

WIRTSCHAFTSforum

Stimme des Mittelstandes in Baden-Württemberg

Das
offizielle
Magazin der
MIT BW

Schwerpunkt
Verkehr
» Seite 4

Kreise & Bezirke
MIT Mannheim
» Seite 14

Vorwort

Schwerpunkt

- 4 Den Mittelstand im Blick
- 5 Nur wer technologieoffen denkt und forscht, gehört am Ende zu den Gewinnern
- 6 Wettbewerb der Verkehrsträger – ein fairer Kampf?
- 7 Ohne gute Infrastruktur ist alles nichts
- 8 Mobilität 2030

Aus den Kreisen & Bezirken

- 14 Im Gespräch mit Dr. Hans-Ulrich Rülke MdL
- 15 41. Kurpfälzer Frühschoppen des Mittelstandes auf dem Mannheimer Maimarkt
- 17 Podiumsdiskussion zur Europäischen Union
- 18 AVA Lifescience – klein und fein kann reizvoll sein
- 19 Deutliche Entlastungen für den Mittelstand
- 20 Bürokratieabbau – gemeinsam einfach
- 22 Neuer Vorsitzender Dr. Andreas Wierse
- 23 Politik trifft Praxis „Europa – Denkpause am Scheideweg“ mit Rainer Wieland MdEP und Wiestaw Kramski

MIT Land

- 25 Neues EuGH-Urteil zur Aufzeichnung von Arbeitszeiten kommt einem Frontalangriff auf den Mittelstand gleich!

Landespolitik

- 26 Landes-CDU startet vom Landesparteitag in Weingarten in die heiße Phase des Kommunal- und Europawahlkampfes

Europa

- 28 Erfahrung zu Europa

Gesetzesnews

- 30 Streit gibt es in den besten (Familien-) Unternehmen!

Wirtschaft

- 31 Normenkontrollrat veröffentlicht ersten Jahresbericht
- 33 Hidden Champions – effizient bei Innovationen, stark in der Mitarbeiterentwicklung
- 35 Vermögensverwaltung: Risikolosen Zinssatz gibt es nicht, aber zinsloses Risiko
- 36 Digital X Southwest in Stuttgart
- 37 Inserentenverzeichnis / Marktplatz
- 38 MIT vor Ort / Impressum
- 39 Mitglied werden



Schwerpunkt
Nur wer technologieoffen denkt und forscht, gehört am Ende zu den Gewinnern
» Seite 5



Aus den Kreisen & Bezirken
Im Gespräch mit Dr. Hans-Ulrich Rülke MdL
» Seite 14



Aus den Kreisen & Bezirken
Bürokratieabbau – gemeinsam einfach
» Seite 20



Aus den Kreisen & Bezirken
Neuer Vorsitzender Dr. Andreas Wierse
» Seite 22

Vermögensverwaltung: Risikolosen Zinssatz gibt es nicht, aber zinsloses Risiko

Die Zeiten der Nullzinspolitik sind nicht nur für Anleger eine Herausforderung, auch Finanzberater und Vermögensverwalter bekommen die Verunsicherung zu spüren. Gefühle und Ängste wollen berücksichtigt werden.

Sie müssen derzeit vor allem zuhören: Finanzberater und Vermögensverwalter sehen sich zunehmend mit den Emotionen ihrer Kunden konfrontiert. Die Beratungen müssen ein anderes Niveau erfüllen - und das liegt nicht am Kundenverhalten. Grundsätzlich hat sich das Verhaltensmuster der Anlagekunden nicht verändert.

Panik und Gier - zwei schlechte Ratgeber

Die psychologischen Muster begründen ein Wechselbad von Panik und Gier. Allerdings ist das Umfeld für Anlagekunden ein ganz anderes geworden: Zwischenzeitlich muss wohl von einem zinslosen Risiko gesprochen werden, das Zinsniveau bleibt weiterhin niedrig. Das wiederum zwingt eigentlich konservative und vorsichtige Anleger dazu, höhere Risiken einzugehen, um überhaupt noch ein Plus unter dem Strich zu erzielen. Dieser Kompromiss zwischen Volatilität und extremem Sicherheitsbedürfnis darf zu Recht als echte

Herausforderung für die Vermögensverwaltung angesehen werden.

Dabei verbuchen private Anleger auf eigene Faust eher selten echte Erfolge. Entweder setzen sie ihr bisheriges Anlageverhalten fort und bleiben den Aktienmärkten fern oder sie konzentrieren sich auf bevorzugte Märkte und Themen, was die Risikostreuung beeinträchtigt. Aber auch Ungeduld und schlechtes Timing bei Verkäufen schmälert die Gewinne. Hier spielt die permanente Informationsflut eine wichtige Rolle, denn auch Privatanleger können rund um die Uhr aktuelle Nachrichten zu Wirtschaft und Politik verfolgen.

Alte Fehler vermeiden

Daraus folgt aber oft genug eine nicht angebrachte Emotionalität, Kurzsichtigkeit und Wankelmut. Darüber hinaus bilden sich Anleger zwar in puncto Finanzmarkt weiter, verlassen sich aber zu oft auf ein Basiswissen, das für die komplexen Märkte nicht mehr ausreicht. Konnten sie nach 2009 fast in jedem Fall Geld verdienen, hat das zu einer falschen Wahrnehmung seiner eigenen Kompetenzen und Erfolge verleitet.

Hier sollten nach wie vor Profis eingeschaltet werden, die allerdings bis zu



Lothar Eller

einem bestimmten Grad auch pädagogisch agieren sollten: Es bringt nichts, immer einer Meinung mit seinem Kunden zu sein. Hier ist Mut zum Widerspruch gefordert, aber auch der Hinweis, noch einmal alle Aspekte aufzugreifen und zu reflektieren. Wenn Kunden danach wirklich überzeugt sind und nicht einfach überredet oder bestätigt wurden, dann verdient eine Anlageberatung auch diese Bezeichnung.

Lothar Eller,

info@ellerconsulting.de,

www.ellerconsulting.de ■



Für jeden Bedarf das richtige Äußere...

Leuze & Co. Kunststoffbeschichtungen GmbH & CO KG

Industriestr. 7, 71272 Renningen

Tel.: 07159/6981 FAX: 07159/17271

Email: leuze@leuze-co.de Internet: www.leuze-co.de