

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

G A Z I N

e-Paper

+ Immobilien
Studenten-
Wohnungen



CLAUS VOGT
über Gold

**Allzeithoch in
Yen & Euro**



Geldpolitik
MAX OTTE
**Swatch
Bilanz**

Stefan Vahldieck fordert:

Finanzielle Bildung für alle



LOGISTIK OPPORTUNITÄTEN NR.1

ein Produkt von Solvium Capital



Investition in nationale und internationale Logistik

- Basiszins von 4,70 % p.a.¹
- Zinslaufzeit von nur 3 Jahren
- Monatliche Zinszahlungen
- Verlängerungsoptionen
- Übertragungsmöglichkeit
- Bereits ab 10.000 EUR

**Höhere
Rendite durch
Bonuszinsen
möglich**

**Jetzt Informationen anfordern unter
www.solvium-capital.de**

SOLVIUM ist Spezialist für Investments in nationale und internationale Logistikausrüstung

Alle Investments² 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



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



¹ Bezogen auf den Erwerbspreis, zuzüglich eventueller Bonuszinsen. Die Angaben zur Übertragungsmöglichkeit nach 24 Monaten berücksichtigen außerdem, dass der Anleger eine Zahlung in Höhe von 94,5 % des ursprünglich gezahlten Erwerbspreises erhält. ² Seit Unternehmensgründung wurden alle Anlegeransprüche in voller Höhe erfüllt. Alle Anlageprodukte laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen. Der Verlauf aller Anlageprodukte wird einmal jährlich durch ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen bescheinigt.

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.

Diese Anzeige stellt eine unverbindliche Werbemittelung 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 Anleihebedingungen für die im Rahmen dieser Vermögensanlage emittierten Namensschuldverschreibungen enthält. Der Verkaufsprospekt, das Vermögensanlagen-Informationsblatt und die Anleihebedingungen 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 Logistik Opportunitäten GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

Martina Schäfer
Redakteurin
und Grafikerin



Bild: privat, Depositphotos/Strelok

Wissen ist Vermögen

Klar gibt es Dinge, die wichtiger sind als Geld. Gesundheit, Glück, gute Freunde – die kann man nicht kaufen. Trotzdem macht ein gewisses Vermögen das Leben doch bedeutend einfacher und angenehmer. Gesundheit lässt sich nicht kaufen, aber so manches Plus bei der medizinischen Versorgung. Zwischenmenschliches Glück ist nicht für Geld zu haben, aber finanzielle Sorgenfreiheit hilft einigen Unfrieden zu vermeiden und ermöglicht gemeinsame Erlebnisse.

Weil in unserer Gesellschaft nun einmal alles an Geld gekoppelt ist, fordert Stefan Vahldieck in unserem Titelinterview eine für alle verfügbare finanzielle Grundbildung. Schließlich ist nicht einzusehen, warum in den Schulen alles über den 30-jährigen Krieg gelehrt wird, aber die jungen Menschen teils erst dann die Funktionsweise eines Disparahmens erfahren, wenn sie schon hoch verschuldet sind. Eine Aufklärung über die Möglichkeiten der Vermögensbildung ist im Unterricht nirgends vorgesehen. Natürlich ist das politisch so gewollt. Man hält den Kreis von Menschen mit Geld und Muße lieber klein. Wer damit beschäftigt ist, viel zu arbeiten, um im Korsett aus Schulden und Krediten noch atmen zu können, tut sich schwer, auch noch eine Revolution anzuzetteln.

Damit Sie auf dem neuesten Stand der finanziellen Bildung sind, haben wir in dieser Ausgabe wieder ein buntes Potourri an interessanten Artikeln rund um Geld, Investment und Sachwerte zusammengestellt.

Viel Vergnügen beim Lesen,

Martina Schäfer
Redakteurin

Sachwert Magazin ePaper

Redaktion/Verlag
Backhaus Finanzverlag GmbH

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

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.





Finanzbildung für Jedermann

Stefan Vahldieck plädiert für eine fundierte finanzielle Grundbildung für alle

Die Deutschen und ihre Finanzbildung. Es ist keine Liebesgeschichte. Warum ist das heute immer noch so?

Wir sind da sehr, sehr engstirnig in dem Thema. Es ist für die allermeisten nach wie vor ein Riesenproblem, offen über Geld zu sprechen. Alte Denkmuster wie „Über Geld spricht man nicht“ oder „Geld verdirbt den Charakter“ sind tief in unseren Köpfen gefestigt und von Generation zu Generation dort eingepflanzt worden. Hinzu kommt auch der Neidfaktor, den Gesprächspartner häufig entwickeln, wenn man über Geld spricht. Um dieses zu vermeiden druckst man herum und windet sich wie ein Aal, wenn es um die persönlichen Finanzen geht. Mit dem Banker wird offen über Zahlen gesprochen, weil der sie ja auch sieht. Mit anderen Mitmenschen ist das Thema wirklich, wirklich schwer. Wer mag schon gerne zugeben, dass man nicht mit Geld umgehen kann? Wer mag gerne zugeben, dass man Schulden hat? Keiner. Scham spielt hier eine große Rolle.

Wie sieht es bei der jungen Generation aus? Sind die interessierter?

Ich habe eher das Gefühl, dass die jüngste Generation das noch viel weniger interessiert und vieles einfach egal ist. Was soll schon passieren, wird man eben Hartzer. Aber das kann doch nicht der Anspruch einer Generation sein!

Wenn ich Seminare mit jungen Auszubildenden habe, schaue ich oft in leere Augen... die Leben im Heute, was morgen ist, interessiert nicht. Ich fürchte mich vor dem Tag an dem diese Generation das Sagen haben wird.

Unser Bildungssystem predigt eine längst vergangene Kultur: Gehe fleissig in die Schule, dann bekommst Du einen guten Job und kannst bis zur Rente in diesem

Job beim gleichen Unternehmen bleiben. Dann machst du Dir ein schönes Leben. Jedoch ist das vorbei. Kaum jemand bleibt heute im gleichen Job. Kaum jemand kann sich mit der staatlichen Rente ein schönes Leben leisten.

Was sind die ersten Schritte für einen Neuling im Finanzjungle?

Die meisten lernen den Umgang mit Geld von ihren Eltern – und die sind oftmals keine guten Vorbilder. Daher empfehle ich, sich ein neutrales Grundwissen zuzulegen. Leider ist dies mit Mühe und Zeit verbunden, auch etwas was die jüngste Generation ungern hergeben möchte. Diese Investition in Mühe und Zeit ist jedoch für das ganze Leben prägend. Warum nicht also ein paar Stunden opfern um für den Rest des Lebens gewappnet zu sein.

Natürlich ist es nicht mit dem Grundwissen allein getan – aber vielen ist damit schon einmal geholfen. Finanzielle Weiterbildung sollte regelmäßig auf dem Programm stehen. Leider ist es kein Schulfach – dann würden viele Menschen weniger Probleme mit Geld bekommen.

Gibt es eine Faustregel, in welchem Lebensabschnitt man sich um welche Themen kümmern sollte?

Zunächst sollte man sich von vornherein angewöhnen, sobald man Geld verdient, 10% seines Einkommens nicht anzutasten und beiseite zu legen um es nachhaltig zu investieren. Je früher man mit seiner Finanzplanung beginnt, desto günstiger und risikoärmer können Assets gestaltet werden. Fange ich viel später an, muss man mehr Geld in größere Risiken investieren. Ich sehe es übrigens als nicht klug an, für „das Alter“ zu sparen, sondern man sollte jederzeit entsprechend liquide sein.



Es macht Sinn, im Lebensabschnitt ohne Verantwortung für eine Familie Erfahrung mit Aktieninvestments zu sammeln, so dass eine eventuelle Kursschwankung keinem wehtut, der vom Anleger abhängig ist. Als Familienverantwortlicher sehe ich Immobilien als perfektes Investitionsobjekt und wenn die Kinder aus dem Haus sind, kann man über Unternehmensbeteiligungen oder Crowdfunding Projekte in Start-ups nachdenken.

Welche Assetklassen sind wann und in welcher Gewichtung empfehlenswert?

Das ist meiner Meinung nach sehr individuell und mit jedem Anleger anders zu planen. Grundsätzlich gilt, was ich gerade gesagt habe. Je früher in anfang, desto weniger und risikoärmer kann ich investieren.

Bei seinen Investments sollte man auf eine ausgewogene Mischung achten. Ich bin Freund vom 20-30-40-10 Prinzip: Die Vermögensverteilung sollte 20 % in Rohstoffe oder Edelmetalle, 30 % in

einem Mischverhältnis aus Renten- und Währungsfonds, 40 % in direkten Unternehmensbeteiligungen oder Aktienpaketen und 10 % in alternative Anlagen wie Crowdfunding in das möglicherweise

»Als Familienverantwortlicher sehe ich Immobilien als perfektes Investitionsobjekt«

se nächste Google betragen. Wenn man es dann noch schafft, mit fremdem Geld Immobilien zu kaufen, welche von fremden Leuten refinanziert werden, liegt man schon ganz richtig. So eine Strategie bedarf aber Pflege und Wissen – oder einen Profi der einem das abnimmt.

Diese Verteilung kann man sowohl in jungen Jahren als auch im hohen Alter fahren – zugegeben wird es im hohen Alter mit dem fremden Geld für Immobilien langsam schwierig, aber im Idealfall haben im hohen Alter die fremden Leute die

Immobilie abbezahlt – und man darf das Geld der fremden Leute die einem Miete zahlen behalten.

Im Gegensatz zu Privatanlegern müssen sich Unternehmen viel stärker mit dem Thema beschäftigen. Wie sieht dort der Trend aus?

Unternehmen sind viel eher bereit, Berater zu Rate zu ziehen und diese auch vernünftig zu bezahlen - was den meisten Privatanlegern völlig fremd ist. Durch diese Berater sind Unternehmen gut aufgestellt und können sich dem Alltagsgeschäft widmen - Umsatz generieren. Leider sehen Privatanleger diese Notwendigkeit noch nicht. Die Investitionsstrategien von Unternehmen unterscheiden sich eigentlich - langfristig gesehen - nicht großartig vom Privatanleger.

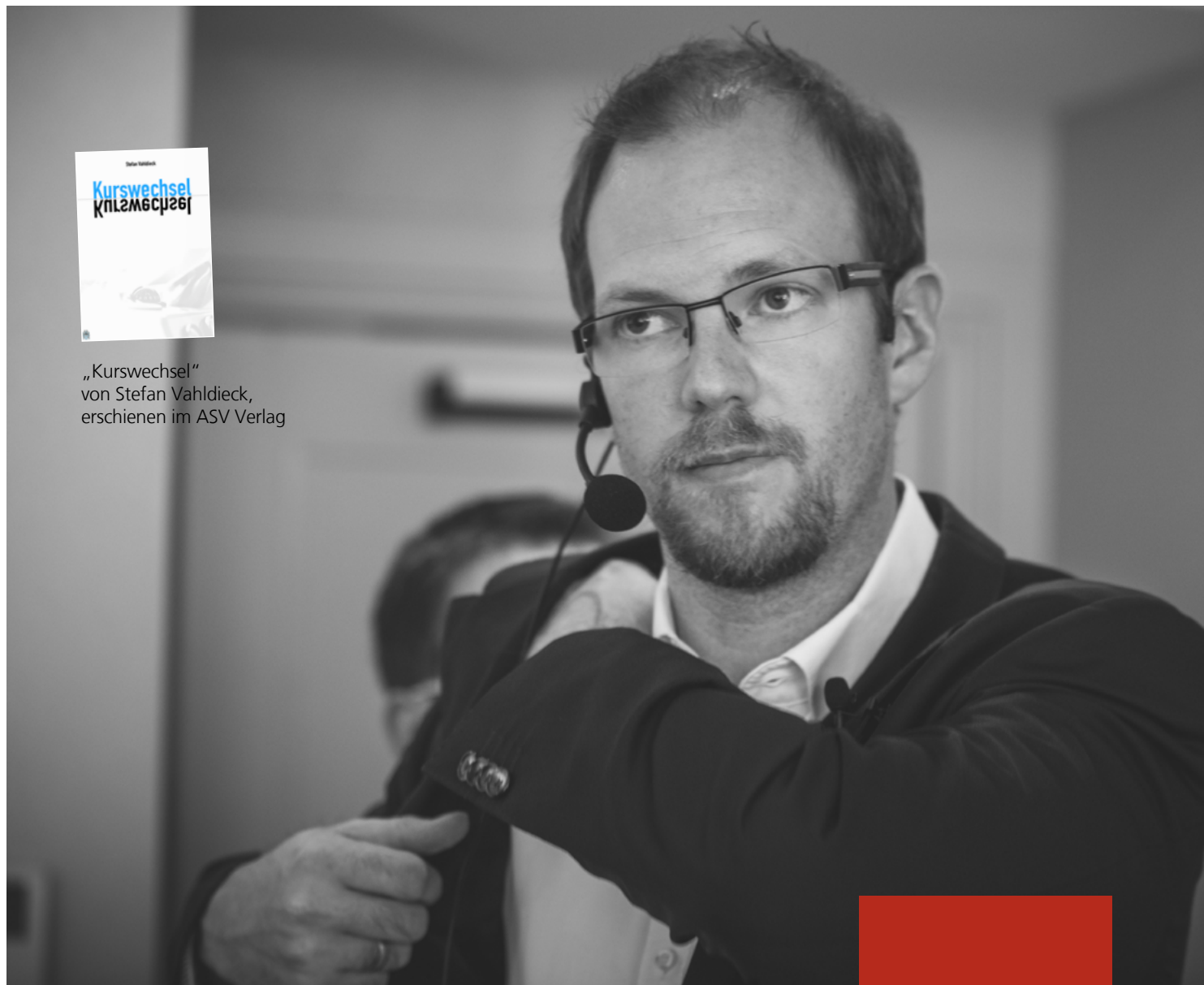
Bei welchen Themen gibt es besonders Nachholbedarf?

In einer grundlegenden Finanzbildung, die sich durch die komplette Gesellschaft zieht.





„Kurswechsel“
von Stefan Vahldieck,
erschienen im ASV Verlag



Wenn Menschen ständig verleitet werden, Konsumschulden aufzubauen und die Finanzwirtschaft davon profitiert, kann das auf Dauer für unsere Gesamtwirtschaft nicht hilfreich sein. Wir bewegen uns da in einem Hamsterrad, aus dem es irgendwann kein Entrinnen mehr gibt und das System hat so einen unmündigen und stets auf Hilfe angewiesenen Bürger. Wahrscheinlich ist das so gewollt, sonst würde man ja etwas gegessen unternehmen.

Insbesondere rechtliche Themen, wie Haftung bei Betriebsrenten, werden oft übersehen. Was kann im schlimmsten Fall passieren?

Dass der Arbeitnehmer am Ende seines Arbeitslebens schön blöd dasteht und weiter, bis ans Lebensende arbeiten MUSS oder zum Sozialamt geht. Jeder Arbeitgeber ist verpflichtet, seinen Arbeitnehmern eine betriebliche Altersvorsorge zu bieten. Ob es die Arbeitnehmer

nutzen ist dann ihnen überlassen. Es gibt so viele tolle Optionen, vernünftig Geld zu sparen, über die die meisten Menschen gar nichts wissen - weil es ihnen aber auch nicht gesagt wird. Und wenn einer etwas drüber erzählen will, hören die meisten weg - langweiliges und trockenes Thema. Über Geld redet man ja nicht gerne.

Was ist der wichtigste Finanztipp von Ihnen als Experte?

Wöchentlich 20 Minuten in die eigene finanzielle Bildung investieren. Regelmäßige Beiträge zum Thema lesen, Videos schauen und eine fundierte Grundbildung aufbauen und danach konstant und stetig wachsen.

In diesen 20 Minuten kann man es schaffen, dass man permanent Übersicht über seine Finanzen hat, stetig dazulernt und dass man Lösungen findet, wenn etwas nicht rundläuft.

Stefan Vahldieck

ist Wertebotschafter, Finanztrainer und Versicherungskaufmann in 3. Generation. Er hilft Unternehmen dabei, deren Mitarbeitern ein fundiertes Finanzwissen zu bieten. Er ist Gründer der Wertebotschafter Akademie und Inhaber eines Maklerbüros, ist an weiteren Unternehmen beteiligt und als privater Immobilieninvestor in Bochum tätig.

swatch[®]

Swatch: Kerngesunde Bilanz und über 3 Prozent Dividende



Nachdem 2018 bei Swatch das Wachstum zurückkehrte, hat es der Uhrenhersteller im Moment erneut alles andere als leicht. Das Klumpenrisiko „Asien“ macht dem Konzern erneut zu schaffen, wie die gestern veröffentlichten Zahlen für das Jahr 2019 zeigen. Die aktuellen Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus (Flugverbote nach China, abgeriegelte Städte, allgemeine Reisepanik) können den Absatz in Asien und mit asiatischer Kundschaft zusätzlich gefährden. Doch auch an anderen Fronten hat Swatch derzeit zu kämpfen:

Das mittlere und untere Preissegment schwächelt – es gibt kritische Stimmen, die behaupten, dieses Segment der Schweizer Uhrenindustrie sei hoffnungslos verloren. Als wäre das nicht genug, untersagt die Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO) der Konzerntochter ETA die Lieferung von Uhrenwerken an Drittfirmen. Mit seiner Prognose für 2020 bleibt das Management um CEO Hayek dennoch zuversichtlich.

Das Klumpenrisiko „Asien“

Von dem Klumpenrisiko „Asien“ sind alle klassischen Uhrenhersteller sowie Luxusgüterunternehmen betroffen. Den vollständigen Geschäftsbericht hat Swatch noch nicht vorgelegt, entsprechend konnten wir den aktuellen Umsatzsplit nach Regionen noch nicht einsehen. 2018 stand die Region Asien aber für 62 Prozent der Umsätze – 37 Prozent stammen allein aus China. Zudem steckt auch im Europa-Umsatz ein gewisser Chinaanteil (nämlich durch Touristen). Dies eingerechnet, könnten rund die Hälfte des Umsatzes durch chinesischen Konsumenten erwirtschaftet werden. Das würde bedeuten: Insgesamt wären drei Viertel der Einnahmen Asien zuzurechnen.

Von dieser Abhängigkeit wird sich Swatch kaum lösen können. Die aufstrebende Mittelschicht in China will zeigen was sie hat – für ein entsprechendes Statussymbol am Handgelenk ist kein Preis zu teuer. Bei keiner anderen Nation ist die Nachfrage nach hochpreisigen Luxusuhren höher.

Coronavirus ohne große Folgen

Neben den rückläufigen Geschäftszahlen haben auch Meldungen zum Coronavirus viele Anleger verschreckt. Für Aufsehen sorgte dabei eine Studie der Royal Bank of Canada (RBC). Das Bankhaus hat die möglichen Folgen auf die Luxusgüterin-

dustrie beleuchtet. Konkret sei im Branchenschnitt mit einem Umsatzrückgang von 4 Prozent und einem Gewinnrückgang von bis zu 8 Prozent zu rechnen. Aus dem Paper geht auch hervor,

dass in diesem Sektor die Aktien von Swatch und Richemont am stärksten exponiert seien.

Die Abhängigkeiten beider Unternehmen vom asiatischen Markt sind tatsächlich mit am höchsten. Dennoch rechnet Swatch-CEO Hayek nicht mit einem großen „Corona-Effekt“ für sein Unternehmen, sondern nur mit kurzfristigen Folgen für

die nächsten Monate. Er stützt sich dabei auf Erfahrung. Als vor siebzehn Jahren das Sars-Virus grassierte, das nach Aussagen etlicher Virologen und Pharmaexperten aggressiver gewesen sein soll, gab es bei Swatch auch keinen langfristigen Effekt.

Die schwächelnde Konjunktur in China dürfte sich hingegen länger bemerkbar machen. Dennoch ist es nicht ratsam, in Bezug auf Swatch in Panik zu geraten. Es gibt auch Lichtblicke, wie etwa das steigende Online-Geschäft.

Online-Handel nimmt zu

Es hat sich als richtig erwiesen, (endlich) den Online-Handel voranzubringen. Wir schreiben deshalb – trotz pessimistischer Stimmung in so manchen Medien – das mittlere und untere Preissegment noch nicht ab.

Beispielsweise in den USA wächst der Absatz der Marke Swatch im E-Commerce seit Oktober 2019 um monatlich 25 Prozent. Auch in China entwickelt sich das Online-Geschäft positiv. Dort profitieren ebenfalls vor allem Uhren im mittleren und unteren Preissegment.

Während Swatch in letzter Zeit das Onlinengeschäft gestärkt hat und auch künftig diesen Absatzkanal weiter ausbauen möchte, wurde das Filialgeschäft schrittweise reduziert. Im letzten Jahr wurden 60 Verkaufsfilialen geschlossen. Vor allem waren davon Hongkong und die USA betroffen.

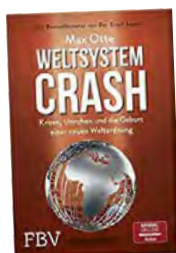
Vorläufiges Lieferverbot für ETA Uhrwerke

Im Dezember 2019 verhängte die Wettbewerbskommission (WEKO) ein Lieferverbot für ETA Uhrwerke an Drittfirmen. Swatch darf seitdem keine Laufwerke mehr an Unternehmen außerhalb der Grup-

pe liefern. Einzige Ausnahme bleiben Kleinstbetriebe, die ohne die Lieferung nicht mehr existieren könnten. Der Grund dafür ist verzwickte: Swatch möchte seine Laufwerke nur noch an ausgewählte Kunden liefern. Die WEKO verlangt aber: alle oder keiner. Hintergrund ist eine Vereinbarung aus dem Jahr 2013. Weil ETA damals eine marktbeherrschende Position hatte, verpflichtete die WEKO das Unternehmen dazu, an alle Uhrenanbieter zu liefern. Gleichzeitig einigten sich die Swatch-Gruppe und die WEKO darauf, diese Lieferungen bis Ende 2019 zurückzufahren, damit sich Konkurrenz etablieren kann.

Wie Swatch sind auch wir der Ansicht, dass sich der Wettbewerb tatsächlich deutlich geändert hat. Swatch ist lange nicht mehr der einzige Lieferant von Laufwerken. Im letzten Jahr hatte das Unternehmen Sellita eine Million mechanische Uhrwerke geliefert. Das entspricht fast dem doppelten Volumen von ETA. Wir können die Entscheidung der WEKO deshalb nicht nachvollziehen. Noch ist der Entscheid aber nur vorläufig und wir rechnen Swatch gute Chancen ein, sich dagegen wehren zu können.

Im Sommer soll eine endgültige Entscheidung fallen. Selbst wenn diese weiterhin zu Ungunsten von Swatch ausfallen sollte, sind wir überzeugt, dass sich der Konzern davon nicht unterkriegen lässt...



Prof. Dr. Max Otte ist Ökonom und Leiter des Instituts für Vermögensentwicklung (IFVE), wo er hauptberuflich als Fondsmanager tätig ist.



PAT WIND
Sänger, Model
& Entertainer

„Schnösel“

**WORTE
SIND
WAFFEN**

Mobbing verletzt die Seelen von Kindern und kann zum Selbstmord führen! Mobbing ist kein Spaß und keine Mutprobe, sondern Körperverletzung! Schau nicht weg! Mach nicht mit! Setze ein Zeichen: www.stoppt-mobbing.de
Gemeinsam mit Respekt, Mut und Toleranz, gegen Mobbing und Gewalt!



www.Stoppt-Mobbing.de





Seit 5. Dezember 2019 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.

Die Wahrheit über Inflation

Investor Mark Mobius erklärt im Interview warum er die derzeitige Inflation falsch beurteilt sieht

Ihr neues Buch haben Sie über Inflation geschrieben. Verstehen die Leute Inflation vielleicht nicht richtig?

Ganz sicher sogar. Nicht mal die Zentralbanken verstehen Inflation. Einer der Gründe, warum ich das Buch geschrieben habe ist, dass mir klar geworden ist, dass hier über Inflation im großen und wichtigen Umfang gesprochen wird. Die Zentralbanken spielen mit Zinsen und Geldreserven herum, alles auf Inflation basierend. Und dann schauen wir uns die Inflation genauer an, als Messlatte der Verschuldung, und stellen fest, das ist lächerlich, weil sie sich täglich verändert. Das Maß ist einfach falsch, zum Beispiel, wie in den meisten Ländern Schulden gemessen werden ist, dass man einen Basket mit alltäglichen Waren nimmt, wie sie von den Leuten gewöhnlich genutzt werden. Aber dieser Basket verändert sich alle fünf oder zehn Jahre. Sie machen eine Studie und kommen auf einen anderen Basket. Also werden hier Äpfel mit Orangen verglichen. Wie willst du so den Basket von beispielsweise 1900 mit dem Basket von 2010 vergleichen? Das ist das erste große Problem. Die nächste Frage ist: Ist jeder gleich? Und die nächste Frage ist: Erzählen dir die Leute wirklich, was sie tun? Wie wirken sich Jobs auf diesen Basket aus? Wie passt Sex in diesen Basket? Sie spekulieren, sie zocken, sie spielen – dieser Faktor mag in manchen Fällen bis zu 20 Prozent, in manchen Fällen vielleicht 100 Prozent des Gehalts mancher Menschen ausmachen. Was ich damit grundsätzlich sagen möchte: die Zahlen, nach denen die Inflation bemessen wird, sind falsch.

Der zweite Punkt, den ich unterstreichen möchte, ist, dass Einkommen nicht gleichgeblieben, sondern über die Jahrzehnte gestiegen sind. Wir haben also die Situation, dass zwar die Verschuldungen gestiegen sind, die Einkommen sind aber noch mehr gestiegen. Um es auf den Punkt zu

bringen: Was ist also die Bedeutung der Verschuldung, wenn sie keine Auswirkungen auf das Leben der Menschen hat?

Wir sind also in einer Deflationsära?

Definitiv! Und das wird von den Risiken verdeutlicht, die sie eingehen. Übrigens, eine andere Sache, die ich im Buch behandeln, ist, dass die Wirtschaft in der Annahme ist, man müsste zwei Prozent Inflation haben, um Wachstum zu bekommen, sonst ginge man Pleite. Warum zwei Prozent?

Das vollständige Interview finden Sie in der aktuellen Ausgabe des Sachwert Magazins.



Bilder privat

Immobilien im stabilen Aufwärtstrend

Niedrigzinsen und Landflucht heizen den Markt für Immobilien und Neubauten an

Die Entwicklung bei den Immobilien 2019 lässt sich auf einen kurzen Nenner bringen: Die Preise steigen kontinuierlich weiter an. Sehen wir hier eine sich aufblähende Immobilienblase Wohl eher nicht, denn eine Entkoppelung der Preise vom eigentlichen Immobilienwert ist nicht abzusehen. Dafür sorgen schon allein die Banken, die sehr genau hinsehen, für welche Projekte sie in Finanzierung gehen und ob der Kunde seinen Kredit wohl auch bedienen können wird. Noch immer gilt, dass bei deutschen Immobilienkrediten etwa 80 Prozent des Kaufpreises über die Bank finanziert werden, während 20 Prozent aus Eigenkapital stammen – und zwar trotz steigender Immobilienpreise

in den letzten Jahren gleichbleibend. Außerdem können sich Hauslebauer und Immobilieninvestoren weiter über Kredite auf niedrigstem Zinsniveau freuen. 2017 lag der durchschnittliche Zins bei 1,68 Prozent für Darlehen mit fünf bis zehn Jahren Laufzeit. Kein Wunder, dass trotz steigender Immobilienpreise fleißig in Immobilien investiert wird. Diese Preisanstiege sind auf dem platten Land oft nicht durch infrastrukturelle Vorteile oder Arbeitsplatzangebote zu rechtfertigen, in den Großstädten, die von jeher ein kostspieliges Pflaster waren, jedoch durchaus.

Mehr zu Immobilien in der aktuellen Ausgabe des Sachwert Magazins.

Investmenttrend Nachhaltigkeit

Aktieninvestments entfalten kaum nachhaltige Wirkung

Der Hamburger Impact Investor Peter Jäderberg, Gründer und Geschäftsführer von Jäderberg & Cie. betont, dass sich Anleger vor allem mit Direktinvestments in bestimmte Projekte nachhaltig engagieren können.

Nachhaltigkeit ist wohl DER herausragende Investmenttrend zu Beginn des dritten Jahrzehnts dieses Jahrtausends. Kaum eine Investmentgesellschaft, die keine nachhaltigen Anlageprodukte herausbringt, kaum ein Unternehmen, das sich mit Bezug auf das „Shareholder Value“ keinen nachhaltigen Anstrich geben will und in dem Zuge die Energieversorgung vollständig modernisiert, neue Guidelines in der Corporate Governance einführt oder versucht, die Mobilität CO2-neutral aufzustellen. „Das folgt üblicherweise den Mustern der ESG-Kriterien, die vielfältige Maßnahmen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung beinhalten können – oder auch eben nur sehr wenige“, betont Peter Jäderberg, Gründer und Geschäftsführer von Jäderberg & Cie.

Der Hamburger Impact Investor befasst sich seit langem mit nachhaltigen Investments und vertritt daher einen eindeutigen Standpunkt: „Das Angebot an selbsternannten Nachhaltigkeitsprodukten des Kapitalmarktes ist inflationär gestiegen, auch durch die EU-Taxonomie für nachhaltiges Investieren, die Nachhaltigkeits-Inhaltsangabe-Pflicht bei Finanzprodukten oder die Änderung der Asset Allokations-Regeln für institutionelle Anleger. Dabei schwingt aber immer die Gefahr des Greenwashing mit, weil gerade bei klassischen Investmentpro-

dukten wie Aktienfonds oder anderen aktienähnlichen Anlagen de facto kein Einfluss auf die nachhaltige Entwicklung genommen werden kann.“

Durch Sportwetten werden nicht mehr Tore geschossen

Peter Jäderberg gibt dafür ein Beispiel und fragt: „Wenn Sie eine Sportwette eingehen, werden dadurch Tore geschossen? Hoffentlich nicht. Was ist, wenn Sie die Wette verdoppeln oder jemand dagegenhält? Ändert das etwas am Ausgang des Fußballspiels? Hoffentlich nicht, und genauso ist es mit der Verbindung von Aktien und Nachhaltigkeit. Wenn Sie einen ETF kaufen, der ein Index der Aktienkurse

von nachhaltig tätigen Unternehmen synthetisch abbildet, haben Sie oder der ETF dadurch Einfluss auf diese Unternehmen? Es wäre absurd anzunehmen, es entstehe irgendeiner Weise Einfluss auf die Ausrichtung des Unternehmens oder sogar

deren Nachhaltigkeitsstrategie!“

Der Investor bezieht sich dabei auch auf eine Aussage eines Teams des Center for Sustainable Finance and Private

Wealth (CSP) der Universität Zürich. Die Forscher hätten nachgewiesen, dass man mit einer Investition über die Börse die Welt nicht nachhaltiger mache, zumindest nicht direkt. Es gebe zwar indirekte

Möglichkeiten, beispielsweise durch Einflussnahme auf das Management des Börsenunternehmens oder möglicherweise bei Kapitalerhöhungen, doch dies seien empirisch betrachtet Ausnahmen. „Das CSP-Team führt dazu ein interessantes Beispiel an: Wenn jemand eine Ak-

tie eines Unternehmens, welches ein HIV-Medikament herstellt, direkt an der Börse oder über einen Fonds kauft, wohin fließt der Kaufpreis? An den Verkäufer der Aktie, aber eben nicht an das Unternehmen, geschweige denn in ihr Projekt. Daher gilt: Durch das Investment werden natürlich nicht mehr HIV-Patienten behandelt. Somit fehlt eine echte nachhaltige Wirkung, gerade unter dem Aspekt des immer wich-

tiger werdenden Impact Investing.“

Mit ökologischer Wirkung spürbare Rendite erzielen

Für Peter Jäderberg geht es bei nachhaltigen und Impact Investments vor allem darum, die Awareness bei Beratern und Anlegern dafür schaffen, sich Investments genau anzuschauen und auf ihre nachhaltige Wirkung zu überprüfen – also den wirklichen Impact zu analysieren und zu bewerten. Sei dieser greifbar und lasse sich kontinuierlich messen, könne auch ein sinnvoller Effekt erzielt werden. „Die Erfahrung zeigt, dass dies vor allem mit Direktinvestments in unternehmerische Projekte möglich ist, weil diese weitaus mehr bieten als die reine Erfüllung bestimmter ESG-Kriterien. Es lässt sich eine



Peter Jäderberg
Geschäftsführer
Jäderberg & Cie. Gruppe

Wenn Sie eine Sportwette eingehen, werden dadurch Tore geschossen?



In Kununurra, im äußersten Nordosten von Western Australia, wachsen in nachhaltigem Anbau weiße Sandelholzbäume auf den Plantagen von Jäderberg & Cie. in Partnerschaft mit Weltmarktführer Quintis.

sichtbare soziale und/oder ökologische Wirkung mit spürbarer Rendite erzielen. Das entspricht dem Wunsch von professionellen, aber auch immer mehr privaten Anlegern.“

Ein Beispiel dafür sind Beteiligungen („JC Sandalwood Invest“) an Sandelholz-Plantagen von Jäderberg & Cie. Die Hamburger betreiben seit 2010 nachhaltige Plantagen mit dem weltweit begehrten Sandelholz in Nordaustralien als Partner des Weltmarktführers Quintis. Über „JC Sandalwood Invest“ können private

und professionelle Investoren an diesem attraktiven Markt teilnehmen und ihr Portfolio um die Komponente „Impact Investing“ erweitern. Durch die nachhaltige Kultivierung in Australien als aufgeforstete Mischwälder wird einerseits der Fortbestand dieser Spezies gesichert und andererseits eine Monopol-ähnliche Quelle mit breiter Wertschöpfung geschaffen. So ergibt sich aus den im „JC Sandalwood Invest“-Prospekt dargestellten biologischen und wirtschaftlichen Annahmen eine Verdreifachung des einge-

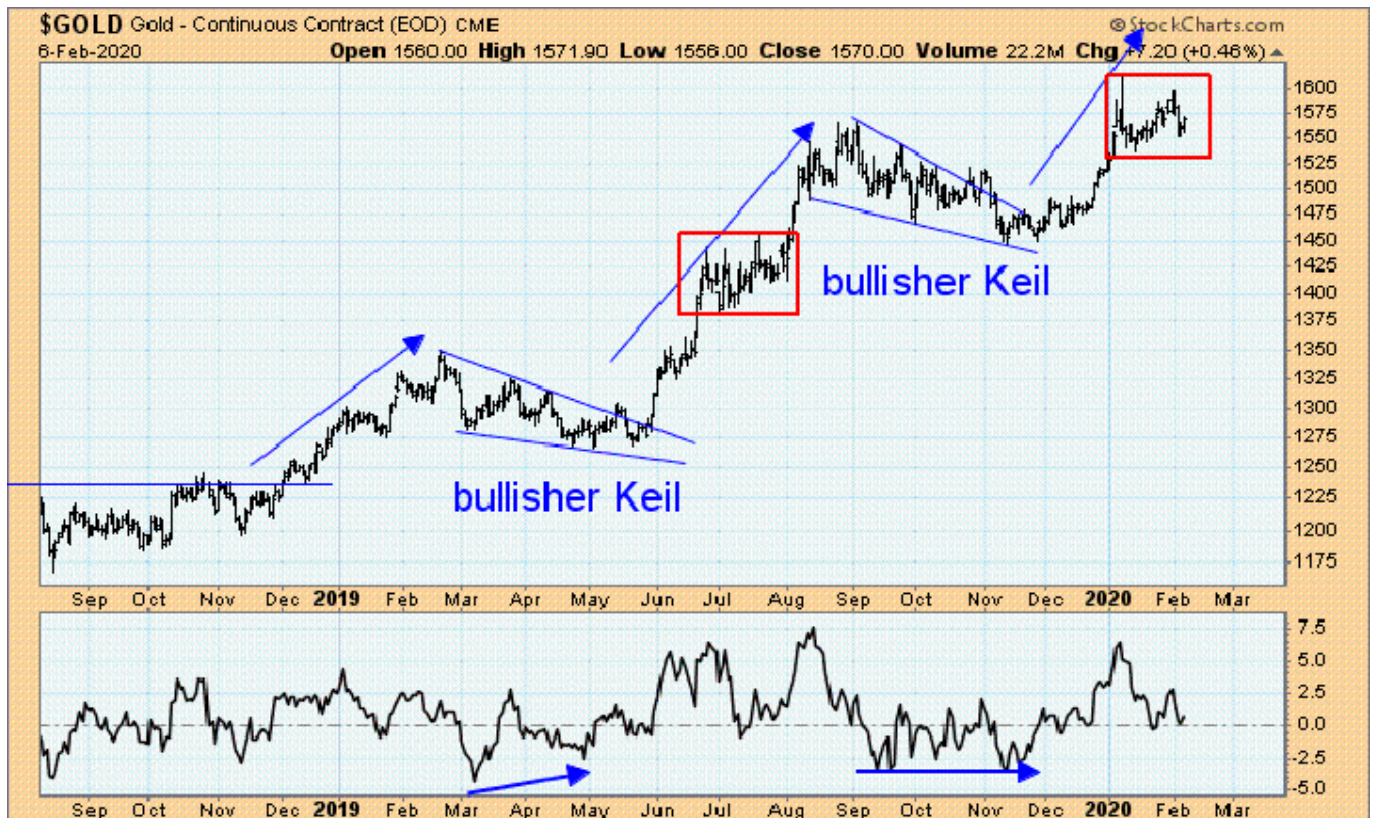
setzten Kapitals bis 2033, was einer nachhaltigen Rendite von rund sechs Prozent (IRR – interner Zinsfuß) entspricht. Da die Ernteerlöse bereits in Australien versteuert werden, sind die genannten Renditen für den deutschen Anleger steuerfrei, abgesehen vom Progressionsvorbehalt. Die Jäderberg & Cie.-Gruppe betreibt inzwischen fünf Sandelholz-Plantagen mit knapp 350.000 Sandelholz-Bäumen und mehr als einer Million Wirtsbäumen auf 700 Hektar in den Bundesstaaten Northern Territory und Queensland.

Gold auf Haussekurs

Allzeithochs in Yen und Euro



Goldpreis pro Unze in \$, 2018 bis 2020



In Euro und Yen gemessen, hat der Goldpreis in den vergangenen Wochen bereits Allzeithochs erreicht. Für die Finanzen von uns Europäern ist natürlich der Goldpreis in Euro die entscheidende Größe. Schließlich messen wir unser Vermögen in dieser Währung. Im Dollar hat der Goldpreis sein Allzeithoch von 1.920 \$ pro Unze bisher noch nicht geknackt. Das ist insofern eine erfreuliche Nachricht, weil fast alle Welt nur auf den Kurs im Dollar schaut. Entsprechend verhalten sich die Berichterstattung und die allgemeine Stimmung. Von Hausselaune oder gar Euphorie sind wir noch meilenweit entfernt. Und das ist ein sehr gutes Zeichen, da es belegt, dass sich die Goldhaussie noch in einem sehr frühen Stadium befindet. Vor diesem Hintergrund sind die Allzeithochs in Yen und Euro aus charttechnischer Sicht klare Kaufsignale, die sehr viel höhere Kurse in Aussicht stellen.

Aktieneuphorie bremst Goldpreisanstieg in den USA

Dass der Goldpreis im US-Dollar noch nicht stärker gestiegen ist, hängt vermutlich mit der euphorischen Stimmung rund um den Aktienmarkt zusammen. An der fundamentalen Bewertung gemessen, wurde inzwischen sogar der alte Rekord aus dem Sommer des Jahres 1929 überboten. Mit anderen Worten: Nie zuvor war die US-Börse so deutlich überbewertet wie heute.

Im Herbst 1929 folgte übrigens ein spektakulärer Aktiencrash, in dem sich die

Kurse halbierten. Das war jedoch nur der Auftakt zur Weltwirtschaftskrise und zu einer historischen Baisse, in deren Verlauf der Dow Jones Industrial Average um 89 Prozent abstürzte. Ich bin sehr gespannt, ob die Folgen der aktuellen Spekulationsblase ähnlich heftig ausfallen werden wie damals. Überraschen würde es mich nicht, da die Verschuldung und andere ökonomische Ungleichgewichte heute

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.



noch sehr viel größer sind als 1929. Gold und Edelmetallaktien erwiesen sich damals als ein hervorragendes Investment. Es spricht alles dafür, dass es dieses Mal nicht anders sein wird.

Nächstes kurzfristiges Kursziel 1.700 \$ pro Unze

Der Goldpreis hat in Dollar zwar noch kein neues Allzeithoch erreicht, er befindet sich aber ebenfalls in einer Hausse. Wie Sie auf dem folgenden Chart sehen, zeigt der Goldpreis einen sehr geordneten Aufwärtstrend und keinerlei Anzeichen einer Überhitzung oder Übertreibung.

Ende vorigen Jahres wurde eine bullische

Keilformation beendet und eine neue Aufwärtswelle begann. Im Moment befindet sich Gold im Rahmen dieser Aufwärtswelle in einer typischen Konsolidierung, die üblicherweise auf halbem Weg nach oben stattfindet. Daraus ergibt sich die Erwartung eines weiteren kurzfristigen Anstiegs in den Bereich von 1.700 \$ pro Unze.

Ausgewählte Goldminenaktien schon auf Allzeithochs

Einige Goldminenaktien befinden sich übrigens ebenfalls schon auf neuen Allzeithochs. Der folgende Chart zeigt Ihnen eine davon, die wir in unserem Goldminen-Depot längst zum Kauf empfohlen haben. Die Aktie ist seither schon um 80% gestiegen. Ich gehe aber auch hier davon aus, dass das lediglich der Anfang einer langfristigen Aufwärtsbewegung ist.

Ein starkes langfristiges Kaufsignal

Der gesamte Kursverlauf seit 2008 hat eine massive charttechnische Formation gebildet, aus der die Kurse inzwischen nach oben ausgebrochen sind. Das ist ein klares und starkes langfristiges Kaufsignal. Es deutet darauf hin, dass sich die Aktie in der Frühphase einer langen Hausse befindet.

Lassen Sie sich solche Chancen nicht entgehen. Unsere weiteren Gold-Favoriten sehen ähnlich vielversprechend aus und lassen hohe Kursgewinne erwarten. Gerade weil die allgemeinen US-Aktienmärkte extrem überbewertet sind, sollten Sie sich an den Edelmetallmärkten engagieren.

Massive Formation mit langfristigem Kaufsignal, 2007 bis 2020



Dieser langfristige Chart ist rundum bullish und signalisiert große Kursgewinne.

Die Weltwirtschaft – das Billionen-Ding

Container sind die Blutplättchen in den Adern des Welthandels



Die Weltwirtschaft wächst seit beinahe einer kleinen Ewigkeit scheinbar unauffalt-sam. Ein vergleichsweise großer Anteil davon entfällt auf den globalen Handel. Gute Perspektiven also für Anleger, die durch ihre Investments in Logistik-Ausrüstung bei den eigenen Vermögensstrategien auf den weltweiten Austausch von Waren und Produkten fast aller Art setzen.

Ein Dach über dem Kopf, die passende Kleidung in allen vier Jahreszeiten, genügend zu essen und zu trinken – das sind traditionell die Grundbedürfnisse des Menschen. Mehr brauchen wir eigentlich nicht, egal wo auf dem Globus, um zurechtzukommen. Doch uns Menschen, zweifellos von einigen Ausnahmen abgesehen, wohnt auch das Bedürfnis nach etwas mehr, etwas besser und ein klein wenig Luxus inne. Eben nach dem zum Leben nicht unbedingt Notwendigen. Oder gar

nach dem – unter normalen Umständen – völlig Überflüssigen.

Dieses nur allzu menschliche Bedürfnis nach ein klein wenig mehr Luxus trägt viele Namen. Wir kennen die meisten davon. So muss es oft ein oder gar das neueste iPhone sein, obwohl ein No-Name-Gerät Vergleichbares leistet, dafür aber nur einen Bruchteil der Smart-Ikone kostet.

Weltweite Nachfragen nach Produkten und auch nach Luxus

All diesem kleinen oder größeren Produkt-Luxus ist gemein, dass er größtenteils überall auf der Welt verkauft wird – nur nicht im Herstellungsland. Das gilt gleichermaßen für iPhone, iPad, Apple Watch & Co. wie für exotische Früchte, die uns Mitteleuropäern beim Genuss einen Hauch von Urlaub in den Tropen gönnen. In die andere Richtung, also von uns nach dort,

ist es in der Hauptsache deutsche Ingenieurskunst, die an den Bestimmungsort transportiert werden muss. Dabei sind auch Spezialmaschinen, die gleich ein paar Tonnen wiegen.

„Für kluge Investoren ist das längerfristige Wachstum der Weltwirtschaft und insbesondere des Welthandels eine erstklassige Gelegenheit zum Geldverdienen“, ist Jürgen Kestler, Geschäftsführer bei der Solvium Capital Vertriebs GmbH, überzeugt. Der in der Hansestadt Hamburg, unweit des Michel, beheimatete Logistikmanager Solvium ist spezialisiert auf die „Verpackung“ von Logistik-Equipment, dazu zählen insbesondere Wechselkoffer und Schiffscontainer, in Geldanlageangeboten mit sehr guten Renditechancen. „Seit Gründung im Jahr 2011 haben uns mehr als 7.000 Investoren über 260 Mio. Euro Kapital anvertraut“, erklärt Kestler.

Investiert wurde das Geld – verteilt über die vergangenen knapp zehn Jahre – ausnahmslos in Logistik-Ausrüstung. Also in den „Treibstoff“ schlechthin des globalen Handels.

Der Container hat die globale Logistik revolutioniert

Ein kurzer Rückblick auf das Jahr 1956. Damals setzte der US-Amerikaner Malcom P. MacLean erstmals Container für den Transport auf LKW und Schiffen ein. Waren mussten fortan nicht mehr in Tagen von Hand auf die Schiffe geladen und gelöscht werden, sondern in den praktischen Boxen binnen weniger Stunden. Solche Container sind Großraumbehälter, die den Transport von Gütern aller Art, sogar auch von großen Maschinen und Maschinenteilen, gleichsam revolutioniert haben. Dank der genormten Maße ermöglicht der Standardcontainer den unerreicht effizienten Transport vor allem auf dem Seeweg von einem Kontinent zum anderen.

Die europäischen und wasserscheuen Brüder der Container, die Wechselkoffer, ähneln zunächst dem Standardcontainer wie ein Ei dem anderen. Gleichwohl gibt es einen bedeutsamen Unterschied: Wechselkoffer sind, demnach anders als Container, mit vier Stützbeinen, an jeder Ecke einer, ausgestattet. Und deshalb ideal geeignet für den Landtransport – entweder auf großen Lkw oder auf scheinbar unendlich langen Zügen.

Logistik-Ausrüstung als „Treibstoff“ der Weltwirtschaft

Logistik-Equipment macht den dynamischen Welthandel von heute erst möglich und ist somit der „Treibstoff“ des globalen Wirtschaftswachstums. Zumal die vormals gern als „Schwellenländer“ bezeichneten Staaten in Asien und auch in vielen Regionen Afrikas gern als „verlängerte Werkbänke“ der Industrienationen bezeichnet werden. Praktisch nur dank logistischer Meisterleistungen ist der Austausch von Waren möglich und finanziell sinnvoll. Dabei ist das globale Wirtschaftswachstum auf längere Sicht unabhängig von letztlich befristeten Ereignissen – ob diese nun Handelsembargo, Strafzölle oder Corona-Virus lauten. Dies dokumentieren eindrucksvoll der Rückblick auf das ver-

gangene Jahrzehnt sowie die wirtschaftlichen Perspektiven in den kommenden zehn Jahren. Statistische Daten zur Weltwirtschaft für Feinschmecker:

- In den Jahren 2008 bis 2018 ist die Weltwirtschaft – gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) – im Jahresschnitt um knapp 2,4 % gewachsen. Das weltweite BIP betrug im Jahr 2018 mehr als 80 Billionen US-Dollar und bis zum Jahr 2024 soll diese Kennzahl auf gut 110 Billionen US-Dollar steigen. Am meisten beigetragen zum globalen Bruttoinlandsprodukt haben bis dato die USA, China, Japan, Deutschland und Großbritannien. In 2019 hat die indische Volkswirtschaft einen Riesenschritt nach vorn gemacht und Großbritannien als Nr. 5 abgelöst.

- Erhebliche Veränderungen sagen Wirtschaftsforscher bis zum Jahr 2030 vorher. In zehn Jahren also dürfte China den größten Anteil am Welt-BIP haben. Im Jahr 2050 wird die „Erfolgsrepublik“ unangefochten auf Platz 1 der weltweit wichtigsten Wirtschaftsnationen rangieren. Auf den Plätzen folgen dann Indien, Indonesien, Japan und die USA. Von Rang 4 auf Rang 7, somit noch hinter Brasilien, wird dann die Bundesrepublik Deutschland abgerutscht sein.

- Ebenfalls im Jahr 2030 werden in China und in Indien jeweils rund 1,5 Milliarden Menschen leben, in Indonesien werden es um die 300 Millionen Menschen sein. Alles in allem knapp 3,3 Milliarden Menschen. Weil die kommenden zehn Jahre in den vermeintlichen Schwellenländern zu einer spürbaren Wohlstandsmehrung führen, erwarten Volkswirte eine geballte Konsumpower, insbesondere in den drei genannten Ländern. Die besten Voraussetzungen für einen prosperierenden globalen Handel und für auch künftig stetiges Wachstum der Weltwirtschaft. Dies übrigens ungeachtet plötzlicher Störmanöver – siehe oben. Die Erfahrung lehrt nämlich: Der Verzicht von heute ist das (noch stärkere) Wachstum der Weltwirtschaft von morgen.

Vielversprechende Vermögensanlage aus Hamburg

Strafzinsen für Festgeld, Minusrenditen bei Bundesanleihen, Aktienmärkte nahe ihren Höchstständen und deshalb anfällig für



Jürgen Kestler
Geschäftsführer
Solvium Capital Vertriebs GmbH

Rückschläge – schon seit längerem berücksichtigen Investoren, ob nun private oder institutionelle wie Stiftungen, bei ihren längerfristigen Vermögensstrategien auch vielversprechende Alternativen zu den genannten Anlageformen. Zwecks breiterer Streuung, was vernünftig ist, aber auch um bei überschaubarem Risiko die Chance auf attraktive Erträge wahrzunehmen.

So bietet der Hamburger Logistikmanager Solvium Capital unter der Bezeichnung „Logistik Opportunitäten“ seinen Anlegern eine vielversprechende Vermögensanlage in Form qualifizierter nachrangiger Namensschuldverschreibungen. Investoren beteiligen sich dadurch mittelbar für rund drei Jahre an einem breit diversifizierten Portfolio aus Logistikausrüstungen mit attraktivem Renditepotenzial. Dazu zählen insbesondere diese Wechselkoffer, Standardcontainer und Standard-Tankcontainer.

„Auch dieses Angebot wird vom Vertrieb und privaten wie institutionellen Investoren sehr gerne gekauft. Nicht nur wegen der Renditechancen, sondern auch aufgrund unserer ausgezeichneten Reputation und lupenreinen Leistungsbilanz“, ergänzt Jürgen Kestler. Auch dies eine zukunftssträchtige Investition, mit der Anleger von den auch künftig und längerfristig guten Perspektiven der Weltwirtschaft profitieren können und relativ unabhängig von Börsenschwankungen monatliche Zinsauszahlungen erhalten.

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. 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 zur jeweiligen Vermögensanlage stützen. Die vollständigen Angaben zur jeweiligen Vermögensanlage sind einzig dem jeweiligen Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken der Vermögensanlage beschreibt sowie die im Zusammenhang mit der Vermögensanlage abzuschließenden bzw. geltenden rechtlichen Vereinbarungen enthält. Der jeweilige Verkaufsprospekt, das jeweilige Vermögensanlagen-Informationsblatt und die jeweiligen rechtlichen Vereinbarungen sind Grundlage für den Erwerb der jeweiligen Vermögensanlage. Der Anleger kann den Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zur jeweiligen Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt seit bzw. ab dem Zeitpunkt der jeweiligen Veröffentlichung auf der Internetseite der Anbieterin Solvium Capital GmbH, www.solvium-capital.de abrufen oder kostenlos bei der Solvium Logistik Opportunitäten GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

Erfolgreich mit alten Immobilien für junge Menschen

Mit einer erfüllenden Tätigkeit sein Einkommen verdienen wurde für Björn Schiborowski zur Triebfeder

Im Jahr 2016 gründete ich aus tiefster Überzeugung, dass die Wohngemeinschaft auch in Zukunft als Wohnform für junge Menschen beliebt bleibt, die Y-nest GmbH. Auch ich habe während meiner Studentenzeit in vielen Wohngemeinschaften in den verschiedensten Städten und Ländern der Welt gelebt. Es war eine wirklich schöne Zeit, auf die ich sehr gerne zurückblicke. Viele Freundschaften sind entstanden und bestehen noch heute. Jedoch erwies sich die Zimmersuche stets als extrem schwierig. Bevor ich genauer auf mein Geschäftsmodell und meine Vision eingehe, möchte ich mich kurz vorstellen und meinen Weg zum Immobilienbesitzer schildern. Im Jahr 2000 wollte ich einen Schlusstrich unter meine schulische Laufbahn ziehen, denn ich hatte keine Lust mehr, mir aus meiner Sicht unwichtiges Wissen kurzfristig reinzuprügeln, um es nach der Prüfung im Nu wieder zu vergessen. Noch heute erinnere ich mich an wirklich absurde Matheübungsaufgaben. Aus diesem und vielen weiteren Gründen wollte ich die Schule schnellstmöglich verlassen, um etwas zu machen, was mich begeistert. Schon während meiner Schulzeit hatte ich ein großes Interesse an Architektur, an Kunst und am Zeichnen, sodass ich im Anschluss an das zehnte Schuljahr eine Ausbildung zum Bauzeichner absolvierte. Es war eine interessante

und lehrreiche Ausbildung, in der ich intensiv meiner Leidenschaft, dem Zeichnen, nachgehen konnte. Dadurch lernte ich auch weitere Berufe, unter anderem den des Bauleiters, kennen. Ich fand es faszinierend, wie innerhalb kürzester Zeit Gebäude aus dem Nichts entstehen. Um dieses Erlebnis hautnah mitzuerleben, begann ich nach meiner Ausbildung zum Bauzeichner Baumanagement zu studieren, um in die Bauleitung zu gehen. Nach dem Studium war ich ein Jahr auf einer Auslandsbaustelle in der Bauleitung tätig, stellte jedoch relativ schnell fest, dass mich diese Tätigkeit nicht wirklich begeisterte. Ich ging zurück zur Hochschule, absolvierte noch ein betriebswirtschaftliches Masterstudium und trat anschließend eine Stelle als Baumanagement-Consultant an. Diese Tätigkeit bestand darin, abgeschlossene Baustellen im Nachhinein zu analysieren, Termin- und Kostenüberschreitungen zu ermitteln und, darauf aufbauend, baubetriebliche Gutachten zu erstellen. Es war eine sehr spezielle Tätigkeit, sie hat mir aber Spaß gemacht und ein gutes Gehalt eingebracht.

Zurück in die Heimat

Meine wirkliche Leidenschaft entdeckte ich dann im Jahre 2012. Bis dahin war ich viel gereist, habe viel gesehen und in vielen verschiedenen Städten der Welt ge-

wohnt. Nun war ich mir sicher, dass der richtige Zeitpunkt da war, meinen künftigen Lebensmittelpunkt festzulegen, und zog zurück in meine Heimatstadt Oldenburg. Meine Partnerin und ich kauften uns ein sanierungsbedürftiges kleines Haus in zentrumsnaher Lage. Neben Elektrik, Sanitär und Heizung mussten alle Wand- und Bodenbeläge erneuert werden, tragende Wände wurden entfernt und durch Stahlträgerunterzüge ersetzt. Auch

Mein Zehnjahresziel hatte ich nach nur fünf Jahren, also der Hälfte der anvisierten Zeit, erreicht.

den Garten haben wir neu gestaltet. Es war extrem viel Arbeit, aber es fiel mir nicht schwer, nach meiner Arbeit und an meinen freien Wochenenden bis spät in die Nacht Skizzen anzufertigen, Mengen zu ermitteln, Materialien auszusuchen und die Sanierungsarbeiten in Eigenarbeit durchzuführen. Nach Fertigstellung des Projektes innerhalb von vier Monaten war ich richtig stolz und zufrieden. Es war toll, aus einem abgewohnten Haus ein wohnliches und behagliches Heim geschaffen zu haben. Die dabei gesammelten Erfahrungen wollte ich aber unbedingt nutzen und weiter ausbauen. Darum hielt ich nach ähnlichen Immobilien Ausschau und erwarb im darauffolgenden Jahr eine weitere sanierungsbedürftige Immobilie, um sie zu sanieren und im Anschluss zu vermieten. Was für ein unbeschreibliches Gefühl, als die erste Miete auf meinem Konto war! Ab diesem Zeitpunkt hatte



Björn Schiborowski hat eine Leidenschaft für Immobilien, vor allem ältere Immobilien mit Charme. Seit dem Jahr 2000 ist er auf dem Gebiet Bauen und Immobilien tätig: Nach seiner zeichnerischen Ausbildung studierte er Baumanagement und arbeitete zunächst in der Bauleitung auf einer Auslandsbaustelle. Anschließend absolvierte er noch ein betriebswirtschaftliches Masterstudium und war als Baumanagement-Consultant angestellt. 2016 gründete er die Y-nest GmbH und konzentriert sich seitdem auf das, was ihm Spaß macht und wovon er am meisten versteht: das Sanieren von älteren Wohnhäusern und die anschließende Vermietung an junge Menschen.



ich ein schönes monatliches Zusatzeinkommen. Gleichzeitig tilgten die Mieteinnahmen die Kreditschulden, wodurch sich dauerhaft Vermögen aufbaute. Klar – ich wollte mehr! Wenn ich jedes Jahr eine Immobilie erwerbe und vermiete, dann, so meine Vorstellung, könnte ich in zehn Jahren von den Mieteinnahmen leben. Mein Ziel bestand nun darin, jedes Jahr eine Immobilie zu kaufen, zu sanieren und zu vermieten, um systematisch einen kleinen Bestand aufzubauen, mein passives Einkommen zu vergrößern und ein Vermögen aufzubauen, um davon zu leben. Gesagt, getan! In den Folgejahren erwarb ich zwischen 2012 und 2015 jedes Jahr eine weitere Immobilie und verfolgte meinen Plan konsequent.

Meine Begeisterung wurde von Objekt zu Objekt größer. Mit der Zeit baute ich ein Netzwerk von Maklern, Handwerkern, Bank- und Steuerberatern und Notaren auf, und mit jedem Objekt wurde ich erfahrener, und Immobilien wurden regelrecht meine Leidenschaft. Auch in meiner Freizeit schaue ich mir leidenschaftlich gerne Immobilien an. Vor allem ältere Immobilien begeistern mich sehr. Ich liebe Hausbesichtigungen, insbesondere die-

jenigen, bei denen erst auf den zweiten Blick entsprechende Aufwertungspotenziale erkennbar werden und bei denen eine große Portion Vorstellungskraft nötig ist, um sich vorzustellen, wie das Objekt einmal aussehen könnte. Auch liebe ich es, den Charme alter Objekte wieder neu aufleben zu lassen, sie weiterzuentwickeln, Pläne anzufertigen und Ideen in die Tat umzusetzen.

2015 arbeitete ich mich intensiv in das Thema Immobilieninvestment ein. Ich las endlos viele Bücher und schaute Youtube-Videos an, programmierte eigene Excel-Tabellen und tauschte mich intensiv mit Gleichgesinnten über Investitionsmöglichkeiten aus. So kam ich auch zu einer Mastermind-Gruppe, die sich als ein absoluter Turbo für meine Immobilienlaufbahn erwies. Sie war nicht nur sehr inspirierend und motivierend, sondern ich lernte in kürzester Zeit auch extrem viel über das Investieren allgemein, über Strategien und über Immobilienentwicklung. Ich konnte mich mit ähnlich denkenden Menschen austauschen, und wir sprachen mögliche

„Finde deine Leidenschaft, deine Vision, und mach etwas daraus“

Investmentprojekte von A bis Z durch.

Im Nachhinein betrachtet war mein Ziel zunächst sehr unkonkret: Ursprünglich wollte ich lediglich meinen monatlichen Cashflow erhöhen, um meinen Zehnjahresplan einzuhalten. Tatsächlich tat sich schon 2015 wesentlich mehr. Ich erwarb

in diesem Jahr so viele Immobilien wie in den vier Jahren zuvor. Innerhalb eines Jahres verdoppelte ich meinen privaten Immobilienbestand und erhöhte meine passiven Einnahmen so weit, dass sie meine monatlichen Ausgaben über-

stiegen. Mein Zehnjahresziel hatte ich damit nach nur fünf Jahren, also der Hälfte der anvisierten Zeit, erreicht.

Was meiner Leidenschaft entspricht

Da ich nun über ein zusätzliches monatliches Einkommen verfügte, stellte ich mir die Frage, ob ich meine Angestelltentätigkeit auch in den nächsten 35 Jahren meines Lebens nachkommen wollte – und ob mich diese Aufgabe erfüllen würde. Meine Arbeit als Baumanagement-Consultant war zwar außerordentlich span-



Invest

■ Leitmesse und Kongress für
Finanzen und Geldanlage

#invest2020

Top informiert – clever investiert

Ergreifen Sie Ihre Chance: Profitieren Sie von maßgeschneiderten Anlagestrategien direkt von namhaften Finanzexperten, um auch bei niedrigen Zinsen mehr aus Ihrem Geld zu machen.

24.– 25. April 2020 – Messe Stuttgart

Tickets unter: invest-messe.de/tickets

nend und abwechslungsreich. Aber irgendetwas fehlte. Ich hatte das Gefühl und das innere Bedürfnis, etwas Neues, etwas Anderes und vor allem etwas Eigenes machen zu müssen. Etwas, was 100 Prozent meiner Leidenschaft entsprach. Schließlich lebe ich nur einmal und bin fest entschlossen, meine Lebenszeit so einzusetzen, dass ich meiner Tätigkeit mit voller Begeisterung nachgehe. Wieso sollte ich also weiterhin etwas tun, das mich nicht vollkommen begeisterte?

„Mit jedem Objekt wurde ich erfahrener, und Immobilien wurden regelrecht meine Leidenschaft.“

Einige Monate lang versuchte ich in Erfahrung zu bringen, was ich wirklich wollte, was mich gänzlich begeistert. Ich überlegte mir, wie mein Leben und mein Alltag in den nächsten Jahren aussehen sollten, mit welchen Aufgaben ich mich beschäftigen möchte und mit welchen Menschen ich am liebsten zusammenarbeiten würde. Auf viele Fragen, die ich mir stellte, konnte ich mit der Zeit Antworten finden. Dieser Prozess war extrem wichtig, um mir ein klares Bild von meiner künftigen Aufgabe zu machen. Stell dir vor, du hast 100 Puzzles mit zigtausend Puzzleteilen. Wenn man kein klares Bild von jedem einzelnen Puzzle vor Augen hat, kann man nicht gezielt entscheiden, was wichtig ist und was nicht. Und genauso ist es mit dem Leben: Du kannst zigtausend Wege gehen, aber ohne genaue Vorstellung weißt du nicht, was dich deinem Ziel näher bringt.

Ich fand schließlich heraus, dass mein Herz für ältere und charmante Immobilien schlägt. Es erfreut mich ungemein, einem Rohdiamanten den letzten Schliff zu verleihen. Und genau darin liegt meine Begeisterung, meine Leidenschaft: Ich möchte ältere Wohnhäuser sanieren, damit diese oft wunderschönen Objekte, die auf den ersten Blick vielleicht etwas schäbig und heruntergekommen aussehen, nicht durch große Neubauklötze verhunzt werden. Ich möchte nicht, dass Grundstücke bis auf den letzten Quadratzentimeter ausgenutzt werden, alte Bäume weichen müssen und 100 Jahre alte Häuser in wenigen Stunden dem Erdboden gleichgemacht werden. Ja, ich möchte den Charme von alten Wohnhäusern neu aufleben lassen und schöne alte Stadtbilder bewahren.

Weiterhin möchte ich mit jungen Menschen zusammenarbeiten und ihnen beim Grundbedürfnis Wohnen tatkräftige Unterstützung bieten. Deshalb fragte ich mich, was das brennendste Bedürfnis meiner Zielgruppe ist und wie ich ihr den besten Nutzen bringen kann. Immer

mehr junge Menschen verlassen nach dem Schulabschluss das elterliche Umfeld und beginnen ein Studium oder eine Ausbildung in einer anderen Stadt. Dabei

möchten sie gerne da wohnen, wo es ein vielfältiges kulturelles Angebot gibt, wo eine gute Infrastruktur und ein solider Arbeitsmarkt vorhanden sind. Da diese Faktoren nicht nur bei jungen Menschen eine wesentliche Rolle spielen, sondern auch für ältere Menschen mit einem höheren Einkommen und ei-

ner besseren Bonität bei der Wohnungssuche ausschlaggebend sind, entsteht eine Konkurrenzsituation am Wohnungsmarkt. Dabei haben es dann vor allem die jüngeren Menschen schwer, passenden, zentrumsnahen und bezahlbaren Wohnraum zu finden.

Außerdem machte ich mir Gedanken über meine Werte. Ich bin der Meinung, dass meine persönlichen Werte mit denen

Wert auf Wohlbefinden, auf Freundschaften und auf Gemeinschaft. Diese Werte mussten sich in meinem Geschäftsmodell widerspiegeln.

Ich arbeitete also meine Leidenschaft heraus (Immobilien), bestimmte meine zukünftigen Kunden bzw. meine Zielgruppe (junge Menschen zwischen 18 und 28 Jahren) und fand meine Werte heraus, mit denen ich mich völlig identifiziere (Gemeinschaft, Freundschaft, Wohlbefinden). Um mein konkretes Geschäftsmodell und meine Vision zu finden, erinnerte ich mich an meine Studentenzzeit, während der ich ein Leben wie meine Zielgruppe führte. Als ich von zu Hause auszog, stand ich vor der Entscheidung, allein eine kleine Wohnung zu beziehen oder in eine WG einzuziehen. Wie viele junge Menschen entschied ich mich für die Gemeinschaft, in der dann viele tolle Freundschaften entstanden. Allerdings war es nie einfach, ein geeignetes WG-Zimmer zu bekommen, insbesondere ein zentrumsnahes und bezahlbares. Aus genau dieser Schwierigkeit leitete ich meine Vision ab.

Diese besteht darin, in den kommenden zehn Jahren mindestens 4000 jungen Menschen zwischen 18 und 28 Jahren WG-Zimmer in sanierten Altbauten und zentrumsnahen Lagen zur Verfügung zu stellen. Die Mieten sollen bezahlbar sein, und die Bewohner sollen sich in den liebevoll sanierten Häusern wohlfühlen. Meine Vision habe ich nicht analytisch er- und durchgearbeitet, sondern sie basiert auf meiner inneren Stimme und meinen eigenen Erfahrungen.

Mit diesem Ziel vor Augen führte ich unter jungen Menschen eine Umfrage durch, warum sie gerne in Wohngemeinschaften leben. Zum einen natürlich wegen des physiologischen Grundbedürfnisses „Wohnen“ (was jedoch alle Wohnformen einlösen). Zum anderen finden junge Menschen, die in eine andere Stadt kommen oder berufs- oder studienbedingt ihren Wohnort wechseln, schneller

Anschluss, wenn sie in Gesellschaft leben – und obendrein leben sie dort preiswerter als allein.

Auf dem Weg zum Erfolg

Dann testete ich, ob meine Geschäftsidee auf eine hohe Nachfrage stoßen würde. In meiner Heimatstadt Oldenburg suchte ich nach einem passenden Objekt in sehr



meiner zukünftigen Vision übereinstimmen sollten, denn nur dann kann ich hundertprozentig hinter meiner Arbeit und meiner Vision stehen. Würde ich nicht auf meine innere Stimme hören, werden mich in Zukunft negative Gefühle wie Stress, Unzufriedenheit und Frust überwältigen. Ich lege etwa besonders viel

„Meine Vision habe ich nicht analytisch er- und durchgearbeitet, sondern sie basiert auf meiner inneren Stimme und meinen eigenen Erfahrungen.“

guter Lage und kaufte schließlich ein sanierungsbedürftiges Einfamilienhaus von privat, das sich genau zwischen Universität und Innenstadt befindet. Das charmante Haus aus dem Jahr 1920 mit einer Wohnfläche von 125 Quadratmetern war für das Konzept „Wohngemeinschaft“ perfekt geeignet. Aus dem großen Wohn- und Esszimmer wurden zwei separate Zimmer, aus der dunklen Küche im Obergeschoss wurde durch den Einbau eines Dachfensters ein weiteres helles, freundliches Zimmer. Insgesamt standen nach Sanierung und Anpassung des Grundrisses sechs Zimmer für die Vermietung zur Verfügung. Die großzügige Küche im Erdgeschoss, die beiden Bäder und der großzügige Garten werden von allen Bewohnern gemeinsam genutzt. Noch während der Umbauphase inserierte ich die Zimmer auf den gängigen Online-Plattformen. Innerhalb von nur drei Tagen hatte ich bereits über 80 Anfragen. Von diesen 80 Interessenten wählte ich 20 aus und lud sie zu einer Sammelbesichtigung



ein. Ausnahmslos alle 20 Interessenten wollten ein Zimmer in dem Haus mieten, wobei nicht das eine oder andere Zimmer ausschlaggebend war. Diese waren alle sehr ähnlich und in etwa gleich groß, es war vielmehr die gute und zentrumsnahe Lage des Objekts.

Bei der Besichtigung sprach ich intensiv mit den Interessenten, um herauszufinden, ob sie sich mit Werten wie Gemeinschaft, Respekt, Wohlbefinden und Verlässlichkeit identifizieren könnten. Nach nur einer Woche waren alle Zimmer vergeben! Was gibt es Schöneres? Ich hatte enorm viel Spaß bei der Arbeit, die Nachfrage war riesengroß und ich brachte dem Mietinteressenten einen riesigen Nutzen. Um zu testen, ob dieses Geschäftsmodell auch in kleineren Hochschulstandorten funktioniert, kaufte ich in Wilhelmshaven eine Immobilie in zentrumsnahe Lage. Auch hier war die Resonanz ähnlich,

und innerhalb weniger Tage konnte ich weitere vier Zimmer in einem sanierten Altbau vermieten. Die von dem Altbauflair begeisterten Bewohner fühlen

sich auch heute noch pudelwohl dort.

Der private Testlauf ergab also, dass die Nachfrage nach WG-Zimmern in sanierten Altbauten in zentrumsnahe Lage extrem hoch ist. Ein zusätzlicher Vorteil dieses Wohnkonzeptes ist, dass anders als bei Standardvermietungen eine wesentlich höhere Rendite erwirtschaftbar ist. Weiterhin verringert sich das Mietausfallrisiko dadurch, dass die Mietzahlung nicht ausschließlich von einem einzigen Mieter, sondern von mehreren Mietern abhängt.

Die Gründung der Y-nest GmbH

Da das Geschäftsmodell funktionierte, gründete ich 2016 eine GmbH mit dem Zweck, sanierungsbedürftige, zentrumsnahe Immobilien aufzukaufen, die für die Zimmervermietung an junge Menschen liebevoll hergerichtet werden. Der GmbH gab ich den Firmennamen „Y-nest“, nicht zuletzt, um auch junge ausländische Menschen, Studenten und Berufstätige anzusprechen. Gerade für sie ist die Suche nach einer Unterkunft aus der Ferne nicht einfach, wie ich aus eigener Erfahrung weiß. Das „Y“ steht übrigens für meine Zielgruppe, Young People bzw. für die Generation Y. Das Wort „Nest“ steht für Wohlfühlen, behütet sein und für Gemeinschaft. Der Firmenname spiegelt also neben der Zielgruppe auch die Werte wider. Außerdem ist Y-nest anders. Ich möchte, dass Wohnen unter jungen Menschen ein Gemeinschaftsprojekt ist, dass neue Freundschaften entstehen, dass junge Menschen sich in ihrer ersten eigenen Wohnung wohlfühlen und ihr erstes eigenes Zimmer einrichten – was für ein tolles Gefühl, sein Zimmer außerhalb von „Hotel Mama“ selbst zu gestalten und eigene Wohnideen in die Tat umzusetzen. Y-nest möchte auch, dass die jungen Menschen ihre WG-Zeit genießen, mit allen Vorteilen, die das WG-Leben – die vielleicht schönste Zeit des Lebens – bietet.



Buchherausgeber
Thomas Knedel
ist Immobilieninvestor, -manager,
Buchautor sowie
Initiator und Betreiber
des Netzwerkes
Immopreneur.de





ERFOLG GIBT'S NICHT UMSONST. ABER ZUM HÖREN

**Das komplette Magazin
jetzt als Audiobook
downloaden!**

Bilder: Depositphotos/blackzheep



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