

WERTPAPIERE

In die Fänge

Durch gezielte Tips treibt ein Anlageberater die Kurse von Spezialpapieren nach oben.

Hans-Eberhard Volkmann, 47, Vermögensberater aus dem pfälzischen Hochspeyer, kennt etwas, was viele suchen: „Eine Aktie, die 100 Prozent Gewinn garantiert.“ Möglicherweise könnten mal „über 1000 Prozent“ abfallen.

„Gegen 20 Prozent Gewinnbeteiligung“, so tut Volkmann in Zeitungsanzeigen kund, gibt er allen Interessenten, die eine ertragsstarke Anlage suchen, den lukrativen Börsentitel bekannt.



Wertpapier-Ratgeber Volkmann
„Das läppert sich“

Wer sich, solchermaßen animiert, vertrauensvoll an den Inserenten wendet, der erhält beispielsweise den Rat, 1975er Optionsscheine einer Hoechst-Tochtergesellschaft zu kaufen. Der Hoechst-Wert gehört zu den Spezialpapieren, die der Börsenhandel meist unbeachtet läßt, auf die sich aber Volkmann voll konzentriert.

Seine Zuversicht, mit Nebenwerten wie den Optionsscheinen von Hoechst rasch und sicher viel Geld zu machen, begründet der Pfälzer, der Filialen auch in Stuttgart und München betreibt, mit seinen Erfolgen in den letzten Jahren. Von ihm beratene Kunden hätten zum Beispiel mit Titeln wie Otavi Minen oder Deutsche Texaco Gewinne bis zu 126 Prozent erzielt, mit Thuringia Versicherung, Papierfabrik Knoeckel oder Allgemeine Rentenanstalt sogar bis zu 278 Prozent verdient.

Börsenprofis beobachten Volkmanns Treiben allerdings mit Unbehagen. Sie mutmaßen, daß der Anlageberater vornehmlich das eigene Vermögen mehrt. Volkmann, so der Verdacht, treibe die Kurse ausgewählter Aktien künstlich in die Höhe und drehe die dann überbewerteten Papiere gutgläubigen Anlegern an.

Volkmann bestreitet solche Vorwürfe energisch. Ganz abwegig sind sie aber nicht.

Mit seinen über 1000 Kunden, denen er per Brief oder Telefon Kauf- und Verkaufssignale zukommen läßt, und mit der gebündelten Kaufkraft von „einigen Millionenbeträgen“ bekommt Volkmann die Börsenkurse der anvisierten Gesellschaften mühelos in den Griff.

Dem Kursmacher kommt dabei eine Eigenheit des Marktes für Spezialpapiere zustatten: Die meisten Nebenwerte liegen bei Großaktionären fest. Bei der Deutschen Texaco beispielsweise hält die amerikanische Konzernmutter mehr als 99,15 Prozent der Aktien. Von der Terrain-Gesellschaft am Teltow-Canal Rudow-Johannisthal AG, einem weithin unbekanntem Berliner Unternehmen, sind überhaupt nur 350 Aktien im Nominalwert von wenig mehr als 100 000 Mark im freien Verkehr.

Schon geringe Umsätze bewirken bei derart engen Märkten heftige Kursauschläge. Terrain, an der Berliner Börse noch 1979 mit 1500 Mark bewertet, notiert gegenwärtig mit 12 800, das heißt: Eine 300-Mark-Aktie kostet bare 12 800 Mark – ein Phantasiekurs, hinter dem als einziges Aktivum ein ungewisser Immobilienwert steht.

Umgekehrt bewirkt schon ein bloßes Verkaufsangebot, bei dem es zu keinerlei Umsatz kommt, spektakuläre Kursstürze. Und die können gewollt sein: Bei einer gezielten Baisse lassen sich neue Kunden leichter zum Einstieg verlocken, und mit dem Kurs steigt das Erfolgserlebnis des Anlegers.

Um die Stimmung der Truppe zu heben, läßt Volkmann zwischendurch öfter Kasse machen. Für die Verkäufer finden sich, solange der Kurs weiter steigt, genug andere Kunden, die auf Gewinn hoffen. Am Ende aber, wenn die Kurse purzeln, sind die letzten die Dummen.

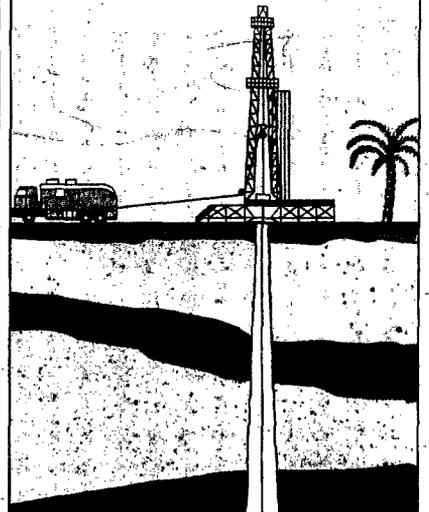
Zu denen gehörten viele, die Volkmann Anfang 1979 zu den hannoverschen Verkehrsbetrieben abkommandierte. Damals stand der Kurs bei 350; höher war er dann nie wieder. Letzte Woche brachten die Verkehrsbetriebe gerade noch 72.

Bei Thuringia („mein Spitzenpapier“) ließ Volkmann noch bei 845 kräftig zukaufen – es war der Höchstkurs des Jahres. Das Papier ist inzwischen nur noch für 361 zu verkaufen, Volkmann hatte eine „Kurservartung 1200“ ausgegeben.

Bei der Deutschen Texaco oder dem Bayerischen Lloyd verfehlten von Volk-

**Weltweit operierendes
technisches Unternehmen
sucht**

Diplom-Ing Ing. Grad



**Heutzutage ist es nicht
leicht ein echter
Ingenieur zu sein.**

Die Arbeit eines Feld-Ingenieurs bei Schlumberger verlangt ein hohes Mass an technischen Fachkenntnissen, verbunden mit Dynamik, Abenteuergeist und reifer Selbständigkeit.

Der Feld-Ingenieur erstellt eine geophysikalische Datensammlung der geologischen Formationen, sowie der Öl- und Gaslagerstätten, indem er hochentwickelte elektronische Geräte an einem Messkabel in Bohrlöcher einführt. Über dieses Kabel werden die Messdaten auf den Feld-Computer im Messwagen an der Erdoberfläche übertragen.

Schlumberger ist eine Gesellschaft, deren Mitarbeiter in führenden Positionen alle als Feld-Ingenieur angefangen haben. Die Karriereaussichten für Ingenieure mit herausragenden Leistungen sind also ausgezeichnet.

Wenn Sie unverheiratet, unter 28 Jahre alt und an einer sich sehr lohnenden internationalen Karriere interessiert sind, schreiben Sie bitte an:

Recruiting Department Europe
(Ref. DS/1)
Schlumberger, 1 Kingsway,
London WC2B 6XH, England.

Schlumberger

The Eyes of the Oil Industry



**In einem HOM-Hausanzug
können Sie eine Menge machen.
Sogar schlafen.**

HOM-Hausanzüge für zuhause,
und alles, was man vor dem Schlafengehen
machen kann. Oder nach dem Aufstehen.
Oder dazwischen. Sie sind hautfreundlich,
pflegeleicht und aus 100%
mercerisierter Baumwolle. In vielen
Farben und Farbkombinationen.
Auch in der Schweiz und in
Österreich erhältlich.
HOM Textilvertriebsges. mbH.
Postfach 4131, 4 Düsseldorf.



HOM. Die männliche Linie.

mann gesteuerte Anleger jeweils den
Jahreshöchstkurs nur um wenige Punkte.

Volkman-Kunden begeben sich voll
in die Fänge des Meisters. Sie ordern
ihre Aktien nach seiner Weisung („so-
fort 50 bis 100 Stück kaufen“, „nur fünf
Stück pro Tag“) selbständig über ihre
Hausbanken. Nach jedem Geschäft sind
die Bankabrechnungen in Photokopie an
Volkman zu schicken – als Grundlage
der Provisionsabrechnung und der weiter-
en Einsatzplanung.

„Der Kunde investiert“, so Volk-
manns Geschäftsordnung, sein gesamtes
Börsen-Spielgeld, abzüglich Berater-Ho-
norar, aber „plus Gewinn wieder neu“.

Diese Manövrieremasse ist nicht ge-
ring. Allein bei der Deutschen Texaco
konnte Volkman mehr als vier Millio-
nen Mark einsetzen. Bei Texaco hält
seine „Gruppe“, so der Terminus, rund
ein Drittel der 30 600 freien 100-Mark-
Aktien.

Mit solcher Kaufkraft läßt sich bei den
Spezialtiteln einiges bewegen. Die Kurse
der Texaco-Aktie tanzten zwischen 178
und 600. Beim Roulett um Gebr. Fahr,
Aktienkapital: eine Million, schlug der
Börsenkurs von 140 bis 1599 aus. Gut für
Volkman, denn: „Das große Geld
kommt nur, wenn es große Schwankun-
gen gibt.“ Der gewiefte Effektenhändler
gibt zu: „Das läppert sich.“

Noch lukrativer ist es für den Ratge-
ber, wenn er hochgejubelte Anteilschei-
ne über ein Abfindungsangebot an den
Großaktionär losschlagen kann.

Zum Beispiel avancierte die Aktie des
Stuttgarter Gipsgeschäfts (Kapital: 0,47
Millionen Mark) jählings und wider jede
wirtschaftliche Vernunft zum Börsenren-
ner. Bei ihrem Höhenflug brachte das
Papier es für die 700-Mark-Aktie auf
irrwitzige 14 500 Mark. Dann kaufte der
Großaktionär der Stuttgarter Gips Volk-
manns Aktien auf.

Mit dem Abfindungshandel werden
die Groß-Eigner einmal die lästigen
Kleinaktionäre los, die auf Hauptver-
sammlungen herumspektakeln. Vor al-
lem aber kommt dann der Kurs ihrer
Aktien wieder zurück auf den Boden.
Und das ist wichtig für die Steuer: Die
exorbitanten Börsenkurse werden bei
der Ermittlung des Wertpapier-Wertes
zugrunde gelegt und treiben die Vermö-
genssteuer in luftige Höhe.

Als Abfindungskandidaten, deren An-
gebot „gewaltig ausfallen muß“, hat sich
Volkman weitere Adressen wie die
dividendenlose Mannesmann-Tochter
Hartmann & Braun, die Papierfabrik
Knoeckel oder die Concordia Spinnerei
und Weberei AG ausgeguckt.

„Die Perle der Perlen“ aber ist für ihn
die Aktie der Steigenberger Hotelgesell-
schaft, von deren Kapital nur knapp drei
Prozent am Markt sind. „Ich treibe die
Kurse nicht hoch“, verwahrt sich Volk-
man gegen das Börsengerücht, er mani-
puliere auch dieses Papier: „General-
konsul Egon Steigenberger könnte ja
verkaufen, er hat doch genug Aktien.“

Nicht immer freilich geht Volkmanns Kalkül auf. „Ordern Sie sofort“, hatte er befohlen, als er bei der AG für Licht und Kraft (LuK) ein Abfindungsangebot witterte. Seine Kunden kauften zu 390, aber statt der erwarteten Abfindung von „mindestens“ 600 bis 1250 gab es nur einen Tausch mit Aktien des Großaktionärs Thüringer Gas im Gegenwert von 200 Mark.

Daß Kunden („durch extrem hohe Gewinne verwöhnt“) ihm zürnen, wenn er sie auf die Verliererseite schiebt, findet Volkmann ungerecht. „Man muß das von der richtigen Seite aus sehen“, meint er: „Würden die Kurse nur noch hochgehen, würde kein Mensch mehr arbeiten.“

HI-FI-INDUSTRIE

Ganz, ganz flau

Der Videoboom übertrifft alle Erwartungen. Die Hi-Fi-Hersteller geraten dagegen in Schwierigkeiten.

In Nürnberg, wo Josef Stigl Monet für Monat mit betretener Miene die neuen Arbeitslosenzahlen verkündet, gibt es Arbeit: Für seine Videofabrik sucht der Fürther Industrielle Max Grundig 600 Beschäftigte.

Wie Grundig können auch andere Firmen die begehrten Videogeräte gar nicht schnell genug herbeischaffen: Heftiger, als die kühnsten Prognosen geweissagt hatten, begeistern sich offenkundig Hunderttausende von Deutschen für das jüngste Fernseh-Spielzeug.

Allein in den ersten sechs Monaten dieses Jahres gaben die Bundesbürger

fast eine Milliarde Mark für das neue Hobby aus. Die westdeutschen Händler verkauften mit 264 000 Videorecordern doppelt so viele Geräte wie im gleichen Vorjahreszeitraum.

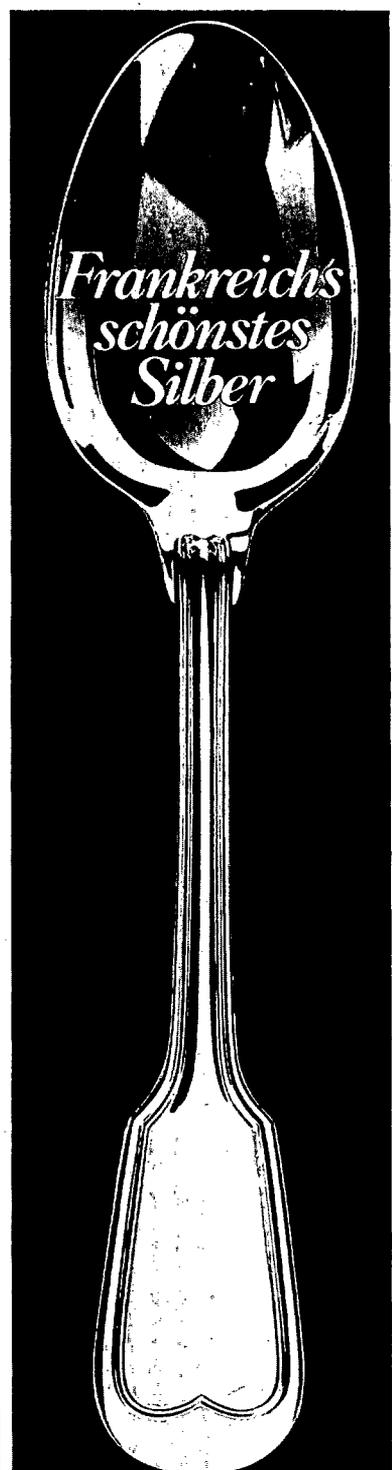
Auch das Geschäft mit dem Beiwerk läuft gut: 32 000 Videokameras und fast vier Millionen Leerkassetten gingen weg. Und noch steht das umsatzträchtige Weihnachtsgeschäft erst bevor.

Doch allen Jubelmeldungen zum Trotz will in der Unterhaltungsbranche keine rechte Stimmung aufkommen. Der Grund: Um die gut 2000 Mark teuren Videogeräte bezahlen zu können, verknäufeln sich die Bundesbürger den Kauf von anderen Elektronik-Produkten. Trotz des blühenden Videogeschäfts stieg der Umsatz der Rundfunkhändler in den ersten acht Monaten dieses Jahres nur um drei Prozent.

Neben dem ohnehin nicht üppigen Fernsehgeschäft macht den Händlern vor allem der müde Absatz ihrer Musikgeräte Sorgen.

Im vergangenen Jahr noch hatte die Industrie bei den teuren Hi-Fi-Geräten einen Zuwachs von 26 Prozent erzielt. Daraus wird dieses Jahr nichts. Im Gegenteil: Erstmals seit die Tonbranche ihre klingvollen Geräte auf den Markt brachte, wird der Verkauf von Stereo-Anlagen zurückgehen. Das Geschäft, stöhnt Akai-Sprecher Jürgen Schlomski, „läuft plötzlich ganz, ganz flau“.

Die gut 200 Hi-Fi-Anbieter trifft der Absatzknick ganz unvorbereitet. Marktforscher hatten herausgefunden, daß erst jeder zweite bundesdeutsche Haushalt eine Stereo-Anlage im Wohnzimmer hat. Prompt hatten die Firmen hochgerechnet, daß mit den Klangkörpern noch



*Frankreich's
schönstes
Silber*

*Tradition,
Qualität und Stil*

Christofle
Orfèvre à Paris
seit 1830

Informationen und Händlernachweis:
Christofle Deutschland GmbH
6000 Frankfurt/M. · Feldbergstr. 12
Für Österreich: Fa. Paul Prem
Stelzhamnergasse 4 · A-1030 Wien



Video-Angebot im Handel: Der Boom drückt auf das Hi-Fi-Geschäft