THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Newsletter: 2. Quartal 2013

Volkswirtschaftliche Betrachtung

Der U.S.-Privatsektor trotzt fiskalpolitischem Gegenwind und Steuererhöhungen (Seite 2)

Wirtschaft & Unternehmen

Die geographische Konzentration der Produktion in den USA (Seite 3)
Wie können Investoren indirekt von Amerikas Öl- und Gasboom profitieren? (Seite 3)

Investments

Studie über aktivistische Hedge-Fonds (Seite 4)
Große ausländische institutionelle Fonds und Sovereign Wealth Fonds beginnen U.S.-Immobilieninvestitionen (Seite 5)

Philantrophie

American Prairie Foundation: Schaffung eines einzigartigen Prärie- und Wildtierreservates größer als Yellowstone (Seite 6)
Astia: „Funding, Growth and Leadership" für von Frauen geführte Unternehmen (Seite 7)

Zahlen & Daten

Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung U.S.-Dollar (Seite 9)
Zinsen, Immobilien & Steuern (Seite 10)

Der U.S.-Privatsektor trotzt fiskalpolitischem Gegenwind und Steuererhöhungen

Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) der USA wuchs im ersten Quartal 2013 mit einer annualisierten Rate von 1,8%. Dennoch besteht Konsens unter Ökonomen, dass sich das Wachstum im zweiten Quartal abschwächen wird, bevor es in der zweiten Jahreshälfte wieder zunimmt. Im Durchschnitt wird das reale BIP-Wachstum für das Gesamtjahr 2013 derzeit auf 2,0% geschätzt, gegenüber einem Vorjahreswert von 2,2%.

Bislang hat sich der Privatsektor angesichts des enormen fiskalpolitischen Gegenwindes widerstandsfähiger gezeigt als erwartet. Die Gesamtbelastung in 2013 aufgrund des Auslaufens der zeitlich befristeten Lohnsteuersenkungen und des Sequesters (automatische Ausgabenkürzungen) beläuft sich auf 225 Milliarden USD. Insgesamt wird geschätzt, dass die Kürzungen der öffentlichen Ausgaben das BIP dieses Jahr um circa 0,8% verringern.

Trotz schwacher Einkommenszuwächse sind die Konsumausgaben leicht angestiegen und könnten ihr moderates Tempo beibehalten, bis die Wirtschaft sich so weit erholt hat, dass sie endlich mehr Kaufkraft infolge von Lohnsteigerungen liefert. Die Konsumausgaben werden unterstützt von einem sich verbessernden Verbrauchervertrauen und dem Anstieg des Gesamt-Nettovermögens der Haushalte auf einen Rekordwert, der den Höchstwert vor der Rezession im dritten Quartal 2007 übersteigt. Dieser positive Vermögenseffekt, der im Wesentlichen auf steigenden Aktienkursen und Häuserpreisen basiert, trägt dazu bei, die immer noch schwachen Einkommenszuwächse des durchschnittlichen Arbeitnehmers zu kompensieren. Auch wenn bisher nicht alle Familien von dem Vermögensanstieg profitieren konnten, weitet sich der positive Vermögenseffekt mit dem Fortschreiten der Erholung am Häusermarkt und dem Anstieg der Immobilienpreise aus. Darüber hinaus haben die Konsumenten in den letzten fünf Jahren ihre Schulden stark verringert und zeigen eine erhöhte Bereitschaft, zur Finanzierung von Konsumgütern Schulden zu machen, wenn auch viel vorsichtiger und zu restriktiveren Kreditvergabebedingungen als vor der Großen Rezession.

Die wirtschaftliche Erholung in den USA ist noch nicht beendet. Sie erfordert weiterhin eine lockere Geldpolitik, in der Hoffnung, dass diese zu mehr Ausgaben und Beschäftigungswachstum führt. Allerdings kündigte Ben Bernanke, der Präsident („Chairman“) der Federal Reserve Bank (Fed), in einer Pressekonferenz am 19. Juni 2013 wichtige Details über die Ausstiegsstragie der Fed vom „Quantitative Easing“ (QE3) an. Falls die wirtschaftliche Erholung wie erwartet voranschreitet, kann die Fed im weiteren Verlauf des Jahres mit dem Ausstieg aus QE3 beginnen und ihre Anlagenkäufe („Asset Purchases“) reduzieren. Sofern die hierauf folgenden Daten in grober Übereinstimmung mit den gegenwärtigen wirtschaftlichen Erwartungen der Fed liegen, wird sie ihre Anlagekäufe im ersten Halbjahr 2014 in angemessenen Schritten weiter reduzieren und Mitte des Jahres ganz einstellen. In diesem Szenario liegt die Arbeitslosenquote Mitte nächsten Jahres bei ungefähr 7,0% und Ben Bernanke deutete an, dass diese Arbeitslosenquote ausreichend niedrig ist, um QE3 zu beenden. Er fügte hinzu, dass der Ausstieg aus QE3 prinzipiell gemäß den in 2011 festgelegten Grundsätzen erfolgen wird. Einzige Ausnahme hiervon könnte sein, dass statt eines aktiven Verkaufs der im Eigentum der Fed befindlichen „Mortgage Backed Securities“ ein Halten bis zu deren Fälligkeit erfolgt; jedenfalls hält die Mehrheit der Mitglieder des Federal Open Market Committee (FOMC) Letzteres für wahrscheinlich.

Die Ankündigung Bernankes signalisierte den Anfang vom Ende der am längsten anhaltenden geldpolitischen Lockerung in der Geschichte der USA. Die Zukunft wird zeigen, ob QE3 mögliche Fehlallokationen von Kapital oder Fehleinschätzungen

von Risiko verursacht hat, indem Kapital aufgrund der niedrigen Zinsen ins Risiko getrieben wurde. Nach der Finanzkrise existierte eine sehr stark ausgeprägte Risikoaversion und eine Rückkehr zu einer größeren Risikobereitschaft ist Teil des ökonomischen Heilungsprozesses. Allerdings gibt es Bedenken, dass das Pendel zu weit in die andere Richtung ausgeschlagen ist und sich die Auswirkungen mit steigenden Zinssätzen offenbaren. In einem Umfeld, das ein erhöhtes Potential für einen mittelfristigen Inflationsdruck aufweist, wird die Fed in den kommenden Jahren einen feinen Balanceakt zur Unterstützung des Wirtschaftswachstums vollziehen müssen. Diesen Spagat zu bewältigen wird eine große Herausforderung für den potentiellen Nachfolger von Ben Bernanke als Chairman der Fed.

Die geographische Konzentration der Produktion in den USA

Die U.S.-Produktion („Manufacturing“) war eine der Säulen der wirtschaftlichen Erholung der letzten Jahre. Zwischen 2009 und 2011 trug sie mehr als 25 Prozent zum Wirtschaftswachstum bei und schuf von 2010 bis 2012 ungefähr 500.000 neue Arbeitsplätze. Dieser Trend ist besonders positiv, da Arbeitsplätze in der Produktion oftmals höhere Löhne und bessere Benefits als in anderen Sektoren beinhalten.

Allerdings ist die wirtschafltiche Bedeutung der Produktion nicht einheitlich innerhalb der USA, weil es starke geographische Konzentrationen der Produktionsindustrie gibt. Ein Bericht des U.S.-Handelsministeriums (U.S. Department of Commerce), der die Bedeutung der Produktion für die lokale Wirtschaft untersuchte, kommt zu dem Ergebnis, dass, obwohl in nahezu allen U.S.-Bundesstaaten die Produktion einen bedeutenden Beitrag zu Arbeitsplätzen und Einkommen leistet, sich ein Großteil der Arbeitsplätze in der Produktion auf den Mittleren Westen und Süden der USA konzentrieren.

Im Detail ergab der Bericht folgendes:

- In 2010 gab es 629 Counties („Landkreise“), was ungefähr 20 Prozent aller U.S.-Counties entspricht, in denen die Löhne und Gehälter der in der Produktion beschäftigten Arbeitnehmer mindestens 20 Prozent der gesamten Löhne und Gehälter aller Arbeitnehmer betrugen.

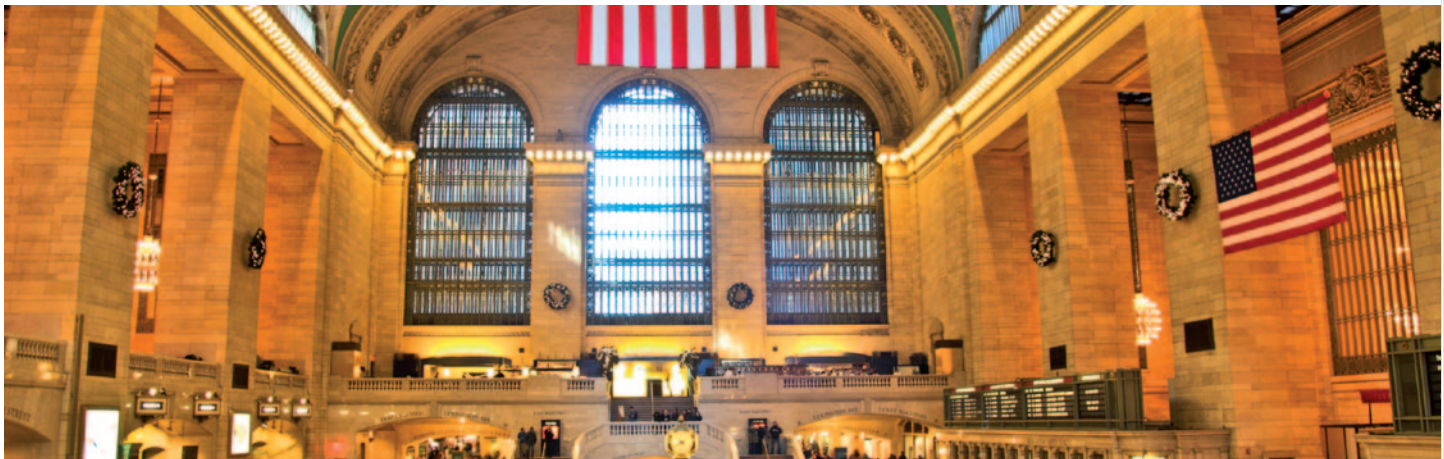
- Die Bundesstaaten mit den meisten Counties, in denen die Produktion mindestens 20 Prozent zu den gesamten Löhnen und Gehältern beitrug, waren Indiana (50 Counties) und Ohio (48 Counties), gefolgt von Tennessee (42 Counties), Wisconsin (40 Counties), Georgia (36 Counties), Iowa (36 Counties) und Kentucky (31 Counties).

- Die vorgenannten Counties liegen eher außerhalb der großstädtischen Ballungsräume. Ungefähr 68 Prozent der Counties, in denen mindestens 20 Prozent der gesamten Löhne und Gehälter aus der Produktion stammen, befinden sich in ländlichen oder kleinstädtischen Gebieten.

- In 181 Counties, die sich über 27 Staaten verteilen, betrug der Anteil der Produktion an den gesamten Arbeitsplätzen mindestens 20 Prozent. Die Staaten Indiana und Ohio hatten den größten Anteil solcher Counties (26 bzw. 16). Wiederum liegen diese Counties eher außerhalb der großstädtischen Ballungsräume. Ungefähr 80 Prozent befinden sich in ländlichen oder kleinstädtischen Gebieten.

Wie können Investoren indirekt von Amerikas Öl- und Gasboom profitieren?

In 2012 stieg die Erdölproduktion in den USA um mehr als eine Million Barrel pro Tag. Dies ist nicht nur der größte Anstieg in der Ölproduktion weltweit, sondern auch der höchste in der Geschichte der Ver-



einigten Staaten. Das meiste Öl stammt aus Schiefergas-Formationen, wie der Bakken Formation in Nord Dakota und der Eagle Ford Formation in Texas. Die steigende Erdölförderung ist das Ergebnis der weitverbreiteten Nutzung von „Horizontal Drilling“ und „Hydraulic Fracturing (Fracking)“.

Für Investoren gibt es verschiedene Möglichkeiten an Amerikas Öl- und Gas-Boom zu partizipieren und die Investition in Infrastrukturprojekte ist eine sinnvolle Option. Beispielsweise basiert die Renaissance der U.S.-Eisenbahnen auf der Tatsache, dass nicht genug Kapazitäten zum Transport des Öls aus den abgelegenen Gegenden, in denen das Öl gewonnen wird, zu den bestehenden Erdölraffinerien vorhanden waren. In 2010 investierte Warren Buffett in Burlington Northern Santa Fe (BNSF), das zweitgrößte Frachteisenbahn-Netzwerk in Nordamerika, weil er erkannt hatte, dass BNSF perfekt aufgestellt war, um Erdöl aus Nord Dakota zu transportieren.

Es gibt weitere Möglichkeiten in den USA in unterentwickelte Infrastruktur zu investieren. Die Bakken Region umfasst ungefähr 200.000 Quadratmeilen (circa 518.000 Quadratkilometer) in Nord Dakota, Montana und Saskatchewan und ist geographisch eines der größten Ölfelder der Welt. Nord Dakota steht heute hinter Texas bereits an zweiter Stelle in der Ölproduktion in den USA (Aufstieg vom sechsten Rang in 2008). Von 2007 bis 2011 hat sich die Zahl der von der Ölproduktion abhängigen Arbeitsplätze der Region von 2.000 auf mehr als 20.000 erhöht. Es wird erwartet, dass sich die Bevölkerung in der Region bis 2015 um mehr als 60 Prozent erhöht und der Anstieg der Arbeitskräfte wird sogar noch höher prognostiziert. Aber wo leben all diese Menschen? Derzeit sind Wohnunterkünfte in der Gegend knapp, typischerweise von geringer Qualität und von unerfahrenen Developern errichtet. Die Landschaft ist voll mit billig erstellten, vorläufigen Lösungen (Container, Wohnwagenparks, etc.) ohne „Amenities and Finishes“ und ohne Außen-/Grünanlagen.

Einige erfahrene große Immobilienentwickler („Real Estate Developer“) haben die Chance erkannt, als einer der ersten Marktteilnehmer von einem schnell expandierenden Markt zu profitieren. Sie sammeln Gelder von Investoren, um Wohnanlagen für Arbeiter zu entwickeln und so der Wohnungsknappheit in schnell wachsenden Kleinstädten in der Bakken Region zu begegnen. Es wird erwartet, dass sich ähnliche opportunistische Investitionsmöglichkeiten in anderen abgelegenen Regionen Nordamerikas ergeben. Allerdings ist es entscheidend, die Risiken der Investments zu verstehen und die betreffenden (Teil-)Märkte genau kennenzulernen.

Studie über aktivistische Hedge-Fonds

Aktivistische Hedge-Fonds machen viele Schlagzeilen und bekommen große Aufmerksamkeit in den Medien. Allerdings ergab eine Studie von Professor Nickolay Gantchev der Universität von Nord Carolina, dass die Gewinne aktivistischer Hedge-Fonds häufig von den hohen Kosten aufgezehrt werden, die mit einem sog. „Proxy Fight“ verbunden sind.

Professor Gantchev untersuchte 1.164 Kampagnen von 171 Hedge-Fonds und kam zu dem Ergebnis, dass der durchschnittliche Hedge-Fonds weniger Geld mit seinen aktivistischen Investments verdient als mit seinem nicht-aktivistischen Portfolio. Im Durchschnitt verursacht eine in einem „Proxy Fight“ endende Kampagne 10,71 Millionen USD an Kosten. Die geschätzten Überwachungskosten („Monitoring Costs“) reduzieren die aktivistischen Renditen um mehr als zwei Drittel, was im arithmetischen Mittel zu aktivistischen Renditen von nahezu Null führt. Allerdings erzielt das obere Viertel der aktivistischen Hedge-Fonds höhere Renditen mit aktivistischen als mit nicht-aktivistischen Investments. Die Auswahl und Überwachung der Manager ist entscheidend.

Große ausländische institutionelle Fonds und Sovereign Wealth Fonds beginnen U.S.-Immobilieninvestitionen

In den letzten vier Jahren seit dem offiziellen Ende der Großen Rezession im Juni 2009, haben sich die ausländischen Investmentaktivitäten auf die primären U.S.-Immobilienmärkte wie Boston, New York, Washington, D.C., San Francisco und Los Angeles konzentriert. Investoren bevorzugten „sichere" Investments in sog. „Core" und „Core-Plus" Immobilien. Dies führte zu einem Rückgang der Anfangsrenditen (sog. „Cap Rate Compression") und ließ zudem die Immobilienpreise auf das Niveau vor dem Crash und zum Teil sogar darüber ansteigen.

In den letzten sechs Monaten haben verschiedene große ausländische Fonds Investitionen in den U.S.-Immobilienmarkt angekündigt und es war interessant, deren unterschiedliche Motivationen und Strategien zu erfahren und zu verstehen, in welchen Bereichen sie Investmentmöglichkeiten erblickt haben:

1) Kanadische Pensionsfonds

Kanadische Fonds waren unter den Ersten, die nach der Krise in den gewerblichen U.S.-Immobilienmarkt investiert haben. Während der Finanzkrise hatten viele der großen kanadischen Pensionsfonds ihr größtes Immobilien-Exposure in Kanada, wo die Preise nicht so stark wie in den USA fielen und relativ zügig wieder auf die Höchstwerte von 2007 zurückschnellten. Seitdem fanden kanadische Pensionsfonds südlich der Grenze attraktivere Renditen im Verhältnis zum Risiko („Risk-Adjusted Returns") und investierten in den vergangenen drei Jahren circa neun Milliarden USD in den gewerblichen U.S.-Immobilienmarkt.

Gegenwärtig sehen kanadische Fonds attraktive Bewertungen in den USA und expandieren weiter über ihren eigenen überhitzten Immobilienmarkt hinaus. Nach Auffassung von William Tresham, President für Global Investments bei Ivanhoe Cambridge, dem Immobilieninvestor für Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), hat die Mehrheit der institutionellen kanadischen Investoren die USA als Nummer eins auf ihrer Investmentliste. Gründe hierfür sind die Sorge um den Zustand der Wirtschaft in Europa, das mangelnde Verständnis für die asiatischen Märkte und nicht zuletzt das Allzeithoch der kanadischen Immobilienwerte. CDPQ verwaltet öffentliche Pensionspläne in der kanadischen Provinz Quebec und hat ein verwaltetes Vermögen („Assets under Management") von 159 Milliarden USD. Oxford Properties, der Immobilieninvestor für das Ontario Municipal Employees Retirement System, besitzt circa 20 Milliarden USD in Immobilien. Diese Immobilien befinden sich primär in Kanada, aber man expandiert zügig in die USA. Bislang hat Oxford Properties 1,5 Milliarden USD in U.S.-Immobilien investiert und beabsichtigt die Investments bis 2015 auf fünf Milliarden USD auszuweiten. The Canada Pension Plan mit einem verwalteten Vermögen von 170 Milliarden USD hat seit 2006 mehr als fünf Milliarden USD in U.S.-Immobilien investiert und hat im gleichen Zeitraum die für Nordamerika (USA plus Kanada) zuständige Abteilung von vier auf 45 Mitarbeiter vergrößert.

2) Europäische Fonds

AXA Real Estate Investment Managers hat begonnen, eine U.S.-Investmentplattform aufzubauen und Objekte auf Basis selektiver Strategien zu erwerben. Während des globalen Abschwungs waren die meisten Investoren risikoscheu und konzentrierten sich auf „Core" Objekte in den Top-Immobilienmärkten wie London und Paris. Dies hat die Preise nach oben getrieben und die Anfangsrenditen auf unter fünf Prozent gedrückt. Infolge dieser hohen

Preise für „Core“ Immobilien suchen mehr und mehr erfahrene Investoren in Sekundärmärkten nach Investmentmöglichkeiten und ihr Interesse an „Non-Core“ Immobilien steigt. Das kann zu Investitionen in notleidende Objekte („Distressed Assets“) oder in Objekte mit Wertsteigerungspotential durch Repositionierungen oder Renovierungen führen, um höhere Renditen zu erwirtschaften und eine größere Wertsteigerung zu realisieren. Auch AXA hat erkannt, dass die „Core“ Märkte in den USA sehr teuer sind und sucht nach Objekten in anderen Teilen des Landes als Teil einer „Yield-Play“ Strategie.

Norges Bank Investment Management (NBIM) verwaltet den Norwegian Government Pension Fund Global, der oft als Norwegischer Ölfonds bezeichnet wird. Es handelt sich dabei um den größten Sovereign Wealth Fonds der Welt und dieser erhielt im Dezember 2012 die Erlaubnis der norwegischen Regierung, mit Investitionen im U.S.-Immobilienmarkt zu beginnen. Der Fonds sucht Objekte mit geringem Risiko, die die Anforderungen seiner Pensionäre erfüllen, und zielt auf gut vermietete Top-Büro- und -Einzelhandelsimmobilien in Märkten wie Boston, New York und Washington, D.C. ab. Die Preise für diese Objekte sind heutzutage sehr hoch und der Fonds wird Anfangsrenditen von vier bis fünf Prozent erzielen. In der Vergangenheit hat NBIM häufig große Beträge von einer Milliarde USD oder mehr investiert. Die Immobilien wurden immer zusammen mit einem erfahrenen und finanzstarken Immobilienpartner erworben, der circa 50 Prozent co-investiert und den langfristigen Investmenthorizont geteilt hat. Es ist wahrscheinlich, dass die gleiche Strategie auch in den USA verfolgt wird.

Philantrophie

Philantrophie ist für viele Prinzipale eine sehr persönliche Herzensangelegenheit, die ihnen oftmals wichtiger ist als das Investieren, weil sie in der Philantrophie einen tieferen Sinn sehen.

Unabhängig davon, ob Familienmitglieder einen bestimmten Zweck mit ihrem Wissen, ihrer Zeit oder einem Teil ihres Vermögens unterstützen, besteht die Möglichkeit etwas Sinnvolles und Messbares mit dem Vermögen zu schaffen, künftige Generationen zu involvieren und Familienwerte zu vermitteln.

In diesem Zusammenhang erlauben wir uns, Ihnen zwei spannende Non-Profit-Organisationen aus den USA vorzustellen, die vielleicht auch für Familien in der DACH-Region von Interesse sind oder als Anregung bzw. Idee für ähnliche Zwecke dienen können:

1) American Prairie Foundation: Schaffung eines einzigartigen Prärie- und Wildtierreservates größer als Yellowstone
2) Astia: „Funding, Growth and Leadership” für von Frauen geführte Unternehmen

American Prairie Foundation: Schaffung eines einzigartigen Prärie- und Wildtierreservates größer als Yellowstone

Die American Prairie Foundation – auch bekannt unter dem Namen American Prairie Reserve – ist eine unabhängige Non-Profit-Organisation (www.americanprairie.org), die in 2001 gegründet wurde, um ein großflächiges Prärie- und Wildtierreservat im Nordosten Montanas, dem Herzen der amerikanischen Great Plains, zu schaffen und zu verwalten. Ziel ist es, östlich der Rocky Mountains und nördlich des Missouri River ein Gebiet mit einer Fläche von mehr als drei Millionen Acre (insgesamt circa 1,4 Millionen Hektar) zusammenzustellen. Diese Regi-

on war von The Nature Conservancy aufgrund der relativ unberührten Natur und der Artenvielfalt der Wildtiere als Top-Priorität für ein Graslandschutzgebiet identifiziert worden. Der World Wildlife Fund (WWF) entschied sich, eine Schutzinitiative zu starten und stellte fest, dass eine unabhängige Non-Profit-Organisation, die all ihre Zeit und Ressourcen auf den Schutz der nördlichen Great Plains in Montana richtet, das beste Vehikel zum Start einer großflächigen Schutzbemühung ist.

Durch den Ankauf von Land, das an bereits bestehende Natur- und Wildschutzgebiete der Region angrenzt, plant die American Prairie Foundation, eine Fläche miteinander zu verbinden, die größer als die vom Yellowstone National Park in Wyoming ist und ungefähr 5,5mal der Größe des Saarlands in Deutschland entspricht. Der Erfolg des Projektes hängt jedoch von mehr als nur dem Landkauf ab. Entscheidend ist es, auch die Bewohner dieses Lebensraumes zurückzubringen: Bisons, Präriehunde, Bieber und andere Wildtiere.

Vor langer Zeit formte und definierte die Prärie eine komplexe Balance von Naturkräften, Wasser, Feuer und Trockenheit. Anfang des 19. Jahrhunderts trafen die ersten Pioniere auf eine scheinbar endlose Tiervielfalt, die in Nordamerika einzigartig war. Aber in weniger als 100 Jahren hat sich die Prärie tiefgreifend verändert und fast alle Herden sind verschwunden. Die moderne Zivilisation kam und mit ihr die Ranches und Farmen, die das Land dominieren. Aber heute ändern sich die Zeiten wieder. Die menschliche Bevölkerung in der nördlichen Prärie nimmt ab, weil die jüngere Generation in die Städte zieht. Riesige Flächen von intaktem Grasland erleben eine Wiedergeburt und die Schaffung eines der größten privaten Naturzschutzgebiete in der Geschichte der USA, das American Prairie Reserve, läuft auf Hochtouren.

Das ehrgeizige Projekt hat die Aufmerksamkeit des National Geographic auf sich gezogen, der 2010 eine Filmdokumentation mit dem Titel American Serengeti produziert hat.

Ein interessanter Aspekt für in Deutschland lebende Förderer ist die Gründung der deutschen Schwestergesellschaft, einer Non-Profit-Organisation namens Freunde der American Serengeti e.V. (www.americanserengeti.de), die die steuerliche Berücksichtigung von Spenden als Sonderausgaben in der deutschen Steuererklärung ermöglicht.

Astia: „Funding, Growth and Leadership" für von Frauen geführte Unternehmen

Astia wurde 1999 in Silicon Valley gegründet und ist eine innovative globale Non-Profit-Organisation (www.astia.org), die die volle Teilnahme von Frauen als Unternehmerinnen und Führungskräfte in Wachstumsunternehmen unterstützt, Innovation fördert und das Wirtschaftswachstum antreibt.

Astia bietet maßgeschneiderte (Dienst-)Leistungen für von Frauen geführte Unternehmen, die Zugang zu Kapital beschleuningen, wesentliche geschäftliche Herausforderungen thematisieren, um den Unternehmen schnelles Wachstum zu ermöglichen, und die die finanziellen Kenntnisse sowie die Führungsfähigkeiten der Gründerinnen steigern. Derzeit ist Astia auf vier Märkten präsent: Silicon Valley, New York, Europa und Indien.

Astia lenkt das Hauptaugenmerk auf eine kleine Anzahl von Unternehmen mit großem Potential und ermuntert zur Einreichung von Bewerbungen für die Förderprogramme. Die Qualifikationskriterien lauten:

- Ein innovatives Produkt oder Angebot in Sektoren mit hohem Wachstum wie Technologie, Life Science, Clean Tech oder – unter bestimmten Umständen – wachstumsstarke Consumer Pro-

ducts oder Services
- Eine Investmentmöglichkeit in ein Wachstumsunternehmen (in jedem Wachstumsstadium)
- Ein außergewöhnliches Team und Produkt sowie eine außergewöhnliche Unternehmensstrategie
- Eine bedeutende Marktchance mit anfänglicher Beliebtheit bei Kunden oder entsprechendem Feedback
- Ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil
- Mindestens eine Frau in einer C-Level-Führungsposition (z.B. CEO oder CFO), mit einer signifikanten Kapitalbeteiligung und entsprechendem Einfluss

Astias Förderprogramme sind geschaffen für Unternehmer von Unternehmern und verschaffen Zugang zu Kapital, sichern nachhaltiges hohes Wachstum und entwickeln die Führungsqualitäten der Frauen im Gründerteam. Die Dienstleistungen werden von einer Gemeinschaft von mehr als 450 Experten aus dem Astia Berater-Netzwerk („Astia Advisor Network") erbracht. Dieses Netzwerk umfasst derzeit mehr als 300 ehemalige und gegenwärtige C-Level-Führungskräfte von Startup-Unternehmen sowie 200 Investoren aus unterschiedlichen Bereichen. Die Vorteile der Programme umfassen:

- High-touch, individuelle Beratungsleistungen zugeschnitten auf schnelles Wachstum und einen möglichen Exit
- Zugang zu Venture Capital und Business Angel Investors
- Expertenrat von einem Team von gegenwärtigen und ehemaligen CEOs, VCs, Business Angels und erfolgreichen Unternehmern
- Training von Präsentationsfähigkeiten durch führende Experten
- Teilnahme an einem einwöchigen Programm für Unternehmer
- Beratung bei strategischer Unternehmensplanung
- Beratung für Fundraising einschließlich Strategie und Alternativen
- Produktentwicklungs-Reviews
- Strategiesitzungen für Vertrieb und Marketing

Astia ist stolz darauf, für Startups in Wachstumsbereichen Programme anzubieten, die Mehrwert schaffen. Seit 2003 wurden folgende Resultate geliefert:

- Erfolgsrate im Fundraising von über 60% innerhalb eines Jahres nach Aufnahme in die Astia Programme
- Capital Raising von mehr als einer Milliarde USD durch Präsentation von Unternehmen
- 26 Exits bis dato (einschließlich zwei IPOs)

Zahlen & Daten: Wirtschaftliche Indikatoren & Entwicklung U.S.-Dollar

Wirtschaftliche Indikatoren	Mai 2013	März 2013	Mai 2012	Mai 2010	Mai 2008
neu geschaffene Arbeitsplätze	175.000	88.000	69.000	431.000	-49.000
Arbeitslosenquote	7,6%	7,6%	8,2%	9,7%	5,5%
Ø Wochenarbeitsstunden (Industrie)	40,8	40,8	40,5	40,5	41,0
Ø Überstunden (Industrie)	3,3	3,4	3,2	3,0	3,8
Baugenehmigungen	974.000	902.000	780.000	574.000	969.000
Baubeginne	914.000	1.036.000	708.000	593.000	975.000
Verbrauchervertrauen-Index	76,2	61,9	64,4	62,7	57,2
Einkaufsmanager-Index	49,0	51,3	52,5	57,8	48,8

Andere Indikatoren	31. Mai 2013	28. März 2013	31. Mai 2012	28. Mai 2010	30. Mai 2008
S&P 500 Index	1.630,74	1.569,19	1.310,33	1.089,41	1.400,38
S&P 500 - Handelsvolumen (in Tausend)	4.099.600	3.304.440	4.557.620	4.871.210	3.845.630
VIX (Volatilitäts-Index)	16,30	12,70	24,06	32,07	17,83

Reales BIP	2013 1. Q.	2012 4. Q.	2012	2010	2008
Reales BIP	1,8%	0,4%	2,2%	3,0%	-0,3%

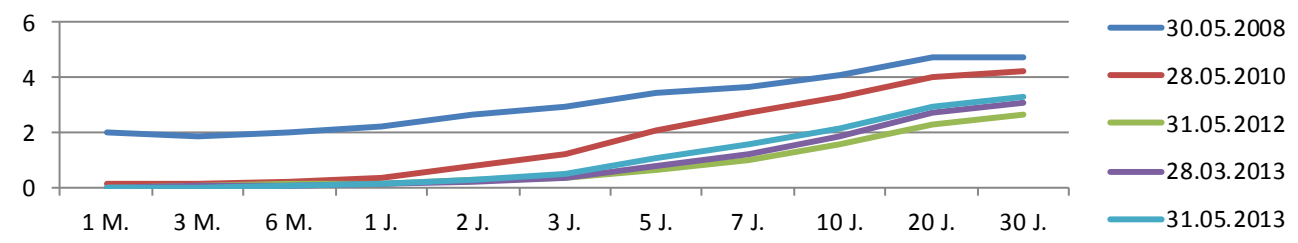
Inflation	Mai 2013	März 2013	2012	2010	2008
Inflation	1,4%	1,5%	2,1%	1,6%	3,8%

U.S.-Dollar Wechselkurse	31. Mai 2013	28. März 2013	31. Mai 2012	28. Mai 2010	30. Mai 2008
EUR / USD	1,2987	1,2815	1,2440	1,2299	1,5586
GBP / USD	1,5164	1,5139	1,5576	1,4514	1,9764
CHF / USD	1,0429	1,0514	1,0357	0,8661	0,9584
CAD / USD	0,9671	0,9833	0,9740	0,9477	1,0109
CNY / USD	0,1616	0,1593	0,1576	0,1462	0,1439
JPY / USD	0,0099	0,0106	0,0126	0,0110	0,0095

Hinweis: Einige Kennzahlen können sich für Vormonate ändern, weil die Statistiken mehrfach aktualisiert werden.

Zahlen & Daten: Zinsen, Immobilien & Steuern

Renditekurve für U.S.-Staatsanleihen („Treasury Yield Curve“) - Angaben in %



Basiszinssätze	3. Juni 2013	vor 2 Wochen	vor 1 Jahr
LIBOR (30 Tage)	0,19%	0,20%	0,24%
U.S.-Staatsanleihen (Treasury = T)			
5 Jahre	1,06%	0,85%	0,67%
10 Jahre	2,16%	1,97%	1,56%

Quelle: Cushman & Wakefield

10-jähriger Festzins nach Asset-Klassen	Max. Beleihungs grenze	Klasse A	Klasse B/C
„Anchored Retail“	70-75%	T + 210	T + 220
„Strip Center“	65-70%	T + 230	T + 240
„Multi Family (Non-Agency)“	70-75%	T + 195	T + 200
„Multi Family (Agency)“	75-80%	T + 190	T + 195
„Distribution/Warehouse“	65-70%	T + 210	T + 220
„R&D/Flex/Industrial“	65-70%	T + 225	T + 240
„Office“	65-75%	T + 200	T + 215
„Full Service Hotel“	55-65%	T + 265	T + 290

Hinweis: T = Zinssatz der 10-jährigen U.S.-Staatsanleihen (2,16%)

Quelle: Cushman & Wakefield (3. Juni 2013). Aufgrund der Marktvolatilität der letzten Wochen hat C&W keine aktuelleren Zahlen zusammengestellt.

Vereinfachte Darstellung der wichtigsten U.S.-Bundessteuersätze:	
Einkommensteuer	10-35% / 10-39,6%*
Langfristige Veräußerungsgewinne („Long-Term Capital Gains“)	15% / 20%*
„Qualified Dividends“	15% / 20%*
Körperschaftsteuer	15-35%
Nachlass- und Schenkungsteuer	18-35% / 18-40%

Hinweis: * = Die höheren Steuersätze gelten ab dem 1. Januar 2013 für natürliche Personen mit einem zu versteuernden Einkommen von mehr als 400.000 US$ (Eheleute mehr als 450.000 US$).

THE NEW YORK FAMILY OFFICE

Ihr Ansprechpartner in den USA

Bei Fragen und für persönliche Gespräche stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

The New York Family Office
Telefon: +1 (646) 734 - 4056
Telefax: +1 (646) 355 - 2855
contact@tnyfo.com
www.tnyfo.com

Copyright © 2013 · The New York Family Office. Alle Rechte vorbehalten.