



Ruth Steinert ist seit 2001 als selbständige, freie und unabhängige Vermögensberaterin tätig. Ihr Spezialgebiet ist das Vermögensmanagement. Die studierte Betriebswirtin verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Finanzen: Sie arbeitete unter anderem als Leiterin des Bereichs Privatkunden und Service bei der Hypo Vereinsbank. Seit 1999 ist Frau Steinert außerdem Dozentin an verschiedenen Volkshochschulen in Bayern. [www.ruthsteinert.de](http://www.ruthsteinert.de)

## Der Weg aus der Krise: „Unternehmenstugenden leben“

*Die US-Hypothekenkrise war der Anfang einer Kette von Ereignissen, die zur Wirtschaftskrise führten. Was sind die Hintergründe? Wo stehen wir jetzt?*

Angefangen hat bekanntlich alles mit den privaten Haus- und Autokäufern sowie den Kreditkartenbesitzern in Amerika, die zur Finanzierung ihrer Immobilie unterschiedlichste Bankendarlehen beanspruchten. Die Banken haben die Risiken in Form von Wertpapieren an andere Finanzinstitute weltweit weitergegeben. Sie haben die Forderungen solange umgepackt, bis die Ratingagenturen das Paket mit „sehr gute Bonität“ etikettieren konnten.

*Auch in Deutschland ist die Krise angekommen. Die Automobilbranche leidet schon merklich. Was haben wir noch zu erwarten?*

Ein einfaches Schema kann diese Frage erklären: Das Zinsniveau in den USA stieg an, was zum Bankrott zahlreicher US-Hausbesitzer führte. Demzufolge verlieren die Banken durch ihr Engagement am US-Markt Geld. Die Liquiditätsknappheit führt zu einer sinkenden Kreditvergabe, was Investitions- und Produktionsverlust und letztlich Entlassungen zur Folge hat. Die Spirale dreht sich weiter: Es kommt zum Nachfragerückgang – die derzeitige Krise in der Automobilbranche ist hier sicherlich erst der Anfang. Insgesamt verschlechtert sich das Konsumklima und die Volkswirtschaft wächst schwächer. Die Aktienkurse sinken und damit auch die Werte der Depots. Die konsumfreudige Stimmung ist dahin.

Bedenkt man, dass ein Darlehen zum Kauf eines Hauses jeder bekommen konnte – unabhängig von seinen Einkünften, – wird die Dimension klar, um die es hier geht. Die Zinsen für diese Darlehen waren zunächst niedrig. Dann jedoch wurden sie dem allgemeinen Zinsniveau angeglichen, was massive Zahlungsschwierigkeiten und letztlich die Krise auslöste. Bis heute ist unklar, wie hoch die Forderungen insgesamt sind.



### Neues Weiterbildungskonzept zum Jahresmotto „Erfolgsfaktor Mensch“

*Im Oktober 2008 hat der BDS Bayern eine überaus erfolgreiche Veranstaltung zum Thema „Kunden-Coaching – Die Zukunftsstrategie im Verkauf“ durchgeführt und knüpft jetzt mit einem neuartigen Weiterbildungskonzept an das große Interesse der Teilnehmer an. Der Kampf um Kunden wird immer härter. Gerade heute, in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit, zählt jeder Kunde. Doch wie lassen sich Kun-*

*den gewinnen und wie kann man hohe Kundenloyalität aufbauen?*

Eine Studie des BDS Bayern vom Sommer 2007 zeigt, dass undifferenzierte Beratungskonzepte für kleine und mittlere Unternehmen zu teuer sind und nicht den erwarteten Nutzen bringen. Deshalb hat der BDS Bayern gemeinsam mit dem Trainer-Netzwerk Coaching Concept ein neues Weiter-

bildungsprogramm unter dem Jahresmotto „Erfolgsfaktor Mensch“ lanciert. Dabei wird ein besonderer Mix aus persönlichen Beratungsstunden und Seminaren angeboten, um individuell auf die Anliegen der Teilnehmer eingehen zu können. Im Mittelpunkt des neuen Weiterbildungskonzepts steht das Potential des jeweiligen Teilnehmers in den Bereichen Führung, Verkauf und Marketing und die Mög-

Aber wir haben in Deutschland den Vorteil, dass unser Bruttosozialprodukt nur zu 40 bis 50 Prozent vom Konsum abhängt. Der Rest sind Ausrüstungsinvestitionen. Aus meiner Sicht ist die deutsche Wirtschaft gut aufgestellt. Die Hausaufgaben wurden in den Jahren 2001/2002 gemacht. Zusätzlicher Hoffnungsschimmer sind die arabischen Länder mit ihren Petrodollars. Sie kaufen quasi Infrastruktur bei uns ein, dadurch wird unsere Wirtschaft unter der Krise nicht so stark leiden wie viele vermuten.

*Kann der Mittelstand aktiv gegen die Finanzkrise ankämpfen oder kann er lediglich reagieren?*

Je besser die Kapitalausstattung und die Liquidität des Unternehmens sind, desto mehr Handlungsspielraum entsteht für den Mittelständler. Zudem schützt eine gesunde Kapitaldecke vor massivem Arbeitsplatzabbau.

Ausgewogene Rahmenbedingungen in Politik und Wirtschaft könnten die Liquiditätssituation sichern. Der Verband setzt sich hier mit Nachdruck für seine Mitglieder ein. Denn Ziel muss sein, mit der internationalen Staatengemeinschaft Regeln zu erarbeiten, die zu langfristigem ethischen Denken führen und Wohlstand für alle im Auge haben.

*Gibt es Wege aus der Krise? Wie verhält sich der deutsche Mittelstand nun am besten?*

Die Unternehmen müssen gut aufgestellt sein und für eine angemessene Eigenkapitalausstattung und gute Liquidität sorgen – auch wenn das Gewinne und Steuern kostet. Kurzum, die traditionellen Unternehmertugenden sollten wieder aktiv gelebt werden. Dafür stehen auch unser Verband und seine Mitglieder.