



KLEINE WERTE GANZ GROSS COMEBACK DER SMALL CAPS

DSW Newsletter – Februar 2024

Editorial Seite 2

Impressum Seite 2

DSW-Aktuell

Justizstandort-Stärkungsgesetz:

Drohen Nachteile für Anleger? Seite 3

Gutachten zur Restrukturierung der

LEONI AG gemäß StaRUG liegt vor Seite 5

Divizend Dividendenkalender Seite 7

Kapitalmarkt

Öfter mal was Kleines Seite 8

Von Dr. Markus C. Zschaber:

Selbermachen lohnt sich Seite 10

HAC-Marktkommentar Seite 13

Veranstaltungen Seite 6

Investor-Relations-Kontakte Seite 14

Mitgliedsantrag Seite 15

Editorial

DSW sieht pauschales EU-Provisionsverbot für Deutschland kritisch



Liebe Leserinnen und Leser,

Auf europäischer Ebene wird derzeit im Rahmen der Beratungen zur EU-Kleinanlegerstrategie intensiv diskutiert, inwiefern ein Verbot von Provisionen bei der Anlageberatung wie auch im beratungsfreien Geschäft für Verbraucherinnen und Verbraucher einen Mehrwert bietet. Die Diskussion in Brüssel ist dabei von den verschiedenen Systemen und der Praxis in den jeweiligen EU-Mitgliedsstaaten geprägt. Schaut man nach Deutschland, konnte man beobachten, dass sich insbesondere jüngere Menschen vermehrt der Wertpapieranlage zuneigen und – was besonders positiv zu werten ist – über Sparpläne den Kapitalmarkt für sich nutzbar machen.

Auslöser dafür war auch die Möglichkeit, mit geringen direkten Kosten Wertpapiere zu erwerben oder Sparpläne einzurichten. Grund für die geringen Gebühren und damit den preiswerteren Handel an der Börse ist auch der Wettbewerb der verschiedenen Systeme, sofern Provisionen dann auch tatsächlich den Anlegerinnen und Anlegern zugutekommen. Würde ein pauschales Provisionsverbot eingeführt werden, erwartet die DSW konkrete Nachteile sowohl für die Anleger als auch für

die weiterhin nicht nachhaltig breit entwickelte Wertpapierkultur in Deutschland. Die DSW befürchtet, dass ein Verbot von Provisionen – sei es im Beratungsgeschäft oder im beratungsfreien Bereich – zunächst zu merklich steigenden Ordergebühren und in der Folge zu verstärkt rückläufigen Anlegerzahlen in Deutschland führt, ohne aber, dass dem ein echter Mehrwert gegenübersteht, der nicht auch durch erhöhte Transparenzanforderungen in Bezug auf die anleger- bzw. transaktionsbezogenen Provisionszahlungen erreicht werden könnte.

Aus DSW-Sicht wäre es daher vielmehr notwendig, dass Depotbanken und Produkthanbieter unter Angabe konkreter Beträge dezidiert transparent machen, welchen unmittelbaren, individuellen Vorteil die Kunden bei der Orderausführung zunächst dadurch haben, dass Provisionen von Seiten der Produkthanbieter gezahlt werden. Zugleich muss die Transparenz bei Empfehlungen oder entsprechenden Listen der Broker erhöht werden, indem bei werblichen Empfehlungen offengelegt wird, von welchen Anbietern Provisionen empfangen werden.

Herzliche Grüße
Ihr Marc Tüngler

Impressum

DSW – Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.
Peter-Müller-Str. 14 40468 Düsseldorf
Tel.: 0211-6697-02 Fax: 0211-6697-60
E-Mail: dsw@dsw-info.de www.dsw-info.de

Geschäftsführung:
Marc Tüngler (Hauptgeschäftsführer), Jella Benner-Heinacher (stv. Hauptgeschäftsführerin), Thomas Hechtfisher (Geschäftsführer), Christiane Hölz (Geschäftsführerin)
Vereinsregister, Registergericht Düsseldorf - Registernummer VR 3994

Redaktion:
Christiane Hölz (DSW e. V.), Franz von den Driesch (newskontor GmbH)

Alle im DSW-Newsletter publizierten Informationen werden von der Redaktion gewissenhaft recherchiert. Für die Richtigkeit sowie für die Vollständigkeit kann die Redaktion dennoch keine Gewähr übernehmen. Die Beiträge in diesem Newsletter stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung, Beratung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Werbung:
DSW Service GmbH - Peter-Müller-Str. 14 - 40468 Düsseldorf

Geschäftsführung:
Thomas Hechtfisher, Marc Tüngler

Ansprechpartner:
Christiane Hölz, 0211-6697-15; christiane.hoelz@dsw-info.de
Handelsregister, Amtsgericht Düsseldorf unter HR B 880
Steuer-Nr. 105/5809/0389; USt-ID-Nr. 119360964

Technische Umsetzung: Zellwerk GmbH & Co. KG

Bildnachweis: S. 1: @drubig-photo - stock.adobe.com; S. 3: © fottoo - stock.adobe.com; S. 5: ©Pichsakul - stock.adobe.com; S. 9: ©Feodora - stock.adobe.com; S. 10: ©JenkoAtaman - stock.adobe.com; S. 12: @exclusive-design - stock.adobe.com;

S. 2 (Editorial/Expertentipp): www.sandmann-fotografie.de;
S. 3 (Aktuell): ©Eisenhans - stock.adobe.com; S. 6 (Termine):
©dimamorgan - istockphoto.com; S. 8 (Kapitalmarkt): ©fotomek - stock.adobe.com; S. 11 (Zschaber): ©Juergen Bindrim;
S. 14 (IR-Kontakte): ©Kalim - stock.adobe.com

DSW-Aktuell



Justizstandort-Stärkungsgesetz: Drohen Nachteile für Anleger?

Als Deutschlands älteste und mitgliederstärkste Anlegervereinigung hat die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. (DSW) im Namen aller Privatanleger Stellung zum Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Justizstandorts Deutschland durch die Einführung sogenannter Commercial Courts bezogen.

Der Gesetzesname lässt zunächst Positives vermuten. So sollen die Bundesländer spezielle Spruchkammern für Wirtschafts- und Handelssachen ab einem Streitwert von einer Millionen Euro einrichten können. Das soll für Beschleunigung der Verfahren sorgen. Allerdings sind dabei für die DSW und aus Anlegersicht klare rote Linien zu ziehen.

Dabei sind es insbesondere die eingereichten Stellungnahmen sowie die Äußerungen der Sachverständigen in der Anhörung des Rechtsausschusses, die aus DSW-Sicht teilweise den falschen Weg einschlagen. Konkret geht es um die Frage des Anwendungs- bzw. Zuständigkeitsbereiches von Commercial Courts bei gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten, wenn diese nicht allein zwischen Unternehmen auftreten, sondern auch Verbraucher und damit Privatanleger betroffen sein könnten.

Von dem entsprechenden Vorstoß aus dem Sachverständigenkreis, auch Verbraucher in den Anwendungsbereich von Commercial Courts einzubeziehen, sind wir zunächst einmal überrascht. Sicher ist es wünschenswert, dass die Einrichtung von Commercial Courts in der Folge auch zu einer entsprechend vielfältigen Nutzung dieses Instrumentes führt. Eine zwingende Grundlage für die Anrufung der Commercial Courts ist aber insbesondere die Einvernehmlichkeit unter den streitbefangenen Parteien. Fraglich ist, wie eine solche notwendige „Einvernehmlichkeit“ insbesondere bei gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten hergestellt werden kann bzw. soll.

Sollte es zum Beispiel bei einer börsennotierten Aktiengesellschaft möglich sein, eine derartige Einvernehmlichkeit im Verhältnis zwischen den Aktionären sowie der Gesellschaft in der Satzung festzulegen und damit bis zu einer möglichen Satzungsänderung für und gegen alle Eigentümer Wirkung entfalten zu lassen, würde dies kaum mit einer „Einvernehmlichkeit“ in Einklang zu bringen sein. So würden in einem solchen Fall die Aktionäre zum Zeitpunkt der Beschlussfassung über eine derartige Satzungsregelung für alle später hinzutretenden Gesellschafter eine bindende Regelung treffen, was zu ungewollten und nicht akzeptablen Nachteilen für neu eintretende Gesellschafter führt.



Würde eine Zuständigkeit der Commercial Courts dann nicht zugleich zwingend die Existenz von Unternehmen sowohl auf der Kläger- wie auf der Beklagten Seite vorsehen, würde dies insbesondere bei Publikumsgesellschaften zu einer enormen Belastung des Verhältnisses der Eigentümer zu ihrem Unternehmen führen. So müssten dann auch Anleger, die nicht als Unternehmen zu klassifizieren sind, möglicherweise eine Rechtswegverkürzung hinnehmen, selbst wenn diese nicht gewollt, von diesen nicht beschlossen und damit gerade nicht „einvernehmlich“ sein sollte.

Eine Streichung der Notwendigkeit, dass es sich bei den Parteien in Verfahren vor den Commercial Courts zwingend um Unternehmen handeln muss, wie es noch im Regierungsentwurf vorgesehen ist, sieht die DSW daher ausgesprochen kritisch. Dringend notwendig und richtig ist es zudem, im Rahmen des Anwendungsbereiches und

damit im Zusammenhang mit der Zuständigkeit von Commercial Courts bei gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten den Schutz der Minderheitsaktionäre zu berücksichtigen. Insofern unterstützt die DSW ausdrücklich den vom Bundesrat vorgetragenen Vorschlag, besonderes Augenmerk auf den Minderheitenschutz zu legen und Vorkehrungen direkt im Gesetz vorzusehen, um die entsprechende erga-omnes-Wirkung im ausreichenden Maße zu adressieren und zu gewährleisten. Ansonsten würden Verfahren beim Commercial Court und zugleich bei Landgerichten anhängig gemacht werden und in der Folge parallel anhängig sein. Diese Duplizität in der Zuständigkeit gilt es dringend zu vermeiden, indem entsprechende Ausnahmen unmittelbar im Gesetz aufgenommen werden.

Wie Sie es von der DSW kennen, vertreten wir auch in diesem Gesetzgebungsverfahren die Interessen der privaten Anleger in gewohnt beharrlicher Art und Weise.

Vieles ist Glückssache – gute PR nicht.

Wir bringen Ihr Unternehmen nach vorn – mit Botschaften, die hängen bleiben.

newskontor – Ihr Partner für Kommunikation, mitten in Düsseldorf.



**news
kontor**
Agentur für Kommunikation

Graf-Adolf-Straße 20
40212 Düsseldorf
Tel: 0211 / 863 949-0
duesseldorf@newskontor.de

www.newskontor.de

Gutachten zur Restrukturierung der LEONI AG gemäß StaRUG liegt vor

Nachdem das Restrukturierungsgericht trotz Beschwerde zahlreicher Aktionäre den Weg bei der Leoni AG für eine Restrukturierung nach dem „Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen“ (StaRUG) freigemacht hatte, ist das Kapitel für die freien Aktionäre damit noch lange nicht abgeschlossen.



Der DSW liegen nun die Ergebnisse eines von ihr bei Professor Werner Gleißner, einem renommierten Wirtschaftswissenschaftler und Experten für Risikomanagement, in Auftrag gegebenen Gutachtens vor. Das Gutachten basiert auf den öffentlich verfügbaren Daten aus Geschäftsberichten und dem Beschluss AG Nürnberg vom 21.06.2023 sowie von der DSW bereitgestellten Informationen über die Restrukturierung nach StaRUG in 2023.

Ausgehend von diesen Informationen wurden insbesondere zwei Fragestellungen untersucht:

1. War das Risikofrüherkennungssystem der LEONI AG in der Lage, mögliche „bestandsgefährdende Entwicklungen“ adäquat zu erkennen, um gegebenenfalls die gesetzlich gebotenen „geeigneten Gegenmaßnahmen“ gemäß § 1 StaRUG zu initiieren?
2. Ist das Ergebnis der Restrukturierung, das faktisch (bis auf eine Ausnahme) einen kompletten Vermögensverlust der Aktionäre darstellt, „alternativlos“ und somit von den Aktionären zu akzeptieren?

„Mit den ausgewerteten öffentlich verfügbaren Informationen gibt es erhebliche Zweifel daran, dass das Risikomanagement der LEONI AG den 2021/2022 erweiterten Anforderungen gerecht wird. Die formalen und methodischen Voraussetzungen waren wohl gegeben (Risikoanalyse und Risikoaggregationsverfahren), aber offenbar wurde das System kaum genutzt und der Dateninput nicht „fortlaufend“ aktualisiert, wie es aber § 1 StaRUG fordert. Es ist ein eklatanter Widerspruch, dass im Risikobericht steht, die Risikotragfähigkeit sei gegeben, während der Vorstand im gleichen Geschäftsbericht eine akute – und überraschende – Bestandsgefährdung erläutert“, stellt Professor Gleißner fest.

Aus dem Geschäftsbericht lässt sich jedenfalls nicht entnehmen, dass eine wesentliche Erweiterung und Weiterentwicklung des Risikomanagements infolge der Anforderungen aus StaRUG stattgefunden hat (StaRUG wird hier nicht erwähnt). Das Unternehmen verfügt zwar bereits seit Jahren über ein Risikomanagement, das auch eine

quantitative Risikoanalyse und Risikoaggregation sowie die Beurteilung der Risikotragfähigkeit zulässt. Es ist allerdings nicht erkennbar, dass durch eine „fortlaufende“ Überwachung gemäß §1 StaRUG Veränderungen des Grads der Bestandsgefährdung erfolgten. Die Information im Risikobericht erscheinen veraltet und stehen im Widerspruch zu den Aussagen des Vorstands im gleichen Geschäftsbericht (nach dem Risikobericht wäre die Risikotragfähigkeit weiter gewährleistet).

Es ist keine Kennzahl genannt, anhand derer Veränderungen der Bestandsgefährdung gemessen wurden. Entsprechend wird auch kein vom Aufsichtsrat festzulegender Schwellenwert genannt, ab dem (1) die Initiierung „geeigneter Gegenmaßnahmen“ und (2) eine unverzügliche Information des Aufsichtsgremiums erfolgen soll. Folglich bestehen Zweifel, ob tatsächlich rechtzeitig „geeignete Gegenmaßnahmen“ initiiert wurden. Möglicherweise hätte eine rechtzeitige Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen – von Risikoreduzierung bis hin zu einer Kapitalerhöhung – die 2023 eingetretene schwere Krise mit der Notwendigkeit einer Restrukturierung nach StaRUG überflüssig gemacht. Zumindest eine Kapitalerhöhung für den Fall des

Scheiterns des Verkaufs der Business Group Automotive Cable Solutions hätte man vorbereiten können.

„Zudem wurde den Aktionären eine offensichtlich vorhandene strategische Handlungsoption für die Restrukturierung gar nicht zur Entscheidung vorgelegt: Nach Erstellung eines (offensichtlich für den Hauptaktionär Pierer) aussichtsreichen Restrukturierungsplans für LEONI hätte man allen Aktionären die Möglichkeit anbieten sollen, von der dort dokumentierten positiven Zukunftsperspektive zu partizipieren“, sagt Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer der DSW. Dies wäre möglich gewesen, wenn das Risikodeckungspotenzial (Eigenkapital- und Liquiditätsbedarf) durch alle Aktionäre rechtzeitig in Form einer Kapitalerhöhung bereitgestellt worden wäre.

Dass den Aktionären dies jedoch verwehrt wurde, ist Ansatzpunkt für Schadensersatzansprüche gegenüber den Organen der Leoni AG. Das Kapitel Leoni ist damit für die Aktionäre und die DSW noch nicht abgeschlossen, sondern die Aufbereitung fängt nun erst richtig an. Betroffene Leoni-Anleger können sich bei der DSW unter kontakt@dsw-info.de melden.

Veranstaltungen

Aktien- und Anlegerforen

Im Rahmen unserer **kostenfreien und für jedermann zugänglichen Aktien- und Anlegerforen** präsentieren sich deutsche und internationale Publikumsgesellschaften. So können sich auch Privatanleger aus Quellen informieren, die sonst nur institutionellen Investoren und Analysten eröffnet sind – so zum Beispiel der unmittelbaren Diskussion mit dem Management.

Unsere Veranstaltungen bieten wir aktuell entweder im virtuellen oder im Präsenzformat an.

Wann das nächste Anlageforum stattfindet, ist derzeit noch offen. Infos zu den kommenden Terminen erhalten Sie in Kürze über unseren Infoservice: <https://www.dsw-info.de/veranstaltungen/anlegerforen/>

Über seminare@dsw-info.de können Sie sich für das virtuelle Anlegerforum anmelden.



Auf der Suche nach Unternehmensdaten?

Der Dividendenkalender des FinTechs Divizend bietet Anlegern eine Adresse für die wichtigsten Informationen. Er liefert nicht nur eine anschauliche Übersicht darüber, welche Unternehmen zu welchem Datum Dividende ausschütten, sondern versorgt seine Nutzer darüber hinaus mit wichtigen Informationen wie der exakten Höhe der Dividende, der Dividendenrendite und der entsprechenden Historie.

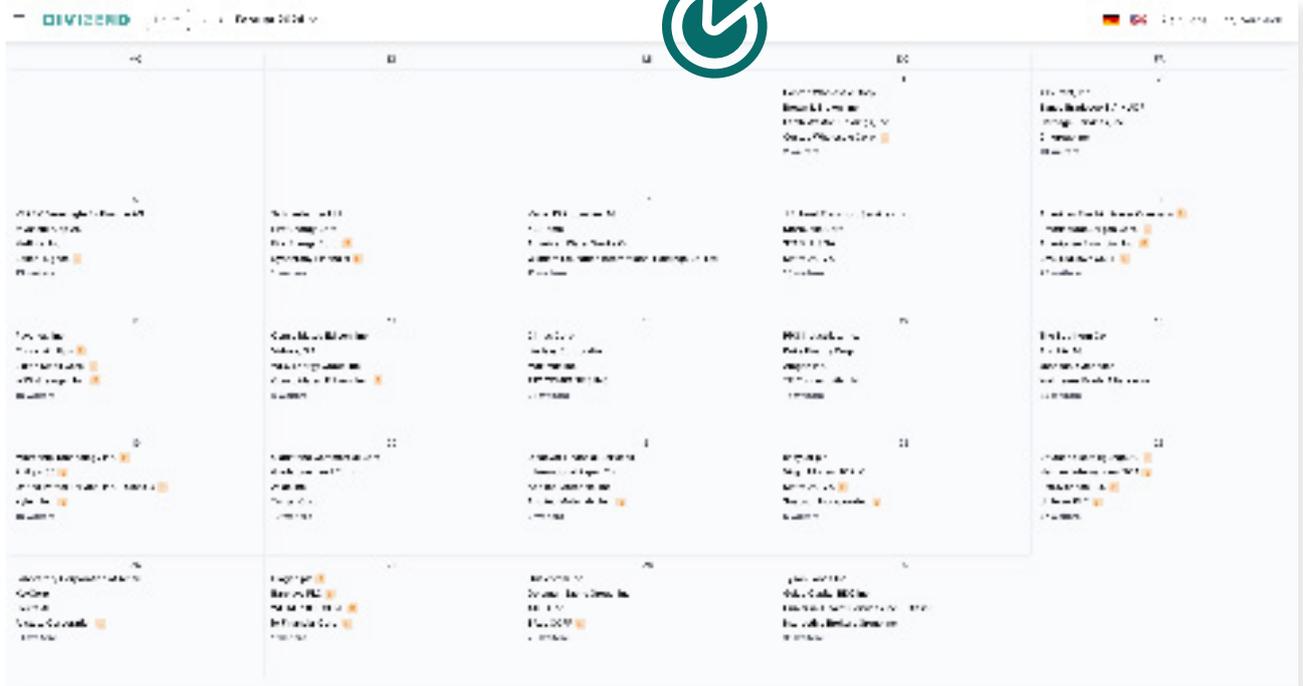
Durch den Klick auf ein Unternehmen erhalten Nutzer zu Beginn eine komprimierte Ansicht, welche eine Beschreibung des Unternehmens sowie das Ex-Date der Dividende, die entsprechende Höhe und die Zahlweise (z.B. jährlich) ausweist. Daraufhin können sich Nutzer weitergehende Informationen anzeigen lassen oder verschiedene Unternehmen untereinander vergleichen. Dies geschieht dabei stets übersichtlich per intuitivem und modernen User-Interface.

Wer wissen möchte, an welchen Tagen besonders viel Dividende ausgeschüttet wird, kann zudem die sogenannte Heatmap aktivieren, welche Tage mit besonders vielen Ausschüttungen entsprechend kennzeichnet.

Neben dem Dividendenkalender bietet Divizend seinen Kunden eine Plattform an, welche sie Schritt-für-Schritt durch einen automatisierten und digitalisierten Prozess zur Rückerstattung ausländischer Quellensteuer führt. Interessierte Anleger können [hier](#) mehr über Divizend erfahren und [hier](#) auf den Kalender von Divizend zugreifen.

DIVIZEND

Hier online zum Dividendenkalender
Februar 2024



Kapitalmarkt



Öfter mal was Kleines

Standen in den zurückliegenden Jahren vor allem die großen Aktien – sogenannte Blue Chips oder Big Caps – auf dem „Speiseplan“ der Anleger, könnten nun auch Small Caps munden.

Ok, zugegeben, die Frage, ob viele kleine Mahlzeiten über den Tag verteilt gesünder sind als wenige üppige Mahlzeiten, ist unter Experten umstritten. Small meals gegen big meals, wohl eher eine Frage der Herangehensweise. Denn letztendlich kommt es auf die Zusammenstellung und die Inhaltsstoffe der Mahlzeiten an, die über gesund und ungesund entscheiden. Und so ist es wohl auch an der Börse, denn auch hier tobt ein Kampf zwischen Small- und Big Caps, zwischen klein- und mittelkapitalisierten Gesellschaften auf der einen Seite und den Großkonzernen auf der anderen. Die einen Investoren schwören auf die Small Caps, preisen ihre Anpassungsfähigkeit an wirtschaftliche Entwicklungen, da die Entscheidungswege innerhalb der Unternehmen relativ kurz sind, die anderen setzten auf die Big Caps, weil sie Krisen besser aussitzen können und über größere Finanzpolster verfügen.

In unsicheren Zeiten wird auf die Big Caps gesetzt

Wer hat am Ende Recht? Vielleicht beide. Denn am Ende könnte es so sein, dass beide – Small- und Big Caps – „ihre Zeit“ am Aktienmarkt haben. Wenn die Big Caps laufen, pausieren die Small Caps ein wenig und anders herum.

Ein kurzer Blick auf die zurückliegenden Jahre scheint das zu bestätigen: Waren es zuletzt vor allem Unternehmen wie Amazon, Apple und Meta, die zur guten Stimmung am Markt in den USA beigetragen und ein Großteil der Perfor-

mance des Technologieindex Nasdaq 100 und des marktbreiten S&P 500 getragen haben, stagnierten die Kleinen in Sachen Performance. Der Russell 2000 etwa, ein breit aufgestellter Index, der die Wertentwicklung kleinkapitalisierter Gesellschaften in den USA widerspiegelt, hat sich seit Mitte 2018 unter dem Strich nur wenig vom Fleck bewegt. Notierte er vor fünf Jahren bei knapp 1.800 Punkten, so steht er aktuell bei rund 2.000 Zählern, was einem Zuwachs von etwas über zehn Prozent entspricht. Im gleichen Zeitraum legte Amazon von 100 auf 160 Dollar zu, ein Plus von 60 Prozent, Apple stieg von 60 auf 190 Dollar, mehr als eine Verdreifachung, und Meta, Muttergesellschaft von Facebook, kletterte unter dem Strich von 200 auf 400 Dollar, also eine glatte Verdopplung.

All diese Kurszuwächse bei den Big Caps geschahen unter großen Schwankungen, doch worauf es ankommt, ist zu sehen, dass es die Großen sind, die von den Anlegern favorisiert wurden, zumindest in den zurückliegenden Jahren. Das hat Gründe: Corona, der Krieg Russlands gegen die Ukraine, die Inflation – das verunsicherte die Anleger. Und in Zeiten der Unsicherheiten setzen Investoren lieber auf Bekanntes und Bewährtes. Das ist verständlich, weil menschlich. Der berühmt-berüchtigte „sichere Hafen“, auf Englisch „safe haven“, war früher der Anleihemarkt, das ist auch heute noch so, aber zugleich wird auch viel Geld in die Big Caps gesteckt.

Zum Teil ist das auch gerechtfertigt. Einer Berechnung von Bloomberg Intelligence nach sind die Gewinne der sieben größten im S&P 500 gelisteten Unternehmen im zurückliegenden Jahr in der Spitze durchschnittlich im Vergleich zum Vorjahr um bis zu 50 Prozent gestiegen. Diese Zunahme lag deutlich vor der Gewinnentwicklung aller anderen im S&P 500 gelisteten Unternehmen, diese mussten sich im Schnitt mit einer Stagnation zufrieden geben, einige kämpften sogar gegen rückläufige Gewinne.

Small Caps haben Nachholpotenzial

Doch jeder „safe haven“ verliert irgendwann mal an Reiz. Auch wenn der Krieg in der Ukraine weitertobt, Corona und Inflation scheinen erst einmal gebannt. Das könnte reichen, so vermuten Beobachter, dass nun auch wieder Geld in die kleineren und mittelgroßen Aktien fließt. Ein Indiz dafür ist die Entwicklung des Russell 2000. Der kann seit einigen Monaten den S&P 500 überholen. Die Outperformance ist noch nicht signifikant, ein paar wenige Prozentpunkte, doch einige Experten sehen darin den Beginn eines Stimmungswandels.

Zum Stimmungswandel könnte auch die relativ günstige Bewertung vieler Small Caps beitragen. Im Vergleich zum Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) liegen amerikanische Small Caps über 20 Prozent unter ihrem zehnjährigen Durchschnitt. Hingegen weisen die Blue Chips nicht selten KGVs von 50 und mehr auf. „Small Caps gibt es so günstig wie schon lange nicht mehr“, heißt es am Markt.

Das gilt nicht nur für die Aktien in den USA. Auch Europas „Kleine“ sind derzeit attraktiv bewertet. Ihre KGVs sollen Berechnungen nach bis zu 30 Prozent unter dem langjährigen Durchschnitt liegen. Zudem hinken sie den Dickschiffen in Sachen Performance oft deutlich hinterher. Das sieht man unter anderem bei einem Vergleich von DAX, MDAX und SDAX. Der DAX enthält die 40 größten deutschen Konzerne, der MDAX und SDAX die gemessen an der Marktkapitalisierung nachfolgenden 120 Unternehmen (siehe dazu die Erklärbox). Während der DAX in den zurückliegenden fünf Jahren rund 50 Prozent zulegen

konnte, schafft es der MDAX auf lediglich zehn Prozent, der SDAX auf etwa 30 Prozent. Beide haben also schlechter abgeschnitten als der Leitindex DAX – und haben somit möglicherweise Nachholpotenzial.

Damit ist die eingangs gestellte Frage, wer Recht hat, ob



die Verfechter von Small Caps oder die Anhänger der Big Caps, beantwortet – beiden Letztendlich kommt es nämlich immer auf das Umfeld an. Sprachen in den zurückliegenden Jahren viele Argumente für die Blue Chips – Stichwörter wären hier „save haven“ und „Gewinnentwicklung“ – könnten nun die Small Caps an Bedeutung gewinnen, weil sie unter anderem relativ günstig bewertet sind. Es kommt wohl, wie beim Essen, stets auf die Zutaten an, die darüber entscheiden, ob small oder big besser ist.

Was „small“ und „big“ an der Börse überhaupt ist – eine kurze Erklärung

Unter Small Caps werden in den USA alle Unternehmen zusammengefasst, die es an der Börse auf eine Marktkapitalisierung von maximal zwei Milliarden Dollar bringen. Es folgen die Mid- und die Big Caps. Letztere bringen es auf eine Marktkapitalisierung von mindestens zehn Milliarden Dollar.

In Deutschland ist alles eine Nummer kleiner, hier sind die Small Caps maximal mit einer Milliarde Euro an der Börse bewertet. Allerdings sind die Definitionen von „small“, „mid“ und „big“ nicht immer gleich. Der SDAX zum Beispiel, der, so könnte man vermuten, die Wertentwicklung deutscher Small Caps widerspiegeln sollte, enthält auch Unternehmen, die deutlich mehr wert sind, etwa Deutsche Wohnen, die es auf über acht Milliarden Euro bringen. Dass „S“ in SDAX steht hier eher für „smaller“; die im SADX gelisteten Unternehmen sind hinsichtlich Marktkapitalisierung und täglichem Handelsvolumen an der Börse „kleiner“ als jene, die sich im MDAX und im DAX befinden.

Selbermachen lohnt sich

Weil Handwerker immer teurer werden, greifen immer mehr Bürger selbst zu Hammer und Zange. Do-it-Yourself ist ein Trend – und zwar weltweit. Davon profitieren vor allem auch die Baumärkte.

Von Dr. Markus C. Zschaber



Mit einem Lächeln im Gesicht reichte der Installateur die Rechnung seinem Kunden. Lächelnd nahm er diese entgegen. Was kann das schon kosten?, dachte er sich. Es waren ja nur ein paar Stunden Arbeit. Eine Küchenspüle samt Geschirrspüler anschließen. Und sonst noch ein paar Kleinigkeiten im Badezimmer. Und der Boiler, stimmt, der war ja auch ziemlich verkalkt. Beim ersten schnellen Blick in die Rechnung gefror ihm allerdings sein Lächeln. Wow, mit so einem hohen Betrag hatte er nicht gerechnet. Wahnsinn, schoss es ihm durch den Kopf.

Ihnen kommt die Szene bekannt vor? Fakt ist: Handwerksleistungen – wenn überhaupt zu ergattern – sind mittlerweile unfassbar teuer geworden. Das ist nicht allein die Schuld der Handwerker, das ist klar. Allein die berühmt-berüchtigten Lohnnebenkosten machen einen Riesenbatzen auf jeder Rechnung aus. Die vielen Abgaben etwa zu den verschiedenen Sozialversicherungen, wie Kranken- und Rentenversicherungen, müssen von den Handwerksbetrieben bezahlt werden, und die müssen irgendwie auch reinkommen.

Do-it-Yourself boomt

Und weil das so ist, greifen mehr und mehr Menschen auf die Do-it-Yourself-Methode zurück. Auch wenn vieles dann nicht ganz so gerade und akkurat wird, es ist selbst gemacht – und kostet nur ein Bruchteil dessen, was bei einer Handwerksrechnung anfallen würde. Do-it-Yourself boomt, wie allein ein kurzer Blick auf Youtube zeigt. Dort findet man eine riesige Auswahl an sogenannten DiY-Filmen. Das sind kurze Videos, in denen erklärt wird, wie man etwas selber repariert, richtet oder baut, ganz ohne professionellen Handwerker. Die Vielfalt ist gigantisch. Von einfachen kleineren Instandsetzungen wie dem Ausbessern von Flecken auf Wänden und Möbeln bis hin zu dem Errichten ganzer Häuser – DiY-Herz, was willst du mehr?!

Ob das immer alles Hand und Fuß hat, sei mal dahingestellt. Auf jeden Fall strömen immer mehr Menschen in die Baumärkte. Dort gibt es alles, was man braucht, wenn man zuhause Hand anlegen will. Die Baumärkte freut es, sie verzeichnen seit Jahren nicht nur trotz, sondern

gerade wegen Corona und den vielen anderen Unglücken steigende Umsätze. Jedes Unwetter, das über die Lande zieht, lässt die Kassen bei den Baumärkten klingeln. Jeder stärkerer Regen, jedes Hagelkorn, jedes Hochwasser sorgt für steigende Einnahmen. Und so könnte sich der Umsatz der Bau- und Heimwerkermärkte im zurückliegenden Jahr in Deutschland auf bis zu 25,6 Milliarden Euro belaufen, so eine Schätzung des Handelsverbandes Heimwerken Bauen Garten. Das entspräche gegenüber dem Vorjahr zwar einem kleinen Rückgang von 800 Millionen Euro, läge aber mit den Vorjahren auf einem Rekordniveau. Im Jahr 2020 wurde erstmals die 20-Milliarden-Euro-Grenze geknackt, nun geht es langsam, unter Schwankungen, auf die 30 Milliarden Euro zu.



Zur Person

Die Vermögensverwaltungsgesellschaft Dr. Markus C. Zschaber ist seit ihrer Gründung vor mehr als zwei Jahrzehnten auf das Segment der aktiven Vermögensverwaltung spezialisiert und bietet diese unabhängig, hochprofessionell und langfristig orientiert an. Ihr Gründer und Geschäftsführer Dr. Markus C. Zschaber gilt als einer der erfahrensten und renommiertesten Vermögensverwalter in Deutschland und begleitet weiterhin alle Prozesse im Unternehmen aktiv mit. Weitere Informationen finden Sie unter www.zschaber.de

Dass dabei keineswegs nur „Verschönerungen“ auf dem Bauplan der Heimwerker stehen, sondern durchaus größere Projekte in Angriff genommen werden, zeigt etwa der steigende Umsatz mit bauchemischen Produkten innerhalb des Baumarktsortiments. 2022 wurde mit Beton, Fließestrich, Fliesenkleber und Haftbrücken, um nur mal eine kleine Auswahl an bauchemischen Waren zu nennen, ein Umsatz von über 2,5 Milliarden Euro erzielt, ein Plus von zehn Prozent gegenüber 2021.

Rasant nach oben ging es auch mit Sanitärinstalltionen und Heizungen, hier wurde 2022 ein Umsatz von rund 2,2 Milliarden Euro erzielt, ein Plus von über 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Zahlen für 2023 liegen noch nicht vor, doch einiges deutet auf eine Fortsetzung des positiven Trends hin. Denn gerade im Heizungsbereich haben viele Häuser Nachbesserungsbedarf. Und so sorgt auch das umstrittene Heizungsgesetz von Wirtschaftsminister Robert Habeck, das einen sukzessiven Abschied von Öl- und Gasheizungen vorsieht, für zusätzlichen Umsatz bei den Bau- und Heimwerkermärkten.

Der Do-it-Yourself-Trend ist aber kein rein deutsches Phänomen. Unwetter und neue Gesetze zur Sanierung der Bausubstanz zum Schutze des Klimas, solche Einflussgrößen gibt es weltweit, auch in den USA. Und auch hier strömen immer mehr Menschen in die Baumärkte. Home Depot etwa, die weltweit größte Baumarktkette, könnte für 2023 einen Rekordumsatz von schätzungsweise über 157 Milliarden Dollar vermelden, nach 151 Milliarden Dollar in 2022. Ähnlich die Entwicklung bei Lowe's, der Nummer zwei hinter Home Depot. Für das Geschäftsjahr 2022, das im März 2023 endete, meldete der Konzern einen Umsatz von über 97 Milliarden Dollar – und damit rund eine Milliarde Dollar mehr als im Vorjahr.

DiY – so geht es auch beim Investieren

Doch zurück nach Deutschland. Hier sind es vor allem fünf Handelsketten, die den Markt für den privaten Baubedarf dominieren. Das sind Obi mit einem Umsatz für 2022 von 4,4 Milliarden Euro, Bauhaus mit ebenfalls 4,4 Milliarden Euro, Hornbach mit 3,4 Milliarden Euro, Toom/B1 mit 3,2 Milliarden Euro und Hagebau mit einem 2022er-Umsatz von 3 Milliarden Euro. Gegenüber

2021 konnten sie alle zulegen. Für 2023, die Zahlen kommen nun nach und nach rein, ist mit einer Stagnation auf hohem Niveau zu rechnen.

Obi, Bauhaus, Hornbach, Toom/B1 und Hagebau, bei Deutschlands DiY-Handwerkern stehen sie ganz oben auf der Beliebtheitsskala. Im Gegensatz dazu fristen sie bei den heimischen DiY-Anlegern eher ein Schattendasein. Das hat wohl schlichtweg den Grund, dass der heimische Aktienmarkt diesbezüglich kaum etwa hergibt. Während in den USA mit Home Depot und Lowe's zwei Baumarktketten mit Weltstarrang von den Anlegern an der Börse gehandelt werden können, stehen dem deutschen Anleger nur die Hornbach-Papiere zur Verfügung. Hornbach ist eine Holdinggesellschaft, deren Töchter im Baumarktgeschäft tätig sind. Eine Tochter ist die Hornbach Baumarkt AG, zu der dann auch die bekannten Hornbach-Heimwerkermärkte gehören. Die anderen Baumärkte sind alle nicht börsennotiert, gehören teilweise zu Einzelhandelsketten wie Tengelmann, Mitbesitzer von Obi, und Rewe, Eigentümer von Toom/B1.

Viele Menschen haben sich unterdessen nun im nächsten Baumarkt ein Basisequipment für Küchen- und Badinstallationen zugelegt. Das war sicherlich nicht ganz billig, sollte sich aber spätestens bei der nächsten anstehenden Reparatur bezahlt machen. DiY, kann man

dann lächelnd dem Installateur ins Gesicht sagen. Zur Abwechslung wird dann ihm das Lächeln im Gesicht gefrieren. Dies aber bitte nur, wenn es um Kleinigkeiten geht, wo nicht immer direkt der Experte kommen muss, Sie verstehen was ich meine, Smile.



Der **V.M.Z. Vermögenskompass** zeigt Ihnen nicht nur Fehler, die viele Anleger immer wieder machen, sondern auch den Weg zu einem **nachhaltigen Vermögensaufbau**.



Direkter kostenloser Download

Bitte beachten Sie auch den Haftungsausschluss: <https://zschaber.de/haftungsausschluss/>



Geopolitische Unsicherheiten

Liebe DSW-Mitglieder,

alle Jahre wieder versuchen sich Experten an Prognosen für das kommende Börsenjahr. Aber: Geldanlage ist keine präzise Wissenschaft wie zum Beispiel die Astronomie. Schon Newton sagte sinngemäß: „Ich kann die Bewegung der Himmelskörper punktgenau vorhersagen, aber nicht, wohin die Masse der Menschen die Aktienkurse treibt.“ In der Folge der Südseeblase von 1720 hatte er einen Großteil seines Vermögens verloren und war im Alter auf die Unterstützung von Freunden angewiesen. Wir halten es mit dem Wissenschaftler Newton und machen keine Prognosen. Doch was sind die großen Themen in 2024? Auf die Rückkehr des Zinses habe ich im Marktkommentar an früherer Stelle gesprochen, verbleiben zwei weitere Themen.

Die Geopolitik. Die Unsicherheit durch kriegerische Handlungen ist größer geworden. Russland wird zunehmend aggressiver im Krieg gegen die Ukraine, deshalb steigt nicht nur die Nervosität in den baltischen Staaten, sondern auch diejenige von Finnland und Schweden. Die Suwalki-Lücke zwischen Litauen und Polen soll durch ein deutsches Bataillon von 5000 Soldaten im Ernstfall verteidigt werden. In diesem Zusammenhang kündigt die NATO ihr größtes Manöver seit Jahrzehnten an: 90.000 Soldaten sollen bei der Übung „Steadfast Defender“ trainiert werden, vier Monate lang.



Der Krieg im Gazastreifen, ausgelöst durch das Massaker der Hamas gegen Israel am 7. Oktober 2023, dauert an und rief die von Iran unterstützten Huthi-Rebellen auf den Plan, Handelsschiffe im Roten Meer anzugreifen. Auch bleibt die Taiwanfrage aus der Sicht Chinas ungelöst. Hier sind Brandherde entstanden, die von der Politik viel Fingerspitzengefühl erfordern, um sie nicht außer Kontrolle geraten zu lassen. Wir sind auf dem Weg zurück in den kalten Krieg. Alles zusammengenommen bewirkt eine Unsicherheit für die Märkte, mit der sie klarkommen müssen.

Die Inflation scheint aktuell in den USA schneller zurückzugehen als in Zentraleuropa. Die Folge ist, dass die Zentralbanken hüben und drüben des Atlantiks mit Zinspausen reagieren. Allgemein rechnen die Märkte ab der 2. Jahreshälfte sogar wieder mit sinkenden Zinsen, was für die Aktienmärkte unterstützend wirkte.

Ihr
Wolfram Neubrandner
Hanseatischer Anleger-Club (HAC)

Weitere Informationen zum Hanseatischen Anleger-Club finden Sie unter www.hac.de.

(Haftungsausschluss: Dieser Kommentar wurde nur zu Informationszwecken erstellt. Er ist kein Angebot zum Kauf/Verkauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren oder sonstigen Anlageinstrumenten)

IR-Kontakte

Die Investor-Relations-Abteilungen stellen sich vor



GEA Group Aktiengesellschaft

Investor Relations
GEA Group Aktiengesellschaft
Peter-Müller-Straße 12
40468 Düsseldorf



Tel. +49 211 9136 1081
E-Mail: ir@gea.com
Web: www.gea.com

HOCHTIEF Aktiengesellschaft

Tobias Loskamp, CFA
Head of Capital Markets Strategy
Alfredstraße 236
45133 Essen



Tel. +49 201 824 1870
E-Mail: investor-relations@hochtief.de
Web: www.hochtief.de

SMT Scharf AG

Thorben Burbach (cometis AG)
Investor Relations
SMT Scharf AG
Römerstraße 104
59075 Hamm



Tel. +49 611 205 855-23
E-Mail: burbach@cometis.de
Web: www.smtscharf.com

Viscom AG

Sandra M. Liedtke
Investor Relations Manager
Viscom AG
Carl-Buderus-Straße 9-15
30455 Hannover



Tel. +49 511 94996-791
E-Mail: investor.relations@viscom.de
Web: www.viscom.com

Bechtle AG

Martin Link
Leitung Investor Relations
Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm



Tel. +49 (0) 7132 981-4149
E-Mail: ir@bechtle.com
Web: www.bechtler.com

Schon Mitglied?

1947 gegründet

1 Zentrale und 8 Landesverbände

Mehr als 25 000 Mitglieder

Dachverband der 7000 deutschen Investmentclubs

52-mal pro Jahr kostenlos das Wirtschaftsmagazin FOCUS-MONEY

Über 100 Seminare p. a. speziell für Anleger

Interessenvertretung auf über 650 Hauptversammlungen

Griechenland-Arbeitsgemeinschaft

Unabhängige und interessenfreie Informationen über Ihre Anlagen

Analyse und kritische Bewertung der Management-Aktivitäten

Kostenlose außergerichtliche Erstberatung der DSW-Mitglieder



Nutzen Sie die Kompetenz von FOCUS-MONEY

Sie wollen detaillierte Hintergrundinformationen und seriöse Anlagetipps? DSW-Mitglieder erhalten FOCUS-MONEY, Deutschlands modernes Wirtschaftsmagazin, im kostenlosen Abonnement wöchentlich frei Haus.

DSW
Die Anlegerschützer

Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V.



JA! Ich möchte DSW-Mitglied werden

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

Den Jahresbeitrag in Höhe von €125,00 zahle ich per Rechnung bequem durch Bankeinzug

Bank

Kontonummer

BLZ

Coupon bitte vollständig ausfüllen und unterschreiben.
Per Post senden an:

DSW –
Deutsche Schutzvereinigung
für Wertpapierbesitz e. V.
Postfach 350163
40443 Düsseldorf
Telefon: 02 11/66 97 01 oder 02 11/66 97 22
Telefax: 02 11/66 97 60
Internet: www.dsw-info.de
E-Mail: dsw@dsw-info.de