

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

e-
Paper



Claus Vogt

Gold ist nicht zu
stoppen!

Laura Schick

Risikoaverses
und nachhaltiges
Investment
- **NUR FÜR FRAUEN?**

Thomas Knedel im Interview

Die Lektionen der Immobilienkrise

Vom **Stillstand** zur **Chance**



4 192358 003904



BEWIESEN: HYALURON GLÄTTET KEINE FINANZ- FALTEN.



DEIN TICKET FÜR 15€*
CODE → SACHWERT25
*statt 30€

**LET'S TALK ABOUT:
ALTERSVORSORGE**



INVEST

Das Finanzevent
für deine Zukunft

Impressum

SACHWERT Magazin ePaper

Verlag

BACKHAUS Finanzverlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter
Julien Backhaus

Redaktion/Grafik

Chefredakteur (V. i. S. d. P.): Julien Backhaus

Redaktion:

Martina Karaczko,
Lea Trägenap, Anna Seifert
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de

Objektleitung:

Judith Iben

Layout und Gestaltung:

Stefanie Schulz, Judith Iben

E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: redaktion@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger

Julien Backhaus
Zum Flugplatz 44 | D-27356 Rotenburg
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
www.backhausverlag.de

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 geschwiegen denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung
nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

MVFP
Medienverband
der freien Presse

**BÜNDNIS
ZUKUNFT
PRESSE**
Eine Initiative von BDFV und MVFP

Folgen Sie uns auch auf



Martina Karaczko
Redakteurin

Bild: Alex Waitke

Sicher? Immobilien und Gold beherrschen die Schlagzeilen

Kaum ein Asset hat die Anleger in jüngster Vergangenheit mehr Nerven gekostet, als die Immobilien – der sichere Hafen, das erzkonservative Betongold. In der Krise haben aber nicht nur kaufwillige Anleger geschwitzt, auch potente Baufirmen und Projektentwickler sind in Schwierigkeiten geraten oder ganz verschwunden. Das ist für die gesamte Wirtschaft tragisch. Zudem sind nicht wenige Vorhaben zum Kauf von Immobilien aufgrund von Inflation, gestiegener Baukosten und Zinsen gescheitert, das betraf Kleinanleger genauso wie Investoren. Ist der Sturm nun vorbei? Und wie geht es nun weiter? Dazu haben wir den Immobilienexperten Thomas Knedel befragt. In unserem Cover-Interview analysiert er die Situation und die Chancen, die sich künftig daraus ergeben. Und er erklärt, welche Fehler gemacht wurden und wie wichtig eine Strategie-Korrektur ist.

Als hätten sich die Assets verabredet, wirbelt auch das altbewährte Asset Gold die Nachrichtenlage auf. Der Goldpreis hat in jüngster Vergangenheit nur den

Weg nach oben gefunden und Rekordpreise erzielt. Eine Stagnation oder gar ein Rückgang sei nicht zu erwarten, meint Claus Vogt in seinem Marktkommentar. Aus seiner Sicht stehe Gold erst am Anfang einer Hausse und werde im Laufe des Jahres noch weiter steigen. Gleichzeitig würden die Faktoren, die die Entwicklung des Goldpreises beeinflussen, immer weniger durchschaubar werden. Anleger sollten wachsam bleiben. Anlegerinnen aber auch. Denn sonst kann es leicht passieren, dass man sie unterschätzt. Trotz aller Fortschritte der Gleichberechtigung wird Frauen immer noch weniger strategisches Denken beim Anlegen zugetraut als Männern. Dass aber selbst Frauen Frauen weniger zutrauen, musste Buchautorin Laura Schick in einem Webinar feststellen. Über ihre Erfahrungen berichtet sie in ihrem Buch »Blondinen können alles. Außer Geld«. Wir haben ihnen einen erhellenden Auszug daraus ausgesucht.

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht
Martina Karaczko

Titelstory

Vom Stillstand zur Chance: **Die Lektionen der Immobilienkrise**

Immobilienexperte
Thomas Knedel
im Interview



Die Immobilienbranche – was früher als sicherer und einfacher Hafen für Investoren galt, erlitt 2022 einen schweren Rückschlag, von dem sich der Markt auch heute noch nicht vollständig erholt hat. Die Zinsen stiegen immer weiter an, woraufhin die Lust der Käufer und Verkäufer immer weiter abnahm. Mittlerweile beruhigt sich die Lage zwar wieder, an vielen Investoren ist die Krisenzeit aber nicht vollkommen spurlos vorbeigegangen. **Thomas Knedel, Mitgründer von Triamis, ist jedoch der Meinung, dass die Branche daraus zahlreiche Lektionen für die Zukunft ziehen konnte. Wie genau diese aussehen, hat er in unserem Interview verraten.**

Herr Knedel, die Immobilienbranche blickt auf schwierige Zeiten. Ist das Schlimmste bereits überstanden?

Ja, definitiv. Der Markt hat im Jahr 2022 einen herben Einbruch erlitten. Getrieben wurde das Ganze durch den Überfall Russlands auf die Ukraine. In der Folge reagierten die Märkte geschockt. Gleichzeitig waren noch viele Lieferketten aufgrund der Coronakrise zumindest gestört.

In der Folge verteuerten sich viele Güter und Dienstleistungen. Teilweise wurde das aber auch vom Markt erwartet – was in der Folge tatsächlich eintrat. Dies hatte eine bisher kaum dagewesene Steigerung der langfristigen Zinsen zur Folge. Hieraus resultierend reagierte auch die Europäische Zentralbank recht zügig und hob die kurzfristigen Zinsen in vielen kleinen Schritten an.

Um es abzukürzen: Es folgte ein komplettes Erstarren des Immobilienmarktes – Transaktionen funktionieren nicht mehr. Er kam quasi zum Stillstand. Hauptgrund hierfür war die hohe Zinsbelastung, die weder durch die laufenden Mieten gedeckt werden konnte, noch konnten sich Eigennutzer Immobilien bei dem nunmehr rund zwei- bis dreifachen Kapitaldienst leisten.

Erst mit dem Abflachen der Inflation seit ungefähr einem Jahr gehen kurze als auch langfristige Zinsen merklich herunter. Dies hat direkte Auswirkungen auf die gesamte Immobilienwirtschaft. Auch wenn das Zinsniveau heute noch recht hoch ist, im Vergleich zur Partystimmung bis ins Jahr 2021 hinein, finden heute wieder Transaktionen statt. Käufer und Verkäufer finden wieder zusammen. Ich würde sogar behaupten, dass heute eine ideale Zeit ist, in Immobilien zu investieren.

Hatten Sie selbst ein paar Leidensmomente?

Ja, definitiv – sogar eine ganze Menge! Unsere Hauptstrategie war es, Mehrfamilienhäuser anzukaufen und diese teilweise im Paket – also gebündelt mit mehreren Häusern – an größere Investoren weiterzugeben, um allein aus dem Größenvorteil eine Marge zu erzielen. Denn viele Häuser einzeln zu kaufen, ist aufwendiger, als ein Paket zu erwerben. Diese Pakete schnürten wir typischerweise nach einer gewissen Entwicklungsphase.

Dieses Geschäftsmodell erfordert selbstverständlich eine flexible Finanzierung. Und genau hierin lag der Hase im Pfeffer: Aufgrund der stark gestiegenen Zinsen war der Kapitaldienst deutlich höher als der Mietertrag. Zudem waren die Häuser quasi von heute auf morgen in dieser Art nicht mehr transaktionsfähig. Notwendige Erlöse konnten nicht mehr erzielt werden.

Wir waren daher gezwungen, extrem schnell zu reagieren und uns den

Gegebenheiten anzupassen. Das haben wir auch getan, indem wir unser Geschäftsmodell nicht nur durch neue Modelle wie die möblierte Sondervermietung ergänzt haben, sondern auch unsere »Paketstrategie« revers gedacht haben. Heute teilen wir Mehrfamilienhäuser in Eigentumswohnungen auf und verkaufen die Wohnungen an Kapitalanleger, die etwas für ihre Altersvorsorge tun möchten. Denn heute erwirtschaften wir eine Marge durch die Herstellung kleiner Einheiten (aus großen, zu Großhandelskonditionen eingekauften Mehrfamilienhäusern) und nicht durch die Bündelung von großen Paketen, was – ehrlich gesagt – eine ungesunde Marktentwicklung war.

Gleichzeitig habe ich persönlich erlebt, dass in Krisenzeiten viele Menschen ihre vormals guten Werte einfach über den Haufen werfen. Hier meine ich das Handeln als ordentlicher Kaufmann. Mich hat diese Zeit daher ganz besonders geprägt. Auch bin ich sehr traurig, wie sich manche »Freunde« von heute auf morgen ▶

»Ich würde sogar behaupten, dass heute eine ideale Zeit ist, in Immobilien zu investieren.«
– Thomas Knedel





»Meine Empfehlung ist daher, immer nur in Immobilien zu investieren, die der Investor versteht.«
– Thomas Knedel

ins Negative entwickeln können. Ich sehe es heute jedoch positiv, da ich sehr viel in dieser Zeit gelernt habe. Zudem formen Krisenzeiten die Persönlichkeit.

Welche Sektoren haben aus Investoren am stärksten gelitten?

Hier sehe ich vor allem das klassische Bauträgergeschäft, da neben den vorgenannten Effekten gleichzeitig die Gestehungskosten – vor allem Baukosten – massiv gestiegen sind. Dies überlagert sich mit deutlich höheren Zinsen und macht jeden Exit-Kanal eines Bauträgers zunichte. Käufer konnten sich diese Immobilien schlichtweg nicht mehr leisten. Selbst heute hat es der klassische Bauträger noch sehr schwer. Dies sehen wir sehr gut in den Statistiken zu den aktuellen Baugenehmigungen.

Eine Zeit lang wirkte es so, als »könnte jeder Immobilien«. Kein Wissen nötig, finanziert sich von selbst, etc. Wie sah die Wirklichkeit aus?

Es ist tatsächlich so, dass es bis 2021 so wirkte. Das Geld bei den Banken saß sehr locker, gleichzeitig waren die Zinsen so niedrig, dass sogar zu unfassbar hohen Faktoren eingekauft werden konnte. Blickt man jedoch etwas mehr hinter die Kulissen, konnte man auch damals schon sehen, wer mit Sachverstand agierte und wer nicht. Dabei ging es um die Themen Stresstest und Risikoversorge.

Wir sind schon immer so vorgegangen und ich behaupte heute: Das hat uns gerettet, dass wir immer sehr gut eingekauft, unsere Immobilien zügig im Wert und Cashflow entwickelt und eine gewisse Portfoliostrategie zur Absicherung betrieben haben. Wir haben nie auf ein Geschäftsmodell allein gesetzt.

Warum sind viele große Entwickler und Investoren kaputt gegangen?

Das ist jetzt schon ein sehr hartes Wording, aber es trifft die Sache recht gut. Ich sehe hier zwei Kategorien von Investoren:

- a) Investoren, die einfach ein unpassendes Geschäftsmodell hatten
- b) Größenwahnsinnige

Zu den Ersteren: Hier sehe ich vor allem den klassischen Bauträger, der Häuser und Wohnungen für Familien baut. Die Gestehungskosten solcher Wohneinheiten sind heute so teuer, dass sie sich kaum jemand leisten kann. Bauträger, die keine entsprechenden finanziellen Reserven hatten, hatten kaum eine Chance.

Gleiches gilt für Projektentwickler im Gewerbebereich. Hier gibt es jedoch auch sehr findige Entwickler, die beispielsweise erst bauen, wenn ein gewisser Vorvermietungsgrad da oder gar ein Kaufvertrag mit einem Endabnehmer geschlossen ist.

Wenn ein privater Investor heute vor der Entscheidung steht, wie er in Immobilien investieren soll, was wäre der Rat des Profis?

Das Wichtigste ist – wie schon immer – zu wissen, was man tut. Es ist unmöglich, alles zu wissen, gerade weil die Immobilienbranche sehr komplex ist. Dennoch können Risiken durch die Aneignung entsprechenden Wissens merklich reduziert werden. Je nach Komplexität entsprechender Objekte oder Projekte, sollte zusätzlich reichlich Erfahrung da sein.

Meine Empfehlung ist daher, immer nur in Immobilien zu investieren, die der Investor versteht. Sich in der Folge langsam weiterzuentwickeln, ist der beste Weg. Wer größere Ambitionen hat, investiert entsprechend mehr Zeit, baut schneller Wissen auf und kann entsprechend schnell vorwärtskommen. Ich habe Investoren kennengelernt, die binnen weniger Jahre mehr als hundert Einheiten und mehr aufgebaut haben. Wieder andere möchten vielleicht eine, zwei oder drei Wohnungen für die Altersvorsorge erwerben. Beide Investorengruppen haben ihre Daseinsberechtigung. Ich nenne das auch immer gerne »Immobilie mit Arbeit« oder »Immobilie ohne Arbeit«.

Während der vielfach stark beschäftigte IT-Mitarbeiter oder Arzt meist eine »Immobilie ohne Arbeit« zur Altersvorsorge bevorzugt, wünschen wir aktive Vollzeitinvestoren uns eine »Immobilie mit Arbeit«, also ein Projekt, bei dem wir eine Marge durch aktives Tun erwirtschaften können.

Es gibt zwei Seiten im Immobiliengeschäft: Den Anbieter, der die Immobilie womöglich selbst gebaut oder saniert hat, und den Käufer. Wie ist das Verhältnis dieser beiden Seiten heute zueinander?

Das ist eine sehr spannende Frage, da ich mich gerade aufgrund der massiv veränderten Marktlage sehr mit diesem Thema beschäftige. Wir haben uns auch entschlossen, vertrieblich viel stärker zu sein, als wir es früher waren. Früher hatten wir unseren Fokus sehr stark auf das reine Buy & Hold. Doch wer nicht genug verkauft oder anderweitig massiv Eigenkapital generiert, wird künftig kaum noch eine Finanzierung bekommen.

Doch zurück zur Frage: Ich bin der Meinung, dass sich Anbieter und Kunde

noch viel mehr mit der jeweils anderen Seite befassen sollten, als es früher war und teilweise noch heute der Fall ist.

Ein Beispiel: Welchen Sinn macht es, wenn ein Bauträger eine Immobilie anbietet, die für eine typische Mittelschichtfamilie gedacht ist, aber am Ende einen Kapitaldienst von 4000 oder 5000 Euro jeden Monat benötigt?

Meines Erachtens ist es daher essenziell, wenn sich beide Seiten viel stärker aufeinander einstellen – wenn zum Beispiel der Anbieter sich viel stärker in seine Zielgruppe hineinversetzt und entsprechende Produkte dann erst entwickelt.

Erste Ansätze in jüngerer Zeit gibt es bereits, beispielsweise das konsequente Ausnutzen lokaler oder landesweiter Förderprogramme für junge Familien – solange die Politik keinen Strich durch die Rechnung macht.

Ein anderer sinnvoller Weg ist es, Menschen zu helfen, ihre Altersvorsorge in Angriff zu nehmen oder zu gestalten. Gerade in diesem Segment sehe ich noch ein sehr großes Potenzial im Markt. Entscheidend ist, dass am Ende immer die Zufriedenheit des Kunden – und damit auch die des Anbieters – im Vordergrund steht. Klassische Win-win-Deals also. ♦ *LT (L)*

»Entscheidend ist, dass am Ende immer die Zufriedenheit des Kunden – und damit auch die des Anbieters – im Vordergrund steht. Klassische Win-win-Deals also.«
– Thomas Knedel



Thomas Knedel ist Mitgründer der Triamis Gruppe und Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors. Als Gründer von Immopreneur.de publiziert er zudem hilfreichen Content für Investoren.

Gold ist nicht zu stoppen!

Ein Gastbeitrag von Claus Vogt



Es ist schon wieder passiert: Mit einem charttechnischen Ausbruch aus einer typischen Konsolidierungsformation erreichte der Goldpreis in Dollar – und allen anderen wichtigen Währungen – ein neues Allzeithoch. Nun kratzt er an der Marke von 2.900 Dollar pro Unze, die er mit großer Wahrscheinlichkeit in den nächsten Tagen hinter sich lassen wird.

Schon voriges Jahr hatten Goldanleger reichlich Grund zur Freude. Mit dem erzkonservativen Investment Gold schnitten sie besser ab als der DAX oder der S&P 500 – was übrigens auch längerfristig, das heißt, seit der Jahrtausendwende, der Fall ist.

EIN WEITERES GOLD-JAHR HAT BEGONNEN

Auch das Jahr 2025 wird ein Gold-Jahr werden und hat bereits mit einem recht steilen Anstieg des Goldpreises begonnen. Nachdem erst gut ein Monat im neuen Jahr verstrichen ist, hat der Goldpreis schon um fast zehn Prozent zugelegt. Zum Vergleich: Beim NASDAQ 100 und beim S&P 500 sind es nur jeweils zwei bis drei Prozent. Hier geht es schon seit geraumer Zeit seitwärts, ohne dass eine charttechnisch bullische Formation zu erkennen ist.

Auch aus fundamentaler Sicht ist Gold seiner Konkurrenz weit überlegen. Während alle unsere Indikatoren darauf hindeuten, dass sich die Goldhausse noch immer in einer relativ frühen Phase befindet, ist die US-Börse zu einem gigantischen Kasino verkommen. Hier scheinen Kurseinbrüche nur noch eine Frage der Zeit zu sein.

Die Gründe, die wir anführen, um eine solche Entwicklung zu prognostizieren,

sind vielfältig. Zum einen droht die US-Wirtschaft in eine Rezession abzurutschen. Darauf deutet die Zinsstrukturkurve hin, die jetzt nach einer langen inversen Phase gedreht hat. Wenn das der Fall ist, sollten bei jedem Analysten die Alarmglocken schrillen. Dennoch sind die Wall Street-Strategen bullish für den Aktienmarkt und prognostizieren einen anhaltenden Konjunkturaufschwung.

TRUMP KÜRZT STAATSAUSGABEN

Die von Donald Trump angekündigte und bereits begonnene Reduzierung der Staatsausgaben wird das Wirtschaftswachstum kurzfristig belasten. Bei der Berechnung des Bruttoinlandsprodukts spielen die Staatsausgaben eine wichtige Rolle. Unter dem vor kurzem abgelösten Präsidenten Biden wurde die US-Wirtschaft durch riesige Staatsausgaben und immer neue Schulden künstlich am Leben erhalten. Diese Party scheint vorerst vorbei zu sein.

Zum anderen gibt aber nicht nur die US-Wirtschaft Grund zur Sorge. Auch die extreme Überbewertung des Aktienmarktes und des Immobilienmarktes lassen nichts Gutes erwarten, sobald die euphorische Stimmung abkühlt. Der Kurseinbruch der Nvidia-Aktie ist ein klar erkennbares und typisches Warnzeichen für die Börse in den USA.

GOLD ALS UNDERDOG

Während die Investoren in Amerika mitten in der vielleicht größten Spekulationsblase, die wir jemals gesehen haben, munter mit den dramatisch überbewerteten Aktien der Technologie-Riesen zocken, läuft Gold weiterhin unter dem Radar. Das belegen zum Beispiel die sehr verhaltene Berichterstattung über die Goldhausse, die geringen

Der Autor



Claus Vogt ist Finanzanalyst und Autor von »Krisensicher Investieren«. Der Gold-Preisbänder-Indikator dient seinen Prognosen im Edelmetallsektor.

Mittelzuflüsse der wichtigen Gold-ETFs und das niedrige spekulative Interesse an den Edelmetallmärkten.

Auch um Goldminenaktien, die ja eigentlich die großen Profiteure einer Goldhausse sein sollten, ist es nach wie vor ruhig.

ES IST NOCH NICHT ZU SPÄT FÜR DEN EINSTIEG

Falls Sie als Investor besorgt sind, den Einstieg bei Gold, Silber und den Minenaktien verpasst zu haben, können wir Sie beruhigen. Wir befinden uns immer noch in einer relativ frühen Phase dieser Gold- und Edelmetallhausse. Neben fundamentalen, geopolitischen und markttechnischen Gründen spricht dafür auch das Verhalten der US-Anleger, die die Goldhausse für sich noch nicht entdeckt haben. Diese Kurzsichtigkeit werden sie korrigieren – spätestens, wenn die Aktien der Börsenlieblinge der vergangenen beiden Jahre unter Druck geraten. ♦

Goldpreis pro Unze in \$, 2022 bis 2025



Unbeachtet von der Mehrheit der Anleger nimmt die Goldhausse ihren Lauf.

Risikoaverses und nachhaltiges Investment – *nur für Frauen?*

Auszug aus dem Buch »Blondinen können alles. Außer Geld« von Laura Schick

Immer mehr Banken bieten Webinare und Veranstaltungen zum Thema »Frauen und Finanzen« an – also dachte ich mir: Mach auch mal so ein Webinar mit. Da ein großer Fondsanbieter aus Frankfurt am Main just eine eigene Veranstaltungsreihe für Frauen ins Leben gerufen hatte, meldete ich mich an: kostenfrei, 60 Minuten, schaden konnte es ja nicht.

Mich interessierten zwei Ebenen: Erstens wollte ich wissen, welche Arten von Anlagen und Investitionen Frauen angeboten werden. Und zweitens war ich neugierig zu erfahren, wie ein Vermögensverwalter Frauen anspricht. Wie schätzt er die spezifischen Ansprüche von Frauen (im Vergleich zu Männern) ein? Warum hält er bestimmte Investments ausdrücklich für seine weiblichen Kunden bereit?

Der Fondsanbieter hatte klare Vorstellungen, nach welchen Kriterien er mit Blick auf weibliche Investoren vorgehen sollte:

ERSTENS:

Frauen sind grundsätzlich risikoavers.

ZWEITENS:

Die Bereitschaft, Risiken einzugehen, geht in Stresssituationen bei Frauen deutlich zurück.

DRITTENS:

Frauen stehen auf Nachhaltigkeit.

VIERTENS:

Weitaus weniger Frauen als Männer wissen, was Nachhaltigkeit bedeutet.

Als die Referentin, selbst Anlageberaterin der Fondsgesellschaft, das Wort »risikoavers« sagte, stutzte sie kurz und korrigierte sich: »Frauen mögen keine Risiken. Das Wort muss ich erklären, ich spreche heute ja vor Frauen.« Ein klareres Bekenntnis zu den althergebrachten Vorurteilen gegenüber Frauen gibt es nicht

– und das ausgerechnet von einer Frau. Mich hat an diesem Abend vor allem die abgesenkte Messlatte erschreckt, die anscheinend uns Frauen gegenüber gilt. Die beiden Sprecherinnen haben langsam gesprochen, als wären weibliche Webinarteilnehmer schwerer von Begriff als männliche. Ein wenig nach dem Motto: »So, Dummerchen, jetzt hast du dich hinausgetraut aus der Küche, in die du eigentlich gehörst. Doch spute dich: Wir zeigen dir zwar, wo der Hase langläuft, aber komm bloß nicht auf den Gedanken, mit auf die Hasenjagd zu gehen!«

Dass insbesondere Frauen diesen Vorurteilen frönen, ist für mich nur auf den ersten Blick erstaunlich. Viele, denen es gelungen ist, in der vermeintlichen Männerwelt der Finanzen Fuß zu fassen, verachten jene Frauen, die das nicht gemacht haben. Die Zweiklassengesellschaft des weiblichen Geschlechts ist

Frauen fürchten, dass sie ihre Sonderstellung verlieren könnten, ihr Alleinstellungsmerkmal als Frau in einer Männerdomäne, wenn sie anderen Frauen auf Augenhöhe begegnen.

Jetzt übertrage ich diese Augenhöhe, die vielen Frauen abgesprochen wird, auf das Thema Vermögensaufbau und Vorsorge: Ich finde nicht, dass Frauen anders investieren sollten als Männer. Im Gegenteil: Die Entscheidungen, die dazu führen, Geld in ein bestimmtes Produkt anzulegen, müssen unabhängig vom Geschlecht begründet sein, weil das Geschlecht des Anlegers keinen Einfluss darauf hat, ob sich eine Investition lohnt oder nicht. Der Versuch, Frauen mit speziell auf weibliche Ansprüche zugeschnittenen Angeboten zu locken, ist für mich nichts weiter als eine Marketingidee. Also Hände weg davon! Gleichzeitig gilt aber, dass grundsätzlich viel mehr

»Die eigentliche
Bedrohung ist nicht die
fehlende Finanzbildung
von **Frauen** – sondern die
niedrige Messlatte, die
ihnen gesetzt wird.«

stark ausgeprägt und weiblicher Sexismus gegenüber Frauen sehr verbreitet – vielleicht weitaus mehr, als wir Frauen uns das eingestehen wollen. Das wird dann häufig als Zickigkeit oder Konkurrenzkampf abgetan. Ich befürchte aber, dass dahinter schiere Angst steckt. Viele

Frauen investieren sollten. Wenn also mehr Frauen dank solcher Webinare und Veranstaltungen beginnen, sich mit dem Thema Finanzen zu beschäftigen, hätten die Formate wiederum eine gewisse Berechtigung. Also korrigiere ich mich: Nicht Hände, sondern Geld weg von ▶

Wissen



Wissen

»Anlagefonds für Frauen«! Denn Geld kennt kein Geschlecht.

Es gibt keine spezifisch weiblichen oder spezifisch männlichen Investitionen, auch wenn immer mehr Anlageprodukte als besonders »weiblich« beworben werden. Wer investieren will, sollte nach individuellen Kriterien vorgehen und nicht nach kollektiven Rollenbildern. Suchen Sie sich die Investitionen, die zu Ihnen persönlich passen, und hören Sie nicht auf den letzten Schrei der Mode.

Kommen wir nun zu den Inhalten und Themen des Webinars. Diese sind es tatsächlich wert, diskutiert und besprochen zu werden. Weil Frauen risikoavers und nachhaltig investieren wollen, müssen wir klären, was das bedeutet. Was heißt eigentlich nachhaltiges Investieren? Und wie kann man als privater Anleger entscheiden, ob man mit einer Investition gut leben kann oder nicht? Und ich meine nicht nur die Frage, ob man Aktien eines Waffenherstellers kaufen sollte. Das ist die allseits bekannte, polarisierende Fangfrage, die fast alle von uns im Schlaf beantworten können: Natürlich wollen die wenigsten in Waffen investieren, die dazu gedacht sind, anderen Menschen körperlichen Schaden zuzufügen.

»Blondinen können alles. Außer Geld«

von **Laura Schick**

288 Seiten

Erschienen: April 2023

FinanzBuch Verlag

ISBN: 978-3-95972-490-6



Was aber ist zum Beispiel mit dem Fall »Oatly« (wir kommen gleich dazu)? Oder wie wäre es, wenn Sie unbedingt in einen Hersteller von Bio-Baumwolle investieren wollen und dann erfahren, dass die Baumwolle zwar an sich bio ist, aber von Kindern geerntet wird. Wäre dieses Unternehmen für Sie weiterhin nachhaltig? Ich glaube nicht, dass es auf diese Fragen kategorische Antworten gibt. Das Problem der makellosen Zulieferkette und der absoluten Nachhaltigkeit ist allgegenwärtig. Unser Leben lässt sich nicht zu 100 Prozent nachhaltig gestalten. Denn auch das Leben an sich hat Abnutzungserscheinungen. Der morgendliche Blick in den Spiegel genügt hierfür.

Umso schlimmer ist die Erkenntnis, dass teuflische Investitionen tatsächlich bessere Renditen erzielen. Ein paar Studenten haben mal aus Spaß einen »Mephistofonds« aufgelegt. Sie haben sich auf »böse« Unternehmen konzentriert: Waffenhersteller, umweltschädliche Unternehmen oder Firmen, die vom Abbau von edlen Erden in Afrika und Südamerika profitieren und sich weigern, gegen Kinderarbeit vorzugehen. Und siehe da: Ihr kleines teuflisches Aktiendept war über Jahre erfolgreicher als vergleichbare Investitionen mit reinem Gewissen. Was also tun?

Nun zum Fall »Oatly«, für den ich ebenfalls keine eindeutige Lösung habe. Oatly ist der wahrscheinlich bekannteste Hersteller von Ersatzmilchprodukten. Die Hafermilch von Oatly findet man inzwischen in den Regalen der gängigen Supermärkte. Das Unternehmen aus Schweden wächst und rühmt sich, besonders nachhaltig und ökologisch zu sein. Der Klimafußabdruck, der bei der Herstellung von einem Liter Oatly-Hafermilch verursacht wird, ist nur etwa ein Drittel so groß wie bei einem Liter Kuhmilch. Entsprechend richtet sich die Werbung für Oatly-Produkte an Menschen, die sich besonders klimabewusst ernähren: »It's like milk but made for humans.« Im Jahr 2020 hat Oatly den US-Investor Blackstone für sich gewonnen. Das rasante internationale Wachstum machte für Oatly eine Kooperation mit einem kapitalstarken Partner notwendig – und Blackstone war es sicher recht, in ein aufstrebendes Unternehmen mit einem makellosen Umwelt Ruf zu investieren. Der Aufschrei in der Presse und bei vielen Verbrauchern war entsprechend groß. Wie kann ein so gutes und klimafreundliches Unternehmen mit einem US-Investmenthaus zusammenarbeiten, das sicher nur deswegen an Oatly interessiert ist, um von dessen Ruf zu profitieren? Darf man als wirklich nachhaltiger Verbraucher noch Oatly-Milch kaufen? Oder ist selbst das bereits ein Pakt mit dem Teufel? Die linke Tageszeitung TAZ titelte treffend



»Es gibt keine **spezifisch weiblichen** oder **spezifisch männlichen** Investitionen – **nur kluge** oder **weniger kluge.**«



»Hafermilchfans wittern Verrat«, weil die Erwartungen des Konsumenten, mit dem Kauf von Hafermilch auch etwas tatsächlich »Gutes« zu tun, durch den Einstieg eines Private-Equity-Riesen wie Blackstone enttäuscht werden mussten. Die Frage, auf die auch ich keine Antwort habe, lautet: Wie weit kann diese Verantwortungskette reichen – bis zum Supermarkt, in dem ich einkaufe; bis zum Produzenten des Produktes; bis zum Hersteller der Maschinen, die für die Produktion des Produktes benötigt werden; bis zum Zulieferer; bis zum Energieversorger und so weiter? Sie sehen, die Liefer- und Herstellungskette ist in unserer hochspezialisierten Gesellschaft schier unendlich – und ab einem gewissen Punkt verliert selbst der verantwortungsbewussteste Konsument den Überblick.

Ein letztes Beispiel, um uns komplett zu verwirren: Viele Unternehmen und Berufsgruppen haben betriebliche Rentenversicherungskassen. Die Orchestermusiker haben ein Versorgungswerk, die Kinderärzte, die Mitarbeiter der Stadtwerke genauso wie Lehrer und Psychotherapeuten. Diese Versorgungswerke dienen dazu, die monatlichen Einzahlungen ihrer Mitglieder anzulegen, damit bei Renteneintritt oder

Pensionierung mehr Ansprüche zur Verfügung stehen. Was mich interessiert, ist das Dilemma der Versorgungskette: Der Lehrer, der zur Miete bei einer Wohnungsgesellschaft lebt, zahlt monatlich freiwillig 100 Euro an sein Versorgungswerk, um später mehr Geld zur Verfügung zu haben. Dieses Versorgungswerk sucht nach renditestarken und sicheren Investitionsmöglichkeiten und findet einen interessanten Fonds bei einer kleinen örtlich angesiedelten Versicherung. Dieser Versicherungsfonds investiert zusammen mit anderen kleinen Versicherungsfonds in einen großen Fonds. Und dieser große Fonds investiert in einen internationalen Finanzinvestor, der auch Anteile an der Wohnungsgesellschaft hält, in deren Wohnung der Lehrer zur Miete lebt.

Nun sind wir an der Reihe und versetzen uns in die Rolle des Lehrers: Würden wir einer besseren Rendite zustimmen? Sehr wahrscheinlich. Würden wir einer Mieterhöhung zustimmen? Wohl kaum. Und wie würden wir uns entscheiden, wenn wir erfahren, dass die Mietsteigerung auf der einen Seite die Rendite der Wohnungsgesellschaft und damit die späteren Auszahlungen des Versorgungswerkes auf der anderen Seite erhöhen würden?

Auch auf diese Fragen gibt es keine eindeutige Antwort. Wichtig ist daher, dass man sich die Problematisierung und ökonomischen und sozialen Verknüpfungen unserer Welt vor Augen führt und dann erkennt, dass es manchmal wichtiger ist, im Kleinen etwas zu bewegen als immer nur das große Rad neu erfinden zu wollen. Noch wichtiger ist es, dass Sie Ihre Finanzen selbst in die Hand nehmen und so den besten Überblick darüber haben, was Sie wo und wie investieren. Dann werden Sie unabhängiger und freier in Ihren Entscheidungen und in den meisten Fällen auch erfolgreicher.

Das ist für mich der Kern der ökonomischen, sozialen und ökologischen Eigenverantwortung. Wer für sich selbst sorgt und für sich selbst Verantwortung übernimmt, wird sehen, dass es dann auch viel leichter ist, Verantwortung für andere zu übernehmen: zum einen, weil man mehr Erfahrung hat, zum anderen, weil man mit der Zeit und Erfahrung auch mehr Kraft und Freiheit verspürt und dadurch auch mehr teilen kann. Beginnen wir also tatsächlich im Kleinen mit der Verantwortung für uns selbst, für unsere soziale, ökonomische Sicherheit. Schritt für Schritt. ♦

DOKU / REPORTAGE



Reportage

Geschäfte unter Palmen – Die Mallorca Reportage

Immobilienunternehmer **Benjamin Dau** hat im vergangenen Jahr expandiert und auf Mallorca eine Niederlassung seines Unternehmens »Mayer & Dau« gegründet. Wir haben ihn begleitet und berichten, ob Dau seine ehrgeizigen Pläne umsetzen konnte.



Amazon Prime

Staffel 1: Deutschland, deine Unternehmer

Die Serie zeigt Gründer, die mit ihren und Unternehmen den Alltag vieler Menschen beeinflusst haben. Die Serie gibt spannende Einblicke in die Anfänge und in die Unternehmerpersönlichkeiten der Protagonisten.



Amazon Prime Freevee

Staffel 3: BERATER – Leben auf der Überholspur

Die Serie begleitet echte Berater in ihrer Berufs- und Lebenswirklichkeit. Alle Branchen sind vertreten: Immobilien, Finanzen, Marketing, Automobil, Fitness. Unterhaltung auf hohem Niveau, Spannung und Lernmomente zeichnen dieses Format aus.

TALK



Do, 27.02.

Experte: Führungsstärke in Krisenzeiten

Was macht Führungsstärke in Krisensituationen aus? Wie sollte in den heutigen Zeiten ein Unternehmen am besten geführt werden? **Andreas Buhr**, Unternehmer, Redner und Experte für wirkungsvolle Führung, ist zu Gast im wirtschaft tv Talk ...

NEWS



Fr, 21.02.

Elon Musk siegt vor Gericht

Erfolg für Tech-Milliardär Elon Musk und sein Kostensenkungs-Gremium DOGE vor Gericht: Eine US-Bundesrichterin lehnt es vorerst ab, Musk und DOGE den Zugriff auf sensible Daten in verschiedenen Bundesbehörden des Landes zu untersagen. Das berichtet die Deutsche Presse-Agentur. Die ...



Di, 25.02.

Weltwirtschaft: Deutschland drifft weiter ab

Deutschlands dritter Platz in der Weltwirtschaft könnte mittelfristig von Indien abgelöst werden. Das meint das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IWK). In einer Berechnung für die Nachrichtenagentur Reuters kam das Institut auf ein Bruttoinlandsprodukt im vergangenen Jahr auf umgerechnet 4,66 ...



Mi, 26.02.

Deutscher Neuwagenmarkt stagniert

Der Neuwagenmarkt in Deutschland ist weiter gesunken, die Deutschen kaufen dafür deutlich mehr Gebrauchtwagen. Das geht aus Zahlen des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) hervor. Wie die Deutsche Presse-Agentur berichtet, kauften die Deutschen im vergangenen Jahr 6,5 Millionen gebrauchte Autos – das ...



Di, 20.02.

Rhetorik-Expertin: Was Manager von Merz und Scholz lernen können

Ganz Deutschland blickt gespannt der Bundestagswahl entgegen. Wer hier seine Wähler für sich gewinnen will, sollte auch etwas von Kommunikation verstehen, meint **Karin Büttner**, Business-Transformationscoachin und Expertin für wertorientierte ...

NEWS



Mo, 24.02.

USA wieder wichtigster Handelspartner

Die USA sind erstmals seit 2015 wieder wichtigster Handelspartner Deutschlands. Im vergangenen Jahr summierte sich das Volumen aus Importen und Exporten im Geschäft mit den Vereinigten Staaten auf 252,8 Milliarden Euro, wie das Statistische Bundesamt laut der Deutschen ...



Di, 25.02.

Baugenehmigungen auf Rekordtief

Im vergangenen Jahr sind in Deutschland noch einmal weniger Wohnungen neu genehmigt worden. Die Zahl von 215.900 Wohnungen markiert einen Tiefpunkt in der Statistik seit dem Jahr 2010, als die Behörden nur für 187.600 Einheiten grünes Licht gegeben hatten ...

BÖRSE



Mo, 03.02.

Experte: »Make America Great Again« kann in einer Stagflation enden«

»Make America Great Again« und »Drill, Baby, drill« – mit dieser Aussagen und den damit verbundenen Plänen sicherte sich Donald Trump beim Wahlkampf viele Stimmen. **Stefan Riße**, Kapitalmarktstrategie von ACATIS Investments ...



Do, 06.02.

Experte: Trumps Zölle als positiver Einfluss auf den Goldpreis?

Der Vorstand von Auvesta Edelmetalle, **Dr. Franz Hölzl**, ist zu Gast im wirtschaft tv Börsentalk mit Börsenkorrespondent Mick Knauff und erklärt unter anderem, wie die Inflation den Goldpreis in die Höhe treibt. Auch auf den Einfluss auf die Edelmetall ...

Nichts mehr verpassen!

Die aktuellsten Videos zu den Themen Wirtschaft, Unternehmen, Börse, Erfolg und Lifestyle jetzt wöchentlich als Übersicht.

Hier geht es zur Website:



Besuche uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



Seit dem 02. Dezember 2024 ist die neue Ausgabe des SACHWERT Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.



Gold Bug Index bricht nach oben aus

Auf unserer Webseite unterhalten wir eine Rubrik, in der uns Leser unseres Börsenbriefes mit Anliegen und Fragen rund um das Finanzmarktgeschehen erreichen können. Hier fragte mich unlängst ein neuer Leser, ob ein Einstieg bei Gold zu den gegebenen Marktbedingungen überhaupt noch sinnvoll wäre. Gold sei ja schon so stark gestiegen, sollte man nicht doch eine Korrektur abwarten? Meine Antwort fiel recht umfangreich aus, aber die Botschaft war sehr klar: Ja, der Goldkauf lohnt sich in diesen Zeiten immer noch, oder sollte ich sagen erst recht?

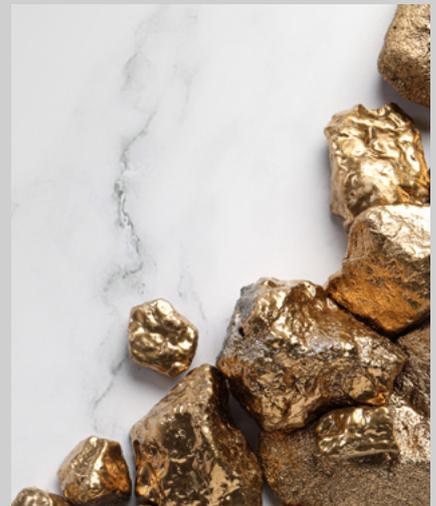
Seit Beginn des Jahres 2024 ist der Goldpreis im Dollar um 30 Prozent gestiegen. Vor allem Käufe von Zentralbanken trieben das Edelmetall über die Marke von 2.700 Dollar pro Unze. Ein Ende des Preisanstiegs ist laut unseren

Prognosemodellen nicht in Sicht. Auch die weltweit immer weiter ausufernde Geld- und Fiskalpolitik veranlasst uns dazu, Gold als Basisinvestment mit hoher Gewichtung zu empfehlen. Um sich gegen die anwachsenden Gefahren der Geldentwertung zu rüsten, ist Gold weiterhin unersetzlich.

EIN GUTES ZEICHEN

Zurückhaltender als das Edelmetall selbst verhielten sich die Aktien der Goldproduzenten, die seit Jahresanfang zwar gestiegen sind, aber ihr Hoch aus dem Jahr 2020 bisher nicht überschreiten konnten. Dies liegt daran, dass das Interesse europäischer und amerikanischer privater und institutioneller Anleger noch gering ist.

Dies ist allerdings kein Umstand, der Ihnen als Goldanleger Sorge bereiten sollte. Ganz im Gegenteil, da das ...



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

Das Gedankengut von Harry Markowitz: Aktueller denn je!

Auch wenn es unzählige Banker, Fondsmanager und Prognosegurus nicht wahrhaben wollen: Die mittlerweile »uralte« Portfolio-Theorie der Wissenschaftler Fama, Markowitz und Sharpe ist in der heutigen Zeit aktueller denn je. Warum ist das so?

Informationen fließen heute noch schneller um die Welt, als dies in den 1960er oder 1970er Jahren der Fall gewesen ist. Damals wurden in Zürich die Aktien noch an einem Ring »à la criée« gehandelt. Per Zuruf kaufte ein Händler der Schweizerischen Bankgesellschaft beispielsweise 1.000 Aktien Nestlé von einem Händler des Schweizerischen Bankvereins. Dieses System öffnete damals Tür und Tor für

kundenschädigende Insidergeschäfte. Musste ein Händler im Auftrag eines Kunden eine größere Position Aktien eines



Unternehmens kaufen, deckte er sich nicht selten kurz vor der Auftragserteilung persönlich mit Aktien ein, um danach von den steigenden Kursen zu profitieren, die aufgrund des großen Kaufauftrags zu erwarten waren. Diese Schummeleien gingen natürlich zulasten der Bankkunden und füllten die Taschen vieler Händler. Selbstverständlich waren die mit dem Informationsvorsprung der Händler einhergehenden ineffizienten Märkte nicht im Sinne der breiten Anlegerschlar. Diese bezahlte zu viel, wenn sie kaufte, und erhielt zu wenig, wenn sie verkaufte ...

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

W *wirtschaft* tv original

DEUTSCHLAND, DEINE UNTERNEHMER

STAFFEL 1

Jetzt
streamen



Verfügbar auf

Amazon
Prime Video

Apple TV
iTunes

EINE PRODUKTION VON WIRTSCHAFT TV

PRODUZENT JULIEN BACKHAUS, REGIE JANNIK GRAMM

KAMERA JANNIK GRAMM, PATRICK REYMAN, JENNIFER MOTTE, MARC CONZELMANN, MATHIAS BINDER

POSTPRODUKTION NICO LINK, TON LUTZ LUCAS ERLER, TIMO LETZGUS, LICHT SASCHA HESS

SET-RUNNER MARIUS TAG, SPRECHER MATHIAS BAUER, KOORDINATION CÉLINE FISCHER, JASMIN PÄPER

REDAKTION MARTINA KARACZKO, LEA TRÄGENAP, SASCHA OLIVER MARTIN, LIZENZEN STEVEN PRIESS