

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLIEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLIEGER

MAGAZIN

e-Paper



SCHLENDRIAN
BEI STAATLICH
GEMANAGTEN
STIFTUNGEN

**Immobilien zur
Kapitalanlage**



FOLKER
HELLMEYER

**Corona:
Folgen für die
Wirtschaft**

Patrick Greiner

**AUFKLÄRER. REGELBRECHER.
KLARTEXT-REDNER.**



**ERFOLG wird bei uns
groß geschrieben.
UMWELT aber auch:
Das E-PAPER-ABO**

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop/





Martina Schäfer
Redakteurin

Bild: E. Jarnot

Wissen macht den Unterschied

Nie war Wissen wertvoller. Wissen um die Zusammenhänge zwischen politischem Geschehen und Wirtschaftsentwicklung. Wissen, welche Stellrädchen was in Bewegung setzen. Wissen, wann der Zeitpunkt gekommen ist, welche Hebel in Bewegung zu setzen und welche man lieber nicht anfassen sollte.

Einer, der enormes Wissen um den Cashflow hat und es auch weitergibt, ist Patrick Greiner. Wir haben den Finanzcoach für Sie interviewt.

Folker Hellmeyer, erklärt aus seiner Erfahrung als Analyst heraus die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie.

Inzwischen schaut Claus Vogt über den Atlantik und zieht den Vergleich der Vorboten der Krise von 2008 zur aktuellen Situation. Mit der sich immer bedenklicher blähenden Spekulationsblase rät er, sich in Edelmetallen und Minenaktien abzusichern.

Auch Thomas Knedel rät, das Vermögen krisensicher in Sachwerten anzulegen. Er erklärt die Vorteil von Immobilien im Anlagemix und welche aktuellen Trends es gibt.

Zu guter Letzt werfen wir einen Blick auf staatlich gemanagte Stiftungen in Deutschland. Hier waren in den vergangenen Jahren einige bedenkliche Vorkommnisse zu verzeichnen.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht

Martina Schäfer

Sachwert Magazin ePaper

Redaktion/Verlag
Backhaus Finanzverlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH
magazine@backhausverlag.de
Redaktion: Martina Schäfer
Layout und Gestaltung: Martina Schäfer

Onlineredaktion
magazine@backhausverlag.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
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.



Patrick Greiner

Seine Ausbildung machte er ursprünglich bei der Militärpolizei. Im Anschluss an seine Zeit bei der NATO war er fünf Jahre im Personenschutz-Team eines DAX-Vorstands. Damals schützte er seine Klienten vor Gefahren und Unannehmlichkeiten. Heute schützt er seine Mandanten vor dem undurchsichtigen Provisionsystem der Finanzdienstleistungsbranche. Mit seinem Podcast, Seminaren und Coachings gehört er heute zu den bekanntesten Finanz-Experten.

AUFKLÄRER. REGELBRECHER. KLARTEXT-REDNER.

Wie ein
Ex-Bodyguard
zu einem der
bekanntesten
Finanz-Experten
wurde.

Herr Greiner, Sie sind Honorarberater der ersten Stunde. Als die Branche den Vertrieb ohne klassische Provisionen noch belächelte, etablierten Sie sich als einer der ersten Honorarberater der Republik. War das zunächst ein geschäftlicher Rückschritt?

Die Honorarberatung an sich gibt es ja schon sehr lange. Da ich selbst noch bis im Jahr 2010 für einen Finanzdienstleister auf Provisionsbasis tätig war, gehöre ich sicherlich nicht zu den Ersten - jedoch auf Grund der Positionierung und Online-Präsenz wahrscheinlich zu einem der Bekanntesten. Ich hatte damals die Vision,

mich von der klassischen Finanzberatung abzukoppeln und das Thema „Finanzielle Chancenintelligenz“ mit wertvollen, content-basierenden Elementen aus der Persönlichkeitsentwicklung zu kombinieren. In diesem Zusammenhang ist auch das Label „DEINE BESTE INVESTITION“ entstanden. Da dieses Konzept in Bezug auf die Themen Gratis-Buch, Podcast, Social Media, Live-Events und Online-Seminare völlig neu ist, war hierzu einiges an Zeit und Investitionen notwendig, um mich innerhalb der Branche entsprechend zu etablieren.

Mit Ihrem digitalen Branding akquirieren Sie heute nicht mehr im klassischen Sinne - sondern Ihre Zielgruppe bewirbt sich online, um mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Mandanten, um eine solch unübliche Vorgehensweise überhaupt ausüben zu können?

Der „Schlüssel“ liegt in der Bereitschaft, sein Experten-Wissen der eigenen Community überwiegend gratis zur Verfügung zu stellen. Hierzu muss man verstehen: Fachwissen alleine ist heutzutage nur noch wenig wert, denn mittlerweile finden Sie nahezu alle Antworten auf ihre Fragen über Google und andere Suchmaschinen. Dabei gilt: Wer heutzutage als Experte nicht kontinuierlich auf Facebook, YouTube, LinkedIn, Instagram und Podcasts aktiv ist, kann in seiner Branche keine große Rolle spielen. Ein weiterer Punkt

Man schätzt, dass in Deutschland nur circa 3 % aller Unternehmen die Möglichkeiten des digitalen Marketings bewusst für ihren Markenaufbau und Vertrieb nutzen.

ist der gezielte Aufbau einer eigenen Community, indem Sie sich tatsächlich mit deren Problemen beschäftigen und fernab vom klassischen Branchen-Mainstream exklusive Premium-Lösungen anbieten, die in dieser Form und Kombination sonst nirgendwo zu erwerben sind – außer bei Ihnen.

Können Kunden auch ohne speziellen Berater die klassischen Provisionen, Gebühren und versteckte Kosten bei der privaten Altersvorsorge und dem Investment-Depot ausschalten?

Etwa 98 % aller Privatanleger ist tatsächlich nicht bewusst, dass es eine Möglichkeit gibt, wie sie das gesamte Provisions- und Fondskostenmodell der Finanzdienstleistungsbranche zu ihrem eigenen, finanziellen Vorteil nahezu komplett ausschalten können. Und, dass sie sich von der Depotbank sogar interne Vertriebsprovisionen, sogenannte Kick-Backs, jedes Quartal cash auf ihr eigenes Konto zurückerstatten lassen können. Hierzu benötigen sie jedoch einen Berater mit einer speziellen, beruflichen Lizenz. Unsere Mandanten erhalten hierzu eine exklusive Sondervereinbarung mit der Bank, die ihnen eine solche Rückerstattung möglich macht.

Der klassische, deutsche „Sparer“ denkt immer noch nicht gerne über die Themen Geld und Vermögensaufbau nach. Welche Gründe erfahren Sie bei Ihrer Arbeit? Was stört die Menschen so sehr an Geld?

Das Thema Geld und Vermögensaufbau ist nach wie vor kein spannendes, gesellschaftliches Thema. Weder in der Schule, noch im Studium findet hierzu eine fundierte Ausbildung statt. Hinzu kommt, dass sich mit klassischen Finanzprodukten, unter Berücksichtigung von Provisionen, Gebühren, versteckten Kosten und Inflation, kaum nennenswertes Vermögen aufbauen lässt. Unser politisch gesteuertes Bildungssystem hat faktisch auch keinerlei Interesse daran, dass wir wirtschaftlich wichtige Zusammenhänge in Bezug auf chancenreiches Investieren tatsächlich auch verstehen. Was bleibt, ist ein großes Maß an Eigenverantwortung, wenn es um unsere finanzielle Bildung geht. Das Spannende daran ist: Etwa 80 % unserer vermögendsten Kunden haben nie studiert - und davon

haben ca. 50 % nicht mal Abitur. Diese Fakten zeigen, dass man finanziellen Erfolg und cleveres, lukratives Investieren durch private Weiterbildung tatsächlich lernen kann.

Noch bis 2017 waren Sie kaum bekannt. Innerhalb der letzten drei Jahren haben Sie jedoch mehrere Auszeichnungen erhalten. Große Veranstalter buchen Sie zum Thema Branding und digitale Neukundengewinnung als Redner - und ganz aktuell sind Sie im Bereich Finanzen als „Content-Creator des Jahres“ nominiert. Was ist der Schlüssel für Ihren Erfolg?

„DEINE BESTE INVESTITION“ Das aktuelle Buch und gleichnamiger Podcast von Patrick Greiner



Ich habe sehr lange den Fehler gemacht, mich immer nur innerhalb meiner Branche weiterzubilden. Ich spreche hierzu häufig auch vom „branchen-internen Tunnelblick“ Ab 2016 habe ich mich dann sehr intensiv mit den Themen Branding, Online

Marketing und Social Media beschäftigt. Dieser Fokus, meine unternehmerische und persönliche Weiterbildung sowie die Erweiterung meines Netzwerks, war ein regelrechter „Gamechanger“. Hinzu kam das Bedürfnis, mich mit den wesentlichen Problemen und Herausforderungen meiner Zielgruppe intensiv auseinanderzusetzen, aufzuklären, Klartext zu reden und Lösungen anzubieten, die fernab der klassischen Finanzberatung branchenunüblich, jedoch für Privatanleger äußerst effektiv sind. Der „Schlüssel zum Erfolg“ liegt meiner Meinung nach vor allem darin, bewusst Regeln zu brechen und innerhalb der jeweiligen Branche anders zu sein als alle anderen – und zwar immer im Interesse der eigenen Zielgruppe.

Sie selbst wurden zum Gesicht der Honorarberatung. Aber natürlich auch ein bisschen der Gegenpol zum klassischen Finanzberater. Wie gehen Sie hierzu mit öffentlicher Kritik von vermeintlichen Branchenkollegen um?

Tatsächlich gab es hierzu schon so einige Aktionen. Angefangen von anonymen Anzeigen, um meine Buch-Veröffentlichung zu verhindern, bis hin zu üblen Beschimpfungen per Social Media. Zu Beginn nahm ich das persönlich. Doch nach einiger Zeit ist mir klar geworden: Wenn dich in deiner Branche alle mögen, machst du irgendetwas falsch. Abgesehen davon: „Branchenkollegen“ sind ja nicht meine Zielgruppe! Mein Fokus liegt in der Aufklärung zum Thema finanzielle Chancenintelligenz. Hierbei zeige ich kaum bekannte Alternativen zur klassischen, provisionsgesteuerten Finanzberatung auf, bei der jeder Einzelne im Nachgang selbst entscheiden kann, welches „System“ am besten zu ihm passt. Mittlerweile erhalten wir hierzu Anfragen aus ganz Europa. Was für mich heute zählt, ist ausschließlich das Feedback und die Anerkennung meiner Community. Alles andere gehört dazu, wenn du ungewöhnliche Wege gehst, polarisierst und damit in die Öffentlichkeit gehst.

Viele Angehörige der Branche haben Sie zum Vorbild genommen, auch was die Außendarstellung angeht. Sie treten sehr offensiv als Personenmarke auf. Ist das zu einem weiteren Standbein geworden, Berater und Business-Coach der Finanzbranche zu sein?



für ihren Markenaufbau und Vertrieb nutzen. Viele Unternehmen erkennen dies als eindeutige Chance, sich mit online-basierten Systemen von ihrer Konkurrenz abzugrenzen. In diesem Zusammenhang steigen somit auch die Anfragen für meine Vorträge und unser persönliches Coaching- und Mentorenprogramm.

Welche Vorteile ergeben sich Ihrer Meinung nach aus dem Thema Personal Branding und Positionierung?

Einer der größten Vorteile ist zunächst die sogenannte Experten-Positionierung. Als „Experte“ stehen Sie für ein ganz konkretes Thema – und verzichten dabei bewusst auf das klassische „Bauchladen-Prinzip“. Hinzu kommt, dass Sie bewusst eine Zielgruppe definieren und für diese mit Ihrem Fachwissen einen Mehrwert bieten, der innerhalb ihrer Branche unvergleichbar ist. Das „Branding“ sorgt dann dafür, dass sich Ihre Zielgruppe mit Ihnen und Ihren (Unternehmens-)Werten identifiziert. Das wiederum führt zu einem enormen Vertrauensvorsprung innerhalb Ihrer Zielgruppe. Die Zukunft des Vertriebs – unabhängig von der Branche – liegt meiner Meinung nach nicht mehr in der klassischen Neukunden-Akquise, sondern im Aufbau einer eigenen Community – was internationale, erfolgreiche Marken, wie z. B. Apple oder Tesla eindeutig beweisen.

Haben Sie einen festen Fahrplan für die kommenden Jahre? Die Finanzbranche steht vor einem epochalen Wandel.

Tut sie das? Meiner Wahrnehmung nach findet der Wandel überwiegend durch regulatorische Maßnahmen statt. Das Grundprinzip der Branche wird jedoch bleiben: Nämlich die Vermittlung von klassischen Finanzprodukten, die der Branche auch weiterhin Jahr für Jahr Milliarden an Provisionserlösen ermöglichen wird.

Mein Fahrplan dagegen sieht komplett anders aus. In Bezug auf das Thema finanzielle Persönlichkeitsentwicklung werden wir unseren Content und Reichweite weiter ausbauen. Die Anzahl an Online-Kursen, Live-Seminaren und Strategie-Coachings wird weiter steigen. Hierbei werden wir uns Schritt für Schritt zum Marktführer im deutschsprachigen Raum entwickeln. Und zwar nicht, weil ich mir das einfach nur wünsche – sondern, weil ich die online-basierten Mechanismen und marketingtechnischen Systeme kenne, die benötigt werden, um ein solches Ziel zu erreichen.

Es gibt viele Branchen-Kollegen, Dienstleister und Unternehmen, die unsere Entwicklung in den letzten drei Jahren beobachtet haben. Bei steigendem Erfolg kommt dann natürlich auch immer häufiger die Frage: „Wie machst du das?“ Hierzu muss man wissen: Nicht nur die

Finanzbranche befindet sich in Bezug auf das Thema Branding, Online Marketing, Social Media, digitale Kundenakquise & Co. noch immer im reinsten Tiefschlaf. Man schätzt, dass in Deutschland nur circa 3 % aller Unternehmen die Möglichkeiten des digitalen Marketings bewusst

Was bleibt, ist ein großes Maß an Eigenverantwortung, wenn es um unsere finanzielle Bildung geht.

Jahrzehntelanges Erfolgsrezept

Standard-Transportbehälter als lukrative Investition

Zinsen und Renditen auf Nullniveau, Aktienmärkte schwankend und riskant, Immobilienpreise kurz vor der Überhitzung? Die Zeiten für Anleger waren schon besser. Dennoch gibt es nach wie vor rentable und solide Investments, die auch reale Erträge oberhalb der Inflationsrate in Aussicht stellen. Warum also nicht in Vermögenswerte investieren, die seit Jahrzehnten in der internationalen Logistik etabliert und erfolgreich sind: In Wechselkoffer, Standardcontainer und Standard-Tankcontainer. Diese Behälter haben den weltweiten Warentransport revolutioniert und werden auch in der Zukunft die Könige der standardisierten Logistik bleiben.

Täglich werden Obst und Gemüse, Mobiltelefone und Computer, Spezialmaschinen und Automobile rund um den Globus bis in den letzten Winkel der Welt transportiert. Der Handel ist demnach entscheidender Faktor für Lebensqualität und Lebensstandard, Luxus und auch die Befriedigung der grundlegenden Bedürfnisse. Ohne Standardcontainer und Wechselkoffer wäre dies undenkbar. Beide sorgen für höchst effiziente Transportabläufe und dass Waren aller Art praktisch überall auf der Welt und zu annehmbaren Preisen verfügbar sind. Was viele, aber beileibe noch nicht alle Anleger wissen: Logistik-Equipment, also Standardcontainer und Wechselkoffer, können auch ein solides Investment mit attraktiver Verzinsung sein. Als sogenannte Vermögensanlagen erfreuen sich diese Sachwerte zunehmender Beliebtheit traditionell bei privaten Anlegern, immer häufiger auch bei institutionellen Investoren wie Family Offices.

Die Hamburger Solvium Capital ist solch ein Anbieter und Spezialist für Investi-

tionen in nationales und internationales Logistikequipment, insbesondere in Wechselkoffer, Standardcontainer und Standard-Tankcontainer. Das Unternehmen hat seit Unternehmensgründung eine 100 Prozent-Erfüllungsquote bei allen Investments. Solvium bietet Anlegern mit der Vermögensanlage Logistik Opportunitäten Nr. 2 die Möglichkeit,



Kurt Peter Müller,
Key Account Manager
Solvium Capital Vertriebs GmbH

mittelbar in ein breit gestreutes Logistikportfolio (Wechselkoffer, Standardcontainer, Standard-Tankcontainer und Spezialequipment) zu investieren und für die kurze Laufzeit von ca. 3 Jahren monatlich Zinseinnahmen zu erzielen.

Die durchdachte Gesamtkonzeption der Solvium-Gruppe bringt mehr Sicherheit und reduziert Risiken für Anleger. Speziell für dieses neue Investment wurden Investitionskriterien festgelegt. Dies sind zum einen die Investitionsrentabilität bei

Ankauf des Logistikequipments, zum anderen die Gattungskriterien sowie die Bewirtschaftungskriterien. Sie sorgen in Summe dafür, dass die Anleger sicher sein können, in ein Portfolio mit attraktivem Rendite-Risiko-Verhältnis zu investieren. Die Einhaltung dieser Kriterien wird im Laufe der fortschreitenden Platzierung des Investments mehrfach durch eine unabhängige Prüfungsgesellschaft geprüft. Die Anleger erhalten regelmäßig entsprechende Berichte zu diesen Prüfungen.

Durch den Einsatz verschiedener Ausrüstungsgegenstände unterschiedlichen Alters in verschiedenen Teilmärkten und bei einer Vielzahl von Mietern werden Risiken deutlich minimiert. Durch eine offene Kostendarstellung, Identifikation eines Startportfolios und regelmäßiger Investitionsbeurteilung wird eine hohe Transparenz geschaffen. Des Weiteren werden Risiken minimiert, indem die Emittentin von Anfang an Möglichkeiten für den Aufbau von stillen Reserven berücksichtigt hat und damit für eine erhöhte Auszahlungssicherheit über die gesamte Investmentlaufzeit sorgt. Erstmals haben Anleger mit nur einer Investition die Möglichkeit, in ein breites Logistikportfolio, welches in internationalen bzw. europäischen Logistikmärkten zum Einsatz kommt zu investieren. Sie profitieren von Chancen, die bisher vorwiegend Großinvestoren vorbehalten waren und erhalten zusätzlich die Möglichkeit, in ein Angebot mit ganz besonderen Alleinstellungsmerkmalen zu investieren.

Fazit: Wer also bei Sachwertinvestments in Logistik investieren möchte, sollte sich mit Solvium als Anbieterin beschäftigen oder andere Angebote nach den hier geschilderten Kriterien genauestens prüfen.



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 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 www.solvium-capital.de/logo2 abrufen oder kostenlos bei der Solvium Logistik Opportunitäten Nr. 2 GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

Corona-Krise:
**»Nein, die Welt wird
nicht untergehen.«**



Analyst Folker Hellmeyer im Interview zu den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie

Dieser Artikel erschien im Juni in der Sachwert Magazin Print-Ausgabe 3-2020



Es herrschen wilde Zeiten – auch für Anleger. Welchen Eindruck haben Sie, wie gut oder schlecht die Leute vorbereitet waren?

Die Amplitude des Abverkaufs an den Aktienmärkten ist Ausdruck davon, dass die Marktteilnehmer grundsätzlich nicht vorbereitet waren. Das ist auch verständlich. Es hat noch nie zuvor eine administrativ verordnete Rezession, die weitgehend global homogen verfügt wurde, gegeben. So etwas konnte im Vorwege mangels historischer Parallelen in dieser Form nicht antizipiert werden.

Wie bewerten Sie die Situation der letzten Monate konjunkturell und marktbezogen?

Ein derartiger „Lockdown“ führt zu einem historisch einmaligen Absturz der Konjunktur auf temporärer Basis. In der akuten Phase des Abverkaufs wurde der Moment des drohenden oder sich abzeichnenden weitgehenden Stillstands vieler Sektoren der Ökonomien als Zukunft an den Märkten diskontiert. Das war ambitioniert. Die zwischenzeitlich Raum greifende Er-

holung darf als Ausdruck einer sachlicheren Bewertung interpretiert werden, die nicht den Moment des weitgehenden Stillstands, sondern die Zukunft vor dem Hintergrund der verfügbten Stabilisierungs- und Konjunkturmaßnahmen abbildet. Die Erholung der Konjunkturlage in China liefert diesbezüglich belastbare Evidenz.

Wie geht es mit der Konjunktur aus Ihrer Sicht weiter?

China gibt den Weg vor. Das Muster im Rest der Welt wird ähnlich, aber nicht genauso dynamisch verlaufen. Die jetzt verfügbten Lockerungsmaßnahmen mit Augenmaß im Westen implizieren, dass der Tiefpunkt der negativen konjunkturellen Anpassung im 2. Quartal 2020 liegen wird. Im dritten Quartal beginnt dann eine leichte Erholung im Quartalsvergleich, die sich per Ende des vierten Quartals weiter verstetigt. Für das kommende Jahr bin ich sehr zuversichtlich. Es ist eine Rückkehr zum Grundrauschen des globalen Wachstumspfad bei circa 2,8 %. Zusätzlich werden in Teilen die Produktionsausfälle aus dem Jahr 2020 aufgeholt. Als weiterer Wachstumskatalysator wird temporär der Lagerzyklus wirken. Eine Erkenntnis dieser Krise ist, dass „just in time“ Lagerhaltung nicht länger opportun ist. Auch die Neujustierung der Globalisierung wird insbesondere im Westen Wachstumsakzente setzen. Produktionen in sensitiven Sektoren, beispielsweise im medizinischen Sektor,

werden neu allokiert. Darüber hinaus wirken sich die auf die kommenden Jahre jetzt ins Auge gefassten Konjunkturprogramme neben den verfügbten Stabilisierungsprogrammen positiv auf die Wirtschaftslage aus. Alle hier genannten Wirkkräfte müssen ultimativ durch Unternehmensaktivität dargestellt werden. Daraus ergeben sich die Skaleneffekte, aus denen Märkte ihren Nektar ziehen.

Das klingt beinahe nach einem „Goldlöckchen-Szenario“, wo liegen die Risiken für Ihre Annahmen?

Danke für Ihre Frage. Ja, es gibt Risiken. Sie liegen vornehmlich im Bereich der Medizin und Virologie. Wir Finanzmarktakteure sind keine Mediziner und Virologen. Die derzeit verfügbaren Informationen über das Virus, den Grad der erzielten Immunisierung (Ausbruch früher als bisher unterstellt), die Unterbrechung der Infektionsketten und die Regionalisierung der Maßnahmen ist Grundlage meiner Basis-einschätzung. Risiken für diese Bewertung liegen bei den Themen Mutation des Virus und weiterer aggressiver Wellen der Infek-

»Für den Weltuntergang ist noch keine Zeit, es sei denn, verantwortungslose Menschen drücken auf falsche Knöpfe.«

tion. Dieses Risiko schätze ich derzeit bei 20 % ein. Anders ausgedrückt gibt es für das hier geschilderte Basisszenario eine Wahrscheinlichkeit von 80 %.

Sehen sie noch weitere Katalysatoren für Marktbewegungen insbesondere an Aktienmärkten?

Zusätzlich implizieren die global verfügbten Zinssenkungen und quantitativen Maßnahmen perspektivisch einen verschärften Anlagenotstand, der die Attraktivitäten der Aktien losgelöst von dem temporären Gewinneinbruch, aber auch die der Edelmetalle und die der Immobilien in den Fokus rücken, denn schlussendlich müssen 7,8 Milliarden Menschen grundversorgt



Wann kommt eine verlässliche Impfung gegen Corona und wie schnell kann sie in den erforderlichen Mengen unter's Volk gebracht werden? Werden sich genug Menschen für eine Herdenimmunität impfen lassen? Mutiert das Virus noch einmal und beschert uns eine zweite Welle? Die Unabwägbarkeit macht Covid spiegelt sich auch in der Wirtschaft.

werden. Es müssen Chancen aufgezeigt und genutzt werden. Covid-19 bringt die Welt temporär in eine akute Bremsung, Covid-19 wird die Welt und die globale Wirtschaft nicht in eine dauerhafte Lähmung versetzen. Die Pandemie darf auch als Chance einer Neuausrichtung in Richtung höherer Nachhaltigkeit verstanden werden. Ein Großteil der geplanten Wirtschaftsprogramme wird den Strukturwandel der Weltwirtschaft beschleunigen. Marktteilnehmer haben sich sehr auf den Aspekt Risiko fokussiert und dabei die in der Krise innewohnenden Chancen lange ausgeblendet.

Hat der Corona-Crash alle Marktteilnehmer kalt erwischt? Oder gab es Ausnahmen, die die Zeichen aus China gesehen hatten?

Es gibt immer Ausnahmen. Das war auch jetzt der Fall. Manche mögen das Risiko, dass die Epidemie sich zur Pandemie wandelt, frühzeitig in ihrer Positionierung berücksichtigt haben. Darüber hinaus gibt es Fondsmodelle, die auf Krisen ausgerichtet sind. Diese Modelle profitieren dann stark, um aber zumeist in den überwiegenden Phasen des Aufschwungs unterproportional zu reüssieren. Es gab jetzt auch Fondsmanager, die hinsichtlich der Markttechnik

eine defensive Haltung eingenommen hatten und daher weniger stark betroffen waren. Die Mehrheit war von dieser historisch einmaligen Entwicklung beeinträchtigt.

Welche Assets sind für die kommenden Monate und Jahre die richtigen?

Diese Krise mahnt investiv agierende Anleger, sich in Realwerten, ob Edelmetalle, Aktien zukunftsfähiger Branchen und Im-

»Diese Krise mahnt investiv agierende Anleger, sich in Realwerten, ob Edelmetalle, Aktien zukunftsfähiger Branchen und Immobilien zu bewegen.«

mobilien zu bewegen. Das Geld wird nahezu systematisch debasiiert durch Negativ-, Null oder Niedrigzinspolitik und quantitativer Mehrung. Wir haben heute die meisten Leitzinssätze der bedeutenden Wirtschaftsräume an oder unter den Niveaus von 2009, als wir mit einer Krise aus der Finanzwirtschaft, also einer Krise endogener Natur (jetzt exogener Faktor Covid-19)

konfrontiert waren. Mit den Reduktionen der Zinsniveaus erhöht sich grundsätzlich die Schuldentragfähigkeit des Systems losgelöst von der Erhöhung der Bruttoschulden. Japan bietet das beste Beispiel. In den letzten Jahren war der JPY an Devisenmärkten in Krisen überwiegend Fluchwährung trotz 240 % des BIP Staatsverschuldung eben dank des Nullzinsregimes. Debasierung des Geldes und Systemimmanenz müssen also keine Widersprüche in sich sein, zudem wenn es keine erkennbaren Alternativen im systemischen Kontext gibt (Marktbreite, Markttiefe, staatliche Akzeptanz, Implementierung in nationalen und supranationalen Instanzen).

Die wichtigste Frage an den ständigen Optimisten Hellmeyer: Wird die Welt untergehen?

Danke für den Optimisten – nein, sie wird nicht untergehen. Sie wird sich, so wie in der Vergangenheit auch, weiter latent und bedingt durch die Krise voraussichtlich etwas dynamischer strukturell verändern. So wie Viren sich anpassen, passen sich auch Strukturen an. Regionen, die den Strukturwandel verneinen, werden Preise dafür zu zahlen haben. Wer Evolution ablehnt, ist bisweilen mit Revolution als Anpassungsmodus konfrontiert. Für den Weltuntergang ist noch keine Zeit, es sei denn, verantwortungslose Menschen drücken auf falsche Knöpfe.

INSPIRATION. TIPPS. TAKTIK. DAS LESEN GRÜNDER

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz Ausgabe 1

DAS SILICON-VALLEY MINDSET

OMR-CHEF PHILIPP WESTERMAYER IM INTERVIEW

JEFF BEZOS DER POWER-SELLER

DARAUF KOMMT ES AN
VON GARY VAYNERCHUK

DIE JACK MA STORY

Javid Niazi-Hoffmann
Die neue Art Neukunden zu gewinnen

Felix Thönnessen
10 Tipps für erfolgreiches Gründen

www.founders-magazin.de

4 190872 505003 04

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

TORIKHAM
DESIGNERIN UND UNTERNEHMERIN

DOGG
MIT KLARNA

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

SK
WELT WILL

WWW.FOUNDERS-MAGAZIN.DE
JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS

Immobilien zum Vermögensaufbau



Thomas Knedel ist Immobilieninvestor aus Leidenschaft. Gleich nach seiner Ausbildung zum Bauingenieur und Immobilienökonom investierte er bereits im Jahr 1998 in sein erstes Mehrfamilienhaus. Heute investiert er vorzugsweise in Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen mit Aufwertungspotenzialen, gerne zusammen mit Co-Investoren. Zudem gibt er heute sein Wissen online und persönlich an interessierte Immobilieninvestoren weiter.

Herr Knedel, die Deutschen lieben ihre Immobilie. Aber bisher waren die wenigsten Vermieter, sondern Eigennutzer. Warum verändert sich das derzeit?

Vier, fünf Jahre früher wäre die Antwort klar. Das niedrige Zinsniveau zieht den Anleger (und Investor) in die Immobilie,

da sich der Kauf von Sachwerten hervorragend mit Fremdkapital hebeln lässt. Dies gilt heute natürlich auch noch. Heute sind aber auch noch weitere Phänomene zu beobachten. Einerseits wurde die Immobilie als Anlagegut wieder salonfähig. Viele Menschen haben erkannt, dass es doch gar nicht so dumm ist, Kapital in Sachwerte zu investieren und damit das System für den eigenen Vermögensaufbau zu nutzen, statt über niedrige Zinsen auf dem Sparbuch zu jammern. Es ist sogar eine Art Gruppenbewegung (Massenbewegung möchte ich es noch nicht nennen) entstanden. Viele Investoren hören von Freunden und Bekannten, wie spannend doch Immobilieninvestments sein können.

Weiterhin beobachte ich gerade bei vielen jungen Menschen ein Umdenken auf breiter Ebene. Während der eigene Vermögensaufbau früher kaum Gewicht hatte, trifft man sich heute sogar online und auch im realen Leben z. B. auf „Stammtischen“, um über mögliche Strategien oder gar konkrete Investments zu sprechen. Das Thema Immobilie ist sozusagen in der Breite angekommen.

Als Investor hatten Sie immer guten Einblick in den Finanzmarkt. Entwickelt sich dieser derzeit positiv für das Geschäftsmodell?

Das kurz- als auch langfristige Zinsniveau ist weiterhin im Bereich der historischen Tiefstände und ich sehe derzeit auch keine Zeichen für eine nachhaltige



Dieser Artikel erschien in der Sachwert Magazin Print-Ausgabe 2-2020

Thomas Knedel erklärt im Interview, warum Immobilien als Vermögensanlage wichtig sind und welche aktuellen Trends es gibt

Trendumkehr. Der Grund ist, dass noch nie so viel Geld im Markt war und dass das Kapital derzeit kaum Alternativen hat, entsprechende Renditen zu erwirtschaften. Zudem ist die Verschuldung einiger Staaten weiterhin prekär.

„Während der eigene Vermögensaufbau früher kaum Gewicht hatte, trifft man sich heute sogar online und auch im realen Leben z. B. auf ‚Stammtischen‘, um über mögliche Strategien oder gar konkrete Investments zu sprechen.“

Vorsicht sei jedoch bei zu positiver Erwartungshaltung gegenüber finanzierender Banken gegeben. In den letzten 12 Monaten beobachte ich ein deutlich selektiveres Vorgehen auf Bankenebene, was ich für sehr sinnvoll halte. Gerade unerfahrene Investoren werden auf diese Art und Weise gut geschützt.

Sie sind mit Ihrer Marke Immopreneur zu einem Leitwolf in dieser Szene geworden. Ähnlich wie der US-Autor Robert Kiyosaki haben Sie Veranstaltungen, Bücher und Kurse um das Thema herum gebaut. Wie kam es dazu?

Leitwolf würde ich jetzt nicht sagen. Aber mein Team, einige Investorenkollegen und ich haben – quasi als Pionier im Immobilienmarkt – ein Netzwerk geschaffen, welches in dieser Art früher nicht existent war. Der große Wert liegt in der Wissensvermittlung und dem Austausch von Erfahrungen direkt aus der Praxis. Mein eigenes Motiv für die Gründung der Immopreneur Plattform war seinerzeit im Jahr 2013 der Netzwerkgedanke für alle Beteiligten und die Verzahnung mit dem realen Immobilienbusiness. Heute sind neben zahlreichen Gemeinschaftsprojekten sogar langjährige Kooperationen und sogar Freundschaften aus dem Netzwerk entstanden.

Was sind die ersten Schritte, mit denen sich Greenhorns unbedingt auseinandersetzen müssen?

Das ist einfach. An erster Stelle steht der Wissensaufbau. Je nach persönlicher Präferenz sind dazu Bücher, Onlinekurse oder Coachings geeignet. Wer den „kurzen, direkten Weg“ sucht, wird sich für ein Coaching entscheiden. Denn das ist die heute effektivste Form der Wissensvermittlung. Zudem steht hier die konkrete, zeitnahe Umsetzung auf dem

Plan. Was mich jedoch ein wenig wundert ist, dass viele Menschen nicht bereit sind, in die eigene Ausbildung zu investieren. Jeder der in der Lage ist „einen guten von einem schlechten Deal zu unterscheiden“, kann mit dem Investment in Immobilien starten. Für viele mag erstaunlich sein, dass für den Start tatsächlich kein nennenswertes eigenes Kapital erforderlich ist, wenngleich es freilich hilfreich ist.

Ein Risiko bei Immobilieninvestments ist und war immer der Staat. Sehen Sie Probleme aufziehen bei immer linkeren Regierungen? Kann man sich schützen?

Das ist in der Tat ein großes Problem, das auch mich seit einiger Zeit recht intensiv beschäftigt. Gerade die massive Überregulierung – vermeintlich im Sinne der Mieter – halte ich für bedenklich. Denken wir beispielsweise einmal an die Mietpreisbremse, die unzähligen Millieuschutzsätzen in innerstädtischen Gebieten oder gar den Mietendeckel in Berlin. Eine Lösung habe ich noch nicht gefunden. Dennoch glaube ich, dass das Spiel mit den Linken nur die wendigen Investoren gewinnen werden. Wie auch im Kapitalmarkt allgemein ist es sehr

wichtig die eigene Strategie permanent zu hinterfragen und immer wieder einmal mehr oder weniger stark an die aktuellen Gegebenheiten anzupassen. Dazu sollten wir uns als Immobilieninvestoren immer bewusst sein, dass wir diejenigen sind, die oft unermüdlich an einem schöneren Stadtbild arbeiten und Möglichkeiten schaffen, preiswert oder – je nach persönlicher Präferenz – hochwertig zu wohnen. Ein entsprechendes Auftreten unserer Branche täte allen gut.

Sie sind selbst sehr erfolgreicher Investor. Haben Sie ein Ziel – vielleicht auch eine konkrete Zahl – dabei im Kopf?

Ja, natürlich. Dieses Ziel habe wir gerade erst neu definiert. Meine Frau Diana Helein und ich möchten mit unserer Triamix Gruppe bis zum 31.12.2022 einen Immobilienbestand von 1.000 Wohnungen aufgebaut haben. Wer sich auskennt, weiß, dass wir hierzu weit mehr als 1.000

„Jeder der in der Lage ist ‚einen guten von einem schlechten Deal zu unterscheiden‘, kann mit dem Investment in Immobilien starten.“

Für viele mag erstaunlich sein, dass für den Start tatsächlich kein nennenswertes eigenes Kapital erforderlich ist, wenngleich es freilich hilfreich ist.“

Wohnungen kaufen und einen Teil – im Sinne der Portfoliooptimierung – wieder verkaufen müssen. So herausfordernd die Umstände sein werden, so inspirierend finden wir den Gedanken gleichzeitig unserer Community zu helfen gar einen Bestand von 100.000 Wohnungen, so viel wie eine ordentliche Mittelstadt, für den eigenen Vermögensaufbau aufzubauen.

Größere Spekulationsblase

Edelmetalle und



Hat dieser Gärtner einen Bocksbart? **Neel Kashkari** ist seit 2016 Präsident der Federal Reserve Bank Minneapolis. In seinem Lebenslauf stehen Arbeitgeber wie Goldman, Sachs & Co., für die er Silicon Valley-Firmen betreute. Ab 2006 arbeitete er als Assistant Secretary of the Treasury im US-Finanzministerium. 2008 übernahm er die Aufsicht über den 700-Milliarden-Dollar-Rettungsfonds für die US-Banken. Ab 2009 arbeitete er für PIMCO. Seine politischen Ambitionen sind gewaltig. 2014 kandidierte er für die Wahl zum Gouverneur von Kalifornien für die Republikaner.

als 2008

Shortinvestments schützen davor

Wir haben das Risiko eines Zusammenbruchs des Finanzsystems eliminiert.“ Diese vollmundigen Worte sprach der US-amerikanische Zentralbanker und Präsident der Federal Reserve Bank of Minneapolis, Neel Kashkari, am 14. August 2020. Diese als beruhigende Botschaft gedachte Versicherung ruft bei Kennern der jüngeren Finanzgeschichte beunruhigende Erinnerungen hervor.

Fast wortgleich äußerte sich am 17. März 2008 nämlich Dick Fuld, der damals Vorstandsvorsitzender von Lehman Brothers war. Die kurz zuvor erfolgte Rettung der Investmentbank Bear Stearns kommentierte er folgendermaßen: „Die Rettung eliminiert das Liquiditätsproblem der gesamten Finanzindustrie.“

Wenige Monate später war die von ihm gemanagte Bank Lehman Brothers Pleite, und das gesamte Finanzsystem konnte nur durch eine gigantische Rettungsaktion von Zentralbanken und Regierungen vor dem Zusammenbruch bewahrt werden. Die Weltwirtschaft erlebte eine schwere Rezession, und der S&P 500 fiel um rund 60%.

Starke Zunahme der Verschuldung und der Spekulation

Seither sind 12 Jahre vergangen. Jahre, in denen die Verschuldung und die Spekulation an den Finanzmärkten drastisch zugenommen haben und die fundamentale Überbewertung der US-Börse neue Rekorde aufgestellt hat. Folglich sind die Risiken für das Finanzsystem, die Weltwirtschaft und Ihr Vermögen heute erheblich größer als damals. Deshalb sollten Sie vorbereitet sein, wenn die aktuelle Spekulationsblase platzt und zumindest teilweise – auch als Absicherung – im Edelmetallsektor engagiert sein.

Riesige Topformation des S&P 500

Passend zu den gewaltigen Risiken, die mit dieser Spekulationsblase einhergehen, hat sich beim Weltleitindex S&P 500 seit Anfang 2018 eine riesige Topformation gebildet. Aus dieser Formation ergibt sich ein sehr großes Abwärtspotenzial. Konkret rechne ich mindestens mit einer Kursdrittelung des Aktienindex und betone,

dass es sich dabei nicht um ein Worst-case-Szenario handelt. Im Gegenteil.

Die Endphase des Weltwährungssystems

Denn eines sollten Sie nicht vergessen: Wir befinden uns in der Endphase eines Weltwährungssystems ungedeckter Gelder. Wie Sie im Jahr 2008 gesehen haben, kann sich die Lage sehr schnell dramatisch zuspitzen. Deshalb müssen



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.

Sie sich als vorausschauender Anleger mit Gold und ausgewählten Minenaktien für das Endspiel positionieren. Schließlich kann niemand wissen, wie lange es Regierungen und Zentralbanken noch gelingen wird, den unvermeidlichen Neuanfang hinauszuzögern.

Meine Analysen kommen zu dem Ergebnis, dass die nächste starke Aufwärtswelle

des Edelmetallsektors nicht mehr lange auf sich warten lassen wird. Die Korrektur, die Anfang August begonnen hat, nähert sich langsam ihrem Ende. Noch hat mein Preisbänder-Indikator das nächste Kaufsignal nicht gegeben. Es spricht aber alles dafür, dass es dazu in den kommenden Wochen kommen wird.

Diese 7 Silberaktien sollten Sie sich näher anschauen

Meinen Analysen zeigen, dass sich im Moment bei ausgewählten Silberminen vielleicht noch höhere Gewinne abzeichnen als bei den Goldminen. Deshalb haben Roland Leuschel und ich unsere gleichzeitig mit der Oktober-Ausgabe meines Börsenbriefs erschienene Themenschwerpunkt-Ausgabe „Silber und Silberminenaktien“ diesem spannenden Thema gewidmet und gleich sieben Silberaktien für Sie genauestens unter die Lupe genommen.

Denn die nächste Aufwärtswelle im Edelmetallbereich verspricht noch stärker zu werden als die vorangegangenen, vor allem bei einigen Silberminen. Nehmen Sie diese Chance war.

S&P 500 Monatschart, 2010 bis 2020



Der gesamte Kursverlauf seit 2018 kann als eine große Topformation interpretiert werden, als eine sogenannte Megaphon-Formation.

Quelle: StockCharts.com



ANIKE EKINA
Schauspielerin, Model & Djane

„Behinderte Kuh“

**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 3. September 2020 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.

Wie Sie mit Picasso & Co. ein Vermögen aufbauen

Farben und Formen auf Leinwand, verewigtes Herzblut eines Künstlers – natürlich lässt sich über Geschmack streiten, aber was ist das wert? Wer entscheidet, ob ein Künstler hip ist oder nicht? Wie entscheidet sich, ob die Werke eines Künstlers für den Materialpreis oder für ein Vermögen den Besitzer wechseln? Dr. Franziska Ida Neumann befasst sich in ihrem Buch „Wie Sie mit Picasso & Co. Ein Vermögen aufbauen“ genau mit dieser Frage. Hier einige zusammenfassende Passagen:

Neben allen wirtschaftlichen Bestrebungen ist das Investieren in Kunst vor allen Dingen eines: Eine Herausforderung. Kunst ist aufregend, schön, kontrovers. Sie provoziert und nimmt keine Rücksicht auf Befindlichkeiten.



Kunst ist Kunst. Um der Kunst willen. Kunst ist keine Kunst um der Rendite willen. Wenn Sie in Kunst investieren möchten, bedenken Sie bitte, das Investitionsobjekt auch als Kunstwerk zu sehen und nicht als reine Geldanlage. Dies gilt gerade und besonders in einem niedrigen Investmentbereich. Große Investments ab 1.000 € hingegen sollten frei sein von dem Gedanken, dass Kunst immer auch ins Wohnzimmer passen muss. Hier gelten andere Maßstäbe und die Kunstwerke werden im Zweifel außer Sichtweite in speziellen Kunstlagern aufbewahrt. Generell gilt – und sehen Sie diesen Hinweis bitte mit einem Augenzwinkern –, sollte es zum monetären Totalausfall kommen, können Sie sich nach dem ersten Schock immer noch daran erfreuen, ein (schönes) Kunstwerk erstanden zu haben.

Lesen Sie in der in der neuen Ausgabe weiter. Erwerbbar unter www.sachwert-magazin.de

Cover: Imago Images/Xinhua

Gold bei 2.000 \$ pro Unze – Edelmetallhausse setzt sich unbeirrt fort

In den vergangenen Wochen und Monaten ist der Goldpreis den Vorgaben meiner Prognosemodelle erfreulich eng gefolgt und deutlich gestiegen. In den meisten Währungen, darunter der Euro, wurden längst neue Rekorde aufgestellt. Jetzt ist der Goldpreis auch im US-Dollar auf neue Allzeithochs gestiegen und hat das nächste Kursziel meines Gold-Preisbänder-Indikators fast schon erreicht.

Dabei handelt es sich ausdrücklich nur um ein Etappenziel. Im größeren Bild ist die Goldhausse rundum intakt. Sie zeigt keinerlei Schwäche, im Gegenteil. Denn mittlerweile befinden sich nicht nur die Minenaktien, sondern auch Silber und Juniorminen im Gleichklang mit Gold in Bullenmärkten, die noch sehr viel Aufwärtspotenzial haben.

Die Edelmetallhausse ist noch jung. Und das bedeutet, dass Sie hier weiterhin sehr viel Geld verdienen können.

Rechnen Sie mit Korrekturen

Auf dem weiteren Weg nach oben wird es natürlich Korrekturen geben; kleine, belanglose, aber auch größere, die etwas länger anhalten. Die Kurse der Minenaktien schwanken ohnehin viel stärker als zum Beispiel der S&P 500. Deshalb sollten Sie für das Management Ihres Minenportfolios einen Plan haben und wissen, wann es sinnvoll ist, Positionen zu reduzieren, und wann die Zeit zum Wiedereinstieg gekommen ist.

Lesen Sie in der in der neuen Ausgabe des Sachwert Magazins weiter. Erwerbbar unter www.sachwert-magazin.de



Bild: Depositphotos/AntonMaryukha

SCHLENDRIAN IN STAATLICH GEMANAGTEN STIFTUNGEN

Wenn Stiftungen ihre Obliegenheiten nicht ausreichend erfüllen

Autor: Gotthilf Steuerzahler,
aus dem Marktkommentar von Claus Vogt

Im Geschäftsbereich des Sozialministeriums eines westdeutschen Bundeslandes gibt es eine Reihe von Stiftungen. Sieben dieser Stiftungen, die das Land entweder selbst errichtet oder in seinen Verantwortungsbereich aufgenommen hatte, wurden vor kurzem gutachtlich untersucht. Dabei wurden erhebliche Defizite bei der Aufgabenerfüllung festgestellt.

Das Land übt die Rechtsaufsicht über diese Stiftungen aus. Daneben hat das Land bei dem überwiegenden Teil der Stiftungen besondere Rechte. Beispielsweise sehen die Satzungen vor, dass die Mehrheit der Mitglieder des wichtigsten Stiftungsorgans durch das Land bestimmt wird oder dass das Land den Geschäftsführer einsetzt. Bei zwei der untersuchten Stiftungen finanziert das Land das Personal. Eine dieser Stiftungen erhält zusätzlich jährlich eine Finanzhilfe in sechsstelliger Höhe.

Maßgeblicher Existenzgrund für Stiftungen ist die Erfüllung ihrer satzungsgemäßen Aufgaben, die bei den untersuchten Stiftungen überwiegend im Bereich der Kinder- und Jugendhilfe liegen. Mehrere Stiftungen hatten Schwierigkeiten, ausreichend förderwürdige Einzelpersonen, Institutionen und Projekte zu

finden. Es gingen nur wenige Förderanträge ein und die Förderungen kamen immer wieder denselben Empfängern zugute. Die Fördersummen waren nur gering, lagen teilweise erheblich unterhalb der Planungen und unter den finanziellen Möglichkeiten der Stiftungen.

Zu wenig Geld für den Stiftungszweck eingesetzt

Eine Stiftung verwendete in den Jahren 2008 bis 2018 nur etwas über die Hälfte ihrer Einnahmen von rund 185.000

Euro für die Verfolgung des Stiftungszwecks. Bei einer anderen Stiftung kam mehr als die Hälfte der Förderungen Einrichtungen der Kinder- und Jugendhilfe der Stadt zugute, in der die Stiftung beheimatet ist. Es wurden damit Aufgaben gefördert, die von der Stadt wahrzunehmen sind. Bei dieser Stiftung

kam hinzu, dass nur ein Bruchteil der Erträge (im Jahr 2017: rund 600.000 Euro) für Förderungen zur Verfügung standen. Im Jahr 2017 waren hierfür 15.000 Euro geplant. Grund hierfür waren hohe Pensionslasten. Die Stiftung stellte sich dadurch als Vermögensverwaltung dar, deren Hauptzweck die Bedienung von Pensionsansprüchen ehemaliger Mitarbeiter war.

Das Stiftungsvermögen ist nach den Stiftungssatzungen und gemäß dem Stiftungsgesetz des Landes in seinem Bestand ungeschmälert zu erhalten.

Wertverluste des Stiftungsvermögens wurden nicht ausgeglichen

Die Stiftungen sind Träger von erheblichen Vermögenswerten, die von mehreren hunderttausend Euro bis in zweistellige Millionenhöhe reichen. Das Stiftungsvermögen (Grundstockvermögen) ist nach den Stiftungssatzungen und gemäß dem Stiftungsgesetz des Landes in seinem Bestand ungeschmälert zu erhalten. Damit das Stiftungsvermögen seine Finanzierungsfunktion dauerhaft erfüllen kann, ist es erforderlich, inflationsbedingte Werteverluste angemessen auszugleichen. Ein





gen besitzen, legten sie dies teilweise nicht vernünftig an. In der schon seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsphase gingen die Einnahmen aus Geldvermögen deutlich zurück und es gelang nur selten, hieraus auskömmliche Erträge zu erwirtschaften. Daneben wurde festgestellt, dass über den Liquiditätsbedarf hinaus teilweise sehr hohe Bankanlagen bestanden. Eine der Stiftungen musste für die Verwahrung sogar Negativzinsen bezahlen.

Kosten der Stiftungsverwaltung

Das Land übernahm bei zwei Stiftungen die Verwaltungskosten. Bei einer Stiftung entstanden dem Land im Jahr 2018 Personal-

Gelder, die der Stiftungssatzung nach für die Kinder- und Jugendarbeit gedacht waren, wurden teils nicht im möglichen Maße genehmigt und kamen immer nur denselben Empfängern zugute.

kosten in Höhe von 224.000 Euro. Schon in der Stiftungsurkunde hatte das Land ausdrücklich auf die Erstattung solcher Geschäftsführungskosten verzichtet. Die Erträge der Stiftung beliefen sich im selben Jahr auf 230.000 Euro, wovon 181.000 Euro aus einer Finanzhilfe des Landes stammten. Ohne die Übernahme der Personalkosten hätten keine Mittel zur Verfolgung des Stiftungszwecks zur Verfügung gestanden.

Unwirtschaftliche Verwaltung des Stiftungsvermögens

Zwei der Stiftungen erzielten den Hauptteil ihrer Einnahmen aus der Überlassung von Erbbaurechten. Die Verwaltung der Erbbaurechtsverhältnisse war nach den Feststellungen des Gutachters verbesserungsbedürftig. Es wurde mehrfach versäumt, Erbpachtzinsen rechtzeitig zu erhöhen. Soweit Stiftungen Geldvermö-

Teil der untersuchten Stiftungen verfolgte das Ziel der realen Kapitalerhaltung nicht ausreichend. Einige Stiftungen stellten keine Überlegungen hierzu an. Aber auch wenn die Stiftungsorgane die Erforderlichkeit erkannten, setzten sie nicht immer ausreichend Mittel für die reale Kapitalerhaltung ein.

JULIEN
BACKHAUS

EGO

GEWINNER SIND
GUTE EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!