

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 03/2022

Grüne Partner

Wasserstoffprojekt in Chile.

AustriaEnergy und Ökowind haben mit Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) ein Joint Venture zur Entwicklung des 1,7 Gigawatt HNH-Projects in Chile unterzeichnet. Helmut Kantner, Geschäftsführer der AustriaEnergy Gruppe zeigte sich erfreut: „Dies ist ein wichtiger Meilenstein sowohl für das HNH-Project, als auch für die AustriaEnergy Gruppe und Ökowind. Die Beteiligung von CIP wird ihr wertvolles Know-how bei der Finanzierung von industriellen Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien einbringen.“

Das HNH-Project ist ein groß angelegtes, exportorientiertes Unterfangen zur Erzeugung von grünem Wasserstoff und grünem Ammoniak mit einem erwarteten Investitionsvolumen von über drei Milliarden US-



Die Andenrepublik Chile möchte in der Wasserstoff/Ammoniak-Produktion führend sein.

Dollar. Mit seiner Inbetriebnahme wird das HNH-Project einen wesentlichen Beitrag zu Chiles Bestreben leisten, bei der Produktion von grünem Wasserstoff/Ammoniak weltweit führend zu sein.

www.austriaenergy.com

Inhalt

Remote Peering von next layer	02
Geschichte der RAJA-Gruppe	03
Nachhaltige Mobilität	05
Innovative Forschung	05
Volatile Märkte	07

Top-Erfolg

XXXL-Expansion.

Mit dem Kauf der 23 Möbel-IPO-Standorte in der Schweiz von der Steinhoff Gruppe wächst die Zahl der betriebenen Einrichtungshäuser auf über 370 in bereits 13 europäischen Ländern. Mit dem Zukauf bleibt die XXXLutz Gruppe mit Sitz in Wels das am schnellsten wachsende Möbelhandelsunternehmen in Europa. „Wir freuen uns über das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte und auf die Kolleginnen und Kollegen in den neuen Filialen“, so Unternehmenssprecher Thomas Saliger.

www.xxxlutz.at

Fokus

Auf Vorkrisenniveau

Starke Zuwächse für den regionalen Außenhandel.

Nach kräftigen Einbußen aufgrund der COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 zeigte der regionale Außenhandel im ersten Halbjahr 2021 deutliche Zeichen der Erholung. Die meisten Bundesländer konnten das Vorkrisenniveau wieder erreichen oder sogar übertreffen. Besonders kräftig fiel die Exportsteigerung mit mehr als plus 25 Prozent in Vorarlberg aus. Im ersten Halbjahr 2021 wies der gesamtösterreichische Außenhandel Steigerungen in Höhe von plus 17,3 Prozent beim Export auf. Alle neun Bundesländer konnten Zuwächse verzeichnen. Die

größte relative Zunahme betraf Vorarlberg mit plus 25,9 Prozent. Der Großteil der österreichischen Bundesländer konnte im ersten Halbjahr 2021 wieder die Werte der Vorkrisenperiode aus 2019 erreichen oder sogar übertreffen.

Wie schon im letzten Begutachtungszeitraum war auch in der aktuellen Berichtsperiode Deutschland für alle österreichischen Bundesländer sowohl bei den Ein- als auch bei den Ausfuhren der wertmäßig bedeutendste Handelspartner.

Ihre EXPORT today-Redaktion

newsroom.sparkasse.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0. **Konzept, Gestaltung und Produktion:** NEW BUSINESS Verlag GmbH **Chefredaktion:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@newbusiness.at), Max Gfrerer (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at

Rückgang am Automarkt

Gesamt-Markt trotz stabiler Nachfrage erneut rückläufig. Die Nichtverfügbarkeit von Fahrzeugen trifft die Branche enorm.

Die Automobilwirtschaft hat erneut ein schwieriges Jahr hinter sich. Dr. Peter Laimer, verantwortlich für die Kfz-Statistik bei Statistik Austria: „Die Folgen der COVID-19-Pandemie haben auch im Jahr 2021 den Automarkt maßgeblich beeinflusst. Im Vergleich zum Vorjahr gingen die Pkw-Neuzulassungen erneut zurück“, so Laimer. „Während sich die Zulassungszahlen von Benzinern und vor allem von Diesel-Pkw deutlich rückläufig entwickelten, legte die Zahl der mit alternativen Kraftstoffen betriebenen Pkw um beinahe das Doppelte auf 90.062 Fahrzeuge zu“, erläutert Laimer weiter. Diese Zunahme ist vor allem auf Neuzulassungen von Benzin-Hybrid-Pkw und ausschließlich elektrisch betriebene Pkw zurückzuführen, die jeweils überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten.

Nachfrage nach individueller Mobilität Günther Kerle, Sprecher der österreichischen Automobilimporteure, nennt in erster Linie die COVID-19-Pandemie, die mangelnde Verfügbarkeit von Halbleitern sowie die schwierigen politischen Rahmenbedingungen als Gründe für den Einbruch am Automarkt.

„Hatte man im ersten Halbjahr im Autohandel noch so etwas wie Aufbruchsstimmung nach dem Krisenjahr 2020 gespürt, so wurde diese bald getrübt, als klar wurde, wie sehr die Automobilproduktion von Computerchips und anderen wesentlichen Zulieferteilen aus Asien abhängig ist. Die Nachfrage wäre da, die Produkte sind es meist nicht. Das hat zum schlechtesten Autojahr seit 1984 geführt, was die Neuzulassungen im Pkw-Bereich betrifft“, so Kerle.



Weiterhin Aufschwung bei alternativ betriebenen Fahrzeugen.

Probleme durch Lieferverzögerungen „Die Lieferprobleme wirken sich auch auf den Gebrauchtwagenmarkt aus, da diese Fahrzeuge nun deutlich mehr nachgefragt werden, aber infolge des schwachen Neuwagenverkaufs weniger zur Verfügung stehen“, resümiert der Obmann des Bundesgremiums des Fahrzeughandels in der Wirtschaftskammer Österreich, Klaus Edelsbrunner. Die Leidtragenden seien die lokalen Fahrzeughändler, die den Umsatzausfall nicht wettmachen könnten.

www.iv.at



next layer hat mit DE-CIX einen Reseller- und Partnervertrag abgeschlossen.

Kurze Wege und optimierte Laufzeiten werden für Echtzeit-Anwendungen wie Videokonferenzen oder Cloud-Services immer wichtiger – vor allem Geschäftskunden und deren Internet Service Provider müssen diesem Trend Rechnung tragen. Direkte Peerings und Anschlüsse an Internet Exchanges sind eine gezielte technische Lösung. Bisher waren diese allerdings mit einem erheblichen technischen Aufwand und hohen Kosten verbunden.

Eine Remote Peering-Anbindung über einen Reseller ist kostengünstig und mit we-

Präsenz über next layer

Remote Peerings von allen next layer-Standorten in Österreich, Deutschland und der Schweiz jetzt auch mit DE-CIX möglich.

nig technischem Aufwand verbunden. next layer hat neben der bereits seit Jahren bestehenden Reseller-Vereinbarung mit dem Vienna Internet Exchange VIX nun auch mit DE-CIX, dem weltweit führenden Betreiber von Internet Exchanges mit seinem größtem Standort in Frankfurt am Main, einen Reseller und Partnervertrag abgeschlossen. Damit sind Remote Peerings von allen next layer-Standorten in Rechenzentren und Bürokomplexen in Österreich, Deutschland und der Schweiz jetzt auch mit dem DE-CIX Interconnection Ökosystem möglich.

Die Lösung: Remote Peering

Mit Remote Peering von next layer sind keine dedizierten Router am Exchange-Standort mehr notwendig, weshalb Anschaffungs- und laufende Kosten entfallen. Patch- und

Port-Kosten werden durch gebündelte Übergaben reduziert. Zudem gewinnen Geschäftskunden die Möglichkeit, sich auch an Cloud Service Provider und Hyperscaler direkt anzubinden.

„Dank der Partnervereinbarung mit dem DE-CIX (Deutscher Commercial Internet Exchange) eröffnen wir sämtlichen Geschäftskunden an allen unseren Standorten in der DACH-Region neue Möglichkeiten zur Optimierung ihres Netzwerkes“, erklärt Georg Chytil, Geschäftsführer von next layer.

„Österreich ist ein wichtiger Markt, nicht nur für uns als Interconnection-Anbieter, sondern auch für die Digitalisierung der europäischen Wirtschaft“, erklärt Mareike Jacobshagen, Head of Global Business Partner Program bei DE-CIX.

www.nextlayer.at

Von wegen „alte Schachtel“

Kaum zu glauben, aber in den 1950er-Jahren durften Frauen noch kein Bankkonto haben und auch keinen Beruf ohne die Erlaubnis ihres Ehemannes erlernen und ausüben. Doch genau dann, nämlich 1954, beginnt die Geschichte der RAJA-Gruppe ...

Starke Geschichte!

Vor über 65 Jahren gründeten zwei Frauen eine Firma und verkauften Gebrauchtkartons, die sie viel billiger anbieten konnten als neue. Es entstand die Distributionsgesellschaft „Cartons RAJA“. Der Name setzt sich zusammen aus den jeweils ersten Buchstaben der Vornamen der Gründerinnen: Rachel Marcovici und Janine Rocher. 1982 übernahm die Tochter von Rachel und heutige Präsidentin und Geschäftsführerin der RAJA-Gruppe Danièle Kapel-Marcovici das Ruder des RAJA-Familienbusiness.

Der Katalog wurde neben dem Außendienstteam zur Hauptverkaufskraft des Unternehmens RAJA, das seinen Weg als Pionier des B2B-Verpackungs-Versandhandels ging. 1994 begann die Internationalisierung. 2004 wurde auch RAJA Österreich gegründet. Mit den E-Commerce-Seiten verstärkte die RAJA-Gruppe ihre Multikanal-Strategie und bot seit jeher Großkunden maßgeschneiderte Betreuung und Lösungen an. Heute ist die RAJA-Unternehmensgruppe europäischer Marktführer im B2B-Versandhandel für Verpackungen sowie Lager- und Betriebsausstattung. Sie ist mit über 4.500 Mitarbeitern in 19 Ländern Europas präsent und erwirtschaftete im Jahr 2020 einen Umsatz von 1,02 Milliarden Euro.



Danièle Kapel-Marcovici, Präsidentin und Geschäftsführerin der RAJA-Gruppe



Stark für Frauen!

Neben der wirtschaftlichen Entwicklung von RAJA liegt Danièle der Kampf für ein gleichberechtigtes Leben von Frauen am Herzen. „Ich bin schon immer der Überzeugung, dass Unternehmen nicht nur eine wirtschaftliche Verantwortung tragen, sondern auch eine gesellschaftliche“, so Danièle Kapel-Marcovici.

Im Januar 2006 gründete Danièle als Geschäftsführerin der RAJA-Gruppe die Stiftung RAJA-Danièle Kapel-Marcovici, die sich weltweit für Respekt, Solidarität und berufliche Gleichstellung, sprich das „Empowerment“ von Frauen einsetzt. Seit 2015 werden verstärkt Initiativen, Projekte oder NGOs gefördert, die Frauen im Kampf gegen Klimawandel und Umweltzerstörung bestärken.

Stark für die Umwelt!

Das Thema Umweltengagement schlägt sich natürlich auch im Sortiment der RAJA-Gruppe nieder. Ökologische Lösungen werden kontinuierlich ausgebaut, der eigene CO₂-Fußabdruck ermittelt. Für das Jahr

2021 erhielt die RAJA-Gruppe die Ecovadis-Silber-Zertifizierung.

Stark in die Zukunft!

Servicequalität, Nachhaltigkeit und Engagement – diese Aspekte werden RAJA auch in Zukunft begleiten.

RAJA stellt die Kundenbedürfnisse in den Fokus. Das Sortiment wird permanent angepasst, um auf veränderte Kundenanforderungen mit Innovationen und neuen Marktentwicklungen zu reagieren. RAJA blickt zuversichtlich in die Zukunft: „Wir wollen unsere Position als europäischer Marktführer festigen und weiter ausbauen: Ziel ist es, als One-Stop-Shop unseren Kunden europaweit der Partner für ihre gesamte Unternehmensausstattung zu sein“, so Danièle Kapel-Marcovici. <

RAJA Österreich

2355 Wiener Neudorf,
IZ NÖ Süd, Straße 16, Objekt 69/4
Tel.: +43/810/40 03 06
info@rajapack.at
www.rajapack.at

Anzeige

Raiffeisenlandesbank
Oberösterreich



GRENZENLOS

Auf zu neuen Chancen
im internationalen Geschäft.

rlbooe.at/export



vibe: Viele E-Autos trotz Halbleiter-Krise rasch verfügbar

Nachhaltige Mobilität

Der E-Auto-Abo-Spezialist vibe moves you kann die beliebtesten Elektrofahrzeuge innerhalb weniger Wochen liefern.

Der globale Halbleitermangel lähmt die Wirtschaft. Vor allem die Automobilindustrie, die bestellte Fahrzeuge wegen fehlender Chips nicht zeitnah produzieren bzw. ausliefern kann. Das hat längst auch Auswirkungen auf heimische Unternehmen, ihre Fuhrparks und die Mitarbeitermobilität. Aktuell sind auch E-Autos nur noch mit langen Lieferzeiten erhältlich. Die fehlenden Bauteile, die u. a. zur Klimatisierung, der Vernetzung der Assistenzsysteme oder für das Infotainment samt Navigation benötigt werden, verzögern damit gleichermaßen den Erfolgslauf der emissionsfreien Mobilität, die Ökologisierung des Individualverkehrs und die CO₂-Reduktion.

Wenige Wochen Lieferzeit

Während Käufer im Handel aktuell bis zu 12 Monate oder länger auf Modelle wie bspw. den Audi Q4 e-tron, Skoda Enyaq oder Hyundai Ioniq 5 warten müssen, kann vibe moves you, der erste markenübergreifende E-Auto-Abo-Anbieter in Österreich, auch die beliebtesten Modelle deutlich schneller zur Verfügung stellen.

„vibe setzt seit seiner Gründung zu 100 Prozent auf die Elektromobilität. Aufgrund der jahrelangen Erfahrung im Mobilitätsbereich sind wir nah am Markt und eng mit den Herstellern in Kontakt. Daher sichern wir uns bereits vor den jeweiligen Marktstarts ent-

sprechende Stückzahlen. Dank dieser vorausschauenden Planung können wir aktuell auch die beliebtesten Modelle meist noch innerhalb weniger Wochen liefern“, erklärt Daniel Hammerl, langjähriger Geschäftsführer von Tesla Österreich und nun Head of Operations bei vibe.

E-Auto zum Fixpreis

Im E-Auto-Abo von vibe sind im monatlichen Fixpreis sämtliche fahrzeugrelevanten Kosten – von der Versicherung über die Reifen bis hin zur Wartung – inkludiert. Selbst das Laden kann mit der günstigen Ladeflatsrate „boost“ in Form einer monatlichen Pauschale abgerechnet werden. Flexible Laufzeiten ab 6 Monaten sowie die Möglichkeit zum Fahrzeugtausch sind echte Pluspunkte für B2B- und Privatkunden. Dabei gilt: je länger die Laufzeit, desto günstiger die Monatsrate. Damit stellt vibe die kostenoptimalste Lösung für eine umweltfreundliche (Mitarbeiter-)Mobilität dar – mit flexiblen Laufzeiten, aber ohne lange Wartezeit, komplizierte Bindungsfrist oder hohes Restwertisiko. Die Abo-Rate ist außerdem steuerlich optimiert, da keine Aktivierung in der Bilanz nötig ist. Das macht das E-Auto-Abo für Unternehmer interessant, egal ob sie ein oder Dutzende Fahrzeuge im Fuhrpark betreiben.

www.vibemovesyou.com

Innovation

Biomedizinische Forschung trifft traditionelle Heilpflanzenkunde

Mit BodyMindCheck gibt es endlich meine innovative und zielgerichtete Nahrungsergänzung. Die neuartigen Rezepturen kombinieren moderne biomedizinische Forschung und traditionelle Heilpflanzenkunde. „Deshalb unterscheiden sich unsere neuen Nahrungsergänzungsmittel auch von konventionellen Produkten“, erklärt Biochemiker und Molekularbiologe Dr. Stefan Sladeček, Gründer und Geschäftsführer von BodyMindCheck.

Die innovativen Kombinationen von Pflanzenextrakten, Naturstoffen, Vitaminen und Mineralstoffen wurden von Experten aus Wien entwickelt und werden nachhaltig in Österreich abgefüllt. „Die Rezepturen sind auf individuelle Gesundheitsziele abgestimmt. Dafür werden neben bewährten Vitaminen & Mineralstoffen vor allem auch traditionell bewährte Pflanzenextrakte genutzt“, sagt Sladeček. So wird das Wissen um die positiven Effekte traditioneller Heilpflanzen mit neuesten Erkenntnissen der molekularen Ernährungslehre kombiniert.

Verbesserte Gesundheit

Die Produkte von BodyMindCheck tragen dem gestiegenen Gesundheitsbewusstsein der Menschen Rechnung und dem Wunsch, Wohlbefinden & Leistungsfähigkeit aktiv und zielgerichtet zu unterstützen. Das Unternehmen hat bereits vier spezifische Produkte entwickelt und zur Marktreife geführt.

Ergänzt wird das Sortiment mit hochwertigem Omega-3-Fischöl, das aus nachhaltiger norwegischer Hochseefischerei stammt. Weitere Innovationen, unter anderem für Schlaf, Herzgesundheit und sportliche Leistung, befinden sich aktuell in Entwicklung. Der Vertrieb der Produkte des österreichischen Unternehmens erfolgt im Internet. „Alle Produkte beinhalten Inhaltsstoffe, deren positive Effekte für die menschliche Gesundheit wissenschaftlich belegt sind“, bestätigt Sladeček.

www.bmc.fit

Multitouch-Panel für alle Anwendungen

Schlanker Eyecatcher:

- Hochwertiges Aluminiumgehäuse, aus dem Vollen gefräst
- Umlaufender Metallschutz für die Displayfront
- Kundenspezifische Ausführungen

Hoher Bedienkomfort:

- Multitouch: z. B. für 5-Finger- oder 2-Hand-Touch
- Hohe Touchpunktdichte für sichere Bedienung
- Landscape- und Portrait-Format
- optionale elektromechanische Tastererweiterung

Große Auswahl:

- Displaygrößen von 7 bis 24 Zoll (16:9, 5:4, 4:3)
- Einbau- oder Tragarmgeräte
- Control Panel mit DVI/USB-Anschluss
- Panel-PCs mit CPUs von Intel® Celeron® bis Core™ i7



Die Beckhoff-Panel-Generation mit industrietauglichem Multitouch-Display bietet die passende Lösung für jede Anwendung. Die große Variantenvielfalt reicht von verschiedenen Displaygrößen und -formaten bis zur kundenspezifischen Ausführung. Auch für Singletouch-Anwender ist die Panel-Generation, aufgrund ihres optimierten Preis-Leistungsverhältnisses, eine elegante Alternative.



Multitouch-Kompakt-Panel CP3xxx

Multitouch-Einbau-Panel CP2xxx



Scannen und mehr über das Multitouch-Einsatzspektrum erfahren

New Automation Technology

BECKHOFF

Liefert Markttiming einen Mehrwert?

In der aktuell volatilen Marktphase – wie sie sich schon im Vorjahr an den Aktienmärkten angekündigt hat – rückt das Thema Markttiming wieder mehr in den Vordergrund.

Um im Markttiming nachhaltig erfolgreich zu sein, müsste man zukünftige Ereignisse wie einen Kriegsausbruch oder den Ausgang von Wahlen nicht nur richtig vorhersehen, sondern auch richtig in ihren Auswirkungen auf die Wertpapiermärkte beurteilen. So wurden zum Beispiel der Sieg von Donald Trump im US-Wahlkampf und der Brexit von den „Marktauguren“ mit niedriger Eintrittswahrscheinlichkeit – und bei Eintritt mit einem Marktkollaps „gesehen“. Beide Ereignisse traten ein und lösten jeweils einen Aktienboom aus. Somit wurden sämtliche Theorien der Vorhersagen ab absurdum geführt.

Die deutsche Sprache erklärt den Begriff der Vorhersage trefflich in sich selbst. Denn er bedeutet, etwas „Vorher“ oder im „Vor-“ zu sehen. In der griechischen Mythologie war es die Priesterin Pythia, die als amtierende Priesterin im Orakel von Delphi ihre Prophezeiungen verkündete. Danach kamen etliche biblische und mittelalterliche Seher, die mit der menschlichen Illusion der Vorhersage ihr Geld verdienten.

Zwei „vorhersehbare“ Entscheidungen

Erfolgreiches Markttiming würde aber nicht nur die richtige Vorhersage im Sinne eines „Orakels“ brauchen, sondern auch das optimale Treffen zweier Entscheidungen in Kombination: Erstens den richtigen Kaufzeitpunkt voraus zusehen – also zu tiefen Kursen zu kaufen, um zweitens nach dem Anstieg die zweite Entscheidung richtig zu fällen und zu hohen Kursen wieder zu verkaufen. Oft gelingt es, eine der beiden Entscheidungen richtig zu treffen, kaum aber beide in Folge, so die Analyse der Steiermärkischen Sparkasse Private Banking. Solche Beispiele für Fehleinschätzungen lieferten einige Fondsmanager, als sie unmittelbar nach Ausbruch der Covid-Pandemie die Aktienquote reduziert oder sogar auf null setzten. Die zweite Entscheidung, nämlich die des rechtzeitigen Einstieges, wurde aber in der Folge nur zögerlich angegangen. Auch die große Finanzkrise 2008/2009 zeigte die



V.l.n.r.: Sieglinde Klapsch und Mag. Alexander Eberan, Leiter/in Private Banking Wien Steiermärkische Sparkasse.



Schwäche des Markttimings auf: Viele Fondmanager, die kurz nach der Lehmann Pleite rechtzeitig aus dem Aktienmarkt ausstiegen, waren in den Folgejahren, als die Aktienmärkte entgegen aller Voraussicht wieder stiegen, nicht in der Lage, ihre Risikobudgets – sprich Aktienquoten – auf Vorkrisenniveaus zu erhöhen und haben somit viel an Performance versäumt.

Theorie und Praxis

Den theoretischen Mehrwert eines perfekten Markttimings liefert eine Studie von Terry Smith, CEO der britischen Fondsgesellschaft Fundsmith. Er verglich theoretisch zwei unterschiedliche Investment-Strategien anhand des Dow Jones Industrial Average von 1970 – 2020.

Strategie 1 investierte jeden Handelstag einen gleichen Betrag unabhängig davon, ob der Index stieg oder fiel. Diese Methode findet ihre Anwendung typischerweise in klassischen Wertpapierplänen.

Strategie 2 investierte jeden Handelstag ebenfalls den gleichen Betrag, stoppte aber die Zahlung, sobald der Markt fiel und sparte das Geld während der Periode des Rückganges. Der angesparte Betrag wurde erst investiert, sobald in der Periode ein absolutes Tief – gemessen zwischen den beiden Höchstständen im Verlauf – erzielt wurde. Diese Methode erfordert, dass das Orakel

immer richtig liegt, also die perfekte Vorhersicht herrscht, wann das absolute Tief zwischen den letzten beiden Höchstständen des Index erreicht wird.

Geduld und eine ruhige Hand

Über einen Zeitraum von 50 Jahren erbrachte Strategie 2 im Vergleich zu Strategie 1 einen kumulierten Mehrertrag von 22 Prozent oder 0,4% Prozent pro Jahr. Selbst das Orakel, das genau den richtigen Zeitraum des Wiedereinstieges prophezeien konnte, kommt somit nur zu einem marginalen Mehrertrag gegenüber der Strategie 1. In der Praxis wäre es allerdings fatal, Strategie 2 zu versuchen, da die geeigneten Zeitpunkte des richtigen Aus- und Wiedereinstieges in der Praxis nicht gefunden werden können. Tatsächlich existiert aber eine Fülle an gemischten Fonds, die ihre Aktienquote je nach zukünftiger Einschätzung entsprechend erhöhen oder rückführen. Man könnte versucht sein, deren Fondsmanager als die heutigen Hüter des einstigen Orakels von Delphi zu sehen. Eine ruhige Hand und Geduld verspricht aber nach den Erfahrungen der Vergangenheit eine solidere Performance als das bemühte Ringen um den richtigen Ein- und Ausstieg an den Märkten, berichten die Experten der Steiermärkischen Sparkasse Private Banking.

www.steiermaerkische.at

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.