

Pressemitteilung: 16. Oktober 2008

Deutsche Mittelständler legen Wert auf teure Autos **Eine aktuelle Umfrage des internationalen Spezialversicherers Hiscox nimmt den Mittelstand in verschiedenen Ländern unter die Lupe**

Die sechste Generation des VW Golf wurde gerade vorgestellt – für den deutschen Mittelstand ist dieses Auto aber kaum interessant. 66% der deutschen Mittelständler bevorzugen Premium-Modelle, die mehr als 25.000 € kosten. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen internationalen Studie, die der Spezialversicherer Hiscox in Auftrag gegeben hat. Im Vergleich zu den Kollegen im Ausland legen die Deutschen besonderen Wert auf dieses Statussymbol: In Frankreich, Großbritannien oder den USA bevorzugt im Schnitt nur ein Drittel teurere Autos.

Abgesehen von dieser Vorliebe weisen die Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen in Deutschland sehr viele Gemeinsamkeiten mit ihren europäischen Kollegen auf. Laut der Studie, die den Lebensstil, Ansichten und Einstellungen der Mittelständler im internationalen Vergleich analysiert, gibt es ein europäisches und ein amerikanisches Mittelstandsmodell.

Europäische Existenzgründer setzen auf traditionelle Werte und dauerhafte finanzielle Sicherheit. Was in Europa zählt, sind langfristige Erfolgsfaktoren: Für 58% der befragten deutschen Unternehmer bedeutet ein treuer Kundenstamm, Erfolg zu haben. 54% der deutschen Mittelständler betrachten sich als erfolgreich, wenn sie keine finanziellen Sorgen haben. 47% geben einen bestimmten Umsatz pro Jahr als Erfolgsfaktor an.

Auch Investitionen werden eher für den langfristigen Erfolg getätigt. In Europa hat der Ausbau des eigenen Unternehmens einen hohen Stellenwert, deshalb investieren europäische Existenzgründer ihren Gewinn in erster Linie in das eigene Unternehmen: 67% der Deutschen, 55 % der Franzosen und 59 % der Briten. Nur wenig Vertrauen zeigen Europäer in die Börse: Gerade 8 bis 19% der Mittelständler legen ihre Gewinne an der Börse an. In Deutschland sind es 18%.

Europäische Mittelständler arbeiten im Schnitt zwischen 50 und 60 Stunden in der Woche. Die zusätzliche Arbeit wird nicht als Belastung empfunden – lediglich 2% der befragten Deutschen fürchten zusätzlichen Stress im Alltag. Der Grund, der die Europäer zur Existenzgründung bewegt, ist vor allem der Wunsch, sein eigener Chef zu sein: Dies gaben 59% der befragten Deutschen, 74% der Niederländer und 71% der Franzosen an.

Das Mittelstandsmodell in den USA setzt auf die Verwirklichung des persönlichen amerikanischen Traums und einen schnellen finanziellen Aufstieg. 36% der Amerikaner hat eine außergewöhnliche Geschäftsidee zur Existenzgründung bewegt, in Europa sind es dagegen im Schnitt nur 19%. Amerikanische Existenzgründer sind zudem Optimisten: 80% glauben an den ungebrochenen amerikanischen Unternehmergeist. 46% der Amerikaner gaben als Motivation für die Existenzgründung an, finanziell besser da stehen zu wollen. In Europa sind es durchschnittlich nur 28%.

Der typische amerikanische Unternehmer, der im Schnitt 47 Stunden arbeitet, geht mit seinem Gewinn anders um als seine europäischen Kollegen: 42% der Amerikaner legen das Geld am liebsten an der Börse an.

„Die Studie zeigt deutlich, dass es ein europäisches Mittelstandsmodell gibt. Europäische Existenzgründer schätzen Langfristigkeit. Um einem mittelständischen Unternehmen, das täglich Risiken ausgesetzt ist, Schutz und mehr Stabilität zu geben, ist es empfehlenswert, eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abzuschließen. Als Spezialversicherer bieten wir dem Mittelstand maßgeschneiderte und branchenspezifische Lösungen“, so Robert Dietrich, Vorstandsvorsitzender von Hiscox in Deutschland.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

F&H Porter Novelli

Daria Gotto

+49 (0) 89 1 21 75 - 348

d.gotto@f-und-h.de

Gerne vermitteln wir Ihnen auch ein Interview mit dem Hiscox-Vorstand Robert Dietrich.

Über Hiscox

Hiscox ist ein internationaler Spezialversicherer, der 1901 in London gegründet wurde. Die Hiscox-Gruppe erwirtschaftet heute mit mehr als 700 Mitarbeitern ein Prämienvolumen von über € 1,65 Milliarden. Hiscox hat unter anderem Niederlassungen in Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Österreich, Spanien, Portugal, Schweden, den Niederlanden und den USA. In Deutschland unterhält Hiscox Büros in Hamburg, Köln und München.

Wohlhabenden Kunden mit hochwertigem Privatbesitz bietet Hiscox Versicherungen mit Allgefahrendeckung und erstklassigem Service in der Schadenregulierung, insbesondere für wertvollen Hausrat, Oldtimer und Ferienhäuser. Auch für private, gewerbliche und öffentliche Kunstsammlungen stellt Hiscox außergewöhnliche Versicherungslösungen bereit.

Für berufliche Risiken hat Hiscox Vermögensschaden-Haftpflicht- und D&O-Versicherungen im Portfolio, deren innovative Deckungskonzepte Geschäftskunden umfassend absichern. Diese Policen gewähren optimalen Versicherungsschutz für eine Reihe von Branchen, unter anderem für Unternehmen aus den Bereichen IT, Kommunikation und Dienstleistung. Weitere Informationen über Hiscox finden Sie unter www.hiscox.de.

Über die Studie

Die Studie wurde im Auftrag des britischen Spezialversicherers Hiscox Ltd. durch The Survey Shop unter Verwendung der Datenbanken von Dun & Bradstreet durchgeführt. Zwischen dem 27. Mai und dem 27. Juni 2008 wurden 1 150 Telefoninterviews in Großbritannien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und den USA geführt. Befragt wurden mittelständische Unternehmer im Dienstleistungssektor, mit weniger als 50 Mitarbeitern. Jeweils 200 Unternehmer wurden in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und den USA interviewt sowie 350 in Großbritannien. Ergebnisse werden dargestellt als prozentuale Anteile, gerundet auf ganze Zahlen und mit einer berechneten statistischen Sicherheit.