

Der clevere Geldvermehrer

Wie Sie mehr aus Ihrem Geld machen



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

2016 Antonios Rudolphios

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt.
Als Leserin und Leser, möchte ich Sie ausdrücklich darauf hinweisen,
dass keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen im
Zusammenhang mit dem Inhalt dieses eBooks entstehen, übernommen
werden können. Der Leser ist für die aus diesem Ratgeber resultierenden
Handlungen selbst verantwortlich.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	4
Über Geld spricht man nicht – oder doch?.....	6
Beim Konto fängt es schon an!.....	8
Welcher Anlage-Typ sind Sie eigentlich?.....	10
Planen Sie eine Altersvorsorge?.....	12
Kennen Sie sich im Aktienhandel aus?.....	23
Stehen Sie auf Gold, Silber, Diamanten?.....	27
Was sind Fonds, Anleihen und Co.?.....	29
Münzen, Antiquitäten, Oldtimer und Co.....	34
Vielleicht in Kunst investieren?.....	36
Nutzen Sie doch Steuerspar-Modelle aus.....	37
Geldanlage in Versicherungen.....	39
Investieren Sie in ein eigenes Geschäft.....	41
Verleihen Sie doch privat Geld.....	53
Machen Sie bei Auktionen Ihr Schnäppchen.....	54
Sammeln Sie Uhren?.....	55
Hausboot, Wohnwagen und Wohnmobil vermieten.....	57
Wovon Sie die Finger lassen sollten.....	58
Schlusswort.....	60

Vorwort

Wer heute sein Geld sicher und gewinnbringend anlegen will, hat es nicht leicht. Es gibt bereits Länder, die eine Strafsteuer für Sparkonten eingeführt haben. Wer einfach nur sein Geld zur Bank bringt, bekommt fast kaum noch Zinsen wie beim Geld im Sparstrumpf oder unterm Kopfkissen zu Hause. Die Inflation macht das Geld weniger wert. Man verliert, wenn man nicht andere Anlageformen wählt.

Viele Leute haben sich von Traum-Renditen in der Vergangenheit blenden lassen und nicht mehr auf Sicherheit geachtet. Zehn Prozent und mehr hat die Gier geweckt und den Verstand ausgeschaltet. So sind Anleger über Nacht ihr Vermögen losgeworden. Unter den Anbietern von Traum-Renditen waren hoch riskante Produkte, Beispiel: Wie kann man auf einen bestimmten Dollarkurs zu einem Zeitpunkt X spekulieren? Dann darf man sein Geld auch gleich nach Las Vegas bringen und in den Spielcasinos verzocken. Oder Sie spielen Lotto mit der Chance von eins zu mehreren Millionen auf den Jackpot.

Zocker-Mentalität macht Anleger blind und führt nur zu unsicheren Investitionen. Hier ist weniger wirklich mehr. Die Sicherheit hat ihren Preis: Wer sein Geld wiedersehen möchte, sollte sich mit weniger Rendite begnügen. Vier oder fünf Prozent über einen längeren Zeitraum sind doch eine sichere Bank statt auf zehn oder zwanzig Prozent zu setzen und dabei sein Geld möglicherweise zu verlieren.

Das Problem ist das gleiche wie beim Kartenspiel oder am Glücksautomaten: Man gewinnt mal und wird mutig, setzt darauf, dass die Glückssträhne immer so anhält. Oder man verliert und will seinen Einsatz zurück. Aber die Gesetze der mathematischen Wahrscheinlichkeit zeichnen ein ganz anderes Bild. Denn es ist sehr wahrscheinlich, dass man bald die Verliererstraße einschlägt. Doch die

Sucht nach mehr oder sein verlorenes Geld wieder zurückzugewinnen,
lässt einen dann zocken.

Über Geld spricht man nicht – oder doch?

„Über Geld spricht man nicht!“ heißt es so schön in einem geflügelten Satz. Nun gut, der Nachbar muss nicht unbedingt wissen, was man auf der hohen Kante hat. Aber um die richtige, individuelle Anlage zu finden, **müssen Sie mit jemandem reden**. Dabei kommt es immer darauf an, was Sie wollen: Altersvorsorge, reine Geldanlage (weil man zu viel davon hat), Investment, Selbständigkeit, Haus bauen oder reiner Konsum (Auto, Schmuck, Gold, Antiquitäten und so weiter). Ihr Alter spielt dabei auch eine Rolle. Sind Sie jung, werden Sie eher in Luxus, Investment und Hausbau Ihr Geld einsetzen. Senioren dagegen sichern sich fürs Alter oder die mögliche Pflege eher ab. Geldanlage ist eine **sehr individuelle Angelegenheit**.

Und **mit wem reden** Sie denn? **Bankangestellte** gelten meist als befangen, weil sie möglichst eigene Produkte verkaufen wollen oder solche, die die höchste Provision garantieren. **Versicherungsvertreter** denken auch nur an Ihren eigenen Verdienst. So genannte **unabhängige Finanzdienstleister** haben meist auch ein Portfolio im Aktenkoffer, das ihnen hohe Eigenverdienste garantiert. Was also macht man, um sein Geld optimal anzulegen? Und wie findet man denn den richtigen Berater?

Beim Thema Geldanlage sollte man sich auf jeden Fall **eigenes Fachwissen** erarbeiten, denn sich selbst traut man doch wohl am besten. Ein **Vergleich** zweier oder dreier Berater könnte zudem hilfreich sein. Seitdem Bankangestellte ein **Beratungsprotokoll** über jedes Anlage-Gespräch schreiben müssen, sind die Tipps von Bankern unabhängiger geworden. Aber nicht jeder schreibt ein ordentliches Protokoll. Daran erkennen Sie schon, ob es Ihr Bankberater gut mit Ihnen meint oder nicht.

Wenn ein unabhängiger Finanzdienstleister oder Versicherungs-Agent sein Büro schon mit bestimmter Werbung ausstaffiert, dann sollten bei Ihnen die Alarmglocken klingeln. Schreibt er mit einem Kugelschreiber der Firma XY, hat er einen Jahreskalender der Versicherung AB? Dann passen Sie genau auf, was er Ihnen empfiehlt.

Es ist gar nicht so einfach, den richtigen Berater zu finden. Man braucht neben gesunder Menschenkenntnis auch objektive Merkmale wie **Vergleichbarkeit von Produkten, Testergebnisse**, Beweise anhand von **Zertifikaten, TÜV-Siegeln** und dergleichen. Dazu später mehr.

Beim Konto fängt es schon an!

Sie wollen doch Geld sparen und so anlegen, dass es sich vermehrt. Dann **fangen Sie bitte bei Ihrem Konto** an. Wissen Sie überhaupt, welche **Gebühren** Sie bezahlen? Sie sollten Ihr bestehendes Konto mal genauer überprüfen und mit anderen **Anbietern vergleichen**. Dazu legen Sie am besten eine Liste an. Was muss Ihr Konto erfüllen: EC-Karte, Kreditkarte, Online-Banking, Geldautomat, weltweite Verfügbarkeit Ihres Bargeldbezugs, Service vor Ort, welche Grundgebühr zahlen Sie, fallen Extragebühren für Buchungen an, Bankschließfach, Aktienhandel und so weiter? Was brauchen Sie also unbedingt und auf was können Sie verzichten? **Welcher Bank-Typ sind Sie überhaupt?** Erledigen Sie Ihre Bankgeschäfte überwiegend online und zahlen fast alles mit dem Plastikgeld? Oder wollen Sie einen persönlichen Ansprechpartner in Ihrer Nähe haben? Für jeden Typen gibt es das richtige Konto.

Ideal sind **Online-Banken**, die an ein weit verzweigtes Netz von Bankautomaten angeschlossen sind, wo man Bargeld rund um die Uhr bekommen kann (wenn der Automat nicht wieder mal kaputt ist!). Wer seine sonstigen Überweisungen, Geldgeschäfte, Zahlungseingänge und Rechnungen sowieso online erledigt, sollte nach solchen Online- oder **Direkt-Banken** Ausschau halten. Sie sind in der Regel günstiger und verlangen bei einem monatlichen Mindest-Zahlungseingang nicht einmal Gebühren. Solche Banken locken manchmal auch mit einem Startguthaben von bis zu 150 Euro.

Wer allerdings den **klassischen Bankberater** vor Ort haben möchte, ist bei seiner Filiale mit bundesweitem Netz besser aufgehoben. Wenngleich auch die Online-Banken solche Beratungsdienste haben, meist telefonisch. Aber manche Leute wollen ja auch ihrem Banker direkt in die Augen schauen.

Und dann kommt es auch darauf an, ob man eine oder mehrere **Kreditkarten** benötigt, vielleicht auch noch eine Partnerkarte. Braucht man ein **Depot für seine Aktien**, einen zuverlässigen Berater, über den man seine Aktien-Trades abwickelt? Will man Gold oder andere Edelmetalle haben? Sind Prämiensparen und andere Produkte vielleicht interessant? Das alles rundet den Bank-Typen ab, und danach entscheidet man dann, welche Bank für einen in Frage kommt.

Aber bitte immer die **Kosten-Nutzen-Analyse**! Und vergleichen Sie unterschiedliche Institute. Es gibt **unabhängige Vergleichsportale**. Die Stiftung Warentest zum Beispiel hat dazu gute Tests durchgeführt. Die Unterschiede können hier einige hundert Euro im Jahr ausmachen.

Schwer haben es dagegen Leute **nach einer Insolvenz**. Sie bekommen entweder nicht bei allen Banken ein Konto oder nur ein solches auf Guthabenbasis. Und das lassen sich dann die Banken extra bezahlen. Wenn dann auch noch ein Pfändungsschutzkonto hinzukommt, müssen die, die gerade am Existenzminimum vorbeischrappen, auch noch tief in die Tasche greifen. Leider ist dagegen nichts zu machen, der Gesetzgeber hat für solche Fälle die Gebühren nicht gedeckelt. Und seitdem die Banken jedem Bürger europaweit ein Konto eröffnen oder sogar mit Pfändungsschutz führen müssen, haben die ihre Mindestgebühren teils verdreifacht.

Also zunächst sollten Sie Ihr **bestehendes Konto einmal gründlich checken** und dann mit anderen Banken sowie Sparkassen vergleichen, um eine Ist-Analyse zu bekommen. Ihre Soll-Analyse haben Sie auf dem Zettel. Was fehlt Ihnen also oder was haben Sie bisher an unnützem Service, für den Sie ja auch bezahlen müssen?

Welcher Anlage-Typ sind Sie eigentlich?

Das ist eine sehr wichtige Frage, denn danach entscheidet sich, wie Sie Ihr Geld anlegen. Jeder Mensch ist anders: vom **Sicherheits-Freak** mit dem Geld unter der Matratze bis zum riskanten **Zocker** mit Derivaten und Termingeschäften an der Börse. Es ist auch eine Frage der Einstellung zum Geld. Wer mit Aktien spekuliert, sollte eigentlich einen Betrag X für längere Zeit, ohne Not zu leiden, einfach übrig haben. Es darf auch nicht schmerzen, wenn ein Teil davon erst mal verloren geht. **Bei Aktien braucht man den langen Atem.** Dies sind nur zwei Beispiele. Es gibt sehr konservative Anleger, die eher den sicheren Hafen von Staatsanleihen solcher Länder mit guter Bonität suchen. Aber was heißt heute schon gute Bonität? Vermeintlich sichere Staaten sind in der Finanzkrise gewaltig ins Trudeln geraten; selbst die USA mit ihrem Dollar als Leitwährung standen am Abgrund.

Einige als systemrelevante Banken eingestufte Geldhäuser, Immobilienfirmen und Versicherungen mussten schließlich aus Steuergeldern gerettet werden. Die gesamte Finanzwelt stand kurzzeitig vor dem Kollaps. Das führte schließlich auch zur Gründung so genannter **Bad Banks**, in die man die Schulden und wertverlustigen Papiere einfach auslagerte, um die Bilanzen der Haupthäuser clean zu halten. Nun gut, seitdem ist einiges anders geworden. Dennoch wird nach wie vor auf bestimmte **Rohölpreise** ebenso **spekuliert** wie mit Lebens- und Nahrungsmitteln (inklusive Ernteaussfällen in Folge von Naturkatastrophen). Die Auswüchse an den Finanzmärkten sind deswegen entstanden, weil manche Menschen, Fonds und Anleger **den Hals nicht voll kriegen** konnten und wie die Zocker am einarmigen Banditen auf das große Geld warteten. Eine solche Mentalität gab es immer, nur die moderne Zeit bringt eben auch zeitgemäße Zocker-Produkte auf den Markt.

Vergessen Sie das alles, wenn Ihnen Ihr Geld lieb und teuer ist, wenn Sie davon etwas haben wollen und ein klein wenig mehr für den Inflationsausgleich. In diesen unsicheren Zeiten gelingt es sogar Staaten mit hervorragender Bonität, sich Geld am Markt zu leihen, ohne dafür Zinsen zu bezahlen – im Gegenteil: Sie bekommen sogar noch ein wenig dafür, dass sie das Geld vorsichtiger Investoren gut behüten und sicher wieder zurückzahlen.

Also gehören Sie lieber zu den **konservativen Spar-Typen**. Denn Sie wollen ja nicht verlieren. Der **beste Mix** ist **ein wenig riskanter Geldeinsatz** mit etwas mehr Rendite, eine **sehr konservativ-sichere Anlage** und vielleicht **ein innovatives Produkt** mit Zukunftspotenzial. Man setzt ja auch nicht wie beim Roulette alles auf Schwarz oder Rot (50 Prozent Verlustquote!) sein ganzes Geld auf eine einzige Aktie. Das wäre höchst gefährlich. Sie müssten schon eine exzellente Spürnase wie einige wenige **Gurus** haben, um hierbei den Treffer zu landen. Aber auch die Gurus, die vielleicht unterm Strich Millionen oder Milliarden machen, haben zwischendurch auch ein Investment, das den Bach runtergeht. Sie sind kein Guru, können sich allenfalls etwas Wissen aneignen und den wirklich erfolgreichen über die Schulter schauen. Aber trösten Sie sich damit, dass die Absahner mit einem erfolgreichen Start up den Rahm schon abgeschöpft haben. Wenn Sie denen hinterherlaufen wollen und auf etwas Rahm hoffen, kriegen Sie allenfalls noch den Kaffesatz. So ist das nun mal. Wenn der Jackpot im Lotto abgeräumt ist, bleibt für Sie nichts mehr. Da können Sie noch so viele Tippscheine ausfüllen: Wo nix ist, können Sie auch nix holen.

Planen Sie eine Altersvorsorge?

Bevor Sie Ihr Geld anlegen, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, **was Ihr Ziel ist**. Gehen wir in diesem Kapitel einmal davon aus, dass Sie **Kapital für Ihr Alter schaffen** wollen. Denn Sie wissen ja: Gehen Sie in Rente oder Pension, verringert sich Ihr monatliches Einkommen deutlich. In der Regel haben Sie dann noch etwa 60 bis 70 Prozent Ihrer bisherigen Bezüge. Und noch eins: Urlaubs- und Weihnachtsgeld gibt es nicht mehr (das gab es noch bei den griechischen Pensionären vor der Krise mit bis zu 16 Gehältern!). Und trotzdem haben Sie wie alle anderen Bürger auch zu Weihnachten und im Urlaub Extra-Ausgaben. Denken Sie nur einmal daran, wovon Sie die Weihnachtsgeschenke für Ihre Enkel bezahlen wollen. Sie haben kein zusätzliches Gehalt, von dem Sie das bestreiten. Also: **Sie brauchen fürs Alter zusätzliches Geld**, auch deswegen, weil die staatliche Rente oder Pension allein schon lange nicht mehr ausreicht. Warum ziehen Rentner in eine kleinere Wohnung und melden Ihren Wagen ab? Weil sie es sich nicht mehr leisten können. Das ist die bittere Wahrheit – Margarine statt Butter! Damit Ihnen das nicht passiert, müssen Sie in ihrer aktiven Arbeitszeit Geld beiseitelegen, wovon Sie im Ruhestand sich Ihren alten Lebensstandard erhalten.

- **Aber wie legt man sein Geld an?** Meistens haben Sie ja nicht gleich 100.000 Euro auf der hohen Kante, sondern können **monatlich vielleicht ein paar hundert Euro abzwacken**. Das bedeutet. Sie brauchen eine Anlageform, in die Sie **kontinuierlich Geld einzahlen** können. Was hat man da auf dem Markt?
- **Sparplan, Prämiensparen, Bausparvertrag und andere:** Ein sehr beliebtes Produkt bieten die Sparkassen an, das so genannte Prämiensparen (manchmal auch als Gewinnsparen mit der

Chance eines Extra-Gewinns in einer monatlichen Ziehung). Sie schließen einen Vertrag über meist sieben Jahre und zahlen monatlich einen bestimmten Betrag ein (idealerweise lassen Sie den von Ihrem Konto abbuchen). Je länger Sie Ihr Geld bei der Sparkasse lassen, umso mehr Zinsen und Prämien bekommen Sie. Jedes Jahr kommt mehr hinzu. Die Grundverzinsung ist nicht üppig, aber die Prämien steigern die Rendite unterm Strich gewaltig. Halten Sie bis zum letzten Tag durch, bekommen Sie auch noch einen Schlussbonus. Insgesamt ist diese Art des Sparens nicht nur sicher, sondern bei anhaltend niedrigen Zinsen auch noch etwas attraktiv. Es ist nicht der Superzins, aber da die Sparkassen praktisch kaum pleitegehen können (weil die Kommunen mit Ihrem unbeweglichen Vermögen als Gewährsträger einspringen), ist das Prämiensparen wie andere Sparformen sicher. Allerdings bei Privatbanken nicht. Die können den Bach runtergehen – und damit auch Ihr gespartes Geld. Auch die Genossenschaftsbanken haben nicht die absolute Sicherheit eines öffentlichen Gläubigers im Rücken, nur eben das ihrer Genossen.

Insgesamt gibt es aber nach diversen Bankenpleiten in der älteren Vergangenheit den so genannten Einlagensicherungsfonds. Das heißt, wenn eine Bank dichtmacht, springt der Fonds ein und zahlt einen Großteil der privaten Anleger aus. Dafür muss jede Bank einen bestimmten Betrag in den Fonds einzahlen. Bei vergangenen Pleiten sind Kunden leer ausgegangen. Zudem haben wir eine Finanzaufsichtsbehörde, die Banken genau im Auge behält. Bei erkennbaren Schieflagen sind auch schon kleinere Banken rechtzeitig geschlossen worden.

- Das Prämiensparen hat inzwischen **zahlreiche Nachahmer** gefunden. Banken entwickeln ähnliche Produkte und nennen Sie

dann **Sparplan, Plus-Sparen, Gewinn-Sparen** und so weiter. Man sollte die unterschiedlichen Anlageformen genau vergleichen. Wichtig ist, was am Ende von Ihrem eingesetzten Geld rauskommt. Das ist ein guter Indikator. Manche Geldinstitute verheddern sich in ihren komplizierten Prämien und Boni so sehr, dass man es nicht mehr durchschaut. Denken Sie immer daran: Die wollen alle Ihr Geld, um damit Geschäfte zu machen. Sie möchten natürlich Ihre Produkte als die besten am Markt darstellen und verkaufen. Deshalb nehmen Sie ein Blatt Papier, schreiben genau auf, wie viel Sie eingezahlt haben und lassen sich den Schluss-Saldo geben.

Natürlich ist es schwierig zu berechnen, wenn Sie 1.000 Euro im ersten Jahr, 1.000 Euro im zweiten und so weiter einzahlen – mit Zinseszins hat man da schon seine Probleme; dann kommt die Prämie hinzu. Deshalb als einfacher Indikator, selbst wenn es nur schwer vergleichbar ist: eingezahltes Geld gegen Schlussbetrag!

- **Bausparvertrag:** Sehr populär sind Bausparverträge, die in den Nachkriegsjahren den privaten Wohnungsbau ankurbeln sollten. Mittlerweile, weil sich die Zeiten und die Situation im Wohnungsbau kolossal verändert haben, können Bausparverträge auch einfach für andere Investitionen ausgezahlt werden. Sie sind nicht mehr streng an Wohnungsbau und Renovierung geknüpft. Das Grundprinzip ist: Man zahlt monatlich einen bestimmten Betrag ein (Ziel ist eine Summe X von 10.000, 30.000 oder 100.000 Euro). Hat man die Hälfte der Summe und mehr angespart, kann man sich die komplette Summe auszahlen lassen, den Rest (meist 30 oder 40 Prozent) als Kredit. Früher musste der Bausparvertrag streng zuteilungsreif, sprich im Schnitt aller Sparer quasi an der Reihe sein. Auch das hat sich geändert. Ein Bausparvertrag hat zudem den Vorteil, dass der

Staat das Ansparen auf den Hausbau mit Prämien belohnt. Man bekommt also zu den marktüblichen relativ geringen Zinsen einen Bonus obendrauf, was die Gesamtrendite steigen lässt. Das wirklich Interessante ist: Man bekommt zwar auf sein Geld wenig Zinsen, zahlt aber auch weniger Zinsen als marktüblich auf den Kredit, den man bei Auszahlung erhält. Bausparverträge sollten als ein Instrument von vielen beim Hausbau verwendet werden. Wer nicht vorhat zu bauen, sollte sich diese Spar-Form genau überlegen.

- **Vermögenswirksame Leistungen:** Vermögenswirksame Leistungen mit staatlicher Prämie sind eigentlich für jeden abhängig Beschäftigten Pflicht. Warum? Der Arbeitnehmer bekommt gleich aus zwei Töpfen Geld zu seinem Gesparten dazu. Die Firma zahlt den gleichen Betrag, den der Mitarbeiter monatlich von seinem Gehaltskonto auf eine bestimmte Anlageform einzahlt. Die Beträge sind allerdings gedeckelt, etwa bei rund 50 Euro im Monat. Sonst könnte man ja sein halbes Gehalt einzahlen und der Betrieb muss dann die andere Hälfte dazu geben. Außerdem überweist der Staat jährliche Prämien für das betriebliche Sparen aufs Anlagekonto. Aber man muss dabei auch bei der Stange bleiben, wer früher aussteigt, muss die Prämien zurückzahlen. So wird auch zum Beispiel gefördert, wer Aktien seines Unternehmens kauft, sofern es Aktiengesellschaft ist. So gesehen ist das vermögenswirksame Sparen eine Top-Anlage mit Super-Rendite. Hintergedanke des Staats war: Arbeitnehmer sollen Vermögen ansammeln.
- **Riester-Rente:** Ein ähnliches Produkt ist die Riester-Rente. Auch hier sind die eingesetzten Beträge gedeckelt – mindestens 60 Euro im Jahr, höchstens bis zu rund 1.200 Euro. Der Clou: **Der Staat zahlt saftige Prämien, die auch abhängig sind von**

der Anzahl der Kinder. Bei drei Kindern kann das fast 1.000 Euro zusätzlich sein, die aufs Rentenkonto gehen. Hier bringt die Prämie die Top-Rendite, nicht der Zins. Hintergedanke hier. Die staatliche Rente reicht nicht, deshalb sollen Arbeitnehmer dazu gebracht werden, ein weiteres Standbein ihrer Altersversorgung aufzubauen. Wer jedoch vor seinem Renteneintritt an das Geld will, muss die Prämien zurückzahlen. Es ist ähnlich wie ein Sparplan, jedoch soll die Auszahlung später als eine kleine Zusatzrente monatlich bereitgestellt werden. Bei Renteneintritt kann man sich 30 Prozent des angesparten Kapitals auf einen Schlag auszahlen lassen. Allerdings greift der Staat hier mal wieder in die Taschen seiner Bürger, indem er wie bei Versicherungen auch rund 15 Prozent für Kranken- und Pflegekasse quasi als Sozialabgaben einbehält. Die Riester-Rente hat noch einen anderen Nachteil: Sie ist wie eine Versicherung und je nach Firma werden erst mal von den eingezahlten Beträgen Provisionen abgebucht. Deshalb sollte man sich hier auch genau nach solchen Firmen umsehen, die einen möglichst geringen Verwaltungskosten-Aufwand haben. Tipp: Gezielt nachfragen, wie hoch die Provisionen für die Firmen sind und der Verwaltungskosten-Aufwand. Ein etwas ähnliches Produkt ist die **Rürup-Rente** – eher geeignet für **Selbständige**.

- **Immobilien:** Eigentlich klingt es **logisch**, das Geld frühzeitig in ein eigenes Haus oder in eine eigene Wohnung zu investieren. Wenn, wie oben beschrieben, viele Rentner von einer größeren in eine kleinere Wohnung ziehen müssen, weil die Altersbezüge nicht mehr reichen. Eine Immobilie **verliert meistens nicht an Wert**. Eher steigert er sich. Es gibt Objekte, die sich sprunghaft nach oben entwickelt haben, weil sich beispielsweise die Infrastruktur rund ums Haus total verbessert hat.

Allerdings muss man auch wissen, dass sich **Investitionen in eine Immobilie über etwa 30 Jahre** erstrecken. So lange braucht es normalerweise, bis eine Hypothek getilgt ist. Wer ein Haus baut, braucht Geld. Meistens verlangen Banken **30 Prozent des Kaufpreises als Eigenkapital**. Dann finanzieren sie den Rest. Hintergedanke: Wenn die Immobilie unter den Hammer kommt, kann man am Markt allenfalls noch 70 Prozent des Wertes erzielen. Manche Banken akzeptieren **Eigenleistungen**, die so genannte „**Muskel-Hypothek**“. Wer zimmern oder mauern kann, wird einzelne Gewerke selbst erstellen können. Oder man hat Verwandte, die beim Hausbau helfen, etwa die gesamte Elektrik installieren. Das sind klar bemessbare Werte, etwa das Gewerk Elektrik mit 15.000 Euro. Wer etwa ein Grundstück von seinen Eltern geerbt hat oder auf dem großen Grundstück seiner Schwiegereltern baut, kann den Wert dieses Grundstücks als Eigenleistung einsetzen.

Wichtig ist ein **gut kalkulierter Plan**, der alles – von den Notar-Kosten über Baugenehmigung bis zur Endabnahme – enthält. **Hausbau erfordert Disziplin**. Viele sind schon allein daran gescheitert, dass sie während der Bauphase zahlreiche Sonderwünsche hatten, die nicht einkalkuliert waren. Oder man hat sich von Handwerkern höherwertige Materialien aufschwätzen lassen – etwa eine Kupferdachrinne statt einer einfachen aus Zink. Hausbau ist nicht nur der Bau, sondern auch später die Inneneinrichtung. Bevor man anfängt, steht die Frage: **Wie und mit wem finanziere ich das?** (Keiner hat 500.000 Euro im Koffer für eine Komplett-Bezahlung eines Hauses). Bankenkonditionen müssen abgefragt werden. Verhandeln Sie um jedes Zehntel der Zinskonditionen. Ob eine Hypothek über 30

Jahre 4,7 Prozent Zinsen kostet oder nur 4,1 Prozent, das sind später Zehntausende von Euros.

Vergleichen Sie Banken und Bausparkassen. Früher war eine Finanzierung über eine **Lebensversicherung** sehr interessant. Das ist mittlerweile in Verruf geraten, weil die Versicherungen ihre zugesagten Zinsen und Überschuss-Beteiligungen nicht mehr einhalten konnten. Wer vor zehn oder zwanzig Jahren auf Lebensversicherungen gesetzt hat, erlebt heute sein blaues Wunder, denn plötzlich tut sich eine Lücke von einigen zehntausend Euros auf. Die Unternehmen können ihre Zusagen über Endausschüttung nicht mehr halten. Das ist bitter. Bei einer **Bank-Hypothek** hat man dagegen einen festen Vertrag mit garantierten Zinsen über einen festgelegt Zeitraum. Aber auch da kann es passieren, dass man zum Zeitpunkt des Hausbaus bei 4,8 Prozent Zinsen abgeschlossen hatte, und inzwischen liegt der marktübliche Zins bei nur noch 3,9 Prozent. Das ist bitter. Man zahlt fast einen Prozent Zinsen mehr auf eine oft hohe Summe von einigen hunderttausend Euros – Monat für Monat (ein Prozent auf 100.000 Euro sind 1.000 mehr, auf 300.000 Euro gleich 3.000 mehr, mal 10 Jahre sind es dann 30.000 Euro). Und das möglicherweise bei einer langen Laufzeit von fünfzehn Jahren und mehr. Hausbau ist auch immer eine Frage der Zeit. Lebt man in einer **Hochzinsphase**, sollte man eine mögliche Geldanlage in Immobilien dreimal überlegen. Hausbau ist eigentlich nur mit billigem Geld interessant.

- Noch eins ist wichtig: Ihre Investition in eine Immobilie darf nicht so weit gehen, dass Sie sich hinterher in Ihrem **bisherigen Lebensstil** dafür **einschränken** müssen. Viele Leute haben eben genau diesen Fehler gemacht und sind letztendlich total gescheitert. Man darf sich beim Hausbau nicht in die eigene

Tasche lügen. Wer das schon knapp kalkuliert und dann noch die **Folgekosten** vergisst, übernimmt sich. Eine Immobilie kostet halt auch einiges an **Unterhaltung**, etwa die Grundbesitzabgaben, Entwässerung, Müllgebühren, Schornsteinfeger, Heizungsreinigung und so weiter. Als Besitzer hat man höhere Verpflichtungen als wenn man nur Mieter ist.

- Sie sehen also, die Geldanlage in Grund und Boden ist nicht so einfach, aber eigentlich doch sehr **vernünftig**. Wer sich den Stress des Hausbaus ersparen will, kauft sich eine **fertige Immobilie**. Auch ist die Investition in Immobilien, in denen man nicht selbst wohnt, eine gute Alternative. Die **Mieteinnahme ist quasi Zusatzrente**. Viele Selbständige leben heute von ihren Mieteinnahmen. Wer selbst vermietet, muss sich aber später auch um den gesamten Kram selbst kümmern: Mieter, Kündigung, Reparaturen, Nebenkosten-Abrechnung, Mietnomaden und so weiter. Aber Vorsicht: Auch hier sind **Fallstricke**. Beobachten Sie immer genau, wie sich der Wert und die Vermietbarkeit entwickeln könnten. So mancher hat schon erlebt, wie aus einer Top-Immobilie eine Schrott-Immobilie wurde. Langfristig denken und handeln. Sehen Sie immer die Zukunft Ihres Besitzes. Manche haben auch schlicht zu viel für ihre Eigentumswohnung bezahlt – geblendet von hohen Steuer-Spar-Modellen. Sie haben sich zehntausende Euros vom Finanzamt geholt, das Geld schnell verprasst und zahlen heute zehntausende Euros, weil die Mieteinnahmen nicht mehr zu erzielen sind, die Wohnungen leer stehen oder teuer repariert werden müssen.
- Wer in Immobilien sein Geld anlegt, braucht einen **guten Berater**. Und den gibt's weder bei Banken, noch bei Maklern oder Versicherungen. Die wollen meistens nur ihre Ladenhüter loswerden und kräftig Geld verdienen. Lehnen Sie es

grundsätzlich ab, eine so genannte Makler-Courtage zu bezahlen – etwa bis zu fünf Prozent vom Kaufpreis. Machen Sie einen großen Bogen um solche Offerten.

- Am besten sind Sie beraten bei den **Verbraucherzentralen**. Kaufen Sie sich dort einen **Ratgeber** für ein paar Euros, und Sie haben wirklich einen **objektiven Begleiter** an der Seite. Es gibt sonst keine Instanz, die Sie objektiv berät. Jeder – Makler, Banken, Versicherungen – haben immer bestimmte Ziele oder sagen wir besser Eigeninteressen. Ein **guter Tipp ist der Privatmarkt**. Hier zahlen Sie keine Provisionen, und über den Preis kann man fair verhandeln. Wenn Sie selber bauen möchten, suchen Sie einfach nach einem guten **Grundstück**, wo Sie gerne leben möchten. Denn **Immobilienkauf ist eine Entscheidung fürs Leben**. Sie brauchen ein Umfeld, in dem Sie sich auf Dauer wohlfühlen. Dann gehen Sie nach dem **Baukastenprinzip** vor: **Planen** Sie selbst, zeichnen Sie Grundrisse und suchen sich einen preiswerten **Architekten**. Denn Sie brauchen für die **Baugenehmigung Pläne, Berechnungen, Statik** und eben einen Architekten. Wenn Sie die Zeit dazu haben und ihr Haus selbst bauen, dann können Sie jedes Gewerk ausschreiben und unterschiedliche Angebote sichten. Das spart viel Geld, das Sie anderswo gut anlegen können.
- Denken Sie auch immer an die **Folgekosten**. Wie wird geheizt, welche **Energieversorgung** besteht? Wie alt ist das Objekt? Wie ist die Wärmedämmung, hat das Haus einen Energiepass? Müssen Sie mit Reparaturen/Renovierung rechnen? Wenn Sie einen Neubau planen, sind gerade beim Thema Energie (Heizung, Warmwasser, Strom) wichtige Entscheidungen zu treffen.
- Eine Geldanlage in **Immobilien** ist die **fast sicherste** – wenn man es richtig macht. Das Objekt muss seinen Preis wert sein

(Gutachten!); das Preis-Leistungsverhältnis muss stimmen. Und bei der Finanzierung sollten Sie nicht noch draufzahlen. Wenn Sie das beachten, haben Sie einen **sicheren Gegenwert für Ihr Geld**. Einen teuren Wagen können Sie durch Unfall verlieren und der Wertverlust ist garantiert. Häuser und Wohnungen bleiben im Wert erhalten und werden meistens sogar noch wertvoller. Ok, man verkauft ein Haus nicht so leicht wie ein Auto oder einen Goldbarren. Dafür braucht man Zeit.

Immobilien werden aber gerne von Banken als **Sicherheit für einen Kredit** akzeptiert. Insofern ist das eigene Geld auch immer wieder flüssig zu machen. Und noch eins spielt hier eine wichtige Rolle: Da Sie ja im Ruhestand weniger Geld zur Verfügung haben, **sparen Sie mit einem eigenen Grundbesitz die Miete**, die im monatlichen Budget gerne mal ein Drittel der Ausgaben bedeutet. Sie sind also im Alter nicht gezwungen, in eine kleinere Wohnung umzuziehen. Auch das ist ein wichtiger Aspekt bei der Geldanlage in Immobilien. Und wenn Sie es geschickt anstellen, haben Sie gar ein **freistehendes Einfamilienhaus – und mit nervigen Mietern und Nachbarn nichts mehr zu tun**. Man kann sich das Leben schön einrichten, so ist **Geldanlage ein echtes Stück Lebensqualität**. Aber eins ist auch gewiss: Grundbesitz ist eine Wahnsinns-Investition. Wenn Sie bei 300.000 Euro Gesamtausgaben, was ja noch tief gegriffen ist, **30 Prozent eigenes Kapital** beisteuern müssen, sollten 90.000 Euro auf der hohen Kante sein, lieber noch etwas mehr für die vielen Nebenkosten wie Grunderwerbssteuer, Notar und Baugenehmigung. Übrigens können Sie auch ein Fertighaus erwerben, was aber nicht den Wert hat wie ein konventionelles Stein auf Stein gebautes. Nicht umsonst gibt es den abfälligen Spruch: „Bisschen Pappe, bisschen Leim, fertig ist das XYZ-

Heim.“ Die Qualität von Fertighäusern ist besser geworden. Banken bewerten sie aber dennoch geringer als konventionelle Immobilien.

Ein starkes Argument spricht also für eine Geldanlage in Immobilien.

Kennen Sie sich im Aktienhandel aus?

Wer von Aktien absolut keine Ahnung hat, sollte die Finger davonlassen. Man braucht einige **Grundkenntnisse** im Aktienhandel und dann auch Spezialwissen zu bestimmten Firmen. Zum Grundwissen gehört beispielsweise, dass Aktien nach Auszahlung der jährlichen Dividende kurzzeitig nach unten gehen (man nennt den Kurs einen Tag nach Festlegung und Auszahlung der Dividende auch „ex div.“). Deshalb ist auch immer der **Zeitpunkt des Aktienkaufs wichtig**.

Wer hier einen Tag nach der Aktionärsversammlung zuschlägt, erzielt meistens einen günstigeren Kurs. Die **Dividende** ist quasi die jährliche Verzinsung der Anteile, die man hat. Wird pro Aktie eine Dividende von einem Euro ausgezahlt, bekommen Sie bei 100 Aktien eben 100 Euro – das sind Gewinn und Verzinsung ihres eingesetzten Kapitals. Haben Sie die Aktie für zehn Euro erworben, ist Ihre Rendite zehn Prozent. Die Dividende hängt vom Geschäftsergebnis ab. Macht das Unternehmen einen guten Gewinn, kann es auch mehr an die Aktionäre ausschütten. Macht es keinen Gewinn, gibt's auch nix.

Hier kommt ein weiterer wichtiger Punkt ins Spiel: Sie müssen **abschätzen, wie erfolgreich die Firma sein könnte**. Dazu liest man **Geschäftsberichte**. Wie viel Geld **investiert** das Unternehmen worin? Ist es eine Pharmafirma, stellt sich die Frage nach neuen innovativen Produkten. Man sollte also auch die **Presse** gut verfolgen oder gehen Sie auf die **Webseite** der Aktiengesellschaft. Und dann gibt es noch so genannte **Analysten**, die Aktienfirmen bewerten, Kurserwartungen prognostizieren oder sogar zum Kauf oder Verkauf der Aktien raten. Meist sind die recht zuverlässig, weil sie unabhängig agieren. Aber es hat auch hier in der Vergangenheit Betrüger gegeben, die einen Kurs mit falschen Prognosen künstlich hochgepuscht haben, um selbst abzusahnen. Verboten ist der **Insiderhandel**. Was ist das? Der

Vorstand eines Unternehmens will einen Gewinneinbruch bekannt geben, was den Aktienkurs schlagartig nach unten stürzen würde. Die Vorstandsmitglieder wissen das vorher und verkaufen rechtzeitig riesige Aktienpakete, um den Wert ihrer Anteile zu erhalten. Rutscht der Kurs dann tatsächlich einen Tag später in den Keller, kaufen sie massenhaft zum niedrigen Kurs wieder ein. Die Aktien erholen sich wieder und der Vorstand streicht dicke Gewinne ein. Das ist verboten. Fliegt so etwas auf, wird es hart bestraft. Sie brauchen also, wenn Sie in Aktien investieren, einen **guten Riecher** und solche Ratgeber, die so etwas **rechtzeitig erkennen**. Manchmal sickern Hiobsbotschaften vorher durch, und ein **guter Bankberater im Aktienhandel** wird Sie schnell anrufen und sagen: „Verkaufen!“

Also, wenn Sie mit Aktien handeln, sollten Sie die Unternehmen gut kennen, studieren und sich Informationen beschaffen. Viele **Aktiengurus** haben so schon Millionen an der Börse gemacht, viele aber auch alles verloren. Wichtig ist auch, nach solchen **Banken** Ausschau zu halten, die **günstige Konditionen für die Verwaltung des Aktiendepots** anbieten und die **Kosten pro Trade** (Aktienkauf) niedrig halten. Hier gibt es große Unterschiede.

Wenn man an der Börse sein Geld einsetzt, sollte man viel **Wirtschafts- und Finanznachrichten, Reports und Analysen lesen**. Ist die Rede von einem zukunftssträchtigen Startup, also einem neuen innovativen Unternehmen, dann recherchieren Sie genau, was es damit auf sich hat. Das Internet bietet dazu reichliche Möglichkeiten. Und schauen Sie, welche Leute dort einsteigen. Wenn erfolgreiche Anleger hier mitmachen, kann es ja nicht ganz falsch sein, ebenfalls zu investieren. Wie überall im Leben gilt auch hier: **Schauen Sie Börsengurus über die Schulter**. Machen Sie es ihnen nach. Gucken Sie sich ruhig gute Anlage-Strategien ab.

Man kann **konservative Aktien** kaufen, die aber im Einstiegspreis schon viel kosten und keine wahnsinnigen Kurssprünge erwarten lassen. Sie können aber auch etwas **heiklere, riskantere Papiere** ordern, die enormes Entwicklungspotenzial haben. Wenn Sie auf Risiko setzen, suchen Sie einen **guten Mix** Ihres Aktienpakets: Die eine Aktie darf mal in den Keller gehen, dafür explodiert ein anderes Papier. Relativ zuverlässig sind hier **Bankmitarbeiter**, die nur im **Aktienhandel** arbeiten. Ihr Job ist es, die **Märkte** zu **beobachten** und dann ihren Kunden die richtigen Empfehlungen zu geben. Da es sich in der Regel um Aktien anderer Firmen handelt, also nicht um solche der eigenen Bank, kann man darauf vertrauen, dass die Trader einen gut beraten – immer nach **Ihrer Vorgabe – riskant oder konservativ**. Ein guter Aktienhändler wird zunächst in einem ausgiebigen Gespräch Ihre Pläne diskutieren, um dann ein Konzept zu entwickeln. Im Prinzip geben Sie ihm ja 30.000 oder 50.000 Euro und mehr, um aus diesem Geld möglichst mehr zu machen. Er verwaltet Ihr Depot und ruft Sie an, wenn etwas umgeschichtet werden soll – kaufen und verkaufen. Sie müssen mit folgender **Einstellung** in den Aktienhandel investieren: Sie haben einen **Betrag X übrig, den Sie im Moment nicht brauchen. Und Sie haben Zeit**. Denn für Aktien braucht man sie.

Die Kurse gehen mal nach unten. Dann kommt es auf Geduld und Abwarten an, denn sie gehen auch mal wieder rauf. Sie können nicht in Aktien investieren, wenn Sie das Geld in einem Jahr brauchen. Dann lassen Sie besser die Finger davon. Aktiengeschäfte brauchen einen **langen Atem**. Und **Geduld**. Und **Gelassenheit**. Kurzfristige Verluste dürfen Sie **nicht in Panik** versetzen, umgekehrt ungeahnte Gewinne nicht in Euphorie. Manche Leute sagen, wer in Aktien investiert, braucht etwas Spielgeld. So wie Sie aus Spaß ins Kasino gehen, darf es Sie auch nicht schmerzen, wenn Sie mal 10.000 Euro verloren haben. Es kann Ihnen also auch passieren, dass Sie 30.000 Euro an der Börse

platzieren und die Firma überraschend Insolvenz anmeldet, in die Sie investiert haben. Vielleicht kriegen Sie dann noch zehn Prozent wieder zurück oder gar nichts. Wie gesagt, das Geld muss übrig sein und ein Verlust darf Sie nicht aus den Socken hauen, dann sind Sie Börsentauglich.

Stehen Sie auf Gold, Silber, Diamanten?

Manche Menschen erfreuen und berauschen sich an glitzernden Edelsteinen oder an einem Goldbarren. Sie wollen den **Wert Ihres Geldes oder Besitzes mal physisch in den Händen haben**, und das in schöner Form, nicht in schnödem Papier. Die **Märkte für Diamanten, Brillanten, Edelmetalle wie Platin, Silber** und auch Rohstoffe (Öl, Gas, Kohle in Form von Anteilsscheinen solcher Firmen) **schwanken** genauso **wie Aktien**. Gerade der Goldpreis hat schwunghafte Bewegungen an den Weltmärkten hinter sich und wird diese auch in Zukunft zeigen. Ebenso der Ölpreis, der oft auch von weltpolitischen Krisen erschüttert wird. Hier den richtigen Kurs zu erzielen (für Kauf und Verkauf) ist schon ein Kunststück.

Wer in solche Geschäfte investiert, braucht einen **langen Atem**. Man muss bei einer Geldanlage in Gold immer folgende Ziele haben: der **Einsatz, die Zeitdauer der Anlage und das Endergebnis**. Welchen Preis will ich erzielen? Und dann muss man auch verkaufen und darf nicht auf mehr zocken. Das kann danebengehen. Da das Gold als Wert von Staaten hinterlegt wird, um die eigene Kreditwürdigkeit abzusichern, sich also an den internationalen Geldmärkten Kredite zu verschaffen oder gegen Risiken zu schützen, wird Gold **immer** seine **Attraktivität behalten**. Der Dollar als (Noch-) Leitwährung ist an den Goldpreis gekoppelt. Dennoch hat Gold ein Auf und Ab erlebt. Wer einen Teil seiner Geldanlage in Gold absichert, ist gut beraten. **Bedenken** Sie aber auch: **Gold in Münzenform** oder als Schmuck beinhaltet auch die Verarbeitungskosten, die **Prägung**. Man wird Münz-Gold immer nur zum aktuellen Goldpreis verkaufen können, also weniger erzielen als man bezahlt hat, es sei denn, der Goldpreis hat sich seit dem Kauf schwunghaft nach oben entwickelt. Wer Gold kauft, sollte daher **in Roh-Barren investieren**. Münzen erfahren vielleicht noch einen gewissen **Liebhaberwert**. Doch dann muss man wirklich

seltene Stücke besitzen. Sie sollten Gold **nie in einer Hochpreisphase kaufen**. In Krisenzeiten flüchten zu viele Anleger in Gold und zahlen dann nur drauf. Steigen Sie in Gold ein, wenn der Preis realistisch ist. Das gilt auch für andere Edelmetalle. Bei **Diamanten wird es noch schwieriger**, weil hier die Handelsplätze rar sind und die Märkte für die Glitzersteine noch geringer sind. Will man seine Brillis zu Geld machen, geht es meist über einen örtlichen Juwelier, der natürlich auch daran verdienen will. Edelsteine haben sicher ihren Wert, wenn man sie preisgerecht und günstig einkauft. Aber sie wieder zu Geld zu machen, ist nicht so einfach.

Was sind Fonds, Anleihen und Co.?

1. Es gibt erfolgreiche **Projektentwickler** – etwa von großen Einkaufszentren, Bürokomplexen oder auch öffentlichen Bauten wie Sportarenen oder Schulen. Man nennt das **PPP – Private Public Partnership**. Dahinter steht, dass der Staat oder die Kommune nicht das Geld haben, ein Großprojekt zu entwickeln. Hier steigen dann private Entwickler ein, die einen so genannten **offenen Immobilienfonds** gründen. Sie sammeln Geld von zahlreichen Privatanlegern ein, um beispielsweise eine Eishalle zu bauen. In der Tasche haben sie meistens einen langfristigen Mietvertrag einer Stadt. Privatanleger bauen, die Stadt mietet für 20 Jahre zu festen Konditionen. Das heißt, Einnahmen und damit Ausschüttungen an die Anleger sind von vornherein garantiert. So werden Kindergärten, Schulen, Bürokomplexe, aber auch Geschäftszentren gebaut. Bei den Centern muss allerdings der Projektentwickler für jeden Teil des vermieteten Raums selber kämpfen. Meist hat man einen prominenten Anker-Mieter, etwa eine bekannte Multimediemarkt-Kette. Im Sog des Anker-Mieters hofft dann der Projektentwickler auf kleinere Geschäfte und Shops, die sich vom großen Besucherstrom in den Multimediemarkt viel versprechen und davon mit profitieren wollen. Meist sind aber nicht alle Flächen bei Eröffnung gleich vermietet. Sie als Anleger müssen abschätzen, wie erfolgreich ein solches Projekt sich entwickeln könnte. Meist sind solche Center oder öffentlichen Bauten klar durchdacht. Aber es gibt leider auch Fälle, die sich im Nachhinein als falsch kalkuliert herausgestellt haben. Das führte dann zum Streit zwischen Fonds und Mieter bis hin zur Mietzahlungs-Verweigerung mit anschließendem Prozess. Auf jeden Fall sollten Sie mit Ihrem Bankberater oder

Vermögensverwalter sprechen. Lassen Sie Spezialisten wie Steuerberater oder Rechtsanwälte drüber schauen.

2. Ein anderes Finanzprodukt sind **Fonds wie Schiffbauer, Ölfeld-Entwickler, auch ökologische Projekte wie Aufforstungen, neuerdings auch Ökostrom-Entwickler wie Wind- und Solarkraft**, natürlich auch sehr viele **Immobilienfonds**. Viele Menschen suchen mittlerweile auch bewusst ethische, ökologische Produkte. Sie wollen weder Natur noch Menschen ausbeuten und investieren in Mikro-Kredite für Kleinprojekte in Entwicklungsländern. Fonds sind keine hochspekulativen Finanzprodukte. Es gibt Fonds, die mit Nahrungsmitteln weltweit spekulieren. Ob Biogas-Anlagen, Öl aus Raps und Soja oder Elektroautos, Anlagemöglichkeiten bestehen en masse. Alle bieten Hochglanzprospekte, die natürlich verkaufen sollen. Seien Sie vorsichtig bei Versprechungen wie über zehn Prozent Rendite. Hier hat es in der Vergangenheit zahlreiche Betrüger gegeben, die nur das Geld ihrer Anleger eingesammelt haben, um sich dann ein Luxusleben in der Karibik zu gönnen. Es ist die Sucht der Menschen nach fetten Gewinnen, die blind macht. Bleiben Sie auf dem Teppich. Denken Sie immer daran, was Ihr Geld auf dem Sparkonto bringen würde. Das sind magere Zinsen; wenn Sie da etwas mehr bekommen können, ist es ok, aber bitte nicht das Fünf- oder Zehnfache erwarten. Da ist bestimmt ein Haken.

Rentenfonds sind ähnliche Anlageformen. Das hat erst mal nichts mit der Rente zu tun, sondern es sind Anlageformen, die in Rentenpapiere etwa der Rentenversicherungen oder Versorgungswerke investieren. Rentenvereine dürfen nicht spekulieren, sondern sie müssen ihr Geld beziehungsweise die Beiträge ihrer Mitglieder sicher anlegen. Da sind nun keine Top-Renditen zu erwarten, aber mehr als die Inflationsrate. Oft ist es

ein Mix aus sehr konservativen Produkten, Immobilien und etwas spekulativen Papieren. Rentenfonds sind sehr sicher, aber auch nicht so Rendite-stark.

3. **Anleihen** sind normalerweise eine sichere Geldanlage. Wer begibt Anleihen? In der Regel sind es Staaten, die sich per Anleihe am Kapitalmarkt Geld leihen, um ihre Ausgaben und Investitionen zu finanzieren. Ein Staat braucht Geld, weil er seine Bediensteten bezahlen muss oder ein großes Infrastruktur-Projekt angehen möchte, etwa den Bau einer Autobahn. Er platziert also Anleihen zu bestimmten Laufzeiten und Konditionen. Privatanleger wie institutionelle Anleger (Banken, Fonds, Aktiengesellschaften) kaufen sie dann. Nun hat jeder Staat seine eigene **Bonitätsnote**. Und die entscheidet darüber, ob ein Staat für einen Prozent Zinsen Kredite bekommt oder fünf Prozent zahlen muss. Staaten mit schlechter Bonität müssen ihren Anlegern für das höhere Risiko eines Zahlungsausfalls mehr bezahlen. Nun gehen Länder normalerweise nicht pleite. Aber sie können in Schwierigkeiten kommen und dann passiert genau das, was einem Privatmann oder Firmenbesitzer auch zustoßen kann: Man muss in die Insolvenz, bedeutet für die Anleger: Ein Teil des Geldes muss man abschreiben. In der Finanzkrise ist das einigen Staaten passiert und die Investoren haben zum Teil mehr als 50 Prozent ihres Geldeinsatzes verloren. Man einigt sich auf einen sogenannten Schuldenschnitt, verzichtet auf einen Teil seiner Forderungen, bekommt aber den Rest dann zurück. Eine Vereinbarung kann auch darin bestehen, für eine gewisse Zeit auf seine Zinsen zu verzichten oder aber Geld in die Anleihe nachzuschießen. Deshalb sollten Sie bei Anleihen immer auf sichere Staaten setzen, was natürlich auch weniger Rendite

bringt. Wer auf Pleitekandidaten setzt, streicht vielleicht kurzfristig viele Gewinne ein, riskiert aber auch eine Menge.

Man kann auch auf eine bestimmte Währung setzen. Es gibt Dollar-, Pfund- und Euroanleihen. Wer denkt schon daran, dass eine Währung aus dem Verkehr gezogen wird! Auch große Aktienfirmen geben bisweilen Anleihen aus, um zukunftssträchtige Projekte zu finanzieren. Setzen Sie auf renommierte Unternehmen mit langer Tradition, die systemrelevant sind, heißt: Wenn die pleitegehen, bricht ein ganzes Konglomerat zusammen, was sich niemand leisten kann und will.

Bei **Fonds** und **Anleihen** gibt es so viele ähnliche Produkte wie Wandelanleihen, geschlossene Immobilienfonds, Privat-Aktiengesellschaften und so weiter. Konzentrieren Sie sich bei Ihrer Geldanlage auf die handelsüblichen Produkte, nicht auf Exoten. Sie verheddern sich sonst im Dschungel der Finanzprodukte und verlieren leicht den Überblick. Bleiben Sie bei dem, was Sie kennen.

4. **Festgeld** ist ein beliebtes Mittel, um bei niedrigen Zinsen doch noch etwas mehr aus Ihrem Geld zu machen. Sie geben einen Betrag X Ihrer Bank (oder einer anderen, die die besten Konditionen hat) für einen festgelegten Zeitraum von ein, zwei oder drei Jahren und mehr. Dafür, dass Sie Ihr Geld nicht abheben, wann Sie wollen oder es brauchen, zahlt ihnen die Bank etwas mehr Zinsen und vielleicht am Ende sogar noch einen Bonus. Die Bank kann mit Ihrem Geld zuverlässig arbeiten und Sie bekommen garantiert Ihren guten Zins, wie auch immer sich die Zinsen entwickeln. Brauchen Sie das ihr Geld dennoch früher, verlieren Sie Ihre Superkonditionen und bekommen nur den marktüblichen normalen Zinssatz. Interessant sind solche Konten, die auch Zinseszins liefern, also nicht einen Gesamtzins nach der

Laufzeit, sondern eine jährliche Zinszahlung auf das Konto, die dann im nächsten Jahr auch noch mit verzinst wird. Manche machen das sogar monatlich. Machen Sie bei einer solchen Anlage am besten immer eine einfache Milchmädchenrechnung: Was bekommen Sie für den Betrag X am Ende raus? Danach wählen Sie die Bank.

5. **Sparbriefe:** Banken und Sparkassen haben als Alternative zum niedrig verzinsten Sparbuch mit täglicher Kündigungsfrist und ständiger Verfügbarkeit des Geldes Sparbriefe (Pfandbriefe) erfunden. Dabei legt der Sparer sein Geld für eine feste Zeit von drei bis zu fünf Jahren an und erhält dafür eine höhere Verzinsung, selbst wenn der Zinssatz weiter sinkt. Meist ist eine Zinseszins-Vereinbarung getroffen, das heißt, die Zinsen nach einem Jahr werden im Folgejahr nicht ausgezahlt, sondern dem Konto gutgeschrieben und weiter mit verzinst. Es gibt unterschiedliche Formen von Sparbriefen. Meist zahlt man zu Beginn den vollen Betrag des Nennwerts des Sparbriefes ein. Man kann einen Sparbrief auch durch monatliche Zahlungen auffüllen.

Münzen, Antiquitäten, Oldtimer und Co.

- Mit **Münzen** können sie ihr **blaues Wunder** erleben. Ich selbst bekam mal von einer Tante einen Haufen Silbermünzen geschenkt. Doch als ich sie zu Geld machen wollte, erlebte ich eine Überraschung: Es gibt **keinen Handelsplatz** für Silbermünzen (nur die Firmen selbst, die sie verkaufen)! Sie können sie einschmelzen und zum Kilopreis Ihrer Bank geben, die sie dann an eine entsprechende Handelsgesellschaft weiterleiten. Ich bekam so mal einen 500 Gramm schweren Silberbarren von einem Geschäftspartner, einem Fotolabor, zu Weihnachten – mit dem Hinweis: „Das ist das Ergebnis unserer gemeinsamen Arbeit im abgelaufenen Jahr!“ Nun muss man wissen, dass damals noch überwiegend Filme entwickelt wurden. Insbesondere bei Schwarz-Weiß-Filmen wird Silber ausgeschwemmt, weil das die Beschichtung des Celluloids ist, die negativ und positiv sichtbar macht. Den Barren habe ich dann zu meiner Bank gegeben und damals knapp 40 Euro bekommen. Wenn Sie heute schöne Silbermünzen mit interessantem Motiv kaufen, zahlen Sie ein Vielfaches des aktuellen Silberpreises. Die ausgebenden Firmen behaupten natürlich immer: „Wertsteigerung in einem Jahr um 50 Prozent“ oder so ähnlich. Wo ist aber der Markt? Selbst wenn Sie Ihre Münzen zur Gesellschaft wieder zurückgeben, wird die Ihnen nicht die versprochene Wertsteigerung auszahlen, sondern immer damit argumentieren, dass sie ja Verwaltungskosten berechnen müsse. Goldmünzen dagegen werden offiziell täglich durch Börsenkurse aktuell bewertet und sind bei jeder Bank einzutauschen. **Vorsicht also bei Silbermünzen.** Sie könnten allenfalls Glück haben, über private Tauschbörsen einen höheren Liebhaberwert zu erzielen. Eine Geldanlage in Silbermünzen ist demnach nicht zu empfehlen.

- Gezielt in **Antiquitäten** zu investieren ist eine ebenso riskante Geldanlage. Wo bekommen Sie schon Queen Victorias Silberbesteck oder König Wilhelms goldbeschlagenes Schwert zu einem fairen Preis, der auch Entwicklungspotenzial für die Zukunft hat? Sie müssten schon mit einem Experten Spezialgeschäfte abklappern und dann auch noch um den Preis feilschen. Es sei denn, Sie haben von Ihrer Großmutter eine alte Standuhr geerbt. Die könnten Sie zu Geld machen. Um auf Flohmärkten das Schnäppchen Ihres Lebens zu machen, dazu müssten Sie einerseits selbst Experte sein und andererseits wirklich Glück haben. Eine gezielte Geldanlage in Antiquitäten ist wenig sinnvoll, es sei denn, Sie besitzen das berühmte Bernsteinzimmer der russischen Zaren.
- Es gibt Menschen, die sind in **Oldtimer** vernarrt und sparen nur darauf, sich einen solchen alten Schlitten zuzulegen. Manche Fans besitzen gar eine Großgarage voll mit solchen antiken Autos. Der **Markt** dafür ist **sehr klein**. Sie können **Liebhaberpreise** erzielen, und die zahlen Sie auch, wenn Sie darin investieren möchten. Das bedeutet, Sie geben immer mehr aus, als der Wagen eigentlich wert ist. Darauf zu spekulieren, dass ein Oldtimer an Wert gewinnt, ist **höchst riskant**. Und ein solches Auto muss **gepflegt werden**, denn sonst rostet es vor sich und der Motor verrottet. Es gibt einige wenige Händler und Automechaniker, die sich auf Oldtimer spezialisiert haben. Sie besitzen ein Näschen dafür, alte Autos in Scheunen aufzuspüren, billig aufzukaufen und wieder tadellos herzurichten. Das kann ein lukratives Geschäft sein. Aber hier kommt Geldanlage zu Fachwissen und Arbeitseinsatz zusammen. Das ist ideal, aber nur wenig realisiert. Oldtimer zu kaufen, um sein Geld anzulegen, ist **keine gute Idee**.

Vielleicht in Kunst investieren?

Weit verbreitet ist es, in Kunst zu investieren. Allerdings hören wir überwiegend von den großen Mäzenen, die riesige Sammlungen bestimmter Richtungen und Künstler aufgebaut haben. Dazu müssen Sie allerdings Millionen anlegen. Als normaler Geldanleger muss man unbedingt wissen, wenn man in bestimmte Kunst investiert, zahlt man bei einem **Händler** jede Menge **Gebühren**, die der in seine Objekte eingerechnet hat. Und Sie sollten außerdem wissen, welches **Potenzial** die Bilder haben. Einen Rembrandt oder Chagall werden Sie nicht bezahlen können. Also müssen Sie in relativ **unbekannte Künstler investieren**. Und das ist eine riskante Sache. Leben diese Maler auch noch, dann wird der Wert ihrer Objekte erst nach deren Tod in die Höhe schnellen. Es gibt bei Kunst viele Dinge zu beachten, und Sie sollten sich etwas auskennen. Welche Technik verwendet der Künstler, wie werden seine Bilder bewertet, gibt es eine große Fangemeinde? Und die Objekte sollten Ihnen auch **persönlich gut gefallen**. Können Sie sich mit dem Stil eines bestimmten Künstlers nun gar nicht identifizieren, dann lassen Sie die Finger davon. Sie werden sich beim Anblick dieser Bilder immer ärgern. Wenn Sie sowieso Ihre Räume dekorieren wollen und sich jeden Tag an schönen Bildern ergötzen möchten, dann legen Sie Ihr Geld ein wenig in Kunst an, aber nicht unbedingt mit dem Hintergedanken einer großen Wertsteigerung. Denn auch hier gilt: Es gibt keine Börse, keinen Handelsplatz für Kunst, es sei denn, Sie haben Picassos, die internationale Auktionshäuser unter den Hammer bringen. Das Näschen für einen zukunftssträchtigen Nachwuchskünstler zu haben, erfordert schon ganz schönes Fingerspitzengefühl und gute Kenntnisse der Szene.

Nutzen Sie doch Steuerspar-Modelle aus

Der Staat fördert die Vermögensbildung in privater Hand wie auch die private Altersvorsorge und bestimmte Branchen. Dazu gibt es immer wieder Möglichkeiten zur **Geldanlage plus Steuervorteil**. Der Gewinn für das eingesetzte Geld rechnet sich also nur durch den Vorteil in der Besteuerung. Beispiel: Nachdem Ost- und Westdeutschland vereinigt waren, wollte die Regierung den privaten Wohnungsbau in den neuen Bundesländern ankurbeln. Dazu gewährte sie einen speziellen Steuernachlass. 50 Prozent des eingesetzten Kapitals konnte man direkt in einem oder bis zu drei Jahren von seiner zu zahlenden Steuer absetzen. Also wer 200.000 Euro investiert hatte, durfte 100.000 von seinem zu versteuernden Einkommen abziehen. Wer also nur 50.000 Euro im Jahr verdiente, teilte den Betrag auf zwei Jahre und zahlte zwei Jahre lang keine Steuern. Natürlich gewann der am meisten, der auch viele Steuern zahlte. So hatten sich damals viele gut verdienende Bürger eine Menge Geld vom Finanzamt zurückgeholt. Aber: Es galt auch, die hohe Investition zu finanzieren. Und hier waren einfach viele Leute erst mal nur geblendet vom Geld, das sie bekamen, ließen aber außeracht, was sie für den Kredit bezahlen mussten und dass die Objekte teilweise hoch überteuert waren. Deshalb sollte man **nicht jedes Steuerspar-Modell** mitnehmen, sondern nur, wenn es sich wirklich rechnet und man es sich auch leisten kann. So gab es immer wieder unterschiedliche Anreize, etwa für den Schiffbau. Man konnte in den Bau großer Schiffe investieren und damit hohe Abschreibungen auf seine Steuern einstreichen. Aber man muss das investierte Geld auch erst mal haben. Das übersehen viele Leute. Auch konnte man in die Wärmedämmung seines Hauses investieren und bekam dafür einen hohen Förderbetrag. Wer also sein Haus isolierte (was auch eine Menge Geld kostete), bekam ein paar tausend Euro vom Staat. Oder es gab die so genannte Abwrackprämie: Wer seine alte Spritschleuder

verschrotten ließ und sich dafür einen neuen spritsparenden Wagen kaufte, bekam 2.500 Euro. Aber man musste 10.000 oder 15.000 Euro erst mal in einen neuen Wagen investieren. Wer viele Steuern bezahlt, für den sind sicher solche Modelle interessant. Aber man muss es sich auch leisten können.

Geldanlage in Versicherungen

Lange Zeit galten Versicherungen als eine sichere Bank. Doch seitdem die Gewinne wegen anhaltend niedriger Zinsen schrumpfen, gesetzliche Bestimmungen die bislang umgelegten Provisionen gedeckelt haben und Versicherungen für gekündigte Altverträge enorme Rückzahlungen leisten mussten, können sie **nicht mehr die Traumkonditionen** bieten. Anleger in Versicherungen mussten **schmerzhaft Abstriche** machen. Da Policen meist über eine lange Zeit – in der Regel bis zu einem End-Alter von 65 Jahren – laufen, mussten Kunden hier teils einige zehntausend Euros Abstriche machen. Wer dann im Alter 50.000 Euro weniger hat, ist arm dran. Wer heute eine Kapital- oder Lebensversicherung zur Geldanlage wählt, muss sich das **gut überlegen**. Wichtig dabei ist, solche Gesellschaften auszusuchen, die einen möglichst **geringen Verwaltungsaufwand** haben. Das sind oft kleine **Nischen-Gesellschaften** und berufliche Versorgungswerke, die nicht mit einem großen Filialnetz auf dem Markt sind. Fragen Sie gezielt nach den Kosten, den einmaligen und den laufenden. Fragen Sie nach der **Verzinsung** und der **Gewinnausschüttung/Überschussbeteiligung**. Fragen Sie nach der **Schlussrendite** in den vergangenen Jahren. Nutzen Sie die einmalige, jährliche Beitragszahlung, die erhöht den Wert Ihrer Police.

Mittlerweile agieren Versicherungen **europaweit**. Anbieter aus England beispielsweise bieten teils bessere Konditionen. **Vergleichen** Sie gewissenhaft. Wie im Bankenwesen gibt es auch hier **Direkt-Versicherer**, also solche übers Internet. Wer sowieso stark im World Wide Web arbeitet, ist hier gut aufgehoben. Beratung übers Internet oder Telefon geht auch. Wichtig sind auch die allgemeinen Geschäftsbedingungen und ganz wichtig die **Versicherungsbedingungen**.

Was schließt die Gesellschaft aus, wo schränkt sie ihre Leistungen ein, was muss man bei Vertragsabschluss beachten und so weiter? Verschweigt man nämlich manche Gesundheitsrisiken oder gar Krankheiten, kann das möglicherweise den Versicherungsschutz kosten. So mancher hat da schon eine böse Überraschung erlebt. Man muss grundsätzlich immer davon ausgehen, dass eine Versicherung Ansprüche ihrer Kunden prüft – ganz besonders bei Berufsunfähigkeit. Denn das kann echt teuer für die Gesellschaft werden. Wer mit 35 Jahren berufsunfähig wird und eine Versicherung mit 3.000 Euro monatlicher Leistung abgeschlossen hat, kann errechnen, was das die Gesellschaft kostet. Und da finden eben manche Versicherungen Möglichkeiten, ihre Leistungen auszuschließen.

Wer also in Versicherungen investiert, sollte sich eine möglichst **kostengünstige** aussuchen, die auch eine gute Auszahlung garantiert. Und bei Versicherungen braucht man einen **langen Atem**. Man arbeitet hier unter Umständen **30 oder 40 Jahre** lang zusammen. Außerdem muss man die Höhe der **Beiträge** im Auge behalten: Kann man die immer bezahlen? Was ist, wenn man **arbeitslos** wird oder einen **Unfall** hat? Bei **Kündigungen von Versicherungen** zieht man immer den Kürzeren und **verliert viel Geld**. Wer wirklich in Not gerät, sollte sich ein Angebot von so genannten Versicherungsaufkäufern besorgen. Die bezahlen mehr aus, als Sie an Rückkaufwert von der Versicherung erhalten, weil die eben den Vertrag bis zum Ende erfüllen und dann die volle Leistung erhalten.

Investieren Sie in ein eigenes Geschäft

Manchen Leuten steckt der Unternehmergeist im Blut. Dann legen Sie doch **Ihr Geld in ein eigenes Geschäft** an. Sie wollten sich immer schon mal selbständig machen, um unabhängig von lästigen Chefs und starren Arbeitszeiten zu sein? Sie wollen mehr verdienen als in einem langweiligen Bürojob? Sie möchten gerne kreativ sein und glücklich, erfinderisch und erfolgreich? Ihnen ist nach einer spannenden Aufgabe? Sie haben genügend Geld gespart, um in ein eigenes Business zu investieren? Dann starten Sie wohlüberlegt Ihr Geschäft. Das kann ein **klassischer Shop** sein, ein **Restaurant**, eine **Bar** oder etwas ganz Neues, was es in Ihrer Stadt noch nicht gibt. Oder aber Sie machen einen **Onlineshop im Internet** auf. Gerade das Internet bietet heute relativ einfache Möglichkeiten, sich vielleicht nebenbei zunächst ein zweites Standbein aufzubauen. Wenn es gut läuft, dann geben Sie Ihrem nervigen Chef die Kündigung.

- **Klassisches Geschäft**: Das will sehr gut geplant und überlegt sein. Meistens sind damit hohe Investitionen verbunden. Sie brauchen ausreichendes Startkapital, einen Businessplan, ein gutes schlüssiges Konzept, eine Marktanalyse (Wie ist das Umfeld, in dem Sie Ihr Geschäft etablieren wollen? Gibt es Mitbewerber? Wie setzen Sie sich von Konkurrenten ab?), ein entsprechend geeignetes Objekt, Personal, Planung der Geschäftsräume, Einrichtung, Dekoration, Außenwerbung, Genehmigungen, Meldung beim Finanzamt und nicht zuletzt ein Warenlager. Sie merken schon: Das erfordert viel Geld. Dann müssen Sie viel Werbung in unterschiedlichen Medien betreiben, mit Flyern, Anzeigen, Rundfunkspots und so weiter. Außerdem brauchen Sie einen langen Atem. Wer ein Geschäft eröffnet, sollte für ein Jahr genug Geld haben, um auch ohne viel Gewinn durchzuhalten. Dann müsste der Laden aber laufen, sonst haben

Sie in den Sand gesetzt. Natürlich brauchen Sie auch einen Internet-Auftritt – ohne den geht heute auch in einem klassischen Geschäft nichts mehr. Sie benötigen zudem Visitenkarten mit Ihren Telefonnummern, Adresse und Webpage. Überlegen Sie sich kostenlose clevere Aktionen, Gewinnspiele. Eröffnen Sie ein Restaurant oder eine Bar, könnten Sie sich zur Rushhour mit Ihren Mitarbeitern auf einen belebten Platz stellen und kleine Häppchen aus Ihrer Speisekarte anbieten, dazu Flyer verteilen – oder Cocktails. Sie laden vielleicht Gäste zu einem kostenlosen Probeessen ins Lokal ein, versuchen, bei größeren Firmen in der Umgebung einen wechselnden preiswerten Mittagstisch anzubieten und schicken per Fax Ihre Speisekarte. Eröffnen Sie ein **anderes Geschäft**, zum Beispiel einen **Beautyshop, Fuß- und Handpflege, ein Bastelgeschäft, Accessoires für Wohnung und Haus, Modeschmuck** oder dergleichen, sind ähnliche Pläne umzusetzen. Sie müssen das generalstabsmäßig planen, zur Not auch durch eine Befragung von Passanten in der Umgebung: „Was würden Sie von einem Fingernagelstudio hier in der Nähe halten? Würden Sie so etwas Mal in Anspruch nehmen?“ Es gibt Profis, die einen solchen „Copytest“ marktgerecht durchführen. Am besten mit Prospekten. Wenn man beispielsweise neue Zeitungen platzieren will, fertigt man eine so genannte Null-Nummer an, richtig gedruckt wie sie erscheinen soll. Mit dem Blatt in der Hand befragt man Leute: „Würden Sie so etwas kaufen?“ Man kann sich ja auch **in ein Projekt verrennen**. Es ist Ihr persönliches Hobby. Sie sind relativ blind, weil Sie in Ihre eigene Idee verliebt sind. Sie sehen gar nicht mehr, wie andere darüber denken. Sie planen dann quasi am Markt vorbei. Wenn man in ein Geschäft, in seine Selbständigkeit investiert, muss man sich **von persönlichen Vorlieben freimachen**. Und noch eins: Man muss eine **knallharte**

Unternehmermentalität haben oder entwickeln. Seien Sie **nett zu Ihren Freunden, aber verschenken Sie nicht ständig etwas**. Die geben Ihnen ja auch nichts umsonst. Seien Sie besonders freundlich zu denen, geben ein kleines Give away mit, aber am Ende muss auch der Freund für die Ware bezahlen. Oder Sie geben Ihren Freunden eine spezielle Discountkarte mit: Für jeden Kauf fünf oder zehn Prozent Nachlass (Das haben Sie in den Preis Ihrer Waren und Dienstleistungen schon mit eingerechnet). Sie müssen knallhart sein, wenn Sie Geschäftsmann oder Geschäftsfrau werden wollen. Sonst gehen Sie in Ihren eigenen Nettigkeiten unter. Denken Sie immer daran: **Keiner hat etwas zu verschenken**. Deshalb schmeißen wir ja auch gleich alle Mails in den Papierkorb, wo es heißt: „Smartphone geschenkt“ oder „100 Euro Einkaufsgutschein“. Das ist alles Quatsch, die brauchen Sie gar nicht erst zu öffnen. Genauso ist es doch, wenn ein Schuhgeschäft ein zweites Paar Schuhe kostenlos rausgibt, wenn Sie ein Paar kaufen. Schauen Sie sich den Preis genau an, richtig: Das gekaufte Paar ist so teuer, dass Sie sich in einem anderen Shop dafür mehr als zwei Paare kaufen können – alles **Verkaufs-Psychologie**, eben, **keiner hat was zu verschenken**. Sie auch nicht! Das wird wahrscheinlich Ihre Freunde etwas irritieren. Manchmal sage ich auch: **Freunde von Geschäftsleuten zu sein, ist schwierig**. Man kann nur eins wirklich. Denn letztlich kommt immer der Geschäftsmann durch, zur Not auch um den Preis der Freundschaft. Sonst könnte ein Selbständiger auch nie erfolgreich sein. Und der ist unter Umständen auch für die Sicherheit der Arbeitsplätze seiner Mitarbeiter verantwortlich. Bleibt er nett und verschenkt seine Produkte, gefährdet er den wirtschaftlichen Erfolg seines Business und die Jobs seiner Leute. Sie wollen ja schließlich auch ihr angelegtes Geld erhalten und vermehren,

eben nicht riskieren und verlieren. Es gibt natürlich auch Leute, die eine Bar als Liebhaberobjekt betreiben und davon nicht leben müssen, weil sie ein anderes erfolgreicherer Geschäft haben. Das ist dann quasi ihr Spielgeld. Aber sollten die Verluste zu groß werden, wird der sich auch überlegen, das Fass ohne Boden zu stopfen.

- **Investieren Sie in kreative Geschäftsideen**: Was halten Sie von einem **Friseurgeschäft auf Rädern**? Sie kommen quasi mit Ihrem Frisiersalon zum Kunden. Dazu müssen Sie erst mal in ein entsprechendes Gefährt investieren. Sie kennen doch den Sessel bei Ihrem Figaro um die Ecke. Bauen Sie einen solchen Stuhl in ein Wohnmobil oder in einen komfortablen Anhänger. Fahren Sie zu Ihren Kunden, denen Sie zuvor Flyer in den Briefkasten gesteckt haben. Die buchen Sie gerne, weil sie nicht so lange im Salon Zeitungen lesen wollen. Das ist doch eine kreative, innovative Idee.
- Oder gründen Sie einen **Frühstücksservice**. Bringen Sie den Leuten knackige Brötchen, frischen Aufschnitt, Käse Croissants und Marmelade. Damit die Kunden Sie wieder buchen, servieren Sie das Frühstück auf Porzellan, lassen Besteck da. Dann müssen Sie ja wiederkommen. Drucken Sie so genannte Zehnerkarten: Bei zehn gekauften Frühstücken ist das elfte gratis. Nutzen Sie die Mentalität der Menschen aus, die oft zu bequem sind oder am Arbeitsplatz mit einem guten Frühstück in den Arbeitstag starten möchten.
- Etwas Ähnliches ist ein **Snack-Service zu Mittag**. Die Kantine sind viele Mitarbeiter leid. Sie wollen nur einen kleinen Snack, etwas Gesundes, einen Salat, vielleicht einen Döner, etwas Exotisches wie japanisches Sushi, indischen Curryreis oder arabische Pizzarollen. Schicken Sie Ihre Speisekarten ins Büro, zu

Firmen, verteilen Sie Handzettel, klemmen Flyer hinter Scheibenwischer. Kreativ ist es auch, noch in den späten Abendstunden, wenn manche Leute noch mal Hunger verspüren, einen solchen mobilen Service anzubieten. Investieren Sie in ein entsprechendes Equipment. Die Idee ist wichtig, Sie selbst brauchen nicht japanisches Sushi oder Thai-Spezialitäten zuzubereiten. Dazu engagieren Sie einen Fachmann. Sie wollen doch in etwas investieren, das Ihr Geld vermehrt – hier haben Sie kreative Ideen, die Erfolg versprechen, weil sie neu und einmalig sind.

- Bieten Sie doch **mobile Cocktails** und Drinks an. Wer eine Party mit Freunden organisiert, kann Sie buchen. Dann kommen Sie mit Ihrem Equipment, in das Sie investiert haben, und mixen den Gästen vor Ort die gewünschten Getränke. Dazu halten Sie eine Menükarte bereit, aus der die verschiedensten Cocktails und Mix-Getränke/Drinks gewählt werden können. Auch hier gilt: Sie selbst müssen nicht schütteln und rühren, sondern „nur“ Ihre Idee vermarkten – und absahnen.
- Beliebt ist es auch, **vor Ort zu kochen**. Investieren Sie in ein entsprechendes Equipment, engagieren Sie einen guten Koch, der allen Anforderungen gewachsen ist. Sie vermarkten „Cook at home“ und sorgen dafür, dass Ihr Koch gut bezahlt werden kann und Sie noch einen saftigen Gewinn einstreichen. Leute lieben es, auf Partys zu Hause bekocht zu werden. Vielleicht kennen Sie die legendären japanischen Köche, die Ihre Messer und Kellen akrobatisch durch die Luft wirbeln und Kochen zum Event machen. Dazu kommen aufregende Effekte wie meterhohe Flammen. Sie servieren Eisbecher mit Wunderkerzen – wow das hat einen Aha-Effekt und spricht sich rum. So legen Sie Ihr Geld mit Erfolg an.

- Eine andere interessante Alternative ist ein **Online-Geschäft**.
Warum? Man muss **nicht große Summen** einsetzen, um hier zu starten. Die Investitionen sind relativ überschaubar. Man braucht kein großes Warenlager, kaum Personal (vielleicht ein paar Freelancer für den einen oder anderen Auftrag wie Programmierung, Webseitenerstellung und so weiter), keine Verkaufsräume und keine Ladeneinrichtung. Im Prinzip ist ein vernünftiger **Computer/Laptop** wichtig sowie ein **Internetanschluss**. Dann investiert man ein paar hundert Euro in einen gut funktionierenden **Onlineshop** und kauft am besten ein paar **digitale Produkte wie eBooks**, die man clever bewirbt. Vielleicht investiert man noch ein paar hundert Euro in **Werbung**. Warum sind digitale Produkte so interessant? Man produziert oder erwirbt sie einmal mit Wieder-Verkaufslizenz, hat keine weiteren Produktionskosten (Kopie), verschickt sie per Email oder bietet sie per Download an (keine Versandkosten) und das System des Shops regelt alles automatisch: Bestelleingang, Bezahlung, Versand. Der **Onlineshop** arbeitet quasi **mit Autopilot**. Er registriert die Bestellung, wartet den Zahlungseingang ab und verschickt dann das eBook. Also ein völlig einfaches Geschäft. Sie brauchen natürlich möglichst mehrere digitale Produkte, um ins Internetgeschäft gut einzusteigen.
- Neben eBooks gibt es aber auch zahlreiche andere Geschäfte, die Sie im Internet starten können. Machen Sie doch Ihre **Fotos zu Geld**. Es gibt zahlreiche **Portale**, die gute **digitale Bilder** aufkaufen beziehungsweise für Sie vermarkten. Zuerst müssen Sie einen Test durchlaufen und Probefotos einsenden, damit man Sie einordnen kann. Schauen Sie sich vorher genau an, welche Kriterien die einzelnen Portale fordern und was für Bilder die suchen. Es gibt unterschiedliche Interessenlagen. Sie können

auch gezielt nach deren Wünschen/Anforderungen Bilder produzieren. Manchmal sind es einfache Fotos wie von Gebäuden, Früchten, Blumen, Autos oder Straßen. Wenn Sie sowieso eine Kamera haben, dann machen Sie die doch zu Geld. Sie haben null Produktionskosten, müssen lediglich Ihre Zeit einsetzen. Etwas Einfacheres gibt es doch nicht. Und wenn Sie keine Kamera haben, denken Sie über eine solche Investition ruhig einmal nach.

- Sie können quasi auch **jedes Geschäft**, was **offline** läuft, **online** einrichten: Bieten Sie ein **Reiseportal** an und verkaufen Urlaub. Suchen Sie sich vielleicht eine Nische aus: Reisen in bestimmte Städte, Bustouren, Abenteuerurlaub, ein bestimmtes Land, in dem Sie sich besonders gut auskennen, oder Schiffstouren, Flussreisen mit dem Hausboot und so weiter. Sie können **digitale Kunst** anbieten, Videos, Installationen und auch Bilder. Bieten Sie doch **Handarbeiten** wie Strick- und Stickwaren an, **Bastelsachen** aus Holz, Stein, Metall – Vogelhäuschen zum Beispiel oder Hundehütten. Denken Sie dabei mal über Ihre **Hobbys** nach: Was könnten Sie anderen Menschen verkaufen? Manche Frauen sind gut darin, **Modeschmuck** zu erstellen. Das richtig im Internet präsentiert, kann der Renner werden. Legen Sie Ihr Geld in solche Materialien an, die Sie gut mit Gewinn verkaufen können.
- Bieten Sie **Email-Kurse in Internet-Marketing** an. Wie verkaufe ich digitale Produkte am besten? Welche Werbemöglichkeiten habe ich? Wo kaufe ich Banner-Werbung? Welche Partnerprogramme lege ich auf? Wie schreibe ich Verkaufstexte? Wo kaufe ich sie eventuell ein? Wie baue ich Email-Listen zu bestimmten Zielgruppen auf? Welche Newsletter lege ich auf, wie schreibe ich Newsletter-Texte? Wie baue ich mir im Internet ein vertrauenswürdiges Image auf? Wie werde ich

zum Experten für bestimmte Produkte. Es gibt so viele Themen, bei denen Sie als Coach agieren könnten. Bieten Sie das an und verdienen damit Geld. Das Interessante daran ist, Sie müssen nicht Unsummen Ihres Ersparnen ausgeben und können später, wenn Ihr Internet-Business boomt, mehr Geld für Werbung einsetzen und dann mit Ihren Produkten richtig absahnen.

- Sie können per **Emailkurs** Ihren Kunden **Sprachen** beibringen. Vielleicht sind Sie Lehrer und wissen, wie man einen solchen Kurs sinnvoll aufbaut, ihn kontinuierlich fortsetzt, um so erfolgreich eine neue Sprache zu vermitteln. Dabei sollten Sie nicht unbedingt Englisch wählen, vielleicht etwas Exotisches – eine Nische wie brasilianisches Portugiesisch.
- Sehr stark gefragt sind **Videos**. Entweder stellen Sie **eigene witzige Filme ins Netz** und hoffen darauf, dass sie der Renner etwa auf **YouTube** werden. Investieren Sie in eine gute Kamera und produzieren Sie unterschiedliche Clips. Wenn die Filme oft angeklickt werden, schaltet YouTube bei Ihnen **Werbung**. Sie können auch im Internet die **Auftragsproduktion von Videos** sowie einen **Kurs** in der Video-Erstellung anbieten. Viele Leute können das nicht, brauchen es aber für ihren Shop oder Ihre Page. Bringen Sie Ihren Kunden bei, wie man gute Videos dreht, welche Punkte man beachten muss, um einen optimalen Auftritt hinzubekommen. Da geht es um Lichttechnik, Mikrofon, Kameraeinstellung und natürlich um die witzig-kreative Selbstdarstellung. Sie können das, dann machen Sie daraus doch ein Geschäft.
- Sie können auch **Teilhaber eines** erfolgreich etablierten **Geschäfts** werden. Vielleicht will der gerade eine Außen-Gastronomie zu seinem Betrieb zusätzlich eröffnen und braucht dafür Geld. Sie kennen das Restaurant seit Jahren, es brummt

hier wirklich und wird von allen Gästen immer wieder weiterempfohlen. Sie kennen den Besitzer sehr gut – und kommen mit ihm ins Gespräch. Er zeigt Ihnen seine Pläne, und Sie sind begeistert. Nun steigen Sie in den Betrieb als **stiller Teilhaber** ein, denn Sie wollen ja nicht hinter dem Tresen stehen. Natürlich geht auch das: **aktiver, mitarbeitender Teilhaber**. Sie geben ihm einen Betrag von sagen wir 50.000 Euro. Zuvor lassen Sie das Geschäft von einem Wirtschaftsprüfer anhand der Bilanzen checken. Sagen wir, der Laden ist 100.000 Euro wert. Sie geben 50.000 Euro dazu, das Objekt macht nun 150.000 Euro aus. Sie sind dann zu einem Drittel Teilhaber, würden also auch ein Drittel des Gewinns einstreichen. Solche Investitionen müssen **klar vertraglich abgesichert** sein. Etwa ist zu klären, ob Sie mit Ihrer Einlage vielleicht auch für Verluste haften. Oder was ist mit Ihrer Einlage, wenn das Restaurant pleitegeht? Sind Sie nachschusspflichtig, wenn der Laden noch mehr Investitionen braucht oder verringert sich dann der Wert Ihrer Einlage? Was ist, wenn das Finanzamt auf der Matte steht und enorme Nachforderungen hat – müssen Sie dann auch dafür geradestehen? Sie sehen also: Bei einer Teilhaberschaft an einem bestehenden etablierten Geschäft sind viele Punkte zu beachten.

- Sie können sich auch mit einem guten Kumpel zusammentun und **gemeinsam ein Geschäft eröffnen** oder einen bereits bestehenden Laden kaufen. Auch hier gilt es einige Dinge zu beachten. Wenn man beispielsweise eine Kneipe übernimmt, sind **viele Fallstricke** zu bedenken. Wem gehört die Einrichtung, wie hoch ist die Ablöse, wie wird das bewertet? Was ist mit dem Warenlager, wem gehört das? Manchmal hat die Brauerei Bier auf Kommission geliefert, also muss das auch dort bezahlt werden und nicht an den Vorbesitzer.

Viele Kneipen sind an bestimmte Brauereien gebunden, man darf also nur deren Bier verkaufen und muss die Lieferungen zu deren Preis bezahlen. Es gibt Brauereien, die Kneipen eingerichtet haben und das dann auf den Hektoliter-Preis umlegen: Der Kneipier muss also einen höheren Bierpreis als marktüblich akzeptieren, weil damit die Einrichtung abbezahlt wird. Manche Wirte umgehen das ein wenig dadurch, indem Sie nur einen Teil des Bieres von der Brauerei beziehen und den Rest aus dem Großhandel. Doch die Brauereien kennen ihre Zahlen genau, das kann die Kündigung der Konzession bedeuten. Man muss sich alle Verträge zu einem solchen Objekt genau ansehen und am besten von **Fachleuten bewerten** lassen. Auch sollte man wissen, dass derjenige, der mit Lebens- und Genussmitteln arbeitet, ein ärztliches **Gesundheitszeugnis** vorlegen muss. Außerdem brauchen Kneipiers einen so genannten „Frikadellen-Kurs“ der Industrie- und Handelskammer, also eine Kurzeinweisung im Umgang mit Lebensmitteln, Hygienevorschriften und so weiter. In Kneipen werden ja oft auch Frikadellen, Würstchen und Salate mit angeboten. Man unterscheidet hier zwischen Küche und Aufwärmbetrieb, also werden komplette Mahlzeiten frisch zubereitet angeboten oder nur in der Mikrowelle aufgewärmte Snacks wie Suppen, Wurst, Frikadelle oder Schnitzel. Etwas Fachwissen sollte man schon mitbringen, sonst erlebt man böse Überraschungen. So ein Business beinhaltet immer ein Rundum-Paket. Beispielsweise muss man wissen, ob es langfristige Verträge gibt, etwa für den Reiniger der Bierleitungen, der dann plötzlich vor der Tür steht und schnell mal 150 Euro verlangt. Das ist übrigens eine Auflage der Konzession. Die Leitungen müssen keimfrei sein.

Oder plötzlich kommen die Lebensmittelkontrolleure und finden irgendwo in einer versteckten Ecke Mäuse-Kot. Das kann die

Schließung eines Betriebes bedeuten. Anwohner beschwerten sich über zu viel Lärm, Mitkonkurrenten sind neidisch über Ihren Erfolg und erstatten anonyme Anzeigen bei der Hygiene-Überwachung. Die staatlichen Kontrolleure für Sicherheit tanzen an und kontrollieren die Fluchtwege und Feuerlöscher. Ja, eine Kneipe oder Restaurant haben viele Fallstricke, die Ihnen das Geschäft vermiesen können.

- Da ist es schon besser, in einen **weniger problematischen Shop** zu investieren. Verkaufen Sie **Textilien oder Betten, hochwertige Mode oder Hüte, Wohnungs-Accessoires oder Modeschmuck, Lampen Gebrauchtwagen oder Möbel**. Was ist zukunftssträchtig und wird immer gebraucht? Steigen Sie in ein **Beerdigungsinstitut** ein oder verkaufen Sie **Immobilien und Versicherungen**. Sie sollten eine Investition in ein Geschäft wählen, das es auch noch in tausend Jahren geben wird, etwas, was Menschen immer brauchen und nachfragen. Restaurantbesuche streicht man doch zuerst, wenn es kriselt.
- Wählen Sie eine **Branche mit möglichst geringem Aufwand und einfacher Verkaufsweise**, Beispiel **Versicherungen**: Ein kleines Büro in guter Lauf-Lage mit kreativer Dekoration, Außenwerbung, Displays – das reicht schon. Ihre Werbung muss jedem sofort ins Auge stechen. An Inneneinrichtung sind Kopierer, Telefon, Fax, Computer und Internetanschluss nötig. Dann lassen Sie sich von einigen Versicherungen in deren spezielle Produkte einweisen, belegen einen Grundkurs in Versicherungswirtschaft – und los geht's. Natürlich brauchen Sie auch **Werbung** und eine **Webpage**. Präsentieren Sie hier Ihre ganze Bandbreite an verschiedenen Produkten, legen Sie ein **Kontaktformular** an, damit potenzielle Kunden sich auch online an Sie wenden können. Für eine Versicherungs-Agentur brauchen

Sie kein Warenlager, zunächst auch kein Personal, überschaubare Räume und etwas Technik. Die Prospekte bekommen Sie von den Firmen ebenso wie Antragsformulare. Nun kommt es auf Ihre **gute Beratungstätigkeit** an. Entwickeln Sie **Empathie**, denken Sie sich in die Situation Ihrer Kunden hinein. Haben Sie Verständnis für ihre Probleme und Sicherheitsbedürfnisse. Am Anfang müssen Sie sich erst noch einen **guten Ruf aufbauen** - am besten durch Mund-zu-Mund-Propaganda. „Mensch, ich hab einen tollen Versicherungsvertreter, der hat mir nicht einfach nur alles aufgeschwatzt, sondern mir nur das verkauft, was ich wirklich brauche!“ Gut bediente Kunden sind die besten Botschafter für Ihr neues Geschäft, in das Sie Ihr Geld angelegt haben.

Verleihen Sie doch privat Geld

Sie kennen doch das Problem: Wollen Sie Geld von Ihrer Bank haben, fordern die einen **horrenden Zins**. Dagegen bringt das Geld auf dem **Sparbuch fast gar nichts mehr**. Wir erleben hier eine Spanne von zehn Prozent und mehr. Wenn Sie jedoch privat Geld verleihen würden – quasi als Freundschaftsdienst, nicht professionell –, könnten doch **beide verdienen**: Sie bekommen das Vier- bis Fünffache als auf der Bank, und der Kreditnehmer spart die Hälfte seiner Zinszahlungen ein. Allerdings hat das eine kleinen entscheidenden **Haken**. Sie wollen ja Ihr Geld wiedersehen, deshalb brauchen Sie **Sicherheiten** wie eine Bank. Sie können sich den Kraftfahrzeugbrief des Autos aushändigen lassen oder eine wertvolle Uhr als Pfand, Schmuck, Gemälde oder sonstige Wertsachen. Unter Privatleuten ist ein reiner Schuldschein oft nichts wert. Und gehen Sie zum Notar, fallen wieder hohe Gebühren an. Dann kann man ja auch gleich bei der Bank Geld leihen. Sie müssen großes Vertrauen zu der Person haben, der Sie privat Geld leihen. Man sollte sie gut und lange kennen.

Legen Sie in einem **Vertrag** fest, wie lange welche Summe geliehen wird und zu welchem Zinssatz. Am besten errechnen Sie die Zinssumme als Gesamtbetrag und schreiben den genau in den Vertrag. Sinnvoll ist es auch, so etwas unter **Zeugen** abzuwickeln. Geben Sie das Geld in bar oder per Überweisung? Sie hätten einen zusätzlichen Bankbeleg bei einer Transaktion, sonst müssen Sie sich eine Quittung über das erhaltene Geld ausstellen lassen. Natürlich gibt es auch in Zeitungen sowie im Internet immer wieder Leute, die privat Geld suchen. Seien Sie da ganz besonders vorsichtig. Warum suchen diese Menschen privates Geld? Meistens bekommen Sie bei Banken nichts mehr, weil sie eine **schlechte Kreditwürdigkeit** haben. Da ist Alarmstufe Rot und wahrscheinlich sind die angebotenen Sicherheiten getürkt. Oft stecken Betrüger dahinter.

Machen Sie bei Auktionen Ihr Schnäppchen

Auktionen und **Versteigerungen** bieten manchmal gute Gelegenheiten, Geld anzulegen. Voraussetzung ist, dass Sie etwas davon verstehen. Oft sind es Gegenstände, die klamme Zeitgenossen zum **Pfandhaus** gebracht und nicht wieder ausgelöst haben. Dann kommen sie unter den Hammer. Die Pfandleiher geben ja nie den vollen Wert als Gegenleistung, sondern kalkulieren Verwaltungsaufwand und mögliche Kosten für Versteigerungen ein. Aber dennoch können Sie ein gutes Schnäppchen machen, wenn kaum Interessenten mitbieten. Ob ein antikes Silberbesteck, ein Gemälde oder wertvolle Armbanduhren, meistens gibt es vorher **Kataloge** oder Sie können sich die Gegenstände ansehen. Nehmen Sie Ihren Laptop oder Ihr Smartphone mit und schauen sich im Internet Bewertungen an – etwa wie die berühmte Schwacke-Liste für Gebrauchtwagen. So mancher hat schon ein teures Musikinstrument weit unter Wert erworben. Gehen Sie immer mit einem persönlichen **Limit** in eine Versteigerung und lassen sich nicht von Mit-Bietern hochpuschen. Machen Sie sich dann die Mühe, das gute Teil im Internet auf gängigen Portalen gewinnbringend wieder zu verhökern. So legt man sein Geld auch gut an. Oder haben Sie Geduld und warten auf Wertsteigerungen. So mancher hat mit Gemälden zeitgenössischer, noch wenig bekannter Künstler ein echtes Geschäft gemacht. Oft treibt der Markt erst nach deren Tod der Künstler den Preis schwunghaft in die Höhe.

Sammeln Sie Uhren?

Manche Leute haben ein Faible für Uhren und sind darin schon echte Experten geworden. Sie kennen sich mit den unterschiedlichen Marken und Modellen gut aus. Sie wissen den Preis einzuschätzen. Ganz penibel beobachten Sie den Markt gebrauchter, gut erhaltener Spitzenuhren. Es gibt immer mal Menschen, die Uhrensammlung auflösen, um Geld für einen Hausbau oder Autokauf zu Erlösen, um den Enkeln oder Kindern ein Startkapital zu geben oder einfach, weil sie in eine wirtschaftliche Notlage geraten sind. Am besten ist natürlich der **Privatmarkt**, weil Händler, Auktionsportale und Tauschbörsen ihre Kosten und Verdienste auf das Objekt umlegen. Stöbern Sie im **Anzeigenteil** überregionaler Tageszeitungen an Wochenenden und in diversen **Internetseiten**.

Oder suchen Sie selbst aktiv durch entsprechende Anzeigen. Geben Sie einfach exakt Ihre Suchvorgaben wie „Spitzen-Armbanduhren nobler Marken nur von privat“ in Suchmaschinen ein. Schauen Sie auch in Blogs und Foren. Da verstecken sich auch private Kleinanzeigen. Wenn Sie eine Top-Uhr zum halben Preis ihres tatsächlichen Wertes bekommen können, dann legen Sie doch Ihr Geld in Uhren an. **Einige Dinge sollten Sie strikt beachten:** Bevor Sie kaufen, müssen Sie das Objekt persönlich sehen, denn immerhin handelt es sich ja hierbei um einen Kauf für einige tausend oder zehntausend Euros. Heikel ist der tatsächliche Kauf, denn schließlich gehen Sie mit Viel Geld spazieren. Hier hat es in der Vergangenheit beim Autokauf schlimme Betrugsmaschinen gegeben. Die Käufer wurden in abgelegene Gebiete gelockt und dann überfallen, weil ja bekannt war, dass sie viel Bargeld bei sich hatten. Legen Sie den Übergabe-Ort möglich im öffentlichen Raum an belebten Stellen fest. Nehmen Sie den besten Freund mit, gehen Sie nie allein zur Übergabe. Noch besser ist es, wenn Sie einen

Uhrenfachmann oder Ihren Uhrmacher mitnehmen könnten – nicht dass Ihnen da noch eine billige Kopie untergeschoben wird.

Wenn die **Geldanlage auch noch Spaß** macht und man sich täglich an dem Anblick schöner Uhren erfreuen kann, ist es doch noch viel besser.

Hausboot, Wohnwagen und Wohnmobil vermieten

„Ich wollte immer schon mal mit dem Wohnmobil quer durch Amerika fahren“ ist der Wunschtraum vieler. Machen Sie Ihren **Traum zum Geschäft**. Investieren Sie in Wohnmobil, Campingwagen oder gar in ein Hausboot. Sie fahren damit drei Wochen selbst in Urlaub und vermieten es die restliche Zeit im Jahr. Wenn Sie Ihr Objekt gut bewerben, dann wird es auch gut ausgebucht sein. Das bringt erhebliche **Mieteinnahmen**, mit denen Sie schnell Ihr angelegtes Kapital vermehren können. Aber das macht auch **Arbeit**. Sie müssen Mieter finden, das Wohnmobil oder Hausboot pflegen, jedes Mal reinigen, reparieren, für Unfälle vorsorgen, Versicherungen abschließen und so weiter. Einerseits soll ja Ihre Investition nicht überwiegend brach liegen, sondern gewinnbringend eingesetzt werden. Andererseits müssen Sie sich den Aufwand genau überlegen. Haben Sie die Zeit? Macht Ihnen das Spaß? Sind Sie vielleicht Bastler und haben Kenntnisse in der Wartung solcher Geräte? Sie sehen, wie viele Fragen zu bedenken sind. Das will gut überlegt sein. Aber es kann Ihrer Geldanlage eine Wahnsinnsrendite bringen.

Wovon Sie die Finger lassen sollten

Haben Sie schon einmal etwas von **Geierfonds** gehört? Als Argentinien 2001 pleiteging und seine Schulden nicht mehr bedienen konnte, kauften Fonds in den USA argentinische Staatsanleihen zu einem Ramschpreis auf. Sagen wir, der Nennwert eines solchen Papiers war 100 Dollar, die Fonds zahlten dafür aber nur 10 Dollar oder weniger. Argentinien einigte sich in der Zwischenzeit mit seinen meisten Gläubigern auf einen gewaltigen Schuldenschnitt. Rund zwei Drittel mussten sie abschreiben und verloren das Geld. Das restliche Drittel bediente Argentinien und zahlte darauf regelmäßig Zinsen. Lediglich knapp zehn Prozent der Gläubiger, unter anderem die so genannten Geierfonds, verweigerten eine Einigung. Die Geierfonds bestanden darauf, den vollen Nennwert von 100 Prozent ihrer Papiere zu bekommen. Da die Anleihen nach amerikanischem Recht ausgegeben waren, urteilte auch das höchste amerikanische Gericht endgültig: Der Nennwert der Anteilsscheine muss nun zuerst zurückgezahlt werden – noch bevor die Zinsen auf Altschulden weiter getilgt werden dürfen. Argentinien ist erneut pleite, die Geierfonds warten aber immer noch auf ihr Geld. Es ist also sehr riskant, in solche Fonds zu investieren.

Nicht ratsam ist auch ein **einfaches Sparbuch**, was früher vier bis fünf Prozent Zinsen abwarf. Heute bekommen Sie dafür vielleicht noch einen Prozent, womit Sie nicht einmal die Inflationsrate abdecken, Ihr Geld also immer weniger wert wird. Manche bleiben traditionell bei ihrem Sparbuch, was aber verkehrt ist. Auch ältere Menschen sollten hier schleunigst umdenken. Oder viele lassen das Geld einfach auf dem Girokonto liegen, was noch weniger Zinsen bringt.

Es gibt riskante Finanzprodukte wie **Waren-Termingeschäfte**, **Währungsspekulationen**, Staatsanleihen von Wackelkandidaten, die schon in der Vergangenheit nur mit internationaler Hilfe noch über

Wasser gehalten werden konnten. Verzichten Sie auf die Aussicht hoher Zinsen, denn ebenso aussichtsreich ist es, dass Sie Ihr Geld ganz verlieren oder teilweise. **Auf Lebensmittel zu spekulieren** ist nicht nur **ethisch ein Problem**, sondern infolge weltweiter **Klimaveränderungen** sehr problematisch. Wer deckt Ihren Schaden bei **Ernteaussfällen** ab? Auf einen bestimmten **Ölpreis** zu spekulieren ist ein **politisches Risiko**. Denn Sie wissen ja, was bei Krisen, die überall auf der Welt ausbrechen können, mit dem Ölpreis passiert. Öl ist da ein sensibler Gradmesser. Man kann hier schnell sein angelegtes Geld verlieren, allerdings auch verdoppeln. Seitdem die Banken nach der Finanzkrise ihre Risiken in so genannte **Bad Banks** ausgelagert haben, quasi ihre Schulden und wackeligen Papiere aus ihren Bilanzen entfernt und abgeschrieben haben, können Sie natürlich auch in Bad Banks investieren – in der schwachen Hoffnung, dass nun doch nicht alles faule Eier sind. Das ist höchst riskant. Die Banken wissen schon ganz genau, was nicht mehr zu Geld zu machen ist. Legen Sie Ihr Geld deshalb nicht in solchen Bad Banks an, dann können Sie sich gleich auf ein Hochhaus stellen und Ihre Geldscheine unters Volk werfen.

Auch bestimmte **Immobilienfonds** sind Wackelkandidaten. In der Vergangenheit haben sich gerade hier Betrüger reihenweise getummelt. Dabei sind sogar Ärzte, Rechtsanwälte und Fußballprofis, die viel Geld übrig hatten, reingefallen und haben oft ihr ganzes Geld verloren. Oder Manche Anlageberater haben aufs falsche Pferd gesetzt und ihre Kunden in den Ruin getrieben, indem sie beispielsweise auf wenig innovative Handelsketten und Kaufhäuser gesetzt haben, die letztlich pleite gegangen sind. Milliardäre wurden hier zu Sozialhilfeempfängern. Lassen Sie die Finger von riskanten Fonds und Immobilien. Auch hier gilt: Das Preis-Leistungsverhältnis muss stimmen.

Schlusswort

Man kann mit Geld so viele Fehler machen. Denn überall lauern diejenigen, die an Ihr Geld wollen. Zeigen Sie Ihr Geld nicht. Eine Geldanlage ist etwas Diskretes. Niemand muss wissen, wie viel Sie auf der hohen Kante haben. Sie wollen vielleicht im Alter davon leben, sich einen schönen Ruhestand gönnen, Ihre Ansprüche nicht einschränken. Dann sorgen Sie klug vor. Legen Sie Ihr Geld vor allem sicher an und so, dass es sich auch noch etwas vermehrt. Denn 100 Euro, die Sie heute unterm Kopfkissen haben, sind in zehn Jahren nur noch 80 Euro wert (bei zwei Prozent jährlicher Inflation). Ihr Geld verliert an Kaufkraft. Deshalb legen Sie es klug an. Riskieren Sie keinen Total-Verlust. Geben Sie sich lieber mit etwas weniger Rendite zufrieden. Und noch eins sollte immer für Sie gelten: Mit Geld spielt man nicht. Nehmen Sie es selbst in die Hand, bevor Sie andere damit zocken lassen. Behalten Sie immer die Kontrolle über Ihr eigenes Geld.