

Nordwest Zeitung

ZEITUNG FÜR GANDERKESEE

UNABHÄNGIG - ÜBERPARTEILICH
Sonnabend, 22. Dezember 2007

NWZ

Einzelpreis 1,50 €



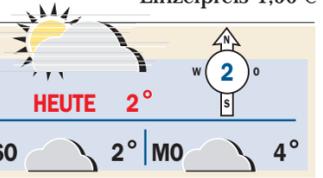
ALLEGRA HASSELBERG HAT BEIM FASCHING DAS WORT

→ GANDERKESEE, S.28



TINA FELDMANN ZIEHT GEWINNER

→ GANDERKESEE, S.27



HEUTE 2°

SO 2° MO 4°

GANDERKESEE

Frist nun zwei Jahre HOLLEN – Über mehr Planungssicherheit freuen sich die Mitarbeiter des Regionalen Umweltbildungszentrums (RUZ) in Hollen. Der Landkreis Oldenburg und die Stadt Delmenhorst haben zugesichert, die Kündigungsfrist für ihre Zuschüsse auf zwei Jahre auszuweitenS.25

Anzeige

Gebäudethermografie



Möchten Sie wissen, wie gut oder schlecht Ihr Wohnhaus wärmedämmend ist? Wir haben die hochauflösende Infrarotkamera. Fordern Sie unser Angebot an.

Dipl.-Ing. Friedrich Kuck
Rohrbruchortung
Hauptstr. 18 · 26215 Wiefelstede
Telefon 04402/972580
Friedrich.Kuck@rohrbruchortung-kuck.de
www.rohrbruchortung-kuck.de

NWZ ONLINE

HALLENFUßBALLTURNIER in der Weser-Ems-Halle: **NWZ TV** zeigt einen Beitrag davon unter **NWZonline.de/nwztv**; Bilder dazu: **NWZonline.de/fotogalerie**

DIE BILDER DER WOCHE gibt es im Internet unter **NWZonline.de/fotogalerie**

DAX +1,70%
8002,67 7869,19 (Vortag)

TEC DAX +1,82%
972,04 954,63 (Vortag)

DOW JONES +1,47%
13440,57 13245,64 (Vortag)

EURO (EZBKURS)
1,4380 \$ 1,4349 \$ (Vortag)

präsentiert von **Lzo** online aufs Börsenparkett unter www.lzo.com

AUCH DAS NOCH

DAS GELD LAG buchstäblich auf der Straße: In Würzburg hat ein Geldtransporter einen Plastikbehälter voller Münzen verloren. Daraufhin habe sich ein wahrer Geldregen von Ein- und Zwei-Euro-Münzen auf die Fahrbahn ergossen, teilte die Polizei am Freitag mit. Allerdings bemerkten die drei Fahrer das Missgeschick und sammelten das Geld ein.

ZITIERT

„Ich hoffe, dass mein Geschäft jetzt noch besser läuft“

POLNISCHER ZIGARETTENVERKÄUFER zur Grenzöffnung zwischen Deutschland und Polen

NWZ-SERVICE

Abo ☎ 01802/998833*
NWZ-Card ☎ 01802/998811*
Anzeigen ☎ 01802/998844*
Redaktion ☎ 04222/8077-0

*€ 0,06/Gespräch (Festnetz der DTAG, Mobilfunknetze ggf. abweichend)



WEIHNACHTSMARKT-FINALE



Nur noch wenige Tage haben die meisten Weihnachtsmärkte in der Region geöffnet. Wer noch Glühwein oder Grog – wie hier in Oldenburg – genießen will, sollte sich beeilen. Eine Übersicht zu den Öffnungszeiten gibt es auf...

→ **SERVICE, S.11 BIS S.13** und im Internet unter: www.NWZonline.de/weihnachtsmaerkte

BILD: TOBIAS FRICK

Ältere äußerst vermögend

KONSUM Kaufkraft von über 120 Milliarden Euro – Als Kunden immer wichtiger

Die über 50-Jährigen legen Wert auf Qualität. Das sagt Marketingexperte Pompe im NWZ-Interview.

VON IRMELA HEROLD

BRUCHSAL – Die älteren Kunden in Deutschland besitzen ein enormes Geldvermögen und werden damit als Zielgruppe für Unternehmen immer wichtiger. Die über 50-Jährigen verfügen über eine Kaufkraft von mehr als 120 Milliarden Euro pro Jahr, schätzt Hans-Georg Pompe, Marketingexperte aus Bruchsal (Baden-Württemberg), der sich auf die Kunden „50 plus“ spezialisiert hat. Sie besäßen im Schnitt ein viermal so hohes Geldvermögen wie der

EXPERTE FÜR ZIELGRUPPE „50 PLUS“

Hans-Georg Pompe (50) ist Experte für Marketing und Kundenbeziehungs-Management „50 plus“. Er berät Unternehmen, wie sie die äußerst attrak-

tive, aber auch anspruchsvolle Zielgruppe erreichen können. Das wird immer lukrativer, denn „Qualität ist ihnen wichtiger als der Preis“, so Pompe.

Normalverbraucher – und werden in den kommenden Jahren noch wohlhabender. Allein in diesem Jahrzehnt kämen in Deutschland Lebensversicherungspolizen von rund 67 Milliarden Euro zur Auszahlung, außerdem würden an diese Altersgruppe 2,5 Billionen Euro vererbt, so der Unternehmensberater und Autor des Buches „Marktmacht 50 plus“ in einem NWZ-Gespräch.

Mit der wirtschaftlichen Macht gehe eine gesellschaftspolitische Marktmacht einher, die von immer mehr Unternehmen erkannt werde. „Ältere Kunden legen deutlich mehr Wert auf Wertschätzung und Einfühlungsvermögen, zugleich verfügen sie über Kaufkraft, Zeit, Erfahrungswissen und Einfluss, der nicht zu unterschätzen ist“, stellt Pompe fest. Man könne ihnen aufgrund ihrer Konsum-

erfahrung „kein X für ein U vormachen.“

Was die Kunden „50 plus“ nach den Erfahrungen des Marketingexperten keinesfalls wollen, sind „Spezialprodukte, die sie als Senioren outen“. Entscheidend sei vielmehr eine Einkaufsatmosphäre zum Wohlfühlen, etwa mit einer Tasse Kaffee oder einem Glas Prosecco, sowie ein Verkäufer, der auf die Wünsche und Bedürfnisse eingeht.

Wenn das Ambiente beim Einkauf stimme, sei der Preis für die Kunden über 50 Nebensache, meint Pompe. Nach Untersuchungen wechselten nur zehn Prozent der Kunden „50 plus“ wegen des Preises, aber 70 Prozent wegen mangelhafter Wertschätzung, Ignoranz oder falscher Ansprache.

→ **WIRTSCHAFT, S.18**

Staatsanwalt: Heidemark hatte kein Gammelfleisch

OLDENBURG/GARREL/DPA/PL – Nach dem Gammelfleischverdacht gegen den Geflügelfleischproduzenten Heidemark in Garrel (Kreis Cloppenburg) hat die Staatsanwaltschaft die Ermittlungen eingestellt. Bei den Durchsuchungen seien keine Beweise für eine Verarbeitung von Gammelfleisch gefunden worden, teilte die Behörde am Freitag in Oldenburg mit. Drei ehemalige Mitarbeiter hatten Heidemark in eidesstattlichen Versicherungen vorgeworfen, im Frühjahr 2007 vergammeltes Fleisch aus Polen verarbeitet zu haben. Heidemark-Chef Bernhard Kalvelage zeigte sich froh, dass die Vorwürfe vom Tisch sind. Heidemark-Produkte sind derweil wieder überall im Handel.

→ **REGION, S.9**

Viele Deutsche wollen 2008 gesünder leben

HAMBURG/DPA – Mehr Sport, mehr Schlaf, weniger essen: 45 Prozent der Deutschen haben nach einer repräsentativen Umfrage mal wieder gute Vorsätze für das neue Jahr gefasst. Nahezu die Hälfte der 500 Bundesbürger, die vom Meinungsforschungsinstitut Ipsos befragt wurden, haben sich für 2008 neben mehr Bewegung und einer bewussteren Ernährung auch regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen beim Arzt vorgenommen. 16 Prozent der Deutschen wollen im kommenden Jahr weniger Alkohol trinken. Dagegen hat sich nur jeder fünfte Raucher das Ziel gesetzt, mit dem Tabakkonsum Schluss zu machen.

Freie Fahrt in 24 Staaten

SCHENGEN Grenzkontrollen fallen weg – Historischer Moment

ZITTAU/DPA/AFP – Freie Fahrt von Finnland bis Italien, von Portugal bis zum Baltikum: Europa ist durch den Wegfall der Grenzkontrollen in neun weiteren Staaten wieder ein Stück enger zusammengewachsen.

Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) würdigte die Erweiterung der Schengen-Zone nach Mittel- und Osteuropa am Freitag als „historischen Moment“. Damit hätten nun die Bürger in 24 europäischen Staaten „freie Fahrt“, sagte Merkel beim zentralen Festakt im sächsischen Zittau. „Wir können heute das erleben, von dem unsere Eltern geträumt haben.“ Das



Angela Merkel feierte am Grenzübergang nach Polen in Zittau. BILD: DPA

Schengen-Abkommen – benannt nach dem luxemburgischen Ort, wo es 1985 erstmals unterzeichnet wurde – gilt nun in 22 EU-Staaten sowie in Island und Norwegen. Neu dabei sind die deutschen Nachbarn Polen und Tschechien sowie Malta, Estland, Lettland, Litauen, Ungarn, Slowenien und die Slowakei. Überall dort können Touristen und Geschäftsleute nun ohne Ausweiskontrollen ein- und ausreisen.

Allerdings gilt für Flugreisen in die neuen Schengen-Staaten noch eine Übergangsfrist bis Ende März.

→ **KOMMENTAR, S.4**
→ **HINTERGRUND, S.5**

UNSER GESCHENKTIPP



bruns
männermode

Verschenken Sie für 50,- € Bruns-Taler im Leder-Säckchen! Gratis erhalten Sie ein Paar Original Bruns Socken (Wert 10,- €) dazu. Alles schön weihnachtlich verpackt. Oder verschenken Sie einen Gutschein in einer beliebigen anderen Höhe.

Geschenkgutschein

Haarenstraße / Lange Straße

Seniorenteller schmeckt überhaupt nicht

INTERVIEW Marketingexperte Hans-Georg Pompe über die Vorlieben der Zielgruppe „50 plus“

Gänzlich unerwünscht seien spezielle Produkte. Niemand wolle sich outen, meint der Unternehmensberater.

VON IRMELA HEROLD

FRAGE: Sie haben die „Marktmacht 50 plus“ untersucht. Wie mächtig sind die sogenannten Best Ager?

POMPE: Allein den Zahlen nach ist es eine Kundengruppe, die enorm an Bedeutung gewinnt. Die Kaufkraft der über 50-Jährigen wird vorsichtig auf 120 Milliarden Euro pro Jahr geschätzt. Sie verfügen im Schnitt über ein viermal so hohes Geldvermögen wie der Normalverbraucher und werden in den kommenden Jahre noch wohlhabender. Allein in diesem Jahrzehnt kommen in Deutschland Lebensversicherungspolice von rund 67 Milliarden Euro zur Auszahlung, außerdem werden an diese Altersgruppe 2,5 Billionen Euro vererbt.

FRAGE: Inwieweit unterscheiden sich Kunden über 50 in ihrem Kaufverhalten?

POMPE: Es ist eine Zielgruppe, die immer älter und reifer, aber auch immer anspruchsvoller und unberechenbarer wird. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass Ältere als Kunden

sensibler sind bei „weichen Faktoren“: Sie legen mehr Wert auf Wertschätzung, Verständnis, Einfühlungsvermögen und Zuverlässigkeit.

FRAGE: Sie sind selbst gerade 50 geworden. Haben sie ein persönliches Beispiel?

POMPE: Vor kurzem wollte ich in einem Sportgeschäft ein Trimmrad für zu Hause kaufen. Begrüßt wurde ich nicht, die Verkäuferin ignorierte mich. Als sich nach längerem Warten endlich ein Berater bequemte, fragte er mit keinem Wort nach meinen Wünschen oder Trainingszielen. Als ich dann trotz der schlechten Beratung kurz vor der Kaufentscheidung war, klingelte sein Handy und er drehte sich weg, um privat zu telefonieren. Meine Frau und ich haben das Geschäft verlassen und die tausend Euro wieder mitgenommen.

FRAGE: Bei so wenig Fingerspitzengefühl würden Jüngere aber ähnlich reagieren...

POMPE: Ja, das war ein Extrembeispiel. Aber erfahrenen Kunden reagieren schon deutlich empfindlicher, wenn sie ein Produkt oder den Service als schlecht empfinden. Ich selbst reklamiere mittlerweile auch meinen Cappuccino, wenn er nicht schmeckt. Das hätte ich früher eher hingelassen.

FRAGE: Wie sieht es bei älteren



KUNDEN BEGEISTERN

Der Unternehmensberater Hans-Georg Pompe aus Bruchsal (Baden-Württemberg) hat sich auf Marketing und Kundenbeziehungsmanagement für Menschen über 50 spezialisiert. In seinem neuen Buch „Marktmacht 50 plus – Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern“ analysiert er das neue Lebensgefühl der Zielgruppe.

@ www.pompe-marketing.com

Kunden mit der Markentreue aus?

POMPE: Marken sind gefragt, werden aber auch hinterfragt, wenn das Qualitätsversprechen nicht gehalten wird. Und zu bedenken ist dabei: Wenn ich einen Kunden „50 plus“ begeistern und überzeugen kann, bleibt er mir bei der heutigen Lebenserwartung noch 20 bis 30 Jahre treu.

FRAGE: Was raten sie Unternehmen, wie sie die Kunden jenseits der 50 gewinnen können?

POMPE: Das Wie der Ansprache entscheidet. In der heutigen Zeit der austauschbaren Produkte muss ich die Kunden

über Emotionen, über das Käuferlebnis erreichen. Was Ältere auf keinen Fall wollen, sind Produkte, mit denen sie sich outen, beispielsweise der Seniorenteller im Restaurant. Auch das Seniorenhandy war ein Flop. Produkte müssen benutzerfreundlich, funktional, sicher und ästhetisch sein – und keinesfalls Spezialanfertigungen für Senioren.

FRAGE: Es lässt sich aber doch nicht leugnen, dass ab einem gewissen Alter spezielle Bedürfnisse an die Produktgestaltung aufkommen...

POMPE: Natürlich sollten Verpackungen gut zu öffnen, Taschen groß genug und Beschrif-

tungen gut zu lesen sein. Dass die Handhabung komfortabel sein muss, gilt aber für Kunden jeden Alters. Gute Beispiele für solche Universalprodukte sind die Rückfahrkamera fürs Auto oder der Korkezieher Screwpull, der nur mit Hebelwirkung arbeitet.

FRAGE: Wie kann ich die Kunden über den reinen Produktnutzen hinaus begeistern?

POMPE: Viele Menschen – nicht nur ältere – wünschen sich beim Einkaufen eine Wohnzimmeratmosphäre. Dahinter steht das Problem der zunehmenden Vereinsamung. Wir haben es mit weit über 15 Millionen Singles im Alter 50 plus zu tun. Die suchen nach Kontakt, nach Wertschätzung, wollen sich wohl fühlen beim Einkaufen. Ein Glas Prosecco oder eine Tasse Kaffee schaffen da eine angenehme Vertrautheit.

FRAGE: Welche Rolle spielt der Preis?

POMPE: Eine nachgeordnete. Es gibt Untersuchungen, dass nur zehn Prozent der Kunden „50 plus“ wegen des Preises wechseln, aber 70 Prozent wegen mangelhafter Wertschätzung. Wenn Qualität, Service und Begeisterung gelebt werden, sind die Kunden „50 plus“ extrem konsumfreudig und – ganz wichtig für Unternehmen – sie empfehlen sehr gerne weiter.

GELDANLAGETIPP

DIE AKTIE des Luftfahrt- und Raumfahrtanbauers OHB Technology führte bisher ein Mauerblümchen-Dasein unter den wenig gehandelten Nebenwerten. Das könnte sich ändern, weil OHB mit dem Kauf von Airbus-Werken zu den großen Zulieferern des Flugzeugbaus aufsteigt. An dieser regionalen Story kann man sich beteiligen. Ein Einstieg kommt also nur für Risikobereite in Frage, die sich beraten lassen. Den Kurs findet man regelmäßig im Börsenkasten auf dieser Seite.

Gegen Engpässe bei DSL-Leitung

BONN/DPA – Die Deutsche Telekom muss auf Druck der Wettbewerber Engpässe bei der Freischaltung neuer DSL-Anschlüsse beseitigen und bis zu einer Million mehr Zugänge pro Monat bereitstellen. Die Bundesnetzagentur stimmte einer Neuregelung für die Vermietung der sogenannten Teilnehmeranschlüsse an die Telekom-Konkurrenten zu. Sollten die Vorgaben nicht erfüllt werden, sollen sie von der Telekom knapp vier Euro pro Tag und Anschluss bekommen. Zugleich steht der Telekom eine Entschädigung zu, sollten die Wettbewerber den beantragten Bedarf nicht abrufen.

BÖRSE

(Alle Angaben ohne Gewähr. Quelle: vwd group)

DAX-30	Dividende	21.12.07	20.12.07
adidas	0,42	49,13	48,34
Allianz SE vNA	3,80	146,43	142,00
BASF A	3,00	101,08	98,68
Bayer A	1,00	62,08	60,95
BMW St.	0,70	42,52	40,41
Commerzbank	0,75	25,99	25,92
Continental	2,00	88,73	86,93
Daimler NA A	1,50	66,02	64,55
Dt. Bank NA A	4,00	87,87	87,15
Dt. Borse NA A	1,70	130,85	128,92
Dt. Post NA	0,75	23,37	23,36
Dt. Postbk. NA	1,25	60,92	58,52
Dt. Telekom NA A	0,72	15,01	15,02
E.ON A	3,35	143,50	141,92
Fres. M.C.St.	0,47	36,44	35,94
Henkel Vz.	0,50	38,85	38,76
Hypo Real Est.	1,50	36,53	36,45
Infinion NA	0,00	8,12	8,05
Linde	1,50	90,35	88,85
Lufthansa vNA	0,70	18,28	18,11
MAN St.	2,00	109,99	110,23
Merck	1,05	89,04	89,72
Metro St.	1,12	57,57	57,06
Munch. Rück vNA A	4,50	131,04	129,84
RWE St. A	3,50	94,35	93,99
SAP St. A	0,46	35,68	35,65
Siemens NA A	1,45	108,75	104,88
ThyssenKrupp	1,00	37,92	37,01
TUI NA	0,00	18,45	18,69
VW St. A	1,25	159,41	155,17

M-DAX	Dividende	21.12.07	20.12.07
Aareal	0,50	30,27	29,26
Altago	34,80	16,23	16,17
ANWB Generali	2,30	106,56	105,96
Arcandor	0,00	15,98	16,03
ARQULEX Ind.	0,51	22,73	22,96
AWID Hold.	1,30	29,50	29,40
Beiersdorf	0,60	52,98	53,01
Bifflinger	1,25	51,94	52,32
Ceselo	0,75	41,99	41,77
Deutz	0,00	6,88	6,85
Douglas Hold.	1,10	39,39	39,40
Dt. EuroShop NA	1,05	23,81	23,72
EADS	0,12	22,44	22,50
Fraport	1,15	53,84	53,32
Fresenius SE Vz.	0,58	56,57	56,46
GAGFAH	0,20	11,73	11,30
GEA Group	0,00	23,33	23,18
Gildemeister	0,20	17,80	17,35
Hann. Rück.NA	1,20	31,04	31,01
Heidelberg Cement	1,25	106,32	103,11
Heidelb. Druck	0,95	21,86	20,91
HOCHTIEF	1,10	89,40	87,27
Hugo Boss Vz.	1,20	38,44	39,25
IKB	0,00	6,50	6,50
IVG	0,50	22,29	22,47
K+S	2,00	161,87	150,00
Klockner & Co. NA	0,58	27,73	27,72
Kroner	0,53	53,67	53,31
KUKA	0,00	26,00	25,30
LANXESS	0,25	32,69	32,27
Leoni	0,80	33,03	32,95
MLP	0,40	10,72	10,34
MTU Aero	0,82	39,32	38,19
Norddt. Affin.	1,45	26,93	25,86
Pfleiderer NA	0,25	13,62	13,75
Praktiker	0,45	19,30	18,46
Premiere NA	0,00	12,48	13,04
ProS.Sat.1 Vz.	0,89	16,91	17,04
Puma	2,50	272,14	274,50
Rheinmetall	1,00	50,77	51,31
RHON-KLINIK	0,25	21,70	21,66
Salzgitter	2,00	99,28	97,81
SGE Carbon	0,00	36,46	36,11
STGLA vNA	0,62	42,71	42,39
Südzucker	0,55	16,36	15,83
Symrise	0,00	18,78	18,05
Tognum	0,00	20,25	20,95
Vossloh	1,30	80,02	79,15
Wacker Ch.	2,50	192,19	186,95
WINCOR NIXD	2,73	64,16	62,75

Tec-DAX	Dividende	21.12.07	20.12.07
ADVA Optical Net	0,00	4,12	4,51
Aixtron	0,00	9,60	9,29
AT&S	0,31	15,55	15,54
BB Biotech	2,00	51,49	50,31
BB Medtech	1,60	43,02	41,95
Bechtle	0,50	27,72	26,91
Carl Zeiss Meditec	0,43	12,13	11,64
Conergy	0,10	24,24	22,44
Drägerwerk Vz.	0,55	51,45	49,75
EPCOS	0,30	12,00	11,96
ErSol Solar Energy	0,00	71,34	70,88
Freenet	6,00	16,00	15,96
GPC Biotech	0,00	2,95	3,02
IDS Scheer	0,20	15,46	14,46
Kontron	0,15	13,94	12,68
MorphoSys	0,00	48,68	48,06
Nordex	0,00	31,66	31,17
Pfeiffer Vacuum	2,50	55,69	54,07
Q-CELLS	0,00	96,27	95,64
QIAGEN	0,00	15,00	14,74
QSC	0,00	2,82	2,64
Rofin-Sinar	0,00	32,71	31,23
Singulus	0,00	6,96	6,90
Software	0,90	60,30	57,98
SolarWorld	0,10	41,19	41,36
SOLO	0,00	70,30	69,30
TELE ATLAS	0,00	28,15	28,09
United Internet NA	0,18	16,62	16,40
Versatel	0,00	24,43	24,01
Wirecard	0,00	11,49	11,20

AKTIEN AUS DEM NORDWESTEN	Dividende	21.12.07	20.12.07
Aleo Solar NA	0,00	16,11	15,92
Artec Technologies	0,00	6,00	6,00
Berentzen Vz.	0,13	3,96	3,76
Brem. Lagerh.	0,30	10,05	10,20
CeWe Color	1,20	25,86	26,07
DIH	0,00	2,05	2,00
Energiekontor	0,20	4,98	5,08
EnviTec Biogas	0,00	23,12	23,95
Frosta	0,60	19,25	19,30
H&R Wassag	0,70	20,54	20,64
Nord. Steingut	0,10	7,25	7,25
OHB Technology	0,23	13,65	13,73
QIB	1,90	50,00	50,75
Reed. H. Ekkenga	2,00	295,00	295,00
Steinhoff (ZA)	0,22	1,87	2,00
Trade & Value	1,00	14,20	14,50

WEITERE AKTIEN

Dividende	21.12.07	20.12.07	
Bayer Schering	3,62	103,79	104,31
Bechstein	0,35	8,45	8,45
BHW	0,00	15,16	15,16
Bor.Dortmund	0,00	1,49	1,54
comdirect bank	1,40	8,30	8,28
Fielmann	1,20	43,50	41,80
Gerry Weber Int.	0,40	21,80	21,82
HypoVereinsbank	0,40	43,10	43,19
KAP	0,80	39,99	39,50
Medion	0,00	18,71	18,48
MPC	5,00	60,80	61,20
Porsche Vz.	9,00	1396,00	1348,76
Repower	0,00	138,00	135,97
Thiel Logistik (LU)	0,00	2,47	2,48
VW Vz.	1,31	103,15	99,67

INDIZES

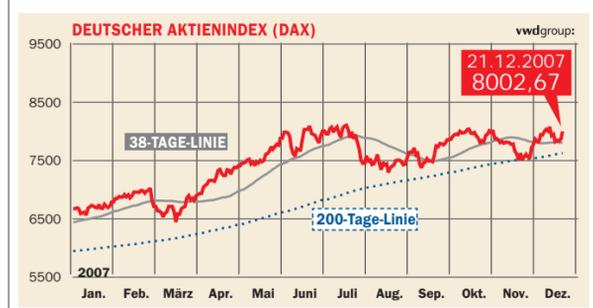
	21.12.07	20.12.07
DAX	8002,67	7869,19
M-Dax	9741,14	9623,26
Tec-Dax	9720,04	954,63
Dow Jones (20:16) Uhr	13438,70	13245,64
Nikkei	15257,00	15031,60

Aktien: Dax-30, M-Dax und Tec-Dax sind Xetra Schlusskurse, alle übrigen Aktien sind Schlusskurse der Börse Frankfurt/Main. Kurse und Dividende in Euro/Aktie. Die aufgeführten Aktien sind in der Regel Stückaktien. STA: Stammaktie; NA: Namensaktie; VA: Vorzugsaktie; A = auch im Euro-Stoxx. * © Nihon Keizai Shimbun, Inc.

TENDENZ

Verfalltag treibt DAX über 8.000 Punkte

(Dow Jones) – Sehr fest haben sich die deutschen Aktien am Freitag in das Weihnachtswochenende verabschiedet. Der nächste reguläre Handel findet am 27. Dezember statt. Der DAX sprang um 1,7% oder 133 auf 8.003 Punkte und damit über die wichtige 8.000er-Marke. Der Große Verfalltag an der Terminbörse Eurex ist damit wesentlich besser als erwartet verlaufen. „Wir wagen nun



EURO STOXX 50	21.12.07	20.12.07
Aegon (NL)	11,91	11,81
Air Liquide (FR)	100,75	98,82
Alcatel-Lucent (FR)	5,11	5,14
ArcelorMittal (LU)	51,19	49,70
Ass. Générale (IT)	30,75	31,01
AXA (FR)	27,02	26,48
Banco Santander (ES)	14,67	14,47
BBVA (ES)	16,73	16,79
BNP Paribas (FR)	73,80	73,50
Carrefour (FR)	53,30	52,38
Credit Agricole (FR)	22,94	22,83
Enel (IT)	8,05	8,11
ENI (IT)	24,69	24,78
Fortis (BE)	18,14	17,60
France Télécom (FR)	24,80	24,32
Gr. Danone (FR)	61,50	59,12
Iberdrola (ES)	10,51	10,47
ING Groep (NL)	26,51	26,11
Intesa San Paolo (IT)	5,32	5,36
L'Oréal (FR)	98,24	95,58
LVMH (FR)	82,37	81,25
Nokia (FI)	26,90	26,21
Philips Elec. (NL)	30,04	30,67
Renault (FR)	95,74	90,68
Repsol (ES)	23,96	24,40
Sanofi-Aventis (FR)	65,00	63,90
Schneider Electric (FR)	90,09	90,50
Soc. Générale (FR)	98,75	98,00
St. Gobain (FR)	64,95	63,28
Suez (FR)	47,00	46,14
Telecom Italia (IT)	2,10	2,12
Telefonica (ES)	22,53	22,03
Total S.A. B (FR)	56,01	55,13
Unicreditto Ital. (IT)	5,61	5,50
Unilever (NL)	25,15	24,15
Vinci (FR)	50,21	49,52
Vivendi (FR)	31,80	31,35

RENTENWERTE

	21.12.07	20.12.07
5,625 Bund v. 86/16	109,87	109,65
3,75 Bund v. 99/09	99,74	99,72
5,25 Bund v. 00/10	102,91	102,88
5,5 Bund v. 00/31	112,62	112,52
5,0 Bund v. 01/11	102,98	102,92
5,0 Bund v. 02/12 II	103,55	103,45
4,5 Bund v. 03/13	101,80	101,69
4,75 Bund v. 03/34	102,45	102,33
3,75 Bund v. 03/13	98,20	98,08
4,25 Bund v. 03/14	100,47	100,34
4,25 Bund v. 04/14	100,38	100,26
3,75 Bund v. 04/15	97,21	97,10
4,0 Bund v. 05/37	91,12	90,96
3,25 Bund v. 05/15	93,80	93,68
3,5 Bund v. 05/16	95,04	94,92
4,0 Bund v. 06/16	98,18	98,05
3,75		