



Der stille Killer Ihres Anlageerfolgs

Q 0

BY REDAKTION ON 30. APRIL 2026

WISSEN

Warum scheitern so viele Menschen beim Vermögensaufbau, trotz guter Informationen und zahlreicher Möglichkeiten? Ein zentraler Grund liegt im falschen Denken: Wer Märkte, Investments und Beziehungen als Nullsummenspiel betrachtet, trifft systematisch die falschen Entscheidungen. Im Interview erklärt Dr. Dr. Rainer Zitelmann, warum kurzfristiges Denken, Misstrauen und Konkurrenzdenken Anleger ausbremsen, weshalb echte Vermögensbildung fast immer langfristig entsteht und wieso erfolgreiche Investoren oft genau das Gegenteil von dem tun, was die Masse für richtig hält.

Ihr Buch beschäftigt sich mit dem Zero-Sum Mindset. Welche Rolle spielt dieses Denken konkret beim Aufbau von Vermögen?

Wir wissen aus Untersuchungen, dass Nullsummendenker meist kurzfristig denken. Ich selbst glaube, dass es ziemlich schwierig ist, mit einem kurzfristigen Investitionshorizont erfolgreich zu sein. Das kann zwar funktionieren, aber die meisten scheitern dabei. Ich selbst halte manche Immobilien seit fast 30 Jahren, mein Gold seit 22 Jahren und meinen ETF seit acht Jahren. Ich bin überzeugt, dass man langfristig besser fährt.

In welchen Anlageklassen beobachten Sie besonders häufig ein Nullsummen-Denken – etwa bei Immobilien, Edelmetallen oder Aktien?

Ich gebe ein Beispiel aus dem Immobilienbereich, weil ich dort 20 Jahre tätig war. Ich habe viele Anleger erlebt, die versuchen, die Maklerprovision herunterzuhandeln – zum Beispiel von 4 Prozent auf 2,5 Prozent. Sie sehen die Transaktion als Nullsummenspiel: Der Gewinn des Maklers geht auf ihre Kosten. Kurzfristig stimmt das auch.

Warum habe ich trotzdem freiwillig und ohne Diskussion die volle Provision (oft 6 Prozent) gezahlt? Aus Masochismus oder Dummheit? Nein – weil ich wusste: Der Makler wird mir seine besten Angebote und Schnäppchen zuerst präsentieren. Er wusste nämlich, dass ich nicht versuche, ihn bei der Provision herunterzuhandeln, und dass ich die Provision direkt nach dem Notartermin per Blitzüberweisung bezahle.

Dadurch konnte ich Immobilien erwerben, die den sogenannten Provisions-Geizhalsen gar nicht erst angeboten wurden. Sie bekamen nur das, was kein anderer wollte – und hielten sich trotzdem für schlauer, weil sie vielleicht ein oder 2 Prozent Provision gespart hatten.

Wie beeinflusst die Nullsummenfalle die Risikowahrnehmung von Anlegern?

Nullsummendenker sehen alle Beziehungen als antagonistisch: Was der eine gewinnt, verliert der andere. Dadurch entgehen ihnen viele Chancen, weil sie ständig auf der Hut sind und befürchten, übervorteilt zu werden. Sie verpassen Möglichkeiten, die sich in Win-win-Situationen ergeben.

Manche Menschen, etwa mit linker politischer Einstellung, kaufen gar keine Aktien oder Immobilien, weil sie als Nullsummengläubige davon ausgehen, ihr Gewinn sei zwangsläufig der Verlust eines anderen – und umgekehrt. Mein Freund, Professor Marc Oliver Rieger, ebenfalls Mathematiker und Spezialist für Spieltheorie, meinte einmal zu mir: Menschen mit einem Zero-Sum-Mindset halten Aktieninvestments für ein Glücksspiel, bei dem – aufgrund ihres falschen Nullsummenglaubens – die Wahrscheinlichkeit von Gewinn und Verlust gleich groß ist. Ich vermute allerdings, dass sich solche Menschen nicht unter Ihren Lesern befinden.

Welche Strategien empfehlen Sie, um Vermögen aufzubauen, ohne in Konkurrenz- oder Knappheitsdenken zu verfallen?

Wichtig ist, dass Sie die Interessenstruktur genau analysieren. In meinem Buch gebe ich dazu ein ausführliches Beispiel aus dem Fondsbereich: Der eine Fonds war so aufgebaut, dass der Initiator nur dann sehr gut verdiente, wenn auch der Anleger sehr gut verdiente. Der andere war so strukturiert, dass alle Chancen beim Initiator lagen, während der Anleger die Risiken trug. Eine Interessenkongruenz – also eine Win-win-Struktur – ist zwar keine Garantie für ein gutes Investment, aber eine wichtige Voraussetzung.

Welche typischen Fehler machen Einsteiger im Sachwertbereich aufgrund eines falschen Mindsets?

Sie lassen sich von einer eingängigen »Story« blenden und handeln emotional. Ich bin skeptisch, wenn die Story gut klingt. Sie steigen ein, wenn das Investment viel zu teuer ist, weil sie von der Performance der letzten Monate oder 1 bis 2 Jahre ausgehen. Und sie verstehen nicht, dass gute Investments oft antizyklische Investments sind, bei denen man in den Wochen und Monaten nachdem man eingestiegen ist, erstmal zuschaut, wie der Preis sinkt. Das ist logisch, weil es unwahrscheinlich ist, dass jemand genau am Tiefpunkt eingestiegen ist. Dagegen haben prozyklische Anleger das Erfolgserlebnis, dass in den Wochen und Monaten nachdem sie (auf einem sehr hohen Niveau) eingestiegen sind, der Preis steigt. Langfristig verlieren sie jedoch Geld.



Welche eine Denkweise unterscheidet erfolgreiche Sachwert-Investoren von der breiten Masse?

Vor allem hassen sie Moden, denken unabhängig von der Masse und langfristig. Das Wichtigste: Erfolgreiche Sachwertanleger sind ausgesprochen »faul«. 99 Prozent der Zeit tun sie gar nichts. Ich habe 2004 relativ viel Gold gekauft, und das Einzige, was ich seitdem gemacht habe, ist, hin und wieder die Versicherungssumme im Schließfach anzupassen. Ein Kilo hat damals etwa 12.000 Euro gekostet.

[Leseprobe zum Buch](#)

Beitragsbild: Frank Nürnberger

RELATED POSTS

Wohlstand neu denken: Mehrheit sieht Reformbedarf – Sicherheit und Lebensqualität gewinnen an Bedeutung

KI und Quantencomputer stellen Kryptowährungen infrage: Neue Technologien