

Die feinen Adressen für Vermögen Trusted Addresses for Private Wealth

Text: Julia Kistner

Diskretion, persönliche Betreuung, Professionalität – damit punkten Österreichs Privatbanken stets in internationalen Rankings.
Discretion, personal service and professionalism—qualities that consistently earn Austria's private banks top rankings internationally.



Gegründet durch Carl Kathrein 1924, gehört sie heute zu 100 Prozent zur Raiffeisen Bank International (RBI).
Founded by Carl Kathrein in 1924, it is today 100 per cent owned by Raiffeisen Bank International (RBI).

Zeitersparnis, Investment-Expertise, Risikomanagement, Zugang zu exklusiven Anlageklassen, Beratung in allen Finanzfragen und persönliche Ansprache sind die Argumente für professionelle Vermögensveranlagung.

Time efficiency, investment expertise, risk management, access to exclusive asset classes, comprehensive financial advice and a personalised approach are the key arguments in favour of professional wealth management.

Private Banking ist in Österreich diskret und exklusiv, aber längst kein Nischengeschäft mehr für die „oberen Zehntausend“. Laut Private-Banking-Studie 2025 des Beratungsunternehmens beläuft sich das Vermögen der Private-Banking-Kunden in Österreich auf 974 Milliarden Euro. Bis 2030 sollen es 1,2 Billionen Euro sein.

Rund 76.200 Haushalte in Österreich verfügen über ein liquides Vermögen von über 500.000 Euro – der typischen Eintrittsschwelle für Private Banking, wo sich die jährlichen Verwaltungskosten, sprich die Total Expense Ratio (TER), je nach Leistungen, Vermögensgröße, Gebührenmodell und Institut auf 1,2 bis zwei Prozent des betreuten Vermögens beläuft.

Aber auch die „Affluent Mass“, also die wohlhabende Masse mit einem investierbaren Vermögen ab 100.000 Euro, wird immer größer – oftmals die Private-Banking-Kunden von morgen.

Goldene Zeiten im Private Banking

Der Private-Banking-Markt hat sich in Österreich nach der Finanzkrise, vor allem in den letzten Jahren, stark gewandelt. Es gab einen Exodus der Schweizer Privatbanken. Ob Vontobel, UBS, Credit Suisse oder zuletzt die Zürcher Kantonalbank 2025 – sie alle haben sich aus Österreich zurückgezogen und bedienen ihre österreichischen Kunden von Zürich aus. Den Private-Banking-Markt in Österreich teilen sich nun im Wesentlichen die alteingesessenen heimischen sowie Liechtensteiner Privatbanken.

„Durch die Marktkonzentration, die schwache Konjunktur in den letzten Jahren und die ausbleibenden Mandate von vermögenden Osteuropäern kämpfen die Privatbanken verstärkt um Marktanteile. Nichtsdestotrotz sind in der Vermögensverwaltung goldene Zeiten angebrochen. Einerseits durch den Vermögenszuwachs in Österreich, aber auch weil in den letzten Jahren viele Immobiliengelder in Richtung Wertpapiere flossen“, erzählt Constantin Veyder-Malberg, Private-Banking-Vor-

stand der Schelhammer Capital Bank AG. Auch der neue CEO der Kathrein Privatbank Stefan Neubauer sieht im Privatkundengeschäft viel Potenzial: „Mit der Aktienmarktentwicklung stieg auch das verwaltete Vermögen an und der Zuwachs war gerade in den letzten 15 Jahren gewaltig. Ein Treiber ist natürlich auch der Anstieg der Bevölkerung auf neun Millionen und nicht zuletzt die höhere Zahl an Millionen in Österreich. Auch sucht man gerade in geopolitischen unsicheren Zeiten einen verlässlichen Partner für das Vermögensmanagement, der Risiko-Management beherrscht.“ Aus dem Investment Banking kommend, habe er in den letzten zwanzig Jahren viele Krisen gesehen und überlebt, erzählt Stefan Neubauer. „Dementsprechend nimmt man diese Erfahrung mit für die Betreuung, Beratung und Asset Allocation der Gelder unserer Kunden. Wir adressieren ganz stark Nachfolge und Erbengeneration. Wir reden da über 40- bis 50-Jährige, die ein gewisses Finanz- und Wirtschaftswissen mitbringen und da einen guten Sparringspartner suchen, weil sie zeitlich nicht die Möglichkeit haben, sich tagtäglich um Veranlagungsthemen zu kümmern.“

Herzstück des Private Bankings

Das Besondere am Private Banking ist der ganzheitliche Ansatz, wobei das Herzstück selbstverständlich die Vermögensverwaltung vulgo das Asset Management ist. Hier wird zwischen Beratungsmandat und Vermögensverwaltungsmandat unterschieden. Bei einem Beratungsmandat entscheidet der Kunde selbst über jeden Kauf und Verkauf von Wertpapieren, beruhend auf den Empfehlungen der Bank. Beim Vermögensverwaltungsmandat – der häufigere Fall – trifft die Bank Anlageentscheidungen im Rahmen einer vorab vereinbarten Strategie eigenständig. Ob eine defensive, ausgewogene oder wachstumsorientierte Veranlagungsstrategie gewählt wird, wird nach intensiven persönlichen Gesprächen festgelegt, je nach den Lebensumständen, dem individuellen



Stefan Neubauer (44) und Eleonore Leder (58) sind neu im Vorstand.

Stefan Neubauer (44) and Eleonore Leder (58) are new members of the Management Board.

KATHREIN PRIVATBANK

Komplementiert wird das neue Vorstandstrio bei Kathrein mit dem neuen Chief Risk Officer (CRO) Gregor Höppler (53). Die Kathrein Privatbank fokussiert sich auf vermögende Privatkunden, Privatstiftungen sowie Unternehmen mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen ab 500.000 Euro. Ihr Stammsitz ist in Wien. Das Bankhaus ist Vorreiter bei nachhaltigen Investments und ist mit „Family Consult“ auf Generationenplanung und Privatstiftungen spezialisiert.

The new three-member Management Board at Kathrein is complemented by the appointment of the new Chief Risk Officer (CRO), Gregor Höppler (53). Kathrein Private Bank focuses on high-net-worth private clients, private foundations and companies with freely investable assets of at least €500,000. The bank is headquartered in Vienna. It is a pioneer in sustainable investments and, with its “Family Consult” offering, specialises in generational planning and private foundations.

PHOTOS: KATHREIN PRIVATBANK, DAVID SAILER, BARBARA NIDETZKY, KLIMPT, SABINE BEGESTELLT



Der Spängler-Stammsitz ist in Salzburg mit Filialen in Wien, Graz, Linz, Innsbruck und Kitzbühel.

Spängler's head office is located in Salzburg, with branches in Vienna, Graz, Linz, Innsbruck and Kitzbühel.



Vorstand Werner Zens.
Management Board Member.

SPÄNGLER BANK

Gegründet 1924, ist die Spängler Bank die älteste Privatbank Österreichs und ist fest in Familienhand in 7. Generation. Die Nachfolge ist über drei Familienstiftungen fix geregelt. Werner Zens ist der langjährige Vorstand der Bank, die auch den süddeutschen Markt bearbeitet. Zens ist Honorarkonsul von Deutschland. Das Stammhaus befindet sich in Salzburg. Die fast 200 Jahre alte Privatbank hat viel Stiftungs-Expertise, verfügt über einen eigenen Immobilienmakler.

Founded in 1924, Spängler Bank is Austria's oldest private bank. It remains firmly family-owned, now in its seventh generation, with succession secured through three family foundations. Werner Zens has been a long-serving Member of the Management Board. The bank also serves the southern German market. Zens is Honorary Consul of Germany. The bank's headquarters are in Salzburg. With a history spanning nearly 200 years, Spängler Bank has extensive expertise in private foundations and operates its own real estate brokerage.

Vermögens- und Risikoprofil des Klienten. Die Vermögensmandate im Private Banking sind groß genug, um auch einen Teil der Assets in längerfristig gebundene Anlageklassen zu investieren und diversifizieren. Dazu zählen auch nicht-börsennotierte Anlagen wie Immobilien, Unternehmensbeteiligungen (Private Equity), Risikokapital (Venture Capital) wie Start-up-Finanzierungen oder auch Infrastrukturinvestitionen. Wobei diese illiquiden Assetklassen nur geringfügig oder auch gar nicht beigemischt werden. „Wir mögen keine jahrelangen Lock-up-Perioden, in denen wir nicht aus den Investments rauskommen“, erklärt Martina Pokorny, Mitbegründerin des von Frauen geführten Wertpapierunternehmens MKP Invest, das vermögende Privatkunden, Unternehmen und öffentliche Sondervermögen betreut.

Anlegen für mehrere Generationen

Wichtige Themen im Private Banking sind die Ruhestandsplanung, somit die Absicherung des Lebensstandards der Kunden im Alter. Es geht aber ebenso um die Vermögensweitergabe. Das beginnt bei der Testamentsgestaltung in Zusammenarbeit mit Juristen und reicht von der Planung der Unternehmensnachfolge über Hilfestellungen bei der Gründung und Verwaltung von Stiftungen bis hin zur Übernahme der Asset Allocation für Stiftungen. „Auch wenn Stiftungen aus steuerlicher Sicht nicht mehr so interessant sind, sind sie doch für Nachfolgelösungen nach wie vor sehr beliebt“, berichtet Kathrein-CEO Stefan Neubauer. „Wir befinden uns ja schon in der zweiten oder sogar dritten Stiftergeneration. Wir reden da in Österreich in den nächsten 25 Jahren von einer Vermögensübergabe von geschätzten 70 Milliarden Euro inklusive Unternehmensbeteiligungen, für die es intelligente Stiftungsveranlagungslösungen braucht, beispielsweise hinsichtlich steuerlich optimaler Ausschüttungsquoten. Rund zehn Prozent unseres verwalteten Private-Banking-Vermögens liegt in Stiftungen.“

„Safe Haven“ Österreich

Auch internationale Kunden sehen in Österreich einen „Safe Haven“ für ihr Vermögen. „Internationale Privatinvestoren wie auch Unternehmen schätzen

die politische Stabilität des Landes, aber auch die Rechtssicherheit“, unterstreicht Werner Zens. Als Teil der Eurozone bietet Österreich Währungsstabilität. Für Kunden aus Weichwährungsländern, etwa aus Teilen Osteuropas, ist der Euro ein sicherer Anker im Vermögensmanagement.

Österreichs Banken sind vor allem gut kapitalisiert und krisenfest. Auch in Österreich gilt die von der EU vorgeschriebene Einlagensicherung bis 100.000 Euro pro Person und Bank, eine Endbesteuerung durch die Kapitalertragssteuer mit 25 Prozent bei Spareinlagen und 27,5 Prozent bei Wertpapieren.

Umbruch im Private Banking

Derzeit ist die Branche auch deshalb in Bewegung, weil ein massiver Vermögenstransfer an die Erben-Generation bevorsteht und Nachkommen noch nie digitaler und auch deutlich risikofreudiger handelten als ihre Eltern. „Sie wollen einerseits natürlich mit modernen Apps operieren. Andererseits generieren viele starke Trends auch Gegentrends. Unsere Besprechungszimmer sind so voll wie noch nie“, berichtet Stefan Neubauer, CEO der Kathrein Privatbank. „Wir sehen, dass es unglaublich geschätzt wird, wenn Menschen am Telefon abheben und persönliche Gespräche wirklich physisch geführt werden und nicht nur über Videotelefonat.“

Was vermögenden Kunden auch immer bewusster werde, sei die Bedeutung eines professionellen Risikomanagements für den Vermögenserhalt, weiß Martina Pokorny von MKP Invest: „Es macht einen großen Unterschied, ob ich in der Korrekturphase minus fünf oder minus 30 Prozent mache. Das schönste Kompliment, das unsere Kunden uns machen, ist ‚Ich kann so gut schlafen mit euch. Dafür legen wir auch großen Wert auf Diversifikation.“

Aktuelle Investment-Trends

„Die Privatkunden von heute bringen schon Finanzbildung mit. Ihnen ist bewusst, dass man für den Vermögenserhalt mehr Risiko eingehen muss, und sie sind dazu durchaus bereit“, berichtet Kathrein-CEO Stefan Neubauer. Sein Marktausblick für 2026: „Trotz der aktuell erratischen Trump-Politik sehen wir insbesondere in den USA ein sehr konstruktives wirtschaftliches Umfeld. Dort wirkt die Zins- und KI-Fantasie marktunterstützend. Die Magnificent 7 sind zwar hoch bewertet, haben aber auch einen hohen freien Cashflow für Investitionen. Trump sorgt zwar gerade für Volatilität und die USA sind nun mal

der größte Aktienmarkt der Welt, an dem kein Weg vorbeiführt. Wir haben allerdings den Dollar auf der Aktienseite zu 62,5 Prozent, auf der Anleihe Seite zu 80 Prozent abgesichert. Resilienter als angenommen sehen wir Europa, wir sind im Vergleich zum Weltaktienindex in Europa übergewichtet. Insgesamt sprechen alle unsere Indikatoren für eine Übergewichtung von Aktien. Edelmetalle empfehlen wir unseren Kunden zu fünf bis zehn Prozent als Safe-Haven-Commodity beizumischen. Wir mischen inflationsgeschützte Anleihen in die Portfolios, da wir schon tendenziell mit einer höheren Inflation rechnen. Wir arbeiten auch mit ETFs, um Märkte kostengünstig und effizient abbilden zu können. Unsere Aufgabe ist es, sie intelligent zusammenzustellen.“

Werner Zens, Vorstand der Spängler Bank, fasst den Kern der langfristigen Vermögensveranlagung so zusammen: „Wenn ich das Ziel habe, dass ich real mein Vermögen erhalten und bestmöglich vermehren will, dann werde ich an einem Aktienanteil um die 40 bis 50 Prozent nicht herumkommen. Wir sind Verfechter von substanzorientierter Anlage; groß-

kapitalisierte, wachsende, gute Unternehmen mit hoher Preisfestsetzungsmacht, die global diversifiziert sind. Das ist auch ein guter Inflationsschutz.“



Private banking in Austria is discreet and exclusive, yet it has long ceased to be a niche business reserved for the “top ten thousand”. According to the 2025 Private Banking Study conducted by consultancy zeb, assets held by private banking clients in Austria amount to €974 billion. By 2030, this figure is expected to rise to €1.2 trillion.

Around 76,200 households in Austria possess liquid assets exceeding €500,000, the typical entry threshold for private banking. At this level, annual management costs, expressed as the total expense ratio (TER), generally range between 1.2 and 2 per cent of assets under management, depending on services provided, portfolio size, fee model and institution. At the same time, the so-called “mass affluent”—the upper middle class with investable assets



} GLASSWING {
BAR & BISTRO

Täglich
7.00 – 01.00 Uhr
Kärntner Ring 8
1010 Wien

PHOTOS: BANKHAUS SPÄNGLER





Die Wertpapierfirma MKP hat ihren Firmensitz in der Wiener Innenstadt.
The investment firm MKP is headquartered in Vienna's city centre.



Martina Pokorny, Mit-eigentümerin.
Co-owner.

MKP INVEST

MKP Invest ist im Gegensatz zur Kathrein Privatbank, Spängler und der Capital Bank keine Vollbank, sondern eine unabhängige Wertpapierfirma (Asset Manager). Sie beraten ihre Kunden, aber das Geld liegt bei einer anderen Depotbank mit Banklizenz. MKP Invest sitzt in Wien und gehört zu 100 Prozent ihren Gründerinnen Martina Pokorny und Marlies Kinzel. Zu ihren Kunden zählen neben vermögenden Privaten und Unternehmen auch öffentliche Sondervermögen. Ihr Fokus liegt auf Kapitalerhalt - Verluste in Crash-Phasen zu vermeiden. Auch sie haben Expertise bei Privatstiftungen.

Unlike Kathrein Privatbank, Spängler Bank and Schelhammer Capital Bank, MKP Invest is not a fully licensed bank but an independent securities firm and asset manager. It advises clients, while custody of assets is held with a separate licensed depositary bank. Based in Vienna, MKP Invest is entirely owned by its founders Martina Pokorny and Marlies Kinzel. Its clients include wealthy private individuals, corporates and public-sector special funds. The firm focuses strongly on capital preservation, aiming above all to avoid losses during market crashes, and also possesses extensive expertise in private foundations.

of €100,000 and above—continues to grow. Many of them are the private banking clients of tomorrow.

A Golden Era of Private Banking

Austria's private banking market has undergone profound change since the financial crisis, particularly in recent years. Swiss private banks have largely exited the country. Whether Vontobel, UBS, Credit Suisse or, most recently, Zürcher Kantonalbank in 2025—all have withdrawn from Austria and now serve Austrian clients from Zurich. Today, the domestic private banking market is essentially shared between long-established Austrian institutions and Liechtenstein private banks.

“Market concentration, weak economic growth in recent years and the absence of mandates from wealthy Eastern European clients have intensified competition for market share,” explains Constantin Veyder-Malberg, Member of the Management Board responsible for Private Banking at Schelhammer Capital Bank AG. “Nevertheless, asset management is experiencing a golden age, partly due to the overall growth of private wealth in Austria, but also because significant capital has flowed out of real estate and into securities in recent years.”

Stefan Neubauer, the newly appointed CEO of Kathrein Privatbank, likewise sees considerable potential in the private client business. “As equity markets have risen, so too have assets under management—and growth over the past 15 years has been substantial. Drivers include population growth to nine million and, not least, the increasing number of millionaires in Austria. In geopolitically uncertain times, clients are actively seeking a reliable partner in wealth management who understands risk.” Having spent two decades in investment banking, Neubauer says he has witnessed and weathered numerous crises. “That experience informs how we advise clients, structure portfolios and allocate assets. We focus strongly on succession planning and the next generation of heirs—often clients in their forties and fifties who possess solid financial knowledge but are looking for a sparring partner because they lack the time to manage investments on a daily basis.”

The Core of Private Banking

What distinguishes private banking is its holistic approach, with asset management forming the undisputed core. Here, a distinction is made between advisory mandates and discretionary portfolio ma-

agement. Under an advisory mandate, the client makes each investment decision on the basis of the bank's recommendations. Under a discretionary mandate—the more common model—the bank makes investment decisions independently within a strategy agreed in advance. Whether a defensive, balanced or growth-oriented strategy is selected depends on in-depth personal discussions and is tailored to the client's life circumstances, asset structure and individual risk profile.

Private banking portfolios are typically large enough to allocate a portion of assets to long-term, less liquid investments for diversification purposes. These include non-listed assets such as real estate, private equity, venture capital (including start-up financing) and infrastructure projects. In practice, however, such illiquid asset classes are often only modestly represented or excluded altogether. “We are not fond of long lock-up periods that prevent us from exiting investments,” explains Martina Pokorny, co-founder of the female-led asset management firm MKP Invest, which advises wealthy private clients, corporates and public institutions.

Investing across Generations

Key issues in private banking include retirement planning—safeguarding clients' living standards in later life—as well as intergenerational wealth transfer. This begins with will-drafting in cooperation with legal advisers and extends to business succession planning, support in establishing and managing foundations and the assumption of asset allocation mandates for foundations. “Even though foundations are no longer as attractive from a tax perspective, they remain highly popular for succession solutions,” notes Kathrein CEO Stefan Neubauer. “We are already dealing with second- and even third-generation founders. In Austria, we are looking over the next 25 years at an estimated €70 billion in wealth transfers, including corporate shareholdings, which will require sophisticated foundation investment solutions, for example with regard to tax-efficient distribution ratios. Around ten per cent of our private banking assets under management are held in foundations.”

Austria as a Safe Haven

International clients, too, increasingly regard Austria as a safe haven for their wealth. “Both private investors and companies value the country's political

PHOTOS: SABINE HAUSWIRTH/FUND MKP

Eine Welt voller einzigartiger Wohnträume



PREMIUM INVESTMENT

TOP RENDITE

24 STUNDEN SERVICE

HWB 184

Modernes & exklusives Wohnen im 5* Hotel Marriott Parking Residences, 1010 Wien

- 4 elegante Apartments direkt am Stadtpark
- Gesamtfläche ca. 1.080 m²
- Edles Ambiente ab 155 m² Wohnfläche
- Hochwertige Ausstattung mit modernstem Komfort
- Gesamt- oder Einzelverkauf möglich



IN-HOUSE WELLNESS



Exklusiv: Die frühere Traditionsbank Schelhammer & Schattera, die 2021 mit der Capital Bank der GRAWE-Gruppe fusionierte.

Exclusive: The former traditional bank Schelhammer & Schattera, which merged with the GRAWE Group's Capital Bank in 2021.



Vorstand Constantin Veyder-Malberg.
Management Board Member.

SCHELHAMMER CAPITAL BANK AG

2021 fusionierte das traditionsreiche Bankhaus Schelhammer & Schattera mit der Capital Bank zur Schelhammer Capital Bank AG. Sie ist die Privat- und Investmentbank im Konzern der Grazer Wechselseitige Versicherung AG (GRAWE) und bildet gemeinsam mit der Bank Burgenland die Bankengruppe der GRAWE. Bei ethisch-nachhaltige Investments (ESG) hat das Bankhaus eine lange Tradition. Sie bietet auch Finanzberatern eine eigene Plattform und hat bei Gold und Immobilien viel Expertise. Unter der Marke DADAT operiert sie als führender Onlinebroker.

In 2021, the long-established Catholic banking house Schelhammer & Schattera merged with the dynamic Graz-based Capital Bank to form Schelhammer Capital Bank AG. The institution positions itself as Austria's most strongly capitalised private bank. Its owner is GRAWE (Grazer Wechselseitige Versicherung). Thanks to its ecclesiastical roots, the bank has a long tradition in ethical and sustainable (ESG) investment. It also offers a dedicated platform for financial advisers and has substantial expertise in gold and real estate. Under the DADAT brand, it operates as a leading online broker.

stability and legal certainty," emphasises Werner Zens. As a member of the eurozone, Austria also offers currency stability, a crucial factor for clients from soft-currency countries, particularly in parts of Eastern Europe, for whom the euro represents a reliable anchor in wealth management.

Austrian banks are also well capitalised and resilient in times of crisis. EU-mandated deposit protection of up to €100,000 per person per bank applies, alongside final withholding tax through capital gains tax at 25 per cent on savings deposits and 27.5 per cent on securities.

Structural Change in Private Banking

The sector is currently in flux, not least because a massive intergenerational transfer of wealth is imminent and heirs tend to act more digitally—and often with a higher tolerance for risk—than their parents. "On the one hand, they expect to operate via modern apps," says Stefan Neubauer. "On the other, strong trends often generate counter-trends. Our meeting rooms are fuller than ever. Clients highly value being able to speak to a real person and to conduct conver-

sations face-to-face, not solely via video calls." Wealthy clients are also becoming increasingly aware of the importance of professional risk management in preserving capital, notes Martina Pokorny of MKP Invest. "There is a world of difference between losing five per cent and losing 30 per cent in a market correction. The finest compliment our clients pay us is that they sleep well knowing we manage their assets. Diversification is central to that."

Current Investment Trends

"Today's private clients are financially literate," says Kathrein CEO Stefan Neubauer. "They understand that preserving wealth requires accepting a certain level of risk and they are willing to do so." His outlook for 2026: "Despite the currently erratic policies of Donald Trump, we see a very constructive economic environment in the United States. Interest rate expectations and enthusiasm around artificial intelligence continue to support markets. While the 'Magnificent Seven' are highly valued, they also generate strong free cash flow. Trump may be driving volatility, but the US remains the world's

largest equity market—there is no way around it." On the equity side, Kathrein hedges 62.5 per cent of dollar exposure overall and 80 per cent within equities. Europe, Neubauer adds, appears more resilient than expected and is overweighted relative to the global equity index. "All our indicators point towards an overweight in equities. We recommend allocating five to ten per cent to precious metals as a safe-haven commodity. We also include inflation-linked bonds, as we anticipate structurally higher inflation. ETFs play an important role in replicating markets efficiently and cost-effectively—our task is to combine them intelligently."

Werner Zens, Member of the Management Board at Spängler Bank, summarises the essence of long-term wealth management succinctly: "If my goal is to preserve and grow my wealth in real terms, I cannot avoid an equity allocation of around 40 to 50 per cent. That is why we strongly advocate a substance-oriented investment approach—focusing on large-capitalisation, growing companies with strong pricing power and global diversification. It provides effective inflation protection." ●

PHOTOS: SCHELHAMMER CAPITAL BANK AG, BEIGESTELLT



Singerstrasse 21/25, 1010 Wien, apartments@singerstrasse2125.at

SINGER STRASSE 21/25

HOTEL SINGERSTRASSE 21/25
IN THE HEART OF VIENNA -
just 300 meters from St. Stephen's Cathedral

fully serviced apartments 31-77m²



happy business fun

Our offer for corporate clients:

- Seminars & business events
- Teambuilding - outdoor escape game
- Group packages
- Tickets as an incentive



Contact us!
sales@familypark.at

b2b.familypark.at

