



GOLDESEL

TRADING & INVESTING



GOLDESEL MAGAZIN

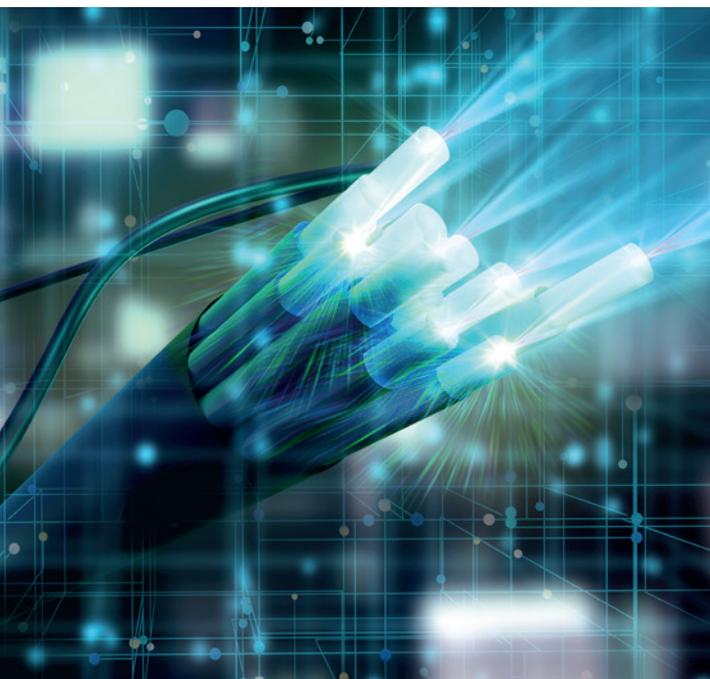
KVV 22

PLUG POWER • ARK INVEST • STOCKS ON FIRE • SPAC - GRAB • DROPBOX ANALYSE ...



INHALT

01 - VORWORT	S. 3
02 - WOCHENRÜCKBLICK KW22 & AUSBLICK KW23+24 2021	S. 4-8
03 - ARK INVEST REPORT TEIL 9	S. 9-17
04 - UN-ANALYSEN	
04 - DROPBOX ANALYSE	S. 18-23
04.1 - FRESENIUS ANALYSE	S. 24-32
04.2 - PLUG POWER ANALYSE	S. 33-38
05 - SWING TRADING	
05 - DEPOT	S. 39-40
05.1 - SWING TRADES	S. 41-46
05.2 - STOCKS ON FIRE	S. 47-50
06 - SPAC - GRAB	S. 51-56
07 - EUROPCAR & NACHTRAG	S. 57-58
08 - INTERVIEW INSTAGRAM DIVIDENDENBACKPACKER	S. 59-61
09 - INTERVIEW MIT CHRIS	S. 62
10 - INSIDERKÄUFE	S. 63-65
11 - FINANZPRODUKTE	S. 66-68
12 - QUELLEN	S. 69-71
13 - VORSTELLUNG MITWIRKENDE	S. 72
14 - HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND IMPRESSUM	S. 73-74



VORWORT

VON TOM KASTENDIEK

Liebe Goldesel-Community,

In Deutschland, Europa und an vielen Orten der Welt, vor allem aber in den für die Weltwirtschaft wichtigsten großen Industriestaaten, hellt sich die Infektionslage und damit auch die wirtschaftliche Lage auf. Die Lockdown-Maßnahmen im Euroraum und die steigenden Impfquoten zeigen ihre Wirkung und es können immer mehr Lockerungen vorgenommen werden, sodass die Wirtschaft immer weiter Fahrt aufnehmen kann. Die vielen Konjunkturpakete zeigen nun ihre starke Wirkung, aber das schnelle „Wieder-Anfahren“ der Wirtschaft bringt auch Sorgen über die Inflation mit sich, die uns nun bereits seit einiger Zeit begleiten und immer noch aktuell sind.

Transportkosten und Rohstoffkosten steigen, Kapazitäten wurden reduziert oder können nicht schnell genug hochgefahren werden und gewisse Vorprodukte sind schlicht nicht verfügbar. Ein Beispiel ist der Chipmangel in der Automobilindustrie, der auch gerade deutsche Automobilkonzerne stark trifft. Die Unternehmen können in Folge der höheren Preise entweder Preiserhöhungen durchsetzen, auf einen Teil ihrer Marge verzichten oder ihre Produktion kürzen. Preiserhöhungen führen zu Inflation, die anderen beiden Möglichkeiten zu niedrigeren Gewinnen.

Der Aktienmarkt zeigt sich bisher bis auf kürzere Rücksetzer unbeeindruckt. Zum einen stehen der Inflation starkes Wachstum und gute Aussichten gegenüber, zum anderen könnte der Markt nur von einem kurzzeitigen Anstieg der Inflation ausgehen, womit auch die Zentralbanken rechnen. In den USA stieg die Inflation im April auf 4,2 %. Einen Teil der Inflation machte der steigende Ölpreis und die damit steigenden Energiepreise aus, aber auch die um Energie- und Lebensmittelkosten bereinigte Kerninflationsrate stieg stark an.

Einen sehr großen Teil des Preisanstiegs machten Gebrauchtwagen aus. Durch wieder möglich gewordene Geschäftsreisen in den USA stieg die Nachfrage nach Mietwagen stark an. Die Vermieter hatten durch den sprunghaften Anstieg Probleme, die Anzahl der Fahrzeuge zu erhöhen und mussten zum Teil auf Gebrauchtwagen zurückgreifen, da der Chipmangel die Autohersteller ebenfalls in Lieferschwierigkeiten brachte. So stiegen die Preise für Gebrauchtwagen im April um 21 % gegenüber dem Vorjahr. Wer sich momentan für seinen Urlaub einen Mietwagen buchen möchte, dem ist vermutlich auch in Europa



der Preisanstieg bereits aufgefallen. Dieser Effekt könnte wie viele vorübergehende Engpässe nur zu einem kurzzeitigen Anstieg der Preise führen, da sich das Angebot der schlagartig gestiegenen Nachfrage mit der Zeit anpassen wird.

Momentan scheinen die Börsen tatsächlich dieses Szenario zu spielen. Ob dieses Szenario auch so eintreten wird, werden uns die zukünftigen Inflations- und Konjunkturdaten und natürlich die Börsenkurse zeigen. Sollte sich zeigen, dass die Inflation länger anhalten wird, geraten die Zentralbanken jedoch unter Zugzwang. Steigende Zinsen bedeuten höhere Kapitalkosten für Unternehmen und einen höheren risikolosen Zins, mit dem die zukünftigen Cashflows der Unternehmen bei der Bewertung diskontiert werden. Beide Faktoren belasten vor allem Wachstumsunternehmen, bei denen die großen Cashflows noch weit in der Ferne liegen.

Mein Name ist Tom Kastendiek und ich werde euch von nun an im Goldesel Magazin mit zusätzlichen Swing-Trading-Ideen versorgen. Ich freue mich über Feedback und Themenvorschläge im Community-Chat, in dem ich unter dem Namen „Tom030100“ zu finden bin.

Ich wünsche viel Spaß beim Lesen des aktuellen Magazins und eine erfolgreiche nächste Handelswoche!

WOCHENRÜCKBLICK KW22 & AUSBLICK KW23+24 2021

VON JOHANNES BRILL

WOCHENRÜCKBLICK KW 22

Der deutsche Leitindex ist ruhig in die Woche gestartet. Im Fokus blieb weiterhin das Thema Inflation. Zum Wochenanfang biss sich der DAX an der 15.500 Punkte-Marke die Zähne aus und bewegte sich in einer engen Bandbreite um diese Marke. Im weiteren Wochenverlauf erreichte der DAX immer wieder neue Höchststände, konnte diese im weiteren Handelsverlauf jedoch nicht halten. Ein Grund für die derzeitige Zurückhaltung der Anleger sind die robusten Konjunkturdaten und

die Angst vor anziehenden Zinsen. Nach einem zähen Verlauf am Freitag hat der DAX im späten Handel kräftig aufgeholt und einen neuen Rekord aufgestellt. Bei knapp 15 706 Zählern notierte der deutsche Leitindex so hoch wie noch nie. Zur Schlussglocke stand der Dax mit 0,39 % im Plus bei 15 692,90 Punkten knapp darunter. Rückenwind erhielt der hiesige Markt durch den offiziellen Arbeitsmarktbericht aus den USA. Folgende Grafik zeigt die Handelswoche im DAX im 15-Minuten-Chart.



In den USA wurde am Montag der Feiertag „Memorial Day“ begangen, weshalb die Wall Street geschlossen blieb. Zur Wochenmitte sorgten robuste Konjunkturdaten bei den Anlegern eher für Zinssorgen als für Begeisterung. Somit gab es auch bei der Nasdaq keine klare Richtung. Diese bewegte sich im Wochenverlauf zwischen 13.500 und 13.750 Punkten. Der Fokus lag

während der gesamten Handelswoche auf den am Freitag anstehenden Arbeitsmarktbericht für den Mai und auf dem Beige Book, in dem die FED den Konjunkturbericht vorstellt. Der Konjunkturbericht der US-Notenbank Federal Reserve hat die US-Börsen jedoch kaum bewegt. Es gab wenig Aufschlussreiches. Weiterhin bleibt die Befürchtung, dass die Notenbank Federal Reserve

BILDQUELLEN:

¹ Chart von ViTrade

in Anbetracht der anziehenden Wirtschaftsdaten die geldpolitischen Zügel anziehen könnte. Dem Arbeitsmarktbericht war zu entnehmen, dass die Arbeitslosenquote zwar zurückgegangen ist, der Stellenaufbau allerdings schwächer ausfiel als von den Volkswirten erwartet. Marktexperten sehen damit die Gefahr einer schneller als erwarteten Zinserhöhung in den USA vorerst gebannt. Die Sorgen, dass die Notenbanken we-

gen der stark ansteigenden Inflation zum Gegensteuern gedrängt werden könnten, hatte zuletzt die Märkte in Schach gehalten und die Rekordjagd an den Börsen ausgebremst. Für den Moment bleibt die Fed beim „Status Quo“. Ein früheres Tapering wird somit unwahrscheinlicher. Die Anleger reagierten erleichtert, weshalb die technologieelastige Nasdaq 100 um 1,6 % zulegte.

TOPS UND FLOPS KALENDERWOCHE 22

DAX
15.693

+1,46 %

TOPS	
BMW	93,87 € (+7,05%)
Volkswagen VZ	240,95 € (+6,92%)
Continental	128,92 € (+6,15%)
FLOPS	
Siemens Energy	25,46 € (-1,54%)
RWE	30,60 € (-1,67%)
Deutsche Wohnen	51,12 € (-2,18%)

NASDAQ 100
13.757

- 0,93 %

TOPS	
Pinduoduo	132,45 \$ (+11,52%)
Nvidia	705,90 \$ (+9,56%)
Moderna	204,22 \$ (+8,73%)
FLOPS	
Splunk	113,07 \$ (-7,31%)
Peloton	104,3 \$ (-8,43%)
Tesla	593,00 \$ (-9,19%)

2

BILDQUELLEN:

² Darstellung selbst erstellt

AUSBLICK KW 23+24

Nach einer eher ruhigen bis zähen Handelswoche sorgten die Arbeitsmarktdaten aus den USA für ein wenig Schwung. Die weitere Rekordjagd am deutschen Aktienmarkt wird vermutlich weiterhin schwierig werden. Grundsätzlich bleibt die Stimmung im DAX gut. Nach einem neuen Allzeithoch am vergangenen Freitag dürften die Chancen relativ hoch bleiben, dass die jüngste Aufwärtsbewegung zunächst weiter fortgesetzt werden kann.

Trotz allen Optimismus steht auf der anderen Seite die Frage im Raum, ob die Zeit für eine Kurskorrektur gekommen ist. Marktexperten sind für die nahe Zukunft aber eher positiv gestimmt. In der neuen Handelswoche richtet sich die Aufmerksamkeit der Börsianer vor allem auf den Auftritt der Europäischen Zentralbank (EZB) am kommenden Donnerstag. Vonseiten der EZB wird allerdings weiter keine entscheidende Drosselung der Geldpolitik erwartet, die die Attraktivität von Aktien schmälern könnte.

Weiteren Rückenwind könnte es durch die am Freitag veröffentlichten US-Arbeitsmarktdaten für Mai geben, heizten die vorgelegten Zahlen die jüngsten Inflations Sorgen nicht weiter an. Die Arbeitsmarktdaten könnten damit genau die richtige Mischung gewesen sein, auf die die Börse spekuliert hat. Folglich könnte die amerikanische Notenbank FED die anstehende Entscheidung über die Zinswende noch etwas auf die lange Bank schieben, weil zwar Inflationsdruck aufkommt, der Arbeitsmarkt aber im Großen und Ganzen keine Überhitzung zeigt.

Eine gewisse Unsicherheit könnte uns dennoch in den kommenden beiden Handelswochen begleiten, da die Anleger weiterhin unentschlossen zu sein scheinen. Einerseits treibt sie noch immer die Hoffnung auf einen starken Konjunkturaufschwung, andererseits mündet die derzeit stark anziehende Inflation in Befürchtungen, dass die Notenbanken die Zinsen früher anheben könnten als gedacht. Anders als hierzulande hatten die Zinssorgen die Wall Street in der vergangenen Woche stärker belastet. Die aktuelle Stärke des deutschen Leitindex lässt sich auch von charttechnischer Seite untermauern.

Aus technischer Sicht ist der Deutsche Leitindex aus seiner zweimonatigen Seitwärtsrange nach oben ausgebrochen. So konnte auf Wochenschlusskursbasis ein Allzeithoch erreicht werden, welches weitere Kursgewinne mit sich bringen könnte. Ein seit November anhaltender aufwärtsgerichteter Trendkanal hat weiterhin Bestand und könnte dem Index weiter nach oben verhelfen. Ein erstes Zwischenziel bei 15.724 ist bereits in Reichweite. Kerzentechnisch hat sich im Tageschart vom 1. Bis 3. Juni eine Poppun-Formation gebildet. Diese Formation entsteht typischerweise nach Seitwärtsphasen und zieht für gewöhnlich eine sehr impulsive Bewegung nach sich. Aktuell wurde mit dem Überlaufen von 15.657 Punkten der Buy-Trigger ausgelöst. Attraktive Zielzonen befinden sich bei 15.911 und 16.232 Punkten. Die Poppun-Formation hat so lange Gültigkeit, bis ihr Buy-Trigger unterboten wird. Folgende Grafik zeigt den deutschen Leitindex Ende 2020 im Tageschart. Trotz klarer bullischer Signale sollte man auch bärische Signale beachten! Der DAX steht



am Allzeithoch, weswegen auch eine entsprechende Fallhöhe erreicht wurde und man davon ausgehen könnte, dass dem Leitindex allmählich die Luft ausgeht. So sollte man definitiv immer ein Auge auf das Volumen haben, welches ein Indikator dafür ist, wie stark eine Bewegung in Realität ist. Auffällig hierbei ist, dass der aktuelle Ausbruch nach oben unter sinkendem Volumen stattfand. Ein Ausbruch unter fallendem Volumen hat meist kurze Beine, weswegen das benannte Volumenschema kurzfristig als Warnsignal beachtet werden sollte. Das Volumen spielt den Bären schon über die letzten 5 Wochen in die Karten. Es hat sich ein Cluster gebildet, wobei an Verlusttagen meist ein höheres Volumen vorhanden war als an Gewinntagen. Das aktuelle Volumenbild ist somit nur eine Fortsetzung der bärischen Volumen-Tendenz der vergangenen Handelswochen.

Weiterhin scheint sich im Tageschart ein aufsteigender Keil zu formen. Umgangssprachlich werden aufsteigende Keile auch als bärische Keile bezeichnet, was eine ihrer Eigenschaften bereits vorwegnimmt. Auf diese Formation ist in den künftigen Handelswochen zu achten. Südliche Ziele befinden sich bei 14.061, 14.408 und 14.811 Punkten.

Der Leitindex ist, wie in der letzten Ausgabe angesprochen, aus der Seitwärtsrange 14.800 – 15.500 Punkten ausgebrochen. Dennoch ist der Ausbruch mit viel Skepsis zu betrachten, weswegen das Marktumfeld weiterhin sehr unsicher bleibt. Ein klares Signal, welches sowohl kerzentechnisch, als auch volumentechnisch harmonisiert blieb leider aus.

WIRTSCHAFTSDATEN UND QUARTALSAZAHLEN

Folgend sind einige wichtige Wirtschaftsdaten und eine Auswahl von Quartalszahlen für die kommenden beiden Kalenderwochen aufgeführt.

KALENDERWOCHE 23

Datum	Europa	Nordamerika
07.06.2021	DEU: Auftragseingang Industrie 04/21	USA: Konsumentenkredite 04/21
	DEU: Sentix-Investorenvertrauen 06/21	Apple-Entwicklerkonferenz WWDC Keynote CEO Tim Cook
08.06.2021	EUR: Beschäftigung Q1/21	USA: Handelsbilanz 04/21
	EUR: BIP Q1/21 DEU: ZEW-Konjunkturerwartungen 06/21	USA: API-Ölbericht (Woche)
09.06.2021	DEU: Im- und Exporte 04/21	UIPath
	DEU: Leistungsbilanz 04/21 DEU: Arbeitskosten Q1/21	USA: Lagerbestände Großhandel 04/21
10.06.2021	Heidelberger Druckmaschinen	Gamestop
	EUR: EZB Zinsentscheid	USA: Verbraucherpreise 05/21 USA: Erstanträge Arbeitslosenhilfe (Woche)
11.06.2021	-	FuelCell
	-	USA: Uni Michigan Verbrauchervertrauen 06/21

2

KALENDERWOCHE 24

Datum	Europa	Nordamerika
14.06.2021	EUR: Industrieproduktion 04/21	-
	Fraport, Verkehrszahlen	
15.06.2021	DEU: Verbraucherpreise 05/21 EUR: Handelsbilanz 04/21	USA: Empire State Index 06/21 USA: Erzeugerpreise 05/21
16.06.2021	EUR: Arbeitskosten Q1/21	USA: Baubeginne und - genehmigungen 05/21 USA: Im- und Exportpreise 05/21 USA: Fed Zinsentscheid
17.06.2021	EUR: Acea, PKW-Neuzulassungen 05/21 EUR: Verbraucherpreise 05/21 (endgültig)	USA: Erstanträge Arbeitslosenhilfe (Woche) USA: Frühindikator 05/21 Adobe
18.06.2021	-	-

2

GEWINNSPIEL!



MACH BIS ZUM
12.JUNI.2021
MIT UND GEWINNE
EINE **PREMIUM**
MITGLIEDSCHAFT
IM WERT VON
119,70 EUR

SO KÖNNT IHR GEWINNEN

Im Goldeasel Magazin gibt es in jeder Ausgabe ein Gewinnspiel, an dem du eine Woche lang teilnehmen kannst. In dieser Ausgabe gibt es eine **3-monatige Goldeasel Premium Mitgliedschaft im Wert von 119,70 EUR** zu gewinnen. Das Gewinnspiel findet auf dem Instagram-Account @goldeaselmagazin statt, die Bekanntgabe des Gewinners ist am 12. Juni 2021.

Wie könnt ihr teilnehmen?

Im Magazin ist ein **Zitat von Warren Buffett** versteckt. Schickt einen Screenshot mit dem Codewort an den Instagram Account @goldeaselmagazin. Die Teilnahme am Gewinnspiel ist kostenlos. Jeder Teilnehmer erklärt sich damit einverstanden, dass er im Fall des Gewinns namentlich in der Story erwähnt wird. Es gibt einen Gewinner.

ARK INVEST REPORT BIG IDEAS TEIL 9

VON DOMINIK MAIER & JOHANNES BRILL

In der letzten Ausgabe auf der Goldesel-Webseite haben wir uns das spannende Thema Automatisierung angesehen und zugleich das Potenzial für Unternehmen und für die Arbeitnehmer näher erläutert.

In dieser Big Ideas Reihe geht es um das Thema „Autonomous Ride-Hailing“, Auto.. was? Autonomous Ride-Hailing ist nichts Anderes als selbstfahrende Autos, die ohne menschliches Eingreifen Personen von A nach B befördern. ARK geht davon aus, dass diese Plattform einen Gewinn von mehr als 1 Billion USD pro Jahr erzielen wird. Darüber hinaus könnten Autohersteller und Flottenbesitzer Gewinne von 250 Milliarden und 70 Milliarden USD erzielen. Doch erst einmal sollte die Frage geklärt werden, was autonomes Fahren ist und wie es funktioniert.

EINFÜHRUNG AUTONOMES FAHREN

Statistisch lässt sich belegen, dass mehr als 90 % der Unfälle im Straßenverkehr auf Fehlverhalten oder Fehleinschätzungen der Verkehrsteilnehmer zurückzuführen sind. Dabei ließen sich,

nach Einschätzung von Experten, rund 50 % der schweren Unfälle durch moderne Fahrerassistenzsysteme vermeiden. Solche Systeme erkennen über Sensoren bereits frühzeitig kritische Verkehrssituationen, warnen den Fahrer oder nehmen sogar eigenständig Korrekturen vor.

Für die Mobilität der Zukunft ist automatisiertes und autonomes Fahren ein zentraler und essenzieller Bestandteil. Unter dem Begriff des autonomen Fahrens versteht man in der Regel selbstfahrende Fahrzeug- oder Transportsysteme, die sich ohne Eingriff des menschlichen Fahrers zielgerichtet fortbewegen. Autonomes oder auch vollautomatisiertes Fahren sind die höchsten Automatisierungsgrade für die Fortbewegung solcher Fahrzeuge. Den Aufbau von Entwicklungsstufen zu einem solchen vollautonomen Fahrzeug hat die SAE International (Society of Automotive Engineers) 2014 im J3016-Standard definiert. Die Stufen (Level) des autonomen Fahrens reichen von Stufe 0 (keine Automatisierung) bis hin zu Stufe 5 (fahrerloses Fahren). Folgende Abbildung zeigt die verschiedenen Stufen von dem konventionellen Fahren bis hin zum vollautomatisierten Fahren.



BILDQUELLEN:

¹ <https://www.bfu.ch/de/dossiers/technik-im-auto>

Automatisiert oder autonom - mit diesen Begriffen unterscheidet man 2 Entwicklungsstufen des selbstfahrenden Autos. Die heutigen Assistenz- und teilautomatisierten Systeme unterstützen den Fahrer, ersetzen diesen aber nicht. Dazu gehört beispielsweise der Stopp & Go Pilot oder der aktive Spurwechsel-Assistent. Autonome Systeme gehen in zukünftigen Autos einen Schritt weiter:

Der Mensch wird zum reinen Passagier. Das bedingt automatisierte Fahren des Level 3 ist heute bereits bei einigen Herstellern vertreten. Hier übernimmt das System selbstständig und für einen gewissen Zeitraum in einer spezifischen Situation Fahraufgaben, ohne dass der Mensch eingreift. Beispielhaft ist hier ein Stauassistent zu nennen. Im Stau auf der Autobahn steuert er den Wagen ohne menschlichen Eingriff bis zu einer zuvor definierten Geschwindigkeit.

Ab Level 4 übernimmt das System die komplette Fahrzeugführung. Die Insassen sind lediglich Passagiere. Ein Fahrzeug legt Strecken auf der Autobahn oder im Parkhaus komplett selbstständig zurück und darf auch ohne Passagiere fahren. Die Insassen können schlafen oder sich anderen Aktivitäten widmen und müssen sich nicht mehr auf den Verkehr konzentrieren. Hochautomatisierte Systeme erkennen ihre Grenzen in jeder Situation rechtzeitig, sodass sie regelkonform einen sicheren Zustand herbeiführen können. Heute existiert noch kein marktreifes Fahrzeug auf Level 4.

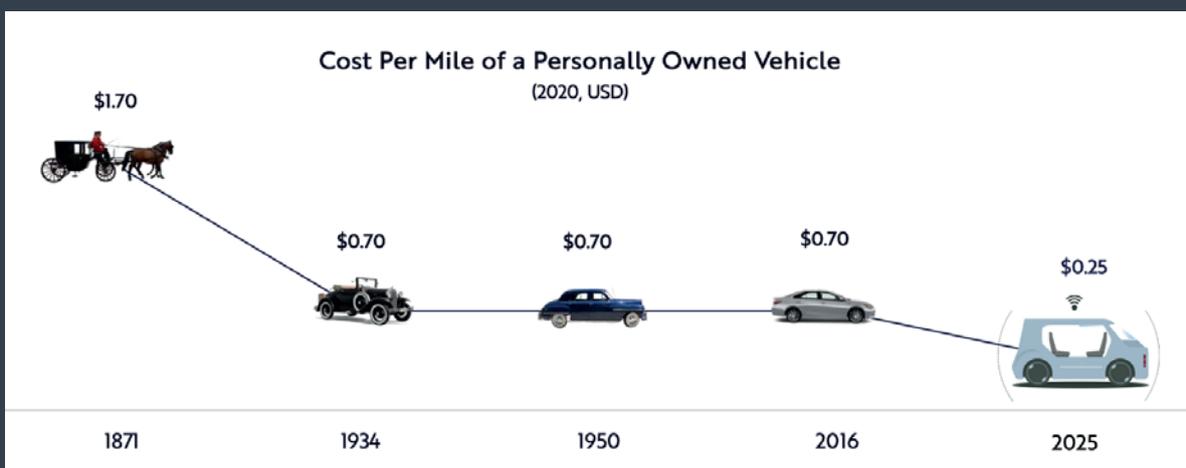
Neben der technischen Produktreife ist der rechtliche Rahmen bezüglich der Haftung noch nicht finalisiert. Level 5 beschreibt das autonome Fahren und somit die komplette dauerhafte Fahrzeugführung des Systems. Das Fahrzeug selbst meistert komplexe Verkehrssituationen an Kreuzungen oder Fußgängerüberwegen so, dass der Mensch nur noch Passagier ist.

Somit ermöglicht Software eine immer umfassendere und komplexere Funktionalität für automatisierte Fahrfunktionen und autonomes Fahren. Das Zusammenspiel aus verschiedenen Sensoren, HD-Karten, Kamerasystemen, Algorithmen und Künstlicher Intelligenz bildet die technische Grundlage für autonomes Fahren. Wie sieht es bei einer autonomen Ride-Hailing-Plattform mit den Kosten aus?

PREISVERGLEICH

Inflationsbereinigt haben sich die Kosten für den Besitz und Betrieb eines Privatwagens seit knapp 90 Jahren nicht geändert. ARK schätzt, dass autonome Taxis die Verbraucher in großem Maßstab 0,25 USD pro Meile kosten werden, was zu einer breiten Akzeptanz führen wird.

ARK glaubt, dass die Mobilitätskosten durch autonome Robotaxis auf 1/10 der durchschnittlichen Kosten eines Taxis gesenkt werden, was eine Disruption des gesamten Mobilitätsmarktes bedeuten würde.



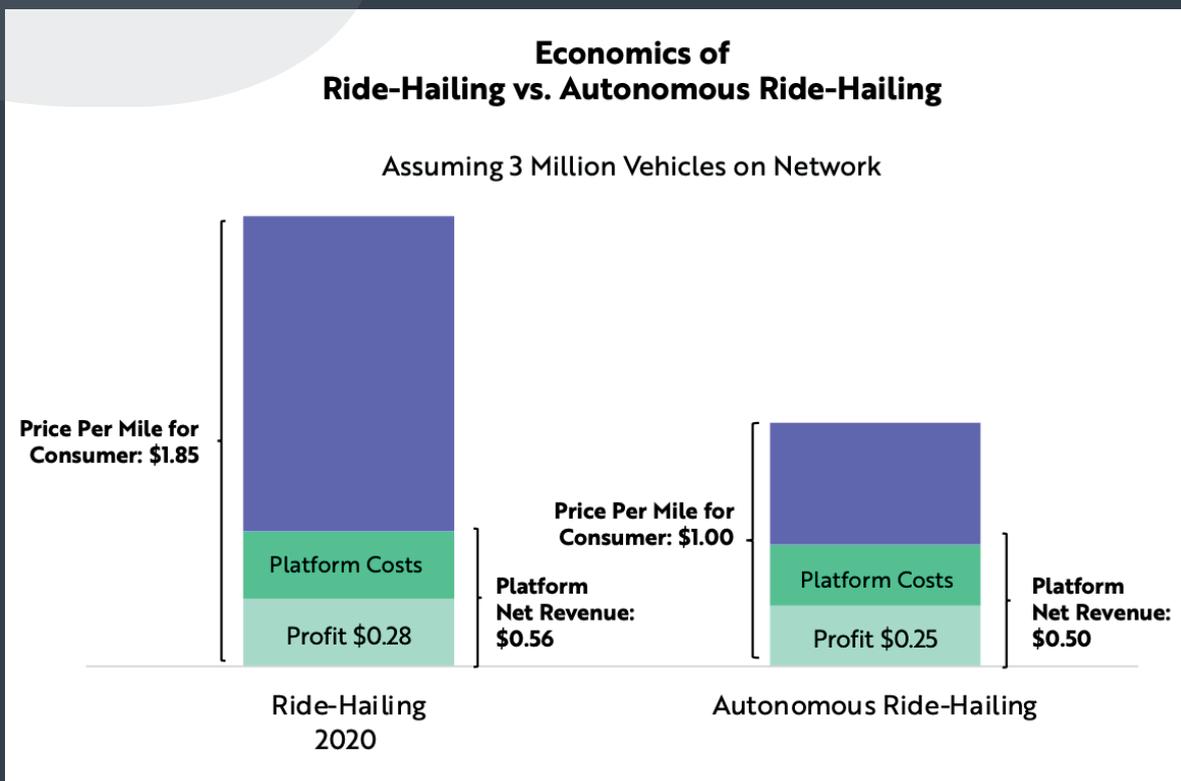
BILDQUELLEN:

² https://research.ark-invest.com/hubfs/1_Download_Files_ARK-Invest/White_Papers/ARK-Invest_BigIdeas_2021.pdf

RIDE HAILING VS. AUTONOMOUS RIDE HAILING

Laut ARK's Studie erwirtschaftet Ride-Hailing heute weltweit einen Umsatz von 150 Milliarden USD mit einer Einnahmequote von 10 bis 30 % und Gewinnspannen von bis zu 50 % in den leistungsstarken Städten.

Ebenso könnte autonomes Ride-Hailing Margen von 50 % generieren, wobei der niedrige Preispunkt den Gesamtmarkt von 150 Milliarden USD Umsatz mit Einnahmequoten von bis zu 60 % bis 2030 auf 6-7 Billionen USD erweitern sollte.

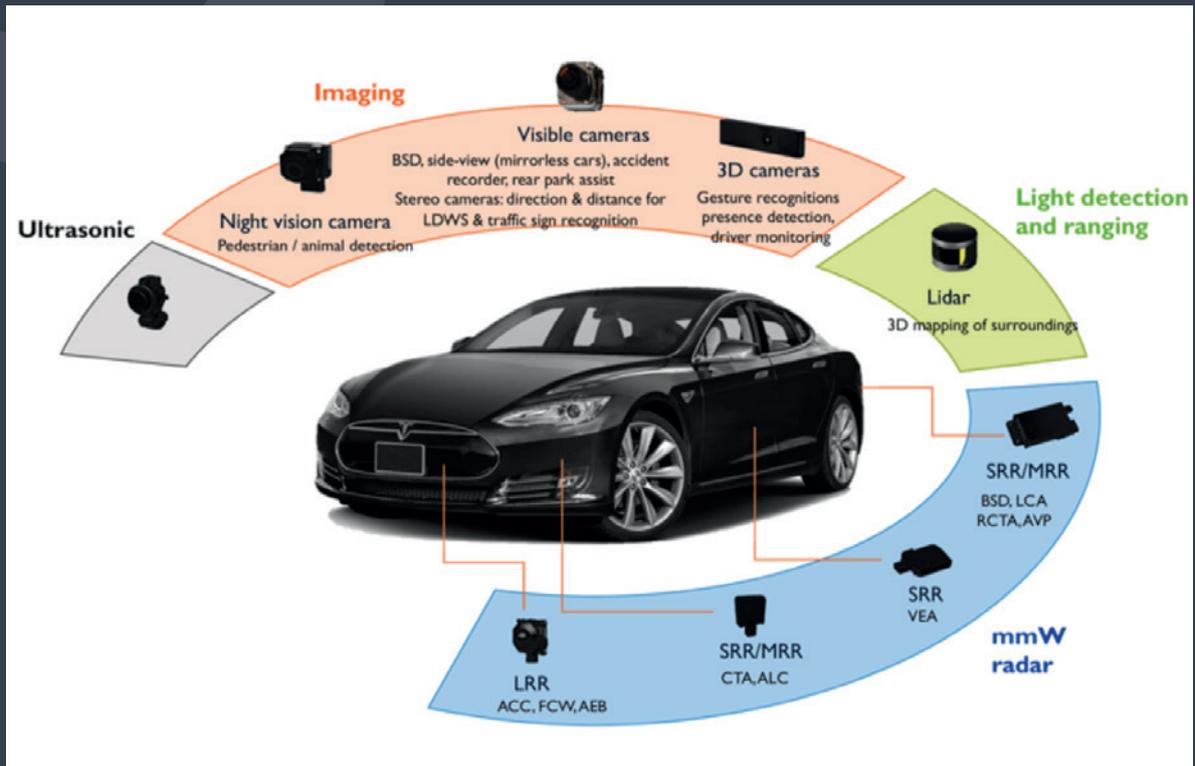


Hinweis: Der oben genannte Preis für autonomes Ride-Hailing bezieht sich auf die ersten Jahre der Kommerzialisierung. ARK geht davon aus, dass die Preise auf 0,25 USD pro Meile fallen werden, wenn Ride-Hailing skaliert.

DIE TECHNOLOGIE IM DETAIL

Moderne Autos haben bereits heute zahlreiche Sensoren. Je höher das autonome Level wird, umso mehr Sensoren werden benötigt. Folgende Grafik zeigt eine Übersicht der wichtigsten Sensoren, die in einem Fahrzeug ver-

baut werden. Diese reichen von Kameras über Ultraschall und Radar bis hin zu einem Laserscanner. Doch wie unterscheiden sich all diese Technologien und wo liegen jeweils ihre Stärken und Schwächen?



3

ULTRASCHALL – KOMPAKTER ABSTANDS-SENSOR IM NAHBEREICH

Diese Sensoren senden und empfangen Ultraschallsignale, übermitteln die gewonnenen Daten und generieren Abstandsinformationen. Ultraschall basiert auf dem Prinzip der Laufzeitmessung. Hierbei werden Schallwellen in einer Wellenfrequenz von circa 20.000 Hz ausgesendet, die für das menschliche Ohr nicht hörbar sind. Ultraschall-Sensoren sind sehr robuste Systeme, die bei Tag und Nacht sowie bei schwierigen Witterungsverhältnissen wie Nebel zuverlässige Abstandsinformationen liefern.

Darüber hinaus sind sie kostengünstig und erfassen Objekte unabhängig von Material oder Farbe. Die Reichweite dieser Fahrzeugsensoren ist mit weniger als 10 Metern jedoch stark begrenzt, weshalb diese Technologie nur im Nahbereich eingesetzt werden kann.

Heute ist kaum ein Fahrzeug ohne Einparkhilfe ausgestattet. Nähert sich ein Fahrzeug einem Hindernis oder Gegenstand, ertönt ein Warn-ton. Je nach Fahrzeugausstattung erscheint

BILDQUELLEN:

³ https://innovation-destination.com/2018/04/13/how-will-radar-sensor-technology-shape-cars-of-the-future/yole_image1/

eine Information auf dem Boardcomputer beziehungsweise Display. Diese Signale geben Aufschluss darüber, wo genau sich das Hindernis im überwachten Bereich befindet. Ermöglicht wird dieses Assistenzsystem durch mehrere Ultraschallsensoren, die meist in den Stoßfängern rund um das Fahrzeug angeordnet sind. Neben der Einparkhilfe werden Ultraschallsensoren auch zur Überwachung des toten Winkels sowie bei Notbremsassistenten eingesetzt.

KAMERAS – ETABLIERTES SYSTEM, ABHÄNGIG VON UMWELTEINFLÜSSEN

Bereits heute sind Kameras fester Bestandteil vieler Fahrzeuge. Sie unterstützen den Fahrer beispielsweise beim Rangieren und Einparken. Weiterhin ermöglichen Kameras hinter der Windschutzscheibe die adaptive Anpassung der Geschwindigkeit oder des Spurhalteassistenten.

Kameras sind die Augen des Fahrzeuges, mit deren Aufnahmen eine visuelle Repräsentation der Welt um das Fahrzeug in Farbbildern dargestellt wird. Weiterhin kann aus den Farbinformationen des Bildes die Kontrast- und Texturinformation gewonnen werden. Diese Informationen werden mittels Software zunächst aufbereitet und in einem weiteren Schritt ausgewertet, um beispielsweise Verkehrsschilder als solche detektieren zu können. Da die Kamertechnologie auf einem passiven Messprinzip basiert, können Gegenstände von der Kamera nur erfasst werden, wenn sie von ausreichend Licht angestrahlt werden. Die Funktion und Zuverlässigkeit einer Kamera ist somit bei schwierigen Umweltbedingungen wie Schnee und Nebel sowie bei Dunkelheit eingeschränkt. Darüber hinaus liefern Kameras keine Abstandsinformationen. Um 3D-Bilder zu erhalten werden mindestens zwei Kameras, wie es etwa bei Stereokameras der Fall ist, oder eine Bilderkennungssoftware benötigt, was zu einem hohen Rechenaufwand führt.

RADAR – ROBUSTER ABSTANDSSENSOR

Radarsensoren („radio detection and ranging“) sind sehr robuste und kostengünstige Sensoren, die bereits seit mehreren Jahrzehnten für die Abstandsmessung in Fahrzeugen verbaut werden, um unabhängig von Witterungsbedingungen zuverlässige Daten zu erhalten. Die Radartechnologie basiert auf dem Prinzip der Laufzeitmessung. Die Sensoren senden dazu kurze Impulse in Form von elektroma-

gnetischen Radiowellen aus, die sich in Lichtgeschwindigkeit ausbreiten. Sobald diese auf ein Objekt treffen, werden sie reflektiert und zurückgeworfen. Auf Grundlage der Ausbreitungsgeschwindigkeit der Wellen wird somit der Abstand zum Objekt berechnet werden, sodass Entfernungen genau bestimmt werden können. Durch die Aneinanderreihung mehrerer Messungen mittels Doppeleffektes ermittelt die Fahrzeugsensorik auch Geschwindigkeiten. Dies ermöglicht zum Beispiel Fahrerassistenzsysteme, wie die adaptive Geschwindigkeitsanpassung, die Kollisionsvermeidung sowie Systeme wie den Abstandshalter und Notbremsassistenten.

LIDAR – SCHLÜSSELTECHNOLOGIE MIT 3D UMGEBUNGSINFORMATION

LiDAR-Sensoren gelten als Schlüsseltechnologie für höhere Autonomielevel. Lidar steht für „Light Detection and Ranging“. Mittels Infrarotlicht (nicht sichtbarer Wellenlängenbereich) wird eine präzise, dreidimensionale Karte der Umgebung erstellt, mit der das Fahrzeug seine Umgebung erkennen kann. Auch diese Sensoren basieren auf dem Prinzip der Laufzeitmessung. Statt Ultraschall- oder Radiowellen senden sie Laserpulse aus, die von einem Objekt reflektiert und anschließend von einem Fotodetektor wieder aufgenommen werden. LiDAR-Sensoren senden bis zu einer Million Laserpulse pro Sekunde aus und fassen die Ergebnisse in einer hochauflösenden 3D-Karte der Umwelt zusammen.

Die empfangenen Informationen, werden in einer sogenannten Punktwolke zusammengefasst und so detailliert dargestellt, dass Objekte nicht nur erkannt, sondern auch kategorisiert und klassifiziert werden können. So kann zum Beispiel ein Fußgänger von einem Fahrradfahrer unterschieden werden. LiDAR-Sensoren ermöglichen eine hohe Auflösung sowie eine enorme Reichweite. Bei Umwelteinflüssen wie starkem Nebel oder Regen arbeiten sie jedoch weniger zuverlässig als beispielsweise ein Radar. In der Vergangenheit waren die Sensoren sehr teuer und nicht auf eine automotiv Anwendung angepasst. Vor allem die ersten mechanisch rotierenden Systeme sind sehr wartungsintensiv und nicht robust genug. Dank der Weiterentwicklung der LiDAR-Technologie hin zu Solid-State-Systemen etablieren sie sich jedoch immer mehr auf dem Markt. Durch die Solid-State-Bauweise können die Kosten dieser hochauflösenden 3D-Sensoren in Zukunft stark gesenkt werden.

HOCHAUFLÖSENDE STRASSENKARTEN IN 3D ALS ZUSÄTZLICHER SENSOR

High-Definition Maps (HD Maps) sind für das automatisierte und autonome Fahren ein sehr wichtiger Baustein, da hochpräzise HD-Karten das autonome Fahren überhaupt erst ermöglichen.

Für das zukünftige autonome Fahren reichen die bisher gängigen technischen Lösungen und Anwendungen (GPS) nicht aus. Da herkömmliche GPS-Lösungen mit ihrer Abweichung von bis zu 5 Metern nicht die benötigte Genauigkeit liefern, werden Technologien entwickelt, die den Lokalisierungsherausforderungen entsprechen. HD-Maps setzen folglich den Rahmen, in dem sich ein Fahrzeug bewegen kann, während die Sensoren an Bord sofort auf Veränderungen im Verkehr reagieren können.

Weiterhin können die HD-Maps die Reichweite der restlichen Sensoren erweitern, da die Karte auch über den reinen Sichtbereich hinaus ein aktuelles Abbild der Wirklichkeit inklusive Leitplanken, Bäumen, Gräben und anderen verkehrsrelevanten Objekten erstellt. Die Verkehrsgeometrie ist durch den Einsatz von hochauflösenden Karten bekannt, sodass im

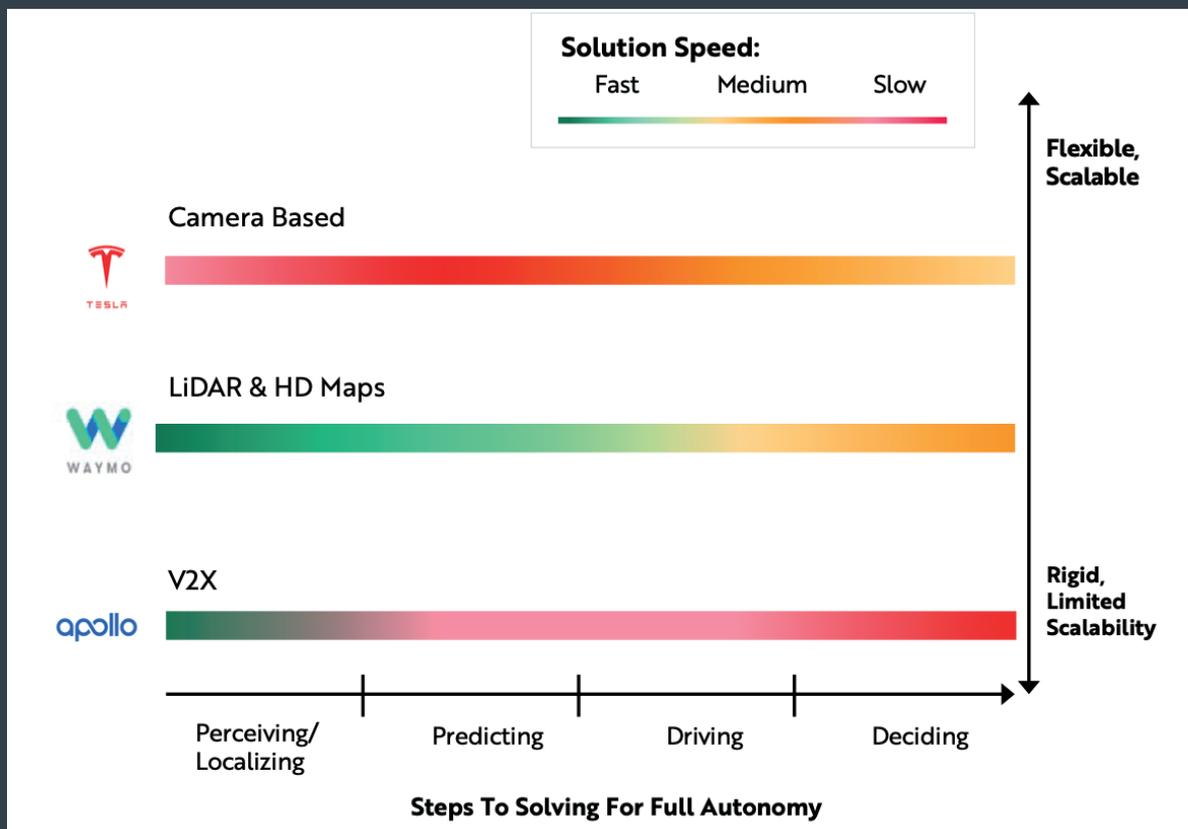
unmittelbaren Vorfeld des Fahrzeuges Berechnungen der aktuellen Sensoren durchgeführt werden können.

STÄRKEN DURCH SENSORFUSION NUTZEN

Sicherheit steht für autonome Fahrzeuge an erster Stelle. Dazu müssen die Fahrzeuge ihre Umgebung stets detailliert erkennen und im Blick haben. Da jeder Sensor bestimmte Stärken und Schwächen hat, ist es der sicherste Weg, dass sich die komplementären Technologien wie Kamera-, Radar, Ultraschall- sowie LiDAR-Sensoren ergänzen. Daher gilt es die einzelnen Stärken jedes Fahrzeugsensors zu nutzen, um mögliche Schwächen anderer auszugleichen und so in der Sensorfusion letztlich sicheres Fahren zu ermöglichen.

3 AUTONOME STRATEGIEN ENTWICKELN SICH

3 Unternehmen, die derzeit führend im Bereich des autonomen Fahrens sind, Tesla, Waymo und Baidu, verfolgen unterschiedliche Strategien.



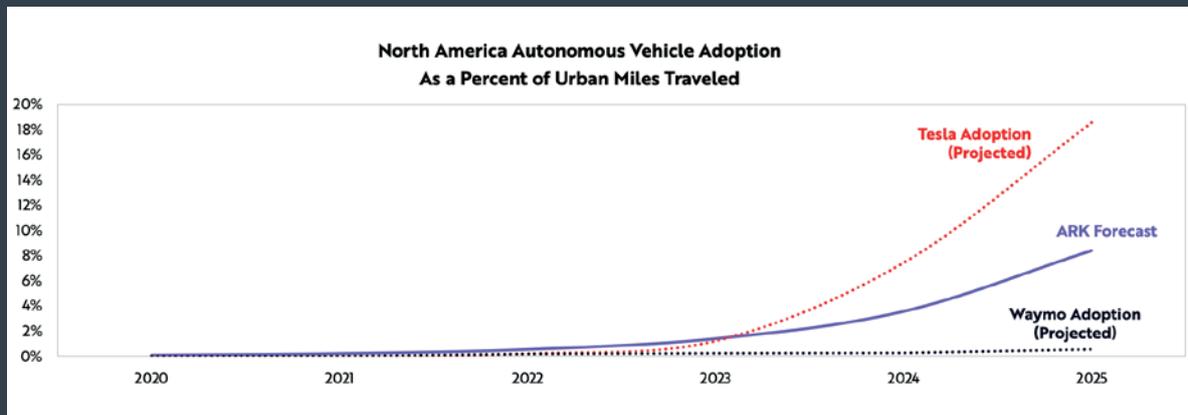
2

Teslas Ansatz ist kamerabasiert. Mit weniger genauen Sensoren als LiDAR, wodurch der Weg zur vollständigen Autonomie schwieriger zu lösen ist, verlassen sich Kameras nicht auf HD-Karten und sollen somit einen deutlich skalierbaren Dienst ermöglichen. Tesla könnte das erste autonome Taxinetz erschaffen, welches national skaliert.

Alphabets Waymo verwendet LiDAR und HD-Mapping. Waymo hat sein autonomes Netzwerk in Arizona gestartet, wird aber Zeit und erhebliche Ressourcen benötigen, um national zu skalieren.

Viele chinesische Spieler, darunter Baidus Apollo, bauen Infrastruktursensoren aus, mit denen Fahrzeuge Verkehrszeichen und den Verkehr erkennen können. Dieser Ansatz für ein autonomes Ride-Hailing, der große Infrastrukturinvestitionen erfordert, scheint der starrste und am wenigsten skalierbare zu sein.

Falls Tesla seinen autonomen Ride-Hailing-Dienst im Jahr 2022 erfolgreich einführt, könnte nach Schätzungen von ARK bis 2025 die Akzeptanz der zurückgelegten städtischen Meilen auf 20 % steigen. Wenn Waymo oder GM erfolgreich sind, wird die Adoption in den nächsten 5 Jahren wahrscheinlich auf 1 % begrenzt sein.



2

DAS ENDE VON NICHT-AUTONOMEN RIDE-HAILING-DIENSTEN?

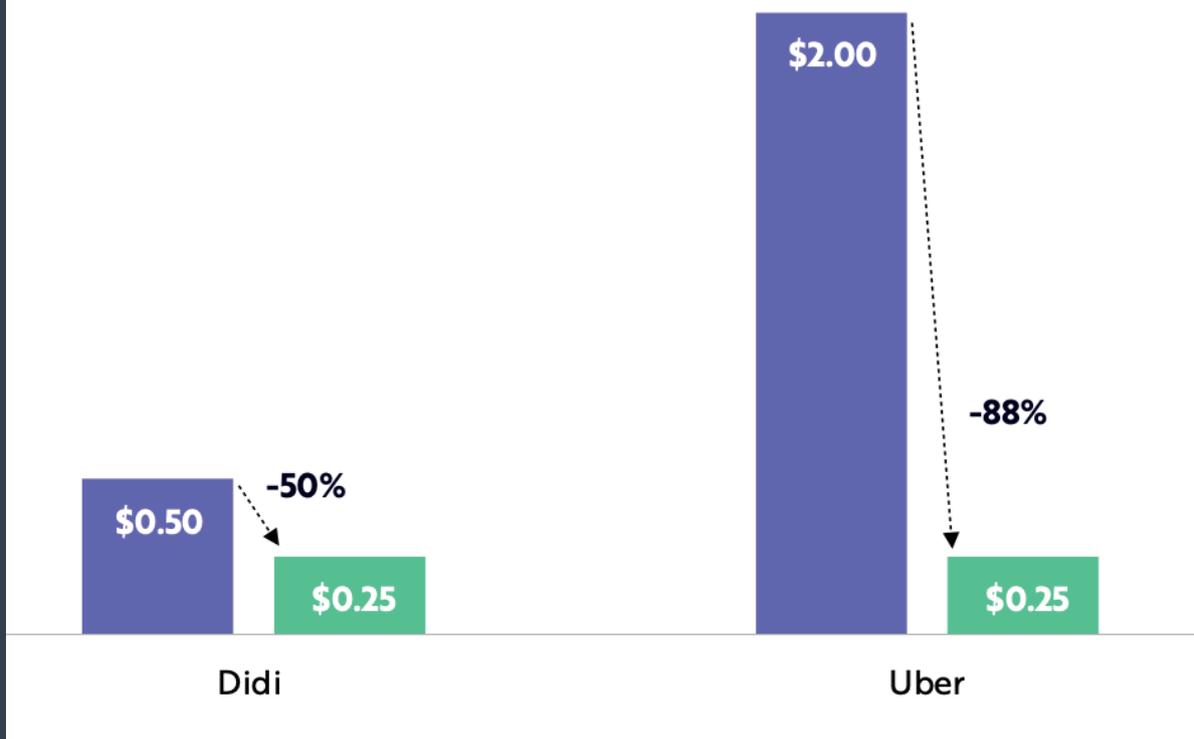
ARK geht davon aus, dass autonomes Ride-Hailing die Kosten für menschliches Ride-Hailing in den USA um etwa 90 % und in China um 50 % senken wird.

Infolgedessen könnte die Reaktion der Nachfrage auf kostengünstiges autonomes Reisen in Industrieländern höher sein als in Entwicklungsländern.

Plattformanbieter oder Unternehmen, die den autonomen Technologie-Stack besitzen, sollten den Löwenanteil der autonomen Ride-Hailing-Gewinne erzielen.

Human Ride-Hailing vs. Autonomous Ride-Hailing Average Price Per-Mile in China vs. The US

■ Human Ride-hail ■ Autonomous Ride-hail



2

MARKTCHANCE

Autohersteller, die mit autonomen Technologieanbietern zusammenarbeiten und erfolgreiche Elektrofahrzeugplattformen besitzen könnten bis 2030 einen Jahresgewinn von rund 250 Milliarden USD erzielen.

Flottenbesitzer, die autonome Ride-Hailing-Fahrzeuge besitzen, unterbringen und warten, könnten bis 2030 jährlich Einnahmen von rund 70 Milliarden USD erzielen.

Der Unternehmenswert für autonome Plattformbetreiber könnte hingegen bis 2025 auf 3,8 Billionen USD steigen.

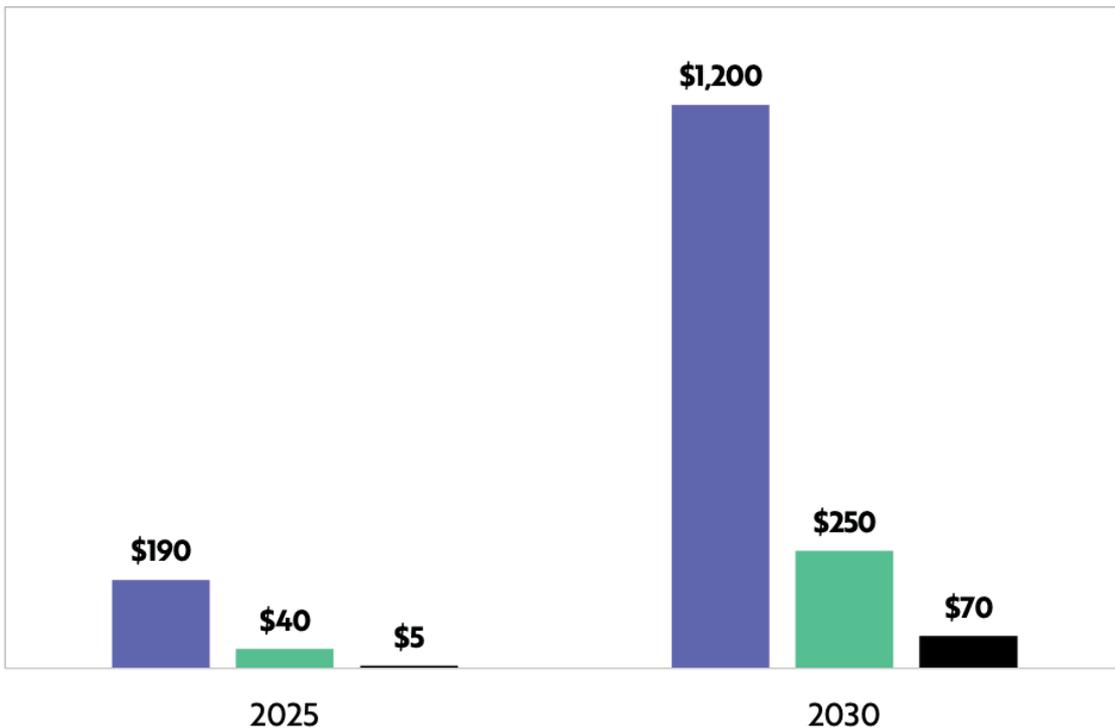
Estimated Operating Earnings Across The Autonomous Value Chain

(Billions, USD)

■ Platform Provider

■ Auto Manufacturer

■ Fleet Owner



2

Aktien, die von einem autonomen Ride-Hailing-Dienst profitieren könnten: Tesla (\$TSLA), Alphabet (\$GOOGL), General Motors (\$GM), Baidu (\$BIDU), Nvidia (\$NVDA) und Volkswagen (\$VOW3.DE)

DROPBOX AKTIENANALYSE

VON DOMINIK MAIER

Während der Boomzeiten des Tech-Sektors im letzten Jahr war Dropbox ein spürbarer Nachzügler. Investoren kritisierten das Unternehmen für sein langsames Wachstum, die Größe des Wettbewerbs gegenüber OneDrive und Google Drive und das für viele langweilige Geschäftsmodell seines Filesharing-Produkts. Doch Dropbox ist mittlerweile viel mehr als das und mit über 700 Millionen registrierten Nutzern ist das Potenzial riesig, wenn man es schaffen würde diese zu monetarisieren. Was hat Dropbox noch in seinem Produktportfolio? Und wie sieht die Zukunft für das Unternehmen aus?

WKN	A2JE48
BRANCHE	TECHNOLOGY / SOFTWARE INFRASTRUCTURE
MARKTKAPITALISIERUNG	10,69 MRD. USD
ANZAHL AKTIEN	390.877.472
STREUBESITZ	75,5 %
SITZ	SAN FRANCISCO
MITARBEITERZAHL	2760

UNTERNEHMENSHISTORIE

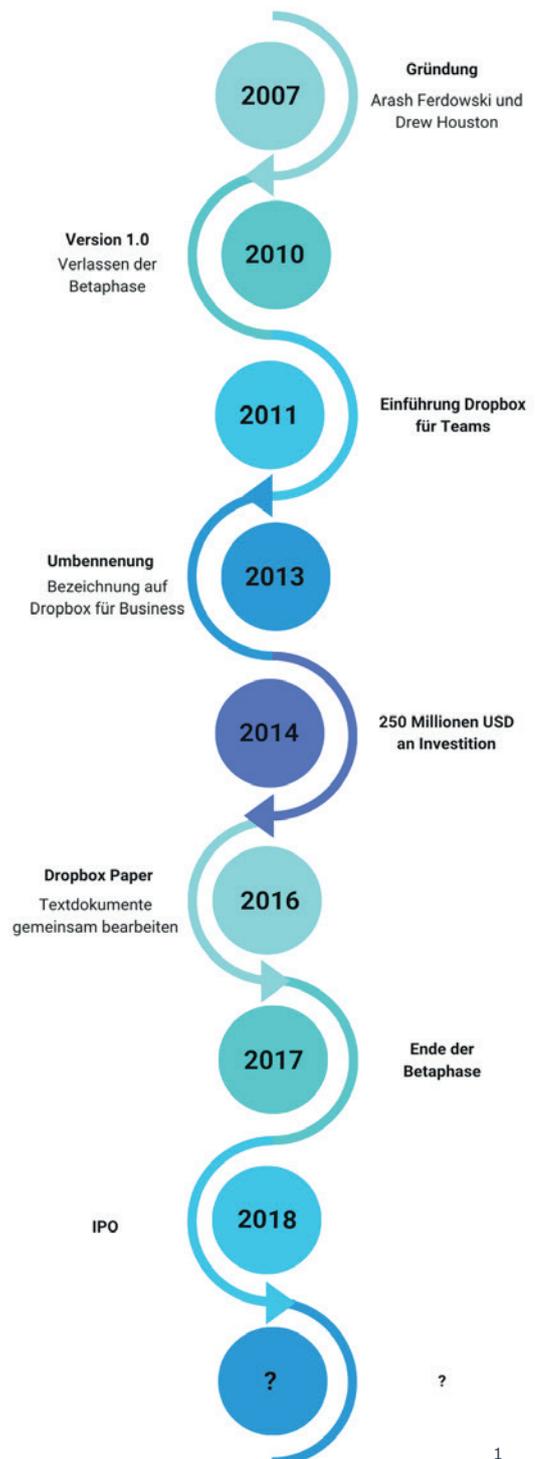
Das Unternehmen Dropbox wurde im Jahr 2007 in San Francisco von den 2 Studenten Arash Ferdowsi und Drew Houston, welcher auch der derzeitige CEO ist, gegründet. Das Unternehmen wurde mit dem Ziel gegründet, einen Dienst zu entwickeln, der den Austausch großer Dateien per E-Mail oder USB-Sticks unnötig macht und die damit verbundenen Probleme löst. Dropbox wurde in der Startphase von Y Combinator, einer Risikokapitalgesellschaft, welche Start-ups in der Gründungsphase für einen Zeitraum von 3 Jahren mit Geld, Ratschlägen und Kontakten versorgt und im Gegenzug 6 % der Firmenanteile verlangt, unterstützt. Darüber hinaus erhielt Dropbox noch im Gründungsjahr eine Finanzierung von Sequoia Capital, die später mehrfach aufgestockt wurde.

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

HISTORIE

Geschichte von Dropbox



1

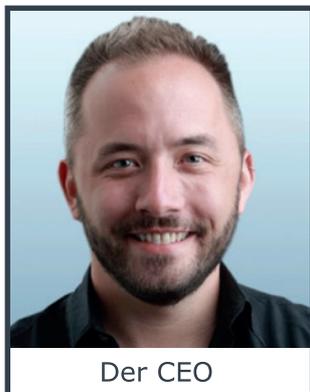
Ende 2010 verließ Dropbox offiziell die Betaphase und wurde in der ersten stabilen Version 1.0 veröffentlicht. Zu diesem Zeitpunkt wurden Windows, Linux und macOS vollständig unterstützt. Zusätzlich konnte man anstatt des gesamten Ordners auch nur ausgewählte Inhalte synchronisieren.

Im Jahr 2011 wurde unter dem Namen Dropbox für Teams eine Variante des Webdienstes eingeführt, um für Unternehmen eine zentrale Verwaltung von Speicherkapazität und Zugriffsrechte für die Mitarbeiter bereitzustellen. Der Unterschied zu den anderen Tarifen ist, dass Dropbox für Teams den gesamten Speicher des Unternehmens berechnet und nicht pro Person abrechnet. 2013 wurde die Bezeichnung der Plattform in Dropbox für Business geändert.

Im Januar 2014 erhielt Dropbox mehr als 250 Millionen USD, worunter ein Großteil davon vom Finanzinvestor BlackRock kam. Mit Dropbox Paper erschien im August 2016 ein neues Kollaborationstool, mit dem Nutzer über das Internet zeitgleich und gemeinsam an Textdokumenten arbeiten können. Ab Januar 2017 verließ das Tool die Beta-Phase und am 23. März 2018 folgte schließlich der Börsengang. Mit 29 USD per Aktie eröffnete Dropbox 38 % über dem IPO Preis.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Andrew Houston, geboren am 04. März 1983 in Acton, Massachusetts, ist ein US-amerikanischer Internet-Unternehmer und Mitgründer und CEO von Dropbox. 2006 erhielt Houston seinen Bachelor of Science in Informatik an der Massachusetts Institute of Technology. Während der Zeit im Studium lernte er Arash Ferdowsi kennen, welcher der Mitgründer und der derzeitige CTO von Dropbox ist.



Der CEO

Bevor Andrew Houston an Dropbox arbeitete, arbeitete er an einer Reihe anderer Start-ups, darunter Bit9, Accolade und HubSpot. Im Februar 2020 trat Houston außerdem noch dem Aufsichtsrat von Facebook bei und ersetzte dadurch den Netflix-CEO Reed Hastings, der im Mai 2019 ausschied. Andrew Houston hält derzeit 25 % der Dropbox Anteile.

GESCHÄFTSMODELL

Dropbox ist ein globaler Cloud-Speicherdienstleister und eine Plattform für die Zusammenarbeit. Mit über 700

Millionen registrierten Nutzern, darunter 15,83 Millionen zahlenden Nutzern in 180 Ländern, ist das Unternehmen der führende Anbieter in der Datensynchronisierung und -freigabe. Das Unternehmen genießt seine Einnahmen ausschließlich aus dem Verkauf von Abonnements auf der Plattform. Dies führt zu einem sich stark wiederholenden Geschäft für Dropbox und bietet eine starke Sichtbarkeit und Vorhersehbarkeit in den Einnahmequellen. Es werden unterschiedliche Abonnementpläne angeboten, um die Bedürfnisse verschiedener Kundentypen zu erfüllen und ihnen unterschiedliche Speicherkapazitäten, Funktionen und Supportdienste zur Verfügung zu stellen. Diese reichen von einem Basic-Plan, welcher kostenlos zur Verfügung steht, bis hin zu einem Family-Plan oder Dropbox Enterprise für Großunternehmen. Mehr als 90 % des Umsatzes werden über Self-Service-Kanäle erzielt, über die Kunden Abonnements für die Dropbox-Plattform direkt über ihre Webseite oder App erwerben. Dies macht die Plattform hochgradig skalierbar mit geringen zusätzlichen Kosten pro zusätzlichen Kunden. Es folgt einem Freemium-Geschäftsmodell, durch das es Einzelpersonen anzieht, indem es Abonnementpläne mit eingeschränkten Funktionen oder mit einer Probezeit eines kostenpflichtigen Abonnements anbietet. Diese Strategie führt dazu, dass ein Teil der Benutzer kostenlose Pläne in kostenpflichtige Abonnements umwandelt, wodurch die Anschaffungskosten niedrig gehalten werden.

Am 28. Januar 2019 hatte Dropbox angekündigt, **HelloSign** für 230 Millionen USD zu übernehmen. Mit HelloSign kann man rechtsgültige Unterschriften elektronisch anfordern und jedes Dokument damit unterzeichnen - von Arbeitsverträgen über Kreditanträge bis hin zu Vertraulichkeitserklärungen. Das Unternehmen wird als intuitive Webschnittstelle, als entwicklerfreundliche API oder als Salesforce-Add-on bereitgestellt. Es werden 4 verschiedene Abomodelle für HelloSign angeboten und 4 weitere für HelloSign API, welche von einer kostenlosen Version, bis hin zur einer Premium-Version reichen. Diese unterscheiden sich in der Funktionalität, in der Nutzerzahl und im Preis, wobei die teuerste Version 400 USD im Monat kostet und die günstigste Version, neben der kostenlosen Variante, 15 USD im Monat kostet. HelloSign hatte zum Zeitpunkt der Übernahme 80.000 Kunden.

Außerdem wurde am 22. März 2021 **DocSend** für 165 Millionen USD übernommen. DocSend ermöglicht es Unternehmen, geschäftskritische Dokumente einfach auszutauschen und umsetzbares Feedback in Echtzeit zu erhalten. Mit der Sicherheit und Kontrolle von DocSend können Gründer, Investoren, Führungskräfte und Geschäftsentwickler von Start-ups Geschäftspartnerschaften aufbauen, die einen nachhaltigen Einfluss haben könnten. Das Unternehmen bietet 4 verschiedene Abomodelle an, wobei das günstigste 15 USD per Monat pro Nutzer kostet und die teuerste Version für Enterprise

BILDQUELLEN:

² <https://www.celebfamily.com/entrepreneur/andrew-houston.html>

se-Kunden bei 5.000 USD startet. Auch diese unterscheiden sich in der Nutzerzahl, Funktionalität und im Preis. Doc-Send hatte zum Zeitpunkt der Übernahme 17.000 Kunden. Der Erwerb eröffnet Dropbox eine Welt voller Möglichkeiten und wird die Muskeln von Dropbox im Unternehmensbereich weiter stärken und dabei helfen, zu seinem Konkurrenten Box (welcher seit langem für eine überlegene Sicherheitsfunktion geworben hat) aufzuholen.

WICHTIGE KENNZAHLEN

Die folgenden Kennzahlen der unteren Tabelle sind alle in USD angegeben: Umsatz, EPS und Gewinn.

JAHR	2018	2019	2020	2021E	2022E
UMSATZ	1,39 MRD.	1,6 MRD.	1,91 MRD.	2,13 MRD.	2,32 MRD.
UMSATZENTWICKLUNG	15,11 % ->	19,38 % ->	11,52 % ->	8,92 % ->	
KUV	7,59	6,35	5,62	4,97	4,54
EPS	-1,35	-0,13	-0,62	0,58	0,75
GEWINN	-0,48 MRD.	-0,05 MRD.	-0,26 MRD.	0,23 MRD.	0,29 MRD.
KGV	-20	-207,74	-43,56	46,56	36,25

1

Anhand der Tabelle erkennen wir, dass das Umsatzwachstum nachgelassen hat und dementsprechend kleiner geworden ist das KUV kleiner geworden, wobei in den Schätzungen keinerlei Akquisitionen oder Produkterweiterungen enthalten sind. Das Unternehmen soll es erstmals schaffen im Fiskaljahr 2021 profitabel zu werden und könnte somit ein KGV von 46,56 haben. Der Konkurrent Box ist hingegen bis ins Jahr 2023 noch nicht profitabel, hat jedoch eine ähnliche Umsatzentwicklung und ein ähnliches KUV.

HIGHLIGHTS DES 1. QUARTALS 2021

Die folgenden Kennzahlen in der unteren Tabelle sind alle in USD angegeben: Umsatz, R&D Ausgaben, S&M Ausgaben, Free Cash Flow und Nettogewinn/ -verlust.

JAHR	Q1 2020	Q1 2021
UMSATZ	455 MIO.	511,6 MIO.
R&D AUSGABEN	181,8 MIO.	181,2 MIO.
SALES & MARKETING AUSGABEN	104,3 MIO.	102,7 MIO.
NETTOGEWINN	53,3 MIO.	115,7 MIO.
FREE CASH FLOW	25,5 MIO.	108,8 MIO.
NON-GAAP OPERATIVE MARGE	16,1 %	29,1 %
ZAHLENDE NUTZER	14,59 MIO.	15,83 MIO.

1

Dropbox ist mit einem starken Umsatzwachstum und einem mehr als 4x so hohen Free Cash Flow profitabel ins 1. Quartal 2021 gestartet. Beeindruckend ist die Steigerung der non-GAAP operativen Marge von 29,1 %, verglichen mit 16,1 % im Vorjahr. Sollte der Umsatz weiter gesteigert werden und die operative Marge aufrechterhalten werden, sollten die Aktionäre reichlich belohnt werden. Die R&D und S&M Ausgaben sind relativ unverändert. Hier setzt Dropbox auf weitere Forschung in der Produkterweiterung/-verbesserung. Die zahlenden Nutzer sind um 8,5 % gestiegen.

Das Unternehmen hält derzeit 1,916 Milliarden USD an Barmittel, Zahlungsäquivalenten und kurzfristigen Anlagen und hat Schulden in Höhe von 1,075 Milliarden USD. Im 1. Quartal wurde zudem eine Wandelanleihe von über 1,389 Milliarden USD ausgegeben, welche aus 695,8 Millionen USD an wandelbaren Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis 2026 und 693,3 Millionen USD mit einer Laufzeit bis 2028 beinhaltet. Dropbox erfüllt außerdem die Rule of 40 mit 43,02 %.

CHANCEN

Die zunehmende Akzeptanz der Cloud, die steigende Anzahl von IoT-Geräten und das Zeitalter der Datenflut haben zu einer starken Nachfrage bei Datenmanagement- und Datenspeicherlösungen geführt. Laut dem auf IndustryARC.com veröffentlichten Bericht wird erwartet, dass der Datenspeichermarkt von 2021 bis 2026 mit einer starken CAGR von 32,3 % wächst. Dropbox wird voraussichtlich stark von der wachsenden Nachfrage nach Datenspeicherlösungen profitieren.

Großartig ist es außerdem, dass Dropbox mittlerweile einen ARR (Annual Recurring Revenue / jährlich erzielter Umsatz) von 2,11 Milliarden USD hat, verglichen mit 1,864 Milliarden USD im Vorjahresquartal. Unter der Annahme einer geringen Abwanderung hat das Unternehmen eine nahezu perfekte Umsatztransparenz, was darauf hindeutet, dass unerwartetes Wachstum durch neue Produkte wie DocSend für zusätzliche Steigerungen des Umsatzes sorgen können.

Ein zusätzliches, wichtiges Update für Dropbox war es, dass das Unternehmen seine Webseite und die Art und Weise, wie es seine kostenpflichtigen Produkte auf den Seiten der kostenlosen Benutzer platziert, grundlegend überarbeitet hat, wodurch Dropbox eine größere Möglichkeit bietet, Testbenutzer in kostenpflichtige Tarife umzuwandeln. Da die Nutzer in erster Linie Dropbox-Abonnement-Pläne aus eigenem Antrieb, sprich ohne Vertriebsmitarbeiter kaufen, sind diese kleinen Optimierungen der Benutzeroberfläche entscheidend für die Optimierung des Verkaufs, wodurch die Konversionsraten steigen sollten.

Zusätzlich würde sich Dropbox perfekt als Übernahmekandidat eignen, da das Unternehmen eine große Basis von äußerst wertvollen Verbrauchern hat. Geeignete Kaufinteressenten könnten z.B. Microsoft sein, welches seinen breiten Marktanteil bei den Verbrauchern aggressiv halten will oder Salesforce, welches wie Slack ein ähnliches Unternehmen ist, dass die Zusammenarbeit aus der Ferne ermöglicht.

Die Aktie wird aktuell von 6 Analysten auf Tipranks ge-covert, davon 4 mit „buy“, 1 mit „hold“ und 1 mit „sell“. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten über die nächsten 12 Monate beträgt 28,75 USD, was einen Anstieg von 7,24 % mit sich bringen würde. Das höchste Kursziel liegt hierbei bei 31 USD und das niedrigste bei 26 USD.

RISIKEN

Schlüsselpartner wie Microsoft, Google und Amazon bieten sowohl ergänzende, als auch konkurrierende Lösungen an, wie z.B. Word und Excel, die nahtlos in Dropbox integriert werden können, jedoch hat Microsoft auch die OneDrive Cloud-Speicherlösung, die direkt mit Dropbox konkurriert. Wenn Microsoft oder andere große Player beschließen, den Fokus auf die Förderung ihrer konkurrierenden Angebote zu verlagern, könnte die Integration vollständig entfernt werden, um die Benutzerbasis von Dropbox auf ihre konkurrierenden Lösungen umzustellen. Dieses Risiko hat Dropbox nicht im Griff. Angesichts der riesigen Nutzerbasis von Dropbox wäre es jedoch nicht im besten Interesse eines Partners, solche Maßnahmen zu ergreifen.

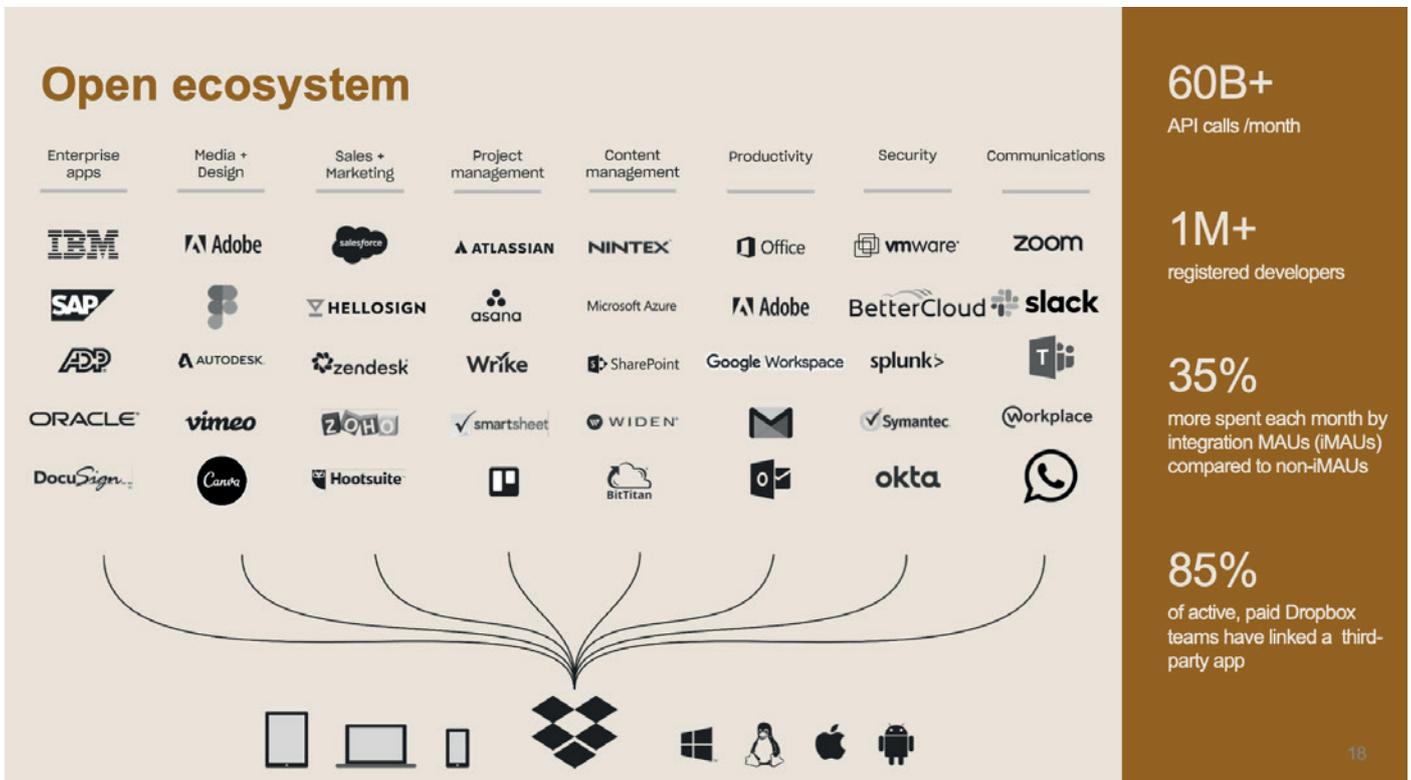
Offensichtlich korreliert das Umsatzwachstum von Dropbox stark mit dem Wachstum zahlender Nutzer, sodass das Unternehmen stärker in der Zukunft wachsen kann, wenn es die Steigerung der zahlenden Nutzer beschleunigen kann. Da das Nutzerwachstum nicht einmal zweistellig ist, ist davon auszugehen, dass Konkurrenten wie Google, Microsoft oder Box einige Kunden wegschnappen und der Markt sehr eng ist.

Um sich von den Konkurrenten abzuheben, sollte Dropbox in der Zukunft mehr auf Akquisitionen und Produkterweiterungen/-verbesserungen setzen. Dadurch könnten sich die R&D Kosten erhöhen und der Gewinn geschmälert werden. Außerdem könnte Dropbox durch eine Kapitalerhöhung neue Aktien herausgeben, um an Cash zu kommen, wodurch Altaktionäre verwässert werden. Jedoch ist das 2. Szenario eher unwahrscheinlich, da das Unternehmen derzeit eine hohe Cash-Position von 1,916 Milliarden USD hält.

BURGGRABEN

Dropbox verfügt aufgrund seiner Funktion zur gemeinsamen Nutzung von Dateien und zur gemeinsamen Bearbeitung über einen starken Netzwerkeffekt. Eine Person, die Dropbox verwendet, kann Dateien nahtlos mit anderen Dropbox-Nutzern teilen oder gemeinsame Bearbeitungen auf der Plattform durchführen. Die große registrierte Nutzerbasis von 700 Millionen führt dazu, dass mehr Kunden für die Plattform gewonnen werden, um mit bestehenden Dropbox-Kunden zusammenzuarbeiten und Dateien zu teilen.

Darüber hinaus zieht der Netzwerkeffekt auch mehr Drittanbieter an, um ihre Angebote in Dropbox zu integrieren, da es über eine der größten Nutzerbasen verfügt. Das Unternehmen verfügt über eine tiefe Integration mit verschiedenen Unternehmen, darunter Microsoft, Zoom, Adobe und Salesforce. Diese starke Integration mit verschiedenen Arten von Drittanbieterlösungen führt zusätzlich dazu, dass durch die Verbesserung der Benutzererfahrung mehr Kunden für die Plattform gewonnen werden. 85 % der zahlenden Dropbox-Teams haben mindestens eine Drittanbieter-App verlinkt.



BILDQUELLEN:

³ <https://dropbox.gcs-web.com/static-files/c4f1663b-a67f-4688-bba6-3c24d8ffa5e0>

TECHNISCHE CHARTANALYSE

Ein Blick in den Chart lässt eine große Rundung („Rounding Bottom“) erkennen, welche sich seit dem IPO bildet. Diese Formation ist im Wochenchart sehr gut zu erkennen und verhält sich volumen-technisch vorbildlich. Seit Anfang 2020 hat sich ein Aufwärtstrend etabliert, welcher sich zuletzt auch über dem wöchentlichen SMA50 bewegt und mit hoher Wahrscheinlichkeit auch

von diesem weiter beflügelt wird. Ein volles Ausbilden der Rundung würde einem mittelfristigen Ziel von 35 EUR gleichkommen. Langfristig lassen sich dann sogar Kursfantasien von 57 EUR realisieren. Ein Überwinden der 24 EUR-Marke gilt als Kaufsignal und könnte der Startschuss für eine zukünftige Trendfortsetzung sein.



FAZIT

Dropbox hat sich über die vergangenen Jahre weiterentwickelt und ist mittlerweile viel mehr als ein einfacher Cloud-Speicherdienstleister geworden. Das Unternehmen selbst bezeichnet seine Produkte als „Smart Workspace“ und durch die letzten Akquisitionen und einer starken Nutzerbasis könnten sich hohe Synergien entwickeln. Zudem bietet der Markt für Datenmanagement und -speicherlösungen eine breite Palette an Möglichkeiten, so soll der Markt laut IndustryArc.com von 2021 bis 2026 mit einer CAGR von 32,3 % wachsen.

Die Bewertung ist im Vergleich zu anderen Technologieunternehmen sehr gering, was mit dem langsamen Umsatzwachstum einhergeht. Sollte das Unternehmen es schaffen seine zahlende Nutzerbasis aggressiver zu steigern und die Gewinne aufrechterhalten oder bestenfalls auszubauen, könnte man von ganz anderen Kursen sprechen. Jedoch sollte man die Konkurrenz im Auge behalten und potenzielle Kapitalerhöhungen in der Zukunft beachten. Langfristige Anleger könnten im Bereich 18-19 EUR eine 1. Position aufbauen.

BILDQUELLEN:

⁴ Chart von ViTrade

FRESENIUS ANALYSE

VON YUKI MEEH

WKN	578560
BRANCHE	GESUNDHEITS-DIENSTLEISTER
MARKTKAPITALISIERUNG	25 MRD. EUR
ANZAHL AKTIEN	557.716.248
STREUBESITZ	59,53 %
DIVIDENDE 2020	0,88 EUR
CEO	STEPHAN STURM
MITARBEITERZAHL	~ 300.000

1

UNTERNEHMENSHISTORIE

Fresenius ist ein deutscher Medizintechnik- und Gesundheitskonzern mit Sitz in Bad Homburg. Die Unternehmenshistorie reicht bis ins Jahr 1462 zurück. Damals wurde in Frankfurt die Hirsch-Apotheke gegründet, welche im 18. Jahrhundert in die Hände der Fresenius Familie gelangte. Der Apotheker und Inhaber der Hirsch-Apotheke, Dr. Eduard Fresenius, gründete dann 1912 das Pharmazie-Unternehmen Dr. E. Fresenius. Er erweiterte das Apotheken-Laboratorium zu einem kleinen Produktionsbetrieb. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Fertigung von Arzneispezialitäten wie Injektionslösungen oder serologischen Reagenzien. 21 Jahre später wird die Produktionsfirma von der Hirsch-Apotheke getrennt und nach Bad Homburg verlegt. In den Folgejahren werden etwa 400 Mitarbeiter beschäftigt. Nach dem 2. Weltkrieg starb der Gründer Dr. Eduard Fresenius im Jahr 1946 überraschend und der Tod gefährdete den Bestand der Produktionsfirma. Zu diesem Zeitpunkt arbeiteten nur noch 40 Menschen bei Fresenius. 1966 übernahm Fresenius den Vertrieb von Dialysegeräten und Dialysatoren verschiedener ausländischer Firmen und gewann bedeutende Marktanteile in diesem Bereich.

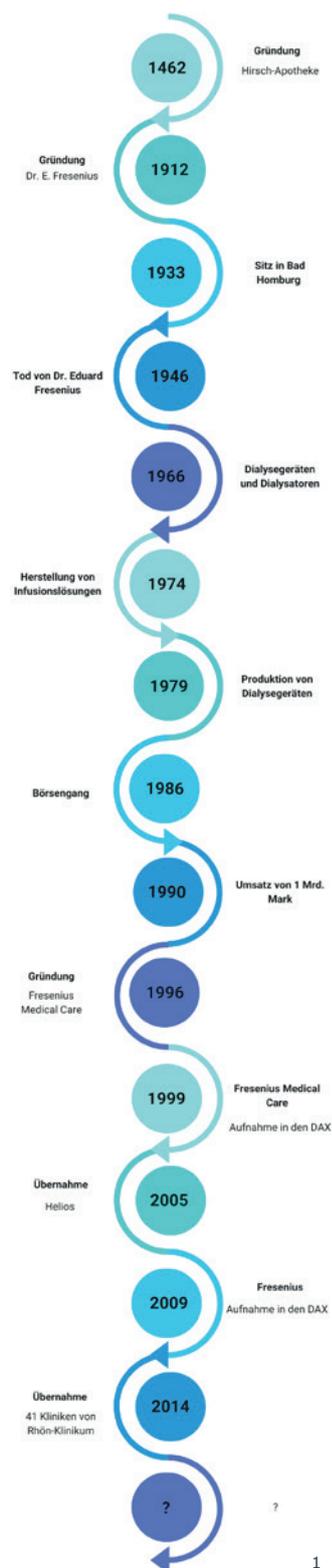
Fresenius beginnt 1974 in St. Wendel mit der Herstellung von Infusionslösungen und Kunststoffherzeugnissen. Heutzutage stellt dort die Tochtergesellschaft Fresenius Medical Care modernste Polysulfan-Dialysatoren

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

HISTORIE

Geschichte von Fresenius



1

her. 5 Jahre später beginnt in einem neu erworbenen Werk in Schweinfurt die Produktion von Dialysegeräten. 1982 wird Fresenius in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und geht 4 Jahre später an die Frankfurter Börse. 1990 erzielt Fresenius das erste Mal einen Umsatz in Höhe von 1 Milliarde Mark.

Zu diesem Zeitpunkt beschäftigt der Konzern rund 5.300 Mitarbeiter.

Im Jahr 1994 steigt Fresenius dank der Übernahme der hospitalia international ins Projektgeschäft für Gesundheitseinrichtungen ein. Im darauffolgenden Jahr erwirbt der Konzern die Mehrheit am Krankenhausdienstleister VAMED. 2 Jahre später wurde dann die Tochtergesellschaft Fresenius Medical Care aus dem Zusammenschluss der Dialyseparte von Fresenius und dem amerikanischen Dialyseanbieter National Medical Care gegründet. Heute ist Fresenius Medical Care weltweit führend in diesem Bereich.

1998 bezieht Fresenius die neue Konzernzentrale in Bad Homburg und beschäftigt zu diesem Zeitpunkt rund 40.000 Mitarbeiter. Im folgenden Jahr wird die Sparte Fresenius Kabi durch die Übernahme des internationalen Infusionsgeschäfts von Pharmacia & Upjohn gegründet. Im selben Jahr wird die Stammaktie von Fresenius Medical Care in den DAX aufgenommen.

2005 wurde dann die Klinikgruppe Helios von Fresenius übernommen. Sie zählt zu den führenden privaten Krankenhausbetreibern in Deutschland. Im Jahr 2009 wird dann auch Fresenius in den DAX aufgenommen. 4 Jahre später feiert Fresenius Medical Care eine historische Marke: Sie produzierten den 1.000.000.000. Dialysator in der Konzerngeschichte. Fresenius Helios übernimmt im Jahr 2014 von der Rhön-Klinikum AG 41 Kliniken und 13 Medizinische Versorgungszentren. Mit insgesamt 111 Kliniken ist Fresenius Helios der mit Abstand größte Klinikbetreiber Deutschlands.

KONZERNSTRUKTUR



MISSION, WERTE & ZIELE

Fresenius hat sich als Mission die immer weitere Verbesserung der Medizin und der Gesundheitsdienstleistungen für die weiter steigende Population der Menschheit zum Ziel gesetzt. Mit der Philosophie „caring for life“ setzt sich das Unternehmen dafür ein, die Lebensqualität von kranken Menschen stetig zu verbessern. Der Konzern möchte dem Patienten die bestmögliche Versorgung bieten können und nachhaltig in verschiedenen Gesundheitssystemen agieren. Dabei liegt der Schwerpunkt auf dem Ausbau der notwendigen technischen und klini-

schen Entwicklung von neuen innovativen Produkten und Therapien.

Fresenius möchte seine Unternehmensbereiche kontinuierlich weiterentwickeln und strebt führende Positionen in den jeweiligen Gesundheitsmärkten und -segmenten an. Der Konzern möchte dabei die Position als weltweit führender Anbieter von Produkten, Dienstleistungen und Therapien für schwer- und chronisch kranke Patienten stärken.

GESCHÄFTSMODELL

Fresenius ist ein global tätiger Gesundheitskonzern mit Produkten und Dienstleistungen für die Dialyse, die Betreuung und Errichtung von Krankenhäusern und der ambulanten Versorgung. Mit über 300.000 Mitarbeitern in mehr als 100 Ländern und einem Jahresumsatz von über 35 Milliarden EUR zählt Fresenius heute weltweit zu den führenden Unternehmen im Gesundheitsbereich. Der Konzern wird dabei in 4 Segmente unterteilt, die jeweils eigenständig unternehmerisch agieren.

FRESENIUS MEDICAL CARE

Fresenius Medical Care ist global führend im Bereich der Behandlung von chronischem Nierenversagen, weltweit werden 350.000 Patienten mit Hilfe der Dialysebehandlung geholfen. Dieses Blutreinigungsverfahren ist lebensnotwendig für die Patienten, da die Dialyse im Falle eines Nierenversagens die Funktion der Niere ersatzweise übernimmt. Das weltweite Marktsegment für Dialyседienstleistungen lag im Jahr 2020 bei ca. 67 Milliarden EUR. Davon behandelte Fresenius Medical Care rund 9 % aller Dialysepatienten. Mittlerweile hat FMC rund 4.000 Dialysezentren in Nordamerika, Europa, Lateinamerika, Asien und Afrika. Zudem sind sie führende Anbieter von Dialyseprodukten und Dialyseggeräten. Der weltweite Markt für Dialyseprodukte hatte im Jahr 2020 ein Volumen von rund 15 Milliarden EUR. Die Tochtergesellschaft ist mit einem Marktanteil von 35 % der globale führende Anbieter.

FRESENIUS HELIOS

Der private Krankenhausbetreiber ist führend in Europa und beschäftigt rund 120.000 Mitarbeiter. In Deutschland betreibt Helios über 89 Kliniken, 130 medizinische Versorgungszentren und 6 Präventionszentren. Zusätzlich gehört Fresenius Helios noch die Klinik-Gruppe von „Quirónsalud“. Quirónsalud ist dabei vor allem in Spanien und Lateinamerika tätig. In Spanien betreiben sie 47 Kliniken und in Lateinamerika 6. Zusätzlich runden noch 70 ambulante Gesundheitszentren sowie rund 300 Einrichtungen für betriebliches Gesundheitsmanagement das Portfolio von von Quirónsalud ab.

FRESENIUS KABI

Die Tochtergesellschaft ist ein weltweit tätiges Gesundheitsunternehmen und beschäftigt mehr als 40.000 Mitarbeiter. Sie gehören zu 100 % dem Mutterkonzern und bieten lebensnotwendige Medikamente und Medizinprodukte zur Infusion, Transfusion und klinischen Ernährung an. Dabei werden die Produkte und Dienstleistungen in der Therapie und Versorgung von kritisch und chronisch Kranken eingesetzt. Das umfangreiche Produktportfolio umfasst intravenös zu verabreichende generische Arzneimittel, Infusionstherapien, klinische Ernährung und verwandte Medizintechnikprodukte.

FRESENIUS VAMED

Fresenius Vamed ist für die Planung und Errichtung von Gesundheitseinrichtungen zuständig. Bis heute wurden mehr als 960 Projekte in 95 Ländern erfolgreich realisiert. Dabei sind sie für die gesamte Wertschöpfungskette verantwortlich und übernehmen die Entwicklung, Planung, Errichtung, die Instandhaltung bis zum technischen Management und zur Gesamtbetriebsführung. Vamed ist mit der Gesamtbetriebsführung von 100 Gesundheitseinrichtungen auf 5 Kontinenten beauftragt. Weltweit erbringt Vamed im Rahmen der technischen Betriebsführung Leistungen für mehr als 890 Gesundheitseinrichtungen mit rund 205.000 Betten. Des Weiteren ist Vamed auch im „Gesundheitstourismus“ tätig. In Österreich betreiben sie 9 Thermen und Gesundheitsresorts und sind mit mehr als 3 Millionen jährlichen Besuchern Marktführer in diesem Bereich.

AKTUELLES MANAGEMENT

Stephan Sturm ist seit dem 01. Juli 2016 CEO von Fresenius und bereits seit 2005 im Konzern tätig. Bevor er Vorstandsvorsitzender wurde, war er mehr als 11 Jahre für den Finanzvorstand des Unternehmens verantwortlich. Vor seiner Karriere bei Fresenius arbeitete er 13 Jahre im Bereich des Investment Bankings bei verschiedenen Banken wie der BHF-Bank, der Union Bank of Switzerland und der CSFB in Frankfurt und London. Stephan Sturm studierte Volks- und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim mit dem Abschluss Diplom-Kaufmann.

Dr. Francesco De Mao ist für die Tochtergesellschaft Fresenius Helios verantwortlich und bereits seit 2000 im Konzern tätig. Des Weiteren ist er seit 2008 im Vorstand von Fresenius. Vor seinem Wechsel zu Helios war Dr. De Meo als Geschäftsführer der Unternehmensberatung Rauser AG und als Rechtsanwalt tätig. Francesco De Meo studierte Rechtswissenschaften und promovierte an der Universität Tübingen.

Rice Powell ist seit dem 01. Januar 2013 Vorstandsvorsitzender von Fresenius Medical Care. Zuvor war er 9 Jahre für den nordamerikanischen Geschäftsbereich von Fresenius Medical Care verantwortlich. Powell ist seit 1997 im Konzern und bereits seit 30 Jahren im Bereich der Gesundheitsdienstleistungen aktiv. Vor seiner Zeit bei Fresenius war er unter anderem bei Baxter International und Biogen.

Der 52-jährige **Michael Sen** ist erst seit diesem Jahr im Vorstand von Fresenius und leitet das Segment Fresenius Kabi. Zuvor war er im Vorstand von der Siemens AG und dort für das bei Siemens Healthineers gebündelte Gesundheits- sowie für das Energiegeschäft verantwortlich. Vor seiner Zeit bei Siemens war er Finanzvorstand beim Energiekonzern E.ON. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Universität in Berlin.

Dr. Ernst Wastler ist seit 1998 Mitglied im Vorstand der Vamed AG und seit dem 01. Juli 2001 Vorstandsvorsitzender. Seit 2008 gehört er auch dem Vorstand von Fresenius an. Er studierte Handelswissenschaften an den Wirtschaftsuniversitäten Wien und Linz und promovierte 1983 an der Wirtschaftsuniversität Wien.

UMSATZENTWICKLUNG

Der Umsatz von **Fresenius Medical Care** stieg im Jahr 2020 um 2 % auf 17,8 Milliarden EUR gegenüber dem Vorjahr und ist für 49 % des Konzernumsatzes verantwortlich. Das organische Wachstum konnte im gleichen Zeitraum sogar um 3 % wachsen. Positiv hervorzuheben ist, dass der Umsatz trotz der geringeren Anzahl an Behandlungen aufgrund der Covid-19 Pandemie wachsen konnte.

Fresenius Helios konnte mit einem Wachstum von 6 % auf 9,8 Milliarden EUR im Vergleich zu den anderen Unternehmensbereichen am stärksten wachsen. In

Deutschland konnte die Tochtergesellschaft sogar ein Wachstum von 7 % verzeichnen. Dabei wurde der Umsatz durch die freigehaltenen Bettkapazitäten für mögliche Covid-19 Erkrankungen negativ belastet. Bei Helios Spanien wirkten sich die Covid-19 Effekte im Vergleich zu Helios Deutschland jedoch deutlich negativer auf die Umsatzentwicklung aus.

Fresenius Kabi konnte den Umsatz im vergangenen Jahr um nur 1 % auf 6,97 Milliarden EUR gegenüber dem Vorjahr steigern. Das organische Wachstum betrug jedoch 4 %. Auch dieser Geschäftsbereich wurde durch die Covid-19 Pandemie negativ belastet.

Bei **Fresenius Vamed** fiel der Umsatz sogar um 6 % auf 2,07 Milliarden EUR gegenüber 2019. Das Projektgeschäft ist sogar um 22 % eingebrochen. Dies ist auf eingeschränkte Lieferketten, unterbrochene Projektabwicklungen und verordnete Baustellenstopps, die für deutliche Verzögerungen sorgten, zurückzuführen. Die Umsätze aus dem Dienstleistungsgeschäft konnten hingegen um 3 % wachsen.

UMSATZ NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN

IN MIO EUR	2020	2019	VERÄNDERUNG
FRESENIUS MEDICAL CARE	17.859	17.477	2%
FRESENIUS KABI	6.976	6.919	1%
FRESENIUS HELIOS	9.818	9.234	6%
FRESENIUS VAMED	2.068	2.206	-6%
GESAMT	36.277	35.409	2%

1

In den vergangenen Jahren konnte Fresenius ein deutlich höheres Umsatzwachstum verzeichnen, so liegt die durchschnittliche jährliche Umsatzwachstumsrate seit 2014 bei 8,68 %. Der Gewinn ist im gleichen Zeitraum identisch mitgewachsen und konnte durchschnittlich um 8,85 % jährlich gesteigert werden. Die Netto-Marge lag in der Vergangenheit zwischen 6 und 4 % und wird auch für die Zukunft in diesem Bereich prognostiziert.	JAHR	UMSATZ	JAHR	GEWINN
		2020	36,28	2020
	2019	35,41	2019	1,88
	2018	33,53	2018	2,03
	2017	33,89	2017	1,81
	2016	29,47	2016	1,59
	2015	27,99	2015	1,36
	2014	23,46	2014	1,07

1

1

in Mrd. EUR

in Mrd. EUR

BEWERTUNG

Fresenius wird derzeit mit einer Marktkapitalisierung von rund 25 Milliarden EUR bewertet. Für das aktuelle Jahr wird ein Konzernergebnis zwischen 1,7 und 1,8 Milliarden EUR erwartet. Das erwartete KGV für 2021 läge dann bei 14. Das jährliche durchschnittliche KGV seit 2014 liegt bei 19, somit notiert die Aktie von Fresenius unter diesem langjährigen Durchschnitt. Man könnte argumentieren, dass Fresenius aufgrund einer möglichen Überbewertung die letzten Jahre korrigiert hat und mittlerweile wieder attraktiv bewertet ist.

die mindestens 25 Jahre in Folge ihre Dividende erhöht haben. Fresenius befindet sich derzeit im 28. Jahr und hat seit 1993 die Dividende jährlich erhöht. Das durchschnittliche Dividendenwachstum betrug in diesem Zeitraum rund 15 % pro Jahr und die aktuelle Dividendenrendite beträgt 1,90 %. Ist die Dividende aufgrund der hohen Verschuldung gefährdet? Die Antwort lautete ganz klar Nein. Der Konzern hat das Ziel nur 20-25 % des Gewinns auszuschütten und das sollte Fresenius in Zukunft auch weiterhin stemmen können.

JAHR	KGV
2020	12,4
2019	14,8
2018	11,6
2017	19,8
2016	25,4
2015	26,4
2014	21,9

1

JAHR	DIVIDENDE
2020	0,88
2019	0,84
2018	0,8
2017	0,75
2016	0,62
2015	0,55
2014	0,44

1

Negativ hervorzuheben ist die hohe Nettoverschuldung von Fresenius, diese beträgt aktuell rund 24 Milliarden EUR. Der Konzern benötigt 10 Jahre, um die gesamten Schulden aus dem Free Cash Flow zu bezahlen (Free Cash Flow 2020: 2,47 Milliarden EUR). Für die Schulden wurden im vergangenen Jahr 751 Millionen EUR an Zinsen fällig, was rund 17,5 % vom operativen Ergebnis entspricht. Dies ist definitiv eine Belastung für den Konzern, jedoch stimmt die Richtung die Fresenius einschlägt, so wurden im Jahr 2019 noch 881 Millionen EUR an Zinsen gezahlt.

Auch die geringe Eigenkapitalquote in Höhe von nur 16 % spricht gegen den Gesundheitskonzern.

DIVIDENDE

Fresenius ist auch vor allem für die Dividendeninvestoren interessant. Der Konzern ist der einzige deutsche Dividendenaristokrat. Was ist ein Dividendenaristokrat? Den Aristokraten-Titel erhalten nur die Unternehmen,

VON WELCHEN TRENDS KANN FRESENIUS PROFITIEREN?

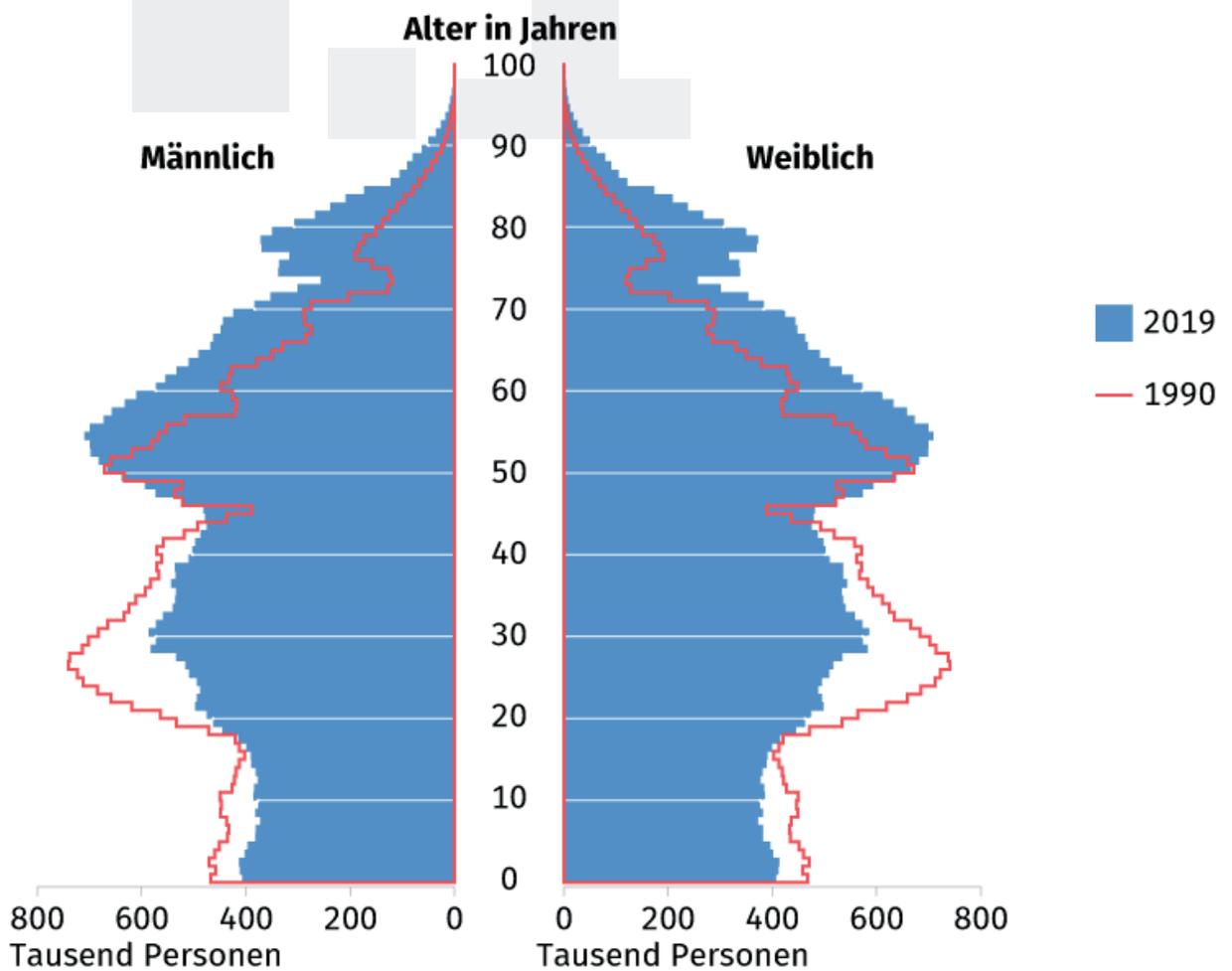
Fresenius wird definitiv vom demografischen Wandel profitieren. Es ist kein Geheimnis mehr, dass sich die Anzahl der Menschen durch die besseren Lebensumstände im älteren Alter in den letzten Jahren deutlich erhöht hat. Mittlerweile ist jede zweite Person in Deutschland älter als 45 und jede fünfte Person älter als 66 Jahre. Die Anzahl der Personen im Alter ab 70 Jahren ist zwischen 1990 und 2019 von 8 auf 13 Millionen gestiegen. Bei den höheren Altersklassen wird deutlich, dass mittlerweile nicht nur Frauen, sondern auch Männer ein höheres Lebensalter erreichen.

Dieser Prozess wird sich in der Zukunft noch weiter beschleunigen, aktuell sind 9 % der Weltbevölkerung älter als 65 Jahre, bis 2050 soll die Zahl auf 16 % ansteigen.

Mit dem steigenden Alter der Menschen in Deutschland und auf der gesamten Welt steigt auch die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen.

In der folgenden Grafik wird der Altersaufbau aus dem Jahr 2019 mit dem der deutschen Vereinigung 1990 verglichen und zeigt das Voranschreiten des demografischen Wandels sehr anschaulich:

ALTERSAUFBAU DER BEVÖLKERUNG 2019 im Vergleich zu 1990



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2020

2

BILDQUELLEN:

² https://www.destatis.de/DE/Themen/Querschnitt/Demografischer-Wandel/_inhalt.html

AUFSTIEG DER ENTWICKLUNGS-/ SCHWELLENLÄNDER

Ein Grund für die höhere Lebenserwartung der Menschen ist der wirtschaftliche Aufstieg der Schwellenländer wie China, Indien oder Brasilien. Die Hälfte der Weltbevölkerung lebt in Entwicklungsländern (einschließlich China, Indien und Brasilien). Bisher haben die Industrienationen im Vergleich zu den Schwellenländern mehr als das Doppelte in ihre Gesundheitssysteme investiert. Durch den genannten wirtschaftlichen Aufstieg wird in Zukunft die Nachfrage für ein modernes Gesundheitssystem in den Ländern wie China oder Indien deutlich steigen. Fresenius möchte diesen Trend nicht verpassen und sich in diesen jeweiligen Regionen etablieren. Dabei möchte der Konzern nicht nur organisch wachsen, sondern auch durch gezielte Akquisitionen den potenziellen Wachstumsmarkt erobern.

Bisher haben die Emerging Markets durchschnittlich nur 5,5 % des Bruttoinlandsprodukts in das jeweilige Gesundheitssystem investiert, während die Industrieländer durchschnittlich 14,0 % des BIPs investiert haben. Auch bei der Anzahl an verfügbaren Krankbetten ist bei den Schwellenländern noch großes Potenzial vorhanden. Auf eine Bevölkerung von 1.000 kommen in den Emerging Markets nur durchschnittlich 3,4 Betten zustande, bei den Industrieländer sind es im Vergleich 9,5. Gleichzeitig kommen in den Emerging Markets nur 2 Ärzte auf 1.000 Menschen vs. 2,8 bei den Industrieländern.

Wie wir sehen ist hier noch ein großer Bedarf an gesundheitlicher Infrastruktur vorhanden und laut UBS soll der Healthcaresektor Sektor in den Emerging Markets im nächsten Jahrzehnt um mehr als 6 % jährlich wachsen. Das wäre die doppelte Wachstumsrate wie in den Industrieländern.

DIGITALISIERUNG IM BEREICH DES GESUNDHEITSSYSTEM

Wie in vielen anderen Branchen wird die Digitalisierung im Gesundheitswesen in der Zukunft eine entscheidende Rolle spielen, sei es in Bereichen der Gesundheitseinrichtungen oder in der Produktion. Die Digitalisierung wird innovative Technologien und diverse Behandlungskonzepte vorantreiben und kann zur Lösung zahlreicher Herausforderungen im Gesundheitswesen beitragen. Beispielsweise können dadurch zum einen neue Wege der Interaktion zwischen Ärzten und Patienten ermöglicht werden oder zum anderen die Gesundheitsdaten besser interpretiert und übermittelt werden. Des Weiteren lassen sich die stationäre und ambulante Behandlung besser miteinander verknüpfen. Der Konzern möchte bei dieser Entwicklung aktiv mitgestalten und nachhaltige Zukunftskonzepte für die medizinische Versorgung entwickeln.

Die Tochtergesellschaft Fresenius Helios fokussiert sich bereits auf den Ausbau der IT-Infrastruktur in den Krankenhäusern und auf ein Online-Patientenportal, das die Patienten vor, während und nach dem Krankenhausaufenthalt begleiten soll. Des Weiteren hat sich Helios das Ziel gesetzt, bis Ende 2022 in der digitalen Patientenakte zusätzliche medizinische Daten wie die Pflegedokumentation und die Medikation für alle Kliniken zur Verfügung zu stellen und das Online-Patientenportal für alle Kliniken einzuführen. Zusätzlich möchte Helios diverse Gesundheits-Apps für chronisch kranke Patienten entwickeln.

Neben der digitalen Infrastruktur hat sich der Trend aufgrund der Covid-19 Pandemie in Bezug auf telemedizinische Anwendungen nochmal deutlich beschleunigt. Auch in diesem Markt hat sich Fresenius positioniert und kann bereits heute Erfolge feiern. So können bereits heute alle Gesundheitseinrichtungen von Helios Beratungsgespräche per Video führen.

MITTELFRISTIGE ZIELE

Fresenius möchte den Umsatz bis 2023 jährlich zwischen 4 und 7 % organisch steigern. Das Konzernergebnis soll im gleichen Zeitraum zwischen 5 und 9 % jährlich wachsen. Durch kleine oder mittlere Akquisitionen soll noch ein zusätzliches Wachstum von rund 1 % entstehen.

Dabei stehen vor allem die Punkte wie Effizienzsteigerung und Kostensenkung ganz vorne. Der Konzern möchte durch Einsparungen die hohe Verschuldung abbauen und dadurch flexibler werden.

TECHNISCHE ANALYSE

WOCHENCHART

Die Aktie befand sich seit 2017 in einem klassischen Abwärtstrend. Die dynamische abwärts gerichtete Trendlinie wurde dann im März 2021 nach oben durchbrochen. Gleichzeitig überwand die Aktie erfolgreich die 50-Wochen-Linie.



TAGESCHART

Im Tageschart können wir schön erkennen, dass die Aktie vorerst an der Widerstandszone im Bereich zwischen 45 und 46 EUR abgeprallt ist. Die nächste Widerstandszone befindet sich im Bereich zwischen 50 und 52 EUR. Diese beiden Widerstandszonen müssen nachhaltig gebrochen werden, um einen neuen Aufwärtstrend eta-

blieren zu können. Gleichzeitig befindet sich die Aktie über der 50-Tage-Linie und über der 200-Tage-Linie, somit ist das kurzfristige Momentum auf der Käufer-Seite. Sollte der Abpraller größter ausfallen, gibt es im Bereich von 40 EUR eine schöne Unterstützungszone und mögliche Einstiegsmöglichkeiten.



FAZIT

Mit einem Investment in Fresenius ist man im Bereich des Gesundheitssektors breit diversifiziert und kann von diversen Dienstleistungen profitieren. Der Konzern ist grundsollide aufgestellt und sollte auch in Zukunft weiter Marktanteile gewinnen und den Umsatz sowie den Gewinn stetig steigern können. Der demografische Wandel und der wirtschaftliche Aufstieg von Entwick-

lungs-/Schwellenländern wird Fresenius definitiv in die Karten spielen. Auch die Bewertung ist im Vergleich zu den vorherigen Jahren wieder deutlich attraktiver. Die hohe Verschuldung sollte man jedoch im Blick haben und genau hinsehen, ob das Management die angesprochenen Ziele einhalten kann.

BILDQUELLEN:

² Chart von ViTrade

PLUG POWER AKTIENANALYSE

VON YUKI MEEH UND DOMINIK MAIER

Die Aktie von Plug Power hatte seit dem Februar-Hoch von 75,49 USD stark korrigiert. Neben den Bilanzierungsfehlern, welche kürzlich aus dem Weg geschaffen worden sind, hat sich die Investmentthese für das Unternehmen jedoch nicht geändert. Saubere Energie ist ein immer größer werdendes Thema und wird zusätzlich politisch unterstützt.

**Doch wie verdient das Unternehmen Geld?
Was sind die Risiken?
Und wo gibt es große Chancen?**

WKN	A1JA81
BRANCHE	INDUSTRIALS
MARKTKAPITALISIERUNG	15,85 MRD. USD
ANZAHL AKTIEN	568.317.504
STREUBESITZ	89,88 %
SITZ	LATHAM, NEW YORK, VEREINIGTE STAATEN
MITARBEITERZAHL	1.285

UNTERNEHMENSHISTORIE

Plug Power wurde im Jahr 1997 als Joint Venture zwischen dem Energiekonzern DTE Energy und dem Messtechnikhersteller Mechanical Technology Inc. gegründet. Seit 1999 ist das Unternehmen an der Börse notiert. Indoor-Gabelstapler war der erste Markt, in dem Plug Power tätig wurde mit Kunden wie Nike, BMW, Walmart und Home Depot. Nach vielen Jahren Forschung und Entwicklung gab das Unternehmen im Februar 2017 die ersten Auslieferungen seiner ProGen-Brennstoffzellenmotoren für elektrische Lieferfahrzeuge und die Einführung seines GenDrive-Systems durch die USPS-Gabelstaplerflotte in Capitol Heights, Maryland, bekannt. 3 Jahre später, im Februar 2020 führte Plug Power 125-kW-ProGen-Brennstoffzellenmotoren für Lastkraftwagen der Klasse 6, 7 und 8 sowie

für schwere Offroad-Geräte ein. Im Januar 2021 gab die SK Group, ein großes südkoreanisches Unternehmen, bekannt, 1,5 Milliarden USD in Plug Power für 10 % der Anteile zu investieren, um ein Joint Venture in Südkorea zu gründen und Produkte aus Wasserstoffbrennstoffzellen für asiatische Märkte zu liefern. Im selben Monat wurde noch ein Joint Venture mit Renault in Frankreich angekündigt, welcher im Juni 2021 abgeschlossen wird. Einen Monat später, im Februar 2021, wurde ein weiterer Joint Venture mit dem spanischen Mischkonzern Acciona eingegangen. Das Ziel hierbei ist es, eine führende Plattform für grünen Wasserstoff zu entwickeln, um die Kunden in Spanien und Portugal mit kosteneffizientem und wettbewerbsfähigem grünen Wasserstoff für verschiedene Endmärkte zu versorgen.

Plug Power war das erste Unternehmen, das Wasserstoff-Brennstoffzellentechnologien kommerzialisierte. Die Nachfrage eines großen, adressierbaren Marktes suchte nach nachhaltigeren und effizienteren Energiequellen, wodurch das Unternehmen heute ein führender Anbieter alternativer Energietechnologien ist, das sich auf die Entwicklung, Vermarktung und Herstellung von Wasserstoff- und Brennstoffzellensystemen konzentriert, die hauptsächlich für die Märkte für Elektromobilität und stationären Strom verwendet werden.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Andy Marsh, CEO von Plug seit April 2008, hat seinen Bachelor of Science in Electrical Engineering Technology an der Temple University in Philadelphia und später seinen Master of Science in Electrical Engineering an der Duke University in North Carolina abgeschlossen. Marsh war Mitgründer von Valere Power, wo er von Gründung des Unternehmens im Jahr 2001 bis zum Verkauf an Eltek ASA im Jahr 2007 als CEO und Vorstandsmitglied fungierte. Unter seiner Führung entwickelte sich Valere zu einem profitablen, globalen Unternehmen mit über 200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 90 Millionen USD. Während der Amtszeit von Herrn Marsh erhielt Valere Power zahlreiche Auszeichnungen, darunter den Tech Titan Award als am schnellsten wachsendes Technologieunternehmen in der Region Dallas Fort Worth und den Red Herring Top 100 Innovator Award. Vor der Gründung von Valere war Andy Marsh 18 Jahre lang bei Lucent Bell Laboratories in verschiedenen Positionen im Vertrieb und im technischen Management tätig.

Im April 2008 kam Andy Marsh schließlich als President und CEO zu Plug Power. Marsh leitet seitdem alle Aspek-

BILDQUELLEN:

¹ Tabelle selbst erstellt

te der Unternehmensziele und konzentriert sich auf den Aufbau eines Unternehmens, das die Kombination aus technologischem Know-how, talentierten Mitarbeitern und Fokus auf Umsatzwachstum von Plug Power nutzt, um die Führungsposition des Unternehmens hinsichtlich alternativer Energiewirtschaft fortzusetzen. Unter seiner Führung ist Plug Power weiterhin führend in der Innovation von Wasserstoffbrennstoffzellen, sowohl in der Mobilität, als auch in stationären Anwendungen. Herr Marsh ist außerdem noch Mitglied des Board of Directors des California Hydrogen Business Council, einer gemeinnützigen Gruppe, die sich aus Organisationen und Einzelpersonen zusammensetzt, die im Bereich Wasserstoff tätig sind.

Umsatz von 1,7 Milliarden USD, das wäre dann nach dem aktuellen Stand schon ein KUV von 10. Das Umsatzwachstum für die nächsten Jahre ist somit gegeben, dennoch muss man bedenken, dass Plug Power kein relativ leicht skalierbares Softwareunternehmen ist, sondern ein Industriewert mit nicht allzu hohen Margen. Gleichzeitig muss erwähnt werden, dass der Konzern höchstwahrscheinlich auch in den kommenden Jahren nicht profitabel sein wird. Erst 2024 wird mit einem ersten kleinen Gewinn zwischen 100 und 200 Millionen USD gerechnet. Das KGV für 2024 wäre heute schon bei um die 100.

GESCHÄFTSMODELL

Plug Power ist heute im Bereich der modernen Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie vertreten. Der Umsatz des Konzerns wird dabei in 2 Segmente unterteilt.

Zum einen in das bereits genannte GenKey-Segment, das für Komplettlösungen in der Materialtransportbranche wie beispielsweise ein mit Wasserstoff- und Brennstoffzellenbasierter Gabelstapler verantwortlich ist. Dabei ersetzt Plug Power die bisher mit Bleisäure betriebenen Gabelstapler durch die Wasserstofftechnologie. Die neue Alternative soll den CO₂-Fußabdruck reduzieren, die Produktivität des Kunden erhöhen und gleichzeitig die Betriebskosten senken. Plug Power übernimmt in diesem Fall nicht nur die Entwicklung, sondern auch die Installation und den Service. Der Kunde wird dabei kontinuierlich mit neuem Wasserstoff versorgt, um die Produkte von Plug Power durchgehend bedienen zu können. Mittlerweile werden bereits über 20.000 Gabelstapler mit den Brennstoffzellenmotoren von Plug Power betrieben, das heißt, dass der Konzern einen Marktanteil von ca. 95 % im Bereich der wasserstoffbetriebenen Materialtransports hat.

Zum anderen wird der Umsatz in der ProGen-Plattform von Plug Power erzielt, die vor allem für modulare Brennstoffzellenmotoren im Bereich der Fahrzeugindustrie verantwortlich ist. Dabei soll die Reichweite der Elektrofahrzeuge durch die schnelle Einführung der Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie und deren Systemintegration erweitert werden.

FUNDAMENTALE BEWERTUNG

Plug Power wird derzeit mit einer Marktkapitalisierung von knapp 17 Milliarden USD bewertet und erwartet für das aktuelle Jahr einen Umsatz in Höhe von 475 Millionen USD. Das erwartete KUV liegt trotz der 60 % Korrektur noch bei 35. Bis 2024 erwartet der Konzern einen

JAHR	UMSATZ
2020	-93,24
2019	230,24
2018	174,63
2017	103,26
2016	85,93
2015	103,29
2014	64,23

in Mio. USD

1

JAHR	GEWINN
2020	-596,15
2019	-85,47
2018	-78,11
2017	-127,08
2016	-57,49
2015	-55,69
2014	-88,49

in Mio. USD

1

PRO ARGUMENTE

Um Projekte für umweltfreundlichen Wasserstoff zu betreiben, entwickeln und zu warten hat Plug Power ein Joint mit Acciona abgeschlossen. Plug Power profitiert davon, indem es der Hauptanbieter von der Elektrolyse-technologie ist, während Acciona den Ökostrom liefern wird.

Dieses Joint Venture ist mit einer Anfangsinvestition von 2 Milliarden USD verbunden und hat das Ziel, bis 2030 20 % des Wasserstoffmarktes in Spanien und Portugal zu erobern. Durch weitere Joint Ventures mit Renault und der SK Group aus Südkorea entstehen weitere Zukunftsfantasien.

Die Europäische Kommission hat Wasserstoff als entscheidenden Faktor für den Übergang zu einer kohlenstofffreien Wirtschaft eingestuft und im Green Deal eine lang erwartete Strategie im Juli 2020 vorgelegt. So sollen bis 2050 470 Milliarden EUR in Wasserstoff fließen, um die Emissionen rasch zu senken und die Entwicklung eines tragfähigen Marktes zu unterstützen, wovon vor allem Plug Power in der Zukunft durch ihre Wasserstoff-Brennstoffzellentechnologien profitieren soll. Des Weiteren möchten die USA sich auch für erneuerbare Energien und Wasserstoff einsetzen und bis 2050 klimaneutral sein. Um dies zu erreichen, werden riesige Investitionen benötigt. Biden plant hierfür mehrere Billionen USD auszugeben, wodurch Plug Power ebenfalls profitieren sollte. Goldman Sachs schätzt zudem, dass Wasserstoff bis 2050 einen adressierbaren globalen Markt von 10 Billionen EUR allein für die Versorgungsindustrie schafft.

Das Unternehmen hat sich außerdem zum Ziel gesetzt, bis 2024 einen Umsatz von 1,7 Milliarden USD zu erwirtschaften, bei einem operativen Ergebnis von 200 Millionen USD und einer angepassten EBITDA-Marge von über 20 %.

Angesichts einer starken Bilanz mit 5 Milliarden USD in Cash, konkreter zukünftiger Wachstumsinitiativen und einer ermutigenden politischen Landschaft scheint es nicht verwunderlich, dass sich die Institutionen wieder einen Bestand aufgebaut haben. Laut fintel.io werden mittlerweile über 70 % der Aktien von Institutionen gehalten.

Die Aktie wird aktuell von 15 Analysten auf Tipranks gecovert, davon 9 mit „buy“, 5 mit „hold“ und 1 mit „sell“. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten über die nächsten 12 Monate beträgt 48,57 USD, was einen Anstieg von 64,31 % mit sich bringen würde. Das höchste Kursziel liegt hier bei 78 USD und das niedrigste bei 24 USD.

CONTRA ARGUMENTE

Wer ist führend im Bereich der Wasserstofftechnologie?

Hier möchte ich zuerst mit einer kleinen Geschichte von Warren Buffett beginnen, die euch zum Nachdenken anregen könnte. Im Jahr 1999 sprach der legendäre Investor aus Omaha in Sun Valley, Idaho bei der jährlichen Diskussions- und Seminarreihe von Allen & Co., einer kleinen Investmentbank. Auf diesen Konferenzen waren viele Stars wie Bill Gates, Steve Jobs oder Michael Eisner (langjähriger Disney CEO) zu Besuch. Der Zeitpunkt des Vortrages von Warren Buffett war ein paar Monate vor dem Peak der Dotcom-Blase und das Publikum bestand aus vielen Technologieinvestoren, die Warren Buffett in den letzten Jahren deutlich outperformt haben. Sie belächelten ihn und schrieben ihn als nicht mehr zeitgemäß ab, da Buffett die Entwicklung des Aktienmarktes und der Technologieunternehmen kritisch gegenüberstand.

Während seines Vortrages hielt er ein Blatt hoch und sagte: „Das ist die erste halbe Seite einer 70-seitigen Liste aller Automobilhersteller in den USA. Es gab mal 2.000 Autohersteller. Wahrscheinlich war das Auto die wichtigste Innovation der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Sie hatte enorme Auswirkungen auf das Leben der Menschen. Hätten Sie in der Zeit der ersten Autos geahnt, wie sich dieses Land durch Autos verändern würde, dann hätten Sie gedacht, dies sei das optimale Investment. Aber von den 2.000 Autoherstellern sind heute nur noch eine Handvoll übriggeblieben. Manchmal ist es einfacher, die Verlierer zu errahnen - die logischste Entscheidung wäre gewesen, Pferde leerzuverkaufen.“ Eine weitere große Innovation der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, war das Flugzeug. Zwischen 1912 und 1939 gab es in Amerika etwa 200 Flugzeughersteller. Wie viele sind übriggeblieben? Boeing.

Damit will ich sagen, dass man nach dem aktuellen Stand noch keinen entscheidenden Gewinner im Wasserstoffsektor sehen kann und das auch in dieser innovativen Technologie einige der uns heute bekannten Unternehmen womöglich scheitern werden. Ob Plug Power, Ballard Power, Fuelcell oder Nel Asa das führende Unternehmen im Bereich der Wasserstoff-/Brennstoffzellentechnologie ist, ist in meinen Augen noch nicht erkennbar. Des Weiteren könnten bereits große beständige Unternehmen wie Air Liquide oder Linde mit ihrer Marktmacht, die relativ kleinen Konzerne ganz einfach übernehmen oder aus dem Markt spülen.

Wasserstoff als Antrieb

Vorteile



Emissionsfrei



Unendliche Mengen verfügbar



schnelle Betankung



Reichweite wie E-Auto



kälteresistent

Nachteile



schlechte Infrastruktur



Geringer Wirkungsgrad



hohe Kosten



hoch entzündlich



kein natürliches Vorkommen



VOLKSWAGEN UND TESLA SAGEN NEIN ZU WASSERSTOFF

Die Debatte über die zukunftsfähigste Ersatzmöglichkeit für fossile Brennstoffe ist seit Jahren in vollem Munde. Die einen sind Pro Wasserstoff, die anderen Pro Elektrizität. Für beide Technologien gibt es Vor- und Nachteile, doch die führenden Personen in der Automobilbranche haben sich bereits klar positioniert und sich der Elektrizität gewidmet.

Herbert Diess, der Volkswagen-Vorstandschef, hat sich bereits mehrfach gegen Elektrofahrzeuge mit zusätzlicher Wasserstoff-Brennstoffzellen-Technik ausgesprochen. Laut ihm ist im PKW-Bereich das reine Batteriesystem die Antriebsart der Zukunft und richtet nun einen Appell an die Politik, die batterieelektrische Elektromobilität als beste Lösung anzuerkennen.

Am 18. Mai 2021 hat er sich auf Twitter erneut mit folgenden Worten zu diesem Thema geäußert:

„Das Wasserstoff-Auto ist nachgewiesen NICHT die Klimälösung. Im Verkehr hat sich die Elektrifizierung

durchgesetzt. Scheindebatten sind reine Zeitverschwendung. Bitte auf die Wissenschaft hören!“

Kurz darauf hat sich Elon Musk in Bezug auf den Tweet von Herbert Diess mit folgenden Worten gemeldet:

„Diess hat Recht. Wasserstoff ist eine erstaunlich dumme Art der Energiespeicherung für Autos.“

Der Hauptgrund für diese These ist der geringe Gesamtwirkungsgrad, also die schlechte Energieeffizienz. So soll der Gesamtwirkungsgrad bei E-Autos bei rund 76 % liegen, während die Wasserstoffbetriebenen Autos nur einen Gesamtwirkungsgrad von ca. 30 % haben. Laut Prof. Maximilian Fichtner, stellvertretender Direktor des Helmholtz-Instituts, macht Wasserstoff eher im stationären Bereich Sinn. Auch Volker Quaschnig, Professor für regenerative Energiesysteme an der HTW Berlin, teilt die Meinung und ist davon überzeugt, dass Wasserstoff hauptsächlich bei Fahrzeugen mit hohen täglichen Fahrleistungen eingesetzt wird.

BILDQUELLEN:

² Darstellung selbst erstellt (Hintergrundbild von www.canva.com)

VERWÄSSERUNG DURCH KAPITALERHÖHUNGEN

Wenn man sich die vierteljährliche Entwicklung der ausstehenden Aktien von Plug Power genauer ansieht, dann merkt man schnell, dass die Anzahl der Aktien fast in jedem Quartal gestiegen ist. Da Plug Power operativ noch keine Gewinne erzielt, muss der Konzern sich um zu überleben ständig am Kapitalmarkt finanzieren. Folgen dieser Kapitalerhöhungen sind Verwässerungen der Aktienbestände. Sprich, der womöglich zukünftige Gewinn wird auf mehr Aktien aufgeteilt, die prozentuale Gewinnbeteiligung wird somit geringer.

Aus Sicht des Unternehmens ist die Vorgehensweise sehr sinnvoll. Die Nachfrage nach Plug Power Aktien war in den vergangenen Monaten/Jahren sehr hoch und man konnte gleichzeitig die Kapitalerhöhungen bei relativ hohen Kursen durchführen. Der Konzern sollte mit diesen Finanzspritzen nun deutlich flexibler aufgestellt sein.

PLUG POWER AUSSTEHENDE AKTIEN IN MIO.

31.12.2020	355
30.09.2020	371
30.06.2020	317
31.03.2020	305
31.12.2019	237
30.09.2019	237
30.06.2019	231
31.03.2019	221
31.12.2018	219
30.09.2018	219
30.06.2018	214
31.03.2018	227

1

WAS MACHEN DIE INSIDER?

Die Aktie von Plug Power konnte seit Anfang 2020 bis zum Hoch am 26. Januar 2021 um mehr als 2.000 % zulegen, musste aber vom Allzeithoch bis zum Tief am 11. Mai wieder rund 75 % abgeben. Bei so einem wilden Ritt ist es immer interessant, zu schauen was die jeweiligen Insider machen. Sind sie bereit, nach so einer Kursexplosion weiter die Aktien des eigenen Unternehmens zu kaufen, oder nutzen sie lieber die Gelegenheit und nehmen die Gewinne mit? Haben die Insider nach der starken Korrektur wieder zugegriffen? Die Antwort lautet ganz klar NEIN!

In den letzten 12 Monaten haben die Insider keine einzige Aktie gekauft, jedoch haben sie Aktien in einem Volumen in Höhe von ca. 163 Millionen USD verkauft. Die größten Verkäufe fanden dabei im 4. Quartal des vergangenen Jahres statt, es wurden Aktien im Wert von 76 Millionen USD veräußert. Die Aktie stand während diesem Zeitraum zwischen 14 und 37 USD. Auch das erste Quartal des aktuellen Jahres haben die Insider genutzt, um ihre Aktienpositionen zu reduzieren. In den ersten 3 Monaten des Jahres wurden Aktien im Wert von 44 Millionen USD verkauft.

TECHNISCHE CHARTANALYSE

Aus technischer Sicht befindet sich Plug Power seit Jahresanfang in einem sauberen Abwärtstrend, wobei sich eine klare Marktstruktur aus tieferen Hochs und tieferen Tiefs etabliert hat. Zuletzt gibt es erste Anzeichen für einen Turnaround. So konnte der wöchentliche SMA50 verteidigt werden, wobei sich sogar eine starke Hammerformation ausgebildet hat. Eventuell lässt sich auch eine "Morning Star" Formation reininterpretieren, dessen Ziel bei 33 EUR liegt. Die Grundidee beider Umkehrmuster ist ähnlich, weswegen man sich da um Details nicht streiten sollte. Die wöchentlichen Kerzenformationen spiegeln sich im Tageschart in Form einer inversen Schulter-Kopf-Formation wider. Die Nackenlinie der Formation, welche bei Überbieten ein Kaufsignal erzeugt, ist aktuell dem täglichen SMA200 ähnlich und befindet sich im Bereich 24 bis 26 EUR. Diese Konvergenz lässt kurzfristig auf Widerstand rückschließen. Ein Überwinden dieser Zone lässt auf mittelfristige Kursziele von 33 EUR, 38 EUR oder gar 44 EUR hoffen. Sollte man an einer Überwindung scheitern, läuft der Kurs Gefahr, mittelfristig in einer Zone zwischen 15 und 25 EUR zu verweilen, wobei die 20 EUR Marke beim ersten Anlaufen als letztes Sprungbrett genutzt werden kann, doch noch einen Turnaround zu schaffen. In diesem Szenario gilt die 20 EUR Marke als Teil der rechten Schulter des Schulter-Kopf-Schulter-Musters, sowie als erstes höheres Tief einer neuen aufwärtsgerichteten Marktstruktur.

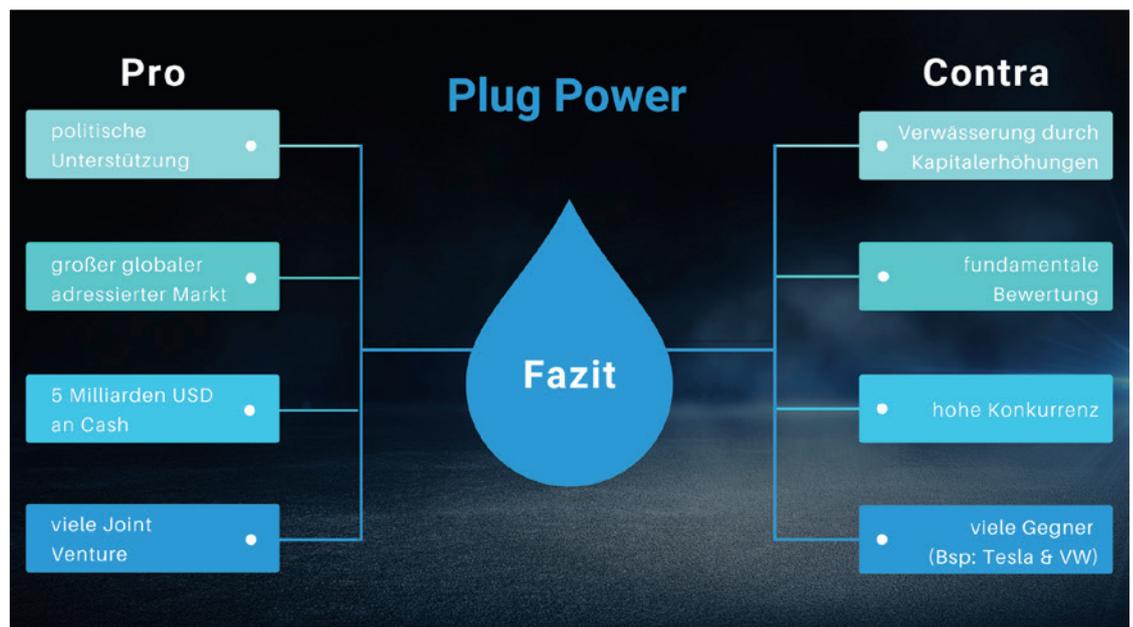


3

FAZIT

Plug Power ist ein kontroverses Unternehmen, welches die Meinungen spaltet. Die Möglichkeit besteht, dass sich das Unternehmen in der Zukunft weiterhin vervielfachen kann und es die Zukunft der Energie revolutionieren kann. Durch eine globale Expansion, politischer Unterstützung, einigen spannenden Joint Ventures und 5 Milliarden USD an Cash in der Bilanz ist Plug Power für die Zukunft gut gewappnet, jedoch muss sich das Unternehmen in der Branche nachhaltig behaupten, da es bereits viele Konkurrenten auf dem Markt gibt, unter anderem Linde und Air Liquide, welche bereits profitabel operieren. Zusätzlich preist die fundamentale Bewertung eine tadellose Zukunft ein und kleine leichte Verfehlungen der Prognose könnten bitter bestraft werden. Gleichzeitig muss bedacht wer-

den, dass Wasserstoff auch viele Gegner aus beispielsweise der Automobilbranche hat. Führende Konzerne wie Tesla und Volkswagen haben sich bereits deutlich gegen die interessante Technologie positioniert und stützen sich dabei auf die Wissenschaft. Wie die Zukunft jedoch aussehen wird, wird die Zeit zeigen, überzeugte Anleger könnten sich bei 26 EUR eine 1. Position aufbauen, um bei dem möglichen Megatrend zu partizipieren.



BILDQUELLEN:

³ Chart von ViTrade

⁴ Darstellung selbst erstellt

GOLDESEL PAPER
SWING-TRADING-DEPOT
POWERED BY
VITrade 
PROFESSIONAL TRADING

BESPRECHUNG DES DEPOTS

Innerhalb der letzten Woche markierte der Deutsche Aktienindex wieder ein neues Rekordhoch. Am 01. Juni wurde die ehemalige Bestmarke aus dem Mai überschritten, das neue Allzeithoch lag bei 15.685 Punkten. Anschließend kam der Index jedoch wieder etwas vom Hoch zurück. Besonders die Automobil-Werte haben dem DAX zuletzt Auftrieb verliehen.

An der Wall Street sind dagegen Ermüdungserscheinungen nach der Rally der letzten Monate zu sehen. Sowohl die Standardwerte im Dow Jones als auch die Tech-Titel im Nasdaq 100 treten insgesamt gesehen auf der Stelle.

DEUTSCHE AKTIEN MIT RELATIVER STÄRKE

Der Deutsche Aktienindex zeigt sich derzeit von seiner besten Seite. Zum einen markierte er ein neues Rekordhoch, zum anderen präsentiert sich der Index auch fester als andere internationale Börsen. Dies war nicht immer so.

Was treibt den Markt in Frankfurt an? Rückenwind kam von den neuesten Konjunkturdaten aus der Eurozone. Demnach ist die Stimmung der Industrie im Mai auf ein Rekordhoch gestiegen. Bereits im Vormonat wurde eine Bestmarke erreicht. Der Einkaufsmanagerindex des Marktforschungsinstituts IHS Markit stieg um 0,2 Punkte auf 63,1 Zähler (April 62,9 Punkte). Dies stellt den höchsten Wert seit Beginn der Umfrage im Jahr 1997 dar.

Kleiner Wermutstropfen: Aufgrund der starken konjunkturellen Erholung steigt auch die Inflation weiter an. Nach neuesten Daten kletterten

die Lebenshaltungskosten im Mai im Vergleich zum Vorjahresmonat um 2,0 % an. Dies teilte die europäische Statistikbehörde Eurostat am Dienstag mit. Die Teuerungsrate ist so hoch wie seit dem Herbst 2018 nicht mehr.

NASDAQ 100 MIT TOP-BILDUNG?

Die Lage der amerikanischen Aktien sieht im Gegensatz zu den deutschen Titeln nicht mehr ganz so rosig aus. Vor allem die Technologie-Aktien zeigen Erschöpfungssignale. Der Nasdaq 100 tendierte zwischendurch deutlich abwärts und konnte sich anschließend nur mäßig von der Talfahrt erholen.

In der folgenden Abbildung ist die Index-Entwicklung seit März 2020 dargestellt (Candlestick-Chart auf Tagesbasis):



Abbildung: Nasdaq 100 tendiert seit Jahresbeginn eher seitwärts / Verschnaufpause nach der Rallye des vergangenen Jahres

BILDQUELLEN:

¹ Chart von ViTrade

Übergeordnet forciert dies die Sorge der Börsianer vor einer Top-Bildung im Nasdaq 100, welche einen möglichen Trendwechsel anzeigen würde. Solange das Allzeithoch im Technologie-Index nicht wieder erreicht oder überwunden wird, bleibt die Lage neutral statt bullish.

Sollte die charttechnische Unterstützung bei 12.960 Punkten demnächst fallen, so würde die Chartampel sogar auf Rot wechseln. In diesem Szenario wären weitere Abgaben der amerikanischen Tech-Aktien wahrscheinlich.

SWINGTRADINGDEPOT WIEDER MIT SCHUB

Innerhalb der letzten Woche verbuchte das Echtgelddepot deutliche Pluszeichen. Zu verdanken haben wir dies in erster Linie **Aixtron**, die Aktie kletterte trotz der schnellen Kursgewinne weiter nach oben. Aber auch die meisten anderen Positionen konnten überzeugen. **Xiaomi** gab zu Beginn der vergangenen Wo-

che Vollgas und gewann auch in den letzten Tagen leicht hinzu. Die Neuaufnahme ist direkt solide im Plus. Auch die anderen Neuaufnahmen sind solide angelaufen. Das **Bull-Zertifikat auf Bayer** rutschte in den letzten beiden Wochen allerdings deutlich ab.

Insgesamt gesehen notiert das Swingtradingdepot auf einem neuen **Allzeithoch**. Unser Bargeldbestand beträgt aktuell 12.078 EUR. Aufgrund der fortgeschrittenen Aufwärtsbewegung an den internationalen Märkten, vor allem an der Wall Street, sind wir damit etwas vorsichtiger aufgestellt.

Das Echtgelddepot wurde gegen Anfang des Jahres mit 50.000 EUR gestartet. Aktuell liegt der Gesamtwert (Depotpositionen + Bargeld) bei 54.710 EUR.

Der Bargeldbestand liegt bei 12.078 EUR. Die Summe der insgesamt neun Depot-Positionen beträgt momentan 42.632,85 EUR.

Hier die aktuellen, offenen Positionen in der Übersicht:

Bezeichnung ISIN WKN Kategorie	Stk. / Nominale Einstandskurs Sperr / Lagerst.	Börse Datum offen	Akt. Kurs +/- Vortag in %	Aktueller Wert Einstandswert	Entw. abs. Entw. in %
AIXTRON SE NA O.N. (AIXA) DE000AOWMPJ6 AOWMPJ Aktien	310,000 Stk. 15,690 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 02.06.2021 11:50	17,015 EUR -0,235 -1,362 %	5.274,65 EUR 4.863,90 EUR	410,75 EUR 8,44 %
XIAOMI CORP. CLB (3CP) KYG9830T1067 A2JNY1 Aktien	1.700,000 Stk. 2,900 EUR Clearstream Lux.	Tradegate 02.06.2021 11:50	3,051 EUR -0,009 -0,294 %	5.186,70 EUR 4.929,15 EUR	257,55 EUR 5,23 %
SCHAEFFLER AG INH. VZO (SHA) DE000SHA0159 SHA015 Aktien	660,000 Stk. 7,570 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 02.06.2021 11:50	7,81 EUR -0,04 -0,510 %	5.154,60 EUR 4.996,20 EUR	158,40 EUR 3,17 %
LUFTHANSA AG VNA O.N. (LHA) DE0008232125 823212 Aktien	450,000 Stk. 11,010 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 02.06.2021 11:51	11,164 EUR 0,244 2,234 %	5.023,80 EUR 4.954,50 EUR	69,30 EUR 1,40 %
TRATON SE INH O.N. (8TRA) DE000TRATON7 TRATON Aktien	180,000 Stk. 28,000 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 02.06.2021 11:43	28,32 EUR 0,28 0,999 %	5.097,60 EUR 5.040,00 EUR	57,60 EUR 1,14 %
KOENIG - BAUER AG ST O.N. (SKB) DE0007193500 719350 Aktien	180,000 Stk. 28,450 EUR Clearstream Nat.	Düsseldorf 02.06.2021 11:30	28,75 EUR 0,05 0,174 %	5.175,00 EUR 5.121,00 EUR	54,00 EUR 1,05 %
DRAEGERWERK VZO O.N. (DRW3) DE0005550636 555063 Aktien	65,000 Stk. 75,300 EUR Clearstream Nat.	Düsseldorf 02.06.2021 11:30	75,20 EUR -0,30 -0,397 %	4.888,00 EUR 4.894,50 EUR	-6,50 EUR -0,13 %
FR. VORWERK GRP SE INH ON (VH2) DE000A255F11 A255F1 Aktien	95,000 Stk. 51,150 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 02.06.2021 11:46	47,50 EUR 0,48 1,021 %	4.512,50 EUR 4.859,25 EUR	-346,75 EUR -7,14 %
MS CO.I. TURBOL BAYN DE000MA2OZU0 MA2OZU Optionsscheine	1.000,000 Stk. 2,540 EUR Clearstream Nat.	Stuttgart 02.06.2021 10:10	2,32 EUR 0,09 4,036 %	2.320,00 EUR 2.540,00 EUR	-220,00 EUR -8,66 %
Entwicklung Vortag abs. / Aktueller Gesamtwert / Entwicklung abs.			170,75 EUR	42.632,85 EUR	434,35 EUR
Entwicklung Vortag in % / Gesamteinstandswert / Entwicklung in %			0,40 %	42.198,50 EUR	1,03 %

BILDQUELLEN:

² Darstellung selbst erstellt



AURUBIS

WKN: 676650

MARKTKAPITALISIERUNG: 3,51 MRD. EUR

HAUPTSITZ: HAMBURG, DEUTSCHLAND

ANZAHL AKTIEN: 43,98 MIO.

STREUBESITZ: 52,98 %

SWING TRADE AURUBIS

VON MATTHIAS VON MITSCHKE-COLLANDE

PROFITIERT VON ERHÖHTER KUPFERNACHFRAGE

In einem Elektrofahrzeug ist fast 3-mal so viel Kupfer wie in einem Fahrzeug in dem ein Verbrennungsmotor verbaut ist.

Ein großer Teil ist dabei im Akkumulator enthalten. Die größte Zunahme des Kupfergewichts ist im Bereich der bei elektrifizierten Fahrzeugen neu hinzukommenden Komponenten – Antriebsenergiespeicher, Elektromotor, Hochvoltbordnetz, Leistungselektronik etc. – zu erwarten.

ZAHLEN 2. QUARTAL

- Umsatz 4,05 Milliarden EUR gegenüber 3,3 Milliarden im Vorjahr
- EBT 103 Millionen EUR gegenüber 60 Millionen im Vorjahr
- Nettoergebnis 79 Millionen EUR gegenüber 46 Millionen im Vorjahr

Aber auch Wind- und Solartechnologie sowie Energiespeicher an sich benötigen Kupfer. Somit ist es nicht verwunderlich, dass Aurubis, einer der weltweit größten Kupferproduzenten und Kupferrecycler, erst neulich ein 52 Wochenhoch generiert hat.

Der Ausblick ist trotz der Pandemie weiterhin positiv und die Prognose wurde bestätigt. Trendfolge-Trader könnten einem Ausbruch über 80 EUR folgen. Charttechnisch liegt ein starker Aufwärtstrend vor.



BILDQUELLEN:

- ¹ <https://stock.adobe.com/de/>
- ² Chart von ViTrade



METRO

WKN: BFB001

MARKTKAPITALISIERUNG: 3,85 MRD. EUR

HAUPTSITZ: DÜSSELDORF, DEUTSCHLAND

ANZAHL AKTIEN: 363,10 MIO.

STREUBESITZ: 28,83 %

METRO

VON TOM KASTENDIEK

Die Metro AG agiert als Großhändler für Nahrungsmittel und andere Waren, spezialisiert auf die Hotel- und Gastronomiebranche. Das Unternehmen ist international in über 30 Ländern vertreten. Zur Metro gehörten ehemals neben den Metro-Großmärkten die Real Märkte sowie das Geschäft der heute selbst an der Börse gelisteten Ceconomy (MediaMarkt und Saturn). Durch den Verkauf der Real Märkte im Jahr 2020 und die Abspaltung des Elektronikgeschäfts im Jahr 2017 ist die heutige Metro auf das reine Großhandels- und Lebensmittelgeschäft fokussiert.

Durch den starken Fokus auf die Hotel- und Gastronomiebranche wurde das Unternehmen von der Corona-Krise gebeutelt. Nun ist jedoch Licht am Ende des Tunnels zu erkennen: Die Impfquote steigt mit jedem Tag an und die Corona-Inzidenzen nehmen ab, Öffnungen und Lockerungen nehmen langsam Fahrt auf und die Hotels und Restaurants dürfen die ersten Gäste wieder in Empfang nehmen.

Mit den Öffnungen könnte sich auch das Geschäft der Metro AG wieder aufhellen und unter dem neuen Vorstandschef Steffen Greubel wieder den Wachstumspfad mit dem Fokus auf das Kerngeschäft aufnehmen. Im aktuellen Geschäftsjahr, welches bis Ende September andauert, rechnet man insgesamt mit einem geringen Rückgang beim Umsatz und Ergebnis. Im Q2 von Januar bis März schrieb das Unternehmen noch einen Verlust in Höhe von 131 Millionen EUR. Die Aktie reagierte darauf nicht mehr negativ. Es scheint alles Negative eingepreist zu sein. Für den Rest des Jahres rechnet das Unternehmen laut eigenen Aussagen mit einer starken

substanziellen Erholung des Geschäfts. Auch ich sehe die Metro als ein Unternehmen, das gut durch die Krise geführt wurde und durch den Fokus auf das Kerngeschäft wieder frisch aus der Krise wachsen kann. Auch der Vorstand hat in den letzten Wochen und Monaten mit vereinzelt Insiderkäufen sein Vertrauen in das Unternehmen gezeigt.



Die Erholung könnte nun auch an der Börse gespielt werden. Die Aktie entwickelte in den letzten Wochen wieder zunehmende Stärke und konnte in der letzten Woche sogar einen Wochenschlusskurs an einem neuen Verlaufshoch generieren. Dies gilt als starkes Kaufsignal, welches für ein Fortsetzen der Erholung sprechen könnte. Viele Verlierer der Corona-Pandemie haben ihr Vorkrisen-Niveau bereits wieder erreicht oder stehen bereits sogar an einem neuen Hoch. Die Metro Aktie könnte hier noch mittelfristiges Aufholpotenzial bis in den Bereich von mindestens 12-13 EUR haben. Mit kurzfristigen Korrekturen muss jedoch gerechnet werden.

BILDQUELLEN:

- ¹ <https://stock.adobe.com/de/>
- ² Chart von ViTrade

ADVA OPTICAL NETWORKING

WKN: 510300

MARKTKAPITALISIERUNG: 558 MIO. EUR

HAUPTSITZ: MEININGEN, DEUTSCHLAND

ANZAHL AKTIEN: 50,18 MIO.

STREUBESITZ: 62,54 %

1

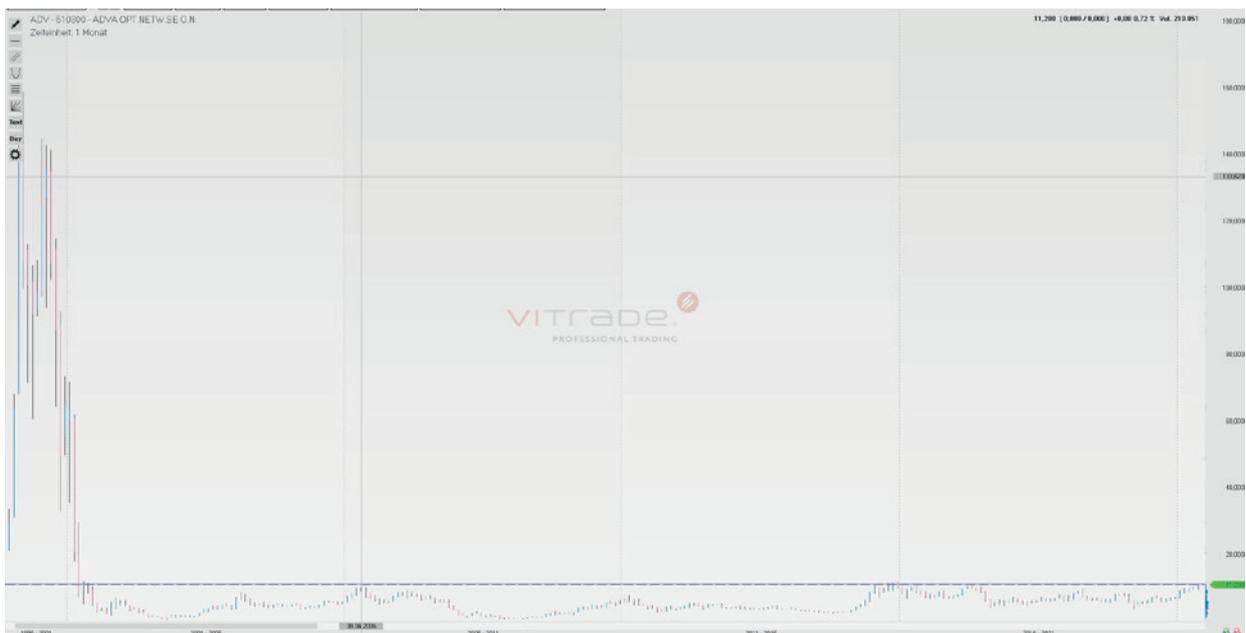
ADVA OPTICAL NETWORKING

VON TOM KASTENDIEK

Die ADVA Optical Networking SE ist im SDAX notiert und bietet Produkte im Bereich der Telekommunikationsinfrastruktur an. Telekommunikationsanbieter von allen Orten der Welt verwenden die Hard- und Software von ADVA, um an ihre Glasfasernetze Dienstleistungen und Anwendungen wie Videodienste, Sprachdienste, oder die Speicherung von Daten in der Cloud anzubinden. Darüber hinaus können die Kunden Dienstleistungen für die

Netzwerkwartung, Netzwerkerweiterung oder Netzwerksicherheit in Anspruch nehmen.

Das Unternehmen profitiert von einem starken Trend zur Digitalisierung, der durch die Corona-Krise zunehmend beschleunigt wurde. Der Ausbau immer leistungsfähigerer Netze wie Glasfaser oder 5G verstärkt die Nachfrage nach den ADVA-Produkten.



2

BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

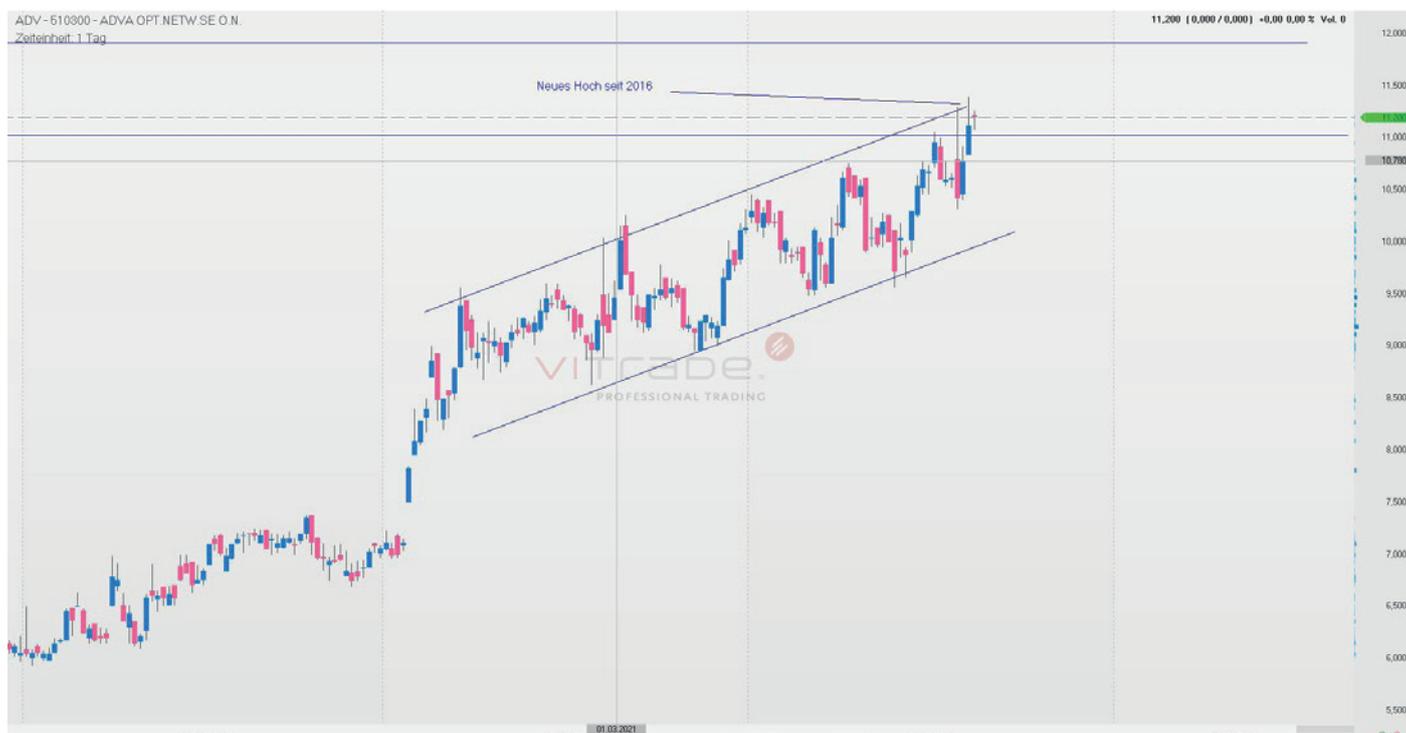
² Chart von ViTrade

Seit der Technologie-Blase im Jahr 2000 hat die Aktie mehrmals Marken im zweistelligen Bereich bis im Hoch bei 12 EUR angelaufen. Ein wichtiger Widerstand wurde bereits herausgenommen, doch bald könnte auch die 12 EUR Marke geknackt werden. Anschließend hätte die Aktie Luft nach oben. Der aktuelle positive Newsflow für das Unternehmen hat bereits Momentum in der Aktie entwickelt und würde dieses Szenario zulassen.

Zuletzt meldete das Unternehmen die besten Q1-Zahlen in der Unternehmenshistorie. Die Umsätze stiegen auf 144,5 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahr. Auch die

Marge hat sich verbessert und liegt mit 8,9 % so hoch wie nie zuvor. Gleichzeitig wurde die Nettoverschuldung zurückgefahren.

Die Aussagen des Vorstands über die Aussichten des Unternehmens trotz des Halbleiterengpasses überzeugen momentan die Anleger. Für das Jahr 2021 rechnet ADVA mit Umsätzen zwischen 580 Millionen und 610 Millionen EUR. Die Marge soll zwischen 6 % und 9 % liegen. Über das Gesamtjahr hinweg rechnet der Vorstand ebenfalls mit anhaltendem Wachstum von durchschnittlich 9,7 % pro Jahr bis 2025.



Die guten Zahlen und die guten Aussichten honorierte das Analystenhaus Warburg Research vor kurzem mit einem neuen „buy“ Rating und einem Kursziel von 15 EUR. Der Analyst sieht für das Unternehmen Chancen durch die Entglobalisierung, da Aufträge im Bereich Glasfaser aufgrund von Sicherheitsbedenken lieber an heimische, als an chinesische Unternehmen gegeben werden.



PROSIEBENSAT.1 MEDIA
WKN: PSM777
MARKTKAPITALISIERUNG: 4,28 MRD. EUR
HAUPTSITZ: UNTERFÖHRING, DEUTSCHLAND
ANZAHL AKTIEN: 226,23 MIO.
STREUBESITZ: 70,21 %

1

PROSIEBEN SAT.1 MEDIA

VON JOHANNES BRILL

BREIT AUFGESTELLTER MEDIENKONZERN

Die ProSiebenSat.1 Media SE ist einer der führenden europäischen Medienkonzerne. Das Kerngeschäft besteht aus werbefinanziertem Free-TV, welches in 45 Millionen Haushalten in Deutschland, Österreich und der Schweiz empfangen wird. Über das klassische Fernsehgeschäft hinaus betreibt die Gruppe die Streaming-Plattform Joyn. Außerdem ist der Konzern in den Bereichen Commerce und Online Dating tätig.

Die Aktie von ProSiebenSat1 bewegt sich in einer mehrwöchigen Seitwärtsphase. Ein Ausbruch aus dieser Phase kann durch eine Steigerung des Werbegeschäfts mit anziehender Wirtschaft nach Verbesserung der Pandemielage ebenfalls profitieren. Der Zentralverband deutscher Werbewirtschaft (ZAW) rechnet für die gesamte Branche mit einem Wachstum zwischen 5 und 10 %. Somit verbessern sich auch die Aussichten für ProSiebenSat.1. Ende dieses Jahres bis Anfang kommenden Jahres sollen die Werbebudgets bereits auf dem Niveau vor Corona liegen.

ONLINE DATING ALS WACHSTUMSMARKT

Die Aktie bietet eine vielversprechende mittelfristige Story. Neben dem Ausbau des digitalen Geschäfts ist man in der Datingsparte ein führender Anbieter mit den

Apps wie Parship, Elitepartner, MeetMe und Lovoo geworden. Für das kommende Jahr 2022 ist hier ist auch weiterhin ein IPO für die neu formierte Parship-Meet-Group (Dating) geplant.

Ein Unternehmen mit ähnlichem Geschäftsmodell, das mit Tinder bekannte wurde, ist die Match Group. An den Märkten werden aktuell hohe Bewertungen für solche digitale Geschäftsmodelle aufgerufen. Die offizielle Ankündigung eines IPOs könnte somit einen Ausbruch der Aktie unterstützen. Erfolgsversprechend ist darüber hinaus die Erweiterung des Streaming-Senders „Joyn“ und auch die positive Entwicklung im eCommerce-Segment mit dem Online-Parfümerie-Händler Flaconi.

Außerdem waren Ende Mai kleinere Insiderkäufe bei der Aktie zu beobachten. Neben Vorstandsmitglied Wolfgang Link (103.198 EUR) kaufte auch seine Kollegin Christine Scheffler Aktien im Wert von 69.050 EUR. Diese beiden Käufe können als weiteres Indiz für ein vielversprechendes Quartal gedeutet werden.

Somit bietet die Aktie von ProSiebenSat1 eine spannende und aussichtsreiche mittelfristige Story. Nach dem Ausbruch sind die nächsten Ziele 23 EUR und 28 EUR. Nach unten bieten sich Unterstützungen bei 16,40 EUR und 14 EUR.

BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

KNOCK-OUT ZERTIFIKATE ZU PROSIEBENSAT.1 MEDIA

WKN: KB9WNU

EMITTENT: CITI

HEBEL: 2,108

BASISPREIS: 9,815 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 9,815 EUR



WKN: KE2T2C

EMITTENT: CITI

HEBEL: 3,18

BASISPREIS: 12,672 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 12,672 EUR

WKN: KE3H67

EMITTENT: CITI

HEBEL: 5,331

BASISPREIS: 14,881 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 14,881 EUR

Hohes Risiko, Totalverlust möglich. Die Angaben können mit der Zeit variieren.



BILDQUELLEN:

² Chart von ViTrade



1

STOCKS ON FIRE

VON DIETER MICHALIK

AUF EINEN BLICK: KURSZIELE - INSIDERKÄUFE - EARNINGS - CHARTS WO LIEGEN NEUE CHANCEN?

ZALANDO! NICHT VERGESSEN!

Auch wenn der E-Commerce-Boom durch das Re-Opening nicht mehr so stark im Fokus steht, sollte man nicht vergessen, dass auch nach der Pandemie weiter online bestellt wird. Zalando gehört nach den aktuellen Quartalszahlen zumindest ganz oben auf die Watchlist. Nachdem Westwing, Home24 oder Shop Apotheke Rekordergebnisse geliefert haben, hat Zalando (WKN: ZAL111) ebenfalls überrascht. Im ersten Quartal vermeldete man ein Umsatzplus von 46 % und ein bereinigtes operatives Ergebnis beim Gewinn von 93 Millionen EUR. Zalando hat die Jahresprognose angehoben und stellt für 2021 ein Umsatzwachstum von 26 auf 31 % auf 10,5 Milliarden EUR in Aussicht. Die Zwischenkorrektur könnte man mit der Prognoseanhebung nun abschließen und die 100-EUR-Marke ins Visier nehmen. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis: 58,27 EUR WKN: KB3HSR 3,00 EUR)



2

BILDQUELLEN:

¹ Pixabay.com

² Chart von ViTrade

ALFEN! AUSKONSOLIDIERT?

Der Vertreter von E-Ladestationen und Energiespeichern profitiert langfristig von der Entwicklung der E-Mobilität. In Europa wird der Ausbau der Ladestationen in den nächsten Jahren stark vorangetrieben. Alfen (WKN: A2JGMQ) stellt dafür Anwendungen und Energiespeicher bereit. Außerdem entwickelt und produziert man intelligente Stromnetze, Speichersysteme, Grid-Anwendungen und Ladegeräte für Elektrofahrzeuge. Im Q1 verzeichnete man ein Umsatzwachstum von 22 %. Charttechnisch macht die Aktie auch wieder einen interessanten Eindruck und bietet nach der jüngsten Korrektur evtl. wieder Einstiegsmöglichkeiten. Die mittleren Kursziele liegen bei 72 EUR.



DEUTSCHE TELEKOM ERWACHT!

Eigentlich ist die Deutsche Telekom (WKN: 555750) ein ziemlicher Langweiler im Depot. Jetzt könnte weiter Bewegung in die Aktie kommen und sogar für einen Swing-Trade interessant werden. Berenberg vergibt nun ein Kursziel von 22 EUR. Die Ziele für 2024 sind im Vergleich zu den Erwartungen durchweg positiv zu bewerten. Auch die geplante Dividendenspanne hat die Erwartungen übertroffen. Beim mittelfristigen Ausblick erwartet man bis 2024 eine Verbesserung beim Gewinn je Aktie von 1,75 EUR. Der Konsens ging von 1,51 EUR aus. Das KGV würde somit unter 10 sinken. Die Mobilfunktochter T-Mobile US konnte zudem bisher starke Neukundengewinne verzeichnen. Die 18-EUR-Marke könnte bald ins Visier genommen werden. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis: 11,37 EUR WKN: KB3Z6Q 0,57 EUR)

COMPLEO CHARGING 50 % POTENZIAL!

Stifel erhöht das Kursziel von Compleo Charging Solutions (WKN: A2QDNX) auf 117 EUR und stuft die Aktie mit „buy“ ein. Vom aktuellen Kurs ergibt sich damit ein Kurspotenzial von mehr als 50 %. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Ladelösungen für Elektrofahrzeuge. Als führender Anbieter bietet der Konzern Ladestationen für öffentliches Laden. Compleo Charging profitiert außerdem von verschiedenen europäischen Green-Deal-Initiativen. Bis 2023 sollen mit staatlicher Förderung Ladesäulen an zusätzlich 1000 Standorten in Deutschland entstehen. Mit dem Buy-Rating und der Einstufung durch Stifel könnte die Aktie wieder gespielt werden.



TAKE-TWO BESSER ALS ERWARTET!

Die Spiele-Schmiede Take-Two Interactive (WKN: 914508) hat gute Zahlen vorgelegt. Der Umsatz stieg um 10 % auf 839 Millionen USD. Beim Nettogewinn verzeichnete man einen Anstieg um 76 % auf 1,88 USD je Aktie. NBA 2K21, GTA Online sowie Borderlands 3 waren hier die großen Umsatztreiber. NBA hat allerdings die Erwartungen weit übertroffen. Fast 2 Millionen Spieler waren täglich eingeloggt. Für das Jahr 2021 erwartet man außerdem mindestens 20 neue Spiele und 40 weitere in den nächsten Jahren. Die Wachstumsstory ist mit den neuen Spielen sowie den Franchise-Titeln weiter intakt. Charttechnisch macht Take-Two gerade einen guten Eindruck. Die seit Februar anhaltende Konsolidierung könnte mit dem jüngsten Ausbruch beendet sein. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 2,44. Basispreis: 111,45 USD WKN: KE1EPD 6,21 EUR)



KOMMT BEI SOLAR-AKTIE JETZT DER REBOUND?

Die Wachstums-Aktien könnten bald stärker werden. So sieht es zumindest bei den Green-Energy-Stocks aus. Auffällig stark waren zuletzt Solaredge und Sunrun mit einem Anstieg von teilweise über 7 %. SMA Solar (WKN: A0DJ6J) bietet neben Wechselrichtern und Energiespeichern auch E-Auto-Ladelösungen an. Da in Deutschland bis zu 900 EUR für Ladepunkte bereitgestellt werden, könnte SMA zukünftig einen positiven Absatz verzeichnen. Beim Umsatz peilt SMA Solar 1,075 bis 1,175 Milliarden EUR und ein EBITDA auf 75 – 95 Millionen EUR an. Charttechnisch sieht es nach dem Ende der Konsolidierung aus. Die Berenberg Bank vergab ein Kursziel von 70 EUR. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis: 30,66 EUR WKN: KB3Z6Q 15,27 EUR)

BRENNTAG MIT 22 % POTENZIAL

Im Zuge der Wirtschaftserholung könnte Brenntag (WKN: A1DAHH) wieder attraktiv werden. Seit Anfang April läuft die Aktie seitwärts. Goldman Sachs hat das Kursziel auf 94 EUR erhöht, woraus sich ein Potenzial von über 22 % ergibt. Das Bankhaus Metzler vergab zudem ebenfalls ein Kursziel von 88 EUR und stuft die Aktie mit „buy“ ein. Die Zahlen des vergangenen Quartals lagen über den Erwartungen und zeigen, dass sich der Chemikalienhändler im schwierigen Marktumfeld relativ stark entwickelt hat. Brenntag verläuft aktuell am Hoch der aktuellen Seitwärtsrange und könnte bald einen Ausbruchversuch starten. 2021 soll der Gewinn je Aktie von 3 auf 3,65 EUR steigen. Bis 2023 erwartet man einen EPS von 4,63 EUR, was einem KGV von 16 entsprechen würde. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis: 51,41 EUR WKN: KB6M8C 2,60 EUR)



FRIEDRICH VORWERK – STARKES ERGEBNIS

Friedrich Vorwerk (WKN: A255F1) überrascht mit einem starken Ergebnis im ersten Quartal. Spezialisiert ist man auf Lösungen für Gas-, Strom- und Wasserstoffanwendungen. Das EBITDA verbesserte sich um 41 % auf 11,5 Millionen EUR. Der Auftragseingang erhöhte sich um 14 % im Vergleich zum Vorjahreswert. Friedrich Vorwerk bietet Anlegern die Möglichkeit, aktuell auf den Wandel zu sauberer Energie- und Wasserstoffwirtschaft zu setzen. Jefferies hat die Aktie mit „buy“ eingestuft und vergibt ein Kursziel von 61 EUR. Seit Anfang Mai hat die Aktie leicht korrigiert und könnte mit dem aktuellen Zahlenwerk wieder gespielt werden.



SHOP APOTHEKE WIEDER ATTRAKTIV?

Aktuell fällt die Stärke bei den eCommerce-Aktien wieder auf. Westwing und Hellofresh präsentieren sich wieder stärker und nähern sich ihren 52-Wochenhochs. Möglicherweise ist die Abschwächung durch das Re-Opening mit den jüngsten Korrekturen schon eingepreist. Außerdem profitieren die Unternehmen durch die neuen Kunden, die während der Corona-Pandemie auf die Plattformen gekommen sind. Shop Apotheke (WKN: A2AR94) könnte im Bereich der 150-EUR-Marke auskonsolidieren und für einen erneuten Einstieg interessant werden. Mittlerweile hat der Konzern über 6,8 Millionen Kunden und profitiert auch langfristig von einer wachsenden Kundenbasis. Die Citigroup und Barclays haben die Aktie mit „Kaufen“ eingestuft und Kursziele über 200 EUR vergeben.



UPSTART WILL MIT KI DEN MARKT AUFMISCHEN!

Die KI-Software von Upstart Holdings (WKN: A2QJL7) ermöglicht es, Kreditvergaben über einen automatisierten Prozess abzuwickeln. Für Bankkunden bietet die KI nicht nur den Vorteil, Kosten und Zeit zu sparen, sondern auch die Ausfälle der Kredite durch zu senken. Upstart ermöglicht es, eine automatisierte Kreditvergabe für Privatkunden in der Höhe von 1.000 – 50.000 USD abzuwickeln. Für die Auswertung der Kriterien werden über 1.000 Informationspunkte herangezogen um auszuwerten, ob der Kredit automatisiert genehmigt werden kann. Upstart konnte zuletzt beim Umsatz um 90 % auf 121 Millionen USD wachsen und gab für die 2021er Prognose ein Wachstum von 600 Millionen USD an.



SPAC - GRAB

VON HYEIN UND PHILIPP HOFMANN

GRAB – DER UBER KONKURRENT AUS SÜDOSTASIEN

Der größte Fahr- und Essenslieferservice aus Südostasien plant einen SPAC Börsengang in der USA. Ein SPAC („Special Purpose Acquisition Company“) Börsengang wird von Tech Start-Ups oft anstatt eines klassischen IPO's verwendet. Dabei handelt es sich um eine Mantelgesellschaft, die über einen Börsengang Geld sammelt. Das eingesammelte Kapital wird verwendet, um ein anderes Unternehmen zu übernehmen. Der geschätzte Börsengang wird mit 40 Milliarden Dollar bewertet und ist somit der größte SPAC Deal der Geschichte. Der Lieferdienst Grab aus Singapur fusioniert dabei mit der Blankoscheck-Firma Altimeter Growth. Grab erhält des Weiteren neues Kapital im Wert von 4 Milliarden USD. Dabei stammen 750 Millionen USD von Altimeter Growth, der Rest von weiteren Investoren wie zum Beispiel Morgan Stanley, Blackrock, Fidelity und Janus Henderson.

GESCHICHTE

Grab wurde von den beiden Harvard Business School Kommilitonen Anthony Tan und Hooi Ling gegründet. Die Idee stammt von Antony Tan während seines Studium-Aufenthaltes in den USA, nach dem Vorbild der USA wollte er eine mobile App entwickeln, um Taxifahrten in Südostasien zu buchen. Taxifahrten sollten dadurch vor allen für Frauen und Kinder sicherer werden, sodass sie sich nicht fürchten müssen, ausgeraubt zu werden. 2012 startete die App „My Teksi“, schon 1 Jahr nach der Gründung expandierten sie auf den Philippinen, Singapur und Thailand. Im Jahr 2014 wurde der Sitz der Firma nach Singapur verlegt. Im selben Jahr wurde GRAB Car herausgebracht, eine Alternative zu dem herkömmlichen Taxi, betrieben von lizenzierten PKW-Partnern ähnlich wie Uber. Im Jahr 2016 wurden alle Dienstleistungsgruppen in Grab umbenannt.

Von Softbank, DiDi und Toyota erhielt Grab im Jahr 2017 Wagniskapital von 2,5 Milliarden USD. 2018 übernahm Grab alle regionalen Geschäfte des Konkurrenten Uber.

BILDQUELLEN:

¹ <https://www.grab.com/sg/our-story/>

² <https://www.manager-magazin.de/finanzen/grab-groesster-spac-boersengang-bewertet-uber-rivalen-mit-40-milliarden-us-dollar-a-dce0c09a-d49d-435a-b4c8-c0177c540c47#bild-df154147-7def-4b0a-944d-2e363e-97be10>

DIE KÖPFE HINTER GRAB

ANTHONY TAN (CO-FOUNDER UND CEO)

Harvard Business School
Master of Business Administration (MBA)
2009-2011

University of Chicago
B.A. with Honors Economics and Public Policy
2000-2004



MING MAA (PRESIDENT)

Massachusetts Institute of Technology
Master of Science, Harvard-MIT Health
Sciences and Technology
1999 - 2000

Massachusetts Institute of
Technology
BS Electrical Engineering and
Computer Science
1995-1999



PETER OEY (CFO)

Chief Financial Officer bei Mylife.Com Ing
2012-2020

VP/Controller bei Activision Blizzard Inc.
2005-2012

University of Sydney
Bachelor of Economics, Accounting and Com-
mercial Law
1989-1991



BRAD GERSTNER (FOUNDER UND CEO VON ALTIMETER)



BILDQUELLEN:

³ <https://www.grab.com/sg/investors/>

STRUKTUR

CONSUMER (ANGEBOT FÜR KUNDEN)

- Rides (Taxi, Car-Sharing, Mitfahrgelegenheit usw.)
- GrabFood (Essenslieferung von Restaurants)
- GrabMart (Lieferung aus dem Supermarkt)
- GrabExpress (Tür-zu-Tür Lieferung wie z.B. Dokumente, Geschenke usw.)
- GrabPay (mobiles bezahlen)
- GrabRewards (Punkte sammeln, wie z.B. bei Payback)
- GrabGifts (Geschenkkarten, z.B. Essensgutscheine)
- GrabInsure (Versicherungen, z.B. Reiseversicherung)
- GrabInvest (Investitionen)

DRIVER (ANGEBOT FÜR ARBEITNEHMER)

- GrabFood
- GrabExpress
- GrabFinance
- GrabInsure
- GrabAcademy

MERCHANT (FÜR FIRMEN, GESCHÄFTE)

- GrabPay
- GrabFood
- GrabFinance

ENTERPRISE

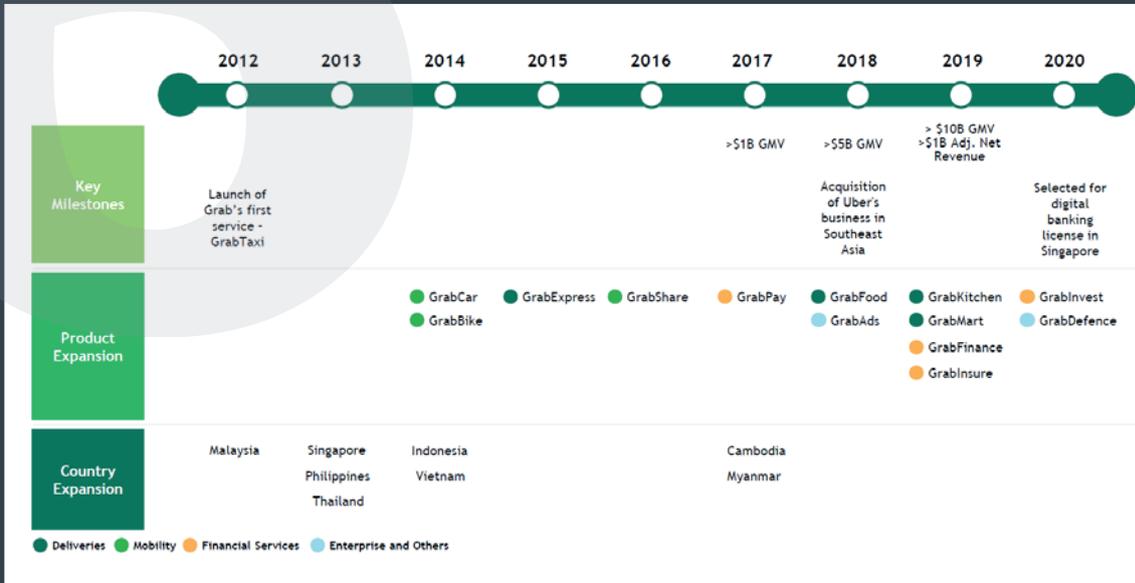
- Grab for Business
- GrabAds
- GrabGifts
- GrabFinance

Grab ist in 7 Ländern und in fast 400 Städten aktiv: Singapur, Indonesien, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Thailand, Kambodscha und Vietnam. Das Hauptgeschäft liegt im Restaurantlieferdienst.

Grab arbeitet daran, ein komplettes Ökosystem aufzubauen, um den Kunden möglichst viele Dienste anbieten zu können. So wird nicht nur Essen aus Restaurants geliefert, sondern auch von Supermärkten. Der Kunde und der Lieferservice sind der gleiche aber ein ganz anderer Verkäufer. So wurde auch eine „Door-to-Door“-Lieferung, GrabExpress, ins Leben gerufen, ein Kuriergeschäft per Fahrrad, Auto und Motorrad. Um die Lieferungen bezahlen zu können, wurde das mobile Bezahlen per App GrabPay kreiert, mit der auch im Ladengeschäft direkt vor Ort das Bezahlen möglich ist. Wie bei PayPal ist auch ein Geldtransfer zwischen GrabPay-Nutzern möglich.

Mit GrabInvest wurden auch Anlageprodukte in das Geschäftsfeld mit eingebunden. GrabPay arbeitet unter anderem mit den Dienstleistern Adyen und Stripe zusammen. Auch ein Punktesammeln ähnlich wie bei Payback ist möglich, man erhält z. B. bei Essensbestellung über Grab Punkte, die man gegen Produkte einlösen kann. Mit GrabInsure ist ein relativ neues Produkt in das Grab Ökosystem gekommen, zurzeit sind 2 Arten von Reiseversicherungen möglich. Weitere Produkte können folgen. So bietet Grab den Kunden viele Dienste an, die miteinander vernetzt sind und weiter ausgebaut werden. Mit ihrem Ökosystem erreicht Grab mehr als 187 Millionen Nutzer, die die Dienste regelmäßig benutzen.

HISTORIE



4

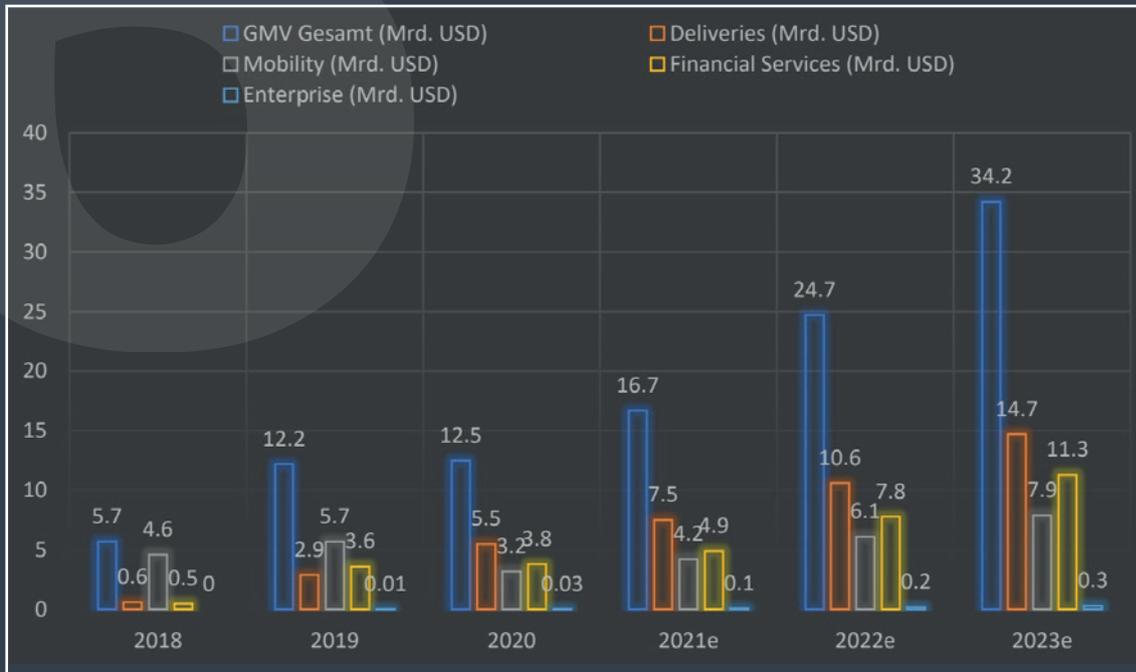


4

BILDQUELLEN:

⁴ <https://www.grab.com/sg/investors/>

ZAHLEN



5

GMV steht für Gross Merchandising Volume. Sie gibt den Gesamtwert der Verkäufe an, die auf einer Plattform in einem bestimmten Zeitpunkt getätigt wurde. Sie wird häufig bei On-line-Marktplätzen und Ähnlichem verwendet.

	2018	2019	2020	2021E	2022E	2023E
Deckungsbeitrag (Mrd. USD)	-0,7	-1,2	0,1	0,5	1,0	1,7
EBITDA (Mrd. USD)	-1,3	-2,3	-0,8	-0,6	-0,2	-0,5

6

Aktuell macht Grab noch Verluste und schreibt rote Zahlen. Grab konnte durch die Corona-Pandemie profitieren, da durch Ausgangsperren und Beschränkungen viele Leute die Lieferdienste von Grab in Anspruch nahmen. So konnten die Umsätze während der Pandemie um mehr als 70 % ansteigen. Im Geschäftsbereich der Essenslieferung will Grab die Gewinnschwelle noch im Jahr 2021 überschreiten.

BILDQUELLEN:

⁵ Diagramm selbst erstellt

⁶ Tabelle selbst erstellt

INVESTOREN

Seit der Gründung hat Grab inzwischen schon 12 Milliarden USD an Finanzierung von Investoren erhalten. Zu einem der bekanntesten gehört das Investment des Vision Fund von Softbank, Mitsubishi und UFJ Financial Group. Im Jahr 2018 investierte Microsoft in Grab, im Gegenzug führte Grab die Cloud-Infrastruktur „Azure“ bei sich ein. Durch die SPAC kommen weitere Investoren hinzu: Altimeter Capital, Morgan Stanley, Blackrock, Fidelity und Janus Henderson. Die Aktionäre müssen der Transaktion noch zustimmen, nach Abschluss wird die Aktie des fusionierten Unternehmens an der Nasdaq unter dem Ticker GRAB gehandelt. Altimeter ist dafür bekannt, sich auf Unternehmen zu konzentrieren, die kurz vor einem

Börsengang stehen. So hat Altimeter eine 15,1 % Beteiligung an Snowflake, die im Jahr 2020 an die Börse ging.

KONKURRENZ

Einer der größten Konkurrenten in Südostasien ist der Fahrdienstvermittler Gojek, der mit dem Onlinehändler Tokopedia zum Technologiekonzern GoTo fusioniert. Bei GoTo sind unter anderen Alibaba, Softbank, Google und Tencent beteiligt. Wie Grab will GoTo dieses Jahr in Indonesien und in den USA an die Börse, der Firmenwert von GoTo wird derzeit auf 18 Milliarden USD geschätzt.

FAZIT

Die Länder in Südostasien stecken gerade im Wandel vom traditionellen in den digitalen Vertrieb. Die Wirtschaft wächst in Südostasien mit rund 6 %, die Bevölkerung wächst weiter, die Urbanisierung sowie die Digitalisierung nehmen zu. Immer noch haben die meisten Länder in Südostasien, Singapur ist oft eine Ausnahme, mit dem öffentlichen Verkehrsmittel, der Mobilität, dem Arbeitsmarktzugang sowie Möglichkeiten eines eigenen Bankkontos zu kämpfen. Mit dem Wandel entstehen hierbei große Chancen für das Ökosystem von Grab. Nach einer Studie von Google, Temasek und Bain & Co. hat die Internet-Economy in Südostasien die 100 Milliarden USD Marke erreicht, und hatte seit 2015 ein 3-faches Wachstum. Bis in Jahr 2025 erwarten die Autoren der Studie nochmals eine Verdreifachung. Eine Basis für die Annahme ist die hohe Nutzung des Smartphones, sie liegt in Asien deutlich höher

als im globalen Durchschnitt. Mit dem stetig wachsenden Angebot von verschiedenen Services und Dienstleistungen, alle bedienbar per App, kann Grab sein rasantes Wachstum höchstwahrscheinlich fortsetzen, wie die letzten Jahre bewiesen haben:

Kooperation mit der thailändischen Kasikornbank und koreanischen Firma Kakao Mobility in Vietnam, Zusammenarbeit mit dem Streaming Dienst Hooq in Malaysia und Indonesien, Eröffnung von „Cloud Kitchen“ in Thailand und Vietnam. Mit dem Börsengang erhält Grab mehr Möglichkeiten, sich im wichtigsten Markt Indonesiens zum Konkurrenten GoTo durchsetzen zu können. Eine interessante Firma, wenn eine Investition in den schnell wachsenden Schwellenländern beabsichtigt ist.



1

10X TURNAROUND ODER INSOLVENZ? EUROPCAR – ANALYSE

VON DAVID HÖHL

Die Aktie des Autovermieters Europcar listet unter dem Namen Europcar Mobility Group S.A. (EUCAR.PA) in Paris und kostet aktuell 0,39 EUR, während sie im September 2016 noch bei 3,60 EUR lag. Wie kam es zu dem drastischen Wertverfall und ist jetzt ein günstiger Einstiegszeitpunkt, um in Europcar zu investieren?

DER ABSTURZ

Wie viele andere Unternehmen im Travelbereich wurde Europcar hart von der Corona-Pandemie getroffen: der Umsatz sank um ca. 40 % von 3,02 Mrd. EUR in 2019 auf 1,84 Mrd. EUR in 2020. Folglich wurde Europcar ein Ziel von mehreren Shortsellern, was dem Kurs ebenfalls zusetzte. Diese Leerverkaufspositionen wurden in der jüngeren Vergangenheit aber mehr und mehr abgebaut. Um sich vor der Insolvenz zu retten, hat Europcar Anleihen, die 2024 und 2026 zurückgezahlt werden sollten, in Aktien umgewandelt, also einen sogenannten debt-for-equity swap vollzogen. Dadurch reduzierte Europcar seine Schuldenlast um 1,1 Milliarden EUR. Außerdem verstärkt Europcar seine Partnerschaften in den wichtigen Märkten China und Indien. Negativ hervorzuheben sind Schulden in Höhe von 3,4 Milliarden EUR, die Umsätzen von 1,84 Milliarden EUR gegenüberstehen. Auch die Entwicklung der Schulden ist nicht erfreulich: seit 2013 steigen diese kontinuierlich fast jedes Jahr von 3,3 auf 7,4 Milliarden EUR in 2019 an. Die Schulden von Europcar wachsen schneller als der Umsatz. Um den Aktienkurs richtig einzuschätzen, ist essentiell die Verwässerung durch Kapitalerhöhungen zu berücksichtigen. Bei Europ-

car wurde der Aktienkurs um das 27fache verwässert. Das zeigt, dass nur weil ein Aktienkurs im Centbereich liegt, die Aktie noch lange nicht günstig sein muss.

VERGLEICH ZU SIXT

Ein Vergleich zum Konkurrenten Sixt ist spannend, da Europcar einen höheren Umsatz als Sixt macht, Sixt aber 2-3 Mal höher bewertet ist.

KENNZAHL	EUROPCAR	SIXT
Market cap	1,82 Mrd.	4,84 Mrd.
Umsatz	1,56 Mrd.	1,38 Mrd.
Unternehmenswert/ Umsatz	2,98	5,49
EBITDA	-209 Mio.	17,96 Mio.
Operative Marge	-15,24 %	-0,18 %
Preis Buchwert ratio	1,22	4,36
Preis/ Free Cash Flow ratio	3,7	4,96
Schulden	3,04 Mrd.	2,22 Mrd.
Cash	371,4 Mio.	730 Mio.

2

BILDQUELLEN:

¹ <https://www.pexels.com/de-de/>

² Tabelle selbst erstellt

Auffällig ist außerdem, dass Sixt stetig dreistellige Milliongewinne seit 2014 (110 Millionen EUR in 2014, 234 Millionen EUR in 2019) erzielt, während Europcar die Gewinne von 2013 (-62,02 Millionen EUR) auf 2019 lediglich auf 29,63 Millionen EUR steigern konnte.

WEITERES

Nicht zu vernachlässigen ist, dass unter dem Dach der Europcar Mobility Group noch 5 weitere Firmen stehen, wie z.B. ubeeqo, die Corporate Carsharing (individuelle Flottenlösungen) für Unternehmen anbieten. Des Weiteren ist die CEO Caroline Parot bereits seit 10 Jahren bei Europcar und war zuvor CFO und Group Controller.

Da der Travektor stark anspringen wird, kann ich mir gut vorstellen, dass Europcar davon ebenfalls profitieren wird. Laut ZDF haben sich die Mietwagenpreise bereits

jetzt zum Teil verdoppelt. Außerdem ziehen Pennystocks immer häufiger Zocker an, die die relative überschaubare Marktkapitalisierung ausnutzen, um den Kurs zu beeinflussen.

FAZIT

Ich bin fest von einer zeitnahen kräftigen Rückkehr der Travelindustrie überzeugt. Dazu hat Europcar die Abwärtsbewegung anscheinend gestoppt und genügend Cash in der Kasse, sodass keine Insolvenz droht. In allen fundamentalen Bewertungskennzahlen ist die Aktie günstiger bewertet als der Durchschnitt der Konkurrenz, was aber auch an der hohen Verschuldung liegt, die wegen der niedrigen Zinsen aber nicht deutlich zu spüren sein wird. Ich denke, dass eine Rückkehr zu einem Preis von circa 0,60 EUR innerhalb eines Jahres sehr gut möglich ist und werde deshalb eine kleine Europcar-Position eröffnen.



NACHTRAG ZU TIMELESS INVESTMENTS

Wichtig zu erwähnen ist, dass der Zinseszins bei der Berechnung der im letzten Paper dargestellten Wertsteigerungen nicht berücksichtigt wird. Aus diesem Grund wird in der App von einer "linearen jährlichen Wertsteigerung gesprochen" und nicht von einer annualisierten Rendite. Dies sei, so Timeless Manager Fabian Neumann,

die Norm im Collectibles Markt. Dennoch liegt die annualisierte Rendite bei zahlreichen Assets höher als beim S&P 500. Insbesondere sind die Renditen von Sneaker, die jünger als 10 Jahre alt sind, beachtlich. Die jährlichen Rendite liegen hier oftmals bei über 50 %.

BILDQUELLEN:

³ Chart von ViTrade

INTERVIEW INSTAGRAM

VON SIMON PFIZENMAYER

1. Hallo Holly, könntest du dich kurz vorstellen?

Gerne, mein voller Name ist Andreas Hollmotz, ich bin aber besser bekannt als der Dividendenbackpacker beziehungsweise nennen mich eigentlich alle meine Freunde Holly. Ich sehe noch relativ jung aus und bin daher 25 Jahre alt (lacht). Ne Spaß beiseite, ich bin 30 Jahre alt und wohne im wunderschönen Berchtesgadener Land mitten in den Bergen. Ich bin gelernter Koch und habe nach meiner Lehre in der Spitzengastronomie gearbeitet. Als ich im besten Restaurant Österreichs gearbeitet habe, hat dann die Bundeswehr an die Tür geklopft. Ich gehörte noch zu den letzten Wehrpflichtigen. Bei der Bundeswehr habe ich festgestellt, dass man dort gutes Geld verdienen kann. Deswegen bin ich jetzt auch viele Jahre später immer noch mit dabei.

2. Sehr spannend. Wie kam es zu deinem Instagram Kanal?

Also ich hatte mit YouTube angefangen und meinen Instagram-Kanal vorerst nur privat genutzt. Ich habe dann aber gemerkt, dass man auf Instagram auch eine echt coole Reichweite und Community aufbauen kann. Vor gut einem Jahr habe ich dann meinen privaten Instagram-Kanal in den Dividendenbackpacker umbenannt und das Ganze nach und nach aufgebaut. Motiviert haben mich dabei einerseits altbekannte Vorurteile wie Aktien sind Teufelszeug, aber auch der Austausch mit anderen Bloggern, sowie mit der eigenen Community.

3. Kannst du noch etwas mehr über deinen Kanal erzählen?

Also auf meinem Kanal geht es hauptsächlich um Dividenden. Aufgrund der aktuellen Situation sind auch Kryptowährungen ein relevantes Thema – hier muss man allerdings sehen, den Absprung zum richtigen Zeitpunkt zu schaffen. Über 30.000 Menschen folgen mir gerade, das ist einfach nur total krank, wenn man sich das mal überlegt, das wäre einfach mal die Allianz Arena halbgefüllt. Meine Follower kommen hauptsächlich aus Deutschland und der Großteil ist älter als ich. **„Risiko entsteht dann, wenn Anleger nicht wissen, was sie tun.“ Warren Buffett**



ANDREAS HOLLMOTZ

4. Würdest du dich dann selbst als Influencer bezeichnen?

Ich hasse diesen Namen (lacht). Dadurch, dass ich auch mein Gesicht zeige und Privates auf meinem Account reinmische, würde ich mich als Daily-Blogger bezeichnen. Es macht mir auf jeden Fall viel Spaß.

5. Wann bist du das erste Mal mit der Börse in Kontakt gekommen und seit wann bist du selbst an der Börse aktiv?

Das allererste Mal mit der Börse in Kontakt gekommen bin ich als kleiner Hosenschei***. Ich denke mal, jeder kennt die Story von früher, dass man am Küchentisch zusammenkommt, die Nachrichten laufen und es wird über die Börse diskutiert. Das nächste Mal dann im Alter von 18 Jahren, ganz klassisch über den Bankberater, der mir die richtig überbewerteten Fonds angedreht hat. Selbst in die Hand genommen habe ich das Ganze dann 2012 mit 21 Jahren. Das war damals aber nicht so schlau komplett ohne Vorkenntnisse. Informationsmöglichkeiten gab es damals noch kaum. Vor 9 Jahren war das Internet noch komplett anders, als man es heute kennt. Diese Informationsflut auf Instagram und Youtube hat noch nicht existiert. Da war es noch sehr schwierig, sich Wissen anzueignen. Meine ersten Aktien habe ich dann auch noch per Telefon geordert. Heute unvorstellbar, vor allem auch die Kosten.

6. Was für ein Typ Börsianer bist du, was ist deine Anlagestrategie?

Tatsächlich bin ich ein richtiger Old-School Dividendeninvestor. Aber ich mache auch ein bisschen Trading, allerdings nur hobbymäßig. Hauptsächlich aber Buy and Hold mit vernünftigen Dividendenaktien.

7. Was ist denn deine Lieblingsaktie oder dein bestes Pferd im Stall bisher?

Kryptowährungen (lacht). Ansonsten habe ich letztes Jahr viel Freenet nachgekauft, also so richtig viel. Die Position hatte ich bewusst übergewichtet in meinem Portfolio, weil ich dort einfach viele Möglichkeiten gesehen habe.

8. Hast du auch schon schlechte Entscheidungen getroffen?

Die trifft man tagtäglich (lacht). Ne, tatsächlich habe ich in der Anfangszeit mehrere schlechte Entscheidungen getroffen. Damals habe ich noch in hochspekulative Titel investiert und habe mehr als 20.000 EUR innerhalb von 1,5 Jahren gegen die Wand gefahren. Das war dann zumindest langfristig ein sehr gutes Learning. Vor kurzem habe ich auch ein Video auf YouTube zu meinem Verlust mit Coreestate Capital veröffentlicht, mit welcher Aktie ich richtig in die ***** gegriffen habe.

9. Was waren dann deine Learnings aus den schlechten Entscheidungen?

Ja, auf jeden Fall nicht unbedingt alles in Pennystocks investieren. Nebenwerte sind spannend, aber auf jeden Fall nicht Übergewichten, sondern immer die Positionsgröße im Blick haben.

10. Welche Mission verfolgst du mit deinem Instagram-Kanal?

Spannende Frage. Alle die mich kennen wissen ja, dass ich von oben bis unten tätowiert bin, also wirklich von Kopf bis Fuß. Ich bin zur Hauptschule gegangen und mache den Leuten nichts vor. Ich bin nicht der schlaueste, aber genau das möchte ich auch den Menschen zeigen. Man muss nicht gebildet sein und unbedingt studiert haben, um mehr aus seinem Leben machen zu können. Egal ob das jetzt an der Börse ist, im Privaten oder beruflich. Einfach durchbeißen und der Erfolg gibt dann einem einfach Recht. Außerdem hilft es sich, mit we-

niger zufrieden zu geben und einfach glücklich zu sein. Diese Motivation möchte ich den Menschen vermitteln. Ich denke mit meiner witzigen Ausstrahlung funktioniert das ziemlich gut.

11. Was motiviert dich am meisten?

Das Feedback der Community – das ist einfach so geil und das motiviert mich extrem. Sozusagen ziehe ich die Motivation aus meinen Followern heraus.

12. Verdienst du mit deinem Social Media Auftritt aktuell Geld?

Ja, durch Werbeflatierungen sowie YouTube-Ads verdiene ich etwas Geld – da mache ich auch kein Geheimnis daraus.

13. Was macht dir an deiner Arbeit am meisten Spaß?

Das ist ja keine Arbeit. Das ist, wie wenn ich Fischen gehe und fürs Fischen bezahlt werde. Also ich werde für mein Hobby bezahlt. Besser als für seine Leidenschaft bezahlt zu werden geht es doch nicht.

14. Gibt es irgendetwas was keinen Spaß macht, nervige Follower zum Beispiel?

Ein paar nervige Follower hast du immer mit dabei. Die, die jeden Tag fragen „Soll ich die Aktie AXZ kaufen“ oder die, oder die... Ich mache natürlich auch keine Anlageberatung. Ich handhabe das aber ziemlich cool und der wirklich allergrößte Teil der Follower stellt auch nur gute Fragen.

15. Was würdest du deinem Jüngeren Ich erzählen, wenn du in die Vergangenheit reisen könntest?

Investiere in Bitcoins!!! Und halte sie bis mindestens 2021. Und ja, sonst mach dir nicht so viel Stress im Leben. Geld kommt, Geld geht, schau einfach, dass du selbst verdammt glücklich bist. Das ist eigentlich der größte Hebel im Leben.

16. Wo siehst du deinen Kanal in 5 Jahren?

Mit mir am Strand, in Thailand (lacht). Gute Frage. Also in 5 Jahren möchte ich irgendwo im

Ausland chillen oder auf Weltreise sein. Das ist aktuell aber alles noch so ein bisschen in der Schwebe, weil es darauf ankommt, wie lange ich eben noch bei der Bundeswehr bin. Aber es kann schon gut sein, dass der Dividendenbackpacker Kanal und ich in 5 Jahren durch die Welt reisen und wir dann ein Communitytreffen irgendwo in Thailand machen. Abonnenten sind für mich ein Ego Ding, darauf konzentriere ich mich nicht. Ich genieße die Augenblicke und versuche die Menschen zu motivieren.

17. Was würdest du tun, wenn du unendlich viel Geld hättest?

Dann würde mir ganz Deutschland gehören (lacht). Nee, also tatsächlich würde ich nichts

an meinem Leben ändern. So blöd gesagt, wenn ich heute sterben würde, dann habe ich alles erlebt bisher, das ist ja gerade das Geile. Kannst du bitte den Satz vervollständigen:

18. Ich würde gerne einen Tag mit Goldesel verbringen, weil ...

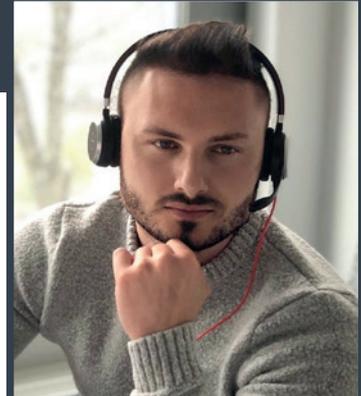
... er ein absolut geiler Typ ist.

Vielen Dank für das unterhaltsame Interview und weiterhin viel Erfolg.

MITGLIEDER INTERVIEW MIT CHRIS

MITGLIEDER INTERVIEW

- 01 Wie heißt du? Discord-Name, Wie alt bist du? Woher kommst du? *Chris, DivFuchs, 30 Jahre, wohne in Fürth*
- 02 Seit wann bist du an der Börse? *2017*
- 03 Was für ein Typ Börsianer bist du? Was ist deine Strategie? *Ich bin eher der konservative Börsianer und investiere größtenteils in reine Qualitätsunternehmen. Ich investiere in starke Wachstumswerte aber auch in stabile und ertragsreiche Dividenden bzw. value Titel.*
- 04 Was ist deine Lieblingsaktie/bestes Pferd im Stall? *Tatsächlich fühle ich mich zu BlackRock hingezogen auch wenn man keine emotionale Bindung zu seinem Unternehmen haben sollte. Auf mein bestes Pferd im Stall ist stets Verlass. Amazon mit aktuell +92%.*
- 05 Was war deine beste & schlechteste Entscheidung an der Börse? *Schlechteste Entscheidung: 50 Walt Disney Aktien zu 109 € mit +6 % Gewinn verkauft zu haben. Wo die Aktie jetzt steht... wissen wir ja alle :-)
Beste Entscheidung: Grundsätzlich mein Geld an der Börse in tolle Unternehmen zu investieren.*
- 06 Was hast du daraus gelernt? *Nicht versuchen schlauer als der Markt zu sein und mehr Geduld mitzubringen.*
- 07 Was würdest du deinem jüngeren Ich erzählen, wenn du in die Vergangenheit reisen könntest? *Zum Thema Börse: Nicht so verschwenderisch und deutlich konsumbewusster zu leben.*
- 08 Wie bist du zu Goldesel gekommen? *Ich kenne Michael nun schon etwas länger und bin über seinen Instagram Account auf ihn aufmerksam geworden.*
- 09 Welcher Channel ist dein Favorit? *Im Bereich der langfristigen Investments.*
- 10 Wo siehst du dich börsentechnisch in 5 Jahren? *In 5 Jahren sollte mein Depot ca. 120.000 € groß sein und mir weiterhin Spaß machen. Ich lerne fast täglich an der Börse dazu und freue mich auf die kommenden 30 Börsenjahre.*
- 11 Was wünschst du dir in Zukunft von der Goldesel Trading & Investing Plattform? *Ich bin wunschlos glücklich. Mir gefällt die Vielseitigkeit der Plattform.*



**CHRIS
30 JAHRE**

10 INSIDERKÄUFE

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
SAP	28/ MAI 2021	VORSTAND	115,5 EUR	343.959 EUR
AURUBIS	28/ MAI 2021	VORSTAND	76,2 EUR	76.244 EUR
TEAMVIEWER	28/ MAI 2021	VORSTAND	40 EUR	119.685 EUR
BMW	26/ MAI 2021	VORSTAND	85,8 EUR	10.462 EUR
BMW	26/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	85,8 EUR	34.215 EUR
VONOVIA	26/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	49,2 EUR	98.400 EUR
VONOVIA	26/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	49,1 EUR	93.290 EUR
VONOVIA	26/ MAI 2021	VORSTAND	49,3 EUR	280.292 EUR
TELEFONICA DEUTSCHLAND	26/ MAI 2021	VORSTAND	2,3 EUR	247.432 EUR
VONOVIA	25/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	49,7 EUR	298.040 EUR
PROSIEBENSAT.1 MEDIA	25/ MAI 2021	VORSTAND	17,8 EUR	69.051 EUR
BMW	21/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	85,5 EUR	427.427 EUR
COVESTRO	21/ MAI 2021	VORSTAND	55,7 EUR	10.763 EUR
HUGO BOSS	21/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	45,3 EUR	67.973 EUR
SINO	21/ MAI 2021	VORSTAND	89,8 EUR	1.396.078 EUR
SINO	20/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	91,8 EUR	162.831 EUR
SINO	20/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	85 EUR	42.500 EUR
SINO	20/ MAI 2021	VORSTAND	96 EUR	720.000 EUR
SINO	20/ MAI 2021	VORSTAND	89,7 EUR	3.416.453 EUR
TUI	19/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	4,7 EUR	17.297.547 EUR
SYNBIOTIC	19/ MAI 2021	VORSTAND	22,6 EUR	1.099.942 EUR
TUI	18/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	4,7 EUR	8.810.679 EUR
SAP	17/ MAI 2021	VORSTAND	114 EUR	61.674 EUR
ALLIANZ	17/ MAI 2021	VORSTAND	217 EUR	29.946 EUR
PROSIEBENSAT.1 MEDIA	17/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	21,3 EUR	17.071 EUR
LANXESS	15/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	61,9 EUR	185.871 EUR
ALLGEIER	14/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	23 EUR	223.146 EUR
LANXESS	14/ MAI 2021	VORSTAND	63,2 EUR	100.747 EUR
LANXESS	14/ MAI 2021	VORSTAND	60,8 EUR	79.466 EUR

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
BMW	14/ MAI 2021	VORSTAND	82,5 EUR	1.256.652 EUR
HUGO BOSS	14/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	41,3 EUR	206.372 EUR
LANXESS	13/ MAI 2021	VORSTAND	60,8 EUR	200.543 EUR
KION GROUP	13/ MAI 2021	VORSTAND	83,8 EUR	83.757 EUR
LEG IMMOBILIEN	13/ MAI 2021	VORSTAND	113,7 EUR	25.005 EUR
HELLOFRESH	13/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	72,3 EUR	100.563 EUR
ALLGEIER	12/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	23 EUR	6.854 EUR
E.ON	12/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	10,7 EUR	151.798 EUR
E.ON	12/ MAI 2021	VORSTAND	10,7 EUR	901.657 EUR
LANXESS	12/ MAI 2021	VORSTAND	61,1 EUR	79.446 EUR
LANXESS	12/ MAI 2021	VORSTAND	61,0 EUR	48.830 EUR
SCHAEFFLER	12/ MAI 2021	VORSTAND	7,6 EUR	99.068 EUR
NORMA GROUP	12/ MAI 2021	VORSTAND	44,6 EUR	101.566 EUR
NORMA GROUP	12/ MAI 2021	VORSTAND	44,6 EUR	99.547 EUR
DRÄGERWERK	12/ MAI 2021	FÜHRUNGSPERSON	65,9 EUR	2.799.942 EUR
ALLGEIER	11/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	23,9 EUR	239.000 EUR
HELLOFRESH	11/ MAI 2021	VORSTAND	62 EUR	24.786 EUR
BECHTLE	11/ MAI 2021	VORSTAND	150,5 EUR	15.050 EUR
EXASOL	11/ MAI 2021	VORSTAND	17,7 EUR	129.607 EUR
VA-Q-TEC	11/ MAI 2021	VORSTAND	29,9 EUR	39.654 EUR
BILFINGER	11/ MAI 2021	VORSTAND	27,5 EUR	199.866 EUR
BILFINGER	11/ MAI 2021	VORSTAND	27,5 EUR	85.612 EUR
KST BETEILIGUNGS	11/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	1,6 EUR	331.074 EUR
AURUBIS	11/ MAI 2021	VORSTAND	77,9 EUR	155.800 EUR
CYAN	10/ MAI 2021	VORSTAND	8 EUR	24.120 EUR
ALLGEIER	7/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	23,9 EUR	136.326 EUR
HUGO BOSS	7/ MAI 2021	VORSTAND	42,3 EUR	697.914 EUR
AIXTRON	7/ MAI 2021	VORSTAND	16,2 EUR	50.074 EUR
ALLGEIER	6/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	23,1 EUR	219.150 EUR
RHEINMETALL	6/ MAI 2021	VORSTAND	84,5 EUR	1.013.966 EUR
RHEINMETALL	6/ MAI 2021	VORSTAND	84,4 EUR	253.254 EUR

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
MÜNCHENER RÜCK	6/ MAI 2021	VORSTAND	241,2 EUR	50.658 EUR
WALLSTREET:ONLINE	6/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	20,6 EUR	41.200 EUR
ALLGEIER	5/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	23,3 EUR	233.300 EUR
WALLSTREET:ONLINE	5/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	21,2 EUR	84.609 EUR
ENCAVIS	4/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	15,1 EUR	1.506.849 EUR
FIELMANN	4/ MAI 2021	AUFSICHTSRAT	62,2 EUR	622.000 EUR
EINHELL GERMANY	4/ MAI 2021	VORSTAND	129,3 EUR	258.500 EUR

FINANZPRODUKTE – OPTIONEN

VON DENNIS WILDNER

Die Welt der Finanzprodukte ist sehr umfangreich und geht weit über die klassischen Wertpapiere wie Aktien, Fonds und Anleihen hinaus. Wertpapierseitig sind neben den klassischen Wertpapieren noch derivative Finanzinstrumente zu nennen. Zu dieser Produktkategorie zählen Optionen, Futures, Zertifikate und auch Swaps. Zuletzt gibt es noch sonstige Finanzprodukte, wozu sämtliche Bankprodukte wie Tagesgelder, Termingelder (hierunter zählen beispielsweise Festgelder und Sparbücher), Bausparverträge, Versicherungen und viele weitere zählen. In dieser Ausgabe geht es im Kapitel Finanzprodukte ganz um das Thema Optionen und die theoretischen Grundlagen dahinter.

OPTIONEN ALLGEMEIN

Optionen fallen in die Kategorie der Finanztermingeschäfte. Terminmarktgeschäfte zeichnen sich im Vergleich zu Kassamarktgeschäften dadurch aus, dass der Vertragsabschluss und die Vertragserfüllung auseinanderfallen. Im Weiteren zählen die Optionen zu den bedingten Finanztermingeschäften. Das Gegenteil hierzu, die unbedingten Finanztermingeschäfte sind beispielsweise Futures oder Forwards (FRA). Bedingtes Finanztermingeschäft bedeutet, dass ein Vertragspartner die Option hat, ob der Vertrag entsprechend der festgelegten Parameter erfüllt wird, oder verfällt. Der Vertragspartner mit entsprechendem Wahlrecht wird auch Käufer (buyer) genannt. Der zweite Vertragspartner ist je nach Entscheidung des ersten Partners zur Erfüllung oder auch Nichterfüllung (Wahlrecht des Ersten) des Vertrages verpflichtet. Der zweite Vertragspartner wird daher als Stillhalter (Verkäufer/seller oder auch Aussteller/writer) bezeichnet. Dieser „Nachteil“ des Finanztermingeschäfts des zweiten Partners wird diesem durch eine Optionsprämie (Zahlung) durch den Käufer entsprechend vergütet.

Optionen können sowohl an einer Börse gehandelt werden, als auch außerbörslich sogenannte over-the-counter Geschäfte (OTC-options). Für börsengehandelte Optionen gelten standardisierte Regelungen bezogen auf die Menge der gehandelten Optionen und damit einhergehende Anzahl an zu kaufenden/verkaufenden Basiswerten (underlying), als auch bezogen auf die Laufzeit der Optionen beziehungsweise deren Stichtage. Die in Deutschland ansässige EUREX (European-Exchange) ist eine der größten Börsen für Finanzderivate.

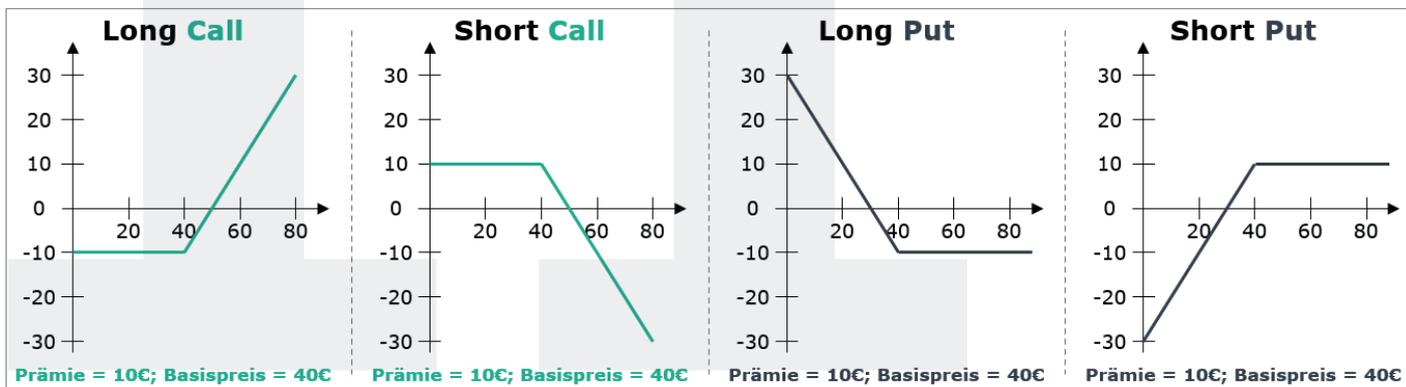
Es gibt einen wesentlichen Unterschied, wenn von einer amerikanischen oder europäischen Option gesprochen wird. Der Unterschied liegt darin, dass bei der amerikanischen Option zu jedem Zeitpunkt während der Laufzeit die Option vom Käufer ausgeübt werden kann, wohingegen bei der europäischen Option die Ausübung ausschließlich am Laufzeitende stattfindet. Dies bedeutet

jedoch keineswegs, dass die amerikanische Option der europäischen Option in Sachen im Wert überlegen ist. Der Optionspreis setzt sich aus einem Zeitwert und einem inneren Wert zusammen. Mit vorzeitigem Verkauf der Option verliert man den Zeitwert der Option. Lediglich bei einer amerikanischen Put-Option kann es von Vorteil gegenüber der europäischen Option sein, wenn man das Optionsrecht vorzeitig ausübt. Im Falle einer Insolvenz eines Unternehmens, wenn der Kurs gegen Null fällt, erreicht die Put-Option ihren Maximalen Wert. Im Falle der amerikanischen Option kann der Anleger sofort veräußern und das Geld anderweitig anlegen, beispielsweise zum risikolosen Zinssatz. Ein Halter der europäischen Option müsste bis zum Verfallsdatum der Option warten. Zum Berechnen von Optionspreisen eignen sich zwei verschiedene Modelle:

1. Das Binominalmodell von Cox, Ross, Rubinstein
2. Das Optionspreismodell von Black und Scholes

OPTIONARTEN

Call-Optionen und Put-Optionen sind die beiden grundlegenden Varianten, welche es bei den Optionen gibt. Aus Sicht des Käufers, erwirbt dieser gegen Zahlung einer Prämie (option-premium) das Recht, zu einem bestimmten Stichtag X eine bestimmte Anzahl/Menge eines Basiswertes (underlying) zu einem bereits festgelegten Basispreis (striking price) zu kaufen. Gleiches gilt umgekehrt für die Put-Option. Der Käufer erwirbt diesmal das Recht, wieder zu einem bestimmten Stichtag X eine bestimmte Anzahl/Menge eines Basiswertes zu einem festgelegten Preis zu verkaufen. Der Verkäufer wiederum erhält die fixe Optionsprämie vom Käufer und verpflichtet sich wiederum den genannten Basiswert zum festgelegten Stichtag, sowie festgelegter Anzahl/Menge, zu liefern (im Falle der Call-Option) oder abzunehmen (im Fall der Put-Option). Der Käufer legt hierbei gemäß seines Optionsrechts fest, ob es schlussendlich zu einer Lieferung, bzw. Abnahme kommt. An dieser Stelle bietet es sich an, die weiteren Begriffe long und short einzuführen. An der Börse wird eine Kaufposition als Long-Position genannt, während eine Verkaufsposition dementsprechend als Short-Position bezeichnet wird. Aus den 2 Optionsbasisvarianten und 2 Positionierungen gemäß Käuferseite und Verkäuferseite ergeben sich insgesamt 4 unterschiedliche Positionierungsmöglichkeiten. Diese lauten Long-Call, Long-Put, Short-Call und Short-Put. Grundlegend sollte sich ein Anleger darüber bewusst sein, wann er sich gemäß seiner Positionierung in der Gewinn- oder auch Verlustzone befindet. Veranschaulicht wird dies in nachfolgenden Gewinn/Verlust-Diagrammen. Auf der X-Achse (Abszisse) wird der Kurs des Basiswertes zum Verfallstag abgebildet. Auf der Y-Achse (Ordinate) ist der Gewinn oder auch Verlust der Option dargestellt.



Die Gewinn-/ Verlust-Diagramme verdeutlichen die Funktionsweise von Optionen nochmals. Der waagerechte Teil eines jeden Diagramms zeigt die Rolle der Optionsprämie. Bei beiden long-Positionierungen befindet sich die waagerechte Phase im Verlustbereich, da die Optionsprämie an den Verkäufer gezahlt werden muss. Für den Verkäufer (short-Positionierung) ist die Optionsprämie entsprechend in der Gewinnzone, dies entspricht gleichzeitig seinem maximal zu erzielenden Gewinn. Ein Merkmal aller Positionierungen ist der begrenzte Gewinn und Verlust bei einseitiger Kursentwicklung. Dies bedeutet am Beispiel der Call-Option: Befindet sich der Kurs eines Basiswerts zum Verfallstag unter dem Basispreis, so ist der Verlust des Käufers auf die Optionsprämie beschränkt, während der Gewinn des Verkäufers ebenfalls auf die Optionsprämie begrenzt ist. Liegt der Kurs des Basiswertes hingegen oberhalb des Basispreises, so sind sowohl Gewinn des Käufers, als auch Verlust des Verkäufers unbegrenzt. Eine Besonderheit gilt bei den Put-Optionen. Hier ist der Verlust/Gewinn im Maximum auf den Basispreis begrenzt, da ein Basiswert in der Regel nicht unter null fallen kann (Ausnahme: der kurzfristig negative Ölpreis im April 2020).

Ausblick: Verschiedene Kombinationen aus unterschiedlichen Optionen und Basiswerten bilden regelmäßig die Grundlagen für Zertifikate. Es können durch bedachtes Zusammenstellen unterschiedlicher Optionspositionierungen verschiedenste Auszahlformen abgebildet werden. Grundlage für beliebte Bankprodukte wie Expresszertifikate, Bonuszertifikate, Discountzertifikate und viele weitere bilden Kombinationen aus Optionen. Aber hierzu ggf. mehr, wenn es um das Thema Zertifikate geht.

EINFLUSSFAKTOREN AUF DEN OPTIONSPREIS

Kursbewegung eines Basiswertes ziehen auch immer Veränderungen bei den jeweiligen Optionsprämien nach sich. Dies ist jedoch keine lineare vom Basiswert abhängige Bewegung. Es gibt unterschiedliche Einflussfaktoren auf die jeweiligen Prämien der Call- und Put-Prämien. Aus der Black-Scholes-Formel ergeben sich relevante Variablen, welche bei Veränderung Einfluss auf die Optionsprämie nehmen. Hinweis: die Black-Scholes-Formel gilt uneingeschränkt nur für europäische Optionen ohne Berücksichtigung von Dividenden und Aktien als Basiswert. Die in der Formel enthaltenen Variablen sind der Basispreis, der aktuelle Basiswertkurs, der Marktzinssatz, die Laufzeit der Option und die Volatilität des Basiswertes. Die Auswirkungen von Änderungen in diesen Variablen auf die Optionsprämie sind abhängig und unterschiedlich entsprechend dem jeweiligen Bereich, in dem sich eine Option gerade befindet. Die angesprochenen Bereiche lauten „in-the-money“, „out-of-the-money“ und „at-the-money“. Diese sind jeweils darauf bezogen, wie der aktuelle Basiswertkurs im Vergleich zum Basispreis steht. Bei einer „in-the-money“ Call-Option gilt Basiswertkurs größer Basispreis (umgekehrt bei einer Put-Option). Bei der „at-the-money“ Option sind Basiswertkurs und Basispreis nah beieinander. Zuletzt bei einer „out-of-the-money“ Option ist eine Ausübung des Optionsrechts nicht sinnvoll, da der Basiswertkurs unter dem Basispreis einer Call-Option liegt (umgekehrt bei Put-Optionen).

Wie bereits erwähnt, haben Veränderungen im Basiswertkurs, der Laufzeit (immer abnehmend) im Marktzinssatz sowie der Volatilität unterschiedliche Auswirkungen auf die Optionsprämie. Darüber hinaus sind die

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

Einflüsse der einzelnen Variablen auf die Optionsprämie unterschiedlich stark oder auch schwach, abhängig vom entsprechenden Bereich (in-the-money, ...) in dem die Option zu diesem Zeitpunkt notiert.

Beispiel Delta: Für einen Anstieg im Kurs des Basiswertes gibt das Delta die entsprechende Veränderung in der Option an. Der Anstieg in einer Call-Option ist umso größer, je weiter die Option im Bereich „in-the-money“ liegt und kleiner, wenn die Option „out-of-the-money“ ist. Ein Anstieg im Kurs des Basiswerts ist wie eben beschrieben positiv für die Call-Option aber natürlich negativ für eine Put-Option.

Neben dem Delta misst beispielsweise das Gamma, wie sich das vorherige Delta verändert, wenn der Kurs des Basiswertes steigt oder fällt. Das Theta gibt die Veränderung der Optionen bei kleinen Laufzeitrückgängen an. Die Laufzeit ist immer geringer werdend, weshalb die Veränderung des Theta immer negativ für eine Call-Option ist. Lediglich bei Puts, die weit „in-the-money“ sind, ist das Theta positiv. Das Vega gibt die Veränderung in den Optionsprämien an, wenn sich die Volatilität im Basiswert erhöht. Die Veränderung in den Optionsprämien bei einem sich ändernden risikolosen Zinssatz wird durch das Rho angegeben. Nachfolgende Tabelle soll vereinfacht beschreiben, wie sich eine Veränderung der Variablen auf entsprechende Call- und Put-Prämien auswirkt.

Einflussfaktor	Call-Prämie	Put-Prämie
Anstieg im Kurs des Basiswertes	+	-
Höherer Basispreis	-	+
Verringernde Laufzeit	-	-
Anstieg risikoloser Zinssatz	+	-
Steigende Volatilität	+	+

FAZIT

Bei all den verschiedenen griechischen Buchstaben, welche abhängig von der aktuellen Optionsprämie Einfluss auf die zukünftige Entwicklung der Optionsprämie nehmen, ist es äußerst schwierig für den kleinen Privatanleger, die Entwicklung richtig einzuschätzen. Beim Kauf einer Call-Option mit dem Ansinnen, dass der Kurs zu-

künftig steigt und dieser auch wirklich steigt, kann die Entwicklung der Option gering oder auch negativ sein, wenn beispielsweise die Volatilität sinkt oder auch der Zinssatz sinkt. Nicht umsonst gelten Optionen daher als spekulative Finanzprodukte und Instrumente an der Börse.

QUELLEN

RÜCKBLICK & AUSBLICK:

Handelsblatt.de
Tagesschau.de
dpa-afx.de

ARK INVEST REPORT:

https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/presentations/2018/01_january/2018-01-10_Presentation_Johann_Jungwirth_Las%20Vegas.pdf
https://www.zf.com/mobile/de/technologies/domains/autonomous_driving/autonomous_driving.html
https://www2.deloitte.com/de/de/pages/manufacturing/articles/studie-autonomes-fahren.html?gclid=Cj0KCQjwwLKFBhDPA-RTsAPzPi-IshbPXAvFUE0siZyhrxQq_toepJq4563IqDrGxnR1VE-rGma_EkAkaAkMSEALw_wcB
<https://www.daimler.com/innovation/case/autonomous/rechtlicher-rahmen.html>
<https://t3n.de/news/autonomes-fahren-assistenz-fahrautomatisierung-level-stufe-1332889/>
<https://www.bfu.ch/de/dossiers/technik-im-auto>
<https://t3n.de/news/autonomes-fahren-assistenz-fahrautomatisierung-level-stufe-1332889/>
<https://innovation-mobility.com/hd-map-autonomes-fahren/>
<https://www.nvidia.com/de-de/self-driving-cars/hd-mapping/>
<https://www.elektronikpraxis.vogel.de/mit-hochpraezisen-hd-karten-wird-autonomes-fahren-machbar-a-652537/>
<https://www.automobil-industrie.vogel.de/sensoren-welche-es-gibt-und-wie-sie-funktionieren-a-894807/>
<https://www.blickfeld.com/de/blog/sensorfusion/#Farbig-sehen-dank-Kameras>
<https://www.blickfeld.com/de/blog/sensorfusion/#LiDAR---Zuverl%C3%A4ssige-Umgebungsinformationen-in-3D>
<https://www.handelsblatt.com/technik/digitale-revolution/digitale-revolution-diese-sensoren-verhelfen-dem-autonomen-fahren-zum-durchbruch-/26942726.html?ticket=ST-5913155-6kTgivyKPM0xXvrXcegV-ap4>

DROPBOX AKTIENANALYSE:

<https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/DROPBOX-INC-45013534/unternehmen/>
<https://www.investopedia.com/articles/markets/082015/startup-analysis-how-much-dropbox-worth.asp>
<https://www.dropbox.com/de/about>
<http://www.ycombinator.com>
<https://web.archive.org/web/20160220163804/http://t3n.de/news/dropbox-teams-1000gb-inklusive-341052/>
<https://techcrunch.com/2008/09/04/secretive-storage-company-dropbox-took-sequoia-funding-in-2007/>
<https://web.archive.org/web/20160220163736/http://t3n.de/news/dropbox-erreicht-version-10-290884/>
<http://www.handelsblatt.com/unternehmen/it-medien/cloud-speicherdienst-dropbox-sammelt-neues-geld/9352208.html/>
<https://pando.com/2013/02/21/dropbox-exists-because-drew-houston-didnt-accept-the-status-quo/>
<http://www.engadget.com/2013/04/10/dropbox-for-teams-becomes-dropbox-for-business/>
<https://www.linkedin.com/in/drewhouston/>
<https://www.cnbc.com/2019/01/28/dropbox-buys-electronic-signature-start-up-hellosign-for-230-million.html>
<https://de.hellosign.com>
<https://www.fool.com/investing/2021/03/19/why-dropbox-is-spending-165-million-to-acquire-doc/>
<https://dropbox.qcs-web.com/news-releases/news-release-details/dropbox-completes-acquisition-docsend/>
<https://dropbox.qcs-web.com/news-releases/news-release-details/dropbox-announces-fiscal-2021-first-quarter-results/>
<https://dropbox.qcs-web.com/news-releases/news-release-details/dropbox-announces-fiscal-2020-first-quarter-results/>
<https://www.industryarc.com/Report/15377/data-storage-market.html>
<https://dropbox.qcs-web.com/static-files/c4f1663b-a67f-4688-bba6-3c24d8ffa5e0>
<https://www.tipranks.com/stocks/dbx/forecast>

PLUG POWER AKTIENANALYSE:

https://www.finanzen.net/aktien/plug_power-aktie
<https://www.iwr.de/news/plug-power-und-acciona-planen-wasserstoff-joint-venture-news37252>
<https://www.iwr.de/news/neues-plug-power-joint-venture-geht-an-den-start-news37181>
<https://www.cleantalking.de/plug-power-sk-group-investiert-eineinhalb-milliarden/>
<https://www.plugpower.com>
<https://www.plugpower.com/fuel-cell-power/progen/>
<https://www.linkedin.com/in/andy-marsh-b88b627/>
<https://www.temple.edu/about>
<https://www.plugpower.com/about-us/leadership/>
https://ec.europa.eu/germany/news/20200708-wasserstoffstrategie_de
<https://www.pv-magazine.de/2020/07/09/eu-kommission-will-470-milliarden-euro-in-wasserstoff-investieren/>
<https://www.boerse-online.de/nachrichten/aktien/goldman-sachs-zu-wasserstoff-aktien-warum-anleger-hier-versorger-auf-der-rechnung-haben-sollten-1029647156>
<https://www.handelsblatt.com/politik/international/usa-biden-plant-neue-billionen-investitionen-dafuer-sollen-die-stu-ern-steigen/27037024.html>
<https://www.tagesschau.de/wirtschaft/boerse/biden-klimaschutz-billionenprogramm-101.html>
<https://fintel.io/so/us/plug>
<https://www.fool.de/2021/01/24/plug-power-ist-der-wasserstoff-highflyer-die-chance-fuer-den-short-2021/>
<https://www.tipranks.com/stocks/plug/forecast>
<https://www.ir.plugpower.com/Home/default.aspx>
<https://www.ir.plugpower.com/Why-Invest/default.aspx>

<https://ecommento.de/2021/05/21/vw-tesla-chefs-sprechen-sich-gegen-wasserstoff-aus/>
https://twitter.com/Herbert_Diess/status/1394546760056459274
<https://twitter.com/elonmusk/status/1395362920544931840>
<https://www.marketbeat.com/stocks/NASDAQ/PLUG/insider-trades/>
https://www.finanzen.net/bilanz_guv/plug_power
<https://www.volkswagenag.com/de/news/stories/2019/08/hydrogen-or-battery--that-is-the-question.html#>
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/PLUG/plug-power/shares-outstanding>
Buch: Warren Buffett - Das Leben ist wie ein Schneeball von Alice Schröder, Seite 31+32
https://s21.q4cdn.com/824959975/files/doc_financials/2020/q4/Q4-YE-Investor-Letter-formatted-FINAL2.pdf

FRESENIUS ANALYSE:

<https://www.fresenius.de/historie#:~:text=Gründung%20von%20Fresenius%20Kabi,Medical%20Care%20läuft%20das%20100.000.>
<https://www.fresenius.de/fresenius-medical-care>
<https://www.fresenius.de/fresenius-helios>
<https://www.fresenius.de/fresenius-kabi>
<https://www.fresenius.de/fresenius-vamed>
https://www.destatis.de/DE/Themen/Querschnitt/Demografischer-Wandel/_inhalt.html
<https://www.ubs.com/content/dam/WealthManagementAmericas/documents/emerging-market-healthcare.pdf>
<https://geschaeftsbericht.fresenius.de/2020/nachhaltigkeitsbericht/digitale-transformation-und-innovation/digitalisierung-und-innovation/>
<https://www.boerse.de/fundamental-analyse/Fresenius-Aktie/DE0005785604>
https://www.finanzen.net/bilanz_guv/fresenius
<https://www.fresenius.de/vorstand>
https://www.fresenius.de/media/FSE_HV_2021_Praesentation_de.pdf
<https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/FRESENIUS-SE-CO-KGAA-436083/fundamentals/>

SWING TRADING:

AURUBIS:

<https://www.ke-next.de/panorama/id-2030-werden-viele-rohstoffe-in-ganz-anderen-mengen-benoetigt-297.html>
<https://www.aurubis.com/de/public-relations/pressemitteilungen--news/news/2021/10.05.2021-nachhaltig-erfolgreich-im-ersten-geschafthshalbjaahr-aurubis-erzielt-deutlich-hoheres-ergebnis>

METRO:

<https://investoren.metroag.de/news/2021/05/04/robuste-umsatzentwicklung-und-solides-ergebnis-in-q2-2020-21-trotz-fortgesetzter-lockdowns>

ADVA:

<https://www.adva.com/de-de/about-us/investors/financial-results/financial-reports>
<https://www.onvista.de/news/adva-optical-kaufempfehlung-jagt-aktie-kurz-auf-mehrfreshoch-glasfaserspezialist-koennte-ein-profiteur-der-entglobalisierung-sein-459579531>

STOCKS ON FIRE:

DPA Deutsche Presseagentur

<https://www.finanzen.net/>
<https://www.wallstreet-online.de/>
<https://www.cnbc.com/>
<https://www.fool.de/>
<https://de.investing.com/>
Scheine / Citigroup (Open End Turbo Bull) Bezugsverhältnis: 0,1 Hebel ~2,5: https://de.citifirst.com/DE/Produkte/Open_End_Turbos/

SPAC - GRAB:

<https://www.onvista.de/news/spac-takulaer!-boersengaenge-werden-zum-hype-449961607>
<https://www.handelsblatt.com/finanzen/maerkte/aktien/blankoscheck-firma-groesster-spac-deal-bislang-mitfahr-dienst-grab-wird-mit-40-milliarden-dollar-bewertet/27090424.html>
<https://valomoney.com/grab-geht-als-spac-an-die-boerse/>
<https://www.linkedin.com/in/anthony-tan/?originalSubdomain=sg>
<https://www.linkedin.com/in/mingmaa/?originalSubdomain=sg>
<https://www.linkedin.com/in/peoey/>
<https://www.ntg24.de/Grab-verhandelt-mit-Altimeter-ueber-einen-SPAC-Deal-08042021-MF-Aktien>
<https://www.handelsblatt.com/finanzen/maerkte/aktien/blankoscheck-firma-groesster-spac-deal-bislang-mitfahr-dienst-grab-wird-mit-40-milliarden-dollar-bewertet/27090424.html>
<https://www.grab.com/sg/investors/>
<https://de.style.yahoo.com/microsoft-investiert-fahrdienstvermittler-grab-er%C3%B6ffnet-044033178.html>
<https://www.nzz.ch/wirtschaft/lieferdienste-suedostasien-apps-gojek-und-grab-kaempfen-um-anteile-ld.1513328>

EUROPCAR – ANALYSE:

Yahoo Finance
Investing.com
[Börsennews.de](https://www.boersennews.de)

FINANZPRODUKTE:

Black, F.; Scholes, M. (1973): Pricing of Options and Corporate Liabilities. In: Journal of Political Economy.
Cox, J.C.; Ross, S.A. Rubinstein, M. (1979): Option Pricing: A simplified approach. In: Journal of Financial Economics.
Hull, J.C. (2012): Options, Futures und andere Derivate, 8. Auflage, Pearson.
Börsch, M. (2020): Derivate – Verstehen, anwenden und bewerten, 4. Auflage, Vahlen.

VORSTELLUNG MITWIRKENDE



Michael Flender
Gründer Goldesel
Vollzeitrader seit 2005



Matthias von Mitschke-Collande
Koordination der Inhalte,
Redakteur Swing Trading



David Höhl
Redakteur Europcar & Nachtrag



Dominik Maier
Redakteur für ARK Invest
Dropbox und Plug Power Analyse



Johannes Brill
Redakteur Wochenrückblick
& Ausblick, ARK Invest und
ProSieben



Dieter Michalik
Redakteur für Stocks on Fire



Hyein und Philipp Hofmann
Redakteure für asiatische Firmen



Yuki Meeh
Fresenius und Plug Power Analyse



Michelle Körmeier
Lektorat

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

In Beiträgen erwähnte Wertpapiere dienen der Information bzw. dem Gedankenaustausch zwischen dem Herausgeber und den Nutzern des Goldesel Papers und sind keine Aufforderungen zum Kauf oder zum Handel damit. Diese Informationen sollen lediglich einen Anreiz zum Nachdenken und zur Diskussion über Marktentwicklungen und Anlagestrategien geben. Des Weiteren soll das Goldesel Paper junge Leute motivieren, sich schon frühzeitig und eigenständig mit der Geldanlage/Trading zu beschäftigen, diese dient quasi der Bildung und der Unterhaltung.

Jedoch trifft jeder Nutzer seine Anlageentscheidungen für sich alleine. Es wird von den Herausgebern/Erstellern keine Verantwortung für Verluste übernommen, welche durch Anwendung der übermittelten Inhalte entstehen. Somit entsprechen alle Inhalte, unserer eigenen persönlichen Ansicht und unseren Erfahrungen. Jede Investition bringt Risiken mit sich, ob es sich dabei um einen Verlust, oder nur eine Kursschwankung handelt, wird immer subjektiv betrachtet.

Das Goldesel Paper leistet keine Anlageberatung und ersetzt diese auch nicht. Der Herausgeber/Ersteller übernimmt keine Haftung für bereitgestellte Anregungen zu Investitionen. Diese stellen in keiner Weise einen Aufruf zur

individuellen oder allgemeinen Nachbildung, auch nicht stillschweigend, dar. Handelsanregungen oder anderweitige Informationen stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf dar. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen kann nicht übernommen werden. Nutzer handeln in vollem Umfang auf eigene Gefahr und auf eigenes Risiko, sofern Sie sich aufgrund der veröffentlichten Inhalte dazu entschließen, Anlageentscheidungen zu treffen bzw. Transaktionen durchzuführen.

Wir weisen auf die besonders hohen Risiken hin, die bei Geschäften Wertpapieren entstehen können. Erheblichen Chancen stehen entsprechende Risiken bis hin zum Totalverlust gegenüber. Über das Risiko hat sich der Nutzer ordnungsgemäß (ggf. bei Banken) zu informieren. Der Haftungsausschluss gilt nicht für Schadensersatzansprüche des Nutzers aus der Verletzung des Lebens, des Körpers, der Gesundheit oder aus der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (Kardinalpflichten) sowie die Haftung für sonstige Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung von mir (Michael Flender), meiner gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Wesentliche Vertragspflichten sind solche, deren Erfüllung zur Erreichung des Ziels des Vertrags notwendig sind.

IMPRESSUM

Verlag

Goldesel Trading & Investing GmbH

Am Steinberg 109
63128 Dietzenbach
Deutschland

E-Mail: hello@goldesel.trade

UID-Nummer: DE334256670

Register: Handelsregister

Registernummer: HRB 52825

Registergericht: Offenbach

Redaktion

Herausgeber: Michael Flender

Redakteure: Johannes Bill, Dominik Maier, Matthias von Mitschke-Collande, David Höhl, Hyein und Philipp Hofmann, Dieter Michalik, Christian Böttger und Yuki Meeh

Lektorat: Michelle Körmeier

Hinweis: Wir bitten um Verständnis, dass wir keine Telefonanrufe an Mitglieder der Redaktion weiterleiten. Anfragen bitte nur per Fax oder E-Mail.

Urheberrecht:

Alle Rechte vorbehalten. Sämtliche Inhalte dieser Ausgabe dürfen nur für private Zwecke genutzt werden, eine Weitergabe an Dritte ist grundsätzlich untersagt. Die Verwendung der Inhalte zu anderen als privaten Zwecken bedarf der vorherigen Zustimmung der Goldesel Trading & Investing GmbH.