

Trotz Krise: Einstiegsmöglichkeiten für langfristige Anleger mit klarer Strategie

Die Psychologie des Anlegers

Ein Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaften, „Behavioral Finances“, beschäftigt sich mit der Psychologie der Anleger. Am Beispiel eines deutschen Brillenherstellers zeigt Andreas Glogger, erster Vorsitzender des KAPITAL-FORUM Schwaben/Allgäu e.V. auf, dass der typische Anleger eben nicht der von der Volkswirtschaftslehre ausgehende „Homo oeconomicus“ ist, also derjenige, der seine Entscheidungen effizient und rational fällt. Vielmehr trifft eine erhebliche Anzahl an Marktteilnehmern ihre Entscheidungen sehr emotional. Beispielsweise sehen in sogenannten „Haussephasen“, bei Kursanstieg, etliche Investoren alles mit der rosaroten Brille, sind euphorisch und ihr Enthusiasmus ist nicht mehr einzubremsen. In den „Baissephasen“ hingegen, bei sinkendem Kurs, verhält es sich genau umgekehrt. Dieselben Marktteilnehmer, die vier Wochen zuvor noch grenzenlos optimistisch waren, sind jetzt depressiv und verstehen die Welt nicht mehr. Unternehmen, die kurz zuvor noch ins Unendliche steigen sollten, sind jetzt auf einmal völlig wertlos und werden abgestoßen – egal zu welchem Preis.

Emotionen sind kein guter Ratgeber

„Allein der gesunde Menschenverstand sollte eigentlich ausreichen, um zu erkennen, dass die Wahrheit – wie wohl so oft – in der Mitte liegen dürfte“, erklärt der erste Vorsitzende des KAPITAL-FORUM. Der Verein informiert zu Themen rund um die „Neue Finanzwelt“. „In guten Zeiten ist eben nicht alles so herausragend wie man denkt, in Krisenzeiten aber auch nicht so katastrophal, wie man meinen könnte“, so Glogger, Ge-

schäftsführer der GLOGGER&PARTNER Vermögensverwaltung. Es komme immer wieder zu Übertreibungen, „nach oben wie nach unten“. Wichtig sei es jetzt, sich von diesen Übertreibungen und Emotionen nicht leiten zu lassen. „Sonst geht es Ihnen wie dem typischen Anleger ohne Strategie, was Schaubild 1 verdeutlicht.

Die Preis-Wert-Relation

Damit kommen wir zu dem wesentlichen Punkt bei einer Aktieninvestition, nämlich das Verhältnis zwischen dem Preis und dem Wert eines Unternehmens. Dabei ist der Preis eines Unternehmens gar nicht das Entscheidende, sondern vielmehr der Wert einer Firma.“ Genau darin liege die Krux. „Anstatt sich mit dem wahren Wert, dem sogenannten inneren Wert der Firma zu beschäftigen, schauen viele Anleger täglich auf den Preis an der Börse. Wer aber den Wert einer Firma nicht kennt, muss natürlich nervös werden, wenn der Preis fällt.“ Als Folge werden emotionale Entscheidungen getroffen, die mit Fakten nicht viel zu tun haben. „Ganz konkret möchte ich das an einem Beispiel eines großen deutschen Brillenherstellers zeigen. Anleger bekommen dieses Familienunternehmen gerade rund 40 Prozent günstiger als vor einigen Wochen. Aus dem zweiten Schaubild geht hervor, wie sich die derzeitige Covid-19-Pandemie auf den Kurs ausgewirkt hat. Hier erfolgte der Kursrückgang fast wie ein Stein, den man fallen lässt.

Der innere Wert zählt

Die wesentlichen Kennzahlen des Unternehmens sehen hingegen sehr solide aus. Der Brillenhersteller hat keine Schulden und weiß dabei bei einem Nettocash in der Bilanz auf,“ schildert

Glogger. „Nach Abzug der Schulden ist das Unternehmen noch liquide. Die Free-Cash-flow-Rendite liegt über 5 Prozent.“ Damit ist das prozentuale Verhältnis zwischen frei verwendbarer Überschussliquidität und Börsenwert gemeint. Je höher dieser Wert, umso stärker ist der Kurs nach unten abgesichert. Zuletzt liegt die Dividendenrendite bei über 4 Prozent. Als Kennzahl steht sie für das prozentuale Verhältnis von Dividende zu Aktienkurs.

„Der innere Wert eines Unternehmens bestimmt sich aus allen, auf den heutigen Tag abdiskontierten zukünftigen Cash-Flows, die das Unternehmen an seine Eigentümer, die Aktionäre, ausschütten kann. Es wird davon ausgegangen, dass das Unternehmen grundsätzlich für immer existiert. Der Brillenhersteller wird dieses Jahr mit Sicherheit weniger Brillen verkaufen. Dadurch sinkt der Cash-Flow für dieses Jahr und in Folge auch der innere Wert der Firma. Allerdings beeinflusst ein Jahr den Wert nur geringfügig. Für den Anleger stellt sich jetzt also die Frage, ob dieser herbe Rückschlag von Dauer sein



Emotionale Phasen, die ein typischer Aktienkäufer ohne Strategie durchläuft.



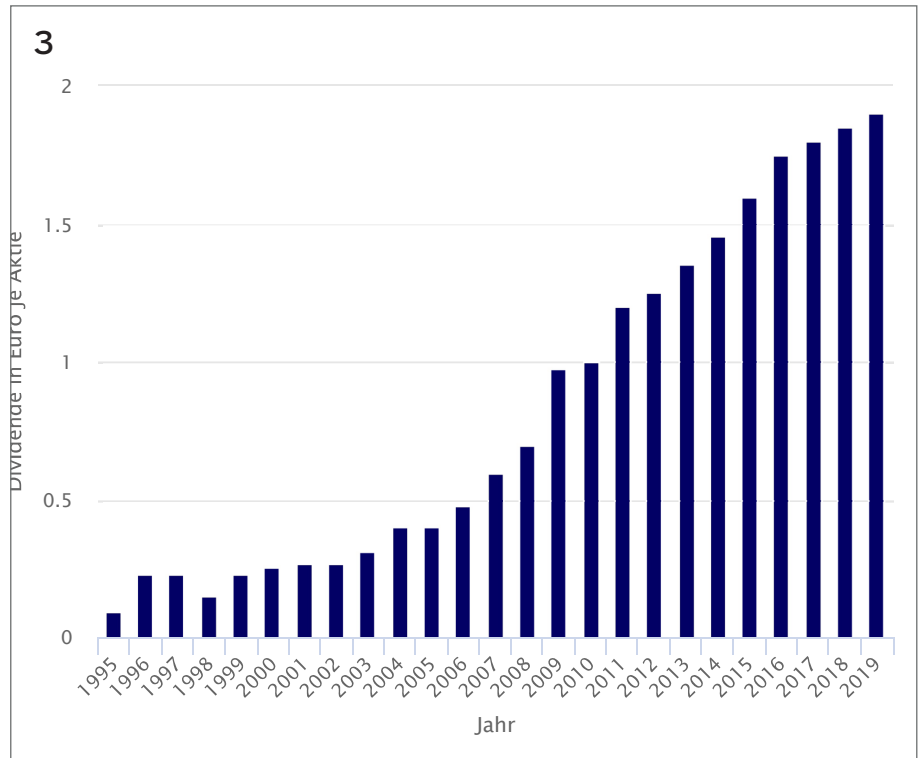
Covid-19-bedingter Kursabfall bei einem großen deutschen Brillenhersteller.



Vereinssitz des KAPITAL-FORUM Schwaben/Allgäu im alten Rathaus in Krumbach.

wird, oder ob in Zukunft keine Brillen oder zumindest sehr viel weniger verkauft werden, als bisher.“ Eine aktuelle Brillenstudie, die 25. Allensbacher Untersuchung zum Sehbewusstsein der Deutschen, zeigt auf, dass es mit insgesamt 35 % einen starken Zuwachs jüngerer Brillenträger gibt. „Mehr als jeder Dritte der 20-29-Jährigen trägt heute eine Brille. Hinzu kommt, dass das Unternehmen seit 25 Jahren eine Dividende ausschüttet, die im Laufe der Jahre auch regelmäßig erhöht worden ist, wie sich in Schaubild 3 bei einem Verlauf von 1995 bis 2019 niederschlägt.

Werden nun alle vorgenannten Aspekte berücksichtigt, scheint der akute Kursrückgang an der Börse von 40 Prozent übertrieben. Für langfris-



Ausschüttung der Dividende eines großen deutschen Brillenherstellers von 1995-2019

tige Investoren mit Blick für das Wesentliche bieten sich derzeit hervorragende Einstiegsmöglichkeiten.

Das Leben geht weiter

Natürlich sind alle Krisen für Anleger nervenaufreibend und es ist auch klar, dass der momentane Anblick des Depotauszuges die Stimmung nicht unbedingt aufhellt. Anleger sind aber gerade in diesen schwierigen Zeiten gut beraten, keine emotionalen Entscheidungen zu treffen.“ Glogger appelliert daher an zukünftige Anleger: „Denken Sie langfristig, verfolgen Sie eine klare Strategie und lassen Sie sich durch Extremergebnisse nicht verrückt machen. Diese hat es schon immer gegeben, man bedenke den

schwarzen Montag 1987, 9/11 2001, den Dow-Jones-Zusammenbruch 2003 oder die Lehman-Pleite 2008. Abschließen möchte ich deshalb mit einem Zitat aus den Aktionärsbriefen von Warren Buffett, dem wohl erfolgreichsten Value-Investor aller Zeiten: „Long ago, Ben Graham taught me that ‚Price is what you pay; value is what you get.‘ Whether we’re talking about socks or stocks: I like buying quality merchandise when it is marked down.“

Möglichkeiten mit Verstand nutzen

Schalten Sie Ihren Verstand ein, nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen der Markt bietet – insbesondere in Krisenzeiten. Das Leben und der Konsum gehen anschließend wieder weiter.“

Der Verein

Das KAPITAL-FORUM Schwaben/Allgäu e.V. ist ein Verein, der sich zum Ziel gesetzt hat, Bürgerinnen und Bürgern sowie Schülern und Studenten Antworten auf Fragen rund um das Thema Geld und Vermögen in der jetzigen „neuen Finanzwelt“ zu geben und damit das Bildungsniveau zu

erhöhen. Gegründet wurde das KAPITAL-FORUM mit Sitz im Historischen Rathaus in Krumbach am 22. Februar 2013. Der Verein ist beim Deutschen Bundestag in Berlin registriert und bezieht seinen Wirkungskreis auf die Region Schwaben/Allgäu. Zu den Aktivitäten des KAPITAL-FORUM zäh-

len neben Erstellung eigener Stellungnahmen und Veröffentlichungen wie Aufsätze, Pressemitteilungen und Interviews auch die Organisation und Durchführung von Referaten, Vorträgen, Seminaren und Diskussionsrunden. Derzeit hat der Verein sieben aktive Mitglieder mit Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Andreas Glogger ist erster Vorsitzender des KAPITAL-FORUM sowie Geschäftsführer der GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung.

Vereinsmitglieder

- **AnCeKa Vermögensbetreuung**, Kaufbeuren
- **Baumeister und Börsdörfer Finanzberatung**, Augsburg
- **FINANZINVEST Consulting**, Jettingen-Scheppach
- **GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung**, Krumbach, Stuttgart, München
- **JRS Finanzmandate**, Stadtbergen
- **Medical Strategy**, Neusäß
- **Quattro!Folio!**, Memmingen

kapital forum
SCHWABEN | ALLGÄU

Marktplatz 1 | 86381 Krumbach
0821.998894-0 | kapitalforum-schwaben.de
andreas.glogger@kapitalforum-schwaben.de



Der Verein ist beim Deutschen Bundestag registriert.