

Inhalt:

Alle Jahre wieder.....	Seite 1
Sind wir zu dumm?	Seite 2
Quo Vadis Globalisierung.....	Seite 3
Was wirklich zählt.....	Seite 4

Liebe Kunden und Geschäftspartner,

*der Jahresausklang ist eine spannende Zeit: Das Vergangene Revue passieren lassen und mit Neugier auf das Kommende blicken. Neugierig machen Sie vielleicht auch die zusammengetragenen Geschichten und Berichte in unserem **Sachwertexperten Magazin**.*

Das Bewährte erhalten und das Neue versuchen – darin sehen wir den Erfolg unserer bisherigen Zusammenarbeit, für die wir uns herzlich bedanken und die wir auch 2017 gerne mit Ihnen und für Sie fortführen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein glückliches, gesundes Neues Jahr.

Ihr
Thomas Kalthoff

Alle Jahre wieder...

Wie die vergangenen Weihnachten gezeigt haben, heißt Weihnachten nicht mehr Weihnachten, sondern X-mas, also muss der Weihnachtsmann auch X-man sein! Da X-mas 2016 quasi schon vor der Tür steht, war es spätestens ab März höchste Zeit, mit der Weihnachtsvorbereitung zu beginnen – Verzeihung: das diesjährige Weihnachts-Roll-Out zu starten und die Christmas-Mailing-Aktion just in Time vorzubereiten. Hinweis: Die Kick-Off-Veranstaltung (früher 1. Advent) für die diesjährige SANCROS (SANTA Claus Road Show) fand bereits am 29. November statt. Daher wurde das offizielle Come-Together des Organizing Committees unter Vorsitz des CIO (Christmas Illumination Officer) schon am 6. Januar 2016 abgehalten.

Erstmals haben wir ein Projektstaus-Meeting vorgeschaltet, bei dem eine in Workshops entwickelte „To-Do-Liste“ und einheitliche Job Descriptions erstellt wurden. Dadurch sollen klare Verantwortungsbereiche, eine powervolle Performance des Kundenevents und optimierte Geschenk-Allokation geschaffen werden, was wiederum den Service Level erhöht und außerdem hilft, „X-mas“ als Brandname global zu implementieren. Dieses Meeting diente zugleich dazu, mit dem Co-Head Global Christmas Markets (Knecht Ruprecht) die Ablauf-Organisation abzustimmen, die Geschenk-Distribution an die zuständigen Private-Schenking-Centers sicherzustellen und die Zielgruppen klar zu definieren. Erstmals sollen auch so genannte Geschenk-Units über das Internet angeboten werden.

Die Service-Provider (Engel, Elfen und Rentiere) wurden bereits via Conference Call virtuell informiert und die Core-Competences vergeben. Ein Bündel von Incentives und ein separater Team-Building-Event an geeigneter Location sollen den Motivationslevel erhöhen und gleichzeitig helfen, eine einheitliche Corporate Culture samt Identity zu entwickeln. Der Vorschlag, jedem Engel einen Coach zur Seite zu stellen, wurde aus Budgetgründen zunächst gecancelt.

Stattdessen wurde auf einer zusätzlichen Client Management Conference beschlossen, in einem Testbezirk als Pilotprojekt eine Hotline (0,35 Ct/Minute) für kurzfristige Weihnachtswünsche einzurichten, um den Added Value für die Beschenkten zu erhöhen.

Durch ein ausgeklügeltes Management Information System (MIS) ist auch Benchmark-orientiertes Controlling für jedes Private-Schenking-Center möglich. Nachdem ein neues Literatur-Konzept und das Layout-Format von externen Consultants definiert wurde, konnte auch schon das diesjährige Goldene Buch (Golden Book Release 00.1) erstellt werden. Es erscheint als Flyer, ergänzt um ein Leaflet und einen Newsletter für das laufende Updating. Hochauflagige Low-cost-Giveaways dienen zudem als Teaser und flankierende Marketingmaßnahme. Ferner wurde durch intensives Brainstorming ein Konsens über das Mission Statement gefunden. Es lautet: „Lets Keep the Candles Burning“ und ersetzt das bisherige „Frohe Weihnachten“. Santa Claus hatte zwar anfangs Bedenken angesichts des Corporate-Redesigns, akzeptierte aber letztlich den progressiven Consulting-Ansatz und würdigte das Know-how seiner Investor-Relations-Manager.

In diesem Sinne noch erfolgreiche X-mas Preparation!

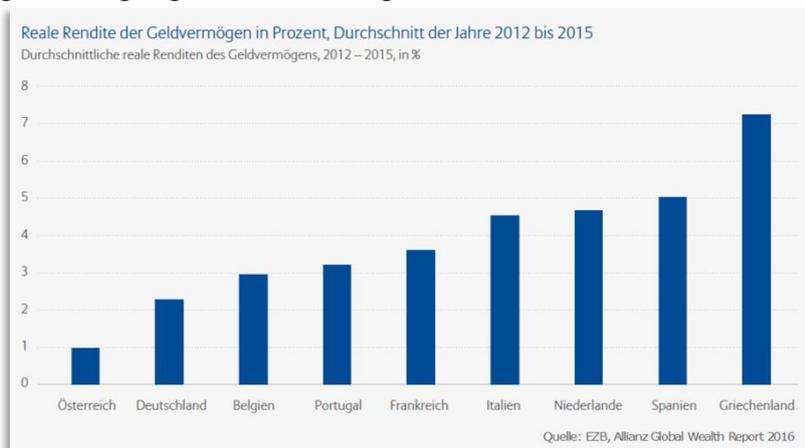


Sind wir Deutschen zu dumm zum schlaun Sparen?

In einem sind wir Deutschen uns doch einig: wir sind Sparweltmeister! Wie kein anderes Volk können wir mit Geld umgehen - da wird nichts verjubelt und sich verschulden macht man schon gar nicht, so lehren es uns von klein auf die schwäbische Hausfrau und Wolfgang Schäuble.

Jetzt wirft eine Studie der ALLIANZ leider ein unschönes Licht auf unsere stolzeschwelme Brust: Sind wir wirklich nur knauserige Verzichtsweltmeister und unsere Sparguthaben alleine Ausdruck des „sich-nichts-Gönnens“? Haben wir am Ende gar keine Ahnung vom Sparen, also dem sinnvollen und schlaun Anlegen des Geldes? Die Fakten sprechen leider dafür! Gerade mal auf Platz 20 landen wir im internationalen Vergleich der Brutto-Geldvermögen 2015. Schlimm genug, fuhren wir dafür in den Jahren 2012 bis 2015 auch nur eine durchschnittliche Rendite von 1% ein. Die Finnen beispielweise haben hier mit gut 7% realer Rendite die Nase weit vorne – selbst die Spanier, die Holländer und die Italiener liegen in der Tabelle vor uns. Durch diese positive Wertveränderung des angelegten Geldes steigt natürlich auch das Gesamt-Geldvermögen. Je mehr Rendite man erwirtschaftet, umso mehr hat man insgesamt. Wer als Volk rund 40% des Vermögens auf der Bank bei inzwischen genau 0% Zins parkt, der spart sich halt langsam arm.

Wir Deutschen sparen uns also zwar das Geld vom Munde ab – wirklich clever wachsen lassen wir es aber nicht! Vielleicht ist es an der Zeit, den Blick gen Norden zu richten und von den Finnen zu lernen.... zumindest wie man erfolgreicher spart.



Quo Vadis Globalisierung

Kennen Sie den Film „Beim Sterben ist jeder der Erste“? Ein Film aus den 70ern, in dem ganz normale Durchschnittsbürger bei einem Bootsausflug in extreme Situationen geraten und aus guten Freunden extreme Egoisten werden, die nur das eigene Überleben sichern wollen.

Eine sehr ähnliche Situation erlebt gerade die Weltwirtschaft. Nach dem Zusammenbruch des Kommunismus Anfang der 90iger Jahre war das Leitmotiv wirtschaftlichen Handelns eine immer weiter zunehmende Integration der einzelnen Volkswirtschaften in ein großes Ganzes. Globalisierung war der Weg zu immer mehr Wohlstand. Die Europäische Union wuchs bis heute auf 28 Mitglieder an, 19 davon wählten sogar eine gemeinsame Währung. Weltweit wurden Freihandelszonen wie die nordamerikanische NAFTA oder der südamerikanische Mercosur aus der Taufe gehoben. Es wurden Institutionen wie die G7, dann G8, jetzt wieder G7 oder die jüngst tagenden G20 geschaffen. Die Vision war eine immer weiter um sich greifende weltweite Wirtschafts- und Handelstätigkeit **zum Wohle aller Beteiligten.**

So weit zu den guten Nachrichten. Und heute? Wir werden Zeuge eines auf allen Ebenen immer deutlicher sichtbaren Zersetzungsprozesses. Auf politisch-wirtschaftlicher

Ebene wird es immer schwieriger, Handelsabkommen wie CETA, TTIP oder TPP unter Dach und Fach zu bekommen. Die Bürger der betroffenen Staaten werden erst gar nicht gefragt, werden darüber hinaus nicht einmal informiert, worüber überhaupt verhandelt wird. Aber selbst die politisch Verantwortlichen sind getrieben von nationalen Interessen. Hintergrund ist eindeutig die Eintrübung der wirtschaftlichen Perspektiven in allen Volkswirtschaften und das **Gefühl vieler Menschen, dass sie eben nicht von der Globalisierung profitieren**, sondern im Gegenteil ihr Arbeitsplatz und ihr Lebensstandard bedroht sei. Die Risse im finanzwirtschaftlichen Fundament vieler Staaten erlauben darüber hinaus einfach keine Großzügigkeiten mehr. **Jeder ist sich selbst der Nächste.** Und damit nicht genug. Innerhalb der homogen geglaubten Blöcke wie

Profil des Autors

Hans Joachim Betz ist Diplom-Kaufmann und häufig zitierter Sachwert-Kolumnist. Mit seiner gewohnt unterhaltsamen und schonungslos offenen Art ist der gebürtige Franke ein gerne gebuchter Redner.



beispielsweise der Europäischen Union rumort es ebenfalls gewaltig unter der Decke. Auch hier sind die **Fliehkräfte längst in Gang** gesetzt worden. Großbritannien ist der erste Kandidat, der einen eigenen nationalen Weg sucht, wird sicher nicht der letzte sein.

Die ersten Volkswirte sprechen nun offen vom Ende der Globalisierung. Wobei das keine neue Erkenntnis ist. Es gab in der Geschichte immer wieder Phasen der Globalisierung, wie z.B. den Handel im Römischen Weltreich oder das weitgespannte Netz der Hansestädte oder aber die Globalisierung vor dem Ersten Weltkrieg - die allerdings nur möglich war, weil Europa den Rest der

Welt als Kolonien versklavt hatte. Genau darin liegt auch die Erklärung für ein mögliches Scheitern der Globalisierung. Sie funktioniert dann, wenn sie entweder allen einen erkennbaren Nutzen bringt, oder wenn sie wie im Falle der Kolonialisierung aufgezwungen wird. Aktuell stellen immer mehr Staaten, aber auch deren Bevölkerung,

den Nutzen in Frage. Wenn die Wohlstandsmehrung gefühlt nur in den Taschen von einigen Wenigen ankommt, dann hat die Globalisierung keine Chance mehr. Vieles deutet darauf hin, dass in absehbarer Zukunft wieder mehr die nationale Karte gespielt wird.

Und das hat natürlich Konsequenzen auch für die Kapitalanlage. Instinktiv orientieren Anleger sich wieder mehr auf den Heimatmarkt. Auch im Bereich der Sachwerte. Hier sind Investitionen in deutsche Immobilien wieder mit Abstand die beliebteste Anlage. Hier drohen keine kommenden Währungsverluste, hier gelten klare Rechtsbestimmungen und hier gibt es auch noch fast keine Übertreibungen.

Ich halte es da mit einer ganz einfachen Regel: Was brauchen die Menschen zum Leben? Wohnen, Essen und Trinken, Gesundheit und Energie. Das ist alles.

Neben solider Zuverlässigkeit zählt heute die Schnelligkeit bei Geschäften

Das Sicherheitsbedürfnis der Anleger ist derzeit besonders hoch. Die aktuelle Zinssituation, die Geldmarktpolitik der EZB und die Sorge vor dem Auseinanderbrechen der Euro-Zone beeinflussen das Anlegerverhalten. Wir sprachen für Sie mit Peter Groner, Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender der ZBI AG, über seinen liebsten Sachwert: die deutsche Wohnimmobilie.



Herr Groner, warum gilt Ihre Leidenschaft gerade den deutschen Wohnimmobilien?

Weil sie für mich mit dem Begriff Sicherheit verknüpft sind. Da schaut man nicht täglich, wie sie im Wert stehen. Das mag zwar langweilig sein, aber man schläft gut.

Wie wirkt sich das auf die ZBI als Immobilien-Manager aus?

Mit der ZBI haben Anleger einen absoluten Profi als Partner. Wir machen nicht viele verschiedene Dinge, sondern nur das, was wir gut können – wir konzentrieren uns seit fast 20 Jahren ausschließlich auf deutsche Wohnimmobilien. Neben dem Fondsgeschäft investieren wir selbst, sind als Bauträger und in der

Projektentwicklung tätig und vermieten als Dienstleister ca. 2.000 bis 2.500 Wohnungen jährlich neu. Unsere Leistungsbilanz weist bei den 5 bereits wieder verkauften Fonds Renditen von 5,5% bis 15,5% pro Jahr aus, wir haben also einen dauerhaft positiven Track-Rekord. Dieser Erfolg ist ein Ergebnis der engagierten Arbeit der mehr als 230 Mitarbeiter, die bundesweit für ZBI tätig sind. Unser aktueller Performance Report zeigt, dass wir nachweislich auch in der heutigen Zeit die uns von den Kunden anvertrauten Geldmittel verlässlich und erfolgreich investieren können.

Wollen heute nicht immer mehr Anbieter am Markt ein Stück vom Immobilien-Kuchen?

So ist es, der Markt diktiert die Preise. Wenn sich der Verkäufer für die ZBI entscheidet, hat das mit unserer Zuverlässigkeit und unserer Bonität zu tun. Bei uns ist noch nie ein Kaufvertrag geplatzt, wir haben stets pünktlich gezahlt, das schätzen Verkäufer und Käufer sehr. Die ZBI steht für Vertragstreue, Zuverlässigkeit und faire Behandlung ihrer Partner. Neben der Solidität zählt seit etwa anderthalb Jahren auch die hohe Geschwindigkeit bei der Abwicklung von Geschäften. War die Wohnimmobilie früher ein Stiefkind, weil sie etwas weniger Rendite als Gewerbe abwarf, so stürzen sich heute viele Marktteilnehmer darauf.

Würden Sie sagen, dass ein Ende des Booms in Sicht ist?

Solange die Nachfrage das Angebot übersteigt und die Zinsen im Niedrigzinsumfeld verharren, nicht.

Wodurch zeichnet sich ein Alternativer Investmentfonds der ZBI aus?

Wir haben eine Besonderheit: bei uns bekommt man alles aus einer Hand. Vom Einkauf über die Betreuung der Immobilien bis hin zur Werthebung durch Sanierungsmaßnahmen und Mietanpassungen. Am Ende steht der Weiterverkauf von attraktiven Paketen zu Preisen, die über dem Einkaufspreis liegen. Und das alles setzen wir unter dem Dach der ZBI um. Damit bleibt die Wertschöpfungskette im Haus. Außerdem haben wir eine starke Einkaufsabteilung, die bestens vernetzt Angebote am Markt erhält bzw. aktiv sucht und findet. Wir kaufen nach wie vor günstiger als andere ein. Dadurch bieten wir – neben Verlässlichkeit und Transparenz – ein sicherheitsorientiertes Investment, auch was die Ausschüttung betrifft. Weil unsere Wohnimmobilien mit einer vernünftigen Rendite aufwarten. Wer die Fonds der ZBI kennt, bleibt dem Unternehmen treu. Den letzten ZBI Fonds haben zu 54 % Wiederanleger gezeichnet.

Herr Groner, vielen Dank für das Gespräch!

Disclaimer:

Die vorliegenden Informationen dienen **ausschließlich Werbe- und Informationszwecken** und stellen somit keine Anlageberatung dar. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf bestimmter Vermögensanlagen. Aus der (Wert)-Entwicklung in der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Entwicklungen/Ergebnisse geschlossen werden. Die Angaben sind auf Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung und Prüfung auf Geeignetheit und Angemessenheit in keinem Fall ersetzen.

Herausgeber:
IC Consulting GmbH
Zugspitzstraße 18
83026 Rosenheim

Bilder:
123rf.com, bsi, istock, Fotolia, ZBI