

# stolze Mutter

→ RATHAUS-BETEILIGUNGEN BRINGEN 18,5 MILLIONEN EURO – SALOMON SPART WEITER

## → DIE GUTEN NACHRICHTEN



Foto: © Georg Giesebrecht

**FREIBURG (bar).** Die Stadt Freiburg ist als Gesellschafterin an 36 Unternehmen, vier Eigenbetrieben und zehn Zweckverbänden beteiligt, die für das Haushaltsjahr 2006 rund 18,5 Millionen Euro an Gewinnen und Konzessionsabgaben abwarfen. Zudem, so Erster Bürgermeister Otto Neideck, sind die Investitionen der Gesellschaften bedeutend für die regionale Wirtschaft und leisteten einen städtischen Beitrag für den Klimaschutz.

**Im Kern geht es** bei den Beteiligungen um den kommunalen Einfluss auf die Ver- und Entsorgung der Haushalte, auf den öffentlichen Nahverkehr, den Bau und die Vermietungen von Wohnungen oder den Betrieb von Bädern. Die ertragsreichste Beteiligung sind 32,8 Prozent der Badenova-Anteile. Aus den Gewinnen werden auch Verluste, etwa der Freiburger Verkehrs AG oder der Freiburg, Wirtschaft Touristik und Messe (FWTM) GmbH bezahlt.

Die Investitionen der Töchter lagen im Jahr 2006 bei knapp 87 Millionen Euro – während die Stadtmutter selbst nur 33,9 Millionen Euro investieren konnte.

**Um viele Millionen** geht es auch beim Sparprogramm der Stadtverwaltung. Die seit drei Jahren laufende Reform, die im Wesentlichen trotz Stellenabbau die Qualität der Verwaltung steigern soll, bezeichnete Salomon unlängst als „sehr großen Erfolg“.

**200 Stellen** sind seither abgebaut worden, wodurch sich die Personalkosten um 15 Millionen Euro jährlich verringert haben. Erst dadurch sei es möglich geworden, in Schulen und Straßen zu investieren. Ohne die Verwaltungsreform wären die unerwarteten millionenschweren Steuermehreinnahmen aus Stuttgart aufgefressen worden. Die mögliche Einsparsumme im Vergleich zum Ausgangsjahr 2003 beziffert Salomon auf knapp 34 Millionen Euro jährlich. Es ist also noch Luft nach oben.

### Messe schreibt schwarze Zahlen

Das kann sich sehen lassen: „Die Messe Freiburg schreibt schwarze Zahlen“, sagte Messe-Geschäftsführer Klaus Seilnacht am Rande der neuen Messen „Gebäude-Energie-Technik“ und „Immo 2008“. Die GET wird wie die nach München abgewanderte „Intersolar“ weiter gemeinsam von der FWTM und der Solar Promotion veranstaltet. Diese Einnahmen ermöglichten erst die neuen Verbrauchermessen, so Seilnacht.

### Sick erneut geehrt

Wie vor zwei Jahren hat der Waldkircher Sensorenbauer Sick beim Wettbewerb „Deutschlands beste Arbeitgeber 2008“ den Sonderpreis für die Förderung älterer Mitarbeiter gewonnen.

### Testo expandiert

Der Lenzkircher Messtechnikspezialist Testo will weiter expandieren und neue Arbeitsplätze schaffen. Das Unternehmen hat in Titisee-Neustadt jetzt ein 3,4 Hektar großes Grundstück reserviert, auf dem in der ersten Stufe ein Bau mit 200 bis 250 Büroarbeitsplätzen entstehen soll. Wenn Testo weiter stark wachse, seien bis zu 800 neue Jobs in Titisee denkbar, teilt Testo-Chef Burkart Knosp mit. Am Stammsitz in Lenzkirch will er kurzfristig die Zahl der Arbeitsplätze von 600 auf 700 erhöhen.

## → DIE SCHLECHTE NACHRICHT

### Gas wird teurer

Badenova hebt zum 1. April die Erdgaspreise um 0,4 Cent pro Kilowattstunde oder rund sieben Prozent an. Damit hält Badenova-Chef Thorsten Radensleben sein Versprechen, die Gaspreise den Winter über stabil zu halten. Als Grund für die Steigerung gibt das Unternehmen steigende Bezugspreise an.

**bar**

→ **chilli exklusiv:** Doppelinterview mit Volksbank-Vorstand Heinrich Vomstein und Sparkassenchef Horst Kary

# „BEISPIELLOSER

Nachdem das Freiburger Stadtmagazin im vergangenen Jahr als erstes Medium überhaupt die Chefs der beiden großen Publikumsbanken unter Freiburgs 43 Geldinstituten zu einem Doppelinterview an einen Tisch bat, hat sich unser Chefredakteur Lars Bargmann nach Vorlage der vorläufigen Bilanzen (siehe Infoboxen) erneut mit den beiden Bankbossen Heinrich Vomstein und Horst Kary über ein schweres Jahr 2007, schmalere Erträge, den immer härter werdenden Kampf um den Kunden und die Ausblicke auf die nahe Zukunft unterhalten.



Fotos: © Kai Hockenjos

**chilli:** Herr Vomstein, Herr Kary, Sie haben beide wenig euphorisch die Bilanzen für 2007 präsentiert. Warum ist die Ertragslage derzeit so schlecht?

**Kary:** Ich denke, wir müssen generell Abschied nehmen von den zweistelligen Zuwachsraten früherer Jahre, die Zeiten sind vorbei. Ich bin seit 30 Jah-

ren im Vorstand. In dieser Zeit hat es um den Häuslebauer aber auch im gewerblichen Bereich noch nie einen solchen Konkurrenzkampf gegeben wie im vergangenen Jahr. Dazu gab es ohnehin relativ wenig Bewegung im gewerblichen Bereich und die Zahl der Bauanträge der Häuslebauer hat sich gegenüber dem Vorjahr halbiert. Man kann unabhängig hiervon deutlich sehen, dass die Menschen wieder mehr sparen, sodass wir im Einlagenbereich deutliche Zuwächse haben. Im Kreditgeschäft liegen wir leicht unter den Zahlen vom Vorjahr, auch das habe ich noch nie in dieser Art erlebt. Damit korrigiert sich unsere Ertragslage durch die flache Zinskurve nach unten.

**chilli:** ... und das im zweiten Jahr in Folge. Gegenüber 2005 fehlen im Zinsgeschäft elf Millionen Euro.

**Kary:** Richtig.

**chilli:** Auch die Volksbank hat in den vergangenen drei Jahren zehn Millionen Euro am Zinsgeschäft verloren ...

**Vomstein:** Wir können genau dieselben Aussagen treffen. Die Wirtschaft und die Häuslebauer sind sehr zurückhaltend, viele machen Sondertilgungen, zahlen lieber Schulden zurück, obwohl sie das natürlich auch was kostet. Auch wir haben ein kleines Minus im Kreditgeschäft. Mit dem Ergebnis insgesamt sind wir aber wegen der Besonderheiten des denkwürdigen Jahres 2007, in dem wir unser 140-jähriges Jubiläum und die Trennung von den beiden Vor-

ständen Franz G. Leitner und Gerhard Kempter bewerkstelligten, zufrieden.

**chilli:** Wie reagiert man als Bankvorstand auf den härter werdenden Kundenkampf und schwächere Erträge? Das Provisionsgeschäft ist nicht beliebig steigerbar. Bleiben da nur Kosten-sparprogramme?

**Kary:** Wir haben für eine Sparkasse ein relativ gutes Provisionsgeschäft, vor allem durch unser starkes Kundenwertpapiergeschäft. Unser Fokus liegt aber nach wie vor auf den Kundenkrediten und Einlagen der Kunden trotz enger Zinsspanne. Deshalb verkaufen wir im Kern keine Produkte, sondern bieten eine gesamtheitliche Beratung an. Unser neues Versicherungs- und Vorsorgecenter, das wir jüngst gegründet haben rundet diese Beratung ab. Zu diesem Zweck haben wir 14 neue Mitarbeiter eingestellt. Um Kosten zu senken, haben wir schon 2001 ein sehr erfolgreiches Restrukturierungsmodell gestartet, damit haben wir erhebliche Einsparungen realisiert. Unsere Personalkosten liegen jetzt bei 1,08 Prozent der Bilanzsumme, was ein guter Wert ist.

**Vomstein:** Die flache Kurve wird uns noch erhalten bleiben. Und das Provisionsgeschäft ist endlich. Bei den Versicherungen sehe ich noch Chancen. Das Potenzial, was wir da noch nicht gehoben haben, ist immens. Es werden auch neue Geschäftsfelder, etwa die Honorarberatung, aufkommen.



Heinrich Vomstein und die Volksbank-Bilanz 2007 \*

## Info

**Bilanzsumme:** 2,198 Mrd. € (+132 Mio.)  
**Kundenvolumen:** 3,997 Mrd. € (+ 172 Mio.)  
**- Kreditvolumen:** 1,485 Mrd. € (-12 Mio.)  
**- Einlagevolumen:** 2,512 Mrd. € (-183 Mio.)  
**Ertrag:** 67,48 Mio. Euro (- 3,54 Mio.)  
**Zinsergebnis:** 42,38 Mio. € (- 3,87 Mio.)  
**Provisionsergebnis:** 25,06 Mio. € (+0,25 Mio.)  
**Verwaltungskosten:** 51,87 Mio. € (+0,9 Mio.)  
**Betriebsergebnis:** 14,13 Mio. € (-4,9 Mio.)  
**Gewinn vor Steuern:** 7,575 Mio. € (-4,48 Mio.)  
**Gewinn nach Steuern:** 1,495 Mio. € (-5,27 Mio.)  
**Jahresüberschuss:** 1,508 Mio. € (-320.000 €)  
**Mitarbeiter:** 557 (+ 6)  
**Geschäftsstellen:** 40 (-1)

\* Vorläufige Zahlen, alle Angaben Volksbank Freiburg

# KONKURRENZKAMPF“



**chilli:** Was heißt das?

**Vomstein:** Dass wir auf die Provisionen verzichten und dafür mit dem Kunden ein Honorar für die Beratung vereinbaren. Insgesamt sind wir bei den Kosteneinsparungen noch nicht an der Grenze, weil wir in guten Jahren Überflüssiges angesammelt haben. Das werden wir jetzt konsequent angehen. Wir haben noch eine relativ ungünstige Kostenstruktur, können also viel bewegen.

**chilli:** Das Sparprogramm der Sparkasse hat die cost-income-ratio von damals 75 auf jetzt 63,40 gesenkt. Die Sparkasse muss also „nur“ 63,40 Euro ausgeben, um 100 Euro zu verdienen. Auch bei der Volksbank wirken sich die Kosten auf die cost-income-ratio aus. Die lag in 2006 bei 81...

**Vomstein:** Die cost-income-ratio wird von der Presse höher bewertet als sie in meinen Augen wirklich ist. Ich halte es da mit Helmut Kohl, der gesagt hat, entscheidend ist doch, was hinten rauskommt. Wir liegen mit unseren Kosten deutlich zu hoch, auch, weil wir überdimensionierte Grundstücks- und Gebäudekosten haben, den Wert also nicht verbessern können.

**chilli:** Cortal Consors wirbt mit sechs Prozent aufs Tagesgeld. Mit welchen Strategien arbeiten Sie gegen solche Angebote gesichtsloser Banken?

**Vomstein:** Man darf die Kunden nicht für dumm verkaufen. Die erkennen ein Lockvogelangebot. Und das ist eines, beschränkt auf 25.000 Euro für ein hal-

bes Jahr. Und Sie müssen ihr komplettes Wertpapierdepot übertragen. Das richtet sich an Rosinenpicker und die ganze Rosinenpickerei bringt am Ende weniger als die vernünftige Gesamtleistung einer seriösen Bank wie die Sparkasse oder die Volksbank. Den Wert der Beziehung zwischen dem Berater und dem Kunden darf man nicht unterschätzen.

**Kary:** Ich mache mir da auch keine Sorgen. Sechs Prozent sind so weit weg vom Markt, solche Konditionen sind nicht glaubwürdig. Generell gilt, je höher die Rendite, desto größer das Risiko. Uns ist wichtig, dass wir allen Kunden faire Konditionen bieten und nicht nur Lockvogelangebote für neue.

**chilli:** Sie leisten sich das Filialnetz, jetzt könnte der Kunde sagen, ich gehe zu den Gesichtslosen, weil die weniger eigene Kosten haben, ich also bei Geldanlagen besser wegkomme.

**Kary:** Uns geht es nicht um ein zeitlich befristetes Angebot. Wir beide wollen eine Verbindung mit dem Kunden auf Dauer. Deswegen haben wir ja auch 95 Prozent Kundentreue.

**Vomstein:** Richtig, wir beide haben aber auch ein gemeinsames Defizit. Wir haben nie genug über die Leistung gesprochen, die wir bieten ...

**Kary:** ... das stimmt.

**Vomstein:** ... und die nicht nur bei Baufinanzierungen, wo man einfach eine Kenntnis vom lokalen Markt haben muss, weit über die Leistungen der Gesichtslosen hinausgehend.

**chilli:** Die Volksbank will künftig deutlicher ihr genossenschaftliches Gesicht zeigen und hat in ihren Filialen jetzt Stromlieferverträge der Elektrizitätswerke Schönau ausliegen. Gibt es bald solche von Badenova in den Sparkassen-Filialen?

**Kary:** Nein. Wir haben mit der Badenova schon seit vielen Jahren eine ganze Reihe von Kooperationen, etwa im Bereich regenerative Energien oder jetzt auch bei Baulanderschließungen.

**Vomstein:** Wir haben uns in eine Austauschbarkeitsfalle manövriert. Deswegen wollen wir ein klareres Gesicht bekommen, wegen dessen wir vom Kunden gewählt werden wollen.

**chilli:** Hätten sie gewusst, dass Badenova fast atomstromfrei wird, wären Sie trotzdem den Schritt nach Schönau gegangen?

**Vomstein:** Ja. Uns imponiert das stark genossenschaftlich ausgerichtete Geschäftsmodell der EWS.

**chilli:** Welche Ziele haben Sie für 2008?

**Vomstein:** Wir müssen die Einnahmen stabilisieren und den Kostenbereich angehen. Und wir werden den Firmenkundenbereich völlig neu aufstellen. Ich bin zuversichtlich, dass wir 2008 ein um 50 Prozent besseres Ergebnis präsentieren werden.

**Kary:** In unseren betrieblichen Strukturen sind wir überall gut aufgestellt. Ich hoffe, dass sich die Binnennachfrage verstärkt und die Wirtschaft sich weiter gut entwickelt. Für unser Haus sagen die Prognosen ein besseres Ergebnis voraus, als wir 2007 hatten.

**chilli:** Herr Vomstein, Herr Kary, vielen Dank für dieses Gespräch.



Horst Kary und die Sparkassen-Bilanz 2007 \*

## Info

|                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| <b>Bilanzsumme:</b>         | 5,250 Mrd. € (+149 Mio.)  |
| <b>Kundenvolumen:</b>       | 8,420 Mrd. € (+ 237 Mio.) |
| <b>- Kreditvolumen:</b>     | 3,745 Mrd. € (- 5 Mio.)   |
| <b>- Einlagevolumen:</b>    | 4,675 Mrd. € (+242 Mio.)  |
| <b>Ertrag:</b>              | 139 Mio. € (- 6 Mio.)     |
| <b>Zinsergebnis:</b>        | 103 Mio. € (- 6 Mio.)     |
| <b>Provisionsergebnis:</b>  | 33 Mio. € (+ 1 Mio.)      |
| <b>Verwaltungskosten:</b>   | 88 Mio. € (-4 Mio.)       |
| <b>Betriebsergebnis:</b>    | 51 Mio. € (-2 Mio.)       |
| <b>Gewinn vor Steuern:</b>  | 24 Mio. € (-4 Mio.)       |
| <b>Gewinn nach Steuern:</b> | 14 Mio. € (-2 Mio.)       |
| <b>Jahresüberschuss:</b>    | 5 Mio. € (unverändert)    |
| <b>Mitarbeiter:</b>         | 1281 (- 9)                |
| <b>Geschäftsstellen:</b>    | 74 (-1)                   |

\* Vorläufige Zahlen, alle Angaben Sparkasse Freiburg

# neue energien am strommarkt

→ BADENOVA NACH NEUAUSRICHTUNG GESTÄRKT – THÜGA ZU VERKAUFEN

**FREIBURG (bar).** Die Meldung versetzte der Energiebranche einen heftigen Stromschlag: Die Eon AG will ihre Tochter Thüga an sechs Stadtwerke verkaufen. Damit will die Konzernspitze eine deftige Strafe der EU-Kartellbehörde vermeiden. Die Thüga wiederum hält (wir berichteten) gut 47 Prozent am südbadischen Energieversorger Badenova. Und der hat als erstes Fazit nach der ökologischen Neu-Ausrichtung zum Jahreswechsel durchweg positive Resonanz erhalten.

**Der Eon-Vorstoß** kommt der Badenova so ungelegen nicht, ist doch die Verandelung mit dem Atomstromproduzenten ein Grund, warum dem regionalen Energieversorger in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe von Kunden abhanden kamen. Nachdem Badenova-Chef Thorsten Radensleben kurz vor Weihnachten die Umstellung des kompletten Pri-



Foto: © dpp

Die Sonne wird weiter eine wichtige Energiequelle sein, Badenova setzt aber vor allem auf die Wasserkraft.

vatkundenbereichs auf atomstromfreie Energie verkündete (der neue Regiostrom basis) und zudem den alten Regiostrom in ein reines Wasserstromprodukt (Regiostrom aktiv) wandelte, sind die Abwanderungen bei den ökologischen Kunden „deutlich gesunken“, erzählt Marketingchef Markus Heger. Allein in den ersten beiden Monaten hätten zudem 200 neue Kunden Regiostrom aktiv bestellt. Damit ordern nun insgesamt 11.500 Menschen grünen Strom aus der Steckdose und fördern zudem noch den Neubau von regenerativen Anlagen: „Ich wüsste nicht, wie ein noch besseres Grünstromprodukt aussehen sollte.“ Insgesamt beliefert Badenova rund 150.000 private und gewerbliche Stromkunden.

**Um den gesamten** Atomstromanteil von 22 auf jetzt 15 Prozent zu senken (bundesweit liegt der Schnitt bei 29 Prozent), kauft Badenova jährlich 130 Millionen Kilowattstunden Wasserkraft zusätzlich ein, die übrigens zu einem Drittel auch an Industriekunden geliefert werden. Das Unternehmen wird im kommenden Jahr die Produktpalette noch weiter ökologisch ausrichten. Dazu zählt der Ausbau des Wasserkraftbezugs, aber

auch in Biogas werden in den nächsten fünf Jahren 50 Millionen Euro gesteckt. Eine Pilotanlage soll noch in diesem Jahr gebaut werden, wo, ließ Heger offen. In Freiburg wird sie aber nicht stehen.

**Heger kündigt zudem an**, dass die Badenova auf fremdem Terrain demnächst stärker aktiv wird. Badenova würde natürlich auch aktiv werden, wenn es die Möglichkeit gäbe, sich an der lukrativen Thüga zu beteiligen, sagt Heger. Das macht auch nach Ansicht von Oberbürgermeister und Aufsichtsratschef Dieter Salomon Sinn.

**Nach chilli-Informationen** laufen derzeit die Drähte zwischen Eon, Thüga und Badenova heiß. Da die Elektrizitätswerke Schönau mit ihrem Vorstoß, die Thüga-Anteile an der Badenova mit einem Bürgerprojekt kaufen zu wollen, gescheitert sind, wäre hier auch eine neue Denksportaufgabe für die Schönauer. Für Badenova war die ökologischere Ausrichtung nach Einschätzung von Heger jedenfalls schon mal richtig. Eine noch kommunalere Verfasstheit des Gesellschafters, der die Thüga ersetzen wird, würde dem Unternehmen wohl auch kaum schaden.



Foto: © bar

**Markus Heger** hält viel von neuen regenerativen Stromanlagen wie die auf dem Dach des Dreisam-Ufercafés, wo er jetzt das jüngste und wohl attraktivste Regiostrom-Display übergeben hat.



# Freiburg ist Übernachtungsmillionär

→ PLUS 14,5 PROZENT: STADT ERLEBT VIERTEN REKORD IN FOLGE

**FREIBURG (bar).** Bereits zum vierten Mal in Folge verzeichnet Freiburg einen Rekord bei den Übernachtungszahlen: Nach Angaben des Statistischen Landesamts ist die Zahl gegenüber dem bisherigen Rekordjahr 2006 nochmals um 14,5 Prozent auf 1.113.407 Übernachtungen gestiegen. Damit lag sie deutlich über dem Landesschnitt von plus 3,8 und dem Schwarzwald-Tourismus mit einem Plus von 2,6 Prozent. „Der Boom des Freiburg-Tourismus ist nach wie vor ungebrochen“, freut sich Bernd Dallmann, Chef der Freiburger Wirtschaft, Touristik und Messe GmbH. Bei der sogenannten Tourismus-Intensität erreicht Freiburg mit über 5.000 Übernachtungen auf 1.000 Einwohner sogar Rang fünf unter den deutschen Großstädten mit mehr als 200.000 Einwohner und einer Million Übernachtungen, mithin einen UEFA-Pokal-Platz. „Unsere Erwartungen an das seit vielen Jahren bes-

te und erfolgreichste Jahr in Freiburg haben sich damit auch im touristischen Bereich voll und ganz bestätigt“, freut sich Oberbürgermeister Dieter Salomon.

**Die positive Entwicklung** des Tourismus hätte das Rathaus darin bestärkt, das internationale Profil Freiburgs in allen Bereichen des Klimaschutzes und der nachhaltigen Stadtentwicklung unter dem Label ‚Green City‘ noch gezielter zu vermarkten und zu bündeln.

**Deutsche Gäste** buchten 786.879, Ausländer 343.528 Übernachtungen. Chinesen stiegen mit 7.600 Übernachtungen erstmals in die Top Ten auf. Einen großen Beitrag leistete das Kongress- und Messewesen. Anziehungsmagnete im laufenden Jahr sieht Dallmann im fünften Freiburg-Marathon und der zehnten Auflage der internationalen Leitmesse der Bürsten- und Pinselindustrie „Interbrush – brushExpo“.

## die besten Nachwuchsdesigner Deutschlands gesucht

→ BEWERBUNG FÜR DEN LUCKY STRIKE JUNIOR DESIGNER AWARD BIS ENDE MÄRZ 2008

**Die Raymond Loewy Foundation** hat die Bewerbungsrunde für den mit 12.000 Euro dotierten Lucky Strike Junior Designer Award 2008 gestartet. Hochschulabsolventen aller Bereiche des Designs können bis zum 27. März 2008 ihre Diplom-, Bachelor- sowie Masterabschlussarbeiten zum Wettbewerb einreichen. Die Anmeldung zur Teilnahme kann nur über die schriftliche Empfehlung eines Hochschulprofessors erfolgen. Bewertet werden sowohl Einzel- als auch Teamarbeiten, die zum Zeitpunkt des Einsendeschlusses nicht älter als 12 Monate sind.

**Seit Anfang der 90er** Jahre hat die Raymond Loewy Foundation bereits 36 Nachwuchsdesigner der verschiedensten Fachrichtungen mit dem Lucky Strike Junior Designer Award

ausgezeichnet. Der Preis bietet dem Nachwuchs ein öffentliches Forum und gilt als anerkannte Eintrittskarte in die Designprofession.



Anmeldung zum Wettbewerb

### Info

Die Ausschreibungsunterlagen erhalten Sie unter:

Telefon: 040-40 33 30,

E-Mail:

info-germany@raymondloewyfoundation.com

www.raymondloewyfoundation.com

## kolumne

### Abgeltungsteuer – rechtzeitig richtig reagieren

Zum 1. Januar 2009 wird in Deutschland die Abgeltungsteuer eingeführt. Dann werden 25 Prozent Abgeltungsteuer zusätzlich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer auf sämtliche Kursgewinne fällig: Aktien, Anleihen, Investmentfonds und Zertifikate.

**Rechtzeitig reagieren** heißt also, **noch in diesem Jahr** das Depot so umzuschichten, dass auch zukünftig keine Steuern auf Gewinne anfallen. Möglich wird dies in Dachfonds: Hier kann der Fondsmanager auch weiterhin Anlageprodukte hin- und herschichten, ohne Steuern auf die Kursgewinne oder Ausgabeaufschläge bezahlen zu müssen.

**Richtig reagieren** heißt, aus der Fülle der angebotenen und gerade jetzt neu aufgelegten Dachfonds die besten auszuwählen. Wie der Name schon sagt, können die **flexiblen Dachfonds** auf das Geschehen am Markt besonders flexibel reagieren. So können sie die Aktienquote herunterfahren und das **Risiko minimieren**. Da die meisten Dachfonds diese Flexibilität vermissen lassen, sollten Sie bei Ihrer Bank oder Ihrem Vermögensverwalter genau nachfragen!

Am besten eignen sich die sogenannten **Super-OGAW Fonds**. Diese reagieren am flexibelsten auf das Marktgeschehen, da sie neben Fonds auch andere Produkte wie etwa Zertifikate und Aktien aufnehmen können. Damit steigen die Chancen auf einen **höheren Ertrag** bei gleichzeitig noch kleinerem Risiko.

Das zweite wichtige Kriterium bei der Auswahl ist die **Historie** des Produkts: Wenn nicht das Produkt selbst, so sollte sich immerhin die Strategie der Anlage bereits mehrere Jahre bewährt haben. Natürlich auch während schlechter Börsenzeiten.

Das dritte Auswahlkriterium heißt: **Unabhängigkeit!** Prüfen Sie die Produkte innerhalb des angebotenen Dachfonds. Stammen sie überwiegend vom gleichen Institut? Dann sollte Vorsicht walten. Denn wer immer nur Produkte aus dem eigenen Haus kauft, wird das wirklich beste Produkt nie in seinem Portfolio besitzen.

Werner Krieger ist Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer der GFA Vermögensverwaltung GmbH  
www.gfa-finanz.de