

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-Paper

**PFLEGE-
IMMOBILIEN**

Interview mit
Thomas F. Roth

+ **10** TIPPS
**VERMÖGENS-
SICHERUNG**

**WALDEMAR
MERKEL**

**MIT 22
IMMO-
BILIEN
INVES-
TOR**

INTERVIEW Wissen
ist der Schlüssel
zum Immobilien-
erfolg

**PLUS
BÖRSE**



Claus Vogt
zum Markt

BACKHAUS VERLAG

BILDER: PRIVAT (2)



4 192358 002952 06



CONTAINER SELECT PLUS NR. 3



Direktinvestment in bereits vermietete 20-Fuß-Standardcontainer mit Eigentumszertifikat

- 10,40 % Miete p.a.¹ bei monatlicher Auszahlung
- Nur 3 Jahre Mietlaufzeit
- Sonderkündigungsrecht nach 24 Monaten
- Bis zu 4,84 % IRR-Rendite p.a.^{1,2}
- Reines Euro-Investment bereits ab 1.397,50 EUR

Jetzt Infos anfordern unter
www.t1p.de/vorteil
oder www.solvium-capital.de



Code BR1802V

SOLVIUM ist Spezialist für Direktinvestments in Container und Wechselkoffer.

Alle Investments laufen planmäßig oder
wurden planmäßig abgeschlossen.

Diese 100 %-Erfüllungsquote wurde durch
ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen geprüft
und bescheinigt.

SOLVIUM CAPITAL GmbH

Englische Planke 2, 20459 Hamburg

Tel. 040 / 527 34 79 75, Fax 040 / 527 34 79 22

info@solvium-capital.de, www.solvium-capital.de

SAVE THE DATE ++ SAVE THE DATE ++ SAVE THE DATE ++ SAVE THE DATE ++

SOLVIUM-Webinar
zum Angebot
mittwochs
11 Uhr und 15 Uhr

SOLVIUM-Partner-Workshop
München, Stuttgart, Darmstadt,
Dresden, Bamberg, Dormagen
10. – 18. April 2018

Sachwert Kongress 2018
u.a. mit Roger Rankel und
Folker Hellmeyer in Kassel
15. + 16. Mai 2018

Jetzt sofort anmelden und Ihren Platz sichern unter www.datemitsolvium.de

¹ Bezogen auf den Gesamtaufpreis, unter Berücksichtigung von Rabatten.

² Internal Rate of Return (dynamische Investitionsrechnung), auch: interner Zinsfuß, mit erster Mietzahlung beginnend. Bei der Berechnung des internen Zinsfußes werden Zahlungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten unterschiedlich gewichtet. Daher sind Investitionen mit unterschiedlichen Ein- und Auszahlungszeitpunkten grundsätzlich nicht miteinander vergleichbar.

Hinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie den im Zusammenhang mit dieser Vermögensanlage abzuschließenden Vertrag enthält. Der Verkaufsprospekt und der mit der Emittentin abzuschließende Vertrag sind Grundlage für den Erwerb dieser Vermögensanlage. Der Anleger kann den veröffentlichten Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt auf der Internetseite der Anbieterin Solvium Capital GmbH, www.solvium-capital.de, abrufen oder kostenlos bei der Solvium Container Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.



Martina Schäfer
Redakteurin bei
Sachwert Magazin

Bild: Wilkens

Editorial

Über den Tellerrand gucken

Im Alltag gehen wir Aufgaben gerne an, indem wir uns auf bewährte Strategien zu stützen. Es hat einmal funktioniert, warum sollte man es nicht wiederholen? Und wenn es nochmal funktioniert, warum es nicht als Standardvorgehen verankern? Es ist bequem, das Ergebnis vorhersehbar. Aber was, wenn sich die scharfen Zahnräder des Mechanismus abgeschliffen haben und das Getriebe anfängt zu haken? Deshalb ist es nötig, ständig ein offenes Auge uns Ohr am Puls der Zeit zu haben.

Noch vor 20 Jahren hätte niemand daran gedacht, dass das Internet eine dermaßen große Rolle im heutigen Geschäftsgeschehen einnehmen würde. Inzwischen sind Kryptowährungen entstanden und einige auch schon wieder Geschichte. Bitcoin? Gerade erst die Nummer eins, hat sie den Thron an Ethereum abgeben müssen. Aber nicht nur im Krypto-Markt tut sich etwas.

Thomas Roth erklärt, warum es sich lohnt, über den deutschen Tellerrand hinaus in die Nachbarländer zu sehen, wenn es ums Investieren geht. Denn auch auf dem Immobilieninvestment-Markt ist der Wandel der Zeiten deutlich zu spüren. Dieser scharfe Wind ist auch im Bankensektor zu spüren, auch wenn die Großbanken ihn gern als Lüftchen abtun möchten. Sie werden sich bei weitem schneller anpassen müssen, als ihnen lieb sein kann, wenn sie nicht auf dem Abstellgleis enden möchten.

Ein offenes Auge für die Welt jenseits des Tellerrands hilft auch Ihnen, lieber Leser, am Ball zu bleiben. Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Viel Vergnügen beim Lesen,
wünscht

Martina Schäfer

Impressum

Sachwert Magazin E-Paper

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag

E-Mail: redaktion@sachwert-magazin.de
Redaktion: Martina Schäfer
Layout und Gestaltung: Jessica Wilkens

Onlineredaktion

redaktion@sachwert-magazin.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
UST-ID-Nr.: DE252048870

Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Alle Rechte vorbehalten

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 geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

**Intelligente Strategien
für Ihre sichere Zukunft**

Sachwert schlägt Geldwert!

In der Historie haben nur die Anleger ihr Vermögen sichern können, die nicht in bedrucktes wertloses Papier investiert haben, sondern in Sachwerte, die nach bestimmten Ereignissen immer noch einen inneren bzw. einen Tauschwert aufweisen konnten. Unsere Konzentration liegt ausschließlich in der Konvertierung von Papier- / Giralgeld in physische Sachwertlösungen, die Sie schadlos durch die Finanz- und Wirtschaftskrise manövrieren lassen.



Leistungen

Makroökonomische Aufklärung über das Finanz- & Geldsystem
Vermögenssicherung durch physische Sachwerte
Erbschafts- und Schenkungssteuerlösungen
Vermögenstransfer in die nächste Generation
Internationale Stiftungskonzepte



Rockwinkeler Landstraße 5
28357 Bremen
Telefon (0421) 36 49 75 22
info@sachwertcenter-bremen.de

www.sachwertcenter-bremen.de



Wissen macht den Unterschied

Waldemar Merkel erklärt, warum sich die Investition in Immobilienwissen auszahlt

Wie sind Sie aufgewachsen? Was hat Sie in jungen Jahren geprägt?

Geboren bin ich 1990 in Russland in Sibirien, wo im Winter teilweise bis zu -40°C herrschen. Nach Deutschland kam ich mit vier Jahren. Als Spätaussiedler hatten meine Eltern sehr wenig Geld und dementsprechend konnten sie sich auch finanziell so gut wie gar nichts leisten. Abgesehen von dem Nötigsten, also sprich Essen und Klamotten, habe ich in der Kindheit nichts vom Materialismus gemerkt. Dafür gab es viel Liebe, Zuneigung und natürlich viel Zeit von

den Eltern. Das hat mich enorm geprägt, deswegen fühle ich mich noch immer sehr verbunden mit meiner Familie. Meine Eltern haben nach 11 Jahren ein Haus gekauft, das war für sie die Investition ihres Lebens. Dadurch habe ich mitbekommen wie schwierig es ist, einen verbindlichen Kredit abzubezahlen. Mir wurde klar, dass Geld eigentlich eher etwas Verpflichtendes ist. Meine Eltern sagten oft genug, dass Geld eher etwas Schlechtes wäre. Das hätten nur die reichen Leute und die reichen Leute seien nicht unbedingt die guten Leute. Oft

gab es Schwierigkeiten, den Kredit abzubezahlen, weswegen das ein Problemthema in der Familie war. Und das war für mich der Punkt, an dem ich beschloss, dass ich dieses Problem in meinem Leben nicht haben will. Ab diesem Zeitpunkt wusste ich, dass ich einfach groß werden will. Ich will viel Geld verdienen und den finanzielle Freiheit haben, ich will erfolgreich sein und ich will natürlich auch gesund und lange leben.

Wie verlief Ihre berufliche Laufbahn?

Ich habe meinen Realabschluss gemacht

»Ich wollte unbedingt zu den Menschen gehören, die von Immobilien sehr gut leben können.«

und dann den Zivildienst angetreten. Nach dem Zivildienst folgte eine Ausbildung als Elektroniker für Telekommunikation und Informationstechnik. Wir waren in der Ausbildung bis zu 40 Wochen in einer anderen Stadt und diese Zeit, diese Abwesenheit von zu Hause, hat mich extrem nach vorne gebracht. Diese dreieinhalb Jahre waren die wichtigste Zeit in meinem Leben. Nach der Ausbildung arbeitete ich dort noch weitere viereinhalb Jahre. Durch meinen Einsatz im Außendienst lernte ich relativ schnell, Verantwortung zu übernehmen. Gab ich wirklich Gas und machte meine Arbeit gut, dann hatte ich zum Ende hin noch ein bisschen mehr Freizeit. Das heißt, ich wurde erfolgsabhängig belohnt. Zwar nicht mit dem finanziellen Aspekt, aber mit dem zeitlichen Aspekt und das war für mich eine neue Erkenntnis. Ich wollte nicht für immer dort arbeiten. Ich wollte unbedingt was Eigenes haben, nur damals wusste ich nicht, wie genau das aussehen sollte. In diesem Job fühlte ich mich in meiner Freiheit extrem eingeschränkt. Da ich aus dem Handwerk komme, habe ich angefangen,

meine ersten Immobilien zu kaufen, selber zu renovieren und die dann zu vermieten. Bei der ersten Immobilie hatte ich Schwierigkeiten. Ich will nicht sagen, dass es ein Fehlkauf war, denn es war mehr oder weniger der erste Schritt für mich. Ich kaufte die Wohnung, dann ruckzuck auch noch eine zweite Wohnung in demselben Haus.

»Du musst gucken, in welcher Branche oder Nischenbranche du dich wohlfühlst und was am besten zu dir passt.«

Diese zweite Wohnung habe ich gekauft, ohne sie vorher besichtigt zu haben. Ich hatte mich vollkommen auf den Makler verlassen, der mir das Objekt schönegeredet hatte, dass die Wohnung schon renoviert sei, doch das war sie im Endeffekt eben nicht. Das heißt, ich musste noch einmal

Geld reinstecken, Geld, das ich eigentlich nicht hatte. Zu dem Zeitpunkt wurde auch die erste Wohnung leer. Ich hatte auf einmal zwei leerstehende Wohnungen und das war für einen Gesellen mit knapp 1.300 Euro Nettogehalt finanziell enorm schmerzhaft. Deshalb musste ich mich mit dem Problem intensiv auseinandersetzen, um meine Möglichkeiten auszuloten. Ich wollte unbedingt zu den Menschen gehören, die von Immobilien sehr gut leben können. Das war für mich der Ansporn, zu sehen, dass ich es hinkriege, dass es mit Immobilien doch funktioniert. Also kaufte ich meine dritte Immobilie für knapp 57.000 Euro, renovierte sie und in wenigen Monaten und verkaufte sie erfolgreich für 100.000 Euro. Das war der Startschuss für meine weiteren Investments und brachte auch das Eigenkapital für die größeren Deals und für meine Unternehmen.

Was war Ihr schwierigstes berufliches Problem und wie haben Sie es gelöst?

Das war der Kauf meiner ersten beiden Immobilien, bei dem ich mich zu sehr auf den





Makler verlassen habe. Wie ich das gelöst habe, war ganz einfach. Ich habe mir Wissen aus unzähligen Seminaren, Büchern, Webinaren, Messen und so weiter gesammelt und umgesetzt. Ich habe meine Immobilien, die im negativen CashFlow-Bereich waren, umgewandelt. Ich habe die kostengünstig renoviert und saniert und entsprechend für einen höheren Mietpreis vermieten können.

Was wird Ihr nächstes Projekt sein?

Ich habe eine Holding gegründet. Das Hauptaugenmerk liegt in den nächsten Jahren primär auf meinen Unternehmen, die werde ich weiter ausbauen. Wir werden uns überwiegend im Fix und Fix-Geschäft befinden, das heißt, wir werden überwiegend Bestandsimmobilien kaufen, diese werden wir im großen Stil sanieren und verkaufen. In einer anderen

operativen oder vermögensverwaltenden GmbH werden wir unsere Immobilien langfristig halten. Das macht gerade bei den Immobilien, die einen hohen Cashflow bringen, Sinn, sie aus steuerlichen Gründen

»Bitte niemals ohne das Wissen eine Immobilie kaufen. Das ist in etwa so, als ob jemand ohne Klettererfahrung und ohne Ausrüstung sofort den Mount Everest besteigen möchte.«

in die GmbH mit reinzunehmen. Der Fokus liegt darauf, mein eigenes Unternehmen, die WM Immoinvest Gruppe, mitarbeiter-

technisch, aber natürlich auch business-technisch auszubauen. Wir wollen die Projekte und das Volumen skalieren.

Woher kam Ihre Motivation, eigene Coachings anzubieten und Ihr Wissen im Internet weiterzugeben?

Die Fehler, die ich gemacht habe, sollen andere Leute nicht machen müssen. Das war meine größte Motivation. Bei mir waren es immer Fehler aus Unwissenheit. Ich habe mich damals zu sehr auf andere Leute verlassen, wie beispielsweise auf den Immobilienmakler, und eine Wohnung gekauft, die ich gar nicht besichtigt habe. Diese Unwissenheit, diese Naivität, will ich den Leuten nehmen. Es reicht, wenn einer diese Fehler gemacht hat und anschließend spart sich das der nächste. Dieses Wissen gebe ich im Internet, auf meiner Homepage www.waldemarker.de, weiter, aber auch im OnetoOneCoaching. Ich habe maximal fünf Coachlinge zeitgleich. Dieses System von OnetoOneCoaching wird zum 31.12.2018 ablaufen. Es wird dann ein etwas anderes Coachingprogramm auf den Markt kommen, davon will ich aber noch nicht zu viel verraten.

Warum ist es gerade die Immobilienbranche, die Sie so begeistert?

Die Immobilienbranche ist zu 100 Prozent passend auf mich zugeschnitten. Du musst gucken, in welcher Branche oder Nischenbranche du dich wohlfühlst und was am besten zu dir passt. Ich kann mich gut mit Fix und Fix auseinandersetzen, aber auch mit dem langfristigen Halten von Immobilien. Und diese zwei Nischenbranchen in dieser großen Immobilienwelt passen hundertprozentig zu meinen Lebenswerten. Meine Werte sind ganz einfach. Die Zeit ist für mich viel wichtiger als das ganze Geld auf dieser Erde. Weil die Zeit, die ich jetzt habe, die kriege ich nie wieder in meinem Leben. Das Geld, das ich vielleicht morgen mit einem Projekt verliere, das könnte ich übermorgen schon wieder zurückbekommen. Die Zeit aber nicht. Und bei Immobilien ist es so, dass sie mir Tag und Nacht, rund um die Uhr, 365 Tage, Geld einbringen. Passives Einkommen. Natürlich gehört dazu Arbeit, dass man das ganze System automatisiert. Wenn man es richtig macht, dann kann man sich extrem viel Zeit sparen. Die Unabhängigkeit ist für mich außerdem sehr wichtig. Das heißt, ich will nicht zu jedem Zeitpunkt unbedingt in Deutschland oder bei jeder meiner Immobilien sein. Geht



auch nicht. Ich will viel reisen, ich will die Welt sehen und die Immobilien haben den Vorteil, dass sie trotz meiner Abwesenheit wunderbar funktionieren. Und dann natürlich der Aspekt Familie. Das System, das ich mir mit einem gewissen Team aufgebaut habe, läuft soweit und ich kann mich um die wirklich schönen Sachen im Leben kümmern und muss nicht unbedingt selbst aktiv Stunde für Stunde arbeiten.

Haben Sie Tipps für jemanden, der vor seiner ersten Investition steht?

Das allerallerwichtigste ist, sich das Wissen anzueignen. Bitte niemals ohne das Wissen eine Immobilie kaufen. Das ist in etwa so, als ob jemand ohne Klettererfahrung und ohne Ausrüstung sofort den Mount Everest besteigen möchte. Das ist lebensmüde und wird höchstwahrscheinlich nicht gut laufen. Wir haben heute, in der digitalen Zeit, viel kostenloses Wissen im Internet. Darauf hat jeder Zugriff. Es gibt viele Bücher über das Thema Immobilien, aus denen sich jeder das Wissen ziehen kann. Man kann sich das Wissen aneignen, ohne viel Geld zu

investieren. Daher sollte man sich fragen, ob man lieber Zeit oder Geld in den Aufbau des Wissens investiert oder noch viel mehr in Fehler. Also lese ich mal ein Buch, schaue mir Videos an und suche mir den richtigen Kreis an Leuten, von denen ich was lernen kann. Wenn man das Knowhow noch schneller haben möchte, dann muss man natürlich Geld investieren und auf Seminare gehen. Hier wird einem das umfangreiche Wissen aus der Immobilienbranche in drei

»Die Fehler, die ich gemacht habe, sollen andere Leute nicht machen müssen.«

bis vier Tagen vermittelt. Aber Wissen ist das A und O.

Was ist das Besondere an der Lagerbox als Investitionsmöglichkeit?

Das Thema Lagerbox ist einfach und simpel, das heißt, es ist für jedermann gedacht.

Man muss nicht unbedingt Profi sein. Der Anfänger kann das Ganze als Einstieg in die Immobilienbranche nutzen. Dann hat er entsprechende erste Erfahrungen in Sachen Vermietung gemacht. Die ersten Mieter hat er schon mal kennengelernt und die Übergabeprotokolle durchgeführt. Er weiß, wie so ein Übergabeprotokoll und ein Mietvertrag aussehen. Er hat also schon mal die ersten Berührungspunkte im Vermietungsgeschäft gemacht. So eine Lagerbox kostet maximal 1.100, 1.200 Euro, je nachdem, wo man sie kauft, aber viel mehr würde ich dafür auch nicht ausgeben. Das heißt, sie ist für einen Anfänger, den Fortgeschrittenen, aber auch für den Profi optimal. Und gerade in Regionen mit angespanntem Wohnungsmarkt sind diese Lagerboxen extrem gefragt. Die Wohnungen sind oft klein, man hat wenig Abstellfläche, der Keller ist auch klein und dann ist so eine Lagerbox für das Abstellen von privaten Sachen optimal. Und das macht das Investment so interessant. Es soll für jeden interessant sein. Ob man jetzt ein Anfänger ist oder schon ein Profi, ist ganz egal.

Nachhaltig in Pflegeimmobilien investieren

Thomas F. Roth erklärt, was Pflegeimmobilien auf der grünen Insel Irland für Investoren interessant macht

Herr Roth, wie kommt es dazu, dass Immac ausgerechnet in Irland investiert?

IMMAC hat sich in 20 Jahren in der Kernkompetenz der Immobilien-Investitionen in Stationäre Pflege, Betreutes Wohnen und Kliniken vom Pionier zum Marktführer entwickelt. Dabei wurden rund 1,6 Mrd. Euro in über 140 Objekte in Deutschland und Österreich investiert. Aufgrund der mittlerweile auf dieses Marktsegment fokussierten institutionellen Investoren sind die Preise hierzulande enorm gestiegen. Die Grenzen der Attraktivität sind für uns derzeit deutlich

überschritten. Daher prüft unsere Gruppe seit Jahren regelmäßig verschiedene Auslandsmärkte. Dabei haben wir besonders den Bereich unserer Kernkompetenz und seit einigen Jahren auch die Hotellerie im Auge. In Irland ist die Stationäre Pflege ähnlich wie in Deutschland und Österreich refinanziert. Daraus ergibt sich für die Betreiber eine Einnahmesicherheit für jeden belegten Pflegeplatz. Durch die im Vergleich geringe Bevölkerungszahl ist der Markt in Irland sehr überschaubar. Hinzukommt die Kleinteiligkeit: Über die Hälfte der Pflegeheime verfügen über weniger als 50 Pflegeplätze und gelten damit



Thomas F. Roth,
Vorstand IMMAC Holding AG



Freundlich empfängt das Glengara Park Nursing Home seine Besucher.

aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht als effizient. Somit ergeben sich in Irland für große Investoren keine Ansatzpunkte in lohnenswertem Umfang.

Um welche Objekte handelt es sich? Wie werden die Einkünfte generiert?

Es handelt sich um drei Pflegebetriebe mit gut am Markt eingeführten Einrichtungen im Großraum Dublin mit jeweils 66 bis 68 Pflegeplätzen. Ein Objekt ist innerstädtisch gelegen, die beiden anderen sind verkehrstechnisch gut eingebunden und verfügen zudem über Meerblick. Diese Standortvorteile, der seit 30 Jahren als feste Größe etablierte Betreiber „Beechfield“ und dessen bekannter Qualität in Pflege und Verpflegung sowie eine Einzelzimmerquote von 98 Prozent sind die Gründe für die dauerhaft hohe Auslastung der Heime. Erstmals in der Historie von IMMAC investiert der Fonds in die Betriebe, die wiederum die Immobilien

Die gestiegenen Preise auf dem deutschen Pflege-Immobilienmarkt machen Investment dort derzeit unattraktiv.

erworben haben. Somit ist die Fondsgesellschaft nicht unmittelbar im Besitz der Immobilien, sondern mittelbar. Das ist ein wichtiger strategischer Punkt in der Konzeption. Denn somit werden die Einkünfte nicht aus Vermietung und Verpachtung erzielt, sondern aus Kapitalvermögen. Wie immer bei unseren Fonds erhalten die Anleger ihre Ausschüttungen in monatlichen Teilbeträgen.

Sie haben ja noch ein zweites Produkt an den Markt gebracht, den DFV US Energie Infrastrukturfonds. Worum geht es dabei?

Durch langjährig gepflegte Kontakte wurde uns als einzigem europäischen Investor der Zugang zu zwei US-Energie-Infrastruktur-Fonds ermöglicht. Die beiden Fonds werden von den erfahrensten und erfolgreichsten Managementteams strukturiert und verwaltet. Mit diesem Beteiligungsangebot sprechen wir erfahrene professionelle und semiprofessionelle Anleger mit hoher Renditeerwartung an. Diese haben hier die Möglichkeit, sich in einem sehr exklusiven Gesellschafterkreis von Institutionellen Investoren zu engagieren. Die Laufzeit ist bis maximal Ende 2027 geplant. Der deutsche Gesetzgeber schreibt für derartige Beteiligungsangebote eine Mindestbeteiligung von 200.000 Euro vor, die nicht unterschritten werden darf. Dem entsprechend wurde sie hier auf 250.000 US-Dollar festgelegt.

In wie weit ist die Immac mit in die Fonds investiert?

Der Irland Fonds ist einer von rund 90 Pflegefonds und unser Kerngeschäft, somit weniger spektakulär als es vielleicht für Außenstehende anmuten mag. Aber die Tatsache, dass unsere Hauptaktionärin einen Pflegebetrieb in Irland gegründet hat, zeigt das Vertrauen in den Markt und den festen Entschluss, in den nächsten Jahren noch viel in Irland zu bewegen. Und es gibt in dem Fonds bereits erste private Investitionen aus dem Kreis unseres Managements, denen weitere folgen werden, wie in vielen unserer Publikumsfonds. Wie groß die Überzeugung von dem US Infrastrukturfonds ist, beweist unsere Hauptaktionärin durch eine siebenstellige Investition. Das kann ich so offen sagen, weil es aus dem Handelsregister ohnehin ersichtlich sein wird.

Vielen Dank für die ausführlichen Antworten, Herr Roth.



Erdgasanlage der DFV Infrastruktur I US Energie



Mount Hybla Nursing Home, Dublin, in Luftaufnahme. Besonders angenehm fällt der gepflegte Zustand der Immobilie und Gartenanlagen ins Auge.



Kryptowährungen

Bitcoin ist schon lange nicht mehr die Nummer eins.



Von Armin Mondrowski

Seit letztem Jahr ist die neue Währung in jedem Munde, die Rede ist von Kryptowährungen. Anfangs gab es nur den Bitcoin, doch mittlerweile haben sich auch weitere der digitalen Währungen etabliert. Doch schon seit geraumer Zeit wird der Thron nicht mehr vom Bitcoin besetzt, seit Juli 2016 mischt Ethereum (ETH) den Markt mit seiner eigenen, gleichnamigen Währung auf. Auch der Litecoin konnte sich gegen die zahlreichen Konkurrenten auf dem Kryptomarkt durchsetzen. Die drei größten Anbieter sind derzeit der allen bekannte Bitcoin, der Ethereum und der Litecoin.

Doch, lohnt es sich überhaupt noch, in Kryptowährung zu investieren? Welche Geschichte steckt hinter den Kryptowährungen? Und das wichtigste: Welche hat die beste Chartplatzierung?

Bitcoin

Bis Mitte 2017 stieg der Chart von dem Kryptowährung-Bekanntmacher beachtlich schnell, mit -19 % Anfang 2013, konnte er letztendlich Ende November 2013 das erste Hoch vorzeigen. Aus dem minimalen Minus zu über +600 % im Chart. Kurz darauf viel der Chart dann aber wieder erheblich, teilweise unter die 100er Grenze. Aufwärts

ging es dann wieder Anfang 2017 mit 580 %, bis zum Jahresende hatte der Bitcoin dann am 11. Dezember sein bisher höchsten Chart mit 13.265,20 %. Von da an ging es dann erstmal steil bergab – auch wenn kurzfristig die Linie wieder nach oben ging.

Trotz der Kursschwankungen kann sich der Bitcoin noch großer Beliebtheit erfreuen. Viele mittlerweile reiche Geschäftsleute können sich ebenso am Boom des Bitcoins erfreuen, denn wer an den Anfängen der damals einzigen Kryptowährung in diese investiert hatte, konnte schon bald riesige Gewinne erzielen. Doch manche hat es vermutlich auch arm gemacht: Denn wer viel investiert, kann entweder viel gewinnen oder viel verlieren.

Ether

2016 konnte Ether erstmal erfolge im Chart schreiben. Im Mai 2017 überholte die noch nicht lang bekannte Kryptowährung den Bitcoin: Ethereum lag bei 1.931,57 %, der Bitcoin bei 1.711,40 %. Da begann das Duell der drei Kryptowährungen. Immer wieder waren abwechselnd der Bitcoin und Ethereum besser im Kurs. Gegen Ende 2017 erdrückte der Bitcoin dann die Konkurrenz wieder. Vom Litecoin müssen wir zu diesem Zeitpunkt noch gar nicht sprechen, denn er

ist deutlich unter den beiden Höhenreitern. Ether ist die interne Kryptowährung der Finanztechnologie Ethereum. Entwickler sind Vitalik Buterin, Gavin Wood und Jeffrey Wilcke. Erschienen ist das Programm mit der eigenen Blockchain im Jahre 2015. Es basiert wie der Bitcoin auf der Blockchain-Technologie. Ethereum ist jedoch keine reine Kryptowährung, sondern wird auch als Plattform für Distributed Apps genutzt. Aktuell wird der Ether noch durch Mining hergestellt – das soll sich im Laufe der Entwicklung aber noch ändern. Der Ether ist die zweiterfolgreichste Kryptowährung nach dem Bitcoin.

Litecoin

Der Litecoin konnte zwar nicht so schnell großen Ruhm erlangen wie sein wohl ewiger Konkurrent – der Bitcoin, allerdings hält er sich wacker und ist pro Einheit mittlerweile etwa 42 Euro wert (Stand 16. August 2018). Genau wie der Ether funktioniert der Litecoin mit einer Peer-to-Peer Verbindung. Abgekürzt wird er in LTC. Erstmals online ging die Währung 2017 über einen Open-Source-Client von Charlie Lee. Der Litecoin ist technisch fast identisch umgesetzt wie der Bitcoin.

Der Litecoin unterscheidet sich in Unter anderem in folgendem Punkt von der Konkurrenz Bitcoin: Das Litecoin-Netzwerk produziert im gesamten Verlauf viermal so viel Einheiten wie zum Beispiel das Bitcoin Netz. Dadurch konvergiert sich die Anzahl der Litecoins gegen 84 Millionen.



Agri Terra erobert Asien

Verkaufsprospekt in Deutschland, in Hong Kong an die Börse?

Es tut sich so Einiges im Hause Agri Terra. Die Firma mit Sitz im bayerischen Grasbrunn bei München ist auf Agrar-Investitionen im südamerikanischen Paraguay spezialisiert, man gehört dort inzwischen zu den größten ein Prozent der Rinderzüchter und ist die Nummer Drei beim Anbau von Orangen, Zitronen und Mandarinen. In großen Gewächshäusern stellt die Gruppe zukünftig Gemüse für paraguayische Supermärkte her, und ab Jahresende wird auch frisch gepresster Fruchtsaft abgefüllt und landesweit vertrieben.

Die Firmengründer, die Brüder Carsten und Michael Pfau, sind schon seit 1995 in Paraguay geschäftlich aktiv, und seit 2012 bietet die Firma auch externen Investoren in aller Welt eine Beteiligung am lukrativen Agrargeschäft in Südamerika – mit großem Erfolg.

„In Deutschland werden wir zwei unserer Angebote nun den Behörden zur Prospektbilligung vorlegen“, so Carsten Pfau, Komplementär der Agri Terra KG. Seit über einem Jahr arbeitet man in Grasbrunn bereits an einem öffentlichen Ver-

kaufsprospekt, welcher unmittelbar nach der Sommerpause den offiziellen Prüfstellen eingereicht werden soll. „Wir sind rasant gewachsen und unser Angebot wird von mehr und mehr Investoren wahrgenommen. Die Prospektierung und die Kooperation mit der Aufsichtsstelle war da der nächste logische Schritt“, so Carsten Pfau weiter. Von einem öffentlichen Verkaufsprospekt verspricht sich die Gruppe auch weiteren Zugang zu institutionellen Anlegern.

In Paraguay ist eine neue Fabrik für die Produktion von Saftkonzentrat in Planung, um die Nachfrage nach Orangensaft in Hong Kong zu bedienen.



**Gutes Umweltbewusstsein
und dabei hohe Erträge –
so geht Agrar-Investment!**

Die Aktivitäten des innovativen Agrar-Investors beschränken sich jedoch schon lange nicht mehr nur auf Deutschland. Neben einer naheliegenden Ausdehnung der Tätigkeit auf die Nachbarländer Österreich und Schweiz ist man inzwischen auch in den USA, Mittelamerika und Asien aktiv.

Der asiatische Arm der Agri Terra Gruppe hat sich zunächst im renommierten Central District in Hong Kong niedergelassen, jedoch schaut man bereits nach China, Taiwan und Singapur.

Auch ein Börsengang ist nicht auszuschließen. „Man ist hier auf uns zugekommen mit der Frage, ob wir mit unserem Asien-Geschäft an die Börse in Hong Kong wollen“, erklärt Pfau. Der Prozess, um ein sogenanntes Listing zu erreichen, ist zwar teuer und langwierig, aber die Vorteile überwiegen. „Der Gang an die Börse würde uns sozusagen in die asiatischen Champions League katapultieren, wir denken ernsthaft darüber nach“, so Pfau. In die Überlegungen spielt auch hinein, dass man in den asiatischen Märkten den Hauptabsatz für eine bereits geplante Fabrik für Saftkonzentrat sieht.

Wachstum und Erfolg der Agri Terra Gruppe erscheinen überwältigend. Auf die Zukunft darf man gespannt sein.



Keine staatlichen Beihilfen für McDonald's

Keine steuerliche Sonderbehandlung durch Luxemburg

Die Europäische Kommission hat festgestellt, dass die Nichtbesteuerung bestimmter Gewinne von McDonald's in Luxemburg keine unzulässige staatliche Beihilfe darstellt, da sie mit dem luxemburgischen Steuerrecht und dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Luxemburg und den USA im Einklang

stand. Gleichzeitig begrüßt die Kommission die Maßnahmen, die Luxemburg ergriffen hat, um eine doppelte Nichtbesteuerung in Zukunft zu vermeiden.

EU-Wettbewerbskommissarin Margrethe Vestager erklärte hierzu: „Die Kommission hat nach den EU-Beihilfe-

vorschriften geprüft, ob die doppelte Nichtbesteuerung bestimmter Gewinne von McDonald's darauf zurückzuführen war, dass Luxemburg sein nationales Recht und das Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA zugunsten von McDonald's falsch angewendet hat. Nach den EU-Beihilfenvorschriften dürfen die Mitgliedstaaten keine unfairen,

nur bestimmten Unternehmen vorbehalten Vorteile gewähren, und diese Grundregel gilt auch für unzulässige Steuervorteile. Unsere eingehende Prüfung hat jedoch ergeben, dass die doppelte Nichtbesteuerung in diesem Fall auf einer Inkompatibilität zwischen dem luxemburgischen und dem US-Steuerrecht und nicht auf eine Sonderbehandlung durch Luxemburg zurückzuführen ist. Luxemburg hat daher nicht gegen die EU-Beihilfavorschriften verstoßen. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass McDonald's keine Steuern auf seine Gewinne entrichtet hat – und das entspricht nicht dem Prinzip der Steuergerechtigkeit. Deshalb begrüße ich es sehr, dass die luxemburgische Regierung gesetzgeberische Schritte unternimmt, um das in diesem Fall entstandene Problem zu lösen und derartige Situationen in Zukunft zu vermeiden.“

Die Kommission hatte im Dezember 2015 ein Verfahren eingeleitet, um eingehend zu prüfen, ob Luxemburg sein Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA möglicherweise falsch angewandt hat. Dabei kam sie zu dem Ergebnis, dass die steuerliche Behandlung von McDonald's Europe Franchising in Luxemburg nicht gegen das Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA verstößt. Folglich stehen die Steuervorbescheide, die McDonald's erteilt wurden, mit den EU-Beihilfavorschriften im Einklang.

Unternehmensstruktur von McDonald's Europe Franchising

McDonald's Europe Franchising ist eine Tochtergesellschaft des US-Unternehmens McDonald's Corporation. Sie ist steuerlich in Luxemburg ansässig und hat zwei Niederlassungen: eine in den USA und eine in der Schweiz. Im Jahr 2009 erwarb McDonald's Europe Franchising von McDonald's Corporation (USA) eine Reihe von Franchise-Rechten, die die Gesellschaft dann intern ihrer US-Niederlassung zuwies.

Somit erhält McDonald's Europe Franchising Lizenzgebühren von Franchisenehmern, die in Europa, der Ukraine und Russland Fastfood Restaurants unter der Marke McDonald's betreiben.

Zudem gründete McDonald's Europe Franchising eine schweizerische Zweigniederlassung, die Rechte an Franchisenehmer vergibt. Über diese Niederlassung wurden die Lizenzgebühren von Luxemburg an die US-Niederlassung der Gesellschaft transferiert.

Steuervorbescheide für McDonald's in Luxemburg

Im März 2009 erteilten die luxemburgischen Behörden McDonald's Europe

Franchising einen ersten Steuervorbescheid, in dem bestätigt wurde, dass das Unternehmen in Luxemburg keine Körperschaftsteuer zahlen müsse, da die Gewinne in den USA der Steuer unterliegen würden. Dies wurde mit dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Luxemburg und den USA begründet, nach dem Einkünfte von der Körperschaftsteuer in Luxemburg befreit sind, wenn sie in den USA besteuert werden können. Gemäß diesem ersten Steuervorbescheid sollte McDonald's Europe Franchising den luxemburgischen Steuerbehörden jedes Jahr Nachweise dafür vorlegen, dass die über die Schweiz in die USA transferierten Lizenzgebühren in den USA und in der Schweiz gemeldet und der Steuer unterliegen.

In der Folge gab es einen Austausch zwischen den luxemburgischen Behörden und McDonald's über die steuerpflichtige Präsenz (d. h. das Vorliegen einer „Betriebsstätte“) von McDonald's Europe Franchising in den USA. McDonald's machte geltend, dass die US-Niederlassung zwar keine „Betriebsstätte“ im Sinne des US-Steuerrechts darstelle, nach luxemburgischem Steuerrecht aber als „Betriebsstätte“ anzusehen sei. Folglich sollten die Lizenzentnahmen nach luxemburgischem Körperschaftsteuerrecht von der Steuer befreit werden.

Die luxemburgischen Behörden stimmten dieser Auslegung letztlich zu und erteilten im September 2009 einen zweiten Steuervorbescheid, nach dem McDonald's Europe Franchising nicht mehr nachweisen musste, dass die Lizenzentnahmen in den USA der Steuer unterliegen würden.

Bewertung durch die Kommission

Durch die EU-Beihilfenkontrolle soll sichergestellt werden, dass die Mitgliedstaaten ausgewählte Unternehmen nicht durch Steuervorbescheide oder auf andere Weise begünstigen. Daher hat die Kommission im Rahmen einer eingehenden Prüfung untersucht, ob Luxemburg im Fall von McDonald's von seinen nationalen Steuerrechtsvorschriften und dem Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA abgewichen ist und dem Unternehmen dadurch gegenüber anderen Unternehmen, für die dieselben nationalen Steuervorschriften galten, einen Vorteil verschafft hat.

Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass dies nicht der Fall war. Insbesondere konnte nicht festgestellt werden, dass das Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA im zweiten Steuervorbescheid nicht korrekt ausgelegt wurde, wenngleich dies zu einer doppelten Nichtbesteuerung der an die US-Niederlassung

transferierten Lizenzgebühren führte. Daher kam die Kommission zu dem Ergebnis, dass die luxemburgischen Behörden das Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA nicht falsch angewendet haben und dass der Steuervorteil, der McDonald's Europe Franchising gewährt wurde, nicht als staatliche Beihilfe anzusehen ist. Die US-Niederlassung von McDonald's Europe Franchising war nach dem US-Steuergesetz nicht als Betriebsstätte einzustufen.

Gleichzeitig stellte die Kommission fest, dass die luxemburgischen Behörden die US-Niederlassung von McDonald's Europe Franchising von der Körperschaftsteuer befreien konnten, ohne das Doppelbesteuerungsabkommen zu verletzen, da die US-Niederlassung nach luxemburgischem Steuerrecht als Betriebsstätte angesehen werden konnte. Nach der einschlägigen Bestimmung des luxemburgischen Steuerrechts erfüllten die Geschäftstätigkeiten der US-Niederlassung von McDonald's Europe Franchising alle Voraussetzungen für die Einstufung als Betriebsstätte.

Daher kam die Kommission zu dem Ergebnis, dass die luxemburgischen Behörden das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Luxemburg und den USA nicht falsch angewendet haben, als sie die Einnahmen der US-Niederlassung von der luxemburgischen Körperschaftsteuer befreiten.

Verhinderung künftiger doppelter Nichtbesteuerung in Luxemburg

Diese Auslegung des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Luxemburg und den USA führte zu einer doppelten Nichtbesteuerung der Franchiseentnahmen von McDonald's Europe Franchising.

Die luxemburgische Regierung hat am 19. Juni 2018 einen Entwurf für eine Steuergesetzänderung vorgelegt, um die einschlägige Bestimmung mit dem OECD-Projekt zur Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung ([link is external](#)) (Base Erosion and Profit Shift) in Einklang zu bringen und ähnliche Fälle von doppelter Nichtbesteuerung in Zukunft zu vermeiden. Der Entwurf liegt derzeit dem luxemburgischen Parlament zur Beratung vor.

Die vorgeschlagene neue Regelung sieht strengere Kriterien für die Einstufung als Betriebsstätte nach luxemburgischem Recht vor. Ferner könnte Luxemburg unter bestimmten Voraussetzungen verlangen, dass Unternehmen, die sich auf eine steuerpflichtige Präsenz im Ausland berufen, nachweisen, dass sie in dem anderen Land auch tatsächlich der Steuer unterliegen.

Container Investition

Solvium legt Nachweis für Containerbestand der Investoren vor

Solvium Capital hat vertragsgemäß Container und Wechselkoffer für die Anleger erworben und vermietet. Alle Zahlungen an Anleger stammen aus Mieten von Reedereien und andere Logistikunternehmen; Solvium Capital hat sie pünktlich und vollständig an die Anleger ausgezahlt. Insgesamt hat die Gruppe bisher mehr als 200 Mio. Euro Anlegerkapital investiert und bereits mehr als 50 Mio. Euro aus beendeten Verträgen zurückgezahlt. Alle Mietzahlungen an die Anleger summieren sich auf 25 Millionen Euro. Das zeigt der gerade veröffentlichte fünfte Portfoliobericht über den Bestand an Containern und Wechselkoffern sowie den Erfolg der platzierten Direktinvestments. Er belegt auch, dass die Mieteinnahmen der Gesellschaften größer sind als die vertraglich festgelegten Mie-

tauszahlungen an die Anleger. Den ersten Bericht dieser Art hatte Solvium Capital für das Jahr 2013 vorgelegt. Mit dieser Transparenz für Vertriebe und Investoren geht Solvium Capital weit über die gesetzlichen Anforderungen bzw. Branchenstandards in der Sachwertbranche hinaus. Geschäftsführer Marc Schumann: „Wir haben schon zwei Jahre nach Gründung begonnen, jährlich der Öffentlichkeit gegenüber Rechenschaft abzulegen. Wirtschaftsprüfer haben uns Jahr für Jahr bescheinigt, dass wir die Gelder der Anleger vertragsgemäß und gewinnbringend anlegen und die Container und Wechselkoffer tatsächlich vorhanden sind. Bei uns muss sich niemand auf bloße Versprechen verlassen.“ Aktuelle Marktberichte über den internationalen Containermarkt und den zentraleuropä-

ischen Markt für Wechselkoffer runden den Portfoliobericht ab. Der Containermarkt zeigt sich stabil und profitiert von der guten Weltkonjunktur. Der Markt für Wechselkoffer profitiert von der guten Inlandsnachfrage in Deutschland, Österreich und der Schweiz und dem wachsenden Versandhandel. Ein Wirtschaftsprüfungunternehmen hat alle relevanten Vertragsunterlagen für das Jahr 2017 eingesehen und die wesentlichen wirtschaftlichen Daten geprüft und bescheinigt. Aus dem Bericht geht auch hervor, dass alle vereinbarten Mieten und Rückkaufpreise vertragsgemäß und in voller Höhe ausgezahlt wurden. Zudem wird bescheinigt, dass die Mietzahlungen an die Investoren aus laufenden Mieteinnahmen der Container und Wechselkoffer erbracht wurden.





seit 6. September 2018 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.

Deutscher Sachwert Kongress

Dialog der Sachwertbranche 2018 sorgte für hoch zufriedene Teilnehmer

Wie jedes Jahr luden die Vorstände des Deutschen Sachwert- und Finanzverbandes, Julien Backhaus und Thomas Hennings, zum Deutschen Sachwert Kongress ein. Dieser Einladung nach Kassel folgte das Who's Who der Branche gern, denn schließlich findet hier die große jährliche Austauschplattform über die neuesten Trends statt. Als Unternehmenspartner des Events stellten die Firmen Solvium, IVM, ProLife und Aureus Gold Depot ihre Produkte und Neuinventionen vor. Ein weiterer Fokus der Veranstaltung lag auf Anlagetrends bei den Kunden. Für Makler, die Interesse zeigten, ihr Produktportfolio zu erweitern, wurden neue Optionen vorgestellt und dabei die Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit den etablierten Eventpartnern ausgelotet.

Als Vortragsredner gab sich Folker Hellmeyer von Solvecon Invest GmbH (Bremen) die Ehre. Der Volkswirt, bekannt als Finanzmarkt- und Kapitalmarktstrategie mit zielsicherer Spürnase, referierte über die derzeitige Lage an den Kapitalmärkten. Dabei betonte er die Wichtigkeit von realen Unternehmensinvestments. Insbesondere ging er auf die Bedeutung und Entwicklung von Gold ein. Seine Argumente untermauerte er mit einer fundierten Exkursion in die geopolitischen Zusammenhänge. Er warnte deutlich davor, die Sachlage zu einseitig zu beleuchten und betonte, wie wichtig es ist, immer auch ein Augenmerk auf die Interessen der einzelnen Länder zu haben.

Als ein weiteres Highlight des Kongresses betrat...

Mehr vom Deutschen Sachwert Kongress können Sie im aktuellen Heft lesen.



Bild: Christian Jüdt

Rücksetzer bei Rohstoffen und Edelmetallen

Sollte man bei diesen Preisen schon kaufen oder greift man in ein fallendes Messer?

Dieser Frage wollten wir nachgehen und haben Andreas Kroll, Finanzmarktanalyst für Rohstoffe und Geschäftsführer der Noble Elements GmbH, einer Metallhandelsgesellschaft für Technologiemetalle, um ein Interview gebeten.

Die Eigentümer von Edelmetallen können über die Wertentwicklung bei Gold und Silber nur frustriert sein. Mit den deutlichen Abschlagen am 15.08.2018 wurden die Tiefs von Januar 2017 getestet. Herr Kroll, die Inflation zieht an, wir erleben Währungskrisen von Yuan bis hin zur türkischen Lira, ein unkontrollierter Brexit und Handelskriege drohen, warum können die Edelmetalle nicht profitieren?

Die eher monetären Edelmetalle Gold und Silber sind immer dann stark, wenn Zweifel an der Solidität des herrschenden Währungssystems bestehen. Wie gut Gold und Silber in Krisen funktionieren, erleben gerade sowohl die türkische als auch die venezolanische Bevölkerung. Wohl dem, der Edelmetallbestände dort besitzt. Jeglicher Kaufkraftverlust der heimischen Währung, wurde in dieser, durch die Preissteigerungen bei den Edelmetallen ausgeglichen. Das heißt, der Goldpreis stieg in den letzten zwölf Monaten in türkischer Lira gerechnet um gut 50 % an. Momentan wird der Dollar eben sehr stark...

Mehr über Edelmetalle erfahren Sie im aktuellen Heft.

Der Abstieg

Niedergang der Großbanken setzt sich fort



Der seit Jahren anhaltende Niedergang der europäischen Großbanken geht weiter. Nur einem der zehn größten Kreditinstitute auf dem alten Kontinent gelang im vergangenen Jahr eine Verbesserung seiner finanziellen Position. Das zeigt die aktuelle Studie „Slow Slide? Europe's Largest Banks Face Eroding Financial Positions“ der internationalen Managementberatung Bain & Company, für die insgesamt 100 Banken analysiert wurden.

„Die großen Banken arbeiten nach wie vor mit zu hohen Kosten“, betont Dr. Dirk Vater, Bain-Partner und Leiter der Praxisgruppe Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Cost-Income-Ratio der zehn größten Institute in Europa liegt mit 69 Prozent 9 Prozentpunkte über dem Durchschnitt der anderen Banken. „Nur wenn sich die großen Banken endlich auf profitable Kundensegmente und Geschäftsfelder konzentrieren und ihre Digitalisierung entschlossen vorantreiben, können sie den Wiederaufstieg schaffen“, so Vater.

Vorbereitung auf möglichen Abschwung notwendig

Branchenweit sank die Cost-Income-Ratio 2017 um 3 Prozentpunkte auf 60 Prozent, wobei nach wie vor deutsche und britische Banken schwächer abschneiden als die Konkurrenz. Gleichzeitig verbesserte sich das Ergebnis gemessen an den risikogewichteten Aktiva um 0,3 Prozentpunkte auf 1,1 Prozent. „Trotz aller Herausforderungen konnten Europas Banken 2017 ihre Profitabilität steigern“, stellt Bankenexperte Vater fest.

Weitere Kennzahlen unterstreichen den Aufwärtstrend. So nahm branchenweit die Ausstattung mit Kernkapital (Tier 1) um 1 Prozentpunkt zu auf 16 Prozent. Der Anteil des Eigenkapitals an den risikogewichteten Aktiva stieg ebenso wie die Liquidität. Der Anteil ausfallgefährdeter Kredite und die Zahl entsprechender Abschreibungen sanken. „Noch profitieren die Banken von der guten Konjunktur“, erklärt Vater. „Doch sowohl große als auch kleinere Institute sind gut beraten, sich auf einen möglichen Abschwung vorzubereiten.“

Deutsche und britische Banken mit Schwächen im Geschäftsmodell

Wie bedrohlich die Lage einzelner Kreditinstitute schon heute ist, zeigt der inzwischen zum fünften Mal durchgeführte Gesundheitscheck von Bain anhand eines Scoring-Modells (Abb. 1). Es umfasst drei Dimensionen und gibt so einen umfassenden Überblick über die Robustheit der

Geschäftsmodelle der einzelnen Banken: Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz sowie Rahmenbedingungen. Die Bain-Analyse basiert auf den Abschlüssen der Institute selbst, aber auch auf Daten von Anbietern wie SNL Financial oder Moody's und verdichtet eine Vielzahl von Kennzahlen. Die Scoring-Ergebnisse lassen sich vier Kategorien zuordnen:

1. Gewinner:

32 Prozent der Banken weisen bei nahezu allen Kennzahlen bessere Werte aus als die Konkurrenz. Es handelt sich vor allem um Häuser aus Belgien, den Niederlanden und Skandinavien. Wermutstropfen: 2016 zählten noch 38 Prozent der Institute zu dieser Kategorie.

2. Schwächen im Geschäftsmodell:

23 Prozent der Banken kämpfen mit Defiziten in ihren Geschäftsmodellen, verfügen aber zumindest über eine robuste Bilanz. Dies gilt insbesondere für deutsche und britische Institute.

3. Schwächen in der Bilanz:

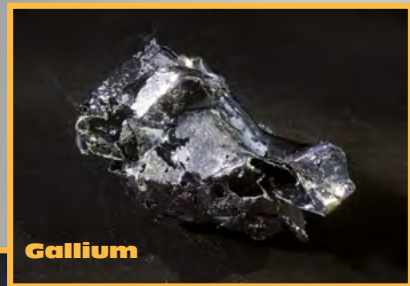
19 Prozent hinken bei den Bilanzkennzahlen hinterher. Solche Schwächen machen Banken verwundbar und bringen sie in die Nähe der Kategorie Sorgenkinder. In dieser Gruppe befinden sich vor allem spanische Häuser.

4. Sorgenkinder:

26 Prozent der Banken sind in besorgniserregendem Zustand – ein Wert, der nur 2 Prozentpunkte unter dem Niveau des Vorjahres liegt. Hier finden sich speziell italienische, griechische, portugiesische und zypriotische Institute. Sämtliche Banken, die in den vergangenen zehn Jahren gescheitert sind, sowie zahlreiche Häuser, die an Zusammenschlüssen beteiligt waren, sind zuvor in dieser Kategorie gewesen.

Mit Blick auf die Sorgenkinder ist Bain-Partner Vater überzeugt: „Die Konsolidierung im europäischen Bankensektor geht weiter.“ Wer unabhängig bleiben wolle, benötige vor allem finanzielle Stärke. Und die wiederum sei eng mit loyalen Kunden verknüpft. So liegt der Net Promoter Score® (NPS®), eine entscheidende Kennzahl zur Messung der Kundenloyalität, bei den Gewinnern im Schnitt 20 Prozentpunkte höher als bei Sorgenkindern. Diese Banken gehen besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ein, lösen deren Probleme und machen Bankgeschäfte einfach und digital. „Ein passendes Geschäftsmodell für alle Banken gibt es nicht“, so Vater. „Doch es gibt für jede Bank die richtige Lösung.“

Strategische Metalle ...



Gallium



Hafnium



Germanium

...sind das Öl der Zukunft.

Was können wir für Sie tun?

- Die EMH AG ist eines der führenden Unternehmen Europas wenn es um die Themen **Edelmetalle, Technologiemetalle** und **Seltene Erden** geht.
- Wir sind **weltweit vernetzt**.
- Ob **Groß-** oder **Kleininvestor**, ob Raten, Einmalkäufe oder Einzelinvestments – wir finden eine optimale Lösung für Ihren Bedarf.
- Inklusive **Lagerung in unserem deutschen Zollfreilager**

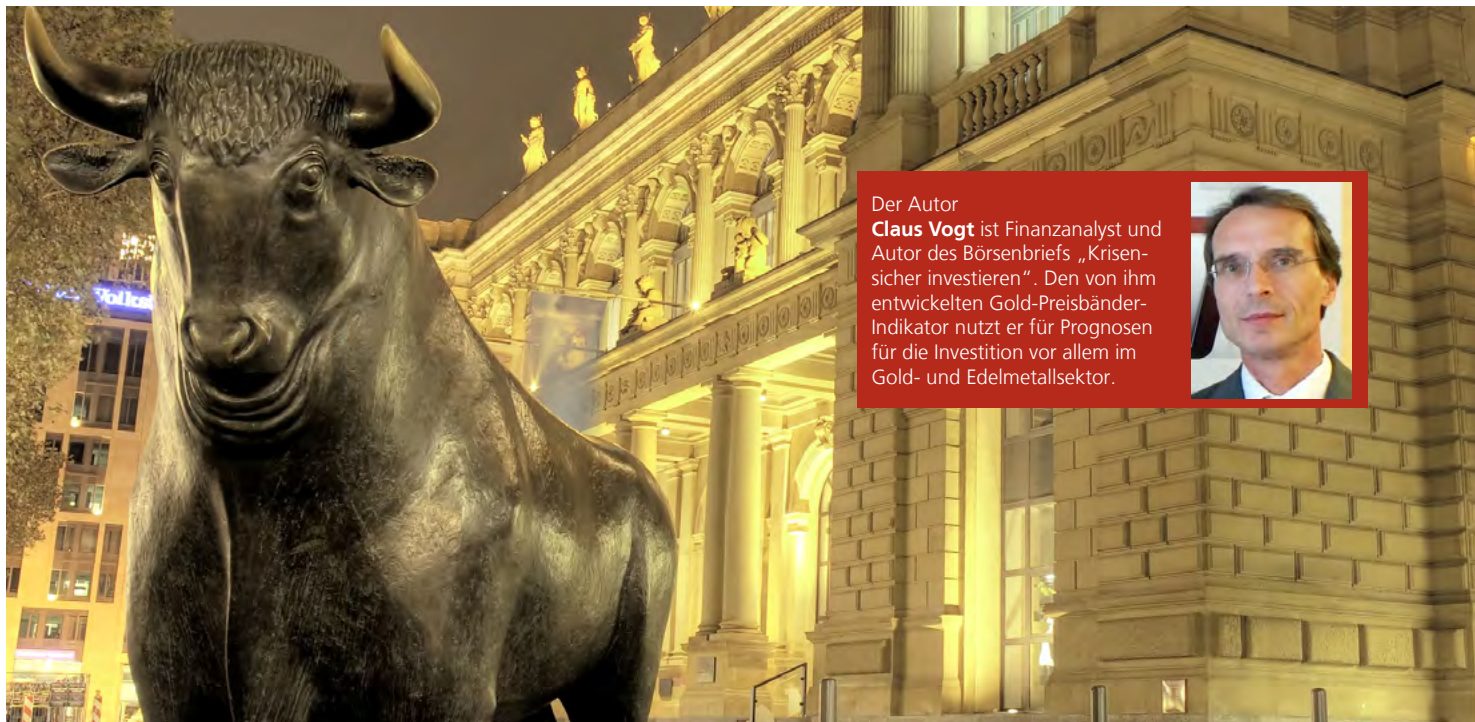
Werden SIE Vertriebspartner!



EMH Europäische Metallhandels AG

Essanestr. 127 • LI - 9492 Eschen
Tel. +423 392 18-21 • Fax +423 392 18-22
e-Mail: info@europaeische-metallhandelsag.com

Baisse: DAX-Topformation wie aus dem Lehrbuch



Der Autor **Claus Vogt** ist Finanzanalyst und Autor des Börsenbriefs „Krisensicher investieren“. Den von ihm entwickelten Gold-Preisbänder-Indikator nutzt er für Prognosen für die Investition vor allem im Gold- und Edelmetallsektor.



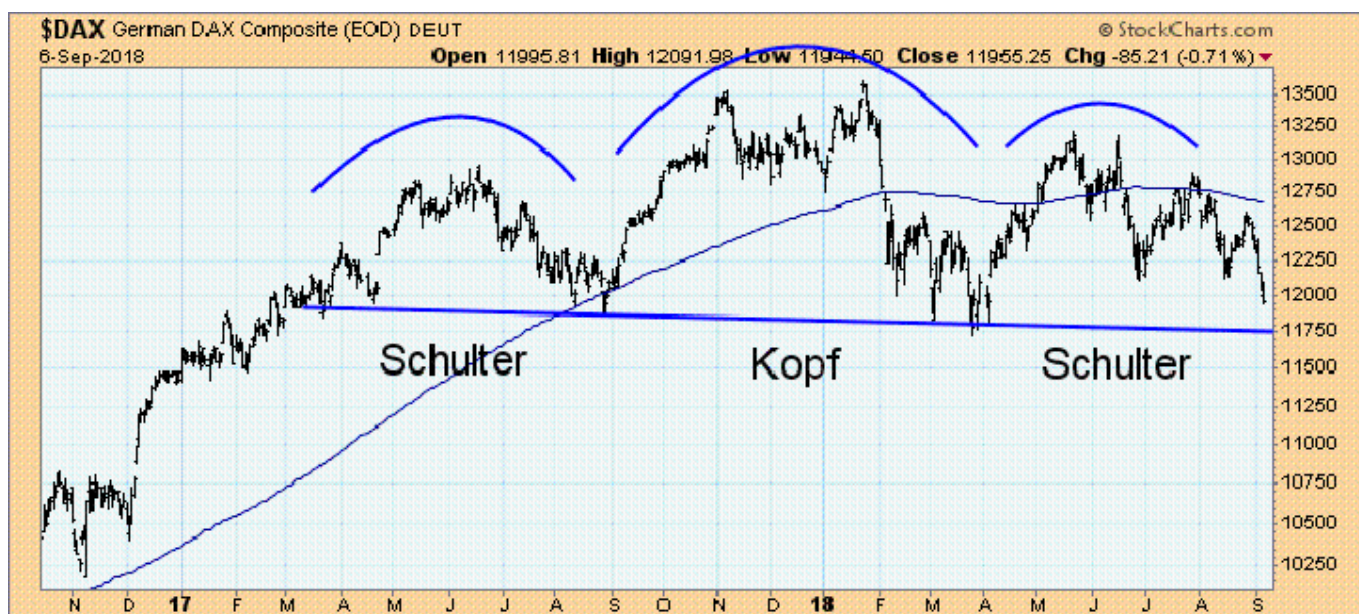
Ein Bild sagt mehr als tausend Worte, heißt es. Diese Aussage gilt im Moment in ganz besonderem Ausmaß für das Geschehen an der deutschen Börse. Das sehen Sie auf dem folgenden Chart, der Ihnen den Kursverlauf des DAX der ver-

gangenen zwei Jahre zeigt. Seine Botschaft ist klar: Dem DAX stehen sehr turbulente Zeiten bevor.

Betrachten Sie sich diesen Chart in aller Ruhe und ganz genau. Denn bei diesem

Bild stimmt einfach alles. Es ist ein perfektes Beispiel einer sogenannten Schulter-Kopf-Schulter-Formation (SKS), die Sie als Anleger kennen sollten, und auf die ich Sie hier schon längere Zeit vorbereitet habe.

DAX, 2016 bis 2018



Verlässliche Signale

Schulter-Kopf-Schulter-Formationen gelten als besonders verlässlich. Sie treten gewöhnlich am Ende langer Haussephasen auf und weisen den geneigten Beobachter in aller Deutlichkeit auf die bevorstehende Baisse hin.

Fehlsignale geben sie nur selten. Wenn sie es dennoch einmal tun, weiß man bereits nach relativ kurzer Zeit, dass es sich um ein Fehlsignal gehandelt hat. Dann kann man zügig reagieren und entsprechend umdisponieren.

Kaum Interesse an der bearishen Botschaft des DAX

In den vergangenen Monaten habe ich Sie schon mehrmals auf die Entwicklung

dieser Formation aufmerksam gemacht. Interessanterweise bin ich damit kaum auf Resonanz gestoßen. Die bearishen Botschaft, die der DAX hier aussendet, wollen offenbar nur wenige Anleger hören. Dass dem so ist, verstärkt die Verlässlichkeit der Botschaft ebenso wie es die systematisch erhobenen Sentimentindikatoren tun. Vielleicht erinnern Sie sich, dass ich die Rekordwerte, die der ifo-Geschäftsklimaindex um die Jahreswende erreicht hatte, als Warnsignal für die Börse bezeichnet habe. „Lassen Sie sich von dieser Euphorie nicht anstecken“, riet ich Ihnen damals, „denn sie geht gewöhnlich Hand in Hand mit Höchstkursen an der Börse.“ Tatsächlich hat sich zu dieser Zeit der Kopf der Schulter-Kopf-Schulter-Formation des

DAX gebildet, und seither ist der Index schon über 10% gefallen.

Viele DAX-Einzelwerte bestätigen die Trendwende

Nachdem sich der DAX jetzt erneut der unteren Begrenzung dieser Top-Formation genähert hat, habe ich mir die Mühe gemacht, die 30 DAX-Werte einzeln anzuschauen. Das Ergebnis dieser charttechnischen Analyse bestätigt die bevorstehende Baisse ebenfalls.

Einige DAX-Werte befinden sich bereits in Abwärtstrends, während andere ähnlich wie der DAX noch Top-Formationen bilden. Das ist typisch für die Frühphase einer zyklischen Baisse, die gewöhnlich rund zwei Jahre dauert.

Massives Kaufsignal für Gold



Das gibt es nicht oft: Die Gruppe der kommerziellen Terminmarktteilnehmer setzt derzeit bei Gold, Silber und Platin auf steigende Kurse. Damit zeigt diese bestens informierte Gruppe ihre Überzeugung, dass die jüngste Korrektur der Edelmetallpreise vorüber ist. Das ist ein seltenes und sehr starkes Kaufsignal für die Edelmetalle.

Großspekulanten, Privatanleger und Hedger

Die Akteure an den Terminmärkten werden von der Börse selbst in drei Gruppen

unterteilt: Kleinspekulanten, Großspekulanten und Hedger.

Kleinspekulanten sind Privatanleger, die nur mit bescheidenen Beträgen an der Terminbörse spekulieren. Großspekulanten sind gewöhnlich Hedgefonds, die in großem Umfang an der Terminbörse aktiv sind. Sie sind verpflichtet, der Börse ihre Positionen zu melden. Hedger sind kommerzielle Marktteilnehmer, insbesondere Produzenten und Händler. Sie nutzen die Terminmärkte normalerweise dazu, ihre physischen Edelmetallbestände

abzusichern, um ihr laufendes Geschäft vor Kursrisiken zu schützen.

Die Hedger wissen mehr als der Rest der Welt

Um Unterschied zu den Groß- und Kleinspekulanten sind die Hedger also diejenigen, deren Geschäftsmodelle ausschließlich auf Edelmetallen basieren. Diese Profis beschäftigen sich also tagein und tagaus mit nichts anderem als dem Geschehen rund um die Edelmetalle. Sie haben das Ohr stets am Ort des Geschehens. Ihr Wissensvorsprung gegenüber den Spekulanten ist offensichtlich. Deshalb lohnt es sich fast immer, den Vorgaben dieser bestens informierten Gruppe zu folgen, wenn sie ungewöhnlich große Positionen in der einen oder anderen Richtung einget.

Jetzt sind sie bullish wie selten zuvor

Genau das ist derzeit der Fall. Das sehen Sie auf dem folgenden Chart. Er zeigt Ihnen den Goldpreis pro Unze in \$ und darunter die Anzahl der von Hedgern an der Terminbörse gehaltenen Short-Kontrakte in Tausend. Die Minuszeichen verdeutlichen lediglich, dass es sich um Short-Kontrakte handelt.

Im Moment halten die Hedger aber keine Short-Kontrakte mehr, sondern 6.500 Long-Kontrakte. Auf dem aktuellen Preisniveau von Gold sieht diese bestens informierte Gruppe also keine Notwendigkeit mehr, das Kursrisiko ihres normalen Geschäftsbetriebs abzusichern. Die Hedger setzen also in großem Stil auf steigende Edelmetallpreise.



Thomas Hennings ist Experte für Sachwertlösungen und Makroökonomie. Er ist Inhaber des Sachwert-Center Bremen.

Geld sicher anlegen

10 wichtige Fakten zum Thema Vermögenssicherung

Von Thomas Hennings

Fakt 1: Wünsche, Bedürfnisse und Ängste

Die Menschen werden älter und leben mittlerweile deutlich länger. Für die immer älter werdenden Menschen muss zwangsläufig auch mehr Finanz- bzw. Rentenkapital zur Verfügung stehen. Das System, das jüngere Menschen die älteren mitfinanziert, kippt um.

Erschwerend kommen hinzu erhöhte Besteuerungen von Kapitalerträgen, steigende Kostenbelastungen von Fi-

nanzprodukten sowie Nullzins- bzw. Niedrigzinsdekaden für die Verbraucher. Die ausreichende finanzielle Versorgung im Alter steht vor einem großen Umbruch.

Fakt 2: Umdenken und Neuausrichten

Die Verbraucher in unserem Land sind überwiegend falsch investiert, nämlich in renditeschwache Mainstreamprodukte von Banken und Lebensversicherungen. Den Anlegern werden bewusst Zugänge zu Märkten verschlossen, die institutio-

nellen Investoren vorbehalten sind. Zusätzlich verharren viele Verbraucher immer noch in dem Garantie- und Zinsdenkmodus der früheren Jahre. Diversifikation, Korrelation, Flexibilität und steuerliche Relevanzen während der Investitions- und der Auszahlungsphasen gilt es auch neu zu berücksichtigen.

Fakt 3: Sicherheit

Dieser Punkt spricht sofort jeden Anleger an, da er dieses Merkmal nahezu mit

Abstand an Nummer eins benennt, wenn es um seine Wünsche und Anforderung einer Kapital- oder Finanzanlage geht. Was ist sicher? Einzahlungen gleichen den Auszahlungen? Neben der Vermeidung von Verlusten und deren Risiken gilt es auch die Rechtssicherheiten genauestens zu überprüfen. Die Politik hat vielfältige Maßnahmen in den letzten Jahren getroffen, Sichteinlagen von Bankkunden ab gewissen Größenordnungen schlichtweg „abräumen“ zu dürfen. Zu erwähnen sei hier das Sanierungs- und Abwicklungsgesetz, was nur ganz wenige Menschen und Finanzexperten kennen. Auch ist das Versicherungsaufsichtsgesetz mit einem bestimmten Paragraphen hier aufzuführen, was wiederum ausnahmslos alle Lebensversicherungskunden betrifft.

Fakt 4: Kurz- oder Langfristigkeit

Die Anleger und Investoren benötigen nunmehr aus den genannten Gründen überdurchschnittliche Renditen mit größtmöglicher Sicherheit. Es gilt für kurzfristige Dinge Rücklagen zu bilden, der berühmte Notgroschen sollte entsprechend seiner Lebensqualität hoch sein. Sämtliche Gelder und Vermögenswerte, die für „später“ dienen sollen, müssen dann auch so verwendet und diversifiziert investiert werden, also mittel- und langfristig. Hier gilt es darauf zu achten, dass man Anlagen beimischt, die auch eine gewisse Flexibilität beinhalten. Die überwiegende Zahl der Verbraucher führt viel zu hohe Vermögenswerte in kurzfristigen Anlagen, die keinerlei oder nur sehr mangelhafte Erträge erwirtschaftet. Mit dieser Strategie ist Altersarmut vorprogrammiert. Es gilt hier intelligent dagegen zu steuern.

Fakt 5: Mischen und Streuen

Eine große Anzahl von Verbrauchern und Sparern führen sog. Soloprojekte und glauben hiermit genügend für das Alter vorgesorgt zu haben. Mitnichten, es gilt einerseits eine gesunde Streuung des Vermögens durchzuführen, also unterschiedliche Assetklassen mit Investitionen in Branchen und Werte, die nicht alle automatisch miteinander verzahnt sind, zu tätigen. Es gilt zudem Strategien, auch mit kleineren Vermögen, zu wählen, die überproportional Sachwerte beinhalten, um Inflationsschutz und lukrative Wertsteigerungen für die finanziellen Lebensziele zu erhalten.

Fakt 6: National oder international

Kapitalanlagen mit überdurchschnittlichem Wachstum werden nicht nur in Deutschland oder Europa generiert, sondern weltweit. Wohnen, Leben, Logistik, Infrastruktur und Rohstoffe werden weltweit benötigt, nachgefragt und gehandelt.

Es gilt auch diesen Märkten zu folgen und sie anteilig zu berücksichtigen.

Fakt 7: Sachwerte schlagen Geldwerte

Um mehr Rendite zu erhalten, d.h. Wertzuwachs in seinen Vermögensanlagen, gilt es heute die richtigen Entscheidungen zu treffen. Diese müssen bei den Anlageformen dahin tendieren, dass mehr Sachwerte als bisher berücksichtigt werden. Nur so kann die Inflation amortisiert und/oder übertrumpft werden, um für das Alter bzw. „im“ Alter genügend Kaufkraft zu besitzen. Planbare und kalkulierbare Erträge in Kombination mit Werten, die stets einen Tausch- bzw. inneren Wert beinhalten. Nur mit Sachwerten können Vermögen über Jahre, Jahrzehnte und sogar Jahrhunderte bewahrt und „wertvoll“ auch an Erben o.ä. weitergegeben werden.

Fakt 8: Agieren Sie wie die Profis

Leider erhalten die meisten Verbraucher und Sparer reine Massenprodukte zur Lösung der Altersversorgung. Diese sind i.d.R. renditeschwach, überteuert und beinhalten weniger Nutzen als es erforderlich wäre. Es gibt hingegen eine Vielzahl an Konzepten, die sonst nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Man nutze diese Möglichkeiten, um die Chancen und die Professionalität von institutionellen Finanzinstrumenten, um sein eigenes Portfolio zu stärken und erheblich zu optimieren.

Fakt 9: Die eigene Flexibilität

Das eigene Anlageportfolio sollte grundsätzlich kurz-, mittel- und langfristig ausgerichtet sein. Es ist wesentlich für die persönliche finanzielle Freiheit auch Zugriff auf Teile seine Finanzen zu haben, um kurzfristige oder mittelfristige Bereiche abzudecken, d.h. bezahlen zu können. Darüber hinaus ist es wichtig das Vermögen in den Investitionsstrategien auch arbeiten und wirken zu lassen, daher ist eine gewisse Langfristigkeit der Laufzeit zu berücksichtigen. Stellen Sicherheitsaspekte, flexiblere Zugriff, sowie das gesamte Anlagepotenzial nebeneinander. Bleiben Sie flexibel.

Fakt 10: Expertenwissen

Man suche sich einen echten Experten. Der Angestellte eines Finanzkonzerns kann ein Experte in seinem Fachgebiet sein, aber wie neutral und objektiv ist er? Auf wessen Seite steht er? Man mache sich zunächst selber Gedanken, man hole sich unterschiedlichen Expertenrat ein und entscheidet nach Bauch und Kopf. Man überprüfe wichtige Parameter wie Objektivität, Interessensgleichheit, Qualifikationen, Referenzen, Netzwerk, Gebühren- und Honorarstrukturen. Echte Experten warten genau mit diesen Mehrwerten gegenüber Verbrauchern und Anlegern auf.



Verband der Sachwert- und Finanz- branche

Der führende
Bundesverband bei
physischen
Sachwerten

Mitgliedschaft
ab 85 € im Jahr

Die Stimme wahrer Werte.

www.dsf-verband.de



**neu
5€**

ERFOLG GIBTS NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store