

Kaufen mit den Insidern

Selten haben Vorstände so viele Aktien des eigenen Unternehmens gehandelt wie jetzt. Anleger können ihnen folgen. Aber Vorsicht!

VON TIM HÖFINGHOFF

Gerhard Weber ist ein konstanter Käufer. Der Vorstandschef der Gerry Weber AG hat in den vergangenen Wochen 15-Mal Aktien seines Unternehmens im Gesamtwert von 2,5 Millionen Euro gekauft.

An den Börsen mag es abwärts gehen, seit Anfang des Jahres hat der Dax 20 Prozent verloren. Der Weber-Aktienkurs war in den vergangenen Monaten stark eingebrochen. Doch Weber kauft zu.

Nun fragen sich auch Privat Anleger, ob und wann der Einstieg wieder lohnt. Hilfreich zur Entscheidung kann dabei sein, das Handeln der Insider zu analysieren. Das sind Vorstände, aber auch Aufsichtsratsmitglieder von börsennotierten Un-

ternehmen. Käufe könnten aber auch ein Versuch sein, schwache Kurse zu stützen.

Unter den Top-Käufern der vergangenen zwei Wochen rangiert auf den Seiten von Insiderdaten.de die Douglas Holding ganz oben: So hat die Dr. August Oetker Finanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft zuletzt Douglas-Aktien im Volumen von knapp 20 Millionen Euro gekauft. Inzwischen hat der Lebensmittelkonzern Oetker mit seiner Douglas-Beteiligung schon die Schwelle von 20 Prozent der Stimmrechte überschritten. Zuvor war der Aktienkurs der Drogeriekette wochenlang gesunken. Den Tiefstand nutzte auch Douglas-Vorstandschef Henning Kreke und kaufte vergangene Woche Anteilsscheine im Wert von 1,5 Millionen Euro.

Kein Wunder, dass viele Anleger solche Aktivitäten des Managements als Kaufsignale deuten. Denn die Insider, allen voran Vorstände, sind eher in der Lage, das Unternehmen gut zu beurteilen. Und Forscher, die sich mit Insideraktien beschäftigen, behaupten: Wer die Insiderdaten nutzt, könne überdurchschnittliche Renditen erzielen. Es gibt auch Zertifikate, die lediglich in solche Aktien investieren, die zuletzt von Insidern gekauft wurden: Sie heißen „S-Box Insider Index Zertifikat“ der Deutschen Bank oder „Insider Basket Zertifikat“ von der Commerzbank.

Doch dass die millionenschweren Insiderkäufe stets steigende Kurse zur Folge haben, ist längst nicht sicher. Ein Blick auf die Wertentwicklung der Zertifikate zeigt: Sie entwickeln sich nur so wie der Dax oder sogar noch schlechter.

Und wenn Manager neu als Vorstandschef anfangen, kaufen sie in der Regel viele Aktien des von ihnen geführten Unternehmens. Der Grund: Sie wollen Vertrauen verbreiten. Zudem zeigt das Beispiel Oetker und Douglas, dass bei Optionsausübungen genaue Informationen fehlen. So hat die Oetker-Beteiligungsfirma zwar innerhalb weniger Tage sehr viele Douglas-Aktien gekauft. Doch Oetker war zur Abnahme der Aktien gezwungen. Hinzu kommt: „Diese Kurse lagen deutlich über den derzeitigen Börsenkurs“, sagt Ernsting. „Es bleibt unklar, welche Strategie dahintersteckt.“

Doch nicht nur Zukäufe sind interessant. Ebenso zeigt sich anhand der Insiderdaten, wer sich von den Anteilen trennt. Beispiel Deutsche Bank: In den vergangenen Tagen kam es zu zwei größeren Insiderverkäufen: Anshu Jain, der das Investmentbanking leitet, trennte sich von Aktien im Wert von 7,2 Millionen Euro. Und Pierre de Weck, zuständig für das private Vermögensmanagement, verkaufte im Wert von 1,7 Millionen Euro. Jeder Insider mag seine eigenen Gründe für den Verkauf haben, wichtig aber ist der Trend: Während Insider von anderen Banken schon längst wieder Aktien ihres Unternehmens ordern, sind die Insider der Deutschen Bank pessimistisch. Ernsting: „In den vergangenen 200 Tagen hat keiner von ihnen eigene Aktien zugekauft.“

nehmen, die mit Aktien des eigenen Unternehmens handeln. Die Strategie, legalen Insidergeschäften (auch Directors Dealings genannt) zu folgen, ist nicht neu, doch gerade in Zeiten von Börsenflaute und Finanzkrise mag sie interessant sein.

Die nötigen Daten veröffentlicht die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Es gibt aber auch Internetanbieter wie Insiderdaten.de oder Insider-Alarm.de, die sich auf solche Angebote spezialisiert haben. David Ernsting von InsiderAlarm.de sagt: „Seit Anfang des Jahres gibt es wesentlich mehr Käufe als Verkäufe von Insidern.“ Das zeige, dass sie daran glaubten, dass ihre Aktien unterbewertet seien. Motto: Zukaufen in Zeiten schwach-



Marco Brockhaus haben wir im Restaurant Knoblauch in Frankfurt getroffen.

Fotos Frank Röth

Lunch mit der Sonntagszeitung: Marco Brockhaus, Brockhaus Private Equity

Von den Rothschilds zu Private Equity

Vor acht Jahren hat sich Marco Brockhaus selbständig gemacht. Beim Essen erzählt er, wie er 180 Millionen Euro eingesammelt hat. Und was er damit vor hat. Von Tim Höfinghoff

Keine Frage, der Mann hat entspannte Zeiten hinter sich. Jedenfalls präsentiert sich Marco Brockhaus gut gebräunt und gut erholt. Er berichtet von zwei Wochen Mallorca: Finca gemietet, Freunde eingeladen, „die Seele baumeln lassen“. Und Geburtstag gefeiert hat er auf der Insel auch: „Ich bin gerade 40 geworden.“

Wir treffen Marco Brockhaus zum Mittagessen im Knoblauch, einem französischen Restaurant im Frankfurter Stadtteil Westend. Der Laden liegt unscheinbar hinter Kirschlorbeerhecken, innen ist er klein und eher bieder: Nur zwei Räume gibt es, an den Wänden ist dunkles Holz. Das Knoblauch ist nicht nur bei Bankern sehr beliebt. Eine internationale Anwaltskanzlei soll hier auch zu Bewerbungsgesprächen einladen.

Brockhaus, der Name klingt nach Lexika. Marco Brockhaus erzählt, dass er öfter auf den prominenten Namen angesprochen werde, doch verwandt sei er mit den Verlagsleuten nur um einige Ecken. Es sind also sehr entfernte Verwandte. Zumal er auch nicht im Verlagsgeschäft, sondern ein Private-Equity-Investor ist. Vor acht Jahren hat er sich in Frankfurt selbständig gemacht.

Das Geschäftsmodell, kurzgefasst, funktioniert so: Er sammelt Geld von Investoren ein, füllt einen Fonds, kauft Unternehmen oder beteiligt sich an ihnen. Das

geschieht – wie bei Private Equity üblich – auch mit Krediten. Nach einigen Jahren verkauft er wieder, Ziel ist eine gute Rendite.

Aber zurück zum Essen: Wir wählen Gazpacho als Vorspeise. Dann Kalbsbrust auf Kartoffelpüree. Dazu bestellen wir Wasser. Heißt es im Knoblauch, der Ventilator über der Eingangstür kann die Hitze nicht vertreiben. Es sind eben Sommerzeiten. Das bedeutet wohl auch, dass die Geschäfte von Brockhaus eher ruhig verlaufen. Nein, sagt Brockhaus. Besonders bei Transaktionen unterhalb der Marke von 100 Millionen Euro „boomt es momentan unglaublich“. Na klar, denkt man gleich: Die Antwort war erwartbar. Was soll ein Firmenkäufer und Beteiligungsmanager wie Brockhaus auch berichten? Alles Flaute? Doch Brockhaus setzt erneut an: „Es ist wirklich so“, sagt er. Seit zwölf Jahren sei er im Geschäft,



Solange der Sommer hält, bleibt das Gazpacho auf der Speisekarte.

„und ich habe noch niemals zuvor erlebt, dass so viele Firmen zum Verkauf stehen.“ Als habe „jemand auf einen Knopf gedrückt, auf dem steht: Mittelstand zu verkaufen“.

Da mag die Finanzkrise noch so viel Unheil angerichtet haben und dem Geschäft der Private-Equity-Branche einen Dämpfer verpasst haben, Brockhaus sagt: „Die Verkaufswelle hat im Februar begonnen, und sie rollt weiter.“ Und: „Wir investieren in Technologie im Mittelstand.“ Das sind Automobilzulieferer, auch Firmlen in der Medizintechnik. Oder Maschinenbauer. Brockhaus ist auch bei dem Computerspiel-Vertriebler CDV Software Entertainment eingestiegen. Andere Namen oder wer sonst noch auf der Kaufliste steht, mag er aber nicht verraten. Seine Transaktionen liegen zwischen 20 und 120 Millionen Euro – mit Eigenkapitaleinsatz von 5 bis 25 Millionen Euro. Das sei ein Geschäft, das trotz Finanzkrise immer noch funktioniere, versichert Brockhaus. Auch Banken würden für diese Nische weiterhin Geld für kreditfinanzierte Übernahmen bereitstellen.

Gut, die Konjunktur, die sorgt ihn schon ein wenig. Zwar sinken im Abschwung auch die Preise für weitere Zukäufe, und „wir können günstiger investieren“. Doch die gekauften Unternehmen haben es auch schwerer, ihre Wachstumsziele zu erreichen. Und damit wird es auch viel härter, die Private-Equity-Eigner mit hohen Renditen zu beglücken.

Brockhaus erzählt, dass er aus einer mittelständisch geprägten Unternehmensfamilie stammt. Der

Familie im Siegerland gehörte ein Automobilzulieferbetrieb, den sie aber vor einigen Jahren verkaufte. Selbst dort einzusteigen, das stand für Brockhaus also nicht zur Debatte. Er hat Betriebswirtschaftslehre in Würzburg studiert. Nach Praktika bei Unternehmen wie BMW war ihm aber bald bewusst, „dass ich nicht in einem Konzern arbeiten will“. Mit welcher Idee er sich jedoch einmal selbständig machen würde, das war ihm damals noch nicht klar gewesen. Nur: Das Private-Equity-Geschäft reizte ihn bereits während des Studiums.

1995, nach dem Diplom, fing Brockhaus bei der Investmentbank Rothschild in Frankfurt an. 1997 wechselte er zu dem Private-Equity-Haus 3i. Dort hat er so ziemlich alles gemacht: von Start-up-Finanzierung bis zur eigenen Transaktion. „Es war wie ein College zur Private-Equity-Ausbildung.“ Im Jahr 2000 machte er sich selbständig, er wollte sein eigener Herr sein. „Räumlich und beruflich habe ich mich in den vergangenen 13 Jahren nur in einem Radius von 800 Metern verändert.“ Damals, Mitte der 90er, habe er noch geglaubt, nach drei Jahren aus Frankfurt weg zu sein, vielleicht Richtung London. Doch nun ist er immer noch am Main und lebt mit seiner Familie im Taunus.

Wenn er Menschen, die wenig von seiner Branche verstehen, erklären soll, was er genau macht, dann witzelt er: „Ich bin ein Grashüpfer.“ Das hört sich niedlich an, aber so kann er die bisweilen negative Heuschrecken-Debatte locker umschiffen. Er spielt aber auch ein wenig auf die Größe seiner Fir-

ma an: Brockhaus hat fünf Investmentspezialisten, es ist also ein Mianbieter und kein Vergleich zu Branchengrößen wie KKR oder Blackstone, die 60 Milliarden Dollar und mehr verwalten.

Brockhaus führt zwei Fonds mit einem Volumen von 180 Millionen Euro. Als er den ersten Fonds star-

Speisekarte

Gazpacho mit gebratener Wassermelone

Kalbsbrust auf Kartoffelpüree

Vanilleis

tete, war das mitten im Neo-Economy-Boom: 50 Millionen Euro sammelte er ein. Als die Marktblase platzte, „war ich glücklich, bisher wenig investiert zu haben“. Was seinen zweiten, neuen Fonds angeht, ist er nun „in der reinen Investitionsphase“. Das heißt, Brockhaus tingelt durchs Land, um sich Unternehmen anzuschauen. Gestern war er in Bayern. Mehr will er nicht verraten.

Das Geld für den Fonds und seine Einkaufstour kommt zu 95 Prozent von institutionellen Anlegern (wie etwa der KfW-Bank oder der Anlagefirma LGT Capital Partners). Den Rest liefern Familienunternehmen oder auch Privatleute. Zum Nachschub erzählt Brockhaus, dass er mit seinem ersten Fonds eine Rendite von 30 Prozent pro Jahr erzielt habe. Das werden seine Anleger wohl nun wieder erwarten. Trotz Konjunkturschwung.

Das große Putzen nach der Party

Wäscheberge im Schlafzimmer, Chaos in der Küche: Ein Anruf beim Reinigungsdienst sorgt für Ordnung.

VON MATHIAS PEER

Das kleine Wunder dauert nur wenige Stunden. Noch am Morgen nach der Geburtstagsfeier versinkt die Wohnung in schmutzigem Geschirr und leeren Weinflaschen – schon am Nachmittag ist sie wieder so sauber wie frisch nach dem Frühjahrsputz.

Die Flecken im Teppich sind verschwunden, die Gläser gespült und die Hemden im Kleiderschrank sogar nach Farben sortiert. Während das Geburtstags-

kind schon in der Arbeit ist, hat ein professioneller Reinigungsservice die Partyüberreste wieder weggefegt.

Sechseinhalb Stunden verwenden die Deutschen laut einer Untersuchung des Statistischen Bundesamtes pro Woche für den Wohnungsputz. Wenn es im Beruf mal gerade zu stressig ist oder eine private Feier etwas größere Dreckspuren hinterlassen hat, fehlt oft diese Zeit zum gründlichen Säubern.

Wer nur zu speziellen Anlässen Hilfe im Haushalt benötigt, muss dafür keine eigene Putzfrau einstellen. In vielen Großstädten bieten Reinigungsunternehmen auch Putzkolonnen für den einmaligen Einsatz an. Die Haushaltshilfen sind kurzfristig buchbar – und machen meist nicht nur die Wohnung

sauber, sondern waschen auch die Wäsche oder versorgen die Haus-tiere.

Das Angebot ist sinnvoll aus Sicht der Dienstleister: Mit Privat-haushalten können die Reinigungsunternehmen nur schwer Geld verdienen – sie werden von Schwarzarbeiterinnen unterboten. Mit Spezialangeboten wie dem großen Partyputz rechnen sie sich bessere Chancen aus.

Das Münchner Unternehmen Happymaids hat sich als eines der ersten auf den „Putzservice on demand“ spezialisiert. „Als mich meine Frau verlassen hatte, suchte ich nach jemandem, den ich nur gelegentlich zum Aufräumen bestellen konnte“, sagt Firmengründer Helmut Schwind. Weil er nicht fündig wurde, gründete er den Dienst zusammen mit einer Freundin ein-

fach selbst. Mittlerweile arbeiten in seiner Firma rund 50 Reinigungskräfte in München, Dresden, Hannover und dem Ruhrgebiet. Wenn alles nach Plan läuft, soll in den nächsten Monaten auch Köln als Standort dazukommen. Schwinds Kunden müssen keine dauerhafte Vertragsbindung eingehen: Die Reinigungskräfte putzen je nach Bedarf und sind innerhalb von 24 Stunden einsatzbereit.

Die Basisreinigung einer 50 Quadratmeter großen Wohnung kostet 59 Euro. Die Komplettreinigung gibt es für 120 Euro. Für diesen Preis werden zusätzlich etwa auch Backofen und Kühlschrank geputzt oder der Kalk von den Badezimmerfliesen entfernt. Jeder zusätzliche Quadratmeter kostet 1,30 Euro in der Basis- und 2,50 Euro in der Komplettvariante. Auf

Wunsch bügeln die Happymaids auch die Wäsche oder kaufen Lebensmittel im Supermarkt ein.

Ähnliche Dienste gibt es mittlerweile in fast allen großen Ballungsgebieten: In Berlin etwa wischt und wienert „CallACleaner.com“. Das Unternehmen verlangt 21,50 Euro brutto in der Stunde und kann die Aufträge in der Regel bereits am Tag nach der Bestellung erledigen.

Die Putzdienste sind auch einzeln buchbar: Herd- und Backofen macht der Anbieter ab 38 Euro sauber, Polstermöbel kosten 30 Euro. Den Wohnungsschlüssel bringen die Reinigungskräfte nach dem Säubern auch im Büro des Kunden vorbei.

Im gesamten Rhein-Main-Gebiet arbeiten die „Guten Geister“ (www.gutegeister.net). Für einen



Putzen auf Bestellung

Foto Diagenur

Einmaleinsatz ihrer Mitarbeiter verlangt Firmen-Inhaberin Inga Kumpel 35 Euro pro Stunde zuzüglich einer Pauschale von zehn Euro für die Anfahrtkosten.

Die Ausgaben für den Reinigungsservice sind steuerlich als „haushaltsnahe Dienstleistung“ absetzbar. 20 Prozent der Kosten können bis zu einer Höchstgrenze von 3000 Euro steuerlich geltend gemacht werden. Damit kann sich die Einkommensteuer um bis zu 600 Euro pro Jahr reduzieren.

Nichtsdestotrotz bleiben die Putzdienste auf Abruf Luxus: Eine Komplettreinigung inklusive Fensterputzen und Bodenreinigung kostet bei allen Anbietern mehrere hundert Euro. Aber der große Wohnungsputz nach der Geburtstagsfeier ist ja auch höchstens einmal im Jahr notwendig.