



Warum Inflation kein Schicksal, sondern ein Kreislauf ist

Das Mysterium der steigenden Preise

Warum kosten die Brötchen beim Bäcker plötzlich mehr, und warum scheint die Preisspirale in manchen Jahren kein Ende zu finden? Hinter dem täglichen Preisschock an der Supermarktkasse steckt kein wirtschaftlicher Zufall, sondern ein festes makroökonomisches Muster. Der sogenannte „Inflationszyklus“ fungiert als der unsichtbare Motor hinter unserer Wirtschaft und bestimmt maßgeblich über Wohlstand und Kaufkraft. Wer diesen Rhythmus versteht, verliert die Angst vor der Teuerung und gewinnt die nötige Souveränität, um fundierte Finanzentscheidungen zu treffen.

Inflation ist kein Ereignis, sondern ein fünfstufiger Prozess

Inflation tritt nicht schlagartig auf und verschwindet ebenso wenig über Nacht. Sie folgt einem logischen, fünfstufigen Kreislauf, der wirtschaftliche Ursachen mit politischen Reaktionen verbindet. Für Konsumenten und Investoren ist das Verständnis dieser Phasen essenziell, um an wirtschaftlichen Wendepunkten proaktiv statt reaktiv zu handeln:

- **Auslöserphase:** Initiale Preisimpulse entstehen durch Nachfrageüberhänge, expansive Fiskalpolitik oder angebotsseitige Schocks wie Rohstoffverknappung.
- **Beschleunigungsphase:** Die Teuerung verfestigt sich durch einsetzende Zweitrundeneffekte und steigende Erwartungen.
- **Hochinflationsphase:** Die Teuerung erreicht ihren zyklischen Höhepunkt; Unternehmen nutzen ihre Preissetzungsmacht.
- **Disinflation:** Geldpolitische Bremsmanöver wirken; der Preisdruck lässt spürbar nach.
- **Normalisierung:** Die Inflation nähert sich dem Zielkorridor (ca. 2 %) an; die Dynamik stabilisiert sich.

Dieses Wissen schützt vor der Überraschung an wirtschaftlichen Kippunkten, wie das folgende Kernkonzept verdeutlicht:

„Der Inflationszyklus beschreibt die wiederkehrenden Phasen, in denen Preisdruck entsteht, sich verstärkt, ein zyklisches Hoch erreicht und schließlich durch geld- und wirtschaftspolitische Maßnahmen wieder zurückgeführt wird.“

Der gefährliche Wendepunkt – Wenn sich die Inflation verselbstständigt

Besonders kritisch für die Stabilität ist die Beschleunigungsphase. Hier regiert nicht mehr die Statistik, sondern die Psychologie. Sobald Marktteilnehmer mit dauerhaft steigenden Preisen rechnen, wird die Teuerung zur „selbsterfüllenden Prophezeiung“. Unternehmen erhöhen präventiv die Preise, Arbeitnehmer fordern zum Ausgleich höhere Löhne – es entstehen Lohn-Preis-Dynamiken. Für Zentralbanken ist dieser Moment brandgefährlich, da sich die Inflation hier vom ursprünglichen Auslöser (wie etwa einer Rohstoffknappheit) entkoppelt und eine schwer zu kontrollierende Eigendynamik entwickelt.

Die schmerzhafteste Bremsung durch die Geldpolitik

In der Hochinflationphase erreichen die Preise ihren Zenit. Unternehmen verfügen in diesem Umfeld oft über eine erhöhte Preissetzungsmacht, was die Inflation zusätzlich stützt. Um den Kreislauf zu durchbrechen, müssen Zentralbanken restriktiv eingreifen, meist durch deutliche Zinsschritte. Es ist eine notwendige wirtschaftliche Ironie: Um Preisstabilität zurückzugewinnen, ist eine bewusste Abkühlung der Konjunktur – steigende Kreditkosten, sinkender Konsum und rückläufige Investitionen – ein unvermeidbares Übel. Erst wenn diese Bremswirkung greift und sich zudem angebotsseitige Lieferengpässe auflösen, beginnt die Phase der Disinflation.

Kapitalmärkte – Jede Phase hat ihre Gewinner und Verlierer

Erfolgreiches Investieren ist kein Glücksspiel, sondern das Resultat präzisen Timings innerhalb des makroökonomischen Zyklus. Jede Assetklasse reagiert spezifisch auf den vorherrschenden Preisdruck:

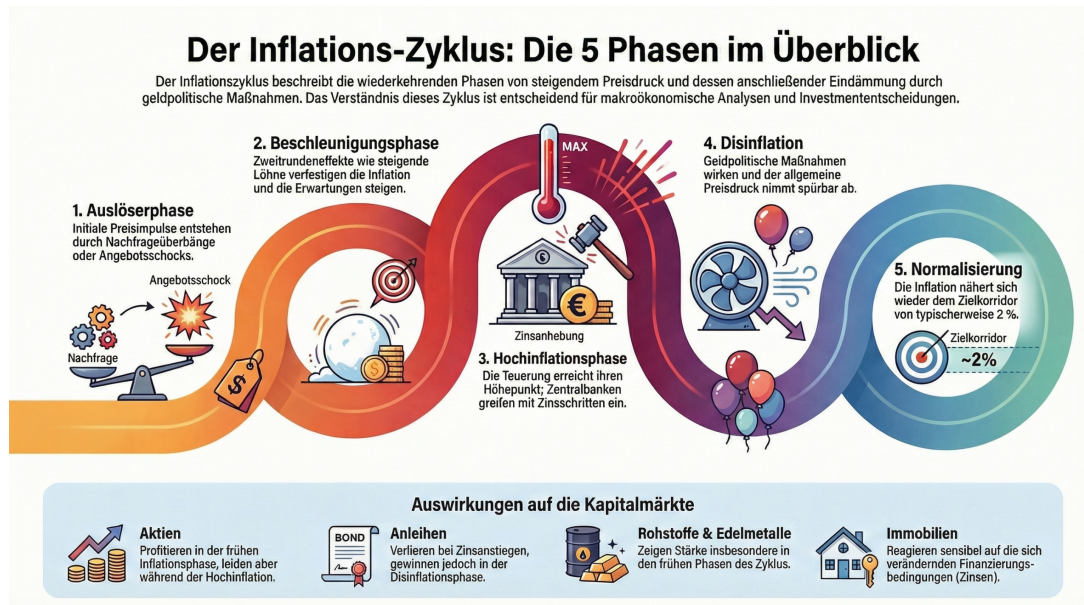
- **Aktien:** Sie profitieren häufig in der frühen Inflationsphase von nominal steigenden Umsätzen, zählen jedoch zu den Verlierern der Hochinflation, wenn steigende Kosten und Zinsen die Margen und Bewertungen drücken.
- **Anleihen:** Diese verzeichnen bei Zinsanstiegen Kursverluste, da neue Papiere höhere Kupons bieten (inverse Beziehung von Zins und Kurs). Sie werden jedoch massiv attraktiv, sobald die Disinflation einsetzt und die Renditen ihren Zenit überschritten haben.
- **Rohstoffe/Edelmetalle:** Sie zeigen ihre größte Stärke in der Auslöserphase, da sie oft selbst der Grund für den initialen Preisschock sind.
- **Immobilien:** Diese Assetklasse reagiert aufgrund der hohen Fremdkapitalquote höchst sensibel auf die Finanzierungsbedingungen und leidet unter restriktiver Geldpolitik.

Fazit: Den Blick nach vorne richten

Der Weg zur Normalisierung ist oft anstrengend, folgt aber einem vorhersehbaren Mechanismus. Wenn sich die Inflationsrate wieder der Zielmarke von 2 % nähert und die Lohn-Preis-Dynamiken abflauen, ist das Ende eines Zyklus erreicht. Dies gibt den Zentralbanken den Spielraum,

perspektivisch wieder neutralere oder expansive Maßnahmen zu ergreifen. Wer die Zeichen der Zeit liest, blickt der nächsten Phase gelassen entgegen.

In welcher der fünf Phasen befinden wir uns Ihrer Meinung nach aktuell, und ist Ihr Portfolio bereits auf den nächsten Takt dieses Zyklus vorbereitet?



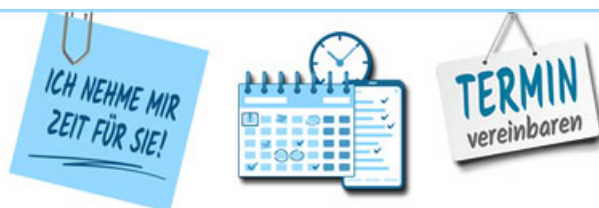
Präsentation zum Inflationszyklus

[In der hier als PDF hinterlegten Präsentation finden Sie weitere Informationen »](#)

Bitte schauen Sie sich auch mein YouTube-Video an unter:

<https://www.youtube.com/watch?v=ldV2iJaJ02U>

Sie sehen also, wie Inflationszyklen, Zinsumfeld und Marktphasen Kapitalmärkte beeinflussen – und warum statische Anlagestrategien in solchen Phasen an ihre Grenzen stoßen. Entscheidend ist jedoch nicht nur das Verständnis dieser Zusammenhänge, sondern deren konsequente, regelbasierte Umsetzung in der Praxis. Genau hier setzen die beiden Target-Managed-Depots **Target Managed Depot AR** und **Target Managed Depot FT** von **Neutralis Fondsshop** an: Sie übersetzen makroökonomische Signale, Risikobewertungen und Marktregime in aktiv gesteuerte Allokationsstrategien. Ob eher regelbasiert-robust oder flexibel-chancenorientiert – beide Varianten verfolgen das Ziel, Kapital durch unterschiedliche Marktphasen strukturiert zu begleiten.



Wichtiger Hinweis: Bei dem verfassten Text handelt es sich um die persönliche Meinung des Autors. Er stellt weder eine Kauf- bzw. Verkaufsempfehlung noch eine Beratung dar. Beratungen können immer nur persönlich erfolgen. Wenn Sie eine Beratung wünschen, nutzen Sie bitte eine der folgenden

Möglichkeiten: das Kontaktformular unter <https://blog.rk-insight.de/kontakt/>, schreiben Sie mir eine E-Mail an klein@rk-insight.de oder rufen Sie mich unter 0 21 51 / 31 31 48 an.

Rolf Klein

<https://www.rk-insight.de>