

135%

von Georg Pröbstl

Das Interieur ist vom Feinsten: exklusiver Steinboden, edle Holztüren, viel Glas. Auch die technische Ausrüstung in den Büroräumen der Value Holdings läßt keine Wünsche übrig. Ein Sitzungssaal mit allen Schikanen, eine EDV-Anlage, wie sie selbst in Großkonzernen kaum besser sein kann.

Wenn Georg Geiger, der Vorstands-Chef des Unternehmens, seinen Gästen das Büro im sechsten Stock eines aufwendig modernisierten Backsteingebäudes im Augsburger Stadtzentrum zeigt, kann er sich ein Schmunzeln kaum verkneifen. Denn der Finanzexperte hat für den ganzen Luxus nur 2500 Euro hingelegt. Verkäufer war eine Schweizer Großbank. Die hat vor drei Jahren rund 50 000 Euro in die Einrichtung investiert, aber schon nach wenigen Monaten das Büro wieder geräumt. Dann zog die Value Holdings ein.

Qualität und Preis sind für Geiger wie für alle Investoren auch bei Aktien entscheidend. Mit seinem Unternehmen investiert er ausschließlich in Titel mit guten fundamentalen Daten: Firmen mit viel Eigenkapital, niedriger Bewertung und einer hohen Dividendenrendite.

Die Strategie ist nicht neu. Das Value-Investing, also die Anlage nach Werthaltigkeit, wurde bereits 1934

von dem New Yorker Börsenmakler und Dozenten für Finanzwissenschaften Benjamin Graham entwickelt. Warren Buffett, der bekannteste Value-Investor der Welt, war einer seiner gelehrtsten Schüler.

Das Finanzgenie betreibt diesen Investmentstil seit über 40 Jahren und hat ordentlich Geld damit verdient. Während der breite US-Aktienmarkt mit dem S & P 500 seit 1965 rund zehn Prozent Plus im Jahr machte, schaffte Buffett mit seiner Investmentfirma Berkshire Hathaway jährlich 22 Prozent. Value-Investor Geiger erzielte seit Gründung seiner Firma 1992 vergleichbare Ergebnisse.

Ordentlich abgeräumt haben auch die Leser von EURO in den vergangenen drei Jahren. Wer sich regelmäßig die Aktien aus dem einmal im Jahr erstellten EURO-Value-Depot gekauft hat, sitzt inzwischen auf einem Plus von 135 Prozent – rund 33 Prozent Gewinn im Jahr. Der DAX brachte dagegen seit Anfang 2002 einen Verlust von rund zehn Prozent.

„Langfristig schlagen Value-Investoren den breiten Aktienmarkt bei der jährlichen Performance um über fünf Prozent“, bestätigt Felix Meier, Fondsmanager des Credit Suisse Small Cap Germany.



Nebenwerte bieten für Anleger jede Menge Chancen

Georg Geiger, Vorstands-Chef der Value Holdings

Value ganz klassisch: Der Stahlkonzern Salzgitter ist ebenso wie der Pistenraupen-Hersteller Kässbohrer (Foto rechts) kerngesund, profitabel und von Börsianern wenig beachtet – bis jetzt

INVESTOR INFO

Salzgitter Ungewöhnlich billig

Es ist kaum zu glauben: Da meldet der zweitgrößte deutsche Stahlkonzern Rekordzahlen – 3,95 Euro Gewinn je Aktie und ein KGV von 4,3 – und trotzdem passiert mit dem Kurs so gut wie nichts. Anleger befürchten offenbar ein Ende des Stahl-Booms. Dagegen ist der Salzgitter-Vorstand für die nächsten Monate zuversichtlich. Selbst wenn er den 2004er Jahresüberschuß von 246,7 Millionen Euro im laufenden Jahr nicht mehr ganz erreichen sollte, dürfte das KGV für 2005 auf dem aktuellen Kursniveau immer noch im Bereich von sechs liegen. Damit sind die Niedersachsen eines der billigsten Unternehmen auf dem Kurszettel. Mit einer grundsoliden Bilanz ist das MDAX-Mitglied ein klarer Kauf.



Kässbohrer Anhaltende Winterfreuden

Der weltgrößte Hersteller von Pistenraupen ist gut unterwegs. Das Geschäftsjahr 2003/04 brachte einen Nettogewinn von zehn Millionen Euro. Das laufende Jahr dürfte ähnlich gut werden. „Beim Umsatz wollen wir etwas über dem Vorjahreswert von 154 Millionen Euro liegen“, sagt Finanzvorstand Rolf Glessing gegenüber EURO am Sonntag. Mehr dürfte 2005/06 bringen. Schließlich ertrinken die Skigebiete derzeit im Schnee, Pistenraupen sind schwer gefragt. „Der gute Winter hat beim Neufahrzeuggeschäft aber erst Auswirkungen im Geschäftsjahr 2005/06 ab Oktober“, sagt Glessing. Dann dürften Umsatz und Gewinn deutlich zulegen. Anleger ordern die Aktie (KGV: zehn) schon jetzt.



AS Creation Mit Gewinnen zugekleistert

Der Tapetenhersteller aus Gummersbach wächst wieder. Nachdem die vergangenen drei Jahre beim Umsatz nur Stagnation brachten, kletterten in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahrs die Erlöse um 12,8 Prozent auf 102 Millionen Euro. Der Zuwachs verteilt sich dabei zu jeweils die Hälfte auf internes und externes Wachstum. Durch das größere Angebot an hochwertigen Tapeten stieg gleichzeitig die Rohermarge von 48,5 auf 49,5 Prozent. Der Gewinn für 2004 dürfte bei rund 7,0 Millionen Euro, das KGV bei 9,5 liegen. Neben der attraktiven Bewertung mit einer Eigenkapitalquote von 52 Prozent sorgt die mögliche Wiederaufnahme in den SDAX für Kursphantasie.

