

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-Paper



Börsenexperte
André Kostolany

+ WARREN BUFFETT
RATSCHLÄGE VON
BÖRSENLEGENDE

DAS KOSTOLANY-EI



CLAUS VOGT
über den Newcomer
Robinhood

JAMES RICKARDS
Die neue große
Depression

HEINZ BOSBACH
Immobilien erfolgreich
organisieren



4 192358 002952

Bilder: IMAGO / Sommer, WirtschaftTV

Julien Backhaus

Bullshit Rules

50 Regeln, die Sie
brechen müssen, um
Erfolg zu haben

FBV

Jetzt im Handel!



Julien Backhaus
Verleger

Bild: Oliver Reetz

Wir müssen bereit sein, Fehler zu machen

So kommen wir als Menschheit voran, und so kommen wir als Individuum voran. Selbst große und erfahrene Investoren wie ein Warren Buffett machen noch immer Fehler bei ihren Investments. Buffett steht auch dazu. Er sagt, er müsse ja nur in 51 Prozent der Fälle richtig liegen – das genüge. Das ist eine pragmatische Herangehensweise.

Wer ebenso pragmatisch an das Investieren an der Börse herangegangen ist, war André Kostolany. Der Ungar galt zu Lebzeiten als bekanntes Börsengenie. Wohl wie Warren Buffett in unserer Zeit. Nur das Kostolany Europäer war. Der bekannteste Ausspruch, der ihm zugeschrieben wird, ist: »Kaufen Sie Aktien, nehmen Sie Schlaftabletten und schauen Sie die Papiere nicht mehr an. Nach vielen Jahren

werden Sie sehen: Sie sind reich.« In unserem Text lesen Sie, wie das Ei des Kostolany funktioniert. Sie müssen zwar Fehler machen. Aber Sie dürfen auch von den Erfahrungen anderer lernen, um nicht alle Fehler der Vergangenheit ständig zu wiederholen.

Sie erfahren außerdem, wie die Covid-Krise eine neue große Depression eingeleitet hatte und wie Robinhood derzeit Geschäfte macht. Außerdem etwas für die Immobilienmakler: Heinz Bosbach erklärt, wie Makler den wachsenden Herausforderungen am Markt erfolgreich begegnen.

Viel Vergnügen bei der Lektüre,
Ihr Julien Backhaus,
Verleger

Sachwert Magazin ePaper

Redaktion/Verlag
Backhaus Finanzverlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH
magazine@backhausverlag.de
Redaktion: Johanna Schmidt, Katrin Beißner
Layout und Gestaltung: Judith Iben

Onlineredaktion
magazine@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus

Anschrift:
Zum Flugplatz 44,
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.

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN



André Kostolany spekuliert gerne gegen den Börsentrend. Die Pfeiler seiner Anlagestrategie waren Geduld, Kapital, Recherche und Glück. Seinen Ruf als Börsenguru erlangte er auch als Buchautor und Journalist. Er schrieb eine Vielzahl an Börsenratgebern, die rund drei Millionen Mal verkauft wurden. Darüber hinaus hielt er Vorträge und trat in Fernsehshows – unter anderem der Harald Schmidt-Show auf.

Dieser Artikel erschien im März
in der Sachwert Magazin
Print-Ausgabe 02-2021

Das Kostolony-Ei

Oder: Der Kauf und Verkauf von Aktien

Die wohl bekannteste Metapher unter Kostolany's Strategieansätzen ist das Ei des Kostolany. Am Beispiel eines Eies beschreibt Kostolany darin den Börsenzyklus und zieht daraus Rückschlüsse, wann ein Investor Aktien und auch andere Investments kaufen und wann er sie verkaufen sollte.

Kostolany teilt den zyklischen Verlauf der Börse – von der Hausse bis zur Baisse – in drei Phasen ein: die Korrektur, den Stimmungsumschwung und die Übertreibung. Bereits in der Übertreibungsphase mache es Sinn, wieder zu investieren beziehungsweise ein Investment zu verkaufen.

Der ideale Zeitpunkt, Aktien oder auch andere Anlagegüter zu kaufen, sei am tiefsten Punkt der Baisse, also dem Boden des Eies. Zu diesem Zeitpunkt seien die Kurse auf ihrem Tiefpunkt angelangt und beginnen nach einem langen Sinkflug in einer (positiven) Korrekturphase wieder zu steigen.

Danach folge die Phase des (positiven) Stimmungsumschwungs. Die zuvor schlechten Nachrichten in der Wirtschaftspresse würden durch positive Nachrichten ersetzt. Immer mehr Personen investierten jetzt wieder in Aktien.

»Um es mit Goethe auszudrücken: verkaufen, wenn die Stimmung himmelhochjauchzend ist, und kaufen, wenn sie zu Tode betrübt ist.«

Es folge die Übertreibungs-Phase, in der die Kurse und auch die getätigten Umsätze immer schneller ansteigen. Jetzt sollte aus seiner Sicht der clevere Spekulant die ersten Aktien verkaufen und Gewinne mitnehmen. Der ideale Verkaufszeitpunkt sei der Punkt, an dem der Börsenzyklus die Spitze des Eies erreicht hat. »Genau zu diesem Zeitpunkt, wenn die Börse ›talk of the town‹ ist, muss man unbedingt aussteigen«, so André Kostolany.

Es folge eine Korrektur-Phase, in der die Hausse langsam abflache. Diese sei gekennzeichnet durch langsam sinkende

Kurse mit niedrigen Umsätzen. Spätestens in dieser Phase sollte ein cleverer Investor seine Aktien verkaufen.

Darauf folge ein (negativer) Stimmungsumschwung. In dieser Phase vermeldete die Wirtschaftspresse zunehmend schlechte Nachrichten und die Kurse begannen, immer schneller zu fallen.

Danach trete der Zyklus in eine (negative) Übertreibungsphase. Es herrsche ein tiefer Pessimismus, der auf die Kurse drücke. »Die Kurse fallen wie die Blätter im Herbst. Das ist die Panik, die Papiere werden verschleudert.« In dieser Übertreibungsphase fange der clevere Spekulant wieder an, in Aktien beziehungsweise in andere Anlagegüter zu investieren. ▶

»Alles, was Sie über André Kostolany wissen müssen«

von Rolf Morrien und Heinz Vinkelau

112 Seiten

Erschienen: Juni 2020

FinanzBuch Verlag

ISBN: 978-3-95972-262-9



Titelstory

PRAXISTIPP: KAUFEN IN DER BAISSE, VERKAUFEN IN DER HAUSSE

Der ideale Zeitpunkt, in Aktien einzusteigen beziehungsweise diese zu kaufen, ist am Tiefpunkt einer Baisse, also wenn

»Wenn der eingefleischte Pessimist zum Optimisten wird, muss man so schnell wie möglich aus der Börse aussteigen.«

sich der Börsenzyklus am Boden des Kostolany-Eies befindet. Umgekehrt ist der optimale Verkaufszeitpunkt, wenn der Börsenzyklus den obersten Punkt des Kostolany-Eies erreicht hat. Doch es wird Ihnen nur in Ausnahmefällen gelingen, diese Momente, in denen sich die Kurse an den Höhe- beziehungsweise Tiefpunkten befinden, zu erwischen. Dessen war sich auch Kostolany bewusst, wenn er sagte: »Nicht einmal die Glückspilze können immer am höchsten verkaufen und am tiefsten kaufen.«

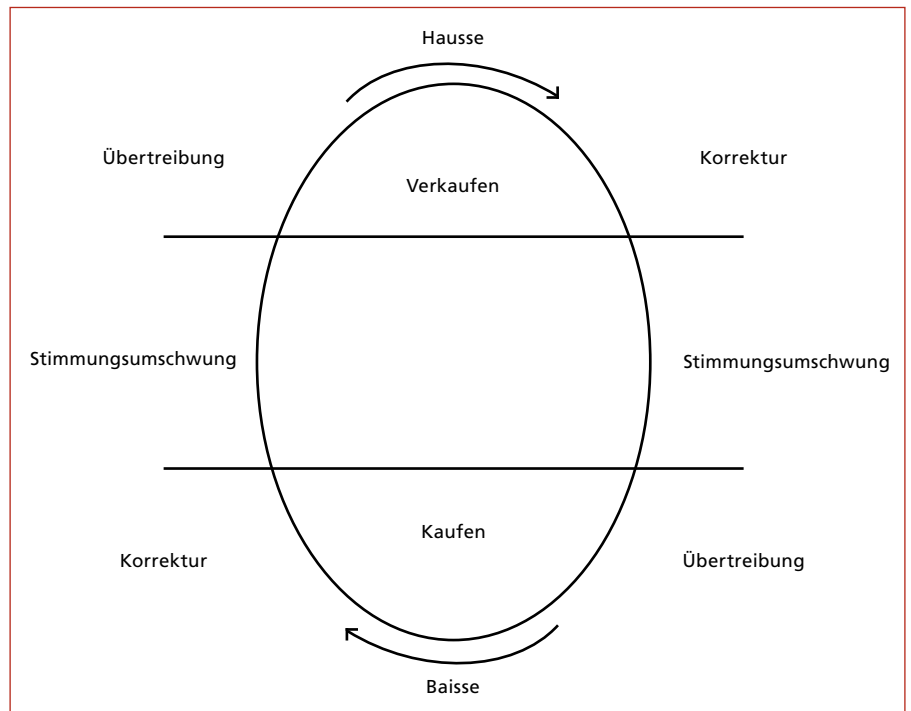
Nichtsdestotrotz: Gerade tief in einer Börsenkrise, wie beim finalen Platzen der Neuen-Markt-Blase im Frühjahr 2003, während der Finanzkrise 2009 oder der Corona-Krise im Frühjahr 2020 lohnt es sich, in Aktien oder Ähnliches zu investieren. Denn eines ist sicher: Bisher ist jeder Baisse wieder eine Hausse gefolgt!

Kostolany hat in seinen Büchern auch noch weitere Tipps zum Thema Kaufen und Verkaufen von Aktien gegeben:

»Ein altes Spekulatengesetz befiehlt, dass man, wenn man wegen eines Börsenengagements nicht schlafen kann, dieses sofort lösen muss.«

Kostolany empfiehlt die Depotwerte regelmäßig zu überprüfen und sich dabei folgende Frage zu stellen: »Würde ich diesen Titel kaufen, wenn ich ihn nicht schon hätte?« Ja.« In diesem Fall muss man ihn sorgfältig aufheben. Lautet die Antwort »Nein«, dann muss man ihn sofort verkaufen, um mit seinem Gewissen ins Reine zu kommen.«

»Ein besonders schlechtes Vorzeichen für den Markt ist, wenn immer mehr, besonders kleine Leute nach Tipps jagen, wenn sich das Tagesgespräch um die Börse dreht.«



»Sollte man in einer Rezession Aktien kaufen? Ja, denn bei einer Rezession wird die Regierung die Wirtschaft ankurbeln, Zinsen ermäßigen, die Geldmenge erhöhen, und davon profitiert in erster Linie die Börse – noch früher als die Wirtschaft. Denn das Geld ist der Sauerstoff der Börse.«

»Man darf sich in eine Aktie nie verlieben und muss sich von ihr leicht trennen können, wenn SOS gerufen wird!«

»Steigt oder fällt ein Markt mit kleinen Umsätzen, deutet dies auf eine Fortsetzung des Trends hin, steigt oder fällt er mit ständig steigenden Umsätzen, ist die Trendwende nicht mehr weit.« ♦

»Die Börsenmanöver eines erfahrenen Spekulanten zielen darauf ab, das Ei möglichst weit unten (beim Kauf) und oben (beim Verkauf) abzukapfen, ohne sich dabei in den Finger zu schneiden.«

Die Autoren



Rolf Morrien studierte Geschichte, Wirtschaft und Politik. Danach war er Redakteur des Dienstes »Aktien-Analyse«. Seit 2002 leitet er den Börsendienst »Der Depot-Optimierer«.



Heinz Vinkelau studierte Volkswirtschaft und Wirtschaftsgeschichte. Seit mehr als 15 Jahren schreibt er als Redakteur für diverse Fachverlage.



Inspiration. Tipps. Taktik.
Das lesen **Gründer!**

Jeden Monat als ePaper gratis.

www.founders-magazin.de



DIE NEUE GROSSE DEPRESSION

James Rickards untersucht die Auswirkungen der Covid-19 Pandemie auf die Wirtschaft und macht eine Prognose.

Dieser Artikel erschien im März
in der Sachwert Magazin
Print-Ausgabe 02-2021

Am Montag, 24. Februar 2020, fiel der Aktienmarkt um 3,6 Prozent. Im Vergleich zu den finsternen Tagen, die darauf folgten, war das nur ein kleiner Rücksetzer, er zählte nicht einmal zu den 20 größten Tagesverlusten der Geschichte des Dow Jones. Aber er war in anderer Hinsicht bedrohlich – er signalisierte einen plötzlichen Stimmungsumschwung unter den Marktteilnehmern. Vor dem 24. Februar hatten sich Auf- und Abwärtstage abgewechselt, und die Marktindizes lagen nur knapp unter ihren Allzeithochs. Die Märkte hatten gelernt, mit der »Wuhan-Grippe« zu leben, und neigten dazu, sie für ein Problem Chinas zu halten, das bald unter Kontrolle gebracht sein würde. Der 24. Februar war der Tag, an dem die Marktteilnehmer aufwachten, die ganze Tragweite der globalen Pandemie erkannten und begannen, die Kurse an die neue, realistischere Perspektive anzupassen. Aktienmärkte stehen in dem Ruf, vorzuschauen und zu erwartende Ereignisse schon vorher in die Kurse einzupreisen. Darin liegt ein Körnchen Wahrheit, doch es bedeutet keineswegs, dass die Märkte immer klar erkennen, was kommt – nur allzu oft orientieren sie sich an einer Sicht der Ereignisse, die völlig unrealistisch ist. Wenn das passiert, bauen sich Spannungen auf zwischen der Realität und den Erwartungen der Märkte. Letztlich setzt sich immer die Realität durch, doch das kann dauern. Von Ende Januar bis zum 21. Februar dominierte eine positive Sicht auf China und Covid-19. Es schien so, als würde die Zahl der Fälle immer langsamer steigen und das Virus eingedämmt sein. An dem Wochenende vom 21./22. Februar bewirkten die italienischen Zahlen einen plötzlichen Realitätscheck gegenüber der chinesischen Schimäre. Am Montag, dem 24. Februar, war der Bann gebrochen, und die Märkte landeten unsanft auf dem harten Boden der Realität einer globalen viralen Krise. Von da an ging es unaufhaltsam bergab. [...]

DIE PROGNOSE

Die Schwere der neuen Depression ist klar. Den meisten Beobachtern ist jedoch nicht klar, wie das Wesen und der zeitliche Verlauf der wirtschaftlichen Erholung aussehen werden. Es ist zu erwarten, dass die Arbeitslosigkeit auf Jahre hinaus bleiben wird und die USA das Produktionsniveau von 2019 nicht vor 2023 erreichen werden. Das Wachstum wird noch schwächer sein als in der Zeit von 2009

bis 2019, dem schwächsten Aufschwung der Geschichte. Das ist vielleicht nicht das Ende der Welt, aber wesentlich schlimmer als selbst die pessimistischsten Prognosen. Die Daten, die diese Vorhersage erhärten, liegen klar zutage.

Ein bisschen Mathematik auf Sechstklässlerniveau ist ein guter Anfang für die Analyse. Setzen wir die Produktion der Wirtschaft im Jahr 2019 gleich 100. (Der tatsächliche Wert ist 21 Billionen Dollar. Die »100« entspricht 100 Prozent dieser Zahl; eine praktische Methode, um Veränderungen nach oben oder unten darzustellen.) Nehmen wir an, die Produktion geht über das zweite und dritte Quartal 2020 um 20 Prozent zurück. (Viele Prognosen gehen von einem stärkeren Rückgang aus; 20 Prozent ist eine plausible, aber konservative Schätzung.) Ein Rückgang von 20 Prozent in sechs Monaten entspricht einem Rückgang von 10 Pro-

»DIE BESTEN VERFÜGBAREN DATEN DEUTEN DARAUF HIN, DASS WIR UNS AUF 30 JAHRE SCHWACHES WACHSTUM EINSTELLEN SOLLTEN.«

zent über das ganze Jahr, sofern die Kurve in den ersten beiden Quartalen flach blieb. Ein Rückgang um 10 Prozent von einem Ausgangswert von 100 ist gleich 90 (das entspricht 2,1 Billionen Dollar an Produktionsausfällen).

Seit 1948 betrug das reale Wachstum des US-BIP nie mehr als 10 Prozent pro Jahr. Seit 1984 lag es nie höher als 5 Prozent. Die Jahre mit dem stärksten Wachstum seit Ende des Zweiten Weltkriegs waren 1950 mit 8,7 Prozent, 1951 mit 8,0 Prozent und 1984 mit 7,2 Prozent. Die Annahme, dass die Wirtschaft im Jahr 2021 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 6 Prozent zulegen könnte, ist optimistisch, aber unrealistisch. Ein solches Wachstum könnte man sicherlich treffend als eine V-förmige Erholung beschreiben.

Wenn unser neuer Ausgangswert 90 ist (im Verhältnis zu 100 im Jahr 2019) und wir die Produktion im Jahr 2021 um 6 Prozent erhöhen, bringt das die Gesamtproduktion auf 95,4. Wenn wir in das Jahr 2021 mit dem neuen Ausgangswert von 95,4 hineingehen und weitere 5 Prozent dazurechnen, kommen wir bis Ende 2022 auf eine Gesamtproduktion von 99,2. Jetzt kommt das Problem. Wenn wir für 2019 die Produktion bei 100 ansetzen,

für 2021 von 6 Prozent und für 2022 von 5 Prozent Realwachstum ausgehen (das sind jährliche Wachstumsraten, wie sie seit 1984 nicht mehr verzeichnet wurden), haben wir das Produktionsniveau von 2019 immer noch nicht wieder erreicht. Die bittere Wahrheit ist: 99,2 ist kleiner als 100. Über zwei aufeinanderfolgende Jahre wäre das höchste Realwachstum seit über 40 Jahren erforderlich, um auch nur annähernd das Produktionsniveau von 2019 wieder zu erreichen. Es wäre realistischer, von einem Realwachstum von weniger als 5 Prozent pro Jahr auszugehen. Das bedeutet, dass die Wirtschaft frühestens 2023 wieder ein Produktionsniveau erreichen kann, wie es zuletzt 2019 verzeichnet wurde.

Eine Studie der UCLA Anderson School of Management an der University of California in Los Angeles stützt diese Schätzung. Sie wurde am 24. Juni 2020 veröffentlicht und kommt zu der Prognose, das Realwachstum des US-BIP werde 2021 etwa 5,3 Prozent betragen und 2022 etwa 4,9 Prozent – nicht genug, um selbst das Produktionsniveau von 2019 wieder zu erreichen. In der Studie heißt es: »Für das aktuelle Quartal prognostizieren wir einen annualisierten Rückgang des BIP um 42 Prozent, gefolgt von einer Erholung, welche die Produktion nicht vor Anfang 2023 wieder auf den 2019 erreichten Höchststand bringen wird.« Dies ist die Realität einer Depression. Sie manifestiert sich nicht in Form eines stetigen Rückgangs des BIP, sondern sie beginnt mit einem Absturz, der so tief ist, dass die Wirtschaft sich selbst durch jahrelanges kräftiges Wachstum nicht wieder aus dem Loch herausarbeiten kann.

In der Debatte um die Stärke eines Aufschwungs verwenden Analysten Buch- ▶

Der Autor



James Rickards ist Ökonom und Investmentbanker mit über 35 Jahren Erfahrung an der Wall Street. Er ist Berater des US-Verteidigungsministeriums und der Nachrichtendienste.



Durch die Corona-Pandemie stieg die Obdachlosigkeit in den USA drastisch an.

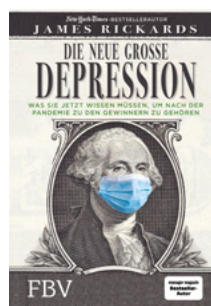


staben, die den Verlauf einer Wachstumskurve symbolisieren. Eine V-förmige Erholung beginnt mit einem steilen Absturz, auf den ein kräftiger Aufschwung folgt, sodass die Produktion in relativ kurzer Zeit wieder das Niveau erreicht, auf dem sie vorher war. Ein U-förmiger Aufschwung beginnt mit einem steilen Absturz, auf den jedoch zunächst eine Phase der Stagnation folgt, bevor es zu einer rapiden Erholung kommt. Eine L-förmige Erholung ist ein steiler Fall, auf den auf unbestimmte Zeit niedriges Wachstum folgt. Und schließlich gibt es noch die W-förmige Erholung, bei der auf einen steilen Absturz ein schneller Aufschwung folgt und dann ein zweiter Absturz, bevor die Wirtschaft sich endgültig erholt und wieder das vorherige Produktions- und Wachstumsniveau erreicht. Nach der Rezession von 1982 war der Aufschwung von 1983 bis 1986 eine klassische v-Verlauf. Die Rezession von 1982 war schwer, doch von 1983 bis 1986 war das Wachstum extrem stark, sodass die Wirtschaft die Produktionsausfälle wettmachen konnte und zu dem Langzeitrend vor der Rezession zurückkehrte. Eine W-förmige Erholung ist selten, doch

wahrscheinlich erlebten die USA in der Zeit von 1980 bis 1983 genau so etwas. Ausgehend von 3,2 Prozent Realwachstum im Jahr 1979 rutschte die Wirtschaft 1980 in eine leichte Rezession, erholte sich 1981 gut, bis 1982 noch eine Rezession kam und dann 1983 ein kräftiger Aufschwung. Dieses Runter-rauf-runter-rauf-Muster bildet das W. Eine U-förmige Erholung ist eine gute Beschreibung für den Übergang von einer Kriegswirtschaft zu einer zivilen Wirtschaft, der sich von 1944 bis 1948 abspielte. Im Jahr 1944, auf dem Höhepunkt des Krieges, betrug das Wachstum 8,0 Prozent. In den folgenden drei Jahren, von 1945 bis 1947, schrumpfte das reale US-BIP, während die Rüstungsindustrie abgewickelt wurde und aus dem Krieg heimkehrende Soldaten massenhaft auf den Arbeitsmarkt strömten. Auf diese rezessive Phase folgte 1948 ein kräftiger Aufschwung mit 4,1 Prozent Wachstum. Die Jahre 1945, 1946 und 1947 bildeten den länglichen unteren Bogen des U. Und schließlich war die lange Expansion von 2009 bis 2019 ein Beispiel für eine L-förmige Erholung. Die Rezession von 2007 bis 2009 war einschneidend, doch die

Erholung von 2009 bis 2019 war schwach. Die Aufschwünge nach 1980 brachten im Durchschnitt ein Wachstum von 3,2 Prozent; die Erholung ab 2009 dagegen nur 2,2 Prozent. Es war eine echte Erholung, doch die Produktionslücke zwischen dem vorherigen Trend und dem neuen Trend wurde nie aufgeholt. Das führte zu Wohlstandsverlusten von über 4 Billionen Dollar, was ein gravierendes Problem für die USA war, da sie die Einkommensungleichheit verschärften und die nationale Schuldenquote erhöhten, sogar schon vor der neuen Großen Depression. Heute ist ein noch geringeres Wachstum zu erwarten als während der schwachen Erholung ab 2009. Die neue Erholung wird nicht annähernd an die 6 Prozent Wachstum aus dem oben beschriebenen Beispiel herankommen, sondern vielleicht nur ein Wachstum von 1,8 Prozent bringen, und zwar wegen einer extrem hohen Staatsverschuldung und einer hohen persönlichen Sparquote. Das liegt noch unter dem durchschnittlichen Wachstum von 2,2 Prozent pro Jahr in der zehn Jahre langen Expansion vor der Pandemie. Es ist eine weitere L-förmige Erholung, die zweite in Folge. Aber dieses Mal wird der Boden des L sich noch weiter einer horizontalen Linie annähern, und die Produktionslücke wird im Vergleich zum Langzeitrend noch größer sein. Einige der Ursachen dieses schwachen Wachstums wurden oben bereits benannt: eine zweite Entlassungswelle, staatliche Anreize, nicht so bald wieder arbeiten zu gehen, Insolvenzen, ein kollabierender Welthandel, ein Homeoffice-Geschäftsmodell, das sich zunehmender Beliebtheit erfreut, eine sinkende Erwerbsquote und Abhängigkeiten, durch die in Bedrängnis geratene Unternehmen wie bei einer

»Die neue große Depression«
 von James Rickards
 256 Seiten
 Erschienen: Januar 2021
 FinanzBuch Verlag
 ISBN: 978-3-95972-420-3



Kettenreaktion nach und nach ganze vorgelagerte Versorgungsketten in Mitleidenschaft ziehen. Doch davon abgesehen gibt es noch einen Faktor, der diese Trends maßgeblich beeinflussen und das Wachstum drücken könnte – und dieser Faktor ist eine hohe Sparquote.

Eine hohe Sparquote klingt wünschenswert, und langfristig ist sie das auch. Ersparnisse können Investitionen finanzieren, die zur Schaffung von Arbeitsplätzen und höherer Produktivität führen, die wiederum die Wirtschaft wachsen lassen. Vorausgesetzt, diese Investitionen werden nicht in überflüssige Geisterstädte und sonstige unproduktive Infrastrukturen angelegt wie beispielsweise in China. In den USA gibt es reichlich Gelegenheiten, in Projekte mit hoher Produktivität zu investieren, in Bereichen wie Infrastruktur, Bildung und Forschung. Insofern sind die Aussichten gut, dass Investitionen in den USA eine maßgebliche Triebfeder für Wachstum sein können.

Das Problem ist, dass Investitionen zwar langfristige Renditen abwerfen, doch kurzfristig auf Kosten des Konsums gehen. Die US-Wirtschaft wird zu 70 Prozent durch Konsum angetrieben. Es ist nicht möglich, die Investitionen zu erhöhen (auf lange Sicht), ohne den Konsum abzuwürgen (auf kurze Sicht), es sei denn, die USA fahren höhere Haushaltsdefizite und leihen sich mehr Geld aus dem Ausland. Doch die US-Staatsdefizite sind schon jetzt auf Rekordniveau, und die meisten anderen Länder haben ihre eigenen wirtschaftlichen Probleme und staatlichen Defizite zu bewältigen.

Darius Dale, ein Analyst des Meinungsforschungsbüros Hedgeye, weist darauf hin, dass viele der staatlichen Konjunkturprogramme, welche die Wirtschaft seit März 2020 am Leben erhalten haben, bereits ausgelaufen sind oder bald auslaufen werden. Der 15. Juli 2020 war der Tag, an dem die seit April gestundeten Einkommenssteuerschulden fällig wurden. Am 30. September 2020 lief die Stundung von Studienkredit-Tilgungsraten aus. Der 31. Oktober 2020 markierte das Ende der Stundung von Hypotheken-Tilgungsraten. Am 31. Dezember 2020 läuft die tilgungsfreie Schonfrist für Kredite aus dem Paycheck Protection Program aus. Falls diese und andere Programme nicht verlängert oder mit höheren Budgets erweitert werden, werden wichtige Stützen einer schon jetzt schwachen Erholung nach der Pandemie wegfallen. Das lässt erwarten, dass die Wirtschaft 2021 schnell wieder in die Abwärtsspirale geraten wird, die von März bis Juni 2020 durch staatliche Interventionen unterbrochen wurde.

Auf Basis der fundiertesten verfügbaren Studien sind unsere Prognosen, denen zufolge einige Jahre schwaches Wachstum zu erwarten wären, zu optimistisch. Die besten verfügbaren Daten deuten darauf hin, dass wir uns auf 30 Jahre schwaches Wachstum einstellen sollten. Die im März 2020 erschienene Studie »Longer-Run Economic Consequences of Pandemics« von einem Ökonomen der Federal Reserve und zwei Wissenschaftlern der University of California untersucht die wirtschaftlichen Auswirkungen von Pandemien mit mindestens 100 000 Todesfällen, seit 1347 die

»[...] [DIE REALITÄT EINER DEPRESSION] BEGINNT MIT EINEM ABSTURZ, DER SO TIEF IST, DASS DIE WIRTSCHAFT SICH SELBST DURCH JAHRELANGES KRÄFTIGES WACHSTUM NICHT WIEDER AUS DEM LOCH HERAUSARBEITEN KANN.«

Pest in Europa wütete und der »Schwarze Tod« ein Drittel der Bevölkerung daharraffte. Die Autoren kommen zu diesem Schluss: »Signifikante makroökonomische Nachwirkungen der Pandemien hielten etwa 40 Jahre lang an. In solchen Zeiten lagen die realen Renditen deutlich niedriger als sonst.« Und weiter: »Pandemien richten Schäden an, die sich jahrzehntelang auswirken können. [...] Diese Ergebnisse sind erschütternd.« Um das zur aktuellen Entwicklung ins Verhältnis zu setzen: Covid-19 ist auf dem Weg, mehr Todesfälle zu verursachen als 11 der 15 untersuchten Pandemien.

An diesem Punkt sind Kompromisse zwischen Sparen und Geldausgeben rein akademische Übungen, da die Amerikaner bereits mit der Brieftasche abgestimmt haben. Im Mai 2020 schoss die Sparquote als Anteil des verfügbaren Einkommens von 7,5 auf 33,0 Prozent hoch. Die Amerikaner sparen, anstatt zu konsumieren. Das ist eine vernünftige Strategie, wenn Sie arbeitslos sind und nicht wissen, wie Sie die nächste Kfz-Rate oder Miete bezahlen sollen. Und es ist auch dann vernünftig, wenn Sie noch nicht arbeitslos sind, aber befürchten müssen, es bald zu werden. Und selbst wenn Ihr Job und Einkommen sicher sind, könnten Sie sich trotzdem entschließen, mehr zu sparen, weil Sie eine Deflation erwarten. In einer Deflation ist Cash die profitabelste Geldanlage, weil der reale Wert des Geldes steigt, während die Lebenshaltungskosten sinken.

All diese Faktoren – mehr Entlassungen, mehr Insolvenzen, Feedbackschleifen und ein Konsumstreik in Form von höheren Sparquoten – bedeuten, dass der Aufschwung schleppend verlaufen und die Arbeitslosigkeit hoch bleiben wird. Es wird keine V-förmige Erholung geben. Es gibt keine »green shoots«, keine »grünen Triebe«, auch wenn Sie das in den Medien immer wieder hören. Wir sind in der neuen Großen Depression und werden das auf Jahre hinaus bleiben. ♦



Präsident **Joe Biden** hielt am 03. August 2021 eine Rede über die Bemühungen, mehr Amerikaner impfen zu lassen und die Verbreitung der Delta-Variante zu stoppen.

WUSSTEN SIE, DASS ROBINHOOD SEINE KUNDENORDERS VERKAUFT?

NACHFRAGE BEI DEN BROKERN SO GROSS WIE 1999/2000

Seit Anfang 2020 hat die Anzahl neuer Aktionäre und Spekulanten in den USA und in Europa drastisch zugenommen.

Wie zuletzt in den Jahren 1999/2000 kamen die Discountbroker auch in den vergangenen Monaten mit der Bearbeitung neuer Kontoeröffnungsanträge kaum hinterher, so groß war die Nachfrage.

STARK WACHSENDES INTERESSE AN DER BÖRSE IST TYPISCH FÜR DIE ENDPHASE EINER HAUSSE

Zu einer derart starken Zunahme an Neuaktionären, wie wir sie jetzt beobachten konnten, kam es in der Vergangenheit nur in den letzten Monaten großer Spekulationsblasen.

Diese Beobachtung gilt auch für das Spekulieren auf Kredit. So ist die Summe der US-Wertpapierkredite ebenfalls sehr stark gestiegen. Sowohl in absoluten Zahlen als auch im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt eilt diese Spekulationskennzahl nun schon seit Monaten von Rekord zu Rekord.

DAS RESERVOIR AN NEUBÖRSIANERN IST BEGRENZT

Wie Sie an diesen beiden Beispielen sehen, halten die extremen spekulativen Übertreibungen, auf die ich Ihre Aufmerksamkeit in den vergangenen Monaten gelenkt habe, nahezu unvermindert an. Fortsetzen können sie sich aber nur, solange neue Spekulanten an die Börse strömen.

Doch dieses Reservoir ist endlich und mittlerweile weitgehend ausgeschöpft. Darauf deutet zumindest das Geschehen bei Robinhood hin, dem kompetentesten

Robinhood hat den Markt der Discountbroker aufgemischt, indem es seinen Kunden den scheinbar kostenlosen Handel mit Wertpapieren anbietet.

Newcomer unter den amerikanischen Discountbrokern.

Dessen extrem starkes Wachstum hat sich im zweiten Quartal dieses Jahres deutlich abgeschwächt. Gleichzeitig wird die sehr berechtigte Kritik an der aggressiven Vorgehensweise des Unternehmens und den Details seines Geschäftsmodells lauter.

ROBINHOODS GESCHÄFTSMODELL SOLLTEN SIE KENNEN

Robinhood hat den Markt der Discountbroker aufgemischt, indem es seinen Kunden den scheinbar kostenlosen Handel mit Wertpapieren anbietet. Ziel der beiden Firmengründer Vladimir Tenev und Bajju Bhatt ist es, den Finanzmarkt für alle »zu demokratisieren«.

Haben Sie sich vielleicht auch schon gefragt, wie Robinhood sein Geld verdient, wenn es keine Gebühren erhebt? Das geht ganz einfach: Anstatt transparente Transaktionsgebühren in Rechnung zu stellen, verkauft Robinhood die Kundenorders an Fonds, die im Hochfrequenzhandel aktiv sind.



»Anstatt transparente Transaktionsgebühren in Rechnung zu stellen, verkauft Robinhood die Kundenorders an Fonds, die im Hochfrequenzhandel aktiv sind.«

Der Autor



Claus Vogt ist Finanzanalyst und Autor des Börsenbriefes »Krisensicher Investieren«. Den von ihm entwickelten Gold-Preisbänder-Indikator nutzt er für Prognosen für die Investition vor allem im Gold- und Edelmetallsektor.

Diese Fonds erkaufen sich auf diese Weise einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber den Robinhood-Kunden, indem sie deren Kauf- und Verkauforders kennen und schon vor deren Ausführung vermutlich Gewinn bringend und risikolos darauf reagieren können.

DIE SEC ERMITTELT

Das Nachsehen haben natürlich die Robinhood-Kunden, die schlechtere Ausführungskurse erhalten. Bedenken Sie: Im ersten Quartal 2021 stammen 81 Prozent der Einnahmen von Robinhood aus dieser dubiosen Quelle.

Inzwischen beschäftigen sich die Aufsichtsbehörden mit diesem Geschäftsmodell. In

den USA wurde von der SEC eine Untersuchung eingeleitet, mit der geklärt werden soll, wie hoch der völlig intransparente Preis tatsächlich ist, den Robinhood-Kunden über den Umweg systematisch schlechterer Orderausführungen zahlen.

Gleichzeitig hat die europäische Aufsichtsbehörde Zweifel geäußert, ob dieses Geschäftsmodell den MiFID II-Regularien entspricht, die den Brokern vorschreiben, für ihre Kunden stets den besten Ausführungskurs sicherzustellen.

TROTZ SCHWACHEM BÖRSENGANG BLEIBT DAS INTERESSE UNGEBROCHEN

Trotz dieser Entwicklungen, die das Geschäftsmodell von Robinhood ernsthaft bedrohen, ging das Unternehmen am 29.7.2021 an die Börse. Und obwohl der Börsengang zunächst floppte und der Aktienkurs um 10 Prozent einbrach, schoss der Kurs dann in nur zwei Tagen von 38 US-Dollar auf 85 US-Dollar in die Höhe, bevor er einen Großteil dieser Gewinne wieder abgab und am Donnerstag bei 50 US-Dollar schloss. ♦



INFLATIONSSCHUTZ UND VERMÖGENSAUFBAU

MIT NACHHALTIGEM OBST- & GEMÜSEANBAU

Der Fokus des Fonds »Agri Terra Citrus Basket I« liegt auf Erträgen aus dem Anbau von Obst und Gemüse. Diese Asset-Klasse bietet neben hohen regelmäßigen Erträgen perfekten Schutz vor Inflation und ist weitestgehend krisenresistent. Denn bekanntlich gilt: Gegessen und getrunken wird immer!

Seit über 25 Jahren sind die Brüder Carsten und Michael Pfau nun schon in Paraguay investiert und seit nunmehr fast 10 Jahren bieten sie über die Agri Terra Gruppe ihr Knowhow als Anbieter von Agrarinvestments auch auf dem europäischen Markt an. Vielen ist daher Agri Terra bereits als Anbieter beispielsweise des »Rinder-Direktinvestments« und der »OrangenRENTE®«, einem Direktinvestment in Orangenplantagen, aus der Vergangenheit bekannt. Nun konnte in die Tat umgesetzt werden, was von bestehenden Kunden und Interessenten immer wieder angeregt und angefragt wurde: Ein komplett reguliertes Angebot für ein breites Anlegerpublikum ist in diesen Tagen in den Vertrieb gestartet. Mit dem

Publikums-AIF »Agri Terra Citrus Basket I« setzt die Agri Terra auf eine durchdachte Diversifizierung im Obst- und Gemüse-segment und baut dabei auf den eigenen Stärken und bereits erzielten Erfolgen auf.

Der Agri Terra Citrus Basket I bietet Anlegern die Möglichkeit, sich im Rahmen eines Publikums-AIF am Freilandanbau, also der Anpflanzung und Bewirtschaftung von Orangen und sonstiger Zitrusfrüchte, dem Gewächshausanbau anderer Obst- und Gemüsesorten wie z. B. Erdbeeren sowie einer in Planung befindlichen Fabrik für Orangensaftkonzentrat zu beteiligen.

Für die Aktivitäten wird in Paraguay fruchtbares Agrarland erworben – Anbau und Ernte erfolgen durch mehrere paraguayische Zielgesellschaften des Agri Terra

Citrus Basket I. Die ertragsstarke Anlagestrategie basiert auf den laufenden Einnahmen aus dem Verkauf der geernteten Erzeugnisse während der Bewirtschaftungsphase sowie aus Einnahmen nach der Fruchtziehungsphase, beispielsweise durch Holzverkauf ausgedienter Baumbestände, Verwertung von Gewächshausanteilen oder Veräußerung der werthaltigen Agrarflächen.

Die Wahl des Investitionsstandorts ist dabei bewusst außerhalb Europas gewählt. Im Unterschied zu anderen Regionen verfügt Südamerika über ausreichende Süßwasservorkommen und Potential für eine ökologische Erweiterung der Anbauflächen. Die klimatischen Bedingungen führen dazu, dass für manche landwirtschaftlichen Produkte mehrere Ernten pro Jahr möglich sind. Für Agrarinvestitionen bie-

DER AGRI TERRA CITRUS BASKET I AUF EINEN BLICK:

- geschlossener Publikums-AIF nach KAGB
- geplante Laufzeit: 19 Jahre
- geplante Ausschüttungen: jährlich
- prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 349,53 Prozent
- prognostizierte IRR-Rendite: 13,63 Prozent
- Mindestbeteiligung: 10.000 US-Dollar zzgl. 5 Prozent Agio
- Investitionsvolumen: 35.000.000 US-Dollar zzgl. Erhöhungsoption
- Finanzierung: ausschließlich Eigenkapital
- Initialkosten: max. 7,74 Prozent der Kommanditeinlage

tet Paraguay besondere Standortvorteile. Dazu zählen ein attraktives Lohnniveau und Steuersystem sowie niedrige Energiekosten.

Herr Carsten Pfau über die Standortvorteile von Paraguay:

»Paraguay hat zunächst vor allem eins: komparative Kostenvorteile. In den Segmenten der Landwirtschaft, in denen wir aktiv sind, ist Paraguay auf der Kosten- und auf der anderen Seite treffen wir auf Preise, die sich aus einem weltweiten Gefüge heraus ergeben. Da entsteht viel Raum für recht hohe Gewinnmargen. Klimatisch ist das Land geradezu ideal für das, was wir tun, und die geographische Lage im Herzen Südamerikas ist ebenfalls ein strategischer Vorteil. Wenn wir diese idealen Voraussetzungen nun mit einer ordentlichen unternehmerischen Struktur kombinieren und mit ausreichend finanzieller Liquidität unterlegen, sind wir zwangsläufig auf der Siegerseite. Unsere Unternehmensgruppe ist vor Ort bereits zu einer recht beachtlichen Größe herangewachsen. Wir sind ein wichtiger und beliebter Arbeitgeber,

haben über ein Jahrzehnt hinweg eine sehr gesunde Struktur und Hierarchie herausgearbeitet und die Mechanismen funktionieren recht gut. Man setzt sich als Anleger mit uns also sozusagen in ein gemachtes Nest.«

Weder die Anbauflächen noch die relevanten Märkte sind mit Europa oder der EU korreliert. Vielmehr befinden sich die Absatzmärkte der angebauten Obst- und Gemüsesorten vornehmlich in Paraguay. Das wirtschaftlich stark wachsende Paraguay importiert derzeit über 70 Prozent des Verbrauchs an Obst und Gemüse aus den Nachbarländern. Dabei sind die Transportkosten der Importe höher als deren Produktionskosten. Die beschränkte Produktion des Landes ist oftmals bereits lange im Voraus ausverkauft. Laufend entstehen neue Supermärkte, die Obst und Gemüse für ihr Angebot benötigen, und auch die Nachfrage seitens Saft- und Limonadenherstellern nimmt stetig zu. Die steigende Nachfrage hat dazu geführt, dass bereits Abnahmegarantien des Großhandels für die bisher von der Agri Terra Gruppe in Paraguay angebauten

Produkte vorliegen. Parallel zur wachsenden Nachfrage in Paraguay ist ein zunehmendes Interesse in Asien, insbesondere in Taiwan, Hongkong und Singapur, an paraguayischen Agrarprodukten zu beobachten, sodass die Zahl der Absatzmärkte zukünftig noch deutlich größer werden könnte.

KURZUM:

Die Investitionsmöglichkeit in den Agri Terra Citrus Basket I vereint den tendenziell statischen Landerwerb mit der dynamischen Einnahmenkomponente eines Agrarbetriebs einschließlich der nachgelagerten Weiterverarbeitungsmöglichkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Damit bietet der Fonds eine unternehmerische Beteiligung in Reinform an einem krisenresistenten, inflationsschützenden Investment mit zweistelligen, jährlichen Renditechancen. ♦

rechts: Carsten Pfau,
Komplementär und geschäftsführender Gesellschafter der
Agri Terra KG, Geschäftsführer (CEO) der Agri Terra Gruppe

unten: Plantagenhochburg Nueva Italia in Paraguay



INFLATION: RATSCHLÄGE VON BÖRSENLEGENDE WARREN BUFFETT

Laut den im »Warren Buffett Archive« von CNBC bereitgestellten Aufzeichnungen lautet Buffetts erste Strategie, an den eigenen Kompetenzen zu arbeiten, um in Krisenzeiten reagieren zu können.



Bild: IMAGO / ZUMA Wire

Börsenlegende Warren Buffett gibt Investoren in Zeiten allgegenwärtiger Inflationssorgen Strategien zum Schutz vor einer möglichen Geldentwertung. Der Business-Magnat warnte bei der Jahreshauptversammlung seiner Investmentgesellschaft »Berkshire Hathaway« im Mai vor einer raschen Geldentwertung. »Wir erleben eine sehr starke Inflation« sagte Buffett gegenüber »Business Insider«. Das Onlineportal »finanzen.net« veröffentlichte nun einige Ratschläge, die der Unternehmer laut dem US-Fernsehsender »CNBC« bereits 2009 während einer Aktionärsitzung Anlegern als Reaktion auf die drohende Inflation empfahl.

Laut den im »Warren Buffett Archive« von CNBC bereitgestellten Aufzeichnungen lautet Buffetts erste Strategie, an den eigenen Kompetenzen zu arbeiten, um in Krisenzeiten reagieren zu können. »Der beste Schutz vor Inflation ist die eigene Ertragskraft.« Die zweite Strategie des »Oracle of Omaha« sei der Kauf von Anteilen von einem »wunderbaren Unternehmen«, dessen Produkte trotz Inflation immer gefragt sind. Coca-Cola sei laut Buffett ein gutes Beispiel. Die Investition in nur ein Unternehmen ist jedoch riskant. Der dritte Ratschlag des Börsen-Moguls ist daher der Kauf günstiger Indexfonds, die breit gestreut die Möglichkeit eines Total-Verlustes senken. Der 90-jährige Unternehmer empfahl Anlegern bereits 2017 den Kauf des US-Index S&P 500 »durch dick und dünn, vor allem aber durch dünn.« ♦



BANKEN, IMMOBILIEN, STEUERN –

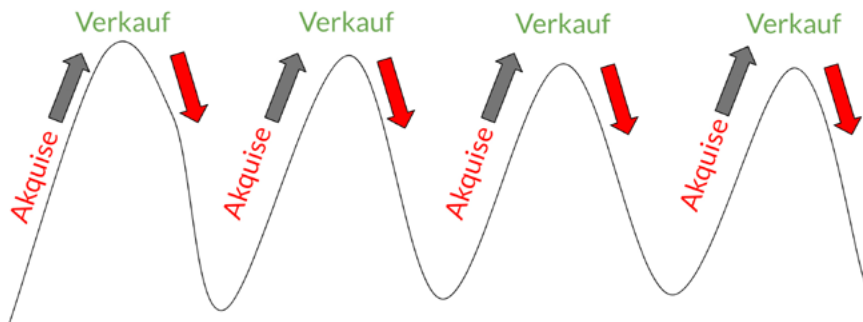
MILLIONÄRE LIEBEN DIE SCHWEIZ

UND DIE ZAHL STEIGT, DENN DIE SCHWEIZ IST AUFGRUND IHRER FINANZPOLITIK MIT DER DORT GEWÄHRTEN SICHERHEIT UND DISKRETION FÜR SUPERREICHE BESONDERS ATTRAKTIV.

Die Schweiz ist ein Magnet für Reiche – nirgendwo ist die Millionärsdichte so hoch. Fast jeder sechste Einwohner gehört laut der Bank Credit Suisse dem Club der Millionäre an. Nur Monaco hat eine ähnlich hohe Millionärsdichte. Hinzu kommen etwa 135 Milliardäre. Und die Zahl steigt, denn die Schweiz ist aufgrund ihrer Finanzpolitik mit der dort gewährten Sicherheit und Diskretion für Superreiche besonders attraktiv. Auch deutsche Unternehmer genießen die schweizerischen Vorteile. So auch der gebürtige Hamburger Klaus-Michael Kühne vom Logistikkonzern Kühne + Nagel oder die aus Deutschland stammende Jacobs-Familie. Beiden führen jeweils eine Beteiligungsgesellschaft in Zürich und gehören zu den reichsten Deutschen.

Seit Pandemiebeginn sind Schweizer Luxusimmobilien bei Superreichen sehr gefragt. Corona habe die Sehnsucht vieler nach einem sicheren Hafen verstärkt, vermuten Analysten der Schweizer Großbank UBS laut »WirtschaftsWoche«. Das Risiko höherer Steuern für Top-Verdiener sei, anders als im Ausland, dank stabiler fiskalischer Position überschaubar. Daher kommen immer mehr Millionäre in die Schweiz. Gegenüber der »WirtschaftsWoche« sprach der Rechtsanwalt Enzo Caputo, der ausländischen Klienten zu einem Leben in der Schweiz verhilft, von einem Nachfragezuwachs von 25 Prozent, darunter seien auch Anfragen aus Deutschland. Interessant ist für Zugezogene die Einkommensteuer, die je nach Kanton mit etwa 22 Prozent nur halb so hoch ist wie die von Spitzenverdienern zu zahlenden 42 Prozent in Deutschland. ♦

Die Berg- und Talfahrt des Immobilienmaklers



HEINZ BOSBACH ZEIGT WIE ES GEHT:

WIE IMMOBILIENMAKLER AKQUISE UND EINKAUF VON IMMOBILIEN ERFOLGREICH ORGANISIEREN

Heinze Bosbach kann als erfahrener Unternehmer und Gründer der digitalen Unternehmensberatung BOSBACH Consulting GmbH auf eine 30-jährige Expertise im Immobilienbereich zurückblicken. Seine Erfahrung gibt der Unternehmer mit seinen bewährten Strategien weiter und erklärt, worauf es bei einer erfolgreichen Positionierung auf dem Immobilienmarkt ankommt.

DAS PROBLEM

»Angehende Makler müssen verstehen, dass die Hauptengpässe gelöst werden müssen«, sagt Heinz Bosbach über ein Problem, das ihm bei angehenden Maklern und Quereinsteigern in der Immobilienbranche immer wieder begegnet. Als Berg- und Talfahrt des Immobilienmaklers bezeichnet er daher ein Phänomen, das aus falschen Methoden und Verteilung der eigenen Kapazitäten häufig resultiert: Der Makler ergattert ein Objekt und kümmert sich um den aufwendigen Verkauf, wobei ihm für die Akquise neuer Objekte keine Zeit bleibt. Dies führe zu Fehlschlägen und Fehlkalkulationen, so Heinz Bosbach. Er geht mit seinem Coaching-Programm einen anderen Weg. »Das Ziel ist, ein Fließband oder eine gewisse Automatisierung aufzubauen.«

LÖSUNG 1:

POSITIONIERUNG & SICHTBARKEIT

»Wenn mich keiner in meiner Region kennt, muss ich mich nicht wundern, wenn ich keine Aufträge bekomme«, stellt Heinz Bosbach klar. Ein Alleinstellungsmerkmal sei für mehr Sichtbarkeit notwendig. Dies

sei aber kein toller Spruch oder eine besondere Eigenschaft der angebotenen Immobilie. »Das Alleinstellungsmerkmal bin ich selbst!«, so der Experte. Dazu gehöre die Sichtbarkeit nicht nur auf Online-Plattformen, sondern auch in den altbewährten Printmedien, durch die sich insbesondere ältere Menschen erreichen ließen. Ein harmonisches Gleichgewicht der Marktphasen durch erfolgreich abgestimmte Akquisestrategien schafft einen gleichmäßigen Fluss an Aufträgen, den es laut Bosbach zu erreichen gilt. »Der Idealzustand ist, dass der Makler es schafft, die Akquise, den Einkauf und den Verkauf so zu organisieren, dass es ohne seine eigene Mitarbeit funktioniert«, macht der erfahrene Unternehmensberater deutlich. »Der Makler muss mehr zum Unternehmer werden.«

LÖSUNG 2:

WOW-FAKTOR & OUTSTANDING

Neben Akquise und Sichtbarkeit ist das Outstanding des eigenen Angebots mit Wow-Faktor essenziell, damit die Kunden ein High-Premium-Erlebnis haben. Sie sollen sagen: »Wow, der Makler war richtig cool. Wenn du dein Haus verkaufen willst, dann musst du zu dem gehen.« Dies sei hierzulande utopisch. Vor 11 Jahren hat Bosbach eine Studie über das Image von Immobilienmaklern angefertigt und festgestellt, dass oft der fehlende Wow-Faktor ein Grund für das schlechte Image ist. »Die Realität sind schlechte Exposés, schlechte Aufbereitung oder keine Lieferung der Objektunterlagen, kein Rückruf bei den Objekteninteressenten, unbearbeitete Anfragen, Unpünktlichkeit bei der Besichtigung«, zählt Heinz Bosbach nur einige von mehre-

ren Kritikpunkten auf. Viele Makler hätten ihr eigentliches Business nicht verstanden, so der Experte. »Der Wow-Faktor muss als High-Premium-Erlebnis für den Verkäufer und den Kunden erkennbar sein. Nicht nur für den Makler, weil er glaubt, dass sein Verkauf perfekt wäre.« Zudem müsse die eigene Dienstleistung qualitativ hochwertiger sein als die der Wettbewerber. Die eigene Wahrnehmung und die Fremdwahrnehmung würden in Bezug auf die eigene Dienstleistung laut Heinz Bosbach leider weit auseinanderklaffen.

KONSEQUENZ & DISZIPLIN

Laut Heinz Bosbach würden viele Makler die Schuld für das Misslingen der eigenen Akquise und Marketingstrategien gerne bei anderen suchen, statt bei sich selbst. Er plädiert daher für einen schonungslosen Blick auf das eigene Vorgehen: »Konsequenz und Disziplin sind zwei wichtige Eigenschaften, um als Makler erfolgreich zu werden.« Man müsse wirklich Marketing und Akquise mit den richtigen Strategien betreiben, so Bosbach. Dies sei für den nachhaltigen Erfolg im Immobilienbereich wichtig. Sein Coaching-Programm liefert angehenden Maklern und Quereinsteigern diese Erfolgsstrategien für den nachhaltigen Marktauftritt und bewahrt sie vor häufig auftretenden Problemen. Dabei sind die Strategien leicht umsetzbar. Wie »Malen nach Zahlen« beschreibt Heinz Bosbach sein Konzept. Läuft das automatisierte Fließband aus Akquise, Einkauf und Verkauf erst einmal von selbst, zeigt der Maklercoach seiner Klientel, wie eine gelungene Wandlung vom Klein-Selbständigen zum Unternehmer gelingen kann. ♦

Seit dem 3. Juni 2021 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.



Anzeige

Zwei Männer, eine Vision: Die Rundum-Sorglos-Immobilie

Wie Bernhard Boadu und Simon Eckert ein Konzept entwickelt haben, das den Vermögensaufbau durch Immobilienanlagen jedem zugänglich machen soll.

Bernhard Boadu reichte Simon Eckert die Hand, als dieser an einem persönlichen und geschäftlichen Tiefpunkt angelangt war. Er hatte sich gerade von einem Geschäftspartner getrennt. »Ich hatte nie an seiner Integrität gezweifelt. Aber eines Tages erfuhr ich von einem anderen Geschäftspartner, dass er mich belogen und betrogen hatte, und das in sehr großem Ausmaß«, erklärt Eckert seine Enttäuschung. Er war noch im Schock über den Vertrauensbruch, als Bernhard Boadu auf ihn zu kam und ihm ein Angebot machte,



dass er ihm nicht abschlagen konnte: Boadu bat ihn, Mitinhaber und Geschäftsführer seines Immobilien-Vertriebs zu werden. Für Eckert wurde damit ein Traum wahr, der über viele Jahre hinweg gewachsen und gereift war: Er konnte Menschen mit seiner Arbeit einen wahren Mehrwert bieten. Mit der INVICTA Real Estate GmbH geben Bernhard Boadu und Simon Eckert ihren Kunden die Möglichkeit, mit wenig Eigenaufwand und ohne Vorwissen ihr Geld so sicher wie profitabel in Immobilien anzulegen und so ihr Vermögen aufzubauen...

Den kompletten Artikel lesen Sie in der aktuellen Printausgabe. Bestellbar unter www.sachwert-magazin.de/abonnieren/

Bild: Peppo Media

Sneaker fürs Portfolio

–So handelt die neue Generation

Wer hat ihn nicht, den einen Freund, der mehr Sneaker im Schuhschrank stehen hat, als er tragen kann? Und genauso sehen sie auch aus: Weiße Sohlen, leuchtende Farben, kaum eine Falte im Leder erkennbar. Einst waren sie Gebrauchsgegenstände, dann geliebte Sammlerstücke. Immer mehr, vor allem junge Menschen, begeistern sich für die Turnschuhe in all ihren Farben und Variationen. Sie haben sich das Sammeln von Sneakern erst zum Hobby, dann zum Investitionsprojekt gemacht – ein Zug, auf den bekannte Marken mit Freude aufspringen. Große Marken wie Nike und Adidas, deren Sneaker sich besonderer Beliebtheit

erfreuen, haben eigens zu diesem Zweck Strategien entwickelt, um die Aufregung um ihre Schuhe anzuheizen: Ausgefallene Designs, limitierte Stückzahlen, Social-Media-Posts von Influencern, die den Schuh im Vorab erhalten haben, um Neider anzulocken und Fotos von langen Schlangen vor den Geschäften, die Kaufpanik erzeugen sollen. Durch den medialen Trubel werden die betreffenden Sneaker künstlich aufgewertet. Besonders für solche Schuhe, die aus Kooperationen mit Rappern oder bekannten Modedesignern hervorgehen, sind Fans bereit, große Summen auszugeben. Die klassischen 50-Euro-Nikes, die jeder noch irgendwo...



Den kompletten Artikel lesen Sie in der aktuellen Printausgabe. Bestellbar unter www.sachwert-magazin.de/abonnieren/

Bild: IMAGO/ZUMA Press

ZU VIELE UNFALLKASSEN IN EINEM BUNDESLAND

In allen Bundesländern gibt es einen oder mehrere Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand, auch Unfallkassen genannt. In diesen Unfallkassen sind u.a. die Arbeiter und Angestellten des betreffenden Landes und seiner Kommunen versichert, ferner ehrenamtlich Tätige und andere Personen, die für die Allgemeinheit tätig werden. Darüber hinaus sind die Unfallkassen Träger der gesetzlichen Schülerunfallversicherung, die sich auch auf Kindergartenkinder und Studenten erstreckt. Alle diese Personengruppen sind kraft Gesetzes gegen Unfälle bei der Arbeit, in der Schule usw. oder auf dem Weg dorthin versichert. Der Versicherungsschutz ist für die Versicherten beitragsfrei.

Im Normalfall existiert in jedem Bundesland nur ein Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand. In einigen Bundesländern gibt es allerdings für den Bereich der Feuerwehr eine weitere Unfallkasse, welche gewöhnlich übergreifend für mehrere Länder zuständig ist.

Ein Bundesland stellt jedoch die große Ausnahme dar. Dort bestehen nicht we-

niger als fünf Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand: Einmal die Landesunfallkasse, ferner drei Gemeinde-Unfallversicherungsverbände mit regionaler Zuständigkeit sowie eine Feuerwehr-Unfallkasse. Die genannten Einrichtungen werden maßgeblich aus den Beiträgen der Kommunen und des Landes sowie von Unternehmen der öffentlichen Hand finanziert.

»IM NORMALFALL EXISTIERT IN JEDEM BUNDESLAND NUR EIN UNFALLVERSICHERUNGSTRÄGER DER ÖFFENTLICHEN HAND.«





DAS SOZIALGESETZBUCH ORDNETE EINE NEUORGANISATION AN

In den meisten Bundesländern wurde bereits vor Jahren die früher auch dort bestehende Vielzahl der Unfallversicherungsträger reduziert, die Unfallkassen haben sich zusammengeschlossen. Diese Konzentration entspricht dem Leitbild des Sozialgesetzbuchs für die Gesetzliche Unfallversicherung. Im Sozialgesetzbuch schrieb seinerzeit eine Norm den Selbstverwaltungsorganen der Unfallversicherungsträger vor, bis Ende 2008 Konzepte für eine Neuorganisation vorzulegen. Hiernach waren umfassend die Möglichkeiten der Reduzierung auf eine Unfallkasse je Land zu prüfen. Ziel war es, die Verwaltungskosten der Unfallversicherungsträger zu senken. Zeitweise erwog der Gesetzgeber sogar, die Reduktion auf einen Unfallversicherungsträger pro Land anzuordnen.

DAS LANDESSOZIALMINISTERIUM ORDNETE SEINERZEIT KEINEN ZUSAMMENSCHLUSS AN

In dem hier in Rede stehenden Bundesland tat sich in der fraglichen Zeit trotz des gesetzlichen Auftrags zur Neuorganisation nicht viel. Das zuständige Sozialministerium des Landes diskutierte eine Zusammenfassung zwar intensiv mit den Versicherungsträgern, konnte sich gegen deren ablehnende Haltung aber nicht durchsetzen. Dabei hätte das Sozialministerium nach den Bestimmungen des Sozialgesetzbuchs die Unfallversicherungsträger sogar ohne deren Einvernehmen zusammenschließen können.

DIE EXISTENZ KLEINSTER UNFALLKASSEN LÄSST SICH NICHT LÄNGER RECHTFERTIGEN

Vier der fünf hier in Rede stehenden Unfallversicherungsträger gehören gemessen an der Zahl der Versicherten im Bundesvergleich zu den kleinen Unfallkassen. Nur die Selbstverwaltungskosten des größten der fünf Unfallkassen bewegen sich in der Nähe des Bundesdurchschnitts; die Selbstverwaltungskosten der anderen vier Unfallkassen liegen jeweils deutlich darüber. Eine Zusammenfassung würde diese Kosten natürlich reduzieren. Vor dem geschilderten Hintergrund lässt sich die Existenz kleinster Unfallversicherungsträger aus Gründen regionaler Tradition nicht länger rechtfertigen. Allenfalls die Feuerwehr-Unfallkasse könnte wegen des besonderen Versichertenkreises als selbständige Einrichtung erhalten bleiben.

BRAUCHT JEDES BUNDESLAND EINE EIGENE UNFALLKASSE?

Das zuständige Sozialministerium hat bisher noch nicht zu erkennen gegeben, dass es einen Zusammenschluss der Unfallkassen vorantreiben wird. Es will jedoch den Verwaltungsaufwand sowie den Personalbedarf überprüfen und somit auf mehr Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit bei den Unfallkassen hinwirken.

Allerdings könnte man noch deutlich weitergehen und die Frage aufwerfen, ob denn wirklich jedes Bundesland eine eigene Unfallkasse haben muss. Denn alle nehmen ja im Wesentlichen dieselben Aufgaben wahr, länderspezifische Un-

»DAS ZUSTÄNDIGE SOZIALMINISTERIUM HAT BISHER NOCH NICHT ZU ERKENNEN GEGEBEN, DASS ES EINEN ZUSAMMENSCHLUSS DER UNFALLKASSEN VORANTREIBEN WIRD.«

terschiede bestehen kaum. Dann könnte man durchaus über Zusammenlegungen auch über die Grenzen der Bundesländer hinaus nachdenken. Aber vielleicht müssen die Sparzwänge auch in diesem Bereich größer werden, liebe Leserinnen und Leser, damit solche naheliegenden Überlegungen Gehör finden, sagt mit einem Anflug von Resignation

*Ihr
Gotthilf Steuerzahler ♦*



Die aktuelle **Printausgabe**
am Kiosk und digital erhältlich

Jetzt als Print-Abo bestellen:

www.sachwert-magazin.de/abonnieren/