

kurz im fokus

Die Kreditschlinge

Was haben der schwäbische Milliardär Merckle, die fränkische Milliardärin Schaeffler und der deutsch-österreichische Porsche Clan gemeinsam? Alle drei wurden jahrzehntelang von den Banken hofiert und haben das auch reichlich (aus-)genutzt. Diese jahrelange einseitige Abhängigkeit und Bittsteller-Position der Banken scheint zu einer Wahrnehmungsverzerrung und Überschätzung der eigenen Stärke der Milliardäre geführt zu haben. Nachdem ihnen dauernd Kredite von den Banken nachgeworfen wurden, machten sie sich daran, große und teure Übernahmen zu stemmen, die wahrscheinlich auch funktioniert hätten, wenn nicht die Finanzkrise dazwischengekommen wäre. Plötzlich war Geld knapp und die Banken am langen Hebel. Ich kann mir gut vorstellen, dass die Banker, die jahrelang auf dem harten Bänkchen im Vorzimmer auf einen Termin warten mussten, sich jetzt ganz gern für dieses ärgerliche Katzbuckeln revanchiert haben. Was nehme ich für mich daraus? Einmal mehr zeigen mir die Beispiele dieser drei Mächtigen und Reichen, wie abhängig Kredite machen. Deshalb achte ich bei meinen Beratungen darauf, im Zweifelsfall lieber zu entschulden, bevor zu hohe Kreditlinien zu Abhängigkeiten von Banken führen. Ich bin auch ganz fest der Meinung, dass Sie das Verhältnis zu den Banken immer pflegen sollten, auch in den Zeiten, wo Sie keinen Kredit benötigen und die Bank von Ihnen „abhängig“ ist, weil sie mit Ihnen ins Geschäft kommen will. Wer in diesen Zeiten die Banker arrogant behandelt, sie abkanzelt und sie drückt, wo er nur kann, der bekommt die Quittungen immer dann, wenn er es überhaupt gar nicht brauchen kann und in der Bredouille steckt. Die Quittung ist dann oft die letzte Schlinge um den Hals. Wohl gemerkt, der faire freundliche Umgang ist keine hundertprozentige Garantie dafür, dass die Bank zu Ihnen steht, wenn Sie sie brauchen. Aber zumindest sind dann auch keine alten Rechnungen offen und Ihr Banker will sich nicht an Ihnen „rächen“. Das kann manchmal lebensrettend sein.

Dritter Akt des Krisen-Dramas

Nach den Headlines in den Medien zu urteilen befinden wir uns jetzt im dritten Akt meines „Krisen-Dramas“, das ich Ihnen im Heft 03/2009 beschrieben habe. Der Silberstreif am Horizont taucht auf und erste Hoffnungsmeldungen erscheinen. Das sind zum einen die Milliarden Quartalsgewinne von vielen Banken, die das letzte Jahr noch mit riesigen Verlusten abgeschlossen haben, das sind aber auch Meldungen wie die folgenden:

„[...] der Absturz der Wirtschaft verlangsamte sich. Es gibt Hoffnung auf eine Wende im Herbst“, (FAZ vom 28. April 2009).

„Chinas Wirtschaft erholt sich: Positive Konjunkturdaten aus China lassen auf eine Belebung der Wirtschaft hoffen. Wirtschaftsexperten zeigen sich von dem Ausmaß der zu erwartenden Erholung beeindruckt“, (Die Zeit vom 4. Mai 2009).

„Börse in Kiew steigt wie Phönix aus der Asche“, (FAZ online vom 08. Mai 2009).

„Kurserholung steht nicht auf tönernen Füßen: [...] Experten sehen eine Wende zum Positiven“, (FAZ online vom 8. Mai 2009).

Falls Sie noch etwas wissenschaftlichen Hintergrund zu meiner These über die Krisen-Dramaturgie suchen, dann empfehle ich Ihnen das Interview mit dem Krisenforscher Hans Mathias Kepplinger auf Spiegel online (www.spiegel.de/kultur/gesellschaft/0,1518,622856,00.html).

Fonds-Tipps

Falls Sie meine Meinung teilen, hier ganz konkret einige Fonds, mit denen Sie in den nächsten zwei bis drei Jahren gut fahren dürften:

1. ETHNA Aktiv A
2. Greiff Special Situations (beide habe ich im letzten Heft ausführlich besprochen).
3. Carmignac Patrimoine: Ein klassischer Mischfonds, wie der ETHNA Aktiv und ähnlich erfolgreich, bei etwas größeren Schwankungen (nach unten und nach oben). 2008 mit leichtem Plus

und auf 12-Monatsbasis knapp 12% Plus – Klasse!

4. Star Cap Argos: Auch ein alter Bekannter, den ich nicht zum ersten Mal empfehle. Es müssen nicht immer Aktien sein, auch mit Renten kann gut verdient werden. Die wiedererwachte Risikobereitschaft lässt Staatsanleihen seit einigen Wochen auf der Stelle treten. Immer mehr Kapital fließt dagegen in Hochzinsanleihen, und zwar sowohl in Corporate Bonds wie auch in Emerging Markets Bonds. Altmeister Peter E. Huber führt den Fonds wieder voll in Spur und hat seit seinem Tief Mitte März seinen Anlegern einen Wertzuwachs von gut 10% beschert.
5. ETF-Dachfonds von Markus Kaiser: Exchange Trade Funds (ETF's) sind bei Leibe kein Allheilmittel und per se keine Gewinngarantie, auch wenn das anzeigengesteuerte Journalisten gerne so darstellen. Aber in der Hand von Experten wie Markus Kaiser können sie sehr wohl ein sinnvolles Investitionsinstrument sein. Kaiser schaffte es mit diesem Dachfonds, selbst in 2008 einen Gewinn von 3,4% zu erzielen und hat sich auch in der schwierigen Phase Anfang 2009 exzellent gehalten.

Wer etwas Zeit und Geld mitbringt, müsste mit diesen Fonds in den nächsten zwei bis drei Jahren gutes Geld verdienen. Nur Mut, auch diese Krise wird vorübergehen!

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

IDS-Angebot:

mit original Ritter-Einheit

inkl. LCD-TV (82 cm)

oder iPhone 3G (ohne Vertrag)

ContactLite Comfort in TOP-Ausstattung:

Arzt-Element und Stuhl:

- 1 x 6-Funktionspritze
- 1 x Turbineneinrichtung mit Licht
- 2 x Ritter Micromotoren mit Licht
- 1 x Zahnsteinentfernungsgerät
- 1 x OP-Lampe Ritter PlanetLite
- 1 x Multifunktions-Fußanlasser

Helferinnen-Element:

- Speibecken, herausnehmbar und desinfizierbar
- Spraynebelsauger und Speichelsauger
- 3 Funktionsspritze
- Entkeimungssystem Ritter ABS
- Bedientasten zur Stuhl- und Instrumentensteuerung

inkl. LCD-TV (82 cm)

oder iPhone 3G

(ohne Vertrag)



Abb. ähnlich



Aufgrund der großen Nachfrage wurde die Aktion bis 31.05.09 verlängert!

Auch in Version S (Schwingbügel) und C (Cart) verfügbar!



19.950,-

~~Listenpreis 26.774,- EUR~~

AKTIONSPREIS in EURO,
zzgl. gesetzl. MwSt.,
gültig bis 31.05.2009

Ritter® Concept GmbH
Bahnhofstr. 65
08297 Zwönitz
Tel. 037754 / 13-400
Fax 037754 / 13-280
info@ritterconcept.com
www.ritterconcept.com



Exklusivangebot -
nur über die
dental bauer gruppe
www.dentalbauer-gruppe.de

Alle Preise verstehen sich zzgl. Montage und der gesetzl. MwSt., inkl. Verpackung und Versand Deutschland. Abweichungen zwischen Muster und Originaloberfläche sind technisch bedingt. Änderungen zur technischen Weiterentwicklung vorbehalten. Bilder stimmen nicht mit Basisausstattung überein. © Ritter 2009. Alle Rechte vorbehalten. Hier verwendete Kennzeichen und Marken sind geschützte und eingetragene Warenzeichen bzw. Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.



Made in Germany