

DR. JULIAN HOSP

Die Wertformel



Richtig angewandtes Wissen für
außergewöhnliche Resultate beim Investieren,
in der Karriere und im Privaten

FBV

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

DR. JULIAN HOSP

Die
Wertformel

DR. JULIAN HOSP

Die

Wertformel

**Richtig angewandtes Wissen für
außergewöhnliche Resultate beim Investieren,
in der Karriere und im Privaten**

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@m-vg.de

Wichtiger Hinweis

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

Originalausgabe

1. Auflage 2024

© 2024 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages für Personen-, Sach- und Vermögensschäden Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Für die Inhalte der in diesem Buch abgedruckten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich. Der Verlag und der Autor haben keinen Einfluss auf die Gestaltung und Inhalte fremder Internetseiten. Verlag und Autor distanzieren sich daher von allen fremden Inhalten. Zum Zeitpunkt der Verwendung waren keinerlei illegale Inhalte auf den Internetseiten vorhanden.

Redaktion: Christine Rechberger

Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt, München

Umschlagabbildung: Adobe Stock/lulya

Satz: Zerosoft, Timisoara

Druck: CPI Books

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-799-0

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-559-8

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-560-4



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

Dieses Buch widme ich Ewald Serafini, einem wahren Freund und Wegbegleiter, dessen Unterstützung und Weisheit in allen Lebensphasen unersetzlich sind. Ewald ist in Zeiten der Ruhe mein Anker und in den Stürmen des Lebens mein Kompass. Er hat mir die wahre Natur der Freundschaft gezeigt: Sie besteht nicht nur im Teilen gemeinsamer Erfolge, sondern auch im gemeinsamen Überwinden von Herausforderungen, welche das Leben zu unvergesslichen Erlebnissen machen.

INHALT

Danksagung	9
TEIL I: DIE WERTFORMEL	11
Kapitel 1: 10 Millionen Dollar in 30 Minuten.	13
Kapitel 2: Preis	21
Kapitel 3: Wert	31
Kapitel 4: Nutzen.	41
Kapitel 5: Menschen und Skalierung.	55
Kapitel 6: Seltenheit.	69
TEIL II: ANWENDUNG DER WERTFORMEL	81
Kapitel 7: Investieren und Finanzen	83
Kapitel 8: Business und Unternehmertum	119
Kapitel 9: Leidenschaft in der Karriere	149
Kapitel 10: Hobbys, Freizeit, Wachstum	175
Kapitel 11: Liebe und erfüllende Beziehungen	185
Kapitel 12: Kinder und Erziehung.	199
Kapitel 13: Familie, Freundschaften, Networking.	217
Kapitel 14: Fitness und Gesundheit.	239
Kapitel 15: Unvergessliche Erlebnisse	253
Kapitel 16: Wohltätigkeit und Spenden	265
Kapitel 17: Grenzenloser Erfolg, ultimative Freude, maximale Zufriedenheit.	273
Anmerkungen	281
Über den Autor	283
Weitere Literatur	285

DANKSAGUNG

Für Bettina, mein Fels in der Brandung, die mich in die höchsten Höhen begleitet und durch die tiefsten Täler geführt hat. Deine bedingungslose Unterstützung ist mein unerschütterliches Fundament, auf dem ich aufbaue und wodurch ich jeden Tag Energie bekomme. Deine Liebe ist das Licht, das in meiner Dunkelheit leuchtet und mich immer nach Hause führt.

Für meine Kinder, meine täglichen Lehrer in Geduld und Demut, die mich mit jeder Umarmung, jeder Frage und jedem Lachen daran erinnern, dass meine größte Herausforderung und zugleich meine größte Freude darin besteht, der beste Vater zu sein, der ich sein kann.

Für Ewald, den ich nicht nur einen Freund nennen darf. Dieses Buch mag dir gewidmet sein, doch es sind deine unerschütterliche Freundschaft und dein Rat, die es mit echtem Wert gefüllt haben.

Für Fabrizio, dessen scharfsinnige Einblicke und wertvoller Input dieses Buch von einer Idee zu einer Mission gemacht haben. Dein Beitrag ist auf jeder Seite zu spüren und hat dieses Werk im Kern gestärkt.

Für das gesamte Cake-Team, das mit Hingabe und Leidenschaft nicht nur meine Visionen teilt, sondern sie auch jeden Tag mit Leben erfüllt.

Und nicht zuletzt für die vielen Testleser und die Menschen, die mir auf diesem Weg Feedback gegeben haben. Ihr habt aus diesem Buch nicht nur ein Produkt meiner Gedanken, sondern ein Mosaik vieler Perspektiven gemacht.

TEIL I

DIE WERTFORMEL

KAPITEL I

10 MILLIONEN DOLLAR IN 30 MINUTEN

»Geld macht nicht glücklich!«

1 PROZENT DER MENSCHEN

»100.000 Euro würden alle meine Probleme lösen!«

99 PROZENT DER MENSCHEN

Ich starre wie gebannt auf den Bildschirm meines Laptops und warte, bis die Kryptotransaktion von der Tauschbörse bestätigt wird. Dann erhalte ich die Benachrichtigung, dass mir gerade 170 Bitcoins gutgeschrieben wurden. Bei einem Bitcoin-Preis von circa 62.000 Dollar sind das knapp 10 Millionen Dollar. 10 Millionen Dollar – das ist nicht nur eine Zahl, sondern der Schlüssel zu unzähligen Träumen. Mit einem Bruchteil dieser Summe könnte man das neue Traumauto kaufen. Weniger als 10 Millionen Dollar würden schon reichen für eine Villa am Meer oder ein Penthouse in der Stadt der Träume. Mit dieser Summe könnte man theoretisch den Rest seines Lebens mit der Familie ohne finanzielle Sorgen leben. Losgelöst vom Druck der Arbeit wäre man selbst zusammen mit seinen Liebsten wohlversorgt.

Bitcoin, die erste und bekannteste Kryptowährung, wurde 2009 geschaffen als Reaktion auf die globale Finanzkrise. Es ist eine digitale Währung, die unabhängig von zentralen Banken oder Regierungen funktioniert. Über eine Technologie namens Blockchain ist es möglich, Geld zu senden und zu empfangen. Diese Technologie ist vorstellbar als eine Art digitales Buch, in dem alle Transaktionen aufge-

zeichnet werden, die für alle sichtbar sind, was für Transparenz und Sicherheit sorgt.

Anders als bei traditionellen Währungen gibt es bei Bitcoin eine Obergrenze von 21 Millionen Coins, was bedeutet, dass es nie mehr als diese Menge an Bitcoins geben wird. Dieses limitierte Angebot hat dazu beigetragen, dass viele Menschen Bitcoin als digitales Gold betrachten, als eine Absicherung gegen Inflation und Währungsabwertung. Im Laufe der Jahre haben sowohl die Popularität als auch der Wert von Bitcoin und anderen Kryptowährungen stark zugenommen, was teilweise an ihrer dezentralen Natur liegt, aber auch an ihrem Potenzial für schnelle Gewinne und ihrer Rolle als alternative Investitionsmöglichkeit.

Aber die Welt der Kryptowährungen ist nicht ohne Risiken. Starke Preisschwankungen, regulatorische Unsicherheiten und technische Hürden können für Anleger eine Herausforderung darstellen. Trotzdem haben diese digitalen Assets die Finanzwelt auf den Kopf gestellt. Sie bieten nicht nur Potenzial, sondern auch spannende neue Möglichkeiten – wie meine eigene Geschichte zeigt.

Im Oktober 2021 befindet sich Bitcoin auf einer Achterbahnfahrt, die die Welt in Atem hält. Gerade haben Kryptowährungen neue Höchststände erreicht, getrieben von einer Flut von Spekulationen, institutionellen Investitionen und einer wachsenden Akzeptanz in der Mainstream-Finanzwelt. Der Preis, der nur ein Jahr zuvor noch bei etwa 10.000 Dollar gelegen hatte, hat sich nun verzehnfacht, was zu einer Mischung aus Euphorie und Angst unter Anlegern führte. Einerseits ist die Versuchung groß, auf weitere Preissteigerungen zu setzen, inspiriert von Prognosen, die aussagen, dass ein Bitcoin bald die 100.000-Dollar-Marke knacken könne. Andererseits ist das Risiko eines plötzlichen Absturzes, wie wir ihn in der Vergangenheit bereits erlebt haben, nicht zu unterschätzen. Die Erinnerungen an den spektakulären Anstieg und den darauffolgenden Fall im Jahr 2017 sind noch frisch; eine Zeit, in der viele Investoren ihr Vermögen vervielfacht, aber auch verloren haben.

In diesem historischen Moment sitze ich also vor meinem Laptop, nur einen Klick entfernt von einer Entscheidung, die entweder als kluge Voraussicht oder als verpasste Gelegenheit in meine persönlichen Annalen eingehen könnte. Doch ich zeige keine Nervosität, kein Zögern. Das gleiche Prozedere habe ich ja bereits mehrmals durchlaufen und ich weiß, was mir bevorsteht: Ich muss die Coins durch Limit-Order so vorsichtig wie nur möglich in Euro oder Dollar tauschen, ohne den Bitcoin-Preis zu stark unter Druck zu setzen. So bekomme ich das meiste für meine Bitcoins.

Doch heute, am 19. Oktober 2021, ist etwas anders: Eine gelassene Bewegung, ein Wisch auf dem Touchpad, und mein Cursor schwebt über dem »Jetzt live gehen«-Button auf YouTube. »Ich verkaufe 10 Millionen Dollar Bitcoin! Kein Clickbait!«, kündigt der Titel meines Streams an.¹ Die Spannung ist nicht nur eine Reaktion auf die hohen finanziellen Einsätze, sondern speist sich auch aus der Tatsache, dass ich im Begriff bin, meine eigene kleine Geschichte in einem Kapitel der Wirtschaftsgeschichte zu schreiben, das noch lange diskutiert werden würde. Live vor einem riesigen Publikum. Mit allen Fehlern und Erfolgen.

Die Zahl der Zuschauer im Chat nimmt von Sekunde zu Sekunde rasant zu. Viele von ihnen gehören zu den 200.000 Abonnenten meines YouTube-Kanals, die alarmiert sind durch die Benachrichtigung meines Livestreams mit einem riskanten Titel. Sie sind vertraut mit meiner Reise durch die Welt der Kryptowährungen, Aktien und Investitionen – ein treues Publikum, das meine Höhen und Tiefen miterlebt hat. Sie wissen um meine Bitcoin-Käufe in den Tagen, als der Preis noch in den Tausenden lag, und sind sich bewusst, dass diese 170 Bitcoins nur ein Teil meines Kryptovermögens darstellen.

Doch der Anblick von 10 Millionen Dollar auf einem Konto verursacht ein Wirrwarr an Emotionen bei meinen Zuschauern. Spekulationen und Zweifel fluten in den Chat: »Das ist Fake!«, schreiben manche aufgebracht. »Nie und nimmer verkauft er jetzt, der Preis geht

doch auf 100.000 Dollar!«, versuchen andere zu beruhigen. »Clickbait!«, echauffieren sich einige, obwohl im Titel »kein Clickbait« steht. »Alter, ich glaub, ich seh einen Film«, schreibt einer, als er die 10 Millionen Dollar auf dem Bildschirm sieht.

Die Verwirrung ist groß. Die Fragen sind zahlreich. Viele der Zuseher können ihre eigenen Emotionen nicht einordnen. Ist das ein Fake? Oder tausche ich wirklich gerade eine lebensverändernde Summe an Bitcoin in »Geld«?

Ich lasse mich nicht aus dem Konzept bringen, starte den Stream und erkläre:

»Leute, ich habe euch gesagt, dass ich immer ehrlich zu euch bin. Ich habe euch gesagt, als ich Bitcoins gekauft habe, und ich sage euch, wenn ich sie wieder verkaufe. Heute ist dieser Tag gekommen. Ich will dazusagen, dass ich nicht verkaufe, weil ich glaube, dass der Bitcoin-Preis jetzt crasht, und ich will auch, dass ihr wisst, dass dies nur ein Teil meiner gesamten Investition ist. Ich verkaufe, weil meine Bitcoin-Position mittlerweile einen zu großen Prozentsatz in meinem Portfolio eingenommen hat und ich nicht ganz verstehe, warum der Preis gerade so extrem angestiegen ist in den vergangenen Tagen und Wochen. Da will ich lieber ein paar Chips vom Tisch nehmen, so wie ich das auch vier Jahre zuvor, 2017, bereits gemacht habe. Lieber hab ich dieses ›Fuck You Money‹ für meine Familie und mich. Und ich mach' das live, damit ihr das mal selbst mitverfolgen könnt und auch wisst, dass ich das ernst meine.«

Damit wechsle ich auf »Bildschirm teilen« und beginne das Spektakel. Ich biete am Markt immer zehn Bitcoins gleichzeitig an, also knapp 600.000 Dollar am Stück. Vor kurzer Zeit noch waren das nicht einmal

40.000 Dollar, ein gutes Jahresgehalt ... Doch 600.000 Dollar sind natürlich eine ganz andere Hausnummer. Beflügelt durch das »Gelddrucken« während der Covid-19-Pandemie, welches durch künstlichen Wirtschaftsstimulus eine Geldentwertung beziehungsweise Inflation erzeugt hat, und das starke Aufkommen von Trading und Glücksspiel bei vielen jungen Erwachsenen, haben gerade Kryptowährungen in den Jahren 2020 und 2021 einen wahrhaft kometenhaften Aufstieg erlebt. Ich bin seit 2014 in der Kryptowelt aktiv, doch solch einen Hype habe ich in all den Jahren nicht gesehen.

Jeder Klick ist eine Mischung aus Furcht und Stolz. Furcht, dass ich einen Fehler mache; Stolz, dass ich den Mut habe, ihn zu machen. Es ist ein nervenaufreibendes Spiel, bei dem ich sowohl Spieler als auch Einsatz bin. Die Summe wächst und mit ihr wächst die Last meiner Entscheidungen. Es ist ein Tanz auf dem Seil, ein Balanceakt zwischen Gier und Vernunft, zwischen Hoffnung und Realität.

Nach wenigen Minuten ist die erste Tranche getauscht. Bamm. Weiter geht's mit den nächsten zehn Bitcoins. Limit Order. Und durch. Die nächsten zehn. Und immer weiter. Nach knapp 100 Bitcoins mache ich eine kurze Pause. Mit jedem verkauften Bitcoin fühle ich eine Mischung aus Erleichterung und Angst. Erleichterung, weil ich mein Portfolio diversifiziere und damit Sicherheit schaffe. Angst, weil ich mich frage: »Verpasse ich eine noch größere Chance? Was, wenn der Preis weiter steigt?« Diese Gedanken wirbeln wie ein Sturm in meinem Kopf. Ich erinnere mich an die Nächte, in denen ich wach lag und den Markt beobachtete, an die Diskussionen und Prognosen, die mich hierhergeführt haben. Es ist ein Gewirr aus Logik und Emotionen, aus strategischer Berechnung und tief verwurzelter Unsicherheit.

Im Chat machen sich mittlerweile Staunen, Schock oder Belustigung breit. Einige können das Geschehen nicht glauben. Andere haben Panik, dass ich etwas weiß, was sie nicht wissen, und fürchten, dass der Markt bald crashen wird. Andere wiederum versuchen zu beruhigen; sie meinen, dass der Preis noch viel weiter raufgehen und

mein Verkauf sich als ein großer Fehler erweisen wird. Es gibt auch welche, die sich darüber lustig machen, dass ich durch mein Live auf YouTube extrem ineffizient traden und Tausende an Dollar verlieren würde.

Doch ich versuche all das zu ignorieren und mache mit meinem Plan weiter. Nach knapp 30 Minuten ist das Spektakel vorbei. Ich stoppe das YouTube-Live, atme kurz durch und starre auf mein Konto: Knapp über 9 Millionen Euro, umgerechnet 10 Millionen Dollar, sind zu sehen. Ich halte inne, noch nicht ganz realisierend, was gerade vorgefallen ist. Hast du jemals darüber nachgedacht, was du mit 10 Millionen Dollar machen würdest? Würdest du der Versuchung erliegen, alles auf eine Karte zu setzen, oder würdest du kühlen Kopf bewahren? Würdest du weitertraden für noch mehr Gewinn ... Nur um dabei vielleicht alles zu verlieren und bei null starten zu müssen?

Ich für mich habe meine Entscheidung getroffen. Meiner Bank habe ich bereits Bescheid gegeben, dass eine ähnliche Überweisung wie in den vergangenen Tagen bevorstehen würde. Alle Dokumente bezüglich der Herkünfte der Ursprungsgelder habe ich im Vorhinein eingereicht, um alles reibungslos abwickeln zu können. Ich klicke auf »Abheben«, sende das Geld und der Kontostand im Tradingkonto springt auf null. Es ist ein Moment des Triumphs, aber auch einer der Reflexion: Habe ich das Richtige getan? Werde ich es bereuen? Diese Fragen werden mich noch lange begleiten, eigentlich sind sie ein ständiger Begleiter auf meinem Weg durch die Welt des Investierens.

Ein Klopfen an der Tür reißt mich aus meinen Gedanken: »Papa!«, schallt es herein. Viel mehr Wörter kann mein einjähriger Sohn noch nicht. In diesem Moment, als ich den Laptop schließe und aufstehe, scheint die Welt um mich herum stillzustehen. Die Zahlen auf dem Bildschirm, die Stimmen im Chat, das ständige Summen meines Handys – all das rückt in den Hintergrund. Ich eile also zur Tür und reiße sie auf. »Was gibt's?« Da steht er, mein kleiner Racker, die Augen weit und erwartungsvoll, ein unschuldiges Lachen auf seinen Lippen.

In diesem Augenblick wird mir bewusst, wie sehr sich meine Prioritäten über die letzten Monate verschoben haben. Es scheint, als wäre es gestern gewesen, als sich mein Leben nur um Kurse, Märkte und Investitionen drehte. Doch jetzt, mit diesem kleinen Menschen vor mir, verstehe ich, dass der finanzielle Erfolg, die klugen Investitionen und strategischen Entscheidungen nicht im Entferntesten die Freude, die Liebe und die Verantwortung widerspiegeln, die ich fühle, wenn ich meinen Sohn anschau. Es geht nicht nur darum, ein Vermögen aufzubauen, sondern darum, eine Welt zu schaffen, in der mein Sohn sicher, glücklich und erfüllt aufwachsen kann. Jede Entscheidung, jeder Schritt, den ich mache, ist nun durch die Linse dieser neuen Priorität gefärbt. Es ist ein tiefgreifendes Verständnis, dass Geld zwar Freiheit und Sicherheit bringen kann, der wahre Wert im Leben aber aus den Beziehungen kommt, die wir pflegen, und den Momenten, die wir teilen.

Ich nehme ihn bei den Hüften und werfe ihn in die Luft. Er quiekt und kichert, sein Lachen füllt den ganzen Raum – es ist ein Klang, der mir mehr Freude und Stolz bringt als jeder erfolgreiche Deal oder Gewinn. In seinen strahlenden Augen sehe ich nicht nur die Unschuld und das Wunder der Kindheit, sondern auch die Zukunft – eine Erinnerung daran, warum ich tue, was ich tue. Warum ich mich während des letzten Jahrzehnts so intensiv mit dem Investieren auseinandergesetzt habe. Warum ich mehrere Unternehmen aufgebaut habe. Warum ich unpopuläre, jedoch richtige Entscheidungen getroffen habe. Warum ich all mein aufgebautes Wissen anwendete, um außergewöhnliche Resultate zu erzielen. Warum der Stress der letzten Jahre seinen Preis wert war.

Preis und Wert ... Diese zwei Begriffe, die ich jahrelang zu verstehen und zu meistern versucht habe, bekommen eine ganz neue Dimension, wenn ich meinen Sohn ansehe. Ja, ich habe den Preis des Risikos, der harten Arbeit und der ständigen Unsicherheit bezahlt, aber der Wert, den ich nun in meinem Leben habe, ist unermesslich

und unvergleichlich. In seinem Lachen, in seiner Neugier, in seiner Liebe finde ich die ultimative Bestätigung, dass der wahre Reichtum im Leben aus viel mehr besteht als nur aus Zahlen auf einem Bildschirm. Sie sind ein Spiegelbild meiner Entscheidungen, Ängste, Hoffnungen und Träume. Sie repräsentieren die ständige Balance zwischen Preis und Wert, zwischen materiellem Erfolg und emotionalem Wohlbefinden.

Im Laufe der folgenden Kapitel werden wir tiefer in diese Überlegungen eintauchen und einerseits erforschen, wie Konzepte rund um den Begriff *Wert* unser Leben formen, und andererseits lernen, wie wir dies nutzen können, um ein Leben aus grenzenlosem Erfolg, ultimativer Freude und absoluter Zufriedenheit zu führen. Dieses erste Kapitel war nur der Anfang einer Reise, die uns herausfordern, inspirieren und uns zeigen wird, wie wir das Beste aus dem machen können, was wir haben und wer wir sind ... Die Formel über Wert wird uns den Weg weisen, wie richtig angewandtes Wissen zu außergewöhnlichen Resultaten führt, egal ob im Finanziellen, Unternehmerischen oder im Privaten.

KAPITEL 2

PREIS

»Heute kennt man den Preis von allem, doch den Wert von nichts.«

OSCAR WILDE

Ich erinnere mich noch genau an einen meiner ersten »Aktien-Tipps« eines guten Kitesurf-Kumpels vor knapp 15 Jahren. Nach einer intensiven Kitesession auf der paradiesischen Insel El Coche in Venezuela lagen wir beide erschöpft, aber aufgekratzt am Strand, tranken einen Cocktail und unser Gespräch wechselte von den Wellen des Meeres zu den Wellenbewegungen des Marktes. Er war damals schon tiefer in die Welt der Investments eingetaucht als ich und sprach mit Begeisterung von einer Gelegenheit, die ich »nicht verpassen« sollte.

»Julian, du musst dir das anschauen«, sagte er, während er seinen Laptop herausholte, sich an einen Tisch der Strandbar setzte und mir den Chart einer Firma namens Kal Energy zeigte. »Ihre Aktien sind in den letzten Monaten um 50 Prozent gefallen. Das ist *die* Kaufgelegenheit!« Ich schaute auf den Bildschirm und sah die drastische Entwicklung. Der Preis war tatsächlich um die Hälfte gefallen. »Wow, halber Preis!«, sagte ich. »Das klingt wie ein Schnäppchen.« – »Genau«, stimmte er zu, »du bekommst die Aktien jetzt für einen Spottpreis. Der Preis kann von hier aus nur bergauf gehen!«

Angetrieben von der Vorstellung eines großen Coups und der scheinbaren Einfachheit des Deals, ließ ich mich überzeugen. »Okay, ich bin dabei«, sagte ich, ohne viel nachzudenken und ohne auch nur

einen Schimmer Ahnung zu haben, wer oder was Kal Energy war, worin ich da investieren und auf welche Risiken ich mich einlassen würde. Da ich generell wenig über Aktieninvestments wusste und nicht einmal ein Aktienkonto hatte, schrieb ich meinem Bankberater, ob ich die Aktie über die lokale Hausbank kaufen könnte. Der Bankberater riet mir dringend davon ab: »Julian, die Aktie ist reine Spekulation, wenn du das wirklich machen willst, investiere vielleicht 1000 Euro – maximal.« Angespornt durch den niedrigen Preis sagte ich zu und investierte 1000 Euro mit der Traumvorstellung, Millionen damit zu verdienen.

Drei Monate später hatte ich gelernt, dass der Wert einer Aktie, obgleich er schon 50 Prozent gefallen war, trotzdem noch mal um 100 Prozent fallen konnte. Kal Energy war pleite und der Preis der Aktien war auf null gefallen.² Mein investiertes Geld? Weg. Glücklicherweise »nur« 1000 Euro; mein Kumpel jedoch hatte all sein Geld durch »das Schnäppchen« verloren. Die Lektion daraus? Fehlanzeige. Leider verstand ich damals noch zu wenig, denn nur kurze Zeit später verlor auch ich mein gesamtes Geld – mit Immobilien in Brasilien und binären Optionen am Aktienmarkt.

Die Lektion aus heutiger Sicht? Nur weil der Preis fällt, heißt das nicht, dass das Produkt billiger geworden ist. Ein niedrigerer Preis bedeutet nicht automatisch einen besseren Kauf. Ich hatte damals noch nicht das richtige Wissen rund um Investitionen angewendet, um außergewöhnliche Resultate zu erlangen, denn ich verstand vor 15 Jahren die Wertformel noch nicht. Es sollte noch ein paar Jahre dauern, bis ich tatsächlich den Grundstein dafür legen konnte, dass ich knapp zwei Jahrzehnte später mehrere Millionen in 30 Minuten machen würde.

IM SUPERMARKT

Hast du jemals eine Investition getätigt oder einen Kauf gemacht, nur weil der Preis niedrig war? Wenn du zum Beispiel in den Supermarkt gehst, wie ist dort dein Einkaufsverhalten? Greifst du instinktiv zum günstigsten Produkt oder beeinflusst das Preisschild deine Entscheidung kaum? Ist für dich das billigste Angebot gleichbedeutend mit einem klugen Kauf oder bist du der Überzeugung, dass ein höherer Preis auch höhere Qualität bedeutet?

Im Supermarkt funktioniert das größtenteils instinktiv und nur bei einigen wenigen Produkten denkst du länger nach. Aus deinen Erfahrungen hast du gelernt, bei manchen Produkten auf den Preis zu achten, während bei anderen der Wert im Vordergrund steht. Meist weißt du bereits, welchen Joghurt du willst, ob Bio-Obst oder nicht, ob Fleisch vom Metzger oder nicht usw. Produkte mit höherer Qualität oder höherem Nährwert können einen höheren Preis haben, aber auch einen größeren Wert bieten. Sonderangebote oder Eigenmarken können günstiger sein, aber ähnlichen Wert bieten. Es geht darum, das Gleichgewicht zwischen dem, was du aus gibst, und dem, was du dafür erhältst, zu finden. Die Preis- versus Wertfrage hast du dir selbst längst über all die Jahre Schritt für Schritt beantwortet, sodass das Einkaufen heute vornehmlich ohne viel Nachdenken klappt. Doch bei größeren Anschaffungen wie etwa Küchengeräten, die du nicht regelmäßig tätigst, wird die Wahl komplexer. Hier wird jeder Schritt sorgfältig überlegt, denn die Auswirkungen sind langfristig spürbar. Und noch schwieriger wird es bei Investments. Egal, ob es um Aktien geht, wie in der Geschichte zuvor, oder um Immobilien.

PREISMENSCHEN UND WERTMENSCHEN

Ein paar Jahre nach der Kal-Energy-Misere begann im Alter von 22 Jahren meine Reise in die Welt der Immobilien. In Innsbruck, der

Stadt, in der ich aufgewachsen bin, lockten Einzimmerwohnungen mit 30.000 bis 40.000 Euro Kaufpreis, eine ideale Gelegenheit für einen jungen Investor. Doch die Banken sahen in mir, dem Medizinstudenten und selbstständigen Profikitesurfer, ein Risiko. Sie zögerten, mir zu vertrauen, und forderten 50 Prozent Eigenkapital – eine enorme Hürde. Der Rest des Darlehens kam mit hohen Zinsen, sodass die Mieteinnahmen kaum die Kosten decken konnten. Das klassische Dilemma eines jungen Investors, konfrontiert mit den strengen Regeln der Finanzwelt.

Mehr als 20.000 Euro Eigenkapital aufzutreiben war für mich eine beachtliche Herausforderung. Ich stand kurz davor, die Immobilien-Investition aufzugeben und mich stattdessen wieder auf Aktien zu fokussieren. Doch dann öffnete ein Gespräch mit meinem Mentor Paul, den du vielleicht aus *25 Geschichten für mein jüngeres Ich* kennst, mir die Augen. Er war ein extrem erfolgreicher Unternehmer kurz vor der Rente, welcher mir durch all sein Wissen und seine Erfahrung aufzeigte, dass ich nicht am Wert, sondern am Preis meiner potenziellen Investments festhing. Diese Erkenntnis war ein Wendepunkt, der mich dazu anregte, meine Strategie neu zu überdenken und nach wertvolleren Möglichkeiten Ausschau zu halten.

Paul meinte damals: »Der Grund, warum du von niemandem den Kredit bekommst, ist, weil dein Investment zu wenig Wert liefert. Du suchst aber erst gar nicht nach Investments mit mehr Wert, weil du ein Preismensch bist und nicht zuerst auf den Wert schaust.« Meine Antwort darauf: »Was hilft es mir, nach teureren Immobilien Ausschau zu halten, wenn ich mir diese gar nicht leisten kann?« Doch Paul ließ diesen Einwand nicht gelten: »Teuer und billig ist nicht der Preis allein. Es ist das Verhältnis von Preis und Wert. Wenn der Preis über dem Wert liegt, ist es teuer. Liegt der Preis unter dem Wert, ist es günstig.«

Pauls Ratschlag war klar: Suche nach Immobilien, die Wert bieten, nicht nur nach dem niedrigsten Preis. Genau das war Jahre zuvor mein Problem beim Kauf von Kal-Energy-Aktien gewesen, wo ich

rein in einen Preis-Chart investiert hatte. Bei meiner bisherigen Immobilien-Strategie stand ebenfalls der Preis im Fokus, genauer gesagt das, was mein Budget zuließ: kleinere Wohnungen mit wenig Potenzial. Banken zögerten bei solchen Objekten, da das Risiko für sie und für mich hoch war. Kreditnehmer wie ich waren meist selbst nicht recht finanzstark und schwache Mieter verursachten oft Zahlungsausfälle. Ein finanzieller Sicherheitspuffer war praktisch nicht vorhanden.

Pauls Weisheit lehrte mich, über den Horizont meiner bisherigen Grenzen hinauszublicken und nach wertvolleren, lohnenderen Investitionsmöglichkeiten zu suchen. Also begann ich, gezielt nach Immobilien Ausschau zu halten, die nicht nur interessante Mietrenditen versprachen, sondern auch durch Renovierungen oder Umbauten an Wert gewinnen konnten. Als ich die ersten Objekte in der 100.000-Euro-Kategorie inspizierte, war mein Blick noch immer stark preiszentriert und ich hatte erneut Zweifel, ob ich mir diese würde leisten können. Doch bei einer Wohnung bot sich eine außergewöhnliche Chance: die Teilung in zwei Einheiten mit einer potenziellen Mietrendite von fast 15 Prozent pro Jahr. Dazu kam ein separater Parkplatz, der verkauft werden konnte. Zu meiner Verblüffung zeigte sich die Bank bei dieser Konstellation viel offener und verlangte nur 20 Prozent Eigenkapital, solange ich den Parkplatz veräußerte. Plötzlich waren die benötigten 20.000 Euro Eigenmittel für ein vielversprechendes 100.000-Euro-Objekt ausreichend. Ursprünglich außerhalb meiner Vorstellungswelt, offenbarte sich diese Wohnung als ein verborgener Schatz. Durch die Fokussierung auf den Wert, nicht auf den Preis, konnte ich die Bank überzeugen, da auch sie nun ihre notwendigen Sicherheiten hatte.

Mein Mentor Paul unterscheidet Preismenschen und Wertmenschen. Viele Menschen sind Preismenschen, da der Preis ein offensichtliches, unmittelbares Maß ist. Preisschilder in Geschäften, Aktienkurse an der Börse, Kryptopreise auf dem Markt – sie alle bieten eine klare, schnelle Orientierung. Oft ist das Budget das limitieren-

de Element im Leben der Menschen, wodurch der Fokus zwangsläufig auf dem Preis liegt. Preismenschen sind oft risikoavers. Sie neigen dazu, sich auf den sofort sichtbaren Preis zu konzentrieren, weil sie Angst haben, zu viel für etwas zu bezahlen, das ihren Bedürfnissen nicht entspricht oder das sie woanders günstiger finden könnten. Sie sind besorgt über mögliche Verluste und ziehen es daher vor, die sicherere, kurzfristig kostengünstigere Option zu wählen. Dieser einfache, sichtbare Indikator wird somit zur ersten und manchmal einzigen Überlegung. Doch der ständige Fokus auf den Preis kann dazu führen, dass der tiefere Wert eines Produkts oder einer Investition übersehen wird, was langfristig nicht vorteilhaft ist.

Wertmensch zu sein ist zwar anspruchsvoller, aber letztlich lohnender. Sich auf den Wert zu konzentrieren, erfordert intensive Überlegungen und ein Verständnis dafür, was langfristig wirklich wichtig ist. Es geht darum, über den momentanen Preis hinauszusehen und zu erkennen, was ein Produkt oder eine Dienstleistung wirklich zum Leben beiträgt, und sich erst danach zu überlegen, welchen Preis man bereit wäre, dafür zu bezahlen. Wertorientierte Menschen denken oft weiter voraus. Sie sind bereit, jetzt mehr zu investieren, weil sie an die langfristigen Vorteile glauben. Ihre Kaufentscheidungen sind häufig in einer langfristigen Perspektive verwurzelt, in der Überzeugung, dass die anfangs höheren Kosten durch die Langlebigkeit, die verbesserte Leistung oder den größeren Genuss, den das Produkt oder die Dienstleistung bietet, mehr als wettgemacht werden. Dies führt zu bewussteren, nachhaltigeren Entscheidungen, die auf lange Sicht zu größerer Zufriedenheit und Erfolg führen.

Verstehen wir diese psychologischen Antriebe, können wir besser nachvollziehen, warum Menschen unterschiedliche Entscheidungen treffen, wenn es um Preis und Wert geht, und warum die meisten Menschen, so wie ich damals auch, eher Preismenschen und nicht Wertmenschen sind. Denk einmal selbst darüber nach: In welchen Bereichen deines Lebens bist du eher ein Preismensch und in wel-

chen eher ein Wertmensch? Wie würdest du deine eigene Balance zwischen Preisbewusstsein und Wertschätzung beschreiben? Glaubst du, dass sich das im Laufe der Zeit bei dir verändert hat oder in Zukunft verändern sollte?

Öl als Investment bei Preis- und Wertmenschen

Betrachten wir beispielsweise eine Investition in Öl: Als Preismensch fokussierst du dich auf den Chart, um den Preis vorauszusagen. Steigt der Trend, jubelst du; fällt er, kommt die Panik. Nun stell dir vor, du willst dein Auto betanken und der Spritpreis sinkt. Deine Reaktion? Freude über günstigeres Tanken. Warum? Weil du genau weißt, welchen Wert 1 Liter Sprit für dich hat. Du weißt, wie weit das Auto damit fährt und welchen Wert du durch die zurückgelegte Distanz oder den Zeitgewinn bekommst. Du achtest hier klar zuerst auf den Wert und danach auf den Preis. Ganz anders beim Investieren in Öl: Hier hoffst du wahrscheinlich nur, dass der Preis steigt, ohne den tatsächlichen Wert zu kennen.

Vielleicht denkst du, dass der Vergleich von Öl als Investment und Sprit als Konsumgut hinkt. Doch ich sehe das anders. Du könntest nämlich das Gedankenexperiment vom Tanken zu einer Investition machen. Stell dir vor, du kaufst Sprit für 2 Euro pro Liter. Auf dem Heimweg triffst du jemanden, der dir 10 Euro pro Liter bietet, weil er dringend Sprit benötigt. Ursprünglich hattest du nicht vorgehabt, den Sprit zu verkaufen, sondern seinen Wert für dich zum Fahren zu nutzen. Aber bei einer solchen Preissteigerung von 500 Prozent in so kurzer Zeit ergreifst du die Gelegenheit und verkaufst.

Beim reinen Spekulieren auf den Ölpreis hast du den Wert des Öls nie bedacht, du hast lediglich den Chart vor Augen ge-