

im Jahr, und manchmal brauchen Sie auch Urlaub. Ihre Zeit ist begrenzt, auch Ihre Lebenszeit. In dieser – im wahrsten Sinne des Wortes – einmaligen Zeit schlafen und essen Sie, manchmal sind Sie krank. Und jede Minute, die Sie jemandem als Ihre Arbeitszeit anbieten, können Sie nur ein einziges Mal verkaufen. Das Zeitkonto, das Sie einem Auftraggeber oder einem Arbeitgeber zum Kauf anbieten können, schrumpft jede Minute. Irgendwann ist dieses Zeitkonto aufgebraucht. Und dann können Sie nur noch Geld für sich arbeiten lassen. Warum also nicht gleich parallel damit anfangen? Das macht Ihren Lebensabend später im wahrsten Sinne des Wortes reicher – und im Idealfall bleibt sogar sofort etwas übrig, was Ihnen den einen oder anderen Luxus ermöglicht, ohne dafür einen Kredit aufnehmen zu müssen.

Sinn

Doch was bedeutet es tatsächlich, „Geld für sich arbeiten zu lassen“? Geld an sich arbeitet ja nicht. Es vermehrt sich auch nicht von selbst. Wenn Sie eine Kapitallebensversicherung abschließen, sperrt die Versicherung Ihr Geld ja nicht in einen Tresor, wo sich die Scheinchen dann paaren. Das Geld muss raus, dorthin, wo es „arbeiten“ kann. Es vermehrt sich nur dann, wenn es in Immobilien, Anleihen oder andere Zinsanlagen, Unternehmensanteile, Sachwerte oder Spekulationsobjekte investiert ist. Es sind diese Anlagen, die Zinsen abwerfen und/oder deren Wert steigt, nicht das Geld selbst. Und warum steigt der Wert dieser Anlagen? Weil Menschen sie durch ihre Arbeit oder – im Fall von Mieterträgen – durch ihre Zahlungen wertvoller machen. Würde jeder nur sein Geld für sich arbeiten lassen und nicht selbst arbeiten, gäbe es solche Wertsteigerungen gar nicht. Unsere Wirtschaft und unsere Sozialsysteme würden nicht

funktionieren. Es braucht also tatsächlich sogar Kapital, das investiert wird, und Arbeitskraft, die daraus einen Mehrwert schafft.

Professionalität

An dieser Stelle kommt unser Buch ins Spiel. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Geld für sich arbeiten lassen können. Wohlgedenkt: Ihr Geld, nicht Sie. Sie selbst sollten sich lieber dabei zurücklehnen. Verkürzen Sie nicht noch zusätzlich Ihre wenige Zeit, die Sie haben, dadurch, dass Sie sich mit den Feinheiten und Fallstricken der Kapitalmärkte auseinandersetzen und am Ende sogar noch Geld verlieren. Ja, auch das ist möglich. Machen Sie sich keine Illusionen. Andere, die sich professionell und täglich beruflich mit dem Thema Kapitalanlage befassen, sind Ihnen doch immer mindestens eine Nasenlänge voraus. Im Wettstreit um die besten Investitionen ziehen Sie als ungeübter Amateur fast immer den Kürzeren. Viel cleverer ist es, sich einen Profi an die Seite zu holen, der für Sie in den Ring steigt. Diesen allerdings sollten Sie sich gewissenhaft aussuchen. Dabei kann Ihnen dieses Buch helfen.

Das Buch

Zunächst befassen wir uns in Teil 1 mit dem Immobilienmarkt. Dort sind wir Profis. Wir kennen das Business und die Tricks, und wir wissen, welche Fehler man machen kann. An unseren Erfahrungen lassen wir Sie teilhaben. Wir geben Ihnen einen Einblick darin, wie Sie erfolgreich in Betongold investieren und Ihr Kapital dort vermehren können.

In Teil 2 zeigen wir Ihnen, wie Vermögensverwalter arbeiten, wie ihr Business funktioniert und worauf Sie als Anleger und Kunde

achten sollten. In Teil 3, dem größten Teil dieses Buches, konzentrieren wir uns auf die verschiedenen Strategien der Geldanlage.

Beim Thema Kapitalmärkte und Wertpapiere verweisen wir auf unsere Kollegen in der Vermögensverwaltung. Wir haben uns in der Republik umgesehen und Manager und Strategien gefunden, die wir Ihnen in diesem Buch vorstellen möchten. Wir betonen dabei „Manager und Strategien“, wobei das *Und* wichtig ist. Und wenn wir ehrlich sind, müsste es eigentlich „Philosophie“ statt Strategie heißen. Denn bei unserer Recherche ist uns sehr bewusst geworden, dass erfolgreiche Geldanlagestrategien in der Regel nicht für sich allein stehen, sondern vor allem durch die Menschen leben, die sie erfunden haben und anwenden. Die Chemie muss stimmen: zwischen Kunde, Vermögensverwalter und der Strategie. Diese Strategie ist normalerweise individuell. Sie entsteht im Gespräch zwischen Vermögensverwalter und Kunde. Die verschiedenen Strategien der Vermögensverwalter sind im Normalfall nur die theoretischen Leitplanken dafür, was dann in der Praxis auf der Straße umgesetzt wird. Der wesentliche Treibstoff für die Fahrt durch den Börsenschwungel ist das Vertrauen der Anleger in die Fähigkeiten der Profis. Deshalb stellen wir Ihnen nicht leblose Formeln und Zahlenwerk vor, sondern die Vermögensverwalter, die die Strategien erfunden haben und täglich anwenden. Wir wollen sie Ihnen so vorstellen, wie Sie sie selbst kennen lernen würden, wenn Sie Ihnen einmal begegnen sollten: im Gespräch. Deshalb haben wir für dieses Buch die Interviewform gewählt. So lernen Sie zum einen von einigen der Besten ihres Fachs, wie Kapitalanlage funktioniert. Zum anderen stellen wir Ihnen auch gleich die dazu passenden Köpfe vor, die Sie für sich arbeiten lassen können, wenn Sie es möchten – auch von ihrer persönlichen Seite. Wir stellen sie Ihnen so vor, wie wir sie erlebt haben: Es sind Menschen, für die das, was sie tun, tatsächlich nicht nur ein Beruf ist, sondern Berufung. So

wie wir für unsere Arbeit mit Immobilien brennen, so erfüllt diese Menschen die Leidenschaft für die Wertpapieranlage.

„Geld“ für sich arbeiten zu lassen, bedeutet genau genommen: andere, denen Sie vertrauen, damit zu beauftragen, Ihr Geld zu vermehren. Ohne zusätzliche Arbeit für Sie selbst. Ohne schlaflose Nächte. Und trotzdem erfolgreich. Unser Tipp: Verkaufen Sie Ihre Apple-Anteile nicht zu früh, denn allein durch Arbeit werden Sie nicht reich.

TEIL 1:
VERMÖGENSAUFBAU
MIT IMMOBILIEN