COMMERZBANK

Ausgabe 2|2014

Wertvorstellung

Das Wealth Management Magazin

Individualität

Im Fokus: Megatrends der Moderne

Die Commerzbank reagiert mit zeitgemäßen Lösungen auf aktuelle Herausforderungen. »06

Wealth Management PremiumDepot

Exklusive Leistungen und pauschales Depotentgelt machen das PremiumDepot für aktive Anleger besonders attraktiv. »08

Fußball-WM: Ernährung ist Chefsache

DFB-Teamkoch Holger Stromberg spricht im Interview über gesunde Ernährung, Werte und Motivation. »16

»Engagement, Vertrauen und Qualität sind die Schlüssel zum Erfolg.«

Jenny Friese, Vorsitzende der Geschäftsleitung des Wealth Managements Berlin

Liebe Leserin, lieber Leser,

in unserer letzten Ausgabe haben wir uns mit aktuellen Trends an den Kapitalmärkten beschäftigt, diesmal stehen gesellschaftliche Entwicklungen im Mittelpunkt, die uns alle täglich beeinflussen und auch Kunden- und Geschäftsbeziehungen tief greifend verändern.

Unter den wichtigen Veränderungsprozessen des 21. Jahrhunderts spielt die Globalisierung eine herausragende Rolle, nicht zuletzt auch hinsichtlich der Finanzmärkte. Weil deren zunehmende Verflechtung das Anlageverhalten unserer Kunden verändert, richten wir unser Beratungsangebot und unsere Produktkonzepte neu aus.

Auch der Wunsch nach Individualität durchdringt heute alle Lebensbereiche und beeinflusst unsere Gewohnheiten, Wünsche und Erwartungen. Dementsprechend gefragt sind maßgeschneiderte, möglichst unkompliziert zu handhabende Angebote, die eine Vielzahl spezifischer Bedürfnisse befriedigen.

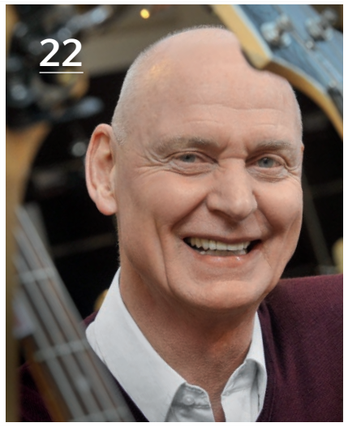
In einer Zeit rasch voranschreitender Digitalisierung und zunehmender Mobilität profitieren Sie unter anderem von den Online-Services der Commerzbank – ideal für Kunden, die ihr Portfolio auch unterwegs einsehen und optimieren, wie der in dieser Ausgabe vorgestellte Unternehmer Markus Joppien.

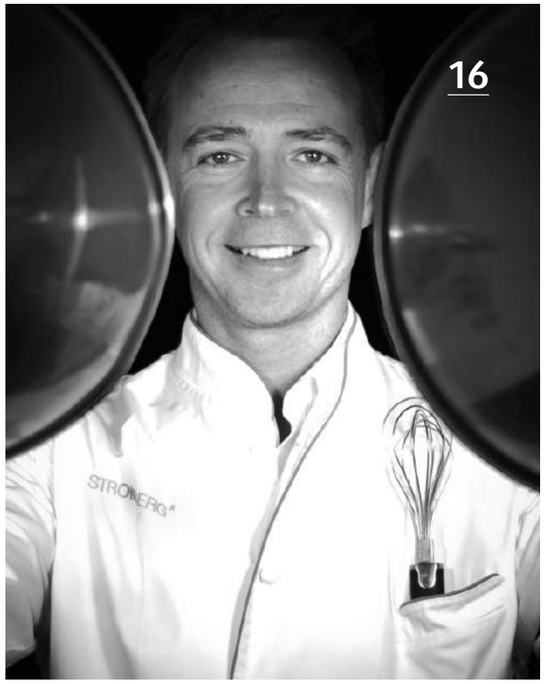
Lesen Sie außerdem das Kundenporträt von Michael Sauer, der in Köln den zweitgrößten Musikfachhandel Europas führt und seinen Erfolg nicht zuletzt der Bereitschaft verdankt, Kundenbedürfnisse frühzeitig zu identifizieren und auch Sonderwünsche zu realisieren.

Welche Rolle persönliche Aspekte auch beim Trendthema Gesundheit spielen, weiß Holger Stromberg, Koch der deutschen Fußball-Nationalmannschaft, der im Interview erklärt, wie wichtig gesunde Ernährung für uns alle ist. Wir hoffen, die sorgfältig ausgewählten Zutaten dieser Ausgabe treffen Ihren Geschmack!

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht
Ihr

Gustav Holtkemper
Bereichsvorstand Wealth Management
Commerzbank AG
Im April 2014





Schwerpunkt: Der Blick fürs Wesentliche

Der Schweizer Fotokünstler Fabian Oefner arbeitet an der Schnittstelle von Kunst und Wissenschaft. Er macht Naturphänomene sichtbar, die sich dem menschlichen Auge sonst entziehen. Dabei entstehen Werke von atemberaubender Farben- und Formenvielfalt. Der mikroskopisch genaue Blick enthüllt selbst kleinste Details, jedes Bild einer Fotoserie ist einzigartig und steht damit sinnbildlich für das Schwerpunktthema dieser Ausgabe, »Individualität«.

Im Fokus
Individualität

06 Megatrend: Individualität
Gesellschaftliche Entwicklungen verändern auch Kundenbeziehungen tief greifend. Im Fokus steht der Mensch als Ganzes mit seinen individuellen Wünschen und Bedürfnissen.

08 Wealth Management PremiumDepot
PremiumDepot Kunden können ohne zusätzliche Transaktionskosten flexibel auf Marktveränderungen reagieren. Sie profitieren von pauschalem Depotentgelt und exklusiven Leistungen. Ein Erfahrungsbericht des Bremer Unternehmers Markus Joppien.

11 Wertpapier PremiumKredit
Flexibilität für alle Fälle: Vergünstigte Kreditlinien durch die Beleihung des Wertpapierdepots bieten PremiumDepot Kunden zusätzlichen finanziellen Spielraum.

11 Trend: Simplizität Wunsch-PIN
Die personalisierte Geheimzahl schafft Sicherheit und erleichtert den Umgang mit dem Konto.

12 Trend: Digitalisierung
Die Zukunft liegt im Netz: Interview mit Bereichsleiter Directbanking Ole Franke zu den neuen Online Services der Commerzbank.

14 Indexorientierte Vermögensverwaltung
Ein besonderer Baustein der mehrfach mit Bestnoten ausgezeichneten Commerzbank Vermögensverwaltung.

Panorama
Impulse geben

16 Trend: Gesundheit Ernährung ist Chefsache
WM in Brasilien: DFB-Teamkoch Holger Stromberg verrät, wie er die deutsche Fußball-Nationalmannschaft fit für den Titel machen will, und welche Rolle Ernährung für jeden Einzelnen von uns spielt.

19 Ein Tag im Leben von Jenny Friese
Wie die Vorsitzende der Geschäftsleitung am Standort Berlin ihre Werte und Ansprüche im Bankalltag lebt.

20 Kunstförderung
Die Commerzbank fördert das Museum für Moderne Kunst in Frankfurt am Main, das im Herbst eine neue Dependance eröffnet. Ein Gespräch mit Kuratorin Dr. Susanne Gaensheimer.

22 Kundenporträt
Commerzbank Kunde Michael Sauer führt Europas zweitgrößten Musikfachhandel, den Music Store in Köln.

24 Porsches Hybrid-Bolide
Mit dem limitierten Modell 918 Spyder läutet Porsche die Ära der Elektromobilität für Supersportwagen ein.

Seiten 06 – 15

Motive der Oefner-Serie *»Black Hole«*, ergänzt um interessante Zahlen und Fakten, illustrieren die Artikel unseres Schwerpunktthemas auf den nächsten Seiten.

Service
Was jetzt wichtig ist

03 Editorial

26 Business Lounge
Exklusive Büroräume für Commerzbank Kunden auf Geschäftsreise.

26 Ihre Meinung ist uns wichtig
Welche Themen interessieren Sie besonders?

27 Impressum

Fabian Oefners Serie »*Black Hole*«: So bunt und dabei einzigartig wie Oefners Bilder stellen sich heute Zielgruppen und Kundenmilieus dar. Der genaue Blick lohnt sich. Mehr über Fabian Oefner und die Entstehung seiner Werke, die unser Schwerpunktthema auf den folgenden Seiten illustrieren, finden Sie unter **www.fabianoefner.com**

Der Blick fürs Wesentliche

Unsere Gesellschaft unterliegt einem stetigen Wandel. Gängige Denkmuster und Interpretationsmodelle werden in Frage gestellt, neue Wege und Möglichkeiten erkundet. Zwei entscheidende Treiber sind dabei die im Wechselspiel miteinander wirkenden Megatrends Individualisierung und Digitalisierung. Individualität als Leitmotiv durchdringt heute alle Lebensbereiche. Entscheidungen werden immer stärker von persönlichen Idealen, Werten und Wünschen bestimmt, dadurch verändern sich auch Kundenbeziehungen tief greifend. Deshalb stehen spezifische Bedürfnisse des Kunden und damit der Mensch als Ganzes immer mehr im Fokus von Anbietern und Dienstleistern. Eng mit dieser Entwicklung verbunden ist die unaufhaltsame Digitalisierung: Kommunikation und Technologie gehen eine Symbiose miteinander ein, Kunden setzen zunehmend auf Online Kanäle wie Apps und Social Media, und auch Mobile Payment wird in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Die Herausforderung liegt darin, diesen Weg in die Moderne mitzugehen, ohne in die Anonymität abzugleiten. Denn Kunden legen weiterhin höchsten Wert auf eine individuelle Ansprache und persönliche Beratung und auch bei komplexen Vermögenssituationen auf verständliche Prozesse und Produkte. Für Finanzdienstleister bedeutet dies vor allem, Angebote zu kreieren, die dem Anspruch nach fairer und transparenter Beratung, nachvollziehbarer Preispolitik, einem Höchstmaß an Sicherheit sowie nach freundlichem und zuverlässigem Service genügen. Diese Aspekte belegen auf der Wunschliste von Bankkunden unangefochten die Spitzenplätze. Die Commerzbank reagiert auf die genannten Herausforderungen mit maßgeschneiderten Lösungen, die einfaches Handling mit einem Höchstmaß an Flexibilität und individuellen Gestaltungsmöglichkeiten verbinden, wie bei ihrer modernen Online Banking-Plattform. Wealth Management Kunden profitieren u.a. von neuen Depotmodellen, die vielfältige Bedürfnisse von Anlegern abdecken. Mehr dazu lesen Sie auf den nächsten Seiten. →

168 Millionen E-Mails werden weltweit …

… in 60 Sekunden versandt.

Quelle: Google

Wealth Management PremiumDepot

Mehr Flexibilität für aktive Anleger

Ob Aktien, Renten, Fonds, Zertifikate oder Neuemissionen – mit dem Wealth Management PremiumDepot lassen sich Depots taktisch optimieren, indem man Anlagen je nach Marktlage ohne zusätzliche Transaktionskosten tätigt. Einer, der diese Möglichkeiten konsequent nutzt, ist der Bremer Unternehmer Markus Joppien.

Markus Joppien leitet das Norddeutsche Bewachungs-Institut (NBI), eine in der Sicherheitsbranche tätige Firmengruppe mit Hauptsitz in Bremen sowie Niederlassungen in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. Das über 100 Jahre alte, in Familienbesitz befindliche Unternehmen mit 400 Mitarbeitern fordert dem 46-jährigen verheirateten Vater zweier Kinder ein hohes Maß an Engagement und Einsatz ab. Dennoch vergeht kaum ein Tag, ohne dass er seine Investments im Blick behält. Seine Anlagen managt er selbst, zunutze macht er sich dabei die Beratungsexpertise der Commerzbank und die exklusiven Leistungen des Wealth Management PremiumDepots.

Bild links: Markus Joppien in seinem Büro. Für das Fotoshooting führte der viel beschäftigte Unternehmer den Fotografen Enno Friedrich durch seine Firma.

Exklusive Leistungen

PremiumDepot Kunden profitieren von einer ganzen Reihe exklusiver Leistungen: Neben dem pauschalen Depotentgelt zählen dazu hochwertige Trading- und Informationspakete sowie Research-Angebote, Expertengespräche und Informationen via Telefonkonferenz mit Chris-Oliver Schickentanz, dem Leiter Kapitalmarktstrategie der Commerzbank, CIO-Direkt.

Risiken beherrschen

Joppien sieht sich als ganz normalen Anleger, der sich dasselbe wünscht wie alle anderen: „Tolle Rendite, natürlich am besten ohne Risiko“. Er sagt es mit einem Schmunzeln. Danach gefragt, wie er aus seinem Geld das Beste macht, hat er ganz konkrete Vorstellungen. Konsequent verfolgt er seine diversifizierte Strategie, über Anlageklassen, Branchen und Länder hinweg: Auf der eine Seite bevorzugt er langfristige Anlagen mit aktiv gemanagten Fonds, Indexpapiere sowie nach Branchen gestreute Einzelwerte. Für den defensiven Charakter im Depot mischt er festverzinsliche Unternehmensanleihen und Rentenpapiere bei.

»Mit meinem iPad kann ich jederzeit in mein Depot sehen und via iPhone ortsunabhängig, schnell und zuverlässig alle Wertpapiere handeln – mehr Flexibilität geht nicht.«

Chancen nutzen

Faszinierend sei für ihn jener Teil der Geldanlage, der die Rendite stärken soll. Hier setzt Joppien auf mit-

telfristige Blue Chips, vornehmlich aus Deutschland und Amerika, zudem auf aktuelle exotische Einzelwerte mit besonderen Marktchancen. Dieser Teil verlange tägliches Überwachen der Entwicklung, jedoch zahle sich der zeitliche Einsatz dann meist auch aus. Sowohl für die konservativen Werte als auch für die dynamischen Titel sei das PremiumDepot sehr gut geeignet. „Mit meinem iPad kann ich jederzeit in mein Depot sehen und via iPhone ortsunabhängig, schnell und zuverlässig alle Wertpapiere handeln. Das funktioniert im Hotel oder Restaurant genauso wie im Zug – mehr Flexibilität geht nicht."

Interview mit Markus Joppien:

In der Gewinnzone

Herr Joppien, warum fiel Ihre Wahl auf das PremiumDepot?
Aktien und Fonds handle ich meist mittel- oder langfristig, manchmal halte ich sie auch nur einige Tage oder Wochen. Daraus ergeben sich fast täglich Käufe oder Verkäufe, bei denen Transaktionskosten nun keine Rolle mehr spielen, weil sie in der Depotpauschale schon enthalten sind.

Welche Leistung ist Ihnen am wichtigsten?
Ich kontaktiere mehrmals pro Woche meinen persönlichen Wertpapiermanager. Er berät mich kompetent zu aktuellen Investmentfragen und übermittelt gut nachvollziehbare Anlageideen der Chefanlagestrategen bei der Commerzbank. Deren Empfehlungen gleiche ich mit anderen Informationsquellen ab und treffe somit breiter getragene Entscheidungen.

Verändert das Premium Depot Ihr Anlageverhalten?
Indem ich jetzt Fonds ohne Ausgabeaufschlag handle, erreiche ich schneller die Gewinnzone. Verändert sich die Marktlage, kann ich rasch verkaufen. Auf diese Weise sichere ich schneller als bisher Gewinne und kann Verluste begrenzen, was insgesamt meine Performance verbessert. Die große Flexibilität ist dem Online-Zugang zu meinem Depot zu verdanken. Mit ihm kann ich immer und überall Einsicht nehmen und bei Bedarf schnell reagieren.

Welche PremiumDepot Services nutzen Sie?
Vorzugsweise alle Nachrichtenoptionen: Investor's Daily, den Newsletter, aktuelle Anlageideen, den Strategieausblick. CIO-Direkt habe ich bisher noch nicht genutzt, weil mich mein persönlicher Berater im Wealth Management, Hans-Joachim Semig, immer sehr gut betreut. Es ist ein gutes Gefühl, jederzeit einen Partner anrufen zu können, der noch näher am strategischen Wertpapiergeschäft dran ist."

Beziehen Sie Ihren Berater in Ihre Anlagestrategie ein?
Wir arbeiten intensiv zusammen, beinahe täglich. So kennt er meine Vermögenssituation genau, ebenso meine Risikobereitschaft und Ziele, und er schätzt meine begrenzten Kenntnisse in Sachen Wertpapierhandel richtig ein. Mein Berater achtet sehr darauf, dass ich nicht nur in bisweilen exotisch anmutende Einzelwerte investiere, sondern Aktienanleihen und Rentenfonds beimische, um die Depotstruktur ausgeglichen zu halten. Wenn ich in Wertpapiere investieren will, die nicht an den gängigen Börsenplätzen gehandelt werden, hilft er mir bei der Suche. Und falls solche Wertpapiere nicht online handelbar sind, platziert er für mich die Order.

Wie gehen Sie eigentlich mit der aktuellen Niedrigzinsphase um?
Natürlich mache auch ich mir Sorgen darum, Geld zu verlieren. Weil risikolose Anlageformen wie Sparbuch, Festgeld und so weiter derzeit aber Zinserträge unterhalb der Inflationsrate bringen, würde ich mit diesen Sparformen auf jeden Fall einen Teil meines Vermögens einbüßen. Meiner Ansicht nach müssen Anleger jetzt gewisse Risiken in Kauf nehmen, wenn sie Vermögen erhalten oder vermehren wollen. Deshalb beschäftige ich mich intensiv mit meiner Geldanlage und investiere etwas Zeit, um gemeinsam mit der Commerzbank eine ordentliche Rendite zu erzielen.

700.000

Trades pro Monat im Handelssystem der Commerzbank für Aktien, Fonds, Zertifikate.

Quelle: Commerzbank AG

Wertpapier PremiumKredit

Flexibilität für alle Fälle

Mit dem neuen Wertpapier PremiumKredit können Kunden mit Wertpapierdepot bei der Commerzbank Teile ihres Portfolios zu attraktiven Konditionen beleihen. Das Besondere dabei: Über die Kreditsumme kann der Kunde jederzeit frei verfügen.

Der Wertpapier PremiumKredit bietet Kunden vergünstigte Kreditlinien. Die Konditionen sind durch die Beleihung ihres Wertpapierdepots bei der Commerzbank besonders attraktiv. Der Verwendungszweck ist frei – Anleger nutzen ihn neben Wertpapierkäufen beispielsweise für private Anschaffungen im Alltag oder für einen kurzfristigen Liquiditätsbedarf. Damit bietet der Wertpapier PremiumKredit höchste Flexibilität in bewegten Börsenzeiten, wenn die Geldanlage gebunden ist, aber kurzfristig Kapital benötigt wird.

Die Vorteile auf einen Blick:
- ***Zinsgünstiger Kontokorrentkredit mit Wertpapierdepot als Sicherheit***
- ***Zusätzlicher finanzieller Spielraum – Kreditlinie kann jederzeit in Anspruch genommen werden***
- ***Vergünstigte Konditionen in Kombination mit dem PremiumDepot der Commerzbank***
- ***Faire und transparente Verzinsung – erfolgt nur für die in Anspruch genommene Kreditlinie***
- ***Freie Verwendungsmöglichkeiten z. B. für eine Zwischenfinanzierung beim Autokauf oder weitere private Anschaffungen (ausgenommen laufender Zahlungsverkehr)***
- ***(Online-)Wertpapierdispositionen können weiterhin getätigt werden***

Der Wertpapier PremiumKredit erhöht den finanziellen Spielraum in Verbindung mit einem Wertpapierdepot bei der Commerzbank – und das zu besonders attraktiven Konditionen.

Service

Personalisierte Konto-PIN

Seit 1. Januar 2014 können alle Commerzbank Kunden schnell und unkompliziert an allen Commerzbank Geldautomaten ihre Konto-PIN durch eine individuelle Geheimnummer ersetzen.

Das erleichtert den täglichen Umgang mit dem eigenen Konto und schafft Sicherheit, denn eine individuelle PIN-Nummer ist für Kunden leichter zu merken.

Mit folgenden Karten ist eine persönliche Wunsch-PIN möglich:
- ***Girocard Commerzbank***
- ***Girocard comdirect bank AG***

Die individuelle, 4-stellige Wunsch-PIN kann direkt am Geldautomaten erstellt werden, die erforderlichen Eingaben werden direkt am Terminal Schritt für Schritt erklärt.

Digitalisierung

Die Zukunft liegt im Netz

Die Digitalisierung unserer Gesellschaft schreitet immer schneller voran. Kunden wollen heute nicht nur Bücher, MP3-Downloads oder Spielwaren im Internet kaufen, sie wollen auch ihre Bankgeschäfte möglichst bequem und unkompliziert online erledigen.

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland hinsichtlich der Digitalisierung des Bankengeschäfts bisher nur Platz 13 und liegt damit genauso im Mittelfeld wie die Schweiz, Frankreich oder Kanada. Ole Franke, Leiter des Geschäftsbereiches Directbanking der Commerzbank verrät in einem Interview, welche Trends er für die Zukunft des Bankings sieht und wie die Commerzbank ihre digitalen Angebote im Bereich Online und Mobile Banking in Deutschland weiter ausbauen wird.

45 % aller Deutschen zwischen 16 und 74 Jahren nutzen bereits Online Banking, Tendenz steigend.

Quelle: BITKOM 2013

Herr Franke, was ist Ihr Trend bis 2015?
Ich liebe Mobile! … und deshalb ist das auch weiterhin mein Trend. Mobile Internet wird in den nächsten Jahren noch größer, bunter, schneller und spannender für uns alle. Bei der Commerzbank werden wir auf diesen Trend setzen und unsere Kunden mit vielen Dingen überraschen.

Wird die Commerzbank jetzt Innovationsführer in Sachen E-Banking?
Wir arbeiten daran. Inzwischen setzen wir vielfach Maßstäbe im Online- und Mobile Banking. Und wir werden – zum Wohle unserer Kunden – immer besser. Bis Ende 2016 werden wir hierfür rund 220 Millionen Euro in unsere Online und Mobile Angebote stecken.

Der Trend zu Tablet & Co. ist weiterhin ungebrochen, der Markt wächst überdurchschnittlich. Was bedeutet das für das Online Angebot der Commerzbank?
Auch wenn immer mehr Kunden standardisierte Bankgeschäfte wie Überweisungen im Internet erledigen, möchten sie auf eine persönliche Beratung nicht verzichten. Diese Wünsche unserer Kunden berücksichtigen wir, indem wir unseren Online Kanal und die Filialwelt grundlegend modernisieren und eng miteinander vernetzen. Unser Ziel ist es, bis 2016 eine in Deutschland führende Multikanalbank aufzubauen.

Und was erwartet die Kunden Neues im Online Banking?
Der neue Internetauftritt wurde von der Gestaltung, Nutzerfreundlichkeit und Funktionalität stark verbessert. Eine moderne, schlanke Navigation bietet einen einfachen Zugriff auf alle Portalinhalte. Besonders stolz sind wir auf die Online Banking-Startseite, die der Nutzer nach seinen Wünschen personalisieren kann, d. h. er kann aus einem vielfältigen Angebot genau die Inhalte wählen, die ihm wichtig sind. Für den besseren Überblick bieten wir den Nutzern außerdem eine schnelle Übersicht über Finanzen und Umsätze.

Geht „Banking“ in Zukunft vorwiegend online?
Schon heute informieren sich die meisten Kunden vor einem Filialbesuch im Internet über Produkte und Konditionen. In Zukunft werden immer mehr Kunden ihre alltäglichen Finanzgeschäfte online tätigen. Die Bedeutung der Filialen wird hierdurch jedoch nicht geschmälert. Vielmehr nimmt ihre Bedeutung als „Gesicht“ der Bank sowie als Ort für Beratungsgespräche v. a. für komplexe Bankprodukte zu. Zu dem Ergebnis kommt auch unsere Studie, laut der ca. 75 % der Kunden angeben, dass sie einen persönlichen Service und gleichzeitig die Vorteile einer „Direktbank“ nutzen möchten.

Kurzvita – Ole Franke

Ole Franke kam im Mai 2013 zur Commerzbank. Zuvor war er bis 2007 für die Vodafone D2 GmbH in verschiedenen Vertriebs- und Führungspositionen tätig. 2008 bis 2010 entwickelte und verantwortete Ole Franke das gesamte Onlinegeschäft der E-Plus Gruppe. In seiner letzten Funktion beim Elektronikhändler ElectronicPartner leitete er das internationale Business Development Digital. Im Stab Private Kunden verantwortet Ole Franke für die Commerzbank den Bereich Directbanking.

Welche Vorteile sehen Sie für unsere Wealth Management Kunden?
Gerade Wealth Management Kunden sind ja häufig viel unterwegs und müssen sich ihren Tagesablauf gut einteilen. Online und Mobile Banking geben ihnen hier die notwendige zeitliche und örtliche Flexibilität. So können sie jederzeit beispielsweise Konto- und Depotstände abfragen, Überweisungen tätigen, mehr über aktuelle Wirtschaftsnachrichten erfahren, Umsätze kontrollieren oder sich einfach über Produkte und Leistungen informieren.

Wie steht es um die Sicherheit für unsere Kunden?
Mit mobileTAN und vor allem photoTAN bieten wir unseren Kunden zwei innovative Sicherheitsverfahren für ihr Online Banking. Gerade mit dem photoTAN-Verfahren, das die Commerzbank in 2013 als erste Bank in Deutschland eingeführt hat, nimmt sie eine führende Rolle im europäischen Bankenmarkt ein.

Wie können Kunden, die bisher noch keine Erfahrungen mit den neuen Medien gemacht haben, einen Einblick erhalten?
Hier unterstützen unsere Relationship Manager. Anhand eines Demokontos können sie dem Kunden in kurzer Zeit unser Online Banking zeigen und der Kunde kann es auch gleich selbst ausprobieren.

Welche neuen Features dürfen wir in diesem Jahr noch erwarten?
Neben dem neuen Portal werden wir im ersten Halbjahr beispielsweise eine Tablet-App sowohl für iPad als auch für Android-Tablets herausbringen, Teile des Online Wertpapiergeschäfts verbessern und innovative neue Mobile Apps launchen. Im 2. Halbjahr steht dann zum Beispiel mit einer Art „Online Haushaltsbuch“ ein erster Schritt ins Personal Finance Management an.

Wer sein Geld der Commerzbank Vermögensverwaltung anvertraut, kann auf eine stabile Werteentwicklung bauen.

Indexorientierte Vermögensverwaltung

Vertrauenssache

Die Vermögensverwaltung der Commerzbank wurde in den letzten Jahren mehrfach mit Bestnoten ausgezeichnet. Ein besonderer Baustein ist die Indexorientierte Vermögensverwaltung.

Interview mit Guido Klett, Portfoliomanager Commerzbank Frankfurt:

Chancen nutzen, Risiken minimieren

Wem empfehlen Sie die Indexorientierte Vermögensverwaltung?
Grundsätzlich eignet sie sich für alle Kunden, die ihr Vermögen verwalten lassen möchten und sich nicht selbst ständig um Anlageentscheidungen kümmern wollen.

Worin liegen die spezifischen Vorteile?
Basisanlage der Indexorientierten Vermögensverwaltung sind börsengehandelte Indexfonds, die ausgewählte Aktien- und Rentenindizes abbilden. Dabei soll ein Zusatzertrag über Prämieneinnahmen durch den Verkauf von Optionen (Calls) erwirtschaftet werden. Die Optionen werden dabei ausschließlich risikoreduzierend eingesetzt, es findet kein Hebeln, also kein mit Verlustgefahr verbundenes Spekulieren auf steigende Kurse, statt. Insgesamt erreichen wir damit in vielen Marktphasen eine höhere Rendite bei vergleichsweise geringerem Risiko.

Aus welchen Indizes setzen sich die fünf verfügbaren Varianten zusammen?
Auf der Aktienseite investieren wir vorwiegend in etablierte Märkte, aktuell sind das der Dax, der Euro Stoxx 50 und der amerikanische S&P 500. In Schwellenländern investieren wir allenfalls als Beimischung, Branchenindizes spielen für die Indexorientierte Vermögensverwaltung keine Rolle. Auf der Rentenseite wird in renommierte Indizes investiert. Auf das Spekulieren mit Nahrungsmitteln verzichtet die Commerzbank aus ethischen Gründen prinzipiell.

Welche Vorteile haben Kunden, wenn sie sich für die Indexorientierte Vermögensverwaltung entscheiden?
Sie profitieren von zusätzlichen Prämieneinnahmen durch konservative Optionsgeschäfte. Wir analysieren kontinuierlich sowohl die Branchenzusammensetzung als auch die Marktgegebenheiten in den investierten Märkten. So können wir das Portfolio bei Bedarf auch kurzfristig anpassen, um für unsere Kunden stets die erforderlichen Anlageentscheidung treffen zu können.

Wie reagieren Sie auf volatile Märkte?
In volatilen Märkten steigen in der Regel die Optionsprämien, das wirkt sich stabilisierend auf das Portfolio aus. Daneben richten wir das Portfolio jährlich neu aus, um eine sinnvolle Anlagestruktur zu gewährleisten.

Welche Erfolgsbilanz ziehen Sie für die Indexorientierte Vermögensverwaltung?
Unsere Bilanz ist in der Tat sehr positiv. Seit Jahren übertreffen wir unseren Vergleichsindex in allen Profilen nachhaltig und weisen zugleich bessere Risikokennzahlen aus. Was uns besonders freut: 2013 und bereits 2008 hat das unabhängige Institut firstfive die Commerzbank für Topleistungen im Portfoliomanagement ausgezeichnet.

Kunden, die sich für eine Vermögensverwaltung entscheiden, geben ihr Geld nicht aus der Hand, sondern in vertrauenswürdige Hände und gewinnen so mehr Zeit fürs Wesentliche. Als Basisanlage der Indexorientierten Vermögensverwaltung dienen börsengehandelte Indexfonds (ETFs). Investiert wird in ausgewählte Indizes, wie Dax, Euro Stoxx 50 und ausgewählte Renten-Indizes. Je nach Risikobereitschaft bietet die Commerzbank fünf Varianten Indexorientierter Vermögensverwaltung an:

1. **Vermögenserhalt:** *maximale Aktienquote 30 % (im Durchschnitt 15 %)*
2. **Vermögensausbau 50:** *maximale Aktienquote 50 % (im Durchschnitt 30 %)*
3. **Vermögensausbau 75:** *maximale Aktienquote 75 % (im Durchschnitt 45 %)*
4. **Vermögenswachstum:** *maximale Aktienquote 100 % (im Durchschnitt 75 %)*
5. **Index 100:** *durchgängige Vollinvestition in Aktien*

Die Indexorientierte Vermögensverwaltung ermöglicht eine ausgewogene Struktur der Vermögenswerte. Damit hilft sie, Einzelwertrisiken zu minimieren und Klumpenrisiken, also die Gefahr der Häufung von Ausfallrisiken, zu vermeiden. Dabei sind maximale Transparenz und Flexibilität garantiert: Regelmäßige Reportings bieten einen genauen Überblick über den Stand des Portfolios. Die kalkulierbare All-in-Fee-Abrechnung und die jederzeitige Kündigungsmöglichkeit schaffen faire Bedingungen.

Fußball-WM

»Ernährung ist Chefsache«

Damit die deutsche Nationalmannschaft bei der Weltmeisterschaft 2014 in Brasilien ihr Bestes geben kann, setzt Teamkoch Holger Stromberg auf einen Mix aus Kohlenhydraten, Eiweiß und gesunden Fetten.

Seit 2007 kocht der 42-jährige Münsteraner Sternekoch, Gastronom, Unternehmensberater und Buchautor auch für den DFB-Kader. Das Credo des erfolgreichen Gastronomen: ehrliche Küche, die Kraft gibt und schmeckt.

Herr Stromberg, warum ist die richtige Ernährung gerade für Leistungssportler so wichtig?
Gesunde Ernährung ist für uns alle wichtig. Nahrung ist die zweitwichtigste Energiequelle und eine der Stellschrauben, um erfolgreich zu sein. Die Mannschaft weiß, dass Kohlenhydrate aus Kartoffeln oder Getreide Leistungsspeicher füllen und Zuckerreserven liefern, dass das Eiweiß von Fisch oder Steak den Muskelaufbau fördert und dass Fett der größte Energielieferant ist.

Wie bereiten Sie sich auf die WM vor?
Normalerweise reise ich mit einer großen Palette voller Grundnahrungsmittel und Küchengeräte zu Turnieren. In Brasilien ist das leider nicht erlaubt, wir müssen alles vor Ort erwerben.

Wie finden Sie die richtigen Produkte?
Zutaten in der erforderlichen Güte zu bekommen, ist eine große Herausforderung. Sämtliche Produkte, Lebensmittel und Kräuter werden ausschließlich von mir auf die gewünschte Qualität überprüft. Um mich mit den Gegebenheiten vertraut zu machen, bin ich schon im Februar nach Brasilien gereist.

Holger Stromberg: Food-Architekt und Ernährungsbotschafter

„Wer fünf Minuten am Tag seinem Speiseplan widmet, schlemmt gesund und holt sich Power für alle Lebenslagen", sagt Holger Stromberg. Das beste Beispiel dafür gibt der 42-Jährige selbst ab: Er erarbeitet sich schon mit 23 Jahren den begehrten Michelin-Stern, prägt mit anderen herausragenden Nachwuchsköchen die avantgardistische junge Gastronomieszene in Deutschland und betätigt sich auf vielen Feldern als erfolgreicher Unternehmer.

Stromberg führt mit der f.e.b. GmbH in München ein europaweites Catering- und Consulting-Unternehmen und betreibt ein breites Spektrum an Veranstaltungs- und Gastronomiekonzepten wie KOUNGE, KUTCHiiN und Campus Loft in München, das „Stromberg" in seiner Geburtsstadt Waltrop sowie die Imbisskette „Curry 73". Seit 2007 ist er offizielles Mitglied des DFB-Betreuerstabes. Er arbeitet als Berater auch für Schulen, entwickelt und vertreibt unter der Marke „STROMBERG" Feinkost und hochwertige Kochutensilien und veröffentlichte bislang drei Kochbücher. Sein Ziel ist es, möglichst vielen Menschen die Vorzüge gesunder und genussvoller Ernährung zu vermitteln.

Welche landestypischen Gerichte können Sie sich für die Spieler vorstellen?
Die landestypische Küche ist nicht sehr sportlergerecht. Bestimmt werde ich klassische Nationalgerichte wie Bohneneintopf mit Fleisch adaptieren, aber ernährungsphysiologisch wertvoller. Oberste Priorität haben Natürlichkeit und Qualität der Produkte.

Wie stark berücksichtigen Sie Vorlieben einzelner Spieler?
Ich koche für 23 Spieler und über 40 Betreuer und kann nicht auf alle Wünsche eingehen. Wichtig ist, dass die Gerichte auf die Bedürfnisse der Mannschaft abgestimmt sind. Daher stelle ich immer vielseitige Buffets zusammen, die Energie liefern, schmecken und unterschiedliche ernährungsphysiologische Optionen berücksichtigen. Der Torwart braucht eiweißreiche Kost, Feldspieler wie Özil oder Schweinsteiger, die viel laufen müssen, benötigen sehr viel Kohlenhydrate. Zudem wird es wegen der Temperaturunterschiede in Brasilien wichtig sein, den Flüssigkeitshaushalt in Balance zu halten.

»Zum Glück weiß man heute noch viel genauer als zu meiner aktiven Zeit, was Spieler brauchen, um Höchstleistungen auf dem Platz bieten zu können: nämlich den richtigen Mix aus Energiespendern, Eiweiß, Mineralien und Vitaminen. Genau das bringt unser Teamkoch in Brasilien auf den Teller.«

Oliver Bierhoff, Teammanager der deutschen Fußball-Nationalmannschaft

Die Sportförderung der Commerzbank

Die DFB-Premium-Partnerschaft unterstreicht das nachhaltige Engagement der Commerzbank in puncto Gesellschaft, Sport und Ausbildung. Damit bekennt sie sich zur Förderung des beliebtesten Sports in Deutschland und zu seinen Fans. Fairness, Leistung, Partnerschaftlichkeit und Teamgeist – die Verbundenheit der Commerzbank mit dem DFB drückt sich in gemeinsam getragenen Werten aus. So unterstützt die Commerzbank neben der Herren- und Frauen-Nationalmannschaft auch die DFB-Qualifizierungsoffensive, um Vereine fitter für die Förderung des Nachwuchses zu machen.

Wie wird die deutsche Mannschaft Ihrer Ansicht nach in Brasilien abschneiden?
Deutschland kommt ins Finale, weil wir das beste Team und die beste Ernährung haben.

Woher nehmen Sie die Kraft und Energie für Ihre unternehmerischen Projekte? Spielt gesunde Ernährung dabei eine wichtige Rolle?
Ich stamme aus einer Gastronomen-Familie mit über 180-jähriger Erfahrung und ich liebe jede Facette dieses Berufes. Kraft und Energie kommen daher aus der Leidenschaft für die Arbeit selbst und dem damit verbundenen Spaß, über die Motivation im Kopf – und natürlich ganz klar über die richtige Ernährung mit Lebensmitteln, die für Power sorgen und schmecken!

Welche Werte treiben Sie an, welche Philosophie verbinden Sie mit Ihrer Kochkunst?
Auf den Punkt gebracht: ehrliche Küche! Für mich sind unverfälschte, natürliche, ehrliche Speisen die Basis. Ich muss mich in allem, was ich tue, wiederfinden können – angefangen bei einem bewussten Umgang mit Lebensmitteln, über tatsächlich nachhaltige Arbeitsprozesse, bis hin zu dem Punkt, wo es darum geht, Essen und Trinken für meine Gäste erlebbar zu machen.

Welche Trends sehen Sie für das Essen und die gehobene Gastronomie?
Ich bin überzeugt davon, dass man im gehobenen Segment eine unverwechselbare DNA entwickeln muss, um erfolgreich zu sein. Ich wünsche mir, dass wir uns noch mehr hin zu Werten wie Qualität, Natürlichkeit, Regionalität und Nachhaltigkeit bewegen. Dann sind Lebensmittel auch gesund.

Wirkt sich gesunde oder falsche Ernährung auch auf die Seele aus?
Absolut. Wenn wir unseren Körper nicht mit dem bestmöglichen Kraftstoff betanken, dürfen wir nicht erwarten, dass er auf Dauer funktioniert. Wenn wir verstehen, dass sich gesunde Ernährung und genussvolles Essen nicht ausschließen und dass natürliche, hochwertige Lebensmittel keine künstlichen Aromen brauchen, dann wäre viel gewonnen. Wir sollten stets auf der Suche nach der besten Qualität sein.

Power-Quark à la Stromberg

Eine tolle Alternative zum Morgenmüsli mit vielen wichtigen Nährstoffen und Omega-3-Fettsäuren aus Leinöl für einen guten Start in den Tag.

Aus dem Buch *»Iss einfach gut«*, systemed Verlag, 18,99 €
Foto: Studio L'Eveque, München

Quark mit Leinöl für 2 Portionen

- **250 g Quark (20 % Fett)**
- **70 g Naturjoghurt**
- **2 EL Leinöl**
- **1 EL Blütenhonig**
- **1 Spritzer Zitronensaft**
- **1 EL gemahlene Haselnüsse und/oder Mandeln**
- **15 g Walnusskerne**
- **1 EL Kernemix (Sonnenblumen-, Pinien- und Kürbiskerne)**
- **10 g Hanfnüsse**
- **50 g Blaubeeren**
- **10 g Agaven-Dicksaft**
- **1 kleine Handvoll getrockneter Cranberrys**

1.) Quark, Joghurt, Leinöl und Blütenhonig in einer Schüssel cremig rühren und mit Zitronensaft abschmecken.

2.) Nüsse, Walnusskerne und danach Hanfnüsse mit Samen in einer beschichteten Pfanne ohne Öl goldbraun rösten. Ein paar Walnüsse beiseite legen.

3.) Die Blaubeeren in einem Sieb waschen und verlesen. In einer Schüssel mit dem Dicksaft vermengen und auf die Quarkmischung geben. Nüsse und Samen darauf verteilen. Mit Cranberrys und Walnusskernen verzieren.

Ein Tag im Leben von Jenny Friese

Stets ein Quäntchen mehr

Commerzbank Managerin Jenny Friese blickt als Vorsitzende der Geschäftsleitung des Wealth Managements am Standort Berlin auf eine beeindruckende Karriere zurück. Viele vermögende Privatkunden vertrauen auf ihre Expertise und die Kompetenz ihres 70-köpfigen Teams.

Jenny Friese leistet Pionierarbeit bei der Commerzbank. Die 39-Jährige steht als erste Frau dem Wealth Management in Berlin und den fünf ostdeutschen Bundesländern vor. Die verheiratete Mutter eines elfjährigen Sohnes wurde auf dem Weg zu ihrer jetzigen Position von einer Mentorin unterstützt. Inzwischen hilft Jenny Friese selbst Kolleginnen und Kollegen mit Potenzial beim Erklimmen der Karriereleiter. Engagement, Vertrauen und Qualität, sagt sie, sind die Schlüssel des Erfolgs, ebenso wie die Bereitschaft, stets ein Quäntchen mehr zu geben.

06:00 | Der Wecker klingelt. Nach dem Frühstück mit Ehemann und Sohn fährt Jenny Friese ihren Sohn zur Schule und macht sich auf den Weg ins Büro. 09:00 | Strategiebesprechung mit dem Vertriebsteam über neue rechtliche Vorgaben, Produkt-Innovationen, Qualitätsoptimierung und Kundenprämien für Depotüberträge. 10:15 | Jenny Friese empfängt eine Teamleiterin, die sie als Mentorin in ihrer beruflichen Entwicklung bei der Commerzbank betreut. 11:00 | E-Mails von Kunden und Mitarbeitern werden beantwortet. Anschließend Abstimmung von Kundenterminen mit Relationship Managern und Spezialisten. 12:30 | Jenny Friese macht eine kurze Mittagspause. 13.00 | Interne Klärung eines großen Immobilienfinanzierungswunsches mit den Immobilienspezialisten, es folgt eine Telefonkonferenz mit der Kreditabteilung. 14:00 | Gemeinsam mit dem Kreditspezialisten Besuch im Betrieb eines Unternehmers, um letzte Details einer Baufinanzierung zu besprechen. 16:00 | Ortswechsel: Lounge, Instore-Café, die bundesweit erste Videokasse und erweiterte Öffnungszeiten prägen das Konzept der 2013 eröffneten City-Filiale Uhlandstraße. Jenny Friese stellt einem Anleger dort das neue PremiumDepot vor. 17:00 | Fahrt zum Pariser Platz 1: letzte Abstimmung mit Referenten der Kundenveranstaltung „Kapitalmarktperspektiven“. Jenny Friese führt als Moderatorin durch das Programm, anschließend nimmt sie sich Zeit für persönlichen Meinungsaustausch. 19.30 | Feierabend. Jenny Friese schließt die Haustür auf – Zeit für die Familie.

Kunstförderung

»Kunst soll gefallen!«

Die international anerkannte Kuratorin Dr. Susanne Gaensheimer ist Direktorin des MMK Museum für Moderne Kunst in Frankfurt am Main, das zu den weltweit bedeutendsten Museen für Gegenwartskunst gehört. Mit einer Dependance im neu errichteten TaunusTurm gewinnt das MMK ab Herbst 2014 eine Ausstellungfläche hinzu, die vor allem für Sammlungspräsentationen zu aktuellen Themen der Gegenwart genutzt werden soll.

Die Sammlung des MMK umfasst über 5.000 Werke internationaler Kunst von den 1960er-Jahren bis in die aktuelle Gegenwart hinein, mit einem Schwerpunkt auf amerikanischer Pop-Art und Minimalismus. Damit ist das MMK eines der wenigen Museen weltweit, das ganz der Gegenwartskunst gewidmet ist. Mit der Dependance im Frankfurter Bankenviertel gewinnt das Museum über 2.000 qm Fläche hinzu. Der neue Standort, das MMK2, umfasst Ausstellungsräume im zweiten Obergeschoss sowie das Erdgeschoss mit Café und Museumsshop.

Der TaunusTurm ist ein Joint Venture der Commerz Real AG und des Immobilienentwicklers Tishman Speyer, der die Räume miet- und nebenkostenfrei zur Verfügung stellt.

Susanne Gaensheimer studierte Kunstgeschichte in München, Hamburg und New York. Von 2001 bis 2008 leitete sie die Sammlung für Gegenwartskunst in der städtischen Galerie im Lenbachhaus in München. Besonders geprägt hat sie der Satz, den einer ihrer Münchener Professoren seinen Studenten einst mit auf den Weg gab: „Ihr müsst sehen lernen!“

Frau Dr. Gaensheimer, was ist der Schwerpunkt des MMK?
Die Gegenwartskunst als lebendiger Teil unserer Gesellschaft spielt eine zentrale Rolle in der Arbeit des MMK. Früher war unsere Sammlungspräsentation eher statisch, heute zeigen wir in einem Turnus von 6 bis 8 Monaten regelmäßige Wechselausstellungen. Durch die zusätzliche Ausstellungsfläche im MMK2 können wir nun größere Teile unserer Sammlungen der Öffentlichkeit zugänglich machen. Zudem möchten wir hier verstärkt Neuerwerbungen präsentieren.

Wie entwickelt man eine Sammlung weiter?
Kunst muss eine Verbindung herstellen zu der Welt, in der wir leben. Dann ist sie für uns interessant und hat eine Zukunft. Neuerwerbungen müssen dabei in den Kontext unserer bestehenden Sammlung passen. Es geht uns vor allem darum, ein Profil zu entwickeln. Deshalb arbeiten wir auch bevorzugt mit Künstlern, deren Werke einen Bezug zu unserer bestehenden Sammlung haben. Darüber hinaus möchten wir verstärkt internationale Kunst zeigen.

Woher beziehen Sie Ihre Neuerwerbungen?
Wir erwerben wenig über den Markt, also Messen und Auktionen, sondern arbeiten eher direkt mit Künstlern zusammen.

Welche Rolle spielen Galerien für Ihre Arbeit als Kuratorin?
Die enge Zusammenarbeit zwischen Museum, Künstler und Galerien ermöglicht häufig überhaupt erst die Realisierung von Ausstellungen, wie zum Beispiel kürzlich mit Werken des chinesischen Konzeptkünstlers Ai Weiwei.

Welche Trends sehen Sie im Kunstmarkt über die nächsten 3 Jahre hinaus?
Ein wesentlicher Trend ist die zunehmende Internationalisierung. Gegenwartskunst sollte die Entwicklung unserer Zeit abbilden, also auch Globalisierung und Internationalität thematisieren. Nichtwestliche Kunst gewinnt damit an Einfluss. Künstler aus asiatischen Ländern wie China, Korea oder Indien sind deshalb für das MMK besonders interessant. Außerdem bin ich davon überzeugt, dass an Kunst angrenzende Bereiche wie Design, Mode, Architektur und Kommunikation eine immer größere Rolle spielen werden. Kunst wird immer stärker heutige Lebenswelten abbilden. Das ist für uns eine spannende Weiterentwicklung. Ein permanenter Trend ist auch die Beantwortung der Frage, was für ein Ort ein Museum eigentlich sein soll. Kommunikation und Kunstvermittlung werden wegweisend sein für die Zukunft der Kunst. Die sozialen Medien sind eine Erweiterung der Kunstszene, aber kein Ersatz für eine authentische Erfahrung. Die Leute wollen Kunst erleben und gehen deshalb auch trotz Facebook & Co noch ins Museum. Gegenwartskunst folgt diesem Trend und bezieht immer öfter den Zuschauer mit ein, so dass er Teil des Kunstwerks wird. Kunst wird damit immer öfter dynamisch, anfassbar und erlebbar.

Verstehen Sie sich in diesem Zusammenhang auch als Bildungsinstitution?
Das Vermitteln von Kunst und deren Inhalten wird aus meiner Sicht immer wichtiger. Wir möchten zu einer aktiven Auseinandersetzung mit Kunst beitragen und bieten deshalb ein umfangreiches kulturelles Programm mit Workshops, Veranstaltungen, Führungen und Künstlergesprächen, auch für Kinder und Jugendliche.

Haben Sie Tipps für Anleger, die gern in Kunst investieren möchten?
Mein Haupttipp: Kunst soll gefallen! Wer Kunst erwerben möchte, sollte sich intensiv umschauen, in Galerien, bei Messen und Auktionen.

MMK Stiftung

2010 wurde dem MMK von der Commerzbank AG eine Spende in Höhe von 1 Million Euro zugesprochen. Die Spende wurde einer neu gegründeten Stiftung (MMK Stiftung) zugeführt, um die Gelder langfristig für das MMK und die Sammlung verwenden zu können.

Zweck der Stiftung des MMK ist die Gewinnung von Zustiftungen, um insbesondere restauratorische Maßnahmen und Sammlungserhalt, kulturelle Bildung, Ausstellungs- und Sammlungspräsentationen sowie Forschungsprojekte fördern zu können.

Auch der neue Standort MMK2 wird ohne öffentliche Mittel finanziert und vorrangig durch die MMK Stiftung, also von privaten Spenden und Zustiftungen, getragen.

Nähere Informationen und eine Broschüre zu den Möglichkeiten des Kultursponsorings finden Sie unter: **www.mmk-frankfurt.de**

Kuratorin Dr. Susanne Gaensheimer vor dem Wahrzeichen des MMK: Die *»Tischgesellschaft«* der Künstlerin Katharina Fritsch ist eine Dauerleihgabe der Commerzbank.

© VG-Bildkunst, Bonn 2014

Kundenporträt

»Wir machen Träume wahr!«

Michael Sauer führt den zweitgrößten Musikfachhandel Europas. Der Kölner ist als Unternehmer ebenso erfolgreich wie ruhelos – zuletzt hat er eine Fluglinie gegründet.

Der Music Store im Kölner Stadtteil Kalk, oberste Etage: Lichtblitze zucken, Bässe wummern, der Boden bebt. DJs und Discothekenbesitzer decken sich hier mit neuem Equipment für ihre Tanztempel ein, und moderne Laser, Batterien von Scheinwerfern und mannshohe Lautsprecherboxen wollen unter Livebedingungen ausprobiert werden.

Master of Music

Auf den anderen Stockwerken des 40 Millionen Euro teuren Neubaus: 26.000 Quadratmeter mit Akustikräumen, Ausstellungs-, Verkaufs- und Lagerfläche. Mehr als 7.000 Instrumente sind ausgestellt, ein Vielfaches befindet sich im Hochregallager. Bass und Gitarre, Orgel, Schlagzeug oder sogenannte Sound Seats, futuristische Sessel mit eingebautem Synthesizer – hier findet sich alles, was das Herz begehrt. Mittendrin Michael Sauer, der „Master of Music“. Der drahtige Geschäftsmann, Hobbypilot und passionierte Cadillac-Sammler freut sich, wenn die Promis zu ihm kommen. Robbie Williams zählt zu seinen Kunden, Sängerin Shakira und viele andere. „Größen wie Ex-Beatle Paul McCartney bekommen auch mal ein Instrument direkt zum Auftrittsort gebracht, wenn kurz vor dem Konzert etwas kaputtgeht“, sagt Sauer.

Eine Erfolgsgeschichte

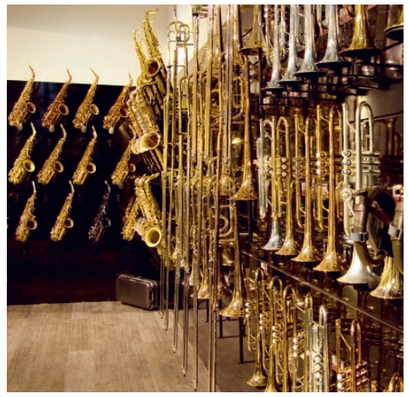
Hervorragende Publicity, die ihre Wirkung auf seine Hauptzielgruppe nicht verfehlt: Amateur- und Freizeitmusiker, aber auch junge Bands auf dem Sprung nach oben. Mit seinen hochwertigen Produkten, so Sauer, verkaufe der Music Store auch Träume: „Mancher versucht, ein wenig Lebensgefühl seiner musikalischen Helden zu erhaschen, andere musizieren aus Leidenschaft oder arbeiten ernsthaft am eigenen kommerziellen Erfolg. Und hier oder da hilft ein schönes Instrument sicherlich auch dabei, die Freundin zu beeindrucken.“ Aus einem kleinen Geschäft in der Innenstadt hat Sauer über vier Jahrzehnte hinweg einen Konzern mit 120 Millionen Euro Jahresumsatz geformt. Rund 400 Mitarbeiter verdienen im Music Store ihr Geld, kontinuierlich bildet er zehn bis zwanzig Lehrlinge aus. Aber Sauer wollte immer mehr: „Ich habe viele gute Ideen“, sagt er. Und: „Wenn bestimmte Ziele erreicht sind, sollte man zusehen, dass es nicht langweilig wird“. Also erwarb er mit der Zeit allerlei Immobilien, darunter auch Parkhäuser, die inzwischen von der jüngeren seiner beiden Töchter verwaltet werden. Mitten in der Domstadt eröffnete Sauer letztes Jahr auf dem Dach eines seiner Parkhäuser ein gut besuchtes Hostel, und kürzlich erst hat er in London den größten englischen Musikinstrumentenversand übernommen. Scheut er nicht hin und wieder das Risiko? „Ich handle immer verantwortungsbewusst, streue breit und trefffe alle Entscheidungen mit Bedacht, wie bei meiner Geldanlage“, erklärt der langjährige Commerzbank Kunde Sauer.

Startbahn frei für JetCOLOGNE

Selbst sein großes Hobby, das Fliegen, hat Sauer zum Geschäftszweig entwickelt: Sieben Passagiere passen in den luxuriös ausgestatteten Jet vom Typ Cessna Citation, mit dem die von ihm gegründete Fluglinie JetCOLOGNE mit Michael Sauers zweiter Tochter als Pilotin an Bord unter anderem Cannes, Mailand, London und Paris ansteuert. Die Geschäfte laufen so gut, dass Sauer kurz nach der Gründung von JetCOLOGNE auch noch die Silver Cloud Air mit weiteren Jets übernommen hat.

Gab es in Michael Sauers Geschäftsleben etwas, das er im Nachhinein lieber anders gemacht hätte? „Das Internet“, sagt er, „habe ich anfangs verschlafen“. Zu kompliziert sei es ihm vorgekommen und er habe das damit verbundene Geschäftspotenzial unterschätzt. Das hat sich längst erledigt: Heute verzeichnet die Music-Store-Website 700.000 Seitenaufrufe pro Tag und das Unternehmen generiert 70 Prozent seines Umsatzes im Onlinehandel.

Michael Sauer, so scheint es, ist nicht zu stoppen: „Mir gehen die Inspirationen nicht aus und ans Aufhören denke ich noch lange nicht.“



Auswahl, die ihresgleichen sucht: 7.000 Instrumente sind im Music Store ausgestellt, davon Dutzende Saxofone und Trompeten.

Eine Welt für sich: Ob Amateure oder Profis, im Kölner Stadtteil Kalk finden Musiker alles, was das Herz begehrt.

Porsche 918 Spyder

Porsches Hybrid-Bolide

Mit dem limitierten Modell 918 Spyder läutet Porsche die Ära der Elektromobilität für Supersportwagen ein: Schier grenzenlose Leistung aus dessen Performance-Hybridantrieb verbindet sich mit Verbrauchswerten, die jene von Kleinwagen schlagen. Seit November wird der umweltfreundliche Spyder ausgeliefert – exakt 918 Mal.

Stärker, schneller und für Luxus- und Hochleistungssegment-Verhältnisse sparsamer im Verbrauch als alles, was Porsche je für den Straßenbetrieb auf vier Räder gestellt hat – so lässt sich die Charakteristik des 918 Spyder auf den Punkt bringen. Zu bewundern gibt es an dem neuen Highlight aus Zuffenhausen jedoch weit mehr – vor allem die zukunftsweisende Technik und das aus dem Rennwagenbau abgeleitete markante Design.

Elektro-Antrieb trifft V8-Motor

Beschleunigt wird der 918 Spyder von einem Plug-in-Hybridsystem, das aus einem V8-Hochdrehzahlmotor mit 4,6 Litern Hubraum sowie zwei Elektromotoren besteht. Die Kraftübertagung auf die Hinterräder vollzieht sich über ein leicht modifiziertes Doppelkupplungsgetriebe mit sieben Gängen aus dem Porsche Turbo. Insgesamt 887 PS treiben den 918 Spyder in 2,6 Sekunden auf hundert Stundenkilometer, bei sagenhaften 345 km/h liegt die Höchstgeschwindigkeit. Als Energiespeicher für die Elektromotoren dient eine flüssigkeitsgekühlte Lithium-Ionen-Batterie mit 6,8 Kilowattstunden Kapazität, die im reinen E-Betrieb 31 Kilometer Reichweite bei maximal 150 km/h ermöglicht. Aufgeladen wird sie an einer 230V/10A Steckdose in 2,8 Stunden, mit einem optional erhältlichen Schnellladegerät in 25 Minuten. Der Verbrauch wird mit 3,0 Liter auf 100 Kilometer mit Weissach-Paket angegeben. Der CO_2-Ausstoß beträgt lediglich 70g/km mit Weissach-Paket. Der 918 Spyder präsentiert sich als Zweisitzer mit Roadster-Leichtbaukarosserie im Rennwagen-Look. Dieser wird vor allem durch die Top Pipes hervorgerufen: zwei im oberen Heck unmittelbar über dem Motor mündende Abgas-Endrohre, die dem 918 Spyder auch seinen unverwechselbaren Klang verleihen – ein spektakuläres Detail, das weltweit kein anderes Serienauto aufweist. Insgesamt vereint der Spyder alle Qualitäten eines lupenreinen Rennwagens mit einem beispielhaft umweltverträglichen Fahrzeugkonzept.

> *»Für Supersportwagen die härteste Währung.«*
>
> *Porsche-Projektleiter Frank Walliser über die Rundenzeit auf der Nürburgring-Nordschleife*

> *»Ein unheimlicher Schub, das habe ich so noch nie erlebt.«*
>
> *Walter Röhrl nach einer Testfahrt mit dem 918 Spyder*

Feuertaufe auf dem Nürburgring

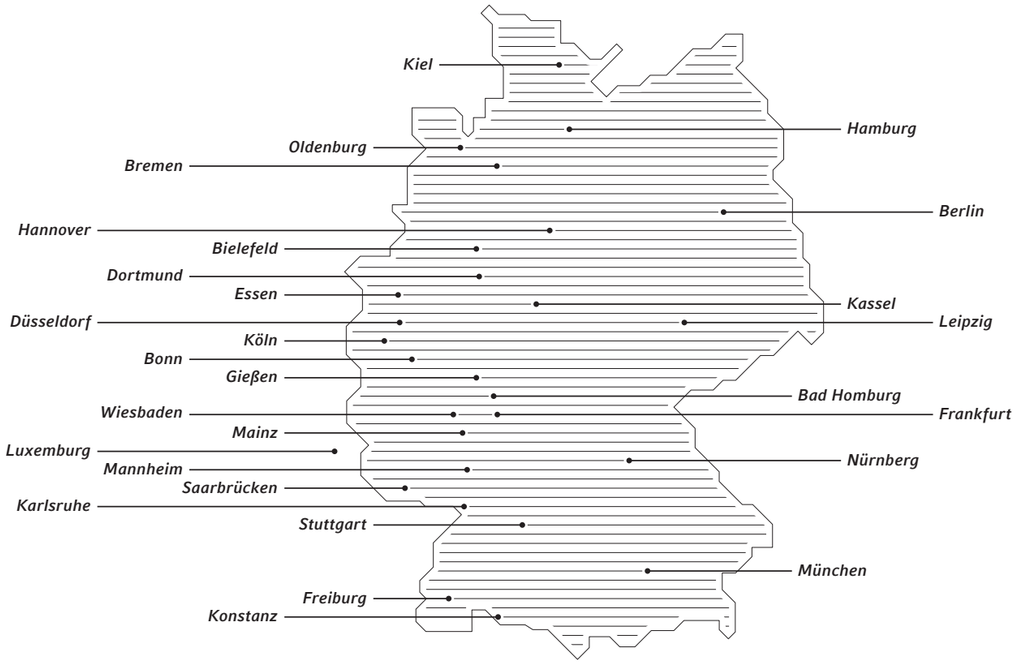
Kurz bevor Porsche den 918 Spyder im vergangenen September bei der Internationalen Automobilausstellung in Frankfurt offiziell vorstellte, bestand er auf der 20,6 Kilometer langen Nordschleife des Nürburgrings seine Feuertaufe: Nacheinander griffen DTM-Star Timo Glock, Rallye-Legende Walter Röhrl und Werksfahrer Marc Lieb mit ihm dort den von einem Gumpert Apollo gehaltenen Rekord von Seriensportwagen mit straßenzugelassener Bereifung an, und alle drei knackten ihn. Der neue Rekord liegt nun bei 6:57 Minuten!

Via Cockpit-Kamera auf den Fahrersitz: die Rekordfahrt auf dem Nürburgring in voller Länge im Video. QR-Code scannen und mitfiebern!

Kraftstoffverbrauch/Emissionen kombiniert in l/100 km 3,1–3,0; CO_2-Emissionen (kombiniert) in g/km 72–70; Stromverbrauch in kWh/100 km 12,7

Ganz entspannt: komfortabel Arbeiten in den Commerzbank Business Lounges

28 Commerzbank Business Lounges bieten Commerzbank Kunden in allen größeren deutschen Städten sowie in Luxemburg einen komfortablen und ruhigen Arbeitsplatz. Kunden haben die Möglichkeit, einfach und schnell auf Büroräume zuzugreifen, in denen sie ungestört arbeiten, geschäftliche Angelegenheiten erledigen oder ganz einfach einen zeitlichen Freiraum überbrücken können. Geschäftsreisende, die häufig unterwegs sind, profitieren zu den regulären Öffnungszeiten von diesem kostenfreien Service der Commerzbank. Auch ein Parkplatz kann auf Wunsch reserviert werden. Eine zentrale Ansprechpartnerin für alle Standorte steht interessierten Kunden bei Rückfragen jederzeit zur Verfügung.



Zentrale Ansprechpartnerin Commerzbank Business Lounges:

Isabel Tetzlaff
Telefon: 069 136-28713
E-Mail: isabel.tetzlaff@commerzbank.com

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG

Welche Themen sind für Sie besonders interessant, worüber würden Sie gern in einer der folgenden Ausgaben der *»Wertvorstellung«* mehr erfahren? Bitte teilen Sie uns Ihre Wünsche und Anregungen per E-Mail unter **wertvorstellung@commerzbank.com** mit.

Adressat
Die hier wiedergegebenen Informationen und Wertungen („Information") sind primär für Kunden der Commerzbank AG in Kontinentaleuropa bestimmt. Insbesondere ist die Information nicht für Kunden oder andere Personen mit Sitz oder Wohnsitz in Großbritannien, den USA oder in Kanada bestimmt und darf nicht an diese Personen weitergegeben bzw. in diese Länder eingeführt oder dort verbreitet werden.

Kein Angebot, keine Beratung
Diese Information dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Diese Ausarbeitung allein ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.

Informationsquellen, Aktualisierungsbedingungen
Die in der Ausarbeitung enthaltenen Informationen wurden sorgfältig zusammengestellt. Wesentliche Informationsquellen für diese Ausarbeitung sind Informationen, die die Commerzbank AG für zuverlässig erachtet. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Einschätzungen und Bewertungen reflektieren die Meinung des Verfassers zum Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung. Ob und in welchem zeitlichen Abstand eine Aktualisierung dieser Ausarbeitung erfolgt, ist vorab nicht festgelegt worden.

Detailinformationen zu den Chancen und Risiken der genannten Produkte hält Ihr Relationship Manager für Sie bereit. Alle Performancedaten verstehen sich, wo nicht anders ausgewiesen, zum 18.11.2013; abgeschlossen am 25.11.2013.

Impressum
Abgeschlossen am 02. April 2014

Für die Erstellung dieser Ausarbeitung ist das Wealth Management der Commerzbank AG verantwortlich.
Die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).
Um die Lesbarkeit der Texte in dieser Broschüre zu erleichtern, wird auf die Nennung der weiblichen Form verzichtet.
Unsere Kundinnen und Mitarbeiterinnen sind selbstverständlich jeweils einbezogen.

Diese Publikation ist eine Kundeninformation im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Kein Angebot; keine Beratung.
Diese Information dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Diese Ausarbeitung ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.

Detailinformationen zu den Chancen und Risiken der in der Broschüre genannten Produkte hält Ihr Berater für Sie bereit.

HERAUSGEBER: Commerzbank AG, Wealth Management, Gallusanlage 7, 60329 Frankfurt am Main
V. I. S. D. P.: Maren Heiß (a. a. O.)
KONZEPTION, REDAKTION UND GESTALTUNG: Publicis Publishing, Implerstraße 11, 81371 München
DRUCK: pixPASSION GmbH & Co. KG, Geleitstraße 66, 63456 Hanau

MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C006957
klimaneutral nature Office.com | DE-616-614860 gedruckt

BILDNACHWEIS: Thomas Klerx/Commerzbank (Titel, S.4 Mitte rechts, S.22) Nico Schmid-Burgk/Commerzbank (S.3), Markus Hintzen/Commerzbank/VG-Bildkunst, Bonn 2014 für das Werk »Tischgesellschaft« von Katharina Fritsch (S.4 oben links, S.21), Enno Friedrich/Commerzbank (S.4 oben rechts, S.8, 10), Martin Joppen/Commerzbank (S.4 Mitte links, S.13), Porsche AG (S.4 zweite Reihe Mitte, S.25), Erwin Lanzensberger (S.4 unten links, S.16), Thorsten Futh/Commerzbank (S.4 unten rechts, S.19), Fabian Oefner c/o Stillstars.com (S.5, 6, 11, 12, 15), F1-online (S.14), Karsten Metternich/Commerzbank (S.15 oben), Corbis/Reuters/Pool/Oliver Hurst (S.18 oben), Studio L´Evenque, München (S.18 unten), Michael Schiffhorst/Sauer Musicstore (S.23), Stefan Mantel/Commerzbank (S.26).

QUELLENVERWEIS: Excellence in Digital. How to leverage Digital Mega Trends. Jens Monsees, Industry Leader Automotive; Flims, 15. Juni 2012 (S.07)