



GOLDESEL

TRADING & INVESTING

**350 MILLIONEN
ABONNENTEN
BIS 2024?
WIE DISNEY DEN
STREAMINGMARKT
AUF DEN KOPF
STELLEN MÖCHTE.**

GOLDESEL MAGAZIN

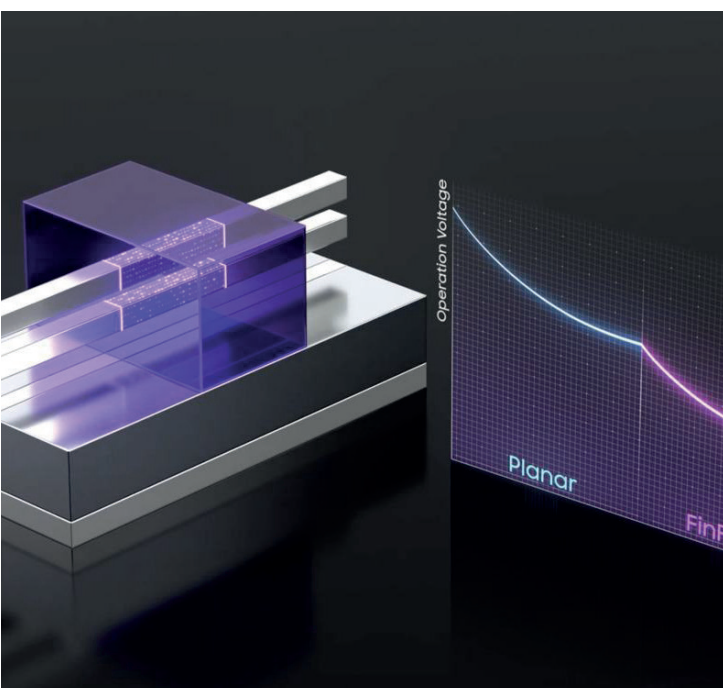
BEHAVIOURAL FINANCE & BITCOIN
UNTERNEHMENSANALYSE TSMC
DISNEY INTERVIEW MIT
SPOTIFY & UIPATH **CASHCOCKTAIL**

KW 18



INHALT

01 - VORWORT	S. 1
02 - WOCHENRÜCKBLICK KW18 & AUSBLICK KW19+20 2021	S. 2-6
03 - BEHAVIOURAL FINANCE & BITCOIN INKL. DEPOUTUPDATE	S. 7-9
04 - ARK INVEST REPORT TEIL 7	S. 10-13
05 - UN-ANALYSEN	
05.1 - DISNEY ANALYSE	S. 14-22
05.2 - SPOTIFY ANALYSE	S. 23-30
05.3 - UIPATH ANALYSE	S. 31-29
06 - SWING TRADING DEPOT	S. 40-41
06.1 - SWING TRADES	S. 42-45
06.2 - STOCKS ON FIRE	S. 46-49
07 - TSMC	S. 50-56
08 - SAMSUNG VS. TSMC	S. 57-60
09. INTERVIEW MIT CASHCOCKTAIL	S. 61-63
10 - INTERVIEW MIT LUCA	S. 64
11 - INSIDERKÄUFE	S. 65-66
12 - QUELLEN	S. 67-69
13 - VORSTELLUNG MITWIRKENDE	S.70
14 - HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND IMPRESSUM	S. 71-72



VORWORT

VON YUKI MEEH

Liebe Goldesel-Community,

wir befinden uns aktuell mitten in der Berichtssaison und merken schnell, dass die Unternehmen trotz starker Quartalszahlen nicht großartig weiter steigen und teilweise sogar abverkauft werden. Fehler werden nicht verziehen und große Freuden sprünge nach tollen Zahlen sind nicht häufig zu finden. Um das Ganze besser demonstrieren zu können, möchte ich auf die bereits gemeldeten Quartalszahlen eingehen. Stand 01. Mai haben bereits 303 der 500 Unternehmen aus dem S&P 500 ihre Quartalszahlen veröffentlicht. Davon haben 87,1 % die Analystenschätzungen übertroffen. Im vorherigen Quartal lag der Wert bei 76 % und der langjährige Durchschnitt steht bei 65 %. Daher kann gesagt werden, dass dieses Quartal sehr robust ausgefallen ist, jedoch keine neuen Impulse für den Aktienmarkt liefern konnte. Da stellt man sich die Frage, ob die Erholung schon vorweggenommen wurde und der Markt gegebenenfalls überhitzt ist und neue Kräfte sammeln muss. Wenn man sich beispielsweise den Dow Jones Transportation Index genauer ansieht, sieht man, dass sich der Index in der größten wöchentlichen Gewinnserie (13 Wochen in Folge positiv beendet) in seiner 120-jährigen Geschichte befindet. Mögliche Korrekturen in Form von fallenden Kursen oder in Form von Zeit (Seitwärtsphasen) sollten daher niemanden überraschen.

Auch saisonal bedingt können die

kommenden Wochen/Monate möglicherweise ungemütlich werden. Der Spruch: „Sell in May and go away but remember to come back in September“ fasst das ganze sehr gut zusammen. Der Mai ist einer der schwächeren Börsenmonate, seit 1964 konnte der S&P 500 in diesem Monat durchschnittlich um 0,2 % steigen und notierte gegenüber des Vormonats in 58 % der Fälle höher. Historisch gesehen erzielt der S&P 500 in den Monaten zwischen Mai und Oktober seit 1950 durchschnittlich nur rund 1,7 %. Somit ist es die schwächste 6-Monats-Periode des Index. Betrachtet man jedoch die kurzfristige Vergangenheit, so hat der S&P 500 seit 2011 in diesem Zeitraum eine durchschnittliche Rendite von 3,8 % erzielen können und in 80 % der Fälle notierte der Index nach diesen 6 Monaten höher. Ein weiterer positiver statistischer Punkt kann der starke April sein. Steigt der S&P 500 wie in diesem Jahr im April um mehr als 5,0 % so war in den letzten 9 von 10 Fällen der Mai ebenso positiv. Dies ist natürlich keine Garantie für das aktuelle Jahr, man sollte das dennoch im Hinterkopf behalten.

Mögliche Kursrücksetzer könnten neue Chancen bieten, um sich in tolle Qualitätsunternehmen einzukaufen, da die grundlegenden Rahmenbedingungen eigentlich passen sollten. Sei es das Geldmengenwachstum der Notenbanken, die anhaltende Wirtschaftserholung oder die robusten Quartalszahlen der Unternehmen.

WOCHENRÜCKBLICK KW18 & AUSBLICK KW19+20 2021

VON JOHANNES BRILL

WOCHENRÜCKBLICK KW 18

Am Montag sind wir schwungvoll in die neue Woche und in den Aktienmarktmonat Mai gestartet. Zu Beginn der Woche hatten die Anleger vor dem statistisch gesehen eher schwächeren Börsenmonat Mai keine Angst gezeigt. Der deutsche Leitindex zog um fast 0,7 Prozent auf 15.236 Punkte an. Damit setzt sich gleich zu Wochenbeginn die positive Tendenz fort. Im April hatte der deutsche Leitindex knapp ein Prozent zugelegt. Seit Jahresbeginn beträgt das Plus sogar knapp über elf Prozent.

Im weiteren Verlauf ging es zunächst deutlich bergab. Der DAX konnte die wichtige Unterstützungsmarke bei 15.000 Punkten nach der Aussage von US-Finanzministerin Janet Yellen über die Möglichkeit steigender Zinsen nicht mehr verteidigen. Doch die Gegenbewegung ließ nicht lange auf sich warten und trieb den Leitindex wieder über 15.000 Punkte. Das ständige Hin und Her zeigt die Nervosität der Anleger. Trotz der robust verlaufenden Berichtsaison ergibt sich kein klarer Trend. Die guten Ergebnisse scheinen im Vorfeld bereits überwiegend eingepreist. Folgender Chart zeigt das Auf und Ab des DAX während der vergangenen Handelswoche.



Zum Ende der Woche hin schafft der DAX mit Rückenwind aus den USA nochmal die Wende und zieht Richtung Norden. Der deutliche Kurseinbruch vom Dienstag nach dem „Yellen-Schock“ wurde sogar aufgeholt. Somit geht eine volatile Handelswoche versöhnlich zu

Ende. Am Ende der Woche schloss der deutsche Leitindex bei 15.399 Punkten. Auslöser für die gute Stimmung am Freitag waren die schwächer als erwarteten ausgefallenen Beschäftigungszahlen am US-Arbeitsmarkt im April.

Auch auf der anderen Seite des großen Teichs hat der Mai nach einem freundlichen Börsenmonat April vielversprechend begonnen. Neben dem Dow Jones legte auch der breiter gefasste S&P 500 am ersten Handelstag des Monats zu. Vor allem Transport-, Industrie- und Finanztitel waren gefragt. Das Interesse an Tech-Aktien ließ nach, sodass der technologielastige Nasdaq 100 zu Beginn der Woche um 0,4 Prozent nachgab.

Die aktuelle Kauflaune konnte auch im weiteren Handelsverlauf nicht getrübt werden. Weder enttäuschende Konjunkturdaten noch der Mangel bei Rohstoffen und elektronischen Bauteilen zeigten signifikante negative Auswirkungen. Doch wie groß die Unsicherheit der Anleger aktuell ist, zeigte sich nach den Aussagen der amtierenden Finanzministerin und Ex-Notenbankchefin Janet Yellen. Sie hatte überraschend ausgesprochen, was so mancher wohl schon länger befürchtete. Nach ihrer Einschätzung sind womöglich höhere Zinsen nötig, um ein Überhitzen der US-Wirtschaft im Zuge der massiven Investitionsprogramme von Präsident Joe Biden zu ver-

hindern. Mit dieser Aussage schickte sie die Börsen erst einmal auf Talfahrt. Kurze Zeit später relativierte Yellen ihre Aussage jedoch wieder. Es zeigt deutlich wie fragil die aktuelle Phase ist.

Im Verlauf der Woche konnten sich insbesondere die Standardwerte des S&P500 sowie des Dow Jones von Yellens Aussagen erholen. Die schwächeren Daten vom US-Arbeitsmarkt sorgten auch bei den amerikanischen Leitindizes für steigende Kurse am letzten Handelstag der Woche. Sowohl der Dow Jones als auch der S&P markierten neue Höchststände. Auch die Technologiebörse Nasdaq konnte deutlich um 1,3 Prozent zulegen. Im Allgemeinen scheint die Luft etwas aus den Märkten zu sein. Während der gesamten Handelswoche halfen in den meisten Fällen auch gute Unternehmensergebnisse nicht, da bereits im Vorfeld der Berichtsaison vieles eingepreist war und die Erwartungshaltung sehr hoch gewesen ist. Die Börse aber braucht weitere positive Überraschungen, um auf das derzeit hohe Niveau weiter draufzusatteln und weitere Kursanstiege zu gerechtfertigen.

TOPS UND FLOPS KALENDERWOCHE 18

DAX
15.399

+1,33

TOPS

Covestro
58,02 € (+6,98%)

ÉON
10,57 € (+4,10%)

SAP
BASF € (+4,91%)

FLOPS

Delivery Hero
125,25 € (-10,97%)

Siemens Energy
26,23 € (-7,27%)

Infineon
32,5 € (-6,87%)

NASDAQ 100
13.716

- 2,55 %

TOPS

Amgen
252,65 \$ (+7,06%)

eBay
59,65 \$ (+4,90%)

Gilead Sciences
66,7 \$ (+4,22%)

FLOPS

Peloton
85,02 \$ (-15,28%)

Dexcom
360,08 \$ (-15,26%)

Okta
236,77 \$ (-14,33%)

1

AUSBLICK KW 19+20

Nach einer volatilen und nervenaufreibenden Handelswoche haben sich die Leitindizes versöhnlich ins Wochenende verabschiedet. Insbesondere die schwächeren Daten vom US-Arbeitsmarkt sorgten für steigende Kurse. Die Angst vor höheren Zinsen ist daher kurzfristig kein Thema mehr. Was im ersten Moment wie ein Widerspruch klingt, folgt eine klare Börsenlogik.

Mit deutlich unter den Erwartungen liegenden Arbeitslosenzahlen sinkt die Angst vor einer möglichen Überhitzung der Wirtschaft. Die Arbeitslosenquote stieg erstmals seit einem Jahr wieder auf 6,1 %. Die Erwartungen lagen bei 5,8%. Bei einer möglichen Überhitzung müsste die Notenbank mit höheren Zinsen entgegen wirken, was Gift für die Aktienmärkte, insbesondere für den Technologiesektor mit seinen hohen Forschungs- und Investitionskosten ist.

Doch aufgeschoben ist an dieser Stelle nicht aufgehoben. Die US-Notenbank hat in jüngerer Vergangenheit wiederholt klargestellt, dass sie an der Zinsschraube drehen wird, wenn der Arbeitsmarkt positive Signale sendet. Die Aussage von US-Finanzministerin Janet Yellen kann hierzu als erster „Testballon“ interpretiert werden. Auf die Aussagen von Yellen kam es zu deutlichen Kursausschlägen, was auf eine gewisse Nervosität hindeutet. Auch in den kommenden Wochen steht das Thema Inflation im Fokus. Bereits am Mittwoch können die aktuellen US- Inflationsdaten eine Basis für Diskussionen bieten.

Die Anleger setzen weiterhin auf einen starken Konjunkturaufschwung. Dies wird unter anderem von stabilisierenden oder fallenden Fallzahlen von COVID-19 Erkrankungen in ganz Europa unterstützt. Weniger Fallzahlen und mehr geimpfte Menschen erlauben es den Regierungen die Restriktionen zu lockern und somit auch die wirtschaftlichen Aktivitäten zu beschleunigen. Der Weg und die Aussicht zu einem normalen Alltag spiegelt sich auch in der Entwicklung des deutschen Leitindex DAX wieder.

Der seit November geltende Aufwärtstrend wurde im Wochenverlauf durch ein Anlaufen der unteren Trendlinie erneut bestätigt. Diese bullische Bestätigung lässt Hoffnungen auf weitere Kursgewinne zu, welche auf der Oberseite kurzfristig bis 15.911 Punkte reichen können. Bei diesem Kursniveau würden sich sowohl das „Broadening Top“, welches auch als Megaphon bekannt ist, vervollständigen, als auch einige statistische Zielzonen aus der Vergangenheit erreicht werden. Die genannte Zielzone stammt vor allem von Fibonacci Extensions und ABC-Mustern, auf welche im Folgenden nicht weiter eingegangen werden soll.

Die nach oben offenen Möglichkeiten gehen mit nach unten gerichteten Risiken einher. Ein Blick auf das Bollinger Band verrät uns eine bevorstehende größere Bewegung. Das Bollinger Band (im Sinne der Übersichtlichkeit nicht in der Abbildung enthalten) ist zuletzt sehr verengt, welches meist eine impulsive Kursbewegung zur Folge hat. Eine Richtungstendenz ist aktuell schwer zu erkennen, da die mittlere Bollinger-Linie aktuell horizontal verläuft.



Auf Grund der Charakteristik des Bollinger Bands, sowie der des Broadening Tops müssen Marktteilnehmer in den kommenden beiden Handelswochen große Vorsicht walten lassen. Eine impulsive Bewegung kann sowohl das Erreichen des oben genannten Ziels bei 15.911 Punkten, als auch einen Bruch des Aufwärtstrends zur Folge haben.

Ein Zwischenhalt bei 15.724 Punkten während eines Anstiegs wäre keine Überraschung, sondern wird als kleine Bestätigung der Bullenstärke gewertet. Ein Indikator für einen weiteren Anstieg ist ein Bruch des Allzeithochs bei 15.496 Punkten.

Ein Kursverfall hätte mittelfristig negative Folgen auf das Chartbild des Deutschen Leitindex. Der seit November anhaltende Aufwärtstrend nimmt aktuell die Form

eines aufsteigenden Keils an. Dieser wird im Regelfall nach unten hin verlassen. Ein kurzfristiger Kursverfall würde zum Bruch des Aufwärtstrends und somit zum Verlassen des Keils in Richtung Süden führen. Ein klarer Indikator für dieses Szenario ist ein Schlusskurs unter 15.109 Punkten. Nach unten erscheinen dann Zielbereiche um 13.310, 13.795 und 14.408 Punkte als attraktiv.

Saisonal betrachtet startet für die Börsen mit dem Monat Mai eine schwächere Jahreszeit, die bis in den Spätsommer dauert. Nach einem gutem Jahresstart ist der Mai oft ein Zeitpunkt, an dem die Bullen pausieren und ihre erzielten Gewinne vom Tisch nehmen.

Eine wichtige Information zur kommenden Handelswoche. Trotz Feiertag „Christi Himmelfahrt“ hat die deutsche Börse am Donnerstag geöffnet.

WIRTSCHAFTSDATEN UND QUARTALZAHLEN

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

KALENDERWOCHE 19

Datum	Europa	Nordamerika
10.05.2021	Sentix Investorvertrauen 05/21	-
	Aurubis, Wacker Neuson, Deutsche Pfandbrief, BioNTEch	JD.com, The Trade Desk
11.05.2021	ZEW-Konjunkturerwartungen 05/21	USA: API-Ölbericht (Woche)
	Fraport, Nordex, Eon, Bilfinger, Evotec, 1&1 Drillisch, Jenoptik, Dürr, Bechtle, Va-Q-Tec, Home24, Hochtief	Electronic Arts, Palantir
12.05.2021	DEU: Verbraucherpreise 04/21	USA: Verbraucherpreise 04/21 USA: Realeinkommen 04/21
	Allianz, Commerzbank, RWE, Varta, SMA Solar, Hapag-Lloyd, Zooplus, Aurelius, ProSiebenSat. 1, Salzgitter, Schaeffler, Süss Microtec	Sonos, Bumble
13.05.2021	DEU: Bundeswirtschaftsministerium, Monatsbericht 05/21	USA: Erzeugerpreise 04/21 USA: Erstanträge Arbeitslosenhilfe
	-	Walt Disney
14.05.2021	-	USA: Im- und Exportpreise 04/21 USA: Einzelhandelsumsatz 04/21 USA: Industrieproduktion 04/21 USA: Uni Michigan Verbrauchervertrauen 05/21
	Knorr Bremse, Encavis, Borussia Dortmund	-

1

KALENDERWOCHE 20

Datum	Europa	Nordamerika
17.05.2021	-	USA: Empire State Index 05/21
	Ryanair	-
18.05.2021	EUR: BIP Q1/21	USA: Baugenehmigungen (Apr)
	Dermapharm, SFC Energy	Walmart, Take Two
19.05.2021	EUR: Verbraucherpreise 04/21	-
	Auto1Group, Porsche SE	Cisco System
20.05.2021	DEU: Erzeugepreise 04/21	USA: Philly Fed Index 05/21 USA: Erstanträge Arbeitslosenhilfe USA: Frühindikator 04/21
	Bouygues, Instone Real Estate, CTS Eventime	Applied Materials
21.05.2021	DEU: Einkaufsmanagerindex (EMI) Verarbeitendes Gewerbe	USA: Einkaufsmanagerindex (EMI) Gesamtindex (Mai)

1

BILDQUELLE:

¹ Darstellung selbst erstellt



BEHAVIOURAL FINANCE & BITCOIN INKL. DEPUTUPDATE

VON DAVID HÖHL

BEHAVIOURAL FINANCE

Immer wieder fällt mir auf, dass Investoren, inklusive mir, irrational und nicht zahlenbasiert argumentieren, wenn es um Positionen in ihrem eigenen Portfolio geht. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn ein Investor mit einer Aktie schon eine erhebliche Rendite erwirtschaftet hat. Das hat man insbesondere im Februar bei vielen Tech Highflyern gesehen, dessen fundamentale Bewertung durch die Decke schoss wie z. B. Plug Power oder Tesla. Beide verlieren seit Ende Februar deutlich an Wert. Tesla ist aktuell über 15 % unter dem Kurs aus Ende Februar und Plug Power sogar über 40 %. Beide performen seitdem somit deutlich schlechter als beispielsweise der DAX. Auch verteidigen Investoren oft Positionen, die tief zweistellig im Minus sind und seit vielen Monaten, zum Teil Jahren, einen deutlichen Abwärtstrend aufweisen. Aber woran liegt das? Wie schaffst du es bessere Entscheidungen zu treffen?

1. Eigene Aktien überbewerten

Menschen bewerten ihren eigenen Besitz, nicht nur im Fall von Aktien, generell höher als den identischen Besitz anderer Menschen. Der Schweizer Bestsellerautor Rolf Dobelli beschreibt in seinem sehr lesenswerten Buch „Die Kunst des klaren Denkens“, wie er ein Angebot in Höhe von 65.000 EUR für einen gebrauchten

BMW ablehnte, welchen er 2 Wochen zuvor für 50.000 EUR kaufte. Den selben Fehler machen Aktionäre, die sich an ihre Aktien klammern, auch wenn diese fundamental immer schlechter aussehen.

2. Verlustaversion & Ankereffekt

Ein weiterer Grund, wieso Aktionäre zwanghaft an ihren Aktien festhalten ist die Verlustaversion. Man will keinen Verlust realisieren, da dies vom Gehirn als Schmerz wahrgenommen wird. Die meisten Händler von Knock Out Zertifikaten machen Verluste an der Börse. Ich kenne keinen der durch Knock Outs langfristig Geld verdient oder gar den Markt schlägt. Die wenigsten Knock Outs werden bei einem Wertverlust von 90 % oder mehr verkauft, obwohl es allein aufgrund des dann extrem hohen Hebels extrem wahrscheinlich ist, dass es zu einem Knock Out Ereignis kommt. Wenn man die betroffenen Trader fragt, wieso sie denn nicht spätestens jetzt verkaufen, sagen sie „Ja jetzt ist es eh egal“. Die selbe Argumentation hatten viele Investoren bei Wirecard nachdem die Aktie sehr stark gefallen war. Die Hoffnung keimt auf, dass die Aktie sich wieder in Richtung des Allzeithochs entwickelt. Dieses Preisniveau dient als Anker. Aus diesem Grund werden Verliereraktien oft viel zu lang gehalten. Das zeigt sich auch an

dem fatalen Satz „Ich warte wieder bis die Aktie im Plus ist, dann verkaufe ich sie“. Besser kann die Verlustaversion nicht ausgedrückt werden. Die entscheidende Frage sollte immer sein „An welchem Ort ist mein Kapital am besten aufgehoben?“. Das ist in den meisten Fällen nicht bei der Aktie, die sich seit Jahren abwärts bewegt. Man sollte sich regelmäßig sein Depot ansehen und fragen: „Würde ich die Aktie jetzt wieder kaufen?“.

3. Winners Curse – Wieso du nicht nach IPOs kaufen solltest

The Winner's curse (deutsch: der Fluch des Gewinners) besagt: Der Gewinner einer Auktion ist meist der eigentliche Verlierer. Industrieanalysten stellten fest, dass die Firmen, die regelmäßig als Gewinner aus Ölfeldauktionen hervorgingen, systematisch zu viel bezahlten und Jahre später danach zu Grunde gingen. Wieso passiert uns sowas? Unsere kompetitive Ader wird getriggert, wir wollen gewinnen, koste es was es wolle. Dieses Phänomen beobachte ich auch häufig bei Börsengängen. Zeichnungsgewinne sind oft kurzfristig möglich insbesondere in Bull Märkten wie aktuell. Dies hat man z. B.

bei Auto1 und Coinbase gesehen. Danach fallen die Aktien oft deutlich. Die Investoren trennen sich dann aber nicht rechtzeitig aufgrund der Überbewertung des eigenen Besitzes. Nachdem Auto1 kurz nach dem Börsengang einen Zeichnungsgewinn von über 40 % verzeichnete und bei 53 EUR stand, stehen sie 3 Monate später 11 % niedriger. Ein ähnliches Szenario ist bei Coinbase zu betrachten. Dieses Phänomen ist einer der Gründe, wieso der erfolgreiche Investor Ken Fisher IPOs übersetzt mit „it's probably overpriced“. Mehrere Studien zeigen, dass die Performance von Aktien direkt nach dem IPO sehr schlecht ist. Viele zeigen sogar eine Underperformance über 5 Jahre. Ken Fisher erklärt die Underperformance unter anderem damit, dass die Investmentbanken, die an dem IPO beteiligt sind, stark incentiviert sind einen möglichst hohen Preis zu nennen, da sie dann mehr verdienen und das Management des Unternehmens, welches an die Börse geht, sich geschmeichelt fühlt. Er sagt auch, dass Märkte die overpriced sind sich dadurch kennzeichnen, dass es sehr viele IPOs gibt. Wenn man sich aktuell den SPAC Hype anguckt, kann man also zurecht hinterfragen, ob die Märkte nicht etwas heiß gelaufen sind.

BITCOIN

Zu Beginn diesen Jahres stand ich Krypto noch sehr kritisch gegenüber. Je mehr ich mich mit Bitcoin und Krypto generell beschäftige, desto mehr Anwendungsbeispiele und Mehrwert sehe ich. Folgend meine 6 Gründe, wieso Bitcoin in jedes Portfolio muss:

1. Inflationsfreie Währung und mehr Anwendungen

Die Zielinflation der EU liegt bei circa 2 % pro Jahr. Somit entwertet unsere Kaufkraft jedes Jahr um ungefähr 2 %. Da Bitcoin auf eine Anzahl von 21 Millionen begrenzt ist, können nicht beliebig mehr entstehen, anders als bei unserem Fiat Geld. Immer mehr Unternehmen im Payment Bereich wie z. B. PayPal erkennen das und bieten Zahlungen mit Bitcoin an, was der Währung zu mehr Kreditabilität verhilft. Auch mehrere Startups bieten ihren Mitarbeitern an, zum Teil in Bitcoin bezahlt zu werden.

2. Verbote funktionieren nicht

Kritiker wenden oft ein, dass Bitcoin verboten werden könnte. Verbote wie in Nigeria zeigen aber, dass Bitcoin nur umso mehr gehandelt wurde, da die Skepsis gegenüber der Regierung durch das Verbot noch deutlicher zunahm. Ein generelles Unterbinden war nicht möglich.

3. Bitcoin zählt für jüngere Generationen als neues Gold

Für die heranwachsende Generation ist es vollkommen normal, dass Vermögensgegenstände rein digital sein können. Das market cap von Bitcoin liegt bei 5,8 Mrd. USD, während Gold bei über 11 Mrd. USD liegt.

4. Bitcoin ist eine starke Marke

Marketing Experte Philipp Westermeyer machte kürzlich in seinem OMR Podcast eine triviale aber wichtige Bemerkung: Bitcoin ist eine star-



ke brand. Immer mehr einflussreiche Personen sprechen sich für Bitcoin aus. Auch immer mehr Unternehmen legen ihr Kapital in Bitcoin an. Darüber hinaus gibt es immer mehr Blockchain-Anwendungen insbesondere im Fintech Bereich. Da viele Blockchain sofort mit Bitcoin in Verbindung bringen, sorgt das für zusätzlichen Auftrieb.

5. Mehr und mehr Neobroker bieten Bitcoin an

Einen zusätzlichen boost wird es für Bitcoin geben, wenn vermehrt junge Investoren günstig in Bitcoin investieren können. Viele von ihnen empfinden aktuelle Anbieter wie Binance als zu komplex. Dies ist bald der Fall, da unter anderem Trade Republic und Scalable Capital in naher Zukunft Bitcoin anbieten werden.

PORTFOLIOUPDATE & AUSBLICK

Ich habe im vergangenen Monat keine großen Veränderungen vorgenommen, außer, dass ich noch mehr Kapital in Reisetitel investiert habe. Nach wie vor bin ich sehr bullish was den Reisesektor angeht. Mein größter Titel aktuell im Depot ist TUI, gefolgt von Lufthansa. Die Call Optionsscheine, die ich in einer der vorherigen Ausgaben erwähnt habe, haben im letzten Monat circa 50 % erzielt. Ich bin der Meinung, dass sie nochmal weitere 30 % - 40 % steigen werden.

TUI Optionsschein: DE00SD2UQL1 Lufthansa Optionsschein: DE00DDA4AA2

Wem Optionsscheine noch zu wild sind, wird meiner Meinung nach auch mit Aktien hier zweistellige Renditen in 2021 erzielen. Coinbase, die Bitcoin Group und Viacom halte ich ebenfalls weiterhin für günstig bewertet (siehe vorherige Ausgaben).

Ich gehe davon aus, dass wir bis Ende Q3 nochmal einen Boom erleben werden, da Covid immer weiter zurückgedrängt wird. Insbesondere Reiseaktien und Valuetitel werden davon profitieren. Die Kursanstiege für Tech werden aufgrund der hohen Bewertungen und einem Abklingen der „stay at home economy“ eher abflachen. Danach halte ich eine Korrektur für wahrscheinlich. Ich gehe davon aus, dass der DAX bis Ende 2021 zumindest temporär über 16.000 Punkten steht.

BILDQUELLE:

¹ <https://www.pexels.com/de-de/>

ARK INVEST REPORT BIG IDEAS TEIL 7

VON DOMINIK MAIER

In der letzten Ausgabe der Big Ideas Reihe sind wir auf den Zukunftstrend digitale Geldbörsen eingegangen und haben uns angesehen, welche Marktchance uns dadurch erwartet und welche Unternehmen letztendlich davon profitieren.

In dieser Reihe gehen wir auf das Thema Bitcoin Fundamentals ein. Wenn alle S&P 500 Unternehmen 1 % ihres Bargeldes für Bitcoin verwenden würden, so würde sich der Preis nach Schätzungen von ARK um ca. 40.000 USD erhöhen. Doch wie bewertet ARK den Bitcoin? Wie stark sind die sogenannten Netzwerkeffekte? Was ist DeFi und Ethereum?

KURZÜBERBLICK BITCOIN

Bitcoin gilt als die älteste Kryptowährung der Welt, dessen Konzept erstmals am 31. Oktober 2008 im sogenannten Bitcoin Whitepaper vom Pseudonym Satoshi Nakamoto veröffentlicht wurde. Das Konzept basiert auf der Basis eines dezentral organisierten Buchungssystems, wobei die Zahlungen kryptografisch legitimiert und über ein Netz gleichberechtigter Rechner peer-to-peer abgewickelt werden. Anders als beim klassischen Bankensystem, wo ein Clearing der Geldbewegungen notwendig ist. Das Bitcoin-Netzwerk hat mit großem Abstand die meisten Netzwerkteilnehmer und gilt daher als sicherste, stabilste und zensurresistenteste Kryptowährung.

Die maximal verfügbare Bitcoin Anzahl ist auf 21 Millionen begrenzt und ist daher deflationär. Das Netzwerk, auf dem Bitcoin basiert, wird auch als Bitcoin Blockchain bezeichnet. Eine Blockchain ist eine kontinuierlich erweiterbare Liste von Datensätzen, auch Blöcke genannt, die mittels kryptografischer Verfahren miteinander verkettet sind. Jeder Block enthält dabei einen kryptografisch sicheren „Hash“ (Streuwert) des vorhergehenden Blocks, einen Zeitstempel und Transaktionsdaten. Die neuen Blöcke entstehen durch sogenannte „Miner“ (Proof-of-Work), welche ihre Rechenkapazität zur Verfügung stellen um eine Transaktion zu validieren. Im Gegenzug erhalten diese als Belohnung eine Form von Bitcoin.

Nun gibt es noch das „Bitcoin Halving“ wodurch die Belohnung, die Miner beim Bitcoin Mining erhalten, halbiert wird. Das Halving findet ungefähr alle 4 Jahre statt. Während die Belohnung beim Mining am Anfang noch bei 50 Bitcoin pro Block lag, erhalten Miner mittlerweile nur noch 6,25 Bitcoin. Dadurch sinkt die Anzahl an neuen Bitcoin, die auf den Markt kommen, alle 4 Jahre. Das letzte Halving fand am 11. Mai 2020 statt.

DIE NETZWERKEFFEKTE WURDEN STÄRKER

Als der Preis des Bitcoins ein Allzeithoch erreichte, ergab die Untersuchung von ARK, dass die Netzwerkgrundlagen weiterhin gesund waren und die Unterstützung zunahm.

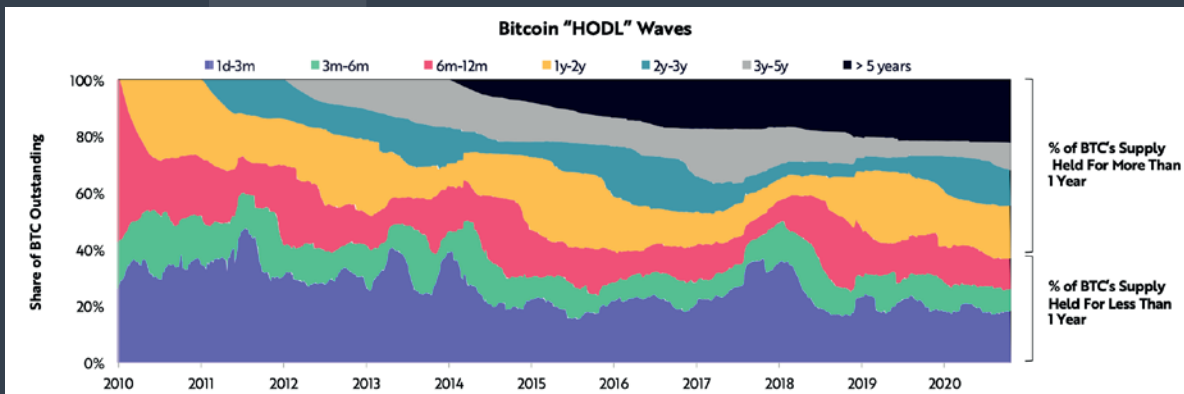


BILDQUELLEN:

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

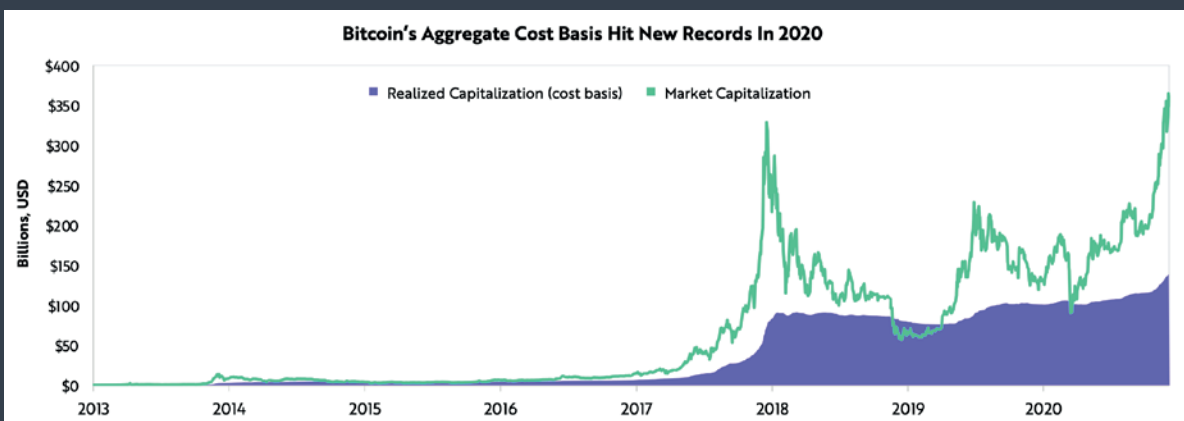
Unternehmen wie Square und Tesla (leider nicht abgebildet, da die Grafik etwas älter ist) haben einen Teil ihres Barvermögens in den Bitcoin diversifiziert, während ebenfalls Square oder auch PayPal einen Service zum Kauf von Kryptowährungen anbieten. Dadurch verstärkt sich das Netzwerk weiter und viele Marktteilnehmer werden mittlerweile zu langfristigen Anlegern.

ARK behauptet, dass bis November 2020 rund 60 % der Bitcoin-Anleger ihre Anteile in mehr als einem Jahr nicht bewegt haben. Dies dient als Beweis für die langfristige Ausrichtung des Marktes und einer Inhaberbasis mit stärkerer Überzeugung. Die Marktteilnehmer waren laut ARK noch nie so langfristig fokussiert.



Die realisierte Kapitalisierung von Bitcoin, ein Maß für die Kostenbasis eines Inhabers, hat ein Allzeithoch erreicht. Eine wachsende Kostenbasis deutet darauf hin, dass frühe Anleger Gewinne mitnehmen, während neuere Anleger

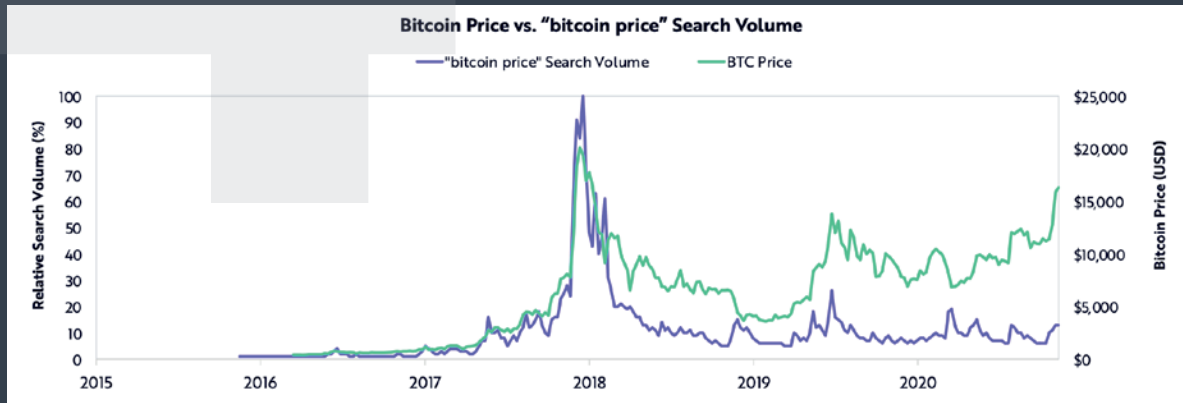
Positionen aufbauen und höhere Preisstützungsniveaus schaffen. In der folgenden Grafik erkennen wir, dass die Gesamtkostenbasis des Bitcoins im Jahr 2020 einen neuen Rekord erreichte.



DER BITCOIN-HYPE IM VERGLEICH ZU 2017

Der Bitcoin startete im Jahr 2017 mit einem Wert von unter 1.000 USD und hatte eine Marktkapitalisierung von gerade einmal 15 Milliarden USD. Zum Jahresende erreichte der

überschritt des Bitcoins erstmalig die Marke von 20.000 USD. Der Hype zu dieser Zeit war enorm, wenn man sich das Suchinteresse des Bitcoins zur damaligen Zeit ansieht.



Mittlerweile ist das Suchinteresse im Verhältnis zum Preisanstieg gering. Als sich der Preis einem Allzeithoch näherte, lag das Google-Suchinteresse von Bitcoin bei 15 % seines Allzeithochs. Ein weiterer Punkt zur Nachhaltigkeit des derzeitigen Anstiegs des Bitcoins?

ETHEREUM UND FINANZIELLE EXPERIMENTE

KURZÜBERBLICK ETHEREUM

Ethereum ist eine quelloffene Softwareplattform, bei der das dynamische und dezentrale Computing im Vordergrund steht und von den Erfindern Vitalik Buterin und Gavin Wood entwickelt wurde. Ähnlich wie der Bitcoin basiert Ethereum auf dem Konzept der Blockchain-Technologie. Ethereum ist aber keine reine Kryptowährung, sondern dient mit erweiterten Funktionen wie Smart Contract als dezentrales Ökosystem für Blockchain-Projekte aller Art.

Aus diesem Grund kann Ethereum auch als offenes Protokoll bzw. Baukasten für dezentrale Anwendungen bezeichnet werden. Im Gegensatz zum klassischen und im Internet weiterverbreiteten Client-Server-Konzept, bei dem Daten zentral auf Servern von großen Internetfirmen oder in der Cloud gespeichert werden, sind die Daten bei Ethereum dezentral auf Geräten rund um die Welt verteilt, öffentlich einsehbar und nachvollziehbar.

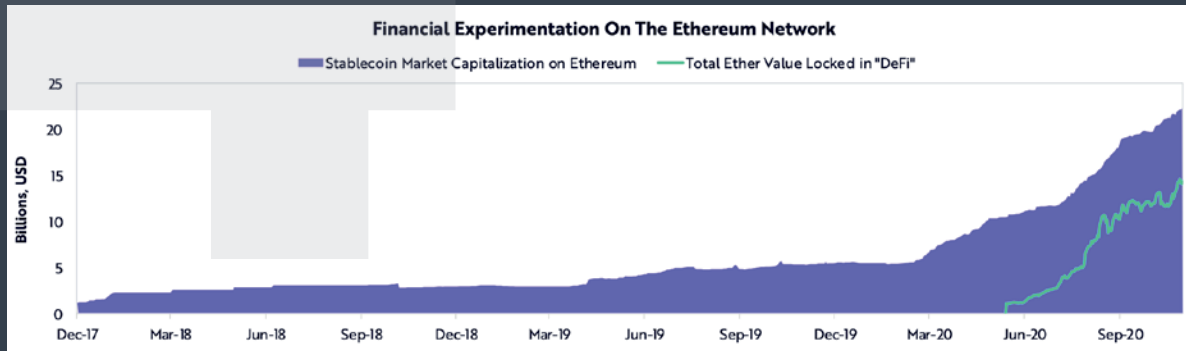
Der große Vorteil von Ethereum ist die Programmierbarkeit, mit der sich das Projekt von Bitcoin und vielen einfachen Vertretern abhebt. Die Möglichkeit, Initial Coin Offerings (eine Finanzierungsform für Geschäftsmodelle, die auf der Blockchain-Technologie basieren) zu veranstalten, unterschiedliche dezentrale Anwendungen (dApps) zu programmieren und Smart Contracts (intelligente Verträge) auf der Basis von Ethereum aufzubauen, macht die Technologie so besonders.

DEFI - DECENTRALISED FINANCE

Viele Projekte auf der Basis von der Ethereum-Blockchain kümmern sich unter anderem um das Thema DeFi und wollen damit die Finanzbranche revolutionieren. Hierbei sollen Dienstleistungen in der Finanzbranche vollkommen dezentral und ohne Mittelsmann ablaufen. Somit könnte zum Beispiel die Aufnahme von Krediten für jeden möglich gemacht werden. Im Vergleich zu klassischen Finanzdienstleistungen bieten dezentrale Finanzlösungen einige Vorteile. Durch die Smart Contracts werden alle Abläufe digitalisiert und automatisiert. Außerdem gibt es keine Öffnungszeiten wie bei normalen Banken und man ist somit rund um die Uhr verfügbar. Mittelsmänner und deren Gebühren fallen größtenteils weg, was die Kosten für Transaktionen senkt. Im Hinblick auf DeFi und damit das Banking der Zukunft soll Ethereum und ähnliche Plattformen ein großes Potenzial bieten.

ARK glaubt, dass die dezentrale Finanzierung ein positiver Katalysator für die zunehmende Akzeptanz des Ethereum-Netzwerkes ist. Durch die Nutzung von Ethereum als vertrauensvolle Plattform können sich Marktteilnehmer von

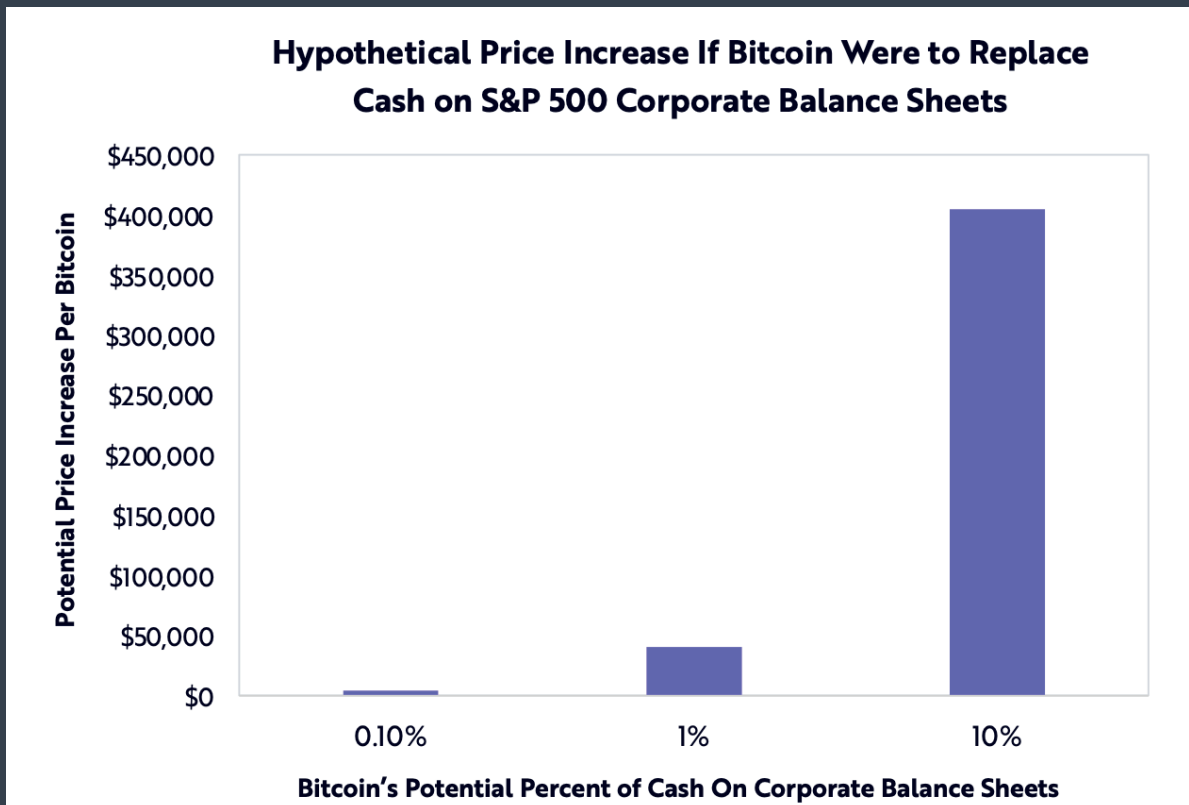
traditionelle Finanzunternehmen trennen und auf Finanzdienstleistungen wie Kreditannahme und -vergabe, Handel, Verwahrung, Investitionen und Zugang zum synthetischem USD-Engagement (USDT) zugreifen.



MARKTCHANCE

Bitcoin könnte in der Zukunft eine entsprechende Rolle als Unternehmensgeld spielen. Vorreiter sind hierbei Square, Tesla und Microstrategy, welche den öffentlichen Unternehmen mit bilanziellen Investitionen in Bitcoin zeigen, diese als legitime Alternative zum Bar-

geld einzusetzen. Es bleibt spannend, wie sich der Bitcoin und die Blockchain-Technologie in unseren Alltag integrieren wird und ob durch Plattformen wie die von Ethereum neue dezentralisierte Finanzdienstleistungen oder Apps entstehen, die wir täglich verwenden werden.



DISNEY ANALYSE

VON YUKI MEEH

WKN: 855686

BRANCHE: MEDIEN / UNTERHALTUNG

MARKTKAPITALISIERUNG: 334 MRD. USD

ANZAHL AKTIEN: 1.815.260.000

STREUBESITZ: 75,44 %

DIVIDENDE 2020: -

CEO: BOP CHAPEK

MITARBEITERANZAHL: ~ 200.000

DIE GESCHICHTE VON WALT DISNEY

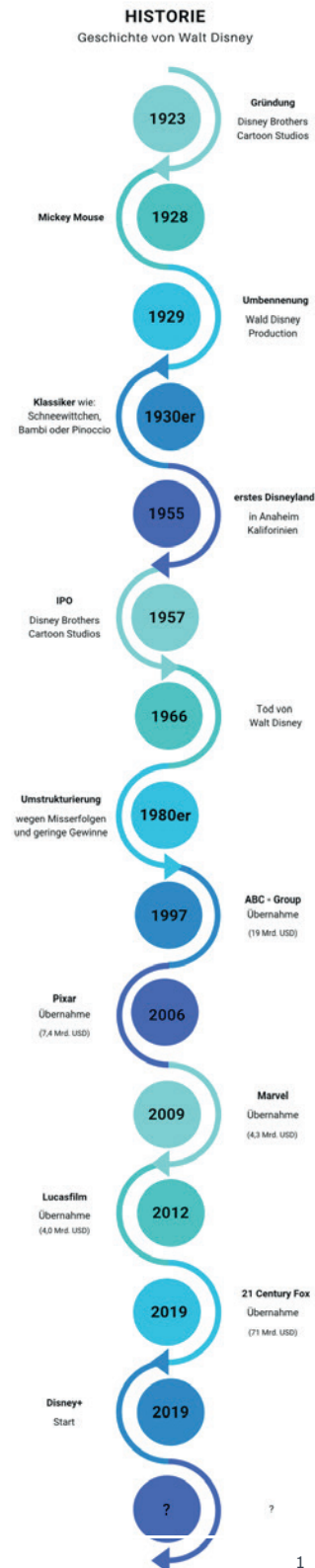
Disney ist ein US-amerikanischer Medienkonzern mit Sitz in Burbank, Kalifornien. Das Unternehmen wurde 1923 von den Brüdern Walt und Roy Disney gegründet. Bekannt wurden sie durch die Produktion von Zeichentrick- und Unterhaltungsfilm für Kinder und Jugendliche. Im Jahr 1928 ist dann die weltbekannte Zeichentrickfigur Micky Mouse entstanden und der Erfolg von Disney nahm seinen Lauf. In den 1930er Jahren entstanden weitere Klassiker wie Schneewittchen und die 7 Zwerge, Bambi oder Pinocchio. Am 17. Juli 1955 wurde dann der erste Disneypark in Anaheim, Kalifornien eröffnet, 2 Jahre später erfolgte dann der Börsengang von Walt Disney.

Hätte man damals 1.000 USD zum IPO-Preis der Aktie von 13,88 USD investiert, so hätte man nach Gebühren und Provisionen etwa 70 Aktien erhalten. Seitdem hat Disney die Aktie achtmal gesplittet und aus diesen 70 Aktien wären jetzt über 28.000 Aktien geworden. Beim aktuellen Kurs der Aktie von 184 USD, hätte das Aktienpaket einen Wert von mehr als 5 Millionen USD (Dividendenzahlungen ausgeschlossen).

Kleiner Fakt für zwischendurch:

Die Börsenlegende Warren Buffett sah sehr früh das Potenzial des Unterhaltungskonzerns und beteiligte sich mit seiner Holdinggesellschaft Berkshire Hathaway bereits 1966 an Disney. Für die Investition in Höhe von rund 4 Millionen USD, erhielt er einen Anteil von ca. 5 %. 1 Jahr später verkaufte er jedoch die Aktien mit 50 % Gewinn und machte somit ein Plus von 2 Millionen USD. Heute hätte die 5 % Beteiligung einen Wert von mehr als 16 Milliarden USD und wäre eine der größten Positionen im Berkshire Portfolio.

Am 15. Dezember 1966 verstarb der Gründer Walt Disney, woraufhin sein Bruder Roy Disney das Geschäft bis zu seinem Tod im Jahr 1971 übernahm. Nach dem Tod der Brüder lief das Unternehmen noch relativ solide, jedoch ab den 1980er Jahren rutsche Disney durch sin-



kende Gewinne und mäßige Kinoerfolge in eine Krise. Daraufhin erfolgte eine Umstrukturierung des Managements und eine Sanierung des Unternehmens, im Anschluss erholten sich die Gewinne und weitere Kinoklassiker wie Cinderella sorgten für steigende Aktienkurse. In den darauffolgenden Jahren hat Disney sehr starke Übernahmen getätigt und das Produktportfolio weiter ausgeweitet.

Im Jahr 1997 übernahm Disney den Fernsehproduzenten ABC für rund 19 Milliarden USD, 2006 dann Pixar für 7,4 Milliarden USD, 2009 Marvel für 4,3 Milliarden USD, 2012 Lucasfilm für 4,0 Milliarden USD und die größte Übernahme mit 71 Milliarden USD dann im Jahr 2019 mit 21st Century Fox.

Zu den genannten Übernahmen dann später mehr.

MISSION, WERTE & ZIELE

Die Mission von Walt Disney ist es, Menschen auf der ganzen Welt durch die Kraft des unvergleichlichen Geschichtenerzählens zu unterhalten, zu informieren und zu inspirieren. Dabei versuchen sie ihre Inhalte, Dienstleistungen und Konsumgüter mit den kreativsten, innovativsten und profitabelsten Unterhaltungserlebnissen zu entwickeln. Darüber hinaus möchte der Konzern weltweit führender Produzent und Anbieter von diversen Unterhaltungsmedien bleiben.

Es kann gesagt werden, dass Disney dem Kunden ein Lächeln ins Gesicht zaubern möchte, sei es durch tolle Zeichentrick-/ Animationsfilme oder durch Besuche in den verschiedenen Disneylands. Die Zufriedenheit der Kunden und die Unterhaltung haben in der Geschichte von Disney immer eine große Rolle gespielt und werden daher auch in Zukunft von großer Bedeutung sein.

DAS AKTUELLE MANAGEMENT

Bob Iger wurde nach einer 15-jährigen Amtszeit als CEO von Disney von Bob Chapek am 25. Februar 2020 abgelöst. Der ehemalige CEO ist dem Konzern jedoch als geschäftsführender Vorsitzender des Verwaltungsrats erhalten geblieben. Als CEO erweiterte Iger Disneys Unterhaltungsangebot mit den Akquisitionen von Pixar (2006), Marvel (2009), Lucasfilm (2012) und 21st Century Fox (2019) sowie der Eröffnung von Disneys erstem Themenpark und Resort auf dem chinesischen Festland, Shanghai. Auch mit dem Start des Streamingangebots Disney+ hat Iger einen wichtigen Schritt für den zukünftigen Erfolg von Disney geebnet.

Dabei konzentrierte er sich auf 3 Grundpfeiler seiner strategischen Vision:

- Die Generierung der bestmöglichen kreativen Inhalte
- Förderung von Innovation und Nutzung der neuesten Technologie
- Expansion in neue Märkte auf der ganzen Welt

Wie bereits erwähnt ist Bob Chapek erst seit Anfang letzten Jahres CEO von Disney. Im Konzern arbeitet er jedoch bereits seit fast 3 Jahrzehnten und kennt das Unternehmen daher in- und auswendig. Bevor er der 7. CEO in der fast 100-jährigen Geschichte von Disney wurde, war Chapek seit der Gründung des Segments im Jahr 2018 Chairman von Disney Parks, Experiences and Products und davor seit 2015 Chairman von Walt Disney Parks and Resorts.

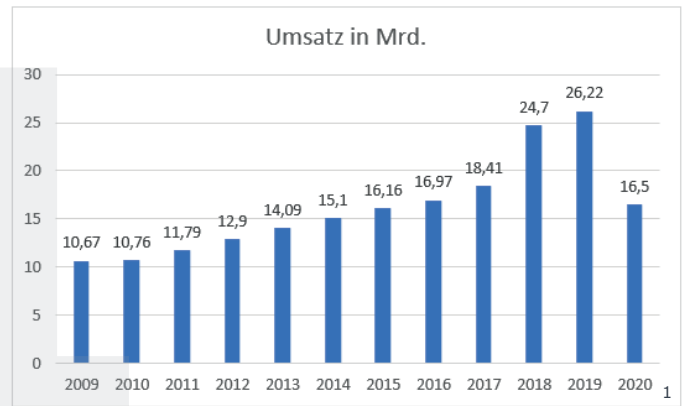
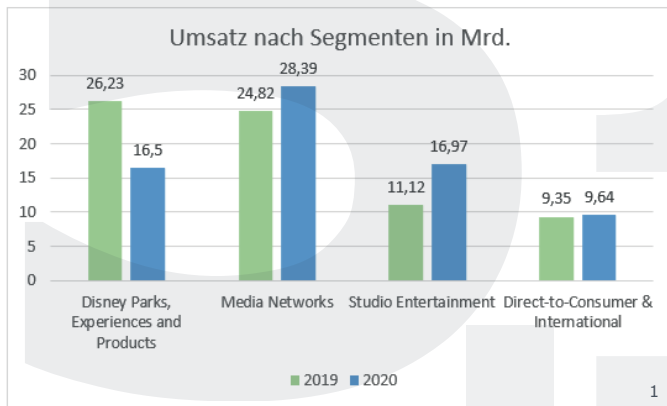
Als visionäre Führungskraft setzte er sich für Kreativität und Spitzentechnologie ein, um die Expansion immer weiter voranzutreiben. Während seiner Amtszeit verzeichneten die Disney Parks die größte Investition und Expansion in seiner 60-jährigen Geschichte. Um das Gäste- und Verbrauchererlebnis zu verbessern, entwickelte und implementierte er bahnbrechende Geschäftsmodelle und identifizierte neue Einnahmequellen, um Geschäftsziele zu erreichen und langfristiges Wachstum aufrechtzuerhalten. Gleichzeitig stellte er sicher, dass jeder Aspekt eines Erlebnisses in einem Disney Park einzigartig ist und versuchte, dass die Erwartungen der Gäste übertroffen werden.

Alan Bergman ist Vorsitzender von Disney Studios Content. Zu diesen weltweit anerkannten Studios gehören Disney, Walt Disney Animation Studios, Pixar Animation Studios, Marvel Studios, Lucasfilm, 20th Century Studios, Searchlight Pictures und Blue Sky Studios. Er spielte eine führende Rolle bei der Integration der Pixar Animation Studios, Marvel Studios, Lucasfilm und der Fox-Filmstudios und deren Expansion in die Produktion von Inhalten für Disneys Streaming-Dienste. Während seiner Amtszeit stellten die Walt Disney Studios zahlreiche Rekorde an den Kinokassen auf und übertrafen 2016 und 2018 weltweit die 7 Milliarden und 2019 die 11 Milliarden USD Marke. Somit ist Disney das einzige Studio, das diese Schwellenwerte jemals erreicht hat. Auch Bergman ist bereits seit 25 Jahren im Unternehmen aktiv und war für den vergangenen Erfolg von Disney mit verantwortlich.

GESCHÄFTSMODELL

Die Walt Disney Company ist zusammen mit ihren Tochtergesellschaften ein führendes internationales Unterhaltungs- und Medienunternehmen. Dabei wurde das Geschäft in 4 Segmente aufgeteilt.

- Disney Parks, Experiences and Products
- Media Networks
- Studio Entertainment
- Direct-to-Consumer & International



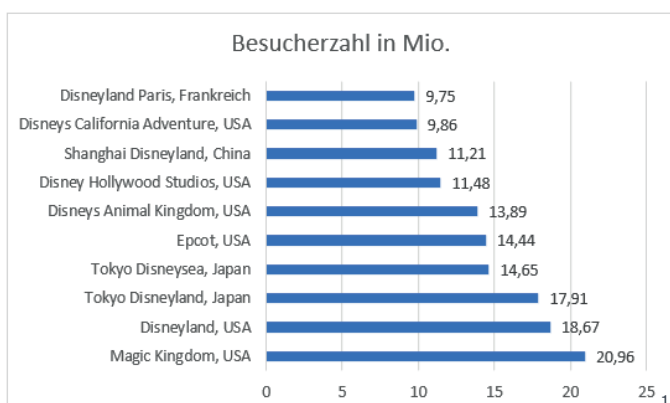
Die Bereiche Media Networks und Disney Parks sind die wichtigsten für den Erfolg von Disney. Wie man sehen kann, haben vor allem die Parks in Zeiten der Corona-Pandemie sehr gelitten und mussten massive Umsatzrückgänge verzeichnen. Auf der anderen Seite konnte der neue Streamingdienst Disney+ von der lahmstehenden Wirtschaft profitieren.

Ab dem aktuellen Geschäftsjahr werden die Segmente Media Networks, Studio Entertainment und Direct-to-Consumer & International im Zuge der Umstrukturierung zusammengeführt und erhalten den Namen: Disney Media and Entertainment Distribution. Somit wird das Streaming-, Film- und Fernsehgeschäft zusammengefasst.

DISNEY PARKS, EXPERIENCES AND PRODUCTS

Walt Disney: „Disneyland wird niemals abgeschlossen sein. Es wird immer weiterwachsen, solange es noch Fantasie auf der Welt gibt.“

Als Walt Disney am 17. Juli 1955 Disneyland in Anaheim, Kalifornien eröffnete, schuf er ein Reiseziel, das sich um Geschichtenerzählen und einzigartige Erlebnisse drehte und damit eine neue Ära der Familienunterhaltung einläutete. Mehr als 60 Jahre später hat sich Disney zu einem der weltweit führenden Anbieter von Familienreisen und Freizeiterlebnissen entwickelt, darunter 14 Disney Parks in



4 verschiedenen Ländern auf 3 verschiedenen Kontinenten (Nordamerika, Asien und Europa), eine Kreuzfahrtlinie mit 4 Schiffen und Pläne für 3 weitere, die in den Jahren 2022, 2024 und 2025 fertiggestellt werden sollen, ein luxuriöses Familien-Strandresort auf Hawaii und vieles mehr.

DISNEY MEDIA AND ENTERTAINMENT DISTRIBUTION

Die bereits genannte Neustrukturierung soll dem Streamingdienst Disney+ eine stärkere Gewichtung verleihen und für die Inhalte zuständigen Managern erlauben, sich stärker auf die Produktion von Filmen und Serien zu konzentrieren, während das Vertriebsteam entscheidet, wo diese Inhalte am besten gezeigt werden. Sei es etwa im Kino, in den traditionellen Fernsehsendern oder den Streamingdiensten.

Inhalte für die verschiedenen Dienste wie der seit November 2019 verfügbare Streaming-Channel Disney+ und andere zur Walt Disney Company gehörende Plattformen wie Hulu oder ESPN+ werden künftig in 3 verschiedenen Content-Sparten bei Disney entwickelt: „Studios“, „General Entertainment“ und „Sports“.

Studios wird sich dabei hauptsächlich auf den Streamingdienst Disney+ und auf die Erstellung neuer Filme / Serien fokussieren. Zur Gruppe gehören Walt Disney Studios, darunter Disney Live Action und Walt Disney Animation Studios, Pixar Animation Studios, Marvel Studios, Lucasfilm, 20th Century Studios und Searchlight Pictures.

General Entertainment wird sich auf Fernsehcontent und wie der Name schon sagt auf die allgemeine Unterhaltung konzentrieren. Kanäle wie National Geographic oder ABC Signature veröffentlichen tolle Dokumentationen und Serien.

Zuletzt noch **Sports**, das sich auf die Live-Sportprogramme von ESPN sowie auf Sportnachrichten und originale sportbezogene Inhalte für die Kabelkanäle ESPN+ und ABC konzentrieren wird.

UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG

Disney hat es geschafft, den Umsatz in den vergangenen Jahren kontinuierlich zu steigern. Das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum der letzten 5 Jahre beträgt 4,9 %. Wenn man das Corona Jahr ausschließt, sind es sogar 7,5 %. Im vergangenen Jahr wurde seit langem Mal wieder ein Verlust geschrieben, dies ist natürlich der Corona-Pandemie zu verschulden. Auch die Gewinnentwicklung sieht sonst sehr positiv aus, das durchschnittliche jährliche Gewinnwachstum der 5 Jahre vor Corona lag bei 9,5 %. Daher ist positiv hervorzuheben, dass der Gewinn im Vergleich zum Umsatz stärker

steigen konnte. Gleichzeitig wurde logischerweise auch der Gewinn pro Aktie konstant gesteigert (Corona Jahr ausgeschlossen). Die Netto Marge ist ebenso kontinuierlich gestiegen, Anfang 2020 lag diese bei rund 20 %.

Für 2023 wird ein Umsatz in Höhe von 95,9 Milliarden USD geschätzt. Das wäre ein Wachstum von über 45 % gegenüber dem vorherigen Jahr. Auch der Gewinn soll deutlich gesteigert werden. Laut den Prognosen sollen im Jahr 2023 rund 17 Milliarden USD verdient werden.

JAHR	UMSATZ
2020	65,38
2019	69,61
2018	59,43
2017	55,13
2016	55,63
2015	52,63
2014	48,81
2013	45,04
2012	42,27
2011	40,89
2010	38,06
2009	36,14
2008	37,84
2007	35,51

in Mrd. USD

JAHR	GEWINN
2020	-2,86
2019	11,05
2018	12,59
2017	8,98
2016	9,39
2015	8,38
2014	7,51
2013	6,13
2012	5,68
2011	4,81
2010	3,96
2009	3,31
2008	4,42
2007	4,68

in Mrd. USD

JAHR	EPS
2020	-1,58
2019	6,64
2018	8,36
2017	5,69
2016	5,73
2015	4,91
2014	4,26
2013	3,38
2012	3,13
2011	2,52
2010	2,03
2009	1,76
2008	2,28
2007	2,25

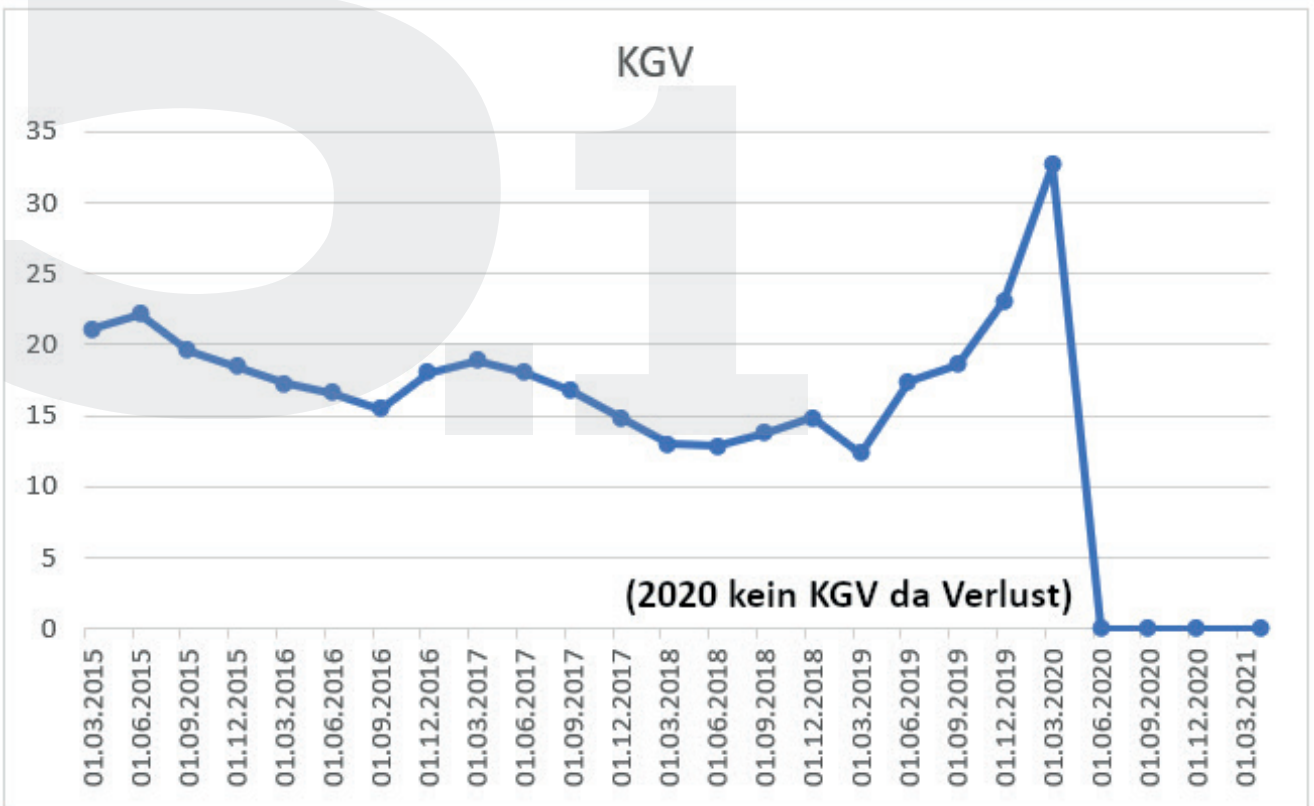
in USD

BEWERTUNG

Disney hat derzeit eine Marktkapitalisierung von 335 Milliarden USD und wird mit einem KGV von 0 bewertet. Dies liegt daran, dass Disney im vergangenen Jahr einen Verlust erlitten hat. Wenn man sich jedoch die vergangene KGV Entwicklung genauer ansieht, erkennt man, dass das KGV ab 2019 deutlich gestiegen ist. Ein Grund dafür ist der Einstieg in den Streamingbereich und das mögliche Wachstum in der Zukunft. Investoren

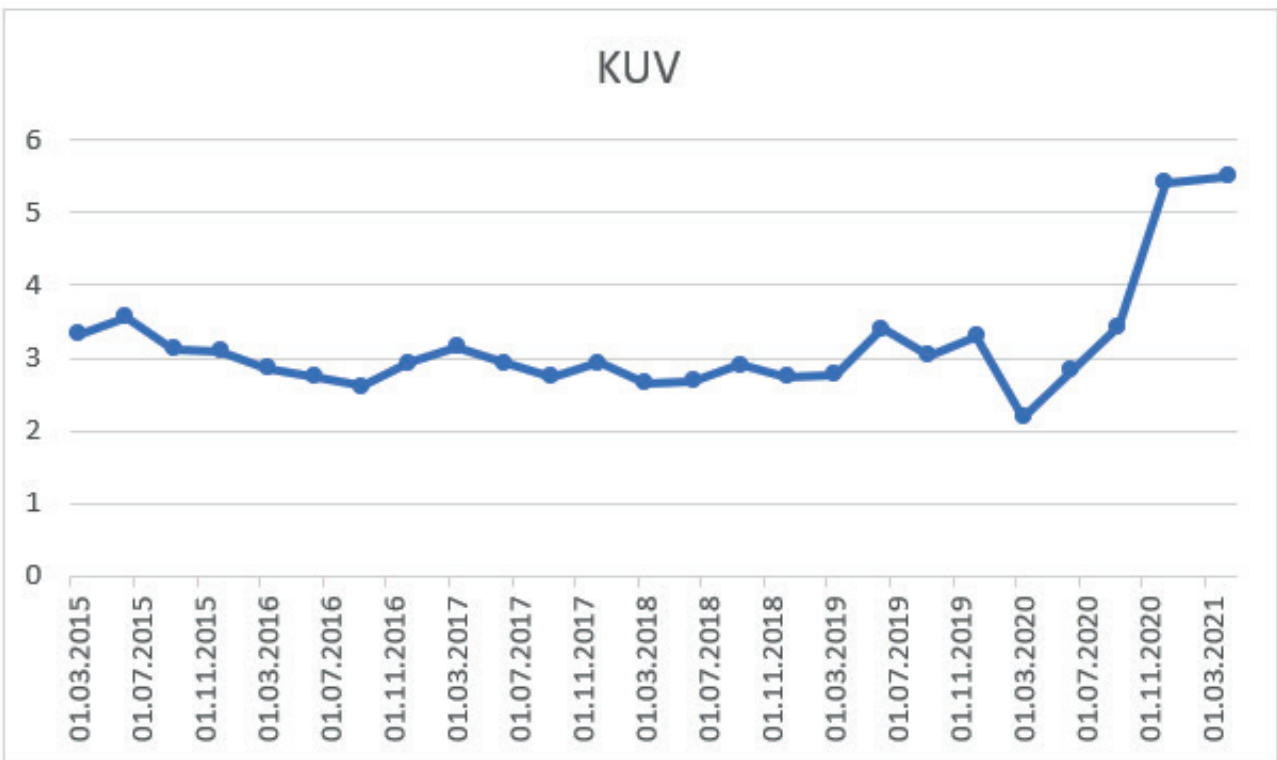
gehen von einem größeren Gewinn- und Umsatzwachstum aus, weshalb die Bewertung logischerweise auch angezogen ist.

Wie bereits erwähnt wird für das Jahr 2023 ein Gewinn von 17 Milliarden USD erwartet. Darauf basierend läge das KGV aktuell schon bei knapp 20. Daher kann gesagt werden, dass die Aktie derzeit nicht günstig bewertet ist.



1

Das gleiche Szenario sehen wir auch beim Kurs-Umsatz-Verhältnis. Auch hier sind wir historisch gesehen deutlich über dem Durchschnitt.



1

Die Dividendeninvestoren müssen sich aktuell leider gedulden, da die Ausschüttungen dank der Corona-Pandemie gestrichen wurden. Aus der Vergangenheit kann jedoch abgeleitet werden, dass die Investoren unter normalen Bedingungen in Zukunft wieder reich belohnt werden sollten. Seit 2009 wurde die Dividende jedes Jahr erhöht und lag im Jahr 2019 bei 1,75 USD pro Aktie.

Wie ist Disney für die Zukunft aufgestellt?

Ein Blick auf die 10 erfolgreichsten Filme aller Zeiten zeigt, wie erfolgreich Disney in den vergangenen Jahren war und zu welchem Giganten sie in dieser Branche wurden. Auf diesem Erfolg möchten sie sich natürlich nicht ausruhen und in Zukunft weitere Blockbuster in unsere Kinos bringen. Des Weiteren zeigt es die bereits vorhandene loyale Fanbase, auf die sie sich verlassen können. Vor allem die Marvel Filme konnten die Zuschauer überzeugen, weshalb auch die künftigen Filme und exklusiven Serien auf Disney+ dem Konzern in die Karten spielen sollten.

PLATZ	FILM	EINSPIELERGEBNIS	STUDIO
1.	Avatar	2,8 Mrd.	20th Century Fox (jetzt Walt Disney)
2.	Avangers: Endgame	2,8 Mrd.	Walt Disney
3.	Titanic	2,2 Mrd.	Paramount Pictures
4.	Star Wars: Das Erwachen der Macht	2,1 Mrd.	Walt Disney
5.	Avengers: Infinity War	2,0 Mrd.	Walt Disney
6.	Jurassic World	1,7 Mrd.	Universal Studios
7.	Der König der Löwen	1,7 Mrd.	Walt Disney
8.	Marvels the Avengers	1,5 Mrd.	Walt Disney
9.	Fast & Furious 7	1,5 Mrd.	Universal Studios
10.	Die Eiskönigin II	1,4 Mrd.	Walt Disney

In naher Zukunft sollte Disney definitiv von der Wiedereröffnung der Wirtschaft profitieren. Laut einer Studie der Touristikmesse ITB Berlin und Statista beschäftigen sich etwa 70 % der Deutschen, US-Amerikaner wie auch Chinesen damit, dieses Jahr privat zu verreisen. Mögliche Reiseziele könnten da die Themenparks oder die Kreuzfahrtschiffe von Disney sein. Das Ganze ist natürlich von der Geschwindigkeit des Impfprozesses abhängig. Durch die rasanten Impfungen in den Vereinigten Staaten durften die Disneylands Ende April mit geringeren Auslastungen wieder öffnen. Mit Ausnahme von Disneyland in Kalifornien und Disneyland Paris, dessen für 2. April geplante Wiedereröffnung auf unbestimmte Zeit verschoben wurde, sind alle Themenparks von Disney wieder geöffnet. Die Besucherkapazität für Disneyland ist vorerst auf 15 % beschränkt und soll anhand der Inzidenzwerte kontinuierlich erhöht werden. In Disney World in Florida ist die Besucherkapazität bereits auf einem Niveau von 35 %. Auch die Kreuzfahrtschiff flotte von Disney sollte von der Rückkehr zur Normalität profitieren. Die 4 Kreuzfahrtschiffe sind im Vergleich zu der Konkurrenz auf einen Familienurlaub ausgerichtet, die Zielgruppen sind daher Familien mit Kleinkindern.

Auch die Wiedereröffnung der Kinos sollte dem Unterhaltungskonzern in die Karten spielen. Im Jahr 2020 besaß Walt Disney einen Marktanteil von mehr als 11 % am nordamerikanischen Kinomarkt. Zum Vergleich: Im

Vorjahr hatte der Marktanteil noch mehr als 33 % betragen. Durch die Corona-Pandemie wurden zahlreiche potenzielle Blockbuster verschoben.

DISNEY+

Die langfristigen Wachstumstreiber werden natürlich die Streamingdienste sein. Neben Disney+ hat der Konzern noch eine 80 % Beteiligung an ESPN und dessen Streamingplattform ESPN+ und Hulu zu bieten (Anteil an Hulu von 68 % / Comcast mit 32 %). Wie bereits erwähnt wurde bei der Restrukturierung im Oktober 2020 gesagt, dass der zukünftige Fokus auf die digitalen Inhalte gelegt werden soll. Der Umsatz im Segment Video-Streaming wird 2021 etwa 75 Milliarden USD betragen. Laut einigen Prognosen wird im Jahr 2025 ein Marktvolumen von 115 Milliarden USD erreicht, dies entspricht einem erwarteten jährlichen Umsatzwachstum von 11 %. Die Rahmenbedingung für ordentliches Wachstum ist somit gegeben.

Seit dem Start von Disney+ am 12. November 2019 in den USA konnte Disney bereits rund 95 Millionen Abonnenten gewinnen. Mit Hulu und ESPN+ kommt Disney sogar auf 146 Millionen Abonnenten. Im Vergleich: Netflix hat aktuell 207 Millionen Abonnenten. Eine weitere Geheimwaffe könnte dabei Disney+ Hotstar sein, diese ist die größte Indische Streamingplattform und wur-

de im Frühjahr 2020 gelauncht. Star India ist ein indisches Medienkonglomerat von 21st Century Fox und wurde nach der Disney Übernahme in Disney+ Hotstar umbenannt. Die Streamingplattform ist bereits seit 2015 aktiv und weist mittlerweile stolze 28 Millionen Abonnenten vor. Damit stammt fast jeder Dritte Disney+ Abonnent von Hotstar. Gleichzeitig ist Hotstar ein wichtiger Grundpfeiler für die Expansion im asiatischen Raum, im September ging der Dienst in Indonesien an den Start. Des Weiteren werden die Konkurrenten Netflix und Amazon Prime, die nur mit jeweils 2 und 5 Millionen Abonnenten in Indien vertreten sind, übertrumpft. Somit ist Disney mit Abstand Marktführer im zweitgrößten Land der Welt. Einen negativen Aspekt hat Hotstar jedoch, die Kosten für die Kunden sind für westliche Verhältnisse sehr gering. Die VIP-Stufe kostet gerade mal 5 USD pro Jahr und die Premium-Stufe 20 USD pro Jahr, monatlich kostet die Premium-Stufe 3,95 USD. Diese supergünstigen Pläne haben dazu geführt, dass der durchschnittliche Umsatz pro Benutzer für Hotstar lediglich 2,18 US-Dollar beträgt, während der Rest der Disney + Abonnenten durchschnittlich 5,30 US-Dollar beisteuert. Hotstar verdient derzeit 39 Millionen US-Dollar pro Monat, ein Zehntel der 333,12 Millionen US-Dollar, die Disney + insgesamt verdient. Somit sinkt die Gewinnmarge deutlich und der monatliche Umsatz pro Kunde für Disney+ ist von 5,56 auf 4,03 USD gegenüber dem Vorjahresquartal gefallen.

Bis Ende 2024 rechnet Disney mit rund 350 Millionen Abonnenten. Mit Disney+ peilt man in der Spitze 260 Millionen Kunden an, bei Hulu sollen es 60 Millionen Abonnenten werden und bei ESPN+ werden 30 Millionen zahlende Kunden erwartet.

ZUKÜNFTIGER CONTENT

Bisher hat sich Disney mit neuen exklusiven Serien und Filmen noch relativ zurückgehalten, doch in Zukunft wird einiges auf die Zuschauerschaft zukommen. In den nächsten Jahren soll es 10 Star Wars Serien, 10 Marvel Serien, 15 Disney Live-Action, Disney Animation und Pixar Serien sowie 15 Disney Live Action als auch Animation und Pixar Filme geben. Im Jahr 2024 soll die jährliche Investition in neue Film- und Serienproduktion zwischen 14 und 16 Milliarden USD betragen. Dabei sollen zwischen 8 und 9 Milliarden USD in Disney+ fließen. Dies ist eine Verdreifachung gegenüber der Prognose vor 2 Jahren. Im Vergleich zu Netflix ist diese Summe jedoch überschaubar, der Konkurrent hat bereits im vergangenen Jahr rund 17 Milliarden Dollar für neuen Content ausgegeben.

Filme, die eigentlich für den Kinomarkt gedacht waren, landen nun coronabedingt auf Disney+. So hat Disney sich dazu entschieden die Neuverfilmung „Mulan“ auf ihrer Streamingplattform gegen eine Gebühr in Höhe von 29,99 USD oder 21,99 EUR zu veröffentlichen. Das hat sich laut der Research Firma 7ParkData ordentlich ausgezahlt, so haben laut ihren Analysen rund 29 % der

US-Haushalte mit einem Disney+ Zugang diesen Film virtuell gekauft. Dabei soll eine stolze Summe in Höhe von rund 260 Millionen USD eingespielt worden sein. Was auch nicht vergessen werden darf: Die Einnahmen von Disney+ bleiben direkt bei dem Haus mit der Maus. Hätte der Konzern „Mulan“ ins Kino gebracht, müssten sie sich den Umsatz mit den Kinobetreibern teilen. Man geht davon aus, dass gut 50 % des Einspielergebnisses ans Filmstudio gehen. Um auf einen Gewinn von 260 Millionen USD für „Mulan“ zu kommen, hätte der Film in den Kinos also gut 520 Millionen USD einspielen müssen.

Auch bei den zukünftigen Filmen möchte Disney die Filme neben dem offiziellen Kinostart exklusiv auf Disney+ veröffentlichen. Der kommende Blockbuster wird womöglich „Black Widow“ sein. Nach etlichen Verschiebungen wird der Film im Juni an den Start gehen. Durch dieses Verfahren erhöhen sich natürlich die Margen von Disney, da wie bereits erwähnt die Einnahmen direkt zum Konzern fließen. Zusätzlich werden diese Filme dann das Disney+ Original Branding bekommen und somit nicht mehr auf Blu-ray oder DVD erscheinen.

Von einigen nennenswerten Ausnahmen wie „The Mandalorian“ oder seit kurzem auch „Wandavision“ abgesehen, hatte man bisher das Gefühl, dass Disney ein Familien- und Kinder Streamingdienst ist. Doch mit „Star“ fügte Disney dem Streamingdienst Ende Februar eine weitere Sparte hinzu, hierbei möchten sie nun den Content vor allem für Erwachsene Zuschauer deutlich erhöhen. Mit Star möchte man daher das Angebot von Disney+ nahezu verdoppeln, zum Start werden direkt über 300 Serien und Filme hinzugefügt. Klassiker wie „The Walking Dead“ oder „How I Met Your Mother“ werden die Produktvielfalt deutlich erhöhen. Star ist das neue Zuhause von Disney Television Studios, 20th Century Studios, FX, 20th Television, ABC, Searchlight Pictures. Daraufhin kündigte Disney eine ordentliche Preiserhöhung an. Die bisherigen monatlichen Kosten lagen bei 6,99 EUR, zukünftig muss man 8,99 EUR für den Streamingdienst zahlen. Auch das Jahresabo wurde von 69,99 EUR auf 89,99 EUR angehoben.

Das im Jahr 2009 übernommene Filmstudio hat sich zu einem wichtigen Baustein von Disney entwickelt. Aus den 15 erfolgreichsten Filmen aller Zeiten stammen 5 von Marvel Studios. Das sogenannte Marvel Cinematic Universe ist ein fiktives Universum, in dem eine Reihe von Superhelden teilweise gemeinsam oder einzeln spielen. Das MCU wird bisher in 4 Phasen unterteilt. Die dritte Phase wurde mit dem Blockbuster „Avengers Endgame“ beendet, der auch der erfolgreichste Film von Disney ist. Zur vierten Phase gehören zum ersten Mal auch die neuen Disney+ Serien. Bisher wurden die Serien „WandaVision“ und „The Falcon and the Winter Soldier“ veröffentlicht. Diese sind in der Community extrem gut angekommen, weshalb damit spekuliert werden kann, dass die loyale Fanbase auch weiterhin Kunde bei Disney+ bleiben wird, oder womöglich noch weitere

dazukommen. Für die aktuelle Phase sind weitere 6 Serien und 6 Filme geplant. Viele hatten Bedenken, dass mit dem Ende der Phase 3 auch der Hype zu Ende geht, doch die bisher veröffentlichten Serien und die Trailer für die kommenden Filme machen Lust auf mehr. Das sehen wir beispielsweise am neuesten Trailer zu dem Film: „Shang-Chi and the Legend of the Ten Rings“. Der am 19. April 2021 veröffentlichte Trailer hat bereits 16 Millionen Aufrufe und mehr als 750.000 Likes (nur 15k Dislikes). Daher kann gesagt werden, dass Marvel auch weiterhin ein essenzieller Bestandteil von Disneys Erfolg sein wird.

TECHNISCHE ANALYSE

WOCHENCHART

Anfang November konnte Disney erfolgreich aus der jahrelangen Seitwärtsphase ausbrechen und in kurzer Zeit das vorherige Hoch aus dem vergangenen Jahr überschreiten. Daraufhin wurde ein neues Allzeithoch erzielt, wir befinden uns daher logischerweise in einem Aufwärtstrend. Aktuell befinden wir uns über 20 % über dem 50-Wochen-Durchschnitt, weshalb eine kleine Korrektur niemanden überraschen sollte.

finanzmarathon veröffentlicht auf TradingView.com, Mai 04, 2021 18:24:48 CEST
BATS:DIS, 1W 183.82 ▼ -1.69 (-0.91%) O:187.69 H:189.22 L:182.31 C:183.82



BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

² <https://s3.tradingview.com/snapshots/e/eoNIECp8.png>

TAGESCHART

Im Tageschart befindet sich die Aktie unter dem 50-Tage-Durchschnitt, somit ist das kurzfristige Momentum nicht auf der Seite der Käufer. Gleichzeitig befinden wir uns oberhalb der 200-Tage-Linie und an einer ersten Unterstützungszone. Die nächste Unterstützungszone wäre das Vor-Corona-Hoch kombiniert mit dem Dezember Gap.



FAZIT

Mit einem Investment in Disney setzt man definitiv auf ein Unternehmen, das in der Unterhaltungsbranche nicht mehr wegzudenken ist. Mit dem Schritt in den Streamingbereich hat der Konzern in meinen Augen alles richtig gemacht. Starke Marken wie Marvel oder Star Wars bringen neben einer loyalen Fanbase auch hohe Erwartungen mit. Der Erfolg der zukünftigen Serien und

Filme wird gleichzeitig eine Schlüsselrolle für den Erfolg des gesamten Konzerns spielen. Das Ziel des Abonnen-tenwachstums bis zu 260 Millionen im Jahr 2024 ist mit Sicherheit ambitioniert, für den Unterhaltungsgiganten dennoch machbar. Vor allem die Expansion im asiatischen Markt wird dabei eine große Rolle spielen.

BILDQUELLEN:

³ <https://s3.tradingview.com/snapshots/h/h3jhM62G.png>

SPOTIFY AKTIENANALYSE

VON DOMINIK MAIER

Spotify hat die Musikbranche revolutioniert und die Art und Weise, wie Menschen auf Musik zugreifen und sie genießen, für immer verändert. Mit über 70 Millionen Songs und über 158 Millionen Premium Subscribern ist Spotify der führende Audio-Plattform-Anbieter. Doch wie groß ist der Burggraben? Was steckt hinter dem Geschäftsmodell? Und wird das Unternehmen die Zukunft weiterhin „rocken“?

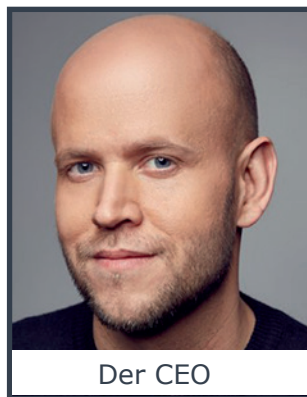
UNTERNEHMENSHISTORIE

Spotify wurde am 23. April 2006 vom derzeitigen CEO Daniel Ek und Martin Lorentzon in Stockholm gegründet. Das Ziel war es einen Musik-Service zu entwickeln, der mindestens so groß und bedienungsfreundlich wie Napster und legal betrieben werden sollte und der für die Übertragung der Rechte an die Musikindustrie bezahlt. Neben all den Piratenprodukten, die es im Internet gab, war das Ziel außerdem wieder Wachstum in die Musikindustrie zu bringen und den Künstlern damit die Chance zu geben, weiter ihre Musik zu machen. 2 Jahre später, am 07. Oktober 2008 wurde der Musikstreaming-Service veröffentlicht, mit dem das Unternehmen weltweit bekannt wurde. Anfangs konnte der Service kostenlos und nur über eine Einladung genutzt werden, während das kostenpflichtige Spotify-Upgrade jedem zur Verfügung stand. 2009 kam Spotify schließlich in den Apple-App-Store wo es dann die 1. Million an Mitglieder erreichte. In den nächsten Jahren erhielt Spotify immer mehr Investitionen, um in immer mehr Ländern vorzudringen und dort den Service anzubieten, sodass die Anzahl der Abonnenten zwischen 2011 und 2013 auf 30 Millionen anstieg. Mit 60 Millionen zahlenden Nutzern übertraf Spotify den größten Konkurrenten „Apple Music“ um Längen, welcher weniger als halb so viele Kunden verzeichnete. Am 03. April 2018 erfolgte daraufhin der Börsengang. Mittlerweile hat das Unternehmen 356 Millionen monatlich aktive Nutzer, wovon 158 Millionen zahlende Kunden sind.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Daniel Ek, Gründer und CEO von Spotify, geboren am 21. Februar 1983 in Ragsved, in der Nähe von Stockholm, gründete bereits mit 14 Jahren seine erste Firma, indem er Klassenkameraden HTML und Photoshop beibrachte und mit ihnen Websites für Kunden entwickelte, die damals bis zu 50.000 EUR kosten konnten. Diese Webagentur verkaufte er bereits mit 19 Jahren und wurde somit Millionär. Seine erste Stelle als CEO hatte Da-

WKN	A2JEGN
BRANCHE	COMMUNICATION SERVICES
MARKTKAPITALISIERUNG	46,27 MRD. EUR
ANZAHL AKTIEN	190.794.608
STREUBESITZ	67,32 %
SITZ	LUXEMBURG
MITARBEITERZAHL	6.794



Der CEO

niel beim Filesharing- und Streaminganbieter „uTorrent“, welches sowohl legalen als auch illegalen Content zum Download anbot. Zwischenzeitlich gründete und verkaufte Ek weitere Unternehmen. Eines davon mit dem Namen „Advertigo“ an die Firma „Tradedoubler“, deren CEO Martin Lorentzon später der Co-Founder von Spotify wurde.

2006 gründeten die beiden die Spotify AB mit der Idee, Musik für alle Menschen legal und zugänglich zu machen. Bis 2013 war Lorentzon CEO des Unternehmens und bis 2016 außerdem auch Vorsitzender des Aufsichtsrats. Beide Positionen wurden von Daniel Ek abgelöst, welcher Spotify seitdem alleine leitet.

Das Besondere an der Geschäftsführung ist es, dass Spotify's Unternehmensstrategie als „agiles Unternehmen“ bezeichnet wird, in dem nicht ein Vorgesetzter, sondern das Team in Absprache miteinander die Arbeitsteilung bestimmt. Diese Teams, welche bei Spotify „Squad“ heißen, bestehen aus 8 Personen. Dieses System soll die Autonomie der Mitarbeiter fördern und somit einen stärkeren Kreativitäts- und Innovationsprozess begünstigen.

BILDQUELLEN:

¹ <https://finance.yahoo.com/quote/SPOT/key-statistics?p=SPOT>

² <https://www.linkedin.com/in/daniel-ek-1b52093a/>

GESCHÄFTSMODELL

Das Hauptgeschäft der Audio-Streaming-Plattform Spotify besteht darin, DRM-geschützte (Digital Rights Management, also urheberrechtlich geschützte digitale Dateien) Musik, Videos und Podcasts von Plattenfirmen, Medienunternehmen und Privatpersonen bereitzustellen. Spotify bietet dafür einen „Freemium-Dienst“ an, wobei die Grundfunktionen kostenlos zur Verfügung stehen. Der Nutzer kann dabei so viel Musik hören wie er möchte, jedoch muss man mit Einschränkungen wie Werbeeinblendungen- und anzeigen leben. Mit der kostenpflichtigen Variante erhalten Nutzer weitere Funktionen wie z.B. die Möglichkeit Playlisten, Podcasts und Alben herunterzuladen und offline, sowie werbefrei zu hören.

Spotify kategorisiert seine Einnahmen in 2 Segmente: **Premium** und **Ad-Supported**. Der größte Teil des Umsatzes wird mit 89,94 % (1,931 Milliarden EUR) im 1. Quartal 2021 über das Premium-Segment erwirtschaftet, auf welches wir zuerst eingehen werden.

Premium

Spotify bietet den Kunden 5 verschiedene Premium-Abos an, welche sich in der Anzahl der Nutzer und im Preis unterscheiden. Alle Premium-Abos bieten die Möglichkeit, Musik ohne Werbeunterbrechung, offline und auf Abruf zu hören, jedoch können sie von Markt zu Markt variieren.

Spotify Individual: 9,99 EUR / Monat, 1 Person kann zugreifen.

Spotify Duo: 12,99 EUR / Monat, 2 Personen, die unter einem Dach leben, können zugreifen.

Spotify Family: 14,99 EUR / Monat, bis zu 6 Personen, die unter einem Dach leben, können zugreifen. Unangemessene Musik kann für jüngere Hörer außerdem blockiert werden.

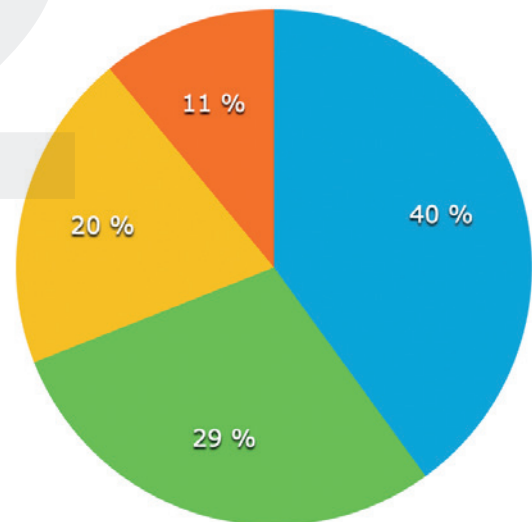
Spotify Student: 4,99 EUR / Monat, 1 Person kann zugreifen.

Spotify Premium Mini: 0,28 EUR / Woche, eine günstige Version für Nutzer in Indonesien und Indien.

Das Premium-Segment wuchs im 1. Quartal im Jahresvergleich um 21 % auf 158 Millionen Nutzer und erreichte damit das obere Ende der Prognose. Es wurden somit knapp 4 Millionen Abonnenten hinzugefügt, was zu einem gesunden zweistelligen Wachstum im Jahresvergleich in allen Regionen führte. Der Gesamtumsatz für das Premium-Segment betrug im 1. Quartal 1,931

Milliarden EUR was eine Steigerung von 14 % im Jahresvergleich bedeutet.

● Europa ● Nordamerika ● Lateinamerika ● Rest der Welt



3

AD-SUPPORTED

Spotify bietet den Werbetreibenden durch die eigene Spotify Ad Studio-Plattform eine vereinfachte Möglichkeit, verschiedene Werbelösungen erfolgreich zu gestalten und zu platzieren. Egal ob man Hörer der Generation Z oder Podcast-Fans ansprechen möchte, mit Ad Studio wird es ermöglicht, die gewünschte Zielgruppe zu definieren und vereinfacht zu erreichen. Durch wirkungsvolle Targeting-Tools kann man die Botschaft nach Standort und Interessen ausrichten und die Zielgruppe in unterschiedlichen Echtzeit-Kontexten erreichen. Alles, was hierbei benötigt wird, sind entweder Audio oder Video Ads.

Dank niedriger Mindestbudgets kann man bereits ab 250 EUR eine Kampagne schalten. Je größer die gewünschte Reichweite sein soll, desto teurer werden die Ausgaben. Ad Studio ist außerdem eine Self-Service-Plattform, sprich, die Werbetreibenden haben die Kontrolle. Man wählt das richtige Targeting aus, anschließend erstellt und verwaltet man seine Kampagne und erhält Reportings in Echtzeit.

Spotify bietet den Werbetreibenden bisher 8 verschiedene Werbelösungen an, um Nutzer über die Plattform zu erreichen.

BILDQUELLEN:

³ https://s22.q4cdn.com/540910603/files/doc_financials/2021/q1/Shareholder-Letter-Q1-2021_FINAL.pdf

Audio Ads: Audio Ads werden zwischen den Songs geschaltet, welche noch mit einem klickbaren Link ergänzt werden können. Die Plattformen für diese Art von Werbung sind Mobile, Tablet, Desktop und Web, wobei die Verfügbarkeit der Ads für Spielekonsole, Smart-TVs, In-Car und Smart Peakern von Markt zu Markt unterschiedlich sind.

Podcast Ads: Podcast Ads werden während eines Podcasts gespielt und können in einem Content-Umfeld mit hohem Engagement und intimen Hörmomenten ein hochwertiges Werbeumfeld für Marken sein. Die Plattformen für diese Art von Werbung sind Mobile, Desktop, Tablet, Web, Spielekonsole, Smart-TVs, Smart Speaker, In-Car und Wearables.

Sponsored Sessions: Sponsored Sessions sind Video Ads, welche vor Beginn des Hörvergnügens geschaltet werden. Nachdem die Hörer sich das Video Ad angesehen haben, erhalten sie 30 Minuten Spotify ohne Unterbrechung. Die Plattformen für diese Art von Werbung sind Mobile und Tablet-Geräte.

Video Takeover: Video Takeover werden geschaltet, wenn der Nutzer aktiv nach Musik und Podcasts sucht. Video Takeover Ads haben ein Companion-Banner und einen CTA (Call-to-Action) für mehr Engagement. Die Plattformen für diese Art von Werbung sind Mobile, Tablet und Desktop.

Sponsored Playlist: Durch Sponsored Playlists wird ein exklusives Sponsoring der beliebtesten Spotify Playlists ermöglicht, um ein hohes Engagement mit nativer Werbung zu ermöglichen. Die Plattformen für diese Art von Werbung sind Mobile und Desktop.

Overlay Ads: Overlay-Ads werden ausgespielt, sobald Nutzer zur Spotify App zurückkehren. Die aufmerksamkeitsstarke Display Ad ist klickbar und generiert Traffic zur Webseite, App oder Online-Destination der jeweiligen Marke. Die Plattformen für diese Art von Werbung sind Mobile und Desktop.

Homepage Takeover: Homepage Takeover erschafft ein wirkungsvolles Markenerlebnis, indem die Botschaft 24 Stunden lang auf der Desktop-Startseite von Spotify angezeigt wird. Homepage Takeover ist knickbar und unterstützt interaktive Elemente. Die Plattform für diese Art von Werbung ist nur auf dem Desktop verfügbar.

Leaderboard: Leaderboard Ads sind kleine Banner, welche exklusiv 30 Sekunden lang angezeigt werden. Die Ads sind klickbar und werden nur geschaltet, wenn Spotify im Blickfeld ist. Die Plattform für diese Art von Werbung ist nur auf dem Desktop verfügbar.

Der werbefinanzierte Umsatz übertraf die Prognosen, da alle Regionen im Jahresvergleich zweistellig zulegten. Der Umsatz im Ad-Supported-Segment wuchs im

1. Quartal 2021 im Jahresvergleich um 46 % auf 216 Millionen EUR, also mehr als 3x so schnell wie das Premium-Segment. Die Stärke des werbeunterstützten Umsatzes wurde vor allem durch Podcast- und Programmatic-Kanäle getragen, wobei erstere durch geschickte Akquisitionen von Megaphone (am 10. November 2020 für 235 Millionen USD), einer großen Werbe- und Publishing-Plattform für Podcasts, welche von über 20.000 Podcastern wie Wall Street Journal oder ESPN genutzt wird und der Akquisition von The Ringer (am 05. Februar 2020 für 196 Millionen USD), einem US-amerikanischen Podcast-Netzwerk, profitierten. Außerdem profitierte der Podcast-Bereich durch die Lizenzierung der Joe Rogan Experience, welche am 19. Mai 2020 für mehr als 100 Millionen USD gekauft wurde.

Spotify Ad Studio ist im Jahresvergleich ebenfalls erheblich gewachsen. Das Self-Service Angebot wurde auf weitere Märkte wie Frankreich, Deutschland und Italien ausgeweitet. Außerdem wurde mit dem Betatest von Podcast-Inventaranzeigen bei Spotify Ad Studio in den USA begonnen. Das Unternehmen plant hierbei eine neue Plattform für Audiowerbung in Podcasts. Das Spotify Audience Network sei dabei der erste Werbe-Marktplatz mit diesem Fokus. Dabei geht es zunächst um Werbung für Spotifys Eigenproduktionen, welche über Anchor (am 06. Februar 2019 für 140 Millionen USD übernommen, einer kostenlosen Plattform für die Erstellung von Podcasts und Megaphone, produziert werden.

Geringe Umsätze werden außerdem noch über Ticketverkäufe für Konzerte und Festival sowie Merchandise von einzelnen Künstlern erzielt.

KOSTEN DER UMSÄTZE

Im Gegensatz zum klassischen CD oder Vinyl-Scheiben Verkauf, werden im Streamingzeitalter die Produzenten und Labels eines Songs per Stream bezahlt. Es gibt jedoch nicht einen einzigen Betrag den Spotify pro Stream auszahlt, sondern unzählige verschiedene. Dies hängt von vielen Faktoren ab, jedoch hauptsächlich davon, aus welchem Land der Stream stammt und ob der Hörer ein Gratis- oder Premium-Abo hat. Da der Abopreis in unterschiedlichen Ländern variiert, so unterschiedlich sind auch die Auszahlungen je Stream. In Dänemark kostet umgerechnet ein Spotify Premium-Abo 13,30 EUR wo hingegen man in Indien gerade Mal 1,36 EUR monatlich bezahlt. Dadurch erhält man in Dänemark ungefähr 4.385 EUR je 1 Million Stream und in Indien 1.200 EUR, in Deutschland erhält man ungefähr 2.900 EUR und in den USA ungefähr 3.000 EUR. Im Schnitt erhält man in den 18 wichtigsten Musikmärkten 2.739 EUR für 1 Million Streams. Es zählen außerdem auch nur Songs, die mindestens 30 Sekunden abgespielt worden sind.

Auch die Werbeeinnahmen variieren von Markt zu Markt und schwanken in jedem einzelnen Markt von Monat zu

Monat. Gleichzeitig verändert sich auch jeden Monat die Anzahl der Premium-Abos und die Anzahl durch die Hörer generierten Streams. Kurz gesagt sind die Zahlen in konstanter Veränderung und somit auch die Auszahlung an die Künstler.

Spotify behält von allen erzielten Einnahmen 30 % für sich. Von den restlichen 70 % wird ein Teil für die Songwriter und Komponisten abgeführt und der Rest geht dann via Label oder Vertrieb an die Rechteinhaber des Songs.

WICHTIGE KENNZAHLEN

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

JAHR	2016	2017	2018	2019	2020	2021E	2022E
UMSATZ	2,95 MRD	4,09 MRD	5,26 MRD	6,76 MRD	7,88 MRD	9,34 MRD	11,17 MRD
UMSATZENTWICKLUNG	38,64 % ->	28,6 % ->	28,51 % ->	16,57 % ->	18,52 % ->	19,59 % ->	
KUV	13,36	9,64	7,5	5,83	5	4,22	3,53
EPS	-3,21	-4,28	-0,44	-1,03	-3,1	-0,86	-0,19
GEWINN	-0,54 MRD	-1,24 MRD	-0,08 MRD	-0,19 MRD	-0,58 MRD	-0,18 MRD	-0,04 MRD

4

Anhand der Tabelle erkennen wir, dass Spotifys Umsatzwachstum in der Vergangenheit nachgelassen hat, jedoch langsam wieder an Fahrt aufnimmt. Nicht zuletzt durch die werbebasierten Umsätze, welche sich im 1. Quartal im Jahresvergleich um 46 % auf 216 Millionen EUR erhöht haben. Obwohl dieser Bereich immer noch sehr klein ist, wächst dieser mehr als 3x so schnell wie der Premium-Bereich, welcher im Jahresvergleich um 14 % auf 1,931 Milliarden EUR gewachsen ist.

Die Bruttomarge lag im 1. Quartal bei 25,5 %, sie befindet sich am oberen Ende des Prognosebereichs und flach im Jahresvergleich. Der operative Verlust betrug 14 Millionen EUR und der Free-Cash-Flow betrug 41 Millionen EUR, was eine Steigerung von 61 Millionen EUR im Jahresvergleich ist. Das Unternehmen hat außerdem 2,48 Milliarden EUR an Cash und 1,54 Milliarden EUR an Schulden.

Die Rule of 40 ist eine Kennzahl, auf welche besonders bei SaaS- und Wachstumsunternehmen geachtet wird. Die Rule of 40 sollte, wie der Name schon verrät über 40 % liegen. Sie ergibt sich aus der Summe des Umsatzwachstums und der Free-Cashflow-Marge. Spotify hat hierbei eine Rule of 40 von 18,71 %, was unter dem Durchschnitt und somit negativ zu bewerten ist.

Die monatlichen aktiven Benutzer haben sich im 1. Quartal 2021 im Jahresvergleich um 24 % auf 356 Millionen erhöht, wobei die Premium Subscriber sich um 21 % auf 158 Millionen und die Ad-Supported Nutzer um 27 % auf 208 Millionen erhöht haben.

Durch die unterschiedlichen Preismodelle in unterschiedlichen Märkten liegt der ARPU (durchschnittlicher Umsatz per Benutzer) im 1. Quartal 2021 bei 4,12 EUR. Im Jahresvergleich ist dieser jedoch um 7 % gefallen,

BILDQUELLEN:

⁴ Estimates von Factset

währungsbereinigt jedoch nur 1 % unter dem Vorjahr. Bisher hatte Spotify die Preise im Premium-Angebot in über 30 Märkten erhöht, erste Ergebnisse haben keine Auswirkungen auf die Stornierungsrate gezeigt. Am 26. April wurden weitere Preiserhöhungen in 12 weiteren Märkten angekündigt. Dadurch können sich die Umsätze und die Profitabilität in den kommenden Quartalen verstärkt erhöhen.

CHANCEN

Die Konsensschätzungen für das laufende Fiskaljahr 2021 liegen bei 402 - 422 Millionen monatlichen aktiven Benutzern, wovon 172 - 184 Millionen Premium Subscriber sein sollen. Der Gesamtumsatz soll zwischen 9,11 - 9,51 Milliarden EUR liegen, bei einer Bruttomarge von 24 bis 26 % und einem operativen Verlust von 250 bis 150 Millionen EUR.

Am 22. Februar 2021 hat Spotify seine Investor-Präsentation „Stream On“ auf YouTube veröffentlicht und einige spannende Pläne für die Zukunft angesprochen, welche wir uns kurz anschauen werden.

- Spotify plant in Zukunft z.B. „Spotify Clips“ herauszubringen, eine Art Snapchatstory für Künstler, um eine noch stärkere Bindung zu den einzelnen Fans aufzubauen.

- Des Weiteren plant das Unternehmen „Spotify HiFi“ zu veröffentlichen, ein teureres Abomodell für eine noch bessere Soundqualität, wodurch sich die Margen weiter erhöhen sollten.

- Ein Marktplatz namens „Soundbetter“ ist außerdem in der Planung, in dem Künstler, Producer, Mixer oder talentierte Menschen für das Mastering gebucht und gefunden werden können.

- Spotify sieht außerdem ein großes Potenzial im Bereich Podcasting. Schaut man 3 Jahre in die Vergangenheit, so standen damals nur ein paar 1000e Podcasts zur Verfügung. Mittlerweile gibt es über 2,6 Millionen davon auf der Spotifyplattform. Man möchte in Zukunft mit lokalen Studioteams in über 17 Ländern zusammenarbeiten, um eine Podcastexpansion weltweit zu beflügeln.

- Spotify for Podcasters arbeitet mit der Software Anchor zusammen, welches wie oben bereits erwähnt wurde, von Spotify übernommen wurde. 8 von 10 neuen Podcasts werden mittlerweile über Anchor erstellt, eine marktführende Plattform. Anchor soll außerdem in Zukunft Videos ermöglichen, die zum Audio hinzugefügt werden können. Außerdem soll in Zukunft noch Kommunikation in Form von Q&A über die Software möglich gemacht werden.

- Ads und Anchor sollen zusammen harmonieren. Über das Spotify Audience Network soll ein Advertising Marktplatz geschaffen werden, in dem Werbetreibende Podcasts kaufen und mit Werbung sponsern können. Dadurch stehen für Spotify zukünftig zusätzliche Monetarisierungsmethoden zur Verfügung, welche zum einen hohe Margen versprechen und zum anderen skalierbar sind.

- Doch damit nicht genug, Spotify plant außerdem, einen Abonnementservice für Hardcore-Fans von Podcasterstellern einzuführen, um bezahlte Bonusepisoden zu ermöglichen. Die Kosten für das Abonnieren werden vom Ersteller festgelegt, fallen jedoch in eine der folgenden Stufen: 2,99 USD, 4,99 USD oder 7,99 USD pro Monat. Apple will einen ähnlichen Service anbieten und gab bekannt, dass im 1. Jahr 30 % an Apple gehen und im 2. Jahr 15 %. Spotify geht hierbei aggressiver vor und hat bekannt gegeben, dass das Programm in den nächsten 2 Jahren kostenlos sein wird, was bedeutet, dass die Entwickler 100 % des Umsatzes behalten werden. Im Frühjahr 2023 plant Spotify dann eine Gebühr von 5 % für den Zugriff auf das Tool einzuführen. Bei wem würden Podcaster nun lieber einen solchen Service anbieten?

- Das Unternehmen hat am 30. März 2021 außerdem angekündigt Betty Labs, der Entwickler von Locker Room, einer Live-Audio-Plattform wie Clubhouse für ungefähr 80 Millionen USD zu übernehmen. Hier möchte man innerhalb der Spotify App eine Live-Audio-Plattform für die Bereiche Sport, Musik und Podcast entwickeln. Im Gegensatz zu Konkurrenten wie Clubhouse, sollen die Talks direkt auf Spotify veröffentlicht und langfristig verfügbar gemacht werden.

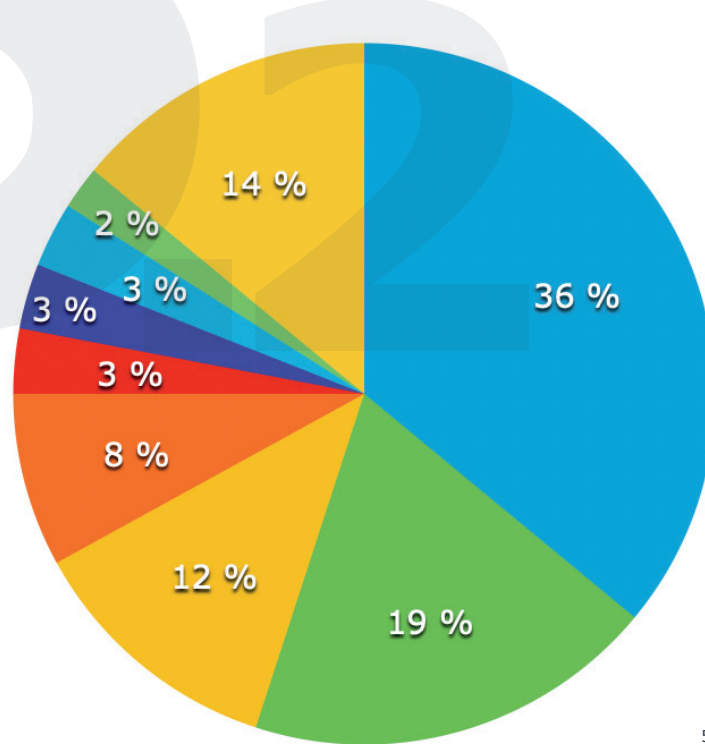
- Im Stream On Event gab Spotify noch bekannt, in über 80 neue Märkte wie Asien, Afrika, Karibik und Lateinamerika zu expandieren. Zusammen machen diese Märkte 1 Milliarde Menschen aus, wobei bisher nur die Hälfte davon Internetzugang hat.

Die Aktie wird aktuell von 18 Analysten auf Tipranks gecovet, davon 11 mit „buy“, 7 mit „hold“ und keiner mit „sell“. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten beträgt 291,45 EUR, wobei das höchste Kursziel bei 374,34 EUR liegt und das niedrigste bei 216,28 EUR.

RISIKEN

Eines der derzeitigen Risiken ist die zunehmende Konkurrenz von großen Unternehmen wie Apple Music und Amazon Music und die damit verbundenen hohen Cashpositionen. Spotify ist jedoch der führende Anbieter von zahlenden Abonnenten im Musikstreaming weltweit und sollte durch innovative Produktverbesserungen und einer ansprechenderer UI in der Lage sein, diese Stellung zu halten.

● Spotify ● Apple ● Amazon ● Tencent ● Deezer ● Google
● Pandora ● MelON ● Andere



5

Derzeit bereitet die EU das Kartellverfahren gegen Apple vor, da der Konzern andere Streaminganbieter durch die 15 % Appstore Gebühren benachteiligt. Sollte Apple den Rechtsstreit gewinnen, könnte das für einen kurzfristigen Verkaufsdruck in der Aktie sorgen.

Ein weiteres Risiko ist, dass Spotify weiterhin Geld verbrennt, alleine im letzten Jahr 580 Millionen EUR. Da das Unternehmen viel Geld für Marketing und R&D ausgibt, um die Reichweite zu erhöhen und die Produkte zu verbessern. Durch stärkere Investitionen im Bereich Podcast und des schnellen Wachstums im Werbesegment sollte Spotify im Jahr 2023 das erste Mal schwarze Zahlen schreiben.

Je mehr Nutzer Spotify verwenden, desto mehr Lizenzgebühren müssen an Musiklabels bezahlt werden. Das Problem der Skalierbarkeit wird deutlich, wenn man das Umsatzwachstum mit dem Wachstum der Lizenzgebühren vergleicht. Im Jahr 2019 stieg der Umsatz von Spotify im Jahresvergleich um 29 %, während die Lizenzgebühren um 30 % stiegen. Im Jahr 2020 stieg der Umsatz um 17 %, genau wie die Lizenzgebühren. Auch hier sucht sich Spotify über Podcasts und die damit verbundenen Werbeeinnahmen andere Wege um die Skalierbarkeit zu erhöhen.

BILDQUELLEN:

⁵ <https://androidmag.de/app-reviews/spotify-und-co-im-grossen-musikstreaming-vergleich-sieben-anbieter-im-test/>



6

Sollte die Zone von 182 EUR - 190 EUR nicht halten, könnte die Aktie aus charttechnischer Sicht vermutlich auf 145 EUR fallen, da der Verkaufsdruck durch erhöhtes Volumen an Verkaufstagen hoch ist. Bestenfalls läuft die Aktie in die oben genannte Zone von 182 EUR - 190 EUR und konsolidiert dann. Anschließend kann man dann mittelfristig mit einer Aufwärtsbewegung rechnen. Sollte diese Zone nicht halten, befindet sich die Aktie in einem starken Abwärtstrend.

FAZIT

Spotify investiert viel Geld in Produktverbesserung und -erweiterung und ist mit über 70 Millionen Songs, 2,6 Millionen Podcasts und 356 Millionen monatlich aktiven Nutzern der führende Anbieter im Bereich Audio-Streaming. Der Werbebereich wächst mehr als 3x so schnell wie der Premium und verspricht zugleich höhere Margen. Sollte das Unternehmen die führende Stellung weiterhin halten oder vielleicht sogar ausbauen können, könnte in der Zukunft viel Geld mit Podcasting und den damit verbundenen Werbeumsätzen erzielt werden. Derzeit schreibt Spotify jedoch noch rote Zahlen und die hohen Cashbestände der Konkurrenten stellen ein

gewisses Risiko dar. Jedoch hat Spotify in der Vergangenheit bereits bewiesen, dass sich das Unternehmen gegenüber der Konkurrenz durchzusetzen kann und da die Netzwerkeffekte mit jedem Tag stärker werden, besteht hier nur ein geringeres Risiko. Weitere Fantasie besteht außerdem durch die Übernahme von Betty Labs und der aggressiven Expansion in über 80 neue Märkte mit der Reichweite von 1 Milliarde Menschen. Langfristig orientierte Anleger könnten bereits eine erste Position aufbauen und diese im Bereich 182 EUR - 190 EUR weiter ausbauen.

BILDQUELLEN:

⁶ Chart von ViTrade

UIPATH UN-ANALYSE

VON MICHAEL SCHLAKE

DAS UNTERNEHMEN

WKN	A3CND6
STANDORT	GEGRÜNDET IN RUMÄNIEN, HAUTSITZ IST MITTLERWEILE NEW YORK, USA
SEKTOR	TECHNOLOGY / SOFTWARE
MARKTKAPITALISIERUNG	31,37 MILLIARDEN USD

1

UNTERNEHMENSHISTORIE

UiPath wurde 2005 von Daniel Dines und Marius Tirca als DeskOver in Bukarest, Rumänien mit dem Ziel gegründet, Automatisierungs-Skripte zu schreiben und zu verkaufen. Bereits 2012, lange bevor das Thema RPA «trendy» wurde, hat sich die Unternehmen entschieden, RPA Software zu entwickeln und vertreibt diese seit 2013 unter dem Namen **UiPath Desktop Automation**.

2015 startete die Internationalisierung: Umfirmierung in UiPath und Verlegung des Hauptsitzes in die Vereinigten Staaten. Kurz darauf im Jahr 2016 wurden neue Büros in New York, London und Bengaluru gegründet. Vor allem Indien ist als Standort wichtig, da Offshoring Kapazitäten heutzutage häufig aus Indien bereitgestellt werden. Nearshoring v.a. für deutsche Unternehmen wird häufig aus Rumänien geliefert – dort sind jeweils große Shoring Infrastrukturen mit vielen Fachkräften entstanden, was die beiden Gründer eventuell auch dazu bewogen hat, zu expandieren.

Mit der Erweiterung auf weitere Märkte in Asien, Europa und Nordamerika in 2017 wuchsen auch die Neukunden im Geschäftsumfeld schnell und UiPath konnte sich 2018 als #1 Provider von RPA Lösungen nennen:



2

Die globale Nachfrage nach mehr Automatisierung, getrieben u.a. durch hohe Personalkosten in den Industrieländern mündete darin, dass UiPath weiterhin starken Geschäftskundenzuwachs verbuchte und mittlerweile als Top-RPA Provider der Welt anzusehen ist.

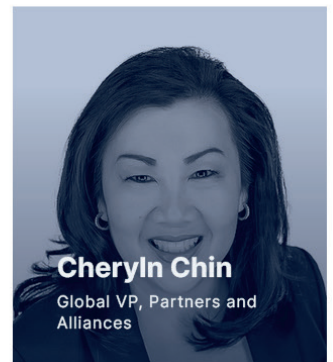
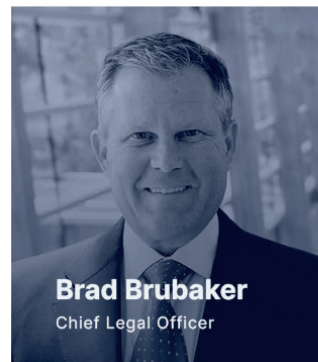
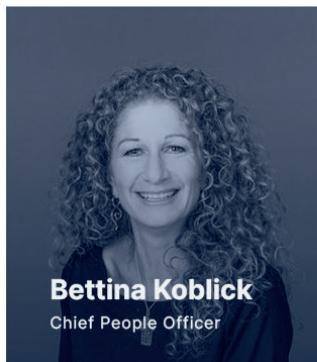
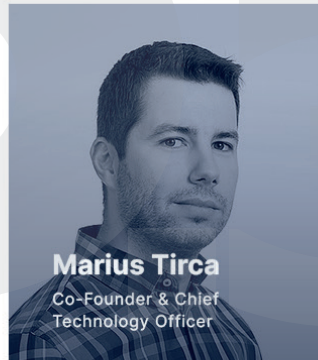
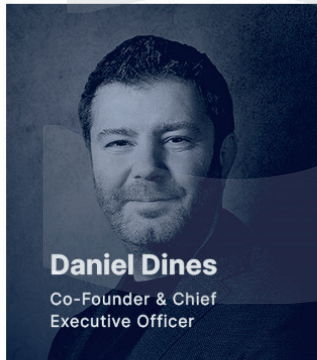
BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

² https://www.uipath.com/hubfs/The_Forrester_Wave_RPA_2018_UiPath_RPA_Leader.pdf

GESCHÄFTSFÜHRUNG

UiPath wächst, was sich auch am Management Team widerspiegelt (Auszug)



Alle «Insider» halten aktuell 23,43 % der Anteile, was ich persönlich als sehr gut empfinde, da «Skin in the Game» ein Vertrauensbeweis gegenüber dem Markt und den Investoren ist.

GESCHÄFTSMODELL

UiPath ist führender Anbieter von Automatisierungssoftware – vor allem von Robotic Process Automation (RPA) Software.

Was ist RPA und was ist die Value Proposition für ein Unternehmen?

RPA ist eine Technologie zur Automatisierung von Geschäftsprozessen. Dabei bedienen Software-Roboter Anwendungen wie ein Mitarbeiter. So wie Fertigungsstraßen Ende des 20. Jahrhundert mit Robotern automatisiert wurden, erschließt RPA heute Geschäftsprozesse und Querschnittsfunktionen in den Bürogebäuden von Unternehmen. Bei RPA ist ebenfalls die Rede von Robotern, auch wenn in den Versicherungsunternehmen natürlich keine physische Arbeit von Automaten verrichtet wird. Von Robotern wird hier gesprochen, weil sie Aufgaben übernehmen, die bisher von Menschen durchgeführt wurden, und dabei Systemoberflächen und Anwendungen bedienen, wie es auch ein Mensch tut – nur ohne Fehler und ohne Schlafbedarf. Ein Roboter ent-

spricht in diesem Zusammenhang einer Softwarelizenz bzw. einem virtuellen Mitarbeiter. Man spricht hier auch oft von einer Digital Workforce, welche wie auch natürliche Mitarbeiter Regeln und Pläne benötigt.

UiPath hat hierzu ein schönes Video erstellt, was den Einsatz kurz aber prägnant darstellt:

<https://www.uipath.com/resources/automation-demo-videos/what-is-a-software-robot>

RPA ist Industrieunabhängig- und Abteilungsübergreifend einsetzbar:

- Banken- und Versicherungen (Eröffnung von Konten, Prüfung von Anträgen, Erstellung von Reports- und Jahresabschlüssen)
- Industrie: Verfolgung von Lieferaufträgen, Erinnerungs- und Eskalationsmanagement
- HR: Erstellung von Gehalts- und Reisekostenabrechnungen

BILDQUELLEN:

² <https://www.uipath.com/company/about-us>

Eine Sonderanalyse von Lünendonk kommt im Hinblick auf RPA Einsatzmöglichkeiten u.a. auf folgende Ergebnisse (Auszug):

STATUS QUO VON RPA UND EINSATZBEREICHE



Abbildung 1: Frage: Setzt Ihr Unternehmen bereits Robotic Process Automation (im Folgenden kurz: RPA) zur Automatisierung von Geschäftsprozessen ein? n = 132; Frage: Wenn ja bzw. geplant: In welchen Bereichen werden in Ihrem Unternehmen RPA-Lösungen bereits eingesetzt beziehungsweise wo sind in diesem Jahr Einsatzszenarien konkret geplant? n = 70

3

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie werden wie folgt zusammengefasst (Wortlaut Lünendonk):

1. RPA-Software hat bereits einen **hohen Durchdringungsgrad**. **11 %** der befragten Unternehmen setzen RPA bereits in **großem Umfang** ein, während weitere **27 %** RPA zur Automatisierung von einzelnen Anwendungsbereichen implementiert haben. Nur **15 %** der Unternehmen planen **keinen RPA-Einsatz** und **47 %** beschäftigen sich derzeit mit dem Thema.

2. Von denjenigen Unternehmen, die RPA bereits nutzen, konnten **69 %** bereits **umfängliche Qualitätsverbesserungen** erzielen. Allerdings führten Automatisierungstools bisher nur in **29 %** der Unternehmen zu **konkreten Verbesserungen** der **Mitarbeiterzufriedenheit**. Dagegen berichten bereits **40 %** von einer höheren Kundenzufriedenheit, die sich durch mehr Automatisierung ergeben hat.

3. Die bisher **erzielten Erfolge** mit RPA-Tools drücken sich vor allem in **geringen Kosten** aus. Laut **42 %** der Befragten konnten die Kosten für den Betrieb der Prozesse um **20-40 %** reduziert werden. In **8 %** der Unternehmen sind die Kosten sogar um **40-60 %** gesunken. Die zeitlichen Einspareffekte belaufen sich da-

gegen in **87 %** der befragten Unternehmen auf maximal **20 %** der bisherigen Bearbeitungszeit.

4. Die **Effizienz- und Kostensoptimierung** ist aus Sicht von **96 %** der Befragten ein Mehrwert von RPA. Produktivsteigerungen sowie eine **geringe Fehlerhäufigkeit** bei der Bearbeitung von Aufgaben werden von **90 %** der befragten **Manager** ebenfalls als Vorteil von **RPA-Software** gesehen.

5. In den untersuchten Unternehmen gibt es nur wenige Faktoren, die gegen einen Einsatz von RPA-Software sprechen. Die am häufigsten genannten Behinderungsfaktoren sind Sorgen, dass durch RPA die Prozesse nicht mehr dokumentiert werden sowie Vorbehalte im Betriebsrat.

Dagegen wird von der Mehrheit der Befragten RPA als nicht zu komplex eingeschätzt und ausreichend Top-Management-Unterstützung sowie Fach-Know-how für die Einführung ist ebenfalls in den meisten befragten Unternehmen vorhanden.

BILDQUELLEN:

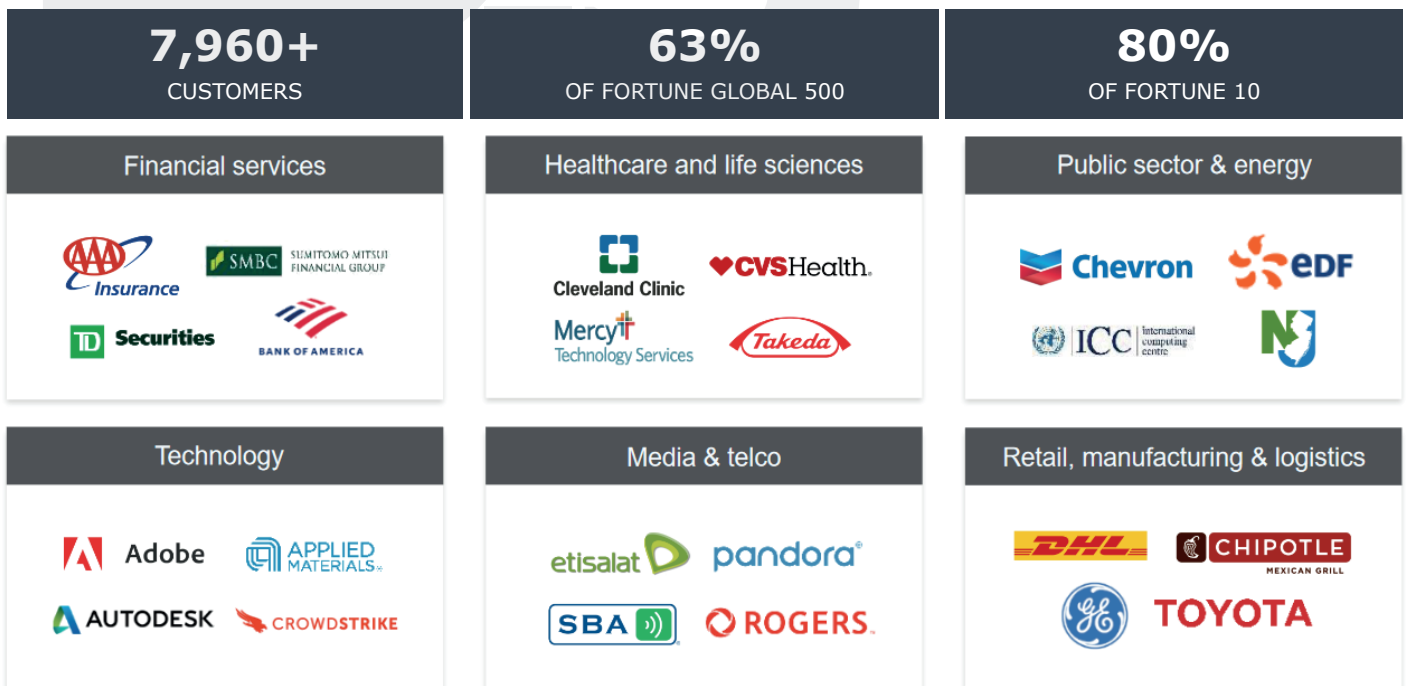
³ <https://de.nttdata.com/files/2019-de-study-luenendonk-sonderanalyse-rpa.pdf>

WICHTIG:

Wer sich für das Thema RPA interessiert ist diese Analyse dringend ans Herz gelegt – hier lassen sich viele Insights finden, die diesen Rahmen einer Aktienvorstellung übertreffen:

<https://de.nttdata.com/files/2019-de-study-luenendonk-sonderanalyse-rpa.pdf>

Eine Kundenübersicht von UiPath zeigt, dass man in vielen unterschiedlichen Industrien Produkte platziert und etabliert hat:



Neben dem Hauptgeschäftsbereich der RPA Software, arbeitet UiPath an weiteren Produkten, die Geschäftsprozesse vereinfachen, die Effizienz verbessern und Kosten senken (Auszug):

PROCESS MINING

Die Analyse und Auswertung von Geschäftsprozesse anhand von KPIs innerhalb der IT-Systeme. Hierbei werden Kriterien festgelegt, die einen Prozess auswerten und vergleichbar machen

CHATBOTS

Gute Chatbots bieten dank KI guten Kundenservice und helfen den Unternehmen, den Kundenservice medienübergreifend zu digitalisieren und zum Kunden auszulagern.

TESTSUITE

Automatisierung von Softwaretesting ist ein wichtiges Thema in den Backoffices der großen Unternehmen, da die Fehlerfreiheit kritischer Applikation geschäftsrelevant ist. Softwaretests stellen häufig einen hohen manuellen Aufwand dar.

BILDQUELLEN:

⁴ https://d1io3yog0oux5.cloudfront.net/_54c4b5836e98a0aad8034c1357f69dc8/uipath/db/1086/9812/pdf/UiPath_Investor_Presentation_April+2021.pdf

WICHTIGSTE KENNZAHLEN UND BEWERTUNG:

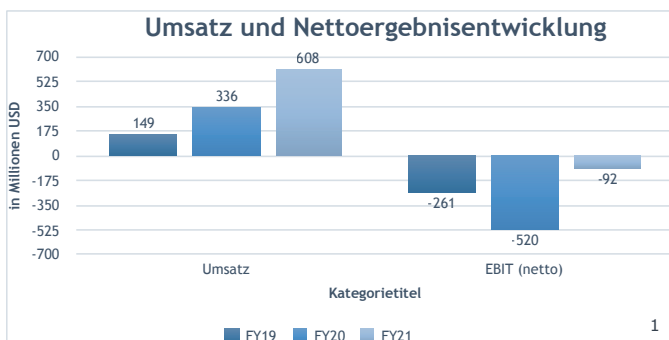
Wir wissen nun, dass UiPath Software für Unternehmen entwickelt, welche Automatisierungsbedarf haben. Man kann sich vorstellen, dass das ein stark wachsender Markt ist – aber zeigt sich das auch anhand der Zahlen?

Schauen wir uns einmal die wichtigsten Kennzahlen für Wachstumsunternehmen an:

Rule-of-40 Score

Rule-of-40 Score = Umsatz-Wachstumsrate + Free-Cash-Flow-Marge
65 % + 4 % = 69 % (FY21)

Hier ist nur der jährlich wiederkehrende Umsatz + FCF Marge eingerechnet – einmalige Umsätze sind nicht betrachtet. Der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze betrug im FY2021 ca. 95 %.



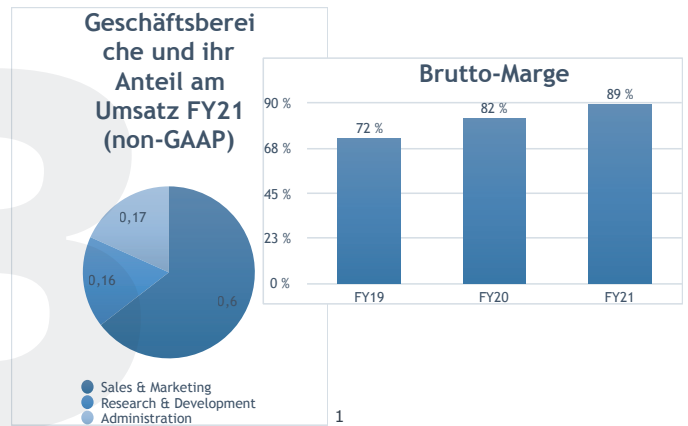
UiPath konnte den Umsatz in den vergangenen Geschäftsjahren zuletzt jeweils ordentlich steigern. Zugleich wurde der Nettoverlust von 2020 zu 2021 deutlich verringert.

Typisch für ein Wachstumsunternehmen: Es fließt viel Geld in R&D und Sales & Marketing Maßnahmen. Die Strategie ist offensichtlich: Weiteres Wachstum und Platzierung der Software. Das ergibt Sinn – ist erstmal UiPath etabliert, wird der Kunde nicht zu einem Mitbewerber wechseln, die Wechselkosten sind hoch und es sichert UiPath jährlich wiederkehrende Umsätze.

Weiterhin konnte die Brutto-Marge die vergangenen Jahre konsequent gesteigert werden.

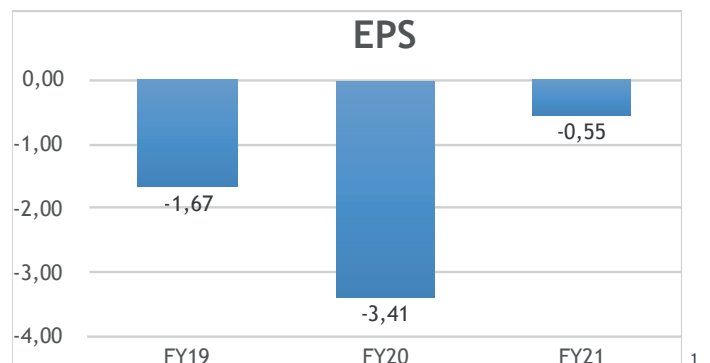
Zur Erinnerung: Eine hohe Brutto-Marge kann dadurch entstehen, dass

- **Hohe Verkaufspreise am Markt durchgesetzt werden können und/oder**
- **die „Herstellungskosten“ des Umsatzes geringgehalten werden.**



Der Verlust pro Aktie konnte vor allem von 2020 -> 2021 stark verringert werden – eine Garantie, dass UiPath profitabel wird, gibt es dennoch nicht. Die Aussichten sind aber gut, dass das zeitnah passieren wird. Das Unternehmen hat aktuell Schulden in Höhe von 14 Millionen USD – das ist sehr wenig im Vergleich zum jährlichen Umsatz. Auf der Bank befinden sich 453 Millionen. Damit könnten die jährlichen Kosten aus 2021 nicht gedeckt werden, allerdings macht das Unternehmen gute Umsätze, was sich kurz- und mittelfristig auch nicht ändern wird. Hier besteht also aus meiner Sicht keine Gefahr der Zahlungsunfähigkeit.

Eigene Darstellung aller Tabellen – Inhalte stammen aus dem SEC Filing 2021.



BEWERTUNG

Typische Zahlen für ein relativ junges Softwareunternehmen:

- hohe Brutto-Margen
- (noch) nicht profitabel
- hohe Umsatzsteigerungsraten

Der globale RPA Markt wächst mit ca. 30 % / Jahr (Quelle: GrandView und Marketwatch) – UiPath selbst rechnet mit einem adressierbaren Markt von 60 Milliarden USD.

Das aktuelle KUV beträgt ca. 52 – ein sportlicher Wert. Vor allem, wenn man bedenkt, dass Mitbewerber (Auszug) folgendermaßen bewertet sind:

UNTERNEHMEN	WKN	KUV 2020	MK	KOMMENTAR
MICROSOFT	870747	13,3	1901 MRD. USD	SOFTWARE-MISCHANBIETER
SERVICENOW	A1JX4P	21,9	99 MRD. USD	WORKFLOW SOFTWARE
BLUEPRISM	A2AF88	9,3	1,31 MRD. EUR	RPA PURE-PLAYER AUS GB
PEGASYSYSTEMS	901951	10,1	10,26 MRD. USD	SOFTWARE-MISCHANBIETER
SAP	716460	5	137 MRD. EUR	ERP SOFTWARE

SWOT ANALYSE

Werfen wir einmal einen Blick auf das große Ganze und versuchen, ein gesamtheitliches Bild von UiPath zu schaffen. Hier wird eine Gegenüberstellung von Stärken und Schwächen, sowie zukünftige Chancen / Gefahren durchgeführt. Betrachtet werden fachliche Komponenten, als auch technische Kriterien wie die aktuelle Bewertung.

<ul style="list-style-type: none"> → BEST-IN-CLASS RPA-PROVIDER → STARKES PRODUKTPORTFOLIO + STRATEGIE → GRÖSSTE MARKTWAHRNEHMUNG ALLER RPA-ANBIETER → INNOVATIVE ROADMAP → HOHES WACHSTUM (RO40 = 69%) <p style="text-align: right; font-size: 2em; font-weight: bold;">S</p>	<ul style="list-style-type: none"> → HOHE BEWERTUNG → KEINE PROFITABILITÄT → BACK-END LÖSUNGEN SICHERER UND SCHNELLER <p style="text-align: right; font-size: 2em; font-weight: bold;">W</p>
<p style="text-align: right; font-size: 2em; font-weight: bold;">O</p> <ul style="list-style-type: none"> → GROSSE ZUKÜNFTIGE MARKTCHANCEN → INSTITUTIONELLE INVESTOREN SEHEN POTENZIAL → CAGR GESCHÄTZT 30-40% 	<p style="text-align: right; font-size: 2em; font-weight: bold;">T</p> <ul style="list-style-type: none"> → VIELE MITARBEITER MIT ÄHNLICHEN PRODUKTEN → KEIN GROSSER BURGRABEN

BILDQUELLEN:

⁵ Daten stammen von Factset / Traderfox

STRENGTHS

UiPath stellt aktuell das beste RPA Produkt für den Markt bereit. Sie haben zudem eine starke Marktpräsenz und entwickeln neue Produkte wie Tools für das Task/Process Mining, virtuelle Assistenten, Chatbots. Persönlich sehe ich hier ein gutes Portfolio, was den

aktuellen Zahn der Zeit trifft. Auch das Produkt-Analyse-Haus Forrester sieht UiPath als stärksten RPA-Provider und bescheinigt dem Unternehmen Bestwerte in den Kategorien Strategie, Produktportfolio und Marktpräsenz:

THE FORRESTER WAVE™ Robotic Process Automation Q1 2021



Das Thema RPA fliegt größtenteils bei vielen noch unter dem Radar, was an der Börse schnell für neue Trendbildungen sorgen kann. UiPath hat ein starkes Partner-Ecosystem und ist in die Cloud-Marketplaces von den Big Techs angebunden.

BILDQUELLEN:

⁶ https://file.rpazj.com/The%20Forrester%20Wave%E2%84%A2_%20Robotic%20Process%20Automation%2C%20Q1%202021.pdf

UIPATH UND ARK

Auch die Investmentgesellschaft ARK hat zuletzt in allen Fonds eine UiPath Position gekauft. Warum? Meine Erklärung hierfür ist, dass das Produkt so flexibel und weitreichend eingesetzt werden kann und für Disruption in diversen Branchen sorgen kann (u.a. Banking, Medizin, AI & Robotics).

Die Vision von Daniel Dines (UiPath CEO), dass jeder Mensch einen Roboterassistenten besitzt, weckt Fantasien. Menschen brauchen keine repetitiven, nicht komplexen Tätigkeiten ausführen. Sie können sich auf komplexere Aufgaben und Bereiche konzentrieren, die soziale Kompetenz und Empathie benötigen.

WEAKNESSES

Wie schon im Abschnitt der Bewertung beschrieben, ist UiPath mit einem aktuellen KUV von 52 hoch bewertet. Man darf davon ausgehen, dass diese Bewertung über die Zeit günstiger wird, allerdings ist nicht sicher, ob und wann UiPath jemals profitabel wirtschaften wird. Ich persönlich gehe davon aus, dass in den nächsten 2 - 3 Jahren der Netto-Verlust deutlich verringert werden könnte. Natürlich ist das kein Freibrief für zukünftige Profitabilität, allerdings ist es schon bemerkenswert, dass das Unternehmen trotz sehr hohen Wachstums den Verlust signifikant verringern konnte: Fast 30 % mehr als der gesamte Umsatz des Jahres 2020!

OPPORTUNITIES

Die Firma hat früh den Bedarf nach Automatisierung und 2012 ein Produkt für die Oberflächenautomatisierung entwickelt. Durch konsequente Expansion und Pro-

duktentwicklung ist man heute Marktführer und erntet die Früchte für die Fokussierung auf diesen damaligen Nischenbereich. RPA hat das Potenzial ein essenzieller Anteil in Unternehmen zu werden, in dem eine Digital Workforce aufgebaut wird. (konkrete Werte siehe Lünendonk)

Die Schätzungen des Marktwachstums reichen bis ca. 40 % - je nach Analysehaus. Auch die zunehmende Bekanntheit des Themas könnte Käufer anlocken, die den «Zug nicht verpassen wollen».

THREATS

Aktuell gibt es nicht viele Gründe, die gegen das Produkt UiPath sprechen. Ich sehe für die Zukunft allerdings durch stärker werdende Konkurrenten, die finanziell gut ausgestattet sind, Gefahren.

Eben weil das Thema zunehmend im breiten Markt angekommen ist, akquirieren oder entwickeln große Tech-Firmen wie Microsoft oder ServiceNow Lösungen, die zu UiPath aufschließen.

Weiterhin wird der Wechsel zu Cloudlösungen von AWS, Azure und Google Cloud eher eine Gefahr für UiPath sein, da die Cloud-Plattformen eigene Automatisierungslösungen bieten.

ANALYSTENRATINGS

Das Unternehmen ist erst kürzlich über ein IPO an die Börse gekommen – Aktuelle Analystenratings gibt es aktuell noch nicht:

	3M AGO	1M AGO	CURRENT
Buy	N/A	N/A	N/A
Overweight	N/A	N/A	N/A
Hold	N/A	N/A	N/A
Underweight	N/A	N/A	N/A
Sell	N/A	N/A	N/A
CONSENSUS	N/A	N/A	N/A

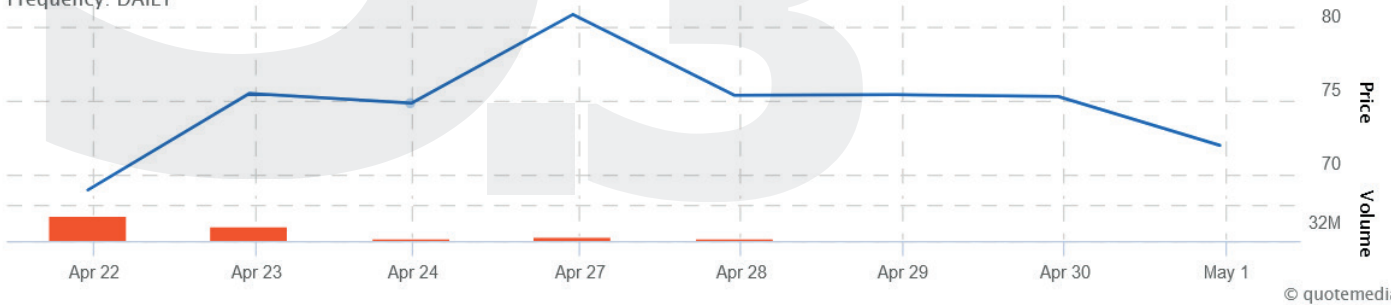
BILDQUELLEN:

⁷ <https://www.marketwatch.com/investing/stock/path/analystestimates>

Außerdem ist aktuell völlig ungewiss, wie der Markt auf zukünftige Geschäftszahlen reagiert. Gut, das ist immer so - Stichwort: Coinflip (vor allem nach den letzten Reaktionen des Marktes auf Earnings - Sell on good News bei Apple, Microsoft, ServiceNow). Die Käufer setzen aktuell auf die Story und das zukünftige Disruptions-Potenzial.

CHART

Frequency: DAILY



Kurz nach dem IPO gab es einen kurzfristigen Aufwärtsdrang, allerdings mit abnehmendem Volumen. Seit dem 27. April konsolidiert die Aktie und steht nun fast wieder am Ausgabepreis von 70 USD. Aktuell notiert das Papier bei 72,35 USD.

FAZIT

Fassen wir einmal die zurückliegenden Informationen zusammen: UiPath ist ein Software-Unternehmen, welches ein Best-in-Class Produkt entwickelt hat und in einem Markt agiert, der den Zahn der Zeit trifft. Zukünftige Wachstumsaussichten sind herausragend und versprechen eine aussichtsreiche Zukunft.

Die Bewertung ist hoch, das ist jedoch oft bei US-Amerikanischen Technologie-Unternehmen der Fall. Aus meiner Sicht wäre dies also kein Ausschlusskriterium, die Aktie zu kaufen. Die Story könnte definitiv vom Markt gespielt werden. An dieser Stelle verweise ich nochmals auf die Disruptions-Möglichkeiten, welche auch institutionelle Investoren wie ARK Invest erkannt haben.

Durch zunehmende Bekanntheit und Potenzial von RPA und Automatisierungsmöglichkeiten durch KI und ML gibt es mittlerweile viele Unternehmen, welche ähnliche Software entwickeln. UiPath ist technologischer und produkttechnischer Marktführer, allerdings wird der Abstand zu den Konkurrenten in der Zukunft aus meiner Sicht geringer werden. Man darf hier allerdings nicht vergessen, dass man mit UiPath fast ausschließlich auf das Thema RPA setzt. Das Unternehmen hat in der Vergangenheit bewiesen, dass es Innovation selbst vorantreibt und hier auch nicht nur «auf ein Pferd setzt». UiPath hat viele interessante Produkte in der Pipeline – für mich persönlich am aussichtsreichsten sind die Themen Process Mining und Automatisierung durch ML.

BILDQUELLEN:

⁸ <https://ir.uiopath.com/stock-info/charts>

Gründe für einen Kauf wären für mich

- Einsatzbereiche in allen Industrien und Branchen
- viel Fantasie
- Thema RPA ist noch nicht im breiten Markt angekommen

Gründe gegen einen Kauf wären für mich

- hohe Bewertung
- günstigere (z.B. BluePrism) bzw. breiter aufgestellte Mitbewerber (z.B. Microsoft / ServiceNow)
- unsichere Marktreaktionen auf kommende Earnings
- aktuell keine technische Analyse möglich

Es gibt bekanntermaßen Fans und Gegner der technischen Analyse, allerdings ist es schon so, dass aktuell nicht absehbar ist, ob der Aktie noch Verkaufsdruck bevorsteht – irgendwann endet auch die Lockup-Phase, nach der Pre-IPO Investoren ihre Anteile verkaufen können.

GOLDESEL PAPER SWING-TRADING-DEPOT

POWERED BY

VITrade®



PROFESSIONAL TRADING

BESPRECHUNG DES DEPOTS

In der vergangenen Woche kam ordentlicher Verkaufsdruck an den Börsen auf. Verantwortlich waren Aussagen der US-Finanzministerin Janet Yellen, wonach die Zinsen womöglich angehoben werden müssen, um die Überhitzung der US-Wirtschaft zu vermeiden. Die Indizes rauschten in die Tiefe, vor allem die US-Technologie-Titel traf es erneut hart. Zwar relativierte Janet Yellen ihre Aussagen etwas, ein Warnsignal bleibt jedoch bestehen.

Wie letztens schon erwähnt dürfte uns das Zins-Thema auch in den kommenden Monaten noch begleiten. Es wird momentan deutlich, wie sensibel der Markt auf eine eventuelle Straffung der US-Geldpolitik reagiert. Jede kleine Nachricht kann Anlass zu einem neuerlichen Abverkauf geben. Insofern muss man sich auf eine volatilere Marktphase einstellen. Die internationalen Börsen machen zumindest einen angeschlagenen Eindruck.

Wir werden vor dem Hintergrund des durchwachsenen Marktes im Swing-Trading-Depot zunehmend vorsichtiger. Dem Markt fehlt es an Kraft für einen weiteren Anstieg. Zudem sprang zuletzt auch die Chartampel auf Gelb: In der kurzfristigen DAX-Ansicht, also auf Sicht der letzten Wochen, ist die Auflösung der Seitwärtsbewegung nach unten negativ zu werten. Die kurzfristige Konsolidierungstendenz könnte zunächst anhalten. Vorsicht ist angebracht.

HOHER BARGELDBESTAND

Nach der starken Aufwärtsbewegung vom April 2020 bis zum Frühjahr 2021 stecken die

Börsen nun auf hohem Kursniveau fest. Trotz fantastischer Unternehmenszahlen geht es nicht weiter nach Norden, es scheint bereits sehr viel Positives eingepreist zu sein. In solch einem Marktumfeld möchte ich nicht zu 100 % investiert sein. Der Nasdaq 100 schaffte trotz der super Zahlen vieler US-Unternehmen nicht die Hürde von 14.000 Punkten. Im DAX zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. Möglicherweise steht dem Markt eine kleine Korrektur bevor. Ein reinigendes Gewitter wäre durchaus wünschenswert.

Vorsorglich haben wir im Echtgelddepot seit der letzten Ausgabe des Goldesel Papers 4 Positionen verkauft (Schaeffler, Rheinmetall, Exasol und Jenoptik). In den kommenden Wochen wollen wir bewusst einen höheren Bargeldbestand halten.

Mit 31.653 EUR haben wir im Swing-Trading-Depot aktuell eine hohe Cash-Quote von über 50 %. Wir positionieren uns bewusst defensiv und haben einen möglichen Rückschlag am Gesamtmarkt einkalkuliert. Das Bargeld können wir bald wieder gewinnbringend anlegen bzw. für Trading-Ideen mit gutem Chance-Risiko-Profil nutzen. Trotz des jüngsten Kursrückgangs im Depot liegen wir seit dem Start weiterhin komfortabel im Gewinn.

Das Echtgelddepot wurde gegen Anfang des Jahres mit 50.000 EUR gestartet. Aktuell liegt der Gesamtwert (Depotpositionen + Bargeld) bei 53.135 EUR. Der Cash-Bestand beträgt momentan 31.653 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 %
FR.VORWERK GRP SE INH ON (VH2) DE000A255F11 A255F1 Aktien	95.000 Stk. 51.150 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 06.05.2021 15:07	50,20 EUR -2,25 -4,290 %	4.769,00 EUR 4.859,25 EUR	-90,25 EUR -1,86 %
HAMBURG HAFEN LOG A-SP NA (HHFA) DE000A0S8488 A0S848 Aktien	240.000 Stk. 21.500 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 06.05.2021 15:11	20,92 EUR 0,08 0,384 %	5.020,80 EUR 5.160,00 EUR	-139,20 EUR -2,70 %
MS CO.I. TURBOL BAYN DE000MA2QZU0 MA2QZU Optionsscheine	1.000.000 Stk. 2.540 EUR Clearstream Nat.	Stuttgart 06.05.2021 14:54	2,47 EUR 0,05 2,066 %	2.470,00 EUR 2.540,00 EUR	-70,00 EUR -2,76 %
DRAEGERWERK VZO O.N. (DRW3) DE0005550636 555063 Aktien	65.000 Stk. 75.300 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 06.05.2021 15:08	72,20 EUR -2,35 -3,152 %	4.693,00 EUR 4.894,50 EUR	-201,50 EUR -4,12 %
DISNEY (WALT) CO. (WDP) US2546871060 855686 Aktien	30.000 Stk. 166.800 EUR Clearstream Nat.	Tradegate 06.05.2021 15:10	150,98 EUR -0,24 -0,159 %	4.529,40 EUR 5.004,00 EUR	-474,60 EUR -9,48 %
Entwicklung Vortag abs. / Aktueller Gesamtwert / Entwicklung abs.			-304,50 EUR	21.482,20 EUR	-975,55 EUR
Entwicklung Vortag in % / Gesamteinstandswert / Entwicklung in %			-1,40 %	22.457,75 EUR	-4,34 %

DEPOT-TITEL IM CHART-CHECK: HAMBURGER HAFEN

Die Aktie des Hamburger Hafens führt am deutschen Markt eher ein Schattendasein. Lange Zeit wurde der im SDAX notierte Titel verschmäht und andere Logistiker bevorzugt. Doch seit der begonnenen Elbvertiefung ist die Wachstumsfantasie zurück – und damit mehren sich auch die positiven Analystenkommentare. Zudem profitiert der Konzern von einer starken Konjunkturentwicklung und steigender Nachfrage nach Containern sowie deren Verschiffung.

Nach dem Absturz im Zuge der Corona-Krise bessert sich die Lage mittlerweile deutlich. In der zweiten Hälfte des letzten Jahres stabilisierte sich das Papier zwischen 14 und 17,50 EUR. Im November erfolgte der Ausbruch aus dieser Seitwärtszone – die Aktie sprang schnell bis auf 19 EUR empor (siehe Abbildung).

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

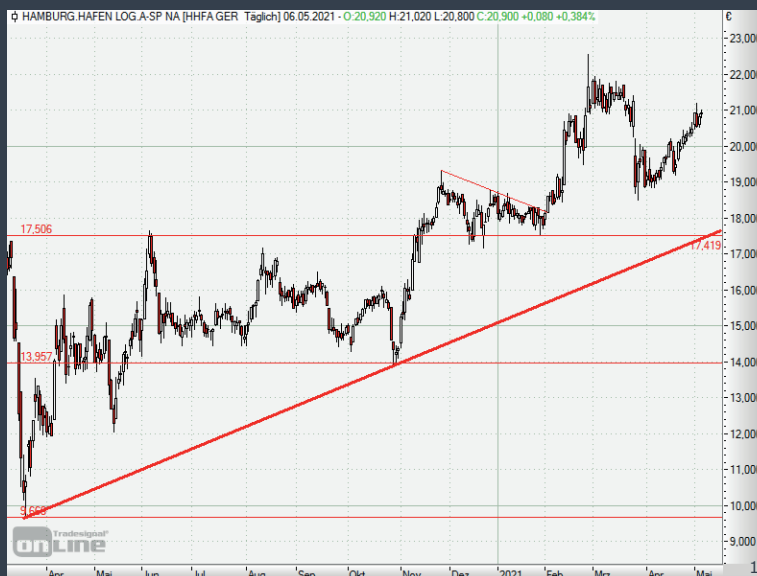


Abbildung: Hamburger Hafen mit intaktem Aufwärtstrend

Nach einer kleinen Konsolidierung im Dezember und Januar schaffte Hamburger Hafen Anfang Februar erneut ein positives Signal: Die kleine Korrekturlinie wurde überwunden, der Startschuss für eine neue Aufwärtswelle war erfolgt. Diese Welle hält bis heute an. Trotz zwischenzeitlicher Rückschläge strebt die Notierung übergeordnet nach oben. Die Aktie notiert in einem intakten Aufwärtstrend. Die maßgebliche Trendlinie verläuft aktuell bei 17,42 EUR. Mit der guten Konjunkturentwicklung im Rücken dürfen wir bei HHFA noch einiges erwarten. Die Aktie ist bislang eher unterdurchschnittlich gelaufen und bietet generell hohes Kurspotenzial.

BILDQUELLEN:

¹ Chart von ViTra

Deutsche Bank



DEUTSCHE BANK

WKN: 514000

MARKTKAPITALISIERUNG: 23,54 MRD. EUR

HAUPTSITZ: FRANKFURT

ANZAHL AKTIEN: 2,07 MRD.

STREUBESITZ: 66,58 %

SWING TRADE DEUTSCHE BANK

VON MATTHIAS VON MITSCHKE-COLLANDE

WIRD TATSÄCHLICH DIE SCHIEFE BAHN VERLASSEN?

Die Deutsche Bank erzielt im ersten Quartal 2021 einen Vorsteuergewinn von 1,6 Milliarden EUR.

Deutliches Gewinnwachstum in allen Kerngeschäftsbereichen:

- Unternehmensbank: 229 Millionen Euro (+90 %)
- Investmentbank: 1,5 Milliarden Euro (+134 %)
- Privatkundenbank: 274 Millionen Euro (+92 %)
- Vermögensverwaltung: 183 Millionen Euro (+66 %)

Der Vorstandsvorsitzende Christian Sewing sagte: „Das erste Quartal ist ein weiterer Beleg dafür, dass die Deutsche Bank in allen 4 Geschäftsbereichen auf dem richtigen Weg ist und nachhaltig profitabler wird. Wir haben unsere Erträge im Vergleich zu einem bereits starken Vorjahresquartal erneut gesteigert und bleiben gleichzeitig diszipliniert bei Risiken und Kosten. Wir haben eine Eigenkapitalrendite von über 7 % nach Steuern erreicht und in unserer Kernbank bereits unsere Renditepläne für das kommende Jahr übertroffen. Diese Er-

BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

gebnisse bestärken uns in unserer Erwartung, dass wir unsere Ziele für 2022 erreichen werden.“

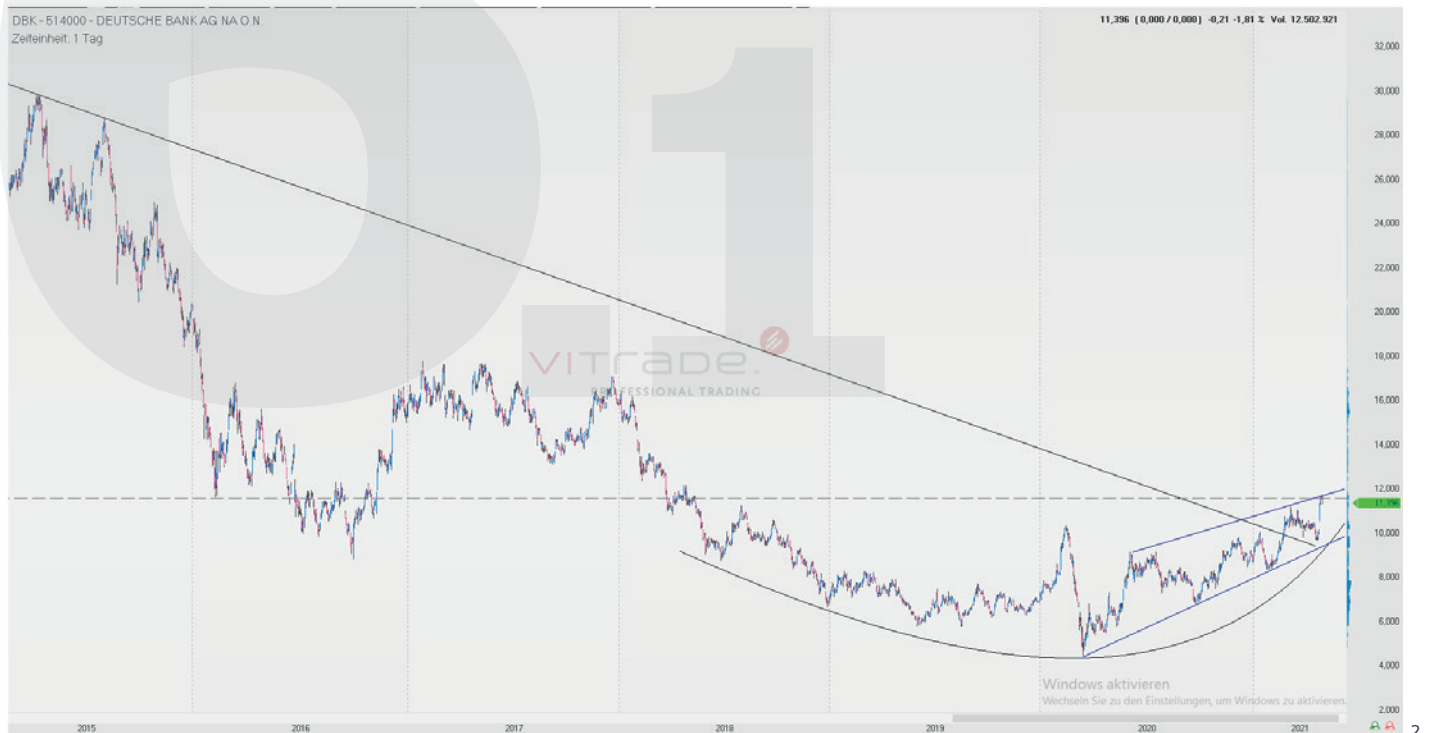
Die Bank hat den höchsten Quartalsgewinn seit dem ersten Quartal 2014 erzielt. Grund dafür ist vor allem das Ertragswachstum, eine deutlich geringere Risikovorsorge im Kreditgeschäft und niedrigere Kosten als im Vorjahr. Hinzu kommt, dass die Ertragsprognose angehoben wurde.

ZUM CHART:

Aus technischer Sicht scheint die Deutsche Bank mit dem Bruch über 10 EUR einen langjährigen Abwärtstrend zunächst gebrochen zu haben. Unterstützt wird die Kursstärke durch eine Art Rounding Bottom, sowie einen kurzfristigen Aufwärtstrend. Trotz dieser mittelfristigen bullischen Trendformationen ist keine Entwarnung zu geben.

Solange sich die Aktie in der Zone 10 EUR - 12,50 EUR aufhält, schwimmt Sie in gefährlichem Gewässer. Gekennzeichnet ist die Zone durch eine Vielzahl an Verlaufstiefs und Verlaufshochs, auf welche im Folgenden nicht weiter eingegangen werden soll.

Erst ein Bewältigen der Zone lässt auf mittelfristige attraktive Kurse von 17,30 EUR oder gar 20 EUR hoffen. Zeitgleich zum Bruch der Zone könnte sich ein langjähriger Aufwärtstrend etablieren – genug Luft nach oben ist schließlich vorhanden.



PERSÖNLICHE MEINUNG:

Der Umbau scheint unter Christian Swing nun erste Erfolge zu zeigen, der Newsflow ist zuletzt gut. Positiv hervorzuheben ist auch, dass das Finanzinstitut bei dem Hedgefonds-Desaster rund um Archegos Capital nicht beteiligt war. Des Weiteren konsolidieren zwar zuletzt die Renditen der 10-jährigen US-Staatsanleihen etwas, doch wer sich auch mit Immobilien beschäftigt, der merkt, dass dieser Anstieg auch für Bewegung bei den Hypothekenzinsen sorgt. Steigende Hypothekenzinsen sind in erster Linie für die Aktienmärkte nicht positiv, doch für die Banken eine extrem wichtige Einnahme-

quelle, die mehr oder weniger schon seit Jahren fehlt. Schlussendlich dürfte die Geldschleuse nicht ewig so weit offen bleiben wie aktuell. Mittelfristig gehe ich von weiteren Aussagen aus, die ein Auslaufen der extrem lockeren Geldpolitik vorsieht. Janet Yellen hatte erst kürzlich das Thema angesprochen. Für die Deutsche Bank dürfte das mittelfristig zusätzlichen Auftrieb geben. Die guten Nachrichten gepaart mit mittelfristig steigenden Zinsen macht die Deutsche Bank auf Sicht von 6 bis 12 Monate sehr interessant. Trader könnten mit einem Knock-out-Zertifikat auf steigende Kurse setzen.



WKN: KB73M1

EMITTENT: CITI

LAUFZEIT: OPEN END

HEBEL: 2,526

BASISPREIS: 6,867 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 6,867 EUR

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

BILDQUELLEN:

² Chart von ViTrade



LEONI
WKN: 540888
MARKTKAPITALISIERUNG: 398 MIO. EUR
HAUPTSITZ: NÜRNBERG
ANZAHL AKTIEN: 32,67 MRD.
STREUBESITZ: 48,44 %

1

LEONI MIT PROGNOSEANHEBUNG

VON MATTHIAS VON MITSCHKE-COLLANDE

Der System- und Entwicklungslieferant von Drähten, Kabel und Bordnetzsystemen hat die Umsatz- und Ergebnisprognose für 2021 angehoben. Der Vorstand geht von einem deutlichen Anstieg des Konzernumsatzes gegenüber dem Vorjahr aus. Hauptursache dafür ist die stärker als bislang erwartete Fortsetzung der Nachfrageerholung im Automobil- und Industrieumfeld. Im Jahresverlauf werden aber weiterhin vielfältige Herausforderungen erwartet. Ursache ist natürlich die Covid-19- Pandemie aber auch die aktuell andauernden Engpässe in den globalen Lieferketten mit Auswir-

kungen auf die Verfügbarkeit von kritischen Bauteilen, Halbleiterkomponenten und Rohstoffen.

REAKTION DER AKTIE AM TAG DER PROGNOSE-ERHÖHUNG

Das Verhalten der Aktie passt aktuell sehr gut zum Markt. Die Aktie konnte nach der Meldung gut 10 % zulegen, war aber zum Tagesende nur noch ca. 4 % im Plus. Die endgültigen Zahlen werden am 12. Mai 2021 vorgelegt. Aktuell sehe ich keinen Handlungsbedarf, Watchlist.



BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

² Chart von ViTrade

SHOP APOTHEKE EUROPE N.V.

WKN: A2AR94

MARKTKAPITALISIERUNG: 2,88 MRD. EUR

HAUPTSITZ: VENLO, NIEDERLANDE

ANZAHL AKTIEN: 17,94

STREUBESITZ: 74,19 %

SHOP APOTHEKE

VON JOHANNES BILL

NEUE RALLYE NACH QUARTALSAZAHLEN?

Die Aktie von Shop Apotheke war einer der großen Gewinner des letzten Jahres. Der Aktienkurs hatte sich zum Ende des Jahres 2020 mehr als vervierfacht. Auch zu Beginn des Jahres konnte die Aktie nur eine Richtung und kletterte auf ihr Allzeithoch bei 249 EUR. Nach diesem Hoch hat die Aktie jedoch den Rückwärtsgang eingelegt und fiel schlussendlich vergangenen Donnerstag nach guten Quartalszahlen bis auf 150 EUR zurück. Der Online-Arzneimittelhändler hat das enorme Wachstum im ersten Quartal 2021 auch in einen steigenden operativen Gewinn umgemünzt. Mit einem starken Jahresauftakt wuchs der Konzernumsatz um 22,4 % auf 284 Millionen EUR. Ebenfalls gute Nachrichten konnte das Unternehmen bezüglich aktueller Kundenzahl vermelden. Die Kundenzahl stieg um 1,8 auf 6,8 Millionen Kunden. Die Prognose für das weitere Geschäftsjahr wurde bestätigt. Das Unternehmen plant für das Geschäftsjahr ein Wachstum im Umsatz von 20 % oder mehr an und bestätigt damit seine bisherigen Prognosen.

Bei dem EBITDA, dem bereinigten operativen Gewinn, hat das Unternehmen die Markterwartungen nicht erfüllen können. Begründet wird dies zum einen mit den beiden Akquisitionen von Smartpatient und Medapp im Bereich „Digitales Medikationsmanagement“ und zum anderen durch die Belastungen von aktuell zwei parallel betriebenen Logistikstandorten. Doch eben diese beiden Logistikstandorte unterstreichen das Potenzial durch die Erhöhung der Kapazitäten und ermöglichen die ambitionierten Prognosen für das Geschäftsjahr 2021.

BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

² Chart von ViTrade

VIELVERSPRECHENDER AUSBLICK FÜR EINE ERHOLUNG

Vonseiten des Sentiments sieht die Aktie aktuell nicht besonders gut aus. Nach dem Abwärtstrend seit Februar gipfelte die schlechte Stimmung in den aktuellen Quartalszahlen. Positiv bleiben jedoch die Aussichten des Unternehmens und die voranschreitende Einführung des E-Rezeptes hervorzuheben. Im ersten Schritt ist eine 3-monatige Testphase des E-Rezeptes in der Modellregion Berlin-Brandenburg geplant. Im weiteren Verlauf ist im vierten Quartal dieses Jahrs der bundesweite Rollout der Pilotphase beabsichtigt. Unterstützt wird die Entwicklung des E-Rezeptes durch eine positive Entwicklung in der Sempora Apothekenmarktstudie.

Nach guten Quartalszahlen musste die Aktie in der Spitze bis zu 10 % abgeben. Somit hat sich das Chartbild aktuell klar eingetrübt. Mittel- und langfristig bleibt die Aktie weiterhin interessant. Für einen Swing-Trade ist der Bereich zwischen 150 und 130 EUR durch ein starkes Volumengebirge gut abgesichert. Nach oben liegt das erste Ziel bei 170 EUR, das zweite bei 200 EUR. Das bisherige Allzeithoch ist aktuell knapp 100 EUR entfernt und liegt bei 249 EUR.





STOCKS ON FIRE

VON DIETER MICHALIK

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

3D-DRUCK WIEDER IM AUFWIND? SLM SOLUTIONS MIT 60 % POTENZIAL!

Die Deutsche Bank hat das Kursziel von SLM Solutions (WKN: A11133) von 25 auf 30 EUR angehoben und die Einstufung mit „buy“ bestätigt. Vor kurzem wurde ein neuer 3D-Metalldrucker für die Serienproduktion großer Bauteile vorgestellt. Der neue Drucker ist schneller als das Vorgängermodell und eignet sich für die Massenfertigung und für die Produktion großer Bauteile. Mit dem neuen Modell erhofft sich die Druckerschmiede weitere Großaufträge. Im Jahr 2021 rechnet man mit einem Umsatzwachstum von mehr als 15 %. Mit dem Buy-Rating durch die Deutsche Bank und dem Kursziel von 30 EUR ergibt sich ein Aufwärtspotenzial von 60 %.



BILDQUELLEN:

- 1 Pixabay.com
- 2 Chart von ViTrade

SNAP PULVERISIERT DIE ERWARTUNGEN! TOP AUSBLICK!

SNAP (WKN: A2DLMS) übertrifft im Q1 die Erwartungen und präsentiert einen starken Ausblick für das zweite Quartal. Während Analysten einen Verlust von 5 Cent je Aktie erwarteten, fällt das EPS bei SNAP mit 0,00 USD neutral aus. Der Umsatz stieg in Q1 im Vergleich zum Vorjahreswert um 66,4 % auf 770 Millionen USD. Der Konsens lag bei 743 Millionen USD. Wachstumstreiber waren wieder die Werbeerlöse. Zudem stieg die Zahl der aktiven Nutzer um 22 % auf 280 Millionen. Snap rechnet im Q2 mit einem Umsatz von 820 bis 840 Millionen USD und einem Anstieg der täglichen Nutzer auf 290 Millionen. Piper Sandler hat das Kursziel auf 82 USD angehoben. Die Konsolidierung könnte nun beendet sein.



MATTEL! WAS FÜR EIN CHART!

Der größte Spielzeughersteller Mattel (WKN: 851704) präsentiert starke Q1-Zahlen und erhöht die Prognose für das kommende Quartal. Der Umsatz im ersten Quartal stieg im Vergleich zum Vorjahreswert um 47,1 % auf 874 Millionen USD. Die erhöhte Nachfrage nach Puppen, Barbie und Spielfahrzeugen sowie Actionfiguren sollen hier die Wachstumstreiber sein. Der Konsens rechnet für 2021 mit einem Umsatzanstieg von 6 bis 8 % auf 4,82 Milliarden USD. Beim EBIT liegen die Prognosen bei 800 bis 825 Millionen USD. Bisher ging man beim EBIT von 775 Millionen USD aus. Insgesamt profitiert Mattel von den steigenden Konsumausgaben und zählt zu den Re-Opening-Profitern. Charttechnisch macht die Aktie einen starken und trendstabilen Eindruck.

TEAMVIEWER 60 % POTENZIAL!

Die Quirin Bank hat Teamviewer (WKN: A2YN90) mit „buy“ eingestuft und ein Kursziel von 71 EUR vergeben. Der Bereich Augmented-Reality soll weiterentwickelt werden. Durch die Anwendungen können mithilfe von Datenbrillen die Wartungs- und Reparaturvorgänge viel effizienter durchgeführt werden. Das spart Kosten und Zeit. Mit der Übernahme von Ubimax profitiert man zusätzlich nun von der Möglichkeit, Datenbrillen und mobile Endgeräte gezielt für Fernwartungen kostengünstig einzusetzen. Führende Unternehmen wie Airbus setzen auf diese Option. Die Kombination aus Fernüberwachung von Maschinen in Verbindung mit einer Videokonferenz-Lösung ist ein attraktiver Bereich für Teamviewer. Das dezentrale Arbeiten bietet gute Wachstumsaussichten, auch wenn diese durch den jüngsten Sponsorenvertrag mit Manchester United und dem Formel-1-Team von Mercedes etwas die Stimmung getrübt hat.



UMICORE WILL EBIT VERDOPPELN

Umicore (WKN: A2H5A3) überrascht mit einem starken Gewinnausblick auf 2021 und übertrifft die Erwartungen deutlich. Die EU will sich als „Nummer 2“ der Batteriehersteller hinter China positionieren und die Rahmenbedingungen schaffen, dass pro Jahr 10 Millionen E-Autos mit Akkus ausgestattet werden können. Der Bedarf an Batteriematerial und Recycling-Lösungen wird dabei eine große Rolle spielen. Umicore will 2021 ein EBIT von einer Milliarde EUR generieren. Das Recycling- und Batteriematerial wird hohe Kapazitäten einfordern. Zudem profitiert man aktuell von der Preissteigerung der Edelmetallpreise. Umicore sollte von dieser Entwicklung und der guten Perspektive im Bereich der E-Mobilität weiter profitieren. Aktuell absolviert die Aktie wieder einen Ausbruch auf das neue 52-Wochenhoch.



MYNARIC MIT SPITZENKURSZIEL

Mynaric (WKN: A0JCY1) ist Hersteller von Laserkommunikationstechnologie, die in der Raum- und Luftfahrt zum Einsatz kommt. Mit der Technologie kann man aus sehr großer Entfernung schnell Daten austauschen. Mynaric gilt aktuell als Hot Stock und ist seit dem ARK-Space-Exploration-ETF etwas näher in den Fokus der Börsianer gerückt. Für 2021 geht man davon aus, dass Mynaric seine Erlöse auf 25 Millionen EUR steigern könne. Die Laserkommunikation könnte in den USA auf großes Interesse stoßen und somit mehr Aufträge einbringen. 2021 ist noch ein Listing in den USA geplant. Kepler hebt das Ziel von Mynaric von 93 auf 124 EUR und bestätigt die Einstufung mit „buy“ und traut der Aktie somit ein Potenzial von 80 % zu.

CONTI MIT 25 % AUFWÄRTSPOTENZIAL

Continental (WKN: 543900) überraschte mit einem starken Quartal und übertraf die vorläufigen Q1-Zahlen der Analysteneinschätzungen deutlich. JPMorgan hat das Kursziel von 130 auf 150 EUR angehoben und die Einstufung mit „overweight“ bestätigt. Die vorläufigen Zahlen wiesen einen Umsatzanstieg von 4 % auf, während der operative Gewinn von 4,4 auf 8,1 % anstieg. Trotz der Unsicherheiten in der Corona-Pandemie und dem Chipmangel konnte im Automobilsegment die EBIT-Marge von 1,9 auf 4,5 % verbessert werden. Die Jahresprognose wurde außerdem bestätigt und man erwartet einen Umsatz von 40,5 bis 42,5 Milliarden EUR. Mit dem Buy-Rating von JPMorgan ergibt sich ein Aufwärtspotenzial von 27 %. Charttechnisch könnte der mittelfristige Abwärtstrend nun gebrochen sein.



STRATEC ! STARKES Q1 UND TOP AUSBLICK

Stratec (WKN: STRA55) hat die Jahresprognose angehoben und rechnet mit einem Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich. Die Aktie korrigiert seit Anfang des Jahres und steht möglicherweise vor einem neuen Aufwärtstrend. Der Q1-Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahreswert um 32,5 % auf 72 Millionen EUR während sich die EBIT-Marge von 13,6 % auf 22,32 % verbesserte. Für 2021 ist Stratec sehr optimistisch gestimmt und rechnet mit einer dynamischen Umsatzentwicklung und hebt die Jahresprognose für das laufende Fiskaljahr an. Charttechnisch macht Stratec einen guten Eindruck. Im März erhöhte Metzler das Kursziel auf 170 EUR und stuft die Aktie mit „buy“ ein.



CROCS ÜBERRASCHT MIT Q1

Crocs (WKN: A0HM52) ist ein Plastikschuhhersteller und bekannt für sein neuartiges und vielleicht auch eigenartiges Design. In der TV-Werbung und in sozialen Netzwerken wirbt Crocs aktuell sehr intensiv für die Schuhe, die bei jüngeren Konsumenten besonders beliebt sind. Der Q1-Umsatz ist um 63,6 % auf 460 Millionen USD gestiegen. Der Konsens ging von 415 Millionen USD aus. Beim EPS wurden 0,89 USD erwartet, fiel aber mit 1,49 USD sehr viel besser aus. Das Direct-to-Consumer-Geschäft war hier der Treiber der starken Umsatzentwicklung. Das E-Commerce-Geschäft stieg um +75 %, was 1/3 der Erlöse ausmacht. 2021 will Crocs noch stärker wachsen und den E-Commerce-Bereich weiter vorantreiben. Die Aktie reagiert mit +16 % und bricht aus der Seitwärtsrange nach oben aus. Der Weg zur 100 Euro-Marke könnte frei sein.



YUM! BRANDS MIT ANLAUF

Die Fast-Food-Ketten wie McDonald's und Texas Roadhouse gehören aktuell zu den Re-Opening-Favoriten. Yum! Brands (WKN: 909190) hat die Q1-Zahlen vorgelegt und konnte den Gewinn je Aktie von 0,27 USD auf 1,07 USD steigern sowie eine Verbesserung der Umsatzerlöse von 1,26 Milliarden USD (Vorjahreswert) auf 1,45 Milliarden USD verzeichnen. Somit lag man über den Erwartungen der Analysten, wobei diese für das laufende Jahr ein EPS von 4 USD sowie einen bereinigten Gewinn je Aktie für das kommende Jahr von 4,56 USD sehen. Charttechnisch konsolidiert Yum in einer Range und könnte das aktuelle 52-Wochenhoch bei 118 USD bald in Angriff nehmen.





1

TSMC

WKN: 909800

VON HYEIN UND PHILIPP HOFMANN

DAS UNTERNEHMEN

TSMC steht für die Abkürzung Taiwan Semiconductor Manufactory. Sie wurde im Jahr 1987 von Morris Chang mit der Unterstützung vom Staat Taiwan gegründet und war der erste Halbleiter-Foundry der Welt. Die Entscheidung war sich auf die Fertigung von Produkten zu konzentrieren und keine Halbleiter unter eigenen Namen zu entwickeln. Seit 1994 ist TSMC an der Taiwan Stock Exchange gelistet und im Jahr 1997 wurde der Halbleiter-Hersteller über ADRs (American Depositary Receipt) an der New Yorker Börse NYSE handelbar. TSMC wurde über die Jahre der führende Hersteller für Halbleiter, sie fertigen 11.617 verschiedene Produkte mit 281 unterschiedlichen Technologien für 510 Kunden weltweit. Ende 2020 hat TSMC 56.000 Mitarbeiter auf der Welt. Zu den Kunden gehören unter anderem AMD, Nvidia, Apple, Broadcom, Qualcomm, aber auch Firmen mit eigener Produktion wie Intel und Texas Instruments lassen bei TSMC fertigen.

PRODUKTE

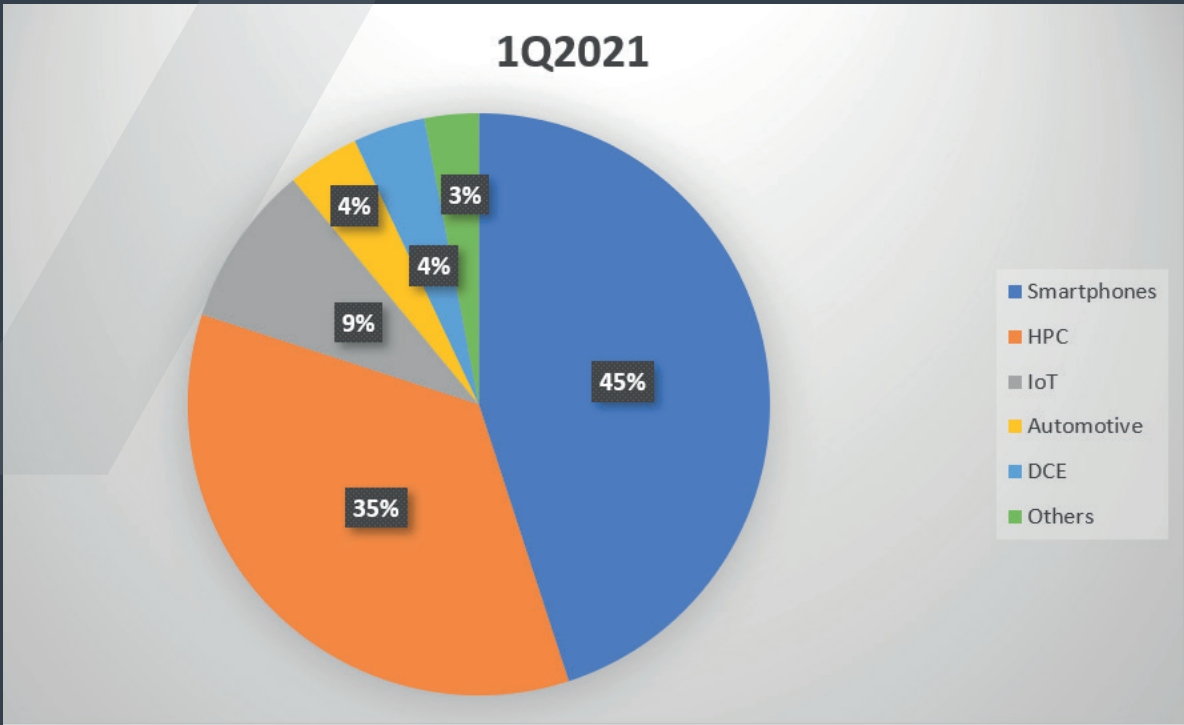
TSMC fertigt mit 281 verschiedenen Fertigungsverfahren auf Basis der CMOS- und BiCMOS Technologie und setzt meist mit einer hohen Integrationsdichte neue Maßstäbe. Sie stellen unter anderem Mikrochips wie Mikroprozessoren oder SoC Schaltkreise (System-on-Chips) her. Des Weiteren werden Mixed-Signal-Schaltkreise, digital sowie analog z.B. A/D Wandler, RF-Prozessoren, MEMS (mikro-elektromechanische Systeme) und Speicherbausteine hergestellt.

ANWENDUNGEN

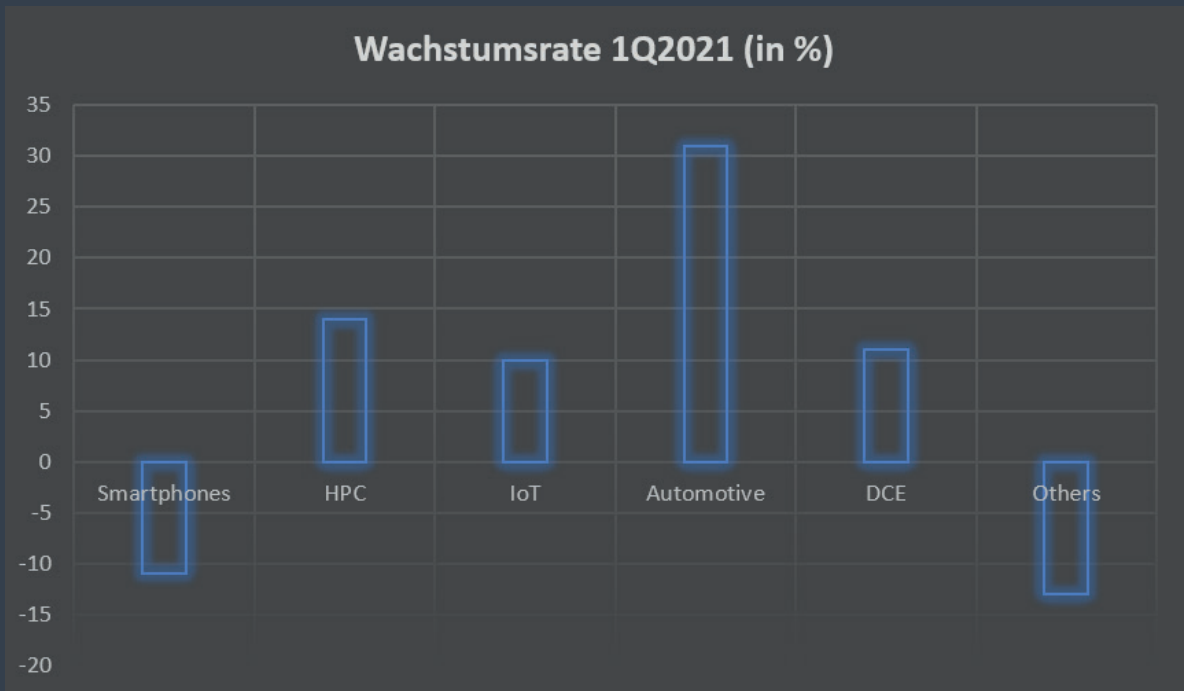
- Smartphones
- High Performance Computing (HPC)
- Internet of Things (IoT)
- Automotive
- Digital Consumer Electronics (DCE)

BILDQUELLEN:

¹ <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/autochips-der-taiwaner-auftragsfertiger-tsmc-ist-fuer-autobauer-unersetzlich-vorerst/26849774.html?ticket=ST-3050804-4MMc3U37PwCoSa9zIKRB-ap4>



2



2

SMARTPHONES

Smartphones hatten im Jahr 2019 einen leichten Rückgang von 2 % und im Jahr 2020 sogar von 9 %. Ein Grund ist die schon hohe Verbreitung der Geräte und die fehlende Kaufkraft in der Covid-19 Pandemie. Der Rückgang der Smart-

phones kann durch den neuen Netzstandard 5G bald gebrochen werden. Einige Länder haben ihn schon flächendeckend wie z.B. Südkorea, in anderen wird er immer weiter ausgebaut. Durch den 5G Standard werden neue Geräte benötigt,

daher erwartet TSMC ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich für die Smartphone Branche im Jahr 2021. Durch 5G benötigen die Smartphones neue Chips durch höhere Leistung, niedrigeren Stromverbrauch etc., TSMC kann diese System-on-Chips für die benötigte Leistung herstellen.

HIGH PERFORMANCE COMPUTING (HPC)

Die HPC Sparte umfasst unter anderen Computer, Tablets, Spielekonsolen und Server. Durch die Pandemie und der resultierenden Ausgangssperre und Homeoffice mussten die Menschen ihre meiste Zeit in den eigenen 4 Wänden verbringen. Die Nachfrage an neuen Computern, Notebooks, Tablets und Spielekonsolen sind gestiegen, die HPC Sparte wuchs um 11 %. TSMC erwartet für 2021 ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich. TSMC geht von hohen Absätzen der neuen Spielekonsolen PS5 und Xbox Series X/S, die Ende 2020 Auslieferungsprobleme hatten, und steigender Nachfragen an Rechenzentren für KI-Server, aus.

INTERNET OF THINGS (IOT)

Internet der Dinge konnte auch in der Pandemie zulegen, immer mehr Geräte werden „smart“ und können miteinander verbunden werden. Intelligente „wearables“ wie z.B. Apple Watch, Lautsprecher (z.B. Bluetooth Kopfhörer) und Überwachungssysteme gehören zur Gruppe von IoT. So ist die IoT Branche im Jahr 2020 um 17 % angestiegen. TSMC erwartet sogar im Jahr 2021 einen Anstieg von 30 %, da durch weitere KI-Funktionen und die Veränderung der eigenen Lebens- und Arbeitsweise immer mehr Geräte „smart“ werden.

AUTOMOTIVE

Im Jahr 2020 hat die Automobilbranche einen Rückgang von 14 % des PKW-Absatzes erlitten. Durch die erwartete wirtschaftliche Erholung in 2021 wird ein Wachstum der Branche Automotiv im niedrigen Zehnerbereich erwartet. Insbesondere in China ist der Absatz von PKW schon gestiegen, auch der Boom der Elektroautos hilft dabei. Insbesondere durch den Hype der Elektroautos profitiert TSMC, da dort immer mehr Sensoren, Prozessoren für autonomes Fahren, Fahr-Assistenten und Infotainment-Systeme verbaut werden, wo TSMC viele Produkte produziert.

DIGITAL CONSUMER ELECTRONICS (DCE)

Die Sparte DCE sank im Jahr 2020 um 7 %, die

Produkte für Fernseher und Lautsprecher stiegen zwar, aber Produkte für Digitalkameras gingen zurück, bei vielen Menschen ersetzt das Smartphone inzwischen die Digitalkamera. TSMC geht davon aus, dass sich im Jahr 2021 die DCE Sparte leicht erholt, da immer mehr hochwertige TVs verkauft werden und mehr KI zur Sprachsteuerung und Bildqualität verwendet wird.

MARKTSTELLUNG

TSMC hat sich in der Halbleiter-Fertigung ein Monopol aufgebaut. Im Q1 2021 hat TSMC einen Marktanteil von 56 % der Halbleiter Fertigung und ist somit der größte Hersteller. 49 % der Umsätze wurden mit der Fertigungsgröße 5-nm und 7-nm erreicht. Mit Samsung dominieren sie den Markt, insbesondere bei den fortschrittlichsten Prozesstechnologien wie zum Beispiel die 7-nm und 5-nm Fertigungsgrößen. Die Konkurrenz Intel, einer der wenigen Hersteller die ihre Chips selbst designen und fertigen, wird seine 7-nm Volumenfertigung erst im Jahr 2023 starten. Im zweiten Halbjahr 2021 wird Intel seine Massenproduktion Core-i3-CPU mit der 5-nm Technik bei TSMC fertigen lassen. In der zweiten Jahreshälfte 2022 wird TSMC auch die mittel und hochpreisigen Prozessoren, eventuell schon in der 3-nm Technik, von Intel fertigen.

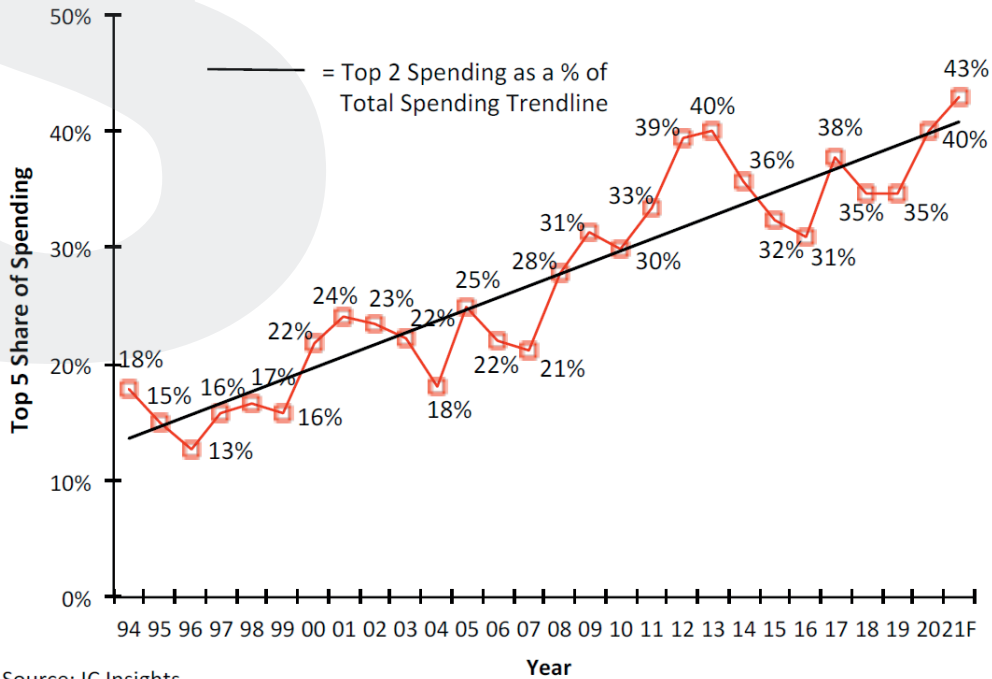
Da TSMC ein reiner Auftragsfertiger ist, konkurrieren sie nicht mit den Produkten ihrer Kunden. Immer mehr Tech-Unternehmen wie Apple und Microsoft designen ihre Chips selbst und lassen sie fertigen, somit bauen TSMC und Samsung ihr Monopol kontinuierlich aus. Um der hohen Nachfrage an Halbleiter durch die beschleunigte Digitalisierung nachzukommen, will TSMC in den nächsten 3 Jahren 100 Milliarden USD in die Fertigung und Entwicklung investieren. Schon für das Jahr 2021 sollen 28 Milliarden USD investiert werden.

Top 2 Spending Leaders From 1994-2021F

Years	Largest Spender	Second Largest Spender
94-95	Intel	Motorola
96	Intel	Samsung
97-98	Intel	NEC
99-01	Intel	TSMC
02-03	Intel	Samsung
04-08	Samsung	Intel
09	Intel	Samsung
10-14	Samsung	Intel
15	Samsung	TSMC
16-19	Samsung	Intel
20-21F	Samsung	TSMC

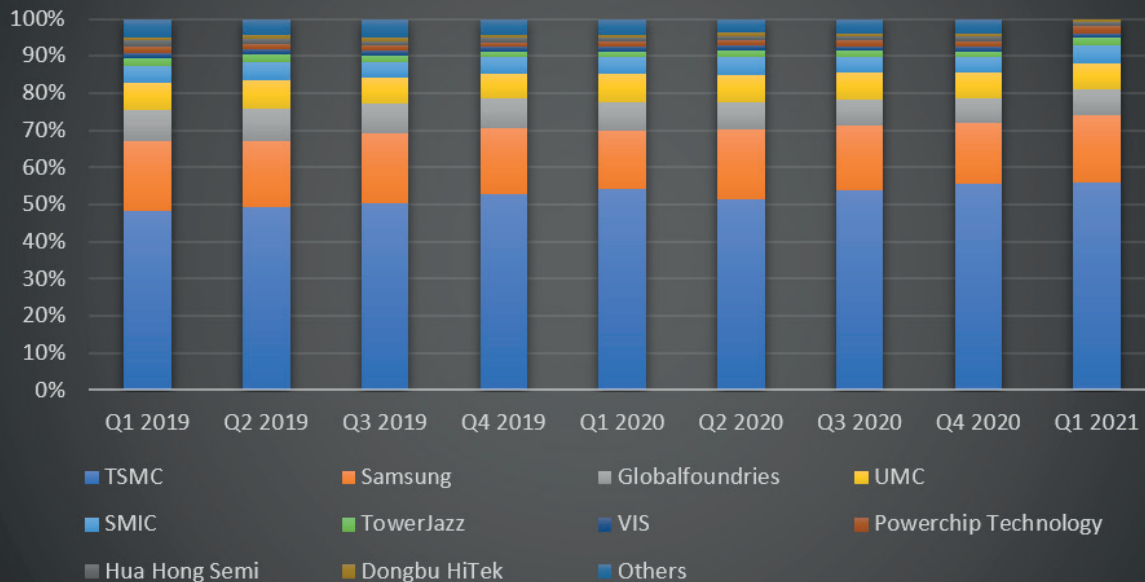
Source: IC Insights, Company Reports

Top 2 Share of Total Semiconductor Capital Spending



3

Halbleiter Hersteller



2

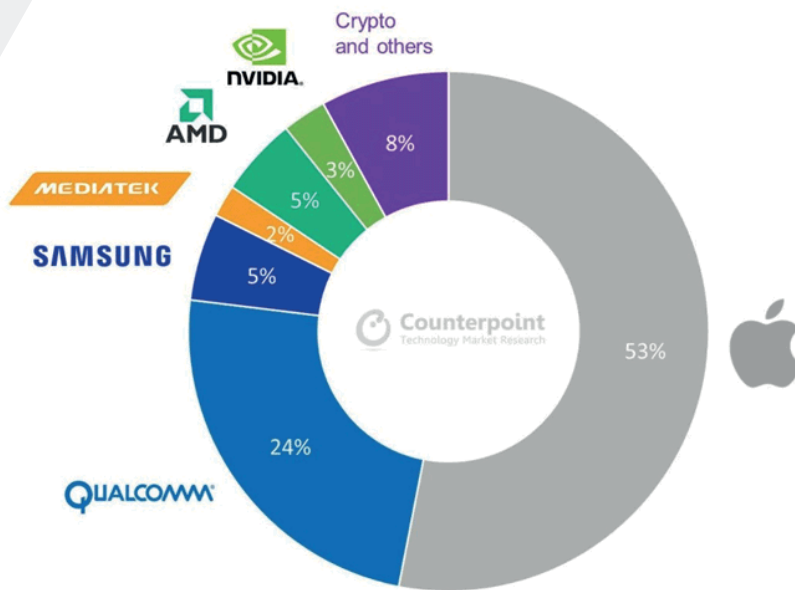
BILDQUELLEN:

³ <https://www.icinsights.com/news/bulletins/Samsung-And-TSMC-Seeking-To-Spend-Their-Way-To-Worldwide-Domination-Of-Advanced-IC-Technology/>

KUNDEN

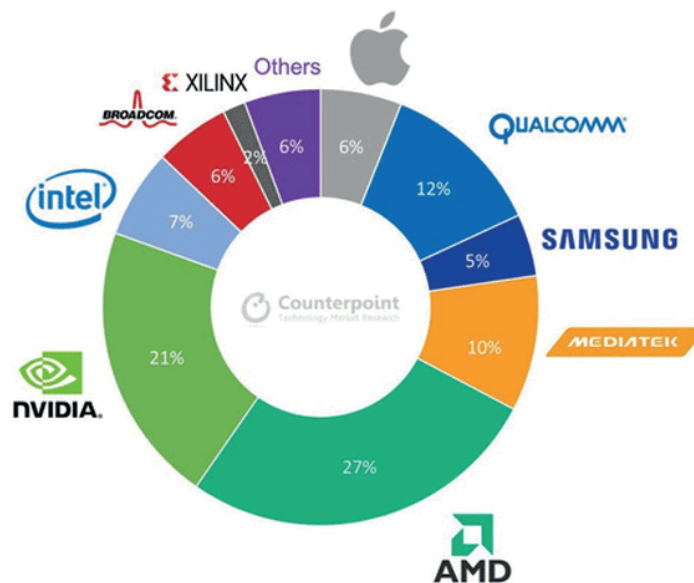
TSMC hat über die Jahre zahlreiche Kunden gewonnen wie zum Beispiel Apple, Qualcomm, NVIDIA und AMD. So werden die neuen Chips von Apple als auch die CPU und GPU von AMD für die Generation der neuen Spielekonsolen PS5 und Xbox Serie X/S von TSMC gefertigt.

Exhibit 1: 5-nanometer Wafer Shipment Breakdown by Customer, 2021



4

Exhibit 2: 7-nanometer (N7, N7+, N6) Wafer Shipment Breakdown by Customer, 2021



5

BILDQUELLEN:

4 & 5 <https://www.guru3d.com/news-story/apple-claims-half-of-tsmc-5nm-production-capacity-for-2021.html>

ZAHLEN

	2017	2018	2019	2020	2021E	2022E
UMSATZ IN MRD. EUR	28,49	28,99	30,92	39,91	46,59	52,83
GEWINN IN MRD. EUR	10,00	9,87	9,98	15,43	17,32	19,19
EBIT IN MRD. EUR	11,28	10,84	10,78	16,87		
KUV	6,40	5,60	8,71	12,43	9,97	8,79
KGV	18,23	16,44	26,98	32,15	29,55	26,55
DIVIDENDE PRO AKTIE EUR	0,92	0,86	1,12	1,23		
GEWINN PRO AKTIE EUR	1,93	1,90	1,92	2,98		

2

FAZIT

TSMC profitiert durch das schnelle Wachstum der Digitalisierung. Viele Geräte werden vernetzt, der neue Netzstandard 5G wird kontinuierlich ausgebaut, das Angebot an neuen und schnelleren Computer Chips steigt, E-Autos haben eine Vielzahl von Assistenten, die viel Rechenleistung benötigen. TSMC sieht ein mittelfristiges Wachstumsziel bis 2025 von 10 bis 15 % pro Jahr. Durch die hohen Investitionen ist TSMC bestens für die Zukunft gerüstet um sein Monopol der Chipherstellung verteidigen zu können. TSMC profitiert auch davon, dass immer mehr Firmen ihre eigenen Chips designen und sie fremdfertigen lassen. Da TSMC keine eigenen Produkte hat, stehen sie nicht mit ihren Kunden im Konflikt durch Konkurrenzprodukte.

In Taiwan herrscht derzeit eine der schlimmsten Dürren seit 56 Jahren. Die Regierung hat

eine Rationierung der Wasserversorgung der Haushalte und Unternehmen verordnet. Die Chipherstellung benötigt große Mengen an Wasser, so muss TSMC von der Regierung den Wasserverbrauch um 15 % reduzieren. Laut TSMC gibt es aber keine Auswirkung auf die Produktion, des Weiteren steht ein Notfallplan durch Wassertransporte per LKW. Ob dieser Notfallplan bei anhaltender Dürre ausreicht, ist ungewiss. Ein weiterer Kritikpunkt, den man beachten soll, ist der Konflikt zwischen China und Taiwan, dies könnte sich negativ auf TSMC auswirken.

Die Aktie ist bereits hoch bewertet aber für eine Investition immer noch sehr interessant. Durch ihren Burggraben und die fortschreitende Digitalisierung sollte sich die Aktie weiterhin positiv entwickeln.

BILDQUELLEN:

² Darstellung selbst erstellt

CHART

Aus technischer Sicht befindet sich die Aktie in einem starken Aufwärtstrend, wobei dieser zuletzt mit dem Gesamtmarkt ins Stocken geraten ist. Die durch ein symmetrisches Dreieck gekennzeichnete Konsolidierung könnte einen entscheidenden Faktor für den zukünftigen Kursverlauf darstellen. Als wahrscheinlichstes Szenario wird ein Rücklauf in den Bereich 89 bis 92 EUR und ein daraufhin folgender Beginn einer Aufwärtsbewegung eingestuft, wobei man an dem genannten Kursniveau einen Einstieg wagen kann. Diese Marke verkörpert

sowohl den unteren Rand des Dreiecks, als auch ein altes Verlaufshoch. Zusätzlich wirkt dort der SMA150 als Support, welcher durchaus in der Lage ist, den nötigen Impuls zu geben, um eine Aufwärtsbewegung in Richtung 120 EUR oder sogar 145 EUR in Gang zu setzen.

Eine bärische Alternative bietet ein Bruch unter die Zone um 89 EUR, wobei mit einer Abwärtsbewegung bis 70 EUR oder sogar 55 EUR gerechnet werden muss.



Risikobewusste Anleger die TSMC bullish sehen, können dies mit gehebelten Produkten abbilden:

OS-Schein
WKN: KE1QSS
Emittent: Citi
Laufzeit: 19.01.2023
Omega: 2,968
Hebel: 4,772
Basispreis: 110,00 USD



KO-Schein
WKN: KB9UTR
Emittent: Citi
Laufzeit: Open-End
Hebel: 3,447
Knock-Out Schwelle: 84,467 USD

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

BILDQUELLEN:

⁶ Chart von ViTrade

SAMSUNG VS. TSMC

WKN: 881823 VS. WKN: 909800

VON HYEIN UND PHILIPP HOFMANN

Im letzten Goldesel Paper wurde Samsung vorgestellt, um eine bessere Übersicht zu erhalten werden die zwei größten Chiphersteller der Welt, Samsung und TSMC, kurz miteinander verglichen. Die beiden Hersteller dominieren derzeit den Markt der Halbleiter-Fertigung und werden diese noch weiter ausbauen. Laut IC Insights (Marktforschungsunternehmen) werden beide Konzerne bis zu 55,5 Milliarden USD in die Produktion von Halbleiter im Jahr 2021 investieren. Viele Firmen die Chips designen sind von den beiden Halbleiter-Riesen abhängig, da nur TSMC und Samsung die fortschrittliche Fertigung der 7-nm, 5-nm und zukünftig 3-nm in hohen Gewinnmargen produzieren können.

Unter dem neuen US-Präsidenten Joe Biden hat die US-Regierung die Halbleiterkrise zur Top-Priorität gemacht. Der derzeitige Chipmangel hat verschiedene Ursachen: Die Pandemie verursacht eine hohe Nachfrage an Elektrogeräte wie TV oder Notebooks, gleichzeitig wurde die Produktion teilweise wegen Lockdowns gedrosselt, schwere Schneestürme in der USA haben Samsung, Infineon und NXP gezwungen, ihre Fertigung in der USA kurzfristig auszusetzen, ein starkes Erdbeben in Japan hat den Zulieferer Renesas negativ beeinflusst, und die Blockierung des Suezkanals verursachen den

aktuellen Chipmangel. Des Weiteren ist ein Machtkampf zwischen USA und China um Halbleiter entstanden. So hat sich die US-Regierung mit den Chefs von Alphabet, Intel, Dell, HP, Ford, General Motors und weiteren Firmen zusammengetan um diese Krise zu bewältigen. Auch der taiwanische Hersteller TSMC wurde eingeladen. Joe Biden will, dass TSMC weitere Fabriken in Amerika baut, es herrscht Besorgnis, dass China sich TSMC an sich reißen könnte. TSMC will demnächst ein großes Werk in Arizona eröffnen. Des Weiteren drängen die USA TSMC dazu, das chinesische Unternehmen Huawei nicht mehr zu beliefern. Joe Biden strebt an, 37 Milliarden USD in die Chipherstellung in den USA zu investieren. Auch Samsung wird in Texas eine neue Produktionsanlage für 3-nm Fertigung errichten.

Samsung hat 2010 erstmals 10 Milliarden USD in Halbleiter investiert, im Zeitraum 2017 bis 2020 haben sie insgesamt 93,2 Milliarden USD investiert, so viel hat bis jetzt noch keine Firma in die Halbleitertechnik investiert. TSMC fährt die Investition seit diesem Jahr stark hoch, dieses Jahr werden 28 Milliarden USD investiert, das entspricht eine Steigerung von 60 % zum Vorjahr. Laut Bloomberg will Samsung in den nächsten Jahren rund 116 Milliarden USD in die Halbleiterfertigung investieren, um die Lücke zu TSMC zu schließen.

Logic/Foundry Process Roadmaps (for Volume Production)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Intel		14nm+	10nm (limited) 14nm++		10nm	10nm+	7nm EUV 10nm++
Samsung	28nm FDSOI	10nm		8nm	7nm EUV 6nm EUV	18nm FDSOI 5nm	4nm
TSMC	16nm+ finFET	10nm	7nm 12nm		7nm+ EUV	5nm 6nm	5nm+
GlobalFoundries	14nm finFET			22nm FDSOI 12nm finFET		12nm FDSOI	12nm+ finFET
SMIC	28nm				14nm finFET	12nm finFET	
UMC			14nm finFET			22nm planar	

Note: What defines a process "generation" and the start of "volume" production varies from company to company, and may be influenced by marketing embellishments, so these points of transition should only be seen as very general guidelines.

Sources: Companies, conference, IC Insightsreport

BILDQUELLEN:

¹ <https://www.icinsights.com/news/bulletins/Revenue-Per-Wafer-Rising-As-Demand-Grows-For-Sub7nm-IC-Processes/>

UNTERNEHMEN

	SAMSUNG	TSMC
WKN	881823	909800
HERKUNFT	SÜDKOREA	TAIWAN
ANZAHL AKTIEN (MIO)	238,79	5.186,08
KURS (EUR)	1.372	97,05
MK (MRD. EUR)	327,14	505,64
NETTOVERSCHULDUNG (MRD. EUR)	78,66	12,27
MITARBEITERZAHL	287.439	56.000

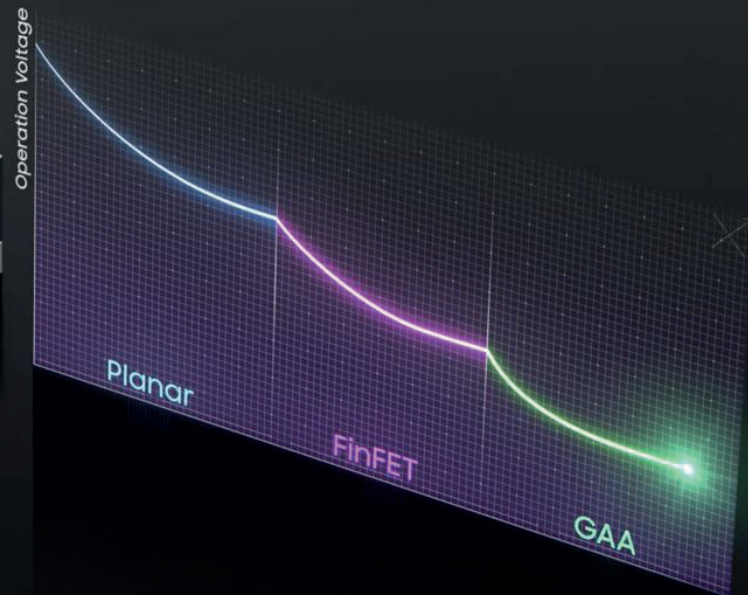
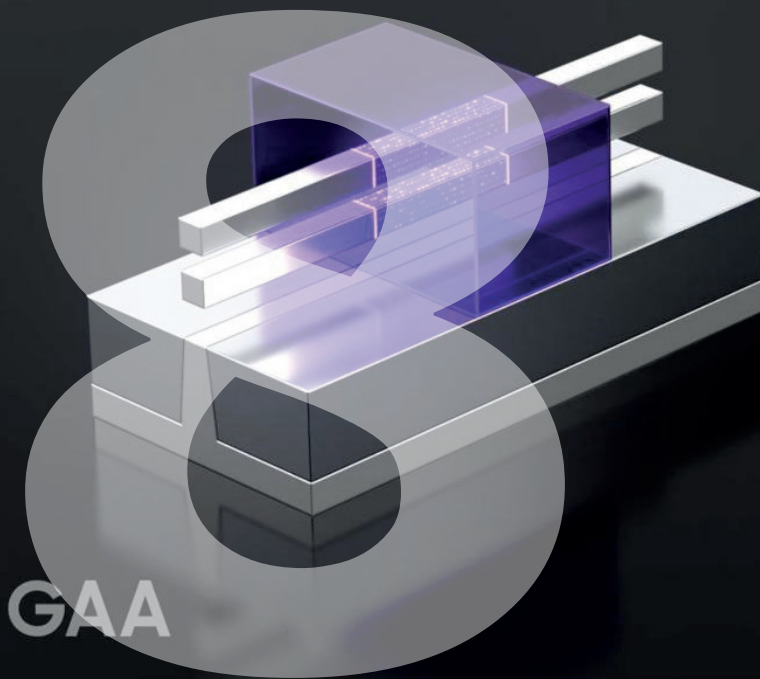
2

Stand: 01.05.2021

KENNZAHLEN

	2017	2018	2019	2020	2021E	2022E
UMSATZ SAMSUNG (MRD. EUR)	188,16	187,92	176,65	176,37	201,64	219,77
UMSATZ TSMC (MRD. EUR)	28,49	28,99	30,92	39,91	46,59	52,83
GEWINN SAMSUNG (MRD. EUR)	32,47	33,84	16,49	19,43	28,50	35,93
GEWINN TSMC (MRD. EUR)	10,00	9,87	9,98	15,43	17,32	19,19
KUV SAMSUNG	1,56	1,06	1,64	2,47	2,08	1,89
KUV TSMC	6,40	5,60	8,71	12,43	9,97	8,79
KGV SAMSUNG	9,03	5,90	17,56	22,39	15,30	11,70
KGV TSMC	18,23	16,44	26,98	32,15	29,55	26,55
EBIT SAMSUNG (MRD. EUR)	42,13	45,40	21,29	26,81		
EBIT TSMC (MRD. EUR)	11,28	10,84	10,78	16,87		
EBIT-MARGE SAMSUNG IN %	22,39	24,16	12,05	15,2		
EBIT-MARGE TSMC IN %	39,58	37,40	34,88	42,27		
DIVIDENDE SAMSUNG (EUR)	14,55	22,71	22,31	23,93		
DIVIDENDE TSMC (EUR)	0,92	0,86	1,12	1,23		

2

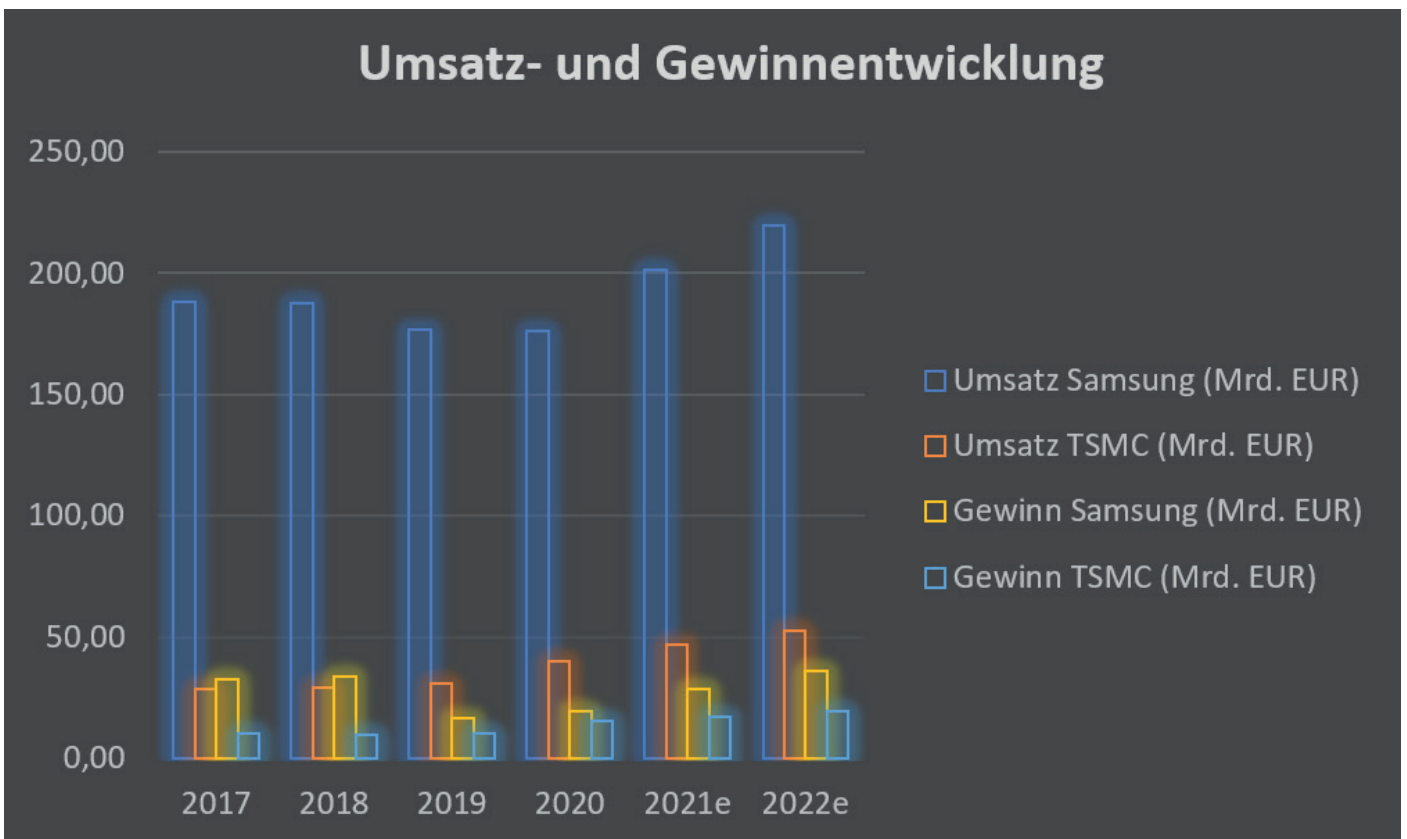


3

3-NM FERTIGUNGSVERFAHREN

Bei der Fertigung der 3-nm Technologie will Samsung die neue Technologie GAA einführen, die der FinFET überlegen sein soll. TSMC will bei der 3-nm Herstellung das neue Fertigungsverfahren umgehen und fertigt weiter mit der FinFET Technik. Erst bei der 2-nm will TSMC GAA einführen, laut TSMC soll der 2-nm Pro-

zess bis 2023 serienreif sein. Laut Samsung soll die GAA Technologie, Samsung Patent MBCFET, -50 % Energieverbrauch, +30 % Leistungsverbesserung und -45 % Flächenreduzierung bringen. Somit könnte Samsung in der 3-nm Technik einen Vorsprung vor TSMC erreichen.



2

BILDQUELLEN:

² Darstellung selbst erstellt

³ <https://www.hardwareluxx.de/index.php/news/hardware/prozessoren/52875-ab-2022-in-3-nm-samsungs-multi-bridge-chan->

FAZIT

Sowohl Samsung als auch TSMC sind für eine Investition in der Tech-Branche sehr interessant. Beide profitieren von der weltweit steigenden Digitalisierung. Sie haben sich ein Monopol in der Halbleiter-Fertigung aufgebaut und investieren große Mengen um ihre Stellung auszubauen. Insbesondere Samsung investiert sehr viel und hat große Ziele: Samsung will bis 2030 die Nummer 1 in der Chipherstellung werden. TSMC hat den Vorteil, dass sie ein reiner Auftragsfertiger sind, so stehen sie ihren Kunden nicht mit Konkurrenzprodukten im Weg wie das z.B. bei Samsung und Apple der Fall ist. TSMC

könnte in den Konflikt des Chip-Krieges der USA und China geraten. Des Weiteren hat Samsung noch weitere Burggräben, sie sind z.B. einer der führenden Smartphone- und TV-Hersteller und nicht nur ein reiner Auftragsfertiger. Im ersten Quartal 2021 konnte Samsung wieder mehr Smartphones als Apple verkaufen.

In der Zukunft wird es spannend, ob TSMC ihre Stellung als Nr. 1 in der Halbleiterfertigung verteidigen kann, oder ob es Samsung gelingt aufzuholen. Als Aktie hat TSMC die größeren Chancen aber auch das größere Risiko als Samsung.

CHARTS ZEITRAUM 2012-2021

SAMSUNG



TSMC



BILDQUELLEN:

⁴ Chart von ViTrade

INTERVIEW MIT CASHCOCKTAIL

VON SIMON PFIZENMAYER

1. Könntet ihr euch jeweils kurz vorstellen?

Oliver: Ich bin Oliver aus dem Ruhrgebiet, bin 35 Jahre alt und bin beruflich als Finanzbeamter in der Betriebsprüfung tätig.

Lukas: Und ich bin Lukas, 25 Jahre alt, komme aus dem Saarland und bin Polizist.

2. Könnt ihr uns ein paar Fakten über euren Instagram Kanal erzählen?

Oliver: Ja, also erstmal zur Entstehung, das war ziemlich interessant. Wir haben glücklicherweise beide noch kurz vor Beginn der Pandemie im Februar 2020 den letzten Urlaub hinbekommen. Ich war mit meiner Frau und Lukas mit seinem Cousin und 2 Freunden auf Koh Samui (Thailand) im Urlaub. Dort haben wir uns zufällig auf einer Tour getroffen. Da wusste man jetzt noch nicht so richtig wer was für Interessen hat, aber war ein ganz netter Tag und dann haben wir uns am Abend erneut getroffen und so kamen wir dann in den Austausch. Ich hatte für mich überlegt, dass ich eigentlich gerne einen Finanz-Blog starten würde. Wir haben uns dann im Urlaub noch besser kennengelernt und festgestellt, dass wir beide Interessen an dem Thema Finanzen haben. So ist das Ganze entstanden. Am Strand und bei einem Cocktail sind wir dann auf den Namen CashCocktail gekommen.

Lukas: Seit März letzten Jahres gibt es CashCocktail und seit dem 03. April 2020 gibt es die Instagram-Seite. Bisher ist das Ganze für uns lediglich Spaß und die Ideen entstehen vor allem aus dem Bauch heraus. Hinsichtlich des Inhaltes konzentrieren wir uns darauf, wie man Anfänger bis Fortgeschrittene, also eine breite Masse ansprechen kann.

3. Habt ihr dann eine spezielle Zielgruppe oder ist das ganz offen?

Lukas: Das ist ein bisschen gestaffelt. Die, die sich ausführlicher informieren möchten sprechen wir mit unserem Newsletter an, denn bei Instagram ist ja bei knapp 300 Wörtern Schluss bzw. bei dem, was eben auf die Bilder passt. Auf Instagram vermitteln wir daher vor allem Inhalte in kurzer knackiger Form.



4. Wie oft postet ihr in der Woche auf Instagram Beiträge?

Lukas: Ungefähr 3 bis 4 Beiträge pro Woche, Stories jeden Tag und Newsletter ca. alle 2 Wochen. Aktuell probieren wir uns auch noch mit YouTube und TikTok aus.

5. Mit über 35.000 Followern seid ihr ja echt schon groß, seht ihr euch dann selbst auch als Influencer?

Lukas: Auch wenn man damit konfrontiert wird, das Wort würde ich für mich selbst niemals verwenden oder Oli wie siehst du das?

Oliver: Influencer heißt ja Einfluss nehmen und ich sag mal, wenn eine Story dann von über 11.000 Leuten gesehen wird, dann hat das schon einen Einfluss auf irgendeine Art und Weise. Aber persönlich nimmt man das anders wahr. Wir versuchen uns vor allem auf den Beitrag bzw. den Inhalt zu konzentrieren. Bewusst wird einem der Einfluss vor allem dann, wenn es Feedback gibt oder Follower persönliche Nachrichten schreiben.

Lukas: Das Wort Influencer empfinde ich selbst fast etwas negativ behaftet.

6. Wann und wie seid ihr mit der Börse zum ersten Mal in Kontakt gekommen und seit wann seid ihr selbst an der Börse aktiv?

Lukas: Theoretisch bin ich schon vor der Dot-com-Bubble eingestiegen. Meine Eltern hatten für mich einen Fondssparplan bei der Bank eingerichtet. Mit Einzelaktien bin ich 2014 das erste Mal in Berührung gekommen. Durch den Corona-Crash gab es da aber einen unglaublichen Schub und natürlich dann auch mit Cash-Cocktail. Bis zum Corona-Crash hatte ich auch immer noch die Fonds aus dem Kindesalter gehalten, da ich immer dachte, wenn mal eine richtige Krise kommt dann performen die vielleicht besser als der Markt, aber das hat sich dann im Crash als falsch herausgestellt. Daraufhin habe ich alles vollständig verkauft und in Einzelaktien und ETFs umgeschichtet.

Oliver: Also bei mir war es so, dass mein Opa schon in den 2000er Jahren Aktien von Telekom, Lufthansa oder Fraport hatte. Und er war auch schon immer sehr aktiv an der Börse. Meine Eltern leider nicht, für die war das immer eher so ein rotes Tuch. Trotzdem habe ich so etwas mitbekommen von der Börse und habe mich dafür interessiert. Auch habe ich im Studium schon an einem Börsenplanspiel teilgenommen, in dem wir 10.000 EUR mithilfe der Information aus Tageszeitungen fiktiv anlegen konnten. Der Beste nach 6 Monaten hat dann einen Preis bekommen.

Dadurch, dass meine Eltern nicht aktiv an der Börse waren, habe ich selbst erst damit gestartet, nachdem mich mein Bankberater angesprochen hat, ob ich mit dem angesparten Geld auf dem Festgeldkonto etwas machen möchte. So startete ich mit diversen Fonds. Damit war das Interesse erneut geweckt und ich habe mich in die Verträge der Produkte des Beraters eingeleesen und habe gesehen, dass man da sehr viele Gebühren bezahlt. Dann habe ich erstmal alle Fonds beendet, insbesondere die Rentenversicherungs-Kombiprodukte und das Thema in die eigene Hand genommen. Ich habe mich noch intensiver in die Thematik eingeleesen und habe vor knapp 5 Jahren in die ersten ETFs investiert. Kurz danach habe ich dann auch die ersten Einzelaktien in mein Depot aufgenommen.

7. Was fasziniert euch an der Börse?

Oliver: Für uns ist es sehr faszinierend was News für Auswirkungen haben, was für verschiedene Marktphasen es gibt und vor allem, dass man dort die Möglichkeit hat, sich an Unternehmen zu beteiligen und an deren Gewinne zu partizipieren.

8. Was für eine Anlagestrategie verfolgt ihr?

Lukas: Ich persönlich setze eher auf Wachstumsunternehmen, die schütten zwar teilweise auch Dividenden aus, aber der Fokus liegt bei mir jetzt im Gegensatz zum Oliver überhaupt nicht auf Dividenden. Trading im klassischen Sinne mache ich eigentlich nicht. Selten halte ich Aktien nur für einige Wochen, das würden manche dann vielleicht noch als Swing-Trading bezeichnen. Mein Anlagehorizont ist aber bei den meisten Aktien eher auf mehrere Jahre ausgelegt, natürlich mit regelmäßigen Checks. Enttäuscht ein Unternehmen, kann es auch sein, dass es nach den nächsten Quartalszahlen wieder rausfliegt.

Oliver: Meine Hauptmotivation ist, dass wenn meine Frau und ich ein Kind bekommen, meine Frau in Elternzeit gehen kann und dann Dividenden einen Teil des fehlenden Einkommens auffangen. Daher setzte ich hauptsächlich auf Dividenden- und nur nachrangig auf Wachstumswerte. Die solide Basis bilden ausschüttende ETFs. Diese machen 15 % meines Portfolios aus. Ich versuche, regelmäßig Dividendenzahlungen aus verschiedenen Ländern und Branchen zu erhalten, die aktuell noch reinvestiert werden.

9. Habt ihr eine Lieblingsaktie und was ist euer bestes Pferd im Stall?

Lukas: Mein bestes Pferd im Stall ist prozentual gesehen Lang & Schwarz und absolut gesehen mit realisiertem Gewinn Biontech.

Oliver: Also Lieblingsaktie direkt nicht. Ich habe mich relativ frühzeitig mit Clinuvel beschäftigt, weil deren Haupt-Medikament ggf. auch gegen die Weißfleckenkrankheit hilft.

Diese kenne ich aus persönlicher Erfahrung (bei der Weißfleckenkrankheit (Vitiligo) kommt es stellenweise zu einem Verlust des braunen Hautpigments Melanin).

So bin ich auf die Firma aufmerksam geworden und das ist „sozusagen“ meine Lieblingsaktie. Von der besten Performance her ist es tatsächlich aktuell Media Games and Invest gefolgt von Clinuvel und Encavis.

10. Was war eure schlechteste Entscheidung jeweils an der Börse?

Oliver: Die Fonds-basierten Rentenversicherungsprodukte.

Lukas: Sehe ich genauso. Dann noch, dass ich im Corona-Crash zu zaghaft nachgekauft habe.

11. Gibt es eine Vision/Mission für euren Instagram Kanal?

Lukas: Also eine langfristige Vision haben wir nicht, das Ganze ist ja auch alles sehr kurzlebig und schnelllebig. Wir machen das alles immer Stück für Stück.

12. Verdient ihr Geld mit eurem Social Media Auftritt und arbeitet ihr Vollzeit daran?

Lukas: Nein, wir haben beide einen Hauptjob und verdienen bis heute keinen einzigen Cent mit CashCocktail. Bislang alles nur als Hobby aus Spaß.

13. Was macht euch an eurem Instagram Channel am meisten Spaß?

Lukas: Am meisten macht es Spaß, wenn man merkt, man hilft den Leuten weiter und diese bedanken sich sehr überschwänglich.

Oliver: Es geht auch hauptsächlich darum, Fehler zu vermeiden oder darum überhaupt zu starten. Ich bin am Anfang zu meiner Hausbank gegangen, habe dort ein Depot eröffnet und hab Depotführungskosten und hohe Kosten für Einzelkäufe gezahlt. Insgesamt haben sich dabei viele Euros an Gebühren gesammelt. Von daher kann man den Leuten helfen, Anfängerfehler zu vermeiden und sie dazu motivieren, in die Umsetzung zu kommen.

14. Gibt es auch Dinge, die euch keinen Spaß machen?

Lukas: Wenn 50 Leute auf einmal einen auf Rechtschreibfehler hinweisen (lacht). Grundsätzlich ergänzen wir uns aber sehr gut und dem einen macht das Spaß, dem anderen dafür das andere.

Oliver: Wenn ich mir vorstelle, einen Instagram-Kanal allein zu führen, wäre mir das bestimmt zu viel. Die Aufgaben, die der Betrieb so einer Seite mit sich bringt, sind so vielseitig, da ist es sehr gut, dass wir zu zweit sind und jeder seine Stärken einsetzen kann.

15. Gibt es dann neben dem Social Media Auftritt von euch noch weitere unternehmerische Projekte?

Lukas: Nein, Social Media ist unser Fokus. Wir möchten aber definitiv wieder ein Treffen mit

Michael und einigen anderen Bloggern organisieren, falls ihr sowas meint.

16. Wo seht ihr euch mit eurem Kanal in 5 Jahren?

Oliver: Am liebsten natürlich immer noch aktiv und mit einer größeren Useranzahl und mit noch besseren Inhalten.

17. Was würdet ihr tun, wenn ihr unendlich viel Geld hättet?

Oliver: Tatsächlich würde ich immer noch das machen, was mir am meisten Spaß macht und das ist aktuell wirklich sich mit den Inhalten hier einmal auf Instagram und auch mit der Börse kombiniert auseinanderzusetzen. Ohne Leidenschaft kann man das auch gar nicht durchhalten. Das würde ich dann besser verteilt auf den Tag durchführen.

Lukas: Genau, zudem würden wir dann noch mehr soziale Projekte unterstützen, wie wir es jetzt schon ab und an machen.

18. Was würdet ihr eurem Jüngeren Ich erzählen, wenn ihr in die Vergangenheit reisen könntet?

Oliver: Also Ich würde sagen: Eröffne so schnell wie möglich ein Depot und fange mit dem Investieren an (plus Bitcoin kaufen :).

Lukas: Früher die Bankfonds kündigen. Das habe ich vor kurzem Mal nachgerechnet, was das an Gebühren gekostet hat, da kriegst du Tränen in den Augen.

19. Könnt ihr bitte den Satz vervollständigen: Ich würde gerne einen Tag mit Goldesel verbringen, weil ...

Lukas: ...wir das schon gemacht haben und daher wissen, dass er ein sehr sympathischer, netter und lockerer Typ ist.

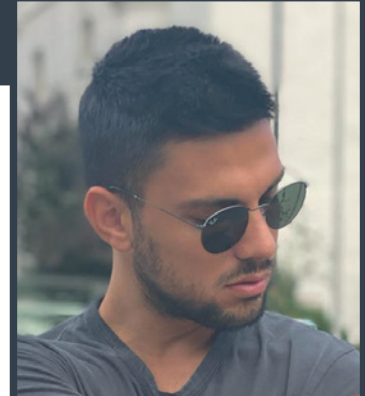
Oliver: ...ich noch mehr in Sachen Trading bei einem Apfelwein lernen könnte.

Vielen Dank für das angenehme Interview und weiterhin viel Erfolg.

MITGLIEDER INTERVIEW MIT LUCA

MITGLIEDER INTERVIEW

- 01 Wie heißt du? Discord-Name, Wie alt bist du? Woher kommst du? Luca, Napoleon, 25 Jahre
Italienischer Franke aus Nürnberg
- 02 Seit wann bist du an der Börse? 2016 erster Fonds, 2018 erste Aktie
- 03 Was für ein Typ Börsianer bist du? Was ist deine Strategie? Core-Satellite-Strategie
- 04 Was ist deine Lieblingsaktie/bestes Pferd im Stall? Varta (meine erste Aktie) mit einem Plus von über
400%
- 05 Was war deine beste & schlechteste Entscheidung an der Börse? Beste: Wasserstoff-Hype (Plug, Nel, IT-M, Ballard) mit-
zunehmen
Schlecht: Mit KO-Zertifikate ohne Know-How anzu-
fangen
- 06 Was hast du daraus gelernt? Mit dem Trend schwimmen, lohnt sich!
Erst lernen, dann investieren
- 07 Was würdest du deinem jüngeren Ich erzählen, wenn du in die Vergangenheit reisen könntest? Investiere in das was du aktuell konsumierst
(z.B. Apple, Facebook, Amazon, Adidas, ...)
- 08 Wie bist du zu Goldesel gekommen? Jeden Tag höre ich mir das Morgen-, Mittag- und
Abendupdate auf Instagram an. (Meine Freundin ist
bereits von der Stimme genervt :D)
- 09 Welcher Channel ist dein Favorit? Instagram (vor allem die lustigen Reels)
- 10 Wo siehst du dich börsentechnisch in 5 Jahren? Mein Depot soll eine Größe von 60K erreichen und
dabei soll ich ruhig schlafen können
- 11 Was wünschst du dir in Zukunft von der Goldesel Trading & Investing Plattform? Mehr Fundamental Analysen in Kombination mit tech-
nischen Analysen



LUCA
25 JAHRE

INSIDERKÄUFE

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
RHEINMETALL	06. MAI 2021	VORSTAND	84,5 EUR	1.0.13.966 EUR
RHEINMETALL	06. MAI 2021	VORSTAND	84,4 EUR	253.254 EUR
MÜNCHENER RÜCK	06. MAI 2021	VORSTAND	241,2 EUR	50.658 EUR
BASF	30. APRIL 2021	VORSTAND	68,7 EUR	171.695 EUR
BASF	30. APRIL 2021	VORSTAND	68 EUR	67.990 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	9.953 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	42.453 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	9.208 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	63.713 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	58.297 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	42.453 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	7.245 EUR
BASF	30. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	67,7 EUR	42.453 EUR
AIXTRON	29. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	17,5 EUR	34.974 EUR
SOFTWARE AG	26. APRIL 2021	VORSTAND	35,6 EUR	10.688 EUR
CTS EVENTIM	23. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	54,4 EUR	20.121 EUR
COVESTRO	22. APRIL 2021	VORSTAND	55,9 EUR	9.877 EUR
ENCAVIS	21. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	15,6 EUR	2.651.849 EUR
ENCAVIS	20. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	15,8 EUR	1.579.774 EUR
ENCAVIS	20. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	15,7 EUR	1.158.818 EUR
ENCAVIS	19. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	16,1 EUR	844.138 EUR
DEUTSCHE WOHNEN	15. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	45 EUR	49.504 EUR
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
TUI	09. APRIL 2021	UNIFIRM LIMITED	4,1 EUR	43.201.288 EUR
ZALANDO	08. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	86,9 EUR	7.769.392 EUR
ZALANDO	07. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	86,9 EUR	3.219.665 EUR

ZALANDO	06. APRIL 2021	AUFSICHTSRAT	86,9 EUR	28.895.196 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
RHEINMETALL	23. MÄRZ 2021	VORSTAND	83,7 EUR	8.370 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 DE	19. MÄRZ 2021	VORSTAND	2,3 EUR	49.789 EUR
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

QUELLEN

ZUSAMMENFASSUNG RÜCKBLICK UND AUSBLICK:

Dpa-AFX
Handelsblatt
Tagesschau

ARK REPORT:

<https://finanzwissen.de/was-ist-bitcoin/>
<https://www.cryptolist.de/bitcoin>
https://research.ark-invest.com/hubfs/1_Download_Files_ARK-Invest/White_Papers/ARK-Invest_BigIdeas_2021.pdf
<https://ethereum.org/de/what-is-ethereum/>
<https://de.bergfuerst.com/ratgeber/ico>
<https://www.dgen.org/decentralised-finance>
<https://www.bitcoinsuisse.com/de/fundamentals/was-ist-defi>

DISNEY ANALYSE

https://de.wikipedia.org/wiki/The_Walt_Disney_Company
<https://www.onvista.de/news/wenn-man-1-000us-dollar-beim-boersengang-in-disney-investiert-haette-haette-man-jetzt-so-viel-415764065>
<https://www.onvista.de/news/warren-buffett-walt-disney-ein-teurer-fehler-trotz-richtiger-entscheidung!-412301723>
<https://mission-statement.com/disney/>
<https://thewaltdisneycompany.com/about/>
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/370052/umfrage/umsatz-der-walt-disney-company--nach-segmenten-/#:~:text=Gr%C3%B6%C3%9Ftes%20Umsatzsegment%20der%20Walt%20Disney,US%2DDollar%20zum%20Umsatz%20bei.>
<https://thewaltdisneycompany.com/the-walt-disney-company-announces-strategic-reorganization-of-its-media-and-entertainment-businesses/#:~:text=Under%20the%20new%20structure%2C%20Disney's,global%20Media%20and%20Entertainment%20Distribution>
<https://www.zitate.eu/autor/walter-elias-walt-disney-zitate/179656>
<https://dpep.disney.com/about-us/>
<https://dmedmedia.disney.com/about-dmed>
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/DIS/disney/revenue>
<https://de.marketscreener.com/kurs/aktie/WALT-DISNEY-COMPANY-THE-4842/fundamentals/>
<https://www.musikexpress.de/mit-avengers-infinity-war-die-erfolgreichsten-filme-aller-zeiten-1058201/>
<https://www.ahgz.de/hotellerie/news/tourismus-die-menschen-wollen-wieder-reisen-301449>
<https://beta.blickpunktfilm.de/details/458537>
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/370185/umfrage/marktanteil-von-walt-disney-am-kinomarkt-in-nordamerika/>
<https://thewaltdisneycompany.com/app/uploads/2020/12/Disney-Investor-Day-2020-Slides-121020.pdf>
<https://de.statista.com/outlook/dmo/digitale-medien/video-on-demand/weltweit>
<https://ichi.pro/de/disneys-geheimwaffe-ist-eine-streaming-plattform-in-indien-106383992360058>
<https://www.kino.de/film/mulan-2020/news/mulan-erfolg-disney-plus-folgt-jetzt-black-widow/#:~:text=Und%20anscheinend%20darf%20sich%20Disney,das%20nur%20in%20den%20USA!>
<https://www.pc-magazin.de/ratgeber/star-disney-plus-inhalte-infos-programm-titel-serien-filme-wann-3202071.html>
<https://www.moviepilot.de/news/marvel-cinematic-universe-alle-filme-und-serien-in-phase-4-1120188>
<https://www.youtube.com/watch?v=giWIr7U1deA>

QUELLEN

SPOTIFY AKTIENANALYSE

<https://www.starting-up.de/geschaeftsideen/unternehmer-typen/daniel-ek-und-die-spotify-story.html>
<https://www.britannica.com/biography/Daniel-Ek>
<https://www.mediadb.eu/datenbanken/intern-medienkonzerne-2019/spotify-ab.html>
https://praxistipps.chip.de/spotify-kosten-kostenlos-nutzen-und-preise_9678
https://www.spotify.com/de/premium/?_ga=2.27287740.1423298524.1619876059-1477538327.1619728788#plans
https://s22.q4cdn.com/540910603/files/doc_financials/2021/q1/Shareholder-Letter-Q1-2021_FINAL.pdf
<https://ads.spotify.com/de-DE/news-und-insights/spotify-ad-studio-jetzt-in-deutschland-verfuegbar/>
<https://ads.spotify.com/de-DE/ad-experiences/>
<https://onlinemarketing.de/unternehmensnews/spotify-kauft-podcast-plattform-megaphone>
<https://beta.musikwoche.de/details/452576>
<https://www.theverge.com/2020/11/10/21557458/spotify-megaphone-podcast-streaming-ad-insertion>
<https://www.wsj.com/articles/spotify-strikes-exclusive-podcast-deal-with-joe-rogan-11589913814>
<https://www.igroovemusic.com/blog/wie-viel-erhalte-ich-pro-stream-auf-spotify.html>
<https://t3n.de/news/podcasts-spotify-werbung-1357227/>
<https://www.theguardian.com/technology/2019/feb/06/spotify-buys-podcast-firms-gimlet-and-anchor-streaming-profits-music>
<https://imusician.pro/de/ressourcen/guides/spotify-fuer-musiker-und-labels/wie-verdiene-ich-geld-mit-spotify>
[youtube.com/watch?v=Vvo-2MrSgFE](https://www.youtube.com/watch?v=Vvo-2MrSgFE)
<https://techcrunch.com/2021/04/27/spotify-launches-paid-podcasts-through-new-anchor-feature/>
<https://www.tipranks.com/stocks/spot/forecast>
<https://www.marketingdive.com/news/spotify-acquires-betty-labs-in-bet-on-live-audio-app-locker-room/597605/>
<https://t3n.de/news/clubhouse-spotify-locker-room-1370180/>
<https://www.computerbase.de/2021-04/spotify-vs-app-store-eu-bereitet-kartellverfahren-gegen-apple-vor/>

UIPATH UN-ANALYSE

Grand View Research. (2021). Von <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/robotic-process-automation-rpa-market> abgerufen

Lünendonk, NTT DATA. (2020). Von <https://de.nttdata.com/files/2019-de-study-luenendonk-sonderanalyse-rpa.pdf> abgerufen

Report, M. S. (2021). Von <https://www.marketwatch.com/press-release/at-a-cagr-of-295-robotic-process-automation-rpa-market-size-share-to-cross-usd-87812-million-by-2026-2021-03-04> abgerufen

Tech Crunch. (2021). Von <https://techcrunch.com/2021/03/23/servicenow-takes-rpa-plunge-by-acquiring-india-based-startup-intellibot/> abgerufen

Ui Path. (2021). Von Sec Filing: https://ir.uiopath.com/financials/sec-filings?form_type=S-1&year=#document-22-0001193125-21-094920-2 abgerufen

UiPath. (2020). Von [https://d1io3yog0oux5.cloudfront.net/_54c4b5836e98a0a-ad8034c1357f69dc8/uiopath/db/1086/9812/pdf/UiPath Investor Presentation April+2021.pdf](https://d1io3yog0oux5.cloudfront.net/_54c4b5836e98a0a-ad8034c1357f69dc8/uiopath/db/1086/9812/pdf/UiPath%20Investor%20Presentation%20April%202021.pdf) abgerufen

UiPath. (2020). Von <https://www.uiopath.com/company/about-us> abgerufen

QUELLEN

SWING TRADES:

DEUTSCHE BANK:

https://www.db.com/news/detail/20210428-bank-erzielt-im-ersten-quartal-2021-einen-vorsteuergewinn-von-1-6-milliarden-euro?language_id=3

Quelle Zertifikat:

<https://www.onvista.de/derivate/knockout/OPEN-END-TURBO-BULL-AUF-DEUTSCHE-BANK-DE000KB73M11?custom=c>

LEONI

<https://www.leoni.com/de/presse/mitteilungen/details/kosten-im-ersten-quartal-ueber-markterwartung/>

SHOP APOTHEKE

<https://www.dpa-afx.de>

<https://www.pharma-relations.de>

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/>

TSMC:

https://www.tsmc.com/english/aboutTSMC/dc_annual_report

<https://www.it-times.de/news/tsmc-der-weltweit-groesste-chip-auftragsproduzent-138498/seite/2/>

<https://thedlf.de/tsmc-aktie-droht-ein-schweinezyklus-in-der-chip-industrie/>

<https://www.onvista.de/news/tsmc-auf-dem-weg-zum-monopol-in-der-zukunftsbranche-450190893>

<https://www.elektronikpraxis.vogel.de/tabubruch-tsmc-wird-intel-cpus-fertigen-a-991832/>

<https://www.statista.com/statistics/867223/worldwide-semiconductor-foundries-by-market-share/>

<https://www.boerse-stuttgart.de/de-de/produkte/aktien/stuttgart/909800-taiwan-semiconductor/kennzahlen>

<https://www.computerbase.de/2021-03/wasserknappheit-in-taiwan-rationierungen-fuer-millionen-fuer-tsmc-noch-nicht/>

SAMSUNG VS. TSMC:

<https://www.welt.de/wirtschaft/article230480689/USA-und-China-Kampf-um-die-weltweite-Chip-Dominanz.html>

<https://www.elektroniknet.de/halbleiter/tsmc-und-samsung-haengen-alle-anderen-ab.184706.html>

<https://winfuture.de/news,119603.html>

<https://itigic.com/de/samsung-mbcfet-the-revolution-of-gaa-transistors-at-3-nm/>

VORSTELLUNG MITWIRKENDE



Michael Flender
Gründer Goldesel
Vollzeitrader seit 2005



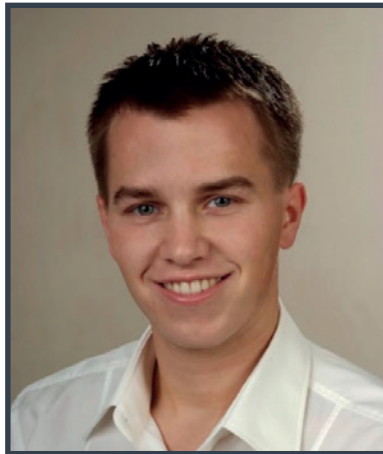
Matthias von Mitschke-Collande
Koordination der Inhalte,
Redakteur Swing Trading und
Interview CashCocktail



David Höhl
Redakteur Behavioral Finance/
Bitcoin und Depotupdate



Dominik Maier
Redakteur für ARK Invest und
Spotify Analyse



Johannes Brill
Redakteur Wochenrückblick &
Ausblick, Shop Apotheke



Dieter Michalik
Redakteur für Stocks on Fire



Hyein und Philipp Hofmann
Redakteure für asiatische Firmen



Yuki Meeh
Disney 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 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, 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.