

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-Paper



CLAUS VOGT

ACHTUNG

Schwächezeichen
der US-Börse!



Hochprozentige INVESTMENTS



WHISKY

Ein Sammlerobjekt
mit schwankender Rendite

HEIKO TAUDIEN

Von der Rebe
in den Weinkeller
– worauf kommt es an?

ULRIKE KNAUER

Verhandlungs-
psychologie
im B2B-Bereich

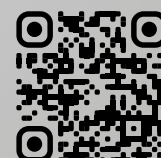


ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf www.erfolg-magazin.de/shop
oder scanne den Code.



Impressum

SACHWERT Magazin ePaper

Verlag

BACKHAUS Finanzverlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter
Julien Backhaus

Redaktion/Grafik

Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julien Backhaus
Redaktion: Martina Karaczko,
Anna Seifert, Lea Trägenap
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de

Objektleitung: Judith Iben

Layout und Gestaltung: Judith Iben,
Stefanie Schulz, Christina Meyer
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: redaktion@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger

Julien Backhaus
Zum Flugplatz 44 | D-27356 Rotenburg
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
www.backhausverlag.de

Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Sachwert Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschwiegen denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung
nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Folgen Sie uns auch auf



Martina Karaczko
Redakteurin

Bild: Alex Waitke

Die Tulpen nicht vergessen! Alternative Sachwerte in kleinen Dosen

Ratio, Kalkül, Strategie und reine Mathematik – diese Aspekte scheinen beim Vermögensaufbau entscheidend zu sein. Für einige Stücke der Portfolio-Torte trifft dies wohl auch im Großen und Ganzen zu. Aber das eine oder andere kleine Stückchen Torte darf auch für den Appetit sein, zum Beispiel als Asset Wein oder Whisky. Bei diesen alternativen Sachwerten hilft Kalkül in den wenigsten Fällen, denn diese Märkte werden meist von Emotionen bestimmt. Der Wunsch nach Exklusivität und Seltenheit ist der Motor für Kaufentscheidungen; selten geht es nur um Rendite, die ohnehin nicht berechenbar ist. Die schönen Dinge des Lebens sind Thema dieser Ausgabe, denn kaum ein Anleger freut sich nicht, wenn er meint, eine ganz besondere Flasche Wein oder Whisky erstanden zu haben, die ihren Wert vervielfacht.

Es kann bei aller Freude an Statussymbolen im Portfolio aber nicht schaden,

wenn Sammler daran denken, welches Schicksal Menschen ereilte, die in den 30er-Jahren des 17. Jahrhunderts in Tulpen investiert und viel Geld verloren haben. Eine Tulpenzwiebel konnte umgerechnet etwa 25.000 Euro kosten, ein rational unvorstellbarer Preis. Aber heute ist es Whisky, von dem ein Schluck im Extremfall Millionen kosten kann.

Aber auch der datenbasierte und vermeintlich emotionslose Kauf von Aktien schützt nicht vor psychologischen Fallstricken. Ulrike Knauer erläutert in ihrem Gastbeitrag, wie diese Fallstricke auch rational denkende Menschen zum Stolpern bringen können. Die Expertin erläutert die häufigsten Effekte auf die Psyche – mit erhellenden Erkenntnissen. Manches ist eben doch überraschend anders, vor allem in der Börsenpsychologie.

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht
Martina Karaczko

Raritäten

Pablo Álvarez, Mitglied der Familie, die das Weingut Grupo Vega Sicilia in Valbuena de Duero in Valladolid besitzt.



Auf der Suche nach Sammlerwein

Von der Rebe in den Weinkeller – worauf kommt es an?

Ein Gastbeitrag von Heiko Taudien

Ein Wein zu investieren ist ein Ansatz, der immer mehr Liebhaber und Sammler anzieht. Wein ist ein materieller Vermögenswert, der für seine Fähigkeit bekannt ist, im Laufe der Zeit an Wert zu gewinnen. Wenige Weine eignen sich für Investitionen. Bei Vega Sicilia Unico kann man von einem Trophy Wein sprechen, der sich für eine langfristige Anlage in Spitzenweine anbietet.

Eine Investition in Vega Sicilia benötigt einen langen Atem. Ein Weinsammler oder Investor genießt jedoch bereits ab Erwerb die Vorteile der Asset-Diversifikation, Inflationsschutz als auch die Option des direkten Konsums. Nachfolgend ist die Preisentwicklung ausgewählter Jahrgänge dokumentiert.

Das von Eloy Lecanda bereits in 1864 gegründete Weingut liegt im Herzen des Ribera-del-Duero nahe Valbuena del Duero. Im Jahr 1897 erwarb die Familie Herrero Vázquez das Weingut und verantwortete die Weinproduktion für viele Jahrzehnte. Seit 1982 steht die Familie Álvarez an der Spitze von Vega Sicilia. Neben dem Erwerb von Vega Sicilia entwickelte die Familie parallel auch das Gut Alión, welches in direkter Nähe zum Mutterweingut für einen moderneren Weinstil steht und sich damit vom reinen Klassizismus von Vega Sicilia unterscheidet. Des Weiteren ist die Familie Alvarez ebenfalls in Toro (Pintia), in Tokaj (Oremus) und in der Rioja (Macán) aktiv.

Von Vega Sicilia werden circa 250 Hektar an Weinbergen betreut, aufgeteilt auf 57 Parzellen bei 19 unterschiedlichen Bodentypen. Die Lagen befinden sich auf 700 Metern Höhe. Tempranillo- und Cabernet-Sauvignon-Reben der besten 40 Hektar dienen der Vinifizierung des Único. Bis zu zehn Jahre wird der Wein in unterschiedlichen Fasstypen und in der Flasche ausgebaut. Mit dem »kleineren« Valbuena 5° (100 Prozent Tempranillo) sowie der Único Reserva Especial (einer

Cuvée aus mehreren Jahrgängen) zählen die Vega-Sicilia-Weine zu den Ikonen der Ribera del Duero. Der kleine Johnson Weinführer nennt Vega Sicilia »Spaniens Erstes Gewächs«.

Die Weinmacher der Bodega sehen sich primär als Komponisten des Terroirs, nehmen sich aber auch die Freiheit, das Cuvée jedes Jahr neu festzulegen. In den jüngeren Jahrgängen, beziehungsweise seit 1996, dominiert die Tempranillo

(Tinto Fino) Traube mit rund 90 Prozent. Das verwundert wenig, da die Traubensorte gut mit der auch in Ribera del Duero zunehmenden Hitze zurechtkommt und zudem noch aus sehr alten Weinstöcken gezogen werden kann, welche ein breites Aromenspektrum im Vega Sicilia sicherstellen. Die ursprüngliche Idee der Gründer, Weine mit Bordeaux-Stilistik zu kreieren, tritt zunehmend in den Hintergrund. In früheren Jahrgängen lag der Anteil des Tinto Fino (Tempranillo) eher ▶

**»Ein Weinsammler oder Investor genießt jedoch auch bereits ab Erwerb die Vorteile der Asset-Diversifikation, Inflationsschutz als auch die Option des direkten Konsums.«
- Heiko Taudien**





»Der die Region durchlaufende Fluss Duero und seine Ausläufer stellen, neben der erwähnten Höhenlage, das zum idealen Weinbau notwendige feuchte Klima sicher.«

- Heiko Taudien

zwischen 70 und 80 Prozent. Der verbleibende Anteil im Vega Sicilia wurde mit Cabernet Sauvignon, aber auch mit Merlot, Malbec und in manchen Jahrgängen sogar mit der Weißwein-Traube Albarino ergänzt. In unregelmäßigen Abständen, beziehungsweise in besonderen Jahren, entschließt man sich im Hause Vega Sicilia dem Unico noch einen Bruder zur Seite zu stellen. Dies ist dann der zuvor erwähnte Unico Gran Reserva Especial, welcher aus drei absoluten Top-Jahrgängen cuvéeiert wird und auf 15.000 Flaschen limitiert bleibt. Das macht den Wein rar.

Im Weinkeller war lange Zeit der Önologe Javier Ausás tätig, heute verantwortet Gonzalo Iturriaga de Juan die Vinifizierung der Gewächse. Gonzalo ist sowohl Agraringenieur als auch Önologe und übernahm im September 2015 die technische Leitung der Bodega. Am Abend der Verkostung berichtete er über den Glücksfall und die wichtigste Herausforderung seiner bisherigen Karriere: Nach einem aufwendigen Auswahlverfahren entschied sich Pablo Álvarez, CEO von Tempos Vega Sicilia, für einen damals kaum bekannten technischen Direktor

und scheint einen Volltreffer gelandet zu haben. Wir haben gemeinsam mit Gonzalo einen Abend mit von ihm ausgewählten zwölf Jahrgängen verbracht. Neben den nachfolgend beschriebenen Jahrgängen von Vega Sicilia verkosteten wir informell die aktuellen Jahrgänge der bereits erwähnten weiteren Weingüter der Familie. Nachfolgend werden deren wichtigste Parameter aufgeführt.

Alion ist ein »moderner Qualitätswein« aus der Tempranillo-Traube mit moderaterem Holzeinfluss für den früheren Genuss vinifiziert.

Valbuena ist ein eigenständiger, sehr hochwertiger Vertreter, der von der Reinheit der Fruchtaromen gekennzeichnet sein soll und nicht ganz so viel Reife in der Flasche benötigt wie der klassische Unico.

Der Valbuena 5 Anos kann als kleiner Unico für den etwas früheren Trinkgenuss beschrieben werden. Dennoch sieht die Bodega dessen Trinkfenster bei bis zu 25 Jahren. Es handelt es sich um einen feinen, sehr konzentrierten Wein, der überwiegend aus der Tempranillo Traube vinifiziert wird. Er reift vor Auslieferung fünf

Jahre im Fass oder in der Flasche auf dem Weingut. Der Ausbau erfolgt in amerikanischer Eiche in 225 Liter Fässern.

Pintia verfügt über 96 Hektar Fläche, welche zur Hälfte mit 30- bis 40-jährigen Tinto-del-Toro-Rebstöcken, einem Klon des Tempranillos, bepflanzt ist. Die Bodega befindet sich nahe der Stadt Toro auf einem Hochplateau in der Region Kastilien und Leon. Der die Region durchlaufende Fluss Duero und seine Ausläufer stellen, neben der erwähnten Höhenlage, das zum idealen Weinbau notwendige feuchte Klima sicher.

12 JAHRGÄNGE DES VEGA SICILIA:

1953

Kräftiges Granatrot, ockerfarbener Rand. Deutlich mehr Aromen von Kirschen und Johannisbeere als der danach degustierte 1964 Vega Sicilia in der Nase. Am Gaumen ein Hauch von Leder, reifen Pilzen und Waldboden. Ein komplexer Wein in perfekter Balance von Frucht und lebendiger Säure bei idealer Tanninstruktur. Langer Nachhall. (98/100)

1964

Granatrot mit Randaufhellung. In der Nase ein Duft von Jod, Tabaknoten, Johannisbeere. Mittlere Komplexität, noch erkennbares Tannin, leichte Note vom Holz und leicht trocken im Nachhall. Ein guter Essensbegleiter, der jetzt getrunken werden sollte. (88/100)

1974

Die Nase zeigt einen Duft von schwarzer Frucht, Vanille, Eichennoten und ein wenig Nougat. Am Gaumen wechselt das

Aroma zu roter Frucht, ergänzt durch helle Kräuter, Minze, Leder und Mineralität. Ein komplexer Wein mit Struktur, Balance und langem Nachhall. (95/100)

1989

Noch kräftiges Granatrot mit Randaufhellung. In der Nase reife Beerenfrucht, gekochte Pflaume sowie ein Hauch von Lakritz, Kräutern und Zimt. Am Gaumen ein mittlerer Körper, gut integriertes Tannin, elegantes Extrakt von reifer roter Johannisbeere, gute Balance und ein langer Nachhall. (93+/100)

1996

Dunkles Rubingranat mit violetten Reflexen. In der Nase Blaubeere, Kirschwasser sowie eine angenehm süße Kräuternote. Am Gaumen balanciert die lebendige Säure mit Aromen von Zwetschge, Amarena Kirsche und asiatischen Kräutern. Voller Körper, reife Tannine und ein mittellanger Nachhall mit einer leicht süßen Note. (93/100)

2000

Intensive Nase von reifen roten Früchten, Kräutern, Röstaromen, Soja und Tabak. Am Gaumen rote Früchte, herzhaftes Kräuter, Mineralien, Kakao, Brioche und Tomatenschalen, getragen von einer ausreichenden Säure. Der Wein hat einen vollen Körper, leicht körniges Tannin und einen langen Nachhall. (92/100)

2004

In der Nase ein Duft von Rose, Zeder, Tabak und reifer Brombeere. Am Gaumen folgen Aromen von süßen Gewürzen und Orangenschalen. Eine perfekt eingebundene Säure balanciert die komplexen und reifen Fruchtbestandteile. Der Wein hat eine sehr gute Struktur und einen langen Nachhall. (94+/100)

2005

Die Nase ist geprägt von schwarzen Kirschen, Johannisbeeren, exotischen Gewürzen, Pfeffernoten, getrockneten Blumen und Moschus. Am Gaumen bleibt der Wein erstaunlich frisch und vorherige Aromen werden ergänzt durch pürierte Himbeer- und Erdbeerfrucht, getrockneten Orangen und Veilchen. Der Wein hat feines Tannin, eine gute Struktur und eine hervorragende Balance von präziser Säure und komplexer Frucht. Langer Nachhall. (97/100)

2006

Der Wein hat eine intensive, rubinrote Farbe. In der Nase ergibt sich ein komplexer Duft aus schwarzer und roter Johannisbeere, Orangenschale, Vanille und Waldboden, am Gaumen lebendige Säure, welche die komplexen, vorwiegend süßen

Fruchtaromen gut balanciert. Das noch junge Tannin und der volle Körper benötigen weitere Zeit für das optimale Trinkfenster. Sehr langer Nachhall. (95/100)

2007

Purpur mit rubinroter Mitte. In der Nase ein Duft von reifer Pflaume, dunkler Johannisbeere, Kirsche und Walnuss. Am Gaumen ergänzt mit Tabak, Leder und Brombeere. Feines Tannin, voller Körper, ausreichende Säure bei einem lang ausklingenden Finale (94/100)

2008

Tiefes Granatrot mit leichter Randaufhellung. Holzwürze und süße Schokolade in der Nase. Am Gaumen reife dunkle Beeren, Kirsche, Pfeffer, Cassis und Tabak. Voller Körper, fast reifes Tannin, packende Säure und ein sehr langer Nachhall. (96/100)

2009

In der Nase vorerst dunkle, erdige Noten. Es folgen Süßkirsche, Akazie, Zitronenschale und Cassis. Am Gaumen balancieren die anregende Säure und das feine Tannin die komplexen Aromen von Süßkirsche, reifer Brombeere und mineralischer Zitrusfrucht. Dieser bemerkenswerte Wein endet mit floralen Noten, erdiger Mineralität mit einem sehr bedeutenden Nachhall. (97/100)

Der Autor



Heiko-Torsten Taudien ist CEO der CW Wine Group, Autor und Verkoster, unter anderem im deutschen Verkostungsteam des auflagenstärksten Weinmagazins im deutschsprachigen Raum.

FAZIT:

Eine Investition in Wein kann ein profitables und spannendes Unterfangen sein, vorausgesetzt, Sie wählen das richtige Weingut sowie die richtigen Jahrgänge. In diesem Fall mögen Sie sich auf die Jahrgänge mit der Punktzahl von 95/100 oder darüber konzentrieren. ♦

»Eine Investition in Wein kann ein profitables und spannendes Unterfangen sein, vorausgesetzt, Sie wählen das richtige Weingut.«

- Heiko Taudien



Raritäten



Ein Schluck kann Millionen kosten

Whisky – Ein Sammlerobjekt mit schwankender Rendite

Alternative Sachwerte werden als Teil des Vermögensschutzes immer interessanter. Neben Uhren, Sneakern, Kunst oder Oldtimern ist ausgewählter Whisky eine spannende Anlagemöglichkeit mit langer Tradition. Die Renditemöglichkeiten sind hierbei unterschiedlich und können sehr schwanken. Zunächst ist Whisky einfach ein Produkt. Einen guten Whisky herzustellen, bedarf mehrerer Schritte, die über die Qualität des fertigen Produktes entscheiden. Malzen, gären, destillieren, in den richtigen Fässern reifen lassen – all das gehört dazu und entscheidet darüber, wieviel eine Flasche im Handel kostet. Hier sind die Preise kaufmännisch sinnvoll kalkuliert. Doch auf dem Sammlermarkt endet das Kalkulieren, denn hier geht es fast ausschließlich um Emotionen. Nur so ist zu erklären, dass zum Beispiel eine Flasche »The Macallan 1926 Adami« bei einer Auktion im Jahr 2023 in London knapp 2,5 Millionen Euro erzielt hat. Zuvor lag der Rekord für eine 0,75-Liter-Flasche »The Macallan 1926 Fine and Rare« bei knapp 1,5 Millionen Pfund. Es gibt sicher nicht viele Produkte, die aus Getreide hergestellt werden und derartige Preise erzielen. Aber bei Sammler-Whisky geht es in erster Linie um Seltenheit und um den Trigger, etwas zu besitzen, das einzigartig ist.

EXKLUSIV MUSS ER SEIN

Viele begehrte Abfüllungen werden für den Feinschmeckermarkt von vornherein in kleinen Mengen hergestellt, oft mit nummerierten Flaschen. So entsteht bereits eine gewisse Exklusivität. Da Whisky mit der Zeit nicht nur an Geschmack, sondern auch an Wert gewinnt, steigen die Preise für seltene Abfüllungen langfristig,

aber kontinuierlich, was Sammlern attraktive Renditen bieten kann. Laut dem »Knight Frank Rare Whisky Index« ist der Wert von seltenen Whiskys in den vergangenen zehn Jahren um mehr als 50 Prozent gestiegen. Solche Zahlen machen Whisky zu einem erstzunehmenden alternativen Asset.

Der monatlich überarbeitete »Rare Whisky Icon 100 Index« zeigt die Preisentwicklung von begehrten Sammlerflaschen und stellt den Wert gefragter und häufig gehandelter Whiskys dar.

Da Whisky mit der Zeit nicht nur an Geschmack, sondern auch an Wert gewinnt, steigen die Preise für seltene Abfüllungen langfristig, aber kontinuierlich, was Sammlern attraktive Renditen bieten kann.

Allerdings ist zu beachten, dass Whisky ein langfristiges Investment mit einer Zeitspanne von 20 bis 25 Jahren sein sollte, der Index daher nur bedingt aussagekräftig ist und nur eine bestimmte Auswahl an Marken abbildet. Bei der Wahl des Whiskys können Sammler also nicht auf verlässliche Daten zurückgreifen. Deshalb ist es für Anleger wichtig, dass sie nur das Geld investieren, das sie entbehren können, weil der Verlust sehr hoch sein kann. Sicher ist aber: Limitierte Sondereditionen renommierter Destillerien wie Macallan, Ardbeg oder Yamazaki sind laut Experten besonders begehrt. Whiskys mit langer Reifung, beispielsweise 25 oder 30 Jahre alte Single Malts, sind wegen ihrer Seltenheit und ihres besonderen Aromas sehr

gefragt. Dabei ist auch der Zustand der Flasche entscheidend. Ungeöffnete, gut erhaltene Flaschen mit Originalverpackung erzielen höhere Preise.

Der globale Whisky-Markt gewinnt auch durch eine wachsende Zahl an Sammlern weiter an Fahrt. Besonders in asiatischen Ländern wie China und Indien steigt die Nachfrage nach Premium-Whiskys an, generell ist dort ein steigendes Interesse an Luxusgütern zu beobachten. Gleichzeitig wird die Sammlerfreude zunehmend weltweit von Fälschungen getrübt. Daher raten Experten, nur bei vertrauenswürdigen Brennerien, Händlern oder Auktionshäusern zu kaufen und die Echtheit der Flaschen sorgfältig zu prüfen oder prüfen zu lassen. Ein fundiertes Wissen über Whisky-Marken, Jahrgänge und Markttrends lässt sich durch Fachliteratur, Whisky-Messen und Expertenmeinungen und nicht zuletzt durch aktives Netzwerken aneignen.

EWAN MCGREGOR VERSTEIGERT WHISKY

Interessierte Anleger können zunächst mit kleinen Schritten starten, indem sie sich mit bekannten Marken und limitierten Editionen beschäftigen, die einen verhältnismäßig niedrigen Einstiegspreis haben. Auktionshäuser wie Sotheby's oder spezialisierte Whisky-Auktionsseiten bieten zudem eine attraktive Auswahl an seltenen Abfüllungen, die nicht immer teuer sein müssen. Erfahrene Sammler kaufen nicht nur Flaschen, sondern gleich ganze Fässer. Diese Form der Investition hat auch der Ewan McGregor für sich entdeckt. Der schottische Schauspieler (»Trainspotting«, »Star Wars: Episode I – Die dunkle Bedrohung«) ▶



Ewan McGregor

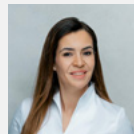
**Der schottische
Schauspieler bekam bei
seinem Besuch der
Lochranza Distillery
auf der Isle of Arran
ein Fass hochwertigen
Whiskys geschenkt.**

bekam bei seinem Besuch der Lochranza Distillery auf der Isle of Arran ein Fass hochwertigen Whiskys geschenkt. Im vergangenen Jahr füllte er ihn gemeinsam mit der Brennerei unter dem Namen »Ewan’s Cut« in 150 Flaschen 1998er Fass Arran Single Malt Whisky ab und versteigerte sie. 543 Bieter aus 28 Ländern gaben mehr als 7.000 Gebote ab. Insgesamt kamen 119.893 Pfund zusammen, wie das Portal »whiskyexperts« berichtet. Ohne Verkäuferprovision sind dies 800 Pfund, also rund 950 Euro pro Flasche. McGregor spendete das Geld ans Children’s Hospices Across Scotland (CHAS), einer Wohltätigkeits-Organisation, die sich der Unterstützung von Kindern mit lebensbedrohlichen Krankheiten und deren Familien widmet.

Ganz gleich, wie hoch die Investitionssumme ist, die Risiken sind wie bei den meisten Passion Assets auch beim Whisky nicht kleinzureden. Als Renditeobjekt sollte der Anteil im Portfolio entsprechend klein sein. Desweiteren kann es entspannter sein, wenn der persönliche Anteil an Sammelleidenschaft entsprechend höher ist, dann macht es auch Spaß. Ein Investment kann sich lohnen, wenn man sich über den Markt, über Sorten oder die Lagerung gut informiert, es auch als Hobby betrachtet und sich ein wenig in Gelassenheit übt. ♦ MK

Bild: IMAGO / Cover-Images (Startpix/INSTARimages)

**30
TOP
Sachwert-
Experten 2025**



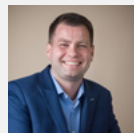
Kaya, Züleyha
Spezialistin für Edelmetall-Anlagen, Expertin für Investments, Strategische Edelmetallvermögensverwaltung

Bild: Fotofabrik Stuttgart



Reintgen, Bernd
Investmentexperte und Bestsellerautor

Bild: annalenakreutz



Wilk, Florian
Immobilien und Steuern auf Zypern

Bild: Uros Zunic

Hierbei handelt es sich um die neu aufgenommenen Sachwert-Experten. Die gesamte Liste finden Sie unter <https://sachwert-magazin.de/30-top-sachwert-experten-sachwert-magazin/>



Bild: Depositphotos / Rawpixel

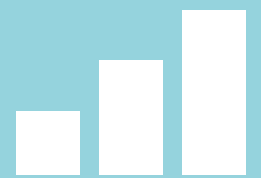


ERKENNST DU EINEN BLACK SWAN, BEVOR ER LANDET?



DEIN TICKET FÜR 15€*
CODE → SACHWERT25
*statt 30€

**LET'S TALK ABOUT:
RISK MANAGEMENT**



INVEST

Das Finanzevent
für deine Zukunft

Achtung – Schwächezeichen der US-Börse!

Ein Gastbeitrag von Claus Vogt



Der S&P 500, der NASDAQ 100 und der DAX sind im Dezember 2024 auf Rekordhochs gestiegen. Dabei hat auch die fundamentale Überbewertung der US-Börse neue Rekorde aufgestellt, während die Umsätze an den hochriskanten Optionsmärkten förmlich durch die Decke gegangen sind und unsere Risikoindikatoren die höchste Alarmstufe anzeigen.

Trotz dieser offensichtlichen spekulativen Übertreibungen deutet aus charttechnischer Sicht im Moment noch wenig auf das unmittelbar bevorstehende Ende dieser Party hin. Topformationen oder sogar Crashmuster sind bei den gängigen Indizes noch nicht erkennbar. Doch das kann

sich erfahrungsgemäß sehr schnell ändern und hat wenig zu bedeuten, da sich das Ende einer Spekulationsblase kaum ankündigt und auch nicht durch ein klar erkennbares Ereignis herbeigeführt wird, sondern durch Erschöpfung.

HALBLEITERINDEX MIT TOPFORMATION

Bei dem US-Halbleiterindex (SOX) sind bereits deutliche Anzeichen von Erschöpfung vorhanden. Das mag sich als wichtige Entwicklung erweisen, da der Geschäftsverlauf der Halbleiterindustrie ausgesprochen zyklisch ist. Deshalb kommt diesem Sektor eine Frühwarnfunktion für die gesamte Börse und Wirtschaft zu.

Wie Sie auf dem Chart sehen, hat sich seit Anfang des Jahres beim US-Halbleiterindex SOX trotz des Höhenflugs der Nvidia-Aktie eine potenzielle Topformation gebildet. In etwas abgeschwächter Form ist das nebenbei bemerkt auch bei der hier nicht gezeigten Nvidia-Aktie der Fall, dem unangefochtenen Börsenstar des Jahres. Ein Kursrückgang des Halbleiterindex unter die im Chart zu sehende Nackenlinie der potenziellen Topformation, die bei rund 4.300 Punkten verläuft, wäre ein sehr bearishes Signal für die gesamte US-Börse.

NICHT ALLE AKTIENMÄRKTE SIND SO ÜBERBEWERTET WIE DIE US-BÖRSE

Darüber hinaus zeigt die US-Börse alle typischen Merkmale einer sehr großen Spekulationsblase. Einen interessanten



Unterschied zu der Aktienblase, die im März 2000 ihren Höhepunkt erreichte, werden wir noch analysieren. Die Aktienmärkte im Rest der Welt sind dieses Mal weniger involviert, als es im Jahr 2000 der Fall war.

Einige Märkte erscheinen sogar moderat bewertet. Bei ihnen befindet sich die fundamentale Bewertung 50 Prozent oder sogar 60 Prozent unter ihrem jeweiligen Hoch. Für zwei dieser Märkte wurden kürzlich sogar charttechnische Kaufsignale gegeben, indem sie aus mehrjährigen Bodenformationen nach oben ausgebrochen sind. Die deutsche Börse gehört nebenbei bemerkt nicht zur Gruppe moderat bewerteter Länder. ♦

Der Autor



Claus Vogt ist Finanzanalyst und Autor von »Krisensicher Investieren«. Der Gold-Preisbänder-Indikator dient seinen Prognosen im Edelmetallsektor.

US-Halbleiterindex (SOX), 2022 bis 2024



Hier hat sich seit Anfang des Jahres eine Topformation entwickelt. Ein Rückgang unter die in Blau eingezeichnete Untergrenze dieser Formation wäre ein sehr bearishes Zeichen für die gesamte US-Börse.



Verhandlungspsychologie im B2B-Bereich:

Was uns ein Blick auf die Börse lehrt

Ein Gastbeitrag von Ulrike Knauer

In B2B-Verhandlungen (Business-to-Business) geht es häufig um hohe Einsätze: große Summen, komplexe Verträge und Partnerschaften, die auf lange Sicht erfolgreich sein sollen. Doch selbst die erfahrensten Verhandler sind nicht immun gegen psychologische Fallen, die ihre Entscheidungen unbewusst beeinflussen. Diese Stolpersteine, die auch aus der Börsenpsychologie bekannt sind, spielen in geschäftlichen Verhandlungen eine entscheidende Rolle. Sobald Geld und Macht im Spiel sind, übernehmen oft Emotionen und irrationale Denkmuster das Steuer – mit potenziell weitreichenden Konsequenzen.

DER ANKEREFFEKT: DER ERSTE EINDRUCK IST ENTSCHEIDEND

Eine der häufigsten psychologischen Fallen in Verhandlungen ist der Anker-Effekt. Dieser Effekt tritt auf, wenn Verhandlungsführer sich zu sehr von der ersten Information beeinflussen lassen, die während der Verhandlung auf den Tisch kommt – sei es das erste Angebot oder die erste Forderung. Dieser »Anker« kann dann die gesamte Verhandlungsstrategie dominieren, indem er die Wahrnehmung der Verhandlungsteilnehmer verzerrt. In der Praxis könnte das bedeuten, dass man sich an ein anfängliches Angebot

klammert, obwohl es möglicherweise suboptimal ist. Anstatt flexibel auf neue Informationen oder Argumente zu reagieren, bleibt man am ersten Eindruck haften. Dies ähnelt dem Verhalten eines Anlegers an der Börse, der sich an einem bestimmten Einstiegspreis festhält und dadurch nicht flexibel genug ist, um auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Beide Szenarien führen dazu, dass Chancen verpasst und potenziell bessere Alternativen übersehen werden.

OVERCONFIDENCE-BIAS: WENN SELBSTVERTRAUEN ZUM FALLSTRICK WIRD

Der Overconfidence-Bias beschreibt die Gefahr, dass Verhandlungsführer zu viel Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten und Einschätzungen haben. Dieses übermäßige Selbstvertrauen kann dazu führen, dass wichtige Details übersehen oder Risiken unterschätzt werden. In B2B-Verhandlungen äußert sich dieser Bias oft darin, dass Verhandler zu sehr auf ihre bisherigen Erfolge bauen, ohne die aktuellen Gegebenheiten ausreichend zu berücksichtigen. Ein Verhandler könnte beispielsweise glauben, den besten Deal sicher in der Tasche zu haben, ohne auf neue Informationen oder Signale seines Gegenübers zu achten. Dies kann dazu

führen, dass man unrealistische Forderungen stellt oder zu wenig auf mögliche Gegenargumente vorbereitet ist. Dieser Denkfehler erinnert stark an das Verhalten eines Anlegers, der sich sicher ist, den Markt »verstanden« zu haben und deswegen unnötige Risiken eingeht – oft mit unangenehmen und kostspieligen Folgen.

VERLUSTAVERSION: DIE MACHT DER VERLUSTANGST IN VERHANDLUNGEN

Verlustangst ist ein mächtiger Antrieb, der sich in der Verlustaversion manifestiert. In Verhandlungen zeigt sich diese Tendenz darin, dass Verhandlungsführer eher dazu neigen, ein Angebot vorschnell abzulehnen oder sich auf einen weniger vorteilhaften Deal einzulassen, nur, um potenzielle Verluste zu vermeiden. Diese Denkweise spiegelt sich auch in der Anlagewelt wider: Ein Anleger verkauft seine Aktien vielleicht zu früh, aus Angst vor einem Kursverfall, und verpasst damit die Möglichkeit auf höhere Gewinne. In B2B-Verhandlungen kann diese Verlustaversion dazu führen, dass man sich zu schnell auf Kompromisse einlässt, um ein Scheitern der Verhandlungen zu vermeiden. Diese Verhaltensweise kann verhindern, dass das volle Potenzial eines Deals ausgeschöpft wird, und führt oft dazu,

dass Verhandler zu vorsichtig agieren, anstatt mutige, aber fundierte Entscheidungen zu treffen.

HERDENTRIEB: DIE GEFAHR, DEM STROM ZU FOLGEN

Der Herdentrieb beschreibt die menschliche Neigung, dem Verhalten anderer zu folgen, anstatt eigenständige Entscheidungen zu treffen. In B2B-Verhandlungen kann sich dieser Bias darin äußern, dass Verhandlungsführer Entscheidungen treffen, die in ihrer Branche als Standard gelten, ohne diese kritisch zu hinterfragen oder auf ihre eigene Situation anzupassen.

Beispielsweise könnte ein Unternehmen eine bestimmte Lieferkette wählen oder auf eine bestimmte Vertragsklausel bestehen, nur weil dies in der Branche üblich ist. Doch diese Vorgehensweise kann dazu führen, dass man innovative Lösungen übersieht oder Chancen verpasst, die den Verhandlungsprozess deutlich verbessern könnten. Dieser Herdentrieb ähnelt dem Verhalten von Investoren während der Dotcom-Blase, als sie blind den Massen folgten und auf überbewertete Aktien setzten – eine Entscheidung, die sich für viele als fatal erwies.

SPIELERFEHLSCHLUSS: DIE FALSCHER LOGIK VERGANGENER EREIGNISSE

Ein weiterer häufiger Denkfehler in Verhandlungen ist der Spielerfehlschluss. Dieser beschreibt die irriige Annahme, dass vergangene Ereignisse zukünftige Ergebnisse beeinflussen. In B2B-Verhandlungen kann dies bedeuten, dass Verhandler erwarten, dass sich bestimmte Verhaltensweisen oder Ergebnisse wiederholen, nur, weil sie in der Vergangenheit aufgetreten sind. Ein typisches Beispiel ist der Glaube, dass ein Lieferant, der beim letzten Mal Zugeständnisse gemacht hat, dies auch in zukünftigen Verhandlungen tun wird. Diese falsche Sicherheit kann dazu führen, dass Verhandler zu optimistisch agieren und dabei andere wichtige Verhandlungsaspekte außer Acht lassen. Dieser Trugschluss ähnelt dem Verhalten eines Casino-Spielers, der glaubt, dass nach mehreren Runden Rot endlich Schwarz kommen muss – eine Denkweise, die in der Realität oft enttäuschend endet.

REPRESENTATIVENESS BIAS: DIE GEFAHR DER FEHLENDEN FLEXIBILITÄT

Der Representativeness Bias tritt auf, wenn Verhandlungsführer zu sehr auf Muster aus der Vergangenheit vertrauen und sie blind auf neue Situationen übertragen. In B2B-Verhandlungen könnte dies bedeuten, dass man eine Strategie wählt, die früher erfolgreich war, ohne zu berücksichtigen, dass die aktuellen

»Wer seine Denkfehler erkennt und versteht, kann fundiertere und strategischere Entscheidungen treffen.«

– Ulrike Knauer

Bedingungen möglicherweise ganz anders sind. Dieser Bias ist vergleichbar mit dem Verhalten eines Börsenanlegers, der glaubt, dass eine Aktie weiterhin steigen wird, nur weil sie das in der Vergangenheit getan hat. Diese Denkweise kann teuer werden, da sie die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit einschränkt, die in einer dynamischen Verhandlungsumgebung unerlässlich sind. Verhandlungsführer, die sich auf vergangene Erfolge verlassen, riskieren, Chancen zu verpassen und suboptimale Entscheidungen zu treffen.

HOME-BIAS: DAS FESTHALTEN AM BEKANNTEN

Der Home-Bias beschreibt die Tendenz, sich auf das Vertraute zu konzentrieren, anstatt neue Märkte oder Partner zu erkunden. In B2B-Verhandlungen äußert sich dieser Bias oft darin, dass Unternehmen bevorzugt mit bewährten Lieferanten oder Partnern zusammenarbeiten, weil dies als sicherer und weniger riskant empfunden wird. Dieses Verhalten kann jedoch dazu führen, dass potenziell bessere Alternativen übersehen werden, die Innovationen fördern oder bessere Konditionen bieten könnten. Der Home-Bias ähnelt dem Verhalten eines Anlegers, der sich ausschließlich auf heimische Unternehmen konzentriert und dabei möglicherweise internationale Chancen ungenutzt lässt. Dieses Festhalten am Bekannten kann das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit einschränken.

CONFIRMATION BIAS: DAS SELEKTIVE HÖREN

Beim Confirmation Bias handelt es sich um die Tendenz, Informationen so auszuwählen und zu interpretieren, dass sie die eigenen Überzeugungen und Erwartungen bestätigen. In B2B-Verhandlungen kann dies dazu führen, dass Verhandlungsführer nur die Aspekte wahrnehmen, die ihre Position stärken, während wichtige Gegenargumente oder alternative Perspektiven ignoriert werden. Diese selektive Wahrnehmung kann dazu führen, dass Verhandlungsführer starr an ihrer Position festhalten und dabei flexible, möglicherweise gewinnbringendere Lösungen übersehen. Dieses Verhalten ist vergleichbar mit einem Anleger, der nur positive Nachrichten über eine Aktie liest und Warnsignale ausblendet – eine Strategie, die selten zum gewünschten Ergebnis führt.

REGRET-AVERSION: DIE ANGST VOR FEHLENTSCHEIDUNGEN

Die Regret-Aversion beschreibt die Angst, eine Entscheidung zu treffen, die man später bereuen könnte. In B2B-Verhandlungen äußert sich diese Angst oft darin, dass Verhandlungsführer zögern, neue oder ungewöhnliche Angebote anzunehmen, aus Furcht, dass sich diese Entscheidung als Fehler herausstellen könnte. Diese Vorsicht kann dazu führen, dass Chancen ungenutzt bleiben oder man sich zu sehr auf bewährte, aber möglicherweise nicht optimale Lösungen verlässt.

Dieser Bias ist vergleichbar mit einem Anleger, der eine vielversprechende Aktie nicht kauft, weil er Angst hat, dass der Kurs nach dem Kauf fallen könnte. Diese Reueangst kann innovative und mutige Entscheidungen blockieren, die in der heutigen dynamischen Geschäftswelt oft notwendig sind.

STRATEGIEN GEGEN PSYCHOLOGISCHE FALLSTRICKE IN VERHANDLUNGEN

Um diesen psychologischen Fallstricken zu entkommen, ist es entscheidend, sich ihrer bewusst zu werden. Egal, ob in B2B-Verhandlungen oder beim Börsenhandel: Wer seine Denkfehler erkennt und versteht, kann fundiertere und strategischere Entscheidungen treffen. Es lohnt sich, bei der nächsten Verhandlung einen Moment innezuhalten und die eigenen Annahmen und Überzeugungen kritisch zu hinterfragen. ♦

Die Autorin



Ulrike Knauer ist seit mehr als 30 Jahren als Experte für den Bereich »Internationaler Marktaufbau und Vertrieb« gefragt mit Fokus auf der Vertriebspsychologie.

Best of Web

Gold schlägt DAX, Dow und NASDAQ

Bild: Depositphotos / AntonMayukha, wirtschaft tv



Der Goldpreis ist 2024 in Dollar gerechnet um 27,5 Prozent gestiegen und in Euro sogar um 35,9 Prozent. Damit haben Goldanleger erheblich besser abgeschnitten als der DAX mit 18,8 Prozent oder der Dow Jones Industrial Average mit 12,9 Prozent. Sogar den

viel gepriesenen NASDAQ 100 Index, mit dem es um 24,9 Prozent nach oben ging, haben Goldanleger hinter sich gelassen.

Von diesem starken Anstieg des Goldpreises hören Sie in der Börsenberichterstattung jedoch wenig. Deren Aufmerksamkeit richtet sich wie üblich auf die

Aktienmärkte und in Deutschland vor allem auf den DAX – obwohl die deutsche Börse nur auf einen sehr geringen Anteil von 2,5 Prozent des Weltaktienmarktes kommt. Schon aus diesem Grund sollten deutsche Börsianer unbedingt über den Tellerrand Deutschlands hinausschauen.

WELTWEITE AKTIENMÄRKTE IM ÜBERBLICK

Einige weltweite Märkte weisen eine relativ niedrige fundamentale Bewertung auf. Von den 13 Ländern dieser Gruppe stechen nur zwei hervor, bei denen die Aktienindizes zusätzlich eine bullische Markttechnik aufweisen und aus mehrjährigen Chartformationen nach oben ausgebrochen sind. Darüber hinaus fällt auf, wie extrem überbewertet und völlig überzogen die US-Börse ist. Im ...

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Mieten 64 Prozent teurer: Der Wohnungsmarkt ist angespannt

Die Mieten in vielen deutschen Städten sind sowohl im Bestand als auch bei Neubauten um durchschnittlich rund vier Prozent gestiegen, wie eine Analyse des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zeigt. Damit seien die Nettokaltmieten insgesamt um 64 Prozent höher als 2010, heißt es in einem Bericht auf der Onlineplattform der »Welt«. Der Bedarf sei sehr hoch: Die Leerstandsquoten seien seit 2022 stark gefallen und lägen im Schnitt bei 2,5 Prozent, in Großstädten seien sie noch niedriger. In Berlin beispielsweise betrage die Quote rund

1 Prozent, demnach sei der Wohnungsmarkt als »angespannt« einzustufen.

Die Kaufpreise fielen dagegen laut DIW im Jahresschnitt 2024: Baugrundstücke, Eigenheime und Eigentumswohnungen

seien rund fünf Prozent günstiger als 2023. Allerdings zeichne sich hier eine Wende ab, schrieb das Institut basierend auf einer Datenanalyse zu Kauf- und Mietabschlüssen des Immobilienverbands IVD in mehr als ...



Bild: Depositphotos / StreetFlash

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Erste Versicherung für Sneaker in Deutschland



Bild: Depositphotos / Alho73

Sneaker sind mittlerweile ein legitimes Renditeobjekt, seltene Modelle sind oft binnen Minuten nach Veröffentlichung ausverkauft. Die Kombination aus Knappheit, Hype und kultureller Bedeutung machen Sneaker zu einem Phänomen der modernen Konsumkultur und erzielen teilweise hohe Renditen. Die COVAGO Versicherungsmakler nimmt diese Entwicklung ins Konzept auf und führt Deutschlands erste Sneaker-Versicherung ein. Das Angebot richtet sich an Sneaker-Sammler, die ihre wertvollen Stücke ab einem Einzelpaarwert von 6.000 Euro gegen Risiken wie Beschädigung und Diebstahl absichern möchten.

»Sneaker sind längst mehr als nur Schuhe; sie sind Sammlerstücke und Wertanlagen. Mit unserer neuen Versicherung bieten wir Sammlern die Möglichkeit, ihre Investments umfassend zu schützen«, erklärt Thorsten Schiffgens, geschäftsführender Gesellschafter in einer Pressemitteilung. »Unser Ziel ist es, individuelle Absicherungslösungen ...

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Alles Money, oder was?

von **Christine Bortenlänger** und **Franz-Josef Leven**
160 Seiten, erschienen: Juli 2024
Loewe, ISBN: 978-3-743-21728-7

Wenn du wissen willst, wie du dein eigenes Geld verdienst, was eigentlich Kryptowährungen sind und warum Börsenkurse echt alles andere als langweilig sind, bist du hier goldrichtig! Von den Finanzprofis Dr. Christine Bortenlänger, Autorin mehrerer Wirtschaftsbücher und Dr. Franz-Josef Leven, stellvertretender Geschäftsführer des Deutschen Aktieninstituts e. V.



Finanziell erfolgreich wie ein Stoiker

von **Darius Foroux**
272 Seiten, erschienen: Oktober 2024
Piper, ISBN: 978-3-492-07303-5

Dieses Buch von Darius Foroux vermittelt, wie man mithilfe zeitloser stoischer Prinzipien sein Vermögen vermehren und langfristig sichern kann. Dabei werden die Weisheiten aus entscheidenden Lebensmomenten erfolgreicher Investorinnen und Investoren wie Warren Buffet, Charlie Munger und Geraldine Weiss herangezogen.

So wirst Du finanziell frei!

von **Margarethe Honisch**
256 Seiten, erschienen: September 2022
Piper, ISBN: 978-3-492-06357-9

Wer finanziell abgesichert und frei leben will, muss sich um sein Geld selber kümmern. Die erfahrene Finanzexpertin Margarethe Honisch zeigt, wie das gelingt. Im Austausch mit erfolgreichen Finanzvorbildern stellt sie 13 ganz unterschiedliche Anlagestrategien vor, die dazu inspirieren, sich eine eigene, individuell passende Finanzroutine aufzubauen.



Unlock it!

von **Dorothea Metasch**
304 Seiten, erschienen: März 2023
Ariston, ISBN: 978-3-424-20280-9

Dorothea Metasch hat eine Mission. Die Immobilien-Expertin will möglichst vielen Menschen zu den eigenen vier Wänden verhelfen. Mit ihrem Buch vermittelt sie leicht und authentisch das nötige Knowhow zum Kauf der ersten Immobilie – zur Selbstnutzung oder als Kapitalanlage. In Hands-On-Tipps, praktischen Beispielen und Schritt-für-Schritt-Anleitungen.

Von Null auf Immobilieninvestor

von **Markus Beforth**
132 Seiten, erschienen: August 2023
Content Creator, ISBN: 978-3-949-93111-6

In seinem Buch bietet Markus Beforth die Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Wunschimmobilie – egal, ob für die Eigennutzung oder zur Kapitalanlage. Markus Beforth verrät dir sein Erfolgsgeheimnis, mit dem du deine Chancen auf dem umkämpften Markt um die passende Immobilie erhöhst.



DOKU / REPORTAGE



Reportage

Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage

Immobilienunternehmer **Benjamin Dau** hat im vergangenen Jahr expandiert und auf Mallorca eine Niederlassung seines Unternehmens »Mayer & Dau« gegründet. Wir haben ihn begleitet und berichten, ob Dau seine ehrgeizigen Pläne umsetzen konnte.



Ab dem 24.01. bei Amazon Prime

Staffel 1 von »Deutschland, deine Unternehmer« bald verfügbar!

Die Serie zeigt Gründer, die mit ihren und Unternehmen den Alltag vieler Menschen beeinflusst haben. Die Serie gibt spannende Einblicke in die Anfänge und in die Unternehmerpersönlichkeiten der Protagonisten.



Amazon Prime Freevee

Staffel 3: BERATER – Leben auf der Überholspur

Die Serie begleitet echte Berater in ihrer Berufs- und Lebenswirklichkeit. Alle Branchen sind vertreten: Immobilien, Finanzen, Marketing, Automobil, Fitness. Unterhaltung auf hohem Niveau, Spannung und Lernmomente zeichnen dieses Format aus.

TALK



Di, 14.01.

Expertin: Mit genug Vorbereitung in Gold und Silber investieren

Heyla Kaya, Chief Sales Director von SWM, ist zu Gast im wirtschaft tv Talk mit Wirtschaft tv Chef-anchor Sascha Oliver Martin. Die Expertin erklärt, in welche Edelmetalle man 2025 investieren sollte und mit welchen Strategien man am meisten ...

NEWS



Fr, 10.01.

Zuckerberg schafft Faktenprüfer ab

Der Facebook-Konzern Meta hat umfassende Änderungen bei der Moderation von Online-Inhalten auf Instagram und Facebook angekündigt und will dafür unter anderem die Zusammenarbeit mit den sogenannten Faktenprüfern beenden, zunächst in den USA. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur ...



Mi, 15.01.

Insolvenzen erreichen Niveau der Finanzkrise

Die Zahl der Firmenpleiten in Deutschland liegt nach Einschätzung des Leiters der Insolvenzforschung am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Steffen Müller, in etwa auf dem Niveau zu Zeiten der Finanzkrise 2009. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur. Man sei in einer Größenordnung, wo einzelne ...

Do, 16.01.

Offiziell: Wettermanipulation aus Flugzeugen

Immer wieder wird über mögliche Eingriffe auf Klima und Wetter aus der Luft diskutiert. In Thailand, wo die Smog-Situation besonders in der Hauptstadt Bangkok extrem ausgeprägt ist, soll jetzt ganz offiziell entsprechende Technik eingesetzt werden. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur ...



Mi, 08.01.

Energieverband: Kalte Dunkelflaute wäre fatal

Eine weitere Dunkelflaute wäre zum Zeitpunkt der deutschen Energiewende schon herausfordernd genug, meint **Dr. Ludwig Möhring**, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Erdgas, Erdöl und Geoenergie. Doch was passiert, wenn alles ...

NEWS



Mo, 13.01.

Einzelhandel: Starkes Jahresende 2024

Der deutsche Einzelhandel hat laut einer ersten amtlichen Schätzung im vergangenen Jahr seinen Umsatz deutlich gesteigert. Die Erlöse sind im Vergleich zum Vorjahr nominal um 2,7 Prozent gestiegen, das prognostiziert das Statistische Bundesamt laut der Deutschen Presse-Agentur ...

Di, 14.01.

VW-Manager erhalten 300 Millionen weniger

Die Führungsetage von Volkswagen will sich mit einem millionenschweren Gehaltsverzicht am Sparprogramm des Konzerns beteiligen. Das Management werde bis 2030 voraussichtlich insgesamt einen Beitrag von über 300 Millionen Euro leisten ...

BÖRSE



Do, 02.01.

Experten: Unternehmensstrategien regelmäßig hinterfragen

Ulvi Aydin, Interim Manager und CEO von AYCON Management Consulting, und **Vincent Aydin**, CCO von AYCON Management Consulting, sind zu Gast im wirtschaft tv Börsentalk. Im Gespräch mit Börsenkorrespondent Mick Knauff ...

Mo, 06.01.

Experte: Digitalisierung – eine Investition in die Zukunft

Wer auch in Zukunft auf dem Arbeitsmarkt mithalten möchte, der müsse in die Digitalisierung seines Unternehmens investieren, meint **René Hergenröther**, COO von S2 Software. Eine Möglichkeit zur Digitalisierung, der Kauf von ...

Nichts mehr verpassen!

Die aktuellsten Videos zu den Themen Wirtschaft, Unternehmen, Börse, Erfolg und Lifestyle jetzt wöchentlich als Übersicht.

Hier geht es zur Website:



Besuche uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



W *wirtschaft* tv original

DEUTSCHLAND, DEINE UNTERNEHMER

STAFFEL 1

Ab dem
24.01.
streamen



Verfügbar auf

Amazon
Prime Video

Apple TV
iTunes

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE ALESSANDRO ESPOSITO, JANNIK GRAMM

KAMERA JANNIK GRAMM, PATRICK REYMAN, JENNIFER MOTTE, MARC CONZELMANN, MATHIAS BINDER

POSTPRODUKTION NICO LINK, TON LUTZ LUCAS ERLER, TIMO LETZGUS, LICHT SASCHA HESS

SET-RUNNER MARIUS TAG, SPRECHER MATHIAS BAUER, KOORDINATION CÉLINE FISCHER, JASMIN PÄPER

REDAKTION MARTINA KARACZKO, LEA TRÄGENAP, SASCHA OLIVER MARTIN, LIZENZEN STEVEN PRIESS