USA stoppen Produktion von 1-Cent-Münzen



Frisch geprägte Pennies, also 1-Cent-Münzen. DAVID ZALUBOWSKI/AP/DPA

Berlin. Nach rund 230 Jahren Geschichte stellen die USA die Produktion ihrer 1-Cent-Münze ein. Man kann zwar weiterhin mit dem Cent-Stück bezahlen, es kommen aber ab Anfang 2026 keine neuen Münzen als Bargeld mehr in den Umlauf, so US-Medien unter Berufung auf das Finanzministerium und Münzproduzenten am Freitag. Die letzte Penny-Produktion sei bestellt worden. Der Grund für den Schritt sind hohe Herstellungskosten. Diese überschreiten demnach den Wert der Münze. Unternehmen sollen künftig Preise auf die nächstgrößere Münze – fünf Cent – auf- oder abrunden. Laut einer Prognose des Münzproduzenten könnten so 56 Millionen US-Dollar (knapp 50 Millionen Euro) jährlich eingespart werden. Die Bundesbank schlägt vor, in Deutschland künftig auf 1- und 2-Cent-Münzen zu verzichten. *dpa*

Edeka und Netto verkaufen bald wieder Kellogg's

Hamburg. Ob Cornflakes, „Froot Loops" oder „Smacks": Nach einem Lieferstopp sind die Kellogg's-Frühstücksprodukte bald wieder in den Edeka-Supermärkten und Netto-Discounterfilialen zu haben. Die US-Firma Kellanova und Edeka hatten sich 2023 wegen höherer Preise zerstritten, der Cerealienhersteller stellte die Belieferung ein. Daraufhin forderte Edeka Schadenersatz wegen Einbußen für entgangene Erträge und Kundenverluste. Nun habe man sich über die Rückkehr der Produkte in die Regale von Edeka und von Netto einigen können, teilten Edeka und Kellanova mit. Ab Mitte Juni sollen sie wieder zu kaufen sein. Schadenersatz habe die US-Firma nicht bezahlt, sagte ein Edeka-Sprecher. Wie viel teurer die Cerealien im Vergleich zu der Zeit vor dem Lieferstopp werden, wurde nicht mitgeteilt. *dpa*

Vermögen aufbauen wie die Fußball-Stars

Ein Experte erklärt, wie Ronaldo und andere ihr Geld anlegen – und warum der World-ETF nur zweite Wahl ist

Dominik Bath

Berlin. Das Fußball-Pokalfinale der Männer an diesem Samstag im Berliner Olympiastadion ist auch das Duell der finanziellen Gegensätze: Arminia Bielefeld, Drittligist mit einem geschätzten Gehaltsetat von vier Millionen Euro, trifft auf den VfB Stuttgart, Erstligist, bei dem einzelne Spieler in etwa das einstreichen, was der gesamte Kader der Ostwestfalen im Jahr kostet.

Möglicherweise kämen die Stuttgarter Großverdiener Führich und Undav als Kunden von Peter Schmidt (55) infrage. Er arbeitet mit seiner Firma Elite Soccer & Sports Family Office daran, das Geld vermögender Fußballer zu vermehren. Für wen genau er das macht, dazu schweigt Schmidt.

Strategie mit bis zu 20 Prozent Rendite

Mindestens fünf Millionen Euro liquides Kapital müssen die Fußballer mitbringen. Dann beginnt Schmidt, der als Asset- und Fondsmanager Erfahrungen bei internationalen Finanz-Schwergewichten wie Goldman Sachs und Merrill Lynch gesammelt hat, damit, daraus mehr zu machen. Prinzipiell sei es aber möglich, seine Strategie auch mit weniger Geld zu kopieren. „Auch mit 100 Euro im Monat kann man es so machen wie die Großen", verspricht der Vermögensexperte. Möglich wäre das zum Beispiel mit spezifischen Branchen-, Länder- oder auch Rohstoff-ETF. Schmidts Renditeversprechen: „Nie unter sechs Prozent und in der Spitze durchaus auch 15 bis 20 Prozent."

Verbraucherschützerinnen wie Sandra Klug, Vorsorgeexpertin der Verbraucherzentrale Hamburg, warnt vor solchen dauerhaften Renditeerwartungen, hält sie sogar für unrealistisch. Aber sie sagt auch: „In der Vergangenheit hat man auch mit einem breit aufgestellten ETF im Schnitt sieben Prozent pro Jahr erwirtschaften können. Zeiträume, in denen über 15 Prozent pro Jahr erzielt wurden, gab es auch bei weltweiten Standard-ETF." Klug rät Verbrauchern stets, als Basis einen breit gestreuten weltweiten ETF zu wählen. Beimischungen von spezielleren ETF seien möglich, dazu bedürfe es keiner Einzelaktien.

Peter Schmidt hingegen geht bei seiner Arbeit nach einer klaren Maßgabe vor. Wenn er das Geld seiner Klienten in Aktien, Anleihen oder Ähnlichem anlege, schaue er nicht, was gestern gut funktioniert habe. Es gehe darum, die Trends von morgen zu erkennen, so Schmidt, der BWL, VWL und Jura studiert hat. „Wir müssen also wissen, wo in zwölf Monaten die Musik spielt, und dann beginnen wir gewissermaßen damit, das Orchester zu besetzen", erklärt er.

Von einer Investition in einen breitgestreuten Aktien-ETF rät Schmidt daher auch eher ab. Aus seiner Sicht verpasse man dadurch einen großen Teil der weltgeschichtlichen Entwicklung an den Kapitalmärkten. „Aufstrebende Märkte sind erfahrungsgemäß bei breit anlegenden ETF eher unterrepräsentiert", sagt der Manager. Ohnehin: Er sei der Auffassung, man müsse besonders derzeit mit Investitionen an den Finanzmärkten beweglich sein. „Heute zu sagen, man kauft fünf ETF und schaut sich die 20 Jahre nicht mehr an – ich glaube, dass das nicht mehr funktioniert."

Bei seinen Klienten macht er zunächst eine Bestandsaufnahme, er frage auch Vorlieben oder Wünsche ab. Jeder denke ja anders über Geldfragen. Manchmal muss er die jungen Ballsportler bremsen. „Es kommt vor, dass einer losläuft und einen Ferrari kaufen will. Da sage ich dann: Halt, stopp! Das kommt überhaupt nicht infrage."

Das Portfolio, das Schmidt dann für die Leistungssportler aufbaut, ist stets ähnlich strukturiert. Etwa 40 Prozent des zur Verfügung gestellten Kapitals werden in Aktien investiert, weitere 20 Prozent in Anleihen, also zum Beispiel festverzinsliche Wertpapiere eines Unternehmens. Hinzu kommen Investments in Rohstoffe, zum Beispiel über spezielle ETF oder Zertifikate. Und auch in Private-Equity-Fonds steckt Schmidt das Geld der Fußballstars. Damit sind die Sportler dann zum Beispiel an Mittelständlern beteiligt, die nicht an einer Börse gelistet sind. Darüber hinaus investieren Spieler zum Teil auch in Immobilien, Uhren, Kunst oder Start-ups. Bei Aktien bevorzugt Schmidt Einzelwerte. Er sei kein Zocker. Es gehe darum, sich so global wie möglich aufzustellen. Dann könne man auch verkraften, wenn es in einem Teil der Welt mal nicht so laufe.

Der Manager setzt auch auf Kakao, Kaffee oder Weizen

Worauf er zuletzt setzte? Auf China zum Beispiel, als der US-Präsident den Zoll-Streit begann. Seit „Trumps Getöse" sei er mit diesen Investments 15 Prozent im Plus, so Schmidt. Spannend sei auch Osteuropa, inklusive Russland. „Wenn man da über zwei, drei Jahre hinweg denkt, wird man sehr überrascht sein, wo es da hingegangen sein wird", prophezeit er.

Mit Blick auf Rohstoffe investiere er für seine Klienten in „Klassiker" wie Gold, Silber und Platin. Aber auch für landwirtschaftliche Produkte wie Kakao, Kaffee oder Weizen seien die Aussichten gut. Einige Fußballer setzen zudem auf Immobilien, teilweise, um selbst darin zu wohnen. Nicht immer eine gute Idee, so Schmidt. „Wechselt ein Spieler wieder den Klub, kann es auch sein, dass er dann mit Verlust verkauft." Besser: eine förderfähige Immobilie finden, mit der es möglich ist, etwas an der eigenen Steuerlast zu schrauben. Der Vermögensverwalter hilft seinen Klienten auch zum Teil bei weiteren Investments. Schweizer Uhren stünden hoch im Kurs, auch Kunst oder Diamanten sowie Sportmemorabilia wie von berühmten Sportlern getragene Trikots oder Schuhe.

Vergleichsweise neu im Fokus als Anlageobjekt sind kriselnde Fußballklubs: Der AFC Wrexham gilt dafür als Paradebeispiel. 2021 zahlten die Schauspieler Ryan Reynolds und Rob McElhenney 2,3 Millionen Euro für den walisischen Klub, der damals noch in der fünften englischen Liga spielte. Nun steht man in Liga zwei und Bloomberg schätzt seinen Wert auf 100 Millionen Pfund. Doch nicht jeder gefallene Verein hat das Potenzial, auch zu einem Investment-Märchen zu werden. Und auch Vermögensfachmann Schmidt sieht bei dem Einstieg in einen Fußballklub mehr Risiken als Chancen.



Fußballprofis wie Florian Wirtz, Erling Haaland und Jamal Musiala (v.l.) verdienen jedes Jahr Millionen.

GETTY IMAGES (2); DPA; ISTOCK (3)/MONTAGE FUNKE MEDIEN

Werden DSL-Anschlüsse abgeschaltet?

Der Glasfaserausbau für schnelleres Internet schreitet voran. Die EU will bis 2030 das Ende der Kupferkabel-Anschlüsse. Verbraucher sind in Sorge

Tobias Kisling und Beate Kranz

Berlin. Es war eine Nachricht, die in der vergangenen Woche zig Haushalten Sorgen bereitete: Wird deutschen Haushalten der DSL-Anschluss abgeschaltet? Die EU-Kommission hat bis 2030 das Ende der Kupferkabel-Anschlüsse als Ziel gesetzt, in Deutschland sorgte ein Papier der Bundesnetzagentur für Wirbel. Droht Verbrauchern also das unfreiwillige DSL-Aus, sobald Glasfaser verfügbar ist? „Nein, das steht im Moment nicht an. Die Menschen sollen freiwillig wechseln, und es wird niemand ohne Anschluss dastehen", versichert der Präsident der Bundesnetzagentur, Klaus Müller, im Gespräch mit dieser Redaktion. „Im Moment wollen wir dafür sehr frühzeitig den Rahmen klären und so auch den weiteren Ausbau vorantreiben."

Der Ausbau des Glasfasernetzes schreitet voran. „Ende 2024 haben wir 5,3 Millionen aktive Glasfaseranschlüsse verzeichnet", so Müller. „Dazu muss man wissen, dass weitere 3,3 Millionen Kunden unmittelbar Glasfaser geschaltet bekommen können, wenn sie sich dazu entscheiden." Theoretisch haben nach Daten des FTTH Council Europe rund 16 Millionen deutsche Haushalte Zugang zu einem Glasfaseranschluss. Am leichtesten sei es, Glasfaser in Städten zu verlegen. „Im ländlichen Raum ist die Lage herausfordernder", sagt Müller. Die EU habe hier ehrgeizige Wunschvorstellungen. „Deutschland schlägt sich dabei noch nicht sehr glorreich."

Allerdings zögern auch noch viele Haushalte. „Je mehr Verbraucher einen Vertrag abschließen, desto eher lohnt sich der Ausbau für die Unternehmen", sagt Müller. Allerdings ist die Motivation unterschiedlich groß, sich für oder gegen Glasfaser zu entscheiden. Selbst der Netzagenturchef möchte keine konkrete Empfehlung abgeben. „Das muss deshalb jeder selbst entscheiden, aber es lohnt sich, sich Gedanken zu machen. Auch wenn man es aktuell noch nicht braucht, ist es eine Investition in die Zukunft." Die Entscheidung hänge stark von den persönlichen Bedürfnissen jetzt und in der Zukunft ab, so der Bundesagentur-Chef: „Meine Töchter könnten gar nicht ohne. Dasselbe gilt für Gamer oder Menschen, die viel im Homeoffice arbeiten und große Datenmengen nutzen. Meine Eltern brauchen die Technik dagegen nicht, wissen aber, dass Glasfaser den Wert des Hauses steigert."



5,3 Millionen aktive Glasfaseranschlüsse gibt es derzeit. WOITAS/DPA

Unterdessen warnen Verbraucherzentralen vor teuren Übergangsverträgen. „Noch ist vielerorts unklar, wann Glasfaseranschlüsse tatsächlich verfügbar sein werden", so die Verbraucherzentrale Hamburg. Dennoch berichteten Verbraucher zunehmend von Verkaufsgesprächen, bei denen sie zu Abschlüssen gedrängt würden, oft an der Haustür. Auch bei der Netzagentur gingen 2024 Beschwerden im dreistelligen Bereich dazu ein. „Dabei stellen in vielen Fällen nicht die Glasfaserverträge selbst das Problem dar, sondern vielmehr teure Übergangsverträge, die bis zur tatsächlichen Freischaltung laufen", warnen Verbraucherschützer. In den Paketen seien oft hohe Datenraten, Streamingdienste und TV-Funktionen enthalten, die viele gar nicht benötigten. Ein Beispiel: „Eine Verbraucherin hat einen Telefon- und DSL-Vertrag für 34,99 Euro monatlich. Als ihr ein Glasfaseranschluss für 44 Euro angeboten wird, wechselt sie den Anbieter. Bis zur Freischaltung ihres Highspeed-Anschlusses ist sie jedoch an einen Premium-Tarif gebunden, der regulär fast 80 Euro pro Monat kostet."