

Meine Meinung

Wissen ist die beste Rendite



VON DANIEL KRAUTER

Die Aussage eines Chemiestudenten bei „Money Talks“, er habe in der Schule nie etwas über Geldanlage gelernt, steht stellvertretend für eine ganze Generation. Dabei betrifft das Thema alle: Jeder Mensch trifft im Laufe seines Lebens finanzielle Entscheidungen – ob bei der Wahl eines Girokontos, beim Abschluss einer Versicherung oder bei der Frage, wie man Ersparnisse sinnvoll anlegt. Initiativen wie „Money Talks“ der Volksbanken sind von großer Bedeutung. Sie schließen eine Lücke, die das Bildungssystem bislang offenlässt.

Das Konzept, junge Menschen in einer lockeren, praxisnahen Veranstaltung an Finanzthemen heranzuführen, zeigt, dass Geldanlage kein Buch mit sieben Siegeln sein muss. Besonders wertvoll ist dabei der Mix aus professioneller Expertise und der Ansprache auf Augenhöhe: Ein Fondsmanager wie Tim Rudlaff bringt institutionelles Wissen und Erfahrung ein, während ein Social-Media-Akteur wie Benjamin Schliebener mit seinem authentischen Zugang junge Leute direkt erreicht. Kritisch bleibt allerdings, dass solche Veranstaltungen notwendig sind, weil die Schule dieses Wissen bislang nicht vermittelt. Finanzbildung wird so zunehmend an private Institutionen ausgelagert – ein Schritt, der zwar hilft, aber keine Dauerlösung sein sollte.

Insgesamt zeigt der Abend in der Böblinger Kongresshalle: Junge Menschen wollen über Geld sprechen – sie brauchen nur die Gelegenheit dazu. „Money Talks“ ist ein Beispiel dafür, wie moderne Finanzbildung aussehen kann: praxisnah, offen, verständlich und zugleich kritisch. Dennoch sollte man sich bewusst machen, dass solche Initiativen nicht den Bildungsauftrag des Staates ersetzen dürfen. Langfristig gehört finanzielle Allgemeinbildung in die Schulen – nicht nur als Wahlthema, sondern als fester Bestandteil des Lehrplans. Denn wer versteht, wie Geld funktioniert, kann informierte Entscheidungen treffen – und damit nicht nur seine persönliche Zukunft, sondern auch die wirtschaftliche Stabilität der Gesellschaft stärken.

Daniel.Krauter@szbz.de

Geldanlage leicht gemacht mit „Money Talks“

Bei der gemeinsamen Veranstaltung der Bezirksvereinigung Böblingen/Calw der selbstständigen Volks- und Raiffeisenbanken in der Böblinger Kongresshalle erhielten Kunden zwischen 18 und 30 Jahren Finanztips aus erster Hand.

VON KARLHEINZ REICHERT

BÖBLINGEN. „An der Schule habe ich zum Thema Geld anlegen nichts gelernt. Das war im Unterricht nie ein Thema“, sagt ein Chemiestudent. Einem Zwölftklässler erging es bisher genauso. Deshalb hat der eine die Einladung der Vereinigte Volksbanken angenommen und der andere die der Volksbank in der Region. Sie sind beide zu „Money Talks“ in die Böblinger Kongresshalle gekommen. Das Format ist eine Fortbildungsveranstaltung zum Thema Finanzen der neun unter dem Dach der Bezirksvereinigung Böblingen/Calw agierenden selbstständigen Volks- und Raiffeisenbanken für Kunden zwischen 18 und 30 Jahren.

100 000 Follower auf Social Media

Zum Ziel des Abends erklärte Jörg Niethammer, der Vorstandsvorsitzende der Vereinigte Volksbanken, man wolle den jungen Leuten eine Übersicht in Sachen Geldanlage geben und wer am Ende nicht mit dem Gefühl „Finanzen sind easy“ aus dem Saal gehe, der dürfe sich in den nächsten Tagen gerne an eine der Banken wenden. Für Kurzreferate und einen Frage-und-Antworten-Block hatte die Bezirksvereinigung den 28-jährigen Benjamin Schliebener engagiert, der in dieser Altersgruppe bekannt ist, weil er seinen rund 100 000 Followern auf verschiedenen Social-Media-Kanälen unter „Investieren mit Ben“ regelmäßige Finanztips gibt, sowie den 31-jährigen Tim Rudlaff, Fondsmanager bei der zum genossenschaftlichen Finanzverbund gehörenden Union Investment.

Finanzentscheidungen sollte man möglichst rational treffen, empfahl Benjamin Schliebener. Aber vollständig gelinge das nur den Abkömmlingen des homo oeconomicus. Auch bei ihm laufe sehr viel emotional: „Das ist normal.“ Dennoch würden genau hier die Fallen liegen. Anleger würden dazu neigen, bil-



Tim Rudlaff (links) und Benjamin Schliebener brachten den jungen Kunden das Geldanlegen mit Aktien und Fonds näher.



Moderatorin Saskia Naumann und Jörg Niethammer. Der Vorstandsvorsitzende der Vereinigte Volksbanken war von dem Abend begeistert: „Benjamin Schliebener und Tim Rudlaff haben die Fakten und viele gute Tipps prima rübergebracht.“

lige Aktien zu kaufen, dabei sage der Kurs gar nichts aus. Er sei lediglich das Preisschild. So könne eine Aktie für fünf Euro überbewertet sein, eine andere für 500 Euro aber nicht.

Aber selbst erfolgreiche Unternehmen würden auf die Psychologie des vermeintlich günstigeren Preises setzen. So fragte Schliebener in den Saal, wer die Apple-Aktie 2020 für 499,23 Dollar und wer sie im selben Jahr zu 129,04 Dollar gekauft hätte. Die Mehrheit meldete sich beim niedrigeren Preis und hätte damit mehr bezahlt, denn dazwischen lag kein Kurssturz, sondern ein Aktiensplit im Verhältnis von 1:4. Was die Apple-Aktie angeht, verriet Tim Rudlaff seine private Anlagetaktik: „Wenn der Preis um zehn Prozent gefallen ist, habe ich schon zugegriffen und kaufe auch weiter nach.“

Aber nicht nur bei vermeintlichen Preissenkungen durch einen Aktiensplit, so Benjamin Schliebener, spiele das Bauchgefühl den Investoren gerne einen Streich: „Bei einem Verlust tun sich alle schwer, ihre Papiere zu verkaufen. Dagegen nimmt man einen Gewinn gerne schnell mal mit.“ Gefühlt sei nämlich die Freude über 1000 Euro Gewinn geringer als die Enttäuschung über 100 Euro Verlust. Sinnvoll sei dagegen meist, bei einem Verlust zu verkaufen und nicht zu versuchen, diesen auszusitzen. Generell gelte beim Aktienhandel: Wer ein Papier verkaufen wolle, brauche auf der

Gegenseite jemand, der diesem eine positive Entwicklung zutraue. Beim Kauf nehme man diese Rolle selbst ein, während der Verkäufer dieses Vertrauen nicht mehr habe.

Interaktion mit dem Publikum

Ähnlich wie den aktuellen Börsenkurs hält Benjamin Schliebener auch die Kurscharts für wenig aussagekräftig: „Sie spiegeln nur die Vergangenheit wider.“ Auch ein über Jahre gestiegener Kurs sei keine Garantie dafür, dass es so weiter gehe. Das sieht auch Tim Rudlaff so. Wenn er sich bei einer Analyse unsicher fühle, hole er sich bei einem alten Hasen unter den Kollegen eine zweite Meinung ein. Oder er investiere erst einmal ein Drittel des zur Verfügung stehenden Geldes, wenn es gut laufe, das zweite Drittel und schließlich vielleicht auch noch den Rest. Bei schwierigen Entscheidungen spüre er schon die Verantwortung für das Geld von mehr als 100 000 Kunden.

Bei der Frage, wann man mit einer Investition beginnen sollte, sind sich Schliebener und Rudlaff nicht ganz einig. Schliebener sagte: „Der beste Zeitpunkt war gestern, der zweitbeste ist heute.“ Rudloff kommentierte das mit einem Jein: „Es gibt dazu einen makabren Spruch: Man investiert am besten, wenn die Kanonen donnern.“ Das beziehe sich aber nicht nur auf militärische Auseinandersetzungen.

gen. Darunter seien auch Börsencrashes wie der zu verstehen, den Corona ausgelöst hatte.

Bei der Publikumsfrage, ob es möglich sei, mit einem Investmentfonds mit 40 bereits Millionen zu sein, meinte Tim Rudlaff, dass dies mit der Unterstützung der Eltern oder von Oma und Opa zu schaffen sei: „Wenn von der Geburt an Monat für Monat für 400 Euro Anteile gekauft werden.“ Voraussetzungen dafür, dass aus den so eingezahlten 192 000 Euro eine Million wird, sind, dass der Fonds eine sechsprozentige Rendite erwirtschaftet, die ebenfalls in Fondsanteile umgesetzt wird. Einen weiteren, günstigeren Weg als den Ratensparvertrag erwähnte er nicht: Unter den ansonsten selben Voraussetzungen wird eine Einmaleinzahlung von 100 000 Euro in 40 Jahren ebenfalls zu einer Million Euro.

Aus dem Publikum kam auch das Stichwort Krypto-Währungen. Benjamin Schliebener riet, 80 Prozent des Vermögens „rational und langfristig vernünftig“ anzulegen. Die übrigen 20 Prozent könnten als Spielwiese dienen, etwa für Einzelaktien oder Optionsscheine, und das sei dann auch der Platz für Bitcoin und Co. Die Empfehlung von Tim Rudlaff ging in dieselbe Richtung. Mehr als zehn bis 15 Prozent würde er nicht in Krypto-Währungen anlegen. Beide wiesen darauf hin, dass deren Entwicklungen nicht kalkulierbar seien.

Zwei Millionen Euro fehlen für die Pilotphase

Bei der Pitch-Night der IHK-Bezirkskammer Böblingen präsentieren zehn junge Unternehmen ihre Ideen.

VON KARLHEINZ REICHERT

BÖBLINGEN. Die beiden Geo-Physiker Pascal Koch und Olav Cornelius sowie die beiden Luft- und Raumfahrtingenieure Juan de Freitas und David Frey haben mit ihrer Imensus Ug die Pitch-Night der IHK-Bezirkskammer Böblingen samt 250 Euro Preisgeld gewonnen. Dennoch hat das Start-up ein irdisches Problem, will zunächst unterirdisch und später abheben und außerirdisch arbeiten.

In der Böblinger Existenzgründerschmiede AI xpress hat das Quartett das Modell eines fahrenden Roboters konstruiert und gebaut, der für den echten Arbeitseinsatz dreimal so groß werden soll. Eingesetzt werden könnte der elektronische Mitarbeiter für Untergrunduntersuchungen im Bergbau, von der Energiewirtschaft (Thermiebohrungen), wenn es darum geht CO₂ zu bunkern oder auch im Katastrophenschutz. Im Bergbau könnten die Sensoren die Sicherheit im Bergwerk überprüfen, aber auch herausfinden, wo und wie Erze in den Gesteinsschichten liegen und ob sich der Abbau lohnt.

Finanzierungsrunde für 2026 geplant

Bevor es losgeht, müssen sie noch ein irdisches Problem lösen: Um vom Modell aufs Original zu kommen, fehlt ihnen noch das Geld. „Für das Jahr 2026 haben wir deshalb eine Finanzierungsrunde geplant“, sagt Mitbegründer Pascal Koch. Er ist überzeugt davon, dass die knapp zwei Millionen Euro zusammenkommen, die nötig sind, um im Folgejahr in die Pilotphase zu starten. Das erste Projekt dafür steht bereits fest: Sie werden eine Goldmine in Peru unter die Lupe nehmen. Zu ihrem Geschäftsmodell gehöre auch, dass sie die Geräte nicht verkaufen, sondern damit eine Dienstleistung erbringen wollen.

Die irdischen, beziehungsweise unterirdischen Aufträge sollen aber nur der Anfang sein. Generell würden die geländegängigen Roboter so konstruiert, dass sie auch auf dem Mond eingesetzt werden können. Langfristig könnte daraus ein großes Geschäft werden, hofft David Frey, denn nirgendwo sonst gebe es so große Vorkommen Seltener Erden wie auf dem Mond. Wenn man sich das Mondgesicht anschauet, lägen diese vor allem im Mundbereich. Das Gestein dort abzubauen, eventuell unbemannt,



David Frey (links) und Pascal Koch mit dem Modell ihres fahrenden Roboters. In ferner Zukunft könnte der Rover auch auf dem Mond zum Einsatz kommen.

sei gar nicht die eigentliche Herausforderung, meint der Luft- und Raumfahrtingenieur. Das größere Problem sei der Transport der Ausbeute zur Erde.

Platz zwei bei der IHK-Pitch-Night, bei der sich zehn junge Firmen vorstellten, ging an die Schönbrunn Tasc GmbH. Die geschäftsführenden Gesellschafter Jan-Sebastian und Nohua Schönbrunn gründeten die IT-Sicherheitsfirma in einer Sindelfinger Dachwohnung. Firmensitze sind heute Leonberg und Sfax (Tunesien). Einen Standardservice biete die Schönbrunn Tasc GmbH nicht an, sagte die Mitarbeiterin Kseniia Guillemet beim Pitch, denn jedes Unternehmen benötige einen anderen Schutz vor Cyberangriffen.

Bei der drittplatzierten Five.Engagement gUG mit Sitz in Stuttgart handelt es sich um eine digitale Plattform, die junge Menschen, die sich ehrenamtlich engagieren wollen, mit

gemeinnützigen Organisationen zusammenbringen will. Mit einer App, deren Entwicklung von der Caritas unterstützt wurde, können Freiwillige zu ihnen passende Engagements finden und sich auch direkt anmelden.

Über den dritten Platz hinaus legte die vierköpfige Jury der IHK keine weitere Reihenfolge fest. Die Palette der beteiligten Start-ups reichte vom Immobilienverwalter bis zum virtuellen, naturwissenschaftlichen Labor. Zu den Besonderheiten gehörte Amélie Pokorny, die sich als Zyklusberaterin selbstständig gemacht hat. Sie fordert eine Veränderung der Arbeitswelt, zumindest für die Frauen. Denn: „Der Zyklus eines Mannes dauert 24 Stunden, der einer Frau 28 Tage.“ Mit einer Anpassung an diesen Rhythmus („wir müssen mit und nicht gegen die weibliche Biochemie arbeiten“) ließen sich die Produktivität steigern und die Ausfälle verringern.

Kakao-Report von Ritter Sport

Bezug von rund 17 000 Tonnen Kakaomasse und -butter jährlich.

VON PETER MAIER

WALDENBUCH. Die Alfred Ritter GmbH & Co. KG veröffentlicht die aktuelle Ausgabe ihres Kakao-Reports. Das Familienunternehmen fasst darin die Schwerpunkte seiner Kakao-Programme in Westafrika und Lateinamerika zusammen, dokumentiert Fortschritte und zeigt auf, vor welchen Herausforderungen der Kakaoanbau steht.

Einen Schwerpunkt dieser Ausgabe bildet das Thema Agroforstwirtschaft als ein Ansatz, um den Kakaoanbau angesichts des Klimawandels resilienter zu machen.

Auch Bauern kommen zu Wort

Unser Ziel ist Transparenz – sowohl entlang unserer Lieferkette als auch mit Blick auf unsere Arbeit im Ursprung“, betont Asmus Wolff, Geschäftsführer Supply Chain bei Ritter. So sollen Kennzahlen eine Vergleichbarkeit über die unterschiedlichen Programme hinweg ermöglichen. „Anders als beim Kaffee begegnet Kakao den meisten Menschen nur in verarbeiteter Form, zum Beispiel als Schokolade. Der Rohstoff selbst und die spezifischen Herausforderungen im Anbau sind nur wenigen bewusst.“

Deshalb kommen in unserem Kakao-Report auch Bäuerinnen und Bauern zu Wort. In konkreten Beispielen zeigen sie, wie wir gemeinsam, die Bedingungen langfristig verbessern können“, erklärt Wolff. „Wie dringend erforderlich mehr wirtschaftliche und ökologische Resilienz im Kakaoanbau sind, haben die letzten zwei Jahre gezeigt.“

Ritter bezieht jährlich rund 17 000 Tonnen Kakaomasse und -butter. Dieser Kakao stammt aus Ghana, der Côte d'Ivoire, Nicaragua und Peru. In allen Ländern hat das schwäbische Familienunternehmen Kakao-Programme etabliert. Bereits seit 2018 ist der Kakao für das gesamte Sortiment nach dem Rainforest Alliance Kakao-Programm oder dem Fairtrade Kakao-Programm zertifiziert. Inzwischen sind 99 Prozent des Kakao bis zur Farm rückverfolgbar. Der Kakao-Report 2024 steht allen Interessierten auf ritter-sport.de zum Download zur Verfügung.

Namen & Nachrichten

MICHAEL LINDNER

„Wir sind Unternehmer, keine Unterlasser“

EINE GENERATIONEN-GESCHICHTE IN 12 KAPITELN

Der Senjorchef von NATURKOSMETIK BÖRLIND der Familie, Mut zur Selbstkritik, Verantwortung und die Kunst des Loslassens

STIEGLITZ

ISBN-Nummer Buch: 978-3-7987-0453-4 Bild: z

Das Leben des Unternehmers und Familienvaters **Michael Lindner** dokumentiert nicht nur den Aufstieg zum Alleininhaber von **Naturkosmetik Börlind in Calw**, es ist auch eine Generationengeschichte.

Geboren 1949 in Leipzig und 1958 mit seinen Eltern in den Westen geflüchtet, berichtet der Autor in seiner Autobiografie über die Gründung des Familienbetriebs 1955 in Ostdeutschland durch seine Eltern, seine enge Beziehung zu ihnen und sein Leben als Nachfolger seiner Mutter, die Naturkosmetik Börlind in Deutschland bekannt machte.

Wie er das Familienunternehmen ab 1986 zu einem International Player aufbaute und es 2020 an seine Kinder **Nicolas** und **Alicia Lindner** übergab. Vordergrund ist seine Geschichte eine Erfolgsgeschichte, doch dahinter verbarg sich gelegentlich auch ein Kampf. So schildert er den oft schwierigen Spagat zwischen Familienleben und Beruf, der Aufgabe, den hohen Ansprüchen seiner Mutter, der Firmengründerin Annemarie Lindner, gerecht zu werden, und der Herausforderung, Naturkosmetik Börlind an die dritte Lindner-Generation zu übergeben. z