

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR AN

MAGAZIN

e-Paper



GOLD
IMMOBILIEN
INVESTMENT

ANTONIO SOMMESE/
MICHAEL BRÜCKNER

**Alle reden vom Crash –
bleiben Sie cool**

SACHWERTE
Die Uhr tickt

CLAUS VOGT
Öl unpopulär

Alexander Schröter

MACHER-DUO WIRBELT IMMOBILIEN-BRANCHE AUF



**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. Jarrot

Einmal alles auf Anfang, bitte!

2020 wurden einige eherne Glaubenssätze und auf den Kopf gestellt, z. B. „Mitarbeiter können im Homeoffice nicht so produktiv sein wie im Büro“, oder „Wenn man nicht zum Kunden fährt, läuft das Geschäft nicht. Das ist nicht über Onlinekonferenzen zu machen“.

Jetzt stellen wir fest: Es geht doch. Wir sind noch da auch wenn sich einige Parameter stark gewandelt haben. Der große Gewinner ist der Onlinehandel. Verlierer sind Kultur-, Sport- und Freizeiteinrichtungen und die Gastronomie. Gleichzeitig findet eine Rückbesinnung auf die Natur, einfache Freuden und die nähere Umgebung statt. Entstressung und Entschleunigung sind einerseits ungewollt, aufgedrängt aber andererseits doch irgendwie wohltuend – gerade in der Weihnachtszeit. Lassen Sie uns etwas daraus mitnehmen und etwas mehr Menschlichkeit zulassen in der zukünftigen Gestaltung unseres Lebens, unserer Freizeit- und Arbeitskultur.

Und wie geht es wirtschaftlich weiter? Alexander Schröter und seine Immoagenten machen es vor, mit einer neuentwickelten Online-Immobilienhandels-Plattform, die es Investoren und Verkäufern einfacher macht, sich zu finden. Antonio Sommese und Michael Brückner beleuchten das Finanzgeschehen und raten, sich nicht von der Crash-Panik anstecken zu lassen. Ihr Tipp: „Bleiben Sie cool.“

Momentan hat der Ölsektor viel Popularität eingeübt, wie Claus Vogt beobachtet. Er sieht die Talsohle des Zyklus erreicht und glaubt an einen raschen Aufschwung, sobald die Welt nach Corona wieder ins Rollen kommt.

Ein diesmal wirklich besinnliches Weihnachtsfest und ein gesundes Neues Jahr 2021 für Sie und Ihre Lieben 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 geschwiege denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

MACHER-DUO WIRBELT IMMOBILIENBRANCHE AUF

Alexander Schröter, der Macher,
und Stephan Sebastian Schäfer,
der Macher hinter dem Macher

Ostberlin in den Achzigern: zweckmäßige Plattenbauten in verschiedenen Stadien notdürftig kaschierten Verfalls. Hier wuchs Alexander Schröter in einem der für Marzahn typischen 12-geschossigen Hochhäuser auf. Frühzeitig verdiente er sich Taschengeld mit dem Sammeln von Altstoffen und kleinen Handelsgeschäften an der Schule. Kommunikationsstark und aufgeweckt, wie er war, besuchte er das Gymnasium, doch was und wie er dort lernen sollte, widersprach seinem Freiheitsdrang und seiner pragmatischen Liebe zur Praxis. Er blockte ab, blieb sitzen, wechselte zur Realschule und schloss dort mit guten Ergebnissen ab. Es folgte eine Lehre zum Groß- und Außenhandelskaufmann und ein Fachabitur in Wirtschaft.

So gewappnet bewarb er sich beim renommierten gewerblichen Immobilien-Maklerunternehmen Jones Lang LaSalle und bekam einen Ausbildungsplatz zum Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft. Daneben absolvierte er ein duales BWL-Abendstudium zum Diplom-Betriebswirt. Wenn ihm paralleles Studium und Ausbildung viel abverlangten, so zogen ihn doch die Immobilien von Anfang an in ihren Bann. Folgerichtig schrieb er seine Diplomarbeit im Investmentbereich mit sehr gutem Ergebnis. Direkt im Anschluss gründete er mit „Immoagenten“ sein erstes Unternehmen, zuerst einmal allein. Dass er diesen Schritt wagte, ist nicht selbstverständlich. Seine Eltern hatten ihm abgeraten, das Geld war knapp, aber die Idee und der Freiheitsdrang waren stärker. Den letzten Ausschlag gab das Buch, das er damals las, „Rich Dad Poor Dad“ von Robert Kiyosaki, das ihn bestärkte, sich

seinem Ziel zu verschreiben. Bis zum heutigen Tag gehört seine große Leidenschaft den Immobilien und deren Vermarktung. Er ist ein Tausendsassa, der sich gern auf Veranstaltungen und Kongressen stundenlang mit Menschen über Unternehmertum, ihre Ideen und Herangehensweisen austauscht. Sein wegweisendes Motto: „Stillstand bedeutet Rückschritt“. Geschäftspartner begeistert er als jemand, „der unternehmerisch in der Lage ist, eine Vision mit Leben zu erfüllen und der diese Ideen dann auch aktiv und erfolgreich in die Tat umzusetzen kann.“ Weiter bewundern sie seine schnelle Auf-

»Stillstand
bedeutet
Rückschritt.«

fassungsgabe von Potenzialen, aus denen er schon während des Gesprächs Visionen erstehen lassen kann und „wie er Projekte teilweise ohne finanzielles Budget nur mit Hilfe seines Netzwerkes aus Freunden und Geschäftspartnern starten kann.“

Seit 2005 gründete er noch weitere erfolgreiche Unternehmen, wie „panomatics.com“ oder die „DurchdieStadt GmbH“, beides Unternehmen, die mit der digitalen Vermarktung und mit virtuellen Präsentationstouren heute noch in ihren Bereichen führend sind. Er interessiert sich für technische Trends, Motivations- und Mindset-Themen. Um immer am Puls der Zeit zu bleiben, nutzt er Hörbücher, Webinare und Onlinekurse. Vielleicht gerade deshalb verwirklichte er

2020 mit Stephan Sebastian Schäfer das „Innercircle Mentoring“ Programm, ein absolutes Herzensprojekt. Hier geben die beiden alten Hasen Jungunternehmern und -unternehmerinnen die Möglichkeit, von ihrem Wissen, Erfahrungen und ihrem Netzwerk zu profitieren.

Der Meister der Zahlen

Überhaupt, Stephan Sebastian Schäfer. Wo Alexander Schröter das Gesicht des Unternehmens und der Frontstürmer ist, ist sein Studienkollege der überlegte Rechner und tiefgründige Macher hinter dem Macher. Von Natur aus ein eher verschlossener Mensch tauscht er sich doch gern mit Leuten über Wirtschaft, Anlagestrategien und Investments aus. „Ich nutze die gewonnenen Informationen, bilde mir meine eigene Meinung und lasse dann alles in unsere gemeinsamen Unternehmensstrategien mit einfließen. Ich analysiere gerne Menschen und beschäftige mich ebenfalls gern mit Mindset-Themen.“ Auch er wuchs in Ostberlin auf, entfaltete schon in der Schulzeit seine Geschäftstüchtigkeit. Auf der Schule waren Logik und Zahlen sein Ding, Mathematikolympiaden sein Hobby. Wenn ein Jugendlicher am PC dann noch leidenschaftlich gern Wirtschaftssimulationsspiele zockt, ist eine erfolgreiche Unternehmerkarriere schon fast vorprogrammiert. Ein Auslandsjahr in Amerika half ihm, seinen Weg klarer zu sehen. Er sagt von sich: „Mein größtes Learning dieser Zeit war es, dass jede Mark, die ich mühevoll mit intensiver körperlicher Arbeit verdient hatte, nur ein einziges Mal ausgegeben werden konnte und ich entwickelte meinen eigenen persönlichen „Geiz“, ich wollte nicht, dass das Geld weg ist, mein Geld sollte möglichst Geld





Frontmann Alexander Schröter und und Strategie Stephan Sebastian Schäfer kennen sich seit 20 Jahren und arbeiten in zahlreichen Immobilienprojekten zusammen.

produzieren, welches ich dann für den persönlichen Konsum nutzen konnte und so fing ich an, meine ersten Aktieninvestments zu tätigen.“

Er absolvierte ein Praktikum in einer Steuerkanzlei und wurde danach fest angestellt. Hier nahm ihn ein langjähriger Banker unter die Fittiche und brachte ihm alles bei, was es zu Unternehmensfinanzierung, Controlling und Unternehmensbesteuerung zu wissen gibt. Ein berufs begleitendes Abendstudium in BWL schloss er mit hervorragenden Bewertungen ab. Seit 2003 arbeitet er als freiberuflicher Unternehmensberater für Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskanzleien und berät deren Mandanten, meist kleine und mittelständische Unternehmen, zu den Themen Struktur- und Strategieentwick-

Beteiligungsgesellschaft, über die er seitdem erfolgreich in Immobilien und Unternehmen investiert. Beteiligt er sich an einem Unternehmen, gestaltet er häufig als CFO aktiv die Unternehmensausrichtung mit, entwickelt Strukturen, Strategien und betriebswirtschaftliche Informations- und Controllingsysteme.

Das Macher-Duo

Viele gleiche Interessen und Ziele und dabei genügend sich ergänzende Unterschiede – auf diese Formel lässt sich wohl der Erfolg des Macher-Duos Alexander Schröter und Stephan Sebastian Schäfer herunterbrechen. Die beiden lernten sich im Rahmen ihres BWL-Studiums kennen. Neben der gemeinsamen Studienlerngruppe entwickelte sich schnell eine

das Projekt Fahrt aufnahm, ließ er sich von Alexander Schröters Enthusiasmus mitreißen und stieg 2004 als gleichberechtigter Gründungsgesellschafter in die „Immoagenten GmbH“ ein. Zusammen entwickelten sie eine tragfähige Unternehmensstruktur und bauten den ersten Vertrieb auf. Mit dem gewonnenen Wissen ging es zügig an weitere unternehmerische Projekte, wie „The Housekeepers“, ein Serviceleistungs-Unternehmen rund um Immobilien mit Reinigungs-, Modernisierungs- und Umzugsleistungen, um Synergieeffekte zwischen den Unternehmen zu nutzen. Erst später kamen Immobilien dazu, dann eigene Unternehmen und Unternehmen mit Partnern, die in Immobilien als langfristige Anlage investieren, aber auch den Immobilienhandel als Geschäftsmodell haben.

»Jede Mark, die ich mühevoll verdient hatte, konnte nur ein einziges Mal ausgegeben werden.«

lung, dem Aufbau von unternehmensinternen Controlling-Systemen sowie der kurz-, mittel- und langfristig ausgerichteter Unternehmensfinanzierung unter Beachtung der jeweils aktuellen steuerlichen Gesetzgebungen. 2004 gründete er eine

intensive Freundschaft. Natürlich stand Schäfer seinem besten Freund 2002 bei der Gründung von „Immoagenten“ als Buchhalter zur Verfügung, auch wenn er damals noch nicht so recht von der Idee überzeugt war, wie er heute sagt. Erst als

In den letzten 18 Jahren ist für Alex und Stephan weitaus mehr als eine unternehmerische Partnerschaft entstanden. Es ist eine tiefe und innige Freundschaft, die von gemeinsamen privaten Projekten und unzähligen gemeinsamen Familienurlaube geprägt ist. Natürlich ging in dieser Zeit nicht immer alles glatt. Finanzielle Verluste und Fehlentscheidungen gehörten mit zum Wachstumsprozess.

»Wir versuchen immer, uns über eine Vielzahl von Blickwinkeln einen Überblick zu verschaffen und aus diesen gewonnenen Informationen unsere Entscheidungen zu treffen.«

Alexander sieht gelassen zurück: „Wir sind aber bis heute immer in der Lage gewesen, all diese Dinge durch die Schaffung von Systemen und Strategien wirtschaftlich zu überleben und uns nicht davon unterkriegen zu lassen. Wir sind immer bereit, den nächsten Schritt zu gehen und uns beständig weiterzuentwickeln. Und genau das ist vermutlich unser allergrößter Erfolg. Wir versuchen immer, uns über eine Vielzahl von Blickwinkeln einen Überblick zu verschaffen und aus diesen gewonnenen Informationen unsere Entscheidungen zu treffen. Dadurch ist es möglich, Risiken teilweise deutlich zu minimieren.“ Dabei hilft auch das große Netzwerk, das sich die beiden aufgebaut haben und daraus der Innercircle, mit dem sie in intensivem Austausch stehen. Alexander Schröter verrät: „Das sind unsere engsten Geschäftspartner, die darüber hinaus auch meist sehr gute Freunde sind, Architekten, Banker, Wirtschaftsprüfer, Investoren und Unternehmer. Sie kennen uns viele Jahre und wissen insbesondere, wie wir unsere Projekte planen und angehen. Auf ihre Expertise und ihre Blickwinkel greifen wir sehr gern zurück, bevor wir den Schritt von der passiven Planung in die aktive Umsetzung unserer Projekte gehen.“ Wie zum Beispiel gerade jetzt, wo ihr neuester Coup in Umsetzung ist.

Immoagenten 3.0 – das digitale Makler- und Investorennetzwerk

War die Immoagenten GmbH ursprünglich eine Immobilienhandelsgesellschaft, so ändern die Anforderungen der digitalen Gesellschaft auch hier einiges. Die in den letzten 16 Jahren gewachsene, riesige Datenbank von Objekten und Immobilieninformationen wurde stetig weiterentwickelt und den Marktanforderungen angepasst. In Zukunft sollen diese Objekte noch aktiver und attraktiver online vermarktet werden, nach dafür eigens festgelegten Qualitätsstandards. So

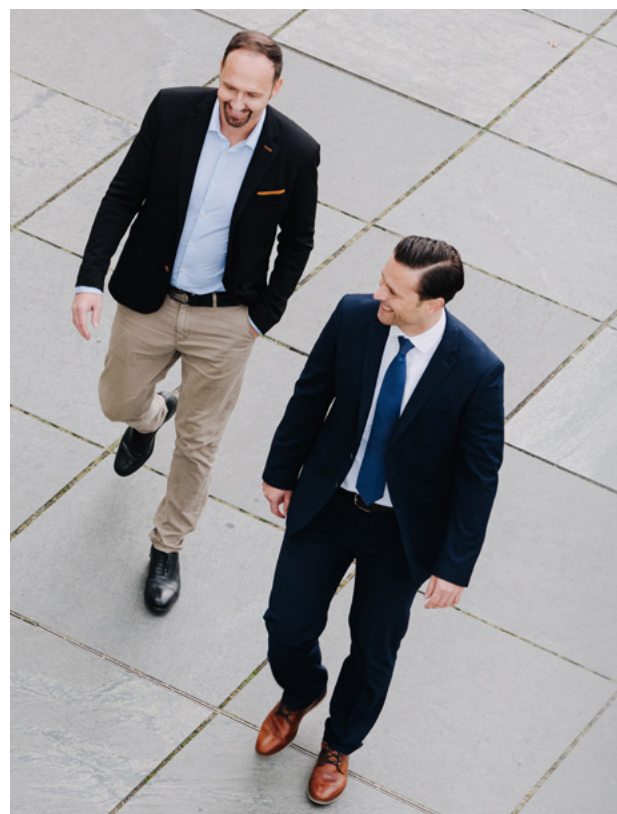
wird mit einem Relaunch im ersten Quartal 2021 Immoagenten mit ausgewählten Partnern zu einem deutschlandweiten, digitalen Makler-, Kunden- und Investorennetzwerk 3.0 ausgebaut werden, um die technisch hochwertigste Präsentation der jeweiligen Objekte in einem Vollkonzept anzubieten.

Davon profitieren Objekteigentümer, die bei exklusiver Beauftragung hier ein Marketingpaket bekommen, bestehend aus eigener Landingpage, hochwertigem Objektvideo und Objektfotos und illustrierten Grundrissen sowie einer professionellen Objektbeschreibung. Die sich meldenden Kunden werden auf ihre Bonität vorgeprüft und möglichst passende Matches zusammengeführt.

Den Nutzen für Objektsuchende und Investoren erklärt Alexander Schröter folgendermaßen: „Die Idee ist, auf Käuferseite nach bestimmten Investorengruppen zu clustern und potenziellen Käufern einen geschützten Offmarket-Bereich zur Verfügung zu stellen. Die Bedingung ist dabei, dass der potenzielle Käufer oder Investor seine Bonität offenlegt, natürlich alles im Rahmen der geltenden Datenschutzbedingungen.“ Diese ihm passend zu seinen Angaben vorgestellten Objekte können vorab digital besichtigt werden, damit er sehen kann, ob sie für seine Anforderungen wie Eigenbedarf oder als Kapitalanlage für ihn passen. Momentan arbeiten die Programmierer des Teams noch am Feinschliff der Abläufe, doch Interessierte können sich durchaus jetzt schon an die Immoagenten wenden und sich gern unter www.immoagenten.de vorbeischaauen.

Das Power-Team

Um die passenden Fachkräfte für sein Team zu haben, hat Alexander Schröter ein umfangreiches Makler- und Immobilien-Ausbildungstraining mit Schwerpunkt Objektakquise und digitalem Immobilienmarketing entwickelt. Neben der Wissensvermittlung können die Academy-Teilnehmer auch die Abschlussprüfung zum „Immoagenten-Makler“ ablegen und sich so für ein eigenes Marktgebiet in Deutschland qualifizieren. Hier können sie neben dem gesamten Immoagenten-Knowhow von Empfehlungen, Vermittlungen und dem gesamten Netzwerk profitieren. Darüber hinaus können sie eigene Objekte auf die Plattform einstellen und für ihre Kunden bspw. durch ein hochwertigeres Marketing bessere Preise erzielen, einen professionelleren Marktauftritt erhalten und dabei gleichzeitig ihren eigenen Arbeitsaufwand deutlich reduzieren.



„Ein System ist nur so gut wie das Team, das dahinter steht und der Erfolg einer Mannschaft immer davon abhängig, dass alle Positionen optimal besetzt sind“, sagt Alexander Schröter dazu und ist schon wieder unterwegs, mit Stephan Sebastian Schäfer und seinem Team neue Ideen auszuhecken.

Der Ölsektor ist extrem unpopulär

Öl und der gesamte konventionelle Energiesektor sind zurzeit so unpopulär, dass die Zeitschrift „The Economist“ im September dieses Jahres „Das Ende des Ölzeitalters“ verkündet hat. Bemerkenswerterweise geschah das schon einmal, und zwar im Jahr 2003. In den darauf folgenden fünf Jahren schoss der Ölpreis von unter 30 \$ pro Barrel auf 150 \$ nach oben – und mit ihm die Aktienkurse des Energiesektors.

Wahrscheinlich wird es dieses Mal ganz ähnlich kommen. Dafür sprechen jedenfalls zahlreiche gute Gründe, die wir in den beiden jüngsten Monatsausgaben meines Börsenbriefes Krisensicher Investieren ausführlich vorgestellt haben.

So kündigen sich Haussen an

Ausgebombt, unterbewertet und gehasst. So lässt sich das aktuelle Geschehen im Energiesektor auf den Punkt bringen. Genau diese Gemengelage ist typisch für die Endphase einer Bodenbildung. Auf diese Art und Weise kündigen sich neue langfristige Haussen an – Haussen wohlgemerkt, nicht irrationale Spekulationsblasen, wie Sie sie gerade in großen Bereichen der Aktienmärkte sehen.

So war es zuletzt bei Gold und den Goldminenaktien im Sommer 2018, als der Goldpreis noch einmal unter 1.200 \$ Unze notierte und Roland Leuschel und ich unseren Lesern zum Einstieg rieten. Das Interesse an dieser exzellenten Kaufgelegenheit war damals überaus gering.

Das ist jetzt im Energiesektor nicht anders, und es wird sich auf die Schnelle auch nicht ändern, da bin ich mir sicher. Das Augenmerk der meisten Anleger gilt stattdessen den extrem und teilweise absurd überbewerteten Börsenlieblingen des Technologiesektors, der alle Zeichen einer Spekulationsblase aufweist; einer Blase, die sogar noch größer ist als die des Jahres 2000.

Wird es dem Technologiesektor ergehen wie Schlumberger?

Kennen Sie Schlumberger? Schlumberger ist das größte Ölserviceunternehmen der Welt. Und was Sie vielleicht kaum für möglich halten: In den 1970er Jahren waren dieses Unternehmen und seine Aktie – zumindest in den USA – ähnlich



bekannt und beliebt wie Apple oder Amazon es heute sind.

Gerade im Hinblick auf die große Popularität und fundamentale Überbewertung, die eine Handvoll Technologieriesen im aktuellen Börsenzyklus erreicht haben, ist die Kenntnis der Geschichte, die Schlum-

Ausgebombt, unterbewertet und gehasst. So lässt sich das aktuelle Geschehen im Energiesektor auf den Punkt bringen.

berger zu erzählen hat, überaus lehrreich. Deshalb gebe ich Ihnen einen Rückblick auf die Geschehnisse von Schlumberger und der Schlumberger-Aktie.

Mit diesem Hintergrundwissen wird es Ihnen leichter fallen, das aktuelle Geschehen an der Wall Street besser einzuordnen. Und das ist wichtig, denn an der Börse gibt es niemals etwas wirklich

Neues, sondern lediglich Variationen der immer gleichen Themen.

Jetzt ist die Zeit für erste Käufe gekommen

Eine erste Kaufempfehlung im Ölsektor habe ich bereits vor vier Wochen ausgesprochen. Die Aktie ist seither zwar schon um 31,5% gestiegen. Dennoch bietet sich Ihnen bei diesem Papier noch immer eine exzellente langfristige Kaufgelegenheit, spätestens nach der nächsten Korrektur, die es auf dem Weg nach oben selbstverständlich geben wird.

Neues starkes Kaufsignal für Goldminenaktien

Darüber hinaus hat mein Gold-Preisbänder-Indikator jetzt wieder ein Kaufsignal für den Edelmetallsektor gegeben. Das passt perfekt, denn nach einer Korrektur von rund drei Monaten ist das Anlegerinteresse an diesem Sektor wieder deutlich abgekühlt.



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.



Antonio Sommese (links) ist Finanzstrategie und Finanzcoach, sein Spezialgebiet sind Investments.

Michael Brückner (rechts), arbeitet als freier Wirtschaftsjournalist und Autor.



Bei nahezu jeder Anleger fürchtet den Crash. Nur Leerverkäufer und andere Spekulanten auf fallende Kurse hoffen auf ihn. Umso erstaunlicher, dass es Crash-Bücher mit besonders angsteinflößenden Titeln immer wieder auf die Bestsellerlisten schaffen. Der Mainzer Finanzstrategie Antonio Sommese und der Finanzjournalist Michael Brückner gehen diesem Phänomen auf den Grund – und zeigen vor allem, wie man sich mit einem Allwetterdepot optimal absichert. Der Titel ihres neuen Buches ist Programm: „Alle reden vom Crash. Bleiben Sie cool!“

Die bizarre Angstlust und der Crash
Manchem läuft ein wohliger Schauer über den Rücken, wenn er in Büchern mit den fast schon apokalyptisch anmutenden Titeln „Megacrash“, „Der ultimative Crash“ oder „Systemcrash“ stöbert. Viele Crashpropheten verdienen mit solchen Untergangsprognosen viel Geld. Aber warum geben Hunderttausende von Lesern dieses Geld aus, um gleichsam in ein Finanz-Armageddon einzutauchen? Der Grund ist eine bizarre Angstlust, im Englischen als Thrill bezeichnet. Manche hoffen auch insgeheim, ein Crash träfe nur die „Reichen“, die „Eliten“. Falsch

gedacht, ein Crash trifft direkt oder indirekt alle. Angstlust ist vor allem deshalb fatal, weil Anleger dann häufig falsche Entscheidungen treffen.

Kleine Crash-Historie

„Eine Börse ohne Krise ist wie ein Christentum ohne Hölle“, sagte einmal der amerikanische Ex-Astronaut Frank Borman. Und in der Tat: In der Geschichte mussten Anleger immer mal wieder durch diese „Hölle“. Vom niederländischen Tulpen-crash im 17. Jahrhundert über die „Große Depression“ infolge des Schwarzen Freitags und das Platzen der Internetblase bis



Antonio Sommesse und Michael Brückner in ihrer Neuerscheinung.

Das Marktumfeld nach der Coronapandemie

Obwohl sie nicht viel von Untergangsfantasien halten, sind die Autoren keine Schönredner oder Gesundheitsbeter. Im Gegenteil: Klar skizzieren sie das problematische Marktumfeld nach der Coronapandemie. Niemand vermag derzeit abzuschätzen, wie lange diese Pandemie noch das Leben der Menschen stark beeinträchtigen und die Wirtschaft einem harten Stresstest unterziehen wird. Sicher ist aber schon heute, dass ein gigantischer Schuldenberg und stark steigende Inflationsrisiken zurückbleiben werden. Statt sich aber an Crash-Szenarien zu berauschen, können Anleger handeln. Zum Beispiel, indem sie sich für eine „Allwetterstrategie“ für ihr Depot entscheiden. Bei ihren Empfehlungen orientieren sich die

durchaus rational denkender Menschen? Auch dieses Thema greifen die Autoren unter finanzpsychologischen Aspekten auf. Sie stellen eine überraschende wissenschaftliche Erkenntnis vor: Unser Gehirn giert nach Geld, genauso wie nach Sex. Professor Brian Knutson von der Stanford University fand heraus, dass bei einem Orgasmus, einem Stimmungshoch durch Kokain oder dem Adrenalinstoß, eine Aktie günstig zu kaufen, jeweils die gleichen neuronalen Netzströme aktiv sind. Da kann es nicht überraschen, dass es sogar einen Börsenindex für Angst- und Gier gibt (Fear & Greed Index von CNN).

Vom Umgang mit Informationen

Anleger müssen stets gut informiert sein, um sich nicht manipulieren zu lassen. Aber sie dürfen sich nicht einer Informationsüberflutung aussetzen, die letztlich nur irritiert und verunsichert. Man sollte im-

Cool bleiben auch wenn alle vom Crash reden

hin zum blitzartigen Corona-Crash. Aber die Finanzgeschichte lehrt auch etwas Beruhigendes: Nach jedem Crash erreichten die führenden internationalen Börsen neue Höchststände.

Die Geschäftsmodelle der Crashpropheten

Wie praktisch – die meisten Crashpropheten liefern nicht nur erschütternde Prognosen über den angeblich unabwendbaren Finanzkollaps, sondern auch gleich die Lösung. Zum Beispiel in Form von eigenen Fonds. Wie es um deren tatsächliche Performance bestellt ist, beleuchten

beiden Buchautoren an den Prinzipien von Ray Dalio und passen diese den europäischen Verhältnissen an.

Gier frisst Hirn

Das Übel des Sozialismus ist der Neid. Und das Übel des Kapitalismus ist die Gier. Dem ist an sich nichts hinzuzufügen. Allenfalls die Frage: Warum frisst die Gier mitunter gleichsam das Hirn ansonsten

mer bedenken, welche Interessen hinter der Lancierung von Nachrichten stehen, um nicht ins Bockshorn gejagt zu werden. Ein Anleger sollte sich fragen, welche Gründe seinerzeit ausschlaggebend waren, eine bestimmte Aktie zu kaufen. Ist er von seinem Investment nach wie vor überzeugt, macht es Sinn, diesem treu zu bleiben. Auch hier gilt der Rat der Autoren: „Bleiben Sie cool“.



Antonio Sommesse/Michael Brückner:
Alle reden vom Crash, bleiben Sie cool.
250 Seiten, Softcover, 18,99 Euro,
FBV München, Dezember 2020,
auch als E-Book erhältlich



Mit Popcorn und Ballons durch die Krise

So funktioniert die Investition in Popcorn- und Folien-Ballon-Automaten

In 2017 zog plötzlich ein altvertrauter Duft durch Freizeitparks, Einkaufszentren und geschäftige Bahnhofsgebäude. Der Duft der Kinobesuche in der Kindheit und Stunden unbeschwerter Freude mit Freunden waberte aus einem Popcorn-Automaten und zauberte ein entspanntes Lächeln auf die Gesichter. 2020: Lächelnd betrachtet eine alte Dame den Folienballon, der am Fußende ihres Pflegeheimbettes angebunden schwebt. Rummelplatz und Zuckerwatte, Karussell und Familienglück gepackt in einen zartknisternden Gasballon. Ihre kleine Enkelin hat ihn ihr beim letzten Besuch mitgebracht und ihr verschwörerisch ins Ohr geflüstert: „Oma, der fliegt, bis ich wiederkomme und dann gibt's einen Neuen!“

Möglich werden solche Erlebnisse dank dem schwäbischen Erfinder und Automatenbauer Frank Hebe, der unermüdlich danach sucht, ethisch einwandfreie Weltneuheiten mit dem gewissen Kinderglück-Bonus zu entwickeln. So entstanden die Automaten Popppy, der vegan und fettfrei frisch aufgepopptes Popcorn produziert und Balloony, der Folienballon-Automat, der den gewünschten Ballon erst auf Geldeinwurf mit Helium befüllt, sodass er extra lange fliegt.

Den bundesweiten Vertrieb übernahm von Anfang an Bernd Nobis mit seiner Firma Automaten-Einkommen. Was so-

wohl dem Erfinder als auch dem Vertriebler wichtig ist: Wer die Automaten kauft, wird nicht allein gelassen. Sie verstehen sich als „Automatenfamilie“, die zusammensteht. Das zeigt sich vor allem in der Krise, wie Dr. Jürgen Koubik, einer der Automatenbesitzer und erfahrener

»So ein Entgegenkommen hab ich noch nirgendwo anders erlebt.«

– Dr. Jürgen Koubik, Investor



Investor schwärmt: „Die Einkaufszentren und Freizeiteinrichtungen sind geschlossen und trotzdem bekomme ich 0,5% Ausgleichszahlung auf das Nettoinvestment für jeden Monat Stillstand oben-

drauf gelegt. Die Mieten sind nicht verloren, sondern werden nachgezahlt, wenn die Automaten wieder laufen. So ein Entgegenkommen hab ich noch nirgendwo anders erlebt.“ Folgerichtig hat er trotz des Lockdowns weitere Automaten erworben.

Aber wie läuft das Geschäft eigentlich ab? Es geht um eine Investition in pfiffige Automaten. Der Investor erwirbt die Verkaufsautomaten und vermietet sie an die Firma VendingJet. VendingJet übernimmt den kompletten Betrieb. Das beinhaltet sowohl die Wartung, Reparatur und Auffüllung der Automaten als auch die Standortsuche, Standortpflege sowie Transport, Aufstellung und Kasse. Der Automaten-Eigentümer hat keinen weiteren Arbeitsaufwand und erhält jeweils am 15. des Folgemonats seine Miete überwiesen.

Inzwischen stehen die Automaten an über 1000 Standorten im D/A/CH-Bereich. Weitere Länder wie die Niederlande, United Kindom, Frankreich, Schweden, sowie Tschechien, Rumänien und Russland sind in der Anbahnung für Frühjahr 2021. Doch damit ist noch lange nicht Schluss.

Bereits Ende 2019 hatte man auf einer Messe einen der größten Märkte getestet und auf Grund der enormen Nachfrage gehen 2021 Popcorn-Automaten und Folienballon-Automaten erstmals auch in die USA.



Bernd Nobis
Automaten-Einkommen
www.automaten-einkommen.de

Bernd Nobis im Interview:

Herr Nobis, wie sind Sie auf die Automaten gekommen?

Mit meinem aus über drei Jahrzehnten resultierenden Erfahrungsschatz stand ich im Jahr 2017 vor einer neuen großen Herausforderung: Gibt es angesichts der banküblichen Zinserträge nahe Null zuverlässige Investitions-Möglichkeiten für meine Kunden? Anlagen die greifbar sind? Meine Kriterien waren: Die Konzeption muss leicht verständlich, nachvollziehbar und transparent sein. Die Erträge nach Steuern und abzüglich der Inflation müssen noch immer attraktiv sein. Und es soll etwas sein, was sich auch mit eher überschaubaren finanziellen Möglichkeiten verwirklichen lässt.

Haben Sie keine Sorge, wenn in der Pandemie so viele Einnahmen wegbrechen?

Das Unternehmen rund um Frank Hebe ist sehr bodenständig und arbeitet nur mit Eigenkapital, ohne Bankenfinanzierung. Es wächst im Großen und Ganzen wie die Standorte. Ohne Bankenfinanzierung halten sich die Risiken doch stark in Grenzen. Das hat sich vor allem aktuell in diesem Jahr positiv bewährt. Mit der weltweiten Pandemie und daraus folgendem zeitweisen „Arbeitsverbot“ für unsere Automaten konnten wir alle nicht rechnen. Da wir keine Zinsen und Tilgungsraten an die Bank zahlen müssen, konnten unseren Kunden über den gesamten Zeitraum hinweg monatliche Erträge gezahlt werden – wenn auch in gemindertem Umfang.

Sie sprechen über Erträge. Wie sehen denn die Zahlen aus?

Unser Durchschnittskunde kauft drei Popcorn-Automaten mit einem dazugehörigen Werbepaket. Das bedeutet eine Gesamtinvestition von 31.200 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, welche nach Beantragung beim Finanzamt in der Regel wieder zurückerstattet wird. Als Kunde erhalten Sie eine monatliche Miete von 1.050 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Mindestlaufzeit für die Mietzahlungen beträgt sieben Jahre. Somit erwirtschaften Sie eine Gesamtauszahlungssumme von 88.200 Euro. Wenn man davon Ihre Investitionssumme von 31.200 Euro abzieht dann erzielen Sie einen Ertrag vor Steuern von 57.000 Euro. Das bedeutet Sie erhalten bereits in den ersten sieben Jahren das 2,8-fache Ihrer Investitionssumme wieder zurück.

In Deutschland hatte das Konzept ja großen Erfolg. Was ist für Amerika geplant?

Die Automaten werden nach wie vor nur hiesigen Investoren angeboten. Ein Part-

»Die Schwaben bringen das Popcorn nach Hause in die USA«

– Frank Hebe,
Erfinder und Automatenbauer

ner in den USA hat dort bereits attraktive Standorte und wird die Automaten betreiben. Der US-Markt übertrifft unsere aus Europa gewohnte Nachfrage bei weitem. Die Amerikaner sind verrückt nach Ballons wie sonst weltweit nirgendwo. Und in dieser Marktsituation kommen wir und bringen mit dem Balloony einen „Game-changer“, der die Ballon-Branche revolutionieren wird. Dazu wird dort Popcorn überall in gradezu unglaublichen Mengen verzehrt.

Frank Hebe nimmt den Erfolg mit einem Schmunzeln: „Die Schwaben bringen das Popcorn nach Hause in die USA“.



HANNO KOFFLER
Schauspieler

„Hurensohn“

**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



Die Uhr tickt

Die Uhr als Alternative zu konventionellen Anlagemethoden

In Zeiten von Nullzinsen oder sogar Negativzinsen suchen viele Anleger nach einer Alternative zu den konventionellen Geldanlagen. Für Menschen die etwas anderes als Edelmetalle und Aktien suchen, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Seien es Geldanlage in Comics, Rohstoffen, Whisky, Lego oder Sneaker. Eine Geldanlage mit Stil ist die Investition in Uhren. Der Name Rolex dürfte den meisten Menschen ein Begriff sein.

Eignen sich Uhren überhaupt als Wertanlage? Die einfache Antwort – Jein. Unbestritten ist, dass Uhren als Wertanlage dienen können. Doch wer sein Geld in Uhren anlegen will, muss einiges an Wissen mitbringen und auch dann steht nicht fest, dass die ausgewählten Modelle eine Rendite bringen. Die teuerste Armbanduhr der Welt ist eine gebrauchte Rolex. Für die Daytona Referenz 6239 bezahlte ein Bieter 2017 bei einer Auktion über 15 Millionen Euro. Die Uhr stammte aus dem Besitz des Schauspielers Paul Newman. Der Neupreis lag damals unter 1.000 Euro.

Ein aktuelleres Beispiel sind die zwei GMT-Master II-Modelle in Stahl von Rolex. Die sogenannte „Pepsi“ mit blau-roter Lünette ist 2018 und die „Batman“ 2019 mit blau-schwarzer Lünette, jeweils für 9.000 Euro unverbindliche Preisempfehlung auf den Markt gekommen. Heute wird die „Batman“ bei über 13.000 Euro gehandelt und die „Pepsi“ sogar bei über 16.000 Euro.

Nur bestimmte Uhren und Marken eignen sich als Wertanlage

Rund 80 Prozent aller Marken-Armbanduhren eignen sich nicht als Kapitalanlage, sagen Experten. Besonders Modelle, die aus der Industriefertigung kommen, was quasi alle Quarzuhren umfasst, eignen sich nicht als Geldanlage, weil die meisten Modelle nicht nachgefragt sind. Das liegt unter anderem daran, dass Quarzuhren

industriell hergestellt sind und quasi jeder solch eine Uhr herstellen kann. Viele der Uhren werden in Fernost produziert. Das Handwerk der Uhrmacher, die Feinmechanik mit Zahnrädern und Unruh umzugehen, das beherrschen nur noch wenige.

Aus diesem Grund sind es auch immer wieder die selben Namen, die in diesem Bereich aufkommen. Zu den wertstabilsten Marken gehören Patek Philippe, Rolex, A. Lange & Söhne, IWC, Audemars Piguet und Vacheron Constantin. A. Lange & Söhne ist die geschützte Marke der deutschen Uhrenmanufaktur Lange Uhren GmbH mit Sitz in Glashütte in Sachsen. Die restlichen fünf Produzenten kommen aus der Schweiz. Ebenso sieht es bei den Herstellern aus, deren gefragteste Modelle sich als Sammlerobjekt eignen. Omega, Tag Heuer, Jaeger LeCoultre und Nomos Glashütte. Wieder Hersteller aus der Schweiz und ein Vertreter aus Deutschland.

Kriterien für eine mögliche Preissteigerung

Es gibt mehrere Kriterien, die die Möglichkeit wahrscheinlicher machen, dass eine Uhr über die Zeit im Preis steigt. Zeit ist ein erster Faktor. Anleger müssen sich klar sein, dass bei den meisten Modellen keine schnellen Preissteigerungen zu erwarten sind. Eine limitierte Stückzahl der Uhren ist ein weiterer Faktor für die Möglichkeit der Preissteigerung. Günter Eichberger, Uhrenexperte beim Wiener Auktionshaus Dorotheum sprach dem Medium impulse.de gegenüber davon, dass Limitierung nicht gleich Limitierung seien. Da die mei



sten Uhren in diesem Bereich aufgrund der Komplexität in Handarbeit zusammengesetzt werden, ist eine Limitierung auf 500 oder 1.000 Exemplare keine zu Buche schlagende Limitierung. Eichberger zufolge, würden sowieso oft nicht mehr als 500 oder 1.000 Exemplare des Modells gefertigt werden. Interessanter werde es, wenn Exemplare auf eine Stückzahl von 10, 50 oder 100 begrenzt seien. Eine Limitierung, ob auf 1.000 oder nur auf zehn Exemplare, bedeutet aber nicht automatisch, dass eine Wertsteigerung eintritt, wenn keine Nachfrage danach entsteht.

Uhren, die neben dem Ziffernblatt noch zusätzliche Applikationen, wie Anzeige der Mondphasen oder andere sogenannten „Komplikationen“ besitzen, haben oft eine höhere Wahrscheinlichkeit für eine dafür steigende Nachfrage. „Kom-

plikation“ bezeichnet bei Uhren eine Funktion, die über die reine Zeitanzeige

„Komplikation“ bezeichnet bei Uhren eine Funktion, die über die reine Zeitanzeige hinaus geht und dadurch die Technik komplizierter macht.

ge hinaus geht und dadurch die Technik komplizierter macht.

Wichtig für eine Preissteigerung und einen hochwertigen Verkauf ist der Zustand der Uhr. Ein guter Zustand ist ein Muss, im besten Falle ein sehr guter Zustand. Sollte man seine Uhr im Alltag tragen wollen, sollte man vorsichtig damit umgehen, damit möglichst nur geringe Gebrauchsspuren an dem Exemplar zu sehen sind. Eine andere Möglichkeit ist die Uhr in einem Safe zu platzieren und dort sicher aufzubewahren. Das Problem ist, dass mechanische Uhren

regelmäßige Pflege und Wartung benötigen. Uhren sollten regelmäßig zur Revision

beim Hersteller eingeschickt werden. Dies frisst Zeit, da der Uhrmacher die Uhr auseinander nehmen muss. Die Uhr wird gereinigt, gefettet und dann wieder zusammengebaut. Nur unwesentlich anders als würde die Uhr neu gebaut werden.

Und es frisst Geld. Die Kosten für die Revision können schnell in einem Viertelligen Bereich liegen.

Wie komme ich an eine der beliebten Uhren?

Angenommen man hat sich genügend informiert und sich dazu entschlossen in eine Uhr als Wertanlage zu investieren. Jetzt stellt sich die Frage, wie ich an eine der begehrten Stücke kommen könnte.

Grob können drei unterschiedliche Möglichkeiten unterschieden werden. Gebrauchte Uhren können möglicherweise über Plattformen erworben werden, bei denen nicht ganz klar ist, woher die Uhren kommen und wer sie überhaupt anbietet. Ebay dürfte da noch eine der „seriösesten“ Plattformen sein. Grundsätzlich wird von derartigen Wegen aber abgeraten. Besonders wenn es sich um neue Uhren handelt. Uhren der oben angesprochenen Hersteller auf solchen Plattformen sind eher selten und man sollte hinterfragen, ob es dort mit rechten Dingen zugeht.

Die zweite Möglichkeit sind die sogenannten Grauhändler. Die dort angebotenen Uhren werden über verschiedenste Wege erworben. Aufkauf von Restbeständen in verschiedenen Ländern, Rückführung und andere Möglichkeiten. Grauhändler bieten oft auch direkt Beispiele der Wertentwicklung verschiedener Uhren im Vergleich zum UVP der Hersteller. Die Entwicklung vieler UVP-Preise auch bei manchen beliebten Marken wie Omega oder IWC steigt mit den Jahren nur wenig. Im Vergleich dazu, steigen die Rabatte bei Grauhändlern und wiegen die Preiserhöhungen der Hersteller nicht auf. Das bedeutet, eine Uhr, die zu einem bestimmten Preis bei Neuerscheinung gekauft wurde um sie als Geldanlage zu nutzen, könnte ein paar Jahre später über

Hier wird der Perpetual-Rotor einer Oyster Armbanduhr angepasst.





Rabatte zu einem geringeren Preis erworben werden, als sie ursprünglich gekostet hat.

Bei Grauhändlern und möglichen Erwerbssplattformen ist nicht klar, ob die Uhren regelmäßig in Revision geschickt wurden. Möglicherweise wurden falsche Ersatzteile eingebaut, es fehlt die Originalbox oder es gibt kein Zertifikat. Alles Faktoren die den Wert als Anlage massiv beeinflussen können. Grundsätzlich lassen vor allem Berichte und Empfehlungen von Uhren als Wertanlage die mit der Zeit einhergehende Inflation außen vor. Deshalb ist eine Inflationsbereinigte Sicht auf die Wertentwicklung wichtig.

Eine letzte Möglichkeit für den Erwerb von Luxusuhren ist der Weg über einen Koncessionär. In den letzten Jahren hat sich die Verfügbarkeit von zum Beispiel Rolex-Modellen erheblich verschlechtert. Modelle, die als Anlagen empfohlen werden, wie die Sportmodelle aus Stahl, Submariner,

GMT Master oder Daytona, sind mit sehr langen Wartezeiten verbunden. Dass man als „Normalsterblicher“ überhaupt auf eine der Wartelisten bei einem Juwelier kommt, ist eher unwahrscheinlich.

Ohne jahrelangen Status als Stammkunde und entsprechende Käufe ist die Chance auf eine der begehrten Listen gesetzt zu werden, eher gering. Dass sich die dann erworbene Uhr zu einer profitablen Wertanlage entwickelt ist auch dann nicht sicher.

Die Uhr muss gefallen

Viele Experten raten beim Kauf einer Uhr, dass sie zuallererst dem eigenen Geschmack entsprechen und einem persönlich gefallen sollte. Erst an zweiter Stelle sollte die Wertentwicklung stehen. Der Wert einer guten Uhr sinkt im Vergleich zu einem Auto nach dem Kauf nicht, doch wäre es schade, wenn die gedachte

Wertanlage sich nicht im Wert steigert und man sie dann nicht tragen würde, weil die Uhr einem gar nicht persönlich gefällt. Bestimmte Uhren-Modelle und Marken haben sich im Rückblick als besonders wertstabil oder wertsteigernd gezeigt, nur weiß man es bei der Anschaffung nie. Im Grund bleibt am Ende dann doch nur der Ausspruch: „Hätte man es damals schon gewusst, dann...“, wenn sich eine Uhr im Wert steigert, ebenso wenn keine Wertsteigerung eintritt.

Dieser Artikel erschien im Dezember 2019 in der Sachwert Magazin Print-Ausgabe 4-2020



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



Mega-Hausse voraus!

Wer Geldwerte hält, spart sich arm



konnten sich die Kurse nachvollziehbarer Weise schnell erholen. Denn schließlich hatte sich letzten Endes nichts geändert. Diesmal sah und sieht es aber ja komplett anders aus.

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

An der Börse ist wirklich alles möglich und auch das Gegenteil von allem. Das Jahr 2020 hat dies den Finanzmarktakteuren in einzigartiger Weise vorgeführt. Es hat gezeigt, dass auch Dinge passieren können, die es in mehr als 100 Jahren moderner Börsengeschichte noch nicht gegeben hat. Zunächst kam der Absturz im Zuge der Corona-Pandemie in einer Geschwindigkeit, wie sie selbst im Börsencrash von 1929 nicht erreicht wurde. Das hatte niemand erwartet. Natürlich, hier gab es ein externes Ereignis, das niemand vorausahnen konnte, aber dennoch. Die anschließende Erholung, die nach nur einem halben Jahr zu Rekorden beim MSCI World Index geführt hat, ist wohl deshalb noch verwunderlicher. Mag der Absturz gemäß den Ereignissen und der dadurch abzusehenden schweren Rezession noch

nachvollziehbar sein, die Erholung war und ist es für viele nicht. Völlig unüblich haben sich die Aktienkurse seit den Tiefs im März entwickelt. Bärenmarkttrallies hat es in jeder Baisse gegeben, wie in der schon zitierten von 1929, in der drei Jahre anhaltenden im Anschluss ans Platzen in der Technologieblase im Jahr 2000 und natürlich auch in der von 2007 bis 2009 im Zuge der Finanzkrise. Fast immer gingen die Kurse aber nochmals auf Talfahrt und loteten in der Regel dann auch neue Tiefstände aus.

Natürlich, es hat auch einige Börsenabstürze gegeben, denen extrem schnelle Erholungen bis auf das alte Niveau folgten. Das waren aber meistens durch Angst ausgelöste Schocks. Wenn die Ereignisse, vor denen sich die Börsianer gefürchtet hatten, dann nicht eintrafen und damit auch kein Rückgang der Wirtschaftsleistung und der Unternehmensgewinne,

Die wirtschaftlichen Auswirkungen

Neue Regelungen für Immobilienmakler

Die neuen gesetzlichen Regelungen führen zu erheblichen wirtschaftlichen Veränderungen bei den Maklern! Dies wird auch seitens der Politik erwartet, aber stark verharmlost. Zudem sind die von ihr verwendeten Grundlagenten rein hypothetisch und nicht empirisch unterlegt. Es sind nur Annahmen. In welche Richtung und in welchem Ausmaß sich die Veränderungen tatsächlich bewegen werden, wird sich erweisen. Auf welch wackeligen Füßen diese Daten stehen sei schon dadurch untermauert, dass bis heute niemand genau weiß, wie viele Immobilienmakler tatsächlich tätig sind, obwohl doch jeder eine Genehmigung nach § 34c GewO benötigt.



Hilfsweise wird aus den von der Regierung genannten Angaben über die Anzahl der Transaktionen die Anzahl der tätigen Makler in den 6 und den anderen 10 Bundesländern ermittelt.

Dabei legen die Autoren die in der Branche kursierende Annahme zugrunde, wonach es bundesweit 35.000 tätige Immobilienmakler gibt. Weiter wird angenommen, dass die Anzahl der Makler sich proportional im selben Verhältnis verteilen, wie die Anzahl der Transaktionen von 258.000 zu 158.000 bzw. 100.000.

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



Höhenflug und Hürdenlauf

Gold kann auf 3000 steigen, Platin reißt die Latte

Edelmetalle als Investitionen: Während Gold auch die Corona-Krise überstehen wird, und sein Höhenflug kaum zu bremsen scheint, sieht es bei Silber und Palladium schwach positiv aus. Platin aber scheint an der sehr niedrigen Latte zu scheitern.

Gold hat sich ein mal mehr als krisensichere Investition erwiesen. Der Einbruch kam hier auch Mitte März. Allerdings rutschte der Preis nur auf etwa 1470 Dollar je Unze, und das war immer noch gut 200 Dollar mehr als im März 2019. Im Vergleich dazu erreichte manch eine Aktie ihren historischen Tiefstand. Das dürfte vorwiegend durch kurzfristige Liquiditätsengpässe zu erklären sein, die die Verluste an anderen Märkten ausgleichen mussten.

Kurz darauf setzte sich der Höhenflug des Goldes fort. Aktuell steht der Kurs mit rund 1700 Dollar wieder auf einem Ni-

veau von 2012. Es gibt Stimmen, die in absehbarer Zeit Werte von über 2000 Dollar erwarten. In den nächsten zwei Jahren könnte eine Feinunze Gold sogar über 3000 Dollar wert sein, meinen kürzlich die Experten der ‚Bank Of America‘.

Die Ursachen für den aktuellen Höhenflug liegen zunächst einmal, in den aktuellen Reaktionen der Geldpolitik auf die Krise: Die Zentralbanken lockern ihre Stabilitätskriterien, um den Geschäftsbanken die Ausgabe von dringend benötigten Krediten zu erleichtern. Die EZB und die Fed akzeptieren nun auch Sicherheiten, die wegen der Lockdowns zu Schrottpapieren geworden sind. Wo diese in Fonds verbastelt sind, drohen in Zukunft also auch deren Anteile im Wert zu fallen.

Täten die Notenbanken das nicht, würden etliche Verbindlichkeiten eingefordert werden, da ihre Sicherheiten herabgestuft werden müssen, und die erwartbare

Pleitewelle würde anrollen. Gleichzeitig weiten Staaten ihre Bilanzen aus und nehmen neue Schulden auf für ihre Rettungsschirme, ohne die im Moment ganze Volkswirtschaften nachhaltig ruiniert würden.

Im Fiat-Geldsystem bedeutet das aber nichts anderes, als dass sich die Geldmenge erhöht. Gleichzeitig werden andere Anlageformen unattraktiv. Das demonstrierte eindrucksvoll der Wertverfall des Erdöls, aber auch der Absturz der meisten Aktienindizes. Nur wenige Firmen profitierten oder hatten nur geringe Einbußen. Anleger, die ihrem Vermögen nicht beim Schrumpfen zusehen wollten, flüchteten in Gold und das machte den kurzen Einbruch mehr als wett.

Die weitere Erhöhung der Geldmenge erhöht aber auch die Gefahr der Blasenbildung bei Risikokapitalanlegern. Außerdem kann die erhöhte Verschuldung wie-



Gold

derum zu einer erhöhten Steuerlast, zu steigenden Preisen und Lebenshaltungskosten führen und somit die Wirtschaft abbremsen. Tendenziell sind das Faktoren, die mittelfristig den Goldpreis erhöhen könnten. Dann wiederum sind es die wirtschaftlichen Nachwehen der Krise, die uns noch länger beschäftigen werden. Ebenso sind es die geopolitischen Spannungen, die in der Post-Corona-Ära genauso wie zuvor die Nachrichten beherrschen werden und Wirtschaft sowie den Handel beeinträchtigen können.

Wie sieht aber die längerfristige Zukunft des Metalls, das die Menschen schon seit über sieben tausend Jahren verarbeiten und verehren, aus?

Seine Eigenschaften in der Verarbeitung haben es schon früh in der Menschheitsgeschichte begehrt gemacht und seine relative Seltenheit so wertvoll, dass es zur Grundlage unserer modernen Währungssysteme wurde. Heute liegt es vorwiegend als Schmuck in Vitrinen oder Tresoren und immer noch in den Goldreserven der Staaten, auch wenn sie sich schon lange vom

Goldstandard verabschiedet haben. Im wesentlichen wird es aber wegen seiner chemischen Eigenschaften auch in der Industrie gebraucht, vorwiegend um hochwertige, elektronische Bauteile zu fertigen. Hier wird der Bedarf wachsen.

Und obwohl immer mehr des edlen Metalls gefördert wurden, stieg sein Preis weiter. Die weltweite Fördermenge betrug 2018 über 3500 Tonnen, von denen China rund 420 Tonnen förderte. Allerdings ist die Produktion seit 2018

muss, weisen noch die Minen Südafrikas auf. Die Goldvorkommen am Kap wurden 2014 vom 'U.S. Geological Survey', der Geologischen Bundesbehörde Amerikas, auf 6000 Tonnen geschätzt. Übertroffen würden sie quantitativ nur noch von Australien mit über 9000 Tonnen. Und in diesen Zahlen liegt die Nachricht für die Zukunft des Goldpreises: Die ersten Lagerstätten werden in 10 Jahren erschöpft sein, Australiens Lagerstätten reichen bei der derzeitigen Förderung nach Schätzungen der Geologen etwa noch 25 Jahre.

Die Minen in Südafrika könnten nach Ansicht der Wissenschaftler etwas später erschöpft sein. So wird sich die Verfügbarkeit des Goldes

in absehbarer Zukunft weiter verknappen und es als Wertanlage noch begehrter machen.

Silber

Silber kommt ebenso wie Gold in reiner, 'gediegener', Form als Metall vor — jedoch in der zwanzigfachen Menge von Gold. Mit seiner unübertroffenen elek-

Dann wiederum sind es die wirtschaftlichen Nachwehen der Krise, die uns noch länger beschäftigen werden.

rückläufig, denn die Ergiebigkeit der Lagerstätten nimmt ab. Die Ausbeutung der Vorkommen wird für die Minenbetreiber, die sich in zunehmenden Maße auch mit negativen Auswirkungen auf die Umwelt auseinandersetzen müssen, also teurer.

Den höchsten Goldgehalt des Gesteins, das abgebaut und zerkleinert werden

Anleger, die ihrem Vermögen nicht beim Schrumpfen zusehen wollten, flüchteten in Gold und das machte den kurzen Einbruch mehr als wett.

Man darf eben auch nicht übersehen, dass der Silberpreis wegen schwankender industrieller Nachfrage volatil sein kann. Wie alle Edelmetalle gilt es aber immer noch als krisensichere Anlage, und da ist es ganz interessant, dass das Gold-Silber-Verhältnis derzeit eine historische Unterbewertung von Silber aufweist. Für eine Unze Gold müsste man zur Zeit über 110 Unzen Silber bezahlen. In den späten 1960er Jahren waren es z.B. nur 20 Unzen, die ein Unze Gold bezahlen konnten.

Platin und Palladium

Der Markt für Palladium weist vor allem eine Besonderheit auf: Er ist sehr klein. Nur an wenigen Börsen gehandelt, ist das Volumen gering. Werden größere Mengen nachgefragt oder abgestoßen, führt das oft zu großen Preissprüngen in kurzer Zeit. Palladium-Terminkontrakte werden nur in Tokio und New York gehandelt und wurden wegen der Preissprünge mittlerweile mit Beschränkungen belegt.

Wer hier Geld anlegen möchte, der kann das aber auch außerbörslich tun und zum Beispiel Barren oder Münzen in London oder Zürich kaufen. Die Feinunze Palladium kostet derzeit an den Börsen rund 1900 Dollar und ist damit weit entfernt von ihrem Höchststand von 2600 im Februar. Der war damit übrigens bereits historisch. Seit der Erholung nach dem Corona-Einbruch ging es außerdem bergab, allerdings lag der Wert vor einem Jahr gar nur bei 1200 Dollar je Unze und bis vor vier Jahren schwankte er sogar nur zwischen 400 und 600.

Der Palladium-Preis ist sehr eng mit dem Dollarkurs verbunden. Schwächt sich die Währung der USA ab, erhöht das regelmäßig den Palladiumpreis. Verglichen vor allem mit dem Yen oder dem Schweizer Franken, und in geringerem Maße auch im Vergleich zum Euro, hat der Dollar in den letzten zehn Jahren immer weiter verloren, was sich eben beim Palladium bemerkbar macht.

Häufiger und auch günstiger als Palladium ist das Edelmetall Platin, dass in ähnlich wie das seltene Palladium in vielen speziellen industriellen Verfahren Anwendung findet und benötigt wird. Auch Platin gilt als relativ volatil, ist eng an den Dollarkurs gekoppelt und hat schon einen Preis von 2308 Dollar je Unze gesehen, nämlich im März 2008. Nach der Finanzkrise 2008 ging es dann langsam wieder bergab. Mitte März von Corona auf eine Tauchtiefe von 550 Dollar versenkt, von gut 900 im Februar, erholte es sich seit dem nur unvollständig und dümpelt jetzt bei einem Pegel von 700 auf- und ab.

Wenn die anderen Edelmetalle 2019 anzogen, so ist dieser Ausschlag beim Platin etwas verhaltener ausgefallen und kann die Knitterfalten eines anhaltenden Sinkflugs der letzten zehn Jahre leider nicht aus den Charts bügeln. Interessanter ist aber wohl die Ursache dafür: Platin, in relativ geringer Menge gefördert, wird vor allem in der Autoindustrie als Hauptbestandteil der Abgas-Katalysatoren benötigt. Da aber das heilige Blech immer öfter unverkauft bleibt, drückte das auf den Preis von Platin auch als Wertanlage.

trischen Leitfähigkeit und sehr hohen thermischen Leitfähigkeit ist es nicht nur für die Schmuckherstellung oder als Wertanlage interessant. Anwendung findet es vor allem in der Industrie, z.B. bei der Herstellung elektronischer Bauteile oder von Photovoltaik-Anlagen. Die jährliche Fördermenge von ca. 33.000 Tonnen weltweit ist allerdings fast genauso hoch wie die physische Nachfrage.

Das Silber nicht wirklich abhebt, ist also einerseits nicht sehr verwunderlich. Eine Unze davon kostet an den Börsen zur Zeit rund 14 Dollar. Im März fiel es auf einen neuen Boden von 12 Dollar. Über 17 Dollar sollte es noch steigen, um wieder auf das Vorkrisenniveau zu erreichen.

Andererseits: Dass ein Preisanstieg grundsätzlich möglich ist, zeigen die stetig wachsende Bestände von Silber in ETF, die Nachfrage an Münzen und Barren sowie die wachsende Nachfrage der Industrie. Nicht zuletzt zeigte der Silberpreis am 25. April 2011 von 49 Dollar, was möglich ist. An diesem Höhenflug dürfte die Dollarschwäche und die Verschuldung der USA beteiligt gewesen sein. Der US-Bundesstaat Utah führte Silbermünzen 2011 sogar als Zahlungsmittel ein. Natürlich folgte wieder eine Normalisierung nach unten, aber 2012 schwankte er noch um 30 Dollar.

Dieser Artikel erschien im Dezember 2019 in der Sachwert Magazin Print-Ausgabe 3-2020



Instandhaltung bei öffentlichen Gebäuden vernachlässigt



Viele Gebäude der öffentlichen Hand sind erkennbar in einem schlechten Zustand. Vielfach wurden in der Vergangenheit Ersatz- und Wartungsaufgaben wegen begrenzter Finanzmittel oder auf Grund niedriger Dringlichkeit verschoben. Derartige Unterlassungen bei der Instandhaltung führen zu einem vermehrten Auftreten von Baumängeln und technischen Störungen und verkürzen die Restnutzungsdauer der Gebäude.

Der gesamte Immobilienbestand eines westdeutschen Bundeslandes wurde vor kurzem gutachtlich darauf untersucht, wie es um die Instandhaltung der Landesbauten bestellt ist. Wenig überraschend kam der Gutachter zu dem Befund, dass

ein funktionierendes Instandhaltungsmanagement für das Immobilienvermögens des Landes nicht vorhanden ist.

Seit seiner Gründung im Jahr 2001 bewirtschaftet ein im Eigentum des Landes stehender Liegenschaftsbetrieb die Immobilien des Landes nach kaufmännischen Grundsätzen.

Mehr als 2000 Menschen sind in dem Betrieb beschäftigt, sie betreuen über 1200 Grundstücke mit knapp 4300 Gebäuden. Das Immobilienmanagement des Landes basiert auf dem Mieter-Vermieter-Modell. Der Liegenschaftsbetrieb vermietet die Gebäude an Hochschulen, Justiz, Justizvollzug, Polizei, Finanzverwaltung, Ministerien und weitere Landesbehörden, die

ihm dafür eine Miete bezahlen. Durch das landesinterne Mietverhältnis soll die jährliche Immobiliennutzung des Landes bezifferbar und transparent werden.

Der Liegenschaftsbetrieb reagiert nur auf auftretende Mängel

Die Gebäude des Landes weisen ein hohes Durchschnittsalter mit einer Spanne von rund 30 bis rund 100 Jahren auf. Für den Werterhalt dieses Immobilienvermögens ist es unerlässlich, dass regelmäßig eine Instandhaltung vorgenommen wird. Tatsächlich aber verfährt der Liegenschaftsbetrieb bei der Instandhaltung nach der Strategie „Inspektion und Ausfall“. Das bedeutet, dass das Handeln des Liegenschaftsbetriebs nicht auf den Erhalt der baulichen Substanz, sondern erst bei

Würden Sie ihr Kind gern täglich in einer Lernumgebung des Verfalls wissen? Bornholmer Grundschule Berlin 2009. Nur eine der vielen sanierungsbedürftigen Schulen der Stadt. Viel passiert ist bis zum heutigen Tage nicht.



heitswerten und aus der voraussichtlichen jährlichen Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitet und bildete somit nicht den wirklichen Instandhaltungsbedarf ab. Diese Vorgehensweise hatte z. B. im Jahr 2014, als der Betrieb in seiner Planung mit einem Verlust rechnete, zur Folge, dass von den geplanten Instandhaltungsaufwendungen in Höhe von rund 525 Millionen Euro nur rund 291 Millionen Euro zur Auszahlung gelangten. Der Betrieb vertrat die Auffassung, dass die Instandhaltungsplanung die einzige gestalterische Größe sei, um einem Verlust entgegenwirken zu können. Ein ggf. höherer Instandhaltungsbedarf hätte sich dem Jahresabschlussergebnis unterzuordnen. Der Gutachter hat dies kritisiert, diese Praxis müsse dringend geändert werden.

Geplante Instandhaltungsmaßnahmen wurden in großem Umfang nicht ausgeführt

Der Gutachter stellte für den Zeitraum 2010 bis 2017 eine Abweichung von rund 535 Millionen Euro zwischen den geplanten und den tatsächlich verausgabten Aufwendungen für Instandhaltungsmaßnahmen fest. Der Gutachter sah darin ein Anzeichen für einen Instandhaltungstau in dem untersuchten Achtjahreszeitraum.

Der Liegenschaftsbetrieb beruft sich darauf, dass für ihn neben der Verpflichtung zur Instandhaltung der Immobilien auch die Verpflichtung zum wirtschaftlichen Handeln bestehe. Daher habe die Zentrale des Betriebs den Niederlassungen im Hinblick auf das finanzielle Gesamtergebnis Maßnahmen zur Kostensenkung vorgegeben. So wurden die Niederlassungen beispielsweise in einem Jahr angewiesen, nur begonnene Maßnahmen zur Abwehr von Gefahren für Leib und Leben sowie zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften umzusetzen. Der Gutachter hat den Lie-

genschaftsbetrieb gebeten darzulegen, was er bisher im Einzelnen unternommen habe, um einen objektiven Bedarf von Instandhaltungsmaßnahmen benennen zu können.

Alles soll besser werden, aber wann?

Die Rechts- und Fachaufsicht über den Liegenschaftsbetrieb führt das Finanzministerium des betreffenden Bundeslandes. Auf die geäußerte Kritik hat es ausgeführt, es teile die Zielsetzung, bei dem Liegenschaftsbetrieb ein funktionierendes Instandhaltungsmanagement zur Wertsicherung des Immobilienvermögens einzuführen bzw. voranzutreiben. Im Übrigen befinde sich der Liegenschaftsbetrieb noch in einer Phase der Konzeptionierung und Neugestaltung seiner Prozesse und Grundlagen.

Das Finanzministerium als Fachaufsicht werde die vom Gutachter geäußerte Kritik aufnehmen und bei der Bewertung der entsprechenden Konzepte als Maßstab anlegen. Vor dem Hintergrund, dass es den Liegenschaftsbetrieb schon seit 20 Jahren gibt, liebe Leserinnen und Leser,

auf tretenden Mängeln oder Ausfällen auf eine Schadensbeseitigung gerichtet ist.

Nach Auffassung des Gutachters führt diese Art des Instandhaltungsmanagements zu einem Werteverzehr des Immobilienvermögens und einem Instandhaltungstau. Der Gutachter hat eine ganzheitliche, langfristig angelegte Instandhaltungsstrategie empfohlen. In dieser sind sowohl administrative als auch technische Maßnahmen der Instandhaltung frühzeitig und fortlaufend zu planen und durchzuführen.

Keine realistische Ermittlung des Instandhaltungsbedarfs

Das Instandhaltungsbudget des Liegenschaftsbetriebs wurde aus Vergangen-



Auf diesem Bild zeigt Hartmut Blees, Leiter der Moses-Mendelsohn-Oberschule Berlin, die Schäden an einem Fenster seiner Schule.

wird es langsam Zeit, ein funktionierendes

Instandhaltungsmanagement für die Immobilien des in Rede stehenden Bundeslandes aufzubauen, sagt verärgert

Ihr Gotthilf Steuerzahler

JULIEN
BACKHAUS

EGO

GEWINNER SIND
GUTE EGOISTEN

FBV



Jetzt im Handel!