



GOLDESEL

TRADING & INVESTING



shopify

**UNTERNEHMENS-
ANALYSE**

WAS GENAU MACHT SHOPIFY?
WIE VERDIENT SHOPIFY SEIN
GELD? IST ES DAS „DAVID“
GEGEN DEN „GOLIATH“
AMAZON?

GOLDESEL PAPER

ECHTGELD SWING-TRADING-DEPOT

LG ELECTRONICS

SHOPIFY

CTS-EVENTIM

UNTERNEHMENS

ENCAVIS

ANALYSE

14



INHALT

01 - VORWORT	S. 1
02 - WOCHENRÜCKBLICK KW14 & AUSBLICK KW15+16 2021	S. 2-5
03 - ARK INVEST REPORT TEIL 5	S. 6-9
04 - SHOPIFY UNTERNEHMENSANALYSE	S. 10-17
05 - SWING-TRADING DEPOT	S. 18-19
05.1 - SWING TRADE	S. 20-26
06 - LG ELECTRONICS	S. 27-31
07 - DEPOTUPDATE UND BITCOIN GROUP	S. 32-33
08 - INTERVIEW HEIKO ODER	S. 34
09 - DIVIDENDENAKTIEN	S. 35
10 - INSIDERKÄUFE	S. 36-37
11 - VORSTELLUNG MITWIRKENDE	S.38
12 - HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND IMPRESSUM	S. 39-40

VORWORT

VON DAVID HÖHL

Liebe Goldesel-Community,

zur aktuellen Marktlage passt folgendes Buffett Zitat sehr gut: „The stock market is a device for transferring money from the impatient to the patient“. Wenn man sich viele junge Trader und Investoren ansieht, stellt man oft fest, dass sie diesen indirekten Rat nicht berücksichtigen. Insbesondere jetzt, wo der DAX (Stand 08. April) über 15.200 Punkten steht, ist es ratsam, sich mit seinen DAX Investments eher zurückzuhalten und auf Rücksetzer zu warten. Meine langfristigen Aktieninvestments, auf die ich in Kapitel 8 eingehe, lasse ich natürlich weiterlaufen. Aktuell gibt es eher bei einigen Tech Werten (z. B. Fastly) oder Reise Aktien (z. B. TUI) noch interessante Rabatte.

Wenn ich auf meine 5 Jahre aktives Traden zurückblicke, habe ich verschiedene Fehler begangen. Viele davon waren auf Ungeduld zurückzuführen: Zu früh verkauft, den Hebel zu hoch gewählt, Kursen hinterhergesprungen etc. Ein anderer großer Fehler war, dass ich zu Beginn primär auf Knock-Out Scheine und nicht auf Optionsscheine gesetzt habe. Mittlerweile erziele ich den Großteil meiner Performance mittels Optionsscheinen und rühre KOs nur noch in Sonderfällen an und dann mit kleinem Hebel.

Kurz zu mir: Ich bin David, 25 Jahre alt (Discord @OSDavid) und arbeite bei einem Berliner Fintech. In



meiner Freizeit bringe ich am liebsten jungen Menschen erfolgreiches Trading und Kapitalanlage bei und beschäftige mich viel mit Start-ups. Meine Strategie in einem Satz: Ich nutze zahlenbasiert Irrationalitäten aus.

Ich freue mich außerdem, euch mitteilen zu dürfen, dass Bernd (Aktienlotse) das zusammen mit Michael in Telegram geführte Swing-Trading Depot hier im Paper abbilden und einige Werte näher analysieren wird. Bernd ist 41 Jahre jung und seit 24 Jahren an der Börse aktiv. Seit vielen Jahren ist er Vollzeittrader und schreibt täglich die Goldesel Börsennews, den Chart des Tages und ist auf Discord sehr aktiv. Wir freuen uns, dass auch Bernd uns wertvollen Mehrwert liefern wird.

WOCHENRÜCKBLICK KW14 & AUSBLICK KW15+16 2021

VON JOHANNES BRILL

WOCHENRÜCKBLICK KW 14

Nach einem starken Wochenauftakt der US-Indizes startete das deutsche Börsenbarometer am Dienstag zu Handelsbeginn nach den Osterfeiertagen mit einem neuen Allzeithoch bei 15.312 Punkten. Von guten Kon-

junkturdaten getrieben gab es in den vergangenen 2 Wochen fast täglich neue Rekordhochs. Zur Wochenmitte gönnte sich der DAX eine verdiente Verschnaufpause. Folgende Grafik zeigt die starke Entwicklung des deutschen Leitindex seit Mitte März.



Auch zum Ende der Woche kann sich der DAX auf einem hohen Niveau behaupten. Gestützt von starken Konjunkturdaten und zahlreichen Meldungen aus der Industrie und des Maschinenbaus (VDMA) zu gut gefüllten Auftragsbüchern lassen den DAX nahe dem Hoch von Beginn der Woche verharren. Insgesamt bleibt das Umfeld aktuell positiv, jedoch deutet vieles auf eine ausge dehntere Kurskonsolidierung hin. Aus Sicht technischer Indikatoren zeichnet sich bereits seit Beginn der Woche

eine Überhitzungstendenz ab.

Die positive Entwicklung der deutschen Indizes wird unter anderem durch die starke US-Wirtschaft hervorgerufen. Die amerikanische Wirtschaft wird durch enorme Konjunkturpakete und das landesweite Impfprogramm beflügelt. Untermauert wurden diese positiven Meldungen mit optimistischen Prognosen für ein starkes US-Wirtschaftswachstum.

Somit starteten die amerikanischen Indizes freundlich in die neue Handelswoche. Insbesondere Technologiewerte im Nasdaq 100 waren wieder gefragter. Die Aussicht auf eine weiterhin lockere US-Geldpolitik hat an der Wall Street insbesondere die konjunktursensiblen Technologiewerte zum Ende der Woche weiter nach oben getrieben. Der Aussicht auf eine baldige Zinserhöhung erteile die US-Notenbank am Donnerstag eine erneute Absage. Somit unterstrich die FED erneut ihre Bekenntnis zu einer ultra-lockeren Geldpolitik.

Auffallend ist, dass vergangene Handelswoche wieder verstärkt Aktien der großen Tech-Konzerne wie Alphabet, Facebook, Amazon und Apple gesucht wurden und die Hotstocks aus der zweiten Reihe abermals stärkere Rückschläge hinnehmen mussten. Auch der breiter gefasste S&P 500 erklimm zum Ende der Woche ein neues Rekordhoch bei 4.089 Punkten. Trotz guter Konjunkturdaten blicken wir auf eine eher ruhige Handelswoche auf hohem Niveau zurück. Über die gesamte Handelswoche gab es kaum kursbewegende Nachrichten zu einzelnen Unternehmen.

TOPS UND FLOPS KALENDERWOCHE 14

DAX

15. 202

+ 0,63 %

TOPS

SAP

111,11 € (+4,04%)

Deutsche Wohnen

42,20 € (+3,81%)

Henkel

98,34 € (+3,29%)

FLOPS

Siemens Energy

30,27 € (-2,66%)

Covestro

55,76€ (-2,68%)

Deutsche Telekom

16,38 (-3,54%)

NASDAQ 100

13. 758

+ 3,21 %

TOPS

Peloton

123,62 \$ (+10,29%)

PayPal

264.50 \$ (+6,85%)

Apple

130,36 \$ (+5,98%)

FLOPS

Biogen

265,73 \$ (-4,66%)

Trip.com

38,55 \$ (-3,96%)

Paychex

96,04 \$ (-2,75%)



AUSBLICK KW 15+16

Zwischen den USA und Deutschland zeigt sich ein geteiltes Bild der Entwicklung der Pandemie und der Impfstrategie. In den USA kann man von einem wahren Impferfolg sprechen. Mit rund 3,5 Millionen verabreichten Impfdosen innerhalb eines Tages wurde abermals ein neuer Rekord gemeldet. Somit haben bereits gut 36 % der Erwachsenen im Land mindestens eine Impfdosis bekommen. In Deutschland läuft die Impfkampagne durch Unterstützung der Hausärzte mittlerweile besser an, doch nach wie vor noch nicht mit der erhofften Schlagzahl. Vergangenen Donnerstag meldete das RKI erstmals mehr als 600.000 Impfungen innerhalb eines Tages - das sind fast doppelt so viele wie am Vortag. Insgesamt verabreicht wurden seit dem Start der Impfkampagne im Dezember 16,26 Millionen Impfdosen.¹

Da die Zahl der Infizierten insbesondere durch Mutationen des Virus weiter steigt, sollen neue Maßnahmen für die Bekämpfung des Virus definiert werden. Die für kommenden Montag geplante Ministerpräsidentenkonferenz (MPK) zur Abstimmung der weiteren Corona-Maßnahmen steht jedoch auf der Kippe. Eigentlich wollen Bund und Länder am Montag darüber beraten, wie es in der Corona-Pandemie weitergeht. Voraussetzung für das MPK-Treffen ist ein abgestimmter Vorschlag. Da dieser bisher fehlt, scheint der Termin am Montag eher als unwahrscheinlich.

Mit Spannung ist die Reaktion des DAX auf das Ergebnis der Ministerpräsidentenkonferenz zu beobachten. Zur Diskussion steht nach wie vor ein harter, kurzer Lockdown. Der deutsche Leitindex ist in den vergangenen Tagen und Wochen durch gute Wirtschaftsprognosen und Konjunkturdaten von Rekord zu Rekord geeilt und verharrt trotz anhaltender Pandemie und schlechter Stimmung der Bevölkerung an seinem Rekordhoch. Aus Sicht technischer Indikatoren zeichnet sich bereits seit letzter Woche eine Überhitzungstendenz ab. Man darf die Gesamtsituation nicht außer Acht lassen. Wir befinden uns weiterhin in einer Pandemie. Durch Mutationen des Virus geht von der aktuellen dritten Corona-Welle nach Einschätzung der Experten die bisher größte Gefahr aus. Folglich sind Rücksetzer im deutschen Leitindex jederzeit möglich – selbst bis in den Support-Bereich von 14.000 Punkten. Eine erste Unterstützungszone besteht im DAX bei 14.500 Punkten.

QUELLEN:

¹ rki.de, Digitales Impfquotenmonitoring zur COVID-19-Impfung

Die Entscheidung der US-Notenbank FED zu einer weiterhin ultra-lockeren Geldpolitik kann die Kurse der Wall Street weiter antreiben. Auf absehbare Zeit wird der Notenbankchef Jerome Powell den Geldhahn wohl nicht zudrehen. Diese Entscheidung kann die angeschlagenen Technologiewerte positiv beflügeln. Zum einen kann die im Markt existierende Angst vor einer höheren Inflation gemildert werden, was den Bewertungen der Techfirmen zugutekommt. Eine hohe Inflation drückt deren Bewertung, da sich die Bewertungen meist auf Erträge in der Zukunft beziehen.

Weiterhin gelten steigende Renditen als Belastung für den Aktienmarkt, weil sie eine Alternative als risikoärmere Anlagealternative bilden. Höhere Zinsen bedeuten insbesondere für wachstumsstarke Unternehmen aus dem Technologiesektor als Belastung, da sich somit ihre Finanzierungskosten für aufwändige Forschungen und Entwicklungen erhöhen. Die Rahmenbedingungen für Aktien aus dem Nasdaq 100 hellen sich wieder auf. Darüber hinaus scheinen die Renditen auf US-Staatsanleihen nicht mehr so stark wie in den vergangenen Wochen zu belasten. Obwohl sich die Renditen seit Anfang März auf einem ähnlichen Niveau zwischen 1,6 und 1,7 % befinden, zeichnen sich weiterhin Gewöhnungseffekte ab. Der Markt reagiert nicht mehr gleichlaufend auf die Entwicklungen der Renditen.

Kommende Woche blicken die Börsianer auf die Konjunkturerwartungen in Deutschland. Die deutschen Wachstumszahlen sowie der Verbraucherpreisindex für den vergangenen Monat werden veröffentlicht. Aus den USA erwarten die Analysten viele Daten: Verbraucherpreisindex, Exportpreisindex, Einzelhandelsumsätze, sowie den Philly Fed Herstellungsindex, welcher zu den wichtigsten volkswirtschaftlichen Frühindikatoren für die wirtschaftliche Entwicklung in den Vereinigten Staaten gehört.

Zur Wochenmitte öffnen die großen Banken in den USA ihre Bücher. Aus den Quartalszahlen der Banken lässt sich ebenfalls ableiten, wie es um die Wirtschaft eines Landes bestimmt ist. Gute Geschäfte im Finanzsektor deuten auf eine florierende und wieder wachsende Wirtschaft hin.

WIRTSCHAFTSDATEN UND QUARTALSAZAHLEN

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

KALENDERWOCHE 15

Datum	Europa	Nordamerika
12.04.2021	Einzelhandelsumsätze (Feb)	Haushaltssaldo (März)
13.04.2021	ZEW Konjunkturerwartungen Deutschland (April)	Verbraucherpreisindex (März); OPEC-Monatsbericht
	LVMH, Dermapharm	
14.04.2021	Industrieproduktion EU (Februar)	Exportpreisindex (März)
	Hella	JP Morgan, Wells Fargo, Goldman Sachs, AbbVie, Activision Blizzard
15.04.2021	Verbraucherpreisindex D (VPI); EZB-Wirtschaftsbericht	Einzelhandelsumsätze (März), Philly Fed Herstellungsindex (April)
		TSMC, Bank of America, PepsiCo, Citigroup, BlackRock
16.04.2021	Verbraucherpreisindex EU (VPI)	Baugenehmigungen (März)
	Auto1 Group, Eckert & Ziegler	Morgen Stanley, General Electric, Unity

KALENDERWOCHE 16

Datum	Europa	Nordamerika
19.04.2021	Bautätigkeit (Februar)	Coca-Cola, IBM
20.04.2021	Kering, Danone, Atos, flatexDEGIRO	Procter & Gamble, Netflix
21.04.2021	Roche, ASML, Sartorius, Deutsche Börse	-
22.04.2021	Zinsentscheidung der EZB	Verkäufe bestehender Häuser (März)
	Nestle, SAP, Credit Suisse, Amadeus Fire	Intel, Danaher
23.04.2021	Einkaufsmanagerindex (EMI) Verarbeitendes Gewerbe Deutschland (April)	Einkaufsmanagerindex (EMI) Verarbeitendes Gewerbe (April) Verkäufe neuer Häuser (März)
	BB Biotech, Daimler	

ARK INVEST REPORT TEIL 5

VON DOMINIK MAIER

ARK ist der Meinung, dass wir heute eine Beschleunigung neuer technologischer Durchbrüche erleben. Um die Anleger über die Auswirkungen dieser Durchbrüche und die sich daraus ergebenden Chancen aufzuklären, wurde 2017 der erste Big Ideas Report in die Welt gerufen. Dieser jährliche Research-Bericht soll die neuesten Entwicklungen im Bereich Innovation hervorheben und bietet uns eine Einführung in spannende Technologiebereiche, die vom ARK-Team sorgfältig untersucht wurden. ¹ Der Big Ideas Report 2021 umfasst 15 interessante Innovationen, weshalb wir die Big Ideas 2021 Reihe starten, bei der wir jede Woche auf eine spannende Idee genauer eingehen werden. Es wird dann abwechselnd einen Beitrag auf der Goldesel-Webseite und einen Beitrag im Goldesel-Paper geben. Die erste große Idee des ARK Research-Teams für das Jahr 2021 ist Deep Learning.

DEEP LEARNING

Deep Learning könnte laut ARK der wichtigste Software-Durchbruch unserer Zeit sein, welcher in den nächsten 15 bis 20 Jahren die globale Marktkapitalisierung von Aktien um 30 Billionen USD erhöhen könnte. Doch was genau ist Deep Learning?¹

Deep Learning ist ein Teilbereich des maschinellen Lernens aus dem Gebiet der künstlichen Intelligenz. Es handelt sich hierbei um eine spezielle Methode der Informationsverarbeitung, dessen Funktionsweise in vielen Bereichen vom Lernen im menschlichen Gehirn inspiriert wird. Für das Training dieser künstlichen Intelligenz werden große Datenmengen benö-

tigt und analysiert. Deep Learning verwendet neuronale Netze, welche sich an die Funktionsweise des menschlichen Gehirns richten sollen. Dadurch lassen sich bereits erlernte Fähigkeiten mit neuen Inhalten anreichern und verknüpfen, wodurch ein tiefgreifender und langfristiger Lernprozess erzielt werden soll. ²

Deep Learning lehrt also die Maschine eigene Entscheidungen zu treffen, eigene Prognosen zu erstellen und getroffene Entscheidungen zu hinterfragen. Somit wird die Maschine in die Lage versetzt, selbstständig und ohne menschliches Handeln ihre Fähigkeiten kontinuierlich zu verbessern. Aus vorhandenen Daten und Informationen werden Muster ausgelesen, deren Erkenntnisse lassen sich wiederum aufeinander beziehen und in einen weiteren Kontext verknüpfen. Am Ende ist die Maschine dann dazu fähig, Entscheidungen auf Basis der Verknüpfungen zu treffen. ²

DEEP LEARNING ALS SOFTWARE 2.0

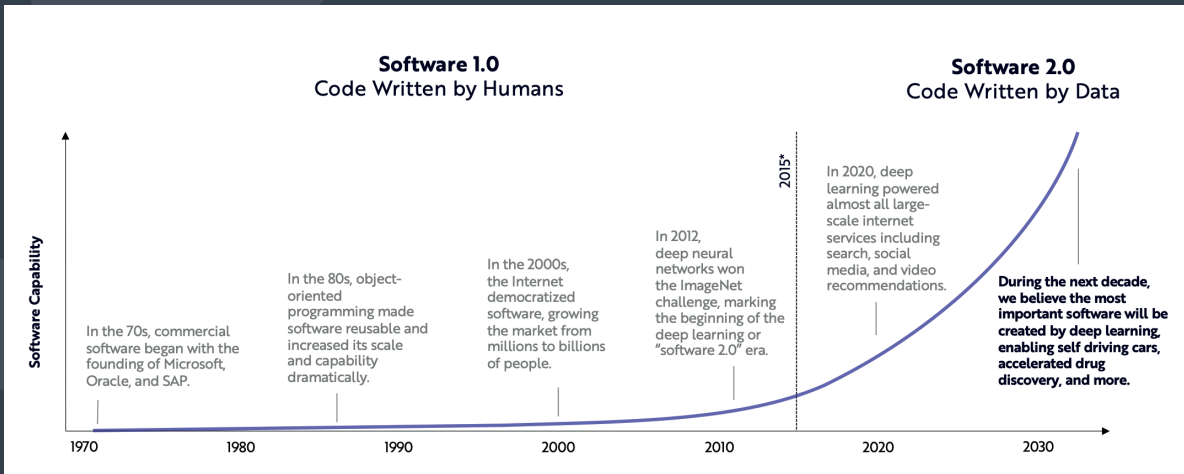
Anhand der folgenden Grafik sehen wir, wie sich die Fähigkeit der Software über die Jahrzehnte weiterentwickelt hat. In den 70er Jahren begann die kommerzielle Software, mit der Gründung von Unternehmen wie Microsoft, Oracle und SAP. In den darauffolgenden Jahrzehnten entwickelte sich die Software immer weiter, bis sie in den 2000er Jahren für jeden Menschen zugänglich war. Im Jahr 2012 gewannen neuronale Netze die ImageNet-Challenge, welche Algorithmen zur Objekterkennung bewertet³ - der Beginn der Deep Learning Ära. 8 Jahre später unterstützte Deep Learning fast alle großen Internetdienste, einschließlich Social Media, Such- und Videoempfehlungen.

QUELLEN:

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

² <https://www.bigdata-insider.de/was-ist-deep-learning-a-603129/>

³ <http://www.image-net.org>



ARK zufolge erschafft Deep Learning die nächste Generation von Computerplattformen, bisher in den folgenden Bereichen:

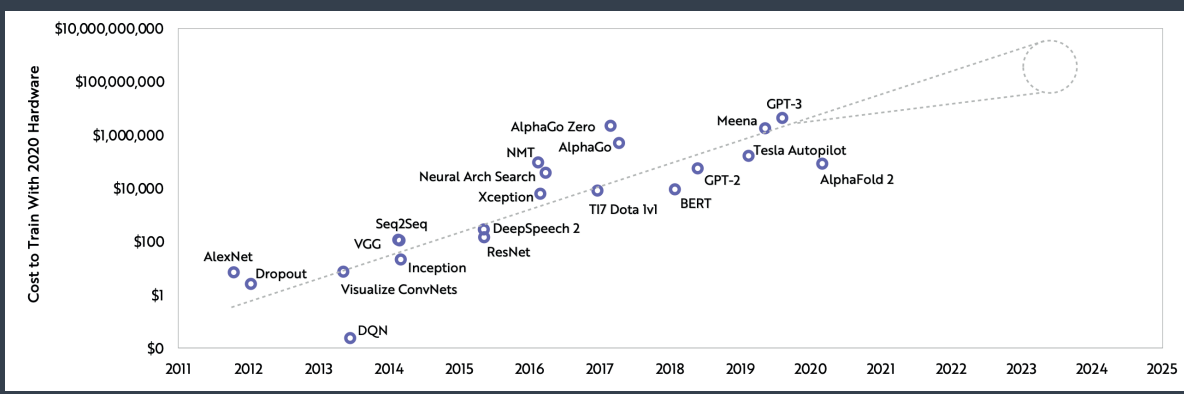
Konversationscomputer wie Alexa oder Siri beantworteten im Jahr 2020 100 Milliarden Sprachbefehle.¹

Selbstfahrende Autos wie die autonomen Fahrzeuge von Waymo haben mehr als 20 Millionen Meilen in 25 Städten gesammelt.¹

Verbraucher-Apps wie TikTok, die Deep Learning für Videoempfehlungen nutzen, haben Pinterest und Snapchat zusammen im Wachstum überholt.¹

DOCH DEEP LEARNING ERFORDERT GRENZENLOSE RECHENPOWER

In der folgenden Grafik sehen wir anhand der Y-Achse die Kosten für die Hardware aus dem Jahr 2020, um eine künstliche Intelligenz zu trainieren. Anhand der X-Achse sehen wir die Zeitangabe in Jahre und in der Grafik selber die einzelnen KI-Modelle. Während die Fortschritte bei der Hard- und Software die Kosten für das Training der künstlichen Intelligenz pro Jahr um 37 % gesenkt hat, wächst die Größe der einzelnen KI-Modelle jedoch 10x schneller pro Jahr. Infolgedessen steigen die Gesamtkosten für das Training der künstlichen Intelligenz weiter an.

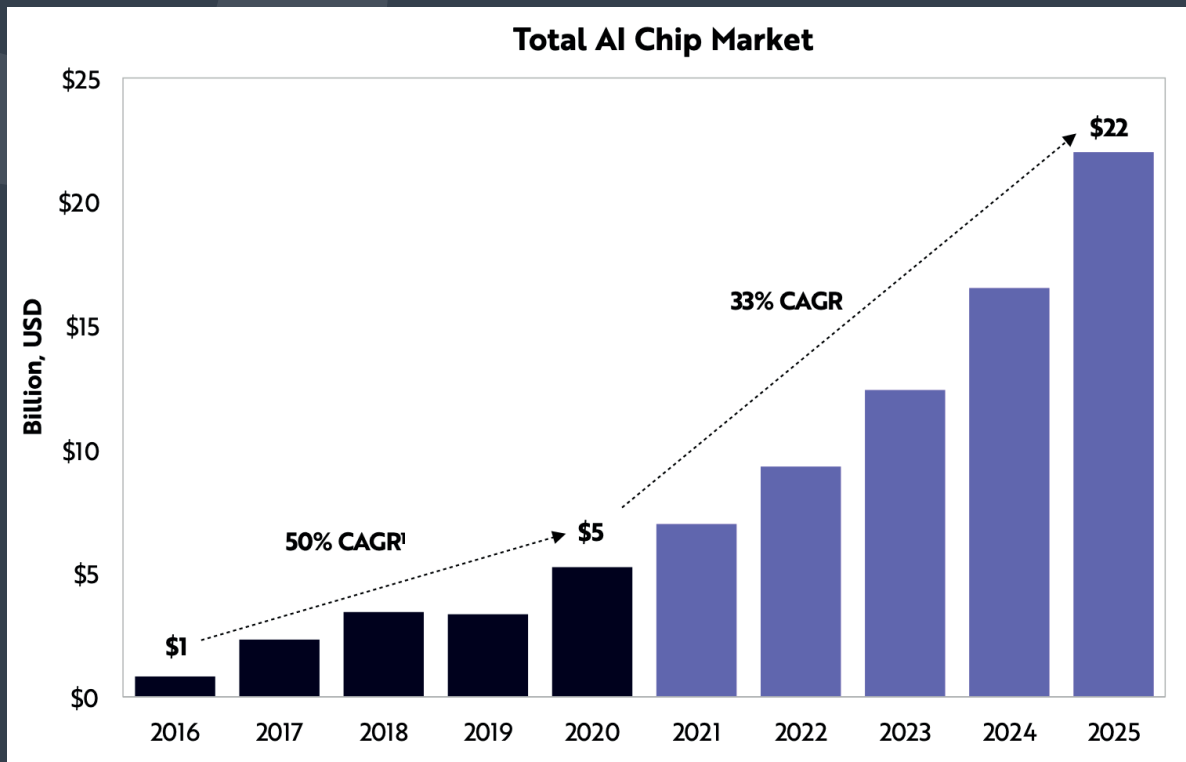


ARK ist der Ansicht, dass hochmoderne KI-Trainingsmodelle wahrscheinlich um das 100-fache steigen werden, also von heute rund 1 Million USD auf über 100 Millionen USD bis ins Jahr 2025.¹

DER MARKT FÜR KI-CHIPS

Wenn man davon ausgeht, dass das Training für die künstliche Intelligenz von 1 Million USD auf 100 Millionen USD pro Projekt steigen wird, werden spezialisierte Prozessoren wie GPU's (Grafik-Prozessoren) oder TPU's (Tensor-Prozessoren oder auch anwendungsspezifische Chips, welche für das Trainieren von künstli-

cher Intelligenz optimiert wurden⁴) benötigt. ARK schätzt, dass sich dadurch die Ausgaben für Rechenzentren für KI-Prozessoren innerhalb der nächsten 5 Jahren mehr als vervierfachen werden, von heute 5 Milliarden USD pro Jahr auf 22 Milliarden USD im Jahr 2025.



Die bevorstehende Phase für Deep Learning wird den Zugang zur künstlichen Intelligenz demokratisieren, wodurch nicht nur große Internetunternehmen, sondern alle Wirtschaftszweige profitieren sollen.¹

DIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ENTWICKELT SICH WEITER

2020 war das Durchbruchsjahr für die Konversations-KI. Das erste Mal konnten Systeme der künstlichen Intelligenz Sprache mit menschlicher Genauigkeit verstehen und erzeugen. Zu beachten ist hierbei, dass die Konversations-KI das 10-fache der Rechenressourcen von Computer Vision erfordert, ein Bereich der künstlichen Intelligenz, der Computer darin schult, die visuelle Welt zu interpretieren und zu ver-

stehen⁵. Die Konversations-KI sollte aus diesem Grund in den kommenden Jahren zu großen Investitionen anregen.¹

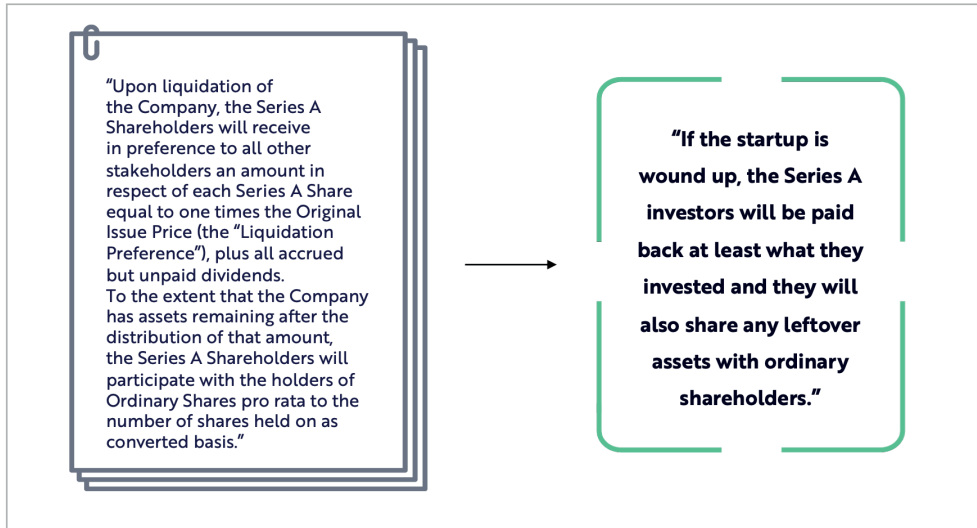
KI-Giganten wie Google, Facebook, Amazon und OpenAI nutzen und trainieren die Konversations-KI bereits. Im folgenden Bild sehen wir, wozu GPT-3 (eine künstliche Intelligenz von OpenAI) bereits in der Lage ist.

QUELLEN:

⁴ <https://www.bigdata-insider.de/was-ist-eine-tensor-processing-unit-tpu-a-750292/>

⁵ <https://towardsdatascience.com/an-overview-of-computer-vision-1f75c2ab1b66>

GPT-3 translates "legalese" into plain English:



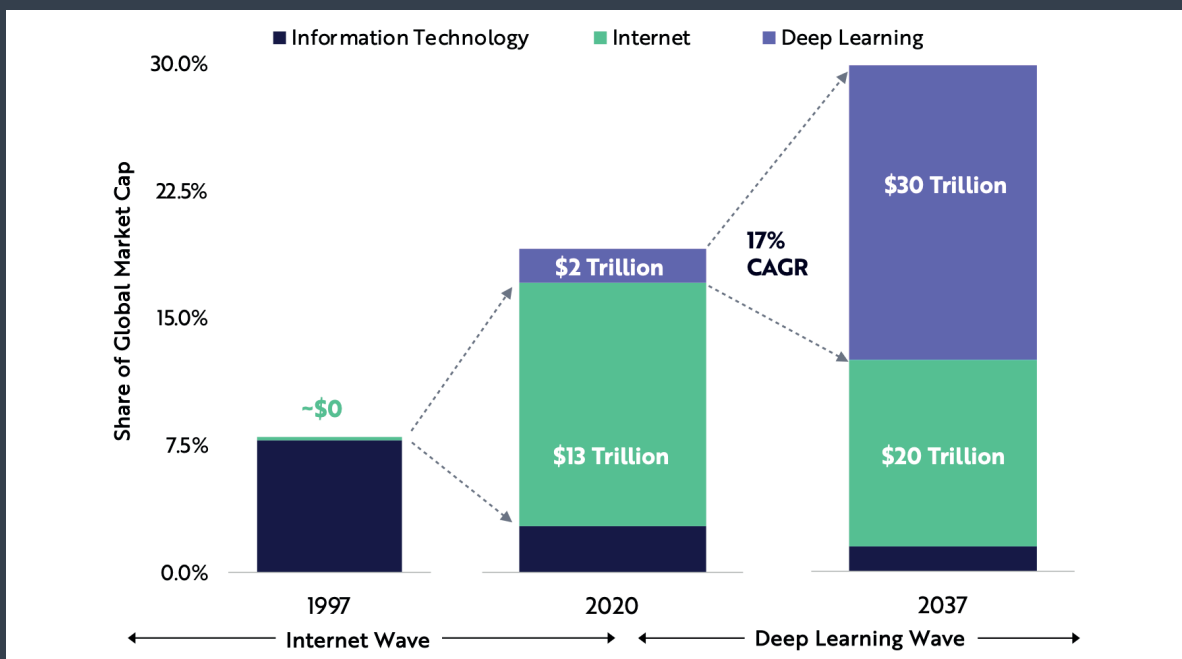
1

Als erste künstliche Intelligenz versteht GPT-3 die Sprache, indem es einen schwer verständlichen Rechtstext in einfaches Englisch übersetzt. Außerdem kann GPT-3 noch E-Mails schreiben, Webseiten designen, Softwarecodes in verschiedenen Computersprachen schreiben, Krankheiten diagnostizieren, historische Fakten abrufen und vieles mehr. ¹

FAZIT

Deep Learning könnte laut ARK in den nächsten 15-20 Jahren mehr wirtschaftlichen Wert schaffen als das Internet. Das Internet hat über 2 Jahrzehnte gebraucht, um die Aktienmarktkapitalisierung weltweit um 13 Billionen USD zu erhöhen, Deep Learning hat ab 2020 eine

Marktkapitalisierung von 2 Billionen USD geschaffen. Bei einer jährlichen Wachstumsrate von 17 % könnte Deep Learning im Jahr 2037 eine Marktkapitalisierung von 30 Billionen USD schaffen. Ein wirklich spannender Bereich, den man mit Sicherheit nicht aus den Augen verlieren sollte.



SHOPIFY-AKTIENANALYSE

VON DOMINIK MAIER

SHOPIFY (SHOP) WKN: A14TJP

Die Möglichkeit, Waren online anzubieten war für den stationären Einzelhandel in der Pandemie besonders wichtig. Shopify griff mit ihrer benutzerfreundlichen E-Commerce-Plattform den Unternehmen unter die Arme, die besonders von der Pandemie betroffen waren. Doch was genau macht Shopify eigentlich? Wie verdient Shopify sein Geld? Ist es das „David“ gegen den „Goliath“ Amazon?

KURZÜBERBLICK

Shopify, gegründet im Jahr 2006 mit Hauptsitz in Ottawa, Kanada ist ein weltweit führendes cloudbasiertes Multi-Channel-Shopsystem, welches Händler zur Gestaltung, Einrichtung und Verwaltung ihrer Onlineshops nutzen. Shopify hilft Menschen dabei, die Unabhängigkeit zu erlangen, indem sie es einfacher machen, ein Unternehmen zu gründen, zu führen und zu skalieren. Das Unternehmen glaubt, dass die Zukunft des Handels mehr Stimmen hat und nicht weniger. Aus diesem Grund werden die Hindernisse für die Unternehmensverantwortung reduziert, um den Handel für alle zu verbessern. Shopify hat mehr als ein Jahrzehnt damit verbracht, den Handel durch eine webbasierende, benutzerfreundliche Software zu demokratisieren, vereinfachen und für Unternehmen jeder Größe zugänglich zu machen. Weltweit verkaufen mehr als 1 Million Unternehmen in 175 Ländern ihre Produkte über Shopify. ¹



Der CEO

Tobias Lütke ist am 16. Juli 1980 in Koblenz, Rheinland-Pfalz geboren. Im Alter von 6 Jahren erhielt Lütke von seinen Eltern einen Commodore 64, ein 8-Bit-Heimcomputer. Schon in jungen Jahren lernte Tobias somit das programmieren, weshalb er nach der 10. Klasse die Schule abgebrochen hatte, um seinem Hobby beruflich nachzugehen und Programmierer zu werden. 2002 zog er der Liebe wegen von Deutschland nach Kanada, wo er 2 Jahre später mit seinem Partner Daniel Weinand und Scott Lake Snowdevil, einen Online-Snowboard-Shop aus der Garage heraus startete. 2004 beschloss Tobias eine eigene E-Commerce-Plattform aufzubauen. Im Jahr 2006 beschlossen die Snowdevil-Gründer, ihren Fokus von Snowboards komplett auf E-Commerce zu verlagern, Shopify wurde geboren. Nach 4 Jahren als CTO wurde Tobias Lütke im April 2008 schließlich der CEO von Shopify. ³

WAS GENAU MACHT SHOPIFY?

Shopify bietet die Möglichkeit, das eigene Geschäft über verschiedene Vertriebskanäle wie Web, Mobile, Social Media, stationärer Handel, Online-Marktplätze und Pop-Up-Stores anzubieten. Shopify bietet außerdem die Verwaltung von Produkten und Lagerbeständen, die Verarbeitung von Bestellungen und Zahlungen, den Versand von Bestellungen, die Beschaffung von Produkten, den Aufbau von Kundenbeziehungen, den Zugriff auf Finanzierungen sowie die Gewinnung von neuen Käufern durch verschiedene Marketingtools an.

Shopify gibt einem Ladenbesitzer die vollständige Kontrolle über das Branding und ermöglicht es jedem kleinen Unternehmen oder jeder Person mit einer Idee oder

einem vorhandenen Produkt, ein globales Publikum zu erreichen. Außerdem können Abonnenten der Plattform die Zahlungen von Shopify, Shopify Shipping und ein stetig wachsendes App-Ökosystem nutzen.

Um ein Geschäft auf der Plattform aufzubauen, muss ein Benutzer (oder eine Firma) zuerst ein Abonnement abschließen. Die Pläne für potenzielle Händler beginnen bei 9,99 USD pro Monat und können je nach Unternehmensgröße bis auf 2.000 USD im Monat hochskaliert werden. ⁴

WIE VERDIENT SHOPIFY GELD?

Shopify kategorisiert seine Einnahmen in zwei Segmente: **Händlerlösungen** und **Abonnementlösungen**. Der größte Teil des Umsatzes wird jedoch über die Händlerlösungen erwirtschaftet (68,97 % im Jahr 2020), auf welche wir zuerst eingehen werden. ¹

HÄNDLERLÖSUNGEN

Das Umsatzwachstum bei diesem Segment wird durch das anhaltende GMV-Wachstum (Bruttowarenvolumen, eine Kennzahl im Online-Handel, welche den Gesamtwert der Verkäufe angibt, die auf einer Plattform in einem bestimmten Zeitraum getätigt werden)⁵ bestehender und neuer Händler, die der Plattform beitreten,

und die erweiterte Akzeptanz des wachsenden Angebots an Händlerlösungen von Shopify angetrieben. Zu diesen Angeboten gehören unter anderem:

Shopify Payments: Ein Service, der es Händlern erlaubt, im Online-Shop verschiedene Zahlungsmöglichkeiten wie Kreditkarten, PayPal, Überweisungen, Klarna, ShopPay, ApplePay uvm. anzubieten. Shopify wickelt durch den integrierten Service alle Schritte vom Zeitpunkt, in dem der Kunde seine Kundeninformationen im Check-out eingibt, bis zu dem Moment, in dem das Geld auf dem Bankkonto des Händlers eintritt. Im nachfolgenden Bild sehen wir die Kosten der Gebühren aufsteigend vom Basic-, bis zum Advanced-Abonnement, auf welche wir weiter unten eingehen werden. ⁶

Online-Kreditkartengebühren	2,4 % + 0,25 €	2,1 % + 0,25 €	1,8 % + 0,25 €
Sofort-Rate	1,4 % + 0,25 €	1,4 % + 0,25 €	1,4 % + 0,25 €
Gebühren für Klarna Pay Later	2,99 % + 0,35 €	2,99 % + 0,35 €	2,99 % + 0,35 €
Bancontact-Gebühren	2,4 % + 0,25 €	2,1 % + 0,25 €	1,8 % + 0,25 €
iDEAL-Rate	2,4 % + 0,25 €	2,1 % + 0,25 €	1,8 % + 0,25 €
EPS-Gebühren	2,4 % + 0,25 €	2,1 % + 0,25 €	1,8 % + 0,25 €
Zusätzliche Gebühren bei allen Zahlungsanbietern außer Shopify Payments	2,0%	1,0%	0,5%

Shopify Shipping: Eine integrierte Versandübersicht, mit der Händler die Berechnung von Versandkosten in Echtzeit, den Kauf und Druck von Versandetiketten sowie die Verfolgung von Sendungen erhalten. Händler können außerdem zwischen einer Vielzahl von Versandpartnern wie USPS, UPS, DHL Express uvm. auswählen, Shopify berechnet für diesen Service eine bescheidene Gebühr. ⁸

Shopify Capital: Ein Händler-Vorauszahlungsprogramm, das berechtigten Händlern hilft, die Finanzierung zu sichern und das Wachstum ihres Geschäfts zu beschleunigen, indem es Zugang zu einfacher, schneller und bequemer Betriebskapitalfinanzierung bietet. Shopify konnte seine Erkenntnisse zu Händlerdaten nutzen, um Händlern schnelle Kredite mit minimalen Bonitätsprüfungen anzubieten. Die Kredite werden an Händler vergeben und von den zukünftigen Verkäufen des Händlers zurückgefordert. Shopify Capital ist seit seiner Einführung im April 2016 auf rund 1,7 Milliarden US-Dollar an kumuliertem Kapital angewachsen,

von denen am 31. Dezember 2020 rund 244,7 Millionen US-Dollar ausstanden. Das Unternehmen kassiert je nach Größe des Händlers und der Größe des Kredits unterschiedlich hohe Zinsen. ¹

Shopify App-Store: Mit über 6.000 verschiedenen Apps hat sich Shopify ein ganzes Ökosystem aufgebaut, mit dem Entwickler von Drittanbietern Anwendungen erstellen können, die in die Shopify-Plattform integriert werden, um Händlern einen bestimmten Service zu ermöglichen. Shopify erhält durch die Apps 20 % des Umsatzes aus dem einmaligen Verkaufspreis oder durch wiederkehrende Abonnementgebühren, sowie über alle In-App-Käufe und Upgrades. ⁹ Durch den Shopify App-Store können Händler ihre Waren außerdem über diverse Marktplätze von Drittanbietern wie Amazon und eBay anbieten. Auch die Integration in Werbekanäle und Marktplätze von Unternehmen wie Google, Facebook, Instagram und TikTok werden über den App-Store ermöglicht. Dadurch haben Händler die Möglichkeit, ihre Waren aus einer Hand über alle möglichen Kanäle anzubieten.

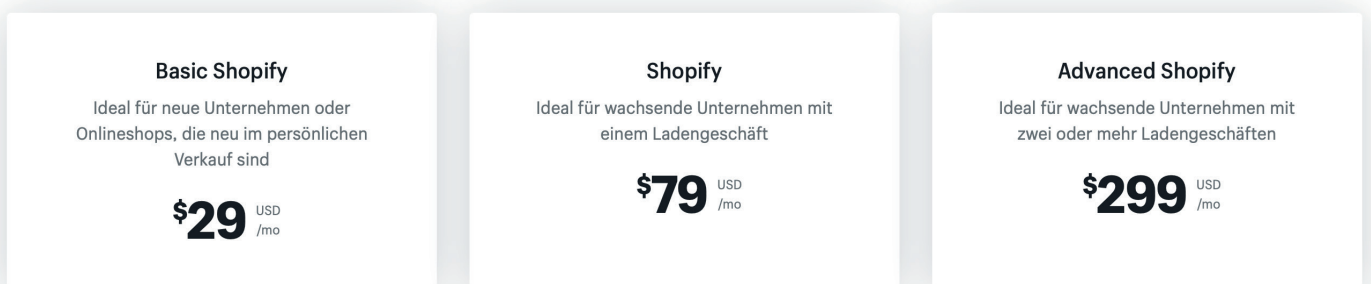
Shopify Themes: Shopify bietet neben kostenlosen Themes (grafische Oberflächengestaltung) auch kostenpflichtige Themes an, die über Drittanbieter entwickelt werden können. Dem Entwickler gehören bei der ersten Option 70 % der Umsätze aus den verkauften Themes, wobei er für alle Fehlerkorrekturen sowie für die Beantwortung aller Händlerfragen zum Theme verantwortlich ist. Das Theme kann auch über einen persönlichen Kanal verkauft werden, jedoch nicht auf offenen Marktplätzen. Bei der zweiten Option stehen dem Drittanbieter 50 % der Umsätze zu, jedoch hilft Shopify bei der Beantwortung von Support-Fragen zum Theme. Der Drittanbieter ist für alle Fehlerkorrekturen verantwortlich und darf das Theme nicht über andere Kanäle verkaufen.⁹

Shopify Fulfillment Network: Shopify verfügt über ein Netzwerk von mehreren Warenhäusern (Fulfillment-Centern), wo Händler ihre Waren lagern können und diese von Robotern verwaltet und sortiert werden. Die Händler müssen sich nicht darum kümmern, den Lagerbestand im Auge zu behalten, da sie eine automatisierte Benachrichtigung erhalten, sobald der Lagerbestand basierend auf der Bestellhistorie zur Neige geht. Außerdem müssen sich die Händler keine Sorgen um den Versand machen, da dieser ebenfalls von Shopify übernommen wird. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Händler im Gegensatz zu Fulfillment by Amazon die Kontrolle über Kunden-, Verkaufs- und Bestandsdaten behält. Die Kosten hängen von einigen Faktoren wie Inventarlagerung, Verpackung, Transport, spezielle Projekte wie Marketingbeilagen/verpackungen ab.¹⁰

ABONNEMENTLÖSUNGEN

Die Abonnementlösungen bieten den Händlern alle Funktionen, die für den Betrieb und die Verwaltung eines E-Commerce-Shops erforderlich sind, z.B. Store Front/vollständige Website-Erstellung, Warenkorb, Marketing & SEO, Webhosting, Analyse, Unterstützung für mobile Apps, technischer Support, Auftragsabwicklung, Kunden-, Konten- und Auftragserfüllung.⁴ Der Händler kann je nach Größe seines Unternehmens zwischen 5 verschiedenen Lösungen auswählen. Das Geschäft kann problemlos mit dem Wachstum des Unternehmens skaliert werden.⁷

In der folgenden Grafik sehen wir 3 der 5 Abonnementpakete, welche sich in der Anzahl der Mitarbeiter, welche Zugriff auf den Adminbereich haben unterscheiden. Außerdem unterscheiden sich die Pakete noch auf die Möglichkeit professionelle Berichte und erweiterte Berichterstellungsfunktionen zu erstellen und die Versandkosten von Drittanbietern anzeigen zu lassen. Hinzukommt, dass sich die Kosten der Shopify Payment-Gebühren verringern, sobald man sich für monatlich-teurere Option entscheidet, was bei erhöhtem Umsatzvolumen durchaus Sinn ergibt.



Shopify Lite: Dieses Paket kostet 9 USD pro Monat und ist somit die günstigste Variante unter den 5 Paketen. Die Kreditkartengebühren beginnen bei 2,4 % pro Transaktion. Bei dieser Variante erhält man lediglich einen „Kauf-Button“ auf einer bereits vorhandenen Webseite. Die Lösung eignet sich am besten, wenn man bereits einen WordPress-Blog besitzt und auf dieser Seite Produkte einbetten möchte.¹¹

Shopify Plus: Dieser Service ist eine skalierbare E-Commerce-Lösung, die für wachstumsstarke Großunternehm-

men entwickelt wurde. Der Vorteil besteht darin, dass dies mehr Kontrolle, Anpassung und Automatisierung bietet, kombiniert mit höheren Geschwindigkeiten und besseren Omnichannel-Diensten. Außerdem erhält man nicht nur einen Shop, sondern 10 auf einmal, sodass man international durchstarten und unterschiedliche Zielgruppen ansprechen kann. Shopify Plus ist bei den monatlichen Kosten variabel und auf Grundlage der monatlichen Umsätze des Onlineshops berechnet. Die Kosten belaufen sich auf 0,25 % des Umsatzes - mindestens jedoch 2.000 USD und höchstens 40.000 USD pro Monat.¹²

Shopify Domains: Über den Shopify-Shop kann man für seine Webseite eine neue Domain kaufen, benutzerdefinierte Domains, die über den Shop gekauft werden, beginnen bei 11 USD im Jahr. Die genaue Preisgestaltung hängt davon ab, welche Erweiterung man auswählt (z.B. .com, .org oder .net).⁹

Shopify Point of Sales (POS): Shopify bietet stationären Läden ein Kassensystem an, mithilfe dessen Händler Karten- und Barzahlungen entgegennehmen können. Zusätzlich bietet die Software eine Reihe von zusätzlichen Features wie das Hinzufügen von Kundenprofilen, E-Mail- und SMS-Belege, Verwaltung von Inventar, Bestellungen

und Kunden für mehrere Standorte, Rabattcodes, Mitarbeiter-Pins und viel mehr.¹³ Shopify unterscheidet hier zwischen 2 verschiedenen Versionen, Shopify POS Lite und Shopify POS Pro, wobei die Lite-Version auf Wunsch in Verbindung mit einem Shopify Abonnement inklusive ist. Hier werden lediglich die Transaktionskosten abgerechnet, die sich nach dem ausgewählten Abonnementpaket richten. Bei der Pro-Version stehen zusätzliche Features zur Verfügung wie tägliche Umsatzberichte, Statistiken für das Einzelhandelsgeschäft, benutzerdefinierte Belege, automatische Rabatte, uvm. Jedoch kostet diese Variante pro Standort zusätzlich 89 USD im Monat.¹⁴

DIE KUNDEN VON SHOPIFY

Mehr als 1 Million Unternehmen haben ihre Waren im Jahr 2020 über Shopify verkauft. Shopify demokratisiert den Handel und macht es für jeden Händler zugänglich, Direct-to-Consumer (Direktvertrieb) anzubieten. Neben unzähligen klein- und mittelständischen Unternehmen bieten zunehmend auch Großunternehmen ihre Waren über Shopify an. Zur Veranschaulichung werden nachfolgend die größten und bekanntesten Marken aufgelistet, die ihren Onlineshop über Shopify verwalten.

1. Red Bull, der meistverkaufte Energy-Drink der Welt. Das Unternehmen vertreibt auf ihrem Onlineshop unter anderem Produkte wie Mützen, T-Shirts, Rucksäcke, Jacken und viel mehr.¹⁵

2. Kylie Cosmetics, eine der bekanntesten Kosmetikmarken der Welt. Das Produkt „Eyeshadow-Palette“ wurde innerhalb von 2 Minuten ausverkauft. Shopify hat die

Flut des Traffics locker abfangen und bedienen können.¹⁵

3. Hasbro, der weltberühmte Spielwarenhändler entschied sich ebenfalls für Shopify, um einen Direct-to-Consumer-Kanal zu ermöglichen.¹⁵

4. Gymshark, eine Fitnessbekleidungs- und Accessoires-Marke, welche von über 3 Millionen Followern in sozialen Medien und 131 Ländern unterstützt wird.¹⁵

5. Tesla, das wertvollste Autounternehmen der Welt, verkauft alle Accessoires über die E-Commerce-Plattform von Shopify.¹⁶

Das sind nur einige der vielen großen Unternehmen, die ihre Waren über Shopify anbieten. Weitere Unternehmen wären Fashion Nova, Heinz, General Mills, Heineken, HermanMiller, Staples uvm..¹⁷

DAS CORONA-JAHR 2020

Das Jahr 2020 war für Shopify ein außergewöhnliches Jahr des Umsatzwachstums und des bereinigten Betriebsergebnisses, das auf die rasante Beschleunigung des E-Commerce durch Covid-19 zurückzuführen war. Shopify hat in den frühen Tagen der Pandemie eine Reihe von Initiativen eingeleitet, um Händlern zu helfen, schnell und einfach mit dem Verkauf zu beginnen. Unter anderem wurde die 14-tägige kostenlose Testversion auf 90 Tage erhöht, eine Bereitstellung von Geschenkkartenfunktionen sowie Pläne zur Online-Abholung am Straßenrand und der Lieferung vor Ort für lokale Einzelhändler wurden eingeführt. Nachfolgend eine Auflistung der Verbesserungen von Produkten und neuen Innovationen im Jahr 2020:¹

- Shopify POS Pro wurde eingeführt.
- Shopify erweiterte Shopify Capital über die USA hinaus, um Händler in England und Kanada zu unterstützen.
- Alipay wurde als Zahlungsmethode eingeführt.
- Shopify Pay Ratenzahlung wurde für eine bestimmte Anzahl an ausgewählten Händlern eingeführt.
- Shopify Shop, ein All-in-One Einkaufsassistent, über den Händler ihre Beziehungen zu bestehenden Käufern vertiefen können. Den Käufern werden über diese App personalisierte Angebote ausgespielt, wodurch sich

Produkte leichter finden lassen und diese mit wenigen Klicks gekauft und bezahlt werden können. Die Käufer können außerdem den Händlern folgen und sich lokale Angebote ihrer Filialen zuschicken lassen. Dadurch entsteht nicht nur ein neuer Absatzkanal für lokale Händler und Händler, die einen Onlineshop besitzen, sondern auch eine neue Möglichkeit, potenzielle Kunden zu erreichen. Die Kunden haben dadurch eine riesige Auswahl an einzigartigen lokalen Shops oder Händlerlisten, die sie zentral über die Shop-App finden und darüber Produkte einkaufen können.¹⁸ Mit anderen Worten: ein dezentrales Shopping-Erlebnis. Ende 2020 hatte Shop bereits über 100 Millionen registrierte und davon 19 Millionen monatliche Benutzer.¹ Das sind nur einige der vielen großen Unternehmen, die ihre Waren über Shopify anbieten. Weitere Unterneh-

men wären Fashion Nova, Heinz, General Mills, Heineken, HermanMiller, Staples uvm..¹⁷

- Alle Käufe in der Shop-App werden über Shop Pay abgewickelt¹⁸, einer hauseigenen, beschleunigten Checkout-Lösung, die seit der Einführung im Jahr 2017 bereits über 20 Milliarden USD an kumuliertem GMV ermöglicht hat.¹
- Neue Vertriebskanäle wurden eingeführt, darunter Facebook-Shops, Walmart- und Pinterest-Vertriebskanäle sowie der TikTok-Marketingkanal.
- Shopify Fulfillment Network wurde weiter ausgebaut und verbessert, nicht zuletzt durch die Akquisition von 6 River System im Jahr 2019, ein Unternehmen, das Lagerautomatisierungs- und Fulfillment Lösungen bereitstellt.¹⁹

FINANZEN IM VIERTEN QUARTAL

Im vierten Quartal 2020 stieg der Umsatz um 94 % auf 977,7 Millionen USD, gegenüber 505,2 Millionen USD im Vorjahresquartal. Das Segment Händlerlösungen stieg hierbei im Jahresvergleich um 117 % auf 698,3 Millionen USD, was 71,42 % des Gesamtumsatzes vom vierten Quartal entspricht. Die Abonnementlösungen stiegen im Jahresvergleich um 53 % auf 279,4 Millionen USD.

Das GMV belief sich im vierten Quartal auf 41,1 Milliarden USD, eine Steigerung von 20,5 Milliarden USD oder 99 % gegenüber dem Vorjahresquartal.

Der Bruttogewinn stieg im vierten Quartal um 91 % auf 504,4 Millionen USD, gegenüber 263,9 Millionen im Vorjahresquartal. Bei einer Marge von 12,67 % wurde ein Nettogewinn von 123,9 Millionen USD für das vierte Quartal erreicht, gegenüber 0,8 Millionen USD im Vorjahresquartal.¹

FINANZEN IM GESAMTJAHR 2020

Im Gesamtjahr 2020 stieg der Umsatz um 86 % auf 2,929 Milliarden USD, gegenüber 1,578 Milliarden USD im Vorjahr. Das Segment Händlerlösungen stieg hierbei im Jahresvergleich um 116 % auf 2,020 Millionen USD und machte dabei 68,97 % vom Gesamtumsatz aus. Die Umsätze der Abonnementlösungen stiegen im Jahresvergleich um 41 % auf 908,8 Millionen USD.

Das GMV belief sich im Gesamtjahr 2020 auf 119,9 Milliarden USD, eine Steigerung von 96 % im Jahresvergleich. Nicht zuletzt profitierte Shopify hierbei von der Verlagerung der Konsumausgaben vom stationären Einzelhandel zu Onlineshops, welche eine besondere Beschleunigung in der Pandemie erlebt hat.

Der Bruttogewinn stieg im Gesamtjahr 2020 um 78 % auf 1,541 Milliarden USD, gegenüber 865,6 Millionen USD im Vorjahr. Bei einer Marge von 10,91 % wurde ein Nettogewinn von 319,5 Millionen für das Gesamtjahr erreicht, gegenüber einem Nettoverlust von 124,8 USD im Vorjahr.¹

AUSBLICK FÜR DAS GESAMTJAHR 2021

Das Umsatzwachstum bei Abonnementlösungen soll unter dem Rekordwert von 2020 stehen, aber höher als jedes Jahr vor 2020. Die Wachstumsraten aus Abonnementlösungen und Händlerlösungen dürften ähnlicher sein als in der Vergangenheit, da nicht erwartet wird, dass der Anstieg des GMV, welcher den Anstieg der Händlerlösungen ausgelöst hat, sich im Jahr 2020 wiederholt. Shopify geht dennoch davon aus, dass der Umsatz im Jahr 2021 weiterhin stark steigen wird, jedoch geringer als im Vorjahr. Das Unternehmen geht davon

aus, dass das erste Quartal 2021 den geringsten Anteil am Gesamtjahresumsatz ausmachen wird, was durchaus positiv zu werten ist, da die Pandemie im ersten Quartal noch nicht vorbei war und die Eröffnung der Wirtschaft in der zweiten Jahreshälfte voraussichtlich stattfinden wird. Dadurch wird indirekt ein anhaltendes Wachstum über das gesamte Jahr bestätigt.¹

Shopify plant außerdem mehr Geld in die Produktverbesserung- /erweiterung und Expansion in den folgenden

Bereichen zu investieren: Shopify Fulfillment Network, Shop App, Shopify POS, Shopify Plus und die Shopify Plattform. Das Unternehmen möchte außerdem mehr Händler dazu ermutigen, sich Shopify anzuschließen und diese dann zum Erfolg zu verhelfen. ¹

In Forschung und Entwicklung startet Shopify außerdem eine ehrgeizige Einstellungskampagne für Ingenieure von der erwartet wird, dass sie im Laufe des Jahres an Stärke gewinnen wird. Im Vertrieb und Marketing werden außerdem die Ausgaben für Online-Marketing erhöht, um die weltweite Nachfrage zu steigern. ¹

FUNDAMENTALDATEN

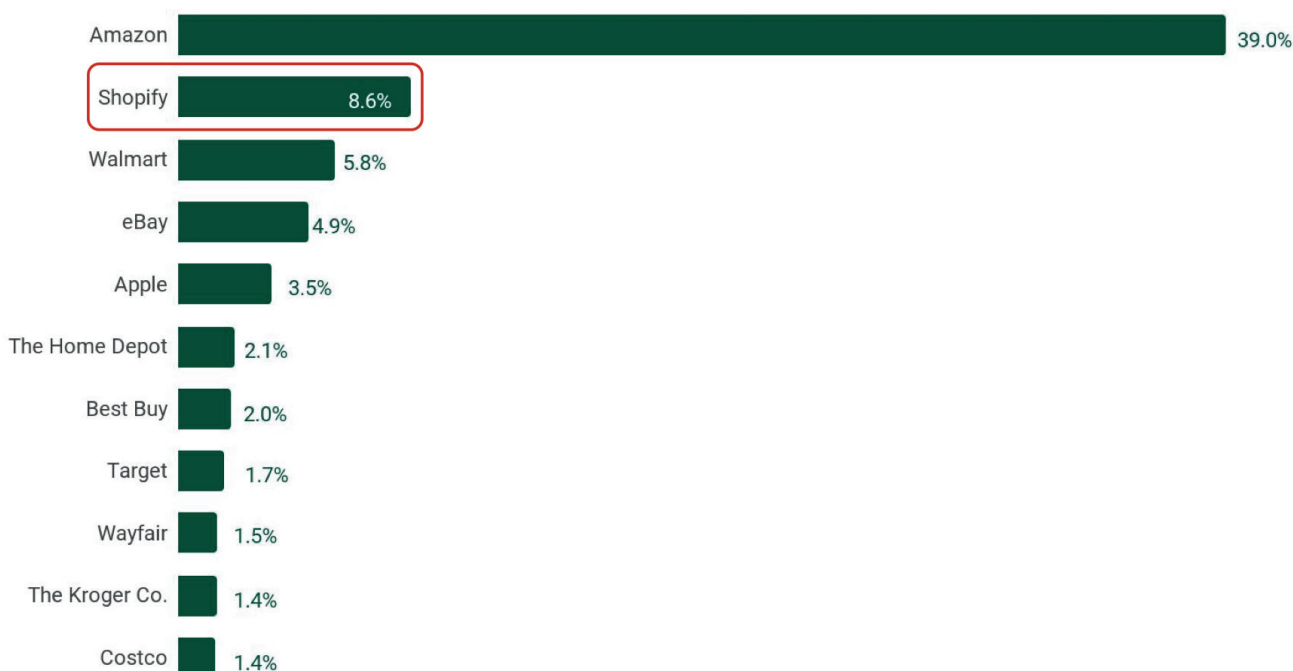
Shopify hat zum Zeitpunkt der Berichterstattung (01. April 2021) eine Marktkapitalisierung von 137,01 Milliarden USD. Da das Unternehmen im Jahr 2020 zum ersten Mal profitabel wurde und das meiste Geld weiterhin in Wachstum investiert wird, liegt das nachlaufende Kurs-Gewinn-Verhältnis bei 429,82. Dieser Wert sollte sich jedoch in den kommenden Jahren deutlich verringern. Das erwartete KGV für das Jahr 2021 liegt bei 224,9. Das Kurs-Umsatz-Verhältnis liegt derzeit bei 46,77. Shopify hat einen 52-Wochen Beta von 1,56, was bedeutet, dass der Aktienkurs überdurchschnittlich volatil ist. Außerdem hat das Unternehmen liquide Barmittel von 6,4 Milliarden USD zur Verfügung und Gesamtschulden in Höhe von 912,89 Millionen USD. Somit könnte Shopify die Schulden problemlos zurückzahlen und hätte noch mehr als 5,4 Milliarden USD an liquiden Barmitteln für Investitionen zur Verfügung. ²⁰

AMAZON VS. SHOPIFY

Amazon und Shopify konkurrieren auf demselben Gebiet, bieten ihren Kunden jedoch einen sehr unterschiedlichen Wert. Amazon dominiert den amerikanischen E-Commerce-Markt, wenn wir uns nachfolgend die Marktpositionen für 2020 ansehen, jedoch ist es positiv zu bewerten, dass Shopify bereits über Walmart und eBay steht. Amazon und Shopify haben zwei unterschiedliche Geschäftsmodelle, einer dient den Verbrauchern, während der andere den Händlern dient. Die Macht von Amazon ist der Preis, während die von Shopify, die Differenzierung ist. Shopify konzentriert sich darauf, seinen Händlern weiterhin wertvolle Ressourcen zur Verfügung zu stellen, anstatt die Nachfrage nach ihnen zu erfassen und dann die Produkte zu kopieren, wie dies bei Amazon der Fall ist. Was Geld und Größe nicht kaufen kann, sind die Jahre, in denen Shopify sein Händler- und Entwickler-Ökosystem aufgebaut hat. Shopify hat die Jahre überbewiesen, dass beide Modelle koexistieren können, somit werden in Zukunft mehr Wert für Verbraucher, als auch für Verkäufer generiert.

Strong & Competitive Market Position

Share of U.S. Retail eCommerce Sales 2020



Source: eMarketer, October 2020, Shopify

* Market share based on Shopify's 2020 US GMV (excluding merchant sales made through POS)

21

KONKURRENZ UND RISIKEN

Es gibt bisher keinen vergleichbaren Konkurrenten, der eine integrierte Plattform, mit der Händler das Eigentum an ihrer Marke behalten, anbietet. Jedoch gibt es viele kleine Wettbewerber, die nur Teile aus dem Angebot von Shopify anbieten. Dazu gehören langjährige E-Commerce-Website-Tools wie Magento, welches im Jahr 2018 von Adobe übernommen wurde,²² SAP Hybris²³ und Oracle ATG²⁴. Dies sind jedoch nur kleine Geschäftsbereiche von großen Unternehmen, deren Hauptgeschäft und Fokus in anderen Bereichen liegt.

Die kleinen no-/low-code Website-Ersteller wie Wix²⁵, Weebly²⁶, oder GoDaddy²⁷ konzentrieren sich auf die Erstellung einer Zielseite oder einer einfachen Online-Präsenz. Die meisten von ihnen haben Partner von Drittanbietern, die die zusätzliche Software bereitstellen, die für die tatsächliche Führung eines Unternehmens erforderlich ist. Ein weiterer Anbieter wäre

WooCommerce²⁸, welches aber lediglich ein Plug-in für WordPress ist, um die Funktionalität eines Onlineshops zu ergänzen. BigCommerce²⁹ ist ein weiterer Anbieter, welcher jedoch nicht für Anfänger zu empfehlen ist, da es einige Codierungkenntnisse erfordert, wenn man die Technologie optimal nutzen möchte.

Zu den Risiken zählt die langsamere Einführung von Händlerlösungen, die essenziell für das Umsatzwachstum von Shopify sind, damit die hohe Bewertung beibehalten werden kann, wo wir zum zweiten Punkt kommen. Das durchschnittliche Kurs-Umsatz-Verhältnis der letzten 3 Jahre liegt bei 25,88³⁰, verglichen mit dem derzeitigen KuV von 46,77 (stand 01. April 2021)²⁰ sehen wir eine historische Überbewertung. Jedoch sind durch das Coronajahr die Netzwerkeffekte stärker geworden, da sich der Plattform mehr Händler und Entwickler angeschlossen haben und man in Zukunft das Geschäft dadurch besser skalieren kann.

BURGGRABEN

Shopify verfügt über eine Vielzahl an Burggräben, die es dem Unternehmen ermöglichen, die führende Position als Multi-Channel-Shopsystem zu sichern und weiter auszubauen. Diese sind hohe Kostenwechsel, Netzwerkeffekte durch Entwickler von Drittanbietern, die ihre Tools über den AppStore verkaufen können, die über 1 Million Händler, die die Shopify-Plattform verwenden, Angebotsbreite durch die umfassende End-to-End-Omnichannel-Lösung wie Shopify POS, Shopify Payments, Shopify Capital, Shopify Shipping, Shopify Fulfillment Network und außerdem strategische Partnerschaften mit Facebook, TikTok und Walmart, wodurch Shopify für die Händler neue Vertriebs- und Marketingkanäle ermöglicht hat.

DER CHART VON SHOPIFY

Im 3-Jahres-Chart erkennen wir, wie gut die Aktie seit dem Corona-Crash gelaufen ist. Vom Corona-Tief bei ca. 318 USD bis hin zum 52-Wochen-Hoch bei 1.499,75 USD hat sich die Aktie fast verfünffacht. Seit Juli 2020 bewegt sich die Aktie mehr oder weniger in einer Seitwärtsphase. Der Ausbruch ist dann im Februar gelungen, jedoch hat die Aktie danach, wie viele andere Wachstumswerte, korrigiert.



31

FAZIT

Shopify verfügt über ein starkes Geschäftsmodell, das seine Leistungsfähigkeit während der Pandemie unter Beweis gestellt hat. Die COVID-19-Pandemie hat dazu beigetragen, den stetigen Übergang vom stationären Einzelhandel zum Online-Einkauf zu beschleunigen. Shopify hat über 1 Million Händler, welche die Plattform nutzen, um über eine benutzerfreundliche Software ein eigenes E-Commerce-Geschäft aufzubauen, welches über weitere Vertriebskanäle wie Facebook Shops, Instagram und die eigene Shop-App vertrieben werden

kann. Außerdem können Händler durch viele verschiedene Marketingtools und -kanäle die Shops vermarkten und problemlos skalieren. Durch das Shopify POS dringt das Unternehmen in weitere Geschäftsbereiche ein, um auch die Offline-Präsenz zu stärken. Der globale E-Commerce-Markt soll bis 2027 um 14,7 % pro Jahr wachsen.³² Shopify ist bestens positioniert, um die Trendwelle zu reiten und durch neue Vertriebs- und Marketingkanäle, sowie weitere Innovationen, überproportional davon zu profitieren.

QUELLEN:

- ¹ https://s27.q4cdn.com/572064924/files/doc_financials/2020/q4/Press-Release-Q4-2020.pdf
- ² Foto: <https://www.linkedin.com/company/shopify/about/>
- ³ <https://peoplepill.com/people/tobias-luetke>
- ⁴ <https://www.shopify.com>
- ⁵ <https://www.it-times.de/news/gmv-gross-merchandising-volume-eine-wichtige-e-commerce-kennzahl-133638/>
- ⁶ <https://www.websitetooltester.com/blog/shopify-payments/>
- ⁷ Foto: <https://www.shopify.de/preise>
- ⁸ <https://www.merchantmaverick.com/a-brief-look-at-shopify-shipping/>
- ⁹ <https://help.shopify.com/en/partners/how-to-earn>
- ¹⁰ <https://www.merchantmaverick.com/shopify-fulfillment/>
- ¹¹ <https://www.shopify.de/lite>
- ¹² <https://www.shopify.com/plus/pricing?itcat=pricing>
- ¹³ <https://help.shopify.com/de/manual/sell-in-person/getting-started/identify-your-pos-needs#abrechnung-von-shopify-pos-pro>
- ¹⁴ <https://www.usnews.com/360-reviews/point-of-sale/shopify>
- ¹⁵ <https://wemakewebsites.com/blog/37-of-the-biggest-brands-on-shopify/>
- ¹⁶ <https://www.eshop-guide.de/blogs/shopify-deutschland/die-18-grossten-prominenten-shopifybeispiele>
- ¹⁷ https://s27.q4cdn.com/572064924/files/doc_presentations/2021/Shopify-Investor-Deck-Q4-2020.pdf
- ¹⁸ <https://www.shopify.com/blog/introducing-shop>
- ¹⁹ <https://news.shopify.com/shopify-to-acquire-6-river-systems>
- ²⁰ <https://finance.yahoo.com/quote/SHOP/key-statistics?p=SHOP>
- ²¹ Quelle und Foto: https://s27.q4cdn.com/572064924/files/doc_presentations/2021/Shopify-Investor-Deck-Q4-2020.pdf
- ²² <https://business.adobe.com/de/products/magento/magento-commerce.html>
- ²³ <https://www.sap.com/germany/acquired-brands/what-is-hybris.html>
- ²⁴ <https://www.oracle.com/cx/ecommerce/>
- ²⁵ <https://de.wix.com>
- ²⁶ <https://www.weebly.com/de>
- ²⁷ <https://de.godaddy.com>
- ²⁸ <https://woocommerce.com>
- ²⁹ <https://www.bigcommerce.com>
- ³⁰ <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/SHOP/shopify/price-sales>
- ³¹ Foto: <https://www.aktienesel.de/lookup/shop>
- ³² <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/e-commerce-market><https://www.sap.com/germany/acquired-brands/what-is-hybris.html>

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

BESPRECHUNG DES DEPOTS

Der deutsche Aktienindex lief in den vergangenen Wochen von Rekord zu Rekord, die freundliche Stimmung hält aufgrund der positiven Vorgaben der Wall Street an. Unsere optimistische Meinung zum Aktienmarkt bewahrheitet sich seit vielen Monaten, allerdings wird mittlerweile die Luft dünner – wir werden dementsprechend vorsichtiger. Klar, der Anstieg wird von guten Konjunkturdaten untermauert. Trotz anhaltender Pandemie und schlechter Stimmung der Bevölkerung laufen vor allem die zyklischen Branchen in Deutschland rund.

Doch nach der Rally wird einem beim Blick auf den DAX fast etwas schwindelig. Kurzfristig gesehen kann der Index als überhitzt angesehen werden, Rücksetzer müssen eingeplant werden. Diese Marktphase mit schnell steigenden Notierungen wird nicht ewig anhalten. Vor diesem Hintergrund sind wir auch im Swingtradingdepot defensiver aufgestellt.

Zum einen ist nur ein Teil des Geldes am Markt investiert, zum anderen liegt der Fokus auf relativ niedrig bewerteten Aktien. Je nach Marktumfeld wird der Bargeldbestand bald noch weiter erhöht. Nach einem Rücksetzer an den Börsen würden wir dann mit verbessertem Chance-Risiko-Verhältnis wieder behertzt zugreifen.

Spitzenreiter der vergangenen Woche war **Schaeffler**. Die Aktie des Automobilzulieferers verbuchte fünf Plus-Tage in Folge und schickte das Depot nach Norden. Auch **Rheinmetall** konnte sich gut entwickeln. Rücksetzer gab es dagegen bei **Friedrich Vorwerk** und **Vestas Wind**. Die anderen Positionen bewegten sich kaum.

Das Echtgelddepot wurde mit 50.000 EUR gestartet. Aktuell liegt der Gesamtwert (Depositionen + Bargeld) bei 55.301 EUR.

Bezeichnung ISIN WKN Kategorie	Stk. / Nominale Einstandskurs Sperr / Lagerst.	Börse Datum offen	Akt. Kurs +/- Vortag in %	Aktueller Wert Einstandswert	Entw. abs. Entw. in %
SCHAEFFLER AG INH. VZO (SHA) DE000SHA0159 SHA015 Aktien	685.000 Stk. 7.360 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:47	8,31 EUR 0,14 1,714 %	5.692,35 EUR 5.041,60 EUR	650,75 EUR 12,91 %
VESTAS WIND SYST. NAM.DK1 (VWS) DK0010268606 913769 Aktien	30.000 Stk. 157.450 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:48	166,78 EUR 3,44 2,106 %	5.003,40 EUR 4.723,50 EUR	279,90 EUR 5,93 %
RHEINMETALL AG (RHM) DE0007030009 703000 Aktien	60.000 Stk. 85.880 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:47	89,58 EUR 0,10 0,112 %	5.374,80 EUR 5.152,80 EUR	222,00 EUR 4,31 %
FR.VORWERK GRP SE INH ON (VH2) DE000A255F11 A255F1 Aktien	95.000 Stk. 51.150 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:41	49,98 EUR 0,96 1,958 %	4.748,10 EUR 4.859,25 EUR	-111,15 EUR -2,29 %
JENOPTIK AG NA O.N. (JEN) DE000A2NB601 A2NB60 Aktien	185.000 Stk. 27.040 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:45	26,18 EUR -0,04 -0,153 %	4.843,30 EUR 5.002,40 EUR	-159,10 EUR -3,18 %
DISNEY (WALT) CO. (WDP) US2546871060 855686 Aktien	30.000 Stk. 166.800 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:48	158,98 EUR 1,12 0,709 %	4.769,40 EUR 5.004,00 EUR	-234,60 EUR -4,69 %
HAMBURG.HAFEN LOG.A-SP NA (HHFA) DE000A0S8488 A0S848 Aktien	240.000 Stk. 21.500 EUR Clearstream Nat.	XETRA 08.04.2021 11:34	18,90 EUR -0,11 -0,579 %	4.536,00 EUR 5.160,00 EUR	-624,00 EUR -12,09 %
TEAMVIEWER AG INH O.N. (TMV) DE000A2YN900 A2YN90 Aktien	80.000 Stk. 45.191 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 08.04.2021 11:49	37,35 EUR -0,10 -0,267 %	2.988,00 EUR 3.615,30 EUR	-627,30 EUR -17,35 %
Entwicklung Vortag abs. / Aktueller Gesamtwert / Entwicklung abs.			288,10 EUR	37.955,35 EUR	-603,50 EUR
Entwicklung Vortag in % / Gesamteinstandswert / Entwicklung in %			0,76 %	38.558,85 EUR	-1,57 %
Gesamtbeleihungswert				17.018,89 EUR	

DEPOT-TITEL IM CHART-CHECK: DISNEY

Vor einem Monat hatten wir die Disney-Aktie vorgestellt und in das Swingtradingdepot gekauft. Hintergrund: Der Konzern profitiert zum einen enorm von der Streaming-Sparte Disney+, zum anderen von der Wiedereröffnungsphantasie der zahlreichen Freizeitparks. Die stark angelaufene Impfkampagne in Amerika beflügelt dort generell die Stimmung der Tourismus- und Freizeit-Branche.

Aus charttechnischer Sicht notiert Disney seit langer Zeit in einem intakten Aufwärtstrend. Überraschend dynamisch kletterte das Mitglied im alt-ehrwürdigen Dow-Jones-Index vor allem von November bis Februar empor (siehe Abbildung). Anfang März wurde knapp über 200 USD das bisherige Jahreshoch markiert. In der folgenden Abbildung ist die Entwicklung der Aktie seit 2020 dargestellt (Heimattörse NYSE in USD):



Kurz nach unserem Einstieg ging die Notierung in eine verdiente Korrektur über. Insofern war der Kauf-Zeitpunkt nicht optimal. Dennoch gibt die Charttechnik übergeordnet grünes Licht. Die Aufwärtstrendlinie verläuft momentan bei rund 145 USD. In diesem Bereich besteht auch eine klassische, horizontale

Unterstützungslinie. Mittelfristig sind weiter steigende Kurse wahrscheinlich. Kurzfristig begrenzt allerdings die kleine Korrekturlinie bei 190 USD das Potenzial. Für einen Neueinstieg kann ein Ausbruch über diese Chartlinie abgewartet werden.



CTS EVENTIM

WKN: 547030

MARKTKAPITALISIERUNG: 4,91 MRD. EUR

HAUPTSITZ: MÜNCHEN

ANZAHL AKTIEN: 95,99 MIO.

STREUBESITZ: 25,80 %

1

SWING TRADE CTS-EVENTIM

VON MATTHIAS VON MITSCHKE-COLLANDE

DIESES JAHR NOCH GROSSVERANSTALTUNGEN?

Die Coronakrise traf natürlich auch CTS Eventim, im Jahr 2020 ist der Umsatz um 82,2 % auf 256,8 Millionen EUR eingebrochen. Vor Steuern viel ein Verlust von 102 Millionen EUR an. Der Ticketvermarkter reagiert aber schnell mit Einsparungen in zweistelliger Millionenhöhe. Zusätzlich wurde eine leistungsstarke Software entwickelt, um die Gesundheit von Veranstaltungsbesuchern zu schützen. Algorithmen steuern dabei die Platzvergabe und achten automatisch darauf, dass Abstände eingehalten werden. Der Check-in kann unkompliziert vorab per Handy oder direkt beim Einlass der jeweiligen Veranstaltung geschehen.

Seit Ende 2020 unterstützt CTS Eventim die Gesundheitsbehörden in Deutschland und Österreich mit einer Software-Lösung bei der Organisation der Terminvergabe von Corona-Schutzimpfungen. Das System ist sehr leistungsfähig und kann in wenigen Minuten mehrere 10.000 Termine vergeben.

Ein Ausblick für 2021 ist wegen der Unsicherheiten über den künftigen Verlauf der Corona-Pandemie und deren Auswirkungen weiterhin nicht möglich.

VERHALTEN DER AKTIEN AM TAG DER ZAHLEN 23. MÄRZ 2021

Die Aktie war zu Handelsbeginn 0,8 % im Plus, gab die Gewinne dann aber schnell ab und drehte ins Minus. Ein Belastungsfaktor könnte der fehlende Ausblick sein.

QUELLEN:

¹ <http://irpages2.equitystory.com/download/companies/cts-eventim/Annual%20Reports/DE0005470306-JA-2020-PN-EQ-D-00.pdf>

PERSÖNLICHE MEINUNG

Die Zahlen von 2020 sind nun raus und in den Kursen eingerechnet. Zudem musste erst kürzlich der nächste Rückschlag verkraftet werden. Für 2021 mussten 7 große Open-Air-Festivals in Deutschland und der Schweiz abgesagt werden. Hier handelt es sich z. B. um Rock am Ring, Southside, Hurricane und Deichbrand. Ich würde es so betrachten, dass ca. 98 % der schlechten Nachrichten vorhanden sind und angesichts einer immer breiteren Verfügbarkeit von Impfstoffen sowie Schnelltests, sollte die Branche in den nächsten Monaten den Pfad in Richtung Normalität einschlagen können. Ich würde mich nicht von dem Impf-Chaos in Deutschland entmutigen lassen. Positiv denken zahlt sich immer aus und auch wir bekommen die Pandemie in den nächsten Monaten in den Griff. Der Chart zeigt allerdings, dass das Re-Opening bereits zu einem sehr großen Teil gespielt wurde.





ENCAVIS

WKN: 609500

MARKTKAPITALISIERUNG: 2,3 MRD. EUR

HAUPTSITZ: HAMBURG

ANZAHL AKTIEN: 138,44 MIO.

STREUBESITZ: 43,24 %

ENCAVIS

VON MATTHIAS VON MITSCHKE-COLLANDE

Seit dem 22. März 2021 ist Encavis im MDAX gelistet. Somit gehört man nun zu den 60 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland nach dem DAX, gemessen wird dies an der Marktkapitalisierung und dem täglichen Handelsvolumen. Der Produzent von erneuerbaren Energien hat am 23. März die endgültigen Zahlen für das Jahr 2020 offengelegt. Im Jahr 2020 konnte man kräftig wachsen und hat die Prognose in allen wesentlichen Kennzahlen des Konzerns übertroffen.

Das laufende Geschäftsjahr 2021 wird vom konsequent voranschreitenden Portfolioausbau durch den erstmalig ganzjährigen Umsatz und Ergebnisbeitrag der beiden spanischen Großprojekte profitieren. Es wird ein Umsatz von 320 Millionen EUR erwartet, die Prognose lag bei 328 Millionen EUR. Beim EBITDA sollen 240 Millionen EUR und beim EBIT 138 Millionen EUR erreicht werden. Der operative Cashflow soll einen Wert von über 210 Millionen EUR erreichen und somit erneut deutlich über dem Vorjahr liegen.

Das Kerngeschäft ist der Erwerb und der Betrieb von Solar- und Onshore-Windparks. Es wird nur in sehr konservative Solar- und Windparks, die sich in der Bauphase befinden, schlüsselfertig oder bereits in Betrieb sind, investiert. Des Weiteren werden die Parks langfristig betrieben, das bietet ein stabiles und verlässliches Investitionsumfeld. Durch staatlich garantierte Einspeisevergütungen oder langfristige Stromabnahmeverträge ist man konjunkturabhängig. Encavis sieht die Energieversorgung in der künftigen Koppelung von erneuerbaren Energien mit modernen Batteriespeichersystemen.

QUELLEN:

¹ <https://www.encavis.com/news/pressemitteilungen/pressemitteilung/encavis-ag-zeigt-2020-kräftiges-wachstum-und-prognostiziert-noch-stärkeres-wachstum-für-2021e/>

² Deutsche Presse Agentur

REAKTION DER AKTIE AM TAG DER ZAHLEN

Das Jahresergebnis für 2020 wurde am 23. März 2021 um 20:44 Uhr veröffentlicht. Auf Tradedate ist die Aktie gegenüber Xetra 1,8 % im Plus gewesen. Am 24. März war die Aktie vorbörslich dann ebenfalls im Plus. Aber um 9 Uhr auf Xetra ging es dann ordentlich nach unten. Der Ausblick war unter den Erwartungen, oft werden Zahlen falsch interpretiert. Das liegt in meinen Augen daran, dass der Titel folgendermaßen lautete: Encavis zeigt 2020 kräftiges Wachstum und prognostiziert noch stärkeres Wachstum für 2021. Im Zweifel einfach abwarten wie die Ergebnisse auf Xetra ankommen.

PERSÖNLICHE MEINUNG:

Die Zahlen für 2020 und der Ausblick sind nun bekannt, der Kurs korrigierte in den letzten Wochen doch recht ordentlich. Das bietet super Einstiegsmöglichkeiten. Grundsätzlich wird Encavis auch im Jahr 2021 weiter wachsen. Der Aufsichtsrat hat am 06. April 2021 für 23.790 EUR Aktien gekauft. Zusätzlich kann es Druck durch die Neuzusammensetzung geben, da Encavis im MDAX eine kleinere Gewichtung hat als im SDAX, das wirkt sich dann auf Fonds und ETFs aus. Das dürfte aber in den kommenden Wochen nachlassen. Zudem ändert dies nichts an den guten langfristigen positiven Aussichten, so die Analystin Alina Köhler.





STO SE & CO. KGAA VZ.
WKN: 727413
MARKTKAPITALISIERUNG: 1,03 MRD. EUR
HAUPTSITZ: WEIZEN (BADEN-WÜRTTEMBERG)
ANZAHL AKTIEN: 6,43 MIO.
STREUBESITZ: 4.100 %

STO SE & CO. KGAA VZ.

VON MATTHIAS VON MITSCHKE-COLLANDE

Eine sehr sinnvolle Tradingstrategie ist es, sich die 52-Wochenhochs anzusehen, die meisten Aktien stehen nicht ohne Grund dort, ich würde sagen zu 99 % gibt es fundamentale Gründe. Wenn einem jetzt die Gründe einleuchten, kann man möglicherweise nachvollziehen, wieso die Aktie noch weiter steigen sollte. Ein Beispiel ist hier die Sto SE & Co. KGaA Vz. Sie steht zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Beitrags 1,58 % unter dem 52-Wochenhoch.

MÖGLICHE GRÜNDE

Im Hinblick auf den Green Deal wurde eine Renovierungswelle ins Leben gerufen, weil jedes Jahr lediglich 1 % des Gebäudebestands durch Renovierung energieeffizienter wird. Nun möchte man bis ins Jahr 2030 rund 35 Millionen Gebäude energieeffizienter gestalten (<https://ec.europa.eu/germany/news/20201014-renovierungswelle.de>). Somit könnte die Sto SE & Co. KGaA Vz. davon profitieren. Es handelt es sich um einen Hersteller von Fassaden-, Innen- und Deckendämm-systemen. Aktiv ist der Konzern in 38 Länder mit 50 Tochtergesellschaften rund um den Globus. Es gibt 7 Anwendungsbereiche: Fassade, Akustik, Betonschutz & Betoninstandsetzung, Werkzeuge & Maschinen, Innenraum, Lacke & Lasuren sowie Bodenbeschichtungen. Am 11. März 2021 wurde bekannt gegeben, dass die am 05. November 2020 angepasste Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr 2020 übertroffen wird. Auf Basis vorläufiger Zahlen errechnet der Sto-Konzern im Geschäftsjahr 2020 mit einem Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr um 2,5 %. Das EBIT

wird im Bereich 119 bis 123 Millionen EUR erwartet. Die Prognose war hier 106 Millionen EUR bis 116 Millionen EUR. Im Jahr 2019 waren es 85,9 Millionen EUR. Interessant wird es, wenn man sich das Gewinnwachstum für 2021 anschaut, hier wird von den Analysten kein Gewinnwachstum unterstellt. Das EPS für 2020 liegt bei 11,54 und 2021 bei 11,24. Der Markt könnte positiv überrascht werden.

ZUR AKTIE

Der Kurs ist seit dem Corona-Tief schon sehr gut gelaufen. Der Markt weiß einmal mehr, wie es operativ läuft und preist schon viel ein. Trader, die aber etwas mehr Risiko eingehen wollen, könnten dem Trend beim Ausbruch folgen. Eine weitere Möglichkeit wäre es, einen Rücksetzer abzuwarten und dann mitzugehen. Wichtig, die Unterstützungen sollten beachtet werden.



QUELLEN:

¹ https://stoprod.e-spirit.cloud/cepcom/de/Dokumente/Investor-Relations/Ad-hoc/AH_2021_03_11-Prognose%C3%A4nderung.pdf



1

STOCKS ON FIRE

VON DIETER MICHALIK

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

INTEL INVESTIERT 20 MILLIARDEN USD

Intel (WKN: 855681) will 20 Milliarden USD in 2 neue Fabriken investieren. Schwerpunkt ist die Auftragsfertigung für externe Kunden. Intel will die Halbleiter nicht nur entwickeln, sondern auch produzieren. Momentan werden mehr als 2 Drittel der modernen Chips in Asien gefertigt. Intel will auch in Europa weiter investieren. Bis 2030 sollen mehr als 20 % der Weltproduktion für Halbleiter und Prozessoren in Europa gefertigt werden. In diesem Jahr rechnet Intel mit einem Umsatz von 72 Milliarden USD und einem bereinigten Gewinn je Aktie von 4,55 USD. ² Profiteure von Intels Vorhaben könnten auch Firmen sein, die das Equipment für Intels Vorhaben bereitstellen. Das wären unter anderem Applied Materials (WKN: 865177) und LAM Research. (WKN: 869686).



QUELLEN:

¹ Foto: Pixabay.com

Charts: Vitrade / <http://www.aktienesel.de>

² <https://www.finanzen.net/nachricht/aktien/intel-investiert-20-mrd-dollar-in-fabriken-und-startet-auftragsfertigung-9946102>

FACEBOOK DREHT AUF

Facebook (WKN: A1JWVX) bricht aus der oberen Range aus. Die Deutsche Bank vergibt ein Spitzenkursziel von 385 USD und stuft die Aktie weiterhin mit „Buy“ ein.³ Das ergibt ein Kurspotenzial von über 30 %. Außerdem wurden die Schätzungen für das Q1 angehoben. Grund sei weiterhin die vorteilhafte Entwicklung bei den Werbeausgaben. Zudem will Facebook Instagram weiter monetarisieren und sogar eine Version für Kinder veröffentlichen.⁴ Weitere Kurstreiber könnten die Pläne für Werbung in WhatsApp und in der Reel-Funktion sein.



MICROSOFT WILL DISCORD KAUFEN - GROSSAUFTRAG US-MILITÄR

Microsoft (WKN: 870747) bricht aufs neue 52-Wochenhoch aus. Nachdem Microsoft 2016 LinkedIn für 26 Milliarden USD übernahm, könnte nun die Chat-Plattform Discord an der Reihe sein. Discord hat monatlich über 100 Millionen aktive User und könnte deshalb für Microsoft interessant sein, um die Plattform in das Xbox-System einzubinden. Laut Bloomberg soll es bereits Gespräche mit Epic-Games und Amazon gegeben haben.⁵ Für die Übernahme steht eine Summe von ca. 10 Milliarden USD im Raum. Zudem erhält Microsoft einen milliardenschweren Auftrag vom US-Militär. Das Pentagon will AR-Brillen für 20 Milliarden USD bestellen.⁶

E.ON 50 % POTENZIAL

Kepler Cheuvreux hat E.ON (WKN: ENAG99) mit „Buy“ eingestuft und ein Kursziel von 15 EUR vergeben. Das wäre ein Aufwärtspotenzial von 50 %. E.ON rechnet im laufenden Fiskaljahr mit einem bereinigten EBIT von 3,8 bis 4 Milliarden Euro und mit einem Anstieg beim Nettogewinn von 1,7 bis 1,9 Milliarden EUR.⁷ Für 2021 liegen die Konsenserwartungen der Analysten bei einem EPS von 69 Cent. 2022 wird ein Gewinn von 89 Cent je Aktie erwartet. Mit dem Buy-Rating und dem Kursverlauf über der 9-Euro-Marke sollte der Abwärtstrend nachhaltig gebrochen sein.



QUELLEN:

³ http://www.stock-world.de/nachrichten/aktien_des_tages/Facebook-Neues-Kursziel-n12837665.html

⁴ <https://www.heise.de/news/Facebook-plant-Instagram-fuer-Kids-5993486.html>

⁵ <https://www.pcgames.de/Wirtschaft-Thema-238882/News/Microsoft-will-Chat-Client-Discord-kaufen-1369079/>

⁶ <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/cloud-dienste-microsoft-erhaelt-milliardenschweren-auftrag-vom-us-militaer/27063772.html?ticket=ST-2758985-LJJhxeaJkmRZxyFuy61M-ap1>

⁷ <https://www.onvista.de/news/e-on-wie-reagiert-die-aktie-auf-die-aktuellen-zahlen-444144145>

SIEMENS GAMESA NIMMT ANLAUF!

Biosprit-Aktien, Solar- und Windkraftanlagenbauer zeigen sich aktuell ziemlich stark. Um die Ziele der Klimaneutralität zu realisieren, wird investiert und gefördert. Die USA wollen unter Joe Biden mit dem Ausbau der Offshore-Windkraft bis 2030 mehr als 10 Millionen Haushalte mit umweltfreundlichem Strom versorgen. Angestrebt ist bis dahin die Produktion von 30 Gigawatt mit Windenergie.⁸ Davon profitiert Siemens Gamesa (WKN: A0B5Z8). Ein Großauftrag aus Spanien mit einem Vertrag über die Lieferung von Onshore-Windparks sollte der Aktie zusätzlich weiter Rückenwind geben.



VERBIO MIT FÖRDERUNGEN

Neben Varta und CropEnergies könnte Verbio (WKN: A0JL9W) mit der zunehmenden Förderung zur Gewinnung alternativer Kraftstoffe durch die EU weiter profitieren. Die EU will die Klimaziele bis 2030 erreichen und somit 55 % der CO₂-Emissionen einsparen. Ziel ist es auch, vermehrt alternative Kraftstoffe bei Schiffen, LKWs und Flugzeugen einzusetzen. Mit Verbiogas ist es sogar möglich, 90 % der CO₂-Emission einzusparen.⁹ Das aus Stroh gewonnene Biomethan kann an allen CNG-Stationen zum Einsatz kommen. Die EU fördert den Aufbau der Produktionsanlagen. Trotz des Lockdowns hält Verbio am Jahresziel fest. Das Ebitda soll 2020/2021 auf 130 Millionen EUR steigen.¹⁰



ACTIVISION. MEHR FREE2PLAY. ENDE DER KONSOLIDIERUNG?

Am 29. März 2021 gab Activision (WKN: A0Q4K4) bekannt, dass das Q1 besser ausfallen wird, als man bislang erwartet hat. Activision hat einen Umsatz von 2,02 Milliarden USD und einen Gewinn von 0,84 USD/Aktie in Aussicht gestellt, wobei der Konsens bei 1,78 Milliarden USD und einem Gewinn je Aktie von 0,70 USD ausging. Zudem wurde Armin Zerza zum neuen CFO benannt. Seit 2015 ist Zerza im Unternehmen tätig und hat das ehrgeizige Ziel, die Spielerzahl von 400 Millionen auf eine Milliarde zu steigern. Ermöglichen will Activision das mit mehr Free2Play-Spielen. Ein möglicher Kandidat für das Free2Play-Modell wäre das kommende Overwatch 2 mit aufsetzbaren Premium-Inhalten.¹¹

QUELLEN:

⁸ <https://www.faz.net/aktuell/joe-biden-will-milliarden-in-offshore-windparks-stecken-17270016.html>

⁹ [Verbio.de](https://www.verbio.de)

¹⁰ <https://www.finanzen.net/nachricht/aktien/starke-zahlen-verbio-aktie-faellt-dennoch-verbio-mit-umsatz-und-gewinnssprung-im-ersten-halbjahr-9772650>

¹¹ <https://www.gamestar.de/artikel/cod-warzone-erfolg-activision-free2play-spiele,3366719.html>

BIONTECH ZWEITE CHANCE?

Die Anwendung des Biontech-Impfstoffes könnte ausgeweitet werden. Die Wirksamkeit bei 12 bis 15-Jährigen lag laut einer US-Studie bei 100 %.¹² Wichtig wäre nun eine Zulassung für Europa und die USA. Für 2021 wurde ein Umsatz von 9,8 Milliarden USD in Aussicht gestellt. Der Konsens ging von 5,05 Milliarden USD aus. Die Commerzbank hob das Kursziel auf 134 EUR an. Zudem wurde laut DPA in Afrika eine neue Virus-Variante entdeckt, die über 40 Mutationen aufwies. Denkbar wäre deshalb eine Impf-Auffrischung alle 1 bis 2 Jahre. Davon könnte Biontech (WKN: A2PSR2) als zurzeit begehrtester Impfstoff profitieren.



CD-PROJEKT - NOCH EINE CHANCE?

Entweder ist Cyberpunk 2077 durchgespielt, oder das Thema schon irgendwie „abgehakt“. Eine strategische Neuausrichtung und ein jüngster Patch sollen hinsichtlich des Fehlstarts von Cyberpunk einiges richten. In der zweiten Jahreshälfte soll das Spiel sogar endlich für die Next-Gen-Konsolen startklar sein. Eine weitere große Enttäuschung ist allerdings, dass der Multiplayer-Modus auf Eis gelegt wurde.¹³ Man möchte sich zukünftigen Projekten widmen. Zahlen, Patches und der Ausblick können gut oder schlecht sein - letztendlich bleibt es wohl eine Glaubensfrage, ob CD Projekt es künftig schafft, weiterhin Triple-A-Spiele zu veröffentlichen. Am 19. April werden die Quartalszahlen vorgelegt. Nach dem jüngsten Kursrutsch ist CD Projekt (WKN: 534356) vielleicht sogar ein Schnäppchen.

QUELLEN:

¹² <https://www1.wdr.de/nachrichten/biontech-impfstoff-bei-jugendlichen-zu-100-prozent-wirksam-100.html>

¹³ <https://www.ingame.de/news/cyberpunk-2077-multiplayer-online-eingestellt-cd-projekt-red-adam-kicinski-warschau-polen-90313439.html>

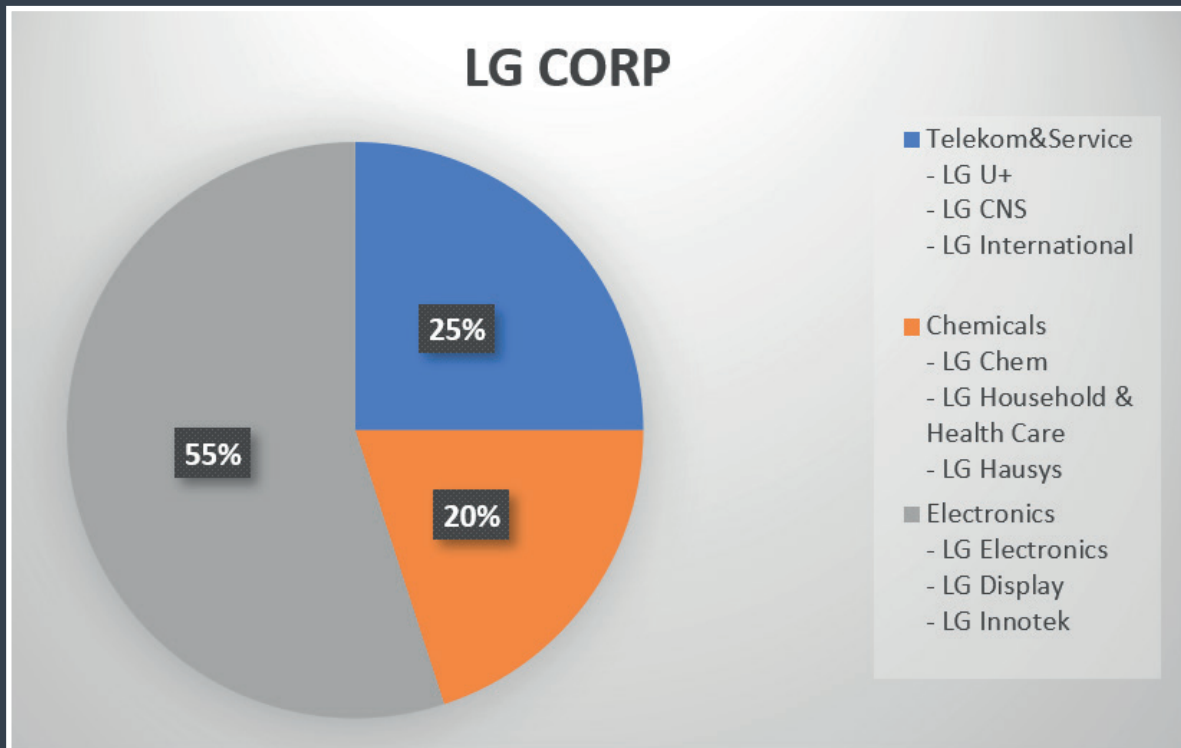
LG ELECTRONICS

WKN: 576798

VON HYEIN UND PHILIPP HOFMANN

LG Electronics wurde im Jahr 1958 in Südkorea gegründet und ist inzwischen eines der größten Tech-Unternehmen der Welt, welches hauptsächlich Haushalts- und Unterhaltungselektronik herstellt wie zum Beispiel Fernseher, Kühlschränke, Monitore, Handys und vieles mehr. LG Electronics gehört zur LG CORP, ein großer Mischkonzern der Technologiebranche. ¹

LG CORP



LG Electronics

Mitarbeiterzahl: 74.000

Korea: 39.960 (54 %)

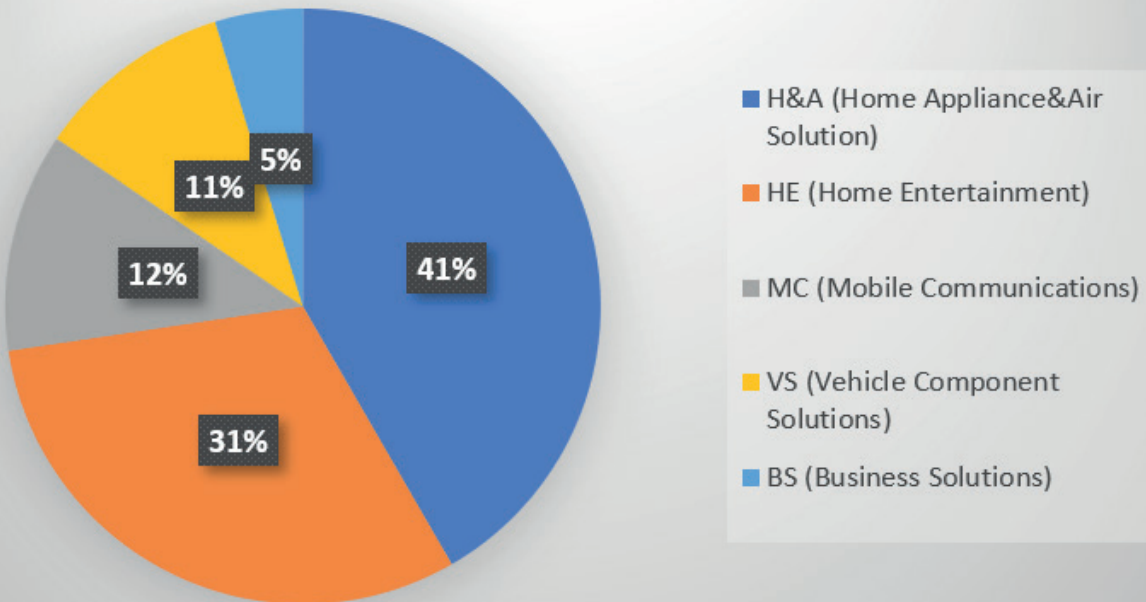
Weltweit: 34.040 (46 %)

QUELLEN:

¹ <https://www.giga.de/unternehmen/lg/>

² <https://www.lg.com>

Struktur nach Umsatz

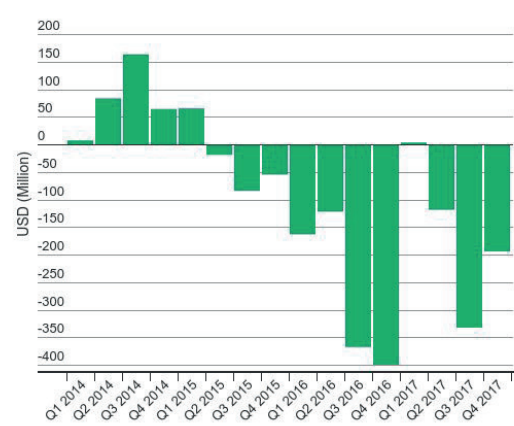


2

LG GIBT DAS SMARTPHONE GESCHÄFT (MC) AUF

LG hat am 05. April 2021 den Rückzug seines Mobilfunkgeschäftes (MC) bestätigt und will sich auf vielversprechendere Branchen wie Zulieferungen für Elektroautos, Smart Home und vernetzte Geräte konzentrieren. Der Smartphone Markt ist hart umkämpft und andere Unternehmen, die früher weit vorne waren, wurden verdrängt. LG will aber im Gegensatz zu den absatzschwachen Marken wie Nokia, HTC und BlackBerry die Produktion bis zum 30. Juli 2021 komplett einstellen. Der weltweite Anteil der LG Smartphones betrug ca. 2 %, Samsung hat zum Beispiel einen Anteil von ca. 19 % und Apple von 15 %.³ In den letzten 5 Jahren hat die Handy Sparte MC einen kumulativen Verlust von 5 Billionen Won (3,75 Milliarden EUR) eingefahren.

LG Mobile Profit/Loss



All data via LG



4

QUELLEN:

³ <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/digitec/lg-verabschiedet-sich-aus-dem-handy-markt-17278227.html>

⁴ <https://techcrunch.com>

DER LEISTUNGSTREND DER MC BUSINESS DIVISION VON LG ELECTRONICS VON 2015 BIS 2020

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
MITARBEITER	7460	6790	5007	4014	3824	3449
UMSATZ IN MRD. EUR	10,8	9,8	8,9	5,9	4,5	3,9
BERIEBSERGEBNIS IN MIO. EUR	-36	-919	-541	-596	-762	-635
GLOBAL SHARE	3.10%	2.60%	2.50%	1.70%	1.30%	1.10%

5

Die Entscheidung kam nicht überraschend, bereits im Januar hat LG den Verkauf der Sparte in Betracht gezogen. Der Markt hat auf die finale Entscheidung positiv reagiert. Des Weiteren kündigt LG an, weiter an der Mobilfunktechnologie 6G zu entwickeln um die Wettbewerbsfähigkeit der anderen Geschäftsfelder zu festigen. ⁶

H&A GESCHÄFTSFELD

Das H&A Geschäftsfeld (Home Appliance & Air Solution) mit Haushaltsgeräten wie z.B. Kühlschränke, Waschmaschinen usw., ist das größte und umsatzstärkste Feld von LG Electronics. H&A wird voraussichtlich im ersten Quartal 2021 einen Umsatz von mehr als 6 Billionen WON (4,5 Milliarden EUR) erzielen und die Marke Whirlpool somit übertreffen und den weltweit stärksten Umsatz der Branche erzielen. In Bezug auf das Betriebsergebnis ist das Unternehmen seit mehreren Jahren die Nummer 1 der Welt. ⁷

VS GESCHÄFTSFELD

LG hat in den letzten 5 Jahren mehr als 4 Billionen WON (9 Milliarden EUR) in das VS Geschäft investiert. Dieser Betrag ist vergleich-

bar mit dem Hauptgeschäftsfeld H&A. Im 4. Quartal 2020 hat VS einen Umsatz von 1,4 Milliarden EUR erwirtschaftet und somit das Geschäftsfeld Smartphones MC übertroffen. Laut LG wird das VS Geschäftsfeld weiterwachsen, letztes Jahr hat es eine Wachstumsrate von 9 % überschritten. ⁸

Im Jahr 2020 gründete LG Electronics mit dem kanadisch-österreichischen Automobilzulieferer Magna ein Gemeinschaftsunternehmen um Komponenten für Elektroautos herzustellen. Das gemeinsam gegründete Unternehmen heißt „LG Magna e-Powertrain“ und ist ca. 1 Milliarde USD wert. Der Fokus liegt auf der Produktion von Hauptkomponenten für Elektroautos wie zum Beispiel Motoren oder Ladegeräte. LG Electronics besitzt 51 % der Firmenanteile, der Rest liegt bei Magna. ⁹

QUELLEN:

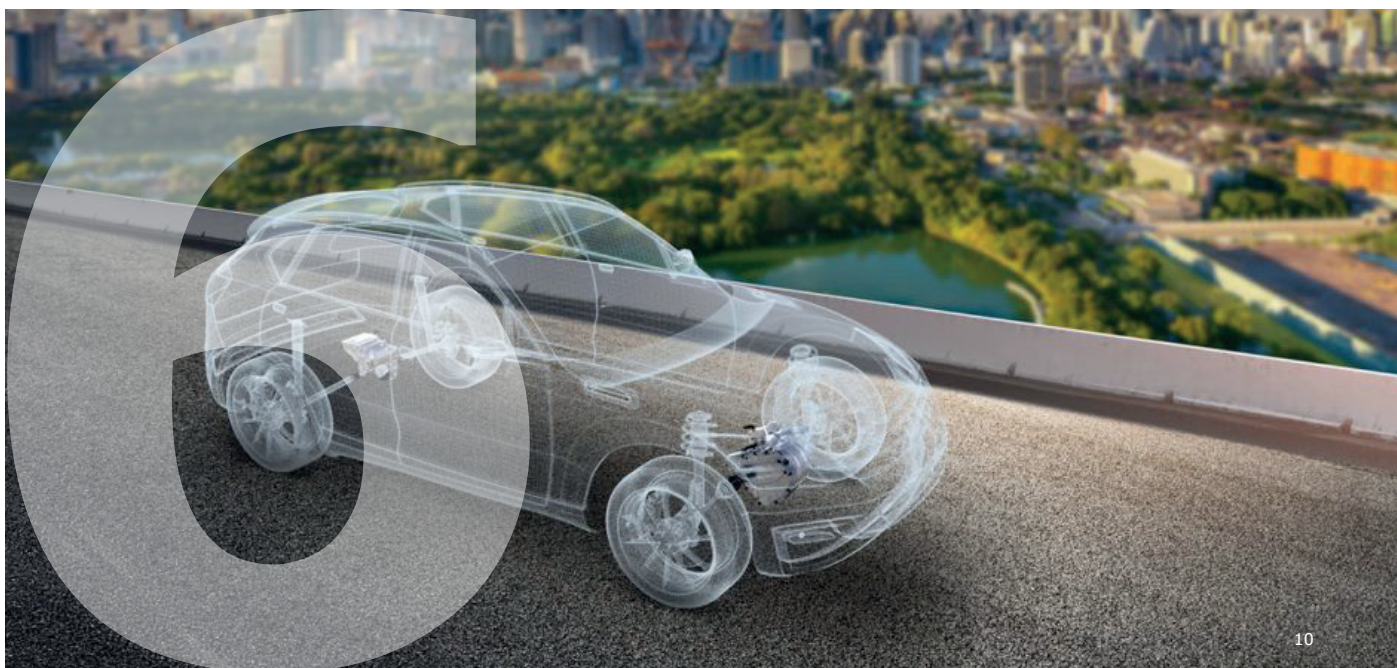
⁵ <http://dart.fss.or.kr/>

⁶ <https://www.manager-magazin.de/unternehmen/tech/samsung-konkurrent-lg-electronics-gibt-smartphone-sparte-auf-a-183adb06-9fa6-4f8e-b7c5-b66a249b25e8>

⁷ <https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2021031010544539447>

⁸ http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_business/990039.html

⁹ <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/bau-von-komponenten-fuer-elektroautos-lg-und-magna-gruenden-gemeinschaftsfirma-fuer-e-mobilitaet/26745780.html?ticket=ST-65536-VBIVhn2fzgo59SC-bOI-ap4>



10

HE GESCHÄFTSFELD

LG ist der zweitgrößte TV-Anbieter der Welt und einer der Top Marken für hochwertige OLED Fernseher. Trotz des Anstiegs der Panel Preise geht der Analyst Roy Kyung-tak von Eugene Investment & Securities davon aus, dass LG die Markterwartungen übertrifft, da der Verkauf von Premium OLED und UHD Produkte zunimmt. ¹¹

ZAHLEN

	2016	2017	2018	2019	2020
UMSATZ	43.172	48.219	47.288	47.770	47.116
EBIT	1.025	1.928	2.069	1.762	2.368
EBITDA	2.386	3.316	3.612	3.684	4.336
NETTOERGEBNIS IN MIO. EUR	60	1.355	956	24	1.466
KGV	57,03	5,18	3,64	163,54	5,17
DIVIDENDE (IN €)	0,18	0,14	0,23	0,22	0,30

12

FAZIT

Der Rückzug der Smartphone Sparte MC ist bei den Investoren gut angekommen. LG geht den Weg und löst sich komplett von der verlustreichen Sparte und legt den Fokus auf ihre gewinnbringenden Bereiche. Das VS Geschäft wächst dank des E-Autos Booms rasch und es wird in diesem Bereich viel investiert. Auch von der frühen Forschung am Mobilfunkstandard 6G kann LG zukünftig profitieren. Mit der Sparte H&A hat LG einen Burggraben und ist in dieser Branche einer der führenden Hersteller mit dem größten Umsatz.

QUELLEN:

¹⁰ <https://www.automobil-produktion.de/zulieferer/lg-und-magna-kuendigen-joint-venture-fuer-e-antriebe-an-116.html>

¹¹ <http://koreabizwire.com/lg-electronics-expects-best-ever-quarterly-earnings-in-q1/186710>

¹² <https://www.boerse-stuttgart.de/de-de/produkte/aktien/stuttgart/576798-lg-electronics-gdr/kennzahlen>



13



Bei Bekanntgabe der Zusammenarbeit mit Magna ist LG Electronics in kurzer Zeit an die 31 EUR gestoßen, seitdem befindet sich LG in einer Konsolidierung. Das alte „All-Time-High“ vom Januar 2006 liegt bei 25,93 EUR und dient als Support. Aus charttechnischer Sicht scheint LG Electronics „bullisch“ nach oben Auszubrechen zu wollen.

QUELLEN:

¹³ <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/bau-von-komponenten-fuer-elektroautos-lg-und-magna-gruenden-gemeinschaftsfirma-fuer-e-mobilitaet/26745780.html?ticket=ST-65536-VBIVhn2fzgo-59SCAtbOI-ap4>

DEPOTUPDATE UND BITCOIN GROUP

VON DAVID HÖHL

In dem letzten Goldesel Paper, welches vor 2 Wochen erschienen ist, habe ich vorgestellt, wie ich aktuell 10.000 € anlegen würde. Hättest du den Investmentideen gefolgt, hättest du binnen 2 Wochen 11,22 % gemacht. So wären aus deinen 10.000 €, 11.220 € geworden. Die genaue Wertentwicklung kannst du hier nachvollziehen:

ISIN	NAME	SUMME	KAUFKURS	ANTEIL IN % URSPRÜNGLICH	KURS 27.03	KURS 07.04	RENDITE NACH VERÖFFENTLICHUNG	MEINE RENDITE
DE000SD2UQL1	Call 17.12.21 TUI 5,8	2.500 €	0,88 €	5,00 %	0,55 €	0,70 €	27,27 %	-20,45 %
DE0005493092	Borussia Dortmund	650 €	5,26 €	6,50 %	5,50 €	5,185 €	-5,73 %	-1,43 %
DE000DDA4AA2	Call 17.09.21 LUFTHA. 11,5	1.000 €	1,11 €	10,00 %	1,14 €	1,50 €	31,58 %	35,14 %
AU000000BNO5	BIONOMICS	400 €	0,17 €	4,00 %	0,16 €	0,15 €	-6,25 %	-11,76 %
IT0000336518	Juventus Turin	500 €	0,79 €	5,00 %	0,77 €	0,797 €	3,44 %	0,82 %
DE000A1TNV91	Bitcoin Group	850 €	51,50 €	8,50 %	50,40 €	51,60 €	2,38 %	0,19 %
LU1296758029	Corestate Real Estate	600 €	13,91 €	6,00 %	13,76 €	14,79 €	7,49 %	6,33 %
US31188V1008	Fastly	750 €	\$ 70,10	7,50 %	\$ 64,11	\$ 67,74	5,66 %	-3,37 %
GB0031215220	Carnival	600 €	13,96 €	6,00 %	18,50 €	21,0 €	13,51 %	50,43 %
CA00288U1066	AbCellera	400 €	\$ 29,55	4,00 %	\$ 24,75	\$ 30,64	23,80 %	3,69 %
DE000GB7LSW8	Call 17.12.21 DAX 14800	950 €	7,90 €	9,50 %	9,36 €	11,26 €	20,30 %	42,53 %
	Cash	800 €		8,00 %				

11,22 %

8,33 %



Welche Veränderungen nehme ich nun vor? Ich verkaufe den DAX Call, da der DAX jetzt etwas heiß gelaufen ist und ich die 42 % gerne einsacke. Wenn die Titel in den Depots spürbar (4 % +) fallen, kaufe ich sie nach. In jeder Ausgabe erläutere ich hier kurz und knapp die Hauptgründe für ein Investment, welches den Weg in mein Portfolio gefunden hat.

Diesmal ist es die Bitcoin Group. Die Bitcoin Group betreibt einen Marktplatz für Kryptowährungen in Deutschland, welche man unter bitcoin.de findet. Bei jeder Transaktion, die zwischen den Marktplatzteilnehmern getätigt wird, verdient Bitcoin.de Geld. Marktplätze werden normalerweise mit 1-3 mal Außenumsatz (Gross Merchandise Volume) bewertet. Die Bitcoin Group ist lediglich mit 0,25 mal GMV bewertet. Während der größte Kryptomarktplatz der Welt „coinmarketcap“ für einen Unternehmenswert in Höhe von 50 bis 100 Milliarden EUR an die Börse gehen möchte, wird die Bitcoin Group lediglich mit 250 Millionen EUR bewertet. Coinmarketcap wurde von Binance in 2020 übernommen. Es wird geschätzt, dass Binance ca. 20 Millionen Kunden weltweit hat. Schätzungen gehen davon aus, dass die Bitcoin Group SE heute über eine Million Kunden hat (840.000 in 2019). Es ist einer der größten Kryptoplattformen in Europa.

Alleine die Bitcoinbestände, die die Bitcoin Group hält, sind 180 Millionen EUR wert. Somit schätzt die Börse den reinen Unternehmenswert der Bitcoin Group, welche eine Eigenkapitalquote von 77 % hat (2019) und bereits 2019 ein Ergebnis nach Steuern von 2,1 Millionen EUR (damals stand 1 Bitcoin bei 6.500 EUR), auf lediglich 70 Millionen EUR. Dazu kommt, dass es einer der wenigen Marktplätze ist, die noch nie gehackt wurden. Außerdem kann die Bitcoin Group ein attraktiver

Übernahmekandidat für Binance sein.

Der OMR Gründer Philipp Westermeyer geht davon aus, dass die Börse die Bitcoin Group aktuell so gering bewertet, u. a. weil der Gründer sehr zurückhaltend auftritt. Oliver Flaskämper, der Gründer, kündigte aber an, dass das Management hier in Zukunft etwas offensiver auftreten wird und er sich mehr und mehr zurückzieht. Ich persönlich denke, dass die Bitcoin Group bisher auch schlichtweg von Analysten und Marktbeobachtern übersehen wird, da sie in keinem großen Index gelistet ist. In der Zukunft halte ich es auch für realistisch, dass ihr Börsenwert steigt, da mehr und mehr Krypto ETFs aufgelegt werden, die im Zuge des ETF Booms vor allem von den Anlegern Zulauf erhalten, denen es zu kompliziert ist, sich eine Wallet zuzulegen. Ein Nachteil bleibt: Der Börsenkurs der Bitcoin Group korreliert stark mit den Kryptopreisen, insb. mit Bitcoin.

CHART DER BITCOIN GROUP SE AKTIE:



QUELLEN:

- <https://bitcoingroup.com/de/equity-story/kennzahlenuebersicht>
- <https://open.spotify.com/episode/0Q62Vrlc4mEJtwViByf9dA?si=5M9yyHMqQLCSk6OnjvHOcQ>
- <https://bitcoingroup.com/de/corporatenews/2021/bitcoin-group-se-verzeichnet-zuwachs-von-518-beim-eigenbestand-an-krypto-assets-auf-eur-170-mio>

MITGLIEDER INTERVIEW MIT HEIKO ODER

MITGLIEDER INTERVIEW

- 01** Wie heißt du? Discord-Name, Wie alt bist du? Woher kommst du? *Heiko Oder, 27 Jahre, Lichtenfels (Oberfranken)
In Discord bin ich meist eher stiller Beobachter und zu finden als Bifgo.*
- 02** Seit wann bist du an der Börse? *2016*
- 03** Was für ein Typ Börsianer bist du? Was ist deine Strategie? *Ich möchte ein regelmäßiges Einkommen (Dividenden, Trading) und steigendes Vermögen an der Börse erreichen. (Vor allem Wachstumsaktien, die von Megatrends profitieren)*
- 04** Was ist deine Lieblingsaktie/bestes Pferd im Stall? *Liebblingsaktie: Nike, weil geile Produkte, lässt einen ruhig schlafen und schöne Wachstumsraten, gute Performance in meinem Depot. (140%).
Beste Performance: Tesla bei ver16fachung zu 2/3 verkauft. Restposition Stand 08.03.21 bei 1050%+*
- 05** Was war deine beste & schlechteste Entscheidung an der Börse? *Im Corona Crash Stück für Stück Qualitätsaktien zu kaufen. Habe mich oft zu sehr auf fallende Aktien fokussiert (Irrglaube: „Kann ja nicht mehr tiefer fallen“).*
- 06** Was hast du daraus gelernt? *Mehr auf relative Stärke und Trends im Trading achten, im Langfristdepot bei antizyklischem Kaufen nicht zu früh reingreifen. (Beispiel Tourismusaktien Corona)*
- 07** Was würdest du deinem jüngeren Ich erzählen, wenn du in die Vergangenheit reisen könntest? *Geh nach Wuhan und Sorge dafür, dass diese Seuche nicht ausbricht.*
- 08** Wie bist du zu Goldesel gekommen? *Über das Interview beim Finanzrocker.
Dann über IG und Patreon zu Goldesel Premium.*
- 09** Welcher Channel ist dein Favorit? *Verified Trader und Riu´s Trading*
- 10** Wo siehst du dich börsentechnisch in 5 Jahren? *In der Selbstständigkeit als hauptberuflicher Trader/
Vermögensverwalter in eigener Sache.*
- 11** Was wünschst du dir in Zukunft von der Goldesel Trading & Investing Plattform? *Dass weiterhin so gut daran gearbeitet wird, die Plattform zu erweitern.*



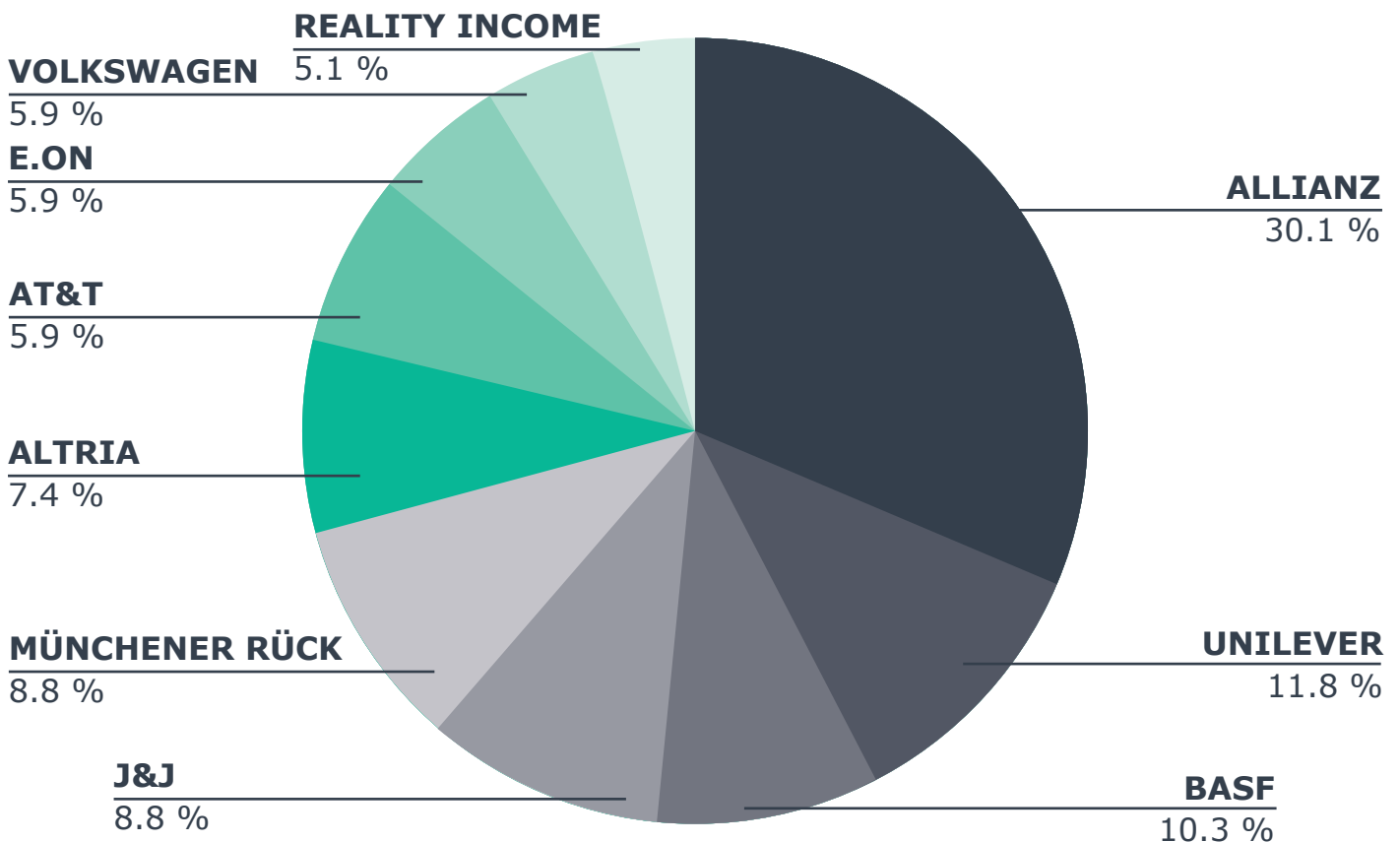
**HEIKO ODER
27 JAHRE**

DIVIDENDENAKTIEN

LIEBLINGS-DIVIDENDENAKTIEN DER GOLDESEL-COMMUNITY

Wir haben unsere Community gefragt, welches ihre besten Dividendenwerte sind. Entstanden ist eine Liste aus 83 verschiedenen Aktien mit über 250 Votes. Dabei sind Dividendenstars von der Allianz bis Welltower vertreten. Die TOP10 haben wir in der Grafik für euch aufbereitet.

Mit über 30 % der Stimmen ist die Allianz die mit weitem Abstand beliebteste Dividendenaktie in den Portfolios der Goldesel-Community. Ein Home Bias ist auch vorhanden, denn mit der BASF, Münchner Rück, E.ON und VW sind die Hälfte der TOP10 deutsche Aktien.



10 INSIDERKÄUFE

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
Encavis	06. April 2021	Aufsichtsrat	15,88 EUR	754.476 EUR
GEA Group	06. April 2021	Vorstand	35,6 EUR	83.000 EUR
GEA Group	06. April 2021	Vorstand	35,6 EUR	99.172 EUR
Deutsche Post	01. April 2021	Aufsichtsrat	46,58 EUR	55.011 EUR
Hugo Boss	01. April 2021	Vorstand	33,8 EUR	101.420 EUR
Beiersdorf	01. April 2021	Vorstand	77,2 EUR	10.422 EUR
RWE	31. März 2021	Vorstand	33 EUR	52.800 EUR
Siemens Healthineers	30. März 2021	Aufsichtsrat	45,5 EUR	455.390 EUR
Hugo Boss	29. März 2021	Vorstand	33,5 EUR	40.200 EUR
Siemens Healthineers	29. März 2021	Aufsichtsrat	45,9 EUR	229.389 EUR
LEG Immobilien	29. März 2021	Vorstand	112,3 EUR	147.701 EUR
CompuGroup	29. März 2021	Führungsperson	73,3 EUR	128.323 EUR
Siemens Healthineers	26. März 2021	Vorstand	46,2 EUR	101.520 EUR
RWE	26. März 2021	Vorstand	32,6EUR	60.431 EUR
CompuGroup	26. März 2021	Führungsperson	70,8 EUR	212.400 EUR
Siemens Healthineers	25. März 2021	Capital M. GmbH	45,3 EUR	565.888 EUR
Dürr	24. März 2021	Vorstand	34,8 EUR	69.640 EUR
RWE	23. März 2021	Vorstand	32,7 EUR	60.616 EUR
RWE	23. März 2021	Vorstand	32,7 EUR	99.990 EUR
RWE	22. März 2021	Vorstand	31,9 EUR	60.584 EUR
RWE	22. März 2021	Vorstand	31,9 EUR	99.973 EUR
CompuGroup	22. März 2021	Führungsperson	69,2 EUR	117.684 EUR
Telefonica Deutschland	19. März 2021	Vorstand	2,3 EUR	49.789 EUR

10

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
Delivery Hero	18. März 2021	Vorstand	107,1 EUR	5 Millionen EUR
Knorr-Bremse	18. März 2021	Vorstand	104,2 EUR	99.198 EUR
LEG Immobilien	17. März 2021	Vorstand	112,9 EUR	24.840 EUR
Knorr-Bremse	17. März 2021	Vorstand	104,3 EUR	100.149 EUR
MorphoSys	17. März 2021	Aufsichtsrat	75,9 EUR	22.770 EUR
MorphoSys	17. März 2021	Aufsichtsrat	23,4 USD	5.838 USD
KION	17. März 2021	Vorstand	77,7 EUR	77.677 EUR
Knorr-Bremse	16. März 2021	Vorstand	106 EUR	251.808 EUR
ProSiebenSat.1 Media	16. März 2021	Aufsichtsrat	21,6 USD	26.889 USD
Dürr	15. März 2021	Vorstand	34,8 EUR	69.640 EUR
LEG Immobilien	15. März 2021	Vorstand	111,6 EUR	24.543 EUR
LEG Immobilien	15. März 2021	Vorstand	111,9 EUR	500.576 EUR
Symrise	15. März 2021	Vorstand	99,6 EUR	29.890 EUR
KION	11. März 2021	Vorstand	78,3 EUR	78.312 EUR
Deutsche Lufthansa	11. März 2021	Vorstand	12 EUR	300.000 EUR
Hella	11. März 2021	Aufsichtsrat	52,5 EUR	524.882 EUR
HelloFresh	08. März 2021	Vorstand	56 EUR	33.615 EUR
KION	11. März 2021	Vorstand	78,3 EUR	78.312 EUR
Deutsche Lufthansa	11. März 2021	Vorstand	12 EUR	300.000 EUR
Hella	11. März 2021	Aufsichtsrat	52,5 EUR	524.882 EUR
HelloFresh	08. März 2021	Vorstand	56 EUR	33.615 EUR

VORSTELLUNG MITWIRKENDE



Michael Flender
Gründer Goldesel
Vollzeittrader seit 2005



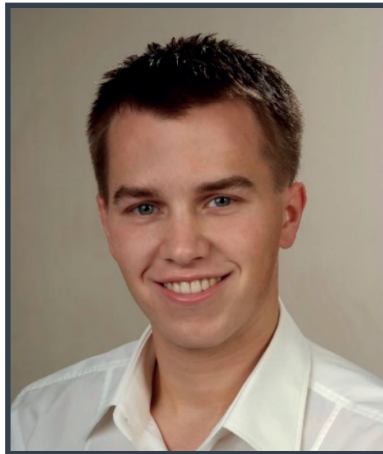
Matthias von Mitschke-Collande
Koordination der Inhalte und
Redakteur Swing Trading



David Höhl
Redakteur für Depotvorstellung
& Analyse Bitcoin



Dominik Maier
Redakteur für ARK Invest und
Wachstumsunternehmen



Johannes Brill
Redakteur Wochenrückblick &
Ausblick



Dieter Michalik
Redakteur für Stocks on Fire



Heyin und Philipp Hofmann
Redakteure für asiatische Firmen



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 tentsprechen 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 individuel-

len 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
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.