

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT  
WISSEN FÜR ANLEGER  
MAGAZIN

# SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-Paper

**+** FED kapituliert  
Wie geht es jetzt  
weiter?

**Miriam Moser und  
Aleksandr Hermsdorf**

## Der Weg zum Deal

**INTERVIEW**

Ein spannender Einblick über  
ihren Weg zur Selbstständigkeit  
und wertvolle Immobilientipps





## WECHSELKOFFER EURO SELECT 6



### Direktinvestment in bereits vermietete Wechselkoffer mit Eigentumszertifikat

- 13,99 % Miete p.a.<sup>1</sup> bei monatlicher Auszahlung
- Nur 5 Jahre Mietlaufzeit
- Sonderkündigungsrecht nach 36 Monaten
- Bis zu 4,41 % IRR-Rendite p.a.<sup>1,2</sup>
- Reines Euro-Investment bereits ab 6.900,00 EUR

Jetzt Infos anfordern unter  
[www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de)

### 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](mailto:info@solvium-capital.de), [www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de)



[sc123.de/facebook](https://www.facebook.com/sc123.de)



[sc123.de/instagram](https://www.linkedin.com/company/sc123.de)



<sup>1</sup> Bezogen auf den Gesamtkaufpreis, unter Berücksichtigung von Rabatten.

<sup>2</sup> 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](http://www.solvium-capital.de), abrufen oder kostenlos bei der Solvium Intermodale Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.



**Dominik Flinkert**  
Redakteur bei  
Sachwert Magazin

Bild: Flinkert, privat

## Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die Preise für Immobilien steigen zwar, aber die Darlehenszinsen sind immer noch niedrig. Darum lohnt sich diese Anlageform. Das finden auch die Immobilienmakler Miriam Moser und **Aleksandr Hermsdorf. Die beiden erzählen in dieser digitalen Ausgabe des Sachwert Magazins, welcher Weg sie in die Immobilienbranche geführt hat**, was sie von anderen Maklern unterscheidet und worauf Neulinge achten sollten, wenn sie das erste Mal in Immobilien investieren.

Warum Wechselkoffer ein gutes Anlagevermögen sein können, erläutert Christopher Seuffert, Key-Account-Manager bei der Solvium Capital GmbH. Der Finanzanalyst Claus Vogt sagt, weshalb Gold der beste Schutz gegen Geldentwertung und andere staatliche Begehrlichkeiten ist. Welche Folgen die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank und US-Notenbank für die Bürger hat, beschreiben die Ökonomen Matthias Weik und Marc Friedrich. Sie gehen sogar davon aus, dass die Zentralbanken die Zinsen weiter senken.

Der Inhaber des Sachwert-Centers Bremen, Thomas Hennings, geht in seinem Beitrag der Frage nach, ob die weit verbreitete Meinung überhaupt richtig ist, dass alle Sachwertanlagen zu einem vernünftigen Vermögensaufbau beitragen. Er appelliert auf jeden Fall an die Verbraucher, dass sie sich mehr mit ihren Finanzen beschäftigen sollten.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht Ihnen

Dominik Flinkert  
Redakteur

### 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



#### Impressum

##### Sachwert Magazin ePaper

**Redaktion/Verlag**  
Backhaus Finanzverlag GmbH

E-Mail: [redaktion@sachwert-magazin.de](mailto:redaktion@sachwert-magazin.de)  
Redaktion: Dominik Flinkert  
Layout und Gestaltung: Jessica Wilkens

**Onlineredaktion**  
[redaktion@sachwert-magazin.de](mailto: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](mailto:info@backhausverlag.de)  
Internet: [www.backhausverlag.de](http://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.

Rockwinkeler Landstraße 5  
28355 Bremen  
Telefon (0421) 36 49 75 22  
[info@sachwertcenter-bremen.de](mailto:info@sachwertcenter-bremen.de)

[www.sachwertcenter-bremen.de](http://www.sachwertcenter-bremen.de)

# Immobilienervice: „Alles aus einer Hand“

Die Immobilieninvestoren und Immobilienmakler Miriam Moser und Aleksandr Hermsdorf geben im Interview wertvolle Immobilientipps und einen spannenden Einblick über ihren Weg zur Selbstständigkeit und ihr Tagesgeschäft

**Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview genommen haben. Stellen Sie sich doch bitte kurz vor.**

**Miriam Moser & Aleksandr Hermsdorf:**

Wir sind Anja Miriam Moser und Aleksandr Hermsdorf und haben im März 2018 zusammen ein Unternehmen in Chemnitz gegründet, bei dem wir tagtäglich unserer großen Leidenschaft, der Immobilienwirtschaft, nachgehen.

Unsere Geschäftsfelder sind das Immobilieninvestment, der Immobilienhandel, die Immobilienvermittlung und das Online-Marketing.

Tätig sind wir beide bereits seit über 7 Jahren im Immobilienbereich. Es war eine junge und frühe Liebe zum Betongold, die über die Jahre Baustein für Baustein, wie die Wände eines Hauses, stetig gewachsen ist.

Ein großer Meilenstein des unternehmerischen Weges war unser Kennenlernen Ende 2017.

Die gemeinsame Begeisterung für Immobilien, die gleichartige Einstellung zu Finanzen, die unternehmerischen Pläne und komparable Lebensziele machten die Begegnung von Anfang an zu einer perfekten Partnerschaft.

So dauerte es nicht lange und das gemeinsame Unternehmen, die Moser Hermsdorf Invest GmbH, erblickte im März 2018 das Licht der Welt. Mit Sitz in Chemnitz vermarkten wir dort - sowie im Großraum Leipzig, Dresden und den jeweiligen Einzugsgebieten - Objekte von Eigennutzern, Kapitalanlegern und Bauträgern.

Außerdem kaufen wir selbst Problemimmobilien und sanieren Wohnungen

und Mehrfamilienhäuser, die wir im Anschluss entweder verkaufen oder selbst im Bestand behalten und vermieten.

Auf unseren Social-Media-Kanälen kann uns dabei jeder auf unserem Weg begleiten.

**Erzählen Sie mal, wann entwickelte sich Ihr Unternehmergeist und wie verlief Ihr beruflicher Werdegang?**

**Aleksandr Hermsdorf:**

Da wir beide ab früher Kindheit durch herausfordernde Umstände viel Verantwortung übernehmen und Selbstständigkeit lernen mussten, hat sich bei uns beiden Eigenständigkeit und Selbstverantwortung als Grundlage für das Unternehmertum sehr frühzeitig entwickelt.

Ein starker Wille, kombiniert mit kreativen Ideen und einem wachen Geist,

sind Voraussetzungen, die unsere Wege von Anbeginn zeichneten.

Während meines dualen Studiums der Immobilienwirtschaft in Leipzig habe ich als angestellter Makler bei der Sparkasse gearbeitet.

Im Anschluss wechselte ich zu einem alt-eingesessenen Immobilienunternehmen in Chemnitz. Dort lernte ich meinen ersten Mentor kennen, einen 80-jährigen Immobilienmakler der alten Schule mit über 30 Jahren Berufserfahrung - Herrn Werner Schrapf.

Er hat 5 Tage die Woche von 9 bis 15 Uhr gearbeitet und mich sehr inspiriert. Seine Aussage zur geistigen Fitness war: „Wenn du am Leben teilnimmst und anderen hilfst, bleibst du jung.“

Intern wurde höchster Wert auf Kaufmannshehre und Handschlagqualität gelegt. Das gesprochene Wort hat für mich

heilige Wirkung und ist ebenso einzuhalten wie ein schriftlicher Vertrag. Ich wünsche mir, dass es heute mehr von dieser alten Schule geben würde.

Das Gute an diesem kleinen Unternehmen war, dass ich durch meine vielen Ideen einen positiven Wachstumsimpuls beisteuern konnte.

Ich war in jedem Prozess





aktiv involviert, neben Immobilienakquise, Besichtigungen, Verhandlungen, Buchhaltung und Notarterminen durfte ich auch das Internetzeitalter einläuten. In den drei Jahren konnte ich viele Verkäufer und Käufer glücklich machen und den Gewinn der Firma mehr als verdoppeln. Darauf bin ich heute noch stolz.

**Miriam Moser:**

Auch mein Unternehmergeist war vorhanden seit ich denken kann. Zahlen und die Welt des Sparens und der Finanzen waren von klein auf meine Leidenschaft. Schon in der Kindheit fingen die unternehmerischen Tätigkeiten mit dem eigenen Verdienen eines Taschengeldes durch den Verkauf von selbst Gebasteltem und selbst Gebackenem in der Nachbarschaft an.

Der Enthusiasmus aktiv Geld zu verdienen und dieses zu sparen und zu investieren, setzte sich dann während der späteren Schul- und Studienzzeit mit dem vielseitigen arbeitstechnischen Ausprobieren fort.

Vom Zeitungsaustragen über Babysitten, Servicekraft in der Gastronomie, Promotionjobs, Betreuung von Firmenfeiern, Messehostess oder Produktionsmitarbeiterin bei Siemens, um ein paar Beispiele zu nennen, war so ziemlich alles dabei.

Am meisten Spaß gemacht hat mir die Tätigkeit als Nachhilfelehrerin, die ich über 5 Jahre an mehreren Instituten, wie z.B. der Schülerhilfe, ausgeführt habe.

Das Vermitteln von Wissen ist eine Passion, die ich durch die Arbeit auf unserem Youtube-Kanal und der Beratung von Junginvestoren weiterhin auslebe.

Nach dem BWL-Studium in Nürnberg habe ich eine Stelle im öffentlichen Dienst angetreten, mit dem Zweck eine gute Bonität für die Bank vorzuweisen.

Nicht aber ohne parallel weiter an meinen unternehmerischen Plänen zu arbeiten. Für mich war klar, dass das Angestelltenverhältnis eine Zwischenstation auf dem Weg zum Vollzeit-Unternehmergeist war.

**Was waren Ihre ersten Schritte im Immobilieninvestment?**

**Miriam Moser:**

Mit dem Investieren in Immobilien haben mein jüngerer Bruder und ich gemeinsam bereits während des Studiums begonnen.

Wie Aleks schon erwähnte, war unsere familiäre Geschichte keine einfache. Dadurch haben wir früh gelernt, eigenverantwortlich zu denken und für uns selbst zu sorgen.

Die Idee, durch den Kauf einer fremdfinanzierten Immobilie das eigene Kapital zu hebeln und damit nach Abzug aller Kosten einen monatlichen positiven Cashflow zu generieren, hat uns fasziniert.

Im Januar 2012 saßen mein Bruder und ich zum ersten Mal beim Notar und kauften ein Ein-Zimmer-Appartement in Nürnberg, welches heute zum doppelten Preis wieder verkauft werden könnte.

Ahnung von der Immobilienmaterie hatten wir zunächst keine. Während des Kaufprozesses und darüber hinaus, haben wir uns das nötige Wissen selbst angeeignet und kontinuierlich vertieft. Natürlich sind uns dabei auch Fehler unterlaufen.

Zu dieser Zeit gab es noch nicht die vielen Bildungsangebote zum Immobilieninvestment auf dem Markt, wie man sie heute frei zugänglich vorfindet.

Mein Bruder und ich kauften von 2012 bis 2015 noch weitere fünf Wohneinheiten zusammen, bis er sich vorübergehend mehr auf sein Medizinstudium fokussieren wollte. So habe ich die Immobilieninvestitionen ab 2015 alleine fortgesetzt, zunächst in Nürnberg und später auch in Nordrhein-Westfalen.

Mein Bruder, der mittlerweile als Arzt



in Bayern tätig ist, beteiligt sich aber auch heute wieder als Geschäftspartner in unserem Unternehmen. Die gemeinsame Investmentleidenschaft verbindet uns immer noch.

Allerdings war das Alles damals nicht so einfach, wie es hier verkürzt dargestellt klingt. Im Gegenteil: Wir sind über die Jahre immer wieder gegen etliche verschlossene Türen gerannt.

Entscheidend sind am Ende des Tages aber nicht die 100 Neins, sondern nur das eine Ja, durch das du deinen Deal machen kannst.

Durchhaltevermögen und ein hohes Maß an Frustrationstoleranz zeichnen erfolgreiche Unternehmer aus.

### **Aleksandr Hermsdorf:**

Während meiner Angestelltenzeit als Immobilienmakler habe ich mit meinem damaligen Geschäftspartner Chris Orłowski mit den ersten drei Monatsgehältern und 4000 Euro Erspartem sechs Eigentumswohnungen in Chemnitz finanziert.

Hier wurde meine Leidenschaft für das Verhandeln und Investieren entfacht. Seitdem brenne ich dafür.

Immobilien sind der beste Weg zum Wohlstand, davon bin ich überzeugt! Das Investieren ist ein Handwerk wie jedes andere, welches man erlernen kann und über die Jahre verfeinert. Leider ist für tiefere Ausführungen kein Platz in diesem kurzen Interview. Falls Ihr mehr

über die Handwerkskunst eines Investors erfahren wollt, besucht uns gern bei Youtube und auf Instagram.

Denn neben dem aktiven Investieren in Immobilien entstand damals zeitgleich auch die Idee eines Youtube-Kanals, welcher 2016 in Partnerschaft mit Kolja Barghoorn (Inhaber des Youtube-Kanals „Aktien mit Kopf“, Anm. d. Red.) unter dem Namen „Immobilien mit Kopf“ ins Leben gerufen wurde.

Der Kanal wächst konstant und so freuen wir uns aktuell über etwa 14.000 Abonnenten auf Youtube und über 7.000 immobilienbegeisterte Anhänger auf Instagram.

Gemeinsam mit Rechtsanwalt Dr. Achim Zimmermann und Dr. Klein sowie Finanzierungsexperte Chris Hennig produzieren wir wöchentliche Videos rund um die Immobilie.

### **Wie bilden Sie sich weiter?**

#### **Miriam Moser & Aleksandr Hermsdorf:**

Der beste Lehrer ist dein letzter Fehler und das Problem, welches du selbstständig unter Anstrengung gelöst hast. Hieraus entstehen Erkenntnisse, die dich dein Leben lang begleiten und prägen.

Wichtig ist dabei die aktive Handlung im Vorfeld, die zu einer möglichen Herausforderung führt. Davor darf man keine Angst haben, sondern muss bereit sein, diese Hindernisse in Kauf zu nehmen. Die Kunst ist es, energieraubende Stolpersteine durch

angeeignetes Wissen zu umgehen; sollten sie aber dennoch auftreten, gilt es sie effizient zu lösen. Diese Art der aktiven Problemlösungskompetenz ist eine der wichtigsten Fähigkeiten eines guten Immobilieninvestors und Immobilienmaklers.

Einen besonders hohen Mehrwert hat uns neben den gängigen Weiterbildungsmöglichkeiten der Austausch mit Mentoren und erfolgreichen Immobilieninvestoren geliefert.

Besonders danken möchten wir an dieser Stelle Thomas Knedel, Dr. Florian Roski und Viola Korneli, die mit uns ihre jahrzehntelange Erfahrung geteilt und unheimlich wertvolles Wissen herausgeben haben, welches nirgends abgedruckt ist.

Gleicher Dank gilt unserem Geschäftspartner Kolja Barghoorn, der mit seinem Unternehmergeist und seiner eisernen Disziplin ein gutes Vorbild ist.

Ein Vorteil unserer Social-Media-Kanäle ist die stetige und detaillierte Recherche aktueller Themen, was uns bei der Weiterbildung sehr entgegen kommt. In unseren Videos auf Youtube zeigen wir anhand echter Projekte, mit realen Zahlen, wie wir unsere Ergebnisse erzielen.

Auch Herausforderungen, Fehlritte und Rückschläge lassen wir nicht außen vor.

Diese gehören für uns genauso dazu wie Erfolge, denn Authentizität ist unsere Prämissen.

**Woher kam die Motivation, sich in der Immobilienbranche selbstständig zu machen?**

## Miriam Moser & Aleksandr Hermsdorf:

Unseren Weg haben wir stets eigenständig beschritten und uns früh auf Immobilien spezialisiert. Der Gang in die Selbstständigkeit war die logische Konsequenz. Ein laufender Geschäftsbetrieb mit klarem Fokus und großen Zielen war immer unser Traum.

Neben dem langfristigen Investieren in Immobilien haben wir Erfahrungen in der Immobilienvermittlung, dem Immobilienhandel und dem Onlinemarketing gesammelt. Diese Geschäftsfelder sind die Grundlage der heutigen Moser Hermsdorf Invest GmbH. Wir sind glücklich, dass wir das Abenteuer Unternehmertum gewagt haben und freuen uns auf alle weiteren Herausforderungen. Die eigenverantwortliche Gestaltung unserer Aktivitäten und der Fokus auf die Stiftung wahren Nutzens generiert den entscheidenden Mehrwert für uns und unsere Kunden.

## Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern aus der Branche?

### Miriam Moser & Aleksandr Hermsdorf:

Bei uns stehen die Ziele unserer Kunden im Fokus. Wir geben alles, um eine bestmögliche Vermarktung sicherzustellen. Dazu gehören neben professioneller Fotografie, Immobilienvideos und Homestaging (Ausstattung mit Möbeln zur Visualisierung, Dekoration und optimale Ausleuchtung von Wohnungen) auch eine durchgehende Erreichbarkeit für Eigentümer und Kaufinteressenten sowie Besichtigungen jederzeit, natürlich auch am Wochenende. Fähige und engagierte Mitarbeiter sind dabei das Rückgrat unseres Unternehmens. Wir vergleichen unser Team mit einer Sportmannschaft, bei der unsere Aufgabe als Trainer ist, die Strategie festzulegen und jeden auf die richtige Position zu setzen. Nur dort kann der Spieler sein volles Potenzial entfalten.

Nach dem Motto „Wenn der Kunde gewinnt, gewinnen wir“ wollen wir am Ende des Tages erfolgreich und mit unserer Leistung zufrieden sein.

Das gelingt nur mit einer starken Mannschaft, die ihre Ziele fest im Blick hat.

Um Kunden auch überregional eine flächendeckende Leistung bieten zu können, arbeiten wir zudem mit anderen Immobilienmaklern aus ganz Deutschland zusammen. Hier gilt ebenso: Wenn die Auftraggeber gewinnen, gewinnen alle!

Unserer Ansicht nach gibt es viele regionale Immobilienmakler, die ihr Handwerk sehr gut umsetzen, richtigen Mehrwert liefern und verlässliche Arbeit leisten. Auch dir können wir den richtigen Experten vor Ort empfehlen.

Denn es ist auch Vorsicht geboten! Leider sind viele schwarze Schafe unter den Immobilienmaklern am Markt aktiv und der vermeintliche Experte glänzt durch Selbstsicherheit bei völliger Ahnungslosigkeit. Der Beruf des Immobilienmaklers ist nicht geschützt, jeder kann sich am anspruchsvollen Thema Immobilienvermittlung versuchen. Leider zu Lasten des Ansehens einer gesamten Branche, was mit der Konsequenz des Vertrauensverlustes einhergeht.

Damit dir eine Schlechtleistung erspart bleibt, kannst du dich gern bei uns melden, wir empfehlen dir den besten Makler in deiner Region oder werden selbst für dich tätig, wenn dein Objekt in unserem Einzugsgebiet liegt.

## Was würden Sie jemandem raten, der das erste Mal in Immobilien investieren möchte?

### Miriam Moser & Aleksandr Hermsdorf:

Bei genauerem Betrachten ähnelt die direkte Immobilieninvestition einem Unternehmenserwerb. Deine Kunden sind die Mieter, dein Produkt ist der Wohnraum und dein Gewinn ist der Mietzins beziehungsweise der Verkaufserlös. Alles kann selbst gesteuert werden, vom Einkauf über Optimierungspotenziale und die Vermietung bis hin zum Verkauf.

Hinzu kommt die Werthaltigkeit, welche auch die Bank anerkennt. Doch Immobilien bergen auch Risiken und Arbeit, diese sollte man kennen und nicht unterschätzen.

Fange daher klein an und steigere dich stetig. Die Vorbereitung beginnt weit vor dem ersten Abschluss. Habe deine Ausgaben und Einnahmen im Blick, mache eine genaue Haushaltsaufstellung und präsentiere dich, deine Bonität und ein Dummy-Objekt zur konkreten Kalkulation im Vorgespräch den Banken. So erfährst du den möglichen Finanzierungsrahmen und die individuellen Konditionen.

Wenn ein guter Deal kommt, musst du sofort handlungsfähig sein. Der Markt dreht sich schnell, gute Deals sind rar und nur sehr kurz auf dem Radar. Wer hier zuerst agieren kann, gewinnt.

Bilde dich kontinuierlich weiter, habe Geduld und kaufe keinen überbewerteten Schrott. Lerne die Preise in deiner Region kennen und habe eine klare Strategie, egal ob Buy & Hold oder Fix & Flip.

Gehe bei der Immobiliensuche aktiv vor und sei kreativ in der Akquise, beschränke dich nicht auf die gängigen Onlineportale. Nimm Probleme niemals persönlich und lass dich von niemandem unter Druck setzen. Der nächste Deal kommt garantiert, vorausgesetzt du bleibst dran.

## Vielen Dank für das interessante und aufschlussreiche Interview!

Wir danken ebenso und hoffen, dass euch der kleine Einblick in unseren Immobilienalltag gefallen hat und freuen uns, wenn ihr uns auf unseren Social-Media-Kanälen besucht oder sich sogar eine Zusammenarbeit ergibt!

### Kontaktdaten:

**E-Mail:** [gf@mhinvest-gmbh.de](mailto:gf@mhinvest-gmbh.de)

**Tel.:** 0176- 400 15 618

### Büro:

Moser Hermsdorf Invest GmbH  
Liselotte-Herrmann-Str. 5  
09127 Chemnitz



# »Schrei vor Glück«

Weshalb Investoren vom Boom des Onlinehandels profitieren können





Derzeit werden nur etwas mehr als 10 Prozent des Einzelhandelsumsatzes online abgewickelt. Glaubt man Marktkennern, wird sich dieser Anteil am Gesamtumsatz des Einzelhandels bis zum Jahr 2025 glatt verdoppeln.

Nicht gerade unerheblich für Investoren in Deutschland: Das Investment birgt keine Währungsrisiken, da die Wechselkoffer zum Einsatz in der Eurozone an Logistik-Unternehmen vermietet werden. Zu beachten ist zudem, dass über Erfolg und Misserfolg nicht zuletzt die Qualität des Investment-Anbieters entscheidet. Dieser sollte eine lupenreine Leistungsbilanz haben und auch ein außergewöhnlich hohes Serviceniveau für Vermögensberater und Kunden.

Solvium Capital aus Hamburg zählt zu den führenden Anbietern von Vermögensanlagen in Wechselkoffer. Aktuell im Angebot: „Solvium Wechselkoffer Euro Select 5“ – ein Direktinvestment in bereits vermietete Wechselkoffer. Vermarktet werden die Transportbehälter vom führenden Vermietmanager in Europa. Bei nur fünf Jahren Laufzeit stellt Solvium eine Rendite von mindestens 4,41 Prozent<sup>1</sup> im Jahresschnitt (IRR-Methode) in Aussicht, die Mietauszahlungen erfolgen monatlich. Nicht zuletzt in puncto Rendite- und Ertragsaussicht dürfte auch dieses Wechselkoffer-Investment eine gute Alternative zu gering verzinsten Sparprodukten bei Banken sein.

<sup>1</sup>bezogen auf den Gesamtkaufpreis, das heißt ohne Berücksichtigung eines Agios



**Christopher Seuffert**  
Key Account Manager bei  
der Solvium Capital GmbH

Zalando, Amazon & Co. stellen die Logistikbranche vor enorme Herausforderungen. Der Boom des Onlinehandels wäre ohne den Einsatz sogenannter Wechselkoffer nicht denkbar. Diese Metallbehälter können überdies als Vermögensanlagen ein gutes Investment sein. Das erläutert Christopher Seuffert, Key Account Manager der Solvium Capital GmbH.

Die KEP-Branche (Kurier-, Express- und Paketdienste) zählt zu den am stärksten wachsenden Wirtschaftszweigen in Deutschland. Zwischen den Jahren 2000 und 2017 betrug das Wachstum im Schnitt über 5 Prozent – fast doppelt so hoch wie der Zuwachs beim Bruttoinlandsprodukt (BIP). Würden ausschließlich, wie noch vor einigen Jahrzehnten, Postkarten, Briefe, Telegramme und handliche Päckchen ausgeliefert, die KEP-Branche würde wohl nur vor sich hindümpeln. Es gäbe sie zwar, doch niemand dächte auch nur im Traum an die hohen Zuwachsraten.

Um diesen Boom zu bewältigen, bedarf es durchweg logistischer Meisterleistungen. Und Transportbehälter, die effizient, schnell und problemlos große Mengen an Waren und Produkten aller Art von A über B, C und D nach E bringen. Genau das sind sogenannte Wechselkoffer.

Der Wechselkoffer ist ein quaderförmiger Metallbehälter und gilt gemeinhin als jüngerer und deshalb nicht so bekannter Bruder des Schiffcontainers, obwohl er mit der Schifffahrt keine Berührung hat. Im Unterschied zu ihm hat der Wechselkoffer vier ausklappbare Stützbeine, die dessen Abstellen und Aufnehmen platz- und zeitsparend ermöglichen.

Rund 300.000 Wechselkoffer sind schätzungsweise momentan in Europa im Einsatz. Rund 5 Prozent davon, umgerechnet 15.000 Stück, müssen wegen Überalterung jährlich ausgemustert und ersetzt werden. Das aktuelle Neubausvolumen von derzeit rund 17.000 Einheiten im Jahr reicht, falls überhaupt, gerade einmal für den Ersatz der alten Stahlkisten und die Deckung des Bedarfs an neuen.

Folge: Die Nachfrage nach Wechselkoffern – allgemein nach Logistik-Equipment – übersteigt das derzeit am Markt verfügbare Angebot. Dies ist mit der wichtigste Grund dafür, dass Wechselkoffer ein attraktives und im Vergleich auch lukratives Investment sein können.

Allgemein dürften Investoren, wie bereits gesagt, vom auch künftig dynamischen Wachstum des Onlinehandels profitieren.

**Rechtliche Hinweise: 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. Dieses Dokument stellt eine unverbindliche Werbemitteilung dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot im Sinne der gesetzlichen Vorgaben dar. Anleger sollten ihre Anlageentscheidung auf die Prüfung des gesamten Verkaufsprospekts zu dieser Vermögensanlage stützen. Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie die im Zusammenhang mit dieser Vermögensanlage abzuschließenden Verträge 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](http://www.solvium-capital.de), abrufen oder kostenlos bei der Solvium Wechselkoffer Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.



Seit 7. März 2019 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.

# Auf Heu zu setzen, ist überhaupt kein Mist

Der Klimawandel führt zu schlechten Wetterbedingungen für Anbauprodukte und Futter - die Preise steigen

Im vergangenen August veröffentlichte das Agrarmagazin „top agrar“ auf seinem Online-Auftritt einen Artikel mit dem Titel: „Heu so wertvoll wie Gold“. Diese Schlagzeile brachte die Entwicklung auf den Punkt: Wer Heu verkaufte, konnte dafür - wenn er sich an den Marktpreisen orientierte - im Frühsommer etwa 40 Euro pro Rundballen verlangen, im August bis zu 100 Euro. Denn aufgrund der langen Trockenheit wuchs das Heu schlechter und brachte weniger Ertrag. Außerdem mussten viele Tiere mit Heu gefüttert werden, weil die Sonne das Gras auf der Weide verbrannte. So stieg die Nachfrage nach Heu.

Hans-Hermann Ropers ist ein Landwirt, der schon im Jahr 2015 in Heu investierte. Das Online-Portal der Wochenzeitung „Die Zeit“ berichtete, dass er sich eine Heutrocknungsanlage auf seinen Hof gebaut habe. Das getrocknete Heu von seinen riesigen, 550 Hektar großen Flächen lagerte er. Darüber hinaus kaufte er regelmäßig Heu nach und füllte seine Vorräte auf. Da er nur einen kleinen Teil davon selbst benötigt, verkauft er seine Heu- und Strohballen in alle Regionen Deutschlands und ins Ausland - vor allem an Pferdebesitzer, da Pferde nicht so leicht wie Kühe mit Alternativen zum Heu gefüttert werden können. Ropers brachte seine Strategie gegenüber dem Online-Portal zeit.de so auf den Punkt: „Wenn alle Kartoffeln anbauen, baue ich keine Kartoffeln an, sondern mache Heu.“ Sein Konzept war aber auch risikoreich. Zeit.de sagte er deshalb: „Manche dachten, der Ropers, der spinnst. Und entweder wäre ich mit der Investition komplett baden gegangen, oder sie zahlt sich eben richtig aus.“ Letzteres trat ein, seine Strategie war erfolgreich, ständig erhält er neue Bestellungen.

Auch das Online-Portal des Magazins „agrarheute“ bestätigt, dass sich die Preise für Heu und Stroh im Januar in Deutschland auf „extrem hohem Niveau“ bewegt haben. Gegenüber dem Dezember sei der Preisanstieg...

**Mehr über Heu als Kapitalanlage erfahren Sie im aktuellen Sachwert Magazin.**



Bild: Depositphotos.com/ Sasakhalabuzar

## Milchprodukte und Energie unter einem Hammer

EEX und GDT planen gemeinsame europäische Auktion für Milchprodukte

Die führende europäische Energiebörse European Energy Exchange (EEX) und das Unternehmen Global Dairy Trade (GDT) wollen sich zusammenschließen. Ihr Ziel: einen Auktionsmechanismus für europäische Milchprodukte in Europa aufbauen.

Ihr Plan ist nach Angaben von EEX in der Branche gut angekommen. EEX und GDT haben sich bereits mit mehr als 50 wichtigen Akteuren der Milchwertungskette getroffen - dazu gehörten Verkäufer und Käufer aus Frankreich, Deutschland, Irland, den Niederlanden, Skandinavien, der Schweiz und Großbritannien. Auch Käufer aus Asien zählten dazu.

EEX und GDT nehmen die Marktsituation unter die Lupe und werten Daten mithilfe von IT-Experten aus. Danach

wollen sie ihre Serviceleistungen festlegen, Verträge mit Kunden abschließen und ihre Partnerschaftvereinbarung besiegeln.

EEX geht davon aus, dass konkrete Entscheidungen in der Mitte dieses Jahres bekanntgegeben werden. Die erste Auktion eines neu gegründeten Unternehmens könnte im Jahr 2020 angeboten werden.

Sichere, liquide und transparente Märkte für Energie und energienahe Produkte entwickeln, betreiben und vernetzen - dieses Ziel verfolgt die Energiebörse EEX. Sie gehört zur EEX-Group, einer Unternehmensgruppe, die auf internationale Commodity-Märkte spezialisiert ist. EEX bietet...

**Mehr über die EEX und GDT finden Sie im aktuellen Sachwert Magazin.**

# Attraktive Renditen plus Stabilität sind möglich

Inflation, Nullzins und politische Börsen erfordern moderne Produkte für sicherheitsorientierte Anleger.  
Immobilien-Anleihe generiert Erträge aus Wohnimmobilien

Das falsch verstandene Sicherheitsdenken der Deutschen führt zu einer realen Vermögensvernichtung ihrer Geldwerte, wie der Global Wealth Report des Credit Suisse Research Instituts schon seit mehreren Jahren beobachtet. Vor dem Hintergrund, dass die Inflation im Herbst 2018 auf 2,50 % gestiegen ist, die Zinsen weiterhin gegen Null tendieren und über 75 % des privaten deutschen Geldvermögens auf Sparkonten sowie in klassischen Zinsanlagen und Versicherungen angelegt sind, dürfte sich an dieser Entwicklung auch kaum was ändern. Doch außer Aktien kennen viele „Experten“ kaum Alternativen. Dass attraktive Renditen auch ohne nennenswerte Kursschwankungen möglich sind, beweist das Management des German Real Estate ETP.

## Sichere Renditen erfordern moderne Anlageprodukte

Das German Real Estate ETP ist eine deutsche Immobilien-Anleihe, die neben einer Festverzinsung von 3 % p.a. eine Gewinnbeteiligung bietet. Die angestrebte Rendite beträgt zwischen 5 % und 7 % p.a., was das Management bereits in der Vergangenheit bewiesen hat. Die Rendite, die sich aus Zinsen und Kurszuwächsen ergibt, wird aus einem breitgestreuten Immobilien-Portfolio generiert. Die an reale Immobilien gekoppelte Wertentwicklung ist auch der plausible Grund, warum diese Anleihe neben einer stabilen Kursentwicklung deutlich höhere Renditen gegenüber Bundesanleihen und Pfandbriefen aufweist. Es gibt keine Mindestanlagedauer wie bei offenen Immobilienfonds - die Anleihe ist täglich handelbar. Die Emittentin stellt dazu verbindliche Kurse für die Ausgabe und Rücknahme von Anteilen an der Börse München. Dies ist ein großer Pluspunkt, da die Börse als objektiver und transparenter Handelsplatz ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit bei Kauf und Verkauf gewährleistet.

## Neue Maßstäbe in puncto Sicherheit

Die Emittentin setzt mit ihrer Anleihe neue Maßstäbe. Zum einen dürfen die Anlegergelder nur für Immobilien-Investitionen verwendet werden, die zusammen mit den Mieteinnahmen und dem Wertsteigerungspotenzial einen unmittelbaren realen Gegenwert zur Absicherung darstellen. Außerdem ist die Emittentin einzig als reine Investment-Zweckgesellschaft für die Verwaltung der Anleihe tätig. Regelmässige Audits werden durch Wirtschaftsprüfer durchgeführt. Das German Real Estate ETP bietet als Anleihe einen Anlegerschutz, der sich an den Sicherheitsstandards von offenen Immobilienfonds orientiert und zugleich eine höhere Flexibilität bietet.

## Qualitative Vorteile eines Nischenanbieters

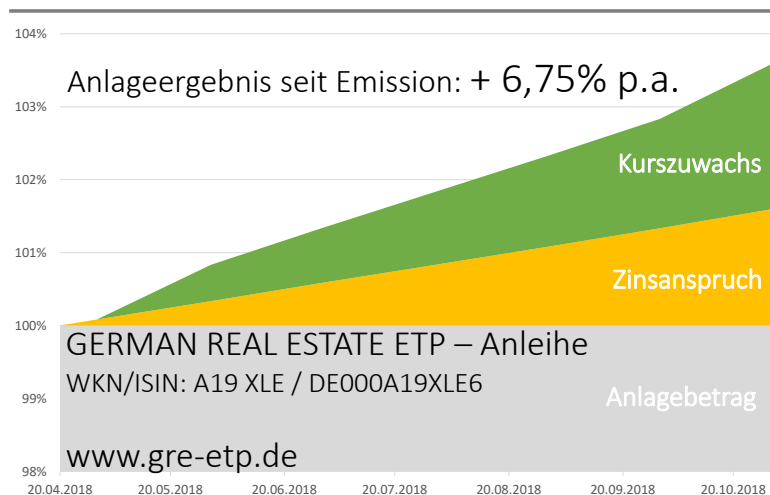
Das Immobilien-Portfolio, das sich ausschließlich aus marktgängigen Wohnimmobilien zusammensetzt, hat einen ak-

tuellen Verkehrswert von knapp 70 Mio. Euro. Etwa 42 % sind stille Reserven, so dass die Anleihe über ein höchst komfortables Sicherheitspolster verfügt. Dadurch, dass das Management selbst investiert ist, hat es genauso wie die Anleger ein großes Interesse an Sicherheit in Verbindung mit einer attraktiven Rendite. Insofern erfolgen sämtliche Investitionen stets qualitätsorientiert, und niemals liquiditätsgetrieben. Letzteres ist auch der Grund, warum es v.a. großen Anbietern praktisch unmöglich ist, dieses Segment zu besetzen.

## Einfach zu erwerben

Die Emittentin stellt auf Ihrer Internetseite [www.gre-etp.de](http://www.gre-etp.de) weitere Informationen über ihre Immobilien-Anleihe zur Verfügung. Auch Anfragen per Telefon und per E-Mail werden zeitnah beantwortet. Für den Erwerb des German Real Estate ETP wird ein Wertpapierdepot bei einer Bank oder Sparkasse benötigt, wo auch das Wertpapier verwahrt wird.

## Mit Rendite & Substanz gegen Inflation und Nullzins!



Quelle: [www.gre-etp.de](http://www.gre-etp.de), ohne Berücksichtigung von Erwerbs- und Depotführungskosten, Stand: 31.10.2018

# Fed, was jetzt?

## Bargeldverbot und Helikopter-Geld?



### **Kein schmerzloser Ausweg mehr möglich**

Am Mittwoch, 20. März, hat die US-Zentralbank das Scheitern ihrer ultralaxen Geldpolitik der unkonventionellen Maßnahmen eingestanden. Darüber geredet hat sie selbstverständlich nicht. Aber der geldpolitische Rückzieher, den sie vollzogen hat, spricht mehr als tausend Worte.

Eine weitere Zinserhöhung wird es in diesem Jahr entgegen früherer Ankündigungen nicht mehr geben, so die Zentralbanker. Darüber hinaus wird schon ab Mai die Reduzierung der gigantisch

aufgeblasenen Bilanzsumme zurückgefahren und Ende September ganz damit aufgehört.

### **Die Fed sitzt in der Falle und kapituliert**

Mit anderen Worten: Die Wirtschaft ist nach jahrelanger Nullzinspolitik und Anleihenkäufen der Zentralbanken in Billionenhöhe überaus fragil und krisengefährdet. Selbst kleinste Zinserhöhungen kann sie nicht mehr verkraften. Die Rückkehr zu einer seriösen Geldpolitik würde umgehend eine schwere Wirtschafts- und Finanzkrise auslösen

und die extrem überbewerteten Aktien- und Immobilienmärkte auf eine lange Talfahrt schicken.

Das ist genau die Situation, vor der Kritiker der ultralaxen Geldpolitik, wie Roland Leuschel und ich, von Anfang an gewarnt haben. Jetzt sitzen die Fed und andere Zentralbanken in der Falle, aus der es kein schmerzloses Entkommen gibt.

### **Sind Bargeldverbot und Helikopter-Geld etwa die Lösung?**

Deshalb arbeiten der IWF und die Zentralbanken im Hintergrund längst

fieberhaft an Lösungen, mit denen es ihnen ermöglicht werden soll, vor allem Sparer zu enteignen. Das ist der einfachste Weg, der eingeschlagen werden soll. Daran lassen die sich häufenden pseudo-akademischen Veröffentlichungen der Zentralbanken und des IWF keinen Zweifel. Kein Wunder, da sich diese Lösungen aus der inneren Logik der Interventionsspirale ergeben, die durch die Einführung unkonventioneller geldpolitischer Maßnahmen während der Krise des Jahres 2008 angestoßen wurde, und die wir in unserer aktuellen Themenschwerpunkt-Ausgabe ausführlich analysieren.

Die nächste Umdrehung der Spirale wird nicht mehr lange auf sich warten lassen. Ein Bargeldverbot oder die in Zentralbankkreisen ebenfalls schon diskutierte Einführung von Schwundgeld erwarten Roland Leuschel und ich derzeit allerdings noch nicht. Stattdessen rechnen wir im nächsten Schritt der schon weit

vorangeschrittenen heimlichen Machtübernahme der Zentralbanken mit der Verabreichung von Helikopter-Geld.

Was genau mit Helikopter-Geld gemeint ist und alle wichtigen Details zu diesem spannenden und wichtigen Thema, die jeder Sparer und Anleger kennen sollte, lesen Sie in unserer am 26. März erscheinenden Themenschwerpunkt-Ausgabe von „Krisensicher Investieren“: „Bargeldverbot und Modern Monetary Theory: Enteignung oder Helikopter-Geld? – Die Vorbereitungen laufen“.

### Eine Flut von Kaufsignalen am Goldmarkt

Vor dem Hintergrund dieser bedrohlichen geldpolitischen Entwicklungen kann die Flut von Kaufsignalen, die der Goldmarkt in den vergangenen Monaten gegeben hat, nicht überraschen. Gold war und ist der beste Schutz gegen Geldentwertung und andere staatliche

Begehrlichkeiten – auch für Sie.

Wie Sie auf dem folgenden Chart sehen, hat der Goldpreis in den vergangenen fünf Jahren eine massive Bodenformation gebildet. Ende 2015 begann bereits die neue Goldhaussa. Seither ist Gold von 1.050 \$ pro Unze auf aktuell 1.314 \$ gestiegen, ein Plus von 25 %. Unsere Indikatoren deuten darauf hin, dass der Ausbruch über die in Blau eingezeichnete Obergrenze dieser Formation bald erfolgt, womit die Beschleunigungsphase dieser Hausse beginnt.

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.



## Goldpreis pro Unze in US-Dollar, Preisbänder-Indikator, 2012 bis 2019



Das nächste Kursziel unseres Preisbänder-Indikators ist das erste obere Preisband, das im Moment bei 1.414 \$ verläuft, dann kommt das zweite Preisband bei über 1.500 \$ ins Spiel.



# Die FED tritt auf die Bremse

## Wie geht es weiter?

Was für eine Überraschung aber auch – FED-Chef Jerome Powell paddelt zurück: Die FED kapituliert und bläst Zinserhöhungen für 2019 komplett ab. Statt der geplanten zwei Zinserhöhungen bleibt der Zins bei 2,25 bis 2,5 Prozent und die amerikanische Notenbank signalisiert in ihrem aktualisierten Ausblick sogar, dass erst für 2020 wieder eine Erhöhung in Anbetracht gezogen wird. Dies betrachten wir als unwahrscheinlich. Wir sagen: Eine Rezession steht vor der Türe - und zwar global. Aus

diesem Grund werden die Zinsen keinesfalls steigen, sondern sinken und die Geldpresse wird wieder angeworfen, um die Konjunktur anzukurbeln. Willkommen in der Zinsfalle!

### **Rezession kommt!**

Das Euroland Italien steckt bereits in einer Rezession und für Deutschland hat die OECD bereits ihre Wachstumsprognose für das Bruttoinlandsprodukt mehr als halbiert: von 1,6 Prozent im November 2018 auf

0,7 Prozent im März 2019. Die Wirtschaftswesen erwarten für Deutschland keine Rezession. Unserer Meinung nach handelt es sich hierbei mehr um Wunschdenken, als um eine fundierte Prognose. Die Rezession wird kommen, beziehungsweise man kann bereits von einer Rezession in einer unserer Schlüsselindustrien – der Automobilindustrie – sprechen. In den ersten zwei Monaten 2019 sank bei den Automobilherstellern der Output im Durchschnitt um 9,7 Prozent im Vergleich zu den Vorjahresmonaten.

Auf dem größten Markt für Automobile – China – sieht es noch wesentlich düsterer aus. Der chinesischen Automobilvereinigung (China Association of Automobile Manufacturers) zufolge sanken im Januar und Februar 2019 die PKW-Verkäufe um 17,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Bereits 2018 ging es um 4 Prozent abwärts. Schon werden bei den deutschen Herstellern und Zulieferern Schichten gekürzt oder ganz gestrichen und sogar Entlassungen stehen im Raum. Die Entwicklung wird auf andere Branchen und Länder ausstrahlen - eine Art Dominoeffekt.

Bestätigt wird der wirtschaftliche Abschwung durch den Einkaufsmanagerindex. Dieser fällt auf ein 74- Monatstief!

**Aus diesem Grund werden weder die FED und schon gar nicht die Europäische Zentralbank (EZB) 2020 die Zinsen erhöhen. Ganz im Gegenteil, die Zinsen werden fallen.**

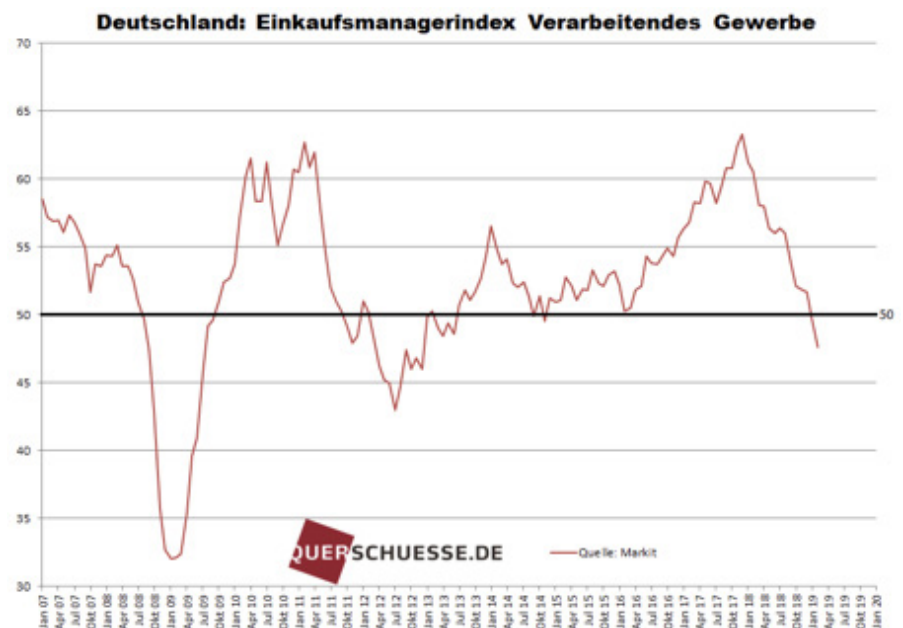
**Zinsen werden sinken und es wird wieder Geld gedruckt**

Die Notenbanken werden alles tun, um eine Rezession zu unterbinden, da es ansonsten lediglich eine Frage der Zeit ist, bis unser auf Pump und kontinuierlichem Wachstum basierendes Wirtschafts- und Finanzsystem uns mit einem Riesenknall um die Ohren fliegt.

Staaten, viele Unternehmen und Privatpersonen sind bereits bis zur Halskrause verschuldet. Ergo: Die Welt ist süchtig nach der Droge billigem Geld. Diese Droge wird es in Kürze wieder in rauen Mengen geben. Mit der kommenden Rezession werden Notenbanken zukünftig in noch größerem Stil als in der Vergangenheit die Geldschleusen öffnen und die Zinsen weiter senken. Die EZB wird weiterhin drastisch in die Märkte eingreifen und Zombiunternehmen, wie beispielsweise die italienischen Banken, am Leben erhalten. Kurzum: Die Zinsen werden weiter sinken und die Notenbankbilanzen werden in einem weitaus größeren und uns bis dato unbekanntem Stil aufgebläht werden, um den Schein einer funktionierenden Finanzwelt weiter aufrecht zu erhalten. Summa summarum: **Die Planwirtschaft der Notenbanken wird uns auf unbestimmte Zeit erhalten bleiben.**

**Was bedeutet das für uns Bürger konkret?**

Die Banken und Versicherungen werden weiter unter dem Notenbankexperiment leiden und damit wir Sparer. Wir alle werden durch die Niedrigzinsphase weiter enteignet und sind Opfer dieses Ausnahmezustands. Altersvorsorge wird immer schwieriger. Immer mehr Menschen werden im Alter zu wenig zum Leben haben. Die Altersarmut wird insgesamt weiter



wachsen. Junge Menschen können heute nicht mehr adäquat für das Alter vorsorgen. Altersarmut ist vorprogrammiert! Lebens- und Rentenversicherungen, Bausparverträge und Riesterrenten erwirtschaften nicht mehr die versprochenen Erträge. Wenn überhaupt, werden die mickrigen Zinsen zumeist von den Gebühren wegfressen. Die Garantiezinsen werden weiter sinken und immer mehr Finanzinstitute werden Filialen schließen und schlussendlich von der Bildfläche verschwinden.

Die FED wird ebenso wie die EZB die Zinsen weiter senken. Im Gegensatz zur EZB hat die FED noch einen Puffer von ein paar Prozent, bis es in den USA in den negativen Bereich gehen wird. In der Eurozone sind die Zinsen bereits bei 0 Prozent angelangt. Die EZB um Mario Draghi hat bereits ihr Pulver verschossen. In Kürze werden wir Bürger der Eurozone mit nicht unerheblichen Negativzinsen tyrannisiert. Dies bedeutet: Geld wird noch billiger.

Wenn Sie lesen, dass ein weiteres Aufkaufprogramm der Notenbanken gestartet wird und die Zinsen weiter gesenkt werden, dann greifen Sie zu und kaufen Aktien, ETFs, Fonds und Immobilien. Denn dann geht die Party weiter. Dann wird die bereits jetzt schon angeschwollene Blase an den Aktien- und Immobilienmärkten noch weiter aufge-

blasen. Dax 20.000 wir kommen! Folglich wird Wohnen noch mehr zum Luxusgut. Doch Vorsicht ist geboten! Achten Sie auf das Timing. Steigen Sie rechtzeitig wieder aus und realisieren Sie Ihre Gewinne. Jede Party geht irgendwann zu Ende.

Das Einzige, was die Notenbanken mit ihrer Politik erreichen werden, ist, sich abermals teuer Zeit zu erkaufen und den Crash abermals in die Zukunft zu verschieben. Denn eines werden sie nicht — das Problem lösen! Nein, lediglich die Fallhöhe wird weiter nach oben justiert und der Aufprall damit noch härter. Als Vollkaskoschutz ist Gold in Ihrem Portfolio unabdinglich. Wenn selbst Banken aktuell bis zu 10 Prozent Gold als Absicherung empfehlen, dann können Sie sich ein Bild davon machen, wie viel Sie besitzen sollten. Selbst die Notenbanken der Welt kaufen seit 2008 immer mehr Gold als Lebensversicherung auf. Im letzten Jahr sogar so viel wie seit 70 Jahren nicht. Fakt ist: Keine Krise wurde jemals und wird auch in Zukunft jemals mit Gelddrucken gelöst. Auch wenn immer mehr Ökonomen der „Modern Money Theorie“ (MMT) anhängen. Das Einzige, was momentan von den Notenbanken betrieben wird, ist volkswirtschaftliche Schadensmaximierung. Den Preis dafür werden wir Bürger bezahlen. Und zwar in Gänze.

Die beiden Ökonomen, Querdenker, Redner und Honorarberater **Matthias Weik** (rechts) und **Marc Friedrich** schrieben gemeinsam vier Bestseller.

Weitere Informationen über die Autoren erfahren Sie unter: <http://friedrich-weik.de>



# Mit Zitronen gehandelt? Selbstverständlich!

AgriTerra steigt groß in den Limetten-, Zitronen- und Mandarinenanbau ein

Die Münchner Agri Terra Gruppe steht seit vielen Jahren für nachhaltige Agrar-Investitionen in Paraguay. Insbesondere mit Orangenplantagen, an denen sich auch externe Investoren beteiligen konnten, ist das Unternehmen bekannt und für Anleger interessant geworden. Zukünftig wird der Familienbetrieb jedoch nicht nur Orangen anbauen, sondern auch Mandarinen, Zitronen und Limonen in das Portfolio aufnehmen. Das Angebot an Zitrusfrüchten zu erweitern war schon länger geplant, nun wurde dieser Schritt in die Tat umgesetzt. Während gelbe Zitronen von den Küchenchefs großer Restaurants und Hotels nachgefragt werden, sind grüne, runde

Limonen und Limetten fester Bestandteil von Caipirinha & Co. und dürfen auch bei keinem Grillfest fehlen. Die Nachfrage ist riesig, die heimische Produktion kann kaum Schritt halten.

Der Verzehr von Mandarinen wird bei der Bevölkerung in Paraguay immer beliebter und stellt bereits eine echte Alternative zur Orange dar. Ein überraschend großer Anteil des nationalen Konsums muss aus den Nachbarländern importiert werden, was die Früchte durch hohe Transportkosten und Einfuhrzölle ungemein verteuert.

Agri Terra setzt auf lokale Produktion für den nationalen Markt. Insbesondere Supermärkte, aber auch einige Safter-

**Limetten** gehören weltweit in jede Bar, seit der Caipirinha seinen Siegeszug angetreten hat. **Zitronen** und Zitronensaft gehören nach wie vor zu den Grundzutaten in der Küche. Zitronensaft ist einer der Grundstoffe in der Getränkeherstellung. In den letzten Jahren wurde stark steigender Bedarf an beiden Citrusfrüchten bemerkbar.



**Mandarinen** erfreuen sich in Paraguay so großer Beliebtheit, dass sie teuer aus den Nachbarländern importiert werden müssen. Die besten Voraussetzungen, um sie lukrativ in Paraguay anzubauen und zu vertreiben.

steller stehen auf der Kundenliste und werden bereits laufend beliefert.

Auf der inzwischen bereits dritten Zitrusplantage werden neben Orangen nun auch Mandarinen-, Limonen- und Zitronenbäume zu finden sein. Mit anfangs nur 50 Hektar (dies entspricht einer halben Million Quadratmeter) und ca. 30.000 Bäumen startet der neue Zweig des Unternehmens im November 2018, parallel dazu werden auf der gleichen Anlage auf über 100 Hektar (eine Millionen Quadratmetern) ca. 70.000 Orangenbäume gepflanzt.

Das Interesse von Anlegern am lukrativen Anbau von Zitrusfrüch-

ten ist in den vergangenen Jahren immer stärker geworden. Entsprechend bereitet man im Hause Agri Terra derzeit auch

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

ein Angebot für Mandarinen, Limonen und Zitronen vor, welches einem kleinen Kreis von Investoren zugänglich gemacht werden wird.

Werben will Agri Terra für dieses Angebot nicht – man hält die Nachfrage auch so bereits für groß genug.

# Warum Sachwerte als Kapitalanlage überhaupt nicht taugen!

Thomas Hennings im Interview zur weitläufigen Meinung, dass angeblich Sachwertanlagen Vermögensprobleme bei Anlegern lösen könnten. Ist dem eigentlich so?



**Herr Hennings, Sie sind als Gastautor von Beginn an im Sachwert Magazin bekannt für kritische Berichte zum Thema Geld, Finanzen, deren Systeme und vor allem für echte Lösungen. Warum meinen Sie nun, dass Sachwerte als Kapitalanlagen nicht geeignet sind?**

Man schaue sich doch einfach mal um, die Mehrzahl aller Sparer verwahrt ihr

Geld und Vermögen auf Giro- und Festgeldkonten sowie in sicheren Rentenpapieren und Staatsanleihen. Dazu werden jeden Monat schier unglaublich hohe Beträge in Kapitallebens- und Rentenversicherungen und in tolle Bausparprodukte gezahlt. Wenn das nun so viele Menschen in unserem Land machen, dann muss das ja klasse funktionieren und extrem attraktiv sein.

**Sie meinen also, dass Bank-, Bauspar- und Lebensversicherungsprodukte dem Verbraucher dienlich sind und auch die Angst vor Altersarmut nehmen können?**

So viele Menschen und hochqualifizierte Berater von Banken und Versicherungen können sich nicht irren, von daher ist der Sog des Mainstreams und der Masse, der Mensch ist ja schließlich ein



Herdentier, anscheinend richtig. Mit Alternativen können die meisten Verbraucher schwer umgehen, sie müssten sich ja mögliche Fehler in getroffenen Entscheidungen eingestehen und vor allem sich mit den Themen wie Geld und Finanzen auseinandersetzen. Das braucht man aber wirklich nicht. Dafür gibt es die Schalterbeamten der Banken, die Versicherungssoldaten im Außendienst und das World Wide Web.

**Herr Hennings, Sie meinen, die Verbraucher brauchen gar keine oder wenig neutrale und unabhängige Informationen und Ruhestandsanalysen, um die eigenen finanziellen Wünsche und Ziele im Alter zu erreichen?**

Echte Informationen und Belege für verbraucherunfreundliche Entwicklungen in der Finanzwelt und die eigene Vermögensausrichtung stören doch nur im normalen Tagesablauf. Man möchte sich doch nicht damit auch noch belasten. Wichtig ist und bleibt der Konsum und die Ablenkung durch vielfältige Möglichkeiten in unserer Gesellschaft. Die eigenen Finanzthemen sind eher unwichtig.

**Ausnahmslos jeder Verbraucher hat doch aber mittlerweile mitbekommen, dass es niedrige und zum Teil gar keine Zinsen mehr bei Banken gibt und bei den Lebensversicherungen wenig bis keine Überschüsse erzielt werden. Die gesetzliche Rente wird zukünftig für viele Menschen auch nicht mehr ansatzweise für einen angenehmen Lebensabend ausreichen. Man wird doch schier gezwungen umzudenken und Sparvorgänge durchzuführen?**

Das wird doch von wenigen Beratern und Finanzleuten behauptet. Es wird alles nicht so heiß gegessen wie es gekocht wird. Der Staat wird doch allen helfen, die nicht ausreichend vorgesorgt haben.

**Herr Hennings, wenn doch aber flächendeckend keine oder geringe Renditen an den Geldmärkten erwirtschaftet werden, dann sollte man doch besser in ausgewählte Sachwerte investieren, so empfehlen es alle Experten. Wie sehen Sie das denn nun?**

Glaubt man denn wirklich, dass man mit Sachwerten Vermögen aufbauen und sichern kann? Was sind denn Sachwerte im herkömmlichen Sinne? Etwa Wohn-, Gewerbe- und Pflegeimmobilien, Grundstücke, Gold, Silber, Rohstoffe, Aktien, Unternehmensbeteiligungen, Kunst, Diamanten, Schmuck und Oldtimer – das sind doch alles Anlagen nur für besonders vermögende Menschen. Da muss sich der normale oder auch gehobene Privatanleger keinerlei Gedanken machen, das ist doch grundsätzlich nichts für ihn. Wie soll er sich denn hier auch nur ansatzweise wiederfinden? Wie soll er das für sich umsetzen?

**Sie sind immer für Klartexte und konträre Meinungen überregional bekannt. Haben Sie jetzt die Seite gewechselt und unterstützen die Geldwertlobby?**

Nein, ganz im Gegenteil! Wir brauchen Geld und Geldwerte für unsere Zahlungen und für Rücklagen. So lange wir alle unser Geld auf Bankkonten, gleich welcher Art veranlagt haben, gehört dieses Geld immer der Bank und nicht uns! Das wissen nur wenige Verbraucher. Die letzte Bastion unserer Freiheit wird uns zukünftig mit Bargeldverboten genommen. Sparvorgänge und Altersvorsorge sowie Vermögenssicherung sollten – und das ist ein wichtiger Hinweis an Sparer und Anleger – überdurchschnittlich in Sachwerten aufgeteilt sein. Grundsätzlich kann man nur mit werthaltigen Sachwerten sein Vermögen auf- und ausbauen und sichern. Jedoch viele Verbraucher kümmern sich immer noch viel zu wenig um die eigenen Finanzen und sind zu teilnahmslos.

**Herr Hennings, danke Ihnen für das Gespräch.**



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

## Verband der Sachwert- und Finanzbranche

Der führende Bundesverband bei physischen Sachwerten

Mitgliedschaft ab 85 € im Jahr

Die Stimme wahrer Werte.

[www.dsf-verband.de](http://www.dsf-verband.de)

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

# ERFOLG

Was Sie von den  
Super-Erfolgreichen  
lernen können



**DER KERL  
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von  
**Harald Glöckler**

BILD: OLIVER REETZ

**Jetzt überall im Handel**