

PLATOW Börse

EMPFEHLUNGEN +++ MARKTTRENDS +++ EXKLUSIV-NEWS

Nr. 27 | Montag, 7. März 2011

HIGHLIGHTS HEUTE

Druckmaschinen – Die Zukunft ist digital _____	2
WashTec auf dem Prüfstand _____	3
United Labels wieder mit schwarzen Zahlen _____	3
Aragon will Margen weiter verbessern _____	4

UNSERE MEINUNG

Wolfsburg gegen BMW

– Den Namen **Günter Mast** kennen wahrscheinlich nur noch die Älteren unter uns. Der ehemalige **Jägermeister**-Chef ist nun im Alter von 84 Jahren an den Folgen eines Schlaganfalls gestorben. Neben seiner Tätigkeit als Unternehmer war Mast aber auch derjenige, der den Grundstein zur vollständigen Kommerzialisierung des deutschen Fußballs legte. 1973 führte er als Mäzen des damaligen Erstligisten **Eintracht Braunschweig** die Trikotwerbung in der Bundesliga ein.

Was damals als Werbe-Gag gedacht war, hat sich zu einem weltweiten Milliarden Geschäft entwickelt. Heute müssen die Vereine sogar selbst die Stadionnamen vermarkten. Die Fans, die am Wochenende regelmäßig in die **Allianz-**, **Imtech-** oder **Commerzbank**-Arena pilgern, können ein Lied davon singen. Und neben Traditionsclubs ist auch eine ganze Riege an künstlichen Vereinen entstanden, die nach oben drängen. Oder hatte jemand 1973 schon **Hoffenheim** auf der Rechnung oder gar die Meisterschaft des **Vfl Wolfsburg** geahnt?

Im damaligen Saisonfinale zwischen den von **Volkswagen** gepöppelten „Wölfen“ und dem **FC Bayern München** wurde der Rekordmeister übrigens gedemütigt. Nun scheint sich diese neue Konkurrenz auch auf die Börse auszudehnen. Der Einstieg von VW bei der Wiesbadener **SGL Carbon**, an der bereits die **BMW**-Großaktionärin **Susanne Klatten** beteiligt ist, könnte der Auftakt zu einem neuen Kampf zwischen München (BMW) und Wolfsburg werden.

Nachdem VW bereits mit **Audi** die Premiummarke BMW im Kerngeschäft bedrängt und sogar bei Bayern München einsteigen konnte, könnte der Kampf um den Kohlefaserspezialisten die nächste Runde einläuten (siehe PLATOW Brief vom 4.3.). Während Börsianer dem VW-Patriarchen **Ferdinand Piëch** dabei alles zutrauen, wird die **Quandt**-Erbin eher als Leichtgewicht eingestuft. Es könnte auf jeden Fall ein spannendes Börsen-Frühjahr werden.

Herzlichst Ihr
PLATOW Team



Dt. Post wird nicht enttäuschen

– Weltweit sind Logistikunternehmen wieder en vogue. Mit der brummenden Konjunktur in Mitteleuropa und Ostasien konnten auch die Branchenaktien zuletzt wieder zulegen. Bei der **Deutschen Post** (13 Euro; DE0005552004) ist das Bild aber nicht ganz so hübsch. Das Papier dümpelt seit Juni 2010 in einer Seitwärtsrange zwischen 12,50 Euro und 14 Euro hin und her. Ein wirkliches Vorankommen ist nicht zu erkennen.

Dabei wird der Konzern am kommenden Donnerstag (10.3.) die Zahlen fürs vergangene Jahr vorlegen. Im Interesse dürfte aber vor allem der Ausblick für 2011 stehen. Im DHL-Geschäft werden am Markt Fortschritte erwartet, ansonsten wären die bis 2015 formulierten Ziele wohl schon jetzt unglaubwürdig. Doch damit rechnen wir nicht. Vielmehr dürfte die Post im Branchenvergleich überdurchschnittlich wachsen, wie zuletzt auch **Nomura** feststellte. Das Kursziel sehen die Analysten bei 18 Euro. Die aktuelle Bewertung mit einem 10er KGV gibt diese Prognose durchaus her, hinzu kommt die Dividendenrendite von rund 5%. Bei der Aktie liegen Sie leicht mit 6% vorn (PV vom 14.05.10). **Neuabonnenten können die Dt. Post weiter bei 13 und 12,75 Euro akkumulieren. Den Stopp platzieren Sie bitte wie gehabt bei 10 Euro.** ■

Kontron – Zurück in der Spur?

– „Vertrauen wieder gewinnen“, titelte **Kontron** (8,87 Euro; DE0006053952) im Halbjahresbericht, nachdem die Aktie im Zuge des Betrugsfalls bei einer Asien-Tochter fast auf ihr Fünfjahrestief gerutscht war. Die Mission ist geglückt: Im Januar sprang der Titel kurz über das markante 2009er-Hoch bei 9,33 Euro, ein neuer Versuch könnte bald starten.

Dabei war der 2011er-Ausblick enttäuschend. Nachdem im Vorjahr rund 507 Mio. Euro an Umsätzen und ein EBIT von -5 Mio. Euro anfielen, rechnet der Spezialist für Embedded Computer-Technologie nun mit Umsätzen von 540 Mio. Euro bei einer EBIT-Marge von 8 bis 9%. Allerdings dürfte Kontron mit Blick auf die steigenden Einkaufskosten und mögliche Abschreibungen eher tief stapeln, um seine Investoren nicht erneut zu verschrecken. Der Verzicht auf margenschwaches Geschäft und das angestoßene Sparprogramm sollten 2011 Früchte tragen. In diesem Kontext halten wir das KGV von 14 für nicht zu hoch, zumal das Papier in der Vergangenheit ambitionierter bewertet war. **Wir raten zum Einstieg auf aktuellem Niveau und ggf. bis 8,50 Euro, den Stopp bitte bei 7,10 Euro setzen.** ■

Druckmaschinenhersteller suchen sich neue Partner

— Die gebeutelte Druckindustrie kommt langsam wieder auf die Beine. So erwarten die Unternehmen laut **VDMA** im laufenden Jahr ein Umsatzplus von 5%, schließlich sind 2010 endlich wieder mehr Aufträge eingegangen. Während die traditionellen Märkte Europa und Nordamerika aber schwächeln, setzt die Branche ihre Erwartungen auf Asien. So lassen viele US-Verlage mittlerweile in China drucken. Laut VDMA lauert dort aber auch eine große Gefahr durch Plagiate. Daher versuchen die großen Hersteller, sich auf dem Digitaldruckmarkt ein neues Standbein aufzubauen. Als erster Anbieter hat **Manroland** im Dezember eine Kooperation mit der Niederländischen **Océ** öffentlich gemacht, die zu **Canon** gehört.

Aktie	Kurs	Stopp	Aktuelles Votum
Heidelberger Druck	3,56 €	2,80 €	Akkumulieren bis 3,50 €
Koenig & Bauer	16,83 €	14,90 €	Kaufen
Technotrans	7,40 €	6 €	Halten

Heidelberger Druck (3,56 Euro; DE0007314007) gab dann Mitte Februar seine Zusammenarbeit mit **Ricoh** bekannt. In einem ersten Schritt vertreiben die Süddeutschen die Digitalprodukte der Japaner. In Zukunft sollen dann gemeinsam Druckanwendungen entwickelt werden. Vor einigen Jahren war ein erster Ausflug in die digitale Welt noch gescheitert, mittlerweile führt aber kein Weg mehr daran vorbei. Im Geschäftsjahr 2010/11 (per 31.3.) erwartet Heidel Druck bei einem leichten Umsatzplus unverändert deutliche Verluste. Auch wenn der Digitaldruck erst in Zukunft Erlösbeiträge bringen wird, ist die Kooperation ein Schritt in die richtige

Richtung. **■ Risikobewusste Anleger greifen bis 3,50 Euro zu und sichern sich mit Stopp bei 2,80 Euro ab.**

Anfang März hat dann auch **Koenig & Bauer** (KBA; 16,83 Euro; DE0007193500) seinen Partner für den Einstieg in den Digitaldruck vorgestellt: Die US-amerikanische **R. R. Donnelley** (RRD). Das Abkommen umfasst die Weiterentwicklung, Herstellung und den Verkauf von Digitaldrucklösungen auf der Basis von RRD-Entwicklungen. Im Gegensatz zu Manroland und Heidel Druck greift KBA aber stärker in die Entwicklung und Produktion ein. Noch im März wollen sich die Würzburger zum Geschäftsjahr 2011 äußern. **■ Wir raten noch zum Kauf auf aktuellem Niveau, Stopp weiter bei 14,90 Euro.**

Auch der Zulieferer **Technotrans** (7,40 Euro; DE000A0XYGA7) schaute sich zuletzt nach neuen Geschäftsfeldern um. So hat der Konzern den Laserkühlungsspezialisten **Termotek** komplett übernommen und kooperiert mit der österreichischen **Merlin**. 2010 soll der Umsatz zwischen 85 Mio. und 90 Mio. Euro liegen. **■ Halten Sie Ihre Anteile, Stopp weiter 6 Euro.** ■

KURZ NOTIERT

Orad mit Optimismus, aber ohne Guidance

— Dem „Erholungsjahr“ 2010 wird eine Wachstumsperiode folgen, glaubt **Avi Sharir**, CEO von **Orad Hi-Tec Systems** (2,60 Euro; IL0010838071). Eine genaue Prognose gibt der Anbieter von TV-Grafiklösungen nicht aus. Gemessen an den 29,2 Mio. US-Dollar Umsätzen (+9%) und 2,7 Mio. Dollar Nettogewinn (+27%) aus 2010 sehen wir bei der günstigen Aktie (2011er-KGV 8) aber noch Luft nach oben. **■ Neuleser akkumulieren bis 2,55 Euro, Stopp wie Altleser: 1,95 Euro.** ■



MICRO CAP DISPOLISTE

Name	ISIN	Erstempfehlung	Jüngstes Update	Kaufkurs	Akt. Kurs	Gewinn/Verlust	Börsenwert	Aktuelles Votum	Stopp
Orad Hi-Tec	IL0010838071	16.09.2008	07.03.2011	1,87	2,60	39,0%	31	Kaufen bis 2,55 Euro	1,95
Technotrans	DE000A0XYGA7	11.08.2010	07.03.2011	5,55	7,40	33,3%	51	Halten	6,00
United Labels	DE0005489561	21.01.2009	07.03.2011	1,67	5,75	244,3%	24	Kaufen	4,50
Softing	DE0005178008	21.01.2009	02.03.2011	1,85	3,48	88,1%	20	Kaufen bis 3,20 Euro	2,40
Wige Media	DE000A1EMG56	05.07.2010	28.02.2011	1,95	4,07	108,7%	18	Halten	3,00
Alphaform	DE0005487953	23.02.2011	23.02.2011	2,15	2,23	3,7%	12	Kaufen bis 2,15 Euro	1,59
Nanogate	DE000A0JKHC9	02.02.2011	23.02.2011	14,50	16,50	13,0%	31	Kaufen bis 16,70 Euro	11,80
Basler	DE0005102008	14.06.2010	21.02.2011	6,60	14,70	122,7%	51	Kaufen	11,40
Curasan	DE0005494538	29.11.2010	21.02.2011	3,15	3,58	13,7%	24	Kaufen bis 3,40 Euro	2,70
Adesso	DE000A0Z23Q5	16.02.2011	16.02.2011	6,50	6,08	-6,5%	35	Kaufen bis 6,50 Euro	5,50

Kurse in Euro, Börsenwert in Mio. Euro, Performance seit Erstempfehlung (Nachkäufe nicht berücksichtigt)

Heliad Equity (PB v. 20.7.09) wurde leider mit Verlust aus unserer Liste ausgestoppt.

AUF DEM PRÜFSTAND

WashTec – Spätestens 2012 soll der Sprung in den SDAX gelingen

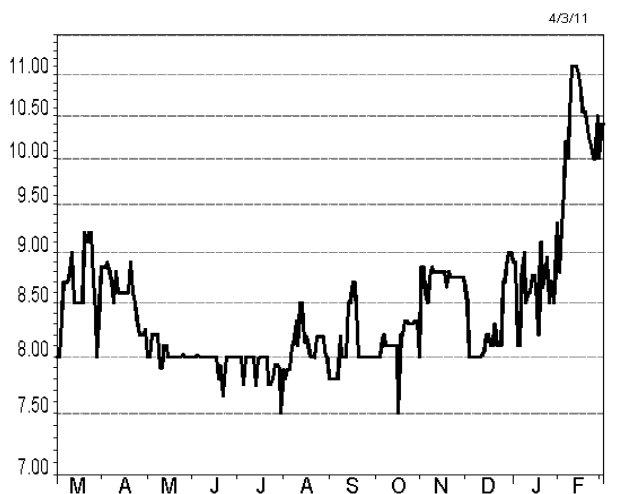
— Während die Waschstraße in Westeuropa und speziell in Deutschland zum Alltagsbild gehört und für die Autofahrer kaum mehr wegzudenken ist, sieht die Situation in China gänzlich anders aus. Dort wird noch mit der Hand oder mit Hochdruckreinigern dem Dreck zu Leibe gerückt. Allerdings soll langsam, aber sicher auch das Reich der Mitte an die vollautomatisierte Fahrzeugwäsche herangeführt werden. Dieses Ziel hat sich zumindest der Waschanlagenhersteller **WashTec** auf die Fahne geschrieben und beginnt daher aktuell, in den dortigen Markt einzusteigen, wie CFO **Houman Khorram** beim Besuch in der PLATOW Redaktion erläutert: „Das Potenzial dort ist immens“, so der Finanzvorstand. Und dieses



UNSER VOTUM: AKKUMULIEREN

WashTec

Aktienkurs in Euro



Source: Thomson Datastream

will WashTec abschöpfen, zumal der europäische Marktführer hierzulande kein großes Wachstumspotenzial mehr sieht. Also müssen neue Märkte her, wozu neben China auch Nordamerika und Osteuropa gehören. Dabei steht vor allem organisches Wachstum im Fokus, schließlich sind die Erfahrungen mit Großakquisitionen nicht die allerbesten. So brachte der Zusammenschluss von **Wesumat** und **CaliforniaKleindienst** zur heutigen WashTec mehr Regen als Sonnenschein.

Aber auch mit organischem Wachstum ist noch einiges zu holen, so dass 2011 ein Umsatzwachstum von mindestens 5% (2010: +4,7% auf 269 Mio. Euro) realistisch ist. Die dabei von Khorram in Aussicht gestellte EBIT-Marge von 8 bis 9% (2010: 7,6%) scheint ebenfalls machbar, und damit einhergehend auch ein Gewinn je Aktie (10,83 Euro; DE0007507501) von

mindestens 1 Euro (11er-KGV 11). Dadurch wird auch die Ausschüttung an die Aktionäre weiter ansteigen, schließlich hat das Unternehmen erst jüngst kommuniziert, künftig 40% des Nettogewinns an die Anteilseigner weiterzugeben. Die Zeichen stehen also klar auf Wachstum, und damit rückt auch das Ziel **SDAX** immer näher. Spätestens 2012 soll es soweit sein, gelingt es schon 2011, hätte Khorram auch nichts dagegen.

▣ **Wir raten zum gestaffelten Einstieg auf aktuellem Niveau und gegebenenfalls bei Kursrücksetzern auf 10,50 Euro. Den Stopp platzieren Sie bitte bei 8,50 Euro.** ■

Wincor bleibt eine Halteposition

— Diesen Monat fällt der Startschuss für das JV von **Wincor Nixdorf** (62,43 Euro; DE000A0CAYB2) und **Giesecke & Devrient**. Ziel ist der Ausbau des Bargeldkreislaufs zwischen Banken und Handelsunternehmen. Dem **MDAX**-Konzern eröffnet dies ein neues Geschäftsfeld mit seinen beiden Kernzielgruppen, wobei der Effekt unterm Strich in der laufenden Fiskalperiode noch nicht allzu hoch ausfallen wird.

Dagegen dürfte sich die Belebung des klassischen Hardware- und Softwaregeschäfts bemerkbar machen, die den Paderbornern im Q1 per 31.12. ein Plus von je 4% gegenüber Vorjahr bei Umsatz (auf 634 Mio. Euro) und EBITA (auf 51 Mio. Euro) bescherte. Trotz der Investitionen in F&E steht die Kosten- und Margenentwicklung weiter im Fokus. Bis Ende September erwartet der Analystenkonsens einen Nettogewinn von 120 Mio. Euro. Die guten Langfrist-Aussichten haben die Aktie im Februar auf ihren höchsten Stand seit Anfang 2008 getrieben. Das 10/11er-KGV von 17 rechtfertigt indes keine Neuempfehlung. ▣ **Altleser (u. a. +59% seit 10.6.09) platzieren den Stopp neu bei 49 Euro. Neuleser warten ab.** ■

United Labels gelingt Turnaround

— Bereits im November hatte sich bei **United Labels** angedeutet, dass 2010 ein Rekordumsatz eingefahren werden könnte. 57 Mio. Euro wurden seinerzeit avisiert, am Ende sind es sogar 58,7 Mio. Euro (+46% ggü. Vj.) geworden. Noch erfreulicher ist jedoch, dass beim Nettogewinn wieder schwarze Zahlen in den Büchern stehen. Nach den -0,93 Euro EPS im Jahr 2009, gab es 2010 ein Plus von 0,26 Euro je Aktie (5,75 Euro; DE0005489561), wovon 0,15 Euro als Dividende an die Aktionäre weitergereicht werden sollen.

In der laufenden Fiskalperiode sollen Umsatz und Nettogewinn weiter zulegen, was angesichts der guten Auftragslage in den Bereichen Fachhandel und Großkunden kein Problem sein dürfte. Zudem hat der Merchandising-Spezialist mit den Airportshops noch ein weiteres Ass im Ärmel. 2010 kamen bereits sechs neue hinzu, insgesamt werden nun zehn betrieben – weitere dürften folgen. Auch im Chartbild spiegelt sich der Erfolg wider. Seit Anfang November 2010 hat sich der Kurs mehr als verdoppelt, dennoch ist die Bewertung mit einem ▶

11er-KGV von 12 weiterhin akzeptabel. ■ **Steigen Sie daher noch auf aktuellem Niveau ein. Stopp, künftig auch für Altleser (u. a. +244% seit PB v. 21.1.09), 4,50 Euro.** ■

Aragon wieder mit Optimismus

— Dank einer starken Nachfrage nach privaten Krankenversicherungen und wieder mehr Interesse an Investmentfonds hat **Aragon** zurück auf den Wachstumspfad gefunden. 2010 erzielte der Finanzdienstleister einen Umsatz von 109 Mio. Euro (+57%), die Kundenzahl legte um 16% auf über 900 000 zu. Das Wachstum war dabei zu 26% organisch, Zukäufe wie beispielsweise das **Finum Finanzhaus** werden sich

dank Vollkonsolidierung aber auch 2011 positiv niederschlagen. Das EBIT lag 2010 bei 2,3 Mio. Euro, ohne Einmaleffekte hätte es allerdings 4 Mio. Euro betragen.

Für 2011 avisiert Aragon-COO **Wulf Schütz** einen Umsatz von 130 bis 150 Mio. Euro ohne Zukäufe. Die Marge sollte sich kontinuierlich verbessern, so dass konservativ gerechnet ein EBIT von mindestens 5 Mio. Euro drin ist. Wachstum verspricht weiter das Geschäft mit privaten Krankenversicherungen und Investmentfonds, zudem ist ein Zukauf im ersten Halbjahr geplant. Schwierig bleibt das Umfeld dagegen weiter bei geschlossenen Fondsprodukten. Die Aktie (12,05 Euro; DE000A0B9N37) hat nach dem Januar-Hoch kräftig nachgegeben. ■ **Nutzen Sie dies zum gestaffelten Einstieg bei 12 Euro und 11,75 Euro. Stopp: 9,50 Euro.** ■



PLATOW-DEPOT

Trotz der von der **EZB** angekündigten Zinserhöhung präsentierten sich die Aktienmärkte zum Wochenausklang in guter Verfassung. Selbst unser „Sorgenkind“ im Musterdepot, die **Puma**-Aktie, konnte sich von seiner Stoppmarke wieder etwas entfernen.

Stück	ISIN	Wertpapier	Kaufdatum	Kaufpreis	Aktueller Kurs	Gesamtwert	Performance	Stopp	Aktuelles Votum
2 800	DE0007297004	Südzucker	10.03.09	12,63 €	19,99 €	55 972,00 €	+58,3%	15,50 €	Kaufen
800	DK0060102614	Novo Nordisk	27.07.09	40,07 €	92,13 €	73 704,00 €	+129,9%	71,00 €	Halten
1 100	DE0007030009	Rheinmetall	28.07.09	33,10 €	58,64 €	64 504,00 €	+77,2%	50,00 €	Kaufen
100	DE0006292030	KSB Vz.	07.08.09	349,74 €	615,75 €	61 575,00 €	+76,1%	490,00 €	Kaufen bis 590 Euro
4 500	DE000VTG9999	VTG	27.10.09	9,43 €	16,81 €	75 645,00 €	+78,3%	11,20 €	Kaufen bis 15 Euro
2 100	DE0003304101	Gerry Weber	28.10.09	20,95 €	40,55 €	85 155,00 €	+93,6%	29,90 €	Kaufen bis 38,50 Euro
140	DE0006969603	Puma	15.12.09	234,20 €	216,05 €	30 247,00 €	-7,7%	200,00 €	Halten
3 000	DE000A0D6612	Augusta	25.06.10	11,40 €	18,67 €	56 010,00 €	+63,8%	14,50 €	Kaufen
1 300	DE0005470405	Lanxess	28.07.10	36,54 €	54,30 €	70 590,00 €	+48,6%	41,00 €	Kaufen
1 000	DE0005232805	Bertrandt	24.08.10	34,65 €	53,19 €	53 190,00 €	+53,5%	42,00 €	Kaufen bis 56,50 Euro
3 000	DE000CLS1001	Celesio	12.10.10	17,10 €	18,57 €	55 710,00 €	+8,6%	15,50 €	Kaufen
1 800	DE0007803033	WMF Vz.	26.11.10	25,00 €	24,95 €	44 910,00 €	-0,2%	19,50 €	Kaufen
800	DE0005909006	Bilfinger Berger	03.12.10	59,77 €	61,25 €	49 000,00 €	+2,5%	51,00 €	Kaufen
2 200	DE0007257727	R. Stahl	08.12.10	26,87 €	29,50 €	64 900,00 €	+9,8%	24,00 €	Kaufen
Regeln zu Depotänderungen sowie zur Behandlung der Stoppkurse finden Sie auf www.platow.de		WERTPAPIERBESTAND	841 112,00 Euro		KURSE VOM 04.03.11 (MITTAGS)				
		LIQUIDITÄT	74 905,92 Euro		RENDITE SEIT JAHRESBEGINN:		+2,9%		
		DEPOTWERT	916 017,92 Euro		RENDITE SEIT START 1996:		+1 691,6%		

Disclosure: Die Redaktion der PLATOW Börse berät die DB Platinum Advisors S.A. bei der Verwaltung des DB Platinum III Platow Fonds und erhält dafür eine Vergütung. Für die Beratung dieses Investmentfonds sind derzeit ausschließlich folgende Redakteure verantwortlich: Christoph Frank (Ltg.), Tarik Dede. Um eine möglichst hohe Transparenz zu bieten, führen wir nachfolgend die in dieser Ausgabe besprochenen Positionen auf, die momentan im DB Platinum III Platow Fonds enthalten sind. Unsere kompletten Disclosure-Regeln finden Sie unter www.platow.de.

Folgende der in dieser Ausgabe besprochenen Aktien sind aktuell Bestandteil des DB Platinum III Platow Fonds:

Bertrandt, Gerry Weber, Südzucker, WMF Vz.

Folgende der in dieser Ausgabe besprochenen Aktien wurden in den vergangenen 7 Kalendertagen im DB Platinum III Platow Fonds gehandelt:

(keine)

Unternehmerfamilien wollen die Bank zum Anfassen

NICHT GLAMOUR, SONDERN LEISTUNG ZÄHLT – Die neu gestalteten Räumlichkeiten, mit denen sich die Frankfurter **BHF-Bank** in der Bockenheimer Landstraße bei ihren vermögenden Kunden in Szene setzt, strahlen Modernität und Gediegenheit aus, so, wie es sich für ein angesehenes Haus, das seit über 150 Jahren im Vermögensmanagement in der Top-Liga spielt, gezieht. Wer allerdings glaubt, der vor einem guten halben Jahr zum Vorstandssprecher berufene und seit seinem Eintritt in den obersten Führungszirkel 2008 für die Geschäftsbereiche Private Banking und Asset Management zuständige **Björn H. Robens** trete seinen Kunden, die alle gestandene und größtenteils sehr erfolgreiche Unternehmer sind, noch als Privatbankier alter Prägung, dem Stil und formvollendetes Erscheinungsbild über alles gehen, entgegen, sieht sich getäuscht.

Mit dem klassischen Schliff sehr wohl ausgestattet, geht der überaus gewinnend auftretende frühere **Roland Berger**-Partner bei seiner Kunden-Akquise ganz anders vor, als sich das der Außenstehende heute so vorstellen mag. Das liegt aber auch an den Kunden selbst, wie Robens im PLATOW-Gespräch durchblicken lässt. Die, so Robens, hätten gar keinen Sinn mehr dafür, „wenn ich mich betont als Privatbankier gerieren würde“. Viel lieber wollten sie mit ihm durch die eigene Fabrik laufen, die sie ja schließlich groß gemacht und zu Vermögen gebracht habe und bis heute Basis für alles ist. Erst so ein Besuch vor Ort schaffe zwischen Bank und Kunden Nähe, Vertrautheit und beide Seiten könnten das nötige Verständnis füreinander entwickeln.

Natürlich geht es um Rendite

Robens kam über Roland Berger zur BHF-Bank, als Strategieberater mit dem Ziel, die Bank auf ihre traditionellen Stärken insbesondere als Vermögens- und Assetmanager zurückzuführen. Robens füllte seine Rolle bei der Repositionierung so hervorragend aus, dass der Vorstand, der ihn ins Haus geholt hatte, Gefallen an ihm fand, so dass ihn der Aufsichtsrat in den Vorstand berief, zuständig für das von ihm als Erfolgssegment identifizierte Vermögensmanagement. Der Bereich Wealth Management hatte bei der BHF-Bank trotz unruhiger Jahre, die das Haus in der Zeit von 1999 bis heute durchmachte, stets einen guten Ruf.

1999 stieg die holländische Großbank **ING** bei der Frankfurter BHF-Bank ein. In Deutschland schon mit der **ING-Diba** im Massengeschäft aktiv, sollte die BHF-Bank das Angebot nach oben hin abrunden. Doch das ging gründlich schief. Mit der Übernahme durch **Sal. Oppenheim** schien alle Not fürs Erste ein Ende zu haben, bis die Mutter in den Nachwehen der Finanzkrise von der **Deutschen Bank** aufgefangen werden musste. Aktuell verhandelt die Deutsche Bank exklusiv mit der Liechtensteiner **LGT Group** über einen Weiterverkauf, der möglichst bis Ende März des Jahres abgeschlossen sein soll.

Der mehrfache Eigentümerwechsel hat freilich der Aura,

die die BHF-Bank im Wealth Management umgibt, überhaupt nichts anhaben können. Das ist auch der guten Performance zu verdanken, die das Institut Jahr für Jahr für seine Top-Klientel erwirtschaftet. Robens hat die Bank in den zurückliegenden Jahren bei der Verwaltung von Kundengeldern sogar noch mehr auf Qualität und Rendite getrimmt, was ihr bei einschlägigen Tests wie etwa dem Elite-Report des Handelsblatts oder dem Vermögensverwalter-Ranking der Fuchsbrieft jeweils vorderste Platzierungen eingebracht hat.

Rohstoffe als Signalgeber für Aktien

Diesen Erfolg bei der Performance der Kundendepots erklärt sich Robens mit exakter Marktanalyse und darauf aufbauendem entschlossenem Handeln. So habe sein Haus frühzeitig auf Rohstoffe gesetzt, etwa im 2. Quartal 2009, als bei einem Ölpreis von nur noch 27 US-Dollar, der markant unter den Produktionskosten lag, die Übertreibung nach unten nicht mehr zu übersehen war. Durch das Erkennen des engen Links, den Öl zu den wirtschaftlichen Entwicklungen hat, sei dann auch der rechtzeitige Einstieg bei Aktien die logische Konsequenz gewesen. Davon haben viele der von der BHF-Bank geführten Kundendepots sehr profitiert, was sich auf zweifache Weise positiv auf die Entwicklung bei den Assets unter Management auswirkt, die im Kurswert steigen, sich aber auch durch erhebliche Zuflüsse an Neugeld erhöhen, auf zuletzt über 43 Mrd. Euro.

Damit sieht sich die BHF-Bank als führende Privatbank deutscher Prägung. Sie versteht sich als erste Adresse für die großen Vermögen, die sich in Deutschland auf ca. 2 000 Familien konzentrieren, sowie als Partner für die rund 250 höchstvermögenden Unternehmerfamilien Deutschlands, die Assets von mehr als einer halben Milliarde Euro auf sich vereinen. Im Rahmen eines Full Service-Angebots übernimmt Robens Family Office-Funktionen oder wird zum Partner reicher Familien, die ihrerseits schon über ein eigenes Family Office verfügen. Dabei holt Robens durchaus auch Dritte ins Boot, allerdings nur erste Adressen, die einen erkennbaren Mehrwert beisteuern, wie zum Beispiel die Privatbank **Pictet**, die Investmentbank **Goldman Sachs** oder auch bankenunabhängige Vermögensverwalter wie **Jens Ehrhardt** und **Flossbach & von Storch**.

Präsenz vor Ort ist das A und O

In Deutschland ist die BHF-Bank an allen wichtigen Wirtschaftszentren präsent, um mit den führenden Unternehmerfamilien direkt ins Gespräch zu kommen. Mit Essen kam im vergangenen Jahr der dreizehnte Standort hinzu. Doch die Aktivitäten der Bank gehen darüber hinaus. Robens gehört zu den Vielfliegern. Eines seiner bevorzugten Ziele ist die Golf-Region, der Schnittstelle zwischen Ost und West, einer schnell wachsenden Drehscheibe auf halber Strecke zwischen Europa und den Schwellenländern Asiens. Delhi, betont Ro-

bens, sei von hier in nur 2,5 Flugstunden zu erreichen. Er eröffnete 2006 den Standort Abu Dhabi und war seitdem schätzungsweise 50 Mal in den Staaten am Golf. Nur Wenige dürften über bessere Kontakte zu den dortigen Herrscherfamilien verfügen.

Botschafter in Sachen Technologie

Robens sieht sich als eine Art Botschafter des Technologielandes Deutschland. Am Golf konzentrierte sich das Geld auf die riesigen Staatsfonds, mit denen die Herrscher Abu Dhabis, Saudi Arabiens, Kuwaits und Katars die eigene Zukunft, auch unabhängig von der Endlichkeit des Rohstoffes Öls, organisieren. Zum Beispiel, indem sie in Deutschland investieren und Joint Ventures eingehen. Die BHF-Bank sieht sich mit ihrem Know-how in einer Art Mittlerfunktion zwischen den Öl-Staaten und der Bundesrepublik als Hightech-Land. So werden den arabischen Königshäusern interessante Investitionschancen in Deutschland vor Augen geführt und es wird deutschen Unternehmerfamilien ermöglicht, ihre führende Marktstellung weiter auszubauen. „Herausragende Technologie trifft an dieser Stelle auf visionäre Investoren“, meint Robens. So manches Geld, das zuvor für Ölimporte ausgegeben wurde, findet auf diese Weise den Weg zurück in die Heimat. Dabei punktet die BHF-Bank am Golf vor allem mit ihren guten Kenntnissen renditestarker Unternehmen in der Region. „Regionales Stock Picking ist eine unserer Spezialitäten“, hebt Robens hervor.

Für den Erfolg eines Privatbankiers reicht es heute nicht mehr, auf den Golfplatz zu gehen oder sich hin und wieder in gediegener Club-Atmosphäre blicken zu lassen. Er steht, wie Robens, höchstpersönlich an der Front, fädelt Deals ein und ist für die Kunden der Bank erster Ansprechpartner. Für ihr Geld können die Ultra High Networth Individuals von der Privatbank ganzheitliche Betreuung erwarten, wie es sonst nur ein eigenes Family Office zu leisten in der Lage ist. Diese umfasst neben der klassischen Vermögensverwaltung die Beratung bei Erbschaftsangelegenheiten bis hin zur Planung der Nachfolgeregelung, wobei die Bank stets nur in ihrem Kerngeschäft selbst tätig wird und für weiterreichende Dienste als Vermittler auftritt.

Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne

Um im Kerngeschäft erfolgreich zu sein, bedient sich die BHF-Bank neuester Technologien und Methoden der quantitativen Risikosteuerung. Hier erschließt sie Services, die so bisher vornehmlich institutionellen Kunden zur Verfügung standen auch Privatkunden. Kumuliert berechnet die Bank Marktrisiken ihrer privaten und institutionellen Kunden im Volumen von über 200 Mrd. Euro.

Diese modernen Ansätze des Vermögensmanagements hindern die BHF-Bank nicht daran, sich immer wieder auf ihre Wurzeln zu besinnen, etwa auf den großen Bankier **Carl Fürstenberg**, der die **Berliner Handelsgesellschaft** als eines der Vorgängerinstitute der BHF-Bank zur führenden deutschen Unternehmerbank machte, die an der Industrialisierung Deutschlands maßgeblich beteiligt war und nach

dem Kriege den wirtschaftlichen Wiederaufbau begleitete. Den Durchbruch zu einem internationalen wie sehr solventen Kundenkreis schaffte die BHF-Bank durch ihr Engagement in den 60er-Jahren beim Bau des **Frankfurter-Intercontinental**. Schon damals hatte **Hans Christian Schroeder-Hohenwarth** als Vorstandsmitglied der Frankfurter Bank maßgeblichen Einfluss auf dieses Geschäft, das zur Keimzelle weiterer Erfolge der späteren BHF-Bank wurde.

Schroeder-Hohenwarth, der seit vier Jahrzehnten in führender Funktion für die Bank tätig ist, zunächst als Sprecher des Partnerkreises, dann als Aufsichtsratsvorsitzender und heute als Ehrenvorsitzender des Verwaltungsrats, begeht am 14.3. seinen neunzigsten Geburtstag. In der Person dieses geistig stets jung gebliebenen Bankiers spiegelt sich der Anspruch des Hauses, traditionsbewusst und gleichermaßen aufgeschlossen und modern zu sein. ■

Immobilien als Erfolgsfaktor im Private Banking der HVB

DIE VORTEILE EINER PRIVATBANK INNERHALB EINER FLÄCHENDECKENDEN UNIVERSALBANK — Die Immobilien-Expertise ist ein wesentlicher Treiber der Erfolgsstory des Private Bankings der **HypoVereinsbank**, Teil der italienischen **UniCredit**, von der uns **Alexander Mast**, Bereichsvorstand Kundenbetreuung, berichtet. Das Neugeschäft, überwiegend Finanzierungen, konnte zuletzt um sage und schreibe 75% gesteigert werden. Die vermögende Kundschaft, das sind 44 000, die, wie es Mast gern ausdrückt, „alle Herz haben“ – öffentliche Kunden und Kommunen werden bei der HVB nämlich der Firmenkundensparte zugerechnet – setzt, angestachelt durch die Krise, die bei vielen mit Inflationsfurcht einhergeht, wieder verstärkt auf substanzhaltige Werte, und da ist die Immobilie, in gewerblicher oder auch privater Nutzungsform, nun einmal nicht zu toppen.

44 Standorte garantieren Nähe zum Kunden

Die HVB, die auch im Geschäftsbereich Private Banking und Wealth Management als „Dienstleister rund um die Immobilie“ eine lange Tradition hat, kann in der neuen Formation unter dem Dach des UniCredit sogar eher noch besser als früher punkten. Zu der bekannten Stärke eines engmaschigen Netzes von bundesweit derzeit 44 Stützpunkten, die regionale Nähe garantieren und die von 500 Mitarbeitern sehr persönlich betreut werden, kommt die internationale Expertise einer europäischen Großbank. Europa ist der Heimatmarkt. Wenn sich ein deutscher Kunde für Immobilien in der Alpenregion oder in Italien interessiert, führt jetzt erst Recht kein Weg mehr an der HVB vorbei. Umgekehrt wird auch ein Investor aus Polen oder Kasachstan über die Private Banking-Schiene der HVB schnell fündig, wenn er eine Immobilie in Berlin kaufen, finanzieren und verwalten lassen will. Mast garantiert Full Service von der ersten Minute an. Dabei hilft ihm der integrierte Ansatz. Innerhalb des Konzerns sind nämlich alle Be-

Die hohe Kunst des Vermögens



Individualität großschreiben.

Es sind die Individualität in der Beratung, die Persönlichkeit im Gespräch und die Offenheit in der Produktauswahl, die den feinen Unterschied machen.

- Exklusive und kontinuierliche Betreuung für vermögende Privatkunden.
- Vielfältige Leistungen in allen Bereichen des Private Banking und Wealth Managements.
- Offene Produktarchitektur mit best-of-class Ansatz.

Unser exklusives Leistungsangebot lässt keinen Raum für Downgrading-Standards.

Bitte vereinbaren Sie einen Termin:

069 2641-1341 oder

1822privatebanking@

frankfurter-sparkasse.de



reiche gut verzahnt, das einfache Geschäft in den Filialen für die Laufkundschaft, der Firmenkundenbereich und schließlich das Asset Management. Von allem profitiert auch das Private Banking, und Mast verweist auf so simple Angebote wie den Zahlungsverkehr und die Einrichtung von Mietkautionkonten. Das klappt bei der HVB auf Knopfdruck und auch die vermögenden Kunden ziehen ihren Nutzen daraus.

Hier, so Mast, mache sich einmal mehr die Privatbank innerhalb eines großen internationalen Bankkonzerns bezahlt. Der Kunde bekommt neben dem individuellen Service alles, was er darüber hinaus will, aus einer Hand. Dienstleistungen, die ausnahmsweise nicht inhouse angeboten werden können, werden zugekauft, von den ersten Adressen, versteht sich.

Wealth Management für hochkomplexe Vermögen

Der Service nach Art eines Family Offices wird den besonders Betuchten in der HVB-Kundenkartei auf Wunsch zur Verfügung gestellt. Für diese Zielgruppe gibt es oberhalb einer bestimmten Eintrittsschranke, die bei einem liquiden Vermögen in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrages angesiedelt ist, innerhalb des Private Bankings noch den besonders abgegrenzten Bereich Wealth Management. Hier treffen sich die Reichen und Superreichen, die auch im HVB-Konzern das bekommen, was ihnen sonst nur eine der klassischen unabhängigen Privatbanken bieten kann. Dazu kommt als Add-on einer internationalen Großbank die gute Vernetzung in ganz Europa und vor allem auch in den aufstrebenden Schwellenländern des Ostens.

Aber sonst hat es Mast nicht so sehr mit Mindestgrößen beim Vermögen, von denen es in seinen Augen zu oft abhängig gemacht wird, ob der Kunde überhaupt in den Genuss besonderer Privat Banking-Dienstleistungen kommen darf. Mast ist überzeugt davon, dass der Aufstieg eines gewöhnlichen Kunden in eine Gruppe, die fürs Private Banking interessant ist, eher fließend ist. Würde die Bank eine strikte Grenze einführen und die Zugehörigkeit zu dem exklusiven Kreis z. B. von der Höhe der liquiden Assets abhängig machen, würden immer wieder auch interessante Kundenverbindungen ausgegrenzt, etwa Kunden mit einem umfangreichen, aber auf den ersten Blick illiquiden Immobilienvermögen. Gerade Kunden mit einem solchen Profil haben bei der HVB eine große Tradition. Diese würden sich sicher vor den Kopf gestoßen fühlen bzw. die Bank würde ihren wertvollsten Schatz, das Kundenpotenzial, nicht in der ganzen Breite ausschöpfen.

Kein Kunde wird ausgegrenzt

So gehört es zur bewährten Strategie der HVB, keinen Kunden vor der Tür stehen zu lassen. Was Ausgrenzungen von Kunden im Privatkundengeschäft für einen Flurschaden anrichten können, wurde vor Jahren am Beispiel **Deutsche Bank** sichtbar, die mit der **Bank 24** eine neue Bank-Kategorie schaffen wollte, der jedoch schon kurz nach ihrer Gründung das Image der Kleine-Leute-Bank anhaftete. Dieser Versuch einer Mehrmarkenstrategie scheiterte und wurde zurückgenommen. Wer Kunde der Deutschen Bank war, wollte auch Kunde der

Deutschen Bank bleiben. Erst durch den Zukauf ganz anders positionierter Marken wie **Sal. Oppenheim**, **Postbank** oder **Norisbank** ist es der Deutschen Bank gelungen, eine Mehrmarkenstrategie zu etablieren. Ob dieser Versuch am Ende von Erfolg gekrönt sein wird, muss sich noch erweisen.

Gute Bonität ist heute besonders viel wert

Gerade bei vermögenden Unternehmerfamilien geht es vielfach um Mega-Transaktionen. Die erfordern Platzierungskraft. Auch müssen sehr häufig hochkomplexe Finanzierungen auf die Beine gestellt werden, die nicht nur viel Know-how erfordern, sondern auch von der begleitenden Bank eine gewisse Bonität verlangen. In diesem Punkt ist eine Bank wie der UniCredit über jeden Zweifel erhaben. Größe hat also durchaus auch Vorteile für den Kunden, insbesondere dann, wenn diese selbst eine Menge Geld im Feuer hat. Gerade die Finanzkrise hat nämlich gezeigt, dass es auch anders laufen kann und im Fall des Falles längst nicht jede Bank sicher ist. Hier liegt die Chance der HVB, die mit dem guten Rating der Muttergesellschaft auch komplexeste Finanzierungen darstellen und international syndizieren kann und auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten stets handlungsfähig bleibt.

Immobilien als stabilisierender Anker

Die Immobilie im Vermögen des Private Banking-Kunden tut nicht nur diesem gut, sondern auch die Bank zieht daraus einen stabilen Strom an Einnahmen. Finanzierungen und Einlagen rund um die Immobilie sorgen für Ertragsblöcke, die immer da sind. Die Commerzbank hatte im vergangenen Jahr, das noch stark von der Integration der **Dresdner Bank** überschattet war, im Privatkundengeschäft nur 48 Mio. Euro Ergebnis erzielt. Im Jahr davor waren es 142 Mio. Euro gewesen, was ebenfalls niemanden vom Hocker reißt. Inzwischen werden aber alle Anstrengungen unternommen, dieses Geschäftsfeld ertragreicher zu machen. Über ausreichend Skaleneffekte dürfte die Commerzbank inzwischen verfügen.

Vor allem die machen die Commerzbank im Bereich Private Banking für die HVB zu einer sehr ernst zu nehmenden Konkurrenz. Mast sieht sein Haus mit 42 Mrd. Euro Assets unter Management als Nummer drei hinter der Deutschen Bank und der Commerzbank. Die gute Performance, aber auch der Beratungsansatz habe zu hoher Kundenzufriedenheit geführt, auch in der Finanzkrise. „Mit der von uns geübten Praxis in der Vermögensverwaltung verkaufen wir kein Produkt, sondern eine Philosophie und die kommt an“, betont Mast.

So eröffnete die HVB sogar wenige Monate nach der **Lehman**-Pleite, auf dem Höhepunkt der Finanzkrise, als die Kunden tief verängstigt waren, 2008 eine neue Niederlassung in Münster. Ein solcher Schritt erfordere Mut und lasse sich auch nie nur mit eigenen Leuten gehen, gibt Mast zu bedenken. Der Aufbau in Münster klappte nur deshalb so gut, weil Leute vor Ort von anderen Banken abgeworben werden konnten. Diese waren in der Region und in der Gesellschaft bereits gut vernetzt und dienten quasi als Keimzelle für den Aufbau einer neuen erfolgreichen Private Banking-Einheit. ■