

E-BOOK · VON DEN GRÜNDERN VON FINALARM

Arbeite weniger, besitze mehr.

Der entspannte Weg vom Cashflow zum Vermögen



Oguzhan Kalkan & Raoul Schreck

AUSGABE 2026



Arbeite weniger, besitze mehr

Der entspannte Weg vom Cashflow zum Vermögen

Oguzhan Kalkan & Raoul Schreck

Web-Ausgabe 2026 · finalarm.de

Impressum

© 2026 Oguzhan Kalkan, Raoul Schreck

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung der Autoren in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm, elektronische Speicherung, Online-Verbreitung) reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Disclaimer (Kurzform): Dieses Buch ist ein Erfahrungsbericht und Bildungsangebot — keine Anlageberatung, keine Steuerberatung, keine Versicherungsberatung, keine Rechtsberatung. Konkrete Entscheidungen für deine persönliche Situation gehören in die Hände qualifizierter Berater. Vollständiger Disclaimer im Anhang A.

Kontakt: finalarm.de

Was dich erwartet

	Vorwort — Doppelt so gut sein	1
[01]	Glaubenssätze, die uns arm gehalten haben	6
[02]	Cashflow ist nicht Vermögen	17
[03]	Wo stehst du heute? Das 3-Konten-System	26
[04]	Was wir alles falsch gemacht haben	35
[05]	Aktien, ETFs und der Markt	42
[06]	Der Trade, der alles verändert hat	53
[07]	Immobilien: Eigenheim oder Investment?	60
[08]	Holding & Co.	69
[09]	Steuern beim Investieren	79
[10]	Versicherungen: Was wir wirklich brauchen	87
[11]	Die Macht der Geduld	96
[12]	Arbeite weniger, besitze mehr	104
	Anhang	110

Doppelt so gut sein

„Du musst doppelt so gut sein wie die anderen, um akzeptiert zu werden. Werde Arbeitgeber, nicht Arbeitnehmer. Lass dich nicht rumschubsen.“

Drei Sätze. Mein Vater. Westdeutschland, Anfang der neunziger Jahre. Wohnzimmer einer Drei-Zimmer-Wohnung. Sechs Menschen auf fünfundsiebzig Quadratmetern.

Ich war neun, vielleicht zehn Jahre alt. Vor mir auf dem Tisch lag wieder einer dieser Briefe vom Amt — das Vokabular der Woche: Kindergeld, Bescheid, Frist, Widerspruch. Mein Vater kam von der Autobahn, meine Mutter aus dem Kindergarten. Ich übersetzte. Wort für Wort. Zeile für Zeile.

So habe ich Deutsch gelernt — nicht in der Schule, sondern an Behördenschreiben. So habe ich auch Geld kennengelernt: nicht als etwas Glänzendes, das man sich gönnt, sondern als etwas Knappes, das man bewacht.

Mein Vater fuhr vierzig Jahre lang LKW. Meine Mutter war gelernte Schneiderin und arbeitete in Deutschland als Reinigungskraft. Beide wollten für ihre Kinder etwas anderes — konkreter: ein Haus, eigene Räume, ökonomische Eigenständigkeit. Der Lehrsatz meines Vaters dazu war nicht über Geld. Er war über Würde:

„Werde Arbeitgeber, nicht Arbeitnehmer.“

Heute bin ich vierundvierzig. Ich habe gemeinsam mit Raoul, meinem Freund seit sechzehn Jahren und Geschäftspartner seit fünfzehn, eine Online-Marketing-Agentur aufgebaut. Ich führe eine Holding, in der wir Beteiligungen bündeln. Vor einem Jahr haben wir Finalarm gestartet — eine Marke, die das leisten soll, was uns als Kindern gefehlt hat: erklären, wie Geld wirklich funktioniert. Verständlich. Ohne Bankjargon. Ohne Provisionsgeflüster.

Dieses Buch ist die Quintessenz dessen, was wir in zwei Jahrzehnten über Geld gelernt haben. Durch Glück. Durch Schmerz. Durch sehr viel Disziplin.

Es ist auch ein Buch, das wir zu spät bekommen haben. Hätte uns 1999 oder 2003 jemand das gegeben, was wir heute hier aufschreiben, hätten wir vermutlich zwei Jahrzehnte früher angefangen, das Richtige zu tun. Nicht weil wir besonders dumm waren, sondern weil niemand in unserer Umgebung diese Konzepte hatte — und niemand sie uns hätte erklären können. Migrations-Eltern wussten nicht, was eine Teilfreistellung ist. Lehrer wussten es nicht. Die Bankerin der Sparkasse wusste es, aber ihr Job war nicht Aufklärung, sondern Vertrieb.

Wir wollen, dass es dir nicht so geht.

Was dieses Buch nicht ist

Es ist kein „Werde-Millionär-in-fünf-Jahren“. Es ist kein Reichmacher-Geheimnis. Es ist auch keine Schritt-für-Schritt-Anleitung, an deren Ende ein bestimmter Fonds, eine bestimmte Aktie oder ein bestimmter Broker steht.

Wir sind keine Anlageberater. Wir sind zwei Unternehmer, die ihren Cashflow aus einer Agentur ziehen, in Beteiligungen investieren, ein bisschen Geld an der Börse haben, ein bisschen in Beton, ein bisschen in Bitcoin — und ehrlich gesagt: mehr Fehler gemacht haben, als uns lieb ist. Du wirst sie in diesem Buch nachlesen können. Wir verstecken sie nicht. Sie sind der wertvollere Teil unserer Geschichte als die Erfolge.

Was wir teilen können, sind die Konzepte, die wir uns hart erarbeitet haben. Was wir nicht teilen können, sind Empfehlungen für deine konkrete Situation. Dafür brauchst du einen Steuerberater, einen Notar, vielleicht einen Honorarberater. Wir sind weder noch.

Was du auf den nächsten Seiten findest, ist unsere Geschichte. Was du daraus machst, ist deine Entscheidung.

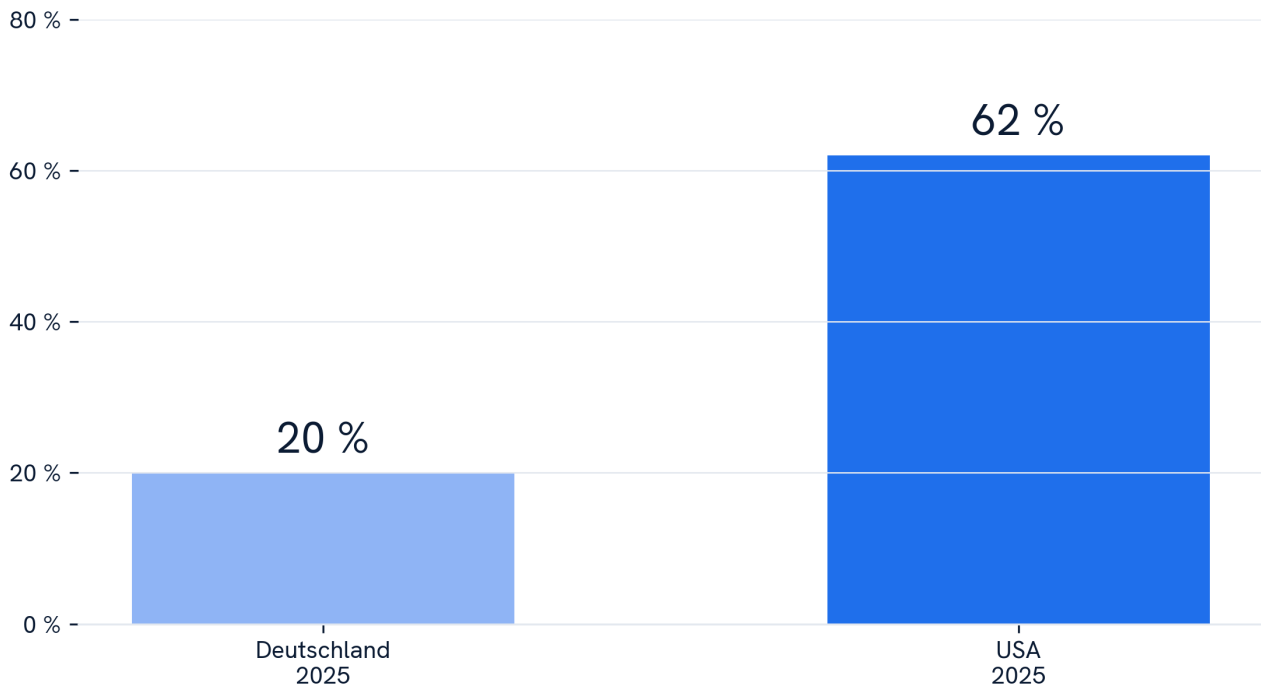
Warum jetzt?

Weil etwas nicht stimmt.

Im Jahr 2025 besaßen 14,1 Millionen Menschen in Deutschland Aktien, Aktienfonds oder ETFs. Klingt nach viel. Es ist eine Rekordzahl. Trotzdem heißt das: Nur einer von fünf Menschen ab vierzehn Jahren in Deutschland legt überhaupt am Kapitalmarkt an.^{V.1}

In den USA sind es 62 Prozent. Mehr als drei von fünf Erwachsenen.^{V.2}

Anteil Aktionäre an der Bevölkerung



Faktor 3 — über Jahrzehnte. Mit Zinseszins.

Quellen: Deutsches Aktieninstitut (Aktionärszahlen 2025); Gallup (US Stock Ownership 2025)

Aktionärsquote Deutschland 20 % vs. USA 62 % — Quellen: DAI 2025; Gallup 2025

Das ist kein Detail. Das ist ein Faktor drei. Über Jahrzehnte. Mit Zinseszins.

Vielleicht denkst du jetzt: Das liegt an der amerikanischen 401(k)-Rentenkultur, an einem ganz anderen System. Stimmt teilweise. Aber das ist nicht der eigentliche Grund. Der eigentliche Grund liegt woanders. Er liegt in dem, was Eltern uns über Geld erzählen. Was die Schule nicht erzählt. Was Banken sehr gerne erzählen — und meistens nicht das, was uns selbst nützen würde.

Die Wahrheit ist: Die meisten Menschen verdienen genug, um zu investieren. Sie tun es nur nicht. Sie zögern. Sie misstrauen. Sie warten auf den richtigen Moment, der nie kommt. Und während sie warten, läuft die Inflation weiter, das Tagesgeld erodiert, und die Lebenszeit, in der das Geld noch arbeiten könnte, schrumpft Tag für Tag.

Der Faktor 3 zwischen USA und Deutschland ist nicht Schicksal. Er ist Verhalten. Und Verhalten kann man ändern.

Wer wir sind, sehr kurz

Ich, Oguzhan, bin Diplom-Kaufmann, in Deutschland geboren, Kind von Gastarbeitern, heute Geschäftsführer einer Holding, Mitgründer von Buzzmatic und Finalarm. Aachen ist mein Standort, Zahlen sind meine Sprache. Ich denke gerne in Bilanzen, in Beteiligungen, in Steueroptimierung — vermutlich, weil ich als Kind so viele amtliche Briefe übersetzen musste, dass mir die Welt der Formulare nie ganz fremd geworden ist.

Raoul ist Online-Marketer, „Growth Samurai“, wie er sich selbst nennt, Mitgründer derselben beiden Unternehmen. Berlin ist sein Standort, Wachstumshebel sind sein Werkzeug. Wir arbeiten seit 2011 zusammen. Wir kennen uns seit 2010. Wir haben uns oft gestritten und nie zerstritten — was vermutlich der wichtigste Indikator dafür ist, ob eine Geschäftspartnerschaft fünfzehn Jahre überlebt.

Wir sind unterschiedlich. Ich denke gern in Strukturen, in Bilanzen, in Steueroptimierung. Raoul denkt in Trichtern, in Kanälen, in Wachstum. Beim Thema Geld treffen sich diese beiden Köpfe in einer einfachen Erkenntnis: **Vermögen entsteht nicht aus Genie. Es entsteht aus System, Geduld und einer ehrlichen Beziehung zur eigenen Geschichte.**

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Wir gehen in vier Schritten vor.

Teil 1 — Geld neu denken. Bevor du irgendetwas anlegst, geht es um die Glaubenssätze, die dich bremsen. Was haben wir aus dem Elternhaus mitgenommen, was aus der Schule, was aus der Bank? Welche dieser Sätze stimmen — und welche kosten dich Geld? Drei Kapitel, die das Fundament legen.

Teil 2 — Investieren ohne Bullshit. Wir gehen durch Aktien, ETFs, Bitcoin, Immobilien. Mit unseren echten Geschichten. Mit den Fehlern, die wir gemacht haben. Mit den Konzepten, die wirklich tragen. Vier Kapitel, in denen es konkret wird — ohne dass wir dir konkrete Produkte empfehlen. Den Unterschied zwischen Konzept und Empfehlung halten wir streng durch.

Teil 3 — Strukturieren wie ein Unternehmer. Holding, Steuern, Versicherungen — das, was viele Bücher entweder weglassen oder verkomplizieren. Wir machen es einfach. Wir sagen, ab welchem Vermögen es sich lohnt — und ab welchem Vermögen es Overkill ist. Drei Kapitel, die du für dein operatives Setup brauchst.

Teil 4 — Dranbleiben. Geduld. Compounding. Der Moment, an dem dein Geld mehr arbeitet als du. Und am Ende: das Versprechen, das im Titel dieses Buches steckt. Zwei Kapitel, in denen wir versuchen, das Buch nicht im Praktischen enden zu lassen, sondern im Persönlichen.

Ein einziger Satz, der alles trägt

Wenn dieses Buch nur einen Gedanken hinterlässt, dann diesen — meines Vaters letztes Erbe an mich, ohne dass er es so genannt hätte:

Geld ist Werkzeug, nie Ziel.

Ein Hammer ist nichts wert, wenn nichts gebaut wird. Ein Sparkonto ist nichts wert, wenn nichts daraus wächst. Ein Vermögen ist nichts wert, wenn es kein Versprechen einlöst.

Mein Versprechen war konkret: mit sechsunddreißig das Haus für meine Eltern, mit achtunddreißig mein eigenes. Beides ist passiert. Nicht, weil ich besonders schlau war. Sondern weil ich angefangen habe — und dann nicht mehr aufgehört.

Dein Versprechen wird ein anderes sein. Wir sind hier nicht, um es dir vorzuschreiben. Wir sind hier, um dir zu zeigen, wie du es einlöst.

Bevor es losgeht

Wenn die Konzepte in diesem Buch dich weiterführen, wenn du tiefer einsteigen willst, wenn du Werkzeuge brauchst, die du sofort umsetzen kannst — schau auf **finalarm.de** vorbei. Dort findest du den Cashflow-Tracker, mit dem wir selbst arbeiten, eine Glaubenssatz-Checkliste und unseren Newsletter mit aktuellen Beobachtungen aus unserer Anlagepraxis.

Wir sind mehr als unsere Startbedingungen. In jedem „das geht nicht“ steckt ein „wie könnte es gehen“.

Fangen wir an.

— Oguzhan & Raoul Aachen / Berlin, im Frühjahr 2026

MERKSATZ

„Du musst doppelt so gut sein, um akzeptiert zu werden.“ Was wie eine Härte klingt, war für uns die wertvollste Lektion über Geld.

Endnoten — Vorwort

V.1 Deutsches Aktieninstitut (DAI), *Aktionärszahlen 2025 — Aktienanlage im Aufwind. Rückenwind für mutige Reformen*, Januar 2026. Verfügbar unter: https://www.dai.de/fileadmin/user_upload/260113_Aktionaerszahlen_2025_Deutsches_Aktieninstitut.pdf

V.2 Gallup, *Stocks Up, Gold Down in Americans' Best Investment Ratings, 2024/2025*. Verfügbar unter: <https://news.gallup.com/poll/645107/stocks-gold-down-americans-best-investment-ratings.aspx>

Glaubenssätze, die uns arm gehalten haben

„Geld auf der Bank ist sicher. Aktien sind was für Reiche und Verrückte.“

Das war kein böser Satz. Das war keine Drohung. Das war einfach das, was bei uns zu Hause als wahr galt — so wahr wie Schwerkraft oder Sonnenuntergang. Mein Vater glaubte ihn. Meine Mutter glaubte ihn. Die Verwandtschaft glaubte ihn. Und ich, lange Zeit, auch.

Heute habe ich genau das Gegenteil gemacht: Ich besitze Aktien. Ich besitze einen Anteil an einem ETF, der die fünfhundert größten US-Unternehmen abbildet. Ich besitze Bitcoin. Ich besitze Immobilien — eigene und vermietete. Ich besitze fast nichts mehr auf einem klassischen Sparbuch.

Wenn mein Vater den Satz heute laut wiederholt — und das tut er, mit ungebrochener Überzeugung —, wenn die Verwandtschaft fragt, ob *„das nicht alles unsicher ist“*, dann ist die Antwort die gleiche, die wir im ganzen Buch geben werden:

Sicher ist nicht, was sich nicht bewegt. Sicher ist, was sich richtig bewegt.

Aber bevor wir bei dieser Antwort ankommen, müssen wir verstehen, woher diese Glaubenssätze überhaupt kommen — und warum sie uns oft sehr viel Geld kosten. Mehr Geld, als die meisten Menschen ahnen. Auf eine Art, die sie nie spüren werden, weil der Verlust nie als Verlust auftaucht. Er taucht als „Was wäre, wenn ...“ auf — irgendwann, irgendwo, wenn es zu spät ist, etwas zu ändern.

Glaubenssätze sind keine Meinungen

Eine Meinung kannst du in zwei Minuten ändern. Du liest einen guten Artikel, hörst ein Argument, redest mit einem klugen Menschen — und hast eine andere Meinung als vorher. Glaubenssätze funktionieren anders. Glaubenssätze sind Sätze, die du nicht mehr prüfst. Sie liegen unter deinem Denken wie ein Fundament. Du gehst über sie, ohne sie zu sehen.

Das macht sie gefährlich. Nicht weil sie immer falsch wären — manche Glaubenssätze sind brilliant. „*Werde Arbeitgeber, nicht Arbeitnehmer*“ ist einer, an dem ich heute noch festhalte und der mir durch Studium, Buzzmatic-Gründung und die ersten harten Jahre getragen hat. Aber für jeden hilfreichen Glaubenssatz gibt es einen, der dich seit Jahren still und systematisch ärmer macht.

Das Tückische ist: Du merkst es nicht. Glaubenssätze fühlen sich nicht wie Meinungen an, die du dir mal überlegt hast. Sie fühlen sich wie Realität an. Wie Wettervorhersage. Wie „*so ist die Welt*“. Genau das ist ihr Wirkungsmechanismus. Eine Meinung wird verteidigt — und damit auch gelegentlich überprüft. Ein Glaubenssatz wird gelebt. Und damit nie überprüft.

Wir wollen sie sichtbar machen. Damit du selbst entscheiden kannst, welche du behältst und welche du gehen lässt. Mehr machen wir in diesem Kapitel nicht. Wir schreiben dir nicht vor, was du glauben sollst. Wir zeigen dir, *was du gerade glaubst*, ohne es zu wissen — und was es dich kostet.

Woher Glaubenssätze über Geld kommen

Drei Quellen. In dieser Reihenfolge.

Erste Quelle: dein Elternhaus

Die wichtigste, die unsichtbarste. Was deine Eltern über Geld gesagt haben — und vor allem, was sie *ge-tan* haben — hat sich in dich eingeschrieben, bevor du Lesen konntest.

Das gilt für Migrationsfamilien wie meine, in denen Geld sehr knapp und sehr beobachtet war. Wo jeder Brief vom Amt ein potenzielles Problem darstellte. Wo das Sparbuch eine fast religiöse Bedeutung hatte. Wo das Wort „*Aktie*“ etwas war, das man höchstens in den Nachrichten hörte — und dann meistens, wenn etwas schiefgegangen war. Schwarzer Freitag. Dot-Com-Crash. Lehman. Wenn Aktien in den Nachrichten waren, fielen sie. Aktien waren das, was Reiche verlieren, wenn sie übermütig werden. Sparen war das, was vernünftige Menschen taten, wenn sie ihre Familie ernst nahmen.

Es gilt aber auch für Akademikerhaushalte, in denen Geld ein leicht ungehöriges Thema war. Wo man über Bildung redete, über Bücher, über Kunst — aber selten über Vermögen, weil Vermögen entweder schon da war (dann musste man nicht reden) oder nicht da war (dann gehörte es sich nicht). Auch in diesen Häusern wurde nie ein Sparplan gestartet, weil Sparpläne nach „Verkaufsgespräch“ klangen. Auch hier blieb das Geld auf dem Tagesgeld liegen, oft Jahrzehnte, ungerührt.

Beide Erziehungen haben ihre eigenen Glaubenssätze hervorgebracht. Beide haben jeweils Stärken und Lücken. Migrations-Eltern haben uns Disziplin, Verzicht, langfristiges Denken mitgegeben — alles wertvoll. Akademiker-Eltern haben Bildung, Reflexion, Wertorientierung mitgegeben — auch wertvoll. Was beide Generationen *nicht* mitgegeben haben, ist die Mathematik der Geldanlage. Das war nicht ihre Schuld. Sie konnten es nicht. Sie hatten es selbst nie gelernt. Es war einfach nicht Teil dessen, was Eltern in Deutschland im 20. Jahrhundert vermitteln konnten.

Heute musst du es nachholen. Du bist die erste Generation in deiner Familie, die das tun muss. Das ist nicht romantisch. Das ist Realität. Migrations-Familien wissen das oft sehr früh; Akademiker-Familien meistens spät — wenn überhaupt.

Zweite Quelle: die Schule

Hier wird es düster. Eine Studie der OECD aus dem Jahr 2024 zeigt: Deutsche Schüler erreichen in Finanzbildungstests im Durchschnitt nur etwa die Hälfte der möglichen Punkte. 67 Prozent der befragten Experten nennen den unzureichenden Schulunterricht als Hauptursache. Gleichzeitig sagen 87 Prozent der 14- bis 24-Jährigen selbst, sie hätten gerne mehr über Geld in der Schule gelernt — über Altersvorsorge, über Geldverwaltung, über Investments.^{K1.1} Sie wissen, dass ihnen etwas fehlt. Sie spüren es. Sie bekommen es trotzdem nicht.

Mit anderen Worten: Wir produzieren systematisch eine Bevölkerung, die finanzielle Entscheidungen trifft, ohne dass ihr jemand das nötige Vokabular dafür beigebracht hat. Eine Bevölkerung, die in einem Bankgespräch mit einem trainierten Vertriebsmenschen sitzt und nicht weiß, was eine Teilfreistellung ist, was eine Kostenquote bedeutet, was ein Provisionsmodell von einem Honorarmodell unterscheidet. Wir schicken Menschen mit Schulwissen über Photosynthese in Verhandlungen, in denen sie über Photosynthese nicht reden, sondern über ihr halbes Lebens Einkommen.

Das ist keine Anklage gegen Lehrkräfte. Das ist ein Systemfehler. Lehrpläne werden von Behörden geschrieben, die keine Markt-Erfahrung haben, oft mit Lobby-Einfluss aus Branchen, die kein Interesse an mündigen Anlegern haben. Eine ausführliche Finanzbildung in der Schule würde der Versicherungs- und Bankenbranche jährlich Millionen an Provisionsgeschäft kosten. Es ist also nicht nur Trägheit, dass nichts passiert. Es ist auch Interesse — auf der einen Seite leise, auf der anderen Seite still.

Wer als Schüler in den 1990er- oder 2000er-Jahren etwas über Geld gelernt hat, hat es meistens *außerhalb* der Schule gelernt: vom Vater, der sein Sparbuch jährlich aktualisierte; vom Onkel, der eine Lebensversicherung verkaufte und dabei der Familie erklärte, warum man eine braucht; aus einem Schüler-BAföG-Antrag, der einen vierzehn Jahre später noch verfolgte, weil er falsch ausgefüllt war. Niemand davon war ein Lehrer. Niemand davon war systematisch. Niemand davon hatte den Auftrag, dir mathematisch korrekt zu erklären, wie Compounding funktioniert.

Dritte Quelle: deine Bank

Banken sind keine Bildungsinstitute. Banken sind Unternehmen. Sie verdienen Geld an Provisionen, an Kontoführungsgebühren, an Spreads, an Margen — manchmal direkt, manchmal über Tochtergesellschaften, manchmal über Vertriebspartner. Wenn dir dein Bankberater einen aktiv gemanagten Fonds empfiehlt, dann nicht zwingend, weil dieser Fonds für dich der beste ist — sondern weil er für die Bank der profitabelste ist. Wir kommen gleich zu den Zahlen, die das belegen.

Wichtig: Wir sagen nicht, dass deine Bankerin oder dein Bankberater ein schlechter Mensch ist. Sie ist meist nett, ehrlich, gut ausgebildet — und macht ihren Job in einem System, in dem die Belohnung an verkauften Produkten hängt, nicht an deiner langfristigen Rendite. Es gibt einen einfachen Test, den du machen kannst: Frag deine Bank, ob sie dir auf reiner Stundenhonorar-Basis berät, ohne Provisionsanteil. Die meisten werden überrascht antworten, dass das nicht ihr Geschäftsmodell ist. Genau das ist die Antwort, die du brauchst.

Was übrigens nicht heißt, dass du keine Bank brauchst. Du brauchst eine. Du brauchst sie für das Konto, für die Karten, für eventuelle Hypotheken. Was du nicht brauchst, ist ihre Anlageberatung. Für die Anlage gibt es bessere Anlaufstellen — unabhängige Honorarberater, Verbraucherportale wie Finanztip,

Stiftung Warentest, oder eben dieses Buch und Finalarm. Schon allein die Trennung von „wo habe ich mein Konto“ und „wer berät mich beim Anlegen“ reduziert die Wahrscheinlichkeit teurer Entscheidungen erheblich.

Die Schule lehrt es nicht. Die Bank lehrt es dir aus ihrer Perspektive. Was bleibt, sind deine Eltern — und was du dir selbst beibringst.

Eine Stimme aus der Daten-Praxis

Nicolas Caramella, Geschäftsführer DataPulse Research:

„Wir produzieren bei DataPulse jedes Jahr Dutzende Studien zu Verbraucher- und Wirtschaftsthemen — und in fast jeder davon zeigt sich dieselbe Lücke: Was Menschen über ihren eigenen Umgang mit Geld erzählen, und was ihre tatsächlichen Konto-, Spar- und Portfolio-Daten zeigen, sind oft zwei verschiedene Welten. Die meisten Deutschen halten sich für vorsichtige Sparer — und sind es auch. Was sie systematisch unterschätzen, ist nicht ihr Sparbeitrag, sondern was eine inflationsgebeutelte Bankeinlage real wert ist. Daten sind in dieser Diskrepanz nicht der Feind eines Anlegers. Sie sind die einzige Möglichkeit, sich aus einem Glaubenssatz herauszubewegen, den man selbst nicht mehr sieht.“

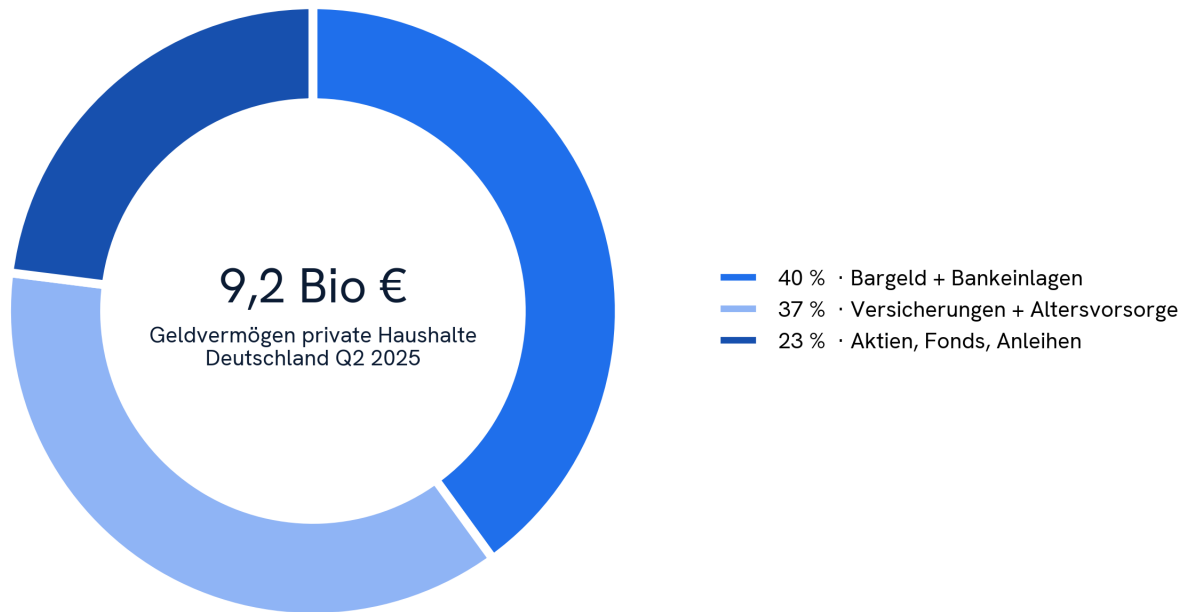
Nicolas Caramella ist Mitgründer und Geschäftsführer von DataPulse Research, einer datengestützten Digital-PR-Agentur mit Sitz in Berlin. DataPulse erstellt eigene Studien und Infografiken, die regelmäßig in Top-Publikationen wie WELT, FAZ, BILD, ZEIT, Tagesschau und Bloomberg zitiert werden — über 1.500 Earned-Media-Veröffentlichungen seit Gründung 2023.

Wo das deutsche Geld liegt

Die Deutsche Bundesbank misst regelmäßig, wo das Geld der Privathaushalte in Deutschland eigentlich steckt. Das aktuelle Geldvermögen lag im zweiten Quartal 2025 bei rund **9,2 Billionen Euro** — eine Zahl mit zwölf Nullen, die nicht in einen Kopf passt. Wo liegt es?

- Etwa **40 Prozent** in Bargeld und Bankeinlagen — also Sparbuch, Tagesgeld, Festgeld, Girokonto.
- Etwa **37 Prozent** in Ansprüchen gegenüber Versicherungen und Altersvorsorge.
- Der Rest, etwa 23 Prozent, verteilt sich auf Aktien, Fonds, Anleihen.^{K1.2}

Wo das deutsche Geld liegt



Quelle: Deutsche Bundesbank, Geldvermögensbildung Q2 2025

Geldvermögens-Verteilung der Deutschen — Quelle: Bundesbank Q2 2025

Lass das einen Moment wirken. Mehr als drei von fünf Euros, die Deutsche besitzen, liegen entweder auf einem Konto, das real Kaufkraft verliert — oder in einem Versicherungsprodukt, dessen Kostenstruktur du in den meisten Fällen nicht durchschaust.

Das ist keine Aktienmuffel-Statistik. Das ist eine **Glaubenssatz-Statistik**.

Es geht hier nicht darum, dass die Deutschen *zu wenig haben*. 9,2 Billionen Euro ist ein gigantisches Vermögen. Es geht darum, dass sie einen ungewöhnlich großen Teil davon in Strukturen halten, die nicht für sie arbeiten. Es ist Geld, das gespart, gehortet, gehalten wurde — aber nicht bewegt. Nicht zum Wachsen gebracht. Nicht eingesetzt. Es liegt herum, weil das Liegen-Lassen sich richtig anfühlt.

Wir kennen das aus unserer eigenen Familie. Mein Vater hat über Jahrzehnte Geld auf einem Sparbuch gesammelt. Sehr diszipliniert, sehr regelmäßig. Hätte er die gleiche Summe ab dem ersten Euro in einen breit gestreuten Welt-Index investiert, das Geld wäre heute, je nach Beginn-Zeitpunkt, drei- bis fünfmal so viel wert. Nicht weil der Markt magisch ist. Sondern weil er konsequent über Jahrzehnte Zinseszins arbeitet, während Sparbuch-Konten still und langsam gegen die Inflation verlieren.

Das ist nicht sein Fehler. Er hatte niemanden, der es ihm gesagt hätte. Er hatte ein Sparbuch, weil seine Eltern ein Sparbuch hatten, weil deren Eltern ein Sparbuch hatten. Es ist eine *Kette von Glaubenssätzen*, die seit drei oder vier Generationen weitergegeben wird. Wenn du dieses Buch liest, hast du eine Chance, die Kette für deine Kinder zu unterbrechen. Nicht für dich allein — sondern für die nächste Generation deiner Familie. Diese Verantwortung wird selten ausgesprochen, aber sie ist real.

Die fünf Glaubenssätze, die uns am meisten gekostet haben

Wir haben uns oft hingesetzt, Raoul und ich, an Küchentischen in Berlin und in Aachen, an Bord-Tischen im ICE, im Buzzmatic-Office spätabends, und versucht herauszufinden: Welche Sätze haben uns *konkret* teuer zu stehen gekommen? Welche haben uns am längsten gebremst? Welche fallen heute am häufigsten, wenn wir mit Bekannten über Geld sprechen, die noch nicht angefangen haben?

Es sind fünf. Wir vermuten, sie kosten dich auch Geld — oder sie haben dich bisher daran gehindert, überhaupt anzufangen. Wir gehen sie jetzt durch. Eine nach der anderen. Mit den Daten, die sie widerlegen, mit den Anekdoten, die sie greifbar machen, und mit dem, was wir an ihrer Stelle gelernt haben.

Glaubenssatz 1 — „Geld muss sicher sein. Auf der Bank ist es sicher.“

Klingt vernünftig. Klingt verantwortungsvoll. Ist aber ein Definitionsfehler.

„Sicher“ bedeutet nicht „bewegt sich nicht“. „Sicher“ bedeutet: *Es behält oder vermehrt seinen Wert*. Das sind zwei sehr verschiedene Dinge — und die meisten Sparer verwechseln sie.

Schauen wir auf zehn Jahre, von 2014 bis 2024. Die durchschnittliche Inflation in Deutschland in diesem Zeitraum lag bei rund 2,3 Prozent jährlich, mit Spitzen von 6,9 Prozent im Jahr 2022 und 5,9 Prozent in 2023. Spargbuch-Zinsen lagen über lange Strecken nahe Null, in 2024 wieder etwas höher. Wer sein Geld zehn Jahre lang auf dem klassischen Spargbuch geparkt hat, hat real — also bereinigt um Kaufkraft — zwischen 15 und 20 Prozent verloren. Tausend Euro auf dem Spargbuch im Jahr 2014 sind heute, in Kaufkraft gemessen, weniger wert als 850 Euro damals.

Das ist kein Crash. Das ist langsame Erosion. Aber sie ist garantiert. Während ein Aktien-Crash Schlagzeilen produziert und dich in Panik versetzt, läuft die Inflation lautlos. Sie hat keine Pressestelle. Sie schickt dir keinen Brief. Sie steht in keiner App-Push-Nachricht. Sie macht ihren Job, Tag für Tag, Jahr für Jahr — und du merkst es erst, wenn du den Einkaufswagen vom letzten Jahr mit dem von diesem Jahr vergleichst und merkst, dass derselbe Einkauf jetzt 80 Euro statt 65 Euro kostet.

Es gibt einen einfachen Test, den ich gerne mache, wenn ich mit Bekannten über das Spargbuch rede: *Wie viel Brot, Butter, Kaffee, Strom konntest du dir mit deinem Sparguthaben vor zehn Jahren leisten? Und wie viel davon kannst du dir heute leisten?* Das Sparguthaben mag in Euro identisch sein. Die Brot-, Butter-, Kaffee- und Stromrechnung war es nicht. Die Differenz ist dein Verlust.

Was wir an Stelle des Spargbuchs heute halten: einen Notgroschen auf einem Tagesgeld (siehe Kapitel 3) — denn der muss liquide sein und darf gegen Inflation verlieren, weil er einen anderen Zweck hat. Aber alles, was über drei bis sechs Monate Lebenshaltungskosten hinausgeht, gehört nicht aufs Spargbuch. Es gehört in eine Anlage, die mindestens die Inflation schlägt. In den meisten Fällen bedeutet das: einen breit gestreuten Aktien-Index. Wir kommen in Kapitel 5 ausführlich darauf zurück, was das genau bedeutet und wie du es technisch umsetzt.

Mein Vater hat dieses Argument lange nicht akzeptiert. Erst als ich ihm einmal seinen Kaufkraft-Verlust auf einem Blatt Papier vorgerechnet habe — ein Kontoauszug von 2010, daneben die Kostentabelle eines normalen Lebensmittel-Einkaufs von 2010 und 2024 — wurde es ihm sichtbar. Vorher war es nicht falsch in seinem Kopf. Es war einfach unsichtbar.

Glaubenssatz 2 — „Aktien sind Glücksspiel.“

Auch dieser Satz hat ein Körnchen Wahrheit — auf der falschen Skala. Eine einzelne Aktie über sechs Monate? Reines Würfeln. Der breite Aktienmarkt über zwanzig Jahre? Eine der zuverlässigsten Vermögensmaschinen, die der Mensch erfunden hat.

Der MSCI World, ein Index, der rund 1.500 Unternehmen aus den Industrieländern abbildet, hat in den letzten dreißig Jahren eine durchschnittliche jährliche Rendite von rund 8 Prozent vor Steuern und vor Inflation erzielt. Es gab brutale Jahre — minus 40 Prozent in der Finanzkrise 2008. Es gab große Jahre. In jedem Zeitraum von mindestens 15 Jahren hat dieser Index, historisch betrachtet, positiv abgeschlossen. ^{K1.3}

„Aktien sind Glücksspiel“ ist also eine Aussage, die nur stimmt, wenn du sie wie ein Glücksspiel behandelst — kurzfristig, einzeln, emotional. Wer einzelne Aktien kauft und nach drei Monaten wieder verkauft, weil ein Politiker etwas getwittert hat, *spielt* tatsächlich. Wer breit gestreut über zwanzig oder dreißig Jahre investiert und nicht auf jede Marktbewegung reagiert, *investiert*. Das sind zwei sehr verschiedene Aktivitäten, die im Alltag mit demselben Wort bezeichnet werden — und genau diese Verwechslung ist es, die viele Privatanleger systematisch arm hält.

Eine kleine Geschichte: In den ersten Jahren nach der Buzzmatic-Gründung haben wir, Raoul und ich, viele Termine mit Kunden gehabt — die wir hier nicht nennen, weil das nicht in dieses Buch gehört —, in denen es um Marketing ging. Aber zwischen den Tagespunkten sprachen wir oft über Geld. Ein Marketing-Manager um die fünfzig sagte einmal sinngemäß zu uns: „*Aktien? Das mache ich nicht. Da habe ich vor fünfzehn Jahren Lehman gehabt — fast alles weg.*“ Was er meinte: Er hatte 2007 Lehman-Brothers-Aktien gekauft, war 2008 mit dem Bankrott Pleite und hatte daraus geschlossen, dass „*Aktien*“ gefährlich seien. Was er übersah: Wenn er denselben Betrag damals nicht in eine einzelne Bank, sondern in den breiten S&P 500 gesteckt hätte, wäre dieser Betrag inzwischen drei- bis vierfach so groß. Sein Lehman-Trauma war nicht der Beweis, dass Aktien Glücksspiel sind. Er war der Beweis, dass *eine einzige Bank-Aktie zu kaufen* eine schlechte Idee ist.

Das ist der Unterschied. *Eine* Aktie kann auf null gehen. *Der* Aktienmarkt — gemessen über 15+ Jahre an einem breiten Welt-Index — kann es nicht, weil er pro Definition nicht ein einziger Wert ist, sondern ein Bündel aus tausenden, das sich kontinuierlich erneuert.

Wir kommen in Kapitel 5 ausführlich darauf zurück. Hier reicht: Der Glaubenssatz schützt dich nicht, er sperrt dich aus. Er schützt dich davor, einen Kursrutsch zu erleben, der nach drei Jahren wieder vorbei wäre. Er sperrt dich aus von einem dreißig-jährigen Wachstumstrend, der dir am Ende sechsstelligen Beträge mehr im Vermögen hätte gebracht.

Glaubenssatz 3 — „Ich verdiene zu wenig zum Investieren.“

Dieser Satz hört sich realistisch an, ist aber meistens nicht wahr. Was wahr ist: Du brauchst zuerst einen Notgroschen — drei bis sechs Monatsausgaben auf einem Tagesgeld. Was *nicht* wahr ist: Dass du erst sehr viel verdienen musst, um anzufangen.

Sparpläne auf ETFs gibt es ab 25 Euro im Monat. Bei den meisten Brokern sogar gebührenfrei. Die Mathematik der Vermögensbildung ist nicht die Höhe deines Beitrags — es ist die *Disziplin und die Zeit*. 50 Euro im Monat über 30 Jahre, bei einer langfristigen Marktrendite von 6 Prozent nach Inflation, ergeben

rund 50.000 Euro. Nicht spektakulär. Aber 50.000 Euro mehr als die Null, die das Aufschieben einbringt.

Das eigentliche Hindernis ist selten das Einkommen. Es ist die Geschichte, die du dir über dein Einkommen erzählst. Wer sagt „*Ich verdiene zu wenig*“, meint in den meisten Fällen „*Ich glaube nicht, dass das, was ich anlegen könnte, einen Unterschied macht*“. Das ist eine andere Aussage. Und sie ist falsch.

Eine Faustrechnung, die wir gerne machen:

- 50 € pro Monat $\times$ 30 Jahre $\times$ 6 % real $\approx$ **50.000 €**
- 100 € pro Monat $\times$ 30 Jahre $\times$ 6 % real $\approx$ **100.000 €**
- 250 € pro Monat $\times$ 30 Jahre $\times$ 6 % real $\approx$ **250.000 €**
- 500 € pro Monat $\times$ 30 Jahre $\times$ 6 % real $\approx$ **500.000 €**

Diese Zahlen sind linear bei der Sparrate, exponentiell bei der Zeit. Sie sind keine Versprechen — die Marktrendite kann höher oder niedriger ausfallen — aber sie zeigen die *Größenordnung*. Selbst bei minimaler Sparrate ist das Ergebnis nicht null. Es ist mehr als die meisten Menschen am Ende ihres Erwerbslebens als zusätzliches Vermögen besitzen.

Was viele Selbstständige zusätzlich überrascht: Bei der Frage „*kann ich das aufbringen*“ schauen sie auf ihren aktuellen Cashflow-Zyklus, der fluktuiert. Sie sehen den schwachen Monat und denken: „*Heute kann ich nichts*.“ Sie sehen den starken Monat und denken: „*Heute kann ich extra einkaufen, weil das Geschäft gerade läuft*.“ Beide Reaktionen heben sich auf — das ist der Mechanismus, mit dem Cashflow ohne System verschwindet, und wir behandeln ihn ausführlich in den Kapiteln 2 und 3. Hier reicht: Es ist nicht die Höhe deines Einkommens, die deine Vermögensbildung blockiert. Es ist die Mechanik. Und Mechaniken kannst du ändern.

Glaubenssatz 4 — „Die Bank weiß, was gut für mich ist.“

Sie weiß, was gut für *die Bank* ist. Das ist nicht zwingend dasselbe.

Die SPIVA-Studie von S&P Dow Jones — eine der weltweit angesehensten Untersuchungen zur Performance aktiv gemanagter Fonds — zeigt für Europa über die letzten zehn Jahre folgendes Bild: Etwa **93 Prozent aller aktiv gemanagten Aktienfonds underperformen ihren Vergleichsindex**. Für Deutschland speziell liegen die Werte je nach Zeitraum zwischen 76 und 88 Prozent.^{K1.4}

Mit anderen Worten: Der Profi, der mehr verdient als du, der ganztags an den Märkten sitzt, der Bloomberg-Terminals und Research-Abteilungen hat — schlägt in neun von zehn Fällen einen einfachen ETF nicht. Trotzdem ist das, was Banken am häufigsten verkaufen, genau dieser Profi-Fonds. Warum?

Weil ein aktiv gemanagter Fonds in der Regel laufende Gebühren von 1 bis 2 Prozent jährlich hat. Ein passiver ETF: oft 0,1 bis 0,3 Prozent. Diese Differenz ist die Marge, an der die Bank verdient. Du zahlst sie. Lebenslang. Auf 30 Jahre rechnet sich das auf etwa 35 Prozent deines Endvermögens auf. Nicht 35 Prozent deiner Beiträge. 35 Prozent dessen, was am Ende stehen *könnte*. Der Unterschied verschwindet still in den Bilanzen der Fondsgesellschaft, die wiederum Provisionen an die Bank zahlt, die dir den Fonds verkauft hat.

Es geht hier nicht um Verschwörungstheorie. Es geht um normales betriebswirtschaftliches Verhalten. Banken sind keine Bildungseinrichtungen. Sie sind Vertriebsorganisationen mit Produkten. Wenn du in eine Volksbank, Sparkasse oder eine Privatbank gehst und nach Anlageempfehlung fragst, wirst du nicht

falsch beraten — du wirst *vertrieblich* beraten. Die Beratung ist legal, sie ist meistens auch korrekt im engen Sinne der Aufklärungspflicht, sie ist aber sehr selten in deinem besten ökonomischen Interesse.

Eine Erfahrung aus den ersten Buzzmatic-Jahren: Wir hatten zur ersten ordentlichen Cash-Position auf dem Geschäftskonto — ich rede hier nicht von genauen Beträgen, das gehört nicht in dieses Buch — einen Termin bei der Hausbank vereinbart. Der Berater empfahl uns einen aktiv gemanagten Mischfonds mit „*guter Risikostruktur, professionellem Management und attraktiver Förderoption über die Riester-Logik*“. Klang professionell. Klang vernünftig. Wir haben Gott sei Dank vor der Unterschrift einen Steuerberater gefragt, der uns kopfschüttelnd erklärte, was an der Konstruktion alles teuer war — und uns stattdessen empfahl, das Geld erstmal selbst zu strukturieren und langsamer zu entscheiden. Er hat uns vermutlich an diesem Tag fünfstelligen Beträge an versteckten Kosten gespart. Sein Honorar lag bei knapp 200 Euro.

In neun von zehn Fällen schlägt ein aktiver Fondsmanager seinen Index nicht. Du bezahlst ihn trotzdem.

Glaubenssatz 5 — „Über Geld spricht man nicht.“

Der vielleicht subtilste, weil kulturell tief verankert. In Deutschland gilt es als unanständig, über Gehalt zu reden, über Vermögen, über Investments. Das ist gut gemeint. Es ist aber eine Methode, sich systematisch dumm zu halten.

Wenn niemand über Geld redet, lernt niemand von niemandem. Du bekommst dein Wissen aus Werbeprospekten und von Bankberatern. Du erfährst nie, dass dein Schwager seit zehn Jahren ETF-spart und es funktioniert. Du erfährst nie, was ein Hauskauf wirklich kostet — bis du selbst einen machst und feststellst, dass das mit der Hausverwaltung, der Grunderwerbsteuer und der Instandhaltungsrücklage drei Posten sind, die niemand vorher erwähnt hat. Du erfährst nie, dass deine Kollegin im selben Job 15 Prozent mehr verdient als du, weil sie in einer Verhandlung den Mut hatte, die Zahl auszusprechen, während du im selben Gespräch „*fair*“ gesagt hast.

Das Schweigen ist keine Tugend. Es ist ein Wettbewerbsvorteil für die, die nicht schweigen — und ein verstecktes Handicap für die, die es tun.

Wir glauben nicht, dass du auf der Straße deine Kontoauszüge zeigen sollst. Privatsphäre hat einen Wert. Aber such dir zwei, drei Menschen, mit denen du ehrlich über Geld redest. Eine Sparbuddy. Einen Steuerberater, der dich nicht abkanzelt. Eine Community wie das Finalarm-Forum oder einen Newsletter, dem du vertraust. Geld wird leichter, sobald du nicht mehr alleine damit ringst.

In unseren ersten Jahren als Selbstständige hatten Raoul und ich diese Gespräche jeden Freitag — manchmal länger als unsere Strategie-Meetings. Was hat funktioniert? Was hat nicht funktioniert? Welche Steuer-Vorauszahlung hat uns überrascht? Welche Cashflow-Lücke kam in welchem Quartal? Was haben wir gelernt? Diese Gespräche waren nicht *Smalltalk*. Sie waren der Übungsraum, in dem wir gelernt haben, über Geld klar zu denken — und uns gegenseitig vor Eitelkeits-Entscheidungen zu schützen, die einer von uns alleine getroffen hätte.

Was wir niemals gemacht haben: über die Geschäftszahlen mit dritten Personen reden. Geheimhaltung gegenüber außen. Maximale Offenheit gegenüber innen. Diese Trennung ist wichtig — und sie ist möglich.

Der heimliche sechste Glaubenssatz: „Dafür ist es zu spät“

Wir hatten oben gesagt: fünf Glaubenssätze. Das stimmt. Aber es gibt einen heimlichen sechsten, der nicht in Worte gefasst wird, sondern als Gefühl auftritt — meistens bei Menschen über 40. Er klingt ungefähr so:

„Ich hätte vor zwanzig Jahren anfangen sollen. Jetzt lohnt es sich nicht mehr.“

Diese Aussage ist mathematisch falsch. Selbst wer mit 40 oder 45 anfängt, hat 20 bis 25 Jahre Anlagehorizont vor sich, in denen Compounding wirken kann. Das ist nicht so viel wie 40 Jahre, aber es ist deutlich mehr als null. 500 Euro im Monat über 25 Jahre bei 6 Prozent real ergeben rund 350.000 Euro Endkapital. Das ist nicht *„nichts mehr“*. Das ist eine zweite Eigentumswohnung, eine bezahlte Hochschulzeit für deine Kinder, oder einfach ein deutlich entspannterer Renteneinstieg.

Der Glaubenssatz *„zu spät“* ist meistens eine Selbstschutz-Erzählung, die hilft, das eigene Nicht-Anfangen zu rechtfertigen. Wer sich sagt *„zu spät“*, muss nicht aktiv werden, muss nichts ändern, muss nichts riskieren. Es fühlt sich vernünftig an. Es kostet aber genau die Jahre, die noch da sind.

Die Wahrheit ist: Es gibt nur drei Zeiten, mit dem Investieren anzufangen — *gestern*, *heute*, und *nie*. Gestern war besser. Heute ist die zweitbeste Wahl. Nie ist die einzige falsche.

Was wir behalten haben

Nicht jeder Glaubenssatz aus dem Elternhaus ist falsch. *„Werde Arbeitgeber, nicht Arbeitnehmer“* hat mich durchs Studium getragen, durch die Buzzmatic-Gründung 2011, durch die ersten harten Jahre. *„Lass dich nicht rumschubsen“* ist heute noch mein Filter, wenn ich mit Banken, Steuerbehörden oder Verhandlungen umgehe. *„Du musst doppelt so gut sein“* ist eine Härte, die uns bei jedem Pitch hilft, unter Druck einen klaren Kopf zu behalten.

Was wir aber gehen lassen mussten, war der konservative Teil: dass Geld vor allem geschützt werden muss, dass Aktien für die Reichen sind, dass die Bank schon weiß, was sie tut. Das hat unsere Eltern in einer Welt geschützt, in der jede falsche Entscheidung existenziell war — Migration, Sprachschwierigkeiten, prekärer Arbeitsmarkt, kein Sicherheitsnetz hinter sich. In unserer Welt schützt es uns nicht. Es kostet uns.

Glaubenssätze sind gewohnte Geschichten. Geschichten kann man umschreiben. Aber nur, wenn man sie zuerst aufgeschrieben sieht — als Sätze, nicht als Realität.

PRAXIS

deine drei zentralen Geld-Glaubenssätze

Bevor du weiterliest, mach Folgendes. Es kostet zehn Minuten. Wirklich.

- 1. Setz dich hin** — Notizbuch, Handy, Laptop, egal — und schreibe drei Sätze auf, die du als Kind oder Jugendlicher über Geld gehört oder gespürt hast. Beispiele aus der Praxis: - *„Geld verdirbt den Charakter.“* - *„Reiche sind nicht glücklicher.“* - *„Wer Schulden hat, ist verloren.“* - *„Hauptsache sicher.“* -

„Wir sind keine Aktienmenschen.“ - „Ein bisschen Sparbuch hat noch keinem geschadet.“ - „Vorsicht ist die Mutter der Porzellankiste.“

2. Frag dich zu jedem: Stimmt das wirklich, wenn ich es mir genau anschau? Was kostet mich dieser Satz, wenn ich ihn weiter glaube? Wenn ich ihn vor 20 Jahren losgelassen hätte — wo stünde ich heute? Wenn ich ihn jetzt loslasse — wo könnte ich in 20 Jahren stehen?

3. Markier einen — den, der dich am meisten gekostet hat. Den nehmen wir mit auf die nächsten 130 Seiten und prüfen, ob er einer Sekunde Aufmerksamkeit standhält.

Du musst keinen davon ändern, bevor du weiterliest. Es reicht, sie auszusprechen. Mehr braucht ein Glaubenssatz nicht, um seine Macht zu verlieren — *Sichtbarkeit*. Solange er als Realität getarnt ist, wirkt er. Sobald er als Satz auf einem Blatt Papier steht, ist er angreifbar.

Wir geben dir auf finalarm.de eine Glaubenssatz-Checkliste, mit der du das systematischer durchgehen kannst — die 25 häufigsten deutschen Geld-Glaubenssätze, jeweils mit der dazugehörigen mathematischen Realität. Wenn du magst, schau sie dir nach diesem Kapitel an. Wenn nicht, reicht für jetzt deine eigene 10-Minuten-Übung.

MERKSATZ

Sicher ist nicht, was sich nicht bewegt. Sicher ist, was sich richtig bewegt.

Endnoten — Kapitel 1

K1.1 OECD, *Finanzbildung in Deutschland — Finanzielle Resilienz und finanzielles Wohlergehen*, Mai 2024. Verfügbar unter: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/de/publications/reports/2024/05/financial-literacy-in-germany_139ac105/c20b27ac-de.pdf

K1.2 Deutsche Bundesbank, *Geldvermögensbildung und Außenfinanzierung in Deutschland im zweiten Quartal 2025*, Pressemitteilung Oktober 2025. Verfügbar unter: <https://www.bundesbank.de/de/presse/pressemeldungen/geldvermoegensbildung-und-aussenfinanzierung-in-deutschland-im-zweiten-quartal-2025-968558>

K1.3 MSCI Inc., *MSCI World Index Factsheet*, Stand 2025. Verfügbar unter: <https://www.msci.com/www/fact-sheet/msci-world-index/05830501>. Aussagen zu 15-Jahres-positiver Rendite zusammengefasst in Gerd Kommer, *Souverän investieren mit Indexfonds und ETFs*, aktuelle Auflage. Vergangenheitswerte sind keine Prognose.

K1.4 S&P Dow Jones Indices, *SPIVA Europe Year-End 2024 Scorecard*. Verfügbar unter: <https://www.spglobal.com/spdji/en/documents/spiva/spiva-europe-year-end-2024.pdf>

Cashflow ist nicht Vermögen

„Wer viel verdient, ist reich.“

Das hatten wir lange im Kopf. Es ist auch die Annahme, von der die meisten Menschen ausgehen, wenn sie sich ein „erfolgreiches Leben“ vorstellen. Großes Gehalt, gutes Auto, gemietete Wohnung im teuren Stadtteil, Restaurantbesuche am Wochenende, Skiurlaub im Winter, Mallorca im Sommer. Aussehen von Wohlstand.

Was wir mit Buzzmatic in fünfzehn Jahren gelernt haben, ist genau das Gegenteil:

Wer viel verdient, kann sehr arm sein. Wer wenig verdient, kann sehr reich werden.

Es klingt wie ein Werbeslogan. Es ist aber Mathematik.

In diesem Kapitel zerlegen wir die drei Begriffe, die in der Alltagssprache durcheinander gehen — und genau deshalb so vielen Cashflow-Verdienern das Vermögen verbauen: **Einkommen, Sparen, Vermögen**. Drei verschiedene Dinge. Drei verschiedene Hebel. Wer nur einen davon dreht, kommt nicht weit. Wer alle drei dreht — und die Reihenfolge richtig hat — kommt sehr weit.

Wir kommen aus einer Welt, in der wir Cashflow gut verstehen, weil unser Geschäft Monat für Monat von Eingängen lebt. Wenn Buzzmatic einen guten Monat hat, kommt Geld rein. Wenn Buzzmatic einen schwachen Monat hat, kommt weniger Geld rein. Diese Volatilität ist für jeden Selbstständigen und für jede Selbstständige bekannt, aber sie produziert ein Trugbild: Sie macht das Einkommen sehr sichtbar — und das Vermögen unsichtbar. Cashflow blinkt. Vermögen wartet still im Hintergrund. Wer auf das Blinken reagiert und das Stille ignoriert, baut Cashflow auf, aber kein Vermögen.

Genau das ist passiert — uns selbst, in den ersten Jahren. Und es passiert vielen Cashflow-Verdienern, mit denen wir reden.

Drei Begriffe, die nicht dasselbe sind

Einkommen ist, was du in einem Monat verdienst. Brutto: was reinkommt, bevor das Finanzamt zugreift. Netto: was übrig bleibt, bevor die Miete zugreift. Bei Angestellten relativ planbar, bei Selbstständigen volatil. Es ist das, was man auf Visitenkarten beweist — und was am wenigsten über deinen Wohlstand aussagt.

Wenn jemand sagt „*Ich verdiene 120.000 im Jahr*“, sagt er nichts darüber, ob er reich ist. Er sagt etwas darüber, wie viel ihm jeden Monat durch die Hände läuft. Was am Ende des Jahres davon übrig bleibt, was investiert ist, was für ihn arbeitet — das ist eine ganz andere Frage. Und auf diese Frage gibt es bei vielen Hochverdienern eine schmerzhaft kleine Antwort.

Sparen ist, was am Ende des Monats übrig bleibt. Einkommen minus Lebenshaltung. Eine Sparquote von 10 Prozent heißt: Von 3.000 Euro netto landen 300 auf irgendeinem Konto. Sparen ist Differenz, kein Investment. Sparen ist die Voraussetzung dafür, Vermögen aufzubauen — aber Sparen alleine ist noch kein Vermögen.

Das ist die Pointe, die viele Deutsche übersehen. Wir haben in Kapitel 1 schon gesehen: Die Deutschen sparen sehr ordentlich. 11 Prozent durchschnittliche Sparquote. Das ist im internationalen Vergleich überdurchschnittlich. Wo es klemmt, ist nicht das Sparen — es ist, was *mit* dem Gesparten passiert.

Vermögen ist, was du *besitzt*, das für dich arbeitet. Aktien, ETFs, Immobilien, Beteiligungen, Anleihen. Cash gehört nur sehr eingeschränkt dazu — siehe das letzte Kapitel über die Realverluste auf Sparbüchern. Vermögen ist nicht das, was du hast. Vermögen ist das, was *für dich* arbeitet.

Ein einfaches Bild: Stell dir das so vor wie die Phasen eines Workouts. Einkommen ist die Trainingseinheit — du gehst hin, schwitzt, kommst raus. Sparen ist der Rest, den du am nächsten Morgen noch in den Beinen spürst. Vermögen ist die Form, die du nach Jahren Training aufgebaut hast.

Einkommen ist Trainingseinheit. Sparen ist der Muskelkater. Vermögen ist die Form.

Wer nur trainiert, ohne sich zu erholen, verletzt sich. Wer nur spart, ohne investiert anzulegen, erlebt langsame Erosion. Wer nur Vermögen aufbaut, ohne Einkommen zu generieren, verbraucht es. Alle drei Hebel müssen sich ergänzen. Und sie wirken in dieser Reihenfolge: Erst Einkommen schaffen, dann Sparquote stabilisieren, dann konsequent in Vermögen umwandeln. Wer den dritten Schritt überspringt, bleibt bei einem hohen Einkommen mit niedrigem Vermögen stecken — die teuerste Position, die es gibt.

Was die Deutschen tun — und warum es nicht reicht

Es gibt einen Mythos, der sich hartnäckig hält: die Deutschen würden zu wenig sparen. Das stimmt nicht. Im internationalen Vergleich gehören die Deutschen zu den fleißigsten Sparern Europas.

Im Jahr 2024 lag die Sparquote der privaten Haushalte in Deutschland bei **11,2 Prozent**. Im ersten Halbjahr 2025 waren es 10,3 Prozent. Das heißt: Von je 100 Euro verfügbarem Einkommen wandern rund 10 Euro in Erspartes. Pro Kopf macht das im Schnitt **rund 270 Euro im Monat**.^{K2.1} Im EU-Schnitt sparen die

Bürgerinnen und Bürger nur 8,4 Prozent.^{K2.2} Wir sind also keine Sparmuffel. Wir sind Sparmeister — auf der falschen Skala.

Das Problem ist nicht, dass nicht gespart wird. Das Problem ist, dass das Gesparte nicht arbeitet. Wir haben es im letzten Kapitel gesehen: Knapp 40 Prozent des deutschen Geldvermögens stecken in Bargeld und Einlagen. Die Sparquote landet also überwiegend dort, wo das Geld real Kaufkraft verliert.

Mathematisch heißt das: Du arbeitest hart. Du verdienst. Du verzichtest auf einen Teil deines Konsums. Du legst diesen Teil zur Seite. Und dann lässt du ihn liegen — auf einer Plattform, die dir, wenn die Inflation auch nur normal läuft, jährlich rund zwei Prozent Kaufkraft wegnimmt.

Das ist, als würdest du jeden Tag ins Fitness-Studio gehen und auf dem Heimweg bei jeder Bäckerei einen Croissant essen. Du tust beides. Aber das Ergebnis verkürzt sich auf null. Schlimmer noch: Du tust beides *anstrengend*. Sport ist anstrengend. Sparen ist anstrengend. Aber wenn du beides aufhebst, kommt am Ende ein Resultat heraus, das nicht zu deinem Aufwand passt — und das ist die Frustrationsquelle, die viele Deutsche bei ihrem Geld empfinden, ohne sie zu benennen.

Die meisten Deutschen sparen genug. Sie investieren nur nicht.

Das Unternehmer-Paradox

Bei Selbstständigen, Solo-Unternehmern und Online-Business-Ownern ist das Phänomen oft noch stärker — wir nennen es das **Unternehmer-Paradox**:

Hohes Einkommen. Niedriges Vermögen. Gleichzeitig.

Du hast einen guten Monat. Eine größere Rechnung kommt rein. Auf einmal stehen 15.000, 25.000, 40.000 Euro auf dem Geschäftskonto. Du hast Cashflow.

Was passiert in den nächsten dreißig Tagen?

- Ein Teil geht für Steuerrücklagen drauf, weil sonst das Quartal Hand-am-Hals-Stress auslöst.
- Ein Teil wird ausgeschüttet — vom Geschäftskonto auf das Privatkonto.
- Ein Teil verteilt sich automatisch in den Alltag: ein bisschen besseres Restaurant, eine Reise, neue Hardware fürs Büro, das längst überfällige Auto. Vielleicht ein Sportwagen, weil das Geschäft ja gerade läuft. Vielleicht eine Berater-Buchung, die du dir lange vorgenommen hattest.
- Was übrig bleibt — falls überhaupt etwas übrig bleibt — landet auf einem Tagesgeld, „erstmal“.

Sechs Monate später: das Tagesgeld ist halb so hoch wie erhofft, weil zwischendurch eine ruhige Phase kam. Vom „Vermögen aufbauen“ hast du eigentlich noch nicht angefangen, obwohl du im selben Jahr 90.000 oder 150.000 oder 250.000 Euro durch dein Konto bewegt hast.

Das ist nicht Charakterschwäche. Das ist die natürliche Bewegung von Cashflow ohne System. Geld, das nicht *vorher* einer Aufgabe zugewiesen wurde, sucht sich selbst eine. Und die Aufgaben, die das Geld sich selbst sucht, sind selten Vermögensaufbau. Sie sind Konsum, Reinvestition ins Geschäft, Aufschub-

Käufe, kleine Belohnungen für die Disziplin der letzten Monate. Alles davon legitim. Alles davon in Maßen sinnvoll. Aber alles davon nicht *Vermögen*.

Wir kennen das. Wir haben das gemacht. Drei, vier Jahre lang, in den frühen Buzzmatic-Zeiten. Wir haben gut verdient — und am Jahresende festgestellt, dass wir kaum mehr Vermögen hatten als zu Beginn. Cashflow ohne Konversion ist wie Wasser ohne Damm. Es fließt, es macht keine Energie. Es füllt keine Speicher. Es fließt einfach durch.

Geld, das nicht vorher einer Aufgabe zugewiesen wurde, sucht sich selbst eine.

Warum Hochverdiener trotzdem arm sein können

Wir haben in Bekanntenkreisen mehrfach das gleiche Muster beobachtet — bei Anwältinnen, Beraterinnen, IT-Architekten, Ärzten, Selbstständigen mit ordentlichem Cashflow. Das Phänomen heißt im Englischen *Lifestyle Creep*: Mit jedem Einkommenszuwachs wächst der Lebensstandard mit. Die Sparquote bleibt bei zehn Prozent, aber die zehn Prozent von einem höheren Einkommen werden absolut zwar mehr — die anderen neunzig Prozent aber auch.

Ein konkretes Beispiel, das wir schon in mehreren Varianten gesehen haben:

- Mit 28 verdient sie 4.000 Euro netto. Sie spart 400 Euro im Monat. Das fühlt sich diszipliniert an.
- Mit 35 verdient sie 7.000 Euro netto. Sie spart immer noch zehn Prozent — also 700 Euro. Das fühlt sich immer noch diszipliniert an.
- Mit 42 verdient sie 10.000 Euro netto. Sie spart immer noch zehn Prozent — also 1.000 Euro. Das fühlt sich immer noch diszipliniert an.

Aber: Was ist mit den 90 Prozent passiert? Die 3.600 Euro mit 28, die 6.300 mit 35, die 9.000 mit 42 — die sind in den Lebensstandard gewachsen. Die Wohnung ist größer, das Auto ist teurer, die Kleidung markenbewusster, der Urlaub fünfsternig statt drei. Diese Aufwertungen sind nicht falsch. Sie sind das, was Einkommenszuwachs ermöglicht. Was *aber* falsch ist, ist die Annahme, eine konstante Sparquote von zehn Prozent würde reichen, um Vermögen aufzubauen.

Mathematisch: Eine konstante Sparquote führt bei steigendem Einkommen zu steigender absoluter Sparquote, ja. Aber sie schöpft die Skalierung des Einkommens nicht aus. Die echte Vermögensbildungs-Beschleunigung passiert, wenn die Sparquote *mit* dem Einkommen wächst. Wer mit 28 zehn Prozent spart, sollte mit 35 fünfzehn Prozent sparen, mit 42 zwanzig oder dreißig Prozent. Sonst frisst der Lifestyle Creep den ganzen Cashflow-Vorteil auf.

Bei Cashflow-starken Selbstständigen kommt noch ein Faktor dazu: Steuern. Wer als Solo-Unternehmer im Monat 12.000 Euro Brutto-Cashflow generiert, hat *nicht* 12.000 Euro zur Verfügung. Er hat — je nach Konstellation — vielleicht 6.500 oder 7.500 Euro netto, nachdem Einkommensteuer-Vorauszahlungen, Soli, Sozialabgaben, Krankenversicherung und ggf. Altersvorsorge abgezogen sind. Wer diese Differenz

nicht systematisch trennt, sondern Brutto und Netto im Bewusstsein vermischt, ist beim ersten Steuerbescheid überrascht. Und dann ist plötzlich keine Liquidität mehr da, um zu investieren — obwohl im Jahr deutlich mehr durchgegangen ist als bei einem Angestellten mit ähnlicher Lebenslage.

Eine Stimme aus der Wagniskapital-Welt

Andrés Tapia, Tech-Operator und Investor:

„In meiner Arbeit mit Startups und VC-Fonds habe ich einen Mechanismus gesehen, der für den Privatanleger genauso gilt: Geld, das Cashflow ist, hat seinen Wert noch nicht entfaltet — Geld, das in einer Position steckt, die länger als zehn Jahre läuft, dagegen schon. Bei VC-Investments ist die Mathematik brutal: Etwa 80 Prozent der Rendite kommt aus 20 Prozent der Investments, und nur dann, wenn man bereit ist, die schwachen Phasen der Gewinner mitzutragen. Privatanleger machen oft das Gegenteil — sie steigen aus, sobald eine Position ein paar Quartale schwächelt, und verpassen genau die Erholungsphasen, die das Compounding produzieren. Wer die Disziplin eines VCs lernen will, lernt zuerst die Disziplin des Nicht-Verkaufens.“

Andrés Tapia ist Tech-Operator und Investor mit langjähriger VC- und Due-Diligence-Erfahrung. Er arbeitet bei Restack in New York und investiert privat in Aktien.

Drei Phasen, in denen das Geld wirklich landet

Damit aus Einkommen Vermögen wird, müssen drei Schritte hintereinander funktionieren. Wir nennen sie die **drei Phasen des Geldes**. Jede Phase hat ihre eigene Disziplin. An jeder Phase scheitern unterschiedliche Menschen.

Phase 1 — Cashflow generieren. Hier sind Selbstständige und Unternehmer oft stark. Du baust ein Produkt, eine Dienstleistung, eine Agentur, einen Kanal — und es kommt Geld rein. Diese Phase ist die *unternehmerische* Phase. Hier scheitern viele Angestellte, weil sie zwar ein gutes Gehalt haben, aber die Hebel zur aktiven Cashflow-Steigerung gar nicht kennen — Nebeneinkommen, Beförderung, Branchenwechsel, Skill-Akquise.

Bei Selbstständigen scheitert Phase 1 selten an mangelndem Cashflow — sondern an *unzuverlässigem* Cashflow. Wenn der Eingang fluktuiert zwischen 5.000 und 25.000 Euro im Monat, fehlt die Planbarkeit, die Phasen 2 und 3 brauchen. Der erste Schritt ist nicht „mehr verdienen“, sondern „verlässlicher verdienen“. Recurring Revenue, Retainer-Verträge, Mehrkunden-Strategie, Diversifikation der Einkommensquellen — das alles macht Phase 1 robust, bevor Phase 2 sinnvoll greifen kann.

Phase 2 — Cashflow strukturieren. Hier scheitern Unternehmer am häufigsten. Der Cashflow kommt rein, aber es gibt kein System, das einen Anteil davon *automatisch* in Richtung Vermögen leitet. Im nächsten Kapitel zeigen wir, wie wir das mit dem 3-Konten-System gelöst haben. Hier reicht: Ohne System bist du der Croissant-Esser nach dem Workout. Du arbeitest hart, dein Geschäft generiert Cashflow, dein

Konto füllt sich — und dann verteilt sich das Geld irgendwie, ohne dass du es bewusst lenkst. Am Jahresende guckst du auf den Vermögenszuwachs und stellst fest, dass er irgendwo zwischen „*hätte mehr sein können*“ und „*wo ist das Geld geblieben*“ liegt.

Das hat nichts mit Disziplin in der Lebenshaltung zu tun. Es hat damit zu tun, dass *unstrukturierter Cashflow* wie Wasser im Sieb funktioniert. Egal wie viel oben reinläuft, am Ende kommt unten wenig konzentriert raus. Erst die Strukturierung — ein klarer Prozentsatz wird *vorab* einer Aufgabe zugewiesen — macht aus dem Sieb einen Speicher.

Phase 3 — Cashflow konvertieren. Aus Geld, das einer Aufgabe zugewiesen wurde, wird Vermögen. Das passiert nur, wenn das zugewiesene Geld in einen Wert investiert wird, der für dich arbeitet — nicht für die Bank, nicht für den Versicherer, nicht für die Inflation. Hier scheitern alle, die Phase 1 und 2 lösen, aber dann auf dem Tagesgeld parken. Das Tagesgeld ist eine Zwischenstation, kein Endziel. Wer in Phase 3 stehen bleibt, hat seine Sparquote gerettet, aber nicht ihre langfristige Wirkung.

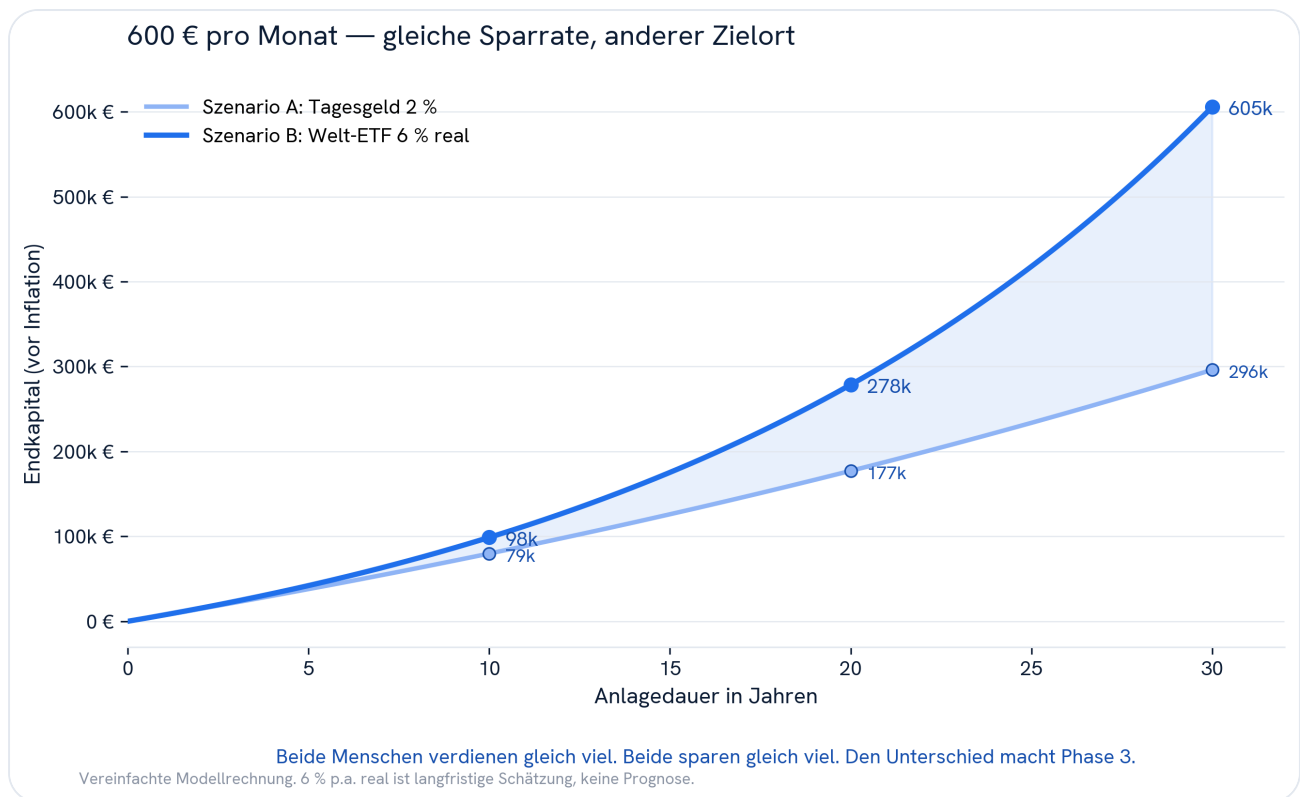
Die meisten Bücher behandeln nur Phase 3. Das ist der Grund, warum sie so oft an Lesern vorbeigehen: Wenn Phase 1 und 2 nicht stimmen, ist die beste ETF-Strategie wirkungslos. Wir gehen das Buch deshalb in dieser Reihenfolge an: erst Mindset und System, dann Investmenthandwerk. In dieser Reihenfolge tragen die späteren Kapitel; in der umgekehrten Reihenfolge implodieren sie.

Eine kurze Beispielrechnung

Stell dir vor, du verdienst als Solo-Unternehmer 8.000 Euro netto im Monat — also rund 96.000 Euro im Jahr. Das ist deutlich über dem deutschen Median-Bruttojahresverdienst von 54.066 Euro,^{K2.3} aber für viele Online-Unternehmer und Spezialist-Berater realistisch.

Szenario A — ohne System. Du sparst „was übrig bleibt“. Im Schnitt sind das, sagen wir, 600 Euro im Monat, also 7.200 Euro im Jahr. Davon landen, weil du noch keine Strategie hast, 80 Prozent auf einem Tagesgeld zu 2 Prozent. Nach zehn Jahren hast du dort, vor Inflation, etwa 80.000 Euro angesammelt. Real, nach 2,3 Prozent durchschnittlicher Inflation, weniger als die Hälfte davon an Kaufkraft.

Szenario B — mit System. Du sparst dieselben 600 Euro im Monat — aber konsequent in einen breit gestreuten Aktien-ETF. Bei einer langfristigen Markttrendite von 6 Prozent nach Inflation ergeben dieselben 600 Euro im Monat über zehn Jahre rund 98.000 Euro Endvermögen. Über zwanzig Jahre rund 280.000. Über dreißig Jahre rund 600.000.



600 € pro Monat — gleiche Sparrate, anderer Zielort. Tagesgeld 2 % vs. Welt-ETF 6 % real über 30 Jahre.

Beide Menschen verdienen gleich viel. Beide sparen gleich viel. Der einzige Unterschied: einer hat Phase 3 gelöst.

Vermögen ist kein Glücksspiel. Es ist eine Funktion von Zeit, Sparrate und einer einzigen Entscheidung in Phase 3.

Beachte: Wir haben keine konkreten Produkte genannt. Wir haben keine Aktien empfohlen. Wir haben mit historischen Marktdaten und einem Renditeannahme gearbeitet. Künftige Renditen können niedriger oder höher ausfallen — die Mathematik des Compounding bleibt aber. Wir kommen in Kapitel 11 ausführlich darauf zurück.

Was diese Rechnung zusätzlich zeigt: Der Hebel liegt nicht in der Erhöhung der Sparrate, sondern in der *Phase-3-Entscheidung*. Wer die Sparrate verdoppelt — von 600 auf 1.200 Euro — und im Tagesgeld bleibt, hat nach 30 Jahren etwa 130.000 bis 150.000 Euro angesammelt (real). Wer bei 600 Euro bleibt und nur in Phase 3 wechselt — von Tagesgeld zu Welt-ETF —, hat nach 30 Jahren etwa 600.000 Euro angesammelt. Mit der *Hälfte* der Sparrate. Das ist die Mathematik, die in keiner Bankberatung erklärt wird.

Was uns selbst gerettet hat

Bei Buzzmatic ist uns das nicht geschenkt worden. Wir haben in den ersten vier, fünf Jahren genau das gemacht, was wir oben Szenario A nennen — Cashflow rein, Cashflow raus, am Jahresende ähnlich viel Bestand wie am Jahresbeginn. Erst irgendwann um 2017 herum haben wir uns hingesezt und gesagt:

Das kann doch nicht sein, dass wir so viel Geld bewegen und so wenig davon bei uns persönlich ankommt.

Wir haben dann zwei Dinge gemacht. Erstens: das Geschäftskonto strikt vom Privaten getrennt — was sich für Selbstständige selbstverständlich anhört, aber bei vielen Solo-Unternehmern in der Realität nicht der Fall ist. Wir haben gesehen, dass viele Selbstständige Geschäft und Privat in einem mentalen Topf rühren, weil das Geschäftskonto und das Privatkonto am Ende derselben Person gehören. Buchhalterisch ist das nicht falsch. Verhaltens-ökonomisch ist es ein Vermögens-Killer. Wer den Topf nicht trennt, hat keine klare Sicht darauf, was *wirklich* fürs Investieren übrig ist.

Zweitens: einen festen Prozentsatz jedes Cashflow-Eingangs *vorab* einer Investitions-Position zugewiesen, bevor er irgendwo anders hinwandern konnte. Das war anfangs ein Drittel, später mehr — heute ist es bei beiden von uns etwa ein Viertel bis Drittel des Cashflow-Eingangs, der ohne Diskussion in Richtung Vermögen geht.

Es klingt langweilig. Es ist langweilig. Es ist auch der Punkt, an dem wir aufgehört haben, am Jahresende auf das Konto zu schauen und uns zu fragen, wo das Geld geblieben ist.

Im nächsten Kapitel zeigen wir, wie das System konkret aussieht. Hier reicht das Prinzip: Sobald Geld einer Aufgabe zugewiesen ist, hat es keine Wahl mehr. Es geht dorthin, wohin du es geschickt hast — nicht dorthin, wohin der Lebensstandard es gerne hätte.

PRAXIS

Cashflow-zu-Vermögen-Audit (15 Minuten)

Bevor du im nächsten Kapitel das System aufbaust, mach kurz Inventur.

- 1. Wie viel Geld ist in den letzten zwölf Monaten durch dein Konto gelaufen?** Schau in dein Online-Banking, addiere die Eingänge. Bei Selbstständigen: Geschäftskonto + Privatkonto, getrennt notiert. Bei Angestellten: Gehaltseingänge plus eventuelle Boni und Sonderzahlungen.
- 2. Wie viel davon ist in Vermögen konvertiert worden?** Also: Wie hoch sind dein ETF-Bestand, deine Aktien, deine Immobilien-Anzahlung, deine Beteiligungen *am Ende* der zwölf Monate höher als am Anfang? Tagesgeld zählt nicht als Vermögensaufbau. Tagesgeld zählt als Liquiditätsreserve — und die ist wichtig, aber sie ist ein anderer Topf.
- 3. Berechne die Konversionsquote.** Vermögenszuwachs geteilt durch Cashflow.
- 4. Schreib die Zahl auf.** Auch wenn sie unangenehm ist. Vor allem wenn sie unangenehm ist.

Die meisten Menschen, mit denen wir das gemacht haben, kommen auf 5 bis 10 Prozent. Manche auf null. Wir selbst lagen in den Buzzmatic-Anfangsjahren bei vielleicht 3 Prozent. Heute liegt unser Zielkorridor bei 25 bis 35 Prozent — und das fühlt sich, ehrlich gesagt, immer noch so an, als ob wir es uns „nicht leisten könnten“. Die Wahrheit ist: Wir können es uns leisten. Es fühlt sich nur immer so an, als ob wir es uns nicht könnten. Genau deshalb braucht es ein System, das die Entscheidung *vorher* trifft — nicht im Moment des Eingangs, wenn der Lebensstandard schon mit der Hand danach greift.

Es geht nicht darum, dass deine Quote von null auf dreißig springt. Es geht darum, dass du sie kennst. Was du nicht misst, kannst du nicht steuern.

MERKSATZ

Hohes Einkommen + niedriges Vermögen = das Unternehmer-Paradox. Häufiger als du denkst.

Endnoten — Kapitel 2

K2.1 Statistisches Bundesamt (Destatis), *Sparquote in Deutschland mit 10,3 % im 1. Halbjahr 2025 leicht unter Vorjahresniveau*, Pressemitteilung Oktober 2025. Verfügbar unter: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/10/PD25_N059_81.html

K2.2 Statistisches Bundesamt (Destatis), *Sparquote in Deutschland im internationalen Vergleich mit 10,4 % überdurchschnittlich*, Zahl der Woche 2024. Verfügbar unter: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/Zahl-der-Woche/2024/PD24_44_p002.html

K2.3 Statistisches Bundesamt (Destatis), *Mittlerer Bruttojahresverdienst lag 2025 bei 54 066 Euro*, Pressemitteilung 2026. Verfügbar unter: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/04/PD26_113_621.html

Wo stehst du heute? Das 3-Konten-System

„Geld, das einer Aufgabe zugewiesen ist, hat keine Wahl mehr.“

Wir haben den Satz im letzten Kapitel zum ersten Mal aufgeschrieben. Er ist die Brücke zu diesem Kapitel. Denn alles, was du im Rest dieses Buchs über Aktien, ETFs, Immobilien oder Holdings lesen wirst, fällt in sich zusammen, wenn die Mechanik in deinem Alltag nicht stimmt. Und die Mechanik braucht zwei Dinge: eine ehrliche Standortbestimmung — und ein simples System, das deinen Cashflow automatisch in die richtigen Schubladen leitet.

In diesem Kapitel zeigen wir dir genau das: wie du herausfindest, wo du heute stehst, und wie wir mit unserem 3-Konten-System aufgehört haben, am Jahresende rätseln zu müssen, wo das Geld geblieben ist.

Was wir gleich vorausschicken müssen: Das System ist nicht originell. Du wirst Variationen davon in vielen Finanzbüchern finden. Was uns wichtig ist, ist nicht die Originalität, sondern die *Disziplin der Anwendung*. Drei Konten zu eröffnen ist trivial. Über fünfzehn Jahre konsequent damit zu arbeiten, ist es nicht.

Vier Zahlen, die du kennen musst

Bevor wir an irgendwelche Konten gehen, brauchst du vier Zahlen — und zwar wirklich, nicht so ungefähr aus dem Bauch.

Zahl 1 — Dein monatlicher Netto-Cashflow. Was kommt netto monatlich rein, im Durchschnitt der letzten zwölf Monate?

Bei Angestellten ist das einfach: dein Nettogehalt mal dreizehn (mit Weihnachts- und Urlaubsgeld), geteilt durch zwölf. Bei Selbstständigen ist es schwieriger und genau deshalb wichtiger: Schau dir die letzten zwölf Geschäftsmonate an, ziehe Steuern, Sozialabgaben und Vorsorgeaufwand ab, was übrig bleibt ist dein effektiver Cashflow. Selbstständige unterschätzen das fast immer um 20 bis 40 Prozent — meistens, weil sie die Steuern noch nicht eingerechnet haben. Wer Brutto und Netto im Kopf vermischt, kalku-

liert mit einer Zahl, die nicht zur Verfügung steht. Daraus entstehen die Steuer-Nachzahlungs-Schocks, die viele Solo-Unternehmer einmal im Leben durchmachen — und die sich vermeiden lassen, indem du dir die *echte* Netto-Cashflow-Zahl jährlich neu errechnest.

Zahl 2 — Deine monatliche Lebenshaltung. Miete oder Hypothek, Strom, Versicherungen, Lebensmittel, Mobilität, Internet, Telefon, Streaming, Restaurants, Hobby. Alles, was monatlich oder regelmäßig fließt. Schau in deinen Online-Banking-Auszug der letzten drei Monate, addiere alles, was raus geht, teile durch drei. Diese Zahl wird meistens höher sein, als du gedacht hast.

Eine Übung, die wir bei Bekannten gerne machen: Wir lassen sie die Lebenshaltung schätzen, *bevor* sie ins Online-Banking schauen. Dann lassen wir sie tatsächlich nachzählen. Die Differenz zwischen Schätzung und Realität liegt in 80 Prozent der Fälle bei 15 bis 25 Prozent — immer in dieselbe Richtung: Die Realität ist höher. Was bedeutet: Die meisten Menschen leben mit einer mentalen Lebenshaltung, die niedriger ist als ihre tatsächliche. Genau diese Diskrepanz ist es, die das „*am Ende des Monats ist ja kein Geld da*“ erklärt.

Zahl 3 — Deine offenen Schulden. Hypothek, Konsumkredite, Dispo, Familienleihen. Pro Schuld: Restbetrag und Zinssatz. Die Schulden sortieren wir später — aber du musst die Liste haben.

Hier ist eine wichtige Differenzierung: Es gibt **gute Schulden** und **schlechte Schulden**. Gute Schulden sind Schulden mit niedrigem Zinssatz, die einen Vermögenswert finanzieren — eine Hypothek auf eine selbstgenutzte Immobilie zum Beispiel, oder ein Investitionskredit für eine Vermietungs-Immobilie. Schlechte Schulden sind Schulden mit hohem Zinssatz für Konsum — Konsumkredite, Dispo, Kreditkarten-Stand, Ratenkäufe. Bei guten Schulden hast du als Gegenposition einen Vermögenswert; bei schlechten Schulden hast du keine. Das ist ein Riesenunterschied. Wir werden in Kapitel 7 (Immobilien) noch ausführlich auf gute Schulden eingehen. Hier reicht: Beide Arten gehören in deine Standortaufnahme — aber sie werden unterschiedlich behandelt.

Zahl 4 — Dein aktuelles Vermögen. Tagesgeld, Sparbuch, Aktiendepot, ETF-Bestand, Immobilien (zum heutigen Marktwert minus Restschuld), Beteiligungen, Gold, Krypto. Alles, was Wert hat und für dich arbeitet — oder zumindest liegt.

Tipp: Bei Immobilien nimmst du nicht den Kaufpreis von damals, sondern den heutigen Marktwert. Das ist eine geschätzte Zahl, aber sie ist deutlich realistischer als der Buchwert. Bei Beteiligungen an eigenen Firmen wird es schwieriger — hier nimmst du entweder den Substanzwert (Eigenkapital + stille Reserven) oder einen multiple basierter Schätzwert (z. B. das Drei- bis Fünffache des nachhaltigen Jahresgewinns). Das sind keine bilanzierten Zahlen. Es sind Annäherungen für deine eigene Standortaufnahme.

Diese vier Zahlen sind die ehrliche Standortaufnahme. Wir machen das einmal im Jahr, gemeinsam, am Küchentisch. Es dauert zwei Stunden. Es ist die wichtigste finanzielle Routine, die wir kennen.

Was du nicht misst, kannst du nicht steuern. Beim eigenen Geld gilt das doppelt.

Vor allem anderen: der Notgroschen

Wir haben in den ersten Buzzmatic-Jahren eine ganze Reihe Dinge falsch gemacht. Der teuerste Fehler war ein anderer: Wir hatten keinen Notgroschen.

Du fragst dich, warum das teuer war? Weil ein Notgroschen nicht nur dafür da ist, dass die Waschmaschine ersetzt werden kann. Er ist dafür da, dass du in Phasen schwacher Auftragslage **nicht aus deinen langfristigen Investments verkaufen musst**. Wer in einer schlechten Marktphase Aktien verkaufen muss, weil das Geschäftskonto zu dünn ist, realisiert Verluste, die bei besserer Liquidität nie entstanden wären. Wir haben das einmal erlebt. Es kommt nicht wieder vor.

Es war Anfang 2020, kurz vor dem Corona-Crash. Wir hatten eine ungewöhnlich starke Cash-Position auf dem Geschäftskonto und hatten im Vorquartal entschieden, einen Teil davon in den Welt-ETF zu schieben. Die Logik war richtig — Geld, das nicht für operatives Geschäft gebraucht wird, sollte arbeiten. Was wir nicht eingerechnet hatten: Die Lieferketten-Erschütterung der ersten Pandemie-Wochen führte bei einem unserer Kunden — den wir hier nicht nennen — zu einer kurzfristigen Auftragspause. Plötzlich war der Cashflow für sechs Wochen schwächer als erwartet, gleichzeitig kam eine Steuer-Vorauszahlung, plus eine größere Investition stand an. Wir hätten — falls wir keinen Notgroschen gehabt hätten — Anteile aus dem Welt-ETF verkaufen müssen. Genau zu dem Zeitpunkt, als der Markt um 30 Prozent eingebrochen war. Genau das hatten wir gerade noch durch eine Notgroschen-Tranche verhindern können, die wir wenige Monate vorher angelegt hatten — aus Gründen, die uns damals fast über vorsichtig vorkamen.

Die Lehre: Ein Notgroschen ist nicht eine Versicherung gegen die Waschmaschine. Er ist eine Versicherung gegen *erzwungene Verkäufe in der schlechtesten Marktphase*. Diese Funktion ist viel wertvoller, als die meisten Menschen ahnen. Sie ist auch der Grund, warum Notgroschen kein bisschen nervös sein dürfen, wenn du sie gegen Inflation verlierst. Sie haben einen anderen Job.

Die Höhe des Notgroschens ist ein Klassiker, über den viel geschrieben wird. Die Verbraucherzentrale empfiehlt **zwei bis drei Monatsgehälter**. Die meisten Finanztip-Daumenregeln liegen bei **drei bis sechs Monatsausgaben**.^{K3.1} Das ist eine breite Spanne, weil die richtige Höhe von deiner Situation abhängt:

- **Angestellt, sicherer Job, gesunde Familienlage:** Drei Nettogehälter reichen oft.
- **Selbstständig, schwankender Cashflow, ein Hauptkunde:** Sechs Monate Lebenshaltung + sechs Monate Geschäftsfixkosten — getrennt.
- **Familie mit Kindern:** tendenziell höher, weil Ausfälle teurer werden.
- **Eigenheimbesitzer:** zusätzlich eine Instandhaltungs-Reserve, die nicht der Notgroschen ist.

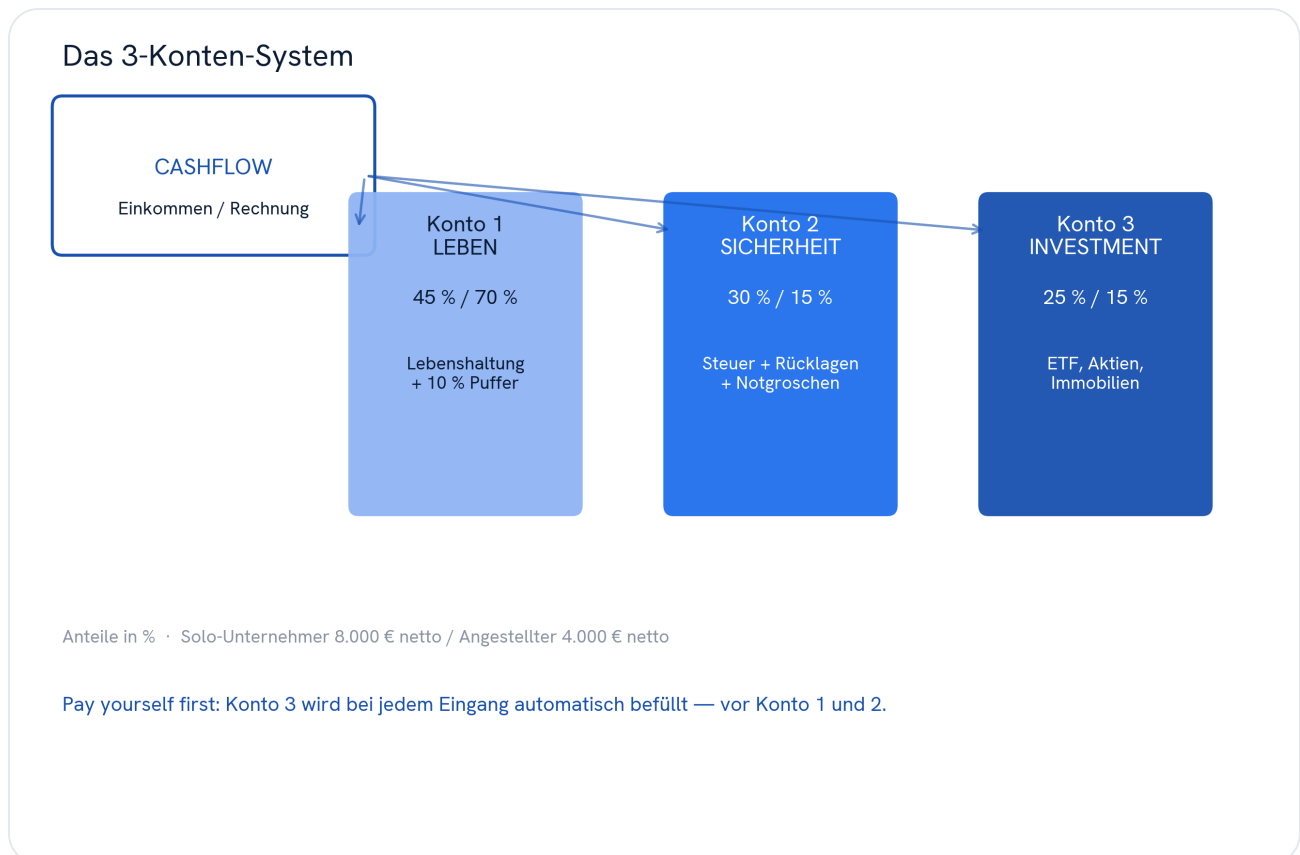
Bei uns selbst halten wir je nach Marktphase **zwischen sechs und zwölf Monaten Fixkosten** in Tagesgeld bereit — als Unternehmer. Das fühlt sich für Außenstehende viel an. Es ist die Versicherung dafür, dass wir bei Marktturbulenzen nicht panisch werden müssen.

Wer keinen Notgroschen hat, sollte dieses Kapitel nicht weiterlesen. Er sollte aufhören, jetzt, und in den nächsten 30 Tagen einen Notgroschen aufbauen — meinetwegen mit minimalen Beiträgen, meinetwegen mit Aussetzen aller anderen Investments. Erst wenn der Notgroschen steht, wird das Konten-System überhaupt erst sinnvoll.

Das 3-Konten-System

Sobald die vier Zahlen stehen und der Notgroschen wächst oder steht, kommt das System. Es ist das Werkzeug, das aus Cashflow Vermögen macht. Es ist langweilig, simpel und genau deshalb wirksam.

Du brauchst drei Konten. Bei drei verschiedenen Banken, oder zumindest auf drei verschiedenen Unterkonten, die du visuell auseinanderhalten kannst. Wichtig ist nicht die Bank, sondern die mentale Trennung. Wir haben festgestellt: Solange Geld auf einem Konto liegt, fühlt es sich wie eine Reserve an, die du anbrechen kannst. Erst wenn Geld auf einem *separaten* Konto mit klarem Zweck liegt, fühlt es sich an wie etwas, das nicht für den Alltag gehört.



Das 3-Konten-System — Cashflow → Konto 1 (Leben) / Konto 2 (Sicherheit) / Konto 3 (Investment)

Konto 1 — Das Lebens-Konto

Hier passiert dein Alltag. Miete, Strom, Lebensmittel, Restaurant, Streaming. Auf dieses Konto kommt der Anteil deines Einkommens, den du tatsächlich für Lebenshaltung brauchst — und keinen Cent mehr.

Bei einem Solo-Unternehmer mit 8.000 Euro netto monatlich (nach Steuern) und einer realen Lebenshaltung von 3.500 Euro sind das also 3.500 Euro plus eine Pufferzone von zehn Prozent — sagen wir 3.800 Euro. Der Rest geht woanders hin.

Bei einem Angestellten mit 4.000 Euro netto und 2.800 Euro Lebenshaltung wären es entsprechend rund 3.000 Euro auf das Lebens-Konto.

Der Trick: Du gewöhnst dich daran, was auf dem Lebens-Konto steht, *ist* dein Geld zum Leben. Was nicht drauf ist, *gehört dir nicht für den Alltag*. Klingt streng. Ist es auch. Aber genau diese Strenge ist das, was Lifestyle Creep verhindert — die Tendenz, mit jedem Einkommenszuwachs auch den Lebensstandard zu erhöhen.

Eine Hilfsregel, die bei uns funktioniert: Wenn das Lebens-Konto am Monatsende plötzlich „nicht reicht“, ist die erste Frage nicht „*soll ich vom Sicherheits-Konto nachfüllen?*“, sondern „*wo ist das Geld in diesem Monat geblieben?*“. Meistens stellt sich heraus: Eine spontane Anschaffung, ein Restaurant-Wochenende mehr als üblich, eine Reise. Das ist okay — aber es soll bewusst passieren. Lifestyle Creep passiert *unbewusst*, und genau das macht ihn gefährlich.

Konto 2 — Das Sicherheits-Konto

Hier landet alles, was Pflicht ist und nicht für Alltag oder Investment zur Verfügung steht. Drei Posten:

Steuer-Rückstellung. Bei Selbstständigen unverzichtbar. Faustregel: Was du für Vorauszahlungen zahlst — und mindestens denselben Betrag noch einmal als Reserve, falls die Geschäfte besser laufen als angenommen. Die Vorauszahlungen werden vom Finanzamt vierteljährlich erhoben (10. März, 10. Juni, 10. September, 10. Dezember).^{K3.2} Aber Achtung: Bei steigendem Gewinn entsteht über die Vorauszahlungen hinaus eine Nachzahlung — die kann zwei- bis dreistellige Tausenderbeträge erreichen, wenn das Geschäftsjahr besser lief als das Vorjahr. Wir packen 35 Prozent jeder Cashflow-Eingangs auf das Sicherheits-Konto, korrigieren einmal pro Quartal nach dem aktuellen Steuerbescheid, und haben so noch nie eine Steuernachzahlung als Schock erlebt.

Bei Selbstständigen mit Umsatzsteuer kommt das ganze System verschärft zur Geltung: Die Umsatzsteuer ist *kein eigenes Geld*. Sie ist Geld des Finanzamts, das durch dein Konto wandert. Wer Umsatzsteuer auf dem Geschäftskonto liegen lässt und mental als „Cashflow“ verbucht, baut eine teure Illusion. Das Geld gehört dir nicht — du verwaltest es nur. Bei der Umsatzsteuer-Voranmeldung muss es weg sein. Eine separate Tasche im Sicherheits-Konto für Umsatzsteuer ist daher Pflicht für jeden, der nicht die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nimmt.

Notgroschen-Aufbau. Bis dein Notgroschen die Zielhöhe erreicht hat, fließen monatlich zusätzliche Beträge auf dieses Konto. Sobald die Zielhöhe steht, wird der Notgroschen-Anteil reduziert oder umgeleitet — typischerweise ins Investment-Konto.

Kurzfristige Rücklagen. Steuerberater-Honorar, Versicherungs-Jahresprämie, Auto-Inspektion, Kfz-Steuer, alle ein- bis zweimalig im Jahr fälligen Posten. Alles, was nicht monatlich kommt, aber kommt. Wer diese Position vergisst, kennt das Phänomen, dass im November plötzlich „ein böser Brief von der Versicherung“ kommt — der eigentlich nicht böse ist, sondern fällig wie jedes Jahr. Mit Sicherheits-Konto wird der Brief unspektakulär.

Bei Angestellten ist das Sicherheits-Konto kleiner — Steuer ist über die Lohnabzüge schon erledigt. Aber Notgroschen und Rücklagen bleiben.

Konto 3 — Das Investment-Konto

Hier kommt das Geld an, das dauerhaft für dich arbeiten soll. Aktien-ETFs, breit gestreute Welt-Indizes, Immobilien-Anzahlung, Holding-Kapital. Diese Konto-Säule wachsen zu lassen, ist der eigentliche Punkt des Buchs.

Auf das Investment-Konto fließt **ein fester Prozentsatz jedes Cashflow-Eingangs — automatisch und vor allen anderen Verwendungen**. Wir nennen es die *Pay-Yourself-First*-Regel. Sie funktioniert nur, wenn sie nicht jeden Monat aufs Neue verhandelt wird.

Bei einem Solo-Unternehmer mit 8.000 Euro netto sind das, je nach Lebenshaltung und Disziplin, 1.500 bis 2.500 Euro im Monat. Bei einem Angestellten mit 4.000 Euro netto realistisch 400 bis 800 Euro.

Vom Investment-Konto wird einmal monatlich oder einmal pro Quartal in die tatsächlichen Investments überwiesen — Sparplan auf den Welt-ETF, Immobilien-Tilgung, Holding-Einzahlung. Das Konto selbst ist die Vorhalle. Die Rendite passiert eine Stufe weiter.

Pay yourself first. Wenn du erst zahlst, was übrig bleibt, bleibt nichts übrig.

Eine wichtige Regel für Konto 3: **Es darf nur in Notfällen angefasst werden — und „Notfall“ heißt nicht „neue Couch“ oder „spontaner Skiurlaub“**. Notfall heißt: Notgroschen ist aufgebraucht, Sicherheits-Konto ist aufgebraucht, und es ist wirklich existenzbedrohlich. Bei allem anderen ist das Investment-Konto für dich sterilisiert. Wer das Investment-Konto in normalen Schwankungen anbricht, hat das System ausgehebelt — und ist wieder bei Cashflow ohne Konversion.

Wie das in der Praxis aussieht

Eine konkrete Aufteilung für zwei archetypische Cashflow-Profile. Beachte: Das sind keine Empfehlungen für deine Situation. Das sind unsere Aufteilungen, an denen du dich orientieren kannst.

Profil A — Solo-Unternehmer, 8.000 Euro netto pro Monat

Verwendung	Anteil	Betrag
Konto 1 — Leben	45 %	3.600 €
Konto 2 — Steuer + Rücklagen	30 %	2.400 €
Konto 3 — Investment	25 %	2.000 €

Über zehn Jahre, bei langfristiger Markttrendite von 6 Prozent nach Inflation, wird allein das Investment-Konto auf rund 330.000 Euro anwachsen. Über 20 Jahre auf rund 920.000 Euro. Plus alles, was über Holding und andere Strukturen läuft.

Profil B — Angestellter, 4.000 Euro netto pro Monat

Verwendung	Anteil	Betrag
Konto 1 — Leben	70 %	2.800 €
Konto 2 — Rücklagen + Notgroschen-Aufbau	15 %	600 €
Konto 3 — Investment	15 %	600 €

Über 30 Jahre wird das Investment-Konto auf rund 600.000 Euro anwachsen. Bei einem moderaten Einkommen, ohne Glück, ohne Erbschaft, ohne riskante Wetten.

Profil C — Junge Familie, 5.500 Euro netto pro Monat (zwei Verdienner, ein Kind)

Verwendung	Anteil	Betrag
Konto 1 — Leben	75 %	4.125 €
Konto 2 — Rücklagen + Notgroschen	15 %	825 €
Konto 3 — Investment	10 %	550 €

Bei jungen Familien ist Konto 1 typischerweise größer, weil Kita, Kinderkleidung, Familien-Anschaffungen die Lebenshaltung erhöhen. Die Investment-Quote ist niedriger — aber nicht null. Selbst 550 Euro im Monat über 25 Jahre bei 6 Prozent ergeben rund 380.000 Euro.

Diese Zahlen sehen unspektakulär aus. Sie sind unspektakulär. Genau deshalb funktionieren sie.

Was bei unregelmäßigem Cashflow zu tun ist

Selbstständige und Unternehmer haben oft keine planbaren Monatseingänge. Manche Monate kommen 25.000 Euro rein, andere 4.000. Was machst du dann?

Bei uns: **Wir glätten über drei Monate.** Du nimmst den Durchschnitt der letzten drei Monatseingänge und legst die Aufteilung darauf fest. In starken Monaten füllst du das Investment-Konto schneller, in schwachen Monaten greifst du nur auf den Sicherheits-Puffer zurück.

Wichtig dabei: Die Prozentsätze bleiben gleich. Was wandert, ist die absolute Höhe. Wer in starken Monaten plötzlich „heute mehr verdient, also können wir mehr ausgeben“ denkt, hat das System ausgehebelt — und ist wieder bei Cashflow ohne Konversion.

Eine zweite Methode, die manche Selbstständige bevorzugen: **Festes Geschäftsführer-Gehalt.** Du legst dir einmal pro Jahr fest, wie viel Brutto-Gehalt du dir aus dem Geschäft auf dein Privatkonto überweist. Diese Summe wird dann monatlich konstant — wie ein Angestellten-Gehalt. Was im Geschäft mehr ver-

dient wird, bleibt im Geschäft. Diese Methode hat den Vorteil, dass dein Privatleben planbar wird; den Nachteil, dass du in schwachen Geschäftsjahren weniger Spielraum hast. Wir kombinieren beide Ansätze: festes Grundgehalt plus quartalsweise eine Sonderausschüttung, wenn das Geschäft es ergibt.

Wer sein Lebenskonto an gute Monate koppelt, koppelt sein Vermögen an schlechte.

Was passiert, wenn der Cashflow einbricht

Wir haben das selbst zweimal in fünfzehn Jahren erlebt. Wenn ein Geschäft kurzzeitig weniger generiert, als deine Fixkosten brauchen, gilt eine klare Reihenfolge:

- 1. Konto 3 wird PAUSIERT, nicht angefasst.** Du hörst auf, neue Beträge auf das Investment-Konto zu überweisen. Aber: **Du verkaufst nichts.** Was investiert ist, bleibt investiert.
- 2. Konto 2 puffert.** Aus dem Sicherheits-Konto deckst du Steuer-Vorauszahlungen weiter und ergänzt fehlende Lebenshaltung.
- 3. Notgroschen ist letzte Instanz.** Wenn auch Konto 2 nicht mehr reicht, kommt der Notgroschen ins Spiel.

So lange du Konto 3 nicht angreifst, bleibt das Compounding intakt. Dein Vermögen wächst weiter, auch wenn du selbst gerade kein neues Geld einzahlst.

Diese Reihenfolge ist nicht intuitiv. Intuition sagt dir: „*Ich habe ein Liquiditätsproblem, also greife ich auf alles zu, was Geld hat — auch das Depot.*“ Mathematik sagt dir: „*Du hast ein Liquiditätsproblem, also greifst du auf alles zu, was liquide ist und für kurze Engpässe gedacht ist — Notgroschen, Sicherheits-Konto. Das Depot ist für 20+ Jahre gedacht und sollte nur in absoluten Ausnahmen angefasst werden.*“ Die Reihenfolge zu verinnerlichen, ist die wichtigste Disziplin in der Krisenphase.

PRAXIS

Setze das System heute auf (45 Min)

- 1. Eröffne ein zweites Tagesgeld,** falls noch nicht vorhanden — bei einer anderen Bank als deinem Hauptkonto. Das wird dein Sicherheits-Konto. Tagesgelder sind kostenfrei und in 5 Minuten beantragt.
- 2. Eröffne ein Verrechnungs- oder Tagesgeldkonto bei einem Online-Broker** — das wird dein Investment-Konto. Auch hier: kostenfrei, in 10–15 Minuten.
- 3. Richte Daueraufträge ein,** die direkt am 1. oder 5. eines Monats vom Hauptkonto auf das Sicherheits- und Investment-Konto fließen. Damit ist die Frage „kann ich mir das diesen Monat leisten?“ beantwortet, bevor sie entsteht.
- 4. Trag die vier Zahlen** (Cashflow, Lebenshaltung, Schulden, Vermögen) in eine Tabelle ein. Wir nutzen dafür eine Excel, die wir Cashflow-Tracker nennen. Sie liegt zum Download auf finalarm.de bereit, falls du dir die Excel-Logik nicht selbst bauen willst.
- 5. Wiederhole die Standortbestimmung jährlich.** Termin im Kalender, Januar oder Februar, zwei Stunden, ehrlich.

Das ist alles. Es klingt zu einfach für ein Buch, und genau deshalb ist es so wirkungsvoll. Die meisten Probleme der persönlichen Vermögensbildung sind keine Wissensprobleme — sie sind Mechanik-Probleme.

MERKSATZ

Drei Konten. Drei Aufgaben. Eine Disziplin: vor allem anderen zahlst du dich selbst.

Endnoten — Kapitel 3

K3.1 Verbraucherzentrale Bundesverband, *Zwei bis drei Monatsgehälter gehören für Notfälle aufs Tagesgeldkonto*. Verfügbar unter: <https://www.verbraucherzentrale.de/laura-zieht-aus/sparen> — Empfehlung zur Notgroschen-Höhe für Privatpersonen.

K3.2 Finanztip, *Steuervorauszahlung — Wann Du an das Finanzamt zahlst*. Verfügbar unter: <https://www.finanztip.de/einkommensteuer-vorauszahlung/> — Vierteljährliche Vorauszahlungstermine 10. März / Juni / September / Dezember; Mindestbeträge nach § 37 EStG. Offizieller Gesetzestext zu § 37 EStG: <https://de.openlegaldata.io/law/estg/37>

Was wir alles falsch gemacht haben

„Der Markt schenkt dir keine Lektionen. Er verkauft sie dir — zum vollen Preis.“

In den letzten drei Kapiteln war viel Theorie. Glaubenssätze, Cashflow-Logik, Konten-System. Bevor wir in Teil 2 ans Investieren gehen, schulden wir dir das, was wir am meisten gelernt haben: **die Fehler**. Nicht die abstrakten Anfänger-Fehler aus dem Lehrbuch — unsere eigenen. Mit Zahlen, mit Datum, mit den schlaflosen Nächten dazu.

Wenn dieses Kapitel dich davon abhält, die gleichen Fehler zu machen, hast du den Buchpreis schon zwanzigfach reingeholt. Nicht weil wir so weise sind, sondern weil Fehler an der Börse teurer sind, als sie sich anfühlen. Sie kosten nicht nur das Geld, das du verlierst. Sie kosten das Compounding, das auf diesem Geld nie passieren wird. Ein 3.000-Euro-Verlust mit 30 sind in Wirklichkeit, wenn du den Compounding-Effekt mitrechnet, ein 30.000-Euro-Verlust mit 60. So funktioniert die Mathematik der Lebenszeit-Anlage.

Wir haben uns lange überlegt, ob wir dieses Kapitel überhaupt schreiben sollen. Es ist nicht angenehm. Es ist nicht „Branding-tauglich“. Es widerspricht der Vermarktungs-Logik mancher Finanz-Influencer, die nur Erfolge zeigen. Wir machen es trotzdem, weil wir wissen, dass die *Fehler* das Lehrreichste an einer Anlage-Geschichte sind. Die Erfolge sind oft Glück. Die Fehler sind das, was sich wiederholen lässt — und damit das, was sich vermeiden lässt.

Die Intel-Geschichte (Oguzhan)

Es war wahrscheinlich um 2017 herum. Buzzmatic lief inzwischen ordentlich, ich hatte zum ersten Mal mehr Cash auf dem Konto als ich für das Geschäft brauchte. Ein bisschen Geld auf dem Tagesgeld zu zwei Prozent — das war damals noch ein guter Zinssatz — und eine Überzeugung im Kopf: *Ich verstehe genug von Tech, um Tech-Aktien zu kaufen.*

Diese Überzeugung kam nicht aus dem Nichts. Wir hatten in den Buzzmatic-Jahren mit vielen Tech-Themen gearbeitet — SEO, Performance-Marketing, Web-Analytics. Ich las regelmäßig Tech-Newsletter, verfolgte Branchen-Diskussionen, hatte ein gutes Gefühl dafür, welche Tech-Unternehmen zu welchen Trends passten. Was ich nicht hatte, war ein gutes Gefühl dafür, wie Aktien-Märkte zwischen Geschäftsmodell und Aktienpreis tatsächlich funktionieren — und wie unbarmherzig der Markt Geschäftsmodelle abstrahlt, die in Schieflage geraten.

Intel war meine erste größere Einzelwette. Solider Konzern, große Marke, dachte ich. Über Jahrzehnte das Synonym für Halbleiter. Was sollte schiefgehen? Ich legte einen vierstelligen Betrag rein. In den ersten Monaten lief es sogar leicht hoch. Ich fühlte mich bestätigt. Ich erzählte Raoul davon — er war skeptischer, aber nicht alarmiert. Wir hatten andere Probleme zu lösen, das Geschäft brauchte Aufmerksamkeit.

Dann begann das, was passiert, wenn ein Tech-Riese den Anschluss verpasst: erst leise, dann immer schneller. Konkurrenz-Chips, verfehlte Roadmaps, abwandernde Kunden. Großauftraggeber wechselten zu neueren, schnelleren Architekturen. Der Kurs lief nicht mehr seitwärts — er lief nach unten. Über Monate.

Was tat ich? Das Schlechteste, was man tun kann: Ich hielt nicht aus *Überzeugung*, sondern aus *Stolz*. Ich wollte nicht akzeptieren, dass ich falsch lag. Ich hielt, ich hielt, und irgendwann — als die Position auf einen Bruchteil ihres ursprünglichen Werts zusammengeschrumpft war — verkaufte ich. **Totalverlust** ist übertrieben. Aber ich kam mit etwa 15 Prozent meines ursprünglichen Einsatzes raus. Das war kein Crash. Das war ein langsames, schleichendes Ausbluten. Über fast zwei Jahre.

Das war kein Markt-Crash. Das war kein Pech. Das war das Ergebnis von drei Fehlern, die ich erst Jahre später ehrlich benennen konnte:

- 1. Klumpen-Risiko:** Ich hatte einen einzelnen Wert mit einem signifikanten Anteil meines damaligen Anlage-Cashs. Wenn der Wert kippt, kippt alles. Hätte ich denselben Betrag in zwanzig Tech-Aktien gestreut, wäre der Verlust einer einzelnen Position spürbar gewesen, aber nicht *substanziell*. Hätte ich ihn in einen breiten Welt-Index gestreut, wäre er praktisch unsichtbar gewesen.
- 2. Selbstüberschätzung:** Ich dachte, weil ich Tech-affin bin, weiß ich auch, wo Tech-Konzerne in fünf Jahren stehen. Das ist nicht dasselbe. Tech-affin sein heißt: Ich verstehe, was die Produkte tun. Tech-Konzern-Bewertungen verstehen heißt: Ich verstehe, was der Markt in fünf Jahren von diesen Produkten halten wird, *und* welcher Teil dieser Erwartung schon im aktuellen Aktienpreis steckt. Das ist ein viel höheres Niveau. 90 Prozent der Privatanleger, die „*ich verstehe Tech*“ sagen, beherrschen es nicht.
- 3. Stolz statt Strategie:** Beim Halten geht es nicht darum, dass *du* recht behältst. Es geht darum, dass *die Strategie* funktioniert. Wenn die ursprüngliche These tot ist, ist Halten nicht Geduld. Es ist Eitelkeit mit Verlustvortrag.

Beim Halten geht es nicht darum, dass du recht behältst. Es geht darum, dass die Strategie funktioniert.

Was ich seitdem mit Einzelaktien gemacht habe? Ich besitze welche. Ich kaufe sie aber bewusst als *kleinen* Teil meines Portfolios — selten mehr als zehn Prozent. Den Rest macht der Markt für mich, breit gestreut. Wir kommen in Kapitel 5 darauf zurück.

Was die Intel-Story mich zusätzlich gelehrt hat: **Notiere die These vor dem Kauf.** Wenn du nicht in zwei Sätzen aufschreiben kannst, *warum* du eine Aktie kaufst, sollst du sie nicht kaufen. Wenn deine These im Lauf der Zeit nicht mehr stimmt — also sich die Welt verändert hat —, ist der Punkt erreicht, an dem du verkaufen musst. Nicht wenn der Kurs fällt. Sondern wenn die These sich ändert. Ich hatte 2017 keine schriftliche These. Ich hatte ein Gefühl. Gefühle sind keine Verkaufssignale. Geänderte Thesen sind es.

Eine Stimme aus der Recherche-Praxis

Dr. Anne von Petersdorff-Campen, Dokumentarfilmerin:

„Investigative Dokumentar-Arbeit folgt einem einfachen Prinzip: Wir suchen systematisch nach den Stimmen, die in der offiziellen Erzählung nicht vorkommen — ehemalige Mitarbeitende, interne Quellen, Menschen mit direktem Einblick. Sie liefern die Perspektive, die in Pressemitteilungen, Geschäftsberichten und Investorengesprächen strukturell fehlt. Diese zweite Erzählung ist selten spektakulär. Sie ist meistens nur: vollständiger. Bei unserer Tesla-Recherche war genau das die Arbeit. Für Anlegerinnen und Anleger lohnt sich derselbe Reflex: Hinter jeder Erfolgsgeschichte gibt es eine zweite Version, die selten an die Oberfläche kommt. Wer sein Vermögen auf eine einzelne Firma konzentriert, vertraut nicht dem Unternehmen — er vertraut der Version, die er sehen darf.“

Dr. Anne von Petersdorff-Campen ist Dokumentarfilmerin bei gebrüder beetz Filmproduktion in Berlin. Sie hat zahlreiche internationale Dokumentationen und Doku-Serien für TV produziert, darunter die ARD-Doku „Elon Musk Uncovered — Das Tesla Experiment“.

Die vier teuersten Fehler, die wir kennen

Wir haben mit anderen Unternehmern und Privatanlegern, die uns ihre Geld-Geschichten erzählt haben, immer wieder dieselben vier Muster gesehen. Manche haben wir selbst gemacht. Manche haben wir gerade noch beobachtet, ohne darin gelandet zu sein. Alle sind teuer.

Fehler 1 — Klumpen-Risiko

Eine einzelne Wette macht einen unangemessen großen Teil deines Vermögens aus. Klassische Erscheinungsformen:

- Eine Einzelaktie, in die du „glaubst“
- Eine Krypto-Position, die so stark gestiegen ist, dass du nicht mehr nachjustierst
- Mitarbeiter eines Konzerns mit Mitarbeiter-Aktien-Programm, der seine ganze Altersvorsorge in der eigenen Firma hat — Enron-Klassiker
- Ein einzelnes Mietobjekt, das mehr als 60 Prozent des Vermögens darstellt
- 100 Prozent in einer einzigen Anlageklasse — egal welcher

Die Faustregel, an der wir uns orientieren: **Keine Einzel-Position über 10 Prozent des Anlagevermögens.** Wenn eine Position durch Wertsteigerung über diese Schwelle wächst, wird umgeschichtet — auch wenn es sich emotional bescheuert anfühlt. Genau deshalb ist es wichtig, vorab Regeln zu haben statt Bauchgefühle.

Das gilt insbesondere nach Glücks-Trades. Wer 2019 Bitcoin gekauft hat und 2021 mit der zehnfachen Position dasitzt, hat vor sich eine emotional schwierige Entscheidung: Verkaufen wirkt wie „den Glücksfall wegwerfen“. Nicht-Verkaufen wirkt wie „cleveres Halten“. Mathematisch ist es etwas anderes: Eine Position, die von 5 Prozent auf 35 Prozent des Anlagevermögens gewachsen ist, hat ein Klumpen-Risiko, das am ersten Tag nicht da war. Wer nach dem Glücksfall nicht mindestens teilweise umschichtet, übernimmt ein Risiko, das er ursprünglich gar nicht eingehen wollte — er übernimmt es nur durch Untätigkeit.

Fehler 2 — Markt-Timing

Der Versuch, „den richtigen Moment“ zum Einsteigen zu erwischen. „Ich warte, bis der Markt korrigiert hat.“ „Ich verkaufe vorher, bevor es kracht.“ Das Problem: Niemand kann es zuverlässig. Nicht die professionellen Fondsmanager, wie wir in Kapitel 1 mit den SPIVA-Daten gesehen haben — und schon gar nicht ein Privatanleger, der nebenbei arbeitet und drei Mal die Woche auf sein Depot schaut.

Studien zur Marktforschung sind hier eindeutig: Wer in den letzten dreißig Jahren am US-Aktienmarkt nur die zehn besten Tage verpasst hat, hat die durchschnittliche Rendite halbiert. Diese zehn Tage liegen statistisch gehäuft *unmittelbar nach* den schlimmsten Crash-Tagen. Wer aus Panik aussteigt, verpasst genau die Erholung.^{K4.1}

Was funktioniert stattdessen: regelmäßiges Investieren, Monat für Monat, unabhängig vom Kursstand. Im Englischen *Dollar-Cost-Averaging*. Auf Deutsch: ein automatisierter Sparplan. Der Sparplan ist keine Mittel-zum-Zweck-Lösung. Er ist die *intelligenteste* Anlagestrategie für Menschen, die kein zukunftsicheres Wissen über Marktbewegungen haben — und das sind ehrlicherweise alle. Selbst die größten Hedgefonds-Manager der Welt schwanken in ihrer Performance erheblich. Niemand weiß, ob morgen der Boden ist oder noch zehn Prozent tiefer. Wer monatlich investiert, kauft im Schnitt zu einem mittleren Preis — und genau das ist der Preis, der über Jahrzehnte funktioniert.

Der psychologische Vorteil eines Sparplans wird oft unterschätzt. Wer monatlich 500 Euro automatisch investiert, hat *keine* Entscheidung zu treffen. Es passiert. Wer dieselbe Summe manuell anlegen will, trifft monatlich eine Entscheidung — und in jeder Entscheidung steckt die Chance auf einen Fehler. Über 30 Jahre sind das 360 Entscheidungen. Selbst wenn nur 10 Prozent davon falsch wären, hättest du 36 fehlerhafte Eingriffe in dein Portfolio. Mit Sparplan: null.

Fehler 3 — Emotionales Investieren

Du hast gerade über Bitcoin gelesen, jeder spricht darüber, du steigst ein. Drei Monate später ist die Position halbiert, du verkaufst panisch. Sechs Monate später ist sie über dem Einstieg — du steigst wieder ein. Drei Monate später ...

Wir haben das in Krypto-Phasen mehrfach erlebt — bei uns selbst nicht, weil wir früh genug gelernt haben, *bewusst* einzusteigen und auch *bewusst* zu halten. Aber bei Bekannten, denen wir mehrfach beim Verkaufen-und-Wieder-Einsteigen zusehen durften.

Die Lektion ist banal und schwer: **Triff Entscheidungen vor der Marktphase, nicht in ihr.** Das heißt: Schreib auf, bei welchem Kursniveau du was tun würdest, bevor das Kursniveau erreicht ist. Halte dich daran, auch wenn dein Bauchgefühl in dem Moment etwas anderes will.

Das Bauchgefühl ist im Investmentkontext fast immer dein Feind. Die Verhaltensökonomie hat das in zahlreichen Studien belegt — Daniel Kahneman hat dafür den Nobelpreis bekommen. Unser emotionales System reagiert schnell, intuitiv, oft falsch. Unser rationales System reagiert langsam, anstrengend, oft richtig. In Marktphasen mit hoher emotionaler Aufladung — Crash, Euphorie, Panik — übernimmt das emotionale System die Steuerung. Es bekommt Recht, weil es schneller ist. Genau diese Schnelligkeit ist das Problem. In Geldfragen ist *langsam und schriftlich* fast immer besser als *schnell und intuitiv*.

Die Lösung sind Vorab-Regeln. Eine Vorab-Regel ist ein Satz, den du im ruhigen Zustand schreibst und im aufgeregten Zustand befolgst. Beispiele aus unserem eigenen Setup:

- „Ich verkaufe Aktien-Positionen erst, wenn ich sie mindestens 5 Jahre gehalten habe — außer die ursprüngliche These hat sich nachweisbar geändert.“
- „Bei Marktrückgängen über 30 Prozent erhöhe ich den Sparplan um 20 Prozent — ich verkaufe nicht.“
- „Bei Krypto-Verzehnfachung schichte ich mindestens 50 Prozent in Welt-ETF um.“
- „Ich schaue maximal einmal pro Quartal aufs Depot — außer ich plane einen aktiven Schritt (Sparplan-Anpassung etc.).“

Diese Regeln sind nicht originell. Sie sind langweilig. Aber sie funktionieren — gerade weil sie schon vor der Marktphase existieren.

Fehler 4 — Komplexität ohne Not

Anleger, die anfangen wollen, lassen sich oft von der vermeintlichen Komplexität abschrecken: „Ich muss erst alles verstehen, bevor ich anfang.“ Sie lesen drei Bücher. Sie schauen zehn YouTube-Videos. Sie analysieren Faktor-Strategien, Smart-Beta, Sektor-Rotation, Hedge-Strukturen. Und investieren dann nichts, weil sie unsicher sind, welcher Weg „der beste“ ist.

Die ehrliche Wahrheit aus zwanzig Jahren Beobachtung: Ein einfacher, breit gestreuter Welt-ETF, monatlich bespart, schlägt 95 Prozent der komplexen Strategien — gerade weil er keinen Wartungsaufwand hat und keinen menschlichen Entscheidungsspielraum. Die meisten Privatanleger verlieren nicht durch zu wenig Komplexität, sondern durch zu viel.

Komplexität sieht aus wie Kompetenz. Tatsächlich ist sie meistens nur Geschäftsmodell. Wer dir komplexe Strategien verkauft — Smart-Beta, Multi-Faktor, dynamische Asset Allocation —, hat oft ein einziges Geschäftsinteresse: Du sollst zahlen, weil das Verstehen der Strategie unterstellt teure Beratung erfordert. Das ist nicht verboten. Es ist auch in Einzelfällen sinnvoll. Aber für 95 Prozent der Privatanleger ist die Antwort auf „welche Strategie?“ dieselbe: ein breit gestreuter Welt-ETF, monatlich bespart, langfristig gehalten, gelegentlich rebalanciert. Mehr nicht.

Komplexität sieht nach Kompetenz aus. Sie ist meistens nur teuer.

Wir machen einmal pro Jahr einen Kompetenz-Check unseres eigenen Portfolios: *Können wir jede Position in einem Satz erklären? Wenn nicht, gehört sie raus.* Die Wahrheit ist: Bei den meisten unserer Bekannten, die ein „komplexes“ Portfolio haben, gehört die Hälfte heraus. Sie haben es einmal gekauft, weil ein Berater es empfohlen hat, und seitdem nie wieder hinterfragt. Komplexität ohne Verständnis ist Risiko ohne Belohnung.

Was wir behalten haben

Wir machen weiterhin Fehler. Auch nach fünfzehn Jahren am Markt. Aber sie sind kleiner geworden, und die Mechanismen, die sie auffangen, sind besser. Drei Prinzipien helfen uns dabei, die Fehler nicht doppelt zu machen:

Erstens — schreib jede Anlage-Entscheidung auf. Datum, Anlage, Größe, *deine These*. Wenn du nicht in einem Satz aufschreiben kannst, warum du etwas kaufst, kauf es nicht. Drei Jahre später lies nach. Du wirst überrascht sein, wie oft die These bereits sechs Monate später nicht mehr stimmte — und du es ohne Notiz nie gemerkt hättest.

Wir nutzen dafür ein simples Notion-Dokument mit zwei Spalten: Position, These. Jede Eintragung hat ein Datum. Wenn ich eine Aktie kaufe, schreibe ich: *„Kauf X-Aktie, 5.000 Euro, These: Geschäftsmodell wandelt sich von Y zu Z, Marktposition stabil, Bewertung im Schnitt der letzten 5 Jahre.“* Drei Jahre später lese ich den Satz und prüfe: Stimmt die These noch? Wenn ja, halte ich. Wenn nein, verkaufe ich. Diese Disziplin hat uns vor mehreren teuren Festhalte-Fehlern bewahrt.

Zweitens — nimm Verluste schneller an. Der teuerste Fehler ist nicht der Kauf. Es ist das Halten *nach* der gescheiterten These. Wenn deine Begründung für eine Position nicht mehr stimmt, ist das der Moment, an dem du verkaufen solltest — nicht wenn die Zahlen wieder grün sind. Das fühlt sich an wie *„ich gebe einen Verlust zu“*. Es ist aber etwas anderes: *„ich erkenne den Verlust an, der bereits eingetreten ist, und befreie mein Geld für die nächste produktive Verwendung.“* Verluste, die du nicht realisierst, verschwinden nicht. Sie blockieren nur Liquidität.

Drittens — vermeide das emotionale Tagesgeschäft. Schau seltener auf dein Depot, nicht öfter. Wer monatlich oder quartalsweise prüft, trifft bessere Entscheidungen als wer täglich schaut. Volatilität, die du nicht siehst, kann dich nicht panisch machen.

Wer monatlich auf sein Depot schaut, trifft bessere Entscheidungen als wer täglich schaut. Volatilität, die du nicht siehst, kann dich nicht panisch machen.

Wir prüfen unsere Depots quartalsweise. Diese Frequenz ist hoch genug, um signifikante Veränderungen mitzubekommen, und niedrig genug, um nicht in jede Marktbewegung emotional eingebunden zu werden. Manche unserer Bekannten checken täglich. Wir können statistisch sagen: Sie haben durchschnittlich schlechtere Renditen, mehr Stress, mehr Verkaufs-Fehler.

Eigene Fehler-Inventur (20 Min)

1. **Schreib drei finanzielle Entscheidungen auf, die du in den letzten zehn Jahren bereut hast.** Es können kleine sein — eine zu teure Lebensversicherung, ein nie genutztes Abo, ein Auto-Kauf, eine Aktien-Wette. Sei spezifisch. Datum, Betrag, was es war.
2. **Welcher der vier Fehlertypen war es?** Klumpen-Risiko, Markt-Timing, emotionales Investieren oder Komplexität ohne Not?
3. **Was hat dich in dem Moment dorthin getrieben?** Der ehrliche Antwort, nicht die nachträglich konstruierte. Häufige Antworten: FOMO, soziale Bestätigung, Angst, jemandem etwas zu beweisen, kurzfristige Bequemlichkeit.
4. **Was wäre die Regel gewesen, die dich gestoppt hätte?** Schreib sie auf — als Vorab-Regel für deine nächste Entscheidung.

Wir gehen alle paar Monate diese Übung durch. Sie macht keinen Spaß. Sie erinnert daran, dass wir keine Maschinen sind. Genau deshalb braucht jede gute Anlage-Strategie auch ein gutes Stolper-System.

MERKSATZ

Der teuerste Fehler ist nicht der Kauf. Es ist das Halten nach der gescheiterten These.

Endnoten — Kapitel 4

K4.1 Studien zu „Cost of Missing the Best Days“ werden regelmäßig von großen Asset-Managern und Index-Anbietern aktualisiert. Vergleiche u. a. Daten von Morningstar und S&P Dow Jones Indices zur Performance des S&P 500 mit/ohne die jeweils zehn besten Handelstage über 20- und 30-Jahres-Zeiträume. Gerd Kommer fasst die Forschungslage zum Markt-Timing in *Souverän investieren mit Indexfonds und ETFs* (aktuelle Auflage) zusammen — Quintessenz: Über 95 % der vermeintlichen Timing-Vorteile gehen empirisch verloren, sobald Steuern, Spreads und psychologische Effekte einbezogen werden.

Aktien, ETFs und der Markt

„Wenn du eine Aktie kaufst, kaufst du keinen Lottoschein. Du kaufst einen kleinen Anteil an einem echten Unternehmen, das morgen früh seine Mitarbeiter zur Arbeit schickt.“

Es ist erstaunlich, wie selten dieser Satz in deutschen Bankgesprächen fällt. „*Kapitalmärkte*“, „*Volatilitätsindizes*“, „*Risikostreuung*“ — aber kaum jemand sagt einem Privatanleger, dass eine Aktie nichts anderes ist als das: ein Bruchstück eines Unternehmens. Wenn du eine Aktie eines Mittelstands-Konzerns kaufst, dem 100.000 Menschen zur Arbeit gehen, gehören dir, je nach Größe der Position, vielleicht ein paar Quadratzentimeter Bürofläche und ein paar Maschinenstunden im Werk.

Das mag banal klingen. Es ist aber der Ausgangspunkt. Wer das im Hinterkopf behält, hat eine bessere Chance, die nächsten 30 Jahre an der Börse zu überstehen als jemand, der Aktien als bewegte Zahlen auf einem Bildschirm wahrnimmt.

In diesem Kapitel zerlegen wir alles, was du brauchst, um *bewusst* an den Aktienmarkt zu gehen — ohne dass du Banker werden musst. Wir erklären, was ein Index ist, was ein ETF ist, warum die meisten Profis ihren Markt nicht schlagen, und welche Mechaniken bei uns selbst seit Jahren funktionieren. Es ist das längste Kapitel des Buchs — weil hier die meiste Mathematik passiert. Aber es ist auch das Kapitel, das dich wahrscheinlich am direktesten reicher macht, wenn du die nächsten Jahre konsequent danach handelst.

Wir wollen vorausschicken: Wir lieben den Aktienmarkt nicht aus ideologischen Gründen. Wir lieben ihn aus Mathematik. Es gibt wenige Asset-Klassen, die langfristig so verlässlich Vermögen aufgebaut haben wie ein breit gestreuter Welt-Aktienindex. Es gibt auch wenige Asset-Klassen, die so brutal kurzfristig schwanken können — und deshalb so viele Anleger psychologisch zerlegen. Beide Eigenschaften sind miteinander verbunden. Die Rendite kommt zustande, *weil* der Markt schwankt — Risiko wird belohnt. Wer die Schwankungen mental aushalten kann, bekommt die Rendite. Wer es nicht kann, verkauft im falschen Moment und subventioniert mit seinen Verlusten die Rendite der anderen.

Was hier kommt, ist ein Werkzeug. Was du damit machst, hängt von dir ab.

Was eine Aktie wirklich ist

Eine Aktie ist ein verbrieftter Anspruch auf einen Anteil am Unternehmen. Drei Konsequenzen ergeben sich daraus:

Erstens — du bekommst Anteil am Gewinn. Entweder direkt als *Dividende* (Geld auf dein Konto), oder indirekt, indem das Unternehmen den Gewinn reinvestiert und sein Wert steigt. Beide Wege machen dich reicher, nur über unterschiedliche Mechaniken. Dividenden-Aktien gefallen vielen Anlegern psychologisch — sie *sehen* das Geld auf dem Konto. Wachstums-Aktien sind oft langfristig produktiver — der Gewinn arbeitet ohne den steuerlichen Reibungsverlust einer Auszahlung weiter im Unternehmen.

Zweitens — du trägst Anteil am Risiko. Wenn das Unternehmen pleitegeht, ist deine Aktie nichts mehr wert. Anders als bei einem Kredit (wo du als Gläubiger Vorrang hast) bist du als Aktionär „letzter in der Schlange“. Klingt schlecht, ist aber genau der Grund, warum Aktien historisch eine höhere Rendite abwerfen als Anleihen — Risiko wird belohnt. Diese Logik nennt man in der Finanztheorie *Risikoprämie*. Über lange Zeiträume erhältst du sie zuverlässig. Über kurze Zeiträume erhältst du sie nicht — manchmal bekommst du sogar das Gegenteil davon. Das ist der Spread, den Anleger psychologisch aushalten müssen.

Drittens — du wirst Mit-Eigentümer. Mit allen daraus folgenden Rechten: Stimmrecht auf der Hauptversammlung, Informationsrecht über Geschäftsberichte, Anspruch auf Anteil bei Liquidation. Bei einer einzelnen Aktie eines DAX-Konzerns sind diese Rechte praktisch nicht spürbar — aber sie existieren. Bei größeren Beteiligungen (z. B. an einer eigenen Holding-Tochtergesellschaft) sind sie sehr spürbar. Der Eigentümer-Charakter einer Aktie ist juristisch substanziell, auch wenn sie sich für einen Privatanleger im Alltag wie ein Wertpapier-Eintrag im Depot anfühlt.

Eine Aktie ist kein Lotterielos. Sie ist ein Stück eines arbeitenden Unternehmens.

Diese drei Konsequenzen wirken zusammen. Wer Aktien kauft, beteiligt sich am produktiven Kapital der Wirtschaft — an Maschinen, Patenten, Mitarbeitern, Markenwerten, Forschungs-Pipelines. Was die Wirtschaft an Wert produziert, wird über die Zeit an die Eigentümer dieses Kapitals ausgezahlt. Diese Ausschüttung ist im Aggregat positiv — Volkswirtschaften wachsen langfristig, Unternehmen werden produktiver, Innovationen werden erfunden. Wer am Aktienmarkt langfristig dabei ist, ist Teil dieses Wachstums. Wer draußen bleibt, ist es nicht.

Was ein Index ist

Wenn eine Aktie ein einzelnes Unternehmen ist, ist ein Index eine Gruppe davon — nach festgelegten Regeln zusammengestellt.

Der DAX, der deutsche Aktienindex, fasst die 40 größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands zusammen. Wenn der DAX um zwei Prozent steigt, bedeutet das, dass der gewichtete Durchschnitt der Aktienkurse dieser 40 Unternehmen um zwei Prozent gestiegen ist. Der DAX selbst ist keine Aktie, die man kaufen kann. Er ist eine *Messlatte*.

Der S&P 500 macht das gleiche für die 500 größten US-Unternehmen. **Der MSCI World** geht weiter: er fasst rund 1.500 Unternehmen aus 23 Industrieländern zusammen — von Microsoft über Toyota bis Nestlé. **Der MSCI All Country World Index (ACWI)** schließt zusätzlich rund 25 Schwellenländer mit ein und kommt damit auf rund 3.000 Unternehmen.

Die Logik dahinter: Wer einen Index kauft, kauft den Durchschnitt aller darin enthaltenen Werte. Einzelne Pleiten werden absorbiert, einzelne Gewinner heben den Durchschnitt mit. Über lange Zeit bewegt sich der Durchschnitt nach oben, weil Unternehmen in Summe wachsen — neue entstehen, alte verschwinden, der Index passt sich an.

Das ist ein wichtiger Punkt: Ein Index ist nicht statisch. Wenn ein Unternehmen aus dem DAX herausfällt — weil seine Marktkapitalisierung zu klein wird oder es Pleite geht —, wird es ersetzt. Der DAX 2026 hat nicht dieselben 40 Unternehmen wie der DAX 1990. Er hat ein paar Klassiker und sehr viele neue Namen. Diese Selbstreinigung ist einer der entscheidenden Vorteile gegenüber Einzelaktien-Strategien: Im Index überleben *die Gewinner*, weil die Verlierer automatisch herausgenommen werden. Bei einer Einzelaktie hast du keine solche Reinigung — du bist mit deinem Wert verheiratet, bis du selbst verkaufst.

Wer den Markt nicht schlagen kann, kann ihn besitzen.

Genau diese Logik macht Indizes für Privatanleger so wertvoll. Du musst nicht erraten, welcher Konzern in zehn Jahren noch existiert. Du musst nur bereit sein, am Wachstum der Wirtschaft als Ganzem zu partizipieren.

Was ein ETF ist

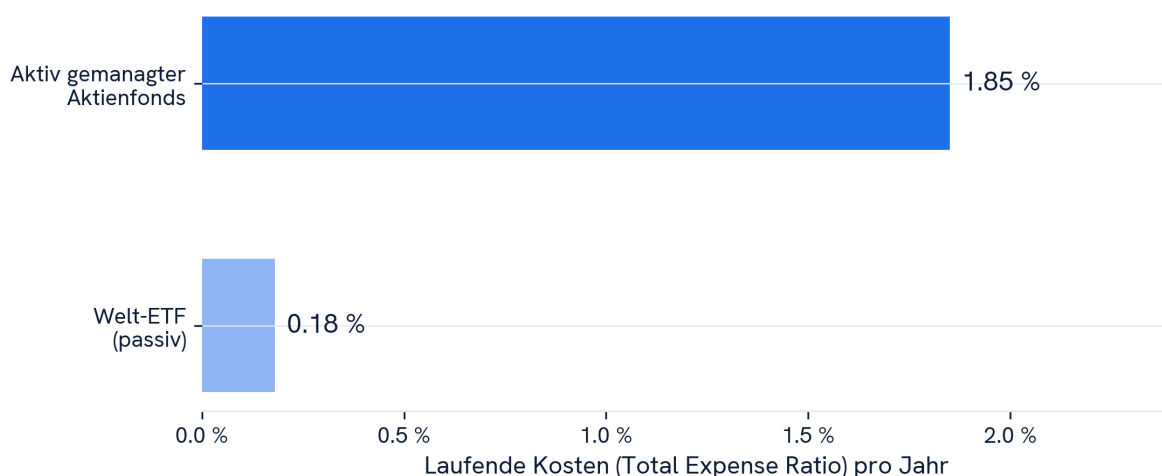
Ein **Exchange Traded Fund (ETF)** ist das Werkzeug, mit dem du einen Index physisch in dein Depot bekommst. Vereinfacht: Eine Investmentgesellschaft (z. B. ein Fondsanbieter wie BlackRock, Vanguard oder DWS) kauft die Aktien aus einem Index in den richtigen Anteilen, packt sie in einen Fonds, und du kaufst Anteile an diesem Fonds wie eine Aktie an der Börse.

Drei Eigenschaften, die ETFs gegenüber klassischen Fonds besonders machen:

1. Sie sind börsentäglich handelbar. Du kannst kaufen oder verkaufen, wann du willst, zu Marktpreisen. Klassische Fonds dagegen werden einmal täglich abgerechnet, oft mit Aufschlägen. Diese Handelbarkeit ist im Alltag eines Anlegers kaum spürbar — wer gut investiert, handelt wenig. Sie ist aber psychologisch wichtig: Du fühlst dich nicht „eingesperrt“.

2. Sie sind günstig. Die laufenden Kosten — gemessen als *Total Expense Ratio (TER)* — liegen bei ETFs auf den großen Welt-Indizes typischerweise zwischen 0,12 und 0,20 Prozent pro Jahr.^{K5.1} Aktiv gemanagte Fonds liegen meist zwischen 1,5 und 2,5 Prozent, manchmal höher. Auf 30 Jahre macht das einen Unterschied von 30 bis 50 Prozent des Endvermögens. Mehr Mathematik dazu gleich.

Was du jährlich für die Verwaltung zahlst



Ein Welt-ETF kostet etwa 10x weniger als ein typischer aktiver Fonds. Auf 30 Jahre: ca. 35 % deines Endvermögens.

Spannen: Welt-ETFs 0,12-0,20 % · aktive Aktienfonds 1,5-2,5 %. Quelle: Finanztip ETF-Kosten.

TER-Vergleich Welt-ETF vs. aktiver Aktienfonds — auf 30 Jahre macht das ~35 % deines Endvermögens.

3. Sie sind transparent. Du weißt jederzeit, was im Fonds drin ist — die genaue Zusammensetzung wird öffentlich publiziert. Bei aktiven Fonds erfährst du es teilweise erst quartalsweise und nie bis ins Detail. Diese Transparenz hat zwei Vorteile: Erstens kannst du selbst beurteilen, ob der Fonds noch zu deiner Strategie passt. Zweitens kannst du Doppel-Investitionen vermeiden — wenn dein DAX-ETF und dein MSCI-World-ETF beide stark in deutschen Großkonzernen gewichtet sind, hast du eine Konzentration, die du vielleicht nicht beabsichtigt hast.

Es gibt zwei Bauarten, die du kennen solltest:

Physisch replizierende ETFs kaufen die echten Aktien aus dem Index. Wer Microsoft im Index hat, kauft Microsoft-Aktien. Klar, robust, transparent. Innerhalb der physischen Replikation gibt es Unter-Varianten — *vollständige Replikation* (alle Index-Werte werden gehalten) oder *optimierte Sampling-Methode* (nur die wichtigsten Werte werden gehalten, der Rest wird approximiert). Für Anleger ist der Unterschied im Alltag kaum spürbar; in beiden Fällen folgt der ETF dem Index sehr eng.

Synthetisch replizierende ETFs bilden den Index über sogenannte Swap-Geschäfte mit einer Bank ab. Das funktioniert technisch, ist aber komplexer und hat ein zusätzliches Kontrahentenrisiko. Wir nutzen ausschließlich physisch replizierende ETFs. Nicht weil synthetische katastrophal sind — sie sind es nicht — aber weil wir das Investment in einem Satz erklären können müssen. Wenn ich nicht erklären kann, was ich besitze, sollte ich es nicht besitzen. Das ist eine simple Regel, die uns vor vielen Komplexitäts-Fallen geschützt hat.

Und es gibt zwei Arten der Gewinnverwendung:

Ausschüttende ETFs zahlen Dividenden aufs Konto aus. Psychologisch angenehm — du *siehst*, dass etwas passiert. Steuerlich aktuell weniger optimal, weil Dividenden direkt versteuert werden, ohne dass Compounding länger laufen kann. Die Steuer wird sofort fällig — meist als Quellensteuer und Abgeltungssteuer in einem Schritt.

Thesaurierende ETFs behalten die Dividenden im Fonds und reinvestieren automatisch. Maximal effizientes Compounding, weil die Wiederanlage automatisch und kostenfrei läuft. Steuerlich seit der InvStG-Reform 2018 über die *Vorabpauschale* erfasst — wir behandeln das ausführlich in Kapitel 9. Die Vorabpauschale ist ein Schreckgespenst, das in der öffentlichen Wahrnehmung oft größer wirkt, als es ist. Bei normalen Marktphasen liegt die jährliche Belastung pro 10.000 Euro Aktienfonds-Bestand bei rund 33 Euro Steuer — also nicht das, was eine Strategie-Entscheidung beeinflussen sollte.

Wir selbst sparen seit Jahren in einem **physisch replizierenden, thesaurierenden ETF auf einen breiten Welt-Index, mit einer TER unter 0,20 Prozent**. Das ist die langweilige Variante. Sie ist genau aus diesem Grund die wirksame.

Die spannenden Anlageprodukte sind selten die ergiebigen. Die ergiebigen sind langweilig.

Diversifikation — die einzige Mahlzeit ohne Tisch

Diversifikation ist das, was einen breit gestreuten Welt-ETF von einer Einzelaktien-Wette unterscheidet. Sie ist auch der Grund, warum die meisten Privatanleger den Markt schlagen können — *wenn sie aufhören, ihn schlagen zu wollen*.

Stell dir vor: Du investierst 100.000 Euro in eine einzige Aktie. Die Aktie verdoppelt sich. Du hast jetzt 200.000 Euro. Klingt schön. Aber: Diese eine Aktie hätte auch um 80 Prozent fallen können. Du hättest 80.000 Euro verloren. Welche der beiden Outcomes du bekommst, ist im Wesentlichen Glück — bei einer einzelnen Aktie über einen Zeitraum von wenigen Jahren ist das nicht systematisch vorhersagbar.

Wenn du dieselben 100.000 Euro auf 1.500 Unternehmen verteilst — also einen MSCI World ETF kaufst — passiert etwas anderes. Einzelne Pleiten ziehen dich praktisch nicht runter, weil ihre Gewichtung im Index minimal ist. Einzelne Champions heben den Index mit, weil ihre Gewichtung wächst, wenn sie wachsen. Das Ergebnis ist nicht „das Beste aller Welten“ — es ist *der Durchschnitt*. Aber dieser Durchschnitt liegt historisch deutlich über dem, was die meisten Einzel-Wetten erreichen.

Mathematisch: Bei einer einzelnen Aktie schwankt deine Rendite um den Erwartungswert mit einer hohen Standardabweichung. Bei 1.500 diversifizierten Aktien sinkt diese Standardabweichung deutlich, ohne dass der Erwartungswert sinkt. Du bekommst dieselbe langfristige Rendite mit weniger Schmerz auf dem Weg dorthin.

Harry Markowitz, der Begründer der modernen Portfoliotheorie, hat das in den 1950er Jahren mathematisch bewiesen — und dafür den Nobelpreis bekommen. Er nannte Diversifikation berühmt: *„the only free lunch in finance“*. Im Deutschen oft übersetzt als die einzige Mahlzeit ohne Tisch — oder freundlicher: das einzige kostenlose Mittagessen an der Börse.

Was Diversifikation in der Praxis bedeutet, ist nicht trivial. *„Diversifikation“* heißt nicht *„viele Positionen“*. Wer 30 Tech-Aktien hält, ist nicht diversifiziert — er hat nur dreißig Positionen aus der gleichen Branche. Wer 5 ETFs hält, die alle den S&P 500 abbilden, ist nicht diversifiziert — er hat nur 5 Verpackungen desselben Inhalts. Diversifikation entsteht, wenn die Positionen *unterschiedlich auf dieselben Marktzei-*

nisse reagieren. Aktien aus Industrieländern und Schwellenländern. Aktien aus Tech und Konsum. Aktien aus großen und mittleren Unternehmen. Und idealerweise auch nicht-aktien-Positionen — Anleihen, Immobilien, Gold —, die anders reagieren als Aktien.

Für die meisten Privatanleger ist die einfachste Form effektiver Diversifikation: ein einzelner breit gestreuter Welt-ETF. MSCI World oder MSCI ACWI. Mit einem Schlag bist du in 1.500 bis 3.000 Unternehmen aus 23 bis 48 Ländern investiert. Wer es noch breiter haben will, kombiniert mit einem Schwellenländer-ETF und einer Anleihen-Komponente. Aber Achtung: Der Grenznutzen sinkt schnell. Ab fünf bis sieben Anlageklassen gewinnst du keine spürbare zusätzliche Diversifikation, dafür aber zusätzliche Komplexität. Wir kommen später zu unserer eigenen Aufteilung.

Eine Stimme zum Unterschied von Signal und Lärm

Nicolas Caramella, Geschäftsführer DataPulse Research:

„In unserem Tagesgeschäft, in dem wir aus Daten Geschichten machen, ist die wichtigste Disziplin die Trennung zwischen Signal und Lärm. Eine einzige aussagekräftige Zeitreihe über zehn Jahre erzählt mehr als zehntausend Marktnews-Schnipsel über zehn Tage. Privatanleger werden täglich mit Letzterem überflutet. Genau diese Überflutung produziert die Versuchung, ständig zu reagieren — obwohl die mathematische Vernunft fast immer für Stillhalten spricht. Wer einen breit gestreuten Welt-ETF besitzt, besitzt ein Signal. Wer täglich Marktnews liest, kauft Lärm. Beides kostet Aufmerksamkeit. Nur eines davon zahlt sich über Jahrzehnte aus.“

Nicolas Caramella, Geschäftsführer DataPulse Research, Berlin.

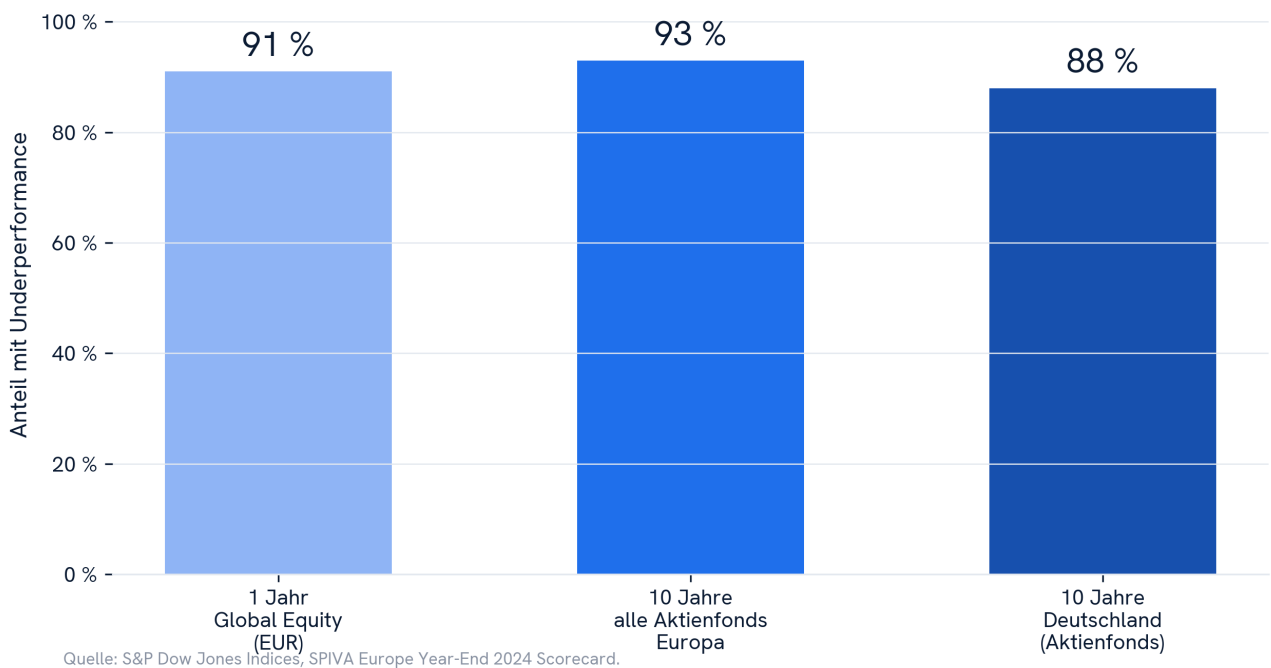
Was die Daten über Profis sagen

Wir haben das Thema in Kapitel 1 schon kurz angerissen. Hier die volle Schärfe.

Die SPIVA-Studie von S&P Dow Jones Indices ist das renommierteste Tracking weltweit, das systematisch misst, wie aktiv gemanagte Fonds gegen ihren passiven Vergleichsindex abschneiden. Die Ergebnisse für Europa, Stand Jahresende 2024:

- **Über ein Jahr** haben **91 Prozent** der euro-denominierten Global-Equity-Fonds ihren Vergleichsindex unterperformt.
- **Über zehn Jahre** waren es im Schnitt **93 Prozent** aller Aktienfonds und **79 Prozent** aller Anleihenfonds.
- **Speziell für Deutschland** lagen die Werte je nach Zeitraum zwischen **76 und 88 Prozent**.^{K5.2}

Wieviele aktive Fonds underperformen ihren Index?



SPIVA Underperformance — wieviele aktive Fonds schlagen ihren Index nicht?

Das heißt: Wer 2014 in einen aktiv gemanagten Aktienfonds investiert hat — egal mit welcher Begründung, egal mit welcher Marketing-Story — hat mit 93-prozentiger Wahrscheinlichkeit weniger erzielt als ein Anleger, der einfach in den passiven Index investiert hat. Mit deutlich weniger Glück, mit deutlich weniger Aufwand.

Warum? Drei Gründe:

- 1. Kosten.** Aktive Fonds verlangen typischerweise 1,5 bis 2,5 Prozent Verwaltungsgebühr pro Jahr. Diese Kosten werden direkt aus der Rendite abgezogen — und sie summieren sich brutal. Ein aktiver Fonds, der 1,5 Prozentpunkte hinter dem Index liegt, kostet dich auf 30 Jahre rund **35 Prozent deines Endvermögens**. Das sind keine 35 Prozent der gezahlten Gebühren — das sind 35 Prozent dessen, was *am Ende stehen könnte*. Die Differenz verschwindet still in der Bilanz der Fondsgesellschaft, oft zugunsten der Provisionen, die der Fondsanbieter an die Banken zahlt, die ihn vertreiben.
- 2. Steuern beim Hin-und-Her.** Aktive Fonds handeln deutlich häufiger als passive ETFs. Jede Transaktion löst — direkt oder indirekt — Spreads, Gebühren und in manchen Fällen Steuerereignisse aus. Diese Reibungsverluste sind in der TER nicht vollständig erfasst. Sie reduzieren die Netto-Rendite zusätzlich.
- 3. Mensch ist Mensch.** Auch professionelle Fondsmanager unterliegen denselben psychologischen Mustern wie Privatanleger — sie steigen in Booms ein und in Crashes aus, sie überschätzen einzelne Branchen, sie folgen ihrer Peer Group. Disziplin ist hart, auch mit Bloomberg-Terminal. Und: Fondsmanager haben ein zusätzliches Problem, das Privatanleger nicht haben — sie werden quartalsweise an Benchmarks gemessen. Wer in einem schwachen Quartal hinter dem Index liegt, riskiert Mittelabflüsse. Diese Kurzfrist-Pressur produziert Kurzfrist-Verhalten, das langfristig schadet.

Wenn 93 von 100 Profis den Markt nicht schlagen — wer schlägt ihn dann?

Die Antwort: Niemand systematisch. Es gibt einzelne Fondsmanager, die in einzelnen Zeiträumen herausragend abschneiden. Aber wer dieser Manager im *nächsten* Jahrzehnt sein wird, lässt sich vorher nicht erkennen. Vergangene Performance ist statistisch ein schlechter Prognose-Faktor. Studien zeigen sogar: Top-Fonds aus einem Jahrzehnt landen im nächsten Jahrzehnt häufig im unteren Drittel — *Mean Reversion* heißt das im Fachjargon.

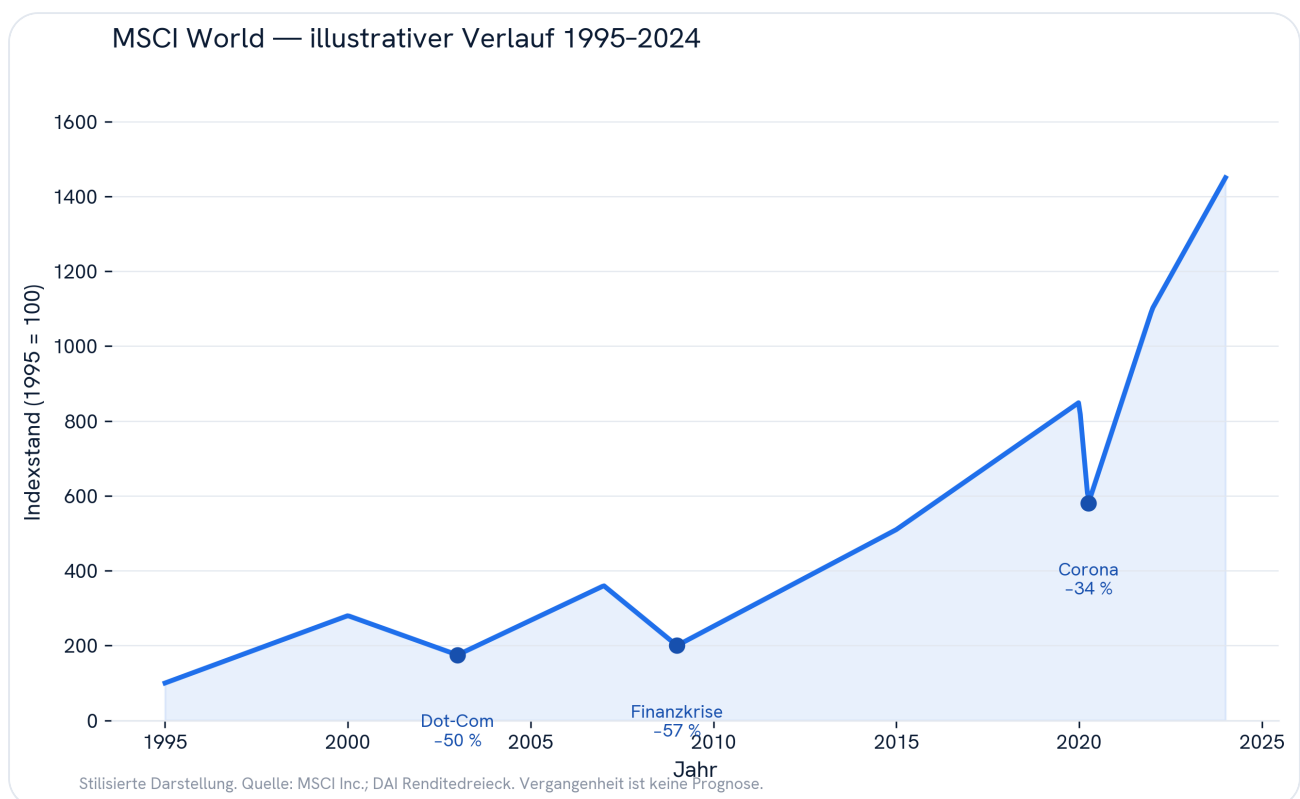
Genau deshalb ist die rationale Antwort für Privatanleger: gar nicht erst zu versuchen, den Markt zu schlagen. Sondern ihn zu *besitzen*. Mit einem breit gestreuten ETF kaufst du *den Markt*. Du bist garantiert nicht der beste Anleger des Jahres — aber du bist garantiert besser als die meisten aktiven Manager, ohne dass du dafür mehr tun musst, als monatlich einen Sparplan laufen zu lassen.

Das ist nicht heldenhaft. Es ist langweilig. Aber es ist mathematisch das Beste, was ein Privatanleger tun kann — und das schon seit Jahrzehnten.

Die Renditen, mit denen du rechnen darfst

Konkrete Zahlen für den MSCI World, die wichtigste Welt-Index-Familie:

- **50 Jahre (1970–2020):** durchschnittliche jährliche Rendite **rund 9,2 Prozent**. ^{K5.3}
- **30 Jahre: 7,7 bis 9 Prozent** je nach Berechnungsmethode und Stichtag.
- **20-Jahres-Sparplan:** durchschnittlich **8,6 Prozent** pro Jahr. ^{K5.4}



MSCI World — illustrativer Verlauf 1995–2024 mit den großen Drawdowns: Dot-Com –50 %, Finanzkrise –57 %, Corona –34 %.

Wichtig: Das sind Bruttorenditen, vor Inflation und vor Steuern. Wenn du eine Renditeerwartung für deine eigene Planung brauchst, sind **6 Prozent real** (also nach Inflation, vor Steuern) eine seriöse Annahme. Manche Jahre wirst du 20 Prozent machen. Andere minus 30. Aber über lange Zeiträume nähert sich der Durchschnitt diesen Zahlen an.

Was diese Zahlen *nicht* sagen: dass der Weg gerade verläuft. Schau dir die schlimmsten Drawdowns der letzten dreißig Jahre an:

- **Dot-Com-Crash (2000-2003)**: MSCI World minus etwa 50 Prozent.
- **Finanzkrise (2007-2009)**: MSCI World minus etwa 57 Prozent.
- **Corona-Crash (Februar/März 2020)**: minus etwa 34 Prozent in wenigen Wochen.

Wer in jedem dieser Tiefs verkauft hat, hat enorme Verluste realisiert. Wer durchgehalten hat, hat in jedem einzelnen Fall sein altes Kursniveau **innerhalb von zwei bis vier Jahren** wieder erreicht — und danach neue Höchststände gesehen.

Die Gefahr am Aktienmarkt ist nicht, dass er fällt. Die Gefahr ist, dass du in der Mitte des Falls verkaufst.

Was die meisten Privatanleger im Crash falsch machen: Sie sehen die rote Zahl und reagieren auf das Gefühl. Was sie nicht sehen, ist, dass die rote Zahl *temporär* ist — solange das zugrundeliegende Wirtschaftssystem nicht vollständig kollabiert. Aktienmärkte erholen sich, weil Unternehmen weiter Gewinne machen, weiter neu entstehen, weiter Innovationen liefern. Eine 50-Prozent-Korrektur ist nicht das Ende des Aktienmarkts — sie ist eine zwischenzeitliche Bewertung, in der die Marktteilnehmer das Risiko zu hoch einschätzen. Sobald sich die Lage stabilisiert, korrigiert sich auch diese Einschätzung. Der Markt erholt sich, weil die Wirtschaft sich erholt. So einfach ist das — und so schwer auszuhalten.

Was wir konkret tun

Wir bekommen diese Frage oft. Hier die ehrliche Antwort, ohne dass es eine Empfehlung für dich ist:

Bei uns selbst sieht der Anlage-Kern so aus:

- **70 bis 80 Prozent** in einem breit gestreuten Welt-ETF (MSCI World oder MSCI ACWI), thesaurierend, physisch replizierend, mit einer TER unter 0,20 Prozent.
- **10 bis 15 Prozent** in einer Schwellenländer-Komponente (MSCI Emerging Markets), als Beimischung mit höherem Wachstumspotenzial und höherer Volatilität.
- **5 bis 10 Prozent** in Einzelaktien — Unternehmen, deren Geschäft wir gut verstehen, mit denen wir bewusst eine Über-Markt-Wette eingehen, in einem klar definierten Rahmen.
- **Bis zu 5 Prozent** in Krypto, hauptsächlich Bitcoin, als Beimischung mit asymmetrischem Profil (mehr dazu in Kapitel 6).

Diese Aufteilung ist kein Naturgesetz. Sie ist die Lösung für *unsere* Risikotoleranz, *unser* Anlagehorizont (30+ Jahre), *unsere* Cashflow-Situation. Wenn du eine andere Lebenslage hast — kürzerer Horizont, höheres oder niedrigeres Sicherheitsbedürfnis, Familienverpflichtungen — wird deine Aufteilung anders

aussehen. Wir geben hier nur den Bauplan, nicht die fertige Wohnung.

Wichtige Beobachtung: **Wir handeln nicht.** Wir kaufen monatlich per Sparplan, prüfen quartalsweise, justieren maximal einmal im Jahr. Sonst nicht. Diese Disziplin — *nicht* zu handeln — ist der vermutlich schwierigste Teil. Sie ist auch der wichtigste.

Eine Mini-Episode aus dem März 2020: In den ersten Corona-Wochen, als der Markt um 30 Prozent eingebrochen war, riefen sich Raoul und ich gegenseitig an — nicht um zu verkaufen, sondern um *bewusst nichts zu tun*. Wir hatten unsere Vorab-Regel: Bei Drawdowns über 30 Prozent erhöhen wir den Sparplan, wir verkaufen nicht. Wir haben sie befolgt. Sechs Monate später war der Markt nicht nur zurück auf altem Niveau, er war drüber. Wer in dieser Zeit verkauft hatte, war doppelt bestraft: einmal durch den Verlust, einmal durch das Verpassen der Erholung. Wer den Sparplan erhöht hatte, war doppelt belohnt.

Investieren ist eine Sportart, in der Stillstand die beste Bewegung ist.

Wann Einzelaktien überhaupt Sinn machen

Wir sind in den Streitfragen der Einleitung als „*pro Einzelaktien*“ eingestiegen. Das war differenziert gemeint. Hier der genaue Rahmen, in dem Einzelaktien für uns Sinn machen:

- 1. Maximal 10 Prozent des Anlagevermögens.** Klare Grenze, nicht verhandelbar. Wenn eine Einzelposition durch Wertsteigerung über die Grenze wächst, wird umgeschichtet.
- 2. Nur Unternehmen, deren Geschäftsmodell wir in zwei Sätzen erklären können.** Wenn du das Geschäft nicht verstehst, gehört die Aktie nicht in dein Depot. Bei mir, Oguzhan, ist das oft Tech mit klarer Wettbewerbsposition; bei Raoul oft Konsum-Marken, deren Marketing-Engine er einschätzen kann. Wir investieren nicht in Branchen, die wir nicht verstehen — und das schließt die meisten Pharma-, Energie-, und Industrie-Werte aus.
- 3. Nur als Beimischung mit Spaß-Faktor und Lerneffekt.** Wer durch das Halten und Beobachten einzelner Werte ein besseres Marktverständnis bekommt, profitiert davon auch bei seinem Welt-ETF. Einzelaktien sind eine Schule, in der man lernt, Quartalsberichte zu lesen, Geschäftsmodelle zu vergleichen, Bewertungen einzuordnen. Diese Fertigkeiten machen einen besseren Anleger — auch in einem reinen ETF-Portfolio.
- 4. Niemals als Ersatz für die Markt-Position.** Einzelaktien sind das Salz, nicht die Suppe.

Was wir *nicht* tun: hochkonzentriertes Stockpicking, in dem 50 oder 60 Prozent unseres Vermögens in 10 oder 15 Einzelwerten steckt. Das ist Vermögensverwaltung — keine Vermögensbildung. Es kann funktionieren, es funktioniert auch häufig in Erzählungen, aber die Zahl der Privatanleger, die diesen Weg über 30 Jahre erfolgreich durchziehen, ist verschwindend klein. Warren Buffett ist die Ausnahme, die jeden Stockpicking-Buch-Verkauf rechtfertigt — gleichzeitig ist er statistisch der Lottogewinner, an dem man sich nicht orientieren sollte.

Dein erster ETF-Sparplan (30 Min)

Wenn du noch keinen Welt-ETF-Sparplan hast, ist das hier deine nächste konkrete Aktion:

- 1. Wähle einen Online-Broker.** Welcher konkret, hängt von deiner Situation ab — Finanztip, Stiftung Warentest und vergleichbare Verbraucherportale veröffentlichen jährlich Vergleiche der gebührengünstigsten Anbieter. Wir geben hier keine Markennennung. Wichtige Kriterien: kostenfreie Sparpläne, niedrige Order-Gebühren, gutes User-Interface, regulierte deutsche oder EU-Bank, Einlagensicherung.
- 2. Wähle einen ETF auf einen breiten Welt-Index.** Kriterien: physisch replizierend, thesaurierend, mit TER unter 0,25 Prozent, Fondsvolumen über 500 Millionen Euro, ältester verfügbarer Vergleichszeitraum mindestens 10 Jahre. Diese Kriterien filtern aus den hunderten verfügbaren ETFs eine Handvoll heraus — alle davon funktionieren langfristig. Welcher genau, ist sekundär.
- 3. Richte einen Sparplan ein.** Monatlich, ein fester Betrag, der von deinem Investment-Konto (Konto 3 aus dem letzten Kapitel) automatisch abfließt. Einsteiger oft 50–250 Euro im Monat. Selbstständige mit Cashflow-Spielraum 500–2.500 Euro.
- 4. Hör auf, jeden Tag aufs Depot zu schauen.** Quartalsweise reicht. Jährlich ist besser.

Das war's. Es klingt zu einfach für ein Kapitel mit 18 Seiten. Es *ist* zu einfach für ein Kapitel mit 18 Seiten — wenn man die Mathematik einmal verstanden hat. Genau das ist das Geheimnis: ein einfacher Plan, den du dreißig Jahre lang nicht änderst.

MERKSATZ

Eine Aktie ist kein Lotterielos. Sie ist ein Stück eines arbeitenden Unternehmens.

Endnoten — Kapitel 5

K5.1 Finanztip, *TER & andere ETF-Kosten: Alle Gebühren im Überblick*. Verfügbar unter: <https://www.finanztip.de/indexfonds-etf/etf-kosten/>

K5.2 S&P Dow Jones Indices, *SPIVA Europe Year-End 2024 Scorecard*. Verfügbar unter: <https://www.spglobal.com/spdji/en/documents/spiva/spiva-europe-year-end-2024.pdf>

K5.3 Deutsches Aktieninstitut (DAI), *MSCI World Renditedreieck — 50 Jahre Sparplan*. Verfügbar unter: https://www.dai.de/fileadmin/user_upload/231231_MSCI_World-Rendite-Dreieck_50_Jahre_Sparplan_Web.pdf

K5.4 Finanztip, *MSCI World Index: Kurs, Rendite & Zusammensetzung*. Verfügbar unter: <https://www.finanztip.de/indexfonds-etf/msci-world/>

Der Trade, der alles verändert hat

„Glück und Strategie sehen am Ende gleich aus. Aber nur eines von beiden lässt sich wiederholen.“

Bevor wir in dieses Kapitel gehen, eine Klarstellung: Wir empfehlen dir **nicht**, Bitcoin zu kaufen. Wir empfehlen dir nichts. Was wir dir erzählen, ist eine echte Geschichte mit echten Zahlen — und am Ende eine Lehre, die nichts mit Bitcoin zu tun hat und alles mit der Frage, wie du Glück und Strategie unterscheidest.

Wenn du nach diesem Kapitel denkst: *„Die haben Bitcoin gekauft, also kaufe ich auch Bitcoin“*, hast du genau das verstanden, was wir nicht meinen. Lies bitte trotzdem weiter. Die wichtigeren Lektionen kommen zum Schluss.

Wir hatten lange gezögert, ob wir die BTC-Story überhaupt ins Buch nehmen. Sie ist, ehrlich gesagt, eine angenehme Geschichte zu erzählen — sie endet mit einem schönen Multiplikator, sie hat einen klaren Bogen, sie macht uns als Erzähler gut aussehen. Das ist genau das Problem mit solchen Geschichten: Sie laden zur falschen Lektion ein. Wer sie hört, will sie wiederholen. Wer sie wiederholen will, übersieht, dass das Wiederholungs-Rezept nicht reproduzierbar ist. Wir erzählen sie trotzdem, weil sie das Lehrreichste über Position-Sizing, Disziplin und die Trennung von Glück und Strategie illustriert, was wir in unserer Anlage-Geschichte erlebt haben.

2019 — Wie ich angefangen habe

Es war Anfang 2019. Bitcoin hatte den großen Rausch von Ende 2017 hinter sich, als der Kurs auf knapp 20.000 US-Dollar geschossen und dann bis Anfang 2019 auf rund 3.500 Dollar zurückgefallen war. Niemand sprach mehr darüber. Auf jeder Konferenz, auf der man 2017 Bitcoin-Begeisterung gehört hatte, war 2019 wieder Marketing- oder SEO-Talk Mainstream. Die Kryptowinter-Stimmung war so eindeutig, dass man kaum noch Spötter brauchte. Sie war das Schweigen.

Genau in diesem Schweigen begann ich, mich zu interessieren. Nicht aus tiefer Überzeugung. Nicht weil ich plötzlich verstanden hätte, wie ein verteiltes Hauptbuch funktioniert. Sondern weil mich folgendes Muster anzog:

Eine Anlageklasse, die innerhalb von zehn Jahren drei vollständige Zyklen aus exponentiellem Anstieg und 80–85-prozentigem Crash durchlaufen hatte — und nach jedem Crash neue Hochs erreichte — verdiente, aus meiner damaligen Sicht, mindestens eine *kleine* Position. Nicht viel. Nicht fünfzig Prozent. Aber etwas, das mir wehtun würde, wenn es auf null geht — und mein Leben *nicht* ruiniert.

Diese Logik nennt man im Englischen *asymmetric bet*. Der mögliche Verlust ist begrenzt (auf den eingesetzten Betrag), der mögliche Gewinn ist potenziell groß. Solche Wetten gibt es selten — und wenn man sie sieht, ist es klug, eine kleine Position einzunehmen. Was nicht klug ist, ist eine *große* Position einzunehmen, weil man die Asymmetrie überschätzt.

Ich kaufte im April und Mai 2019 für insgesamt rund **10.000 Euro Bitcoin**, zu einem durchschnittlichen Kurs von etwa **4.500 Euro pro Bitcoin**. Das ergab eine Position von rund **2,2 Bitcoin**. Es waren etwa 5 Prozent meines damaligen Anlagevermögens.

Das war Punkt eins, an dem ich rückblickend etwas richtig gemacht habe — *die Größe*. Ich habe nicht alles auf eine Karte gesetzt. Ich habe nicht 30 Prozent meines Vermögens in eine Anlageklasse gesteckt, die ich nicht im Detail verstand. Ich habe einen Betrag gewählt, dessen Verlust ich finanziell verschmerzen, mental aushalten, beruflich nicht zu erklären haben würde. Diese Größe — „*kleines Stück, kein Klumpen-Risiko*“ — ist die unsichtbare Heldin der ganzen Geschichte. Ohne sie hätte das Halten in den Schwankungen nicht funktioniert.

Position-Sizing ist nicht die Frage „Wie viel will ich gewinnen?“. Es ist die Frage „Wie viel kann ich verlieren, ohne dass mein Leben kippt?“.

2019–2021 — Halten, ohne sich zu fragen

Was zwischen Mai 2019 und Anfang 2021 passierte, war ein Bilderbuch-Bullenmarkt. Bitcoin verdoppelte sich. Verdreifachte sich. Korrigierte. Stieg wieder. Im März 2020 — als der Corona-Crash kam — fiel der Kurs in wenigen Tagen um rund 50 Prozent. Ich blieb investiert. Nicht aus Mut. Nicht aus Überzeugung. Sondern aus einer simplen Disziplin, die ich mir schon nach der Intel-Story aus dem letzten Kapitel aufgezungen hatte: *Wenn die ursprüngliche These nicht widerlegt ist, wird nicht verkauft*.

Die ursprüngliche These war: kleines, asymmetrisches Wachstumsfenster mit hohem möglichen Verlust. Nichts an dem 50-Prozent-Crash im März 2020 widerlegte diese These. Der Crash war hartes Verhalten der gesamten Risiko-Anlageklasse weltweit, nicht ein Bitcoin-spezifisches Versagen. Also blieb die Position.

Im Laufe von 2020 stieg der Kurs dann an meinen Einstiegspreis zurück — und darüber hinaus. Im Oktober 2020 lag er bei rund 11.000 Euro. Im Dezember bei 25.000 Euro. Anfang 2021 bei 30.000 Euro. Im Februar bei 40.000 Euro.

Ab da begann ich nachzudenken. Nicht zu handeln, sondern nachzudenken. Was ist der Plan? Wann verkaufe ich? Was sind die Kriterien? Diese Phase ist für jeden Glücks-Trade die psychologisch schwierigste. Du sitzt auf einer mehrfachen Position, die täglich weiter steigt. Jeder Verkauf fühlt sich an wie „zu früh aussteigen“. Jeder Nicht-Verkauf fühlt sich an wie „clever halten“. In Wahrheit ist beides reines Bauchgefühl. Was du brauchst, sind Vorab-Regeln.

Ich legte mir intern zwei Schwellen fest:

1. Bei einer Verzehnfachung der ursprünglichen Position verkaufe ich die Hälfte. Das war damals bei ungefähr 45.000 Euro pro Bitcoin.
2. Bei einer fünfzehnfachen Verzehnfachung verkaufe ich noch ein Viertel.

Im **April 2021**, als der Bitcoin-Kurs **rund 50.000 Euro** erreichte, verkaufte ich die ersten 1,1 Bitcoin. Das brachte rund 55.000 Euro auf das Geschäftskonto. Mehrere Wochen später — im Mai 2021, als der Kurs noch etwas höher stand — verkaufte ich eine weitere halbe Position. Insgesamt blieben rund 0,6 Bitcoin als Restposition stehen.

Die Gesamtsumme aus beiden Verkäufen lag bei knapp **110.000 Euro**. Aus 10.000 Euro Einsatz waren etwas mehr als das 11-Fache geworden. Steuerlich war der gesamte Gewinn **steuerfrei** — weil die Haltedauer in beiden Fällen über zwölf Monate lag, wodurch nach § 23 EStG keine Spekulationssteuer anfällt. Der Bundesfinanzhof hat diese Regelung im Februar 2023 noch einmal eindeutig bestätigt.^{K6.1} Und das aktuelle BMF-Schreiben vom 6. März 2025 bekräftigt: Wer eine Kryptowährung nach mehr als zwölf Monaten verkauft, hat einen steuerfreien privaten Veräußerungsgewinn.^{K6.2}

11-faches Endkapital, vollständig steuerfrei — und ich hatte vom Steuersystem im Vorfeld nicht das geringste Detail durchdacht.

Das war reines Glück. Hätte die Marktphase mich gezwungen, vor Ablauf der zwölf Monate zu verkaufen, wäre der Gewinn voll mit meinem persönlichen Einkommensteuersatz besteuert worden — bei mir damals etwa 42 Prozent. Aus 110.000 Euro Bruttogewinn wären rund 64.000 Euro netto geworden. Der Unterschied: knapp 46.000 Euro, die nur deshalb in meine Tasche fließen konnten, weil ich aus reinem Zufall die Haltedauer überschritten hatte.

Diese Steuerfreiheits-Frist ist kein Detail. Sie ist eine der größten Steuer-Asymmetrien im deutschen Anlagerecht. Wer sie kennt und gezielt nutzt — also Krypto kauft mit dem festen Vorsatz, mindestens zwölf Monate zu halten —, hat einen Renditevorteil, den aktive Trader systematisch verschenken. Wir kommen in Kapitel 9 ausführlich auf alle Steuer-Hebel zurück. Hier reicht: Halte länger als ein Jahr, oder lass es bleiben.

Was ich mit dem Geld gemacht habe

Diese Frage ist wichtiger als die Frage, wie der Trade gelaufen ist. Denn ein 11-facher Gewinn auf eine ganze Anlageklasse zu konzentrieren, ist die teuerste Falle, die danach kommt. Genau hier scheitern die meisten Glücks-Anleger — sie reinvestieren den Glücksfall in dieselbe Anlageklasse mit der Begründung,

dass „es offensichtlich noch weiter geht“. Genau dieser Reflex ist es, der nach jedem Krypto-Bullrun viele frühe Gewinner zu späten Verlierern macht.

Ich habe drei Dinge getan:

Erstens — sofort breit gestreut. Der Großteil der freiwerdenden 110.000 Euro ging direkt in den Welt-ETF aus dem letzten Kapitel. Nicht über Wochen verteilt, sondern in einem Schwung — denn der Markt-Timing-Mythos gilt auch hier: Wer auf den richtigen Einstiegszeitpunkt wartet, verpasst meistens beides.

Zweitens — Anteil in Immobilie. Ein Teil floss in eine Anzahlung für eine Immobilie, die wir kurz darauf erwarben. Damit war ein Teil des Bitcoin-Gewinns *physikalisch* gemacht, fest an Beton gebunden, nicht mehr volatil. Diese Umwandlung von einer hochvolatilen in eine niedrigvolatile Anlageklasse war psychologisch wertvoll: Sie hat den Glücksfall *gesichert* — er konnte nicht durch einen erneuten Bear-Market wieder verschwinden.

Drittens — Restposition behalten. Die verbliebenen 0,6 Bitcoin habe ich als langfristige Beimischung gehalten. Sie macht heute weniger als 5 Prozent meines Anlagevermögens aus. Sie ist da, weil sie da war, nicht weil ich sie noch einmal so kaufen würde. Diese Unterscheidung ist wichtig: Etwas zu *halten*, weil es bereits in deinem Besitz ist, ist eine andere Entscheidung als etwas zu *kaufen*. Beim Halten ignorierst du die Erwerbsnebenkosten und Steuern, die ein Neukauf hätte. Wer bei Halte-Entscheidungen mathematisch klar denken will, sollte sich fragen: „Würde ich diese Position heute zum aktuellen Preis neu kaufen?“ — wenn die Antwort nein ist, ist das kein zwingender Verkaufsgrund, aber ein Signal zum Nachdenken.

Was ich *nicht* getan habe — und was statistisch der häufige Fehler ist: Ich habe nach dem 11-fachen Gewinn nicht *nachgekauft*, weil „es offensichtlich noch weiter gehen würde“. Das wäre der klassische Erfolg-erzeugt-Übermut-Effekt gewesen. Bitcoin korrigierte 2022 um über 70 Prozent. Wer nach dem Mai 2021 noch große Beträge zugekauft hatte, sah seine neuen Positionen brutal schmelzen.

Der wichtigste Moment nach einem Glücks-Trade ist der, an dem du dich daran erinnerst, dass es Glück war.

Eine Stimme zu Innovationsmythen und ihrer Realität

Dr. Anne von Petersdorff-Campen, Dokumentarfilmerin:

„Unsere Methode in der Dokumentar-Arbeit ist immer dieselbe: Wir steigen mit der öffentlichen Erzählung ein und prüfen sie gegen das, was Recherche, interne Quellen und unabhängige Stimmen ergeben. Bei der Tesla-Doku haben wir über drei Jahre genau so gearbeitet. Dieses methodische Korrektiv ist das eigentliche Werkzeug — es sorgt dafür, dass eine Geschichte nicht nur aus der Perspektive derer erzählt wird, die ein Interesse an ihrer Verbreitung haben. Im Krypto-Markt fehlt dieses Korrektiv fast vollständig. Es gibt keine institutionelle Gegen-Recherche, keine systematische Befragung der Verlierer, keine unabhängige Verifikation — nur Stimmen mit eigenem Interesse an der Erzählung. Glück ist Teil fast jeder Erfolgsstory. In einer sauberen Recherche wird es mit ausgewiesen. In einem Krypto-Pitch verschwindet es.“

Dr. Anne von Petersdorff-Campen, Dokumentarfilmerin bei gebrüder beetz Filmproduktion, Berlin.

Glück oder Strategie? Eine ehrliche Antwort

Wir sind beim Kern des Kapitels. Was war an meinem Bitcoin-Trade Strategie — und was war Glück?

Strategie waren: - Die Größe der Position (klein genug, um den möglichen Totalverlust zu verschmerzen)
- Die Disziplin, in der Korrektur 2020 nicht zu verkaufen - Die Vorab-Festlegung der Verkaufsschwellen - Die Re-Diversifikation nach dem Verkauf

Glück war: - Der Einstiegszeitpunkt 2019. Hätte ich Mitte 2017 in der Euphorie zu 16.000 oder 19.000 Euro pro Bitcoin gekauft, wäre die Geschichte sehr anders verlaufen. - Die Größenordnung des Bullruns. 11-fach in zwei Jahren ist historisch außergewöhnlich, nicht der Normalfall. - Die Steuerfreiheit nach zwölf Monaten — die ich, ehrlich gesagt, in der Kaufentscheidung nicht eingerechnet hatte. - Der Verkaufszeitpunkt nahe dem damaligen Hoch. Hätte ich drei Monate später verkauft, wäre der Erlös rund 30 Prozent niedriger gewesen.

Würde ich denselben Trade heute wieder machen? Mit der gleichen Größe, mit der gleichen Disziplin: ja. Mit dem gleichen Renditeerwartungswert: nein. Was 2019 ein asymmetrisches Risiko-Profil war, ist 2026 ein anderes Marktumfeld. Bitcoin ist erwachsener geworden, gleichzeitig ist die einfache Verzehnfachung-These weniger plausibel als damals.

Was einmal funktioniert, funktioniert nicht beliebig oft. Das ist die unbequemste Wahrheit der Geldanlage.

Ich erzähle die Geschichte trotzdem, weil die *Strategie-Komponenten* universell sind. Position-Sizing, Vorab-Regeln, Disziplin, Re-Diversifikation nach Glück — diese vier Werkzeuge funktionieren in jeder Anlageklasse, in jedem Zyklus, mit jedem Anleger. Die *Glücks-Komponenten* hingegen sind für jeden Anleger

anders. Sie hängen ab von Zeitpunkt, Marktphase, persönlicher Situation, individueller Steuerlage. Wer versucht, fremde Glückskomponenten zu kopieren, kopiert den falschen Teil der Geschichte.

Was Crypto in einem Portfolio bedeuten kann — und was nicht

Wir sind in den Streitfragen der Einleitung mit „differenziert“ eingestiegen. Hier der genaue Rahmen:

Crypto kann sinnvoll sein, wenn: - Es maximal 5 Prozent des Anlagevermögens ausmacht. Mehr ist Konzentration ohne Anker. - Der Investor versteht, dass die Position **theoretisch komplett auf null gehen kann** — und das emotional und finanziell verschmerzbar ist. - Es nicht *anstelle* eines breit gestreuten Welt-ETFs gehalten wird, sondern *zusätzlich*. - Der Investor bereit ist, fünf bis zehn Jahre mindestens zu halten, mit Drawdowns von 70+ Prozent zwischendurch.

Crypto ist nicht sinnvoll, wenn: - Es als Altersvorsorge-Hauptposition dient. - Es auf Kredit gekauft wird. - Die Position so groß ist, dass ein Crash deinen Schlaf raubt. - Du es kaufst, weil dein Schwager im Oktober das Doppelte gemacht hat.

Wir teilen das aus eigener Erfahrung. Wir haben Bekannte beim Trading gesehen, die mit Hebel auf Crypto gegangen sind, die auf einzelne Altcoins mit hohen Beträgen gewettet haben, die in der Bull-Phase 2021 fünf- oder sechstellige Gewinne hatten — und in der Korrektur 2022 entweder ihre Gewinne komplett zurückgaben oder netto im Minus landeten.

Der Unterschied zwischen *Glücks-Trade mit klarer Disziplin* und *Lottoschein mit Krypto-Anstrich* ist immer derselbe: **Position-Sizing und Vorab-Regeln**.

Eine harte Einordnung: Glücks-Asymmetrien sind selten

Bevor jemand das Kapitel zu Bitcoin-Werbung verkürzt: Asymmetrische Wachstumsfenster wie Bitcoin 2019 sind extrem selten. Sie sind nicht das normale Investitionsfeld eines Privatanlegers. Sie sind, statistisch betrachtet, das, was die Behavioral-Economists „*survivorship bias*“ nennen — wir reden über Bitcoin, weil es funktioniert hat. Wir reden nicht über die Hunderten von Coins, die zwischen 2017 und 2023 spurlos verschwunden sind, oder über die Milliarden, die in NFT-Hypes versickert sind.

Eine kurze Statistik, die selten in Krypto-Diskussionen auftaucht: Von den Top-100-Kryptowährungen nach Marktkapitalisierung im Jahr 2017 sind etwa zwei Drittel heute nicht mehr in den Top-100 — viele davon sind ganz verschwunden oder haben über 95 Prozent verloren. Wenn du 2017 zufällig eine Top-10-Krypto gekauft hättest, wären deine Chancen auf einen Erfolgs-Trade zwar höher als beim Lottoschein, aber deutlich niedriger als beim ETF-Sparplan. Bitcoin ist die Ausnahme, an der man die Regel oft falsch ableitet.

Wer sein Vermögen aufbaut, baut es nicht über asymmetrische Glücks-Wetten auf. Er baut es über Disziplin, Diversifikation und Zeit. Wer dabei ein paar kleine asymmetrische Beimischungen einsetzt — bewusst, mit Größenkontrolle, mit dem Bewusstsein des potenziellen Totalverlusts — kann zusätzlich davon profitieren.

Vermögen baut man nicht über die ein, zwei Glücks-Trades. Vermögen baut man trotz ihnen.

PRAXIS

Wenn überhaupt, dann so (15 Min)

Wenn du dich entscheidest, eine Krypto-Beimischung in dein Portfolio zu nehmen, ist das deine Sache — wir entscheiden das nicht für dich. Wenn du es tust, gibt es einige Regeln, die wir aus eigenem Schmerz und aus eigenen Erfolgen abgeleitet haben:

1. **Maximal 5 Prozent.** Bei jedem Cashflow-Eingang deines Investment-Kontos. Nicht mehr.
2. **Bitcoin oder, falls Diversifikation gewünscht, die zwei oder drei größten Coins nach Marktkapitalisierung.** Keine kleinen, illiquiden Coins, keine „Geheimtipps“. Geheimtipps existieren in Crypto in der Regel nicht — was du gehört hast, hat schon eine Million andere gehört.
3. **Mindestens zwölf Monate halten** — schon allein wegen der Steuerfreiheit nach § 23 EStG. Wer früher verkauft, zahlt mit dem persönlichen Einkommensteuersatz. Bei Selbstständigen oft 30–45 Prozent. Das macht aus einem 50-Prozent-Gewinn schnell einen 25-Prozent-Gewinn.
4. **Vorab Verkaufs schwellen festlegen.** Bei welchem Vielfachen verkaufst du wie viel? Schreib es auf, bevor der Kurs dort steht. Halte dich daran.
5. **Re-Diversifizieren nach jedem signifikanten Gewinn.** Wer auf der Verzehnfachung sitzt und nicht teilweise umschichtet, gibt sie früher oder später zurück.
6. **Rechne psychologisch mit minus 80 Prozent.** Wenn dieses Szenario deine Schlafqualität beschädigen würde, ist die Position zu groß.

Wer sich an diese sechs Punkte hält, hat — egal welchen Weg der Markt geht — ein systematisches Verhalten zu einer asymmetrischen Anlageklasse. Wer sie ignoriert, hat ein Casino-Verhalten, manchmal mit guten Geschichten, oft ohne.

MERKSATZ

Position-Sizing ist die Frage „Wie viel kann ich verlieren, ohne dass mein Leben kippt?“ — nicht „Wie viel will ich gewinnen?“.

Endnoten — Kapitel 6

K6.1 Bundesfinanzhof, Urteil vom 14. Februar 2023, Aktenzeichen IX R 3/22. Bestätigt: Veräußerungsgewinne aus Kryptowährungen sind nach einer Haltedauer von mehr als zwölf Monaten steuerfrei nach § 23 Abs. 1 Nr. 2 EStG. Offizieller Gesetzestext zu § 23 EStG:

<https://de.openlegaldata.io/law/estg/23> — kommentierte Auswertung des Urteils auf

https://www.haufe.de/steuern/rechtsprechung/veraeusserungsgeschaefte-mit-kryptowerten-als-sonstige-einkuenfte_166_656858.html

K6.2 Bundesministerium der Finanzen, BMF-Schreiben vom 6. März 2025, *Einzelfragen zur ertragsteuerrechtlichen Behandlung bestimmter Kryptowerte*. Verfügbar unter:

https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Steuerarten/Einkommensteuer/2025-03-06-einzelfragen-kryptowerte-bmf-schreiben.pdf

Immobilien: Eigenheim oder Investment?

„Eine Wohnung kaufst du nicht mit Geld. Du kaufst sie mit zwanzig Jahren deines Lebens.“

Bevor wir in dieses Kapitel gehen: Immobilien sind in Deutschland aufgeladen. Mehr als Aktien, mehr als ETFs, mehr als Crypto. Die Frage „Mieten oder kaufen?“ ist hier kulturell mit Identität verknüpft, mit Familie, mit Sicherheit, mit dem alten Versprechen: *Wer ein Haus hat, hat es geschafft.*

Wir bekommen das aus zwei Richtungen mit. Die eine Richtung kennen wir aus den Migrationsfamilien, in denen wir aufgewachsen sind: Eigenheim ist nicht Investment — Eigenheim ist Beweis. Beweis dafür, dass die Auswanderung sich gelohnt hat, dass die nächste Generation angekommen ist, dass die Eltern sterben dürfen, ohne die Kinder im Mietverhältnis zurückzulassen. Die andere Richtung kennen wir aus dem deutschen Mainstream-Diskurs, vor allem in der jüngeren Generation: Mieten ist die rationale Wahl, weil eine Immobilie Klumpenrisiko ist, dein Kapital frisst, dich an einen Ort bindet und im Crash nicht liquide ist. Außerdem ist das Eigenheim *spießig, altmodisch, passé.*

Beide Richtungen haben Argumente. Beide sind in Teilen falsch. Wir sind in den Streitfragen mit „*pro Eigenheim*“ eingestiegen — und zeigen dir in diesem Kapitel, warum, mit welchen Einschränkungen, und wann du es lieber lassen solltest.

Wir wollen vorwegschicken: Dieses Kapitel ist anders gebaut als die anderen. Bei Aktien und ETFs gibt es klare mathematische Antworten — die Marktdaten der letzten 50 Jahre sind eindeutig, und die Entscheidung „*Welt-ETF ja oder nein*“ lässt sich rational begründen. Bei Immobilien ist das nicht so. Es gibt Marktphasen, in denen ein Immobilienkauf finanziell brillant ist; und es gibt Marktphasen, in denen er finanziell katastrophal ist. Es gibt Lebenslagen, in denen er passt, und Lebenslagen, in denen nicht. Es gibt Standorte, an denen er sich rechnet, und Standorte, an denen er es nicht tut. Wer dir ein klares „*Immobilien sind immer gut*“ oder „*Immobilien lohnen sich nie*“ verkauft, vereinfacht zu stark.

Wir versuchen es nicht zu vereinfachen. Wir versuchen, dir das Werkzeug zu geben, mit dem du die Frage „*für mich, jetzt, an diesem Ort*“ selbst beantworten kannst.

Was Immobilien wirklich sind

Eine Immobilie ist nie nur eine Anlage. Sie ist ein Bündel aus drei Funktionen, die sich überlagern und manchmal widersprechen:

Funktion 1 — Konsumgut. Du wohnst darin. Du kochst, schläfst, lebst, ziehst dort Kinder groß oder lädst Freunde ein. Diese Funktion hat einen Wert, der sich nicht in Euro pro Quadratmeter ausdrücken lässt — aber sie ist nicht null. Wer in einer eigenen, bewusst gewählten Wohnung lebt, hat Lebensqualität, die in einem Tabellenkalkulationsblatt nicht auftaucht. Das ist die psychologische Komponente einer Immobilie. Sie wird in den meisten finanziellen Mieten-vs-Kaufen-Rechnungen unterschätzt — vor allem, wenn die Lebenslage stabil ist und die Verweildauer hoch.

Funktion 2 — Vermögensanlage. Eine Immobilie kann im Wert steigen oder fallen. Sie kann Mieten generieren oder Sanierungsstaus verursachen. Sie kann ein Inflationsschutz sein — oder ein Klumpenrisiko. Welche dieser Funktionen dominiert, hängt von Lage, Zustand, Finanzierung und Marktphase ab. Wer eine Immobilie als reines Investment betrachtet, sollte sie wie jedes andere Investment behandeln — mit Kennzahlen-Analyse, Renditeerwartung, Risikoeinschätzung.

Funktion 3 — Disziplinwerkzeug. Das ist der unterschätzte Teil. Eine Immobilie zwingt dich, jeden Monat einen festen Tilgungsbeitrag zu leisten — Geld, das du sonst vermutlich nicht systematisch sparen würdest. Wir kennen Privatleute, die ohne Immobilie zwanzig Jahre lang gar kein Vermögen aufgebaut hätten. Mit Immobilie haben sie zwangsweise getilgt — und am Ende stand etwas da. Diese Funktion ist nicht zu unterschätzen, gerade in einer Konsumgesellschaft, in der die natürliche Tendenz ist, jedes verfügbare Geld auszugeben. Eine Hypothek setzt einen monatlichen Anker. Wer ohne diesen Anker nicht spart, hat mit dem Anker eine Chance, am Ende doch Vermögen zu haben.

Wenn du eine Immobilie kaufst, kaufst du nie nur eines dieser drei Dinge. Du kaufst alle drei zusammen. Was du in deiner Lebenslage am meisten brauchst, bestimmt, ob der Kauf für dich Sinn macht.

Eine Immobilie ist Konsum, Investment und Sparzwang in einem. Wer nur eines davon braucht, sollte nicht kaufen.

Wie es bei uns selbst gelaufen ist

Mein erster Eigentumserwerb war im Jahr 2015 — eine Eigentumswohnung. Ich war Mitte dreißig, Buzmatic lief inzwischen ordentlich, und nach Jahren des Mietens hatte ich zwei Beobachtungen:

Erstens: Ich zahlte in der Region, in der ich wohnte, eine Miete, die in der Höhe nicht weit über einer möglichen Tilgungsrate lag. Zweitens: Ich blieb wahrscheinlich für mindestens fünf, eher zehn Jahre an diesem Ort. Beide Bedingungen — Mietpreisniveau ähnlich Tilgung, lange Verweildauer — sind die Standard-Voraussetzungen, unter denen Kaufen rational wird. Sind sie nicht erfüllt, ist Mieten in der Regel die bessere Wahl.

Was ich rückblickend richtig gemacht habe: Ich habe vor dem Kauf gerechnet. Ich habe den Mietkauf-Vergleich auf Papier gebracht — Tilgung plus Zinsen plus Hausgeld plus Instandhaltungs-Rücklage gegen die ortsübliche Vergleichsmiete. Ich habe mir notiert, was passiert, wenn die Hypothek nach 15 Jahren

ausläuft und ich anschließenden Anschluss-Zinsen hätte. Ich habe einen Notgroschen *außerhalb* des Eigenkapitals beibehalten, damit ein einziger Engpass mich nicht in die Notverkaufs-Lage bringen würde.

Was ich rückblickend hätte besser machen können: Ich habe den Standort weniger gründlich geprüft, als ich es heute machen würde. Heute schaue ich mir die Stadtentwicklungspläne der nächsten zehn Jahre an, ich gehe zu unterschiedlichen Tageszeiten durch das Viertel, ich rede mit Bewohnern. Damals habe ich mich auf das gute Gefühl beim Besichtigen verlassen. Es hat sich am Ende ausgezahlt — aber das war in Teilen Glück.

Drei Jahre später, 2018, kaufte ich die Immobilie für meine Eltern. Eine Maßnahme, die kaufmännisch nicht mit einem Standard-Renditemodell zu erklären ist — aber finanziell trotzdem solide war: ich hatte den Cashflow, die Hypothek war günstig, und der emotionale Ertrag (Eltern in einer Immobilie, die ihnen niemand mehr wegnehmen kann) lag in einer Kategorie, die in keinem ETF abbildbar ist. Diese Entscheidung war keine Investment-Entscheidung. Sie war eine Familienschuld-Entscheidung. Wer solche Entscheidungen mit reinen Renditemodellen rechtfertigen will, missversteht den Punkt.

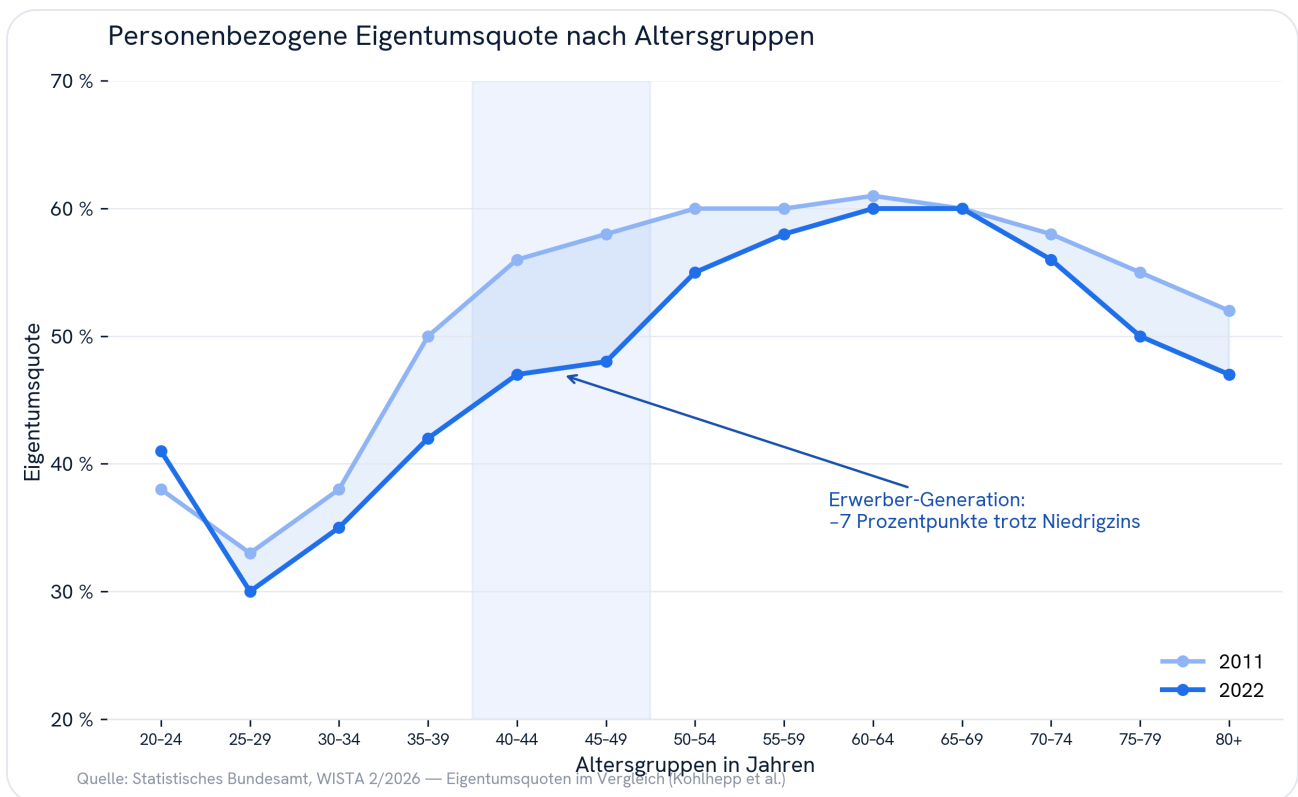
2020 dann das eigene Haus. An einem Standort, der mehr Lebensqualität bot als die ursprüngliche Wohnung — und in dem ich mit Buzzmatic zunehmend stationär war. Das war eine bewusste Lebensphasen-Entscheidung: Mein Bedarf hatte sich vom „*günstig wohnen, viel reisen*“ zum „*guter Heimathafen, weil ich oft hier bin*“ gewandelt. Diese Wandlung war finanziell darstellbar — aber sie war auch emotional ein Wechsel. Wer den emotionalen Teil ignoriert, kauft zu viel oder zu wenig.

Drei Käufe in fünf Jahren. Drei verschiedene Funktionen: Investment-Wohnung mit Eigennutzung, Versorgung der Eltern, Lebensqualitäts-Upgrade. Drei verschiedene Begründungen — drei mal *vor* dem Kauf durchgerechnet, nicht erst danach.

Was die Daten über Eigentum in Deutschland sagen

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht regelmäßig Eigentumsquoten — also den Anteil der Wohnungen, die von ihren Eigentümern selbst genutzt werden. Die Auswertung der Gebäude- und Wohnungszählung 2022, im Frühjahr 2026 publiziert, gibt die aktuellen Werte:

- **Deutschland gesamt 2022: 44,3 Prozent.** Im Jahr 2011 lag die Quote noch bei 45,9 Prozent. **Sie ist gefallen.** ^{K7.1}
- **Personenbezogen** (also bezogen auf Personen statt auf Wohnungen) erreicht die Eigentumsquote ihr Maximum in der Altersgruppe der 60- bis 69-Jährigen mit rund 60 Prozent. Bei den über 70-Jährigen sinkt sie wieder, weil Senioren in altersgerechte Mietwohnungen ziehen.
- **Die 40- bis 49-Jährigen** — die typische Erwerber-Generation — hatten 2022 nur noch eine Eigentumsquote von **47,6 Prozent**. 2011 lag dieser Wert für die gleiche Altersgruppe bei **54,6 Prozent**. Ein Rückgang um sieben Prozentpunkte in elf Jahren — trotz Niedrigzinsphase.
- **Ost-West-Differenz:** Die Eigentumsquote im Westen liegt durchgehend höher als im Osten. Im Schnitt aller Altersgruppen 30–69: **9,3 Prozentpunkte Differenz**.
- **Kreistypen:** Großstädte haben die niedrigste Eigentumsquote, ländliche Kreise die höchsten.
- **Bei Paaren mit Kindern** in dünn besiedelten ländlichen Kreisen liegt die Eigentumsquote bei **75,4 Prozent**. Bei Singles in Großstädten dagegen nur bei **11,7 Prozent**.



Personenbezogene Eigentumsquoten Deutschland 2011 vs. 2022 nach Altersgruppen — Quelle: Destatis WISTA 2/2026.

Die Botschaft hinter den Zahlen ist deutlich: **Trotz historisch günstiger Finanzierungsbedingungen in den 2010er-Jahren hat die jüngere Erwerber-Generation weniger Eigentum gebildet als die Generation davor.** Der Grund liegt nicht im Zinssatz. Er liegt im Eigenkapital. Immobilienpreise sind in dieser Periode so stark gestiegen, dass die nötige Eigenkapital-Hürde für viele unerreichbar wurde.

Was diese Zahlen für dich bedeuten: Wenn du heute, im Jahr 2026, vor der Frage stehst, ob Eigentum für dich realistisch ist, bist du nicht allein, wenn die Antwort „*aktuell nicht*“ lautet. Das ist keine moralische Aussage über dich. Es ist eine strukturelle Aussage über deinen Markt.

Trotz historisch günstiger Zinsen hat die Erwerbergeneration weniger Eigentum gebildet als ihre Eltern. Der Engpass war nie der Zinssatz. Es war das Eigenkapital.

Ein zweiter, oft übersehener Punkt: Singles haben es in Deutschland deutlich schwerer als Paare, Eigentum zu bilden. Die Eigentumsquote bei Single-Haushalten ist mit 11,7 Prozent in Großstädten dramatisch niedrig — die Mathematik dahinter ist einfach: Eine Hypothek lässt sich mit zwei Einkommen leichter tragen als mit einem. Wenn du Single bist und in einer Großstadt lebst, kann das Mieten *langfristig* finanziell besser sein als das Kaufen — ein Punkt, der gegen die populäre Erzählung „*Mieten ist Geld zum Fenster rauswerfen*“ spricht. Wir kommen gleich zu der Mathematik.

Eine Stimme aus der Due-Diligence-Praxis

Andrés Tapia, Tech-Operator und Investor:

„Ich habe bei mehreren Investments in Startups Due Diligence gemacht — und mich dabei oft gefragt, warum die meisten Privatanleger bei einem 400.000-Euro-Immobilienkauf weniger Sorgfalt aufwenden als ein VC bei einer 50.000-Euro-Seed-Runde. Bei einem Startup prüfen wir Cap Table, Cashflow-Projektion, Markt, Team, Competitive Moat. Bei einer Wohnung reicht oft die Besichtigung am Sonntagnachmittag und das gute Bauchgefühl. Das Risiko-Profil ist aber das genaue Gegenteil: Eine Immobilie ist deutlich illiquider als jede Aktie, sie bindet Vermögen für Jahrzehnte, und ihre Wertfehler korrigieren sich nicht von selbst. Wer eine Immobilie als Investment behandelt, sollte sie auch wie ein Investment prüfen — Lage, Substanz, Verwaltung, Rückkaufswert in zehn Jahren. Die drei Stunden, die diese Prüfung kostet, sind die billigste Versicherung im ganzen Erwerbsprozess.“

Andrés Tapia, Tech-Operator und Investor, New York.

Eigenheim: Die Mathematik in einem Satz

Wenn du dich fragst, ob Kaufen oder Mieten für dich besser ist, gibt es eine Schnellformel, die nicht alles abdeckt, aber 80 Prozent der Fälle richtig zuordnet:

Kaufen lohnt sich tendenziell, wenn: - Die Verweildauer voraussichtlich **mindestens 8-10 Jahre** beträgt. - Die monatliche Tilgung **nicht mehr als 35 Prozent deines Nettoeinkommens** beansprucht. - Du **mindestens 20 Prozent des Kaufpreises plus Erwerbsnebenkosten** als Eigenkapital aufbringst (Erwerbsnebenkosten in Deutschland: 9-13 Prozent des Kaufpreises, je nach Bundesland — Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch, ggf. Makler). - Der **Kaufpreis** maximal das 25- bis 30-fache der ortsüblichen Jahres-Kaltmiete der vergleichbaren Wohnung beträgt.

Mieten ist meistens besser, wenn: - Du flexibel bleiben willst (Berufswechsel, Auslandserfahrung, Familienplanung unklar). - Die Verweildauer unter fünf Jahren liegt — die Erwerbsnebenkosten amortisieren sich nicht. - Du gleichzeitig dein gesamtes liquides Vermögen für die Anzahlung verbrauchen würdest. - Der Kaufpreis das 35-fache der Jahres-Kaltmiete übersteigt — was in deutschen Großstädten mittlerweile Standard ist.

Die genauen Zahlen werden je nach Region, Steuersituation und persönlicher Risikoneigung schwanken. Aber dieses Raster gibt dir eine ehrliche erste Einordnung. Wer eine Verweildauer unter fünf Jahren und keine 20 Prozent Eigenkapital hat, sollte sich nicht zum Kauf reden lassen — egal wie gut der Bankberater ist.

Eine wichtige Ergänzung: **Die 35-Prozent-Belastungsgrenze ist konservativ.** Banken bieten oft Finanzierungen mit höherer Belastung an — sie tun das, weil sie den Kredit verkaufen wollen, nicht weil es für dich optimal ist. Wer 50 Prozent seines Netto-Einkommens für die Hypothek aufwenden muss, hat keine

Reserve für unerwartete Ausgaben, keinen Spielraum für Lebensqualität, und ein hohes Stress-Level bei jeder beruflichen Veränderung. Wer unter 35 Prozent bleibt, hat Luft zum Atmen — und das ist langfristig wichtiger als die maximal mögliche Immobilien-Größe.

Eigenheim als Investment: Die unbequeme Rechnung

Eine selbstgenutzte Immobilie ist im strengen Sinne kein Investment. Sie ist Konsum mit Sparzwang-Komponente. Wenn du sie nicht vermietest, generiert sie keinen Cashflow. Was sie tut: Sie ersetzt deine Miete.

Die ehrliche Renditerechnung sieht so aus:

Was du sparst: die Kaltmiete, die du sonst zahlen würdest. **Was du stattdessen ausgibst:** Tilgung + Zinsen + Hausgeld/Instandhaltung + Steuern + Versicherungen.

In der Regel ist die Gesamtbelastung am Anfang höher als die Miete einer vergleichbaren Wohnung. Erst wenn die Hypothek getilgt ist — typischerweise nach 20 bis 30 Jahren — kippt die Rechnung deutlich. Dann zahlst du nur noch Hausgeld und Instandhaltung. Eine bezahlte Immobilie wird im Alter zu einer der besten „Renten“, die du dir aufbauen kannst.

Aber: **Diese Rechnung gilt nur, wenn du wirklich tilgst.** Eine Immobilie, die du mit minimaler Tilgung über 30 Jahre nur mühsam abzahlst, während die Hypothek über die Niedrigzinsphase hinaus weiter läuft, ist kein Vermögensbaustein. Sie ist eine teure Mietwohnung mit Eigentumsrisiken.

Eine bezahlte Immobilie ist eine der besten Renten, die du dir aufbauen kannst. Eine ungetilgte Immobilie ist eine teure Mietwohnung mit Eigentumsrisiken.

Was viele Eigenheim-Käufer übersehen: **Die Wertsteigerung der Immobilie ist nicht die eigentliche Rendite des Eigenheims.** Die eigentliche Rendite ist die *gesparte Miete*, die nach Tilgungsende komplett bei dir bleibt. Wer mit 65 in einem schuldenfreien Eigenheim sitzt und sich keine 1.500 Euro Kaltmiete mehr leisten muss, hat effektiv eine Zusatz-Rente von 18.000 Euro im Jahr — netto, ohne Versteuerung. Diese Zahl wird in den meisten „*Mieten ist besser*“-Rechnungen nicht prominent ausgewiesen. Sie sollte es.

Der Kontra-Punkt: Wer dieselbe Summe an Eigenkapital plus monatlicher Tilgungsdifferenz konsequent in einen Welt-ETF investiert hätte, hätte ggf. ein höheres reines Geld-Vermögen am Ende — und könnte daraus Miete zahlen. Diese Rechnung geht in deutschen A-Lagen oft *zugunsten des ETF-Sparers* aus, weil die Immobilienpreise dort so hoch sind, dass die Kapitalbindung zu groß wird. In B-Lagen, kleineren Städten und ländlichen Gegenden geht die Rechnung oft *zugunsten des Eigenheim-Käufers* aus.

Die ehrliche Antwort lautet also: **Es kommt drauf an.** Auf den Standort, auf die Lebensphase, auf die persönliche Disziplin im Sparen. Wer in München zu A-Lage-Preisen kauft, macht in der Regel einen schlechteren Deal als wer in einer mittelgroßen Stadt einsteigt. Wer ohne Hypothek-Disziplin an der Börse anlegen würde, macht in der Regel einen schlechteren Deal als wer mit Hypothek-Disziplin tilgt.

Vermietung als Investment

Anders als das Eigenheim ist die vermietete Immobilie ein klassisches Investment-Objekt. Du erwirbst, finanzierst, vermietest, der Mieter zahlt einen Teil deiner Tilgung mit. Die Mathematik ist anders.

Bei einer **Renditemiete** rechnest du folgende Größen gegen:

- **Bruttomietrendite:** Jahres-Kaltniete geteilt durch Kaufpreis. Faustregel: gute Lagen 3–4 Prozent, mittlere Lagen 4–5 Prozent, einfache Lagen 5–7 Prozent. Großstadt-A-Lagen liegen heute oft unter 3 Prozent — das ist meistens kein Investment-Case mehr, sondern Spekulation auf Wertsteigerung.
- **Nettomietrendite:** Nach Abzug aller Kosten (Hausgeld, Instandhaltung, Verwaltung, Mietausfallrisiko). Realistisch 2–4 Prozent in Deutschland.
- **Eigenkapital-Rendite:** Die wichtigste Zahl. Sie zeigt, was deine eingesetzte Eigenkapital-Summe pro Jahr abwirft, wenn die Hypothek über die Mieten finanziert wird. Mit Hebel (also einem Eigenkapital-Anteil von 20–30 Prozent) kann sie zweistellig sein. Das ist der Grund, warum Immobilien-Investoren oft so begeistert von Hebelung sprechen.

Aber Vorsicht: Hebel funktioniert in beide Richtungen. Wenn die Mieten ausfallen, die Immobilienpreise sinken oder Sanierungen notwendig werden, bleibt deine Schuld die gleiche. Dein Eigenkapital schrumpft schneller, als es bei einem unverschuldeten Investment der Fall wäre. Eine Immobilie mit 80 Prozent Fremdfinanzierung kann dein Eigenkapital bei einem 20-Prozent-Marktrückgang vollständig auslöschen — wir nennen das *Eigenkapital-Vernichtung durch Hebel-Inversion*. Wer sich der Mathematik bewusst ist, kann den Hebel klug nutzen. Wer sich nicht bewusst ist, fällt unter ihn.

Was wir selbst tun: Wir betrachten Vermietungs-Immobilien als ergänzendes Asset, nicht als Hauptpfeiler. Sie machen einen begrenzten Anteil unseres Vermögens aus. Wir kaufen nur, wenn die Bruttomietrendite mindestens 4 Prozent beträgt und die Lage langfristig nachfragestabil ist.

Wichtige Wahrheit: **Vermietung ist ein Job, kein Knopfdruck.** Mieter, Reparaturen, Hausverwaltung, Mietnomaden, Mietminderungen — wer keine Lust hat, sich gelegentlich damit zu beschäftigen, sollte das Geld lieber in einen Immobilien-ETF stecken. Was übrigens auch ein legitimes Investment ist, das wir hier aber nicht im Detail behandeln.

Vermietung ist ein Job, kein Knopfdruck. Wer keine Lust auf Mieter und Reparaturen hat, kauft besser einen Immobilien-ETF.

Eine konkrete Erfahrung: In den ersten Jahren als Vermieter habe ich unterschätzt, wie viel administrative Aufmerksamkeit eine vermietete Wohnung kostet. Nebenkostenabrechnung, Hausgeld-Abstimmung, Mieterwechsel, Heizkostenabrechnung — das ist nicht zwei Stunden im Jahr. Das ist eher ein bis zwei Tage pro Quartal, oder ein Hausverwalter, der 1.500 bis 3.000 Euro im Jahr kostet. Diese Kosten gehören in die Renditerechnung. Wer sie ignoriert, hat eine schöne Bruttomietrendite auf dem Papier — und enttäuschte Erwartungen in der Praxis.

Die häufigsten Fehler beim Immobilienkauf

Wir haben mit anderen Käufern und mit uns selbst die immer gleichen Stolperfallen beobachtet. Vier davon sind teuer:

Fehler 1 — Die Erwerbsnebenkosten übersehen. Grunderwerbsteuer (3,5–6,5 Prozent je nach Bundesland), Notar (rund 1,5 Prozent), Grundbuch (0,5 Prozent), eventuell Makler (3,57 Prozent inkl. MwSt). In Summe **9 bis 13 Prozent** des Kaufpreises — und dieser Betrag wird in der Regel nicht von der Bank finanziert. Du brauchst ihn als Eigenkapital. Wer ohne diesen Puffer in die Bank geht, kann gleich umdrehen.

Eine kurze Beispielrechnung: Bei einer Eigentumswohnung für 400.000 Euro fallen Erwerbsnebenkosten von 36.000 bis 52.000 Euro an. Plus die übliche 20-Prozent-Anzahlung der Bank: 80.000 Euro. Gesamt benötigtes Eigenkapital: 116.000 bis 132.000 Euro. Plus ein Notgroschen, der nach dem Kauf noch übrig bleibt: 6 Monate Lebenshaltung extra. Wer diese drei Posten nicht aufbringt, hat keine echte Kaufoption — auch wenn die Hypothek-Berechnung der Bank das anders darstellt.

Fehler 2 — Die Instandhaltungsrücklage unterschätzen. Eine Faustregel: rechne mit 1 Euro pro Quadratmeter pro Monat als Rücklage. Bei einer 100-Quadratmeter-Wohnung sind das 1.200 Euro im Jahr — die du nicht für etwas anderes hast. Wer diese Position vergisst, ist nach zehn Jahren mit aufgeschobener Instandhaltung mit einem Totalsanierungs-Bedarf konfrontiert, den er nicht stemmen kann.

Bei vermieteten Eigentumswohnungen ist die Hausgeld-Abrechnung oft mit einer Instandhaltungs-Rücklage verbunden, die die Eigentümergemeinschaft separat hält. Wer in eine Wohnung mit niedriger Rücklage einkauft, kauft sich potenziell in eine Sonderumlage-Situation hinein — wenn das Dach saniert werden muss und die Rücklage nicht reicht, müssen die Eigentümer aus eigener Tasche zahlen. Vor jedem Kauf: Eigentümerversammlungs-Protokolle der letzten drei Jahre lesen, Höhe der Instandhaltungs-Rücklage prüfen, geplante Sanierungen erfragen. Diese Recherche kostet drei Stunden. Sie kann fünfstelligen Beträge sparen.

Fehler 3 — Sich beim Kaufpreis emotional verwetten. Du besichtigst, du verliebst dich, du zahlst plötzlich 40.000 Euro mehr, als du dir vorgenommen hattest. Die Bank macht mit. Auf Papier funktioniert es. In zehn Jahren stellst du fest, dass die Tilgung dich genau die Lebensqualität gekostet hat, für die du eigentlich gekauft hast. Vorab-Regeln sind hier alles. Schreib dir einen *Maximalpreis* auf, bevor du besichtigst. Bleib darunter.

Wir haben in mehreren Fällen Bekannten zugesehen, die in Immobilien-Bietungen über das hinausgegangen sind, was sie sich überlegt hatten — und die Jahre später gestanden haben, dass die Mehrkosten ihre Lebensqualität merklich beschädigt haben. Restaurant-Besuche fallen weg, Urlaube werden verkürzt, Hobbies werden eingespart, weil die Hypothek größer ist als geplant. Eine Immobilie soll dein Leben verbessern, nicht beschneiden. Wenn sie dich beschneidet, war der Preis falsch.

Fehler 4 — Die Lage auf zehn Minuten prüfen. Eine Immobilie kaufst du nicht für die nächste Stimmung beim Besichtigen. Du kaufst sie für den Verkehr in zehn Jahren, für die Schule deiner Kinder, für die Arbeitswege deines Partners, für die Altenpflege deiner Eltern, für den Wertverlauf des Stadtteils. Mindestens zwei Mal zu unterschiedlichen Tageszeiten besichtigen. Mit Bewohnern reden. Stadtentwicklungspläne der Gemeinde lesen. Drei Stunden Recherche im Vorfeld sparen dir 30.000 Euro nachher.

Sieben Fragen, bevor du kaufst (60 Min)

Bevor du eine Immobilie kaufst — egal ob Eigenheim oder Vermietungs-Objekt — beantworte diese sieben Fragen schriftlich. Wenn auch nur eine ein klares „Nein“ ist, denke noch einmal nach.

1. **Verweildauer:** Werde ich realistisch mindestens acht Jahre an diesem Ort wohnen / die Wohnung halten?
2. **Eigenkapital:** Habe ich 20 Prozent des Kaufpreises plus die Erwerbsnebenkosten als Eigenkapital — und bleibe trotzdem mit einem Notgroschen liquide?
3. **Belastung:** Liegt meine monatliche Gesamtbelastung (Tilgung + Zinsen + Hausgeld + Rücklagen) unter 35 Prozent meines Netto-Cashflows?
4. **Preis-Ratio:** Liegt der Kaufpreis unter dem 30-fachen der ortsüblichen Jahres-Kaltniete einer vergleichbaren Wohnung?
5. **Lage:** Habe ich zu mindestens zwei unterschiedlichen Tageszeiten besichtigt und die langfristigen Stadtentwicklungspläne geprüft?
6. **Reserven:** Habe ich nach dem Kauf noch 6 Monate Lebenshaltungskosten als Notgroschen *außerhalb* der Immobilie?
7. **Plan B:** Wenn ich in zwei Jahren plötzlich verkaufen müsste — bekomme ich realistisch mindestens den Kaufpreis zurück?

Wir wenden diese sieben Fragen heute auf jeden potenziellen Immobilienkauf an. Bei den meisten Objekten, die uns Makler aktiv anbieten, fallen vier oder fünf der sieben mit Nein durch. Genau deshalb kaufen wir nicht oft. Genau deshalb haben wir, wenn wir kaufen, in der Regel das richtige Objekt.

Ein Nein zu einer Immobilie ist nicht ein Verlust. Es ist die Voraussetzung dafür, irgendwann das richtige Ja zu sagen.

MERKSATZ

Du kaufst eine Wohnung nicht mit Geld. Du kaufst sie mit zwanzig Jahren deines Lebens.

Endnoten — Kapitel 7

K7.1 Frederic Kohlhepp, Alexander Tatzel, Kai Dreschmitt, Miriam Pfahl, *Eigentumsquoten im Vergleich — Ausgewählte Ergebnisse der Gebäude- und Wohnungszählung 2022*. In: Statistisches Bundesamt (Destatis), WISTA Wirtschaft und Statistik 2/2026, S. 53 ff. Verfügbar unter: <https://www.destatis.de/DE/Methoden/WISTA-Wirtschaft-und-Statistik/2026/02/wista-022026.pdf>

Holding & Co.

„Die Holding ist kein Statussymbol. Sie ist ein Werkzeug. Wer sie ohne Auftrag aufbaut, verteuert sich nur.“

Wir kommen jetzt in den Bereich, in dem die deutsche Finanzliteratur entweder schweigt oder mit unverständlichen Tabellen um sich wirft. Holdings, vermögensverwaltende GmbHs, §8b KStG, Schachtelprivileg — Begriffe, die sich anhören, als gehörten sie in eine Steuerberater-Konferenz und nicht in ein Buch über persönliche Finanzen.

Für die meisten Leser dieses Buches stimmt das auch. **Eine Holding lohnt sich für die wenigsten Privatleute** — die Mathematik geht erst ab gewissen Vermögensgrößen auf. Aber für Unternehmer, Selbstständige mit ausreichendem Cashflow und Privatpersonen mit höheren Anlagevolumina kann eine Holding-Struktur den Vermögensaufbau erheblich beschleunigen. In diesem Kapitel zerlegen wir, was eine Holding kann, ab wann sie sich lohnt — und ab wann sie nur ein teures Hobby ist.

Wichtig: **Was hier kommt, ist keine Steuerberatung.** Wir erklären Konzepte und Größenordnungen. Konkrete Strukturierungsentscheidungen für deine Situation gehören zwingend in die Hände eines Steuerberaters, idealerweise mit Schwerpunkt Vermögensstrukturierung.

Wir hatten lange überlegt, ob dieses Kapitel überhaupt ins Buch gehört. Es ist eines der weniger zugänglichen — viele Leser werden die Schwellwerte gar nicht erreichen, in denen sich eine Holding lohnt. Aber wir haben uns dafür entschieden, weil wir wissen, dass Selbstständige und Unternehmer diese Frage *immer* irgendwann stellen — und in der Regel an der falschen Stelle eine Antwort bekommen. Bei der Bank, die ein Provisionsgeschäft daraus machen will. Bei einem Steuerberater, der entweder zu vorsichtig oder zu enthusiastisch ist. Bei Online-Coaches, die für 4.000 Euro „Holding-Pakete“ verkaufen, die du in Wahrheit für 1.000 bei einem normalen Anwalt bekommen würdest. Wir wollen die Frage so klar beantworten, wie wir es können — damit du erkennst, ob das Thema für dich heute überhaupt relevant ist.

Was eine Holding ist

Eine Holding ist im Kern eine **Gesellschaft, die andere Gesellschaften oder Anlagen hält**. Du gründest beispielsweise eine Kalkan-Holding GmbH. Diese Holding besitzt dann Anteile an deiner operativen Firma (zum Beispiel deiner Agentur), gehaltene Aktien und ETFs, eventuell Immobilien-Tochtergesellschaften, Anteile an anderen Beteiligungen.

Privatperson — Holding GmbH — Töchter und Anlagen. Drei Stockwerke statt zwei. Was auf den ersten Blick komplexer klingt, ist auf den zweiten ein Hebel:

- Gewinne, die in der Holding entstehen, werden niedriger besteuert als bei der Privatperson direkt.
- Gewinne können in der Holding **thesauriert**, also wieder angelegt werden, ohne dass sofort Privatentnahme-Steuern fällig werden.
- Beteiligungen können ohne hohe steuerliche Belastung verkauft werden, wenn du mindestens 10 Prozent an der verkauften Gesellschaft hältst (§8b KStG).
- Das Privatvermögen ist von operativen Risiken der Töchter abgeschirmt.

Das Konzept ist nicht neu. Familienkonzerne nutzen es seit Jahrzehnten. Was sich in den letzten 15 Jahren geändert hat, ist die Zugänglichkeit: Eine vermögensverwaltende GmbH kann heute mit überschaubarem Aufwand gegründet werden, die laufenden Kosten sind seit der Digitalisierung der Buchhaltung deutlich gefallen — und das Wissen, was man damit anstellen kann, ist breiter verfügbar.

Das ist auch der Grund, warum auf LinkedIn alle paar Wochen jemand „seine Holding-Story“ postet: 12.500 Euro Stammkapital, eine Notar-Termin, einige Monate Aufbau — und schon steht eine Struktur, die früher nur Reichen vorbehalten war. Was an diesen Posts oft fehlt, ist die ehrliche Aussage, *wann* die Mathematik der Holding tatsächlich aufgeht. Genau das machen wir hier.

Eine Holding ist kein Statussymbol. Sie ist ein Werkzeug — und wie jedes Werkzeug nur dann sinnvoll, wenn der Auftrag stimmt.

Die drei häufigsten Holding-Konstellationen

In der Praxis begegnen uns drei Konfigurationen, die jeweils unterschiedliche Probleme lösen.

Konstellation A — Die operative Holding für Unternehmer.

Du betreibst eine Firma — eine GmbH, eine UG, einen Online-Shop. Deine Holding hält die Anteile an dieser operativen Firma. Gewinne werden nicht direkt an dich ausgeschüttet, sondern erst an die Holding. Das hat zwei Effekte: Erstens fällt auf die Ausschüttung von der operativen GmbH an die Holding nur eine **Belastung von rund 1,5 Prozent** an, weil §8b KStG 95 Prozent der Beteiligungseinkünfte steuerfrei stellt. Zweitens kann die Holding diese Gewinne *innerhalb der Struktur* in andere Anlagen investieren, ohne dass sie vorher durch deine Privatsteuer durchmüssen. Das ist der klassische Hebel von Familienkonzernen — übersetzt auf den Solo-Unternehmer-Maßstab.

Diese Konstellation lohnt sich praktisch immer, sobald du eine operative GmbH oder UG hast, die regelmäßig profitabel ist. Die Hebelung über §8b KStG ist so groß, dass selbst kleinere operative Firmen nach wenigen Jahren genug Vorteil produzieren, um die laufenden Holding-Kosten zu rechtfertigen. Wir nutzen diese Konstellation seit mehreren Jahren — die Buzzmatic-Anteile und Beteiligungen an weiteren Unternehmen sind über die Kalkan-Holding GmbH organisiert.

Konstellation B — Die vermögensverwaltende GmbH (V.V.-GmbH).

Du hast keine operative Firma, die du in eine Holding einbringen willst. Du willst trotzdem ETFs, Aktien und gegebenenfalls Anleihen in einer GmbH-Struktur halten, um Steuern auf die laufenden Gewinne zu reduzieren. Der Vorteil ist hier *kleiner* als in Konstellation A — bei Aktienfonds gilt eine Teilfreistellung von 80 Prozent in der GmbH (gegenüber 30 Prozent privat), das senkt die effektive Steuer auf laufende Erträge auf etwa **6 Prozent** statt der **rund 18,5 Prozent**, die du privat zahlst. Das klingt verlockend — bringt aber laufende Kosten von 1.500 bis 3.000 Euro im Jahr für Buchhaltung und Jahresabschluss mit sich. Hier kommen wir gleich zum Schwellwert.

Reine V.V.-GmbHs sind seltener als Konstellation A, aber sie kommen häufiger vor, als man denkt — vor allem bei Privatpersonen, die ein größeres Erbe oder eine Abfindung in eine steueroptimierte Struktur überführen wollen. Hier ist der Schwellwert kritisch: Unter 250.000 Euro Anlagevolumen lohnt es sich praktisch nie. Über 1 Million Euro fast immer.

Konstellation C — Die Immobilien-Holding.

Du baust ein vermietetes Immobilien-Portfolio auf. Statt jede Immobilie direkt privat zu kaufen, gründest du eine GmbH, die als Eigentümer der Immobilien fungiert. Vorteile: niedrigere Steuerbelastung auf Mieterträge (rund 15 Prozent Körperschaftsteuer + Soli + Gewerbesteuer-Befreiung möglich, vs. persönlicher Einkommensteuersatz bis 42–45 Prozent), bessere Strukturierungsmöglichkeiten bei Verkauf und Vererbung, klarere Trennung von Privat- und Geschäftsvermögen. Nachteile: Notariats- und Grunderwerbsteuer-Aspekte, die je nach Konstellation kompliziert werden können. Hier ist der Steuerberater nicht optional — er ist die Voraussetzung für die Entscheidung.

Bei Immobilien-Holdings gibt es ein Spezial-Konstrukt, das oft übersehen wird: die *erweiterte Gewerbesteuerkürzung*. Wenn die GmbH ausschließlich vermögensverwaltend tätig ist (also nur eigene Immobilien vermietet, ohne gewerbliche Tätigkeit dahinter), kann sie unter bestimmten Voraussetzungen von der Gewerbesteuer befreit werden. Das senkt die effektive Steuerbelastung der Mieterträge weiter. Diese Konstruktion ist anspruchsvoll und braucht enge Begleitung durch einen spezialisierten Steuerberater — aber sie ist der Hauptgrund, warum sich Immobilien-Holdings ab gewissen Portfoliogrößen lohnen.

Die Steuer-Mathematik

Hier die wichtigsten Sätze, mit denen du die Wirtschaftlichkeit einer Holding einschätzen kannst.

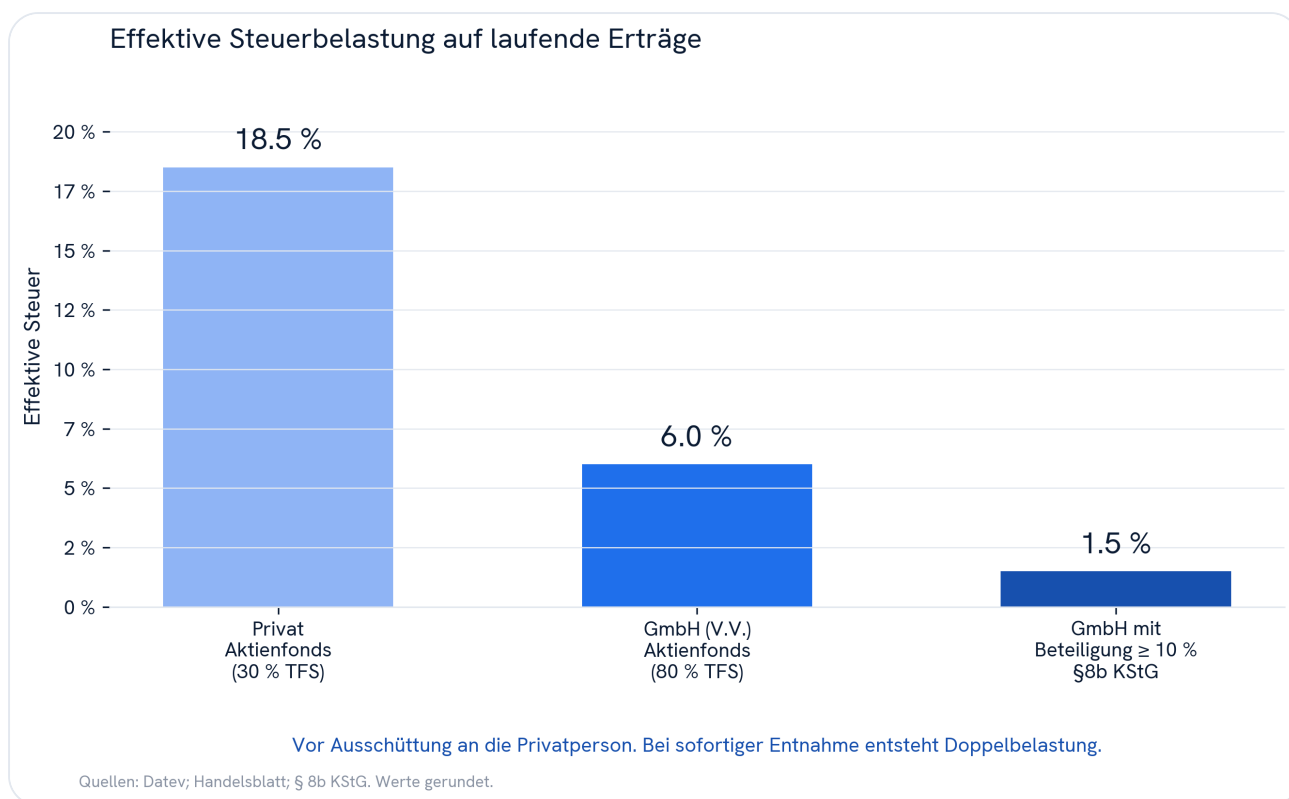
Im Privatvermögen zahlst du auf laufende Erträge (Dividenden, Zinsen, ETF-Vorabpauschale) und auf Veräußerungsgewinne von ETFs:

- Abgeltungssteuer 25 Prozent + Solidaritätszuschlag = **rund 26,4 Prozent**.

- Bei Aktienfonds-ETFs gilt eine **Teilfreistellung von 30 Prozent** — die effektive Steuerbelastung sinkt auf ca. **18,5 Prozent**.
- Sparerpauschbetrag: 1.000 Euro (Single) / 2.000 Euro (Paar) jährlich — bis dahin steuerfrei.

In einer GmbH sieht es so aus:

- Körperschaftsteuer 15 Prozent + Soli 5,5 Prozent darauf = etwa 15,8 Prozent.
- Gewerbesteuer je nach Gemeinde 7–17 Prozent — bei vermögensverwaltenden GmbHs unter Umständen vermeidbar (siehe „erweiterte Gewerbesteuerkürzung“ für Immobilien).
- Bei Aktienfonds-ETFs: **Teilfreistellung von 80 Prozent** — die effektive Steuer auf laufende Erträge sinkt damit auf etwa **6 Prozent**.
- Bei Beteiligungen ≥ 10 Prozent an Kapitalgesellschaften: **§8b KStG** macht 95 Prozent der Erträge steuerfrei → effektive Belastung von etwa **1,5 Prozent**. Das ist der eigentliche Hebel.



Effektive Steuerbelastung auf laufende Erträge — Privat (Aktienfonds) vs. GmbH vs. GmbH mit Beteiligung ≥ 10 % nach §8b KStG.

Aber: Was in der GmbH thesauriert wird, ist *noch nicht* dein Geld. Wenn du die Gewinne aus der Holding an dich privat ausschüttest, fällt auf der Privatebene erneut Abgeltungssteuer an (Teileinkünfteverfahren oder Abgeltungssteuer auf den Restbetrag). Die Gesamtbelastung bei sofortiger Ausschüttung an die Privatperson liegt am Ende oft sogar **höher** als beim Privatdepot.

Die Holding lohnt sich also vor allem, wenn du **thesaurierst und reinvestierst**, nicht wenn du sofort entnimmst. Sie ist ein Vehikel für Vermögensaufbau in der Akkumulationsphase, nicht für Lebenshaltungs-Cashflow.

Die Holding lohnt sich, wenn du thesaurierst — nicht wenn du entnimmst.

Eine Beispielrechnung: Stell dir vor, du hast 500.000 Euro Anlagevermögen, davon 80 Prozent in einem Welt-ETF mit angenommenen 6 Prozent jährlichem Wertzuwachs. Privat zahlst du auf den jährlichen Wertzuwachs — wenn du ihn realisierst — etwa 18,5 Prozent. Bei 6 Prozent Rendite auf 400.000 Euro = 24.000 Euro Wertzuwachs, davon 4.440 Euro Steuer. In einer GmbH wären es etwa 1.440 Euro Steuer. Differenz: 3.000 Euro pro Jahr.

Klingt nach viel. Ist es auch. Aber: Wenn die laufenden GmbH-Kosten 2.500 Euro sind, bleibt netto nur 500 Euro Vorteil. Auf 30 Jahre, mit Compounding, sind das 30.000–50.000 Euro Endkapital-Vorteil. Nicht zu verachten — aber auch nicht „*Game Changer*“. Erst ab 1 Million Euro Anlagevermögen wird der Vorteil so groß, dass die Komplexität gerechtfertigt ist.

Eine Stimme aus der Wagniskapital-Strukturpraxis

Andrés Tapia, Tech-Operator und Investor:

„Aus der VC-Welt kenne ich Holdingstrukturen in einer Komplexität, die für die meisten Privatanleger unsinnig wäre — Limited Partner, General Partner, Carry-Mechanismen, Side-Letters, Vehicle-Verschachtelungen über mehrere Jurisdiktionen. Was sich aus dieser Erfahrung übertragen lässt, ist eine simple Regel: Strukturen sind Werkzeuge, keine Status-Symbole. Eine Holding GmbH macht für den Privatanleger genau dann Sinn, wenn das Vermögen die laufenden Kosten klar übersteigt und die Thesaurierungs-Disziplin steht. Vorher ist sie ein teurer Container ohne Inhalt. Was Profis der Privatanlage-Welt lehren können: Erst die Strategie definieren, dann die Struktur bauen. Wer es umgekehrt macht, hat eine Struktur, die seine Strategie limitiert — statt sie zu hebeln.“

Andrés Tapia, Tech-Operator und Investor, New York.

Wann es sich rechnet — die Schwellwerte

Wir haben die Frage in der Einleitung mit „*differenziert*“ beantwortet. Hier die Konkretisierung — basierend auf den aktuellen Daten der Steuer- und Finanzpresse.^{K8.1 K8.2 K8.3}

Anlagekapital	Lohnt sich Holding?	Begründung
Unter 100.000 €	✗ Nein	Laufende Kosten von 1.500–3.000 €/Jahr fressen den Steuervorteil komplett auf
100.000 – 250.000 €	⚠ Grenzbereich	Nur sinnvoll bei reiner Buy-and-Hold-Strategie + langer Akku-Phase + keinem Ausschüttungsbedarf
250.000 – 1.000.000 €	✓ Lohnt sich	Realistischer Schwellwert für ETF-Anleger laut den meisten Steuerberatungen
Über 1.000.000 €	✓ ✓ Klar lohnenswert	Signifikante Thesaurierungseffekte, deutliche Kostendegression

Wann lohnt sich eine vermögensverwaltende GmbH?

Schwellwerte für Privatanleger ohne operative Firma

Anlagekapital	Bewertung	Begründung
< 100.000 €	✗ NEIN	Fixkosten 1.500–3.000 €/J. fressen Vorteil
100.000 – 250.000 €	~ GRENZBEREICH	nur Buy-and-Hold + lange Akku-Phase
250.000 – 1.000.000 €	✓ LOHNT SICH	realistischer Schwellwert für ETF-Anleger
≥ 1.000.000 €	✓ ✓ KLAR LOHNENSWER	signifikante Thesaurierungseffekte
Beteiligung ≥ 10 % (§ 8b KStG)	★ SONDERFALL	schon bei kleinen Volumina sinnvoll

Quellen: Datev; Handelsblatt; ExtraETF. Werte als Richtgröße.

Schwellwerte vermögensverwaltende GmbH für Privatanleger ohne operative Firma.

Wichtige Ausnahme: Wer bereits eine **operative GmbH oder UG hat** — also Unternehmer ist — kann von einer Holding bereits bei kleineren Volumina profitieren, weil §8b KStG die Beteiligungserträge fast steuerfrei stellt. In dem Fall ist die operative Holding-Struktur nicht primär eine ETF-Optimierung, sondern eine *Strukturierungs fage* für die Unternehmens gewinne.

Die Tabelle oben ist eine Faustregel. Die genaue Wirtschaftlichkeit hängt von deinem Steuersatz, deiner Anlagestrategie, deinem Ausschüttungsbedarf und deiner Lebensplanung ab. Was wir damit erreichen wollen: Du sollst nicht in einem Bankgespräch oder von einem YouTuber überzeugt werden, dass eine Holding *immer* eine gute Idee ist. Sie ist es nicht. Sie ist es manchmal — sehr oft nicht.

Was wir konkret tun

Bei mir, Oguzhan, läuft die Struktur so:

- **Operative Beteiligungen** an Buzzmatic, Finalarm und weiteren Unternehmen werden über die Kalkan-Holding GmbH gehalten. Gewinne aus diesen Beteiligungen kommen mit ca. 1,5 Prozent Belastung in der Holding an.
- **Investments in ETFs und einzelne Aktien** halte ich teilweise privat (für den unmittelbaren Sparerpauschbetrag und die Möglichkeit, in moderaten Größen zu rebalancieren), und teilweise in der Holding — vor allem die thesaurierenden Welt-ETFs, bei denen die 80-Prozent-Teilfreistellung den steuerlichen Vorteil maximiert.
- **Immobilien** halten wir teils privat (Eigenheim und Eltern-Immobilie), teils in einer separaten Immobilien-Gesellschaft (vermietete Objekte). Diese Trennung ist nicht nur steuerlich, sondern auch haftungsrechtlich sinnvoll.
- **Cash-Reserven** für die Holding selbst werden auf einem Geschäfts-Tagesgeld geparkt, getrennt von Privatkonten.

Diese Struktur ist über mehrere Jahre gewachsen. Sie hat heute laufende Kosten von ungefähr 6.000 bis 9.000 Euro im Jahr für Buchhaltung, Jahresabschluss, Steuerberater. Bei den Volumina, die wir bewegen, sind diese Kosten gut investiert. Bei einer Privatperson mit 80.000 Euro Anlagevermögen wären sie ein kompletter Renditefresser.

Wir sagen das nicht, damit du beeindruckt bist. Wir sagen es, damit du verstehst: Die Komplexität der Struktur muss zur Größe deines Vermögens passen. Ein Werkzeug, das für ein Volumen X gebaut ist, ist bei Volumen X/10 nicht hilfreich — es ist Ballast.

Ein Werkzeug, das für ein Volumen X gebaut ist, ist bei Volumen X/10 nicht hilfreich — es ist Ballast.

Was die Struktur uns gibt, jenseits der Steuern: einen klaren mentalen Container für Geschäfts-bezogenes Vermögen versus Privat-bezogenes Vermögen. Die Buzzmatic-Anteile gehören in die Kalkan-Holding, die Welt-ETF-Position teilweise auch — privates Konto und privates Depot bleiben strikt getrennt. Diese Trennung hat zusätzliche Vorteile: bei Erbschaftsplanung, bei Vermögensschutz vor Zivilklagen, bei der Strukturierung im Falle einer beruflichen Veränderung. Eine Holding ist nicht nur Steueroptimierung — sie ist *Ordnung*.

Die Kosten- und Komplexitäts-Realität

Was nie in den begeisterten Holding-Posts auf LinkedIn steht: Eine GmbH ist eine **Verwaltungsmaschine**.

Pflichten, die kommen, sobald die GmbH existiert:

- Stammkapital von 25.000 Euro (UG: 1 Euro, aber mit Aufstockungspflicht).
- Notarielle Gründung mit Gesellschaftsvertrag.

- Eintragung im Handelsregister.
- Doppelte Buchführung. Das ist keine Banalität — du brauchst ein Buchhaltungssystem (DATEV, sev-Desk, lexoffice o. ä.) und die Disziplin, jeden Beleg aufzuheben.
- Jahresabschluss nach handels- und steuerrechtlichen Vorschriften — bei einer kleinen Kapitalgesellschaft typischerweise 1.000 bis 2.500 Euro vom Steuerberater.
- Veröffentlichungspflicht im Bundesanzeiger — kleine Verkürzung möglich, aber Anteile sind öffentlich sichtbar.
- Sozialversicherungsfragen für den Geschäftsführer — Lohn vs. Ausschüttung, sozialversicherungspflichtig vs. nicht, das ist nicht trivial und hat Folgekosten.
- Grunderwerbsteuer-Auslöser bei bestimmten Anteilstransaktionen (Stichwort: 90-Prozent-Schwelle, Share-Deal-Regelungen).

Das sind keine Killer-Argumente. Es sind Realitäten. Wer sich für eine Holding-Struktur entscheidet, übernimmt **dauerhaft** einen Verwaltungsaufwand, den eine Privatperson mit Brokerdepot nicht hat. Wenn dein Cashflow aus dem operativen Geschäft den Verwaltungsaufwand mitfinanziert, ist das in Ordnung. Wenn nicht, frisst die GmbH genau den Vorteil weg, den sie eigentlich erzeugen sollte.

Eine kurze Einschätzung aus der Praxis: In den ersten zwei Jahren nach Holding-Gründung verbringst du erfahrungsgemäß 20 bis 40 Stunden mehr pro Jahr mit Verwaltung als ohne Holding. Wenn deine Stunde 50 Euro wert ist, sind das 1.000 bis 2.000 Euro Opportunitätskosten zusätzlich zu den direkten Kosten. Wer das nicht einrechnet, unterschätzt den Aufwand. Wer es einrechnet, hat eine ehrlichere Vergleichsrechnung.

Worauf wir besonders achten

Drei Punkte, die in der Praxis oft unterschätzt werden:

Erstens — verdeckte Gewinnausschüttung. Wenn du Geschäftsführer deiner GmbH bist und privat Dinge über die GmbH bezahlst (Auto, Geschäftsessen, Reisen), die nicht streng betrieblich veranlasst sind, kann das Finanzamt das als verdeckte Gewinnausschüttung werten. Dann zahlst du auf Privatebene Abgeltungssteuer — und auf GmbH-Ebene Körperschaftsteuer auf den ursprünglichen Vorgang. Doppelt belastet. Deshalb: Privat- und Geschäftsausgaben sauber trennen. Immer.

Bei der Buzzmatic-Holding-Struktur haben wir uns von Anfang an strikt an die Trennung gehalten: Das Geschäftskonto ist für Geschäftsausgaben, das Privatkonto für Privatausgaben. Keine Vermischungen. Keine „*kann ich das mal über die Firma laufen lassen?*“-Spielchen. Diese Disziplin nervt im Alltag, sie schützt aber vor Steuer-Schock-Situationen, die einen Holding-Vorteil locker auffressen können.

Zweitens — Geschäftsführer-Gehalt. Wenn du in deiner Holding angestellt bist als Geschäftsführer, brauchst du ein angemessenes Gehalt — nicht zu hoch, nicht zu niedrig. Zu niedrig: das Finanzamt unterstellt verdeckte Gewinnausschüttung. Zu hoch: dieselbe Falle in die andere Richtung. Dein Steuerberater kann dir die regionsüblichen Gehaltsbänder nennen.

Drittens — Liquidationsperspektive. Eine GmbH zu gründen ist relativ einfach. Sie aufzulösen ist deutlich teurer und langwieriger — Liquidations-Steuern, ein Jahr Sperrzeit, Auseinandersetzungen mit Beteiligten. Wer ungewiss ist, ob die GmbH dauerhaft Sinn macht, sollte sie nicht gründen. Eine Holding ist eine 10-Jahres-Entscheidung, keine Quartals-Optimierung.

Eine Holding ist eine 10-Jahres-Entscheidung, keine Quartals-Optimierung.

PRAXIS

Eigene Eignungsprüfung (30 Min)

Bevor du mit dem Gedanken an eine Holding-Struktur in den nächsten Termin beim Steuerberater gehst, beantworte dir diese fünf Fragen:

1. Habe ich heute ein Anlagevermögen oder einen unternehmerischen Cashflow, der die laufenden Kosten von 1.500–3.000 € pro Jahr klar kompensiert?
2. Bin ich bereit, mein Vermögen langfristig zu thesaurieren — also nicht für den Lebensunterhalt zu entnehmen?
3. Habe ich eine operative Firma (GmbH/UG), die über §8b KStG profitable Ausschüttungen an die Holding ermöglichen könnte?
4. Bin ich bereit, dauerhaft Buchhaltungs- und Steuerberater-Aufwand zu betreiben?
5. Habe ich einen mindestens 10-jährigen Anlagehorizont in der Struktur?

Mindestens drei der fünf Fragen sollten mit einem klaren Ja beantwortet sein. Sind sie es nicht, ist die Holding für dich heute noch nicht das richtige Werkzeug. Das ist keine Schwäche. Das ist die richtige Schlussfolgerung — die viele Banken und vermeintliche Berater nicht teilen, weil sie an der Komplexität verdienen.

Wir sehen oft Bekannte, die uns nach dem Gespräch mit einem Online-Coach fragen, ob sie „auch eine Holding gründen sollen, weil das doch alle machen“. Unsere Antwort ist meistens: „Was willst du genau erreichen?“ Wenn die Antwort lautet „Steuern sparen“, fragen wir nach: „auf welchem Vermögen?“. Wenn die Antwort 50.000 oder 80.000 Euro ist, sagen wir: „dann nicht heute, vielleicht in zehn Jahren wieder fragen“. Wenn die Antwort 800.000 Euro plus operative GmbH-Cashflow ist, sagen wir: „dann ja, mit einem guten Steuerberater“. Es ist selten so eindeutig, wie es in den Posts klingt.

MERKSATZ

Eine Holding lohnt sich für die wenigsten Privatleute. Die Schwelle liegt bei rund 250.000 € Anlagekapital — bei reiner ETF-Strategie.

Endnoten — Kapitel 8

K8.1 Datev, Vermögensverwaltende GmbH: Steuervorteile strategisch nutzen. Verfügbar unter: <https://www.datev.de/web/de/berufsgruppenubergreifend/nachrichten/praxis/auf-strecke-steuern-sparen>

K8.2 Handelsblatt, *Aktien- und Termingeschäfte: GmbH-Gründung hilft, Steuern zu sparen*. Verfügbar unter: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/steuern/trading-aktien-und-termingeschaefte-die-gruendung-einer-gmbh-hilft-beim-steuersparen/27407072.html>

K8.3 JUHN Partner, *Vermögensverwaltende GmbH: Steuervorteil beim Handel mit Aktien, Fonds und Immobilien*. Verfügbar unter: <https://www.juhn.com/fachwissen/gmbh-steuerrecht/steuervorteil-vermoegensverwaltende-gmbh-aktien-und-immobilien-handel/>

K8.4 § 8b KStG — Beteiligungen an anderen Körperschaften. Offizieller Gesetzestext: https://www.gesetze-im-internet.de/kstg_1977/_8b.html
— 95 Prozent steuerfrei bei Mindestbeteiligung von 10 Prozent (§8b Abs. 4 KStG).

Steuern beim Investieren

„Was du nicht ans Finanzamt zahlst, ist nicht weniger Geld. Es ist mehr Compounding.“

Steuer-Hebel auf einen Blick

Für deutsche Privatanleger und einfache Holding-Strukturen

Hebel	Wert / Satz	Anmerkung
Sparerpauschbetrag	1.000 € (Single) / 2.000 € (Paar)	30 Sek. Freistellungsauftrag
Abgeltungssteuer + Soli	≈ 26,4 %	auf Kapitalerträge über Pauschbetrag
Vorabpauschale 2025	Basiszins 2,53 %	≈ 33 € pro 10.000 € Aktien-ETF
Teilfreistellung Aktienfonds	30 % privat / 80 % GmbH	effektiv 18,5 % vs. ~6 %
Krypto > 12 Monate	0 %	§ 23 EStG, BFH IX R 3/22
§ 8b KStG (Beteiligungen ≥ 10 %)	≈ 1,5 %	echter Holding-Hebel

Stand 2025/26. Steuerrecht ändert sich. Quellen: BMF, EStG, KStG, InvStG; Finanztip.

Steuer-Hebel auf einen Blick für deutsche Privatanleger.

Ein Kapitel über Steuern im Finanzbuch eines Privatanlegers ist ungefähr so beliebt wie ein Kapitel über Versicherungen. Beide sind nicht spannend. Beide entscheiden aber über überraschend viel Geld auf dreißig Jahre. In diesem Kapitel zerlegen wir die Steuersystematik für deutsche Privatanleger soweit, dass du in jeder Steuerentscheidung die richtigen Fragen stellen kannst.

Nochmal klar: **Wir sind keine Steuerberater. Was hier kommt, ist keine Steuerberatung.** Konkrete Optimierungen für deine Lage gehören zum Steuerberater oder Lohnsteuerhilfeverein. Aber wer gar nichts über die Steuerlogik weiß, lässt im Schnitt 10 bis 20 Prozent seiner möglichen Rendite auf der Strecke — und merkt es nicht.

Wir wollen vorausschicken: Steuerrecht ändert sich. Was hier 2026 gilt, kann 2028 anders sein. Die *Logik* dahinter ist meistens stabil — der Sparerpauschbetrag existiert seit Jahrzehnten in irgendeiner Form, die Abgeltungssteuer seit 2009, das Spekulationsfristen-Konstrukt §23 EStG seit dem Einkommensteuergesetz-Anfang. Die *Höhen* sind weniger stabil — der Pauschbetrag wurde 2023 erhöht, der Basiszins wird jährlich neu festgelegt, die Sätze können sich politisch verschieben. Wer ein Verständnis für die *Mechanik* hat, kann auf Höhe-Änderungen flexibel reagieren. Wer nur die aktuellen Zahlen kennt, ist bei jeder Reform überrascht.

Die drei Steuerkategorien, die zählen

Wenn du privat in Aktien, ETFs, Anleihen oder Krypto investierst, betreffen dich im Wesentlichen drei Steuerarten:

1. Abgeltungssteuer (KapESt) — auf Dividenden, Zinsen und Veräußerungsgewinne. Pauschal **25 Prozent** zuzüglich Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent darauf — macht zusammen rund **26,375 Prozent**. Eventuell noch Kirchensteuer, falls du kirchensteuerpflichtig bist (8 oder 9 Prozent auf die Abgeltungssteuer).

Die Abgeltungssteuer ist eine *Kappung* — du zahlst maximal 25 Prozent auf Kapitalerträge, auch wenn dein persönlicher Einkommensteuersatz höher wäre. Das war 2009 die wesentliche Reform: Vorher wurden Kapitalerträge mit dem persönlichen Steuersatz versteuert, was bei Hochverdienern bis zu 45 Prozent bedeutet hätte. Mit der Abgeltungssteuer wurde das vereinheitlicht. Diese Kappung ist einer der unterschätzten Vorteile am deutschen Privatanleger-System.

2. Vorabpauschale — auf nicht ausschüttende, also thesaurierende Fonds und ETFs. Eine Sonderregelung, die seit der Investmentsteuerreform 2018 jährlich einen *fiktiven* Mindestertrag besteuert, auch wenn du die ETF-Anteile nicht verkaufst. Klingt fies, ist aber in den meisten Jahren überschaubar — die Mathematik dazu gleich.

3. Einkommensteuer auf Krypto-Gewinne innerhalb der einjährigen Haltedauer (siehe Kapitel 6) und auf Mieteinnahmen aus Vermietung. Hier gilt dein persönlicher Steuersatz, der bei Selbstständigen mit gutem Einkommen 30–45 Prozent betragen kann.

Was alle drei verbindet: Sie greifen *vor* dem Compounding. Jeder Euro, den du heute an Steuer abführst, fehlt für die nächsten 30 Jahre Wachstum. Genau deshalb sind die paar Prozentpunkte Steueroptimierung am Ende ein zweistelliger Anteil deines Endvermögens.

Jeder Euro, den du heute an Steuer abführst, fehlt für die nächsten 30 Jahre Wachstum.

Hebel 1 — Der Sparerpauschbetrag

Der einfachste Steuerhebel ist auch der bekannteste — und wird trotzdem von Millionen Anlegern nicht vollständig genutzt. Der **Sparerpauschbetrag** liegt seit 2023 bei:

- **1.000 Euro** für Singles
- **2.000 Euro** für gemeinsam veranlagte Paare

Bis zu diesem Betrag bleiben Kapitalerträge (Dividenden, Zinsen, Veräußerungsgewinne, Vorabpauschale) **steuerfrei**. Du musst nur dafür sorgen, dass dein Broker oder deine Bank den Pauschbetrag berücksichtigt — über einen sogenannten **Freistellungsauftrag**, den du in deinem Online-Banking oder Broker-Portal in 30 Sekunden einrichtest.

Wenn du mehrere Konten und Depots bei verschiedenen Anbietern hast, kannst du den Pauschbetrag splitten — also zum Beispiel 600 Euro auf das Hauptdepot und 400 Euro auf ein Tagesgeldkonto bei einer anderen Bank. Wichtig: Die Summe darf 1.000 (oder 2.000) Euro nicht überschreiten.

Was viele übersehen: Wer keinen Freistellungsauftrag stellt, zahlt automatisch Abgeltungssteuer ab dem ersten Cent — und kann sich diese erst mit der Steuererklärung über die *Anlage KAP* zurückholen. Das ist nicht furchtbar, kostet aber Liquidität, weil das Geld zwischenzeitlich beim Finanzamt liegt. Stell die Freistellungsaufträge ein. Es gibt keinen Grund, das nicht zu tun.

1.000 Euro Pauschbetrag. 30 Sekunden Aufwand. Ein Klick im Online-Banking. Wer das nicht macht, verschenkt jährlich Geld.

Eine kleine Beobachtung aus der Praxis: Beim Eröffnen eines neuen Brokerdepots vergessen viele Anleger, sofort den Freistellungsauftrag zu stellen. Sie denken: „*Mache ich später, wenn ich mehr habe.*“ Dann läuft das Konto an, Dividenden kommen, kleine Gewinne werden realisiert — und alles wird voll versteuert, weil der Auftrag fehlt. Wir empfehlen: Direkt beim Konto-Setup, im selben Onlinebanking-Termin, den Freistellungsauftrag einrichten. Selbst wenn das Depot leer ist. Sobald die ersten Zinsen oder Dividenden kommen, greift der Freibetrag automatisch.

Hebel 2 — Die Vorabpauschale verstehen

Die Vorabpauschale ist das missverstandenste Steuerthema bei Privatanlegern. Die Logik dahinter, kurz erklärt:

Vor der Investmentsteuerreform 2018 hatten thesaurierende Fonds einen Steuerstundungs-Vorteil gegenüber ausschüttenden — die Erträge wurden erst beim Verkauf besteuert, oft Jahrzehnte später. Das wollte der Gesetzgeber kappen. Seitdem zahlen thesaurierende Fonds jährlich eine *fiktive* Steuer auf einen *Mindestertrag*, auch wenn du nichts verkauft hast.

Die Berechnung:

Der **Basiszins**, vom Bundesfinanzministerium jährlich Anfang Januar festgelegt, orientiert sich an Renditen langfristiger Bundesanleihen. Für 2025 beträgt der Basiszins **2,53 Prozent**.^{K9.1}

Der **Basisertrag** ist 70 Prozent des Basiszinses, multipliziert mit dem Wert deines Fonds zum Jahresanfang. In Formel:

$$\text{Basisertrag} = \text{Fondswert zum 1.1.} \times 2,53 \% \times 0,7 = \text{ca. } 1,77 \% \text{ des Fondswerts}$$

Auf diesen Basisertrag fällt die Abgeltungssteuer an, **abzüglich der Teilfreistellung** für Aktienfonds (30 Prozent privat, 80 Prozent in der GmbH).

Beispielrechnung für 10.000 Euro in einem Aktien-ETF, im Januar 2026:

- Basisertrag: $10.000 \times 1,77 \% = 177 \text{ Euro}$
- Davon Teilfreistellung 30 % → steuerpflichtig **124 Euro**
- Abgeltungssteuer 26,375 % → **rund 33 Euro Steuer**

Pro 10.000 Euro Aktien-ETF zahlst du also rund 33–36 Euro Vorabpauschale im Januar.^{K9.2} Bei einem reinen Welt-ETF-Sparplan mit 100.000 Euro Bestand sind das 330–360 Euro. Das ist nicht nichts, aber es ist auch keine Katastrophe — und es wird beim späteren Verkauf der Anteile angerechnet, also nicht doppelt belastet.

Wichtig: Wenn dein Fonds **gefallen** ist im Vorjahr, fällt **keine Vorabpauschale** an. Die Steuer wird nur fällig, wenn der Fonds Gewinne macht.

Praktisch: Sorge dafür, dass auf deinem Verrechnungskonto Anfang Januar genug Liquidität liegt, damit der Broker die Vorabpauschale automatisch abbuchen kann. Wenn nicht, verkauft er ggf. Anteile zur Deckung — was du nicht willst. Faustregel: Eine Liquiditätsreserve von 0,5 bis 1 Prozent des ETF-Bestands auf dem Verrechnungskonto bereithalten, jeweils zum Jahreswechsel.

Eine kleine Verständnisfalle, die wir auch lange hatten: Die Vorabpauschale wird zwar im Januar versteuert — sie wird aber später, beim eigentlichen Verkauf der Anteile, *auf die Verkaufssteuer angerechnet*. Du zahlst die Steuer also nicht zweimal. Die Vorabpauschale ist eine Vor-Vorauszahlung der Veräußerungssteuer, keine zusätzliche Belastung. Diese Anrechnung übernimmt der Broker automatisch.

Hebel 3 — Teilfreistellung für Aktienfonds

Wer in Aktienfonds-ETFs investiert (und das werden die meisten Leser dieses Buchs sein), profitiert von einem strukturellen Steuervorteil: der **Teilfreistellung**.

Begründung: Die Unternehmen im Fonds haben ihre Gewinne bereits versteuert (Körperschaftsteuer). Damit nicht doppelt belastet wird, ist ein Teil der Erträge auf Anlegerebene steuerfrei.

Die Sätze:

- **30 Prozent Teilfreistellung** im Privatdepot bei Aktienfonds (Aktienanteil im Fonds mindestens 51 Prozent).
- **15 Prozent Teilfreistellung** bei Mischfonds (Aktienanteil 25–50 Prozent).

- **80 Prozent Teilfreistellung** in der GmbH bei Aktienfonds — das war der Hebel aus dem letzten Kapitel.

Die effektive Steuer auf Aktienfonds-Gewinne im Privatdepot liegt also bei **18,5 Prozent** — nicht bei 26,4 Prozent. Ein wichtiger Unterschied, der in vielen Schnellrechnungen vergessen wird.

Wichtig zu wissen: Die Teilfreistellung greift nur bei Fonds, die in den Anlagebedingungen explizit als Aktienfonds (mit dem nötigen Aktienanteil) klassifiziert sind. Bei Misch- oder Strategie-Fonds liegt die Teilfreistellung niedriger. Standard-Welt-ETFs auf MSCI World, S&P 500 oder ähnliche reine Aktien-Indizes erfüllen die Bedingungen praktisch immer.

Bei *Anleihe-ETFs* gibt es keine Teilfreistellung — sie werden voll mit 26,4 Prozent versteuert. Das ist einer der Gründe, warum Anleihen im Privatdepot heute weniger attraktiv sind als in einer GmbH-Struktur.

Hebel 4 — Verlustverrechnungstöpfe

Eine oft übersehene Mechanik: Verluste aus Kapitalanlagen können mit Gewinnen verrechnet werden — aber nicht beliebig.

Es gibt zwei getrennte Töpfe:

- **Topf Aktien:** Hier landen Verluste aus Direkt-Aktien-Verkäufen. Sie können *nur* mit Gewinnen aus Direkt-Aktien-Verkäufen verrechnet werden, *nicht* mit Dividenden, ETF-Gewinnen oder Zinsen.
- **Topf sonstige Kapitalerträge:** Hier landen Verluste aus ETFs, Fonds, Anleihen, Zertifikaten. Diese Verluste können mit allen positiven Erträgen aus diesem Topf verrechnet werden — inklusive Dividenden.

Nicht verrechnete Verluste werden in das nächste Jahr vorgetragen — automatisch von deinem Broker. Du musst nichts tun, außer beim Wechsel des Brokers eine **Verlustbescheinigung** anfordern, damit die Verlust-Vorträge zum neuen Broker übertragen werden können.

Praktische Konsequenz: Eine Direkt-Aktie, mit der du im Minus stehst, kannst du **nicht** mit Gewinnen aus deinem Welt-ETF verrechnen. Wenn du absehbar nie wieder Direkt-Aktien-Gewinne machen wirst, bleiben diese Verluste bis ans Lebensende im Topf liegen — ohne genutzt zu werden.

Diese Trennung ist eine politische Entscheidung gewesen — sie sollte spekulative Aktien-Verluste eindämmen. Für den Privatanleger bedeutet sie: **Wer Direkt-Aktien handelt, sollte tendenziell auch ein paar Direkt-Aktien-Gewinne realisieren, um Verluste verrechnen zu können.** Wer rein in ETFs und Fonds investiert, hat dieses Problem nicht — der gemeinsame Topf gleicht Gewinne und Verluste innerhalb derselben Anlageklasse aus.

Hebel 5 — Die Günstigerprüfung

Wenn dein persönlicher Einkommensteuersatz unter den 25 Prozent der Abgeltungssteuer liegt — typisch bei Studenten, Eltern in Elternzeit, Rentnern mit niedriger Rente — kannst du in der Steuererklärung eine **Günstigerprüfung** beantragen.

Das funktioniert über die **Anlage KAP** der Einkommensteuererklärung. Du kreuzt das entsprechende Feld an, fügst die Steuerbescheinigung deines Brokers bei, und das Finanzamt prüft, ob dein persönlicher Steuersatz oder die Pauschal-Abgeltungssteuer für dich günstiger ist. Falls dein persönlicher Satz niedriger ist, bekommst du die Differenz erstattet.

Was du dabei nicht riskierst: Wenn dein persönlicher Satz höher ist als 25 Prozent, ändert sich nichts — der Antrag verfällt einfach. Du zahlst nicht *mehr* als die Abgeltungssteuer. Es lohnt sich also fast immer, den Antrag zu stellen, wenn du nicht sicher bist.

Hebel 6 — Der unerwartete Klassiker: Verlustverrechnung am Jahresende

Ein Trick, den die meisten Privatanleger nicht aktiv nutzen: **Tax-Loss-Harvesting**.

Wenn du im laufenden Jahr Gewinne realisiert hast — zum Beispiel beim Rebalancing — und gleichzeitig Positionen im Depot hast, die im Minus stehen, kannst du diese Verluste-Positionen **gezielt verkaufen**, um den Verlust steuerlich zu realisieren. Der Verlust mindert deine zu versteuernden Gewinne. Wenn du die gleiche Position danach wieder kaufen willst (mit gleicher These, gleichem ETF), kannst du das in vielen Fällen tun — du hast aber den Verlust steuerlich „mitgenommen“.

Wichtig dabei: Es gibt in Deutschland keine sogenannte *Wash-Sale-Regel* wie in den USA. Du darfst die Position grundsätzlich am gleichen Tag wieder kaufen. Aus Sicht des Finanzamts war der Verkauf real und der Kauf eine neue Position.

Aber Vorsicht: Was nicht erlaubt ist, ist offensichtliche Steuergestaltung mit der einzigen Absicht, Verluste zu produzieren. Wer das systematisch und exzessiv betreibt, kann Probleme bekommen. Bei normaler Portfoliopflege ist es aber ein legitimer und genutzter Mechanismus. Im Zweifel: Steuerberater fragen.

Ein Beispiel aus der Praxis: Im Dezember 2022, als die Märkte deutlich im Minus waren, haben wir bei einigen Positionen, die wir ohnehin mittelfristig anders strukturieren wollten, gezielt Verluste realisiert. Wir verkauften, kauften am Folgetag eine sehr ähnliche Position (anderer ETF auf denselben Index) und nahmen so steuerlich rund 4.000 Euro an Verlusten mit, die mit Gewinnen aus dem Vorjahr verrechnet werden konnten. Der Aufwand: zwei Online-Order-Klicks plus eine Notiz für den Steuerberater. Der Vorteil: spürbarer.

Steuern bei Krypto

Wir haben das Thema in Kapitel 6 schon angeschnitten. Die Quintessenz noch einmal in einem Satz:

Halte Kryptowerte mehr als zwölf Monate. Dann sind die Veräußerungsgewinne steuerfrei.

Diese Regel basiert auf § 23 EStG (privates Veräußerungsgeschäft) und wurde durch das BFH-Urteil vom 14. Februar 2023 (IX R 3/22) sowie das aktuelle BMF-Schreiben vom 6. März 2025 bestätigt.^{K9.3}

Innerhalb der einjährigen Haltedauer sind Krypto-Gewinne über 1.000 Euro steuerpflichtig — und zwar mit deinem **persönlichen Einkommensteuersatz**, nicht mit der pauschalen Abgeltungssteuer. Bei Selbstständigen mit hohem Einkommen können das 42 oder 45 Prozent sein. Aus einem 50-Prozent-Gewinn werden so schnell ein 28-Prozent-Gewinn. Das ist der Hauptgrund, warum die Haltefrist eine so wichtige Regel ist.

Wichtige Detailregel: Die 12-Monats-Frist ist *positionsspezifisch*. Wenn du in mehreren Tranchen kaufst, wird jede Tranche getrennt betrachtet. Das First-in-First-out-Prinzip (FIFO) gilt: Beim Verkauf wird angenommen, dass die ältesten Anteile zuerst verkauft werden. Diese Annahme ist in der Regel zu deinem Vorteil — sie sorgt dafür, dass die ältesten (und damit am ehesten steuerfreien) Anteile zuerst gehen.

Was wir konkret tun

Steuerlich orientieren wir uns an drei Prinzipien:

1. **Sparerpauschbeträge maximal nutzen.** Freistellungsaufträge bei jedem Broker und jeder Bank, in denen wir Kapitalerträge erwarten — gesplittet, sodass die Summe aufgeht.
2. **Welt-ETFs als Hauptbaustein im Privatdepot.** Die 30 Prozent Teilfreistellung greift, der ETF ist auf Markt abbildung ausgerichtet, kein Stockpicking-Aufwand. Steuerlich sauber.
3. **Größere Volumina über die Holding.** Sobald die Anlage-Summe in eine Größenordnung wächst, in der die 80-Prozent-Teilfreistellung der GmbH den Verwaltungsaufwand kompensiert, geht das neue Geld in die Holding. Der Anlass für diese Entscheidung war nie der „Steuertrick“, sondern die Mathematik der laufenden Kosten.

Dazu kommt das, was uns ein Steuerberater einmal als wichtigste Regel mitgegeben hat: **Mach keine Anlageentscheidung allein aus steuerlichen Gründen.** Die Anlage muss zuerst sinnvoll sein. Steuern optimieren nur, sie ersetzen keine Strategie.

Mach keine Anlageentscheidung allein aus steuerlichen Gründen. Die Anlage muss zuerst sinnvoll sein.

PRAXIS

Der Steuer-Selbstcheck (20 Min)

Setz dich einmal jährlich, idealerweise im Dezember vor Jahresende, hin und beantworte:

1. **Sind alle Freistellungsaufträge eingestellt** und auf 1.000 / 2.000 Euro Pauschbetrag aufgeteilt? Schau in die Online-Banking-Settings deiner Banken.
2. **Habe ich Verlust-Positionen im Depot**, die ich für eine Verlustrealisierung nutzen könnte? Gerade wenn du im laufenden Jahr Gewinne realisiert hast, kann das Steuern sparen.
3. **Sind meine Krypto-Käufe sauber dokumentiert?** Datum, Kaufpreis, Coin, Position. Die einjährige Haltefrist gilt nur, wenn du im Streitfall belegen kannst, wann du gekauft hast.

4. **Liegt auf dem Verrechnungskonto Anfang Januar genug Liquidität für die Vorabpauschale?** Faustregel: 0,5 Prozent des ETF-Bestands als Puffer.
5. **Habe ich einen Steuerberater oder Lohnsteuerhilfeverein für die Anlage KAP?** Ab einer gewissen Vermögensgröße ist die DIY-Steuererklärung mit Kapitalanlagen riskant — die Komplexität nimmt zu mit der Zahl der Brokers, der ETFs und der Auslandsanteile.

Diese fünf Punkte einmal jährlich abgeglichen, sparen die meisten Privatanleger zwischen 200 und 1.500 Euro pro Jahr — über 30 Jahre kumuliert ein fünfstelliger Betrag.

MERKSATZ

Sparerpauschbetrag 2025: 1.000 € (Single) / 2.000 € (Paar). Freistellungsaufträge stellen — kostet 30 Sekunden, spart jährlich Geld.

Endnoten — Kapitel 9

K9.1 Bundesministerium der Finanzen, *Basiszins zur Berechnung der Vorabpauschale gemäß § 18 Absatz 4 Investmentsteuergesetz (InvStG); Basiszins zum 2. Januar 2025*, BMF-Schreiben vom 10.01.2025. Verfügbar unter:

https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Steuerarten/Investmentsteuer/2025-01-10-basiszins-vorabpauschale-zum-2-1-2025.pdf

K9.2 Finanztip, *Vorabpauschale 2025: Diese ETF-Steuer musst Du im Januar zahlen*. Verfügbar unter:

<https://www.finanztip.de/daily/vorabpauschale-2024-diese-etf-steuer-musst-du-im-januar-zahlen/>

K9.3 Bundesfinanzhof, Urteil IX R 3/22 vom 14.02.2023; Bundesministerium der Finanzen, BMF-Schreiben vom 06.03.2025 *Einzelfragen zur ertragsteuerrechtlichen Behandlung bestimmter Kryptowerte*. Verfügbar unter:

https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Steuerarten/Einkommensteuer/2025-03-06-einzelfragen-kryptowerte-bmf-schreiben.pdf

K9.4 Offizielle Gesetzestexte: § 23 EStG <https://de.openlegaldata.io/law/estg/23> · § 32d EStG <https://de.openlegaldata.io/law/estg/32d> · § 8b KStG https://www.gesetze-im-internet.de/kstg_1977/_8b.html · § 18 InvStG https://www.gesetze-im-internet.de/invstg_2018/_18.html

Versicherungen: Was wir wirklich brauchen

„Versicherung ist da, um Existenzen zu schützen. Nicht um Lifestyle zu optimieren. Wer das verwechselt, zahlt sein ganzes Leben Beiträge für Risiken, die nie eintreten — und steht im echten Ernstfall ohne Schutz da.“

Versicherungs-Triage

PFLICHT (Existenz-Schutz)

- | | |
|--------------------------|---|
| ■ Krankenversicherung | + Krankentagegeld bei Selbstständigen |
| ■ Privathaftpflicht | ~60 €/Jahr · 50 Mio. Deckung |
| ■ Berufsunfähigkeit (BU) | 60 % Vorsteuergewinn · früh abschließen |

KANN (je nach Lebenslage)

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------|
| ■ Risikolebensversicherung (RLV) | bei Familie · 5–10× Jahresnetto |
| ■ Hausratversicherung | ab ~30k € Hausratswert |

BRAUCHST DU NICHT

- | | |
|--------------------------------|---|
| ■ Riester-Rente | Schnitt 0,8 % Rendite · real –1,5 % p.a. |
| ■ Rürup-Rente | 1,0 % · kein Kapitalwahlrecht |
| ■ Kapital-Lebensversicherung | Versicherung + Sparplan = beides schlecht |
| ■ Brille / Handy / Reisegepäck | Notgroschen reicht |

Versicherung trennt man von Geldanlage. Beides zusammen funktioniert für niemanden außer den Vermittler.

Versicherungs-Triage: Pflicht / Kann / Brauchst du nicht.

In keinem anderen Bereich der persönlichen Finanzen ist die Differenz zwischen „*fühlt sich richtig an*“ und „*ist tatsächlich richtig*“ so groß wie bei Versicherungen. Der Durchschnittsdeutsche hat zwischen sechs und acht laufende Policen. Davon sind in den meisten Fällen drei wirklich notwendig — der Rest ist eine Mischung aus Vermittler-Provision, Bequemlichkeit und unausgesprochener Angst.

Wir sind keine Versicherungsmakler. Wir empfehlen dir keine konkreten Tarife. Was wir dir zeigen, ist die Logik dahinter — damit du selbst entscheiden kannst, wo du sparst und wo du wirklich investierst.

Dieses Kapitel ist eines der unbeliebtesten im Buch — wir wissen das. Versicherungen sind nicht spannend. Sie sind nicht das, was Anleger an einem Sonntag morgen mit Begeisterung sortieren. Sie sind das, was du machen *musst*, damit das interessante Vermögensaufbau-Geschäft nicht in der ersten echten Lebenskrise wieder auf null zurückfällt. In dem Sinne ist Versicherung *das Fundament unter dem Vermögensaufbau*. Wer auf einem Fundament aus Wackeleisen baut, verliert beim ersten Sturm alles. Wer auf einem stabilen Fundament baut, verliert beim Sturm nur das, was außerhalb des Schutzraums steht.

Was eine Versicherung ist

Eine Versicherung ist im Kern eine **Risiko-Umlage**: Viele Menschen zahlen einen kleinen Beitrag, damit der Einzelne im seltenen Schadensfall einen großen Betrag bekommt. Das ist die einzige Logik, die zählt. Alles, was darüber hinaus verkauft wird — vermeintliche „Garantien“, „Renditeprodukte mit Versicherungsmantel“, „Zukunftsvorsorge mit Steuerersparnis“ — sind in der Regel Hybride aus Versicherung und Geldanlage. Und in der Regel sind sie schlechtere Versicherungen *und* schlechtere Geldanlagen.

Daraus folgt das wichtigste Prinzip dieses Kapitels:

Versicherung trennt man von Geldanlage. Beides zusammen funktioniert für niemanden außer den Vermittler.

Halte dich an diesen Satz, und du wirst zwei Drittel der Versicherungsfehler nie machen.

Die zwei Kategorien

Versicherungen lassen sich in zwei Kategorien einteilen — und in einer der beiden bist du oft *zu viel*, in der anderen *zu wenig* abgesichert.

Kategorie 1 — Existenz-Schutz. Hier geht es um Risiken, die deine Lebensgrundlage zerstören würden. Berufsunfähigkeit. Schwere Krankheiten. Großschäden, für die du haftbar bist. Diese Risiken sind selten, aber existenz bedrohend. Wenn sie eintreten, kostet dich das fünf- bis siebenstelligen Beträge — Geld, das du selbst nie aufbringen könntest.

Kategorie 2 — Lifestyle-Schutz. Hier geht es um kleine, ärgerliche Schäden, die du aber notfalls aus eigener Tasche schultern könntest. Gepäckverlust. Handy-Display. Brille kaputt. Diese Risiken sind häufiger, aber finanziell überschaubar. Sie zu versichern ist eine Komfortentscheidung — keine wirtschaftliche.

Die Faustregel: Versichere alles aus Kategorie 1 *vollständig*. Versichere nichts aus Kategorie 2, wenn du einen Notgroschen hast. Genau diese Reihenfolge wird in der Praxis fast immer falsch herum angewandt — die Brillenversicherung läuft brav weiter, während die Berufsunfähigkeit nicht abgeschlossen ist.

Eine kleine Statistik aus unserer Erfahrung: In den letzten Jahren haben wir mit etwa zwei Dutzend Selbstständigen über ihre Versicherungen gesprochen. Bei rund 80 Prozent davon bestand eine ähnliche Lücke: Sie hatten Reisegepäckversicherung, Brillenversicherung, Handyversicherung, eine zweite Hausratversicherung an einem Zweitwohnsitz — *aber keine Berufsunfähigkeitsversicherung*. Die Kategorie-2-Posten kosteten zusammen 200–400 Euro pro Jahr und hätten in 90 Prozent der Lebensjahre nichts gebracht. Die fehlende Kategorie-1-Position hätte im Ernstfall den Lebensstandard gerettet. Das ist die typische Asymmetrie deutscher Privatversicherungs-Portfolios — und sie ist die wichtigste Lücke, die dieses Kapitel schließen will.

Die drei Versicherungen, die jeder braucht

1. Krankenversicherung

In Deutschland Pflicht — gesetzlich oder privat. Was viele Selbstständige unterschätzen: **Krankentagegeld**. Wenn du als Selbstständiger länger krank wirst, fließt kein Lohnfortzahlung-Geld wie bei Angestellten. In der gesetzlichen Krankenkasse springt das Krankengeld ab dem 43. Tag — bis dahin: nichts. In den ersten sechs Wochen einer schweren Erkrankung ohne Krankentagegeld-Versicherung kann ein Solo-Unternehmer im Cashflow zusammenbrechen.

Was wir tun: Beide Selbstständig-Tarife enthalten ein Krankentagegeld ab dem 15. Tag, in einer Höhe, die unsere monatlichen Fixkosten plus eine moderate Lebenshaltung deckt. Der Beitrag dafür ist nicht trivial, aber er ist eine echte Existenzversicherung — keine Optimierung.

Eine konkrete Episode: Vor einigen Jahren hatte ich (Oguzhan) eine längere Erkrankung — nicht dramatisch, aber gut sechs Wochen Arbeitsausfall. In der Zeit kamen die normalen Geschäftskosten weiter, die Steuer-Vorauszahlung weiter, die private Lebenshaltung weiter. Wären die Cashflow-Eingänge auch eingebrochen, hätte das einen Liquiditätsengpass produziert. Sie brachen tatsächlich teilweise ein, weil ich an strategischen Kunden Terminen nicht teilnehmen konnte. Das Krankentagegeld hat den Engpass abgefedert. Ohne hätte ich aus den Investments verkaufen müssen — genau das Szenario, gegen das wir uns mit Notgroschen plus Versicherung doppelt absichern.

2. Privathaftpflicht

Die wichtigste, billigste, am meisten unterschätzte Versicherung. Sie deckt Schäden ab, die du Dritten zufügst — von der heruntergefallenen Vase im Hotelzimmer bis zum versehentlichen Anrempeln einer Person, die später lebenslange Pflegekosten nach sich zieht.

Personenschäden können in Deutschland in Größenordnungen von **mehreren Millionen Euro** gehen — und du haftest persönlich, lebenslang, mit deinem gesamten Vermögen. Es gibt keinen Privatschuldnerschutz wie bei Insolvenz. Die einzige Absicherung ist die Privathaftpflicht.

Eine ordentliche Familien-Privathaftpflicht mit 50 Millionen Euro Deckungssumme kostet **40 bis 80 Euro pro Jahr**. Das ist eine der günstigsten Versicherungen im deutschen Markt. Wer keine hat, geht ein rationales Risiko ein.

Eine Privathaftpflicht kostet rund 60 Euro im Jahr und schützt dich vor lebenslangen Millionen-Forderungen. Wer keine hat, nimmt ein Risiko in Kauf, für das es keine Begründung gibt.

Statistik aus dem GDV-Verband (Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft): Etwa 15 bis 20 Prozent der deutschen Haushalte haben *keine* Privathaftpflicht. Bei Singles ist die Quote höher als bei Familien. Das ist eine der am besten quantifizierbaren Versicherungslücken in Deutschland — und gleichzeitig die am leichtesten zu schließende. Eine Online-Antragsstrecke dauert 15 Minuten, der Abschluss ist sofort wirksam.

3. Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)

Die wichtigste Existenzversicherung, die in Deutschland von der Mehrheit der Erwerbstätigen *nicht* abgeschlossen wird — obwohl statistisch jeder vierte Erwerbstätige im Laufe seines Berufslebens berufsunfähig wird.

Die BU zahlt eine vereinbarte monatliche Rente, wenn du deinen Beruf zu mindestens 50 Prozent für sechs Monate oder länger nicht mehr ausüben kannst. ^{K10.1}

Für Angestellte ist die BU ein Schutz, der den staatlichen Erwerbsminderungsschutz ergänzt — denn die staatliche Rente reicht in den meisten Fällen nicht für den gewohnten Lebensstandard.

Für Selbstständige ist die BU **lebenswichtig**, weil es **keinen staatlichen Schutz** gibt. Die Verbraucherzentrale ist hier eindeutig: Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung ist für Selbstständige unverzichtbar. ^{K10.2} Empfohlene Größenordnung: eine BU-Rente, die **mindestens 60 Prozent deines Vorsteuergewinns** abdeckt.

Was die BU teuer macht: Je früher du sie abschließt, desto günstiger. Mit 25 zahlst du für eine 2.000-Euro-Rente bis zum 67. Lebensjahr deutlich weniger als mit 45. Außerdem werden Vorerkrankungen, die später auftreten, ggf. ausgeschlossen. Wer die Versicherung mit 25 in Gesundheit abschließt, hat einen lebenslang gültigen Schutz — auch wenn später eine Erkrankung kommt.

Ein wichtiger Detail-Tipp aus der Praxis: **Wahre Sorgfalt bei der Gesundheitsfrage.** Beim Abschluss einer BU werden Gesundheitsfragen gestellt, die du wahrheitsgemäß beantworten musst. Wer hier schummelt — selbst bei kleinen Vorerkrankungen — riskiert, dass die Versicherung im Leistungsfall nicht zahlt. Wir haben Bekannte gehört, die nach 15 Jahren Beiträgen im Krankheitsfall keine Leistung bekamen, weil eine längst vergessene Vorerkrankung beim Abschluss nicht angegeben war. Die Lehre: Lieber etwas mehr zahlen oder einen Tarif mit weniger Ausschlussrisiko wählen — aber niemals beim Antrag tricksen. Im Zweifel mit einem Honorarberater die Anträge gemeinsam ausfüllen.

Wir haben beide unsere BU-Versicherungen früh abgeschlossen. Die Beiträge sind nicht klein — sie sind im Bereich einer guten Restaurant-Rechnung pro Monat. Aber wenn der Ernstfall eintritt, sind sie der Unterschied zwischen Existenzschutz und sozialem Abstieg.

Die zwei Versicherungen, die viele zusätzlich brauchen

Risikolebensversicherung (RLV)

Wenn du Familie hast — Partner und/oder Kinder, die finanziell von deinem Einkommen abhängen — ist eine Risikolebensversicherung essentiell. Sie zahlt im Todesfall einen einmaligen Betrag an die Hinterbliebenen.

Wichtig zu unterscheiden:

- **Risikolebensversicherung (RLV):** rein Versicherung. Du zahlst niedrige Beiträge, im Todesfall wird ein vereinbarter Betrag ausgezahlt. Wenn du das vereinbarte Alter überlebst, ist nichts ausgezahlt. So funktioniert eine reine Versicherung.

- **Kapitallebensversicherung (KLV):** Versicherung + Sparplan in einem. Im Todesfall wird ausgezahlt; im Erlebensfall ebenfalls. Klingt nach „beides bekommen“. In Wirklichkeit hast du eine teure Versicherung mit einem schlechten Sparplan in einer Hülle, in der die Versicherer kräftig Provision verdienen.

Wir empfehlen ausschließlich die RLV. Eine RLV mit z. B. 250.000 Euro Versicherungssumme kostet einen 35-jährigen Nichtraucher rund 15 bis 25 Euro im Monat. Das ist Familienschutz im echten Sinn — nicht Vermögensaufbau.

Wie hoch sollte die Summe sein? Die Faustregel sagt: das **5- bis 10-fache deines Jahres-Nettoeinkommens**, mindestens aber so hoch, dass die wichtigsten Lebensziele deiner Hinterbliebenen abgedeckt sind — Hypotheken-Tilgung, Ausbildung der Kinder, ein gewisser Lebensstandard für 5-10 Jahre nach deinem Tod. Wer 60.000 Euro netto im Jahr verdient, sollte mindestens 300.000–600.000 Euro Versicherungssumme abschließen. Bei 100.000 Euro netto eher 500.000–1.000.000 Euro. Diese Beträge wirken zunächst groß; sie sind es aber nicht in der Beitragsrechnung — eine RLV mit 500.000 Euro kostet einen 35-jährigen Nichtraucher etwa 30–50 Euro im Monat.

Hausratversicherung

Sinnvoll, wenn dein Hausrat mehr wert ist, als du im Schadensfall (Feuer, Einbruch, Wasserschaden) selbst ersetzen könntest. Faustregel: Wer einen Hausrat im Wert von mehr als 30.000 Euro hat, sollte versichern. Wer auf einer Couch, einem Bett und einem Computer sitzt, kann es lassen.

Was wir nicht brauchen

Hier wird es kontrovers — wir kennen die Werbung. Wir haben gesehen, wie Vermittler diese Produkte den engsten Familienmitgliedern verkaufen. Trotzdem:

Riester-Rente — vermutlich das schlechteste Produkt im Markt

Die Riester-Rente wurde 2002 eingeführt, um die gesetzliche Rente zu ergänzen. Die Idee war gut. Die Umsetzung ist es nicht. Aktuelle Auswertungen zeigen:

- **Riester-Renten erzielen im Durchschnitt nur 0,8 Prozent Rendite pro Jahr.** Bei einer Inflation von durchschnittlich 2,3 Prozent macht jeder Riester-Sparer also einen *realen Verlust* von etwa 1,5 Prozent pro Jahr. ^{K10.3}
- Hohe Abschluss- und Verwaltungsgebühren, die bis zu 10 Prozent der ersten Beiträge fressen.
- Komplizierte Konstruktionen mit Zulagen, die nur funktionieren, wenn du jährlich den Antrag stellst — viele Sparer vergessen das und verlieren den Förder-Effekt.
- Lebenslange Rentenzahlung statt Auszahlung — was nur dann attraktiv ist, wenn du sehr alt wirst.

Riester-Reform 2027: Der Gesetzgeber hat angekündigt, das System ab 2027 grundlegend zu reformieren. Was genau kommt, ist Stand 2026 noch in der Debatte. Wir würden den aktuellen Riester-Vertrag erst überdenken, sobald die Reform konkretisiert ist — vorher kein Neuabschluss, kein Zwangs-Beibehalten der bestehenden Verträge.

Ausnahme, die wir transparent machen: Ein **Riester-Fondssparplan** kann sich in Ausnahmefällen lohnen, wenn die Zulagen hoch genug sind (z. B. bei Familien mit mehreren Kindern und niedrigerem Einkommen). Die Mathematik dafür musst du individuell rechnen lassen — am besten von einem Honorarberater, nicht von einem provisionsbasierten Vermittler.

Rürup-Rente

Die kleine Schwester von Riester, gerichtet primär an Selbstständige. Dieselben Probleme: hohe Kosten, niedrige Renditen (Schnitt 1,0 Prozent), unflexibel — kein Kapitalwahlrecht (Auszahlung nur als lebenslange Rente). Steuerlich gibt es Vorteile, aber sie wiegen die Renditeverluste meistens nicht auf.

Kapital-Lebensversicherung

Veraltet, teuer, ineffizient. Wer einen Altvertrag aus den 1990er-Jahren oder frühen 2000ern hat, sollte ihn nicht *unbesehen* kündigen — manche dieser Verträge haben hohe Garantiezinsen, die heute unschlagbar sind. Ein Honorarberater (NICHT der Vermittler, der die Police verkauft hat) sollte sich die Police anschauen und individuell entscheiden.

Brillenversicherung, Handy-, Hochzeits-, Reisegepäck-Versicherung

Klassische Lifestyle-Versicherungen. Im Statistik-Schnitt zahlst du immer mehr ein, als du jemals bekommst — sonst könnte der Versicherer keine Gewinne machen. Wer einen Notgroschen von zwei bis drei Monatsausgaben hat, ist gegen jeden dieser Schäden selbst versichert. Lass es.

Was wir konkret tun

Unser eigenes Versicherungs-Setup besteht aus genau diesen Posten:

- **Krankenversicherung** (privat, mit Krankentagegeld ab Tag 15)
- **Privathaftpflicht** (Familientarif, 50 Mio. Deckung)
- **Berufsunfähigkeitsversicherung** (mit Rentenhöhe ca. 60–70 % unseres Vorsteuergewinns)
- **Risikolebensversicherung** (für familiäre Absicherung; bewusst RLV, nicht KLV)
- **Hausratversicherung** (in beiden Haushalten)
- **Wohngebäudeversicherung** (für die selbstgenutzten Immobilien)
- **Kfz-Versicherung** (gesetzlich Pflicht, plus eine moderate Vollkasko bei jüngeren Autos)

Was bei uns nicht im Portfolio ist: keine Riester-Rente, keine Rürup-Rente, keine Kapital-Lebensversicherung, keine Brillenversicherung, keine Reisegepäckversicherung. Wir verzichten bewusst auf die Lifestyle-Versicherungen, weil unser Notgroschen die kleinen Schäden auffängt — und stecken das gesparte Geld in den Welt-ETF.

Worauf wir besonders achten

Erstens — Honorarberatung statt Provisionsberatung. Das wichtigste, was wir aus 15 Jahren Versicherungs-Realität gelernt haben: Ein Vermittler, der von der Versicherung Provision bekommt, hat ein Interesse, dir das Produkt mit der höchsten Provision zu verkaufen — nicht das mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis für dich. Honorarberater werden direkt von dir bezahlt, in der Regel als Stundensatz, und sind unabhängig. Der Termin kostet dich vielleicht 200–500 Euro. Er spart dir oft tausende.

Zweitens — regelmäßig prüfen, ob die Höhe stimmt. Eine BU mit 1.500 Euro Rente, die du mit 25 abgeschlossen hast, reicht vielleicht heute mit 40 nicht mehr. Eine RLV mit 100.000 Euro reicht vielleicht nicht für eine Familie mit zwei Kindern. Alle drei bis fünf Jahre durchgehen.

Drittens — keine Kombinationen aus Versicherung und Geldanlage. Wir haben es oben gesagt. Wir wiederholen es hier, weil es der eine Punkt ist, an dem die meisten Privatleute Geld verlieren: Wenn dir jemand „Kombi-Produkte“ verkauft, ist das fast immer ein schlechter Deal.

Wenn dir ein Vermittler erklärt, du hättest „beides“ — Versicherung und Geldanlage in einer Police — dann zahlst du beides doppelt, hast aber von beidem die schlechtere Variante.

PRAXIS

Versicherungs-Inventur (45 Min)

Setz dich einmal — ideal Anfang des Jahres — hin und mach eine ehrliche Inventur:

- 1. Liste alle aktuellen Policen auf** — mit Beitrag pro Jahr und Versicherungsbedingungen.
- 2. Sortier sie in zwei Spalten:** Existenz-Schutz vs. Lifestyle-Schutz.
- 3. Existenz-Schutz prüfen:** Habe ich Krankenversicherung, Privathaftpflicht und BU? Sind die Versicherungssummen ausreichend (RLV bei Familie: ca. 5–10× Jahres-Nettoeinkommen)?
- 4. Lifestyle-Schutz prüfen:** Was kann ich kündigen, ohne ins Risiko zu laufen? Faustregel: Wenn der mögliche Schaden geringer ist als drei Monatsausgaben, brauchst du die Police vermutlich nicht.
- 5. Kosten zusammenrechnen,** die du jährlich sparen würdest, wenn du die unnötigen Policen kündigst.
- 6. Diese Ersparnis automatisch in den Welt-ETF umleiten.** Damit du den Vorteil nicht verschiebst, sondern direkt arbeiten lässt.

In den meisten Inventuren, bei denen wir Bekannten geholfen haben, fanden sich 300 bis 1.500 Euro pro Jahr an unnötigen Beiträgen. Über 30 Jahre, in den Welt-ETF umgeleitet, summiert sich das zu **30.000 bis 150.000 Euro Endvermögen** — nur durch Aufräumen.

MERKSATZ

Versichere Existenzen, nicht Lifestyle. Brille kaputt? Notgroschen. Berufsunfähig? Versicherung.

Endnoten — Kapitel 10

K10.1 BaFin, *Berufsunfähigkeitsversicherung — Verbraucherinformation*. Verfügbar unter:

https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Berufsunfaehigkeit/berufsunfaehigkeit_node.html

K10.2 Verbraucherzentrale Bundesverband, *Berufsunfähigkeit — Wie Sie sich gegen Verlust des Einkommens absichern*. Verfügbar unter:

<https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/geld-versicherungen/weitere-versicherungen/berufsunfaehigkeit-wie-sie-sich-gegen-verlust-des-einkommens-absichern-13931>

K10.3 Finanztip, *Riester-Reform kommt — Warum diese Kosten entscheidend sind* sowie Stiftung Warentest und Handelsblatt-Auswertungen zu Riester-Renditen 2024/2025. Verfügbar unter: <https://www.finanztip.de/daily/riester-reform-kommt-warum-diese-kosten-entscheidend-sind/>

Die Macht der Geduld

„Compounding ist die einzige Magie, die wirklich funktioniert. Sie braucht nur Zeit — und du musst sie ihr lassen.“

Wir sind beim vorletzten Kapitel. In den ersten zehn Kapiteln haben wir die Werkzeuge zerlegt — Mindset, System, ETFs, Immobilien, Holdings, Steuern, Versicherungen. Was jetzt kommt, ist nicht mehr Werkzeug. Es ist die einzige Eigenschaft, die alle Werkzeuge zusammenhält und ohne die keines davon wirkt: **Geduld**.

Geduld ist der Aspekt der persönlichen Finanzen, der in keinem Bankgespräch auftaucht. Banker leben von Transaktionen, von Bewegung. Was sie nie verkaufen können, ist „mach dreißig Jahre lang nichts“. Genau das aber ist der entscheidende Hebel.

In diesem Kapitel zeigen wir dir, was Compounding mathematisch wirklich ist, warum es schwerer ist, als es klingt, und wie wir uns selbst vor unseren eigenen Impulsen schützen.

Wir hatten lange überlegt, wie viel persönliche Reflexion in dieses Kapitel gehört. Geduld ist nicht nur ein Konzept — es ist eine Lebenshaltung. Wer in einem Berufsleben Geduld lernt, lernt es selten in der Anlage; er lernt es in einer Beziehung, in einem Sportprogramm, in der Erziehung von Kindern. Die *Geld-Geduld* ist ein Spezialfall der allgemeinen Geduld. Sie wird leichter, wenn man die allgemeine schon entwickelt hat. Sie wird härter, wenn man sie nur im Geld-Kontext üben muss.

Die Mathematik, die fast niemand wirklich glaubt

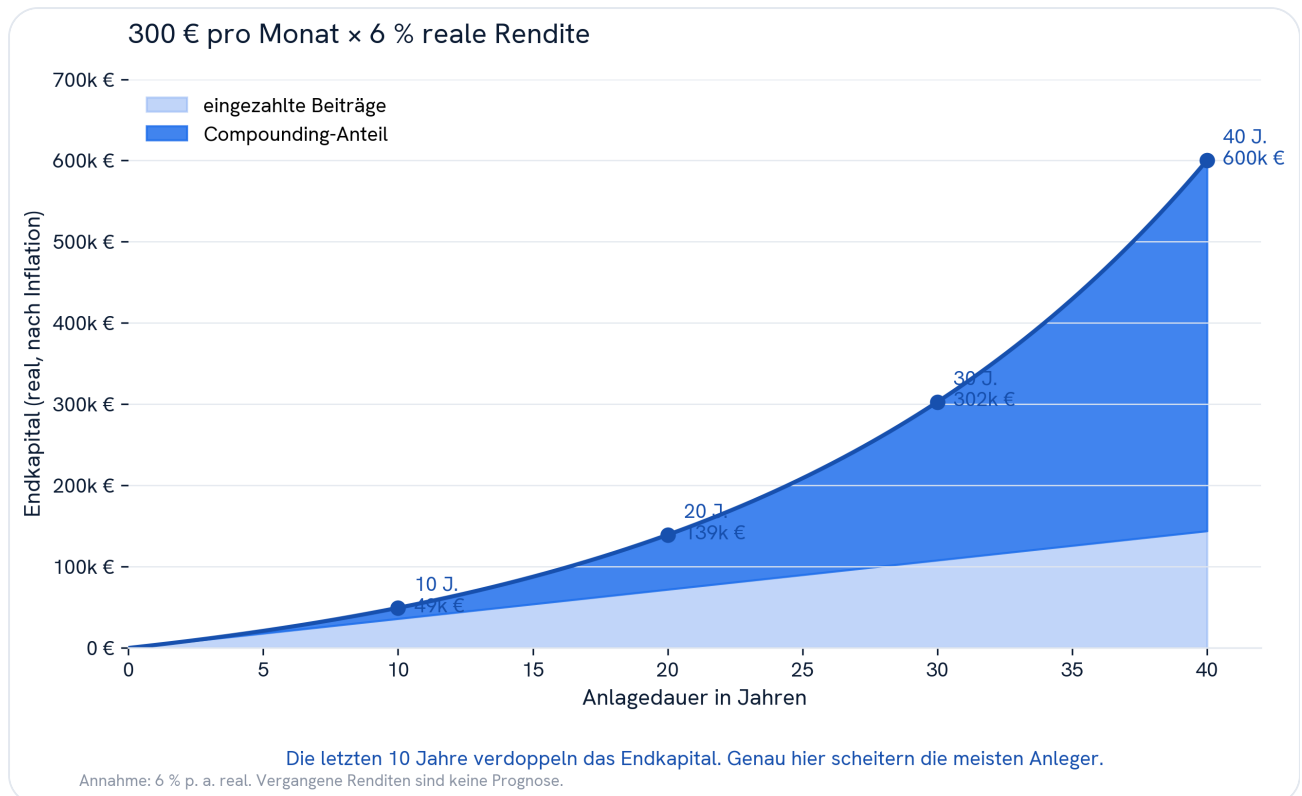
Compounding — auf Deutsch *Zinseszins* — ist das einfache Phänomen, dass Erträge wieder Erträge erzeugen. Du investierst 100 Euro. Sie werden in einem Jahr 106 Euro. Im zweiten Jahr verzinsen sich nicht mehr nur die ursprünglichen 100, sondern die kompletten 106. Im dritten Jahr 112,36. Im vierten 119,10.

Das klingt unspektakulär. Es ist auch unspektakulär — am Anfang. Was passiert ist, ist eine **exponentielle, keine lineare Bewegung**. Und exponentielle Bewegungen haben die unangenehme Eigenschaft, dass sie über lange Zeiträume ungleichgewichtig wirken: Die ersten zehn Jahre sehen langweilig aus. Die letzten zehn Jahre wirken wie eine Beschleunigung, die niemand erwartet hat.

Eine konkrete Rechnung:

Stell dir vor, du investierst **300 Euro im Monat** in einen Welt-ETF mit einer langfristigen Realrendite (nach Inflation) von **6 Prozent pro Jahr**. Diese 300 Euro pro Monat sind weniger, als die meisten unserer Bekannten für Streaming-Abos, Mobilfunk und Restaurants ausgeben — aber gut.

- Nach **10 Jahren**: rund **49.000 Euro** Endkapital.
- Nach **20 Jahren**: rund **138.000 Euro**.
- Nach **30 Jahren**: rund **300.000 Euro**.
- Nach **40 Jahren**: rund **591.000 Euro**.



300 € pro Monat × 6 % reale Rendite — die letzten 10 Jahre verdoppeln das Endkapital.

Schau dir die Differenz an. Zwischen Jahr 30 und Jahr 40 wächst dein Kapital um etwa 290.000 Euro — fast genauso viel, wie du in den dreißig Jahren davor *insgesamt* angesammelt hast. Du zahlst in den letzten zehn Jahren nur 36.000 Euro neu ein. Den Rest — etwa 254.000 Euro — macht das Compounding.

Genau das ist die Falle: In den ersten Jahren sieht es nicht spektakulär aus. Du fragst dich, ob es sich überhaupt lohnt. Du bist versucht, etwas anderes zu probieren. Wer es in dieser Phase aufgibt, verliert nicht etwa „nur“ das, was er bis dahin angesammelt hat — er verliert *die Beschleunigung, die später gekommen wäre*. Das ist der eigentliche Verlust, und er ist nicht sichtbar, weil er nie passiert ist.

Compounding ist langweilig in den ersten zehn Jahren. Spektakulär in den letzten zehn. Wer in der langweiligen Phase aufgibt, verliert nicht das Erreichte — er verliert das Erreichbare.

Eine Beobachtung aus der Vermögensaufbau-Praxis: Die meisten Privatanleger, die nach fünf bis acht Jahren ihre Strategie ändern, tun das, weil sie in der *Akzeptanz* der Langeweile-Phase scheitern. Sie sehen die Tabellenkalkulationen — „30 Jahre $\times$ 300 Euro $\times$ 6 % = 300.000 Euro“ — sie verstehen die Mathematik, aber sie *fühlen* sie nicht. Was sie fühlen, ist die jahrelange Stagnation, in der das Compounding noch nicht visibel arbeitet. Diese Fühlbarkeits-Lücke ist das Hauptproblem. Wer sie überwindet — typischerweise zwischen Jahr 8 und 12, wenn das Endkapital plötzlich beschleunigt — hat den Rest fast geschafft.

Warum Geduld so schwer ist

Geduld klingt nach einer billigen Tugend. „*Einfach mal warten.*“ In Wirklichkeit ist sie eine der schwierigsten finanziellen Disziplinen — aus drei Gründen.

Erstens — der Mensch hat kein Gefühl für Zeiträume über 10 Jahre. Unser Gehirn ist evolutionär darauf trainiert, kurze Zyklen zu verarbeiten — Tage, Wochen, vielleicht Saisons. Eine Anlage über dreißig Jahre ist für unser Gefühl ungefähr so abstrakt wie der Tod oder die Pension. Wir reagieren stärker auf den Crash von gestern als auf den Endwert von 2055.

Zweitens — der Markt produziert ständig Versuchungen. Bitcoin verzehnfacht sich in zwei Jahren. Eine Tech-Aktie steigt um 200 Prozent. Eine Branche dreht sich plötzlich. Jeden Monat gibt es einen Grund, von der breit gestreuten, langweiligen Strategie abzuweichen. Wer dem nachgibt, beendet das Compounding bei sich — auch wenn er denkt, er beschleunige es.

Drittens — der Mensch ist verlustaversiv. Studien aus der Verhaltensökonomie zeigen klar: Ein Verlust von 100 Euro schmerzt uns ungefähr doppelt so stark wie ein Gewinn von 100 Euro freut. Das ist evolutionär sinnvoll — Verluste konnten in der Steinzeit existenzbedrohend sein. An der Börse ist es ein Bug, kein Feature. Wer aus Verlustangst in einer Korrektur verkauft, verlässt das Compounding meistens am schlechtesten Zeitpunkt.

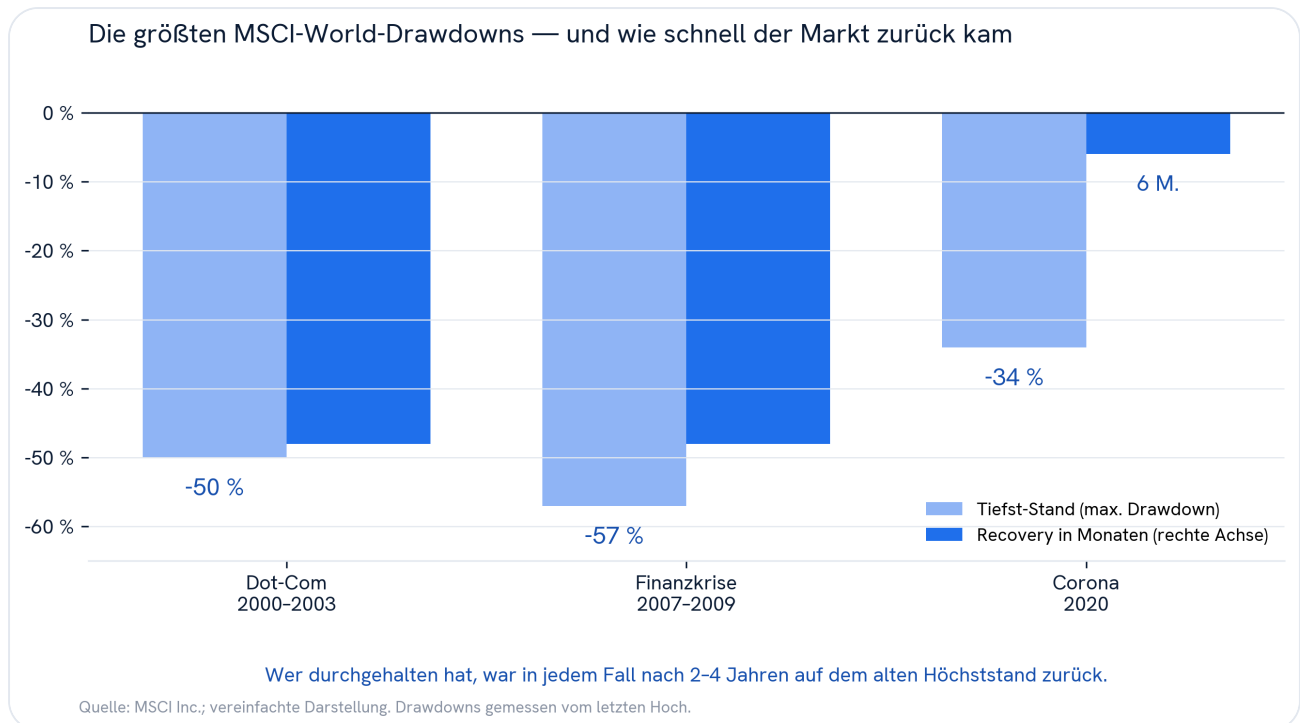
Daniel Kahneman, einer der Begründer der Verhaltensökonomie und Nobelpreisträger, hat das in „*Schnelles Denken, langsames Denken*“ ausführlich beschrieben. Seine Kernbotschaft, übersetzt auf Geldanlage: **Wir sind nicht rationale Maschinen. Wir sind Wesen mit zwei konkurrierenden Denksystemen. Das emotionale System gewinnt fast immer — es sei denn, wir haben Vorab-Regeln, die das rationale System schützen.**

Was Kahneman *nicht* explizit sagt, aber auf jeder Seite mitschwingt: Vorab-Regeln sind nicht eine Möglichkeit, deine Emotionen zu *unterdrücken*. Sie sind eine Möglichkeit, deinem rationalen Selbst eine *Fern-Stimme* zu geben — eine Stimme, die in der Krise lauter spricht als das Bauchgefühl, weil sie schriftlich vorliegt und du sie aktiv lesen kannst. Eine Excel-Tabelle, in der dein 30-Jahres-Plan steht, ist ein guter Krisenanker. Ein Notion-Dokument mit deinen Vorab-Regeln ist ein guter Krisenanker. Ein Telefonat mit einer Vertrauensperson, die dich an deine Strategie erinnert, ist ein guter Krisenanker. Was *kein* guter Krisenanker ist: dein Gefühl.

Was die Geschichte zeigt

Wir haben in Kapitel 5 die Drawdowns des MSCI World gezeigt. Hier noch einmal das Wichtigste, weil es bei Geduld die zentrale Erkenntnis ist:

Über die letzten 50 Jahre hat es keinen einzigen 15-Jahres-Zeitraum gegeben, in dem ein breit gestreuter Welt-Aktienindex eine negative Rendite gehabt hätte.



Die größten MSCI-World-Drawdowns und Recovery-Zeiten — wer durchgehalten hat, war nach 2-4 Jahren wieder oben.

Das ist eine bemerkenswerte Aussage. Sie heißt nicht, dass Aktien nie fallen — sie fallen oft, manchmal sehr stark. Sie heißt, dass *innerhalb* eines Zeitraums von 15+ Jahren immer wieder ein Erholungs- und Wachstumszyklus folgt, der die Verluste mehr als kompensiert.

Das Renditedreieck des Deutschen Aktieninstituts macht das anschaulich: Für jedes Einstiegsjahr seit den 1970er-Jahren, kombiniert mit jedem Ausstiegsjahr, lässt sich die durchschnittliche Jahresrendite ablesen. Für 15-Jahres-Zeiträume ist sie durchgehend positiv.^{K11.1}

Die Konsequenz für deine Disziplin: Wenn dein Anlagehorizont mindestens 15 Jahre beträgt — und für die meisten Privatanleger ist er das, ob sie es spüren oder nicht — dann ist die Wahrscheinlichkeit, mit einem breiten Welt-ETF Geld zu verlieren, statistisch betrachtet sehr klein. Geld zu verlieren passiert in dieser Konstellation fast nur durch *eigenes Eingreifen* in Phasen der Panik.

Das größte Risiko an deinem Welt-ETF bist du selbst.

Diese Aussage ist nicht romantisch. Sie ist statistisch. In den meisten Fällen, in denen ein Privatanleger mit einem Welt-ETF Geld verliert, hat *er* etwas getan — verkauft, umgeschichtet, ausgesetzt — das den Markt-Gewinn verhindert hat. Der Markt selbst ist über 15 Jahre extrem zuverlässig. Was unzuverlässig ist, sind die Menschen, die ihn beobachten und reagieren.

Was bei uns funktioniert hat

Wir kennen das Halten in Krisen. Wir haben es zweimal selbst durchlebt — bei BTC im März 2020 (siehe Kapitel 6) und bei unseren ETF-Positionen im selben Crash. Was uns geholfen hat, ist nicht Mut. Es ist **Mechanik**.

Vier Mechaniken, die Geduld ersetzen:

- 1. Automatisierter Sparplan.** Wir kaufen jeden Monat. Egal wie der Kurs steht. Wir haben den Sparplan beim Broker eingestellt, vergessen ihn, schauen quartalsweise drauf. Wer nicht aktiv kaufen *muss*, kauft viel disziplinierter.
- 2. Seltener aufs Depot schauen.** Wir prüfen unsere Anlagen einmal im Quartal. Bei größeren Lebensereignissen oder Marktbewegungen vielleicht zwischendurch — aber nie täglich. Studien zeigen klar: Häufiges Schauen führt zu schlechteren Entscheidungen, weil jede Schwankung emotional verarbeitet wird.
- 3. Vorab-Regeln statt Bauchgefühle.** Wir haben für die wichtigsten Szenarien schriftliche Regeln. *Wann kaufe ich nach? Wann schichte ich um? Wann verkaufe ich?* Diese Regeln werden *nicht* in der Marktpphase entschieden, in der die Frage akut wird. Sie wurden vorher entschieden. Wenn der Markt fällt, lese ich die Regel — ich überlege nicht neu.
- 4. Bewusste Volatilitäts-Distanz.** Wir lesen nicht jeden Tag Finanznachrichten. Wir verfolgen nicht den DAX-Tagesschluss. Diese Distanz ist nicht Naivität — sie ist Schutz. Was du nicht siehst, kann dich nicht emotional erwischen.

Geduld ersetzt sich am besten durch Automatisierung. Wer auf den eigenen Charakter setzt, verliert in der ersten echten Krise.

Eine konkrete Episode: Im März 2020, in den ersten Pandemie-Wochen, war der MSCI World von Höchststand auf Tiefstand etwa 34 Prozent gefallen. Bekannte schickten uns nervöse Nachrichten — „Verkauft ihr?“. Unsere Antwort war jedes Mal die gleiche: „*Nein. Wir kaufen. Wir haben unsere Vorab-Regel: Bei Drawdowns über 30 Prozent erhöhen wir den Sparplan. Wir haben das vor sechs Jahren entschieden, nicht jetzt.*“. Sechs Monate später war der Markt nicht nur zurück auf altem Niveau, er war drüber. Die Bekannten, die im März verkauft hatten, schrieben im Oktober reumütige Nachrichten zurück. Die Mathematik hatten sie gewusst — sie hatten nur keine Vorab-Regel. Bauchgefühl plus Krise plus rote Zahlen sind eine Kombination, die fast nie zur richtigen Entscheidung führt.

Eine Stimme zum Compounding jenseits des Geldes

Nicolas Caramella, Geschäftsführer DataPulse Research:

„Compounding wirkt nicht nur auf Geld. Wir haben mit DataPulse erlebt, wie Reputation in den ersten Monaten so klein und unscheinbar war, dass man sich fragen musste, ob sich der Aufwand lohnt. Drei Jahre und über 1.500 Earned-Media-Veröffentlichungen später ist klar: Reputation funktioniert exakt wie Geldanlage. Die ersten Jahre fühlen sich an wie Stillstand. Dann beschleunigt sich plötzlich alles, weil jede neue Veröffentlichung auf einer Basis aufsetzt, die immer breiter geworden ist. Wer die langweilige Phase durchhält, bekommt am Ende eine Beschleunigung, die er sich am Anfang nicht vorstellen konnte. Das gilt für Geld. Es gilt für Marken. Es gilt vermutlich für alles Wertvolle, das Zeit braucht.“

Nicolas Caramella, Geschäftsführer DataPulse Research, Berlin.

Der wichtigste Drawdown: deine Lebenszeit

Die Drawdowns am Markt sind nicht die einzigen, die zählen. Es gibt einen, der in keinem Renditedreieck auftaucht: **der Drawdown deiner verbleibenden Anlagezeit.**

Stell dir vor, du beginnst mit 35 zu investieren. Dein Anlagehorizont bis zur Rente: 32 Jahre. Bis zum statistisch zu erwartenden Lebensende: vielleicht 50 Jahre. Reichlich Zeit für Compounding.

Jetzt stell dir vor, du beginnst erst mit 45. Plötzlich ist dein Horizont 22 oder 40 Jahre. Was an Zeit fehlt, fehlt nicht nur am Anfang — es fehlt *überproportional* am Ende, dort, wo das Compounding am stärksten arbeitet. Zehn Jahre weniger Anlagezeit kosten in unserem Beispiel rund 290.000 Euro Endvermögen. Bei 300 Euro im Monat. Bei höheren Beträgen entsprechend mehr.

Genau deshalb ist der häufigste finanzielle Fehler nicht, dass jemand falsch investiert. Es ist, dass jemand zu spät anfängt. **Der beste Tag, mit dem Investieren anzufangen, war vor zehn Jahren. Der zweitbeste ist heute.** Der drittbeste ist morgen — aber jeder Tag, den du nach „heute“ wartest, kostet dich Endvermögen, das nie kommt.

Ein psychologischer Hinweis, der uns selbst lange geholfen hat: Wenn du mit 40 erst anfängst, kostet das Endkapital — aber nicht die Bewegung. Du bekommst trotzdem deutlich mehr, als wenn du gar nicht angefangen hättest. Wer mit 40 anfängt und bis 65 spart, hat 25 Jahre Compounding-Zeit. 500 Euro im Monat $\times$ 25 Jahre $\times$ 6 % real ergeben rund 350.000 Euro. Das ist nicht „*nichts mehr*“. Das ist eine zweite Eigentumswohnung, eine bezahlte Hochschulzeit für deine Kinder, oder einfach ein deutlich entspannterer Renteneinstieg. Das *Aufschieben*, weil „zu spät“ sich anfühlt, kostet diese 350.000 Euro. Das *Anfangen*, auch wenn es zu spät erscheint, holt sie ein.

Was Geduld nicht ist

Geduld wird oft mit zwei Dingen verwechselt, die sie nicht ist.

Geduld ist nicht Passivität. Wer geduldig investiert, ist *aktiv* in der Mechanik: Standortbestimmung, 3-Konten-System, Sparplan, Steueroptimierung, jährlicher Check. Das alles passiert. Was nicht passiert, ist *Markteingriffe* aus Emotion.

Geduld ist nicht Sturheit. Wenn sich deine Lebenslage ändert — Familie, Krankheit, Berufswechsel, plötzlicher Erbfall — musst du deine Strategie anpassen. Geduld heißt nicht, an einer Strategie festzuhalten, die zu deinem Leben nicht mehr passt. Es heißt, an einer Strategie festzuhalten, die zu deinem Leben passt — auch wenn sie kurzfristig schmerzt.

Geduld ist nicht Passivität. Sie ist disziplinierte Mechanik plus emotionale Distanz.

PRAXIS

Dein Geduld-Schutzschild (30 Min)

Nimm dir einmal Zeit, um dein eigenes Anti-Panik-System aufzubauen. In ruhigen Zeiten geht das gut. In Krisen ist es zu spät.

- 1. Schreibe deine Anlagestrategie auf.** Maximal eine Seite. Welche Anlageklassen? In welchem Verhältnis? Wann wird rebalanciert? Wann wird verkauft? Diese Seite legst du in deinem Online-Dokumente-Ordner ab.
- 2. Schreibe deine Krisen-Regel auf.** Was machst du bei einem Crash von 30 Prozent? 50 Prozent? Die Antwort sollte „nichts“ oder „kaufen weiter“ sein — aber sie muss *vor* dem Crash schriftlich existieren.
- 3. Lege fest, wer dich in Krisen anrufen darf.** Eine Person — Partner, Geschwister, Freund —, der die Strategie kennt und die Aufgabe hat, dich daran zu erinnern, *nicht* in Panik zu verkaufen. Wir nennen das den „Halt-die-Hand-Pakt“.
- 4. Plane den jährlichen Check.** Termin im Kalender. Ein Tag im Januar. Du gehst die Strategie durch, prüfst, ob sich Lebenslage geändert hat, justierst — und schließt das Dokument wieder. Dazwischen: nichts.
- 5. Reduziere bewusst deinen Finanz-Medien-Konsum.** Wir haben festgestellt: Drei Stunden Finanztwitter pro Woche schaden mehr als sie nutzen. Ein einziger guter Newsletter, einmal pro Woche, reicht. Mehr macht aus Anlegern Trader.

Eine Strategie, die nicht aufgeschrieben ist, ist keine Strategie. Sie ist eine Stimmung.

Die letzte Wahrheit über Compounding

Compounding wirkt nicht nur auf Geld. Es wirkt auf alles, was in deinem Leben Zeit braucht. Beziehungen. Gesundheit. Kompetenzen. Reputation. Was du heute in eine dieser Säulen investierst, vermehrt sich über Jahrzehnte — leise, ohne Aufmerksamkeit, ohne Drama.

Wir haben mit Buzzmatic auch das erlebt: In den ersten Jahren bauten wir Reputation auf, die niemand sah. Wir bauten Beziehungen auf, die noch keinen Cashflow brachten. Wir bauten Kompetenzen auf, deren Auszahlungsmoment Jahre später kam. Heute, fünfzehn Jahre später, ernten wir Dinge, deren Saat wir 2011 gelegt haben — und die wir damals nicht „spüren“ konnten.

Geld funktioniert genauso. Du legst die Saat heute. Sie wächst leise. Eines Tages — meistens in Jahr 20 oder 25 — fällt dir auf, dass dein Vermögen plötzlich dort steht, wo du es vor langer Zeit haben wolltest. Und du erinnerst dich an die langweiligen Jahre, in denen du dich gefragt hast, ob das alles je etwas bringt.

Dann bringt es etwas. Aber nur, wenn du in den langweiligen Jahren nicht aufgehört hast.

Was über Jahrzehnte wirkt, fühlt sich in den ersten Jahren wie nichts an. Das ist kein Bug. Das ist die Funktion.

MERKSATZ

300 €/Monat × 30 Jahre × 6 % real = ~300.000 €. 300 €/Monat × 40 Jahre × 6 % = ~591.000 €. Die letzten 10 Jahre verdoppeln das Endkapital. Das ist Compounding.

Endnoten — Kapitel 11

K11.1 Deutsches Aktieninstitut (DAI), *MSCI World Renditedreieck — 50 Jahre Sparplan*. Verfügbar unter: https://www.dai.de/fileadmin/user_upload/231231_MSCI_World-Rendite-Dreieck_50_Jahre_Sparplan_Web.pdf

K11.2 Daniel Kahneman, *Schnelles Denken, langsames Denken* (Originaltitel: *Thinking, Fast and Slow*), Siedler Verlag 2012, ISBN 978-3886808861.

Arbeite weniger, besitze mehr

„Du musst doppelt so gut sein wie die anderen, um akzeptiert zu werden. Werde Arbeitgeber, nicht Arbeitnehmer. Lass dich nicht rumschubsen.“

Wir sind beim letzten Kapitel. Wir kehren zu dem Satz zurück, mit dem dieses Buch begonnen hat. Drei Sätze meines Vaters. Westdeutschland, neunziger Jahre. Ein Wohnzimmer, sechs Menschen, fünfund-siebzig Quadratmeter.

Was mein Vater damals gesagt hat, war über Würde — nicht über Geld. Erst Jahrzehnte später habe ich verstanden, dass beides dasselbe ist. Wer keine ökonomische Freiheit hat, hat keine Wahl. Wer keine Wahl hat, hat keine Würde. Es ist eine bittere, einfache Gleichung. Sie steht hinter jedem Werkzeug, das wir in diesem Buch beschrieben haben.

Was sich auf dem Cover dieses Buchs als Titel liest — *Arbeite weniger, besitze mehr* — ist die Anwendung dieser Gleichung auf dein Leben. Es ist kein Versprechen, dass du nach diesem Buch reich wirst. Es ist ein Versprechen, dass du nach diesem Buch ein anderes Verhältnis zu deinem Geld hast — und damit zu deiner Zeit.

In diesem letzten Kapitel ziehen wir den Bogen zusammen. Was bleibt, wenn man die elf vorigen Kapitel verdichtet? Was würden wir unserem eigenen 25-jährigen Ich sagen? Was würden wir unseren Kindern hinterlassen wollen, wenn wir nichts anderes hinterlassen könnten?

Was wir uns gewünscht hätten zu wissen

Wenn wir mit fünfundzwanzig dieses Buch in die Hand gedrückt bekommen hätten, hätten wir vermutlich gedacht: „Ja, ja. Klingt vernünftig. Mach ich später.“ Und genau das ist der Fehler, den wir verhindern wollen.

Hier ist, was wir uns rückblickend selbst hätten in einem Satz pro Punkt sagen wollen:

Über Glaubenssätze: *Was du übers Geld glaubst, hast du nicht durch eigenes Nachdenken gelernt. Du hast es geerbt. Prüfe, was du erbst.*

Über Cashflow: *Mehr verdienen löst ein Cashflow-Problem. Es löst kein Vermögens-Problem. Das sind zwei verschiedene Dinge.*

Über das System: *Eine Sparquote ohne Aufgabenzuweisung ist ein verstecktes Konto in Inflations-Korrosion. Das System ist die ganze Magie.*

Über Fehler: *Du wirst Fehler machen. Mach sie klein. Schreib sie auf. Fang früh an, damit du sie früh machst.*

Über Aktien und ETFs: *Den Markt zu schlagen ist die zweitschwierigste Aufgabe der Anlegerei. Die schwierigste ist, ihn nicht schlagen zu wollen.*

Über Glücks-Trades: *Wenn du einen hast, behandle ihn als Glück. Wer Glück mit Strategie verwechselt, bezahlt das später.*

Über Immobilien: *Eine bezahlte Immobilie ist eine der besten Renten, die du dir aufbauen kannst. Eine ungetilgte ist eine teure Mietwohnung.*

Über Strukturen: *Komplexität kostet. Sie zahlt sich erst aus, wenn die Größe stimmt. Vorher ist sie Theaterdonner.*

Über Steuern: *Was du nicht ans Finanzamt zahlst, ist nicht weniger Geld. Es ist mehr Compounding.*

Über Versicherungen: *Schütze Existenzen, nicht Lifestyle. Trenne Versicherung von Geldanlage. Punkt.*

Über Geduld: *Compounding wirkt langweilig in den ersten zehn Jahren und magisch in den letzten zehn. Wer in der langweiligen Phase aufhört, verliert nicht das Erreichte. Er verliert das Erreichbare.*

Elf Sätze. Sie sind die Quintessenz dieses Buches. Wenn du nichts anderes mitnimmst, nimm diese elf.

Was „Arbeite weniger“ wirklich bedeutet

Der Titel dieses Buches kann zweideutig wirken. „Arbeite weniger“ — das klingt für manche nach Faulheit. Nach „mach es dir leicht“. Nach einem Versprechen, das es nicht halten kann.

Wir meinen damit etwas anderes. „Arbeite weniger“ heißt: **Arbeite nicht mehr, als nötig — damit das Geld den Rest macht.**

Das ist nicht Faulheit. Es ist Hebel. Wer 60 Stunden die Woche arbeitet und kein Vermögen aufbaut, hat eine geringere Lebensqualität als jemand, der 40 Stunden arbeitet und sein Geld arbeiten lässt. Nicht weil $40 < 60$. Sondern weil im zweiten Fall die Lebenszeit, die nicht durch Arbeit aufgebraucht wird, sich für das verwenden lässt, was die Arbeit eigentlich finanzieren sollte: Beziehungen, Gesundheit, eigene Projekte, Reisen, Pause.

Wer immer mehr arbeitet, weil das Vermögen nicht von selbst kommt, hat das Verhältnis falsch herum verstanden. **Vermögensaufbau ist ein Mechanismus, kein Lohn.** Du baust ihn auf, indem du *einmal* die Mechanik richtig setzt — und sie *dann* arbeiten lässt.

Mein Vater hat 40 Jahre lang LKW gefahren. Er hatte am Ende seines Berufslebens kein nennenswertes Anlagevermögen — nicht weil er nicht hart genug gearbeitet hätte, sondern weil ihm niemand die Mechanik erklärt hat. Die Generation seiner Eltern hatte sie auch nicht. Die Generation davor erst recht nicht. Es ist ein Wissens-Defizit über drei oder vier Generationen — und genau das, was Bücher wie dieses zu schließen versuchen.

Arbeite weniger heißt nicht: gib dich mit weniger zufrieden. Es heißt: lass mehr für dich arbeiten als du selbst kannst.

Was „Besitze mehr“ wirklich bedeutet

Auch dieser Teil kann missverstanden werden. „*Besitze mehr*“ — klingt nach Gier. Nach Konsum. Nach „mehr Auto, größeres Haus, teurere Uhren“.

Wir meinen das genaue Gegenteil. „*Besitze mehr*“ heißt: **Besitze mehr von dem, was dir Freiheit gibt — nicht mehr von dem, was deine Aufmerksamkeit frisst.**

Ein Welt-ETF gibt dir Freiheit. Ein bezahltes Eigenheim gibt dir Freiheit. Eine Beteiligung an einer wachsenden Firma gibt dir Freiheit. Diese Dinge erweitern deinen Spielraum — sie verlangen wenig Pflege, machen dich aber unabhängiger.

Ein Sportwagen gibt dir keine Freiheit. Eine zweite Eigentumswohnung in einer Stadt, in der du nie wohnst, gibt dir keine Freiheit. Eine teure Uhr gibt dir keine Freiheit. Diese Dinge nehmen dich in Anspruch — Wartung, Versicherung, Aufmerksamkeit, Statussorge — und geben dir dafür hauptsächlich das Gefühl, dass du sie haben kannst.

Vermögen, das *für* dich arbeitet, ist Freiheit. Konsumgüter, die *du* pflegen musst, sind Beschäftigung. Beides nennt man im Alltag „Besitz“ — aber sie sind ökonomisch entgegengesetzt.

Vermögen, das für dich arbeitet, ist Freiheit. Konsumgüter, die du pflegen musst, sind Beschäftigung.

Genau diese Unterscheidung ist es, die „*Besitze mehr*“ erst sinnvoll macht. Wir wollen nicht, dass du mehr Konsum hast. Wir wollen, dass du mehr **Wahl** hast.

Und Wahl ist, in unserem Buch-Verständnis, das Allerwertvollste, was Geld dir geben kann. Nicht der Konsum-Lifestyle, den manche Influencer als Ziel verkaufen. Nicht der Luxus, der auf Hochglanz-Magazinen geboten wird. Sondern die Fähigkeit, eines Tages ein berufliches Angebot abzulehnen, das dir eigentlich nicht gefällt — weil du es dir leisten kannst. Die Fähigkeit, einer Idee eine Chance zu geben, die noch keinen Cashflow bringt — weil du Polster hast. Die Fähigkeit, deinen Eltern zu helfen, ohne dass dich das selbst aushöhlt. Die Fähigkeit, eine Pause zu machen, wenn du sie brauchst. Diese Wahlmöglichkeit ist das echte „mehr besitzen“, das der Buchtitel meint.

Wozu das alles?

Wir bekommen diese Frage manchmal. „Wenn du genug hast, warum strebst du dann weiter?“

Die ehrliche Antwort: Es geht nicht um „genug haben“. Es geht um die Wahl, die das Geld dir lässt.

Mit ökonomischer Freiheit kannst du:

- Den Job ablehnen, der dir nicht passt — auch wenn er gut bezahlt ist.
- Einen Streit mit einem Geschäftspartner austragen, ohne dass dein Lebensunterhalt davon abhängt.
- Deinen Eltern in einer Notlage helfen, ohne dafür dein eigenes Leben umzubauen.
- Eine Idee verfolgen, von der niemand glaubt, dass sie funktioniert.
- Ein Jahr Pause machen, um zu reflektieren, wer du eigentlich sein willst.
- *Nein* sagen — die unterschätzteste Funktion von Geld.

Wer keine ökonomische Freiheit hat, hat all diese Optionen nicht. Er hat ein Haus, einen Job, Verpflichtungen, einen Lebensstandard, der gehalten werden muss. Er kann sich vieles leisten — außer Wahl.

Wir sind nicht hier, um dir vorzuschreiben, wofür du diese Freiheit nutzen sollst. Wir sind hier, um sie dir zu ermöglichen.

Geld ist Werkzeug, nie Ziel. Aber das Werkzeug öffnet Türen, die ohne es zu bleiben, nicht zu öffnen wären.

Eine Stimme zur Vermächtnisfrage

Dr. Anne von Petersdorff-Campen, Dokumentarfilmerin:

„Als Dokumentarfilmerin verbringe ich Jahre damit, das Bleibende zu finden — die Geschichten, die nach dem Tagesgeschehen weiterleben. Die Frage ‚Was hinterlässt du?‘ ist der härteste Filter, durch den man sein eigenes Leben jagen kann. Die meisten Menschen denken bei dieser Frage zuerst an Geld. Was sie übersehen: Das Geld ist nur dann wirklich werthaltig, wenn es Geschichten ermöglicht. Eine Idee, die du verfolgen konntest, weil das Konto es zuließ. Ein Mensch, dem du helfen konntest, weil du nicht jeden Cent für deinen eigenen Lebensunterhalt brauchtest. Eine Pause, die du dir erlaubst hast, weil du gewusst hast, dass das System weiterläuft. Vermögen ohne Geschichte ist eine Zahl. Vermögen mit Geschichte ist ein Vermächtnis.“

Dr. Anne von Petersdorff-Campen, Dokumentarfilmerin bei gebrüder beetz Filmproduktion, Berlin.

Eine Botschaft an unser eigenes 25-jähriges Ich

Wenn ich, Oguzhan, mit meinem heutigen Wissen zu meinem 25-jährigen Ich sprechen könnte — und das habe ich beim Beantworten dieser Frage über einen Sommer hinweg getan, sehr ernsthaft —, dann wäre die Botschaft kürzer als ich erwartet hätte. Nur sechs Sätze:

Arbeite weniger, als du denkst zu müssen. Du wirst nicht weniger erreichen. Du wirst es nur klüger erreichen.

Lass dein Geld arbeiten, ab dem ersten Euro, den du verdienst. Auch wenn es zwanzig Jahre lang nichts bringt. Im Jahr 25 merkst du, warum.

Mach die Fehler früh und klein. Nicht spät und groß.

Mach nichts allein. Geld wird leichter, wenn du nicht stumm damit ringst.

Vergiss die Mathematik nicht — aber vergiss auch nicht, was du dir damit eigentlich kaufen willst. Es ist nicht das Auto. Es ist die Wahl.

Und mach das, was du schon damals gut konntest. Du wirst es nicht in einer anderen Person finden. Es ist in dir.

Raoul hat seine eigenen Sätze. Sie überlappen sich an einigen Stellen, an anderen unterscheiden sie sich. Das ist okay. Es gibt keine universelle Botschaft an alle 25-jährigen Ichs.

Wenn du dieses Buch mit fünfundzwanzig liest: Schreib *deine* sechs Sätze auf. Bewahr sie auf. Lies sie in zehn Jahren. Du wirst überrascht sein, was sich ändert — und was bleibt.

Was wir Kindern sagen würden

Wir haben am Anfang dieses Buchs nicht ausgeführt, was es heißt, wenn man als Kind von Gastarbeitern aufwächst und später eine Holding führt. Es ging uns nicht um die persönliche Geschichte. Es ging uns um die Lehre, die in jeder Migrations-Geschichte steckt — und in jeder Aufstiegs-Geschichte überhaupt:

Wir sind mehr als unsere Startbedingungen. In jedem „das geht nicht“ steckt ein „wie könnte es gehen“.

Was wir Kindern sagen würden — den eigenen, den anderer, jeder nächsten Generation, die das hier liest — wäre genau dieser Satz. Plus eine kurze Begleitung dazu:

Du bekommst ein Set Karten in die Hand gedrückt. Sprache, Familie, Land, Körper, Charakter, Zeit. Manche dieser Karten kannst du nicht ändern. Was du ändern kannst, ist: *was du mit den Karten anstellst.*

Geld ist eine der Karten, die du ändern kannst — wenn du willst, wenn du anfängst, wenn du dranbleibst. Es gibt schlechte Hände am Tisch und es gibt gute Hände. Aber die Hand, die du am Ende des Spiels hältst, ist nie die, mit der du angefangen hast. Sie ist die, die du dir aufgebaut hast.

Genau das wollen wir dir mit diesem Buch ermöglicht haben.

Fangen wir an

Du hast jetzt elf Kapitel hinter dir. Werkzeuge, Daten, Geschichten, Mantras. Was am Ende zählt, ist nicht, was du gelesen hast — sondern was du *tust*, sobald du das Buch zuklappest.

Drei Aktionen für die nächsten 24 Stunden:

1. **Stell den Freistellungsauftrag** bei deinem Broker auf 1.000 Euro (oder 2.000 als Paar). Wenn du keinen Broker hast, eröffne ein Depot — bei welchem Anbieter ist heute fast egal, alle relevanten sind kostenfrei.
2. **Richte einen Sparplan auf einen Welt-ETF** ein. 50 Euro im Monat reichen für den Anfang. Das Wichtige ist, dass er läuft. Höhe kannst du jederzeit anpassen.
3. **Trag dich auf finalarm.de in den Newsletter ein**, falls du regelmäßig Updates zu den Themen aus diesem Buch lesen willst. Dort findest du auch den Cashflow-Tracker und die Glaubenssatz-Checkliste, die wir in den Kapiteln 2 und 3 erwähnt haben.

Drei Aktionen. Maximal eine halbe Stunde. Und du hast den Anfang gemacht.

Wir wünschen dir Disziplin in den langweiligen Jahren — und Geduld in den großen Korrekturen. Wir wünschen dir die Wahl, die Geld dir gibt. Wir wünschen dir, dass du in zwanzig Jahren auf dieses Buch zurückschaust und dich erinnerst, dass du am Anfang skeptisch warst und trotzdem angefangen hast.

Das ist alles, was wir dir wirklich wünschen können. Den Rest machst du.

— Oguzhan & Raoul Aachen / Berlin, im Frühjahr 2026

MERKSATZ

Arbeite weniger heißt: lass mehr für dich arbeiten als du selbst kannst. Das ist nicht Faulheit. Das ist Hebel.

Anhang

A — Pflicht-Disclaimer

Dieses Buch ist ein Erfahrungsbericht und Bildungsangebot — keine Anlageberatung, keine Steuerberatung, keine Rechtsberatung.

Die Autoren Oguzhan Kalkan und Raoul Schreck verfügen weder über eine Erlaubnis nach § 32 KWG (Kreditwesengesetz) noch über eine Erlaubnis nach § 34f, § 34h GewO (Finanzanlagenvermittler bzw. Honorar-Finanzanlagenberater) noch über eine Erlaubnis nach § 34d GewO (Versicherungsvermittler) noch über eine Bestellung als Steuerberater oder Rechtsanwalt. Die in diesem Buch enthaltenen Informationen, Beispiele, Konzepte und persönlichen Geschichten dienen ausschließlich der allgemeinen Information und Bildung.

Sie ersetzen in keinem Fall: - die individuelle Anlageberatung durch eine zugelassene Beratungsstelle, - die individuelle Steuerberatung durch einen Steuerberater oder Lohnsteuerhilfeverein, - die individuelle Versicherungsberatung durch einen Honorar-Versicherungsberater, - die individuelle Rechtsberatung durch einen Rechtsanwalt oder Notar.

Konkrete Anlage-, Steuer-, Versicherungs- oder Rechtsentscheidungen für deine persönliche Situation gehören in die Hände qualifizierter Berater. Die Autoren haften nicht für Verluste, Steuernachzahlungen, Schäden oder andere Folgen, die sich aus der Anwendung der in diesem Buch dargestellten Konzepte auf deine individuelle Situation ergeben können.

Keine Wertpapier-, Fonds-, Versicherungs-, Krypto- oder Immobilien-Empfehlung. Sämtliche im Buch genannten Anlageklassen, Index-Konzepte und Strukturen werden zur Veranschaulichung und Erklärung verwendet. Sie stellen weder eine Empfehlung zum Kauf, zum Verkauf, zum Halten noch zum Vermeiden bestimmter Wertpapiere, Fonds, Versicherungs- oder Krypto-Produkte dar. Die Wertentwicklung von Anlagen in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklung.

Stand der Informationen. Die im Buch zitierten Gesetze, Steuerregelungen, Steuersätze, Statistiken und Marktdaten beziehen sich auf den Stand Frühjahr 2026, soweit nicht anders angegeben. Steuerrecht und regulatorische Rahmenbedingungen ändern sich. Prüfe aktuelle Gesetzeslage über offizielle Quellen (BMF, BaFin, Bundesbank, Destatis) oder einen qualifizierten Berater.

B — Glossar

Eine Auswahl der wichtigsten Begriffe, die in diesem Buch verwendet werden — kurz erklärt für den schnellen Nachschlag.

Abgeltungssteuer — Pauschal-Steuer von 25 Prozent auf private Kapitalerträge (Dividenden, Zinsen, Veräußerungsgewinne) zuzüglich Solidaritätszuschlag, geregelt in § 32d EStG. Effektiv rund 26,4 Prozent.

Aktie — Verbriefter Anteil an einem Unternehmen. Vermittelt Anspruch auf Anteil am Gewinn, Anteil am Risiko, Stimmrecht bei der Hauptversammlung.

Anlage KAP — Anlage zur Einkommensteuererklärung, in der Kapitalerträge erfasst werden. Erforderlich u. a. für Günstigerprüfung, Verlustvortrag oder die Anrechnung ausländischer Quellensteuern.

Asymmetrisches Investment — Anlage mit begrenztem Verlustrisiko und überproportional hohem Gewinnpotenzial. Beispiel: Bitcoin-Beimischung mit kleiner Position-Größe.

Ausschüttender Fonds — Fonds, der Dividenden oder Zinsen direkt an die Anleger auszahlt. Gegensatz: thesaurierender Fonds.

Basiszins — Vom Bundesfinanzministerium jährlich festgelegter Zins, der für die Berechnung der Vorabpauschale auf Investmentfonds-Erträge verwendet wird. 2025: 2,53 Prozent.

Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) — Versicherung, die eine vereinbarte monatliche Rente zahlt, wenn der Versicherte seinen Beruf zu mindestens 50 Prozent für mindestens sechs Monate nicht mehr ausüben kann.

Bruttomietrendite — Jahres-Kaltmiete eines Objekts geteilt durch dessen Kaufpreis. Erste Kennzahl zur Beurteilung einer Vermietungs-Immobilie.

Buy-and-Hold — Anlagestrategie des langfristigen Haltens über Jahre oder Jahrzehnte, ohne Reaktion auf kurzfristige Kursbewegungen.

Cashflow — Finanzieller Geldfluss in einem bestimmten Zeitraum. Im Buch verwendet für den monatlichen Netto-Geldzufluss aus Erwerbstätigkeit oder Selbstständigkeit.

Compounding (Zinseszins) — Effekt, dass erzielte Erträge wieder Erträge erzeugen, sodass das Kapital exponentiell wächst.

Diversifikation — Streuung des Vermögens über viele Anlagen, Branchen oder Regionen. Reduziert das spezifische Risiko, ohne den Ertragserwartungswert zu senken (Markowitz).

Dividende — Ausschüttung des Gewinns einer Aktiengesellschaft an die Aktionäre.

Dollar-Cost-Averaging — Englische Bezeichnung für regelmäßiges Investieren fester Beträge unabhängig vom Kursstand. Im Deutschen meist „Sparplan“.

Drawdown — Kursrückgang einer Anlage vom letzten Höchststand bis zum aktuellen Tiefststand.

Eigenkapitalrendite (Vermietung) — Jahres-Nettoertrag einer vermieteten Immobilie geteilt durch das eingesetzte Eigenkapital. Wichtigste Zahl für Renditemiet-Berechnungen.

Eigentumsquote — Anteil von selbstgenutzten Eigentumswohnungen oder -häusern am Wohnungsbestand. Deutschland 2022: 44,3 Prozent.

Erwerbsnebenkosten — Beim Immobilienkauf anfallende Kosten neben dem Kaufpreis: Grunderwerbsteuer (3,5–6,5 Prozent), Notar (~1,5 Prozent), Grundbuch (~0,5 Prozent), ggf. Maklercourtage.

ETF (Exchange Traded Fund) — Börsengehandelter Investmentfonds, der in der Regel einen Index passiv abbildet. Charakteristisch: niedrige TER, börsentägliche Handelbarkeit, hohe Transparenz.

Faktor-Investing — Anlagestrategie, die systematisch auf bestimmte Risikofaktoren (z. B. Value, Size, Momentum, Quality) setzt, um den Markt zu schlagen. Forschungsgrundlage: Fama/French.

Freibetrag (Sparerpauschbetrag) — Steuerfreier Betrag für Kapitalerträge: 1.000 Euro für Singles / 2.000 Euro für gemeinsam Veranlagte. Wird per Freistellungsauftrag bei Banken/Brokern ausgeschöpft.

Freistellungsauftrag — Erklärung an die Bank/den Broker, bis zu welchem Betrag Kapitalerträge steuerfrei behandelt werden sollen. Maximal in Höhe des Sparerpauschbetrags.

Geldvermögen — Gesamtheit aller finanziellen Vermögenswerte (Bankeinlagen, Aktien, Fonds, Anleihen, Versicherungsansprüche). Deutsche Privathaushalte Q2 2025: rund 9,2 Billionen Euro.

Gewerbesteuer — Kommunale Steuer auf Gewerbeerträge. Hebesatz je Gemeinde unterschiedlich. Bei rein vermögensverwaltenden Tätigkeiten unter Umständen über die *erweiterte Kürzung* vermeidbar.

Günstigerprüfung — Antrag in der Einkommensteuererklärung (Anlage KAP), die persönliche Einkommensteuer mit der Pauschal-Abgeltungssteuer zu vergleichen, falls der persönliche Steuersatz unter 25 Prozent liegt.

Hebel / Leverage — Einsatz von Fremdkapital, um eine Investition zu vergrößern. Wirkt in beide Richtungen — vergrößert Gewinne und Verluste gleichermaßen.

Holding — Gesellschaft, deren Hauptzweck das Halten von Anteilen an anderen Gesellschaften oder Anlagen ist.

Index — Kennzahl, die die Wertentwicklung einer definierten Gruppe von Wertpapieren misst. Beispiele: DAX (40 deutsche Konzerne), S&P 500 (500 US-Konzerne), MSCI World (~1.500 Konzerne aus Industrieländern).

Inflation — Allgemeiner Anstieg des Preisniveaus. Reduziert die Kaufkraft jeder gehaltenen Geldeinheit. Deutschland langjähriger Schnitt: rund 2 bis 2,5 Prozent.

Investmentsteuergesetz (InvStG) — Gesetz zur Besteuerung von Investmentfonds und ihrer Anleger. Reform 2018 hat u. a. die Vorabpauschale eingeführt.

ISIN (International Securities Identification Number) — Eindeutige internationale Wertpapier-Identifikationsnummer. Im Buch bewusst nicht genannt, da keine Produktempfehlungen.

Kapitallebensversicherung (KLV) — Mischprodukt aus Versicherung und Sparplan. Im Buch als suboptimale Mischform eingestuft.

Klumpenrisiko — Konzentration eines unangemessen großen Teils des Vermögens auf eine einzelne Position oder Anlageklasse.

Körperschaftsteuer (KSt) — Steuer auf Gewinne von Kapitalgesellschaften (GmbH, AG). Pauschalsatz 15 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag.

Krankentagegeld — Versicherungsleistung, die im Krankheitsfall den Verdienstausschlag ausgleicht. Für Selbstständige in der Regel privat zu versichern.

Krypto-Haltefrist — § 23 EStG: Veräußerungsgewinne aus Kryptowährungen sind nach mehr als zwölf Monaten Haltedauer steuerfrei. Bestätigt durch BFH IX R 3/22 und BMF-Schreiben 2025.

Markt-Timing — Versuch, durch geschicktes Ein- und Aussteigen den Markt zu schlagen. Statistisch von Profis selten, von Privatanlegern fast nie zuverlässig erreicht.

Marktkapitalisierung — Wert eines börsennotierten Unternehmens, berechnet als Aktienzahl $\times$ Kurs.

MSCI ACWI (All Country World Index) — Welt-Index, der rund 3.000 Unternehmen aus Industrie- und Schwellenländern abbildet.

MSCI Emerging Markets — Index, der rund 1.400 Unternehmen aus etwa 25 Schwellenländern (Emerging Markets) abbildet.

MSCI World — Index, der rund 1.500 Unternehmen aus 23 Industrieländern abbildet. Langfristige Durchschnittsrendite: 7,7–9 Prozent pro Jahr.

Nettomietrendite — Jahres-Mietertrag abzüglich aller Bewirtschaftungskosten (Hausgeld, Instandhaltung, Verwaltung, Mietausfall) geteilt durch Kaufpreis.

Notgroschen — Liquide Reserve für unvorhergesehene Ausgaben. Empfehlung: 2–3 Monatsgehälter (Verbraucherzentrale) bzw. 3–6 Monatsausgaben (Daumenregel) bzw. 6–12 Monate Fixkosten (für Selbstständige).

Pay-Yourself-First — Prinzip, einen festen Teil jedes Cashflow-Eingangs *zuerst* in Vermögensaufbau zu leiten, bevor Lebenshaltung, Steuern oder Konsum bedient werden.

Physische Replikation — Aufbau eines ETF durch tatsächlichen Kauf der Aktien aus dem zugrundeliegenden Index. Gegensatz: synthetische Replikation über Swap-Geschäfte.

Position-Sizing — Festlegung der Größe einer Anlage-Position relativ zum Gesamtvermögen. Faustregel: Keine Einzel-Position über 10 Prozent.

Privathaftpflichtversicherung — Versicherung, die Schäden abdeckt, die der Versicherte Dritten zufügt. Kosten ~60 Euro/Jahr für 50 Mio. Deckung. Pflicht-Versicherung im Sinne der wirtschaftlichen Existenzsicherung.

Renditedreieck — Visuelle Darstellung, die für jede Kombination aus Einstiegs- und Ausstiegsjahr die durchschnittliche Jahresrendite eines Index zeigt.

Riester-Rente — Staatlich geförderte private Altersvorsorge, eingeführt 2002. Kritisiert wegen niedriger Rendite (~0,8 Prozent), hoher Kosten und Komplexität. Reform 2027 angekündigt.

Risikolebensversicherung (RLV) — Reine Versicherung gegen das Todesfallrisiko. Niedrige Beiträge, hohe Versicherungssumme. Im Buch empfohlen als Familienschutz.

Rürup-Rente — Variante der staatlich geförderten Altersvorsorge, primär für Selbstständige. Ähnliche Probleme wie Riester (~1,0 Prozent Rendite, kein Kapitalwahlrecht).

Sparerpauschbetrag — Siehe Freibetrag.

Sparplan — Automatisierte regelmäßige Investition fester Beträge. Erleichtert Disziplin und reduziert Markt-Timing-Risiko.

Sparquote — Anteil des verfügbaren Einkommens, der gespart statt konsumiert wird. Deutschland 2024: 11,2 Prozent, Halbjahr 2025: 10,3 Prozent.

SPIVA — *S&P Indices Versus Active*. Studienreihe, die regelmäßig misst, wie aktiv gemanagte Fonds gegen ihre passiven Vergleichsindizes abschneiden.

Stammkapital — Mindestkapital einer Kapitalgesellschaft. GmbH: 25.000 Euro, UG: 1 Euro mit Aufstockungspflicht.

Survivorship Bias — Verzerrung in der Wahrnehmung, weil nur erfolgreiche Beispiele sichtbar sind und gescheiterte aus dem Blick verschwinden. Wichtig bei der Bewertung historischer Anlage-Geschichten.

Tax-Loss-Harvesting — Gezielte Realisierung von Verlusten zum Jahresende, um bestehende Gewinne steuerlich zu mindern.

Teilfreistellung — Steuerlicher Abzug auf Erträge aus Aktienfonds-ETFs, um Doppelbesteuerung zu vermeiden. Privatanleger: 30 Prozent. GmbH: 80 Prozent.

TER (Total Expense Ratio) — Gesamtkostenquote eines Fonds oder ETF, ausgedrückt in Prozent pro Jahr. Welt-ETFs: typisch 0,12-0,20 Prozent. Aktive Aktienfonds: typisch 1,5-2,5 Prozent.

Thesaurierender Fonds — Fonds, der Dividenden und Zinsen automatisch reinvestiert, statt sie auszuschütten.

Verdeckte Gewinnausschüttung (vGA) — Vermögensvorteil, den eine Kapitalgesellschaft einem Gesellschafter außerhalb ordentlicher Gewinnausschüttungen zukommen lässt. Steuerlich riskant, weil doppelte Belastung droht.

Verlustaversion — Verhaltensökonomisches Phänomen: Verluste werden ungefähr doppelt so stark empfunden wie Gewinne gleicher Höhe (Kahneman/Tversky).

Verlustverrechnungstöpfe — Getrennte steuerliche Töpfe: Verluste aus Direkt-Aktien können nur mit Aktien-Gewinnen verrechnet werden. Verluste aus ETFs/Anleihen mit allen anderen Kapitalerträgen.

Vermögensverwaltende GmbH (VV-GmbH) — Kapitalgesellschaft, deren Hauptzweck die Verwaltung des eigenen Vermögens ist. Steuerlich attraktiv ab größeren Anlagebeständen (~250.000 Euro aufwärts).

Volatilität — Maß für die Schwankungsbreite einer Anlage. Höhere Volatilität bedeutet stärkere Kursbewegungen, nicht zwangsläufig höheres Risiko über lange Zeiträume.

Vorabpauschale — Jährlich anfallende Steuer auf thesaurierende Fonds und ETFs, basierend auf Basiszins × 70 Prozent. Wird beim späteren Verkauf angerechnet.

§8b KStG — Norm im Körperschaftsteuergesetz: Beteiligungserträge (Dividenden und Veräußerungsgewinne) bei Beteiligungen ≥ 10 Prozent sind zu 95 Prozent steuerfrei. Effektive Belastung $\sim 1,5$ Prozent. Hauptgrund für Holding-Strukturen.

§23 EStG — Norm zu privaten Veräußerungsgeschäften. Regelt Spekulationsfristen und Freigrenzen. Wichtig für Krypto-Steuerfreiheit nach 12 Monaten.

§32d EStG — Norm zur Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge. Pauschalsatz 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag.

§37 EStG — Norm zu Einkommensteuer-Vorauszahlungen. Termine: 10. März, 10. Juni, 10. September, 10. Dezember.

C — Wo es weitergeht: Finalarm

Wenn dich die Themen aus diesem Buch weiter beschäftigen — wenn du tiefer in eine bestimmte Frage einsteigen, aktuelle Daten und Updates lesen oder Werkzeuge bekommen willst, die du in deinem Alltag direkt einsetzen kannst — findest du das alles auf:

finalarm.de

Was wir dort regelmäßig veröffentlichen und kostenlos zur Verfügung stellen:

- **Cashflow-Tracker** — die Excel-Vorlage, mit der wir selbst arbeiten. 4-Zahlen-Standortbestimmung wie in Kapitel 3 beschrieben, mit automatischer Konversionsquote.
- **Glaubenssatz-Checkliste** — die 25 häufigsten Geld-Glaubenssätze, mit Selbsttest aus Kapitel 1.
- **Newsletter** — wöchentliche Beobachtungen aus unserer Anlagepraxis, ohne Verkaufstrichter, ohne Affiliate-Links.
- **Themen-Vertiefungen** — wenn ein Kapitel dieses Buchs für dich besonders relevant ist und du tiefer einsteigen willst.

Du musst dort nichts kaufen. Es gibt keine Beratungsangebote, in die du gedrängt wirst. Wir verkaufen dir nichts. Was wir machen, ist Bildungsarbeit auf einer Marke, die kostenlos und werbefrei sein soll.

D — Über die Autoren

Oguzhan Kalkan, geboren 1981 in Westdeutschland, Diplom-Kaufmann (Universität Trier, Schwerpunkte u. a. Finanzierung & Investition, VWL, Wirtschaftsrecht). Geschäftsführer der Kalkan Holding – Beteiligungs GmbH. Mitgründer von Buzzmatic, einer Online-Marketing-Agentur (seit 2011), und der Finanzmarke Finalarm. Sprachen: Deutsch, Türkisch, Aserbaidzhanisch (alle native), Englisch. Lebt und arbeitet in Aachen.

Raoul Schreck, geboren 1983, FH Pforzheim — Hochschule für Gestaltung, Technik und Wirtschaft. Online-Marketing-Experte, Mitgründer von Buzzmatic und Finalarm. Schwerpunkte: Wachstumsmechaniken, Performance-Marketing, Markenaufbau. Lebt und arbeitet in Berlin.

Beide arbeiten seit 2011 zusammen, kennen sich seit 2010, haben sich oft gestritten und nie zerstritten.

E — Danksagung

Ein Buch wie dieses entsteht nicht im Vakuum. Wir danken denen, die es möglich gemacht haben:

Ali Gündüz, Schulfreund, gemeinsamer Studienzeit-WG-Mitbewohner, heute *Director Fund & Corporate Services* bei Opportunity Financial Services in Luxemburg, davor in leitenden Positionen bei Trustmoore, Apex Group, LRI Group und Credit Suisse Investment Funds. Für die fachliche Durchsicht aus Sicht eines Institutional-Profis und für die Geduld bei unseren Detail-Fragen — herzlichen Dank.

Nicolas Caramella, Mitgründer und Geschäftsführer von DataPulse Research in Berlin — einer datengestützten Digital-PR-Agentur, die mit über 1.500 Earned-Media-Veröffentlichungen in WELT, FAZ, BILD, ZEIT, Tagesschau und Bloomberg zu den führenden Studio-Adressen für datenbasierte Stories im deutschsprachigen Markt zählt. Für die drei Zitat-Beiträge in den Kapiteln 1, 5 und 11, die das Buch um die Datenperspektive eines Earned-Media-Profis erweitern — herzlichen Dank.

Dr. Anne von Petersdorff-Campen, Dokumentarfilmerin bei gebrüder beetz Filmproduktion in Berlin und Autorin internationaler Dokumentarfilme — darunter die ARD-Doku „Elon Musk Uncovered — Das Tesla Experiment“. Für die drei Zitat-Beiträge in den Kapiteln 4, 6 und 12, die das Buch um die journalistische Perspektive auf Erfolgserzählungen, Innovationsmythen und Vermächtnis erweitern — herzlichen Dank.

Andrés Tapia, Tech-Operator und Investor mit Erfahrung in Venture-Capital, Startup-Due-Diligence und privater Aktienanlage; tätig bei Restack in New York. Für die drei Zitat-Beiträge in den Kapiteln 2, 7 und 8, die das Buch um die Investor- und Due-Diligence-Perspektive erweitern — herzlichen Dank.

Den **Buzzmatic-Kollegen**, die uns über fünfzehn Jahre beim Aufbau begleiten und ohne die wir die Praxiserfahrung, die in dieses Buch geflossen ist, nie gemacht hätten.

Den **Finalarm-Lesern und Newsletter-Abonnenten**, deren Fragen, Korrekturen und Rückmeldungen den Inhalt dieses Buchs maßgeblich geformt haben.

Unseren **Steuerberatern und Honorarberatern**, die uns über die Jahre durch Strukturierungs-Entscheidungen begleitet und uns deutlich gemacht haben, wo der Unterschied zwischen Bildung und Beratung verläuft.

Und nicht zuletzt: unseren **Eltern**. Ihre Sätze über Arbeit, Würde und das, was man seinen Kindern hinterlässt, stehen am Anfang dieses Buchs und tragen es bis zur letzten Seite.

— Oguzhan Kalkan & Raoul Schreck *Aachen / Berlin, im Frühjahr 2026*