

kurz im fokus

Mir geht das zu schnell ...

... und zu steil aufwärts. Vom Tiefststand im März bis heute hat der DAX rd. 60% zugelegt. Bei allem Optimismus, den ich während der Krise verbreitet habe, das kann so nicht gesund weitergehen. Ich rechne mit einer Korrektur in absehbarer Zeit. Das Geld meiner Anleger halte ich weiter bevorzugt in guten Mischfonds und empfehle das auch. Gute Mischfonds sind nach meiner Meinung z.B. der ETHNA Aktiv, der ETHNA Global Defensiv und der Carmignac Patrimoine – den beobachte ich jedoch genauer, weil er jetzt schon sehr groß geworden ist. Gut gefällt mir auch der 4Q-Income Fonds Universal von Peter Dreide. Dreide hat nach dem nicht ganz runden Jahr 2008 seine Strategie modifiziert, die Aktienquote reduziert und den Bondbereich defensiver ausgerichtet. Rund 15% Wertzuwachs hat er mit sehr guten Gewinnen bei Unternehmensanleihen erwirtschaftet.

Etwas ruhiger angehen lassen können Sie es mit dem Allianz RCM Enhanced Money Market und dem DJE Intercash. Die haben beide 2008 schadlos überstanden, weil sie im Gegensatz zu vielen anderen geldmarktähnlichen Fonds keine toxischen ABS Papiere im Portfolio hielten. 2009 haben beide deutlich besser performt als Tagesgeldkonten. Wer sich bei ziemlich ruhigem Schlaf die Chance auf deutlich bessere Erträge als auf dem Tagesgeldkonto erhalten will, der dürfte mit den Fonds gut fahren. In die gleiche Kategorie „Tagesgeld-Alternative“ zielt auch der JB Abs. Return Bond Fd. Defender. Wer ein bisschen Mut hat, kann sicher auch weiter in den Greiff Special Situations investieren, den ich schon mehrmals empfohlen habe. Wer den Fonds vom 01.01.08 kaufte, hat trotz Finanz- und Wirtschaftskrise kein Minus (obwohl der Fonds über die ganze Zeit recht hoch in Aktien investiert blieb) und in der Spitze keine 6% verloren. Seit Jahresanfang 2009 ist der Fonds stetig gestiegen und liegt bei über 5% Wertzuwachs bis Mitte Oktober. Das ist eine Klasseleistung des Fondsmanagers Dirk Sammler.

Milliarden von Euro können sich nicht irren!

Jahr für Jahr fließen Milliardenbeträge in geschlossene Beteiligungen. Je nach Mode mehr in Immobilien- oder Schiffs- oder Solarfonds etc. – und Milliarden können sich nicht irren, oder?

Bei fast allen Arten von geschlossenen Fonds liegen die „weichen“ Kosten um 20% des Investitionskapitals (inklusive Agio). „Weiche Kosten“ sind Gelder, die in Gebühren, Beratungshonoraren und Provisionen versickern, und die deshalb nicht „produktiv“ sind. 20% weiche Kosten heißen aber auch, dass in Wirklichkeit nur 80% des ausgegebenen Kapitals den versprochenen Ertrag von 100% des ausgegebenen Geldes erwirtschaften müssen. Nehmen wir einmal an, ein Anleger investiere 100.000 Euro in eine XY-Beteiligung und ihm werde für sein Investment eine Rendite von 8% p.a. in Aussicht gestellt. Dann heißt das im Klartext, dem Anleger sollen 8.000 Euro pro Jahr zufließen. Da aber tatsächlich nur 80.000 Euro ins eigentliche Investment fließen, weil 20.000 Euro vorher in „weichen“ Kosten versickerten, muss die tatsächliche Rendite auf die echt investierten 80.000 Euro bei 10% p.a. liegen. Möglicherweise ist diese Betrachtung auch optimistisch. Denn wer will ernsthaft behaupten, er könne prüfen, wie oft eine Immobilie durchgehandelt wurde, bevor der Fonds sie endgültig ankauft oder ob der vom Fonds bezahlte Preis für ein Schiffs-/Solarpanel ein reeller Preis ist oder ob im Schiffs-/Solarpanelpreis gleich noch saftige Provisionen für irgendwelche Gesellschaften auf den Cayman Islands beinhaltet sind.

10% Rendite ist ganz schön viel Holz und ganz schön schwer zu erwirtschaften und mein gesunder Menschenverstand fragt sofort, warum will der Initiator sich mühselig viele Investoren zusammensuchen, denen er 10% je Jahr ausschüttet, wenn er doch seine scheinbar risikolose Anlage bei einer Bank zu 5% finanzieren und die ersparten 5% in die eigene Tasche stecken könnte. Offensichtlich will entweder die Bank den vollen Betrag nicht finanzieren (und dafür wird sie sicher gute Gründe haben) oder der Initiator will für die Kredite der Bank nicht haften – es könnte ja sein, dass die Anlage sich doch anders entwi-

ckelt als prognostiziert. An die dritte Möglichkeit, dass der Initiator ein Gutmensch ist und Geld an seine Investoren verschenken will, glaube ich mal eher nicht. Wenn Initiator und Bank offensichtlich ein Restrisiko bei der Anlage vermuten, dann wird das wohl seinen guten Grund haben. Und wer clever ist, lädt dieses Risiko seinen Anlegern in den Rucksack. Denn der Anleger ist immer der letzte in der Kette, der sein Geld erhält, wenn alle anderen vorher schon abkassiert haben. Und so verwundert es nicht, dass ein Großteil der geschlossenen Beteiligungen während der Laufzeit irgendwann nicht mehr richtig rund läuft. Vor drei Jahren noch rechneten die Initiatoren von Schiffsbeteiligungen ihren Anlegern vor, dass sich der Welthandel weiter exponentiell entwickeln müsse und damit auch die Weltschiffahrt von stetig steigenden Frachtraten geprägt sein werde. Pustekuchen! Wenn Forstexperten wie Prof. Thomas Knoke von der TU München sagen, dass mit Wald im besten Fall 5 bis 7% p.a. zu verdienen sind – ohne „weiche“ Kosten –, dann frage ich mich, woher die hohen Renditen nach „weichen“ Kosten für Anleger bei solchen Investments kommen sollen.

Die Anbieter von Solaranlagen rechnen auf Jahre hinaus mit festen Einspeisevergütungen. Ich könnte wetten, dass die Betreiber von Solarparks in Spanien die vierteljährlichen Anpassungen der Einspeisevergütungen viel zu optimistisch einschätzen und es würde mich auch nicht wundern, wenn selbst in Deutschland in ein paar Jahren die scheinbar festgezurrten Vergütungssätze nach unten angepasst werden. Die insolventen Beteiligungsfonds von Biomassekraftwerken können ein Lied davon singen.

kontakt.



Wolfgang Spang

ECONOMIA GmbH
Tel.: 07 11/6 57 19 29
Fax: 07 11/6 57 19 30
E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-
vermoegensberatung.de

BRITENEERS®

Smile Design – Zertifizierungskurs

Ihr Einstieg in den Zukunftstrend non-prep Veneers

9 Fortbildungspunkte



vorher



10
Veneers in
1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zudem erlernen Sie Schritt für Schritt das BriteVeneers®-System, indem Sie persönlich einen kompletten Veneerbogen (8 Veneers) im Rahmen einer praxisnahen Behandlung an Phantomköpfen selbstständig einsetzen.

Wählen Sie individuell nach dem Anspruch Ihrer Patienten das passende Veneersystem

BriteVeneers® One-Step hybrid

kostengünstiges
Einsteigerveneer

Hybridkomposit

BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der zum
Patent angemeldeten Traytechnologie

100 % Keramik

BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen
Transluzenz- und Farbvariationen

100 % Keramik

Kurse 2009/2010

München
05.12.09 | 06.02.10

Berlin
21.11.09

Hamburg
12.12.09

Leipzig
23.01.10

Frankfurt/Main
30.01.10

Düsseldorf
13.03.10

Kursdauer: 10.00–15.00 Uhr 1. Teil: Theoretische Einführung in das BriteVeneers®-System • 2. Teil: Demonstration aller Behandlungsschritte am Beispiel eines Phantomkopfes • 3. Teil: 15.00–18.00 Uhr Praktischer Workshop/Zertifizierung

MELDEN
SIE SICH
JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 · Fax: +49-3 41/9 61 00 46 · E-Mail: info@brite-veneers.com

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. **9 Fortbildungspunkte** (Teil 3)

Für Selbstständige und Freiberufler:

Mithilfe des Staates fürs Alter vorsorgen

Für selbstständige Unternehmer, für Freiberufler Zahnärzte oder auch gut verdienende Angestellte mit hoher Steuerbelastung stellt die Basisrente eine gute Möglichkeit dar, mit staatlicher Unterstützung fürs Alter vorzusorgen. Dabei kann der Einzahler die Beitragsaufwendungen für die Rürup-Rente steuerlich geltend machen. Das bedeutet für das Jahr 2009, dass der Fiskus maximal 13.600 Euro bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens berücksichtigt. Bis zum Jahr 2025 wird dieser Satz auf 20.000 Euro steigen – wobei bei gemeinsam veranlagten Ehe-

gatten die Beiträge dann sogar mit 40.000 Euro berücksichtigt werden. Für Ärzte gilt: Zahlt beispielsweise ein lediger, freiberuflich tätiger Arzt im Jahr 2009 10.000 Euro für die Altersvorsorge, so ergibt sich mit einem angenommenen Steuersatz von 40 Prozent eine Steuerersparnis von bis zu 2.400 Euro. Zahlt er z.B. im gleichen Kalenderjahr zusätzlich 10.000 Euro in die Basisrente ein, so erhöht sich dieser Effekt auf bis zu 5.440 Euro. Der Staat fördert hier also mit ca. 27 Prozent die Altersvorsorge des Arztes. Ein weiterer Vorteil ist die Flexibilität der Basisrente: Je nach finanziel-

lem Umstand kann der Beitragszahler, von einem Basisbeitrag abgesehen, selbst bestimmen, wie hoch die eingezahlte Summe ist. Während die Beiträge zur Rürup-Rente steuermindernd zu berücksichtigen sind, greift der Fiskus auf die spätere Rente zu. Eine Besteuerung unterbleibt jedoch, sofern das zu versteuernde Einkommen den Grundfreibetrag in Höhe von derzeit 7.664 Euro nicht übersteigt.

Silke Varnhorn
Steuerberaterin Hannover
Kanzlei Fischer, Porada und Partner
www.fpp-steuerberater.de

Betriebsrente:

Kostenneutrale Zukunftssicherung für das Praxisteam

Mit dem Tarifvertrag, der zum 1. April 2008 in Kraft getreten ist, wurde erstmals ein Arbeitgeberzuschuss zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) eingeführt. Was sich nach einem Mehr an Kosten und Verwaltungsaufwand anhört, ist bei näherer Betrachtung ein Gewinn für die gesamte Praxis. Eine Betriebsrente kommt gerade Praxismit-

arbeiterinnen zugute, die aufgrund des Gehaltsniveaus, Elternzeiten und Teilzeitarbeit häufig über eine verhältnismäßig geringe gesetzliche Altersrente verfügen werden. Die neuen Regelungen machen den Beruf der medizinischen Fachangestellten attraktiver und wirken motivierend. Dabei kommen auf den Arzt häufig keine Zusatzkosten zu.

„Die Beiträge des Arbeitgebers vermindern die Sozialabgabenlast und sind als Betriebsausgabe absetzbar. Dadurch sind sie für den Arzt im Idealfall sogar kostenneutral“, erklärt Christine Brekerbaum, bAV-Expertin bei dem Direktversicherer Hannoversche Leben. „Immer wieder werden Befürchtungen vor Haftungsfallen und hohem Verwaltungsaufwand geäußert. Dies kann der Praxisinhaber mit der Wahl des richtigen Anbieters ausschließen“, so die Expertin weiter. Haftungsfallen lauern vor allem bei Beratungs- und Dokumentationspflichten, aber auch bei kostenintensiven Tarifen. Damit verringern sich zwangsläufig die Versicherungsleistungen für die Mitarbeiterinnen. Diese können den Arzt unter Umständen sogar in Haftung nehmen, denn dieser ist es, der den Anbieter frei bestimmen kann. Brekerbaum: „Unsere Kunden sind da auf der sicheren Seite. Wir übernehmen die rechtssichere Beratung und die administrative Begleitung. Wir haben uns die Qualität unseres Beratungsprozesses sogar vom TÜV zertifizieren lassen. Als Direktversicherer verfügen wir zudem über eine sehr günstige Kostenquote und bieten hohe Kapitalleistungen.“

Hannoversche Lebensversicherung AG
Tel.: 05 11/95 65-7 13
E-Mail: firnen@hannoversche-leben.de

ANZEIGE

GENGIGEL[®] PROF
Applikationskapseln

GENGIGEL[®] PROF
HYALURONIC ACID CAPSULES
12 pre-filled capsules
Medical Device

Barriere • Schmerzinderung • Regeneration
Hyaluronsäure

Natürliche Schleimhautregeneration durch Hyaluronsäure für die postoperative Wundnachbehandlung

RIEMSER
RIEMSER Arzneimittel AG | An der Wiek 7 | 17493 Greifswald-Insel Riems | Germany
fon + 49 (0) 38351 76-0 | fax + 49 (0) 38351 3081 | e-mail: dental@RIEMSER.de | www.RIEMSER.com

Alle Lernmittel/Bücher
zum Kurs inklusive!

Implantologie ist meine Zukunft ...

Schon mehr als 1.000 meiner Kollegen und Kolleginnen haben das erfolgreiche und von erfahrenen Referenten aus Wissenschaft und Praxis getragene DGZI-Curriculum erfolgreich abgeschlossen. Mit 100% Anerkennung durch die Konsensuskonferenz ist das Curriculum der DGZI eines der wenigen anerkannten Curricula und Aufbaustudium auf dem Weg zum Spezialisten Implantologie und zum Master of Science.

STARTTERMIN

Kurs 150 ► 29. Januar 2010

DGZI-Curriculum – Ihre Chance zu mehr Erfolg!

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Fortbildungsreferat, Tel.: 02 11/1 69 70-77, Fax: 02 11/1 69 70-66, www.dgzi.de
oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800-DGZITEL, 0800-DGZIFAX



DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.