



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

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 Baumarktette, 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/>

