

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR

MAGAZIN

e-Paper

+ Warum Estate Planning und Sachwertlösungen zusammen gehören!



**PLUS
BÖRSE**

Claus Vogt
zum Markt

Der etwas andere Investor

Paul Zödi im Interview über seine Karriere und die Herausforderungen in der Immobilienbranche



DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 1

DAS SILICON-VALLEY MINDSET

DARAUF KOMMT ES AN
VON GARY VAYNERCHUK

OMR-CHEF PHILIPP WESTERMAYER IM INTERVIEW



DIE JACK MA STORY

Jeden Monat neu

POWER-SELLER

Javid Niazi-Hoffmann
Die neue Art Neukunden zu gewinnen

Felix Thönnessen
10 Tipps für erfolgreiches Gründen



BILDER: AMAZON.COM, VAYNERMEDIA, PRIVAT (2)

www.founders-magazin.de



4 190872 50500

JEDEN MONAT ALS EPAPER GRATIS



Julien Backhaus
Verleger

Bild: privat

Vorsicht, wer neue Märkte entdecken will

Der Immobilienmarkt ist schon kompliziert. So viele Regeln und Fallstricke, die der Otto-Normal-Investor leicht übersieht. Noch komplizierter wird es jedoch, wenn man in fremden Märkten investieren will. Nicht nur für Österreicher ist es interessant, in der Heimat zu investieren. Auch ausländische Investoren aus Deutschland und von überall auf der Welt suchen Immobilien in Österreich. Das Land ist klein, ist zugleich aber ein Schlüsselmarkt für viele angrenzende Länder wie Italien, Ungarn oder Schweiz, um nur einige zu nennen. Als voll etabliertes EU-Land füllt das kleine Österreich damit eine besondere Rolle aus. Der Immobilienmarkt unterscheidet sich allerdings noch einmal erheblich von dem deutschen. Grund genug, um mit Immobilienexperte Paul Zödi zu sprechen, wie sich Investoren am besten an den kleinen, aber interessanten Markt heranwagen.

Apropos EU. Die Zentralbank der Europäischen Union hat wieder wahnwitziges vor. So zumindest sieht es Finanzexperte Claus Vogt in seinem Kommentar. Denn die kommende Rezession wird heftig seiner Einschätzung nach und wird die Notenbanken dazu zwingen, die Welt mit Geld zu fluten. Das wiederum wird sich massiv auf den Goldpreis auswirken. Was Sie dort genau erwarten können, lesen Sie in seinem aufschlussreichen Kommentar.

Viel Vergnügen beim Lesen,
Julien Backhaus
Veleger

Intelligente Strategien für Ihre sichere Zukunft

Sachwert schlägt Geldwert!

In der Historie haben nur die Anleger ihr Vermögen sichern können, die nicht in bedrucktes wertloses Papier investiert haben, sondern in Sachwerte, die nach bestimmten Ereignissen immer noch einen inneren bzw. einen Tauschwert aufweisen konnten. Unsere Konzentration liegt ausschließlich in der Konvertierung von Papier- / Giralgeld in physische Sachwertlösungen, die Sie schadlos durch die Finanz- und Wirtschaftskrise manövrieren lassen.



Leistungen

Makroökonomische Aufklärung über das Finanz- & Geldsystem
Vermögenssicherung durch physische Sachwerte
Erbschafts- und Schenkungssteuerlösungen
Vermögenstransfer in die nächste Generation
Internationale Stiftungskonzepte



Impressum

Sachwert Magazin ePaper

Redaktion/Verlag
Backhaus Finanzverlag GmbH

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

Onlineredaktion

redaktion@sachwert-magazin.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
UST-ID-Nr.: DE252048870

Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Sachwert Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Rockwinkeler Landstraße 5
28355 Bremen
Telefon (0421) 36 49 75 22
info@sachwertcenter-bremen.de

www.sachwertcenter-bremen.de

Der etwas andere INVESTOR

Paul Zödi

Mein Weg aus dem Hamsterrad

Vielen Dank, dass Sie sich Zeit für dieses Interview genommen haben. Bitte stellen Sie sich kurz vor.

Mein Name ist Paul Zödi, und ich bin 37 Jahre alt. Ich bin in einer wohlbehüteten Familie in der Weltstadt Wien aufgewachsen und somit sozusagen ein „echter Wiener“.

Meine Affinität für Zahlen und wirtschaftliche Zusammenhänge führten dazu, dass ich nach dem Gymnasium an der Wirtschaftsuniversität Wien zu studieren begann. Meine eigentliche Passion galt jedoch dem Fußball. Drei Operationen, einem Magistertitel in Betriebswirtschaft mit Spezialisierung in Kostenrechnung und Controlling und einem spannenden Arbeitsplatz in der Finanzmarktaufsicht (Anmerkung: BaFin in DE) später, war der Traum ausgeübt.

Doch die Erfahrungen, die mir meine bescheidene Fußballerkarriere (höchste Spielklasse 3. Liga) bescherte, waren unbezahlbar und prägen mich bis heute.

Ich lernte hart und diszipliniert zu arbeiten/trainieren, verdiente mein erstes eigenes Geld, mit dem ich mein Studium finanzieren konnte, lernte mit Rückschlägen (Verletzungen) umzugehen und zehre bis heute von dem unglaublichen Netzwerk und Bekanntschaften, die ich im Laufe meiner Fußballerzeit machen durfte.

In der Finanzmarktaufsicht kletterte ich relativ rasch die Karriereleiter hoch und wurde danach mit 32 Jahren Vorstand einer internationalen Versicherungsgesellschaft. Als sich meine Tochter ankündigte, kehrte ich nach Wien zurück und wurde Geschäftsführer einer kleineren Servicegesellschaft des größten Versicherungskonzerns Österreichs.

Heute bin ich Eigentümer/Teilhaber an drei Firmen und beschäftige mich nur noch ausschließlich mit der Immobilienwirtschaft. Ich bin überzeugter Immobilieninvestor, konzessionierter Immobilienreuhänder, Speaker und Coach. Zudem

bin ich Gründer und Leiter des Immobilien Stammtisches Wien, mit monatlich über 60 Teilnehmern, dem mittlerweile größten Investorenstammtisch Österreichs, sowie Gründer und Leiter des noch jungen Immobilienmakler Stammtisches Wien.

Was war der genaue Auslöser, dass Sie sich voll und ganz der Immobilienbranche verschrieben haben?

Meine Karriere in der Immobilienbranche begann ganz unverhofft und ziemlich holprig. Ich hatte das Privileg als Student (und darüber hinaus) in einer Wohnung meiner



»Die drei wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Immobilieninvestors sind: **Weiterbildung, Netzwerk und Geduld.**«

Eltern wohnen zu dürfen. Als mein Bruder zu studieren begann, musste ich meine Zelte abbrechen und begab mich auf die Suche.

Da ich mich während des Studiums schon mit Aktien und Vermögensaufbau beschäftigte, sowie die Bücher von Bodo Schäfer gelesen hatte, verfügte ich aufgrund meiner hohen Sparrate über gewisses Eigenkapital und entschloss mich eine Wohnung zu kaufen. Wir schrieben damals das Jahr 2012.

Ich fand nach langem Suchen eine 2 Zimmerwohnung in einem der besten Bezirke Wiens, ein Generalsanierungsfall.

Ich machte zunächst viele Fehler, angefangen bei der Finanzierung (Bauspardarlehen) oder bei der Sanierung, die mich vor unzählige Probleme stellte, aber auch schon einiges richtig, zum Beispiel arbeitete ich bereits damals mit Co-Investoren, in diesem Fall meinen Eltern.

Als die Wohnung langsam fertig wurde, entschloss ich mich, sie doch zu veräußern, da ich damals schon mit einem Fuß bei meiner heutigen Frau wohnte.

Dieser Verkauf brachte mir nicht nur einen satten Gewinn, sondern war auch der Auslöser, mich sukzessive mehr und mehr mit dem Thema Immobilie auseinanderzusetzen.

In weiterer Folge begann ich mich intensiver mit der Materie zu beschäftigen, las viele Bücher, begann meine Sparrate zu erhöhen und baute gemeinsam mit meiner Frau gemäß der Buy&Hold-Strategie behutsam und nachhaltig unser Portfolio auf. Heute verfügen wir über ein breites Portfolio an Wohnimmobilien mit Schwerpunkt in Wien, aber auch in der Steiermark und im Burgenland. Unsere Investments steuern wir strategisch und konzeptionell über mehrere Steuersubjekte (unter anderem auch eine Vermögensverwaltende GmbH). 2017 machte ich zusätzlich meine Konzessionsprüfung zum Immobilienmakler, bin seit 2018 komplett in die Selbstständigkeit übergegangen und spezialisiere mich auf den Wiener Immobilienmarkt, innovative Buy&Hold Strategien, moderne Vermarktungsstrategien sowie Immobilienfinanzierungen.

Österreich ist ein spezieller Markt. Was sind die Herausforderungen und wie investieren Sie?

Vorweg ja, Österreich ist speziell, und Wien ist nochmals anders. Der österreichische Markt divergiert doch teilweise erheblich in all seinen Ausprägungen und Facetten vom deutschen Markt.

In Österreich, respektive Wien, zählen die Mietrenditen zu den niedrigsten weltweit. Die Preise in Wien sind in den letzten 10 Jahren um fast 100% gestiegen, die Mieten jedoch nur um 46% und die Reallöhne gar nur um 25%. Die niedrigen Mieten sind jedoch vielmehr gelenkt von einem skurrilen und komplexen Mietrechtsgesetz, so darf man im „klassischen Wiener Altbau“ grundsätzlich nur 5,81€ pro m² Miete verlangen.

Laut einer aktuellen Studie einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft kostet der Quadratmeter Wohnungsmiete beispielsweise in Paris 27,80€, in London 20,10€ und in Wien gerade einmal 9,80€, da liegen die Preise in München mittlerweile mehr als doppelt so hoch.

Des Weiteren gibt es für den Investor im Vergleich zum deutschen Markt auch erhebliche steuerliche Nachteile, wie eine geringere und langsamere Abschreibung sowie den Supergau, die Immobilienertragsteuer. Seit 2012 kann man sein Investment nach 10 Jahren nicht mehr steuerfrei verkaufen. In der Regel kommt die liebevoll genannte Immo(P)est in der Höhe von 30% zur Anwendung.

Auf der anderen Seite bietet Wien aufgrund der freien Mietzinsbildung im Neubau (generell post 2. Weltkrieg), der hohen Lebensqualität und im internationalen Vergleich noch immer moderaten Kaufpreisen, eine interessante Investmentmöglichkeit für internationale Investoren und ist aktuell vor allem bei deutschen institutionellen Investoren, aber in den letzten beiden Jahren auch vermehrt bei Kleinanlegern, sehr beliebt.

Ich fokussiere mich daher gezielt auf kleine Wohnungen (Anmerkung: In Österreich ist das klassische Mehrfamilienhaus im Vergleich zu Deutschland de facto nicht

existent oder unrentabel, da es in den meisten Fällen dem sogenannten Richtwertzins unterliegt) im Neubau aufgrund der in Relation hohen Renditemöglichkeiten und da sich diese Objekte in der freien Mietzinsbildung befinden.

Ich nutze aufgrund meiner Marktkenntnisse sehr gerne Arbitrageeffekte, kaufe eigenmittelschonend und streue in letzter Zeit auch wieder vermehrt Flips ein, um meine Eigenmittelbasis zu stärken.

Die Vermietung ist deshalb so interessant, da ich mit steuerfreiem Geld der Bank, zu Zinsen, die unterhalb der realen Inflation liegen, per Kredit Wohnimmobilien kaufen kann, und dieser Kredit (bestehend aus Zins und Tilgung) dann sukzessive vom Mieter, Monat für Monat, abbezahlt wird und somit mich als Vermieter, Monat für Monat, einen Schritt näher zur finanziellen Unabhängigkeit bringt.

Wer sich näher mit dem Thema Immobilien in Österreich beschäftigen möchte, hat die Möglichkeit, mich als Sprecher am größten europäischen Immobilien-Investoren-Kongress, dem „Immopreneur-Kongress 2019“ diesen September in Darmstadt zu erleben. Der österreichische Markt ist teils komplex, aber mit dem richtigen Partner an der Seite kann erfolgreich und nachhaltig ökonomisch sinnvoll investiert werden.

Woher kam die Motivation sich in der Immobilienbranche selbständig zu machen? Und wie unterscheiden Sie sich von anderen Immobilienmaklern in der Branche?

Ich bin davon überzeugt, dass es in einer digitalisierten, überregulierten und schnelllebigen Welt essentiell ist, die richtigen Antworten zu haben. Das Berufsbild des klassischen Immobilienmaklers wird sich meiner Meinung nach radikal ändern, und es wird zu einer großen Konsolidierung am Markt kommen, denn wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.

Ich habe in meiner nun 8-jährigen Laufbahn so viele schlechte Immobilienmakler erlebt, dass ich beschlossen habe, das muss besser, effizienter, kundenorientierter und nachhaltiger funktionieren. In einer innovativen und komplexen Welt reicht es nicht mehr, bunte



Exposés zu schreiben und die Tür aufzusperren, wenn man nicht zufällig wieder mal den Schlüssel vergessen hat.

Die ZÖDI Immobilien GmbH - #DeinSmarterPartner zeichnet sich als junges und international orientiertes Unternehmen aus.

Wir bieten unseren Kunden innovative Lösungen, kompetente und vielschichtige Beratung, Mehrsprachigkeit sowie komplexe Finanzierungslösungen.

Unsere Vermarktung zeichnet sich durch professionelle Fotografie, Home Staging, moderne Vermarktungsstrategien via verschiedenster Social Media Kanäle, sowie kompetente juristische und steuerrechtliche Beratung aus. Gemäß dem Motto: „Die Wünsche unserer Kunden bestimmen unsere Prozesse“.

Ich persönlich bin davon überzeugt, dass man in einer digitalisierten Welt innovativ, flexibel und anpassungsfähig sein muss, jedoch sehe ich am Ende des Tages noch immer den Menschen als zentrales Element – it's a peoples business. Deswegen lege ich massiven Wert auf Persönlichkeit und soziale Intelligenz. Meine Mitarbeiter genießen laufend Fortbildungen in diesem Bereich, z.B. NLP.

Die raschen Erfolge in meinem noch jungen Unternehmen bestätigen meine Vorgehensweise und befeuern mich noch besser und zielgerichteter zu werden.

Sie geben Seminare und haben nun auch ein Coaching-Programm eingeführt? Worum geht es?

Motiviert durch die Erfolge meiner beiden Stammtische und der großen Nachfrage nach Wissen im Bereich Vermögensaufbau mit Immobilien habe ich letztes Jahr

gemeinsam mit meinen beiden Partnern, einem Hausverwalter und einem Steuerberater, die ImmoCoaches gegründet.

Wir haben uns mit diesem Projekt zum Ziel

»Es ist IMMER der richtige Zeitpunkt in Immobilien zu investieren.«

gesetzt, unsere Erfahrungen als Immobilieninvestoren, kombiniert mit unseren Erfahrungen in der Berufspraxis, komprimiert und sinnvoll weiterzugeben.

Wir verkaufen im Gegensatz zu gewissen Branchenkollegen keine „Werde schnell reich - jetzt gleich“-Formeln, sondern bieten gemixt aus Theorie und Praxis fundiertes konzeptionelles Wissen. Wir verkaufen keine unrealistischen Träume, sondern lehren die entscheidenden Tools, um sich risikosensibilisiert und nachhaltig ein Vermögen aufbauen zu können.

In meinen vermehrt nachgefragten persönlichen Coachings habe ich die Möglichkeit individuell auf den Wissensstand und die Fragen meines Kunden einzugehen. Eine bedarfsbezogene Vermögens- und Objektanalyse garantiert zielgerichtete und wirkungsvolle Betreuung.

Meine Kunden profitieren nicht nur von meinem breiten und kostenlosen Netzwerk an Anwälten, Steuerberatern, Baumeistern, usw., sondern auch von meiner kostenlosen Finanzierungsberatung und Investmentanalyse. In 90% der Fälle schaffe ich es aufgrund meiner sehr guten Bankkooperationen, das jeweilige Finan-

zierungsangebot der Hausbank meiner Kunden zu unterbieten.

Mein Motto: „Mit Schmach und Verstand zum Erfolg“.

Was raten Sie abschließend Immobilienkäufern für den Start bzw. die Zukunft?

Es ist immer der richtige Zeitpunkt in Immobilien zu investieren.

Gerade in sehr engen Märkten, die aufgrund des billigen Geldes und der erhöhten Nachfrage besonders teuer sind, gilt es mit Hirn und Erfahrung zu agieren. Volkswirtschaftliche Faktoren sind genauso essentiell

wie der Kaufpreis, die bauliche Substanz, die potentielle Vermietbarkeit und vieles mehr.

Zukünftige Altersarmut, massive Überschuldung der Länder, eine voraussichtlich noch sehr lange anhaltende Niedrigzinspolitik sind nur einige der Kernfaktoren, die meiner Ansicht nach Investitionen in Immobilien alternativlos erscheinen lassen. Zudem kann man keine andere Assetklasse der Welt so günstig, hoch und langfristig „leveragen“. Die Immobilie bietet bei richtiger Auswahl und gutem Management die risikoloseste und nachhaltigste Form des Vermögensaufbaus.

Zum Start rate ich in der Regel (basierend auf erfolgtem Finanz- und Objektscreen) zu kleinen Wohnungen in besseren Lagen, um Werthaltigkeit bzw. -steigerung und potentiell höhere Mietrenditen aufgrund der relativen Leistbarkeit zu generieren, sowie das Leerstandsrisiko zu minimieren. Bitte lasst euch nicht von der sogenannte „Papierrendite“ blenden, am Reißbrett kann man sich alles schön rechnen, jedoch sieht die Realität meist anders aus. Startet nicht alleine! Holt euch einen er-

fahrenen Investor an eure Seite! Denkt langfristig! Lest Bücher! Umgebt euch mit Gleichgesinnten! Besucht Stammtische und Seminare!

Das Wichtigste für die Zukunft ist, sein Risiko zu kennen und zu verstehen. Man muss sich aktiv mit der Materie und seinen Entwicklungen auseinandersetzen. Sei dein eigener Risikomanager!

Die drei wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Immobilieninvestors sind: Weiterbildung, Netzwerk und Geduld.

Wenn man diese drei Regeln befolgt, wird man jetzt und auch zukünftig unweigerlich und nachhaltig Erfolg mit Immobilieninvestments haben.

Vielen Dank für die äußerst interessanten Einblicke. Was sind Ihre persönlichen Ziele für die Zukunft?

Ich möchte mich vor allem auf der persönlichen Ebene weiterentwickeln, meine Unternehmungen weiter auf- und ausbauen, sowie meine Erfahrungen und mein Wissen im Bereich Immobilien und Finanzen gezielt weitergeben.

Ich bin richtig stolz, dass mein jüngster Coachingkunde (19 Jahre alt) bereits seine ersten beiden Objekte akquirieren konnte und auch darauf, dass sich durch meine Stammtische und Seminare immer mehr junge Menschen mit den Themen Vermögensbildung, Altersarmut und Geld auseinandersetzen.

Ansonsten hoffe ich aus ökonomischer Sicht auf eine relativ stabile Weltwirtschaft, wenige staatliche Eingriffe, sowie auf ein leistungs- und investorenfreundliches Wirtschaftsumfeld.

Vielen Dank für das spannende Interview und die Möglichkeit, einen kleinen Einblick über mich, den österreichischen Markt und meine Immobilienstrategien zu gewähren.

Anzeige

Kontaktdaten:

Paul Zödi
office@zoedi-immobilien.at
#immopaul

www.zoedi-immobilien.at

Dein Partner für Immobilientransaktionen und Finanzierungen in Österreich

www.myimmoexpert.com

Coachings und Seminare zum Thema Vermögensaufbau mit Immobilien



Mit Zitronen gehandelt? Selbstverständlich!

AgriTerra steigt groß in den Limetten-, Zitronen- und Mandarinenanbau ein

Die Münchner Agri Terra Gruppe steht seit vielen Jahren für nachhaltige Agrar-Investitionen in Paraguay. Insbesondere mit Orangenplantagen, an denen sich auch externe Investoren beteiligen konnten, ist das Unternehmen bekannt und für Anleger interessant geworden. Zukünftig wird der Familienbetrieb jedoch nicht nur Orangen anbauen, sondern auch Mandarinen, Zitronen und Limonen in das Portfolio aufnehmen. Das Angebot an Zitrusfrüchten zu erweitern war schon länger geplant, nun wurde dieser Schritt in die Tat umgesetzt. Während gelbe Zitronen von den Küchenchefs großer Restaurants und Hotels nachgefragt werden, sind grüne, runde

Limonen und Limetten fester Bestandteil von Caipirinha & Co. und dürfen auch bei keinem Grillfest fehlen. Die Nachfrage ist riesig, die heimische Produktion kann kaum Schritt halten.

Der Verzehr von Mandarinen wird bei der Bevölkerung in Paraguay immer beliebter und stellt bereits eine echte Alternative zur Orange dar. Ein überraschend großer Anteil des nationalen Konsums muss aus den Nachbarländern importiert werden, was die Früchte durch hohe Transportkosten und Einfuhrzölle ungemein verteuert.

Agri Terra setzt auf lokale Produktion für den nationalen Markt. Insbesondere Supermärkte, aber auch einige Safter-

Limetten gehören weltweit in jede Bar, seit der Caipirinha seinen Siegeszug angetreten hat. **Zitronen** und Zitronensaft gehören nach wie vor zu den Grundzutaten in der Küche. Zitronensaft ist einer der Grundstoffe in der Getränkeherstellung. In den letzten Jahren wurde stark steigender Bedarf an beiden Citrusfrüchten bemerkbar.



Mandarinen erfreuen sich in Paraguay so großer Beliebtheit, dass sie teuer aus den Nachbarländern importiert werden müssen. Die besten Voraussetzungen, um sie lukrativ in Paraguay anzubauen und zu vertreiben.

steller stehen auf der Kundenliste und werden bereits laufend beliefert.

Auf der inzwischen bereits dritten Zitrusplantage werden neben Orangen nun auch Mandarinen-, Limonen- und Zitronenbäume zu finden sein. Mit anfangs nur 50 Hektar (dies entspricht einer halben Million Quadratmeter) und ca. 30.000 Bäumen startet der neue Zweig des Unternehmens im November 2018, parallel dazu werden auf der gleichen Anlage auf über 100 Hektar (eine Millionen Quadratmetern) ca. 70.000 Orangenbäume gepflanzt.

Das Interesse von Anlegern am lukrativen Anbau von Zitrusfrüch-

ten ist in den vergangenen Jahren immer stärker geworden. Entsprechend bereitet man im Hause Agri Terra derzeit auch

Gutes Umweltbewusstsein und dabei hohe Erträge – so geht Agrar-Investment!

ein Angebot für Mandarinen, Limonen und Zitronen vor, welches einem kleinen Kreis von Investoren zugänglich gemacht werden wird.

Werben will Agri Terra für dieses Angebot nicht – man hält die Nachfrage auch so bereits für groß genug.

Immobilien-Anleihe erzielt überzeugende Gesamtrendite aus Zinsen und Kurszuwachs

Mindestverzinsung gewährleistet solide Ertragsbasis für Geldanleger

Bei den meisten Anlegern herrscht Ratlosigkeit und Frust. Die Inflation zehrt an der Substanz. Mit Zinsen gibt es wohl noch über eine längere Zeit nichts mehr zu verdienen. Solange die USA und Europa mit einer Staatsverschuldung zu kämpfen ha-



lichen Bedingungen. Bis zu 60 Prozent des Portfolios bestehen aus „Zinshäusern“, die länger als zwei Jahre im Bestand bleiben sollen. Den anderen Teil bilden Handelsobjekte, die innerhalb von zwei Jahren verkauft werden sollen. Durch Mieteinnahmen; Verkaufserlöse sowie Ausgabe neuer Anteile fließen dem Management fortlaufend liquide Mittel zu. Die Objekte liegen derzeit hauptsächlich in Mittel- und Süddeutschland. „Wohnen ist ein Grundbedürfnis wie Nahrung und Bekleidung. Deshalb bietet der Wohnimmobilienmarkt eine höhere Stabilität als Finanzmärkte“, so Matthias Schmidt von der Sachwert Capital Management GmbH.

Die Wertsteigerung der Anleihe ergibt sich somit aufgrund tatsächlicher Einnahmen. Ein großer Vorteil gegenüber offenen Immobilienfonds. Positiv für Anleger ist auch, dass ihnen eine jährliche Zinszahlung von mindestens drei Prozent sicher ist. Da diese aus Mieteinnahmen refinanziert wird, ist die Höhe nachhaltig und plausibel. Zu der Mindestverzinsung kommen erfolgsabhängige Erträge hinzu, die den Kurswert sukzessive erhöhen. Aus diesen beiden Komponenten ergibt sich die angestrebte Jahresrendite von fünf bis sieben Prozent.

Anlegerschutz und Sicherheit

Die Verwaltung der Anlegergelder funktioniert ähnlich wie bei einem Fonds. Die Emittentin dient rein als Investment-Zweckgesellschaft. Das Management darf nur gemäß definierter Anlagekriterien objektbezogen in Wohnimmobilien investieren. Abgesichert sind die Investitionen durch Immobilien und Mieteinnahmen. Bei Kündigung der Anleihe erhält der Anleger sein eingesetztes Kapital zuzüglich Zinsen zurück. Dies verpflichtet die Emittentin zu höchster Disziplin, da diese gegenüber den Anlegern eine feste Rückzahlungsverpflichtung hat! Das German Real Estate ETP kann börsentäglich gekauft und verkauft werden. An der Börse München werden verbindliche Handelskurse gestellt, die am fairen Wert gekoppelt sind. Die Mindestanlage beträgt 1.000 Euro.

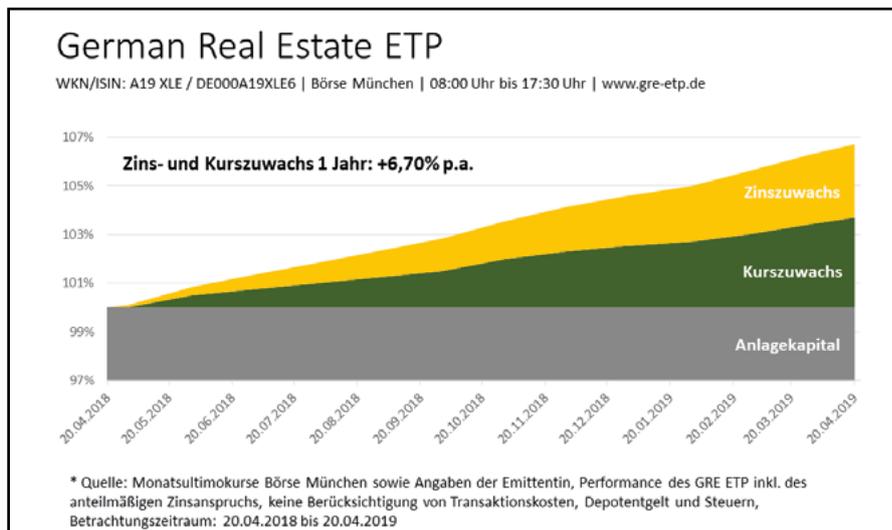
ben, ist auch nicht mit höheren Zinsen zu rechnen. Mit Aktien wollen sich die meisten Deutschen weiterhin nicht anfreunden, wie eine im Januar 2019 veröffentlichte Studie von Börse Stuttgart und DAI zeigte. Die Kursverluste im letzten Jahr dürften gerade Neuanleger verunsichert haben. Das von Aktien- und Rentenmärkten unabhängige German Real Estate ETP war eines von wenigen Geldanlagen, das in 2018 eine positive Rendite bescherte. Die Sachwert Capital Management GmbH, ein Family Office und private Vermögensverwaltung, fokussiert sich auf die Generierung stabiler Einnahmen, indem sie in deutsche Wohnimmobilien investiert. Von der bewährten Strategie können auch Privatanleger profitieren. Das German Real Estate ETP ist eine deutsche Immobilien-Anleihe, deren Zinszahlungen und Wertentwicklung einen jährlichen positiven Ertrag von mindestens 3 Prozent gewährleisten.

Nachhaltige und wiederkehrende Renditen

Das Management generiert monatliche Mieteinnahmen und laufende Veräußerungserlöse. Der Mehrwert wird erwirtschaftet durch günstigen Einkauf, Bildung von Sondereigentum, professionelles Management sowie Aufwertungs-, Revitalierungs- und Sanierungsmaßnahmen.

Wohnimmobilienmarkt ist stabiler als der Finanzmarkt

Der Wert des aktuellen Immobilien-Portfolios betrug zum Jahresende 2018 über 70 Millionen Euro. Investiert wird in marktgängige Objekte in Lage mit stabilen demographischen und wirtschaft-





Seit 6. Juni 2019 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.

Reiche als Sündenböcke

Folgen politischer Fehlentscheidungen sollen jetzt von Investoren ausgebadet werden, beklagt Dr. Dr. Rainer Zitelmann im Interview

Insbesondere in Ihrer Heimatstadt Berlin läuft der Immobilienmarkt heifl. Lohnt sich der Einstieg Ihrer Meinung nach noch?

Das muss jeder selbst entscheiden. Ich habe heute mit einem Profi gesprochen, der seine Zinshäuser in Berlin verkauft. Seine Gründe: Erstens ist der Markt schon länger heiflgelaufen. Zweitens: Die gesamte politische Entwicklung geht gegen Wohnungsinvestments, besonders in Berlin. Ich behalte einige meiner Wohnungen, andere habe ich jedoch verkauft. Da ich selbst immer antizyklisch investiert habe, würde ich auf dem heutigen Niveau nicht mehr einsteigen. Aber das hängt damit zusammen, dass ich erstens sehr vorsichtig bin und zweitens sehr langfristig denke. Natürlich kann niemand ausschließen, dass die Preise noch weiter steigen. Aber wenn Sie mich fragen, ob ich es für wahrscheinlicher halte, dass die Preise in fünf Jahren höher oder niedriger sind als heute, dann sage ich: eher niedriger.

Sollten landesweit neue Mietdeckel kommen, könnten sich dadurch die Geschäftsmodelle für die Vermieter erledigen?

Investoren, die sehr hohe Faktoren bezahlt haben, weil sie dachten, dass sie die Mieten bei der Neuvermietung entsprechend anheben können, werden bald merken, dass die Mietpreisbremse kein Papiertiger ist. Sie ist schon zu Beginn des Jahres verschärft worden und ich gehe davon aus, dass sie weiter verschärft wird. Zudem sehe ich die Gefahr, dass die Politik Regeln fest schreibt, wonach die Mietspiegel auf Basis nicht der letzten vier, sondern der letzten sieben oder acht Jahre berechnet werden, was faktisch auch zu einer

extremen Verschärfung der Mietpreisbremse führen würde. Die SPD hat das schon gefordert. Die CDU widerspricht - noch. Aber nach meiner Erfahrung knickt die CDU/CSU früher oder später bei diesen Themen immer ein. Berlin behält sich sogar ein Vorkaufsrecht für Mehrfamilienhäuser vor, selbst wenn ein Anleger es bereits gekauft hat. Dieses Vorkaufsrecht gibt es...

Das ganze Interview mit Dr. Dr. Rainer Zitelmann lesen Sie im aktuellen Sachwert Magazin.

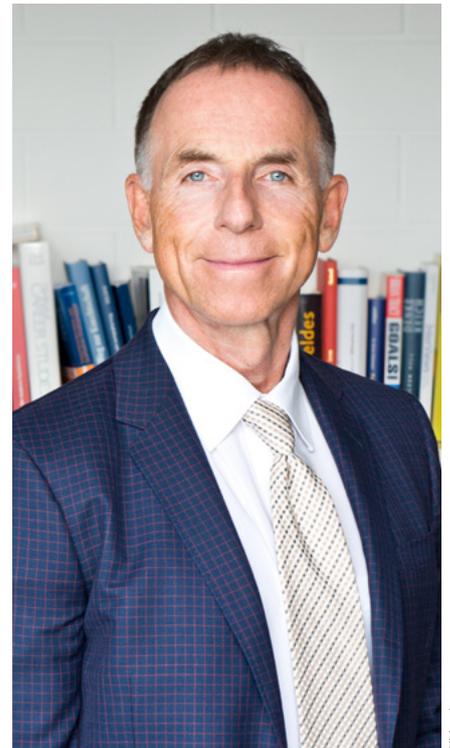


Bild: privat

Die Top-Immobilien-Investmentziele

Berlin gehört als einzige Metropole aus der Bundesrepublik in die weltweite Oberliga

Berlin hat im ersten Quartal dieses Jahres zu den Top-20-Investmentzielen weltweit gehört. Vor allem aufgrund von vielen Gewerbeimmobilien-Transaktionen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich erreichte die deutsche Hauptstadt in einem Ranking den 14. Platz, das das Unternehmen Jones Lang Lasalle erstellt hat - ein nach eigenen Angaben führendes Unternehmen bei Immobiliendienstleistungen.

Berlin, wo das Transaktionsvolumen 2,7 Milliarden Euro betrug, war die einzige deutsche Stadt, die es unter die Top 20 schaffte. In einer Mitteilung des Unterneh-

mens wird der Geschäftsführer von Jones Lang Lasalle Germany, Timo Tschammler, dazu so zitiert: „Untermuert wird diese positive Entwicklung von Berlin im Vergleich der Märkte weltweit durch eine herausragende Position unter den Top 5 beim Thema grenzüberschreitender Investitionen. Berlin gewinnt an Attraktivität und wird immer mehr zum begehrten Ziel international tätiger Investoren.“ Im ersten Quartal 2018 hatte Berlin noch...

Den ganzen Artikel über Immobilien finden Sie im aktuellen Sachwert Magazin.

Nachhaltige Rendite durch Knappheit

Milliarden von Menschen in Asien nutzen es seit Jahrtausenden für hunderte von Anwendungen und Produkten. Auch in Europa kennen wir es als Bestandteil von Kosmetika, Parfüms und demnächst auch von Medikamenten der Schulmedizin; Sandelholz und vor allem das daraus gewonnene ätherische Sandelholz-Öl.



Indisches Sandelholz (lat. *Santalum album*) ist in der freien Natur inzwischen vom Aussterben bedroht. Bis vor einem Jahrzehnt kam über 90 % des internationalen Angebots aus Indien. Dort ist es aufgrund von jahrhundertlangem Raubbau und staatlichen Beschränkungen auf einen Bruchteil zusammengeschrumpft. Gleichzeitig wird geschätzt, dass der potenzielle, weltweite Bedarf steigt. Parallel zu dem dramatischen Schwinden des asiatischen Bestandes werden seit 1999 im tropischen Norden Australiens nachhaltige Mischwälder mit Sandelholz kultiviert. Dies war botanisch ein sehr anspruchsvolles Unterfangen und ist bis heute in dieser großflächigen, nachhaltigen Form einzig unserem Bewirtschaftungspartner Quintis gelungen. Auf lange

Sicht wird dies die einzige Quelle sein, die dem Bedarf nach Sandelholz maßgeblich nachkommen kann und Indisches Sandelholz-Öl in pharmazeutischer Qualität anbietet.

Exklusiver Investoren-Kreis

Zur Expansion hat Quintis seit 2010 eine Handvoll internationale Investoren eingeladen, Sandelholz-Plantagen unter ihrer Bewirtschaftung und Verwertung zu betreiben. Hierzu gehören der Stiftungsfonds der Harvard Universität, der Staatsfonds von Abu Dhabi, die Church of England sowie die Hamburger Jäderberg & Cie.-Gruppe, die als einzige anderen Co-Investoren einen exklusiven Zugang zu diesem Sachwert-Investment bietet.

Was macht diese Geldanlage so attraktiv?

Zum einen hat diese Verwertungsgemeinschaft quasi ein Monopol auf diesen wachsenden Rohstoff mit langfristigem Wettbewerbsvorsprung dank ungewöhnlich hoher Markteintrittsbarrieren. Ein langfristig hoher Nachfrageüberhang nach dem begehrten Baum, dem daraus gewonnenen Öl und weiteren Produkten durch voneinander unabhängige, rezessionsresistente Absatzmärkte macht diesen Natur-Sachwert äußerst attraktiv. Besonders renditeerhöhend wirkt sich die umfassende Wertschöpfung aus. Auch die Verarbeitung des Sandelholzes, die Veredlung, die Entwicklung von Absatzprodukten und der internationale Vertrieb



wird von Quintis vorgenommen. In ihrer pharmazeutischen Tochtergesellschaft wird z. B. die Zulassung von auf Sandelholz basierten Medikamenten gegen Neurodermitis, Schuppenflechte u.v.m. in klinischen Prüfungen vorangetrieben. Aus Investimentsicht ist dieser Sachwert relativ unabhängig von den Entwicklungen an den Kapitalmärkten und eignet sich ideal zur Beimischung eines jeden Vermögensportfolios.

Indisches Sandelholz seit Jahrtausenden begehrt

Sandelholz wird bereits seit 4.000 Jahren als Heilmittel in der ayurvedischen und später in der Traditionellen Chinesischen Medizin eingesetzt. In den Kulturen der Hindus und Buddhisten ist es tief verwurzelt, von Tempelritualen über wertvolle Schnitzereien bis zu dermatologischen Anwendungen. Die westliche Nachfrage nach hochwertigen Produkten entstehen neue Produkte, neue Märkte und Abnehmer von Sandelholz-Öl und z. B. Sandelholz-Puder.

Vorbildliches Risikomanagement bei der Plantagen-Bewirtschaftung

Bei Agrar- und Forstprojekten ist die Vermeidung von Naturrisiken erfolgsentscheidend. Das Risiko-Management bei der Bewirtschaftung der Plantagen durch Quintis ist vorbildlich. Um sicherzustellen, dass die Produktreinheit und -qualität internationale Standards übertrifft, arbeitet ein großes Team von hochqualifizierten Forschern, Förstern und Agrar-Wissenschaftlern seit Jahrzehnten an der Optimierung von Aufzucht, Bewirtschaftung, Ernte, Verarbeitung und Veredelung. Der Wert des Indischen Sandelholzes ermöglicht das er-

forderliche Budget. Quintis bewirtschaftet heute auf einer Fläche von 122 km² mit über 5,4 Mio. Bäumen, die mit großem Abstand weltweit größte Fläche von indischen Sandelholz-Plantagen. Durch die jährliche Sandelholz-Ernte reifer Bäume ist ein dauerhaftes Angebot gewährleistet.

Gutes tun und Rendite erzielen

Dieses Investment zeigt, dass man gleichzeitig Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt übernehmen und dabei eine attraktive Rendite erzielen kann. Die Investition in diesen Natur-Sachwert unterstützt auf vorbildliche Weise Ethik, Ökologie und soziale, unternehmerische Verantwortung und ist ein Paradebeispiel für Impact Investing. Indisches Sandelholz steht seit vielen Jahren auf der Roten Liste für gefährdete Pflanzenarten der Weltnaturschutzunion (International Union for Conservation of Nature - IUCN). Die nachhaltige Kultivierung auf Plantagen wirkt dem Raubbau der natürlichen Indischen Sandelholz-Vorkommen in Indien entgegen. Zudem wird hier ein Mischwald aufgeforstet, also keine Monokultur geschaffen.

Jäderberg & Cie. - unternehmerischer Investor

Die Jäderberg & Cie.-Gruppe betreibt inzwischen fünf Sandelholz-Plantagen mit rund 350.000 Sandelholz-Bäumen und über einer Million Wirtsbäumen auf 700 Hektar in den Bundesstaaten Northern Territory und Queensland. Hieraus werden Ernteerlöse von über einer Milliarde Euro ab 2028 erwartet. Damit gehört man zu den größten Sandelholz-Unternehmen der Welt. Etwa 49% gehören den über 1.200 Co-Investoren und Anlegern in aktuell 12

teils regulierten Vehikeln, der Rest gehört der JC-Gruppe. Seit Mai 2018 vermarkten die Hamburger Sandelholz über ihren Online-Shop und entwickeln neue Produkte zusammen mit Fachpartnern. So wurde im November 2018 ein Joint Venture mit einem Naturkosmetik-Unternehmen vereinbart.

Investmentmöglichkeiten

- Für Anleger gibt es aktuell zwei Investmentangebote: die **Einmalanlage JC Sandalwood Invest 10** und den **Sparplan JC Sandalwood Invest 11**. Beide Investments sind als Eigenkapital-Vermögensanlage reguliert und fallen unter das Vermögensanlagengesetz (VermAnlG).
- Bei JC10 wird der Anleger Kommanditist, bei JC11 atypisch still Beteiligter.
- Beide Vermögensanlagen investieren in die Sandelholz-Plantagen der Jäderberg & Cie.-Gruppe und generieren aus den Ernten im Zeitraum 2028-2033 Auszahlungen.
- Die Prospektprognose für JC10 weist eine Gesamtausschüttung von 300,2 % bei einer Rendite von 9,2 % IRR nach australischen Steuern aus. In Deutschland sind die Auszahlungen konzeptionsgemäß steuerfrei und stehen unter Progressionsvorbehalt.
- Bei JC11 werden 179,3 % als Gesamtausschüttung bei einer Rendite von 6,4 % IRR nach Steuern erwartet.



Peter Jäderberg
Geschäftsführer
Jäderberg & Cie. Gruppe

Das Zeitalter der „Best Ager“

Warum Estate Planning und Sachwertlösungen zusammengehören!

Wir leben aktuell in Zeiten der sog. „Best Ager“ und der „Gesellschaftsgruppe 50+“. Das bedeutet, wir haben viele vermögenden Menschen im gesetzteren Alter, die u.U. selber geerbt aber zumindest zukünftig vererben werden. Den allermeisten Verbrauchern ist der Begriff „Best Ager“ unbekannt, noch mehr sogar die Begrifflichkeit „Estate Planning“. Der Begriff stammt ursächlich aus den USA und findet mittlerweile in der Finanzbranche als hochwertige Dienstleistung einen höheren Bekanntheitsgrad. Man versteht unter dem Begriff die ganzheitliche Beratung und Betreuung der vermögenden Klientel bei der Umsetzung der eigenen Vermögensnachfolge. Das gilt für die privaten und unternehmerischen Bereiche. Das Estate Planning (Nachlassplanung) beinhaltet sich mit der professionellen Analyse und der Strukturierung der Vermögenswerte. Wichtig dabei ist, dass stets die Erfahrungen, Wünsche und Ziele des Kunden oberste Priorität haben. Die fachlichen Voraussetzungen und die erforderliche Kompetenz von Nachlassplanern sind vielfältig und gehören zu den anspruchsvollsten Berufen in unserem Land. Das Aufgabensfeld umfasst neben der gesamten intensiven Vermögensanalyse (z.B. Auflistungen aller Bankkonten, Lebensversicherungen, Immobilienwerte im In- und Ausland, Oldtimer, Wertpapierdepots, Aktien, Unternehmensbeteiligungen, Yachten, Edelmetalle, Kunst u.v.m.) auch die parallele Begleitung der unternehmerischen Konstruktionen von Firmen und Unterlagen wie Gesellschaftergeschäftsführerverträge, Tochterunternehmen, mögliche Holdingstrukturen usw. Es muss immer eine Frage gestellt und vom Kunden beantwortet werden: Was passiert wenn Ihnen etwas zustößt?



Ob selbstverschuldet oder fremd, spielt überhaupt keine Rolle. Was passiert, wenn der „Ernährer“ der Familie länger ausfällt? Schon mal sechzig Sekunden Probesterben durchgeführt? Welcher Film läuft dann vor einem ab? Antwort: Grundsätzlich sind die Antworten gleich. Bei einem längeren Ausfall, z.B. nach einem Unfall, einige Wochen im Koma liegend. Da sind Probleme vorprogrammiert, nämlich wie z.B. gibt es bevollmächtigte und kompetente Personen, die das Unternehmen weiterführen können. Sind Kontovollmachten für die Firma vorhanden? Was passiert im privaten Bereich? Wer vertritt die Wünsche und Aufgaben der „ausgefallenen“ Person und gibt es Vollmachten und Verfügungen? Die Handlungsfähigkeiten im unternehmerischen

und privaten Bereich juristisch zu lösen (sofern nicht vorhanden) sind die ersten Sofortmaßnahmen im Estate Planning-Segment, also Vollmachten und Verfügungen umzusetzen. Dazu werden sämtliche Szenarien durch Tod für den Mann, Frau, Kinder, uneheliche Kinder usw.) durchleuchtet und die gesamte steuerliche Folge daraus dann konkret erläutert. In den allermeisten Fällen sind keine korrekten und aktuellen Lösungen bei vermögenden Menschen aufzufinden. Vermögende Menschen neigen oftmals dazu, ungeordnet bis hin zu chaotisch organisiert zu sein, was den eigenen Nachlass angeht. Der eigenen Steuerberater und auch, wenn vorhanden, Rechtsanwalt oder Notar kommunizieren selten bis gar nicht miteinander. Der Bankbetreuer,



ggfls. Vermögensverwalter und auch der Anlageberater kommunizieren ebenfalls nicht untereinander. Somit sind Tür und Tor geöffnet (und so ist es in der Realität fast ausnahmslos vorzufinden), dass bei längeren Ausfällen durch Krankheit, Unfall oder durch einen Todesfall, der Familienfrieden erheblich gestört wird und dass es wieder einmal nur einen „Lachenden“ bei diesen Vorgängen gibt. Das ist das „liebe“ Finanzamt in unserem Lande. Jedes Jahr „freuen“ sich bundesweit die Finanzämter über Milliardenbeträge an Erbschaftssteuer, weil die Erblasser nicht gut genug oder sogar katastrophal ihren Nachlass „geregelt“ haben. Bis 2020 werden jährlich ca. 350 Milliarden Euro Vermögen übertragen, davon ca. 10 Milliarden Euro Erbfälle. Hieran sieht man die Größenordnung, was hier jedes Jahr in Deutschland verschenkt und vererbt wird. Die wenigsten Menschen, ob vermögend oder nicht, haben Vollmachten, Verfügungen oder gar ein Testament. Ein Estate Planner moderiert zwischen den Parteien Kunde, Steuerberater und Anwalt / Notar, manchmal ist er sogar auch ungewollt Mediator in einigen Familien. Professionelle Estate Planner haben auch die Testamentsvollstreckung inne. Das rundet die höherwertige Dienstleistung zusätzlich noch ab. Die Neustrukturierung der ermittelten Vermögenswerte wird dann auch häufig übernommen. Es werden Lösungen von vermögenden Kunden nachgefragt wie z.B. Schenkungssteuermöglichkeiten zu Lebzeiten oder steuerlich optimierte Lösungen, um das Höchstmaß an Vermögenswerten zu schützen und zu sichern.

Daher kommen nun „zwangsläufig“ Sachwerte zum Tragen. Sachwerte gehören grundsätzlich zum Produktivkapital der Wirtschaft. Sachwerte beinhalten „innere“ und „echte“ Werte, die eine Wertsteigerung, Wertsicherung und wichtig, eine Wertübertragung möglich machen. Sachwertlösungen haben teilweise unterschiedliche steuerliche Vorteile. Hierbei nimmt die Immobilie oder auch spezielle Immobilienbeteiligungsmöglichkeiten eine ganz interessante Stellung ein. Weitere Sachwerte wie Unternehmensbeteiligungen, Aktien, Fonds- und Wertpapierdepots folgen unmittelbar. Bei der Vermögensstrukturierung hat auch der formelle Lebensversicherungsmantel, das ist vielen Finanzberatern nicht bekannt, einen ganz besonderen und schützenden

Stellenwert. Man berücksichtige hier aber unbedingt den Finanzplatz Liechtenstein als Sitz der Gesellschaft, da genau hier noch ganz besondere Kundenvorteile vorherrschen, Liechtenstein. Die Möglichkeiten Vermögen zu schützen, zu übertragen und auch noch den „Daumen“ bis zum Tod auf sein Vermögen zu besitzen, das sind u.a. konkrete Wünsche von vermögenden Menschen. Dazu kommen noch Optionen wie sog. Term-Fix-Klauseln, um den z.B. jungen Erben erst mit der Zeit Zugriff auf die Vermögenswerte geben zu können. Junge Erben sind oftmals schlichtweg überfordert mit hohen Erbfallsummen. Die Erblasser schützen somit Ihr Vermögen und auch die Erben. In der Königsklasse spielen die „besten Player“. Vermögende „Best Ager“ oder kinderlose Menschen wollen sehr oft von ihrem Erfolg und auch von den eigenen Vermögenswerten respektable Beiträge an die Gesellschaft zurückgeben. Die professionelle Gründung und Betreuung von Stiftungen sind dann Lösungen aus den Wünschen dieser Klientel. Eine Menge Vermögende sind überdurchschnittlich doppelt und mehrfach in gleichen Assetklassen investiert. Kauf ohne Plan und Struktur. Diversifikation? Korrelation? Oftmals Mangelware. Die sachwertorientierte Neuausrichtung der Vermögenswerte sowie die gesamte Abhandlung der Handlungsfähigkeiten runden die höherwertige Dienstleistung eines Nachlassplanners in der Kombination als echter Vermögensberater und Planer ab.



Thomas Hennings ist Experte für Sachwertlösungen und Makroökonomie. Er ist Inhaber des Sachwert-Center Bremen.



Verband der Sachwert- und Finanzbranche

Der führende Bundesverband bei physischen Sachwerten

Mitgliedschaft ab 95 € im Jahr

Die Stimme wahrer Werte.

www.dsf-verband.de

Wenn Werte mehr wert werden...



Die Mischung macht's – eine scheinbar uralte Lebensweisheit, die sich bis heute gefühlt unzählige Male bewährt hat. Das wird sie auch künftig tun, insbesondere bei der Geldanlage. Zur perfekten Investmentstrategie gehören eine Reihe unterschiedlicher Werte, die langfristig ein stimmiges Ganzes ergeben. Was dies bedeutet, erläutert Karina Zibold, Geschäftsführerin DIE WERTESCHÖPFER Finanz GmbH in Wendelstein, im folgenden Beitrag.

Jeder Mensch ist anders. Er denkt anders. Er fühlt anders. Er handelt anders. Was zum einen passt, geht beim anderen gar nicht. So funktionieren Individuen und Individualität. Dies zu wissen und danach zu handeln ist insbesondere bei der Finanzberatung von entscheidender Bedeutung. Genau dies

steht im Mittelpunkt unseres bewährten Geschäftsmodells. Dank maßgeschneiderter Beratung sollen unsere Mandanten langfristig mehr Werte schöpfen können – genau dann, wenn sie dies wollen und brauchen.

Mein Team und ich haben in den vergangenen 15 Jahren praktisch von jedem Mandanten die eine Frage gehört, um die sich alles dreht und die letztlich der Dreh- und Angelpunkt einer jeden Kundenbeziehung ist. Diese Frage lautet: „Gibt es die eine perfekte Anlage für mich?“

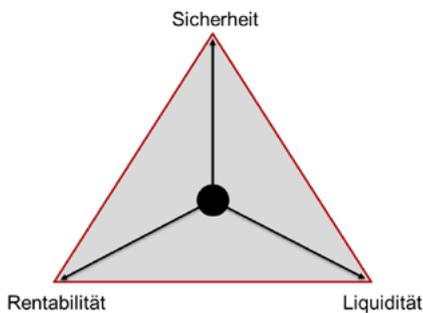
Die Frage leuchtet sofort ein, sie ist verständlich, sie ist einfach. Alles andere als einfach aber ist die richtige Antwort. Besser als „richtig“: Eine Antwort, die in der Realität möglichst nahe an „richtig“ herankommt. Denn um dieses Adjektiv „richtig“ zu bewerten, fehlen objek-

tive Standards. Eben weil die Menschen unterschiedlich und deshalb auch individuell sind, muss jede Antwort überwiegend von subjektiven Erwägungen geprägt sein. Es muss also von Beginn an klar sein, welche Eigenschaften eine Geldanlage haben muss, damit sie zu einer „perfekten“ Anlage wird.

Grundlage unserer Arbeit ist eine ausführliche Bestandsaufnahme. Bei dieser wird klar, welche Eigenschaften die – nennen wir sie – Wunsch-Anlage eines Mandanten möglichst haben sollte. Die Antwort ist ein Klassiker, weil sie seit Menschengedenken, also seitdem wir bewusst investieren, praktisch immer dieselbe ist. Sie lautet: Die perfekte Anlage soll zu 100 Prozent sicher und jederzeit verfügbar sein. Gleichzeitig selbstverständlich hohe Renditen erwirtschaften. Das Ei des Kolumbus dem-

nach, die Quadratur des Kreises! Beides gibt es nicht.

Das Ganze lässt sich auch bildlich darstellen. Nämlich durch das „Magische Dreieck der Geldanlage“. Die eine perfekte Geldanlage würde sich genau in der Mitte des Dreiecksinneren befinden. Dieser kleine Punkt hätte zu jedem der Eckpunkte denselben Abstand. Unmöglich. Wer auf Sicherheit und hohe Rendite Wert legt, muss Abstriche bei der Verfügbarkeit machen. Ein jederzeit liquides und deshalb auch sicheres Investment wird vergleichsweise magere Erträge abwerfen.



Sicher, rentabel, jederzeit verfügbar – so verständlich diese Anforderungen an die perfekte Geldanlage aus Kundensicht auch sein mögen, Produkte, die sämtliche drei Wünsche komplett in sich vereinigen, gibt es am Finanzmarkt nicht. Aber es gibt eine gut austarierte langfristige Strategie, die besagter Quadratur des Kreises vergleichsweise nahe kommt.

Entscheidend ist nicht DIE perfekte Anlage, sondern DIE individuell passende Anlagestrategie. Wie bereits gesagt: Die Mischung macht's, so dass ein Portfolio aus unterschiedlichen Anlageformen ein zum persönlichen Profil passendes Chance-Risiko-Verhältnis hat.

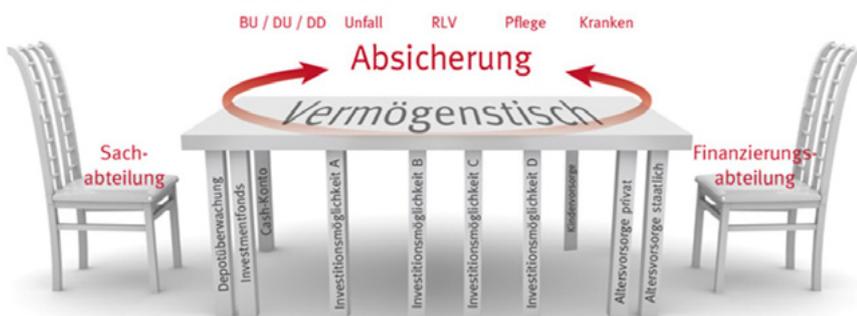
Der Werteschöpfer-Tisch ist unser Bild dafür. Er vereint die verschiedenen Anlagen und die verschiedenen Wunsch-Eigenschaften miteinander. Dieser Tisch steht nur dann stabil, wenn alle Seiten des Dreiecks, also die Wünsche eines Anlegers an eine Anlage, mit berücksichtigt werden.

Um den größtmöglichen Gewinn zu erzeugen, wird das Risiko mit Hilfe intelligenter Streuung verringert, womit die Aufteilung der Investitionen in nicht korrelierende Marktsegmente gemeint ist.

Die einzelnen Tischbeine stehen für je eine Anlage mit unterschiedlichen Eigenschaften. Je mehr Beine der Tisch hat umso sicherer steht dieser auch dann, wenn ein Produkt im Ergebnis nicht das bringt, was es verspricht oder sich der Markt anders verhält als prognostiziert. Risikobereitschaft, Zukunftsplanung und eigene Lebensumstände der Kunden sind ausschlaggebend für die Portfoliostruktur, also die Verteilung des investierten Kapitals auf unterschiedliche Anlageformen. Mitentscheidend für die perfekte, weil individuell maßgeschneiderte Anlage und Vermögensstrategie ist überdies deren Flexibilität. Da sich die Lebensumstände erfahrungsgemäß

über Jahre und Jahrzehnte ändern, muss die Strategie regelmäßig auf den Prüfstand und bei Bedarf angepasst werden. Das jedoch nicht allein. Denn jedes Anlageangebot, das auf den ersten Blick passend erscheint, muss auf Herz und Nieren geprüft werden. Beim Angebotcheck konzentriert sich das Team von DIE WERTESCHÖPFER auf eigenkapitalbasierte Produkte, die Nachvollziehbarkeit und die Tatsache, dass Anbieter und andere Initiatoren nachweislich erfolgreiche Spezialisten auf ihren Gebieten sind. Neben einer Liquiditätsreserve und Investmentfonds sind Sachwertanlagen wie Container und Wechselkoffer, Immobilienfonds, Private Equity und auch Edelmetalle wichtige Aspekte einer maßgeschneiderten Vermögensstrategie.

Fazit: Keine Anlageform ist perfekt. Doch mit der richtigen Anlagestrategie kann sich jeder Anleger seinen persönlichen Vermögentisch bauen und erhält in der Summe ein Finanzkonzept, das seine persönlichen Anforderungen an eine Anlage erfüllt. Gerne unterstützen Die WERTESCHÖPFER in diesen Prozessen.



Karina Zabold
Geschäftsführerin
Die Werteschöpfer Finanz GmbH

Der Staat will Ihr Geld – schützen Sie sich

Unseriöse Geldpolitik der EZB

Für etwa Mitte Mai dieses Jahres hatte ich Ihnen mithilfe meiner Prognosemodelle den Beginn eines starken Anstiegs des Goldpreises und mit ihm natürlich auch der Goldminenaktien in Aussicht gestellt. Tatsächlich ist der Goldpreis seither um 13,5% gestiegen. Dieser Kursanstieg ist für sich genommen und angesichts der kurzen Zeit, die er benötigt hat, natürlich schon sehr erfreulich. Im größeren Bild betrachtet, stellt er jedoch nur den Auftakt einer vermutlich sehr langen und sehr profitablen Goldhausse dar.

Passen Sie auf: Rezession im Anmarsch

Einige der Gründe, die für eine lang anhal-

tende Goldhausse sprechen, habe ich Ihnen hier schon dargelegt. Deshalb konzentriere ich mich heute nur auf die sich in den USA immer deutlicher abzeichnende Rezession. Die nächste Rezession wird nämlich einschneidende Veränderungen mit sich bringen und noch heftiger ausfallen als die Krise der Jahre 2007/08. Darüber hinaus wird sie zu einem weiteren drastischen Anstieg der Staatsverschuldung führen und die Zentralbanken im Schulterschluss mit der Politik dazu bringen, die Welt mit Helikopter-Geld zu fluten.

Für die allgemeinen Aktienmärkte sind diese Aussichten eine Katastrophe. Doch Goldanleger wie Sie können sich freuen, denn für Gold ist dieses Szenario extrem bullish.

Charttechnik bestätigt Goldhausse ohne Wenn und Aber

Die charttechnische Begründung dieser Prognose sehen Sie auf dem folgenden Chart, der den Verlauf des Goldpreises pro Unze in \$ seit 2013 zeigt. Die jüngste Aufwärtswelle des Goldpreises über die Marke von 1.360 \$ hat große charttechnische Bedeutung, denn sie stellt einen klaren und dynamischen Ausbruch aus einer sechsjährigen Bodenformation dar. Das damit gegebene Haussesignal ist langfristiger Natur und passt perfekt zu den fundamentalen Rahmenbedingungen, die eindeutig für Gold sprechen.

Goldpreis pro Unze in \$, 2013 bis 2019



Die roten Ellipsen kennzeichnen Phasen, in denen meine Indikatoren extrem bullische Werte angenommen hatten.

Goldminen Index gibt klares charttechnisches Haussesignal

Der zweite Chart, den ich Ihnen heute zeigen möchte, bildet den Verlauf des XAU Gold- und Silberminen Index ab. Dieser Index ist kapitalisierungsgewichtet und umfasst die 30 größten Gold- und Silber-

produzenten. Er repräsentiert also einen Großteil des Edelmetallsektors.

Wie Sie sehen, hat der XAU Index bereits Ende 2015, Anfang 2016 sein Tief gesehen. Von dort aus ging es in einer steilen Bewegung nach oben, gefolgt von einer langen Korrektur. Der kürzlich erfolgte An-

stieg über einen zweifachen Widerstand (rote und blaue Linie im Chart) hat nun das Ende dieser Korrekturphase signalisiert.

Eine ausführliche Analyse dieses Index lesen Sie in der am 23. Juli erscheinenden Monatsausgabe meines Börsenbriefes Krisensicher Investieren.



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.



XAU Goldminen Index, 2013 bis 2019



Mit dem Anstieg über die beiden in Rot und Blau eingezeichneten Widerstandslinien signalisiert der Goldminen Index das Ende der langen Korrekturphase und eine neue Haussewelle.

Mit Goldminenaktien hebeln Sie jetzt die Goldhaussa

Obwohl die sechs Aktien meines Goldminen-Depots bereits zwischen 32% und 245% im Plus notieren und die drei erst im Juni zum Kauf empfohlenen Minenaktien des eher kurzfristig orientierten Trading-Depots auch schon zwischen 30%

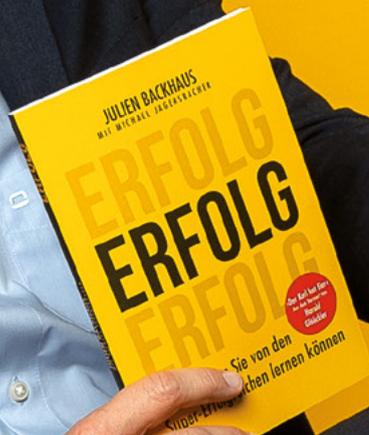
und 41% gestiegen sind, rechne ich hier sogar kurzfristig mit weiteren Kursgewinnen – langfristig gehe ich in Analogie zur Goldhaussa ohnehin von einem weiteren erheblichen Kursanstieg aus. Es ist also noch nicht zu spät, um auf diesen Gold-Zug aufzuspringen. Im größeren Bild gesehen, hat er den Bahnhof gerade

erst verlassen. Verdienen Sie mit, und informieren Sie sich auf höchstem Niveau durch die Lektüre meines Börsenbriefes Krisensicher Investieren – probieren Sie es aus, jetzt 30 Tage kostenlos, inklusive einer Kaufempfehlung für eine weitere Goldmine, die gerade ein sehr starkes Kaufsignal gegeben hat.

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD: OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel