



TradeCentre



exzellente Kontakte und Informationsquellen - erstklassiges Trading Know-how

www.tradecentre.de

Nr. 252 vom 07.11.2006

Wir verfügen über exzellente Kontakte in der Wirtschaft und können auf eine Vielzahl gut informierter Quellen zurückgreifen. Profitieren Sie von unserem Wissensvorsprung und nutzen Sie unsere profunden Fachkenntnisse, um Ihren Gedankenhorizont über die Börsen zu erweitern.

Kommentar & Strategie

Liebe Leser,

wo geht es zum schnellen Geld? „Ich kaufe keine Aktien“, sagte mir ein knapp 30jähriger Mann auf der Tradersworld. „Mit CFDs kann man viel mehr Geld machen!“ Ich nickte zustimmend: „Mit CFDs kann man so richtig reich werden“. Ob die Gewinne letztendlich größer als die Verluste ausfielen, werde ich ihn kommendes Jahr fragen. Warum ein so hochgepreisener Trader wie Alexander Elder den weiten Weg von New York nach Frankfurt macht, um vor knapp 40 Leuten kostenpflichtige Seminare zu halten, war mir nie ganz klar, bis letzten Freitag, als ich eines besuchte. Wer so viel Belangloses erzählt, der verdient in den USA kein Geld, weder mit Seminaren, noch mit Trading, lediglich wenn ihn hier die Seminarveranstalter als „professionellen Trader aus New York“ anpreisen. Wenn Sie etwas über Moneymanagement erfahren wollen, dann besuchen Sie eine Universitätsvorlesung. Das Niveau ist höher und der Eintritt gratis.

Machen Sie sich um die Rally keine Sorgen. Der Markt wird weiter laufen! **In etwa einem halben Jahr rechne ich mit einem DAX-Stand bei 7000 Punkten.** Derzeit ist nicht ersichtlich was den Hausstrend in den statistisch stärksten Börsenmonaten aufhalten könnte. Inflation und Zinserhöhungsängste sind abgehakt, die Angst vor schwachen Zahlen hat sich bislang als Trugbild entpuppt und die Wirtschaftsprognosen werden stetig nach oben korrigiert. Der Sachverständigenrat der Wirtschaftswesen geht mittlerweile davon aus, dass der Mehrwertsteuererhöhung kein Einbruch der Konjunktur folgen wird. 1,8% lautet die Wachstumsprognose für 2007, was bedeutet, dass sich die kräftige Erholung auf dem Arbeitsmarkt fortsetzen wird. Das kann sehr wohl Einfluss auf den Aktienmarkt haben:

Mein Hauptaugenmerk diesbezüglich gilt dem Nebenwerte-Segment. Bislang leidet die zweite Reihe unter der Investitionsverweigerung der Privatanleger. Der Mai-Crash hat viele Anleger entmutigt. Erst langsam fasst diese Gruppe neuen Mut. Die Nebenwerte laufen, wenn Fonds Mittelzuflüsse erhalten. Das ist fast schon Gesetz. Ob das KGV bei 10 oder 15 liegt, ist dann Nebensache. Unser Depot besteht momentan aus hochkapitalisierten Aktien. Wenn die Fondsmanager wieder Geld zum Investieren in der Kasse haben, werden wir auch wieder die ein oder andere Nebenwerteperle für das Musterdepot kaufen!

Viel Erfolg wünscht
Simon Betschinger

Inhalt

- Editorial
- **Immofinanz** überlegt Dividendenzahlung
- **Immoeast**: Immotrek nach Osten
- **Software AG** schlägt IT-Star-Alliance vor
- **Hugo Boss**: Neue Bestmaren in 2007!
- **QIAGEN** ist optimistisch für 2007
- **Hannover Rück**: Übertreffen der Prognose?
- Interview mit **Florian Homm**

TradeCentre Exklusiv-Depot

exklusiver Research & optimiertes Trading

[Hier klicken für genauere Daten zu den Depottiteln!](#)

Regeln: Depotänderungen erhalten Sie vor Börseneröffnung per Email und SMS. Wir ordern mit Limit.

Gesco	2%
Verbio	-6%
Grammer	3%
Dyckerhoff	24%
KSB VZ	30%
Repower	28%

Startkapital am 15.04.2001	10.000,00
Aktienbestand	67.504,80
Cash	3.770,60
Depotwert	71.275,40
Depotentwicklung seit Jahresanfang	30,1%
Depotentwicklung seit 15. April 03	612,8%

Die Tradersworld hat es gezeigt. Die breite Masse interessiert sich nur für Rohstoffaktien, CFDs und andere hochspekulative Produkte. Davon lassen wir uns nicht beeindruckt. Dem schnellen Geld sollen andere nachjagen - und arm dabei werden. Wir konzentrieren uns weiterhin auf solide deutsche Aktien, für die wir ordentliche Geschäftsberichte vorliegen haben. In dreieinhalb Jahren haben wir so über 600% verdient. Diese langfristige Strategie schont Ihre Nerven und stärkt Ihren Geldbeutel.

Impressum und Haftungsausschluss:

Chefredakteur: Simon Betschinger
Stellvertretender Chefredakteur: Volker Glaser
freie Mitarbeiter: Stefan Müller
Kontakt: webmaster@tradecentre.de

Hinweis nach §34 WPHG zur Begründung möglicher Interessenkonflikte:

Mitarbeiter von TradeCentre, die an der Erstellung dieses Börsenbriefes beteiligt sind, besitzen Anteilsscheine an folgenden Aktien, die in dieser Ausgabe besprochen werden:
Repower

Die Empfehlungen sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Allen Informationen liegen Quellen zugrunde, die wir für vertraulich erachten. Für eine Richtigkeit der hier dargelegten Informationen können wir dennoch keine Garantie übernehmen. Eine Haftung für eventuelle Verluste und Schäden ist ausgeschlossen. Nachdruck oder Kopie ist nur mit Verweis auf www.tradecentre.de erlaubt.

Immofinanz überlegt Dividendenzahlung



Die 1990 gegründete und holdingähnlich strukturierte **Immofinanz AG** (AT0000809058) ist die **führende börsennotierte Immobiliengesellschaft** im Zentrum Europas. Das Unternehmen gliedert sich in die Teilunternehmen Immoaustria, Immowest und Immoeast. Wie uns **Vorstandschef Karl Petrikovics** bei unserem **Besuch** in der **Wiener Firmenzentrale** erläutert, spielt die Musik künftig bei der **Immoeast AG**, die ebenfalls an der Wiener Börse notiert und an der die Immofinanz 51 Prozent hält. „Der Osten Europas verspricht in den nächsten Jahren das stärkste Wachstum in der Immobilienbranche“, so der CEO. Der Österreich-Anteil am Immobilienportfolio wird in Zukunft tendenziell sinken. Im Bereich der Immowest liegt der Schwerpunkt der Immobilienanlagen vor allem in Deutschland. Zu den wichtigsten Investments und gleichzeitig auch spektakulärsten Immobilienprojekten der Immofinanz in Deutschland zählt das Projekt „**Lenbach Gärten**“ in München. Auf dem Gelände soll neben Eigentumswohnungen und Büroflächen auch ein **5-Sterne-Hotel der britischen Rocco Forte Gruppe** entstehen. „Der deutsche Markt ist selektiv sehr interessant. Im Bereich der Wohnimmobilien in Deutschland ist der Zenit aber bereits überschritten. Dieser Markt war vor drei Jahren sehr viel versprechend. Heute schauen wir uns nur noch ausgewählte Objekte an und greifen bei guten Gelegenheiten zu. Am attraktivsten schätzen wird den Logistiksektor ein“, sagt Petrikovics.

Das Portfolio der Wiener umfasst derzeit **2182 Immobilien** mit einer Nutzfläche von rund acht Millionen Quadratmeter, sowie einem **Verkehrswert von mehr als acht Milliarden Euro**. „Unser Ziel ist es, die aktuelle Bilanzsumme von zehn Milliarden Euro bis 2010 auf 15 Milliarden Euro zu steigern“, sagt Petrikovics. Operativ ist das Unternehmen glänzend unterwegs. Das EBIT konnte hat sich im ersten Quartal (Mai bis Juli) des Wirtschaftsjahres 2006/07 (per Ende 30. April) auf rund 145 Millionen Euro fast verdoppeln. Für das **Gesamtjahr 2006/07** bekräftigt Petrikovics frühere Angaben, **Umsatz und EBIT um jeweils circa 75 Prozent** zu steigern. Entsprechend müsste am Jahresende ein Umsatz von über 700 Millionen Euro und ein EBIT von circa 950 Millionen Euro in den Büchern stehen. Der **Gewinn je Aktie lag in 2005/06 bei 99 Cent**. „Trotz Verwässerung durch die Kapitalerhöhung im Mai mit einem Volumen von fast einer Milliarde Euro, bin ich zuversichtlich, dass wir auch das EPS aus dem vergangenen Wirtschaftsjahr mindestens erreichen oder auch übertreffen können“.

Petrikovics deutet auch eine **mögliche Änderung der Dividendenpolitik** an. Für das Geschäftsjahr 2006/07 könnte die bisher thesaurierende Gesellschaft erstmals eine Ausschüttung vornehmen. „Wir stellen solche Überlegungen an und es könnte durchaus sein, dass wir der Hauptversammlung einen entsprechenden Vorschlag zum Beschluss vorlegen werden“, so Petrikovics. Dabei sei eine **Dividendenrendite von vier Prozent** auf Basis des aktuellen Aktienkurses ein realistischer Wert. Um diesen zu erreichen, müsste die Immofinanz eine **Dividende von 37 Cent** auszahlen.

Die mit mehr als vier Milliarden Euro kapitalisierte Immofinanz ist mit einem **KGV von knapp zehn** enorm günstig bewertet. Wir empfehlen die Aktie konservativen Anlegern zum **Kauf**.

Immoeast: Immotrek nach Osten



Im Juni diesen Jahres hat die Immobiliengesellschaft mit dem Fokus auf Osteuropa über eine Kapitalerhöhung **2,75 Milliarden Euro** eingesammelt. Die Muttergesellschaft, die Immofinanz, hat bei dieser Transaktion voll mitgezogen und ist mit knapp 51 Prozent unverändert größter Einzelaktionär. „Wir wollen auch in Zukunft die Mehrheit an der Immoeast behalten. Unsere Tochter bleibt im Haus“, sagt uns **Vorstandschef Karl Petrikovics**, der in Personalunion auch CEO der Immofinanz AG ist, bei unserem **Treffen in der Wiener Firmenzentrale**. Für das laufende Geschäftsjahr 2006/07 per Ende 30. April will der Firmenchef **rund fünf Milliarden Euro in neue Projekte investieren**. Die Mittel aus der Kapitalerhöhung dienen zur Finanzierung des Vorhabens. Bereits in der ersten Hälfte diesen Wirtschaftsjahres hat die Immoeast Investitionen mit einem Volumen von circa 3,5 Milliarden Euro oder rund 70 Prozent des für 2006/07 geplanten Investitionsprogramms abgewickelt. Mit den vertraglich vereinbarten Investments (Forward Purchases, im Bau befindliche Entwicklungsprojekte, etc) erreicht das **Immobilienvermögen** der Gesellschaft damit **circa 5,5 Milliarden Euro**. Darüber hinaus befinden sich weitere Investitionen mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro im Stadium der Endverhandlung respektive in der Due-Diligence-Prüfung. Der **Schwerpunkt der Investitionen** liegt in Zukunft in **Rumänien und Bulgarien**. „Die künftigen EU-Beitrittsländer sind für uns sehr attraktiv“. Von der Türkei lässt Petrikovics hingegen die Finger. „Zum einen sind die Ertragsaussichten in Anbetracht der Risiken eines Investments in der Türkei gar nicht so attraktiv. Zum anderen konzentrieren wir uns auf die Märkte, in denen wir durch unseren frühen Start im Osten, unsere langjährigen Kontakte, das spezielle Know-how unserer Asset Manager und nicht zuletzt auch durch die historischen Verbindungen Österreichs zu der Region enorme Vorteile gegenüber allen Mitbewerbern haben. Das ist in Zentral-, Ost- und Südosteuropa durchwegs der Fall - in der Türkei hingegen nicht“, erläutert der Firmenchef.

Aufgrund der hohen **Eigenkapitalquote von fast 77 Prozent** per Ende Juli, kann die **Immoeast AG** (AT0000642806) noch kräftig investieren, bevor eine weitere **Kapitalmaßnahme** notwendig ist. „Vorerst ist keine Kapitalerhöhung geplant. Mit einer Eigenkapitalquote von 50 Prozent würde ich mich noch wohl fühlen. Wir wollen aber auch nie die Marke von 40 Prozent unterschreiten. Wir kennen das Immobiliengeschäft sehr gut und werden aus diesem Grund die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung nie voll ausschöpfen“, erklärt Petrikovics.

Offen lässt Petrikovics eine konkrete **Prognose für das Gesamtjahr**. In 2005/06 erzielte die Immoeast einen Gewinn von rund 170 Millionen Euro oder ein Ergebnis je Aktie von 76 Cent. Durch die Kapitalerhöhung erhöhte sich inzwischen das Aktienkapital von 222 auf knapp **556 Millionen Aktien**. „Aufgrund der erhöhten Anzahl an Aktien ist es schon ein sehr ehrgeiziges Ziel, den Gewinn je Aktie aus dem Vorjahr zu erreichen. Ich will aber heute nicht ausschließen, dass wir ihn eventuell doch erreichen oder auch übertreffen“, sagt Petrikovics.

Jüngst hat die **Deutsche Bank** das Coverage für die Immofinanz und die Immoeast aufgenommen. Die Banker der Blauen empfehlen die Aktie der **Immofinanz mit Kursziel zwölf Euro** und die **Immoeast mit Kursziel elf Euro** zum Kauf. In Kürze befindet sich Petrikovics zudem mit der Deutschen Bank zusammen auf **Roadshow in Frankfurt**. Die mit über 5,5 Milliarden Euro kapitalisierte Immoeast ist **kaufenswert**.

Software AG schlägt IT-Star-Alliance vor

Umsatz 06:	482 Mio
Umsatz 07:	535 Mio
EBIT 06:	110,8 Mio
EBIT-Marge:	23 %
Dividende 05:	0,80
Börsenwert:	1494 Mio



Einschätzung Aktie ▲

Karl-Heinz Streibich, Vorstandschef der Software AG (DE0003304002), hat sich für eine engere Kooperation unter mittelständischen Softwarehäusern in Deutschland ausgesprochen. „Unser Vorbild ist Star-Alliance in der Luftfahrtindustrie. Wir wollen eine IT-Allianz bilden, damit nicht jedes mittelständische Unternehmen eine eigene Grundlagenforschung betreiben muss, sondern sich auf individuelle und kundennahe Innovationen konzentrieren kann“, sagt der diplomierte Ingenieur im **Gespräch mit TradeCentre**. Dem Vernehmen nach hat der CEO bereits mit zahlreichen Firmen in Deutschland Gespräche geführt. „Die Zusammenarbeit soll im ersten Schritt aus 10 bis 15 Unternehmen bestehen. Bei unseren Gesprächspartnern war die Resonanz auf unser Vorhaben hervorragend“, betont Streibich. Bis zur **CeBIT 2007** will der Manager der Öffentlichkeit weitere Details zu dem Vorhaben präsentieren. In einem zweiten Schritt sollen in dem Verbund auch IT-Firmen aus Europa und Asien beitreten. Der Trend zur Serviceorientierten Architektur in der Softwareindustrie eröffnet den Unternehmen die Möglichkeit, individualisierte IT-Lösungen zu erhalten, die auf ihre Geschäftsmodelle und Kunden passgenau zugeschnitten sind. Eine Möglichkeit zur schnelleren Marktdurchdringung von Serviceorientierter Architektur, sieht Streibich in einer **gemeinsamen Plattformstrategie** für mittelständische Software-Anbieter. Mit Allianzen im Produktbereich mit **Fujitsu** und der **IDS Scheer AG** hat die Software AG bereits Kooperationen begonnen. „Langfristig ist es von großer Bedeutung, dass wir eigenes IT-Know-how unbedingt in Europa behalten und hierfür eigene Forschung und Entwicklung betreiben“, so Streibich.

Operativ ist Deutschlands zweitgrößtes Softwarehaus in diesem Jahr **glänzend unterwegs**. Für das **Gesamtjahr** kündigt Streibich ein **Umsatzplus von zehn Prozent** auf über **480 Millionen Euro** an. Die **EBIT-Marge** wird bei **22 bis 23 Prozent** erwartet. Analysten rechnen in 2006 mit einem Nettogewinn von rund 73 Millionen Euro oder 2,60 Euro je Aktie. „40 Prozent unseres Nettogewinns wollen wir an unsere Aktionäre als Dividende ausschütten“, so der CEO. Entsprechend wird die Software AG die **Dividende aus dem Vorjahr von 80 Cent erhöhen**.

Neben organischem Wachstum prüft Streibich permanent auch **externes Wachstum** über Akquisitionen. „Wir schauen uns in drei Richtungen um. Erstens interessieren wir uns für technologische Ergänzungen. Zweitens wollen wir in bestimmten Regionen unsere Vertriebswege optimieren. Wir könnten an dieser Stelle uns beispielsweise den entsprechenden Vertriebspartner in der jeweiligen Region kaufen. Drittens halten wir Ausschau nach neuen Themenfeldern im Produktbereich“, konkretisiert der 55-jährige die **Akquisitionsstrategie**. „Da wir aber sehr genau auf die Wertsteigerung unseres Unternehmens achten, kommen viele Firmen für eine Übernahme allerdings nicht infrage. Das schränkt uns ein und einen Fehlschuss können wir uns nicht erlauben. Wir prüfen aus diesem Grund akribisch“. **Offen** wäre Streibich indes **auch für eine Fusion**. „Wenn das Sinn ergibt, warum nicht. Aber die Software AG will in jedem Fall die Eigenständigkeit bewahren, was aufgrund unserer Aktionärsstruktur auch gesichert ist“, ergänzt der Vorstandsvorsitzende.

TradeCentre Dauerfavorit Software AG hat sich in diesem Jahr prächtig entwickelt (40 Prozent Kursplus seit Jahresbeginn!). Lassen Sie Ihre **Gewinne weiter laufen**.

Hugo Boss: Neue Bestmarken in 2007!

Umsatz 06:	1490 Mio
Umsatz 07:	1653 Mio
EBT 06:	180 Mio
EBT-Marge:	12,1 %
Dividende 05:	1,00
Börsenwert:	2675 Mio



Einschätzung Aktie ►

Bereits Ende Juli haben wir prognostiziert, dass der schwäbische Modehersteller bei der **Planung** für das Gesamtjahr bei Umsatz und Gewinn **zu konservativ** agiert und die Prognose in 2006 übertreffen wird. Nunmehr hat **Vorstandschef Bruno E. Sälzer** die Ziele für dieses Jahr nach oben korrigiert. Anstatt einem währungsbereinigten Umsatzplus von zehn bis zwölf Prozent, sollen die **Einnahmen um 12 bis 14 Prozent** expandieren. Der Gewinn soll proportional zum Umsatz wachsen. Entsprechend rechnen wir in **2006** mit einem **Umsatz von rund 1,5 Milliarden Euro** und einem **Ergebnis vor Steuern** von circa **180 Millionen Euro**. Netto dürfte am Jahresende ein Gewinn von circa 125 Millionen Euro in den Büchern stehen oder ein **Ergebnis je Aktie von etwa 1,77 Euro**. Zu Jahresbeginn hat der Firmenlenker lediglich ein Umsatzplus von sieben bis neun Prozent in Aussicht gestellt.

Immer flotter entwickelt sich das **Damensegment** der Gesellschaft. Nach neun Monaten lag das **Umsatzplus in dem Segment bei 70 Prozent** oder bei mehr als 126 Millionen Euro. Im selben Zeitraum steuerte der Bereich sechs Millionen Euro zum Gewinn bei. Frauen schaffen bereits zehn Prozent des Umsatzes in Metzungen an. Laut früheren Angaben Sälzers gegenüber uns, sollen die Damen **mittelfristig 30 Prozent des Konzernumsatzes** ausmachen. Nach anfänglichen Startschwierigkeiten etabliert sich **BOSS Women** zum **Wachstumstreiber des Unternehmens**. Das Gros der Profite liefert aber unverändert die Domäne **Herrenmode**, deren **Umsatzrendite von 11,7 Prozent** nach neun Monaten mehr als doppelt so hoch wie in der Damenmode lag. Ebenfalls zum Wachstum tragen die **renditeträchtigen Geschäfte in den rund 200 eigenen Läden** bei. Wie Sälzer in einer Telefonkonferenz erläutert, sollen noch mindestens neun bis zehn weitere Läden bis Anfang nächsten Jahres folgen.

Nach **ESCALA** ist auch bei **HUGO BOSS** (DE0005245534) das Thema **Kindermode** aktuell geworden. Wie bei vielen anderen Modekonzernen, soll durch die Einführung einer Kindermodenkollektion die **Markentreue weiter gefördert werden**. In 2008 wird die erste Kollektion auf Basis des **BOSS Orange Labels** erscheinen. In welcher Größenordnung sich entsprechende Umsätze bewegen könnten, wollte und konnte Sälzer zum jetzigen Zeitpunkt auf Nachfrage nicht sagen. „Dafür ist es definitiv zu früh. Ein Megageschäft versprechen wir uns davon aber nicht. Unser Ziel ist, dass wir unsere potenzielle Klientel möglichst früh an die Marke binden“, erörtert der Vorstandsvorsitzende. Auch Anfragen was die Einführung eines **hochwertigeren Labels** betrifft, um die durch den **Verkauf der Baldessarini-Sparte** entstandene Lücke aufzufüllen, erteilt der CEO eine klare Absage. „Wir sind aktuell mit unseren Kollektionen sehr gut aufgestellt“ gibt sich Sälzer zu recht selbstbewusst. Für das **kommende Jahr** rechnet der Vorstand jedenfalls **erneut mit neuen Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis**, ohne dies allerdings zu konkretisieren.

Die mehrheitlich von der italienischen **Modegruppe Valentino**, eine Tochter des Italo-Konzerns Marzotto, kontrollierte **BOSS-Aktie** hat sich in den letzten Jahren exzellent entwickelt. Wir haben die Aktie im Februar 2003 nahezu bei Tiefstkursen zu zehn Euro zum Kauf empfohlen. **In nunmehr knapp vier Jahren hat sich die Aktie sodann fast vervierfacht**. Nach diesem imposanten Kursgewinn ist der mit Herrenmode groß gewordene Konzern an der Börse knapp 2,7 Milliarden Euro schwer. Wir empfehlen die **Aktie mit nachgezogenem Stoppkurs weiter zu halten**.

Das TradeCentre-Bewertungssystem: Wir vergeben bei unseren Analysen lediglich drei verschiedene Einschätzungen für die besprochenen Aktien: Kaufen (grüner Pfeil), Halten (blauer Pfeil) oder Verkaufen (roter Pfeil). Die meisten Aktien werden mit "Halten" eingestuft. Ein Kaufen-Rating erhalten nur Aktien, die sowohl fundamental, als auch charttechnisch, unserer Meinung nach ein **besonders hohes Kurspotential** versprechen und nach unten gut abgesichert sind. Wir übernehmen diese Werte dann in unser Investment-Depot und verfolgen die Aktien dort weiter. Sie sehen dann auf einen Blick, wenn Handlungsbedarf besteht!

QIAGEN ist optimistisch für 2007

Umsatz 06:	460 Mio
Umsatz 07:	529 Mio
EBIT 06:	124,2 Mio
EBIT-Marge:	27 %
Dividende 05:	0,00
Börsenwert:	1834 Mio

Einschätzung Aktie ▲



Nach der Übernahme von Serono durch die deutsche Merck zählt das an der Nasdaq und im TecDAX notierte Unternehmen zu der **größten Biotechgesellschaft in Europa**. Bis Jahresende wird **QIAGEN** (NL0000240000) rund 2000 Mitarbeiter beschäftigen, sagt uns **Finanzvorstand Roland Sackers** im **Hintergrundgespräch**. Das Unternehmen wird auch in Zukunft weiter stark in die Belegschaft investieren. „Wir investieren am Standort Hilden massiv und werden in den nächsten Jahren weitere 500 Mitarbeiter allein in Deutschland aufbauen“. Das stark auf Wachstum ausgerichtete Unternehmen profitiert zusehends vom Bereich der **molekularen Diagnostik**. „Die Sparte wird in den nächsten Jahren sehr dynamisch wachsen und uns noch viel Freude bereiten“, so der CFO. Jüngst hat QIAGEN die **Firma Genaco** gekauft und den Bereich nochmals erheblich gestärkt. „Die Übernahme ist ein riesiger Schritt für uns in der molekularen Diagnostik“. Genaco hat eine eigene PCR-basierte Multiplex-Technologie, mit der in einem Durchgang nach einer ganzen Reihe von Krankheitserregern gesucht werden kann. Laut Sackers ist diese Übernahme aber sehr wahrscheinlich **nicht die Letzte in diesem Jahr**. „Unsere Pipeline ist mehr als voll. Wir sind sehr beschäftigt und rechnen bis Jahresende noch mit einer weiteren Übernahme“, so Sackers. Das Unternehmen will sich weiter im Bereich der molekularen Diagnostik stärken und schaut sich parallel auch regional nach interessanten Firmen um. „Wir sind zum Beispiel in Südamerika, Osteuropa und vielen asiatischen Ländern noch gar nicht vertreten. Das wollen wir ändern und schauen uns hier nach Distributoren um“. Mit einer **Liquidität von mehr als einer halben Milliarde Euro** hat QIAGEN weiterhin eine enorme firepower um Akquisitionen auch finanzieren zu können.

In Kürze wird die Gesellschaft die **Zahlen für das dritte Quartal** veröffentlichen. „Das Quartal ist in unserer Industrie, soweit bisher veröffentlicht, erfreulich verlaufen“, sagt Sackers. Für Q3 dürfte das Unternehmen also die eigene Planung mindestens erreicht haben. Für die Zeit von **Juli bis Oktober** wurde ein **Umsatz** zwischen **115 und 118 Millionen Dollar** in Aussicht gestellt bei einer **EBIT-Marge von 26 bis 28 Prozent**. Pro Aktie wird ein Gewinn von 13 bis 14 Cents erwartet. Die negativen Sondereffekte aufgrund der Gentra-Übernahme schätzen wir für die Periode auf einen Cent je Aktie. Die **Prognose für das Gesamtjahr bekräftigt der Finanzvorstand**. Der Umsatz soll sich auf 452 bis 463 Millionen Dollar belaufen. Pro Aktie rechnet die Firma mit einem bereinigten Gewinn zwischen 52 und 56 Cents. Aus heutiger Sicht schlagen die Sondereffekte in 2006 mit neun Cents zu Buche. Für das **kommende Jahr** zeigt sich Sackers **zuversichtlich**, den **Umsatz** erneut im **zweistelligen Prozentbereich** zu steigern und die **Marge** um einen weiteren **Prozentpunkt zu verbessern**, um mittelfristig die **Marge von 30 Prozent** zu erreichen. „Wir sind für 2007 sehr optimistisch und rechnen weiterhin mit hoch profitablen Wachstum“, sagt Sackers.

QIAGEN ist auf Freefloat-Basis im **TecDAX** mit einer Kapitalisierung von mehr als 1,8 Milliarden Euro die **größte Gesellschaft**. Die mehrfachen Empfehlungen für die Aktie machen sich inzwischen bezahlt. **Blieben Sie investiert!**

Hannover Rück: Übertreffen der Prognose?

Prämie 06:	10,7 Mrd
Prämie 07:	11,2 Mrd
Netto 06:	450 Mio
Netto 07:	490 Mio
Dividende 05:	0,00
Börsenwert:	3978 Mio

Einschätzung Aktie ▲



Am 14. November wird der im MDAX-gelistete Rückversicherer Zahlen für das dritte Quartal veröffentlichen. Wir rechnen mit einem **sehr guten Zahlenwerk**. Die Periode ist in der Regel ein Zitterquartal und ist geprägt von der **Hurrikan-Saison in den USA**. Glücklicherweise war die Hurrikan-Saison in diesem Jahr **sehr ruhig**. Im letzten Jahr wurde der Gewinn der **Hannover Rück** (DE0008402215) durch die Wirbelstürme „Katrina“, „Rita“ und „Wilma“ quasi vollständig weggefegt. Für dieses Jahr hat **Vorstandschef Wilhelm Zeller** eine **Eigenkapitalrendite** von mindestens **15 Prozent** in Aussicht gestellt. Im ersten Halbjahr lag diese Kennziffer bereits bei knapp 20 Prozent oder rund 257 Millionen Euro. In 2006 müsste das Unternehmen nach Zellers Planung mindestens 390 Millionen Euro verdienen. Das erscheint uns aufgrund der ruhigen Hurrikan-Saison doch **extrem konservativ**. Der Firmenlenker dürfte sodann die **Jahresziele massiv übertreffen** respektive Mitte November die eigene **Prognose nach oben korrigieren**. Nach unseren Berechnungen verdient die Hannover Rück in diesem Jahr **mehr als 450 Millionen Euro**. Pro Aktie entspricht der von uns erwartete Überschuss heuer 3,73 Euro. Analysten sind sogar noch etwas zuversichtlicher und rechnen mit einem EPS von 3,80 bis 3,90 Euro. Zudem gehen wir fest davon aus, dass die Norddeutschen für 2006 wieder eine **Dividende ausschütten**. Diese ist in 2005 ausgefallen. Die Rekorddividende von einem Euro für das Jahr 2004 dürfte die Firma mit Sicherheit ausschütten, wenn nicht sogar deutlich erhöhen.

Die zahlreichen Naturkatastrophen aus dem vergangenen Jahr konnten die Rückversicherer dazu nutzen, **höhere Preise bei den Erstversicherern** durchzusetzen. In den USA konnte die Hannover Rück die Preise zum Teil fast verdoppeln. Zeller rechnet in Zukunft bei Katastrophenschäden unverändert mit hohen Preisen und er sieht auch bei Abschlüssen von Verträgen **keinen Abbruch des Trends**. Zeller betonte im August uns gegenüber, dass er **sehr optimistisch für das kommende Jahr** ist und er **keinen Rückgang des Gewinns** erwartet. Analysten sind sich hinsichtlich des kommenden Jahr noch uneins. Vereinzelt wird noch mit einem Gewinnrückgang gegenüber diesem Jahr gerechnet. Manche Beobachter erwarten eine Steigerung des Gewinns auf über vier Euro je Aktie. Das würde einem **Nettogewinn von fast einer halben Milliarde Euro** entsprechen, soviel wie noch nie zuvor in der Geschichte des Unternehmens. Im Kerngeschäftsfeld der Schaden-Rückversicherung schaut sich Zeller unverändert nach **Zukäufen** um. Strategische Preise will Zeller aber nicht bezahlen. Im Auge hatte der CEO jüngst die in Schwierigkeiten geratene **Scottish Re**. Angeblich hat sich das Unternehmen aber nunmehr aus dem **Bieterverfahren zurückgezogen**. Eine Sprecherin wollte dies auf Nachfrage aber nicht kommentieren. Wir rechnen mit Details zur Veröffentlichung der Zahlen seitens Zeller.

Mit einem **KGV von knapp neun** ist der weltweit viertgrößte Versicherer sehr günstig zu haben. Im Vorfeld der Zahlen bieten sich **Käufe** an.

Interview mit Florian Homm



Hedgefonds-Manager

TradeCentre: Herr Homm, der Dow Jones hat einen neuen Rekord geknackt. Der DAX markiert fast täglich neue Jahreshochs. Die Hausse bei den Blue Chips ist in vollem Gange. Wie lange hält die Rallye noch an?

Florian Homm: Die Stimmung am Markt ist allgemein extrem gut, was mich natürlich wie immer nervös macht. Wir stehen dem Markt im Wesentlichen neutral gegenüber. Wir sind weder massiv short noch überwiegend long. Zwei Szenarien sehen wir: Einmal, dass wir in den großen Indizes einen schönen Durchmarsch um weitere 10 bis 20 Prozent sehen. In Deutschland sind von 30 DAX-Werten maximal zehn Aktien fundamental fair oder teuer. Das lässt Spielraum nach oben offen. Und danach aber eine ganz starke Korrektur von 25 bis 30 Prozent. Alternativ erst nochmals einen kleinen Rücksetzer von circa fünf Prozent und dann erst ein kräftiger Aufschwung. Auslöser für eine starke Korrektur im nächsten Jahr wäre zum Beispiel: Ein Angriff von Amerika gegen den Iran, stärkere Abschwächung des Konsums in den USA, der bereits heute überlastet ist. Drittens: Die Gewinnmargen der Unternehmen sind so hoch wie selten zuvor. Aufgrund von wachsenden Kapazitäten und stärkerem Wettbewerb, sowie einer möglichen industriellen Abschwächung, dürften die Margen unter Druck kommen. Hier ist mir für 2007 der Optimismus im Markt zu groß, was die künftige Gewinnentwicklung der Unternehmen angeht. Ein weiteres Damoklesschwert einer eventuellen demokratischen Regierung in den USA sollten wir ebenfalls im Hinterkopf behalten, die dann noch liberaler die Steuergelder ausgibt.

TradeCentre: In den Nebenwerten in Deutschland ist noch gar keine Hausse-Stimmung. Folgt das Segment der Small- und Midcaps noch oder ist hier die Stimmung völlig am Boden?

Florian Homm: Normalerweise steigen erst die großen Werte, dann folgt eine Emissionsflut und dann steigen auch die kleinen Werte. Daraufhin folgt eine Trauerfeier. Das hatten wir im Mai. Bisher haben sich die kleinen Werte, bis auf sehr wenige, kaum erholt. Wir sind jetzt an einem spannenden Punkt. Einige kleine Unternehmen sind sehr gut unterwegs und übertreffen die Erwartungen. Das Chance/Risiko Verhältnis ist bei einigen Titeln sehr gut. Diese Aktien werden im Moment nicht beachtet. Zu der Kategorie gehört zum Beispiel Ecotel. Das IPO wurde verhunzt. Die Aktie steht 25 Prozent unter Emissionswert und müsste eigentlich 15 bis 20 Prozent darüber stehen. Operativ läuft das Geschäft. Das Risiko nach unten ist begrenzt. Nach oben sehe ich eine Chance von markanten, zweistelligen Prozentzahlen in den nächsten zwölf Monaten. Unternehmen mit einer klaren Visibilität dürften nun langsam anspringen. Selektiv erwarte ich nochmals eine Rallye. Aber eine breite Partystimmung bei Small- und Midcaps sehe ich nicht.

TradeCentre: Welche Branchen favorisieren Sie zurzeit und bei welchen Unternehmen raten Sie eher zur Vorsicht?

Florian Homm: Auf der Branchenseite bin ich positiver bei Versicherern als bei Banken. Allianz und Münchener Rück sind zum Beispiel attraktiv. Die Banken sind auf dem relevanten Kurs/Buchwert-Verfahren europaweit eher teuer, das Kreditwachstum war in den letzten Jahren überdimensional und die Risikorückstellungen sind minimal. Zudem schrumpft die Geldmenge seit einigen Monaten. Die Deutsche Bank hat eine Risikovorsorge von 0,01 Prozent. Viel Spielraum hat die Bank nicht, wenn es bei den Krediten nicht mehr so rosig läuft oder mit dem Kapitalmarktgeschäft. An die glückselige Wiederbelebung der Telekomaktien glaube ich nicht. Da gibt es aber auch Spreu und Weizen. Für einen gut ausgerichteten Wachstumswert wie QSC bin ich zuversichtlich. Für qualitativ hochwertige Firmen wie United Internet bin ich bei Schwäche auf der Käuferseite. Auf der Verliererseite sehe ich Freenet und Mobilcom, die strategisch schlecht aufgestellt sind. Bei Einzelhandelsaktien wäre ich vor allem bei Karstadt/Quelle und Medion vorsichtig. Selbst Metro tut sich schwer. Douglas und Fielmann sind gut, aber schon zu teuer. Bei den Autoaktien gefällt mir bei Schwäche Porsche und eine restrukturierte Daimler ohne Chrysler oder dem Spin-off. Bei der Solarbranche bin ich bis auf Solarworld insgesamt sehr skeptisch. Zudem sind bis auf TAG Tegernsee und Bau-Verein zu Hamburg nahezu alle Immobilienaktien jenseits von Gut und Böse bewertet. Gagfah und Patrizia Immobilien handeln bei 170 Prozent des inneren Wertes. Das ist total überteuert. Meine negative Meinung zu MLP halte ich ebenfalls aufrecht. Vor allem aufgrund des Insiderverkaufs vom Ex-CEO Bernhard Termühlen, der das Unternehmen besser kennt als jeder andere von uns. Also, weiterhin Vorsicht bei MLP.

TradeCentre: Einer Ihrer Favoriten aus dem letzten Jahr war die Balda AG. Sind Sie bei der Aktie noch optimistisch?

Florian Homm: Wir haben uns von der Position mit Gewinn komplett getrennt. Die Chancen in Asien sind noch nicht zu kalkulieren und die Risiken in Europa nicht abzuwägen. In der Branche hat sich fundamental etwas verändert. Die Handyhersteller sind im Preiskampf und tragen diesen auf dem Rücken der Zulieferer teilweise aus. Das führt dazu, dass Balda die Margen von zehn Prozent nicht mehr halten kann. Dem steht eine erhebliche Asien-Fantasie gegenüber, die für uns aber schwer greifbar ist. Bei vier Euro wäre es durchaus eine Spekulation wert.

TradeCentre: Was halten Sie von der Absicht durch Audley Capital Advisors die Balda AG von der Börse zu nehmen und den Aktionären sieben bis acht Euro je Aktie zu bieten?

Florian Homm: Halte ich für völlig unprofessionell. Wenn man eine Übernahme macht und wir haben viele schon gesehen, schreibt man dies nicht auf ein Plakat oder schreit es in die Presse. Bei Interesse einer Übernahme spricht man mit den entsprechenden Organen und der BaFIN und klärt das Vorhaben entsprechend. Es ist völlig unüblich, dies über die Presse auszutragen und ich glaube nicht, dass das Vorhaben von Audley fundiert ist. Im Investment-Banking verhält man sich so jedenfalls nicht.

TradeCentre: Mit der Absolute Capital Management Holdings sind Sie inzwischen mit Ihrer Firma selbst an der Börse notiert? Haben Sie keine Angst vor Heuschrecken oder Leerverkäufern?

Florian Homm: Solange wir circa so viel Cash haben, dass wir die Hälfte des Freefloats aufkaufen könnten und jeden Monat um die zwei Millionen Euro Cash generieren, mache ich mir da überhaupt keine Gedanken. Wir haben einen Börsenwert von circa 150 Millionen Euro. Analysten schätzen, dass wir 25 bis 30 Millionen Euro Cash haben und in 2006 zwischen 22 und 25 Millionen

Euro netto verdienen. Wenn ich den Cashbestand abziehe, den die Analysten schätzen, hat die Aktie ein KGV von 4,5. Vergessen Sie bitte nicht, dass wir gut Geld verdienen können, wenn die Börse fällt. Wir sehen uns in der Lage, in jedem Börsenklima zu reüssieren.

TradeCentre: *Welche Ziele haben Sie mit der Absolute Capital Management in den nächsten Jahren?*

Florian Homm: Unser Ziel ist ganz klar! Wir wollen ein zweites und drittes Standbein aufbauen, das uns in Richtung der drei Milliarden Euro Assets under Management bringt. Wir wachsen seit fünf Jahren beim Gewinn schneller als alle unsere notierten Mitbewerber. Wir haben aber ein bereinigtes KGV von nur einem Drittel unserer Branche. Und wenn wir unseren Cashflow komplett als Dividende auszahlen, läge die Dividendenrendite bei 15 bis 20 Prozent. Zudem haben wir bald die Option, unsere eigenen Aktien zurückzukaufen. Wir sind aber keine Marktschreier und haben uns massiv zurückgehalten.

TradeCentre: *Welche Favoriten haben Sie unseren Lesern, neben Ihrer eigenen Aktie, in diesem Jahr mitgebracht?*

Florian Homm: Natürlich unsere eigene Aktie. Absolute Capital Management wächst schnell und ist sehr günstig. Der Leser muss sich aber hierbei seinen eigenen Reim machen. Sehr gut gefällt mir außerdem Spark Networks, die ehemalige Matchnet. Das Unternehmen wächst mit 15 bis 20 Prozent und macht inzwischen in jedem Quartal steigende Nettogewinne. Es gab dort eine ernsthafte Anfrage einer Übernahme zum Preis von sechs Euro. Alle wesentlichen Anteilseigner haben die Offerte in die Wüste geschickt. Unser Kursziel liegt bei acht bis neun Euro, also auch ein Verdopplungspotential wie bei Abcapman. Ich erwarte, dass dieses Unternehmen eigene Aktien zurückkauft. Das Unternehmen ist am Markt total verkannt. Am Tief notiert auch die Gruppe Elephant Seven und Pixelpark. Bei Pixelpark entsteht derzeit die Nummer eins im Bereich e-commerce in Deutschland. Wir sind sehr positiv bei Pixelpark, auch durch die Kooperation mit Springer und Jacoby sowie der Schaffhausen Gruppe. Ich traue dem Papier mindestens eine Chance von 50 Prozent für das nächste Jahr zu. Ich rechne mit weiteren Zukäufen sowie organischem Wachstum, die den Gewinn je Aktie steigern. Aus den Einspareffekten resultiert ein nennenswerter weiterer Gewinnschub. Zudem erwarte ich vom Management eine klare Guidance für die Jahre 2007 und 2008. Das sollte einige Leute doch positiv stimmen.

TradeCentre: *Absolute Capital ist unter anderem am BVB und TAG Tegernsee und Mologen signifikant beteiligt. Wie geht es bei diesen Firmen weiter?*

Florian Homm: Bei Mologen sehe ich neue Höchstkurse. Professor Wittig ist verspätet mit seinen Resultaten gekommen und wurde erst mal abgestraft. Das Unternehmen wird sich aber durchsetzen und dann müsste die Aktie auch neue Höchststände erreichen. TAG Tegernsee ist neben dem Bau-Verein zu Hamburg die beste und günstigste deutsche Immobilienaktie. Beide Werte handeln mit signifikanten Abschlägen zum inneren Wert. Die Aktie des BVB wird dann performen, wenn sich der sportliche Erfolg einstellt. Die wirtschaftliche Sanierung läuft besser als geplant. Wir schätzen, dass die Firma aktuell 20 Millionen Euro auf dem Festgeldkonto hat. Das hatte der BVB seit dem Börsengang nicht mehr. Der Fundus an Spielern ist gut, muss aber noch integriert werden. BVB ist ein absoluter Markennamen, der das aktuelle Kursniveau heute wieder mit Substanz rechtfertigt. Sollte sich in den nächsten 14 Monaten auch ein sportlicher Erfolg einstellen, das heißt, die Teilnahme am Uefa Cup oder der Champions League, ist

eine Kurschance von 50 bis 100 Prozent realistisch.

In all den erwähnten Aktien sehe ich relativ wenig Risiko. Mologen ist aber ein Biotechtitel, hier sind immer Risiken vorhanden. Alle diese Firmen stehen nicht auf dem Radarschirm des Marktes und performen fundamental. Das jeweilige Management rennt auch nicht wie wild durch die Gegend und preist die Story irre an. Es sind alles Unternehmen aus einer Mischung von Substanz, Turnaround, Rückkauf und günstiger Bewertung.

TradeCentre: *Haben Sie als Trüffelschwein in den letzten Monaten an der Börse einen Trüffel gefunden?*

Florian Homm: Wir haben einen super Hammer. In meinem Leben hatte ich gut ein Dutzend Werte, die sich verdreißigfach bis verhundertfach haben. Dazu gehört zum Beispiel Fortune Management, die wir bei zehn Cent aufgegriffen haben. Oder eine Bremer Vulkan die von 100 auf Null Euro gefallen ist, sowie WCM, die von zehn Euro auf zehn Cent gefallen ist. Ich exponiere mich mit Aktien relativ selten derartig. Aber gut alle zwei bis drei Jahre spreche ich auch eine Core-Empfehlung aus. Ich mache dies nur bei Aktien, bei denen ich eine riesen Chance bei begrenztem Risiko sehe. Es handelt sich um Clinuvel Pharmaceuticals. Wir halten inzwischen mehr als 20 Prozent an der Gesellschaft. Seit ungefähr einem Jahr sind wir an der Firma dran. Das Unternehmen macht extreme Fortschritte.

TradeCentre: *Was macht das Unternehmen genau?*

Florian Homm: Clinuvel entwickelt unter dem Namen CUV1647 ein dermatologisches Medikament gegen Polymorphe Lichtdermatose (Sonnallergie) und Aktinischer Keratose (Vorläufer des Hautkrebs), Hautkrebs sowie gegen Lichtallergie, letzteres Segment ist jedoch nur sehr klein. Bei der Haut- bzw. Sonnallergie ist im nächsten Jahr der Start der Phase III möglich. Die klinische Phase II ist abgeschlossen. Das alleine würde eine Verdopplung des Börsenkurses rechtfertigen. Das Marktpotenzial ist laut der renommierten Marktanalysegesellschaft IMS weltweit riesig. Clinuvel hat de facto vier potenzielle Blockbustersegmente in der Pipeline. Das heißt, jedes einzelne Segment könnte einen Börsenwert von einer Milliarde Euro darstellen. Zudem könnte CUV 1647 bei über drei Millionen Organtransplantationspatienten, bei steigender Tendenz, die Standardlösung gegen Hautkrebs werden. Die wenigsten wissen, dass die immunsuppressiven Medikamente dazu führen, dass sich das Hautkrebsrisiko um circa 6000 Prozent steigert. Hautkrebs ist die häufigste Todesursachen bei Organtransplantationspatienten.

TradeCentre: *Und das vierte Segment?*

Florian Homm: Viertes Segment ist eine positive Nebenwirkung der Substanz. Man wird braun ohne in die Sonne gehen zu müssen. Dieser Markt ist wahnsinnig groß. Allergien, die Botox produzieren, ist derzeit mit 14 Milliarden Euro bewertet. Warum sollten Leute, die sich ihre Falten wegspritzen lassen, sich nicht sagen: Klasse, ich kann jetzt meine Haut schützen und gut aussehen ohne mir die Haut zu verbrennen. Wenn alle vier Kernsegmente aufgehen, haben wir ein Bewertungspotenzial von 1,5 bis 3 Milliarden Euro. Auf der Risikoseite ist EPP, unter anderem als die Hannelore Kohl Krankheit bekannt, sehr viel versprechend. Das sichert die aktuelle Bewertung nach unten ab. Aktuell ist Clinuvel mit 70 Millionen Euro kapitalisiert, davon circa die Hälfte in Bargeld unterfüttert und somit komplett durchfinanziert. Eine ernsthafte Konkurrenz ist auf breiter Sicht nicht erkennbar. Für 2007 rechne ich zudem mit einer industriellen Partnerschaft, in einem der vier Kernsegmente. Allein dies wäre auch gut für eine Kursverdopplung. Wir haben somit

zahlreiche Auslöser, die zur Neubewertung führen können.

TradeCentre: *Sind Sie auch vom Management überzeugt?*

Florian Homm: Wir haben komplettes Vertrauen in das stockkonservative, umsetzungsorientierte und tiefstapelnde Management. Der CEO ist eigentlich ein Anti-Promoter und Vollblut Manager, was mir sehr gut gefällt. Das Investment ist für uns kein simpler Trade, sondern eine Kauf und Weglegaktie, was extrem selten vorkommt. Zudem, wenn das Medikament in den Markt kommt, wird es Millionen von Menschen helfen. Wo sonst ist mein Risiko beschränkt, mit einer derart massiven Kursfantasie? Für mich ist Clinuvel somit ein Juwel, den ich höchstens alle zwei bis drei Jahre entdecke.

TradeCentre: *Seit vergangenen Herbst herrscht in Deutschland die große Koalition. Welche Bilanz nach einem Jahr Schwarz-Rot können Sie für Deutschland ziehen?*

Florian Homm: Armselig! Die Restrukturierungsleistungen der Sozialdemokraten war vor der großen Koalition weitaus besser. Hier geht es nur um Pfründeverteilung und Pfründe vermehrung, anstatt einer Sanierung unseres desolaten Beamtenapparates, der global inzwischen eher belächelt wird. Ich lass mich als Deutscher nur ungern unter Finanzkollegen weltweit bemitleiden. Eine Hoffnung auf Besserung ist meines Erachtens unwahrscheinlich. Der deutsche Staatsapparat müsste viel effizienter arbeiten. Wir machen Fortschritte, nicht wegen des Staates, sondern trotz des staatlichen Missmanagements. Nur im Geld ausgeben ist unser Staat Weltmeister und hat dafür irrsinnig wenig vorzuweisen. Unser Ausbildungswesen ist zum Beispiel desolat. Das zieht sich vom Kindergarten über die Universitäten hinweg. Das Verteidigungsministerium ist extrem schwach. Eine professionelle Armee wäre sinnvoller und kosteneffektiver. Der Staat kann locker durch Effizienzsteigerungen bis zu zehn Prozent der Ausgaben senken, ohne die Leistungen signifikant zu reduzieren. Das Kernproblem sind nicht die Mitarbeiter, obwohl wir schon unterdurchschnittliches Management haben. Hauptproblem in Deutschland sind aber weit unterdurchschnittliche Politiker, die kein profundes Verständnis für die Wirtschaft haben. Der Gürtel muss enger geschnallt werden. Der kleine Mann und die Firmen straffen sich ständig. Der einzige, der immer mehr verfettet, ist unser Staat.

TradeCentre: *Wie geht die Konjunktur in Deutschland im kommenden Jahr weiter?*

Florian Homm: Wir profitieren derzeit von der relativ guten Globalisierungswelle und des Weltwirtschaftswachstums. Das gibt uns einen Schub. Ich sehe das aber eher als zeitlich begrenzt an. Wir haben im Moment die größte Auswanderungswelle seit 1830, die sich sogar noch beschleunigt. Wir verlieren erstklassige Leute und haben aufgrund der schwachen Ausbildungsstätten und einer nicht selektiven Zuwanderungspolitik, bestenfalls mittelprächtigen Zugang. Das liegt natürlich auch am Frust der Leute aufgrund unserer Regierung und den mangelnden Chancen. Weltweit finde ich inzwischen in guten Hotels Leute aus Sachsen und Leipzig. Weil sie in Deutschland keine Chance haben. Das sind aber tüchtige und gute Leute, die ich in Deutschland zunehmend weniger sehe. Ich bin bezüglich Deutschland sehr skeptisch. Das liegt auch nicht an den Heuschrecken oder der Wirtschaft, sondern am Kopf - dem absolut unfähigen Verwaltungsapparat.

TradeCentre: *Sie leben seit längerer Zeit auf Palma, Paris und London. Was muss passieren, dass Sie Deutschland wieder als*

Erstwohnsitz wählen und die allgemeine Abwanderung aus Deutschland gestoppt wird?

Florian Homm: Gute Dienstleistung und Rationalisierungsmassnahmen a la Thatcher seitens des Staates und keine Hexenjagd auf Leistungsträger und Besserverdienende. Auch für Kapitalgeber und Risikokapitalgeber. Wie sollen denn Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen werden, wenn nach Müntefering das Kapital verteufelt wird? Österreich, Schweiz und Skandinavien ziehen das Kapital an. Diese Staaten haben im Vergleich zu uns eine relativ niedrige Arbeitslosenquote, da sie das Kapital nicht verteufeln. Da müssen wir uns nicht wundern, dass der deutsche Mittelstand die geringste Eigenkapitaldecke aller Mittelständler Europas hat und vor dem Ausverkauf steht. Es ist auch mehrfach dokumentiert und bewiesen, dass die Kapitalgeber oder Heuschrecken in den letzten zehn Jahren mehr Arbeitsplätze geschaffen haben, als alle DAX-Unternehmen zusammen. Wenn Politiker derart polarisieren und solche Feindbilder geschaffen werden, die rein populistisch sind, kann und möchte ich mich nicht in diesem Land privat bewegen. Zudem keine Anfeindung und Polarisierung von Tüchtigen und Besserverdienenden. Ein Steuersatz der mindestens im Mittelgewicht Europas liegt, was Körperschaft- und Einkommenssteuer angeht. Davon sind wir weit entfernt. Wir sind in beiden Kategorien leider führend. Außerdem eine Regierung, die sich als allerhöchste Maßgabe, wie die von Margret Thatcher, um einen effizienten und effektiven Staatsapparat verschreibt. Das höre ich in keiner Wahlkampagne. Es wird nur polarisiert und nur gestänkert. Ich wünsche mir einen Top Politiker oder eine Partei, die sagt und das auch durchsetzt. „Wir müssen uns selber sanieren und effektiver werden und wir müssen für unsere Steuerzahler mehr leisten. Unsere Bevölkerung braucht Perspektiven und nicht noch mehr staatliches Missmanagement“. Ab diesem Zeitpunkt kommt Deutschland als Erstwohnsitz für mich wieder infrage. Unsere direkten Nachbarn, Dänemark, Holland, Schweiz, Luxemburg und Österreich zeigen uns doch jeden Tag wie das geht. Ein Hoffnungsschimmer hier ist sicherlich die FDP.

Herr Homm, wir bedanken uns für das ausführliche Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.

VITA

Florian Homm machte seinen MBA an der Harvard University und gründete bereits mit 18 Jahren seine erste Investmentcompany. Nach seinem Abschluss an der Harvard Business School trat er als Analyst Fidelity bei. Nach einer Zwischenstation bei Julius Bär wurde er 1992 Managing Partner von Tweedy Brown Europe GmbH. Gegen Ende 1993 gründete Florian Homm die Value Management & Research AG, die 1998 in Frankfurt gelistet wurde und im Jahre 2000 eine Marktkapitalisierung von fast 500 Millionen Euro aufwies. Der mit mehreren Investment Awards ausgezeichnete Homm ist unter anderem auch im „Who is who“ in Europa aufgeführt. 2001 gründete er die FM Fund Management Limited, die heute unter dem Namen Absolute Capital Management Holdings an der Londoner AIM notiert und inzwischen in der Gruppe fast 1,5 Milliarden Euro Assets under Management verwaltet. Florian Homm ist bei dieser Gesellschaft Gründer und Chief Investment Officer. Weitere Informationen zu Florian Homm, der Investmentgesellschaft Absolute Capital Management sowie den zahlreichen Fonds der Gesellschaft erhalten Sie auf der Homepage: www.abcapman.com