



Liebe Leserin,
lieber Leser,

„Krise“ – das Schlagwort des Jahres 2012 lässt Schlimmes vermuten. Unser ständiger Begleiter war die Staatsschuldenkrise, die sich in eine brisante Eurokrise auswuchs. Doch überprüft man die schlimme Vorahnung am Kurszettel, wird man überaus positiv überrascht: Das Börsenjahr 2012 war gar nicht so schlecht. Der DAX zum Beispiel hat ein Plus von rund 25 Prozent hingelegt. Eine beachtliche Performance, die ganz und gar nicht mit unseren Sorgen um unsere Leistungsfähigkeit einhergeht.

Das ist zum Glück kein verspätetes Weihnachtsmärchen, sondern Realität. Aber woran liegt das? Darauf gibt es nur eine Antwort: Nie zuvor gab es bessere Gründe, in Aktien zu investieren. Als Sachwert überzeugt die Aktie in der aktuellen Niedrigzinsphase, in der andere Anlageformen wie Festgeld, Versicherungen und Sparprodukte in die Realzinsfalle laufen. Auf Dauer sollte das dazu führen, dass noch mehr Anleger auf die Aktie setzen, denn auch in 2013 sollten sich die Grundparameter nicht wirklich ändern.

Als treue Leserin oder treuer Leser ist das alles nicht wirklich neu für Sie. Dennoch werden wir nicht müde, die Aktie als die Anlageform herauszuheben, die zwei Weltkriege und verschiedenste Währungen überlebt hat. Auch ein Ende des Euros, das sich sicher niemand wünscht, wird guten Unternehmen und damit auch der Aktie auf Dauer sicher nichts anhaben können.

Das gesamte DSW-Team und ich wünschen Ihnen für 2013 nur das Beste - auch für Ihr Depot!

Ihr Marc Tüngler

Inhaltsverzeichnis

DSW Mitteilungen

ThyssenKrupp Hauptversammlung: DSW stellt Gegenanträge...	2
3. DSW Preis für Dr. Jürgen Hambrecht.....	2
Euroshareholders und DSW kürten beste Vergütungsberichte ...	2
Achtung Frist: DEIKON-Anleger müssen bis morgen	
Forderungen anmelden!	3
WGF-Insolvenzantrag ist nur der Beginn zwingender	
Veränderungen	3
DSW Kundenbefragung: Nicht jeder Berater ist ein	
schlechter Berater	4
Interview: „Privatanleger als stabiler Anker“	5
Impressum	6

DSW Mitteilungen

ThyssenKrupp Hauptversammlung: DSW stellt Gegenanträge

Die Hauptversammlungssaison des Jahres 2013 startet mit einem Paukenschlag. Am 18. Januar treffen sich die Aktionäre der ThyssenKrupp AG in Bochum. Zu diskutieren gibt es mehr als genug. „Das Unternehmen gibt zurzeit alles andere als ein gutes Bild ab“, sagt Thomas Hechtfisher, Geschäftsführer der DSW. „Da ist der Verlust von 5 Milliarden Euro, die drohenden Zahlungen wegen der Preisabsprachen zu Lasten der Deutschen Bahn, die Entlassung von drei Vorstandsmitgliedern. Nicht zu vergessen das teure Abenteuer in Amerika. Die Aktionäre haben also eine ganze Reihe unangenehmer Fragen an Vorstand und Aufsichtsrat“, kündigt Hechtfisher an.

Die DSW hat zu der anstehenden Hauptversammlung mittlerweile Gegenanträge gestellt. „Wir werden sowohl gegen die Entlastung der drei entlassenen Vorstände, Dr. Berlien, Dr. Claassen und Herrn Eichler, stimmen wie auch gegen die Entlastung des Aufsichtsrats. Stattdessen fordern wir in beiden Fällen eine Vertagung, da auf der aktuellen Informationsbasis eine Entscheidung schlicht nicht möglich ist“, sagt Hechtfisher. Zur Klärung der offenen Fragen werde man notfalls die Einsetzung eines Sonderprüfers beantragen, so der Anlegerschützer weiter.

3. DSW-Preis für Dr. Jürgen Hambrecht

Feierlich ging es bei der Verleihung des 3. „DSW-Preises für gute Unternehmensführung“ zu. Die Auszeichnung wurde im Dezember im ehrwürdigen Düsseldorfer Industrieclub verliehen. Rund 200 hochkarätige Gäste aus Wirtschaft, Politik und Lehre waren zu Ehren des Preisträgers, Dr. Jürgen Hambrecht, dem Ex-Vorstandschef des Chemiekonzerns BASF anwesend. Ulrich Hocker, Präsident der DSW, stellte zu Beginn des Abends noch einmal den einzigartigen Charakter der Ehrung heraus: „Der Preis würdigt besondere Leistungen von Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Lehre. Dabei geht es um Innovation, Werterhaltung und Wertschaffung. Und es geht um die Wertschätzung des Privateigentums.“

Dass Dr. Jürgen Hambrecht eine solche einzigartige Leistung in den insgesamt 35 Jahren, die er dem BASF-Konzern angehörte, und insbesondere in den 8 Jahren, die er als Vorstandsvorsitzender die Konzerngeschicke lenkte, erbracht hat-

te, würdigte die Jury mit diesem Preis. Der Geehrte habe BASF zum weltgrößten Chemiekonzern mit mehr als 100.000 Beschäftigten ausgebaut. Laudator Professor Ulrich Lehner, Mitglied des Gesellschafterausschusses der Henkel KGaA, würdigte das Werk des Geehrten in seiner Festansprache: „Die größte Bewunderung habe ich für die Leistung, ein so großes, komplexes, hoch differenziertes, globales Sozialsystem auf Zielkurs zu halten – und das bei so anspruchsvollen Zielen. Ich stelle fest, die Jury hat gut gearbeitet: Jürgen Hambrecht ist ein würdiger Preisträger. Wir könnten mehr Hambrechts gebrauchen!“

Am Tag der Festveranstaltung fand im Industrie Club Düsseldorf auch die DSW-Mitgliederversammlung statt, bei der das Resümee über das erfolgreiche vergangene Jahr gezogen wurde.

Euroshareholders und DSW küren beste Vergütungsberichte

Verdienen die Manager der europäischen Top-Unternehmen was sie verdienen? Seit vielen Jahren bewegt die Frage nach den Gehältern der Vorstände die Gemüter – in Deutschland wie überall in Europa. Inzwischen können in vielen Ländern auch die Aktionäre aktiv die Jahresläre der Manager mitgestalten. Über das so genannte Say-on-Pay, also ein Aktionärsvotum, das entweder bindend ist oder in anderen Ländern (unter anderem Deutschland) beratenden Charakter hat, drücken die Anteilseigner ihre Meinung zum Verdienst der Vorstände aus. Doch das ist nicht immer leicht: „Entscheidend für die Analyse der Gehälter sind für Aktionäre vor allem die Angaben im Geschäftsbericht. Und die sind nicht immer so umfangreich und gut, wie man sich das als Anleger wünscht“, erläutert Guillaume Prache, Generalsekretär von Euroshareholders, der europäischen Dachorganisation für Aktionärsvereinigungen, der auch die DSW als Gründungsmitglied angehört und die knapp zwei Millionen Anleger europaweit repräsentiert. Doch welcher Vergütungsbericht erfüllt die hohen Anforderungen am besten? Gemeinsam mit der DSW machte Euroshareholders die Stichprobe und kürte nun den „anlegerfreundlichsten Vergütungsbericht im DAX 30“ für das Geschäftsjahr 2011.

Grundsätzlich war die Aufgabe für die Jury in diesem Jahr nicht gerade leicht. „Die Qualität der Berichte war insgesamt sehr gut, die Auswahl daher wirklich schwierig“, erläuterte DSW-Präsident Ulrich Hocker in seiner Lobrede bei der Preisverlei-

hung, die anlässlich der internationalen Investorenkonferenz 2012 der DSW in Wiesbaden stattfand.

Untersucht wurden dabei von einer Jury, die aus europäischen Anlegervertretern zusammengesetzt wurde, die folgenden Kriterien:

- Zustimmungquote der HV zum Vergütungsvotum
- Angemessenheit der Vergütungsstruktur
- Transparenz der einzelnen Vergütungskomponenten (Bonus, aktienbasierte Vergütung, Pensionen und sonstige nachvertragliche Vergütungselemente)
- Darstellung der potenziellen Maximalvergütung (CAP) im Vergütungsbericht

Letztlich setzte sich der Vergütungsbericht von Siemens bei der Jury durch: „Die Transparenz ihres Systems ist exzellent! Mit einer Zustimmungquote von 96,7 Prozent haben sie zudem eine sehr starke Rückendeckung ihrer Aktionäre erhalten“, argumentierte DSW-Präsident Ulrich Hocker. Für den Industriegüterkonzern nahm Helmut Mannert, Corporate Development Executive (Vergütungsexperte), den Preis entgegen.

Nur knapp dahinter wurde auch der Vergütungsbericht der Allianz AG ausgezeichnet, für die Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Helmut Perlet die Auszeichnung entgegennahm. Und als dritter im Bunde erhielt Andreas Schnurr, Director Group Human Resources bei HeidelbergCement, den Preis des drittbesten Vergütungsberichts.

DEIKON: Anleger müssen Forderungen anmelden!

Im Insolvenzverfahren über das Vermögen des Immobilienspezialisten DEIKON, deren Unternehmensanleihen börsennotiert sind (ISIN DE000A0EPM07, ISIN DE000A0JQAG2 und ISIN DE000A0KAHL9), plant der Insolvenzverwalter die Veräußerung eines großen Immobilienpakets. Insgesamt erwartet der Verwalter durch den Verkauf einen Erlös von rund 160 Millionen Euro. Dieses Ergebnis ist auch für die Anleihegläubiger von entscheidender Bedeutung: „Bei einem Veräußerungserlös in Höhe von EUR 160 Millionen Euro könnte nach derzeitigem Stand mit einer Gesamtbefriedigung der vorgenannten Unternehmensanleihen in Höhe von circa 20 Prozent des Nominalwerts der Anleihen zu rechnen sein“, rechnet der Insolvenzverwalter in einer offiziellen Mitteilung vor.

Laut DSW-Experten Thomas Hechtfisher ist sogar noch mehr möglich. „Aus der Mitteilung des Insolvenzverwalters und den zugrunde gelegten Bewertungen und prognostizierten Ver-

kaufserlösen kann man ermitteln, dass im besten Fall auch eine Gesamtquote von bis zu 40 Prozent zumindest möglich ist“, so der DSW-Geschäftsführer.

Doch dafür müssen Anleger nun aktiv werden: „Wer seine Forderungen noch nicht angemeldet hat, der muss das nun spätestens bis zum 15. Januar 2013 erledigen“, so Hechtfisher. Bei denjenigen, die bereits ihre Ansprüche geltend gemacht hatten, könnte es zudem sein, dass der Insolvenzverwalter noch entsprechende Nachweise einfordert.

Weitere Informationen bietet die DSW Interessierten unter info@dsw-info.de an. Telefonisch erreichbar ist die Schutzvereinigung unter 0211/669702.

WGF-Insolvenzantrag ist nur der Beginn zwingender Veränderungen

Der Fall der insolventen Immobiliengesellschaft WGF AG spitzt sich immer weiter zu. Über 200 Millionen Euro schuldet das Unternehmen vor allem privaten Anleihegläubigern. Während die geschädigten Anleger nicht wissen, wie viel sie von ihrem Geld wiedersehen werden, versuchte der WGF-Vorstand seine Macht in der Gesellschaft zu erhalten. Ziel war eine so genannte „Insolvenz in Eigenverwaltung“, die dem Unternehmen jüngst gestattet wurde. Bei dieser Form trifft die Unternehmensleitung weiterhin alle Entscheidungen, während sonst ein Insolvenzverwalter das Ruder übernommen hätte.

„Aus unserer Sicht ist arg daran zu zweifeln, ob die aktuelle WGF-Führung wirklich geeignet ist, die Gesellschaft wieder in sicheres sowie ruhigeres Fahrwasser zu lenken. Unseres Erachtens ist externer Sachverstand hier dringend notwendig, nachdem der amtierende Vorstand das Unternehmen in die Insolvenz geführt hat“, sagt Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz.

„Die WGF-Führung hat den Kapitalmarkt über die Situation ihres Unternehmens komplett im Dunkeln gelassen. Erst der berechtigte Zwang durch die Börse Düsseldorf hat dazu geführt, dass die Investoren die Wahrheit erfuhren. Es ist erstaunlich, dass der Aufsichtsrat dies so zulässt und keine Konsequenzen zieht – für den Vorstand und auch für sich selbst“, so Tüngler weiter.

„Zugleich begrüßen wir, dass die Staatsanwaltschaft bereits mögliche Pflichtverstöße und Vergehen prüft. Dies ist für alle Beteiligten der beste Weg, um die Vorgänge um die Insolvenz, die ausgebliebene Kapitalmarktcommunication und die insgesamt unerträgliche Situation grundlegend überprüfen zu lassen. Schadensersatzklagen sind dennoch wohl nicht zu vermeiden, da sich die Anleger unabhängig von der strafrechtlichen Relevanz falsch oder gar nicht informiert fühlen“, erklärt Tüngler.

Nicht jeder Berater ist ein schlechter Berater

Kaum eine Branche hat in den vergangenen Jahrzehnten einen derartigen Imagewandel durchgemacht wie die Finanzinstitute. Galten sie vor Jahren noch als Hort der – wenn auch etwas angestaubten – Rechtschaffenheit, sind sie heute teilweise das Synonym für skrupellose Gier.

Und davon sind nicht nur die viel gescholtenen Investmentbanken betroffen, die mit ihrem Handeln die Welt an den Rand der wirtschaftlichen Katastrophe gedrängt haben. Auch ganz normale Privatkundenbanken haben nicht gerade den besten Leumund. Ihnen wird in der Regel vorgeworfen, dass ihr Interesse in erster Linie der Optimierung der eigenen Provisionseinnahmen gilt. An einer bedarfsgerechten Beratung für den jeweiligen Kunden liege ihnen dagegen eher weniger.

Aus dem einst honorigen und hochangesehenen Bankberater (oder besser Bankbeamten) wurde im Laufe der Zeit immer mehr ein reinrassiger Verkäufer, dem es oft nicht nur am Willen zur bedarfsorientierten Beratung fehlt, sondern schlicht auch an der notwendigen Sachkenntnis. Eine katastrophale Entwicklung, die einen ihrer Höhepunkte in dem massenhaften Verkauf der im Jahre 2008 implodierten Lehman-Zertifikate fand.

Die Zahlen scheinen diesen Eindruck zu bestätigen. So beläuft sich nach Schätzungen der EU-Kommission der Schaden durch Falschberatungen von Bank- und anderen Finanzberatern allein in Deutschland jährlich auf bis zu 30 Milliarden Euro. Die Kommission will nun diese Mängel beobachten und prüfen, ob sie einschreiten muss. Die DSW begrüßt dies.

Wir kritisieren seit Langem die oft mangelhafte Qualität der Bankberatung in Deutschland. Ein entscheidender Schritt in Richtung Optimierung des Anlegerschutzes wäre hier die Umkehr der Beweislast im Falle einer möglichen Falschberatung. Es ist nicht nachvollziehbar, dass der Kunde seiner Bank die Fehler nachweisen muss. Stattdessen sollte das Finanzinstitut die Korrektheit der Beratung belegen müssen. Leider ist die Politik nach wie vor nicht bereit, dieses Thema aktiv anzugehen.

Sogar das Gegenteil ist der Fall. Mit der Einführung von Beratungsprotokollen und Produktinformationsblättern, den sogenannten PIBs, zieht die Politik zwar zunächst die richtigen Konsequenzen, setzt die guten Ideen dann aber wenig anleger- und damit zielorientiert um. Am Ende erschwert der Gesetzgeber mit seinen Maßnahmen sogar die Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen, da sie den Banken einen rechtlichen Vorteil verschaffen, der nicht durch ein Plus an verarbeitbaren Informationen beim Kunden kompensiert wird. Im Ergebnis wird statt einer Stärkung des Anlegerschutzes seitens der Politik zusehends der Verbraucherschutz in den Vordergrund geschoben. Der Anleger soll

durch Verbote vor sich selbst geschützt werden. Dabei sollte es eigentlich das Ziel sein, die nutzbaren Informationen und das Wissen über die Zusammenhänge zu verbessern. Die Privatanleger sollten in die Lage versetzt werden, ihre Entscheidungen auf der Grundlage frei und unkompliziert zugänglicher, fundierter Fakten und Daten zu treffen. Mit der Betonung des Verbraucherschutzes ist das nicht zu erreichen. Sie führt zu einer grundlegenden Richtungsänderung des Kapitalmarktrechts weg vom Recht eines selbstverantwortlichen Anlegers hin zu einem stark fürsorgenden Recht des mit der Selbstverantwortung tendenziell überforderten Verbrauchers.

Eins ist aus unserer Sicht klar: Wenn die Politik auf diesem Weg weitergeht, wird die Konsequenz die Entmündigung des Anlegers sein. Was das für Blüten treiben kann, ist in Ansätzen bereits heute zu besichtigen. So darf sich eine Beratung nur noch auf solche Produkte beziehen, für die Produktinformationsblätter vorhanden sind. Für welche Produkte aber PIBs vorliegen, bestimmt ausschließlich die Risikoabteilung der Bank und nicht die Vermögenssituation, das Risikoprofil oder die Renditewünsche des Kunden, so wie es das Wertpapierhandelsgesetz zum Schutz des Anlegers und Kunden eigentlich vorsieht.

Das bedeutet, dass ein Berater, der seinem Kunden beispielsweise die Aktie des Chemiekonzerns BASF empfehlen will, dies nur kann, wenn ihm seitens der Bank ein entsprechendes PIB zur Verfügung gestellt wurde. Da die Bank mit dem Verkauf von direkten Investments wie in Aktien aber keine Provision verdienen kann, liegen solche PIBs in den Banken in der Regel nicht aus. In der aktuellen Realzinsfalle ist das für die Kunden ein schmerzlicher, weil teurer Nachteil.

Daher appellieren wir an die Politik, sich wieder mehr dem Anlegerschutz zu widmen. Wir wollen nicht, dass Privatanlegern aufgrund einer falsch verstandenen staatlichen Fürsorgepflicht der Weg zu bestimmten Anlageformen versperrt wird. Und das unabhängig von der wirtschaftlichen Vorbildung. Auch diejenigen, die nicht in der Lage sind, Bilanzen zu lesen, oder sich eine dezidierte Meinung über die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft in den kommenden Monaten zu bilden, müssen die Chance haben, ihr Kapital bedarfsgerecht und renditeoptimiert anzulegen.

Hier steht aber nicht nur die Politik, hier stehen auch die Banken in der Verantwortung. Es ist eben doch etwas anderes, ob ein Autoverkäufer ein unnötiges Extra aufschwätzt oder ob man von seinem Bankberater ein Anlageprodukt verkauft bekommt, das den Großteil des Vermögens vernichtet und wohl eher allein der Gewinn- und Verlustrechnung des Bankinstitutes Gutes tut als dem Portemonnaie des Kunden.

Damit so etwas nicht passiert, ist der faire, partnerschaftliche Umgang mit dem Kunden unabdingbar. Das sollte daher ein zentrales Thema bei Filialbanken sein. Schließlich werden auf diesem Feld die Grundlagen für nachhaltige Kundenbindung gelegt –

oder vielleicht manchmal auch zerstört. Gerade in Zeiten, in denen das Privatkundengeschäft eine echte Renaissance als Renditebringer erlebt, sollte das Kundenvertrauen ein entscheidender Faktor sein. Dies auch mit Blick auf den Referentenentwurf des Finanzministeriums zum Thema Honorarberatung. Hier stehen die auf Basis oft intransparenter Provisionen abrechnenden Banken vor einer echten Herausforderung. Diese sollte, neben anderen Dingen, über den fairen Umgang mit Kunden und darauf aufbauend, über eine Stärkung des Kundenvertrauens angegangen werden.

Vor diesem Hintergrund haben wir gemeinsam mit dem Analysehaus ServiceValue untersucht, welche Noten die Kunden ihren Banken in den einzelnen Ausprägungen dieser Kategorie geben. Erstaunlich dabei ist, dass die Gesamtzufriedenheit aus Kundensicht – im Vergleich zum allgemeinen Bild, das die Banken in der Öffentlichkeit abgeben – relativ hoch ist. Fragt man die Kunden also direkt nach „Ihrem“ Institut, ergibt sich ein anderes Bild als allgemein zu vermuten ist.

Das erinnert einen auch daran, dass es einige wenige Banken waren, die den Ruf der gesamten Branche angegriffen und in Misskredit gebracht haben. Nicht jeder Berater ist gleich ein schlechter Berater, nur weil er bei einer Bank arbeitet. Hier gilt es, genau zu unterscheiden und auch genauer hinzuschauen.

Und genau das haben wir getan: Dabei hat sich gezeigt, dass es aus Sicht der Kunden insbesondere Nachholbedarf bei der Belohnung von Kundentreue und bei der Angemessenheit der Zinsen gibt. Am besten bewerten die Kunden das Online-Banking-Angebot der Banken.

Zu beachten ist jedoch, dass es sich bei den Ergebnissen allein um die Meinung der befragten Kunden handelt. Softe Faktoren oder auch Gewichtungen durch die DSW, die das Bild nachträglich verändern, sind nicht eingeflossen. Allerdings lässt sich sagen – auch mit Blick auf die rund 30.000 Anfragen, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DSW jährlich bearbeiten –, dass das durchaus überraschende Ergebnis, welches Ihnen nun präsentiert wird, mit unseren Erfahrungen korrespondiert.

Interview: „Privatanleger als stabiler Anker“

Dr. Tjark Schütte, Abteilungsleiter Investor Relations für Privatanleger der Deutschen Post DHL, über seine Informations- und Dividendenpolitik – sowie Investments in der Ära negativer Realzinsen.

DSW: Die Deutsche Post DHL hatte zu Zeiten des Börsengangs im Jahr 2000 gut 850.000 Privatanleger, die die Aktie zu 20,50 Euro erworben haben. Zwölf Jahre später hat sich die Anzahl der Privatanleger auf gut 425.000 halbiert. Erfolgsgeschichten sehen anders aus, oder?

Schütte: Das muss man stärker differenziert sehen: Der von den Privatanlegern am Grundkapital gehaltene Anteil an der Deutschen Post DHL lag damals schon bei gut 10 Prozent, und er liegt auch heute noch auf diesem Niveau – sogar etwas darüber. Dies bedeutet, dass sich der Aktienbesitz pro Anleger auf durchschnittlich ungefähr 300 Aktien mehr als verdoppelt hat. Zudem ist das Umfeld ein anderes: Im Jahr 2000 gab es in Deutschland ungefähr 6,2 Millionen Aktionäre. Im ersten Halbjahr 2012 lag die Zahl laut Deutschem Aktieninstitut bei knapp 5 Millionen Aktionären. Es gab also generell einen deutlichen Rückgang der absoluten Anzahl von Privatanlegern. Diesem Trend konnten auch wir uns nicht ganz verschließen.

DSW: Wie wichtig sind Privatanleger für einen DAX-Konzern?

Schütte: Privatanleger sind tendenziell an langfristigem Vermögensaufbau und regelmäßigen Dividenden interessiert, sie werden daher auch von uns als stabiler Anker in unserer Aktionärsstruktur angesehen und geschätzt.

DSW: Was gehört zu guter Retailkommunikation bei Ihnen?

Schütte: Umfassende, zeitnahe und transparente Information. Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, dass Privatanleger Zugang zu den gleichen Informationen haben wie institutionelle Anleger. Alle kapitalmarktrelevanten Unterlagen stellen wir unverzüglich auf unserer mehrfach ausgezeichneten Internet-Seite zur Verfügung – und zwar auf Deutsch und auf Englisch. Zudem findet der interessierte Anleger bei uns auf der Website auch viele Informationen zur Aktie, auch aktuelle Analystenschätzungen und –empfehlungen.

DSW: Führen Sie auch gezielt Veranstaltungen für Privatanleger durch, analog der Roadshows für institutionelle Investoren?

Schütte: Da deutlich über 90 Prozent unserer Privatanleger hier in Deutschland ihren Wohnsitz haben, führen wir gerne zusammen mit Banken oder Börsen sowie Aktionärsvereinigungen wie der DSW Aktienforen durch, bei denen wir zunächst einen circa 30-minütigen Vortrag über die Strategie und die aktuelle Geschäftsentwicklung des Konzerns halten und uns danach den Fragen der Anleger stellen. In der Regel sind bei derartigen Veranstaltungen noch ein bis zwei weitere DAX-Unternehmen vertreten.

DSW: Gibt es Unterschiede bei den Informationen, die private und institutionelle Investoren suchen?

Schütte: Die Fragen der Privatanleger fokussieren mehr auf der Equity Story, also dem Geschäftsmodell. Bei institutionellen Anlegern, die sich häufig schon länger sehr intensiv mit dem jeweiligen Unternehmen auseinandergesetzt haben, liegt der Schwerpunkt eher auf den Finanzzahlen und der Strategie.

DSW: Auf welchen Wegen informieren sich Privatanleger?

Schütte: Die Nutzung des Internets und damit der Website als Informationsquelle haben massiv zugenommen. Aber nach unserer Erfahrung werden auch Wirtschaftszeitschriften sowie Quartals- und Geschäftsberichte sehr intensiv genutzt. Von daher freut es uns, dass unser Geschäftsbericht in der jüngsten Vergangenheit im Rahmen der jährlichen Bewertung durch das manager magazin sehr gute Beurteilungen bekommen hat. Meinungen und Beratungen durch Anlegerschützervereinigungen sind sicherlich ebenfalls ein nicht zu unterschätzender Faktor in der Finanzkommunikation zu Privatanlegern.

DSW: Was sollte denn ein Privatanleger heute beachten?

Schütte: Früher haben sich Anleger, die kein Risiko eingehen wollten, einfach Bundesanleihen oder -obligationen gekauft. Der Zinssatz lag immer über der Inflationsquote, so dass auch real der Investor profitierte. Dies hat sich in der heutigen Zeit geändert. Nun haben wir es mit real negativen Zinsen zu tun. Für subjektiv empfundene Sicherheit zahlt der Anleger einen sehr hohen Preis. Ich glaube, dass selbst risikoaverse Anleger heute nicht drum herum kommen, sich mit Aktien zu beschäftigen, wenn sie ihre Ersparnisse nicht entwertet sehen wollen. Im Fokus sollten dabei international gut aufgestellte Unternehmen mit überzeugendem Geschäftsmodell und nachhaltiger Dividendenzahlung stehen.

DSW: Und dazu gehört die Deutsche Post DHL?

Schütte: Wir erwirtschaften 70 Prozent unseres Umsatzes im Ausland. Unser Wachstumstrend ist intakt. Unser globales EXPRESS Geschäft entwickelt sich erfreulich und unsere Paketsparte in Deutschland wächst weiter dynamisch. Daher haben wir – im Gegensatz zu einigen unserer Wettbewerber – unsere Ergebnisprognose für 2012 bestätigen können. Was die Dividende anbelangt: Wir halten weiterhin daran fest, 40 bis 60 Prozent unseres um nicht operative Effekte bereinigten Nettogewinns als Dividende auszuschütten. Dies ist für sicherlich auch für Privatanleger sehr attraktiv.

Impressum

Herausgeber:

DSW – Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.

Peter-Müller-Straße 14, 40468 Düsseldorf
Tel: (0211) 66 97-02, Fax: (0211) 66 97-60

E-Mail: dsw@dsw-info.de, Internet: www.dsw-info.de

Marc Tüngler (Hauptgeschäftsführer)
Jella Benner-Heinacher (stellvertretende Hauptgeschäftsführerin)
Thomas Hechtfisher (Geschäftsführer)

Vereinsregister, Registergericht Düsseldorf,
Registernummer VR 3994

Redaktion: Christiane Hölz

Werbung: DSW Service GmbH,
Peter-Müller-Str. 14, 40468 Düsseldorf
Geschäftsführung: Thomas Hechtfisher, Marc Tüngler
Ansprechpartner: Melanie Stücker, (0211) 66 97-11;
melanie.stuecker@dsw-info.de

Technische Umsetzung: Zellwerk GmbH & Co. KG

Handelsregister, Amtsgericht Düsseldorf unter HR B 880
Steuer-Nr. 105/5809/0389; USt-ID-Nr. 119360964

Der DSW-Newsletter erscheint monatlich und wird im PDF-Format als E-Mail an alle eingetragenen Besteller verschickt.

Alle im DSW-Newsletter publizierten Informationen werden von der Redaktion gewissenhaft recherchiert. Für die Richtigkeit sowie für die Vollständigkeit kann die Redaktion dennoch keine Gewähr übernehmen.