

HAUSTIERMARKT

Auf den Hund gekommen

In der Corona-Pandemie ist die Nachfrage nach Haustieren stark angestiegen. Langfristig profitieren können davon Unternehmen, die sich um das Wohl der kleinen Lieblinge kümmern.

VON MARTIN AHLERS

Einsamkeit sowie der Wunsch nach körperlicher Nähe, Zuneigung und Aufmerksamkeit haben bei vielen Menschen die Corona-Zeit geprägt. Persönliche Kontakte waren beziehungsweise sind noch immer stark eingeschränkt, das Treffen von Freunden, Arbeitskollegen und Mitschülern läuft erst jetzt so langsam wieder an. Bereits im ersten Lockdown hat deshalb ein Run auf Haustiere eingesetzt. Hunde, Katzen, Hasen und Meerschweinchen erfreuen sich seither nicht nur hierzulande, sondern weltweit nochmals gesteigerter Beliebtheit. Rund 20 Prozent mehr Hunde seien 2020 beispielsweise gekauft worden, heißt es beim Verband für das deutsche Hundewesen (VDH).

Davon profitieren die Hersteller und Händler von Tiernahrung und anderen Tierbedarfsgütern, deren Umsätze und Gewinne in den zurückliegenden Monaten geradezu explodiert sind. Für die neuen „Familienmitglieder“ wird natürlich verantwortungsvolles Handeln vorausgesetzt – über viele Jahre hinweg begleiten und so für langfristig höhere

Erträge bei Fressnapf, Futterhaus oder Zooplus sorgen.

Dabei läppern sich die Ausgaben im Laufe eines Tierlebens je nach Art, Größe und Lebenserwartung ganz schön zusammen, sagt Andreas Fruschki, zuständig für die Analyse globaler Aktieninvestment-Themen bei Allianz Global Investors. „Für einen Labrador-Retriever, zugegeben eher am oberen Ende des Spektrums anzusiedeln, können bei einer möglichen Lebensdauer von zwölf bis 13 Jahren durchaus Gesamtkosten von bis zu 40.000 Euro anfallen – und zwar mit steigender Tendenz.“ Gerade die bellenden Vierbeiner, aber auch Katzen, sind aus vielen Familien heute nämlich nicht mehr wegzu-

Sie sind Lebensbegleiter, Freund und Therapiepartner, und die Aufwendungen für besseres Futter und eine umfassende medizinische Versorgung nehmen deshalb schon seit Jahren immer weiter zu. Dabei geben ältere Menschen mit erwachsenen Kindern und höherem verfügbarem Einkommen laut Fruschki am meisten für ihre tierischen Lieblinge aus. „Neben dem eher kurz-



Viele Menschen haben sich während der Corona-Zeit Haustiere angeschafft. Davon profitieren die Hersteller und Händler von Tiernahrung und anderen Tierbedarfsgütern. FOTO: GETTYIMAGES/NENSURIA

und mittelfristig wirkenden Corona-Effekt spricht langfristig deshalb auch der demografische Wandel in der westlichen Welt für den Haustiermarkt.“ Erwähnenswert sei zudem die geringe Abhängigkeit des Sektors von der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung: Sind Bruno oder Lucy krank, werden sie bestmöglich versorgt – und zwar unabhängig vom wirtschaftlichen Umfeld.

Nicht übersehen werden darf allerdings, dass es bei Aktien aus dem Haustiersegment in den zurückliegenden zwölf Monaten schon zu deutlichen Preissteigerungen gekommen ist. So belaufen sich die Kursgewinne bei Zooplus (WKN 511170), der gemessen am Umsatz führenden Online-Plattform für Heimtierbedarf in Europa, in diesem Zeitraum auf über 70 Prozent. Der Börsenwert des amerikanischen Tierfutterherstellers Freshpet (A12ENX) hat sich sogar verdoppelt – mit entsprechenden Konsequenzen für wichtige Bewertungskennziffern. Die Fallhöhe ist damit größer geworden, was auch Fruschki einräumt. Dank guter Wachstumsprospektiven und zum Teil sehr hoher Gewinnmar-

gen (bis zu 60 Prozent im Bereich der Tiermedizin) zeigt sich der Experte für thematische Aktieninvestments für das Segment insgesamt aber nach wie vor optimistisch. Sorgfältiges Research und eine strenge Selektion seinen gleichwohl unerlässlich.

Statt sich nun einzelne Werte genauer anzuschauen, könnte es für risikobewusste Aktienanleger, die dem Markt weiteres Potenzial zubilligen, deshalb sinnvoller sein, auf einen entsprechenden Aktienfonds, wie etwa den Allianz Pet and Animal Wellbeing (WKN A2PBHA), zu setzen. Mit knapp 40 Prozent nehmen Titel aus dem Bereich Gesundheitswesen für Tiere bei ihm den größten Anteil ein. An zweiter Stelle folgen Konsumgüter (Futter, Pflegemittel, Spielzeug), wobei sich der Aktienfonds auf Unternehmen konzentriert, die möglichst ausschließlich im Heimtiermarkt aktiv sind („Pure Plays“). Die Mehrzahl der enthaltenen Aktiengesellschaften hat ihren Sitz in den USA, gefolgt von Großbritannien. Mit Zooplus ist unter den zehn größten Positionen lediglich ein deutscher Titel vertreten.

Geldanlage trotz Negativzinsen

ANZEIGE

Den Strafzinsen entkommen

Immer mehr Banken verlangen negative Zinsen für Guthaben. Anleger können dies jedoch vermeiden.

„Verwahrentgelt“ lautet die offizielle Bezeichnung für Negativzinsen. Weil Banken selbst Minuszinsen zahlen müssen, wenn sie das Geld ihrer Kunden bei der Notenbank parken, reichen sie diesen negativen Einlagezins weiter. Das Guthaben von Privatkunden schrumpft dadurch ebenso wie das von Unternehmen, die diese Liquiditätsreserve für den laufenden Betrieb brauchen. Weil ein Großteil der Guthaben auf Girokonten zu Nullzinsen liegt oder jetzt gar mit Strafzinsen belegt wird, führt dies – auch unter Inflationsgesichtspunkten – faktisch zu einem Werteverzehr.

„Wer diese Quasi-Enteignungsverhindern will, sollte sich über Alternativen am Kapitalmarkt Gedanken machen“, ist Kathrin Eichler, geschäftsführende Gesellschafterin des unabhängigen Vermögensverwalters Eichler & Mehlert GmbH, überzeugt. Denn an der Börse zu investieren bedeute keinesfalls nur den Kauf hochspekulativer Aktien oder wilder und unverständlicher Finanzprodukte. „Wer zu den Sparern gehört, deren Guthaben auf den Bankkonten über Jahre nicht angerührt wurden, der sollte jetzt spätestens aktiv werden.“ Eichlers Credo: Zumindest ein Teil der Ersparnisse ist durchaus rentierlich am Kapitalmarkt anzulegen.

Will der Kunde seine Entscheidungsfreiheit und ein Maximum an finanzieller Unabhängigkeit behalten, ist eine unabhängige Vermögensverwaltung empfehlenswert. Unabhängig bedeutet vor allem



Norbert Schulze Bornefeld, Geschäftsführer, und Kathrin Eichler, geschäftsführende Gesellschafterin der Eichler & Mehlert GmbH, raten Privatanlegern zu Ruhe und Geduld.

frei von Institutsinteressen. Eichler & Mehlert bietet eine individuelle und maßgeschneiderte Vermögensverwaltung, deren Struktur individuell und daher absolut flexibel gestaltet wird. Besondere Expertise haben die unabhängigen Vermögensverwalter aus Düsseldorf-Oberkassel im klassischen Anleihemanagement, das Banken und Sparkassen wegen der niedrigen Provisionsmargen meist vernachlässigen. „Trotz des aktuell schwierigen Marktumfeldes schaffen wir es, für unsere Kunden im Bereich der verzinslichen Anlagen eine nachhaltige und auskömmliche Rendite zu erwirtschaften“, erklärt Co-Geschäftsführer Norbert Schulze Bornefeld.

Derzeit prägen Stichworte wie Niedrigzinsen und drohende Inflation in den USA und Europa die Diskussion. Lassen Vermögensberater ihre Kreativität spielen, gibt es aber auch in diesem Marktumfeld Lösungen: „Man muss sie nur finden“, sagt Eichler. Als Beispiel nennt sie inflationsgeschützte Anleihen und ausgesuchte Unternehmensanleihen mit attraktiven Zinskupons. Darüber hinaus empfiehlt sie eine selektive Beimischung von Fremdwährungstiteln – „aber nur solchen mit ausgesprochen guter Kreditwürdigkeit“. Auch bei Anleihen sei wichtig,

dass es nicht nur um das klassische „Kaufen und Liegenlassen“ geht. „Ein guter Vermögensverwalter nutzt aktiv die Marktchancen“, so Eichler. Kathrin Eichler und Norbert Schulze Bornefeld raten jedoch allen Anlegern: „Am Kapitalmarkt ist immer eine gewisse Langfristigkeit und Ruhe mitzubringen.“ Insbesondere in den vergangenen drei Börsenjahren war zu sehen, dass mögliche Schwankungen und zeitweise Kurskariolen zunehmen. „Da darf man nicht nervös werden.“ Es habe sich aber immer wieder gezeigt, dass Kapitalanlagen eine lohnenswerte Investition sein können, wenn man

Zeit und Ausdauer mitbringt. Dabei setzt Eichler & Mehlert in seiner Vermögensverwaltung bei Aktien nicht nur auf junge Unternehmen mit trendigen Geschäftsmodellen. Im Zentrum stehen „vermeintlich langweilige, aber beständige Value-Werte mit attraktiven Dividendenzahlungen“. Eine Rendite über ausbezahlte Dividenden wie beispielsweise bei der Allianz-Aktie mit 4,7 Prozent oder der Deutschen Telekom mit 3,5 Prozent seien möglich. „Substanzielle Unternehmenswerte sind immer eine schöne Beimischung.“

Bei der Geldanlage ist die Mischung der verschiedenen Anlageklassen das richtige Rezept. Die jeweilige Gewichtung von Anleihen und Aktien kann dabei ganz unterschiedlich ausfallen und im Zeitablauf auch angepasst werden. „Ein Portfolio verändert sich je nach Entwicklung am Kapitalmarkt. Daher setzt Eichler & Mehlert auf einen aktiven Austausch zwischen Kunde und Berater, vor allem aber auf Vertrauen zwischen den Gesprächspartnern. „Hat der Kunde bei der Beratung ein ungesundes Bauchgefühl, dass eben nicht das Kunden-, sondern das Institutsinteresse im Fokus der Beratung steht, dann sollte der Anleger dies nicht ohne weiteres hinnehmen“, rät Kathrin Eichler. Denn sie weiß: Auch im Rahmen der Vermögensanlage gibt es erst einmal kein „geht nicht“. Ihr Rat: „Der Kunde sollte offen sein für Alternativen, vielleicht ist es Zeit für einen Neuanfang mit einem vertrauensvollen Gesprächspartner.“

INTERVIEW KATHRIN EICHLER Kostenstruktur entscheidet

Welchen Tipp geben Sie jemandem, dessen Hausbank jetzt Strafzinsen verlangt?

KATHRIN EICHLER: Prüfen Sie die Angebote Ihrer Hausbank sehr genau. Die Kostenstruktur der Produkte sowie der Zeithorizont der Geldanlage entscheiden. Vermeiden Sie zu lange Laufzeiten und behalten Sie die vom Girokonto gewohnte finanzielle Flexibilität.

Wie viel Risikobereitschaft muss der konservative Anleger heute mitbringen?

EICHLER: Im Niedrigzinsumfeld wachsen die Renditen bei konservativen Anlagen aktuell natürlich nicht in den Himmel. Die alte Regel gilt weiter: Je höher das Renditeversprechen, umso höher das Risiko der Anleihe. Im konservativen Anleihemarkt gibt es Titel, die eine Verzinsung von 0,8 bis 2 Prozent p.a. bieten. Im Vergleich zum Strafzins von -0,5 bis -0,6 Prozent ist dies auskömmlich, denn diese Vergleichsgröße ist heute zugrunde zu legen.

Was macht ein unabhängiger Vermögensverwalter anders als die klassische Hausbank?

EICHLER: Wir verfolgen ausschließlich die Interessen des Kunden und haben keine eigenen Interessen, denn wir erhalten keine Vertriebsprovisionen oder Ähnliches. Deshalb sind wir in unserer Meinungsfindung und Titelauswahl tatsächlich komplett unabhängig. Der Kunde erhält eine wirklich neutrale Beratung und eine

jederzeit individuelle Portfolio-Zusammensetzung. Zudem erlaubt es unsere im Vergleich mit Banken sehr effiziente Kostenstruktur, im Rahmen eines Vermögensverwaltungsmandates eine faire Preisgestaltung anzubieten.

Was sind die Kernkompetenzen von Eichler & Mehlert?

EICHLER: Die Kernkompetenz unseres Hauses liegt im Anleihemanagement, dort sind wir sehr versiert. Aufgrund unserer schlanken Strukturen und kurzer Entscheidungswege können wir zeitnah und sehr flexibel auf Marktänderungen reagieren. So entgehen dem Kunden keine Chancen und in schwierigen Marktphasen hat er geringere Risiken. Die Basis ist ein intensiver Analyseprozess sämtlicher Möglichkeiten, die der Anleihemarkt bietet. Hierzu gehören auch Nischenbereiche, die die Hausbanken ihren Kunden gar nicht mehr anbieten, wie uns oft von Kundenseite gesagt wird.

Kontakt

Adresse:
Leostraße 80
40547 Düsseldorf
Telefonnummer:
0211 / 17 60 90 10
E-Mail:
eichler@eichler-mehlert.de
Internet:
www.eichler-mehlert.de