



N<sup>o</sup> 42 vom 20. Dezember 2011

<b>TITELTHEMA</b> <i>Ausblick 2012.</i> Erste Silberstreifen am Anlagehorizont	2	<b>MÄRKTE</b> <i>Finanzwissen.</i> Nach wie vor mangelhaft	8
<b>VORSORGE</b> <i>Assistance.</i> Hilfestellungen im Bereich Mobilität spricht Frauen an	3	<i>Private Equity – Branche im Stand-by-Modus?</i> Deloitte-PE-Survey: Investoren warten ab	8
<i>Geldanlage.</i> Sicherheit schlägt Rendite	3	<i>Lebensqualität in dieser Zeit.</i> Bürgern ein „kreatives Schaffen“ ermöglichen	9
<i>Dr. Klein: Immobilien.</i> Kostenlose Checklisten für notwendige Versicherungen	5	<i>Studie.</i> Selbstständige Paare vereinbaren Beruf und Familie am besten	10
<b>INVESTMENT</b> <i>Unterhaltungselektronik.</i>	5	<b>VERTRIEB</b> <i>Schaden- und Unfallversicherung.</i> (Noch) Domäne der Ausschließlichkeit	11
Günstige Preise zulasten von Mensch und Umwelt	5	<i>Weiterbildung.</i> Deutsche Maklerakademie klärt über Finanzvermittlung auf	11
<i>Fonds-Ratings.</i> Kriterien-Wirrwarr verhindert echte Transparenz	6	<i>Umfrage unter Arbeitnehmer.</i> Schuldenkrise und Weiterbildung im Fokus	12
<i>Jamestown .</i> Neuer US-Immobilienfonds für institutionelle Anleger	7	<i>Online-Infoveranstaltung.</i> Regulierung im Fokus	13

## Liebe Leserinnen und Leser,

wir wünschen Ihnen geruhsame und glückliche Weihnachtstage und ein gesundes und erfolgreiches 2012. Weiter geht's dann wieder mit spannenden Themen nach der Weihnachtspause ab dem 17. Januar 2012.

Ausblick 2012.

## Erste Silberstreifen am Anlagehorizont

Die Schuldenkrise im Euro-Raum wird Anleger auch 2012 in Atem halten. Für eine anhaltende Volatilität zumindest im ersten Quartal des neuen Jahres sprechen nach Einschätzung von Schroders Investment drei Gründe: die ungewisse Zukunft Europas, die Präsidentschaftswahlen in den USA und die Auswirkungen der Konjunkturabkühlung in China. Aber erste Silberstreifen sind bereits am Horizont erkennbar, machen die Investmentgesellschaften Anlegern Hoffnung. Der Weg zu einer dauerhaften Lösung sei zwar noch lang und die Gefahr erneuter Rückschläge längst nicht gebannt.

Jens Wilhelm, für die Anlagestrategie verantwortlicher Vorstand von Union Investment, rechnet dennoch damit, dass sich die Märkte beruhigen könnten. „Nach Eurokrise und Rezessionsangst sind die Erwartungen der Investoren für das Jahr 2012 gering. Sobald es aber erste Signale für eine Stabilisierung gibt, wird das von den Kapitalmärkten honoriert werden“, meint Wilhelm. Ob die Aktienkurse im kommenden Jahr steigen werden, hänge davon ab, wie sich die Risikoprämien weiterentwickeln werden. Nach einem 18-monatigen Anstieg hätten diese ein Rekordniveau erreicht. Zum Jahresende 2011 habe das Desinteresse an Aktien noch einmal zugenommen. Auch die dänische Sparinvest Asset Management konstatiert weltweit eine „äußerst schlechte“ Marktstimmung für europäische Aktien und zyklische Werte, die zeige, dass extreme Negativszenarien bereits in den Bewertungen eingepreist seien.

Gleichzeitig betonen die Anlageexperten, dass die Fundamentaldaten der Unternehmen deutlich besser sind als 2008: Nach drei Jahren Kostensenkung und Restrukturierung sind die Gesellschaften schlanker aufgestellt und es werden Gewinne erzielt. Letztlich sollten daher Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzen zu niedrigeren Risikoprämien und damit wieder zu höheren Aktienkursen führen, heißt es. „Niedrig bewertete Aktien bieten ein attraktives Aufwärtspotenzial, sobald nicht mehr Marktstimmungen im Vordergrund stehen, sondern wieder die Fundamentaldaten der Unternehmen die entscheidende Rolle für den Aktienkurs spielen“, sagt Michael Albrechtslund, Managing Direktor bei Sparinvest. Dieser Zustand werde früher oder später unausweichlich eintreten. Der Anlageexperte weiter: „Ein wertorientierter Ansatz mit Fokus auf Qualität und günstige Einstiegspreise bleibt daher eine logische Anlagestrategie mit besten Aussichten.“

Wo liegen nach Einschätzung der Anlageexperten die aussichtsreichen Trends im kommenden Jahr? Schroders konzentriert sich auf Unternehmen, die von langfristigen



globalen Trends profitieren und eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit aufweisen. Dazu gehören Unternehmen, denen die Bekämpfung des Klimawandels, das Wachstum in den Schwellenländern sowie demografische Trends zugutekommen. Diese Trends würden das globale Wirtschaftsgeschehen im gesamten nächsten Jahr prägen. Auch Dexia verweist darauf, dass sich der Schwerpunkt der Weltwirtschaft noch stärker in die Pazifikregion verlagere. Deren Aktienstrategie, Frédéric Buzaré, betont: „2011 war für die Emerging Markets ein Jahr der Mindererträge, doch jetzt sollte man sie genau im Auge behalten. Das zweite Quartal 2012 könnte ein interessanter Einstiegszeitpunkt sein.“

Neben Aktien liegen Unternehmensanleihen im Fokus, auch hier unter der Voraussetzung eines attraktiven Kaufpreises



und qualitativ hochwertiger Emittenten. Union Investment plädiert zudem für Immobilieninvestments. Insgesamt sollten die Erwartungen aber nicht zu hoch geschraubt werden, meint Wilhelm: „Langfristig sind zwar je nach Marktsegment durchaus Kursgewinne von fünf bis sieben Prozent realistisch. Vorerst gehören hohe Kursschwankungen aber weiter zur Tagesordnung.“ Deshalb rät der Anlagestrategie zu regelmäßigem Investieren: „Das reduziert das Risiko, völlig falsch zu liegen und eröffnet die Chance, von der guten Lage der Unternehmen zu profitieren.“

## Vorsorge

Assistance.

# Hilfestellungen im Bereich Mobilität spricht Frauen an

Jeder vierte Deutsche hat schon einmal Hilfe- und Serviceleistungen seiner Versicherung im Bereich Mobilität – vor allem Reise und Auto– in Anspruch genommen, ergab eine Studie des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens YouGovPsychonomics unter mehr als 2.000 Entscheidern und Mitentscheidern in Versicherungsfragen. Das ist häufiger als in anderen Bereichen wie Gesundheit, Wohnen und Recht.

Gleichzeit werden im Bereich Mobilität die Assistance-Angebote auch besonders kritisch und skeptisch gesehen, weil die eigene Kompetenz hier als besonders hoch angesehen und Fremdhilfe nicht gern angenommen wird. Wenn überhaupt, dass will man sich auf Auslandsreise etwa bei der Suche nach einem Dolmetscher helfen lassen. Auch zusätzlicher Versicherungsschutz und Unfallhilfen lässt man sich gefallen. Neben der Überwindung von Sprachbarrieren ist vor allem Unterstützung bei der Rückholung von Kindern und Enkeln gewollt.

Je näher das Assistance-Angebot in Richtung Auto und Autoreparatur kommt, desto mehr Zurückhaltung ist zu spüren. Vor allem sind allerdings die Männer davon überzeugt, sich im Notfall allein helfen zu können.

Geldanlage.

# Sicherheit schlägt Rendite

Die europäische Schuldenkrise eint die Bevölkerungen der Länder auf tragische Weise: Sie alle wollen ihr Geld in Sicherheit bringen und verzichten dafür auf Rendite. Das ergab eine Studie des französischen Marktforschers TNS Sofres im Auftrag der Fondsgesellschaft Fidelity Worldwide. Dazu wurden mehr als 12.000 Privatanleger in 14 europäischen Ländern zur Qualität der Finanzberatung befragt.

Das gering verzinste Sparbuch ist mit Abstand am meisten favorisierte Anlageform. Bezogen auf den Zeitraum von zwölf Monaten vor dem August 2011 haben sich 40 Prozent aller europäischen Sparer dafür entschieden. Besonders hoch war die Affinität dazu in Großbritannien und in den Niederlanden (je 58 Prozent), in Polen (51 Prozent), Belgien (49 Prozent), Frankreich (43 Prozent) und Österreich (41 Prozent). In Deutschland vertrauten 35 Prozent in der Neuanlage dem Sparbuch ihrer Hausbank. Das sind zwar weniger als in den meisten anderen



Frauen sind für das Thema deutlich empfänglicher. Daher empfiehlt die Studie, bei der Werbeansprache eher Frauen anzusprechen und auch in Erscheinung treten zu lassen, und zwar solche, die kompetent und verantwortungsbewusst Entscheidungen für die ganze Familie treffen.

Weitere Infos zur Studie unter <http://research.yougov.de/trade/productview/298/6/>

Preis: 3.900 Euro.

•pe

europäischen Ländern, aber deutlich mehr als die, die ihr Geld in Aktien (31 Prozent), Fonds (29 Prozent) oder Lebensversicherungen (14 Prozent) investiert haben.

Nach Auffassung von Fidelity sollten Anleger ihr Anlageverhalten überprüfen und ihre Vorstellungen von Sicherheit überdenken. Formen, die über Jahrzehnte als absolut sicher galten – etwa Staatsanleihen europäischer Staaten – geraten immer mehr in Schieflagen. Dagegen gewinnen ganz neue Stabilitätsanker an Bedeutung, wie Anleihen von Schellenländern sowie Unternehmens- und Hochzinsanleihen gesunder Unternehmen, so Fidelity.

In Deutschland ist dieses Wissen noch nicht angekommen, wie die Studie weiter ergab. Nur sechs Prozent der Deutschen investieren in Unternehmensanleihen. Ebenso viele favorisieren Staatsanleihen – obwohl Unternehmensanleihen heute vielfach rentabler und sicherer sind. Mutiger sind

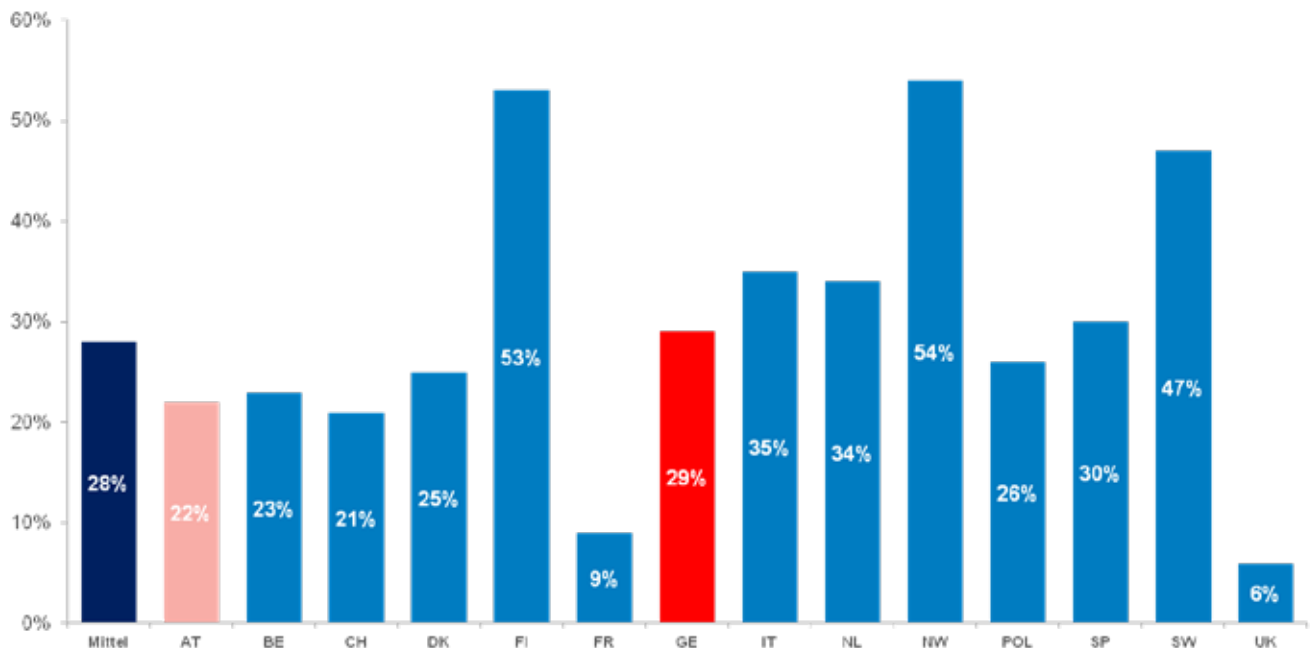
die Skandinavier. So investiert die Hälfte aller Dänen direkt in Aktien, 54 Prozent der Norweger haben mitten in heftigen Kapitalmarkturbulenzen in Fonds investiert, gefolgt von den Finnen (53 Prozent) und den Schweden (47 Prozent).

Interessant auch die Unterschiede, was den Stellenwert

der Reputation des Finanzinstituts betrifft, mit dem man sich einlässt. Für 38 Prozent der Österreicher sowie 33 Prozent der Franzosen, Italiener und Polen spielt dieses Thema eine entscheidende Rolle. Für die Deutschen, die ja gemeinhin als markengläubig und sicherheitsfanatisch gelten, gilt das nur für ein knappes Viertel (23 Prozent). •pe

## Skandinavier investieren eher in Fonds – Briten und Franzosen sind eher zurückhaltend

Investments in Fonds in den letzten 12 Monaten (in %, Mehrfachnennungen)



Quelle: Studie "Anlegerinteressen im Fokus – II", Fidelity / TNS, 2011



Bleiben Sie anspruchsvoll!



## ONLINE-ABO

Frei von Zeit und Raum -  
per iPhone, iPad oder  
klassisch per PC/Laptop.

- Immer die aktuellste Ausgabe verfügbar.
- Zugriff auf alle Ausgaben der letzten sechs Jahre.
  - Bequeme Suchfunktion.
- Download und Ausdruck von Artikeln möglich.

30 €

10 Ausgaben pro Jahr

Informationen zu unseren Abo-Varianten finden Sie unter [www.performance-online.de/abonnement](http://www.performance-online.de/abonnement) oder rufen Sie uns an, wir sind gerne unter der Rufnummer 0941 / 465 270 270 für Sie da!

Dr. Klein: Immobilien.

## Kostenlose Checklisten für notwendige Versicherungen

Häuslebauer haben häufig viele Dinge im Kopf. Wenn der Bau dann beginnt, sollte man aber nicht nur die kostengünstige Finanzierung der Traumimmobilie anstreben, sondern sich auch rechtzeitig mit den notwendigen Versicherungen rund ums Eigenheim beschäftigen.

Neben dem Zeitaufwand aber schreckt die Komplexität vieler Versicherungsprodukte die Menschen ab, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Stephan Gawarecki, Vorstandssprecher der Dr. Klein & Co. AG, will dem entgegenreten: „Der Markt für Versicherungen muss sich neu gestalten, um die Menschen tatsächlich erreichen und unterstützen zu können. Dafür sollten die Angaben zu den versicherten Risiken, den Versicherungsleistungen und weitere wichtige Informationen nicht mehr Platz einnehmen als der Beipackzettel eines Medikamentes.“

Dass dies für Produktkategorien schon heute geht, beweist der Dr. Klein-Ratgeber „Bauherren für Versi-

cherungen rund um die Immobilie“. Unterteilt in „Neubau“, „Kauf“ und „Sanierung“ listet der Ratgeber die wichtigsten Versicherungen auf und nutzt pro Versicherung nicht mehr als eine halbe DIN-A4 Seite. Der Immobilienexperte Dr. Klein entwickelte Checklisten für Bauherren, die diese Versicherungen für jeden verständlich erklären. Eine Übersicht gibt an, welche Versicherungen für Bau, Kauf oder Sanierung von Immobilien zu prüfen sind. Dabei wird jede Versicherung anhand von Beispielen kurz erklärt. Zudem zeigt die Liste, worauf beim Abschluss der einzelnen Versicherungen zu achten ist, und was bei bestehenden Policen überprüft werden muss.

Alle Ratgeber können auf der Dr. Klein-Webseite unter [www.drklein.de/ratgeber-bauherren.html](http://www.drklein.de/ratgeber-bauherren.html) kostenlos heruntergeladen werden.

•bb

## INVEST

Unterhaltungselektronik.

## Günstige Preise zulasten von Mensch und Umwelt

Notebooks, Handys, MP3-Player und andere elektronischen Geräte werden auch in diesem Jahr für leuchtende Augen am Heiligabend sorgen. Die Weihnachtsfreuden haben allerdings einen hohen Preis, wenngleich nicht in Cent und Euro gerechnet.

Um die stete Nachfrage nach immer günstigeren elektronischen Konsumgütern erfüllen zu können, vollzieht sich bei den Herstellern seit einigen Jahren ein massiver Outsourcing-Prozess. Darauf weist die Ratingagentur für nachhaltige Investments, oekom-research, mit Blick auf die Ergebnisse ihrer jüngsten Branchenanalyse hin. Aufgrund des enormen Wettbewerbs und des daraus resultierenden Preisdrucks verlagern demnach immer mehr Hersteller ihre Produktion in Billiglohnländer oder beauftragen dort ansässige Zulieferunternehmen mit der Fertigung.

Die Folgen: teils katastrophale Arbeitsbedingungen wie mangelhafte Gesundheitsvorkehrungen, massive Zwangsüberstunden oder Bezahlungen unterhalb der Mindestlöhne vor Ort sowie unzureichende Umweltstandards in den Zulieferbetrieben Chinas, Südostasiens oder Mexikos. Laut oekom research weisen in diesen beiden Bereichen



knapp 43 Prozent der Unternehmen einen Verstoß auf. Bei fast jedem fünften der 54 detaillierter untersuchten IT-Unternehmen wurden schwerwiegende arbeitsrechtliche Kontroversen wie Kinderarbeit, Diskriminierung und inakzeptable Arbeitsbedingungen nachgewiesen, heißt

es. Aber es gibt auch Lichtblicke: Immer mehr Konzerne wollen mit gezielten Maßnahmen, wie beispielsweise Monitoring, Audits vor Ort und gemeinsamen Workshops die Einhaltung von Mindestanforderungen überprüfen.

Philipp Rühle, branchenverantwortlicher Analyst bei oekom

research, mahnt jedoch zur Geduld: „Es wird noch einige Zeit dauern, bis interessierte Verbraucher wirklich nachhaltige IT-Produkte erwerben können.“ *Die besten Rating-Ergebnisse erzielten der japanische Bürogerätehersteller Ricoh und die beiden US-Unternehmen, der Chiphersteller Intel sowie der Handy-Produzent Motorola Mobility.* •ks

Fonds-Ratings.

## Kriterien-Wirrwarr verhindert echte Transparenz

Ratingagenturen sind derzeit sehr umstritten. Die internationalen Flaggschiffe wie Standard & Poor's (S&P), Moody's und Fitch waren zuletzt in die Kritik geraten, als es um die Herabstufung verschiedener Staaten der Euro-Zone und des europäischen Rettungsfonds ging. Zwar kann eine Änderung der Bonität zu Konsequenzen für den betroffenen Staat führen, eine Abschaffung der Agenturen als Krisenbarometer beseitigt jedoch nicht die eigentliche Ursache der Probleme, nämlich die schlechte Haushaltspolitik der betroffenen Länder.

Die Aufgabe der Ratingagenturen ist es für Transparenz zu sorgen. Diese Aufgabe wird auch sehr ernst genommen. Gut ausgebildete Analysten recherchieren und überprüfen sie Zahlen und machen den Markt verständlich. Was nur nicht vergessen werden darf: Ihre Ratings sind nur Indikatoren und keine Investmentempfehlung.

Auch bei geschlossenen Fonds gibt es heute solche Ratings. „Derzeit gibt es schon rund ein Dutzend Rating-Ansätze zur Bewertung geschlossener Fonds. Für Anleger ist diese Vielfalt aber oft eher verwirrend und daher noch zu wenig aussagekräftig bei der Auswahl eines speziellen Fonds“, so Frank Schuhmann, Chefanalyst

der unabhängigen Anlageberatung dima24.de.

Der Grund: Die Vielzahl der deutschen Fondsbewerter nutzt für die Beteiligungsbranche keinen einheitlichen Kriterienkatalog, der die geschlossenen Fonds objektiv bewertbar machen würde. Angesichts der vielen unterschiedlichen Modelle ist das auch schwer. Anleger, die bei der Auswahl einer Beteiligung ein Rating heranziehen, sollten sich aber auch informieren, wie das jeweilige Analysehaus das Rating erstellt, um deren Bewertung richtig einzuschätzen zu können.

Manche Modelle bewerten Initiator, Fondsobjekt und Konzept, andere berücksichtigen das Emissionshaus dagegen nicht explizit. Einige Ratings bewerten die Renditeerwartung und die Volatilität, manche führen Sicherheit und Risiken des Investments gesondert aus und wieder andere erarbeiten eine eigene Analyse zu Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken des Beteiligungsangebots. Entsprechend sind die Beurteilungen auch unterschiedlich aussagekräftig.

Ein Rating kann daher nur ein Orientierungspunkt unter mehreren sein. „Verlassen Sie sich nie nur auf Noten, bilden Sie sich immer selbst ein Urteil“ rät daher Schuhmann.

•bb

Jamestown .

## Neuer US-Immobilienfonds für institutionelle Anleger

Am Thema USA spalten sich derzeit immer noch die Geister, vor allem wenn es um Immobilien geht. Die Kölner Initiatorin Jamestown, Marktführerin für US-Immobilienfonds in Deutschland hat in den vergangenen 28 Jahren ein Fondsvolumen von acht Milliarden US-Dollar investiert.

Waren es bislang vor allem Publikumsfonds und Private Placement will Christoph Kahl und sein Team nun auch den institutionellen Markt bedienen. Mit dem Premier Property Fund (PPF) hat das Fondshaus seinen ersten Fonds mit amerikanischen Core-Immobilien für institutionelle Investoren aufgelegt.

Der Fonds investierte vor einigen Tagen in drei Trophy-Immobilien in New York und San Francisco. Das erforderte fast 900 Millionen US-Dollar Eigenkapital, wobei das meiste hiervon von Pensionsfonds aus den USA, Europa und Australien aufgebracht wurde. Jamestown selbst und die Führungskräfte des Unternehmens haben sich insge-

samt mit 60 Millionen US-Dollar am Fonds beteiligt.

„Nach 28 Jahren erfolgreicher Tätigkeit für deutsche Privatanleger in US-Immobilienfonds ist es uns damit gelungen, eine zweite Kapitalquelle zu erschließen, und zwar global und bei institutionellen Investoren“, so Jamestown-Gründer Christoph Kahl. „Das kommt auch dem Geschäft mit Publikumsfonds in Deutschland zugute, weil Jamestown-Vermietungsfonds für deutsche Privatanleger ab 2013 Seite an Seite mit dem Fonds für Großanleger attraktive Immobilien in den USA erwerben können.“

Im Unterschied zu einem „Blindpool“ hat der Jamestown PPF-Fonds bereits in drei Immobilien in New York und San Francisco investiert. Geplant sind weitere erstklassige und vermietete Büro- und Einzelhandelsimmobilien in 24-Stunden-Metropolen wie New York, Boston, Washington DC und San Francisco zu kaufen.

•bb



Aktuelle Ausgabe  
PERFORMANCE 11/2011

## ABO-BESTELLUNG

- JAHRES-Abonnement**  
Inland, 60 €, Ausland, 65 €
- SCHNUPPER-Abonnement**  
3 Ausgaben, 15 € inkl. Porto
- ONLINE-Abonnement**  
30,00 EUR  
Aktuelle Ausgabe inkl.  
Zugang zum Online-Archiv.

Firma			
Vorname		Name	
Straße		Haus-Nr.	PLZ
Telefon		Fax	E-Mail
Ort			

- Ich bezahle nach Erhalt der Rechnung.
- Ich zahle bequem mittels Einzugsermächtigung, abzüglich 3% Skonto, die hiermit erteilt wird.
- Ich möchte die Rechnung per E-Mail erhalten. Bitte abweichende E-Mail-Adresse angeben:

\* Zahlung nur per Einzugsermächtigung ohne Skonto

Diese Bestellung kann innerhalb einer Woche durch eine schriftliche Mitteilung an den Verlag widerrufen werden. Das Jahres-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, sollte es nicht binnen drei Monaten vor Ablauf gekündigt werden. Das Schnupper-Abonnement erlischt automatisch nach Erhalt der dritten Ausgabe.

CALLAS MEDIA GmbH | Abo-Service | Dr.-Gessler-Straße 16 A | D-93051 Regensburg  
Tel.: +49 (0) 941 / 465 270 270 | Fax: + 49 (0) 941 / 465 270 279  
abo-service@performance-online.de | www.performance-online.de

## MÄRKTE

Finanzwissen.

## Nach wie vor mangelhaft

Über die Hälfte der Deutschen ist gegenwärtig im Besitz von Fonds, Aktien oder festverzinslichen Wertpapieren, würde aber bei zukünftigen Anlageentscheidungen vorsichtiger zu Werke gehen. Das ist ein Ergebnis einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa im Auftrag der Börse Stuttgart. Demnach würden 85 Prozent der Befragten einen Betrag von 10.000 Euro, der ihnen zur Verfügung stünde, auf ein Tagesgeldkonto legen oder in Gold investieren. Nur acht Prozent würden jetzt dafür Aktien kaufen. Und wenn, dann sind die Jungen zwischen 18 und 29 Jahren risikofreudiger. In dieser Altersgruppe würden 16 Prozent Aktien wählen, bei den über 60jährigen nur sechs Prozent.

„Die Umfrageergebnisse spiegeln die Verunsicherung der Anleger durch die Staatschuldenkrise deutlich wider“, fasst Börse Stuttgart-Geschäftsführer Christoph Lammersdorf zusammen. Wichtigstes Kriterium für den Kauf von Finanzprodukten sei, dass man sie verstehe, bevor man sie kauft – gerade in Krisenzeiten.

Davon aber ist ein Großteil der Deutschen offenbar auch nach eigener Einschätzung weit entfernt. So gab in der Umfrage, bei der über 1.000 Deutsche ab 18 Jahren befragt wurden, nur jeder zweite an, sich in Finanzdingen



gut informiert zu fühlen – und das, obwohl in der gleichen Befragung mehr als zwei Drittel meinten, dass Finanzkenntnisse eine große Bedeutung hätten.

Unterschiede in der Selbsteinschätzung gab es zwischen Ost und West. Während 49 Prozent der Westdeutschen das Thema „Geldanlage und Finanzen“ zu beherrschen, waren das im Osten der Republik nur 34 Prozent. Ansonsten differiert das Finanzwissen weder zwischen Männern und Frauen noch zwischen jung und alt wesentlich. •pe

Private Equity – Branche im Stand-by-Modus?

## Deloitte-PE-Survey: Investoren warten ab

Private Equity wird in Zeiten des knappen Kapitals durch die Banken immer wichtiger, doch die Investoren sind vorsichtig. Das ergab die aktuelle Ausgabe der Private-Equity-(PE) Umfrage von Deloitte. Im Vergleich zum vierten Quartal 2010 ist der Stimmungsindikator zum Ende des Jahres 2011 deutlich abgesunken und liegt niedriger als im Krisenjahr 2008. Auch vergrößert sich der Zeitraum zwischen Transaktionsaufnahme und Closing, was den erschwerten Fremdkapitalzugang und die allgemein abwartende Haltung der Akteure spiegelt.

Nur 40 Prozent der PE-Manager gehen noch von Neuinvestitionen als Tätigkeitsschwerpunkt aus – vor allem eine umfassende Due Diligence wird dagegen mehrheitlich als wichtiger Faktor gesehen. Branchenspezifisch betrachtet sind zurzeit Unternehmen der Konsumgüter- und Automobilindustrie attraktiv für PE-Investitionen, während

das Interesse am TMT-Bereich (Technologie, Medien, Telekommunikation) stagniert.

„Eine Konjunkturabkühlung in Deutschland ist absehbar. Das schlägt auf die Investitionen der Private-Equity-Gesellschaften durch. Allerdings sind die Zeichen noch uneinheitlich – unglücklich gelaufene Deals und Börsengänge stehen erfolgreichen Übernahmen gegenüber. Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. Sicher ist, dass geplante Deals und Portfolio Exits jetzt mit besonderer Umsicht durchgeführt werden“, erklärt Christof Dreiholz, Partner und Leiter PE-Services bei Deloitte.

### Stimmung im Sinkflug

Zwischen den beiden vierten Quartalen 2010 und 2011 ist der Private-Equity-Stimmungsindikator um etwa 100

Prozent zurückgegangen. Nach 64 Prozentpunkten Verlust liegt er nun bei 66 – und damit unter dem Wert von 72 Punkten im Jahr 2008. Insgesamt gehen zwei Drittel der befragten Manager von einer Verschlechterung des gesamtwirtschaftlichen Klimas aus – auch hier ist in etwa das Niveau des Krisenjahres 2008 erreicht. Nur noch sechs Prozent der Manager glauben an einen guten Fremdkapitalzugang und elf Prozent an die Möglichkeit steigender Transaktionsvolumina. Dafür denken 70 Prozent, dass die Auflage neuer Fonds stark erschwert wird.

### Wettbewerb um Investitionsobjekte?

Durch die steigende Konkurrenz strategischer Investoren zu PE-Anbietern gehen knapp 30 Prozent von einem steigenden Wettbewerb um attraktive Objekte aus, knapp ein Viertel erwartet dagegen einen Rückgang. Dafür glaubt die Mehrheit an deutlich längere Fristen zwischen Start und Closing einer Transaktion, z.B. aufgrund des erschwerten Fremdkapitalzugangs, komplexerer Strukturen, intensiverer Due-Diligence-Phasen oder zurückhaltender Verkäufer.

Der Schwerpunkt der PE-Manager-Aktivitäten verlagert sich zunehmend auf Optimierung der Kostenstrukturen oder Identifikation neuer Wachstumsstrategien. Nur noch 40 Prozent wollen sich auf Neuinvestitionen konzentrieren.

### Lebensqualität in dieser Zeit.

## Bürgern ein „kreatives Schaffen“ ermöglichen

Deutschland ist ein reiches Land, doch dass Geld nicht alles ist, wurde kürzlich in Berlin klar. Deutliche Kritik an der Ausrichtung der Politik auf das Wirtschaftswachstum übte die US-amerikanische Philosophin Martha Nussbaum am Mittwochnachmittag vor der Enquetekommission „Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität“. Aus Sicht der Wissenschaftlerin aus Chicago sagt das Bruttoinlandsprodukt (BIP) als Messgröße für gesellschaftliches und individuelles Wohlergehen zu wenig aus über den wahren Reichtum eines Staates. Entscheidend für die Ermittlung des Wohlstandsniveaus einer Nation sei vielmehr, welche Möglichkeiten sich den Bürgern für ein aktives und kreatives Schaffen böten – was Nussbaum im sogenannten „Fähigkeitenansatz“ (capability approach) zusammenfasste.

Die Professorin bezeichnete es als zentrales Manko des BIP, dass diese Messmethode lediglich das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen feststelle und dabei die Verteilung des Reichtums in der Bevölkerung außer Acht lasse. In Entwicklungs- oder Schwellenländern entstehe über das BIP zudem ein verzerrter Eindruck über das ökonomische

### Due Diligence immer wichtiger

Eine immer stärkere Bedeutung messen die Befragten der operational Due Diligence (ODD) zu. Deren Fokus liegt auf einer kritischen Analyse von Synergiepotenzialen sowie einer Darstellung der Geschäftstreiber und Bewertung operativer Risiken. 46 Prozent halten sie für einen wichtigen Bestandteil des Entscheidungsprozesses, für 44 Prozent dient sie maßgeblich zur Identifikation von Werttreibern.

### Konsumgüter attraktiver als Hightech

Die Konsumgüterindustrie ist und bleibt eine für PE-Investments interessante Branche – hier stieg das Interesse zur letzten Befragung sogar um neun Prozentpunkte. Gleiches gilt für den Healthcare-Sektor. Attraktive Potenziale bietet nicht zuletzt auch die Automobilindustrie, während Telekommunikations-, Medien- und Technologieunternehmen zunehmend aus dem Blickfeld geraten und auf niedrigem Niveau stagnieren.

„Noch entwickelt sich das makroökonomische Umfeld in Deutschland vergleichsweise positiv. Dies wird jedoch kaum gehalten werden können. Entsprechend durchgewachsen sind die Aussichten bei hohen Anforderungen für die Private-Equity-Gesellschaften. Die operative Due Diligence spielt dabei für eine erfolgreiche Transaktion eine exponierte Rolle“, schließt Marc Yamada, Director und Leiter Operational Due Diligence bei Deloitte.

mische Niveau, da ausländische Unternehmen mit ihren Investitionen zwar vor Ort das BIP steigerten, einen Teil des Geldes aber in ihre Heimat transferierten. Überdies, so Nussbaum, sage etwa das hohe BIP-Wachstum in China nichts aus über die Lebensqualität der Bewohner, die zum Beispiel auch von der Religionsfreiheit abhängen. Das BIP lenke den Blick „nicht auf die unterschiedlichen Lebenswirklichkeiten der Menschen“.

Im Kern kommt es für die US-Philosophin darauf an, die Bürger zu befähigen, ihre persönlichen Potenziale zu verwirklichen. Als wesentliche Voraussetzungen nannte sie den Zugang zu Bildung und Gesundheitsdienstleistungen, eine berufliche Beschäftigung und die Chance zur politischen Teilhabe.

Die Enquetekommission, der unter dem Vorsitz von Daniela Kolbe (SPD) 17 Abgeordnete und 17 Wissenschaftler angehören, soll das rein ökonomisch und quantitativ ausgerichtete BIP als Messgröße für gesellschaftliches Wohlergehen weiterentwickeln und etwa um ökologische, soziale und kulturelle Kriterien ergänzen. •bb

Studie.

## Selbstständige Paare vereinbaren Beruf und Familie am besten

„Mann macht Karriere, Frau hütet die Kinder“ - das klassische Modell der Rollenverteilung in Paarbeziehungen ist zwar nicht mehr zeitgemäß, aber meistens sind es eben doch die Frauen, die zugunsten von Kindern und Familie beruflich kürzer treten. Doch es gibt Erwerbsmodelle, mit denen sich Familie und Karriere erfolgreich vereinbaren lassen, wie eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) der Universität Mannheim und des Stiftungslehrstuhls für Entrepreneurship der Universität Hohenheim zeigt. Sie ist Teil des Verbundprojektes „Durch Selbstständigkeit zur Doppelkarriere“ der Universitäten Mannheim und Hohenheim, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) sowie dem Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert wird, und neue Zusammenhänge von Selbstständigkeit und Doppelkarriere in Paarbeziehungen aufzeigt.

Die Forscher haben anhand von Mikrozensusdaten Paare untersucht, bei denen beide Partner erwerbstätig und dabei jeweils so erfolgreich sind, dass man von einer „Doppelkarriere“ sprechen kann. Anhand derer konnten sie herausfinden, welche Kombinationen aus Festanstellung und Selbstständigkeit zur besten Vereinbarkeit von Familie und Beruf führen. Das Ergebnis: Paare, bei denen beide Partner selbstständig sind, verfügen weit häufiger über ein höheres Einkommen und haben im Vergleich zu anderen Doppelkarrierepaaren auch öfter Kinder - letzteres vor allem dann, wenn die Frau selbstständig ist.

Auf Basis der Mikrozensusbefragungen analysierte Marc Langhauser, Mittelstandsforscher am ifm der Universität

Mannheim, Karrieremerkmale wie wöchentliche Arbeitszeit, Einkommen, Stellung im Betrieb und Qualifikation. Deren Verteilung zeigt, dass Paaren mit zwei selbstständigen Partnern häufiger eine doppelte Karriere gelingt als Paaren mit anderen Erwerbskonstellationen: Bei einem Drittel dieser Paare weisen beide Partner ein überdurchschnittliches Einkommen auf.

„Nach unseren bisherigen Befunden kann man zum einen bestätigen, dass Selbstständigkeit prinzipiell Doppelkarrieren unterstützt und andererseits daraus schließen, dass eine Selbstständigkeit für Paare grundsätzlich eine bessere Vereinbarkeit von Doppelkarriere und Familienleben ermöglicht als eine abhängige Beschäftigung“, sagt der Mannheimer Mittelstandsforscher Marc Langhauser.

Um weitere Aussagen über Voraussetzungen, Optionen und Gestaltungskraft von Doppelkarrieren treffen zu können, hat das ifm im Rahmen des Verbundprojektes eine Onlinebefragung gestartet. Darin werden rund 1.000 hochqualifizierte erwerbstätige Männer und Frauen nach ihrer beruflichen Laufbahn, ihrer Paarbeziehung und ihren Lebensverhältnissen befragt. Dadurch wollen die Wissenschaftler ein genaueres Bild davon erhalten, welche Beschäftigungsverhältnisse und Lebenskonzepte dazu beitragen, eine erfolgreiche Karriere mit dem Privatleben zu vereinbaren. Die Auswertung dieser umfassenden Befragung wird voraussichtlich Anfang 2012 bekanntgegeben.

•bb

Weitere Informationen zu dem Projekt finden Sie unter: [www.dcc-selbstaendig.de](http://www.dcc-selbstaendig.de)

### IMPRESSUM

CALLAS MEDIA GmbH i. G.  
Dr.-Gessler-Straße 16 A | 93051 Regensburg,  
Tel.: +49 (0) 941 / 465 270 270 | Fax: +49 (0) 941 / 465 270 279  
info@performance-online.de | www.performance-online.de  
Erscheinung: 1x wöchentlich, jeweils dienstags  
Abo-Service: abo-service@performance-online.de

Produktion: CALLAS Marketing, performance@callas-marketing.de

Chef vom Dienst dieser Ausgabe: Beatrix Boutonnet  
Autoren und redaktionelle Mitarbeiter:  
Hans Pfeifer (hp), Kay Schelauske (ks), Beatrix Boutonnet (bb),  
Peggy Ehlers (pe), Kay Schelauske (ks)

Kontakt: vi-report@performance-online.de

Bildnachweise: S. 5 thesuccess\_morguefile.jpg, S. 8 clarita\_morguefile.jpg,  
S. 11 mconnors\_morguefile.jpg

## VERTRIEB

Schaden- und Unfallversicherung.

### (Noch) Domäne der Ausschließlichkeit

Nach den Horrormeldungen über den Vertrieb vom Lebens- und Rentenprodukten, der 2010 fest in der Hand des Bankenvertriebs war, tut folgendes der Vertreter-Seele sicher gut: Im Bereich Schaden und Unfall haben die Ausschließlichkeits-Organisationen (AO) der Versicherer nach wie vor das Sagen – wenn auch mit leicht rückläufiger Tendenz gegenüber 2009.

Mit 57 Prozent der Prämieinnahmen, berichtet der Unternehmensberater Towers Watson (TW) in seinem Vertriebswege-Survey zur Schaden- und Unfallversicherung für 2010, blieb die AO der dominierende Vertriebskanal vor den Maklern (24 Prozent) und dem Bankvertrieb (8 Prozent). Die von TW analysierten Unternehmen entsprechen einem Marktanteil von rund 75 Prozent der Prämieinnahmen 2010.

Damit enden aber die guten Nachrichten für die AO aber auch. Denn laut Holger Görtz von TW und Mitautor der Studie, sind die Einbußen keine Eintagsfliege, sondern ein stabiler Trend: „Seit Beginn unserer Studie vor sechs Jahren nimmt der AO-Anteil kontinuierlich ab, während unabhängige Vermittler, also Makler, leicht dazu gewinnen.“

Neben den Maklern trauen die Studienteilnehmer vor allem dem Direktvertrieb größere Wachstumschancen zu. Zwar hat er 2010 nur bescheidene drei Prozent vom Kuchen abgekommen. Aber 54 Prozent der Befragten – gut 20 Prozent mehr als im Vorjahr – sehen in diesem Kanal wachsende Vertriebsmöglichkeiten, niemand glaubt daran, dass seine Bedeutung abnehmen wird.

Weiterbildung.

### Deutsche Maklerakademie klärt über Finanzvermittlung auf

Wie geht es weiter mit Finanzvermittlern, wenn das „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“ wirksam wird? Die Unsicherheiten über die Neuregelungen für den Berufszugang, vor allem was Qualifizierung und Registrierung betrifft, sind nach wie vor groß. Erforderlich sind unter anderem ein Sachkundenachweis, eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, eine Aufnahme ins Vermittlerregister. Die Kosten einer Anlage müssen künftig komplett offen gelegt werden und die



Spannend bleibt das Thema Vertrieb über das Internet und Vergleichsportale. Zahlreiche neu gegründete Vergleichsportale würden dazu führen, dass der Markt immer unübersichtlicher wird, bemängelt TW-Berater Ulrich Wiesenevsky. Der Grund: Nicht jede Gesellschaft sei bei allen Portalen und mit allen Tarifen vertreten. Um ein vollständiges Bild zu erhalten, müssten Kunden demzufolge mehrere Portale besuchen und mehr Zeit investieren.

Insgesamt sieht TW für die Schaden- und Unfallversicherung in der Zukunft Vorteile gegenüber Lebens- und Rentenprodukten, wo der Vertrieb mit heftigen Veränderungen zu kämpfen habe. Im Vergleich dazu unterliege der Schadenbereich relativ wenigen tiefgreifenden Umwälzungen

•pe

bisher nur für Banken geltenden Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des Wertpapierhandels gelten dann auch für freie Vermittler.

Wer erfüllt alle Voraussetzungen, was ist 2012 zu tun? Diesen und weiteren Fragen will die Deutsche Makler Akademie ab Ende Januar 2012 mit einer Roadshow quer durch Deutschland nachgehen. Drei Themenblöcke stehen im Zentrum der eintägigen Veranstaltungen:

- Rahmenbedingungen ändern sich – Chancen bleiben:  
Aktuelle Vertriebschancen in den Finanzmärkten nutzen  
Kundenberatung nach (und in) der Krise
- Jetzt die richtigen Weichen stellen!  
Die neue Finanzvermittlerregulierung kommt – Was erwartet die Vermittler?  
Gewerberechtlichen Voraussetzungen  
„Alte-Hasen-Regelung“  
Fristen und Übergangsregelungen  
Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten
- Mit Qualifikation erfolgreich in die Zukunft!  
Der neue Finanzanlagefachmann/-frau (IHK)

Die Stationen sind:

- 31.01.2012 Dortmund
- 01.02.2012 München
- 07.02.2012 Stuttgart
- 08.02.2012 Berlin
- 09.02.2012 Oberursel

Die Veranstaltung ist kostenfrei.

Mehr Infos unter [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de).

•pe

*Umfrage unter Arbeitnehmer.*

## Schuldenkrise und Weiterbildung im Fokus

Fast 80 Prozent der Arbeitnehmer sehen in der Schuldenkrise das größte Risiko für die Lage am Arbeitsmarkt. Das geht aus einer repräsentativen Arbeitnehmerbefragung der IW Consult, einer Tochtergesellschaft des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) im Auftrag der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) und der WirtschaftsWoche hervor.

„Bisher hat der deutsche Arbeitsmarkt die Turbulenzen der Schuldenkrise gut weggesteckt. Das gelingt aber nicht ewig“, erklärt Hubertus Pellengahr, Geschäftsführer der INSM und fordert eine nachhaltige Lösung der Schuldenkrise, indem Staatsausgaben gekürzt und die Haushalte konsolidiert werden. „Haushaltskonsolidierung ist jetzt Pflicht“, so Pellengahr.

Mehr als die Hälfte der Befragten glaubt, dass der Fachkräftemangel den Arbeitsmarkt beeinträchtigen könnte. Aktuell hat die große Mehrheit der Arbeitnehmer in Deutschland noch keine Angst vor einem Jobverlust. 57 Prozent der Beschäftigten glauben, dass ihr Arbeitsplatz außerordentlich oder ziemlich sicher ist. Weitere 25 Prozent stufen ihr Beschäftigungsverhältnis immerhin noch als eher sicher ein.

An der positiven Einschätzung änderte die Zuspitzung der Schuldenkrise bisher nicht viel. Nur 15 Prozent meinen, dass der Erhalt ihres Arbeitsplatzes in den vergangenen zwölf Monaten unsicherer geworden sei. Für die meisten ist die Sicherheit ihres Beschäftigungsverhältnisses gleich geblieben.

Die Arbeitnehmer versuchen für den Arbeitsmarkt attraktiv zu bleiben und setzen dabei vor allem auf Mobilität und Flexibilität. Fast 80 Prozent geben dies jeweils an. Mehr als jeder Zweite setzt darüber hinaus auf betriebliche oder private Weiterbildung. Eher unbedeutend ist für Beschäftigte hingegen das Sammeln von Auslandserfahrung. Nicht einmal jeder Vierte setzt auf diese Möglichkeit. Auffallend ist, dass vor allem gut gebildete und jüngere Arbeitnehmer auf die eigene Attraktivität für den Arbeitsmarkt achten. „Um für den Arbeitsmarkt interessant zu bleiben, ist in erster Linie jeder für sich selbst verantwortlich. Dies gilt für gut Ausgebildete wie auch für weniger gut Ausgebildete“, so Pellengahr. Auch die Älteren müssten sich fortbilden, da aufgrund des demographischen Wandels deren Arbeitskraft in der Zukunft noch wichtiger werde.

Im Rahmen des IW-Arbeitnehmervotums wurden 1.000 Arbeitnehmer zwischen dem 23. und 28. November online befragt. Die Stichprobe der Arbeitnehmer zwischen 16 und 65 Jahren ist repräsentativ für Deutschland und nach Schulbildung, Geschlecht und Altersgruppen geschichtet. Arbeitnehmer ohne Schulbildung sind nicht berücksichtigt. Die Umfrage ist Teil des Deutschland-Checks, einer Dauerstudie im Auftrag der INSM und der WirtschaftsWoche.

•bb

Mehr Informationen im Internet unter [www.deutschland-check.de](http://www.deutschland-check.de)

Online-Infoveranstaltung.

## Regulierung im Fokus

Derzeit reguliert Berlin auf vielen Ebenen. Das „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts“ wurde am 25. November 2011 vom Bundesrat ohne Veränderungen angenommen. Vielen Kapitalanlageberatern stellt sich nun die Frage, wie es weiter geht? Erfüllen sie alle gesetzlichen Voraussetzungen und was muss zukünftig beachtet werden?

Um mehr Transparenz in dieses Thema zu bringen organisiert GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung am 15.12.2012 von 11 bis 11.45 Uhr in einer kostenlosen Online-Informationsveranstaltung über die neuen Anforderungen an Fondsvermittler und beantwortet anschließend die noch offenen Fragen. Die Anmeldung erfolgt über die GOING PUBLIC! Homepage unter [www.going-public.edu](http://www.going-public.edu)

oder unter [http://www.anmelden.org/reg\\_fiba/](http://www.anmelden.org/reg_fiba/)

In nur 45min erhalten Berater kurz und kompakt alle Informationen, die sie benötigen.

Themen sind u.a.:

- Wie sieht der aktuelle Zeitplan aus?
- Welche Qualifikationen werden anerkannt? Welche gefördert?
- Gibt es eine Alte-Hasen-Regelung? Wenn ja, unter welchen Voraussetzungen?
- Welche Übergangsfristen sind zu beachten?

„Wir planen diese Infoveranstaltungen regelmäßig durchzuführen, da wir ein sehr großes Interesse in der Branche spüren“, so GOING PUBLIC! Vorstand Ronald Perschke.

•bb

*Fröhliche Weihnachten und ein gutes Neues Jahr!*

*Merry Christmas and a Happy New Year!*

*Buon natale e felice anno nuovo!*

*Joyeux Noël et Bonne Année!*

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem Newsletter.

Der nächste VI-Report No 1.2012 erscheint wieder am 17. Januar 2012.