

Vorwort von Stefan Zeidler, Vorsitzender des Vorstands
der Rheinland-Pfalz Bank

Sehr geehrte Geschäfts- freunde, verehrte Kunden!



Was wir unter einer Hausbank- beziehung verstehen?

Kurz gesagt: eine auf Dauer angelegte tiefe Vertrauensverbindung.

Wichtigste Basis hierfür ist, dass das Unternehmen und die Bank in ihrer Denkweise gut zusammenpassen – nur dann werden die beiden Partner einander richtig „verstehen“ oder auch „zueinanderstehen“.

Es geht also in erster Linie um eine Grundhaltung, die durch Werte und Moral bestimmt wird. Die Kontinuität oder auch Berechenbarkeit des Handelns spielt somit eine große, eigentlich die bedeutende Rolle. Und weil diese Denkweise auch viel mit Geisteshaltung zu tun hat, geht es letztendlich um das Verhalten von Menschen.

Ein Krediturteil rein auf Zahlenbasis zu fällen, entspricht dem Verhalten eines Kapitalmarktinvestors. Dies erfordert aber auch grundsätzliche

Handlungsfreiheit hinsichtlich eines potenziellen Verkaufs seines „Investments“ für den Fall einer unerwarteten Veränderung. Idealerweise kann er sich dann über eine Börse von seinem Kreditinvestment lösen und das frei werdende Geld anderweitig anlegen.

Die Hausbankbeziehung reflektiert eine völlig andere Welt. Der Unternehmer oder auch das Management verschaffen der Bank einen viel tieferen, strategischen – meist auch familiärpersönlichen – Einblick in die Gesamtverhältnisse.

Die Bank kann somit das grundsätzliche Geschäftsmodell, die Zahlen – der Vergangenheit und der Planung – sowie die Motive und das Zusammenspiel der handelnden Personen einschätzen. Wichtig ist hierbei nicht so sehr die isolierte Betrachtung der drei Dimensionen, sondern ein Urteil über deren Einklang zu treffen. Wenn dies positiv ausfällt, entsteht eine belastbare Basis für mögliche Unwägbarkeiten der Zukunft. Sollten die Zahlen aufgrund einer unerwarteten Veränderung sich negativ entwickeln, steht das Kreditfundament immer noch auf anderen stabilen Säulen. Für das Unternehmen bedeutet dies umgekehrt Planungssicherheit und finanzielle Stabilität.

Gerade in mittelständischen Familienunternehmen ist darüber hinaus die vernetzte Betrachtung von Privat- und

Editorial 1

Vorwort von Stefan Zeidler

Kundenporträt 2

Das Unternehmen Hornbach – über 133 Jahre bauen statt basteln

Kundenberatung 4

Strom für 14 000 Haushalte

Private Banking 6

Inflation – das Gespenst der siebziger Jahre geht wieder um

Kapitalmarkt- perspektiven 8

Deutschland auf Wachstumskurs

Unternehmenssphäre wichtig. Die über die Zeit gewachsenen, dadurch meist auch steuerlich komplexen Zusammenhänge sprechen für eine Betreuung aus einer Hand – eben im Sinne einer verlässlichen, verständnisvollen Hausbank.

Als Bank für den Mittelstand erkennen wir genau hier unseren Anspruch. Nämlich gemeinsam mit Ihnen Ihre Zukunftsthemen zu besprechen und daraus individuelle Ideen und Lösungen für Sie zu entwickeln. Über allem steht dabei Ihre dauerhafte Zufriedenheit und somit eine breit angelegte, langfristige Zusammenarbeit.

Ich wünsche Ihnen fröhliche, stimmungsvolle Weihnachtstage sowie viel Glück und Gesundheit für das Neue Jahr 2011.

Ihr

Stefan Zeidler

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

Rheinland-Pfalz Bank

Über 133 Jahre bauen statt basteln

Seit fünf Generationen ist das Unternehmen Hornbach in Familienhand. Der Mut zu Neuerungen und das Gespür, Nischen erfolgreich zu besetzen, kennzeichnen die Unternehmensgeschichte seit 1877.



Heimwerken gehört zu den liebsten Freizeitbeschäftigungen der Deutschen. So wird der Baumarkt für die einen zuweilen zum beliebtesten Ausflugsziel, in jedem Fall aber ist er für passionierte Heimwerker das Eldorado der Erfüllung ihrer Wünsche. Bei Hornbach finden sie nahezu alles, was sie zum Bauen oder Renovieren von Heim und Garten benötigen. Auch die Profis zieht es dorthin. Die Geschichte hinter dem familiengeführten Unternehmen kennen aber die wenigsten.

Dass aus dem Handwerksbetrieb, den Michael Hornbach im Jahr 1877 in Landau in der Pfalz gegründet hat, einmal ein börsennotierter Konzern mit über 13 000 Mitarbeitern werden würde, konnte der Schiefer-

deckermeister seinerzeit nicht ahnen. Seit der Firmengründung sind fünf Generationen der Familie Hornbach eng mit dem Handwerk verbunden. Vieles hat sich in den vergangenen 133 Jahren getan. Die Entwicklung zu Deutschlands viertgrößtem Baumarktkonzern mit einem Nettoumsatz von 2,85 Milliarden Euro, 131 Bau- und Gartenmärkten in neun europäischen Ländern und 21 Baustoffhandlungen im südwestdeutschen Raum erfolgte freilich nicht über Nacht. Mut, Neues zu wagen, Nischen zu erkennen und zu besetzen wurden Kennzeichen der Unternehmensgeschichte.

Das Freigelände der Gartencenter bietet sowohl Pflanzen aller Art als auch Pflanzgefäße jeder Größe. Die Kombination von Bau- und Gartenmarkt ist eine Erfindung von Hornbach.



So hat beispielsweise der Sohn des Firmengründers, Wilhelm Hornbach, 1900 den Handwerksbetrieb seines Vaters um eine Baumaterialienhandlung erweitert. Seine Söhne Albert und Wilhelm Hornbach junior schufen sich ihre Existenz mit dem Bau von Kleinkläranlagen. Nach dem Zweiten Weltkrieg gingen sie zur Großproduktion von Haus- und Gemeindekläranlagen über und verlegten die Produktion 1954 nach Bornheim vor den Toren Landaus, wo sich noch heute die Zentrale der HORNBACH-Baumarkt-AG befindet. Stets wurde der Handel mit Baustoffen jedoch beibehalten und ist bis heute ein Schwerpunkt im Angebot der Baumärkte.

Mutig ging auch Otmar Hornbach, Sohn von Wilhelm Hornbach junior,



voran. Im Jahr 1966 beeindruckte ihn das in den USA aufkeimende Prinzip des „Do-it-yourself“ so sehr, dass er die Idee in Deutschland umsetzen wollte. 1968 eröffnete er auf der „grünen Wiese“ in Bornheim den ersten Markt. Die Fläche von 4000 Quadratmetern war für damalige Verhältnisse außergewöhnlich. Die eigentliche Pionierleistung bestand jedoch in der Verbindung aus Bau- und Gartenmarkt. Das hatte es bisher in ganz Europa nicht gegeben.

Der erste Bau- und Gartenmarkt wurde zum Maßstab für alle folgenden Märkte – in der Pfalz, in Süddeutschland und später in der gesamten Bundesrepublik. Vor allem in den 80er und 90er Jahren kamen nicht nur immer mehr Märkte in kürzerer Zeit hinzu, auch ihre Flächen wuchsen deutlich. Hornbach wurde zum Großflächenspezialist. Heute verfügen die Filialen über eine durchschnittliche Fläche von über 11 000 Quadratmetern mit einer Sortimentsvielfalt von rund 120 000 Artikeln.

Als Hornbach 1987 an die Börse ging, war dies wiederum ein mutiger und für einen Einzelhändler dieser Größe eher unüblicher Schritt. Schnelles Wachstum war damit gesichert, die Schlagzahl der jährlichen Markteröffnungen erhöhte sich deutlich. Auch nach der Wende ging Hornbach seinen eigenen Weg. Anstelle des „Run“ auf das schnelle Geld wurde in den neuen Bundesländern viel investiert und sogleich wurden Baumärkte nach westlichem Standard gebaut.



Seit 1954 ist Hornbach auf der „grünen Wiese“ in Bornheim vor den Toren Landaus tätig, seit 1968 mit dem ersten kombinierten Bau- und Gartenmarkt.

Sein Nachfolger am Firmensitz der HORNBACH-Baumarkt-AG vereint alle neuen Konzepte, darunter das Drive-in-Baustoffzentrum.

Mitte der 90er Jahre richtete sich der Blick auf das Ausland. Österreich machte 1996 den Anfang. Bis 2007 folgten sieben weitere Länder. Heute ist Hornbach in den Niederlanden, Luxemburg, Tschechien, Schweiz, Schweden, Slowakei und in Rumänien tätig. Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz hat sich inzwischen auf über 41 Prozent erhöht.

Gerade die verstärkte Ausrichtung auf das Ausland kennzeichnet die Handschrift der fünften Generation, die seit dem vollständigen Generationswechsel 2001 mutig und konsequent den Weg ihrer Vorfahren weitergegangen ist. Dieser verläuft mittlerweile innerhalb der Leitplanken einer globalisierten Welt. Dennoch bekennt sich Hornbach stets zu den eigenen Wurzeln: einem traditionsreichen Familienunternehmen aus der Pfalz.

2003 führt Hornbach das Drive-in-Konzept als Innovation in die Branche ein. Kunden können fortan die schweren Baustoffe direkt vom Regal in ihr Fahrzeug laden.

Hornbach repräsentiert den Inbegriff einer strategischen Partnerschaft



Hornbach ist ein langjähriger Schlüsselkunde der Rheinland-Pfalz Bank und steht als Inbegriff einer anhaltenden strategischen

Partnerschaft. Der bedeutende Baumarktkonzern wird im Bereich Unternehmenskunden Key Accounts von Anton C. Wallon betreut.

→ Kontakt:
anton.christian.wallon@RLP-Bank.de



Impressum

Aktuell – Newsletter der Rheinland-Pfalz Bank, Ausgabe 5
Erscheinungsdatum: Dezember 2010
Herausgeber: Rheinland-Pfalz Bank, Kommunikation und Marketing, Große Bleiche 54–56, 55116 Mainz
E-Mail: kontakt@RLP-Bank.de, www.RLP-Bank.de
Redaktion: Christina Eistert, Jens U. Kniep
Fotos: Daniel Volmer, Rheinland-Pfalz Bank; HORNBACH-Baumarkt-AG (S. 2–3); First Solar GmbH (S. 4–5); fotolia.com (S. 6, 8)

Ansprechpartner:

Heinz-Jürgen Kuiper



Leiter Project Finance
Renewables Mainz
06131 64-37390

„Bei der Finanzierung von Vorhaben im Bereich Erneuerbare Energien steht die LBBW bereits seit 1994 als verlässlicher Partner bei deutschlandweiten und internationalen Projekten zur Verfügung.“

→ Kontakt:
heinz-juergen.kuiper@lbbw.de

Antje Gruber



Project Finance
Renewables Mainz
06131 64-37391

„Eine intensive, persönliche Kundenbetreuung und die daraus entstehende enge Bindung zum Investor ist in unserem Arbeitsfeld so wichtig wie ein Strahlungswert und Einspeisevergütung.“

→ Kontakt: antje.gruber@lbbw.de

Frank Maas



Project Finance
Renewables Mainz
06131 64-37392

„Gerade im Bereich Erneuerbare Energien, mit seinen gut voraussehbaren Erlösen, ist die Projektfinanzierung die ideale Finanzierungsmethode von Großprojekten.“

→ Kontakt: frank.maas@lbbw.de

Strom für 14 000 Haushalte

Projektfinanzierungen im Bereich Erneuerbare Energien stellen ein strategisches Geschäftsfeld der LBBW dar und leisten zugleich einen bedeutenden Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz.

Die LBBW finanziert gemeinsam mit einem weiteren Bankpartner ein großes Freiflächen-Solkraftwerk nahe der spanischen Stadt Badajoz. Als Mandated Lead Arranger haben die Mainzer Spezialisten der LBBW Project Finance Renewables die Finanzierung strukturiert sowie arrangiert und übernehmen rund zwei Drittel des bereitgestellten Fremdkapital-Volumens von etwa 80 Millionen Euro.

Aufgrund extremer Trockenheit konnte die ehemalige landwirtschaftliche Fläche in der Nähe von Badajoz, rund 400 Kilometer südwestlich von Madrid an der portugiesischen Grenze, seit Jahren

nicht mehr genutzt werden. Nun errichtet der Projektentwickler und Generalunternehmer Assyce Fotovoltaica S.L. auf den rund 70 Hektar Land ein gigantisches Solarkraftwerk, bestehend aus zwei Anlagen mit einer Gesamtleistung von 26 Megawatt. Die produzierte Strommenge reicht aus, um mehr als 14 000 Vier-Personen-Haushalte zu versorgen. Dadurch können jährlich etwa 30 000 Tonnen Kohlendioxid eingespart werden.

Im Frühjahr wurde mit dem Bau der beiden Anlagen begonnen. Ende des Jahres sollen nun beide an das Netz gehen und jährlich mehr als 42 Millionen Kilowattstunden Solarstrom liefern. Das Solarkraftwerk wird mit 351 000 Dünnschichtmodulen

Montage der über 350 000 Dünnschichtmodule des Marktführers First Solar bei - wie selten - bewölktem Himmel.





Das größte Freiflächen-Solkraftwerk Spaniens in Badajoz nahe der portugiesischen Grenze.

des Marktführers First Solar (Kunde der Sachsen Bank) ausgestattet. Die Module sind effektiv, langlebig und eignen sich hervorragend für den Einsatz in Heißklimazonen. Verbaut wird bewährte Wechselrichter-Systemtechnik des Marktführers SMA Solar

Technology AG (Kunde der Rheinland-Pfalz Bank) mit Sitz in Kassel.

Das Eigenkapital wird durch Privatanleger über einen geschlossenen Fonds aufgebracht, der durch das deutsche Emissionshaus Voigt & Coll., Düsseldorf,

Finanzierung aus dem künftigen Cash Flow

Projektfinanzierung ist eine Finanzierungsmethode, die sich gut für Investitionsvorhaben mit gut prognostizierbarem, permanentem und stabilem Cash Flow eignet. Dies ist insbesondere bei Projekten im Bereich Erneuerbare Energien der Fall, bei denen der Absatz des erzeugten Stroms sowie dessen Vergütung staatlich garantiert ist wie durch das Gesetz für den Vorrang erneuerbarer Energien in Deutschland.

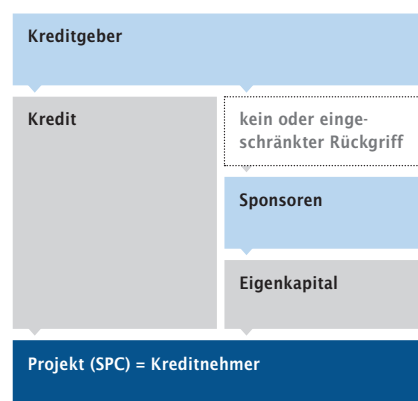
Kunden bewahren durch maßgeschneiderte Finanzierungsstrukturen finanzielle Flexibilität, die Bank erzielt in der Regel höhere Provisionen und Margen und zudem größere Kontrollrechte im Vergleich zu konventionellen Kreditvergaben. Aufgrund der langfristigen Finanzierungsdauer entwickelt sich eine stärkere Kundenbindung.

dorf, initiiert wurde. Die Rahmenbedingungen des Investments sind stabil: Der Strom-Einspeisetarif ist für 25 Jahre gesetzlich festgelegt und wird jährlich an die Verbraucherpreise angepasst. „Für private Investoren ist dies wie ein eingebauter Inflationsschutz zu bewerten“, erläutert Heinz-Jürgen Kuiper, Leiter Project Finance Renewables in Mainz. Die Global-Einstrahlungswerte liegen bei 1 710 Kilowattstunden pro Quadratmeter und damit um mehr als 50 Prozent höher als an deutschen Solar-Standorten.

Traditionelle Kreditfinanzierung



Projektfinanzierung



Inflation – das Gespenst der siebziger Jahre geht wieder um. Unser Konzept: die BW-Bank Vermögensverwaltung.

Bei manchen Begriffen hat man unmittelbare Assoziationen. So zum Beispiel bei „Schiller“. Der eine denkt an den großen schwäbischen Dichter, an „Die Räuber“ und „Das Lied von der Glocke“, andere verbinden Schiller mit dem Thema „Inflation“ und der Aussage „Die Inflation ist tot, so tot wie ein rostiger Nagel“, verkündet 1968 durch den damaligen Wirtschaftsminister Karl Schiller.

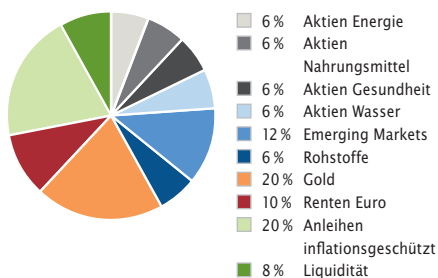
Fünf Jahre später kletterten die Preise mit Jahresraten über fünf Prozent. Fast gleichzeitig fielen die Aktienbörsen in einen langen Winterschlaf. Jetzt fürchten viele Anleger eine Wiederholung der Geschichte.

Volkswirte geben zwar zumindest auf kurze Sicht noch Entwarnung, doch bleiben Anleger wachsam. Für eine höhere Inflation sprechen die massiven geldpolitischen Maßnahmen zur Bekämpfung der Finanzkrise und die damit einhergehende Staatsverschuldung. Eine wichtige Rolle fällt hierbei auch den Emerging Markets zu. In diesen Ländern steigt der Lebensstandard und damit verbunden auch das dortige Preisgefüge. Als weiterer Inflationstreiber sind Rohstoffe zu sehen, die steigende Weltbevölkerung und die weltweit zunehmende Nachfrage lässt insbesondere die Preise endlicher Güter wie Rohstoffe steigen. Zwar besteht zu Inflationspanik kein Anlass, denn Inflation ist ohne entsprechend hohe Kapazitätsauslastung schwer vorstellbar. Doch umsichtige Anleger bauen vor, vorsichtige Inves-

toren schützen ihr Vermögen vor möglichen Inflationsschäden und freuen sich, wenn es besser kommt als befürchtet.

Die Beimischung von Anlage-Alternativen, etwa aus dem Rohstoffbereich und in Gold, sichert das Portfolio und bringt schon jetzt solide Kursgewinne. Auch Immobilien bieten traditionell Schutz vor der Geldentwertung. Doch hier sorgten Presseberichte jüngst für massive Irritationen. Das Bundesfinanzministerium

Musterportfolio September 2010



Hinweis: Derzeit kein Engagement in Immobilienfonds (aufgrund der Unsicherheit über die neue gesetzliche Regelung).

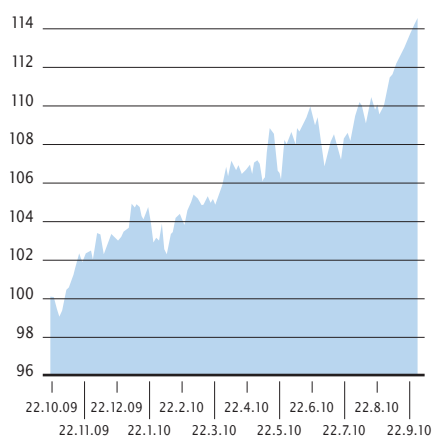


will die Anlageprodukte „Offene Immobilienfonds“ radikal reformieren. Im vorliegenden Gesetzesentwurf vom 22. September 2010 wurden unter anderem zum Schutz der Anleger eine Mindesthaltefrist von zwei Jahren sowie Rückgabeabschläge von bis zu zehn Prozent bei Verkäufen über 5 000 Euro pro Monat beschlossen.

Fazit: Nicht nur die Rahmenbedingungen der wirtschaftlichen Entwicklung und der mögliche Einfluss auf das Vermögen stellen sich schwierig dar, sondern auch eine sinnvolle Umsetzung anhand der zur Verfügung stehenden Anlageprodukte!

Der Strategiefonds „Arche“ der BW-Bank Vermögensverwaltung stellt eine passende Lösung für dieses Dilemma dar. Ziel der Anlagepolitik ist einerseits der Inflationsschutz der Anlage und die Generierung realer Erträge. Andererseits sollen chancenreiche Langfristtrends genutzt werden, die sich aus dem demografischen Wandel ergeben, so zum Beispiel in der Gesundheitsbranche, in den Bereichen Energie, Wasser und Nahrungsmittel und in den Regionen der Emerging Markets. Der Inflationsschutz soll mittels der Anlage in inflationsbegünstigte Asset-Bereiche erreicht werden. Das Fondsmanagement greift dabei

Arche -
seit Auflegung 21.10.2009*



* Frühere Performancedaten sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Disclaimer:

Diese Publikation beruht auf von uns nicht überprüfbar, allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Sie gibt unsere unverbindliche Auffassung über den Markt und die Produkte zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses wieder, ungeachtet etwaiger Eigenbestände

neben der Investition in Rohstoffe auch gezielt auf Edelmetalle und Gold zurück. Das Rentenportfolio aus besten Bonitäten wird zur Absicherung durch inflationsgeschützte Anleihen ergänzt. Die traditionelle inflationsbegünstigte Asset-Klasse Immobilienfonds wird angesichts der bisherigen Unsicherheiten in der politischen Diskussion zurzeit nicht besetzt. Das aktive Management, das weder die politische Diskussion noch die weltwirtschaftliche Großwetterlage unberücksichtigt lässt, hat die Herausforderung der Griechenlandkrise mit Bravour bewältigt und seine Qualität unter Beweis gestellt. Obwohl die strategische Ausrichtung eindeutig zukunftsgerichtet und eher langfristiger Natur ist, sei an dieser Stelle ein kurzer Blick zurück in die jüngste Vergangenheit gestattet. Zum 30. September 2010 wies der Strategiefonds „Arche“ bei einer neutralen Aktienquote von 25 Prozent im laufenden Jahr eine positive Wertentwicklung von über zehn Prozent nach Kosten auf. Eine solide Entwicklung in turbulenten Zeiten, die dem Anleger die Furcht vor der Geisterstunde nehmen sollte.

Möchten Sie das innovative Konzept der BW Vermögensverwaltung „Arche“ kennenlernen? Sprechen Sie einfach mit Ihren Beratern des Private Bankings der Rheinland-Pfalz Bank über diese erfolgreiche Geldanlage.

in diesen Produkten. Diese Publikation ersetzt nicht die persönliche Beratung. Sie dient nur zu Informationszwecken und gilt nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Für weitere zeitnähere Informationen über konkrete Anlagemöglichkeiten und zum Zwecke einer individuellen Anlageberatung wenden Sie sich bitte an Ihren Anlageberater.

Ansprechpartner im Private Banking:

Alexander Waller



Leiter Private Banking
Center Mainz
06131 64-36388

„Die Vorteile des Konzepts ‚Arche‘ liegen auf der Hand. Meine Kunden haben an der aktuellen Wertentwicklung von fast zehn Prozent bereits partizipiert. Ein Beratungsgespräch kann ich daher nur empfehlen.“

→ Kontakt:
alexander.waller@RLP-Bank.de

Albert Höning



Vermögensmanager
Private Banking
für Unternehmer,
Rheinland-Pfalz
06131 64-36425

„Die Abkehr vom benchmarkorientierten Denken und die Nutzung von Langfristtrends haben meine Kunden überzeugt.“

→ Kontakt: albert.hoening@RLP-Bank.de

Jochen Altmeyer



Vermögensmanager
Private Banking
für Unternehmer,
Nordrhein-Westfalen
06131 64-37714

„Für mich lautet das Gebot der Stunde: Die Krise als Chance begreifen und dabei die Risiken im Griff haben.“

→ Kontakt:
jochen.altmeyer@RLP-Bank.de

Kapitalmärkte – Deutschland auf Wachstumskurs

Für die globale Konjunktur zeichnet sich nach einer bislang kräftigen Erholung aus der Krise zunächst ein leichter Tempoverlust ab. Gemäß den Schätzungen des IWF wird das Welt-BIP im laufenden Jahr um 4,8 Prozent und im Jahr 2011 aber immerhin noch um 4,2 Prozent zulegen.

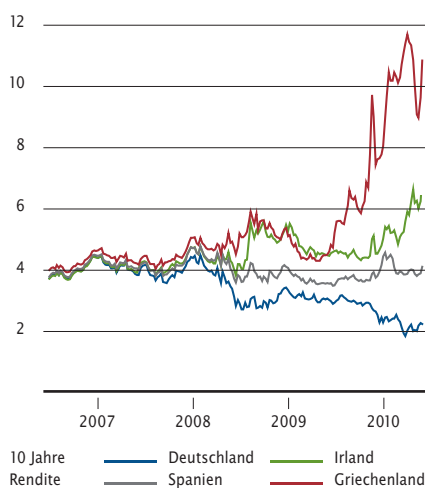
Getragen wird das Wachstum dabei zunehmend von den Schwellenländern, allen voran China. Deutschland zählt aufgrund seiner gefragten Exportprodukte zu den Profiteuren dieser Entwicklung. Gemäß dem Jahresgutachten des Sachverständigenrates kann die Bundesrepublik nach einem Plus von 3,7 Prozent im laufenden Jahr auch im Jahr 2011 mit einem soliden Wachstum von 2,2 Prozent rechnen.

Schon mit Blick auf die große Kluft innerhalb der Eurozone zwischen stabilen Kernländern und massiv verschuldeten Peripheriestaaten kann von einer sorgenfreien Entwicklung allerdings nicht gesprochen werden. Zu den bestehenden Befürchtungen um Banken und Etatdefizite kamen zuletzt auch internationale Währungsspannungen. So wird insbesondere China von den USA zu einer schnelleren Aufwertung des eng gesteuerten Yuan-Wechselkurses zum US-Dollar gedrängt. Dieses Umfeld hat zusammen mit einer beschleunigten Geldexpansion jenseits des Atlantiks dazu beigetragen, dass der Euro zwischenzeitlich wieder in Richtung 1,40 US-Dollar geklettert ist.

Top 100 in Rheinland-Pfalz

Jährlich stellt die Rheinland-Pfalz Bank eine Liste der 100 größten Unternehmen im Land zusammen. Abzurufen unter: → www.RLP-Bank.de/top100

Schuldensorgen treiben Renditen
von Euro-Peripheriestaaten



Quelle: Thomson Reuters Datastream.

Zinsen

Die Preisentwicklung in der Eurozone sollte trotz erhöhter Energiekosten vorerst in relativ moderaten Bahnen verlaufen. Angesichts des gemischten Konjunkturbildes im Währungsraum zeichnet sich vorerst noch keine nachhaltige Gefährdung der EZB-Toleranzmarke von „unter, aber nahe zwei Prozent“ ab. Die Frankfurter Währungshüter können daher vorerst den rekordniedrigen Leitzins von einem Prozent beibehalten. Die Bundesanleiherenditen dürften allerdings bei verbesserter Wachstumsperspektive ausgehend von aktuell rund 2,4 Prozent langsam höher tendieren. Im Hinblick auf die



Kursgefahren längerfristiger Festzinsanlagen empfehlen sich daher eher Engagements im kürzeren Laufzeitspektrum. Ergänzend lassen sich geringfügig höhere Renditen mit Unternehmensanleihen und Staatstiteln guter Bonität erzielen.

Aktienmarkt

Deutsche Aktien konnten gemessen am DAX-Index im bisherigen Jahresverlauf ungeachtet längerer Seitwärtsphasen per saldo deutlich zulegen und damit wieder das Niveau vor der Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers erreichen. Auch im internationalen Vergleich schaffte es das heimische Börsenbarometer in die Spitzengruppe. Abgesehen von den Zins-Stimulierungsmaßnahmen der US-Währungshüter hat hierzu vor allem die kräftige Gewinndynamik der Unternehmen beigetragen. Zudem ist die Bewertung nach wie vor auf einem günstigen Niveau und viele Titel glänzen mit einer hohen Dividendenrendite. Eine weitere Triebfeder für die Aktienmärkte ist die relative Attraktivität im Vergleich zu anderen Anlageformen.

Mit Blick auf die günstigen Konjunkturprognosen stehen die Chancen gut, dass der Gewinnrendetrend weiter aufwärts gerichtet bleibt, auch wenn die Zuwächse in den kommenden Quartalen basisbedingt nachlassen dürften. Auf Sicht der nächsten zwölf Monate eröffnet sich daher für den DAX trotz Schwankungen ein weiteres Aufwärtspotenzial in Richtung 7 500 Punkte.