Weg selbständig gehen muss und der Staat nur für übergeordnete Anliegen wie Aussenpolitik, Militär und Krisenmanagement involviert werden soll. Er fordert Selbstverantwortung! Tatyana, eine Karrierefrau mit drei akademischen Graden, ist Präsidentin der selbst gegründeten Stiftung und führt das Family Office. Der Pferdesport ist eine grosse Leidenschaft, egal ob in Ascot, im Winter beim White Turf oder beim Poloturnier in St. Moritz. Beiden liegt die kulturelle Förderung von Kindern und Jugendlichen am Herzen, vor allem im Bereich der klassischen Musik und als Botschafter des Opernhauses Zürich. Sie haben zwei Söhne: Theodor und Constantin, welche auch schon zur ehrenamtlichen Tätigkeit verpflichtet wurden.

Welchen Bezug haben Sie zum Vereinigten Königreich?

ASG: In England ist der Funke zwischen meiner Frau und mir gesprungen. Seit 34 Jahren bin ich geschäftlich vor allem mit London verbunden. Mit der City of London sind wir als frühere Banker besonders verflochten. Wir pflegen besonders heute langjährige Freundschaften mit wunderbaren Menschen und Mitgliedschaften im Naval and Military Club und der Worshipful Company of World Traders. Die englische Art mit ihrer kalkulierten Tradition spricht uns an und bereichert unser Leben. Ich durfte auch die Eidgenossenschaft schon zweimal militärisch in England bei einem OSCE Kontaktnass vertreten und war beide Male Sprecher für die teilnehmenden Offiziere.

Was verbindet Sie mit der Schweiz?

TD: Die Schweiz ist für uns die schönste Insel Europas. Zürich hat für uns als Heimatstadt eine besondere Bedeutung. Mein Mann ist hier geboren, ist zünftig, erfreut sich eines sehr grossen Beziehungsnetzes. Er hat mich mit seiner Begeisterung für die Stadt und die Schweiz angesteckt. Von meinem armenisch-stämmigen Schwiegervater und der Schwiegermutter mit Schaffhauser-Wurzeln konnte ich Vieles über die Werte der Schweiz lernen, und erkennen, dass sie so sehr meine eigenen sind. Es ist somit kein Zufall, dass wir uns lokal karitativ engagieren, wir wollen, dass die Stadt Zürich und mit ihr die Schweiz prosperiert. Trotzdem vergesse ich meine Wurzeln und meine Vorfahren, welche als hochrangige Offiziere direkt dem Zaren gedient haben, nicht.

Mit welchen Fragen beschäftigt sich ein Family Office?

ASG: Mit allen wesentlichen Fragen des Lebens der beauftragenden Familie. Es geht eigentlich um viel mehr als nur Vermögensfragen. Es gibt Family Offices, die das Gedächtnis der Familie sind und Traditionen hochhalten. Andere bilden die Nachfolge aus, geben Werte weiter. Dies funktioniert nur über Kompetenz, Diskretion und absolute Kundenorientierung.

TD: Für viele Familien ist es eine wichtige Frage, in welchem Alter der Nachwuchs in das Geheimnis des Wohlstands der Familie eingeweiht werden sollen.

Viele Eltern haben Vorbehalte, ihre Kinder vorzeitig über das Ausmass ihres Reichtums zu informieren. Die Kinder könnten erkennen, dass sie als Erwachsene niemals ihren Lebensunterhalt selbst verdienen müssen. Dies könnte den Anreiz, ihre Ausbildung abzuschliessen, untergraben oder sie dazu veranlassen, den Erwartungen nicht zu genügen – aus Bequemlichkeit.



Welche Vorbildfunktionen haben sehr vermögende Eltern?

ASG: Wenn die Eltern ihr Geld extravagant ausgeben und ein Leben in opulentem Luxus führen, ist es wahrscheinlich, dass ihre Kinder an diesen Lebensstil gewöhnt werden. Das bedeutet, dass sie als Erwachsene, ohne einen Rappen selbstverdientes Einkommen, nicht mit dem Leben umgehen können. Die Eltern müssen also vor allem versuchen, ideelle Werte weiter zu geben. Wir sagen unseren Kindern ein wenig scherzhaft: die Goekmen-Davidoffs sind keine Konsumenten, sondern Produzenten. Jeder muss einen Mehrwert für die Gesellschaft schaffen.

Wie kann man den Kindern helfen?

TD: Für jede Altersgruppe gibt es Möglichkeiten, etwas über die mit Reichtum verbundenen Verantwortungen zu lernen. Unser Family Office organisiert einen Tag, an denen die Jugendlichen ein Wohltätigkeitsprojekt auswählen müssen, zu dem sie persönlich beitragen werden. Die Jungen lernen, verschiedene Projekte zu bewerten und zu evaluieren. Dadurch werden sie darin geschult, Handlungen und Ergebnisse zu beurteilen, was ein wesentliches Kriterium für den unternehmerischen Erfolg im späteren Leben ist. Deswegen gründen auch vermögende Familien Stiftungen mit karitativem Inhalt: sie können ihre Kinder dort bereits konstruktiv einbinden.

Wie bereitet man die jungen Erwachsenen auf die grosse Verantwortung vor?

ASG: Ein Weg, den ich beschreite, ist dass ich diese Familienmitglieder mit Experten zusammenbringe, damit diese jungen Menschen Einsichten in Finanz- und Managementbereichen erhalten. Wie funktioniert der Aktienmarkt? Wie verdienen Unternehmen oder Banken Geld, und was sind die Antriebskräfte? Was machen erfolgreiche Familien und Unternehmen aus? Was ist die Rolle des Staates? Was ist der Wert von Zeit? Erfolgreiche Family Offices und die externen Berater und Anwälte, unterstützen die Kinder bereits in einem frühen Stadium, damit die Nachkommen vermögender Familien die richtigen Familienwerte und Werkzeuge erhalten.

Wie sieht es mit der Nachfolgeplanung aus?

TD: Laut einer von PWC durchgeführten Studie haben mehr als die Hälfte der Kunden, die Familienunternehmen besitzen, sich über die zukünftige Ausrichtung der Firma gestritten. Ohne eine rechtzeitig etablierte Dialogkultur bzw. Strukturen sind Familien dazu bestimmt, dass sich Gräben zwischen Einzelpersonen oder sogar Gruppen der Familie auftun.

FRANK DALE
&
STEPSONS

Est. 1946

Rolls-Royce & Bentley Specialists

THE WORLD'S OLDEST INDEPENDENT
ROLLS-ROYCE AND BENTLEY SPECIALIST



1953 Bentley R Type Continental
Fastback by H.J. Mulliner



1955 Bentley S1 Continental
Drophead Coupe by Park Ward



1957 Bentley S1 Continental
Coupe by Park Ward

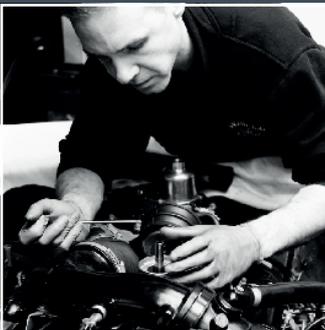


1960 Bentley S2 Continental
Coupe by H.J. Mulliner



1963 Bentley S3 Continental Six Light
Flying Spur by H.J. Mulliner

FOR FURTHER INFORMATION AND COMPLETE STOCKLIST PLEASE TELEPHONE OR EMAIL US AT THE ADDRESS BELOW



SALES | SERVICE | RESTORATION

FRANK DALE
&
STEPSONS
Est. 1946
Rolls-Royce & Bentley Specialists

Unit 11 Trafalgar Way, Tuscam Trade Park, Sandhurst, Surrey GU15 3BN
Tel: +44 (0)208 847 5447
www.frankdale.com Email: sales@frankdale.com





Was kann man dagegen unternehmen?

ASG: Alles beginnt mit der Definition und Kommunikation der unternehmerischen und strategischen Werte der Familie. Damit wissen alle Familienmitglieder und das Management, welche Ziele verfolgt werden müssen. Das Motto und die Vorgaben sind für alle klar ersichtlich und verständlich. Die nächste Generation wird somit inspiriert.

Wie ist Ihre Begeisterung für Rolls-Royce und Bentley entstanden?

ASG: Unsere Mitglieder im RREC haben Charakter, sind Persönlichkeiten bzw. haben Ecken und Kanten. Dies spüren wir auch bei diesen Fahrzeugen. Rolls-Royce und Bentley verkörpern Werte wie höchste Qualität, Tradition und Stil, welche uns ansprechen. Ich vergleiche Rolls-Royce Automobile mit Pferden. Jedes hat seine Eigenheiten, seinen Charakter, und das macht sie sympathisch. Für uns gehören sie also in den Bereich Vergnügen!

TD: Wenn man mit dem Rolls-Royce unterwegs ist, wird man nicht bedrängt. Die andern Autofahrer halten Abstand und man pflegt Anstand. Man schwebt durch den Verkehr! Da wir in der

Stadt leben, haben wir derzeit keinen Wagen. Für uns ist Zeit ein besonders wichtiges Gut und dies möchten wir nicht mit autofahrendem Pendeln schmälern.

Welche Autos der beiden Marken sprechen Sie besonders an?

ASG: Mich begeistern der Rolls-Royce Silver Wraith aus der Nachkriegszeit und der formschöne Rolls-Royce Silver Cloud. Selbstverständlich könnte ich mich aber auch für einen Vorkriegs Bentley mit Renngeschichte begeistern. Oldtimer haben aus meiner Sicht einen besonders grossen Reiz!

TD: Mir haben es die Rolls-Royce bzw. Bentley Cabriolets, welche zwischen 1971 und 1995 produziert wurden angetan. Mit einem dunkelblauen Bentley Continental, mit hellem Interieur und blauem Piping könnte ich sehr wohl leben.

Ich bedanke mich für dieses interessante Gespräch und bedanke mich für Ihr ehrenamtliches Engagement in so zahlreichen Bereichen.

Michael A. Pulfer

Fotos **Ariel Sergio Goekmen-Davidoff**

BRABO

Rolls-Royce & Bentley Specialist

Arnoudstraat 17
NL-2182 DZ Hillegom
+31 - 252 - 527 875
www.brabocars.com
info@brabocars.com

- Teile
- Wartung
- Reparatur
- Ausstellung
- Kommissionsverkauf
- Ankaufsuntersuchung



 **Interview with Ariel Sergio Goekmen-Davidoff and Tatyana Davidoff Goekmen**

In service of society

VG: Whoever visits Ariel and Tatyana at their home in the city of Zurich, immediately feels that both have a big bond to art, the military, history, equestrian sport, Great Britain and Russia. Ariel has been a member of the RREC Swiss section for more than twenty years and in future will support the committee and sporadically the editorial office with specialist contributions. He is a partner in a Zurich law office. In his leisure time he takes care of honorary projects in his own and further foundations and is also involved in non-profit organisations. Ariel describes himself as ultra-liberal and is convinced that each of us must go his own way independently and that the state should only be involved with paramount affairs such as foreign policy, military and crisis management. He demands self-responsibility! Tatyana, a career woman with three degrees is President of her self-established foundation and manages the Family Office. Equestrian sport is a great passion whether in Ascot, in winter at White Turf or at a polo tournament in St. Moritz. Both believe in the cultural support of children and youngsters, above all in the areas of classical music, and as ambassadors of the opera house in Zurich. They have two sons: Theodor und Constantin, who have also already committed themselves to honorary tasks.

Which relation do you have to the United Kingdom?

ASG: In England it clicked between me and my wife. I have had a business connection especially to London for 34 years. With the City of London we are particularly involved as former bankers. We keep up long-standing friendships with wonderful people, especially today as well as memberships in the Naval and Military Club and the Worshipful Company of World Traders. The English manner of calculated tradition appeals to us and enriches our lives. I also had the opportunity to represent the Confederation already twice in a military function in England at an

OSCE contact event and on both occasions was the speaker for the participating officers.

What connects you to Switzerland?

TD: For us Switzerland is the most beautiful island in Europe. Zurich as our home town has a special significance. My husband was born here, belongs to a guild and delights in a very large network. He infected me with his enthusiasm for the town and Switzerland. From my father-in-law with Armenian lineage and my mother-in-law with roots in Schaffhausen I could learn a lot about the values of Switzerland and recognise how similar these are to my own. And so it is no coincidence that we are involved with local charity work, that we want the City of Zurich and with it Switzerland to prosper. Nevertheless, I do not forget my roots and my ancestors who served the Czar directly as high-ranking officers.

With which questions is a Family Office occupied?

ASG: With all the essential questions of life of the family who has given us a mandate. It is actually more than just wealth management. There are family offices that uphold the memory of the family and traditions. Others educate the succession, pass on values. This only works with competence, discretion and absolute client orientation.

TD: For many families it is an important question to decide at which age the offspring should be let into the secret of the family's wealth.

Many parents have reservations to inform their children early about the extent of their wealth. The children might realise that as adults, they would never have to earn a living themselves. This could ruin the attraction of completing their education or make them not meet the expectations— because of laziness.

Which functions to set a good example do very wealthy parents have?

ASG: If the parents spend their money extravagantly and lead a life of opulent luxury, it is probable that

their children get used to this lifestyle. That means that as adults, they cannot manage life without having earned a cent themselves. Above all, the parents should try to pass on ideal values. We tell our children a little jocularly, that the Goekmen-Davidoffs are no consumers but producers. Each family member has to produce added value to society.

How can one help the children?

TD: For each age group there are possibilities to learn something about responsibilities connected to wealth. Our Family Office organises a day on which young people have to choose a charity project to which they will personally contribute. The youngsters learn how to assess and evaluate different projects. Thereby they are taught to judge business actions and results which is an essential criterion for the entrepreneurial success later in life. For this reason wealthy families also establish foundations with charitable content: they can already involve the children there constructively.

How does one prepare the young adults for the great responsibility?

ASG: One way I go is to bring these family members together with specialists so that these young people get some insight into financial and management areas. How does the stock market work? How do companies or banks earn their money and what are the driving powers? What determines successful families and companies? What is the role of the state? What is the value of time? Successful family offices and the external advisors and lawyers already support the children at an early stage so that the offspring of wealthy families get the right family values and tools.

How does succession planning look?

TD: According to a study done by PwC, more than half of the clients who own a family business quarrel about the future alignment of the firm. Without punctually established cultures of dialogue or structures, families are bound to see gaps found between individuals or even groups.

What can one do against it?

ASG: Everything starts with the definition and communication of the entrepreneurial and strategic values of the family. So all family members and the management know which goals are to be followed. The motto and guidelines are clearly visible and comprehensible for everyone. So the next generation will be thus inspired.

How did your enthusiasm for Rolls-Royce and Bentley start

ASG: Our members in the RREC have character, are personalities or have a mind of their own. This we also feel with these cars. Rolls-Royce and Bentley personify values like the highest quality, tradition and style which appeal to us. I compare Rolls-Royce automobiles with horses. Each has its own qualities, character and that makes them likeable. For us they therefore belong to the fun area!

TD: When one is out with the Rolls-Royce one is not harassed by anyone. The other car drivers keep distance and have good manners. One just glides through the traffic! Since we live in the city, we do not have a car at the moment. For us time is a particularly precious asset which we do not wish to diminish with commuting by car.

Which cars of both marques appeal to you especially?

ASG: The post-war Rolls-Royce Silver Wraith and the beautifully designed Rolls-Royce Silver Cloud fill me with enthusiasm. It goes without saying that I could also be thrilled by a pre-war Bentley with racing history. In my point of view, classic cars always have an especially big attraction!

TD: I am attracted to the Rolls-Royce or Bentley cabriolets, which were produced between 1971 and 1995. I could very well live with a dark blue Bentley Continental, with a light interior and blue piping.

I thank you for this interesting conversation as well as for your honorary commitment in such numerous areas.