



GOLDESEL

TRADING & INVESTING



Als Disruptor der Hotelbranche hat **Airbnb** sich als eine weltweit **anerkannte Marke** etabliert.

Wie sieht das Geschäftsmodell aus und wo liegen die **Chancen** und **Risiken**?

GOLDESEL MAGAZIN

KWV 24

AIRBNB ANALYSE • ARK INVEST • STOCKS ON FIRE • SELBSTVERSUCH NFT • ZOOM ANALYSE ...



INHALT

01 - VORWORT	S. 3
02 - WOCHENRÜCKBLICK KW24 & AUSBLICK KW25+26 2021	S. 4-8
03 - ARK INVEST REPORT TEIL 10	S. 9-11
04 - UN-ANALYSEN	
04 - AIRBNB ANALYSE	S. 12-19
04.1 - ACTIVISION ANALYSE	S. 20-28
04.2 - ZOOM ANALYSE	S. 29-38
05 - SWING TRADING	
05 - DEPOT	S. 37-39
05.1 - SWING TRADES	S. 40-43
05.2 - STOCKS ON FIRE	S. 44-47
06 - SELBSTVERSUCH NFT	S. 48-51
07 - INTERVIEW INSTAGRAM BEAMTENINVESTOR	S. 52-54
08 - INTERVIEW MIT MARTIN	S. 55
09 - INSIDERKÄUFE	S. 56-57
10 - FINANZPRODUKTE	S. 58-60
11 - QUELLEN	S. 61-62
12 - VORSTELLUNG MITWIRKENDE	S. 63
13 - HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND IMPRESSUM	S. 64-65

VORWORT

Liebe Goldesel-Community,

Berater aus dem Wirtschaftsministerium forderten zuletzt die Rente mit 68 Jahren. Zusätzlich soll das Rentenalter an die Lebenserwartung gekoppelt werden. Anders könnten die Renten zukünftig nicht garantiert werden, hieß es aus dem Ministerium. Schlussendlich geht es nur um die Abschläge, wenn die Menschen früher in Rente gehen wollen. Nach aktueller Rechtslage werden die Altersgrenzen ohne Abschläge bis zum Jahr 2029 schrittweise von 65 auf 67 Jahre angehoben. Der Grund, der im Gutachten des Ministeriums angegeben wird, ist auch nachvollziehbar: Es geht um die Generation der Babyboomer, die dann nach und nach in Rente gehen, während weniger junge Menschen in den Arbeitsmarkt eintreten. Interessant, dass man hierfür ein Gutachten braucht; mit etwas wirtschaftlichem Verstand und Interesse leuchtet das einem auch so ein.

Es ist allerdings sehr geschickt, dass genau jetzt, wenige Monate vor den Bundestagswahlen, dieses Thema laut diskutiert wird. Somit ist klar, dass neben der Klimapolitik auch das Thema Rente ein Wahlkampfthema wird. Hinzu kommt, dass es bestimmte Haltelinien gibt, die 2025 auslaufen. Hiermit soll z. B. verhindert werden, dass der Beitragssatz bis 2025 über 20 % steigt oder das Rentenniveau bis 2025 bei 48 % abgesichert ist. Zudem gibt es schon heute einen Bundeszuschuss, der 2020 die 100-Milliarden-EUR-Marke erreicht hat. Bis 2023 soll dieser auf 113,7 Milliarden EUR ansteigen. Traurigerweise macht der Bundeszuschuss ein Drittel der Einnahmen der Rentenversicherung aus. Der Rest kommt von Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Schon seit Jahren ist die Zahlung an die gesetzliche Rentenversicherung aus dem Einzeletat des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales die größte Ausgabenposition des Bundeshaushaltes.

Schlussendlich wird es so sein, dass das Renteneintrittsalter sowie der Beitragssatz immer weiter angehoben werden, während das Rentenniveau weiter sinkt. Sehr zweifelhaft ist für mich, dass die Politik die private Altersvorsorge kaum fördert. Ganz im Gegenteil: Es wird Menschen, die privat vorsorgen wollen, sogar das Leben schwer gemacht. Eine einfache Regelung, dass z. B. ETF-Sparpläne nach 20 Jahren oder im höheren Alter steuerfrei werden, würde dem deutschen Bundesbürger sehr helfen. So etwas müsste natürlich individuell berechnet werden, aber es würde schon viele Möglichkeiten geben.



**MATTHIAS
VON MITSCHKE-COLLANDE**

Ein Blick auf die aktuellen Umfragewerte lässt da aber nur wenig Hoffnung aufkeimen.

Die private Altersvorsorge ist und bleibt ein trockenes Thema. Entweder man versteht es, nimmt seine eigenen Finanzen in die Hand – oder eben nicht. Das böse Erwachen kommt für viele im Alter, wenn es leider schon zu spät ist. Viele Menschen stellen dann fest, dass nicht die Rentenzeit ein schönes Leben ist, sondern das Arbeitsleben. Auch ein Nebenjob im hohen Alter wird sich etablieren wie Zähneputzen, wenn die Rentenzahlungen allein nicht zum Leben ausreichen.

Mein Vorschlag: Ich würde einen konkreten Business-Plan erstellen und anregen, dass Trading-Gewinne ab einer bestimmten Kontogröße abgezogen und langfristig in Aktien oder ETFs investiert werden. Zusätzlich sollte man sich überlegen, ob der Kauf einer Eigentumswohnung sinnvoll ist, um im Alter mietfrei zu wohnen. Eins ist klar: Je jünger damit begonnen wird, desto besser wird es einem im Alter gehen. Über Jahrzehnte kommt nämlich einiges zusammen.

Kurz noch zu mir, auch wenn der eine oder andere mich vielleicht schon kennt: Mein Name ist Matthias von Mitschke-Collande und ich versuche das Goldesel-Magazin bestmöglich zu koordinieren. Mittlerweile arbeiten schon 18 Mitglieder an den Ausgaben. Es ist schön zu sehen, wie es Schritt für Schritt immer weiter nach vorne geht. Deshalb schickt mir immer gerne Ideen an matthias@goldesel.trade - ich antworte euch schnellstmöglich!

GEWINNSPIEL!



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

SO KÖNNT IHR GEWINNEN

Im Goldesel Magazin gibt es in jeder Ausgabe ein Gewinnspiel, an dem du eine Woche lang teilnehmen kannst. In dieser Ausgabe gibt es eine **3-monatige Goldesel-Premium-Mitgliedschaft im Wert von 119,70 EUR zu gewinnen**. Das Gewinnspiel findet auf dem Instagram-Account [@goldeselmagazin](#) statt, die Bekanntgabe des Gewinners erfolgt am **26. Juni 2021**.

WIE KÖNNT IHR TEILNEHMEN?

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

WOCHENRÜCKBLICK KW24 & AUSBLICK KW25+26 2021

VON JOHANNES BRILL

WOCHENRÜCKBLICK KW 24

Der DAX ist positiv in die neue Handelswoche gestartet und markierte auch direkt im frühen Geschäft ein neues Jahreshoch bei 15.803 Punkten. Die Anleger freuen sich aktuell über die unvermindert lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) und rechneten auch damit, dass die US-Notenbank Federal Reserve (FED) an ihrer sehr lockeren Haltung zunächst nichts ändern wird. Auch im weiteren Wochenvorlauf zeigte sich der

deutsche Leitindex sehr stabil und blieb weiter in der Nähe seines zu Wochenbeginn erreichten Rekordhochs von 15.803 Punkten. Die sehr positive Handelswoche endete am Freitag mit Ernüchterung. Gegen Mittag und somit pünktlich zum sogenannten großen Verfall an der Terminbörse Eurex gerieten die Kurse unter Druck und weiteten die Verluste immer mehr aus. Am Ende stand für den deutschen Leitindex ein Wochenverlust von 1,77 % auf 15.448 Punkte zu Buche.



Die Wall Street präsentierte sich zum Wochenaufakt zweigeteilt. Während Standardwerte nachgaben, legten Technologieaktien zu. Der Nasdaq 100 schloss sogar am Tageshoch bei 14.129 Punkten und markierte somit gleichzeitig ein neues Rekordhoch mit einem Zuwachs von 0,93 Prozent. An der New Yorker Börse setzten die Anleger weiter auf billiges Zentralbankgeld der

Notenbank Federal Reserve. Das kam am Freitag den Tech-Aktien zugute, Standardwerte fielen hingegen zurück. Dominierendes Thema an den US-amerikanischen Börsen blieb weiter der zukünftige Zinskurs der Fed. Experten rechneten zwar nicht mit einer Zinsänderung, warten aber mit Spannung auf Aussagen der Währungshüter zum Thema Inflation. Vor der FED-Sitzung wollten

BILDQUELLEN:

¹ Chart von ViTrade

sich die Anleger nicht mehr groß neu positionieren, die Indizes blieben aber auf hohem Niveau.

So deutete Notenbankchef Jerome Powell in seiner Pressekonzferenz an, dass ein Ende der ungehemmten Liquiditätsschwemme in naher Zukunft ansteht (Zinswende für 2023). Die Zeit des anscheinend ewig fließenden Notenbankgeldes geht in den USA langsam aber sicher zu Ende. Als erste Reaktion fielen die US-Aktienmärkte zurück. Im weiteren Handelsverlauf erholten sich die

Märkte jedoch wieder von ihren Tiefs, wobei die Technologiebörse Nasdaq am besten abschnitt. Zum Ende der Woche hin präsentieren sich die amerikanischen Indizes erstaunlich widerstandsfähig. Besonders gefragt waren Tech-Aktien. Der Nasdaq 100 erzielte abermals ein neues Rekordhoch. Zum Wochenschluss zeigte sich auch die Wallstreet schwächer. Zum einen belastete der Hexensabbat und zum anderen forderte James Bullard, ein führender US-Notenbanker eine noch frühere Zinswende statt die geplante Zinswende in 2023.

TOPS UND FLOPS KALENDERWOCHE 24

DAX
15.448

- 1,77 %

NASDAQ 100
14.056

- 0,75 %

TOPS	
Deutsche Börse	144,80 € (+7,86%)
MTU	220,50 € (+7,62%)
Siemens Energy	25,57 € (+4,69%)
FLOPS	
Continental	124,98 € (-1,78%)
Volkswagen VZ	219,30 € (-2,58%)
Deutsche Bank	11,00 € (-4,65%)

TOPS	
Altassian	262,51 \$ (+10,03%)
Zoom	372,95 \$ (+7,63%)
Docusign	268,61 \$ (+7,07%)
FLOPS	
Moderna	202,47 \$ (-6,69%)
Biogen	383,52 \$ (-7,52%)
Vertex	188,36 \$ (-13,10%)

2

BILDQUELLEN:

² Darstellung selbst erstellt

AUSBLICK KW 25+26

Nach den starken Verkäufen am Verfallstag scheinen sich kurzfristig die Aussichten für den deutschen Aktienmarkt eingetrübt zu haben. Der Dax könnte womöglich nach den starken Abgaben ins Sommerloch fallen. Die Gefahren für stärkere Rücksetzer. Nach dem starken Anstieg von 13 % seit Anfang des Jahres werden oft die Risiken in einem ausgeprägten Bullenmarkt ausgeblendet. Die Kurse spiegeln mittlerweile sehr hohe Erwartungen wider und viele positive Meldungen zum prognostizierten Wachstum scheinen eingepreist zu sein. Somit wird die Relation von Chancen zu Risiken immer weniger attraktiv.

Zum Auslöser eines Rücksetzers und Beginn eines Bärenmarktes könnte womöglich erneut das Coronavirus werden. Inzwischen wird auch in Deutschland die Delta-Variante vermehrt nachgewiesen. In Großbritannien und Portugal stiegen die Zahlen der mit dieser Variante Infizierten. In Lissabon breitet sich die Delta-Variante des Coronavirus weiterhin stark aus. Die portugiesische Hauptstadt macht deswegen vorübergehend dicht. Bewohner der portugiesischen Hauptstadt dürfen den Großraum Lissabon nur aus triftigem Grund verlassen. Auswärtige werden nur in Ausnahmefällen einreisen dürfen. Ebenfalls betroffen ist der Hafen in der chinesischen Stadt Yantian. Wegen hoher Infektionszahlen haben die Chinesen ohne Vorwarnung, von einer Stunde auf die andere, den Hafen komplett dichtgemacht. Neben der erneuten Gefahr vor Corona könnte der Ausfall des Hafens die Weltwirtschaft stark beeinflussen. Es bildet sich wie bereits im Suez-Kanal ein Mega-Stau vor der südchinesi-

schen Küste. Lieferketten überhaupt nicht mehr planbar. Besonders die exportstarke Industrie, der Treiber der wirtschaftlichen Erholung, hängt stark an Produkten aus Asien. Zuletzt hatte einzig der Chipmangel der Autoindustrie zugesetzt. Nun könnten weitere Teile zur Mangelware werden.

Auch aus technischer Sicht hat sich die Skepsis, welche aus einer volumen-technischen Analyse im letzten Magazin geschlussfolgert wurde, zunächst bestätigt. Es konnte kein nachhaltiger Ausbruch über die 15.724 Punkten gelingen. Stattdessen ist am Freitag gegen Handelsende der Deutsche Leitindex in die altbekannte Seitwärtszone 14.800-15.500 Punkten erneut eingedrungen. Ein Wiedereintritt in alte Zonen wird meist von einer Bewegung in Richtung Zonenmitte gefolgt. Infolgedessen sollte man sich den Bereich um 15.150 Zählern für die nächsten beiden Handelswochen vormerken.

Dennoch gilt der Index nicht als abgeschlossen. Bereits am Freitag konnten sich genug Bullen finden um den täglichen SMA38 zu verteidigen. Der benannte Gleitdurchschnitt ist ein typischer kurzfristiger Trendfolge Indikator und hatte bereits die Aufwärtsbewegung im Index seit letztem November als Unterstützung begleitet. Aufgrund dessen können Anleger auf eine erneute Verteidigung des Gleitdurchschnitts und damit einhergehend erneute Kursgewinne hoffen. Zielbereiche befinden sich in Nähe des alten Allzeithochs um 15.800 Punkten, sowie 15.911 oder gar 16.232 Punkten.



All diesen Kursfantasien stehen bärische Signale entgegen, welche nicht zu vernachlässigen sind. So wurde ein kurzfristiger aufsteigender Keil, welcher auch als bärischer Keil bezeichnet wird, nach unten hin verlassen. Ziel des Keils ist zunächst die 15.000 Punkte Marke. Ein Erreichen dieses Kursniveaus würde auch endgültig ein Bruch des täglichen SMA38 bedeuten. Langfristig sind dann Ziele von 14.068, 14.408 und 14.811 Punkten interessant. Die genannten Ziele sind auf frühere markante Niveaus, sowie täglichen einfachen Gleitdurchschnitten zurückzuführen auf welche im Folgenden im Sinne der Übersichtlichkeit nicht eingegangen wird. Kurzfristig hat sich während dem false-breakout über 15.724 Punkten in den beiden vergangenen Handelswochen ein Doppeltop gebildet. Diese Formation ist eine der bekanntesten Umkehrformationen, weswegen diese auch von vielen Marktakteuren beachtet wird. Ziel der Formation kongruiert mit der Zonenmitte um 15.150 Punkten.

Technisch gesehen ist der tägliche SMA38 der Schlüssel für den weiteren Indexverlauf. Während dieser die letzte bullische Hoffnung verkörpert, häufen sich auf Bärensei-

te die Signale. Sowohl eine Verteidigung, als auch ein Bruch dieses Durchschnitts könnte zu einer Indexbewegung führen, welche insgesamt ungefähr 5 Prozentpunkte umfasst. Entsprechend ist auf den Durchschnitt große Acht zu geben!

Weiterhin werden folgende Änderungen in den Indizes wirksam. Auto1 steigt in den MDAX auf, verlassen wird den MDAX dafür Siltronic. Im SDAX gibt es gleich mehrere Zugänge. Rein kommt Siltronic, Nagarro, Grenke und Vantage Towers. Verlassen wird den SDAX Auto1, Corestate Capital, Leonie und Koenig & Bauer.

Für Marktteilnehmer bieten sich kommende Woche die Möglichkeit Aktien von 2 Unternehmen zu zum Börsenstart zu zeichnen. Am kommenden Dienstag, den 22. Juni endet voraussichtlich die Zeichnungsfrist für den führenden Anbieter von einer E-Commerce-Plattform rund ums Fahrrad, Bike24. Ebenfalls kommende Woche am 23. Juni endet die Zeichnungsfrist von Cherry, weltweit führende Hersteller von Switches im Markt für mechanische Premium-Gaming-Tastaturen.

WIRTSCHAFTSDATEN UND QUARTALSAZAHLEN

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

KALENDERWOCHE 25

Datum	Europa	Nordamerika
21.06.2021	DEU: BDI-Tag der deutschen Industrie (TDI), Berlin	USA: CFNA-Index 05/21
22.06.2021	EUR: Verbrauchervertrauen 06/21 (vorab)	USA: Wiederverkäufe Häuser 05/21 USA: Richmond Fed Herstellerindex 06/21
		Plug Power
23.06.2021	EUR / DEU: PMI Verarbeitenden Gewerbe und Dienste 06/21	USA: Leistungsbilanz Q1/21 USA: PMI Verarbeitenden Gewerbe und Dienste 06/21 USA: Neubauverkäufe 05/21

24.06.2021	DEU: Ifo-Geschäftsklima 06/21	USA: Fed Ergebnisse des Bankenstresstests USA: Erstanträge Arbeitslosenhilfe (Woche) USA: BIP Q1/21 (3. Veröffentlichung)
		FedEx, Nike, Accenture, BlackBerry
25.06.2021	DEU: GfK- Verbrauchervertrauen 07/21	USA: Uni Michigan Verbrauchervertrauen 06/21 (endgültig)
	Hornbach	Jinko Solar

2

KALENDERWOCHE 26

Datum	Europa	Nordamerika
28.06.2021	-	-
29.06.2021	EUR: Verbrauchervertrauen 06/21 DEU: Verbraucherpreise 06/21	USA: Verbrauchervertrauen 06/21
30.06.2021	DEU: DIW Konjunkturbarometer DEU: Arbeitslosenzahlen 06/21 EUR: Verbraucherpreise 06/21	USA: ADP-Beschäftigung 06/21 USA: MNI Chicago PMI 06/21 USA: Schwebende Hausverkäufe 05/21
01.07.2021	EUR: PMI Verarbeitendes Gewerbe 06/21 EUR: Arbeitslosenquote 05/21	USA: Erstanträge Arbeitslosenhilfe (Woche) USA: Bauinvestitionen 05/21
02.07.2021	EUR / DEU: Einzelhandelsumsätze Deutschland (Mai)	USA: Beschäftigung außerhalb der Landwirtschaft (Jun) USA: Arbeitslosenquote (Jun)

2

ARK INVEST REPORT BIG IDEAS TEIL 10

VON DOMINIK MAIER & JOHANNES BRILL

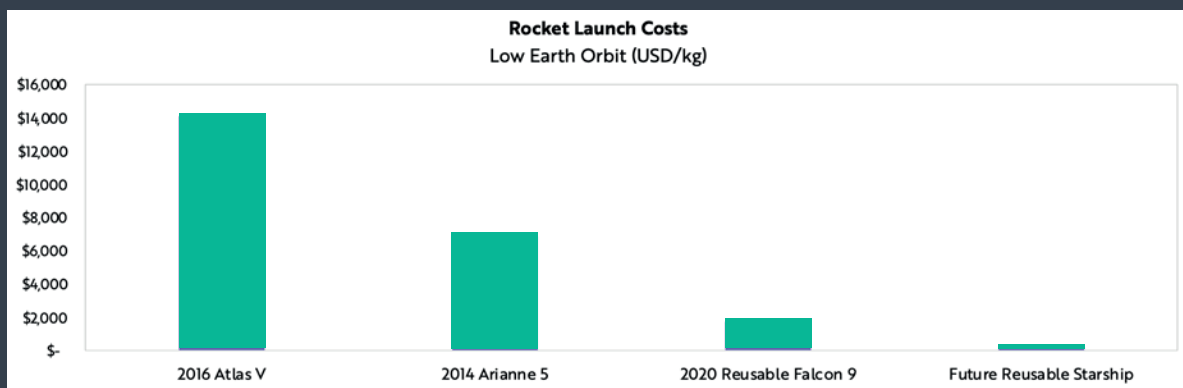
In der letzten Ausgabe der Big-Ideas-Reihe sind wir auf das Thema „Drone Delivery“ eingegangen. Drohnen sollten die Kosten für den Transport von Gütern und Personen drastisch senken. ARK geht davon aus, dass Drohnen-Bereitstellungsplattformen bis 2030 rund 337 Milliarden USD an Umsätzen generieren werden.

Heute geht es jedoch um das Thema „Orbital Aerospace“. Die Raumfahrtindustrie hebt ab. Der Rückgang der Raketen- und Satellitenkosten stellt die einst monopolistische und bürokratische Industrie auf den Kopf und dank der Fortschritte bei Deep Learning, mobiler Konnektivität, Sensoren, 3D-Druck und Robotik beginnen die seit Jahrzehnten explodierenden Kosten zu sinken. Infolgedessen nimmt die Zahl der Satellitenstarts und Raketenlandungen zu.

Geht es nach ARK's Forschungen, werden die Möglichkeiten der orbitalen Raumfahrt - einschließlich Satellitenkonnektivität und Hyperschallflügen - jährlich Umsätze von 370 Milliarden USD überschreiten. Doch wie kommt ARK auf diese Summe? Welche Unternehmen werden von dieser Idee profitieren?

SATELLITENKONNEKTIVITÄT

Ungefähr 50 % der Weltbevölkerung haben keinen Zugang zum Internet, wodurch eine riesige Marktchance entsteht. Die Lösung? Satelliten, die in den erdnahen Orbit gestartet werden. Um viele Satelliten in den erdnahen Orbit zu starten, benötigt es günstigere Startkosten der Raketen, die sie nach oben transportieren. Die Wiederverwendbarkeit von Raketen könnten hierbei die Startkosten um ein Vielfaches senken.



Während die Startkosten im Jahr 2016 durch die Atlas V noch bei 14.000 USD je Kilogramm lagen, ist die wiederverwendbare Rakete Falcon 9 von SpaceX um ein Vielfaches günstiger. In der Zukunft sollten die Kosten der Raketenstarts bei weit unter 2.000 USD je Kilogramm liegen.

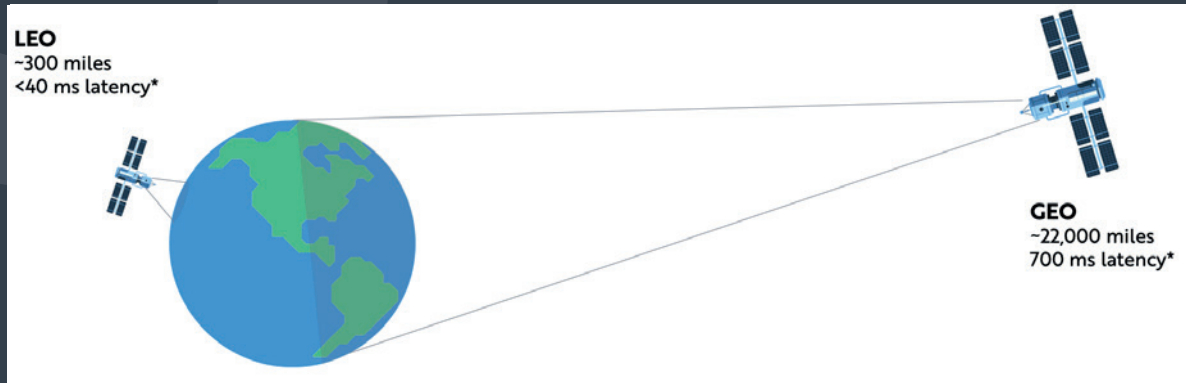
Niedrigere Startkosten für Satelliten könnten eine kontinuierliche globale Abdeckung mit geringer Latenz ermöglichen. Während Satelliten, die in eine geostationäre Umlaufbahn (GEO) gestartet wurden, versuchten, eine globale Abdeckung zu bieten, begrenzte die Latenz ihre Fähigkeit, ein überzeugendes Breitband-Inter-

BILDQUELLEN:

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

netangebot bereitzustellen. Heute beginnen Unternehmen jedoch damit, Tausende von Satelliten in einer niedrigen Erdumlaufbahn (LEO) zu starten und eine kontinuierliche globale Abdeckung mit geringer Latenzzeit zu ermöglichen.

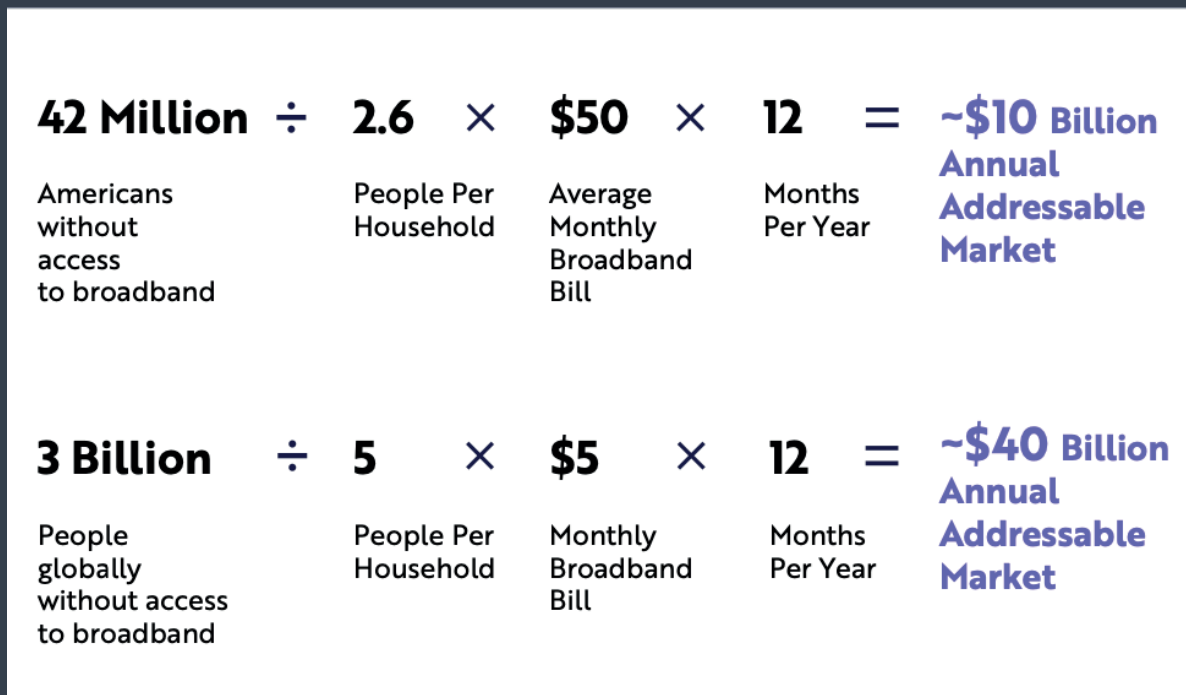
Der Unterschied zwischen Satelliten in einer niedrigen Erdumlaufbahn verglichen mit der geostationären Umlaufbahn ist gigantisch. 300 Meilen Distanz gegenüber 22.000 Meilen ermöglichen es, die Latenz dramatisch zu senken. *Die Latenz in der Grafik ist gemessen in Millisekunden.



Und dank der niedrigeren Startkosten hat sich die Anzahl der für die Umlaufbahn vorgesehenen Satelliten drastisch erhöht. Während im Jahr 2020 weit unter 5.000 Satelliten aktiv waren, sollen es in der nahen Zukunft schon über 25.000 werden.

über Satelliten könnten den Anbietern laut ARK alleine in den USA jährlich 10 Milliarden einbringen. Geht man von 3 Milliarden Menschen ohne Zugang zum Internet aus, können es jährlich sogar 40 Milliarden USD werden. Die folgende Grafik führt die Berechnung der beiden Szenarien auf. Während die Amerikaner für einen Internetzugang im Durchschnitt 50 USD monatlich bezahlen, sieht es im weltweiten Durchschnitt schon viel günstiger aus.

Doch wie groß ist der Markt für die Satellitenkonnektivität nun? Die Breitband-Einnahmen



ARK's Forschungen zufolge soll der Markt für vernetzte Flugzeuge, Züge und Kraftfahrzeuge bis 2025 36 Milliarden USD erreichen. Außerdem dürften Regierungen weltweit die Nachfrage nach Raumfahrtdiensten weiter steigern. Geht man von ARK's Berechnungen aus, dürfte der Markt für Satellitenkonnektivität jährlich auf bis zu 100 Milliarden USD ansteigen.



HYPERSCHALLFLÜGE

Hyperschall bezeichnet in der Luft- und Raumfahrt Überschallgeschwindigkeiten oberhalb der 5-fachen Schallgeschwindigkeit, also etwa höher als 6.174 km/h. Um diese Geschwindigkeit zu erreichen, soll die Flughöhe bei 29.000 Metern liegen, also fast 3x so hoch wie bei herkömmlichen heutigen Passagierflugzeugen. Boeing hatte am 26. Juni 2018 ein Konzept für ein Flugzeug entwickelt, welches in Hyperschall fliegen soll. Damit könnte man von Los Angeles bis nach Tokio in 3 Stunden fliegen. Die Arbeiten seien jedoch noch in einer frühen Phase und es könnte bis zu 20 Jahre dauern, bevor die Pläne Realität werden.

Ein wirklich spannender Themenbereich, welchen man nicht aus den Augen verlieren sollte. Laut ARK's Untersuchungen, sind potenzielle Passagiere bereit, für jede 2 Stunden, die in Privatflugzeugen eingespart werden, 15.000 USD auszugeben. Basierend auf der Wirtschaftlichkeit des Marktes für Kurzstreckenflüge, werden Unternehmen und Passagiere laut ARK bereit sein, 100.000 USD auszugeben, um aus einem 13 Stunden Flug von New York nach Tokio, einen 2-3 stündigen Flug zu machen. Bei 2,7 Millionen Menschen, die dafür bereit wären, 100.000 USD zu bezahlen, würde dies einen jährlichen Umsatz 270 Milliarden USD ausmachen.

MARKTCHANCE

Der ARKX Space Exploration ETF setzt vor allem auf diese beiden Zukunftstechnologien. Mit Unternehmen wie Trimble Navigation (\$TRMB), Iridium Communications (\$IRDM), Amazon (\$AMZN), Alphabet (\$GOOG) und Netflix (\$NFLX), welche sehr von einer globalen Konnektivität profitieren sollten, ist der ETF ein guter Indikator, mit welchen Aktien man von diesem Trend nutzen kann.

Weitere spannende Aktien im Bereich der Hyperschallflüge sind unter anderem Boeing (\$BA), Lockheed Martin (\$LMT), Airbus (\$AIR), Spirit AeroSystems (\$SPR) und L3Harris Technologies (\$LHX).

Es bleibt eine interessante Wette auf einen bisher noch relativ weit entfernten Markt. Sicher ist jedoch, dass die einst monopolistische und bürokratische Industrie langsam an einen Kostenpunkt angelangt ist, an dem es für Investoren zunehmend interessant wird.

BILDQUELLEN:

² <https://www.travelnews.ch/flug/9242-boeing-will-einen-passagierjet-mit-mach-5-fliegen-lassen.html>

AIRBNB AKTIENANALYSE

VON DOMINIK MAIER

Man hätte sich keinen kontroverseren Zeitpunkt für den Börsengang eines globalen Reise- und Mietunternehmens vorstellen können als während einer Pandemie, aber Airbnb hat genau das getan. Als Disruptor der Hotel- und Reisebranche ging das Unternehmen Ende 2020 an die Börse. Die Aktie stieg am 1. Handelstag auf 144 USD, was deutlich über dem erwarteten IPO-Preis von 68 USD lag. In der Folge erreichte sie dann das Allzeithoch von 216 USD. Mittlerweile steht die Aktie bei 147,85 USD. Wie sieht das Geschäftsmodell von Airbnb aus? Was sind die Chancen und Risiken für die Zukunft? Viel Spaß beim Lesen.

WKN	A2QG35
BRANCHE	TOURISM, INTERNET MEDIA & SERVICES
MARKTKAPITALISIERUNG	91,69 MRD. USD
ANZAHL AKTIEN	193.185.000
STREUBESITZ	54,5 %
SITZ	SAN FRANCISCO
MITARBEITERZAHL	5.600

UNTERNEHMENSHISTORIE

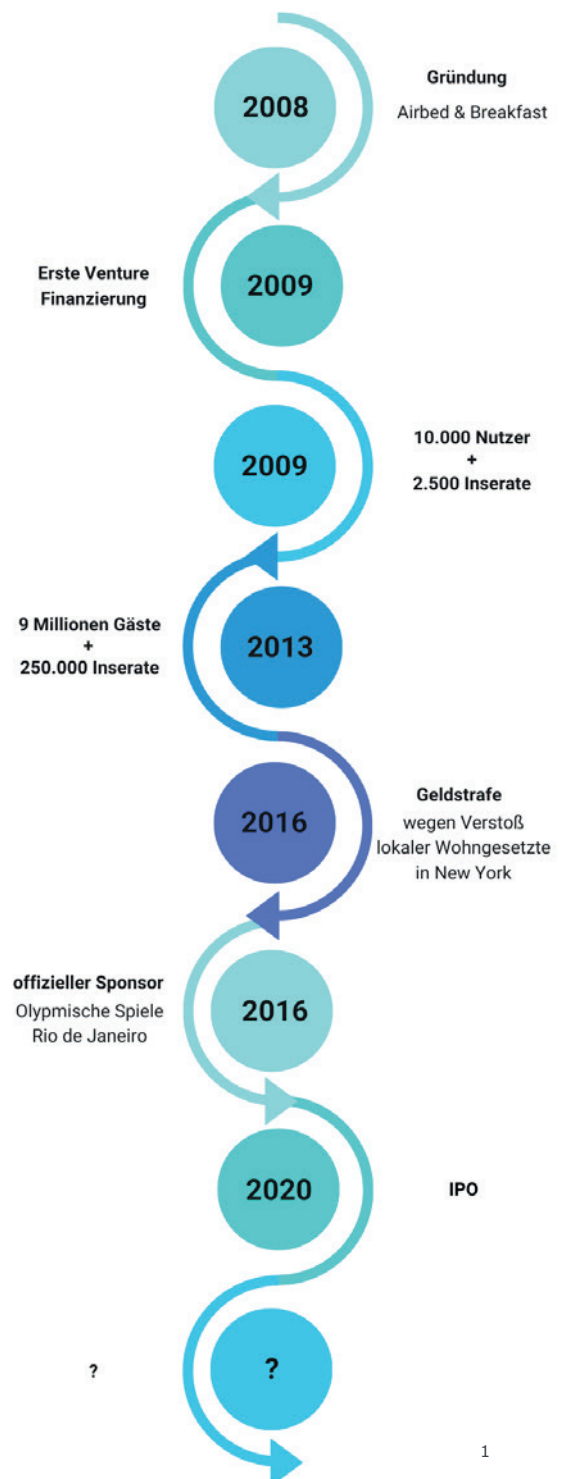
Der 1. Schritt zur Gründung von Airbnb erfolgte 2007 in San Francisco, als Brian Chesky und Joe Gebbia beschlossen, eine Luftmatratze in ihrem Wohnzimmer anzubieten, um daraus ein Bed & Breakfast zu machen. Im Jahr 2008 kam Nathan Blecharczyk dazu und gründete das Unternehmen unter dem Namen AirBed & Breakfast. Die Webseite wurde im August 2008 offiziell gestartet und hatte das Ziel dem gesättigten Unterkunftsmarkt in San Francisco eine Lösung anzubieten. Im Sommer 2008 begrenzte die Industrial Conference die Unterbringung in San Francisco und das Unternehmen verzeichnete erste Kunden.

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

HISTORIE

Geschichte von Airbnb



Im Jahr 2009 erhielt das Unternehmen seine ersten Venture-Finanzierungen, mit denen es nach New York flog, um Benutzer zu treffen und für seine Webseite zu werben. Im gleichen Jahr beschloss das Unternehmen, seinen Namen zu Airbnb zu kürzen. Im März 2009 hatte das Unternehmen bereits 10.000 Nutzer und 2.500 Inserate, die sich auf eine Vielzahl von Objekten erstreckten.

In den folgenden Jahren 2009 und 2010 erhielt das Unternehmen zusätzliche 7,8 Millionen USD und gab bekannt, dass die Anzahl der gebuchten Übernachtungen stark zunimmt. Im Jahr 2011 erhielten sie zusätzliche Mittel in Höhe von 112 Millionen USD und eröffneten ihr erstes internationales Büro in London, das der Eröffnung von Büros in Paris, Mailand, Hamburg und Berlin vorausging. Bis 2013 hatte das Unternehmen bereits 9 Millionen Gäste bedient und 250.000 Objekte hinzugefügt.

Im Jahr 2016 begann die Federal Trade Commission zu untersuchen, wie sich Airbnb auf die Wohnkosten auswirkt, worauf sie im selben Jahr noch wegen Verstößen gegen die lokalen Wohngesetze in New York mit einer Geldstrafe bestraft wurden.

Letztes Jahr wurde das Unternehmen stark von der Corona-Pandemie betroffen und kündigte die Entlassung von 1.900 Mitarbeitern an. Im selben Jahr ging das Unternehmen an die Börse, was 3,5 Milliarden USD einbrachte.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Brian Chesky, geboren am 29. August 1981, ist in Niskayuna, New York, aufgewachsen. Bereits im frühen Alter interessierte sich Brian für Kunst und Design, wo-

raufhin er 1999 sein Studium an der Rhode Island School of Design begann. 2004 erhielt Chesky seinen Bachelor in Industrial Design. Während seiner Studienzeit lernte er Joe Gebbia kennen, mit dem er später Airbnb gründete. Nach dem Studium arbeitete Brian 2 Jahre als Produktdesigner bei 3DID, Inc. in Los Angeles.



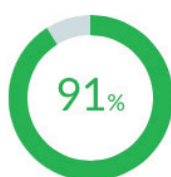
Im Juni 2007 überzeugte Joe Gebbia ihn nach San Francisco zu ziehen, wo sich die beiden eine Wohnung teilten. Im Februar 2008 stieß der Ingenieur Nathan Blecharczyk, ein ehemaliger Mitbewohner von Joe Gebbia, als 3. Co-Gründer von Airbnb dazu.

Der Risikokapitalgeber Y Combinator nahm das Trio auf und stellte diesem im Januar 2009 eine Anschubfinanzierung von 20.000 USD zur Verfügung. 2010 wurde Brian zusammen mit seinen Co-Gründern vom Wirtschaftsmagazin Inc. in die Liste 30 under 30 gewählt. 4 Jahre später teilte sich Chesky zusammen mit Travis Kalanick, dem Co-Gründer von Uber, Platz 1 in Fortune's Liste 40 under 40. Im Jahr 2014, während der Fußball-Weltmeisterschaft in Brasilien, gab Brian bekannt, dass mehr als 120.000 Menschen in Airbnb-Unterkünften übernachtet haben. 2015 gab er bekannt, dass Airbnb offizieller Sponsor und Partner der Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro ist. Mittlerweile ist Chesky mit 11 Milliarden USD mehrfacher Milliardär. Auf glassdoor.com würden mehr als 1.700 Mitarbeiter das Unternehmen einem Freund empfehlen und 91 % befürworten den Geschäftsführer Brian Chesky.

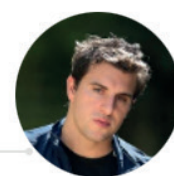
4,1 ★★★★★



Würden einem Freund empfehlen



Befürworten Geschäftsführer



Brian Chesky
804
Bewertungen ³

BILDQUELLEN:

² <https://twitter.com/bchesky>

³ <https://www.glassdoor.de/Bewertungen/Airbnb-Bewertungen-E391850.htm>

GESCHÄFTSMODELL

Airbnb betreibt einen globalen Marktplatz, auf dem Gastgeber ihren Gästen Aufenthalte und Erlebnisse anbieten. Dieser globale Marktplatz wird entweder über eine App (für iOS und Android verfügbar) und über eine Webseite betrieben. Das Unternehmen bietet Reiseunterkünfte in 100.000 Städten und 220 Ländern an, die von 4 Millionen Gastgebern angeboten werden. Das durchschnittliche jährliche Einkommen von Gastgebern beträgt 7.900 USD.

Neben dem **einfachen Marktplatz** für Reiseunterkünfte, bietet Airbnb 2 weitere Marktplätze für Entdeckungen und Online-Entdeckungen an. Bei **Entdeckungen** sind Angebote wie Segeltouren, Street-Food-Touren, kulturelle Touren, Stand-Up Comedy, Fotoshootings und viel mehr zur Auswahl vorhanden. Bei **Online-Entdeckungen** werden außergewöhnliche Aktivitäten von einzigartigen Gastgebern angeboten. Diese reichen von den Kategorien Kunst & Schreiben, Kochen, Tanzen und Unterhaltung, bis hin zu Tiere, Geschichte & Kultur und Zauberei.

Das Unternehmen bietet zusätzlich zu den gängigsten Angeboten zusätzliche Produkte an:

Airbnb Plus ist ein Programm, das es Gastgebern ermöglicht, eine Plus-Einstufung zu erhalten, mit der Unterkünfte anerkannt werden, die sich durch ein besonderes Maß an Qualität, Komfort und Stil auszeichnen. Der Vermieter muss besonders zuverlässig und professionell sein, um akzeptiert zu werden. Eine Voraussetzung ist es, eine 95 % Annahmerate von Gästen, die Kündigungsrate nach Vertragsabschluss muss bei 0 liegen und die Gäste müssen im Schnitt mindestens eine Bewertung von 4,8 von 5 möglichen Sternen hinterlassen haben. Ausgewählte Gastgeber können für eine einmalige Gebühr von 149 USD ihre Unterkünfte für Airbnb-Plus registrieren lassen. Die Vorteile für den Gastgeber reichen von besserer Platzierung, Tipps für die Inneneinrichtung, professionelle Fotos bis hin zu einer Bevorzugung beim Airbnb-Kundenservice.

Airbnb Luxe bietet eine Auswahl an weltweit außergewöhnlichen Unterkünften mit den allerhöchsten Servicestandards und makellosen, fachmännisch gestalteten Unterkünften mit hochwertiger Ausstattung, ausgewählten Services und persönlichen Reiseplanern an. Um die Nutzerbasis zu diversifizieren hat Airbnb am 09. Februar 2017 Luxury Retreats für ungefähr 200 Millionen USD übernommen.

HotelTonight wurde am 07. März 2019 für ungefähr 400 Millionen übernommen. Das Unternehmen wurde gegründet, um Menschen eine bessere Möglichkeit zu bieten, ein tolles Hotelzimmer auf Abruf zu buchen. Zuerst wurde es verwendet, um Last-Minute-Unterkünfte zu finden. Mittlerweile bietet es auch Buchungen, die über Jahre hinaus gehen. Diese Akquisition war ein wichtiger Schritt für Airbnb, um eine end-to-end Rei-

se-Plattform zu bilden, die jeden Gast bedient, egal ob dieser seine Reise ein Jahr oder ein Tag im Voraus plant.

Airbnb for Work ermöglicht es durch Unterkünfte und Boutique-Hotels auf der ganzen Welt, mit den Arbeitskollegen zu verreisen und unterwegs mit ihnen zusammenzuarbeiten. Das Unternehmen registriert sich hierfür bei Airbnb for Work und profitiert von einem kostenlosen Admin-Dashboard, mit dem man Reisen auf Airbnb buchen und verwalten kann. Das Dashboard bietet Admins einen besseren Überblick und ermöglicht eine genauere Verwaltung und Abrechnung der Reisen von Mitarbeitern - ideal für Geschäftsreisen.

Nach Angaben des Unternehmens hat Airbnb **5 Hauptakteure**: Gastgeber, Gäste, Gemeinden, Mitarbeiter und Aktionäre. Kommen wir nun zur wichtigsten Frage:

Wie verdient das Unternehmen Geld?

Airbnb verdient Geld, indem es sowohl seinen Gastgebern als auch seinen Gästen Servicegebühren in Rechnung stellt (beide werden als Kunden angesehen). Das Unternehmen arbeitet bei der Buchung von Unterkünften mit 2 verschiedenen Gebührenmodellen: Zum einen gibt es die getrennte Gebühr, bei der sowohl der Gastgeber als auch der Gast eine Servicegebühr zahlt. Dieses Gebührenmodell wird am häufigsten verwendet:

Die meisten **Gastgeber** zahlen eine Servicegebühr von **3 %**. Gastgeber auf Airbnb-Plus, Gastgeber mit Unterkünften in Italien sowie Gastgeber, die sehr strenge Stornierungsbedingungen nutzen, bezahlen möglicherweise mehr. Diese Gebühr wird anhand der Zwischensumme der Buchung berechnet (Preis pro Nacht zuzüglich Reinigungsgebühren und Gebühren für zusätzliche Gäste). Sie wird dem Gastgeber automatisch von seiner Auszahlung abgezogen.

Die meisten **Gäste** zahlen eine Gebühr von **weniger als 14,2 %** der Zwischensumme der Buchung (Übernachtungspreis, sowie Reinigungsgebühren und Gebühren für zusätzliche Gäste). Die Gebühr hängt jedoch von verschiedenen Buchungsfaktoren ab und wird Gästen unter anderem beim Bezahlvorgang angezeigt, bevor sie eine Buchung abschließen.

<u>105€ x 4 Nächte</u>	420€
<u>Reinigungsgebühr</u>	60€
<u>Service-Gebühr</u>	81€
<u>Belegungssteuern und Gebühren</u>	24€
Gesamtbetrag	585€ ⁴

Zum anderen gibt es die Gebühr, für die der Gastgeber allein aufkommt. Die gesamte Servicegebühr wird hierbei von der Auszahlung an den Gastgeber abgezogen und Gäste zahlen keine Airbnb-Servicegebühr.

Diese **Gebühr** beläuft sich in der Regel auf **14 bis 16 %**. Dieses Gebührenmodell ist für Hotels und einige andere Gastgeber obligatorisch. Sie ist auch für Gastgeber, die über Software verbunden sind, obligatorisch, es sei denn, diese Gastgeber haben einen Großteil ihrer Inserate in ausgewählten Ländern, wie die USA, Kanada, Mexiko, Argentinien, Taiwan oder Uruguay. Auch hier zahlen Gastgeber auf Airbnb-Plus und Gastgeber, die sehr strenge Stornierungsbedingungen nutzen,

möglicherweise mehr. Die Servicegebühr für Gastgeber, die Inserate auf den chinesischen Festland betreiben, beläuft sich auf **10 %** - (wahrscheinlich ein Kompromiss mit der chinesischen Regierung, um den Service dort überhaupt anbieten zu dürfen).

Gastgeber von Entdeckungen zahlen eine Servicegebühr von **20 %**. Diese wird auf Grundlage des Preises der Entdeckung berechnet und automatisch von der Auszahlung des Gastgebers abgezogen. Bei bestimmten gemeinnützigen Entdeckungen verzichtet Airbnb jedoch auf diese Gebühr.

Die **Gäste** von Entdeckungen zahlen derzeit **keine Servicegebühr**.

WICHTIGE KENNZAHLEN

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

JAHR	2017	2018	2019	2020	2021E	2022E
UMSATZ	2,56 Mrd.	3,65 Mrd.	4,81 Mrd.	3,38 Mrd.	5,42 Mrd.	7,04 Mrd.
UMSATZENTWICKLUNG	42,6 % ->	31,6 % ->	-29,7 % ->	60,5 % ->	29,8 % ->	
EPS	-0,27	-0,07	-2,59	-16,12	-1,93	-0,03
EBITDA	-11,52 Mio.	88,75 Mio.	-383,08 Mio.	-3,34 Mrd.	729,99 Mio.	1,17 Mrd.

1

JAHR	2017	2018	2019	2020	2021E	2022E
EBITDA-MARGE	-1,8 %	1,1 %	-100,7 %	13,5 %	16,7 %	7,04 Mrd.
NETTOGEWINN	-70 Mio.	-16,86 Mio.	-674,34 Mio.	-4,58 Mrd.	-1,23 Mrd.	-77,02 Mio.
BRUTTO MARGE	74,7 %	76,3 %	75,1 %	74,1 %	78,05 %	78,8 %

1

Airbnb hatte ein sehr schwaches Corona-Jahr 2020, mit einem Nettoverlust von -4,58 Milliarden USD und Umsatzeinbußen von knapp 30 %. Im Jahr 2021 sollen ein Umsatz von 5,42 Milliarden USD erzielt werden, was eine Umsatzsteigerung von 60,5 % im Vergleich zum Vorjahr bedeuten würde. Der Gewinn bleibt weiterhin aus, jedoch sieht es danach aus, als würde das Unternehmen 2023 profitabel werden.

BILDQUELLEN:

⁴ https://www.airbnb.de/rooms/29079065?adults=3&check_in=2021-09-03&check_out=2021-09-07&translate_ugc=false&federated_search_id=37b24d6d-c689-4165-99e2-f047910c4bb0&source_

HIGHLIGHTS VOM 1. QUARTAL

Die folgenden Kennzahlen in der unteren Tabelle sind alle in USD angegeben: Umsatz, R&D Ausgaben, S&M Ausgaben, Nettogewinn, EPS und Brutto-Buchungen.

JAHR	Q1 2020	Q1 2021
UMSATZ	841,83 Mio.	886,94 Mio.
R&D AUSGABEN	258,82 Mio.	363,06 Mio.
SALES & MARKETING AUSGABEN	317,18 Mio.	226,13 Mio.
NETTOGEWINN	-340,61 Mio.	-1,17 Mrd.
EPS	-1,3	-1,95
OPERATIVE MARGE	-48,4 %	-37,4 %
BRUTTO-BUCHUNGEN	6,77 Mrd.	10,3 Mrd.
GEBUCHTE NÄCHTE & ENTDECKUNGEN	56,83 Mio.	64,4 Mio.

1

Mit der Einführung der Impfungen und der Lockerung einiger Reisebeschränkungen haben sich die Brutto-Buchungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich verbessert. Der Umsatz im 1. Quartal 2021 stieg trotz der Pandemie im Jahresvergleich um 5 % und übertraf das Niveau aus Q1 2019. Dieser Anstieg wurde durch die Stärke in Nordamerika und höheren durchschnittlichen Tagessätze (ADR) während des Quartals getrieben. Das EBITDA lag bei einer EBITDA-Marge von -33,1 % bei -293,71 Millionen USD, gegenüber -373,72 Millionen USD im Vorjahr.

Der hohe Nettoverlust entstand aus dem Verlust von 377 Millionen USD im Zusammenhang mit der Rückzahlung von befristeten Darlehen, 292 Millionen USD für eine Anpassung für Optionsscheinen im Zusammenhang mit einem befristeten Darlehen und einer Wertminderung von 113 Millionen USD im Zusammenhang mit Büroräumen in San Francisco. Darüber hinaus wurden 229 Millionen USD an aktienbasierten Vergütungen verwendet.

Jedoch gibt es einige wichtige Highlights in diesem Quartal. So zum Beispiel, dass die Menschen wieder reisebereit sind und die Impfstoffe breiter verfügbar gemacht werden und Einschränkungen aufgehoben werden. Die

Gäste reisen außerdem nicht nur mit Airbnb, sie wohnen bei Airbnb. 24 % der gebuchten Übernachtungen im 1. Quartal waren keine klassischen Reisen, sondern langfristige Aufenthalte (28 Tage oder mehr). Dies war ein Anstieg von 14 % gegenüber 2019, da immer mehr Gäste feststellen, dass sie von überall aus arbeiten und leben können.

Das Unternehmen hält derzeit 6,57 Milliarden USD an Cash in der Bilanz und hat Schulden in Höhe von 2,46 Milliarden USD.

CHANCEN

Mit Blick auf die **Zukunft** ist Airbnb, laut eigenen Angaben, für die kommende Reiseerholung gut aufgestellt. Kurzfristig geht das Unternehmen davon aus, dass die Kennzahlen für gebuchte Übernachtungen und Entdeckungen im Jahresvergleich weiterhin volatile und unzuverlässige Kennziffern für das stetige Wachstum des Geschäfts sein werden. Dies ist auf den deutlichen Anstieg der Stornierungen im 2. Quartal 2020 und auf Änderungen des historisch vorhersehbaren Buchungsmusters zurückzuführen.

Für gebuchte Übernachtungen und Entdeckungen wird ein **deutliches Wachstum** gegenüber dem 2. Quartal 2020 erwartet, jedoch unter dem des 2. Quartals 2019. Für April hatte Airbnb sowohl bei den gebuchten Übernachtungen und Entdeckungen als auch bei den Brutto-Buchungen im Vergleich zum März eine Verbesserung der Trends feststellen können, wobei ein Umsatz deutlich über dem 2. Quartal im Vorjahreszeitraum erwartet wird und auf ähnlichem Niveau wie im 2. Quartal 2019 liegen soll.

Laut Airbnb ist es jedoch zu früh, um vorherzusagen, ob sich die Erholung im 2. Halbjahr 2021 im gleichen Tempo fortsetzen wird, da dies von vielen Faktoren wie Impfungen, Covid-19-Ausbrüchen oder Reisebeschränkungen abhängt. Für den Rest des Jahres 2021 plant Airbnb, die variablen Kosten weiter zu verbessern, die Marketingeffizienz erheblich zu steigern und die Fixkosten eng zu steuern. Die Investitionen sollen im Gesamtjahr höher ausfallen als im Jahr 2020, jedoch deutlich niedriger als 2019.

Am 24. Mai wurde das umfassendste Update des Airbnb-Services seit 12 Jahren angekündigt. Um auf die Erholung und die Zukunft des Reisens vorzubereiten, wurden ein einfacheres und inspirierendes Gästelerlebnis sowie Upgrades vorgestellt, die es jedem noch einfacher machen, Gastgeber zu werden. Unter anderem wurde die Karte verbessert, die Filter aktualisiert und die Erlebnisse/Entdeckungen erweitert. Die über **100 neuen Verbesserungen** findet man unter -> <https://www.airbnb.de/2021>

Airbnb sagt selbst, dass sie eine erhebliche Marktchance im **wachsenden Reisemarkt** und in der Erlebniswirtschaft haben. Der bedienbare adressierbare Markt (SAM) wird zum Zeitpunkt des S1-Filings von Airbnb auf 1,5 Billionen USD geschätzt, davon 1,2 Billionen USD für Kurzaufenthalte und 239 Milliarden USD für Erlebnisse. Der gesamte adressierbare Markt (TAM) auf 3,4 Billionen USD, darunter 1,8 Billionen USD für Kurzaufenthalte, 210 Milliarden USD für Langzeitaufenthalte und 1,4 Billionen USD für Erlebnisse.

Die Aktie wird aktuell von 27 Analysten auf Tipranks ge covert, davon 11 mit „buy“, 15 mit „hold“ und 1 mit „sell“. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten über die nächsten 12 Monate beträgt 171,09 USD, was einen Anstieg von 14,63 % mit sich bringen würde. Das höchste Kursziel liegt bei 220 USD und das niedrigste bei 119 USD.

RISIKEN

Es wird erwartet, dass das Unternehmen in Zukunft mit erheblichen **regulatorischen Risiken** konfrontiert wird, darunter die Regulierung von Kurzzeitmieten. Vie-

le Regierungen regulieren den Markt für Kurzzeitmieten oder denken darüber nach, weil dieser angeblich die Immobilien- und Mietpreise erhöht. Städte wie Barcelona haben bereits Schritte zur Regulierung von Airbnb unternommen und die Vermietung von Gästezimmern an Touristen untersagt. Regulierung kann in Form eines Verbots der Aktivität oder einer Erhöhung der Steuern erfolgen. Zusätzlich agiert das Unternehmen global und wird somit voraussichtlich vielen unterschiedlichen Regulierungen unterliegen. Wenn Airbnb sich bemüht, all diese Vorschriften einzuhalten, können dem Unternehmen in Zukunft zusätzliche Kosten entstehen. Die Tatsache, dass die Einnahmen des Unternehmens durch viele Städte gut diversifiziert sind, kann dazu beitragen, diese Risiken zu mindern.

Der **Datenschutz** steht im Mittelpunkt vieler behördlichen Bestimmungen und wird sich letztendlich auf jedes Unternehmen auswirken, das Benutzerdaten benötigt, um Produkte und Angebote anzupassen. Darüber hinaus hat Apple eine neue Datenschutzmaßnahme für iOS eingeführt, die Unternehmen den Zugriff auf Nutzerdaten ohne deren ausdrückliche Zustimmung erschwert. Airbnb kann diesen Effekt jedoch vorübergehend mehr oder weniger abmildern, weil viele Menschen ihre Suchfunktion nutzen, in die sie viel investiert haben.

Das Unternehmen sieht sich zudem einem **starken Wettbewerb** ausgesetzt. Die Konkurrenz kommt laut dem S1-Filing von Airbnb von folgenden Unternehmen/Branchen:

Onlinereisebüros wie: Booking Holdings, Expedia Group, Trip.com, MakeMyTrip und andere.

Internetsuchmaschinen wie: Google (einschließlich seiner Reisesuchprodukte), Baidu und andere regionale Suchmaschinen

Auflistungs- und Metasuch-Webseiten wie: TripAdvisor, Trivago, Mafengwo und Craigslist

Hotelketten wie: Marriott, Hilton, Accor, Wyndham und unabhängige Hotels

Chinesische Wettbewerber: Tujia, Meituan B&B und Xiaozhu

Online-Plattformen mit Erlebnissen wie: Viator, Traveloka, GetYourGuide und Klook

Werfen wir nochmal einen Blick auf die Konkurrenten im direkten Vergleich. Zur Info: **NTM TEV/REV** (Total Enterprise Value / Umsatz für die nächsten 12 Monate), **NTM TEV/EBITDA** (Total Enterprise Value / EBITDA für die nächsten 12 Monate) und **NTM P/E** (Kurs-Gewinn-Verhältnis für die nächsten 12 Monate). Marktkapitalisierung ist in USD angegeben.

BEWERTUNG	NTM TEV/REV	NTM TEV/EBITDA	NTM P/E	NTM P/E
AIRBNB	15,01x	116,81x	-302,43x	91,69 Mrd.
BOOKING HOLDINGS	8,74x	32,27x	52,57x	95,07 Mrd.
MARIOTT	3,81x	24,53x	46,91x	46,26 Mrd.
EXPEDIA	3,56x	22,37x	150,75x	25,19 Mrd.

Airbnb wirkt im direkten Vergleich mit anderen Reiseanbietern und Hotelbetreibern erheblich teurer. Hier stellt sich die Frage, ob Airbnb in der Zukunft schneller in die Bewertung reinwächst als andere Konkurrenten.

Ein weiteres Risiko ist es zudem, dass das Unternehmen derzeit **noch nicht profitabel** operiert und es somit Probleme bekommen könnte, zukünftige Operationen zu finanzieren. Wenn das Unternehmen in den kommenden Jahren keine Rentabilität erreicht, ist mit einer erheblichen Verwässerung der Aktie oder einer Anleihe zu rechnen, was die Finanzkraft des Unternehmens verschlechtern wird. Man sollte jedoch abwarten, wie sich das Unternehmen nach der Pandemie entwickeln wird, um ein fundierteres Urteil abgeben zu können.

BURGGRABEN

Airbnb hat eine sehr starke Marke. Die Marke ist so stark, dass sie eines der Unternehmen sind, die es geschafft haben, sie in ein Verb umzuwandeln, wie beispielsweise Google oder Uber. Die Menschen suchen zudem zuerst nach Airbnb (wenn nicht nach einem Hotelzimmer gesucht wird), wodurch das Unternehmen Werbekosten spart. Zusätzlich erhalten sie dadurch, dass Airbnb mittlerweile als Verb genutzt wird, kostenlose Werbung von anderen Menschen.

Als Gastgeber ist es mühsam, sich auf verschiedenen Webseiten einzurichten. Sobald man sich auf eine Seite, wie Airbnb (als Firstmover) eingerichtet hat und positive Bewertungen sammelt, erhält man mehr Publikumsverkehr und mehr Aufmerksamkeit von den Benutzern. Durch die Aufteilung der Unterkunft auf mehreren Webseiten ist es schwieriger, den Überblick zu behalten und geteilte Bewertungen führen zusätzlich dazu, dass man in den Suchergebnissen jeder einzelnen Webseite weiter unten erscheint. Zusätzlich haben die Gastgeber den Ansporn das Label Airbnb-Plus zu erreichen, um die Vorteile des Programms zu genießen. Airbnb-Plus verbietet es, sich auf anderen Webseiten einzurichten.

Ein weiterer Punkt sind starke Netzwerkeffekte. Je mehr Gastgeber ihre Unterkunft auf Airbnb einrichten, umso vielfältiger ist die Auswahl und umso besser wird die Benutzererfahrung.

TECHNISCHE CHARTANALYSE

Aus technischer Sicht hat AirBnB seit dem IPO eine inverse Cup&Handle Formation gebildet. Für gewöhnlich wird diese Formation nach unten verlassen. Eine Kongruenz mit dem täglichen SMA38, welcher von oben Druck auf den Kurs ausübt, würde eine entsprechende Kursbewegung in Richtung Süden unterstützen. Dennoch ist von kompletter Bärenkontrolle noch nicht die Rede. Ein Blick auf das an der Nasdaq gehandelte Volumen zeigt, dass es an Gewinntagen eine Vielzahl an Käufern gibt, wohingegen an Verlusttagen eher wenige Verkäufer im Markt sind. Dieses Volumenschema ist zunächst mal ein kleiner Funken Hoffnung für künftige Kursgewinne.

Erste Kaufsignale entstehen mit Überwinden der 127 EUR Marke, sowie dem Bruch über 140 EUR. Infolge des Erklommens dieses Kursniveaus würde die abwärts gerichtete Marktstruktur gebrochen werden, was der Schlüssel für langfristige Kursgewinne ist. Für mittelfristige Anleger sind interessante Ziele bei 165 EUR, als auch dem Allzeithoch von 180 EUR zu finden. Langfristige Anleger können sich sogar auf Ziele bei 226 EUR freuen. Solch ein bullisches Szenario setzt zunächst einmal die Verteidigung des Verlaufstiefs um 106 EUR voraus. Ein Bruch dieser Marke würde viele Verkäufer in den Markt locken, infolgedessen bärische Ziele von 86 EUR oder gar 70 EUR nicht ausgeschlossen sind.

Über mittelfristige Trendfolgeindikatoren, wie bspw. den wöchentlichen SMA50, kann zu Redaktionsschluss keine Aussage getroffen, da der Kurs für diese Indikatoren noch zu wenige Handelstage /- Wochen vorzuweisen hat.

CHART



FAZIT

Airbnb hat sich als eine weltweit anerkannte Marke etabliert, was dazu beitragen wird, Nutzer zu binden und in Zukunft zur Anlaufstelle für alle Reise- und Unterkunftssuchen zu werden. Das Unternehmen befindet sich zudem in einem sehr großen adressierbaren Markt und könnte zusätzlich durch innovative Produkterweiterungen und durch die Entdeckungen zusätzliches Upselling betreiben. Im Vergleich zur Konkurrenz ist Airbnb

jedoch erheblich teurer und wird laut den Schätzungen erst 2023 profitabel sein, was zu zukünftigen Kapitalerhöhungen und Schuldverschreibungen führen könnte. Die regulatorischen Risiken sollten außerdem nicht außer Acht gelassen werden. Langfristige Anleger könnten bei der 127 EUR Marke eine erste Position aufbauen, welche ein erstes Kaufsignal kreiert, sollte diese Marke überwunden werden.

BILDQUELLEN:

⁵ Chart von ViTrade

ACTIVISION BLIZZARD ANALYSE

VON YUKI MEEH

WKN	A0Q4K4
BRANCHE	GAMING
MARKTKAPITALISIERUNG	75 MRD. USD
ANZAHL AKTIEN	777.021.253
STREUBESITZ	62,85 %
DIVIDENDE 2020	0,41 USD
CEO	BOBBY KOTICK
MITARBEITERZAHL	~ 9.500

1

UNTERNEHMENSHISTORIE

Activision wurde 1979 von den 4 ehemaligen Atari-Spieleentwicklern David Crane, Larry Kaplan, Alan Miller und Bob Whitehead gegründet und hat heute seinen Sitz in Santa Monica im US-Bundesstaat Kalifornien. Der Name **Activision** ist eine Kombination aus den Wörtern **Active + Television**. Zu Beginn entwickelten sie noch Spiele für die Spielekonsole Atari 2600 und waren gleichzeitig der erste Spielehersteller für Konsolen, die sie nicht selbst gebaut haben.

Im Jahr 1982 erschien dann das Spiel **Pitfall!** und war mit 4 Millionen verkauften Einheiten das bisher erfolgreichste Spiel von Activision. Wegen sinkender Absatzzahlen der Atari-2600-Spielekonsole, entschied sich Activision dazu, auch Videospiele für andere Plattformen zu entwickeln und begann mit der Produktion von Computerspielen.

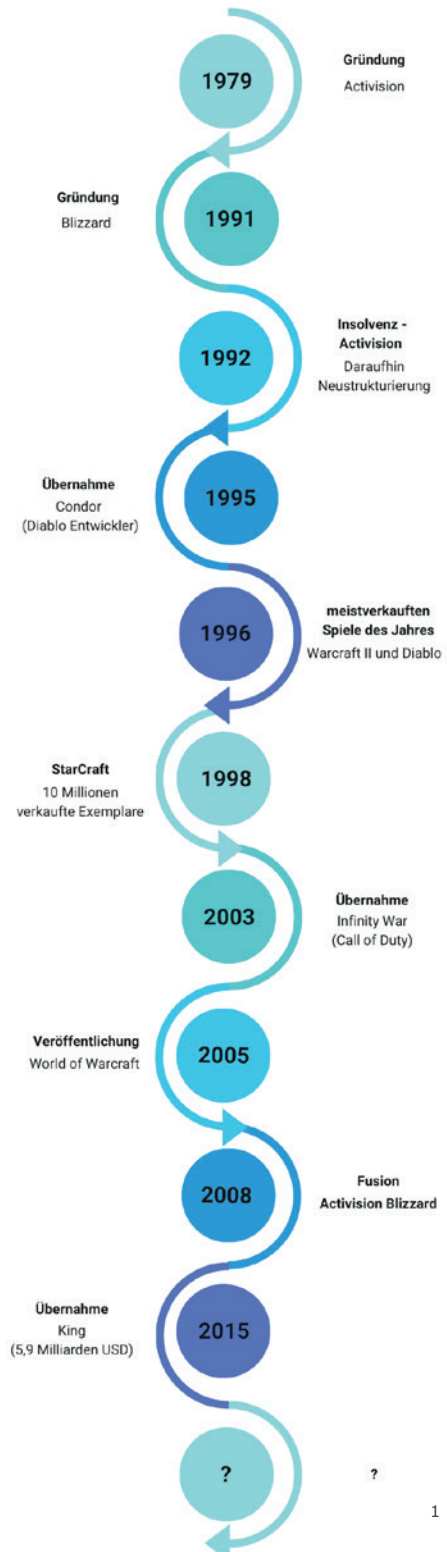
In den darauffolgenden Jahren geriet das Unternehmen durch umstrittene Übernahmen und schlechte Entscheidungen des Managements in eine Schieflage und musste 1992 sogar Insolvenz anmelden. Daraufhin wurde der Konzern neu organisiert und lediglich das profitable Computer- und Videospielesegment fortgeführt. In der Folgezeit trat Activision stärker auch als Publisher für andere Entwicklungsstudios auf und expandierte mit strategischen Übernahmen wie beispielsweise von den Entwicklungsstudios Raven Software, Neversofts und

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

HISTORIE

Geschichte von Activision Blizzard



1

dem Entwickler der Tony-Hawk-Serie.

Kommen wir nun zu Blizzard: Das Unternehmen wurde im Jahr 1991 gegründet und mit **Warcraft: Orcs & Humans** gelang den Spieleentwicklern der große Durchbruch. Ende 1995 übernahm Blizzard das Entwicklerstudio Condor, das bereits für das Spiel Diablo arbeitete. 1996 konnte Blizzard mit Warcraft II und Diablo die meistverkauften Spiele des Jahres auf den Markt bringen, dabei verkaufte sich Warcraft II 1,2 Millionen Mal.

Im selben Jahr sagte das Technologie-Team von Blizzard: "We think this internet thing is going to be big." Daraufhin entwickelten sie die erste Online-Plattform **Battle.net**, die auch heute noch elementarer Bestandteil von Blizzard ist. 1998 veröffentlichte das Unternehmen das Strategiespiel **StarCraft**, das mit rund 10 Millionen verkauften Exemplaren bis heute eines der meistverkauften Echtzeit-Strategiespiele ist.

Das im Jahr 2003 übernommene Entwicklerstudio Infinity Ward ist für die erfolgreiche **Call-of-Duty-Reihe**

bekannt geworden. Durch die regelmäßigen Veröffentlichungen beteiligten sich in den Folgejahren weitere Entwicklerstudios für die Spielreihe. Im Jahr 2004 vermeldete Activision Rekord-Geschäftszahlen und konnte seit der Insolvenz jährlich den Gewinn steigern.

Am 11. Mai 2005 wurde der Klassiker **World of Warcraft** veröffentlicht, der bis heute zu den bedeutendsten Computerspielen aller Zeiten zählt. Es ist immer noch das umsatzstärkste PC-Spiel und generierte seit Beginn mehr als 10 Milliarden USD an Umsatz.

Die beiden Konzerne wurden schließlich im Jahr 2008 durch die Fusion von Activision und Vivendi Games (Blizzard Entertainment) in Activision Blizzard umbenannt.

Ende 2015 übernahm Activision Blizzard den Candy-Crush-Publisher King für 5,9 Milliarden USD. Mit dieser Übernahme wollte der Konzern sich breiter im Bereich Mobile-Gaming positionieren. Ein Jahr zuvor wurde bereits das bekannte Mobile-Game Hearthstone veröffentlicht.

MISSION, WERTE & ZIELE

Das Leitbild von Activision Blizzard ist es, das epischste Unterhaltungserlebnis aller Zeiten zu erschaffen. Laut dieser Erklärung legt der Konzern einen großen Wert auf die Qualität der Produkte und auf die Kundenzufriedenheit.

Die Hauptprodukte von Activision Blizzard fallen in die Kategorie der Videospiele und das Unternehmen konzentriert sich dabei auf Schlüsselaspekte, um die Spiele außergewöhnlich zu gestalten. Dazu gehören Designqualität, Spielerlebnis und Relevanz. Des Weiteren schätzt der Konzern den Bedarf an Videospiele und möchte mit dem Kunden interagieren sowie sich mit ihm identifizieren.

In der Zukunft will Activision Blizzard eines der größten, profitabelsten und angesehensten Unternehmen für interaktive Unterhaltungssoftware sein.

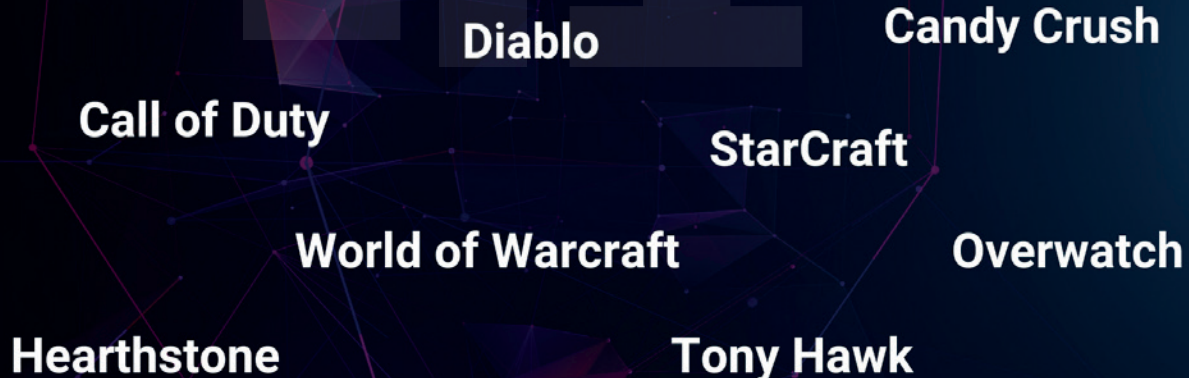
AKTUELLES MANAGEMENT

Bobby Kotick ist der langjährige CEO von Activision Blizzard. Bereits vor der Fusion zwischen Activision und Blizzard war er seit 1991 für Activision verantwortlich und hat den Konzern erfolgreich aufgestellt. Unter seiner Führung hat sich der Konzern somit zu einem globalen Spieleentwickler und Publisher entwickelt. Zusätzlich ist er Mitglied im Board of Directors von Coca-Cola. Bobby Kotick besuchte die University Of Michigan und hat während seiner Karriere mehrere Auszeichnungen erhalten. 2016 hat er den 75. Platz im Ranking der **The Best-Performing CEOs in the World** von der Harvard Business Review belegt.

Daniel Alegre ist der COO (Chief Operating Officer) von Activision Blizzard und ist erst seit April 2020 im Konzern tätig. Zuvor arbeitete er mehr als 16 Jahre bei Google und war für das Wachstum und die Expansion des Unternehmens verantwortlich. Er war maßgeblich an der globalen Expansion der Suchmaschine beteiligt und war Präsident der Google-Geschäfte im asiatisch-pazifischen Raum sowie Vizepräsident des Lateinamerika-Geschäfts. Daniel Alegre ist somit absoluter Experte in puncto Unternehmensexpansion und ist mit seiner Erfahrung ein großer Gewinn für Activision Blizzard.

Activision Blizzard

bekannte Spiele



GESCHÄFTSMODELL

Activision Blizzard ist wie bereits erwähnt im Bereich der Videospiele tätig und konnte in der Vergangenheit schon etliche Klassiker veröffentlichen. In der folgenden Grafik habe ich euch mal die bekanntesten Spiele bzw. Spielereihen aufgelistet.

Mittlerweile beschäftigt der Spieleentwickler rund 9.500 Mitarbeiter und erzielte im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz in Höhe von 8,09 Milliarden USD. Dabei wird das Unternehmen in folgende 3 Segmente aufgeteilt:

ACTIVISION

In der Activision-Sparte wird der Großteil von der Spielerserie **Call of Duty** abgebildet. Neben dem aktuellsten Spiel **Call of Duty: Cold War** ist das Battle-Royale-Spiel **Warzone** sehr beliebt bei den Gamern. Auch das im Oktober 2019 veröffentlichte Mobile-Game Call of Duty Mobile wächst weiterhin stark. Warzone und Call of Duty Mobile sind Free-to-play-Spiele und werden durch diverse In-Game-Käufe finanziert. Die Anzahl der monatlichen aktiven Nutzer ist aufgrund der Free-to-play-Strategie

auf 150 Millionen Call-of-Duty-Spieler im 1. Quartal 2021 angestiegen. Das ist ein Wachstum von rund 40 % gegenüber dem Vorjahr. Die In-Game-Käufe wurden sogar im Vorjahresvergleich um 60 % gesteigert.

BLIZZARD

Im Blizzard-Universum befinden sich Spiele wie **World of Warcraft**, **Hearthstone**, **Diablo**, **StarCraft** und **Overwatch**. Im Vergleich zu Call of Duty, deren Entwickler fast jedes Jahr ein nagelneues Spiel herausbringen, sind die genannten Videospiele von Blizzard bereits seit mehreren Jahren im Gaming-Markt etabliert und erfreuen sich einer loyalen Fanbasis. Durch diverse Erweiterungen wird der Spielspaß für die Konsumenten gewährt und spült auch Jahre nach dem Release des Spiels noch Geld in die Kasse des Konzerns. Positiv hervorzuheben ist das Abo-Modell des womöglich erfolgreichsten PC-Spiels aller Zeiten World of Warcraft. Wie bei einem Netflix-Abonnement muss man monatlich eine gewisse Summe zahlen (11,99 EUR), um das Spiel spielen zu können. Dies sorgt für wiederkehrende und

BILDQUELLEN:

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

planbare Umsätze und hat sich bisher bemerkenswert gut ausgezahlt.

KING

Der im Jahr 2015 übernommene Mobile-Game-Spieleentwickler ist für den Klassiker **Candy Crush** verantwortlich. Des Weiteren gehören die Spiele **Farm Heroes** und das im März 2021 veröffentlichte Spiel **Crash Bandicoot 4** zu King. Das Spiel ist bisher ein voller Erfolg und wurde in den ersten Monaten schon mehr als 30 Millionen Mal heruntergeladen. Auch die anderen Mobile-Games sind sehr erfolgreich, weshalb die King-Sparte die meisten monatlichen aktiven Nutzer mit 258 Millionen im ersten Quartal des Jahres hatte.

ENTWICKLUNG DER AKTIE

Zu Beginn der Jahrtausendwende hatte Activision Blizzard eine Marktkapitalisierung von 366 Millionen USD. Die heutige Marktkapitalisierung beträgt rund 75 Milliarden USD. Das entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von ca. 30 %. Hätte man 1.000 USD im Jahr 2000 in die Aktie investiert, so hätte man Anfang 2021 rund 82.000 USD gehabt (inklusive der Reinvestition von Dividenden). Zum Vergleich: Hätte man die 1.000 USD in den S&P 500 investiert, hätten am Ende desselben Zeitraums 4.200 USD zu Buche gestanden. Die Aktie schlug in dieser Zeitspanne jeden Index.

Aber wird sie in Zukunft auch den breiten Aktienmarkt outperformen?

HIGHLIGHTS AUS DEM VERGANGENEN QUARTAL

Aufgrund der Pandemie ist weiterhin eine starke Nachfrage an Videospiele gegeben und dies sorgte für ein starkes erstes Quartal von Activision Blizzard. Vor allem die Marken **Call of Duty** und **Candy Crush** bescherten dem Konzern ein deutliches Übertreffen der Analystenschätzungen. So wurden in den ersten 3 Monaten des Jahres knapp 2,1 Milliarden USD umgesetzt, während die Analysten nur 1,8 Milliarden erwartet hatten. Laut der NPD Group war Call of Duty: Cold War das meistverkaufte Spiel im März und das sogar auf allen Plattformen. Der Nettogewinn stieg in diesem Zeitraum auf 619 Millionen USD an, im Vorjahresquartal wurden noch 505 Millionen USD verdient.

Neben dem starken ersten Quartal erhöht das Management die Prognose für das aktuelle Jahr. Die Umsatzprognose wurde von 8,45 Milliarden USD auf 8,6 Milliarden erhöht.

UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG

Activision Blizzard konnte den Umsatz seit 2014 durchschnittlich jährlich um mehr als 10 % wachsen lassen. Die Activision-Sparte ist für rund 44 % der Umsätze

JAHR	UMSATZ
2020	8.086
2019	6.489
2018	7.500
2017	7.017
2016	6.608
2015	4.664
2014	4.408

in Mio. USD

1

verantwortlich und daher der wichtigste Umsatztreiber des Konzerns. Daraufhin folgt die King-Sparte mit ca. 30 % und als drittgrößte Sparte Blizzard mit 24 %. Dank der begünstigenden Bedingungen durch die Corona-Pandemie wuchs der Umsatz im vergangenen Jahr überdurchschnittlich und auch das aktuelle Jahr sieht bislang sehr positiv aus.

Der Gewinn wuchs im gleichen Zeitraum durchschnittlich sogar um ca. 17,5 % pro Jahr. Daraus lässt sich schließen, dass das Unternehmen im Laufe der vergangenen Jahre deutlich profitabler wurde und die Gewinn-Marge deutlich anzog. Im vergangenen Jahr lag die Gewinnmarge bei 27,2 %, während im Jahr 2014 die Gewinnmarge noch 18,9 % betrug.

JAHR	GEWINN
2020	2.197
2019	1.503
2018	1.848
2017	273
2016	966
2015	892
2014	835

in Mio. USD

1

BEWERTUNG

Activision Blizzard wird derzeit mit einer Marktkapitalisierung von 76 Milliarden USD bewertet und erwartet für das aktuelle Geschäftsjahr einen Gewinn in Höhe von knapp 2,4 Milliarden USD. Somit ist das KGVe aktuell bei 31. Bei Wachstumsunternehmen wie Activision Blizzard bewerte ich die Aktie gerne noch zusätzlich mit der PEG-Ratio, da bei dieser Bewertungsmethode noch das Wachstum mitberücksichtigt wird, und das hat in meinen Augen eine höhere Aussagekraft als das reine Kurs-Gewinn-Verhältnis. Eine nähere Definition zu dieser Bewertungsmethode findet ihr bei meiner Tencent-Analyse aus dem vergangenen Goldesel Magazin (KW 20).

JAHR	KGV
2020	32
2019	30
2018	19
2017	175
2016	28
2015	32
2014	18

¹

Die PEG-Ratio notiert derzeit bei 1,42 und ist daher deutlich über dem Richtwert von 1. Nach dieser Bewertungsmethode ist die Aktie somit überbewertet, jedoch muss erwähnt werden, dass die Aktie historisch gesehen eine immer etwas höhere PEG-Ratio hatte und die Aktie dennoch weiter gestiegen ist.

Positiv hervorzuheben ist die solide Cash-Position in Höhe von 5,78 Milliarden USD. Mit solch einer Bargeld-Position kann der Konzern in Zukunft weiter in aussichtsreiche Unternehmen investieren oder das Geld in neue bahnbrechende Spiele aus der eigenen Reihe stecken.

DIVIDENDE

Auch die Dividendeninvestoren kommen bei Activision Blizzard auf ihre Kosten. Die Dividendenrendite ist jedoch ausgesprochen niedrig: Diese notiert aktuell bei rund 0,44 %. Der Konzern hat die Dividende in den vergangenen Jahren um durchschnittlich 12,7 % gesteigert.

JAHR	DIVIDENDE
2020	0,41
2019	0,37
2018	0,34
2017	0,3
2016	0,26
2015	0,23
2014	0,2

¹

WEITERE WICHTIGE KENNZAHLEN

Neben den klassischen Bewertungsmethoden wie KGV und PEG-Ratio, sollte man bei Activision Blizzard auch einen Blick auf die Entwicklung der monatlich aktiven Nutzer (MAU) und auf die Entwicklung der Net Bookings werfen. Der Begriff der monatlich aktiven Nutzer sollte selbsterklärend sein, doch was bedeuten im Falle von Activision Blizzard die Net Bookings?

DEFINITION: NET BOOKINGS

Mit dieser Kennzahl kann man sehr gut den operativen Erfolg des Konzerns darstellen, da dieser Indikator die tatsächlichen Transaktionen mit ihren Kunden wiedergibt. In diese Kennzahl fließt die Nettomenge an Produkten und Dienstleistungen, die in diesem Zeitraum physisch oder digital verkauft wurden. Auch Einnahmen aus Lizenzgebühren und aus dem Merchandise werden berücksichtigt. Net Booking sind also Umsätze exklusive der Auswirkungen von Abgrenzungen.

Wie man in der folgenden Grafik sehen kann, entwickeln sich die Net Bookings sehr positiv bei Activision Blizzard. In der jüngsten Vergangenheit hat das aktuellste Quartal immer das Vorjahresquartal geschlagen. Das 4. Quartal ist häufig sehr überdurchschnittlich, da in diesem Zeitrahmen meist das neuste Spiel der Call-of-Duty-Reihe veröffentlicht wird.

NET BOOKINGS

	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Net Bookings	1.258	1.207	1.214	2.708	1.522	2.078	1.767	3.051	2.066
In-Game Net Bookings	794	778	709	1.085	956	1.374	1.200	1.324	1.343
Gesamt	2.052	1.985	1.923	3.793	2.478	3.452	2.967	4.375	3.409

in Mio. 1

Bei den monatlich aktiven Nutzern sieht das Ganze jedoch etwas durchwachsen aus. Das Wachstum ist nicht so eindeutig wie bei den Net Bookings, die Richtung stimmt jedoch. Das vergangene Quartal sticht mit 435 Millionen MAUs signifikant heraus.

MONATLICHE AKTIVE NUTZER

	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Activision	41	37	36	128	102	125	111	128	150
Blizzard	32	32	33	32	32	32	30	29	27
King	272	258	247	249	273	271	249	240	258
Gesamt MAU	345	327	316	409	407	428	390	397	435

in Mio. 1

WIE KANN DER KONZERN IN ZUKUNFT MEHR MENSCHEN ERREICHEN?

MEHR SPIELE FÜR KINDER/JUGENDLICHE

Die Gaming-Branche war während der Covid-19-Pandemie einer der großen Gewinner, denn die Menschen haben viel Zeit zu Hause verbracht und konnten sich mit Videospielen die Zeit vertreiben. Laut Statista spielen mehr als 40 % der Deutschen Videospiele; in der Altersgruppe der 14- bis 29-Jährigen beträgt der Anteil der Videospiele sogar über 70 %. Daraus lässt sich schließen, dass vor allem die jüngeren Generationen sich mit der Videospielebranche identifizieren können und dass das Gaming als natürliches Hobby gesehen wird. Kinder wachsen mit Konsolen und Mobile-Games auf - und der Anteil an Spielern wird in Zukunft immer weiterwachsen.

Doch das aktuelle Portfolio von Activision Blizzard ist stark auf Erwachsene zugeschnitten. So ist laut MMO die größte Spielergruppe des beliebten Computerspiels **World of Warcraft** über 40 Jahre alt (19,64 %). Die darauffolgenden Gruppen sind die Altersklassen 30-32 Jahre (16,58 %) und 27-29 Jahre (15,73 %). Die besonders junge Spielerschaft von 12 bis 20 Jahren ist mit 3,01 % kaum am Spielerlebnis beteiligt. Auch die **Call-of-Duty-Spiele** sind nicht gerade für Jugendliche gedacht und haben eine Altersfreigabe von USK 18. Ebenso Overwatch, das Spiel darf erst ab einem Alter

von 16 Jahren gespielt werden. Jedoch darf man dies nicht übergewichten, da ich aus eigener Erfahrung bestätigen kann, dass viele Jugendliche diese Spiele trotzdem spielen - trotz der Altersfreigabe.

Die Auswahl an Videospielen für die jüngere Generation ist noch nicht vollends ausgeschöpft. Wie wir sehen, gibt es hier definitiv noch Potenzial und vor allem der Mobile-Games-Markt wird in Zukunft eine noch größere Rolle spielen. Hier ist Activision Blizzard mit der Tochtergesellschaft King bereits gut vertreten.

NACHHALTIGER WACHSTUMSMARKT

Der weltweite Gaming-Markt soll in diesem Jahr rund 154 Mrd. USD an Umsatz generieren, bis 2025 soll das Marktvolumen auf 220 Milliarden USD ansteigen. Das wäre ein jährliches Wachstum von mehr als 9 %. Die Rahmenbedingungen für Activision Blizzard sind somit gegeben. Neben dem klassischen Gaming-Markt wird der E-Sport in den kommenden Jahren weiterwachsen und ein großer Bestandteil der Gaming-Industrie werden. Im vergangenen Jahr wurden mit dem E-Sport rund 1 Milliarde USD umgesetzt, bis 2024 soll der Um-

satz auf 1,6 Milliarden USD gesteigert werden. Auch die Zuschauerzahl wird voraussichtlich parallel mit dem Umsatz steigen. Während im Jahr 2020 rund 436 Millionen Menschen sich diverse E-Sport-Events live oder digital angesehen haben, sollen im Jahr 2024 bereits 577 Millionen Menschen den E-Sport verfolgen.

Activision Blizzard ist im Bereich des E-Sports bereits groß vertreten. Und mit **Hearthstone** und **Overwatch** befinden sich gleich 2 Spiele in der Liste der 7 beliebtesten E-Sport-Spiele. Mit Call of Duty ist der Konzern ebenfalls in diesem Bereich tätig.

ZUKÜNFTIGER CONTENT

Im Jahr 2021 wird nicht allzu viel bei Activision Blizzard passieren, weshalb das Umsatzwachstum in diesem Jahr höchstwahrscheinlich nicht so hoch ausfallen wird wie im vergangenen Jahr. In der zweiten Hälfte des Jahres plant Activision Blizzard den nächsten Teil der Call-of-Duty-Reihe zu veröffentlichen.

Zusätzlich will der Konzern während des Jahres mit diversen In-Game-Events und durch saisonale Content-Updates bei den bereits genannten Spielen die Community bei Laune halten. Des Weiteren möchte Activision Blizzard in die Produktion von langfristigen Wachstumstreibern investieren und dabei weiter die Werbeinitiative und das Portfolio an Mobile-Games ausbauen.

BURGGRABEN

Mit Spielen wie **World of Warcraft**, **Overwatch**, **Call of Duty** oder **Candy Crush** hat Activision Blizzard definitiv einen Burggraben. Das sind Spiele, die sich bereits seit Jahren und Jahrzehnten im Universum der Videospiele behaupten und dem Konzern sowie uns Investoren eine gewisse Sicherheit geben. Der aktuell bekannteste Gegenpol ist höchstwahrscheinlich CD Projekt. Die Probleme rund um das Spiel **Cyberpunk** haben für einen regelrechten Crash bei der Aktie gesorgt und die große Abhängigkeit am Erfolg des Spiels wurde zum Verhängnis. Activision Blizzard ist dahingehend besser und breiter aufgestellt, neben den PC-Spielen werden

sowohl die Konsolen als auch die Mobile-Games erfolgreich bedient. Somit ist der Konzern unabhängiger von einzelnen Titeln und der Flop eines Spiels hat höchstwahrscheinlich nicht die gleichen negativen Auswirkungen wie bei CD Projekt.

WAS MACHEN DIE INSIDER?

Zuerst möchte ich auf einen möglichen negativen Punkt vom Activision-Blizzard-Management hinweisen: Der prozentuale Anteil der Insider ist mit 0,77 % sehr wenig, obwohl beispielsweise der CEO Bobby Kotick schon langjährig im Konzern tätig ist. Bei so einem niedrigen Anteil kann ein möglicher Interessenkonflikt zustande kommen. Das Management könnte den eigenen Erfolg dem Erfolg des Aktienkurses vorziehen, da das Management kein großes Eigeninteresse an steigenden Aktienkursen hat.

Nun zu den Insideraktivitäten der letzten 12 Monate. In diesem Zeitraum haben die Insider Aktien in Höhe von 35,5 Millionen USD verkauft und gleichzeitig nur für 2,2 Millionen USD gekauft. Die Meinung der Insider ist somit eindeutig. Positiv hervorzuheben ist das zweite Quartal des aktuellen Jahres. In den vergangenen 3 Monaten hat der Großteil der Insiderkäufe stattgefunden (2,09 Millionen USD) und es wurden nur Aktien im Wert von 2,25 Millionen USD verkauft. Jedoch muss beachtet werden, dass die Insiderkäufe bzw. -verkäufe im Verhältnis zur Marktkapitalisierung des Konzerns nicht aussagekräftig genug sind.

TECHNISCHE ANALYSE

Wirft man einen Blick auf den Chart, so erkennt man schnell, dass die Aktie nahe des vergangenen Allzeithochs notiert. Die Aktie war bis zur Korrektur im Jahr 2018 ein Dauerbulle und hat die Investoren sehr glücklich gemacht. Im August des vergangenen Jahres wurde dann mit einem kleinen Fake-Ausbruch das Allzeithoch in Angriff genommen, doch das scheiterte im ersten Versuch. Im Dezember 2020 gelang der endgültige Ausbruch und die Aktie stieg im Februar 2021 bis auf 104 USD an.

WOCHENCHART

Während der kleinen diesjährigen Mai-Korrektur im Nasdaq testete die Aktie den Bereich des ersten Fake-Ausbruchs des vergangenen Jahres und prallte erfolgreich ab. Gleichzeitig befindet sich in diesem Bereich (im Chart markiert) die dynamische aufwärts gerichtete Trendlinie. Wie man sehen kann, verläuft die dynamische Trendlinie fast parallel mit der 50-Wochen-Linie und unterstützt zusätzlich den Aufwärtstrend.

Ein Unterschreiten der 87,50-USD-Marke wäre ein erstes großes Warnzeichen und sollte beachtet werden. Die Aktie würde in diesem Fall die dynamische Trendlinie und die 50-Wochen-Linie nach unten durchbrechen und gleichzeitig das vorherige Tief unterschreiten.



BILDQUELLEN:

³ Chart von ViTrade

TAGESCHART

Im Tageschart können wir erkennen, dass neben der bereits erwähnten dynamischen Trendlinie und der 50-Wochen-Linie noch zusätzlich die 200-Tage-Linie die Aktie unterstützt. Das macht diesen Bereich umso wichtiger für die Bullen. Des Weiteren notiert die Aktie

derzeit über der 50-Tage-Linie, somit ist das kurzfristige Momentum aufseiten der Bullen. Ein Ausbruch über den aktuellen Widerstand würden die Chancen für ein baldiges neues Allzeithoch erhöhen.



FAZIT

Mit einem Investment in Activision Blizzard ist man definitiv an einem grundsoliden Unternehmen aus der Gaming-Branche beteiligt und kann vom diesem Wachstumsmarkt profitieren. Der Konzern darf sich jedoch nicht auf vergangene Erfolge ausruhen und muss auch in Zukunft die Community durch neuen Content bei

Laune halten können. Ein möglicher Schwachpunkt ist die Zielgruppe von Activision Blizzard, die altersmäßig deutlich über den durchschnittlichen Zielgruppen liegt. Gleichzeitig kann das für zukünftige Chancen sorgen und Potenzial für weiteres Wachstum mitbringen.

ZOOM AKTIENANALYSE

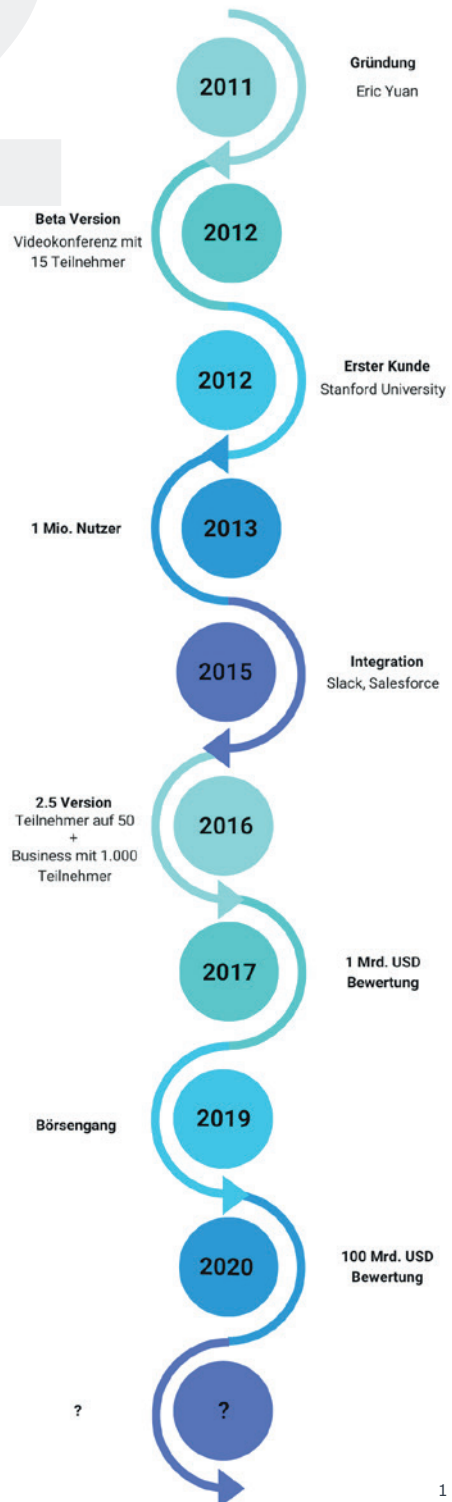
VON YUKI MEEH UND DOMINIK MAIER

WKN	A2PGJ2
BRANCHE	SOFTWARE
MARKTKAPITALISIERUNG	102 MRD. USD
ANZAHL AKTIEN	236.782.000
STREUBESITZ	64,61 %
DIVIDENDE 2021	-
CEO	ERIC YUAN
MITARBEITERZAHL	~ 3.000

1

HISTORIE

Geschichte von Zoom



1

UNTERNEHMENSHISTORIE

Zoom Video Communications ist noch ein recht junges Unternehmen und wurde erst im Jahr 2011 von Eric Yuan gegründet. Das US-amerikanische Softwareunternehmen hat seinen Sitz in San Jose, Kalifornien und beschäftigt derzeit rund 3.000 Mitarbeiter. Im September 2012 startete der Konzern eine Beta-Version, die Konferenzen mit bis zu 15 Videoteilnehmern veranstalten konnte. 2 Monate später verkündete Zoom, dass die Stanford University der erste Kunde dieser Software ist. Der Service wurde daraufhin Anfang des Jahres 2013 veröffentlicht und das Unternehmen erhielt bei einer Finanzierungsrunde knapp 6 Millionen USD von Investoren, darunter beispielsweise Jerry Yang (Gründer und ehemaliger CEO von Yahoo!). Die 1.0-Version ermöglichte, die maximale Anzahl an Videoteilnehmern auf 25 zu erhöhen und hatte bereits ein Monat nach Release rund 400.000 Nutzer. Im Mai 2013 wurde die 1-Million-Nutzer-Marke geknackt.

Durch den anfänglichen Erfolg wurden etliche Unternehmen auf die Software aufmerksam und verkündeten diverse Partnerschaften mit Zoom. So integrierte der Konzern in den Jahren 2015 und 2016 die Software mit beispielsweise denen von Slack, Salesforce oder Skype for Business. In der 2.5-Version wurde die Anzahl der Videoteilnehmer erneut auf 50 erhöht und für Business-Kunden eine Videokonferenz mit 1.000 Teilnehmern eingeführt.

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

Anfang des Jahres 2017 erhielt Zoom weitere 100 Millionen USD von Investoren und wurde auf 1 Milliarde USD bewertet. In den kommenden Monaten fügte Zoom etliche Funktionen wie die kontaktlose Bildschirmfreigabe oder Kalender-Integrationen mit Microsoft Outlook in die Software ein.

Am 18. April 2019 ging der Softwarekonzern an die Börse und die Aktie stieg direkt am ersten Handelstag um 72 %. Zu diesem Zeitpunkt wurde Zoom mit 16 Milliarden USD bewertet.

Das große Wachstum erfolgte dann im kommenden Jahr durch das von Covid-19 begünstigte Geschäftsumfeld. Die Zahl aktiver Nutzer stieg von 10 Millionen im Dezember 2019 auf über 200 Millionen an und auch die täglichen Meeting-Teilnehmer wurden von etwa 10 Millionen im Dezember 2019 auf mehr als 300 Millionen tägliche Meeting-Teilnehmer im April 2020 gesteigert. Die Aktie stieg im vergangenen Jahr um mehr als 600 %.

MISSION, WERTE & ZIELE

Die Mission von Zoom ist es, die Videokommunikation für den Kunden reibungslos und sicher zu gestalten. Der Konzern erhofft sich durch Softwaredienstleistungen Menschen, die versuchen mehr zu erreichen, helfen zu können. Des Weiteren möchte Zoom sich um die Community, Kunden und Mitarbeiter kümmern und ihnen, wie sie selbst sagen, ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Genau das haben sie bereits in der Vergangenheit unter Beweis gestellt: So hat Zoom im Jahr 2019 einen Preis für die höchste Kundenzufriedenheit gewonnen.

AKTUELLES MANAGEMENT

Eric Yuan ist der aktuelle CEO und gleichzeitig auch der Gründer von Zoom. Gründergeführte Unternehmen sind in meinen Augen immer positiv hervorzuheben, da der CEO das Unternehmen in- und auswendig kennt. Yuan hält rund 10 % an seinem Konzern, weshalb eine gute Performance des Aktienkurses auch in seinem Interesse steht.

Vor der Gründung war Eric Yuan bei Cisco als Corporate Vice President of Engineering tätig und war einer der Gründungsingenieure des Konkurrenzprodukts Cisco-Webex.

Von „Business Insider“ wurde Eric Yuan als einer der mächtigsten Köpfe im Bereich „Enterprise Tech“ bezeichnet und 2018 wurde er von Glassdor und EY als Entrepreneur of the Year in Nordkalifornien (Kategorie Software) zum besten CEO eines großen US-Unternehmens ernannt.

Neben Eric Yuan stammt auch der Chief Revenue Officer **Ryan Azus** von Zoom ursprünglich von CiscoWebex. Bei Zoom ist er aktuell für den Vertrieb, den Kundener-

folg und für den Kundensupport zuständig. Nach seiner neunjährigen Tätigkeit bei CiscoWebex, wo er ebenfalls im Vertrieb arbeitete und für wichtige Einnahmequellen verantwortlich war, war er für weitere 9 Jahre bei RingCentral als Executive Vice President im Amt.

Er hat seinen Bachelor in Business Administration an der California Polytechnic State University abgeschlossen.

GESCHÄFTSMODELL

Zoom Video Communications bietet eine Video-First-Kommunikationsplattform in Nord- und Südamerika, im asiatisch-pazifischen Raum, in Europa, im Nahen Osten und in Afrika. Das Unternehmen arbeitet auf einem Freemium-Modell, was bedeutet, dass Kunden kostenlos Zoom-Meetings und Chat-Produkte verwenden können. Dadurch können Benutzer Gruppentreffen mit bis zu 100 Personen und maximal für 40 Minuten veranstalten. Wenn erweiterte Funktionen oder einfach eine größere Kapazität (in Bezug auf Benutzer und Zeit) erforderlich sind, müssen Premium-Pläne gekauft werden. Das Freemium-Modell ermöglicht es also potenziellen Kunden, die Produkte kennenzulernen und im Anschluss bei professionellerer Anwendung die Pläne zu verkaufen. Gucken wir uns nun die einzelnen Pläne genauer an:

Zoom Meetings und Chats ist das Flaggschiff-Produkt des Unternehmens. Es ermöglicht, dass Menschen auf einem (Video-)Anruf oder per Chat über Anwendung zugreifen können. Kunden können über mehrere Quellen auf die Anwendung zugreifen, einschließlich Zooms Desktop- oder Mobile-Apps. Die kostenlose Version ist auf einer Nutzungszeit von 40 Minuten und maximal 100 Teilnehmer begrenzt. Die Pro-Version kostet 149,90 USD pro Jahr je Lizenz, die Business-Version 199,90 USD pro Jahr je Lizenz und die Enterprise-Version für Großunternehmen 240 USD pro Jahr je Lizenz. Die verschiedenen Pläne unterscheiden sich in der Größe der Teilnehmeranzahl sowie Cloudspeicher, Unternehmensbranding und zusätzliche Transkripte der Cloud-Aufzeichnung.

Zoom Phone ist eine Cloud-Anruf-Lösung für Benutzer, die schnelle Anrufe ohne Video haben möchten. Benutzer können stattdessen einen VoIP-Anruf (Voice über IP) starten, während dieselben Zoom-Tools verwendet werden, die in seinem Meetings-Produkt verfügbar sind. Der Tarif für die Nordamerika-Version kostet 120 USD pro Jahr je Benutzer, die unbegrenzte Version für USA und Kanada kostet 180 USD im Jahr je Benutzer und die Version Pro Global Select, welche Ortsgespräche in mehr als 40 Ländern ermöglicht, kostet 240 USD im Jahr je Benutzer. Die verschiedenen Pläne unterscheiden sich in der Anzahl der Länder, in denen der Anruf möglich ist, in der Audioqualität und den zusätzlichen tariflichen Gebühren, welche es nur beim 1. Plan gibt.

Zoom Videowebinar ist ein Webkonferenzdienst, mit dem Benutzer ein Zoom-Treffen mit bis zu 10.000 Teil-

nehmern übertragen können. Webinare beginnen mit einer Kapazität von 100 Personen und skaliert bis zu 10.000 Teilnehmer, abhängig von der gekauften Lizenz. Als Organisator des Webinars kann man mit seinem Publikum Video und Audio teilen. Darüber hinaus können die Teilnehmer die Chat- oder Frage- und Antwortoptionen verwenden, um mit dem Webinar-Host zu interagieren. Die Registrierung für Webinare kann je nach ausgewählter Datenschutzeinstellungen optional oder obligatorisch sein. Webinare können außerdem entweder einmal abgehalten werden, regelmäßig zu einer bestimmten wiederkehrenden Zeit oder die Sitzung kann mehrmals zu verschiedenen Zeiten abgehalten werden. Die Kosten für die Video-Webinare-Version mit bis zu 10.000 Teilnehmern hängt von der Anzahl der gehosteten Teilnehmer ab. Bei 100 Teilnehmern zahlt der Host 400 USD pro Jahr je Lizenz und bei 10.000 Teilnehmern kostet dies bis zu 64.900 USD im Jahr je Lizenz. Bei der groß angelegten Video-Events-Version mit bis zu 50.000 Teilnehmern ist kein Preis gesetzt, da man hier den Vertrieb direkt kontaktieren muss.

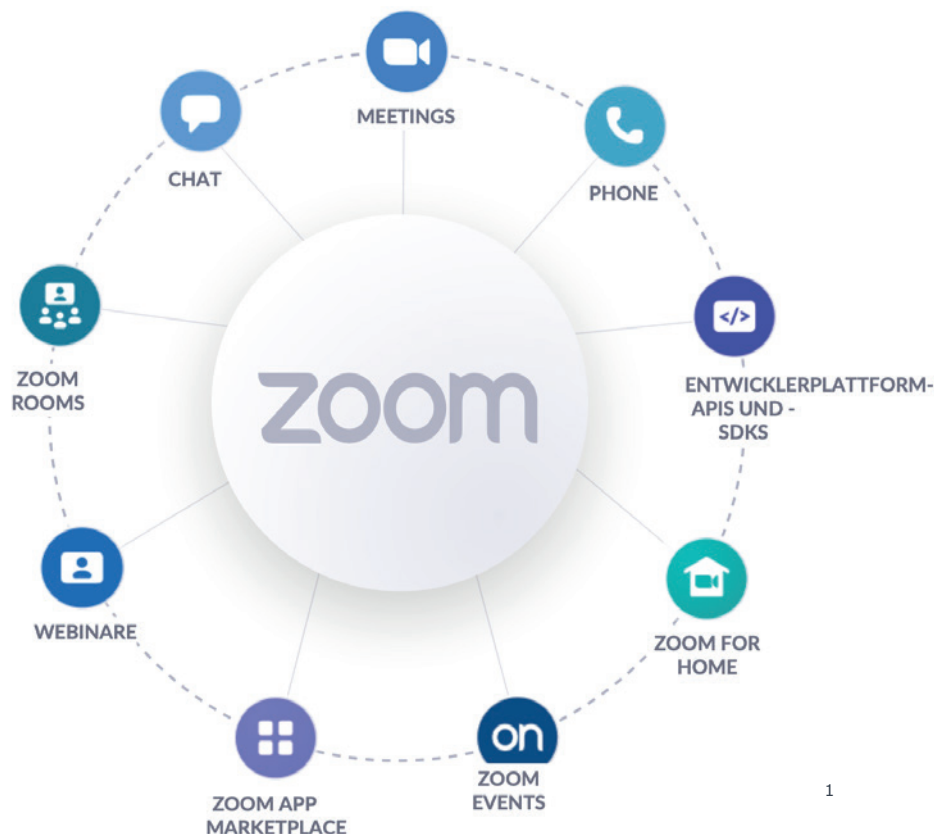
Zoom Rooms sind Konferenzraum-Systeme, mit denen Organisationen Videositzungen ausführen können. Kunden können ihre vorhandenen Hardwareanbieter wie Polycom oder Cisco verwenden oder von Zoom-zertifizierten Hardwareanbietern kaufen. Die professionelle Dienstleistungseinheit des Unternehmens stellt dann sicher, dass die Installation von Konferenzräumen so reibungslos wie möglich verläuft. Durch Zoom Rooms

können die Kunden im Unternehmen ihre Meetings aufzeichnen, mit einem Klick Meetings von Drittanbietern beitreten und auch eine gemeinsame Whiteboard-Nutzung ist möglich. Zoom bietet hierfür eine 30-tägige Testversion an, die im Anschluss 499 USD im Jahr pro installiertem Konferenzraum kostet.

Zu allen Plänen kann man optional Add-Ons einfügen, die monatlich kostenpflichtig sind. Solche Erweiterungen können zum Beispiel mehr Cloudspeicher sein, eine erhöhte Teilnehmerkapazität oder "Hardware as a Service" sein, wobei Letzteres besonders für Zoom Rooms verwendet wird.

Schließlich bietet Zoom **besondere Pakete** an Organisationen für die Bereiche Bildung, Finanzen, Gesundheitswesen und Regierungsbranche an. Schulen müssen zum Beispiel jährlich 1800 USD zahlen, um 20 Hosts freizuschalten und auf die Premium-Funktionen des Unternehmens zuzugreifen.

Zoom hat außerdem einen **EIGENEN MARKTPLATZ FÜR APPS**, welche sich in Zoom integrieren lassen und die Benutzererfahrung mit der Software verbessert. Benutzer können nach verschiedenen App-Kategorien suchen und sie von der Marktplatz-Webseite aus installieren. Mittlerweile gibt es über 1000 Apps, die von der Kalender- und Terminplanung, CRM, Transkription von Meetings und bis hin zu Lernentwicklung-Apps reichen.



BILDQUELLEN:

² <https://zoom.us>

WICHTIGE KENNZAHLEN

Die folgenden Kennzahlen in der unteren Tabelle sind alle in USD angegeben: Umsatz, EBITDA, EPS und Nettogewinn. Zur Info: Zoom hat das Geschäftsjahr vorgezogen, wodurch das derzeitige Bilanzjahr für das Unternehmen 2022 ist.

JAHR	2018	2019	2020	2021	2022E	2023E
UMSATZ	151,48 Mio.	330,52 Mio.	622,66 Mio.	2,65 Mrd.	4,00 Mrd.	4,79 Mrd.
UMSATZENTWICKLUNG	118,2 % ->	88,4 % ->	325,8 % ->	51 % ->	19,6 % ->	
EPS	-0,11	-0,03	0,09	2,37	4,68	4,7
NETTOGEWINN	-3,82 Mio.	7,58 Mio.	25,31 Mio.	627,32 Mio.	1,49 Mrd.	1,60 Mrd.
EBITDA	-2,05 Mio.	13,18 Mio.	29,15 Mio.	698,51 Mio..	1,58 Mrd.	1,73 Mrd.
EBITDA-MARGE	-1,4 %	4 %	4,7 %	26,3 %	39,5 %	36 %

Zoom ist einer der größten Profiteure der Covid-19-Pandemie. Mit einem Umsatzwachstum von 325,8 % und einer EBITDA-Marge von 26,3 % ist das Unternehmen eine wahrhaftige Gelddruckmaschine. Doch damit nicht genug. Für dieses Jahr soll ein EBITDA von 1,58 Milliarden USD erzielt werden, bei einer EBITDA-Marge von 39,5 %. Im nächsten Jahr soll sich das Wachstum jedoch deutlich verlangsamen, bei einer fast gleichbleibender EBITDA-Marge. Man sollte jedoch beachten, dass in den Prognosen keinerlei zukünftige Akquisitionen oder Produkterweiterungen enthalten sind.

HIGHLIGHTS VOM 1. QUARTAL

Die folgenden Kennzahlen in der unteren Tabelle sind alle in USD angegeben: Umsatz, R&D Ausgaben, S&M Ausgaben, Nettogewinn, EPS und EBITDA.

JAHR	Q1 2021	Q1 2022
UMSATZ	328,17 Mio.	956,24 Mio.
R&D AUSGABEN	26,39 Mio.	65,18 Mio.
SALES & MARKETING AUSGABEN	174,69 Mio.	332,86 Mio.
NETTOGEWINN	27,08 Mio.	227,53 Mio.
EPS	0,10	0,77
OPERATIVE MARGE	7,1 %	30,7 %
EBITDA	28,72 Mio.	303,88 Mio.
EBITDA-MARGE	8,8 %	31,8 %

Zoom ist mit einem sehr starken 1. Quartal in das Geschäftsjahr gestartet und verzeichnete ein Umsatzwachstum von 191 % gegenüber dem Vorjahr in Kombination mit einer starken Rentabilität. Der Free Cash Flow war mehr als doppelt so hoch wie der Nettogewinn und lag bei 533,3 Millionen USD, verglichen mit 259 Mil-

lionen im Vorjahr. Der größte Teil des Umsatzes aus dem 1. Quartal 2022 stammt aus den USA mit 66,46 %. Zu den Treibern des Gesamtumsatzes gehörten die Neukundenakquise und die Erweiterung um bestehende Kunden. Am Ende des 1. Quartals des Geschäftsjahres 2022 hatte Zoom:

JAHR	Q1 2021	Q1 2022
KUNDEN MIT MEHR ALS 10 MITARBEITERN	265.400	497.000
KUNDEN, DIE IN DEN LETZTEN 12 MONATEN EINEN UMSATZ VON MEHR ALS 100.000 USD BEISTEUERN	769	1.999
KUNDEN MIT MEHR ALS 10 MITARBEITERN, DIE IN DEN LETZTEN 12 MONATEN DEN SERVICE ERNEUERT ODER ERWEITERT HABEN	130 %	130 %

1

Beeindruckend sind die Steigerungen bei den Kunden mit mehr als 10 Mitarbeitern und die Kunden, die in den letzten 12 Monaten einen Umsatz von mehr als 100.000 USD beisteuern. Die Erweiterung der bestehenden Kunden ist gleichgeblieben. Dies zeigt vor allem, dass weiterhin Bedarf nach der Videokommunikationsplattform von Zoom besteht und die Ausgaben für Sales & Marketing große Wirkung zeigen. Zu den spannendsten Neu-

kunden gehören: Kimberly-Clark, Denso und Target.

Das Unternehmen hält derzeit 4,69 Milliarden USD an Cash in der Bilanz und hat Schulden im Wert von 102,91 Millionen USD. Zoom hat ein derzeitiges KUV von 31,12 und ein KGV von 119,48. Für das Geschäftsjahr 2022 hat Zoom ein erwartetes KUV von 24,78 und ein erwartetes KGV von 73.

CHANCEN/PRO ARGUMENTE

Für das laufende 2. Quartal strebt Zoom einen Umsatz zwischen 985 und 990 Millionen USD an, gegenüber dem Vorjahr wäre das ein Wachstum von 48,46 bis 49,21 %. Das operative Ergebnis soll zwischen 355 und 360 Millionen USD liegen (Vorjahresquartal: 188,1 Millionen USD). Das EPS soll zwischen 1,14 und 1,15 USD liegen.

Die Konsensschätzungen für das laufende Geschäftsjahr wurden angehoben. Der Gesamtumsatz soll nun zwischen 3,98 und 3,99 Milliarden USD liegen, ein Anstieg von 50,19 bis 50,57 % im Jahresvergleich. Das operative Ergebnis soll zwischen 1,43 und 1,44 Milliarden USD, ein Anstieg von 112,8 % bis 115,04 % im Jahresvergleich. Das EPS soll zwischen 4,56 und 4,61 USD liegen.

Nachdem Zoom in den USA schnell gewachsen ist, sieht das Unternehmen nun die internationale Expansion als Schlüssel zur Aufrechterhaltung bzw. Steigerung seines Erfolgs. Laut den jüngsten Quartalsergebnissen hat Zoom strategische Investitionen zur Verbesserung seiner internationalen Präsenz getätigt, die sich in den Ergebnissen des 1. Quartals bereits ausgezahlt haben. Der kombinierte Umsatz des Unternehmens in Asien-Pazifik, Europa, Naher Osten und Afrika stiegen im Jahresvergleich um 288 % auf etwa 34 % des Umsatzes, gegenüber über 25 % im Vorjahr.

Mit der Wiedereröffnung der Büros wird das Wachstum des Zoom Phones besonders wichtig für Investoren, die mehr als eine Webkonferenz-App sehen möchten. Wie das 1. Quartal zeigt, sieht man weiterhin eine große Nachfrage nach Zoom Phone, was für Zoom Gutes verheißt, da sie in der 2. Jahreshälfte von 2021 mit schwierigen Vorjahresvergleichen konfrontiert werden.

Einige Punkte, die für Zoom sprechen, sind die sehr hohen operativen Margen von über 30 %, die zeigen, dass das Geschäft von Zoom sehr skalierbar ist und das Unternehmen bereits profitabel operiert - und das ist als Wachstumsunternehmen nicht selbstverständlich. Zudem ist Zoom gründergeführt und der CEO Eric Yuan hält knapp 10 % der Anteile.

Die Aktie wird aktuell von 18 Analysten auf Tipranks ge-covert, davon 8 mit „buy“, 8 mit „hold“ und 2 mit „sell“. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten über die nächsten 12 Monate beträgt 405,88 USD, was einen Anstieg von 10,78 % mit sich brächte. Das höchste Kursziel liegt bei 495 USD und das niedrigste bei 250 USD.

RISIKEN/CONTRA ARGUMENTE

Konkurrenz

Aufgrund der Corona-Pandemie wurde die Kommunikationslandschaft der heutigen Arbeitswelt auf den Kopf gestellt. Videokonferenzen statt lokale Business-Meetings stehen derzeit auf dem Programm, doch welcher Dienst hat dabei die Nase vorne?

Derzeit dominieren Microsoft, Cisco und Zoom den Bereich der Videokonferenzen und obwohl Zoom für die meisten Schlagzeilen sorgt, hat das Unternehmen den kleinsten Marktanteil unter diesen 3 Wettbewerbern. Bei Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern hat Microsoft mit seinem Dienst Microsoft Teams einen Marktanteil von 30 %, Cisco mit CiscoWebex von 26 % und dann kommt Zoom mit 23 %.

Kann Zoom das Wachstum aufrechterhalten?

Die Corona-Pandemie war ein enormer Wachstumstreiber für Zoom, doch wie sieht es nach einer Rückkehr zur Normalität der Wirtschaft und des gesellschaftlichen Lebens aus? Auch wenn viele Unternehmen nach der Corona-Pandemie die Dienstreisen reduzieren und auf Videokonferenzen setzen möchten, so gibt es dennoch einige Unternehmen, die den persönlichen Kontakt bevorzugen. Das Gleiche gilt auch für das interne Konzernleben. So begünstigte die Corona-Pandemie das Home-Office und gleichzeitig die Nachfrage an Dienstleistungen im Bereich der Videokonferenzen, um die Kommunikation zwischen Mitarbeitern zu erleichtern. Doch viele Berufstätige sehnen sich nach einem geregelten Arbeitstag im Büro und vermissen sozialen Kontakt mit den Arbeitskollegen.

Ich denke, Zoom wird die aktuellen Wachstumsraten langfristig nicht aufrechterhalten können, da ein gewisser Rückgang zu erwarten ist.

Bewertung

Trotz der Gefahr der womöglich sinkenden Wachstumsrate wird Zoom derzeit mit einer Marktkapitalisierung von 107 Milliarden USD bewertet. Der Nettogewinn im vorherigen Quartal lag bei 227.4 Millionen USD. Der Konzern erwartet für das aktuelle Jahr einen Gewinn in Höhe von 1,49 Milliarden USD. Das KGVe notiert derzeit somit bei 73. Des Weiteren schätzen die Analysten für das kommende Jahr einen Nettogewinn in Höhe von 1,6 Milliarden USD. Somit würde der Gewinn nur um 7,5 % gegenüber dem aktuellen Jahr wachsen. Der Umsatz soll im gleichen Zeitraum noch um 19,6 % wachsen, und dennoch ist Zoom in meinen Augen aus rein fundamenter Sicht überbewertet.

Was machen die Insider?

Bei jeder Aktienanalyse kann man einen Blick auf die Insiderkäufe und -verkäufe werfen, doch bei Unternehmen wie Zoom ist dies in meinen Augen noch einmal eine Ecke spannender, da die Aktie aktuell mit einer Marktkapitalisierung im Bereich von 100 Milliarden USD recht sportlich bewertet ist. Gleichzeitig hat Zoom einen Insideranteil von mehr als 12 %. Das ist bei einem Unternehmen in dieser Größenordnung ein sehr hoher Wert. Haben die Insider nun gekauft oder haben sie die Kurse genutzt, um ihre Positionen abzubauen?

Die Antwort ist eindeutig: In den letzten 12 Monaten haben die Insider zu einem Volumen von 418 Millionen USD die Aktien des eigenen Unternehmens verkauft, gekauft haben sie hingegen für 0 USD. Im ersten Quartal des Jahres fanden die meisten Verkäufe statt, in diesem Zeitraum wurden Aktien im Wert von 154 Millionen USD veräußert. Innerhalb dieser 3 Monate notierte die Aktie zwischen 330 USD und 450 USD.

TECHNISCHE ANALYSE

Seit Oktober 2020 befindet sich Zoom in einer stetigen Korrektur. Im Tief korrigierte der Kurs bis 225 EUR um 61,8%, was einem typischen Fibonacci Retracement gleicht. Durch dieses Niveau ist der Kurs mittelfristig auch nach unten abgesichert. Ein Bruch des Verlaufstiefs würde eine Korrekturfortsetzung nach sich ziehen, welche bis auf 150 EUR reicht. Kurzfristig könnte es zu einem erneuten Antesten des Tiefs kommen, da nach oben hin ebenfalls einige Hürden zu überwinden sind. So steht der Kurs nun exakt unter dem wöchentlichen SMA50, welcher als mittelfristiger Trendfolge-Indikator Anwendung findet. Dennoch gibt es erste Hinweise, welche auf einen erneuten Bullen-Run hindeuten. Die

anhaltende Korrektur verläuft in Form eines absteigenden Keils. Diese Formation wird für gewöhnlich nach oben verlassen, weswegen sie auch des Öfteren als bullischer Keil bezeichnet wird. Weiterhin auffällig ist, dass die bisherige Korrektur unter fallendem Volumen stattfand. Dies deutet auf abnehmenden Verkaufsdruck hin, weswegen es zu einem Reversal kommen kann, welcher Richtung Norden läuft. Ein erstes langfristiges Kaufsignal entsteht mit Bruch von 330 EUR. Attraktive Zielbereiche befinden sich dann bei 400 EUR und dem Allzeithoch um 500 EUR. Mittel- und kurzfristig orientierte Marktakteure finden erste Kaufsignale bereits mit einem Bruch der 310-EUR-Marke.



FAZIT

Zoom hatte im vergangenen Geschäftsjahr ein beeindruckendes Wachstum hingelegt und war der klare Profiteur der Corona-Pandemie. Mit einer operativen Marge von mittlerweile über 30 % ist das Unternehmen unumstritten eine Gelddruckmaschine. Zoom sieht nun die Steigerung der internationalen Präsenz als nächsten Schritt zu mehr Erfolg und mit einem CEO, welcher knapp 10 % der Anteile hält, ist die Motivation hoch, dies zu erreichen. Auf der anderen Seite wurden die

Chancen bereits früh erkannt und die Marktteilnehmer haben die Aktie in die Höhe getrieben, sodass die fundamentale Bewertung nicht gerade günstig ist. Leichte Verfehlungen der Umsatz- und Gewinnschätzungen könnten bei der Aktie für volatile Zeiten sorgen. Womöglich wird der Corona-Profiteur durch die Rückkehr zur Normalität die Wachstumsraten nicht aufrechterhalten können. Es wird weiterhin spannend zu beobachten sein, wohin sich die Aktie in den nächsten Jahren entwickelt. Wir sind gespannt.

BILDQUELLEN:

² Chart von ViTrade

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

DIE STIMMUNGSLAGE AN DEN BÖRSEN

Die deutschen Aktien präsentierten sich auf Sicht der letzten 2 Wochen wenig verändert. Mal ging es kleine Pünktchen nach Norden, dann setzte wieder eine minimale Abwärtswehle ein. Zwar hat der Deutsche Aktienindex zwischendurch ein neues Rekordhoch bei 15.802 Punkten markiert, richtig dynamisch war das Marktgeschehen allerdings nicht.

Aktuell notiert der DAX bei 15.700 Punkten – dieses Kursniveau hatten wir auch Anfang Juni bereits gesehen. Der Markt scheint in eine ruhige Lethargie-Phase einzubiegen. Dies ist eigentlich typisch für die heißen Sommermonate.

Im Blickpunkt der letzten Woche stand die US-Notenbanksitzung und die damit verbundene Zinsentscheidung. Alles dreht sich um die große Frage: Wann kommt die Zinswende?

2023 SOLLEN DIE US-ZINSEN WIEDER STEIGEN

Die amerikanischen Währungshüter belassen den Leitzins zunächst unverändert, machten jedoch konkrete Angaben zu den ersten Zinserhöhungen. Die Fed kündigte die Abkehr der rekordtiefen Zinsen an. Aktuell liegen die Zinsen noch in der Spanne von 0 bis 0,25 %. Im Jahr 2023 soll es mindestens eine Erhöhung der US-Zinsen geben. Im Vorfeld wurde eher im Jahr 2024 mit dem ersten Zinsschritt gerechnet. Insofern kletterte die Rendite zehnjähriger amerikanischer Staatsanleihen von 1,48 auf 1,58 % - und belastete damit die Aktienmärkte.

Der DAX hielt sich im Vergleich recht robust, schließlich profitieren einige deutsche Unternehmen generell vom gesunkenen Euro. Die Gemeinschaftswährung kam im Zuge der US-Zinsentscheidung um rund 1 % zurück und

verlieh den deutschen Exportwerten damit Rückenwind.

RISIKEN NICHT AUSSER ACHT LASSEN

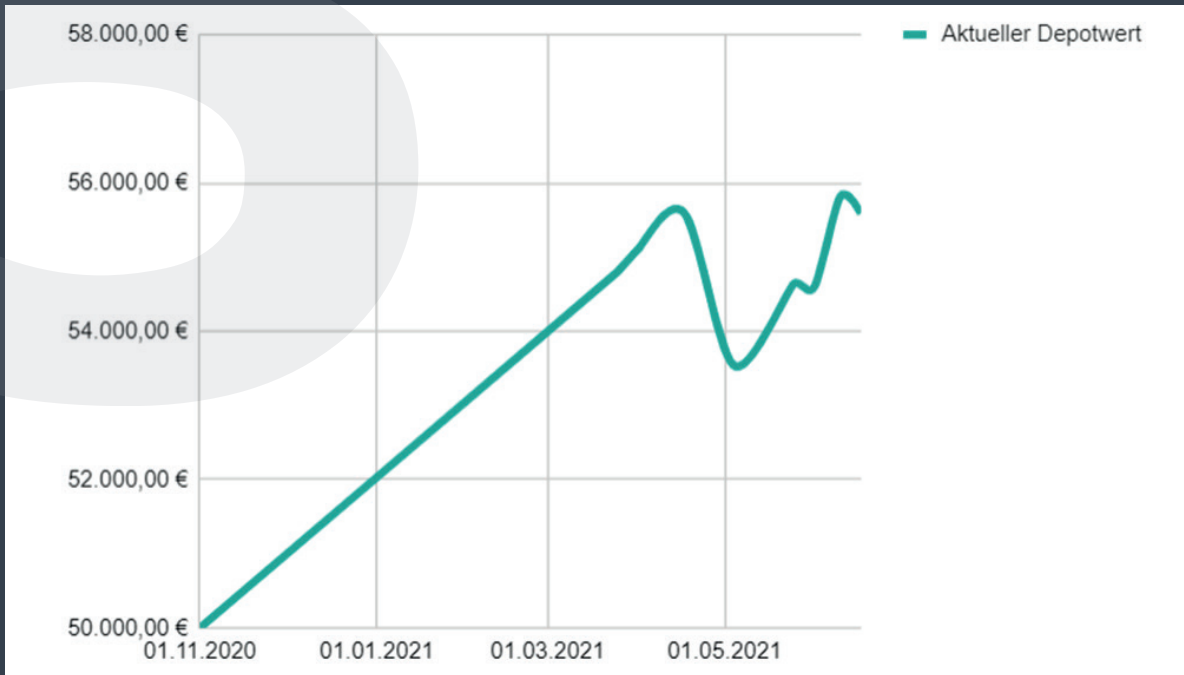
Nach der Rally der letzten 15 Monate sind die internationalen Märkte auf hohem Niveau angekommen. Ausgehend vom März 2020 verbuchten DAX, Dow Jones & Co. eine atemberaubende Aufwärtsbewegung. Mittlerweile wird die Luft für weitere Kurssteigerungen dünner, schließlich sind sehr gute Wirtschaftsdaten bereits in den Kursen eingepreist. Dies sollte man im Hinterkopf haben. Die Stimmung am Markt kann schnell drehen, das Rückschlagpotenzial ist hoch.

Im Blick bleibt unter anderem die verschärfte Inflationstendenz, welche ein Risikofaktor für die Märkte darstellt. Die offizielle Teuerungsrate liegt mit aktuell + 2,5 % so hoch wie seit 10 Jahren nicht mehr. Hinzu kommen zahlreiche Probleme der Unternehmen durch die weltweite Rohstoff- und Materialknappheit.

GEWINNMITNAHME BEI AIXTRON

Innerhalb der letzten 2 Wochen verbuchte unser Swingtradingdepot steigende Notierungen. Zu verdanken war dies vor allem **Aixtron**. Das Papier des Hightech-Maschinenbauers für die Chip-Industrie verbuchte nach einer Prognoseerhöhung exorbitante Pluszeichen. Mittlerweile haben wir die Aktie zu 22,32 EUR verkauft und die Gewinne mitgenommen. **Es entstand ein Gewinn von 2.042,57 EUR in nur 3 Wochen (+ 40 %)**. Aber auch **IBM** oder **Xiaomi** entwickelten sich in kleinen Schritten nach Norden.

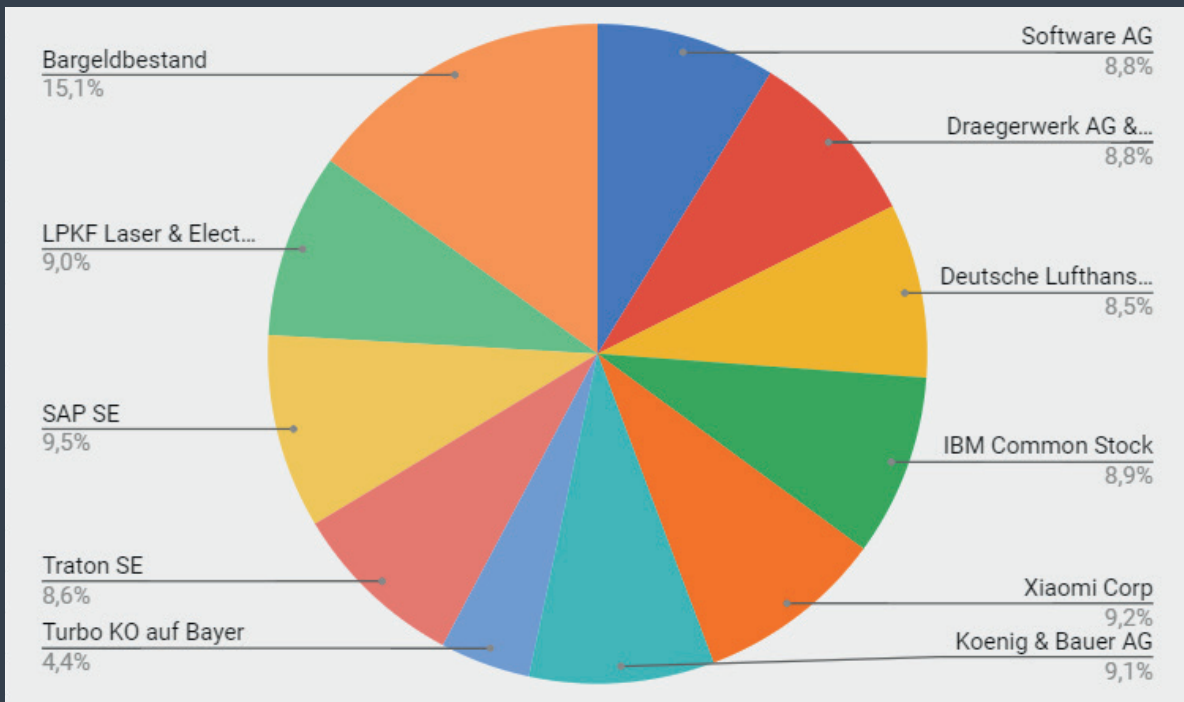
Das Echtgelddepot erreichte dadurch ein neues Rekordhoch. In den letzten Tagen waren leichtere Notierungen an der Tagesordnung, dennoch notiert das Depot ganz nah am bisherigen Allzeithoch.



DAS SWINGTRADINGDEPOT IN DER ÜBERSICHT

Unser Bargeldbestand beträgt nach den letzten Transaktionen aktuell 8.362 EUR. Der Gesamtwert der Positionen, also die Einzelwerte plus Bargeldbestand, liegt momentan bei 55.591 EUR. Das Echtdepot wurde gegen Anfang des Jahres mit 50.000 EUR gestartet.

In der folgenden Abbildung sind die aktuellen Positionen übersichtlich dargestellt:



EINZELWERTE IM BLICKPUNKT: SAP

SAP gilt als eines der wenigen deutschen Vorzeige-Unternehmen aus dem Technologiesektor. Die Walldorfer gehören mit ihrer Software und einer Marktkapitalisierung von aktuell 136 Milliarden EUR zur Weltspitze. Die Aktie kannte dementsprechend jahrelang nur eine Richtung – Norden. Doch im Jahr 2020 stürzte die Notierung nach enttäuschenden Bilanzdaten ab. Mittlerweile stabilisierte sich jedoch die Lage, die Aktie klettert sogar wieder aufwärts.

Wachstumsphantasie verleiht vor allem der so wichtige Geschäftsbereich der Cloud-Technologie. Lange Zeit hatte SAP den Trend zu cloud-basierten Applikationen verschlafen, mittlerweile

drängt der Konzern jedoch immer erfolgreicher in dieses Segment.

SAP MIT NEUEM AUFWÄRTSIMPULS

In der Abbildung oben ist der Rutsch der Aktie im Jahr 2020 deutlich zu sehen. Im Oktober ging es von 130 auf 90 EUR abwärts. Für einen DAX-Titel sind das ungewohnt harte Abgaben. Über die folgenden Monate stabilisierte sich SAP zunächst oberhalb von 100 EUR. Die Seitwärtsbewegung wurde jedoch erst im März dieses Jahres richtig aufgelöst: Mit dem Anstieg über den charttechnischen Abwärtstrend sendete die Aktie ein positives Signal. Die anschließende Rallye führte SAP bis auf 120 EUR empor.

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



Seit April vollzog SAP dann eine verdiente Konsolidierungsphase nach dem vorherigen Anstieg. Die Korrekturbewegung hatte bis vor wenigen Tagen Bestand. Spätestens jetzt, mit dem Anstieg über die Marke von 115 EUR, scheint die Konsolidierung jedoch beendet zu sein. Zumindest wurde die negative Chartlinie der letzten Wochen nach oben durchbrochen.

Gut möglich, dass nun eine neue Aufwärtswelle ansteht. Mit dem positiven Chartsignal verbessert sich das Chance-Risiko-Verhältnis für die Aktie, mittelfristig sind weitaus höhere Notierungen denkbar. Der neue Aufwärtstrend verläuft aktuell bei 109 EUR und könnte SAP noch lange Zeit nach Norden führen.



software AG

SOFTWARE AG

WKN: A2GS40

MARKTKAPITALISIERUNG: 2,8 MRD. EUR

HAUPTSITZ: DARMSTADT, DEUTSCHLAND

ANZAHL AKTIEN: 73,98 MIO.

STREUBESITZ: 61,27 %

1

SWING TRADE SOFTWARE AG

VON TOM KASTENDIEK

Die Software AG gehört zu den Marktführern im Bereich Software für Unternehmen und ist neben SAP eines der größten Softwareunternehmen Deutschlands und Europas. Das Unternehmen wurde bereits vor über 50 Jahren gegründet und ist im MDAX und TecDAX gelistet. Zum Produktportfolio gehören beispielsweise Datenbankmanagementsysteme, Software zur Dokumentenverwaltung sowie Dienstleistungen für die Implementierung von Software.

Zuletzt hat das Unternehmen den Jahresausblick und die mittelfristigen Ziele bestätigt. Der Umsatz in Q1 ging zurück, da das Unternehmen das Geschäftsmodell derzeit auf Abo-Modelle umstellt und damit hohe einmalige Lizenz-Einnahmen wegfallen. Die Kundenbindung und die Planbarkeit der Umsätze sollen dadurch jedoch erhöht werden. Generell sind Abo-Modelle bei Anlegern häufig beliebt, da die Einnahmen der Unternehmen da-

mit weniger zyklisch werden. Die Bestätigung der Ausblicke spricht für eine planmäßige Umstrukturierung des Geschäftsmodells.

Sollte diese erfolgreich durchlaufen werden, so liegen die Konsens-Schätzungen für 2023 wieder bei einem Rekordumsatz von 980 Millionen EUR und einem Gewinn von 2,21 EUR pro Aktie.

Insgesamt gewannen klassische Technologie-Werte wie SAP oder IBM in den letzten Handelswochen wieder an Stärke. In diesem Zug konnte auch die Aktie der Software AG wieder Stärke aufbauen und sich an die letzten Hochs heranarbeiten. Sollte ein Tages- oder Wochenschlusskurs über 38,50 EUR gelingen und die 20 Tagelinie die 200 Tagelinie nachhaltig überschreiten können, so wäre dies ein Kaufsignal für Swingtrader, die hier auf weitere Kursgewinne in Richtung 44 EUR spekulieren könnten.

BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

KNOCK-OUT ZERTIFIKATE ZUR SOFTWARE AG

WKN: KB1BTX

EMITTENT: CITI

HEBEL: 2,35

BASISPREIS: 22,18 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 22,18 EUR



WKN: KB9YTB

EMITTENT: CITI

HEBEL: 4,1

BASISPREIS: 28,8 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 30,76 EUR

WKN: KE78FH

EMITTENT: CITI

HEBEL: 7,32

BASISPREIS: 33,1 EUR

KNOCK-OUT SCHWELLE: 33,1 EUR

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



BILDQUELLEN:

² Chart von ViTrade



CD-PROJEKT
WKN: 534356
MARKTKAPITALISIERUNG: 4,42 MRD. EUR
HAUPTSITZ: WARSCHAU, POLEN
ANZAHL AKTIEN: 100,74 MIO.
STREUBESITZ: 52,47 %

CD-PROJEKT – DAS SCHLIMMSTE ÜBERSTANDEN?

VON TOM KASTENDIEK

CD-Projekt ist ein polnischer Entwickler und Publisher von Videospiele. Die Bekanntheit des Unternehmens stieg mit der sehr erfolgreichen Rollenspielserie The Witcher, die international unter Gamern große Beliebtheit erfuhr und schließlich sogar in einer Netflix-Serie verfilmt wurde. Außerdem betreibt das Unternehmen die Distributionsplattform für Computerspiele „GOG.com“.

Seit 2017 konnte sich der Kurs der CD-Projekt Aktie zwischenzeitlich bis auf über 100 EUR mehr als verzwanzigfachen. Der Treiber war dabei nicht nur der Erfolg von The Witcher, sondern auch die Hoffnung auf einen noch größeren Erfolg mit dem neuen Spiel Cyberpunk 2077. Unter sehr hohen Erwartungen und Vorfreude der Gamer wurde das Spiel im Dezember 2020 veröffentlicht. Aufgrund technischer Probleme und Fehlern im Programm, schaffte es CD-Projekt jedoch nicht den Erwartungen gerecht zu werden. Es folgte negative Berichterstattung, viele nötige Updates, ein Ausschluss aus dem Playstation-Store, eine Rückerstattungsoffensive und eine Sammelklage von Investoren. Das gesamte Debakel stürzte die Aktie in einen Abwärtstrend bis im Tief auf 33 EUR. Mit dem Aktienkurs hat auch das bisher positive Image des Entwicklers und die Reputation des Managements unter den Investoren gelitten.

Das Unternehmen und die Aktie könnten jetzt jedoch das Schlimmste überstanden haben. Die letzten Quartalszahlen fielen alles andere als gut aus. Mit 32,5 Millionen Zloty lag der Nettogewinn 65 % unter dem Vorjahresquartal, der Umsatz war jedoch kaum verändert. Der

Kurs reagierte auf die Zahlen nicht weiter negativ, sondern konnte sich in der Folge sogar vom Tief lösen. Der starke Rückgang im Gewinn, der jedoch nicht im Umsatz zu erkennen ist, könnte darauf hindeuten, dass viele Rückstellungen und Abschreibungen in das desaströse erste Quartal verlegt worden sind. Zudem gibt es einen neuen Game-Direktor für Cyberpunk 2077. Mit einem neu aufgestellten Team und einer schlechten Zahlenbasis könnte man nun wieder in eine bessere Zukunft blicken.



Auch eine weitere Meldung sorgte nun für einen Kursprung: Cyberpunk 2077 wird bald wieder im Playstation-Store erhältlich sein. Auf der neuen Playstation 5 soll es kaum noch zu Problemen mit dem Spiel kommen und im Laufe des Jahres sollen spezielle Anpassungen für die neuen Konsolen kommen. Damit könnte es auch wieder mehr und zufriedener Spieler geben, die sich das Spiel zulegen. Der jüngste Anstieg könnte mit besserer Nachrichtenlage die Einleitung einer Erholung sein und so für mittelfristige Anleger eine Chance für einen weiteren Anstieg bis in den Bereich über 50 EUR bieten.

BILDQUELLEN:

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



CARL ZEISS MEDITEC

WKN: 531370

MARKTKAPITALISIERUNG: 13,85 MRD. EUR

HAUPTSITZ: JENA, DEUTSCHLAND

ANZAHL AKTIEN: 89,44 MIO.

STREUBESITZ: 40,86 %

1

CARL ZEISS MEDITEC

VON JOHANNES BRILL

BRANCHENFÜHRER IM BEREICH AUGENHEILKUNDE UND MIKROCHIRURGIE

Die Carl Zeiss Meditec AG ist eines der weltweit führenden Medizintechnik-Unternehmen. Die Medizintechnik-Aktivitäten von ZEISS sind unter dem Schirm des im MDAX- und TecDAX-gelisteten Unternehmens Carl Zeiss Meditec AG gebündelt. Das Unternehmen bietet Komplettlösungen zur Diagnose und Behandlung von Augenkrankheiten sowie innovative Visualisierungslösungen für die Mikrochirurgie. Das Produktangebot des Unternehmens in der Medizintechnik wird durch Zukunftstechnologien wie der intraoperativen Strahlentherapie ergänzt.

Zuversichtlich stimmen auch die Schätzungen und Erwartungen für die Zukunft. Hier rechnet das Unternehmen für das laufende Geschäftsjahr mit einem Umsatzwachstum von 1,34 auf 1,6 Mrd. EUR. Das EBIT soll ebenso von 13,3 % auf rund 20 % weiter dynamisch gesteigert werden. Mittelfristig sieht das Management weiterhin Potential und gesundes Wachstum mit einem durchschnittlichen EBIT-Wachstum von mehr als 18 % pro Jahr. Experten werten die Ziele des Managements sogar als konservativ und trauen dem Unternehmen sogar eine höhere Profitabilität zu.

Langfristig sind die Aussichten für deutsche Medizintechnikkonzerne weiter hervorragend zu werten. Viele dieser positiven Aspekte sind teilweise im Aktienkurs des Unternehmens berücksichtigt, was einen kurzfristig starken Aufwärtsspielraum begrenzt. Dennoch zeigt die Aktie aus charttechnischer Sicht ein starkes Bild mit einem kontinuierlichen Trend, der durch den Bedarf nach Medizin-

technikprodukten auch nach der Pandemie fortgesetzt werden kann.

SCHARFER AUFWÄRTSTREND VOM OPTIKSPEZIALISTEN

Die Aktie befindet sich in einem übergeordneten Aufwärtstrend, der letztes Jahr lediglich durch die Corona-Pandemie unterbrochen wurde. Seither kennt das Papier weiterhin nur eine Richtung. Im weiteren Chartverlauf wurde auch dieses Jahr der Aufwärtstrend fortgesetzt. Mit weiteren höheren Hochs bleibt der kurz-, mittel- und langfristige Trend bestehen. Aus charttechnischer Sicht stehen somit die Chancen für eine Trendfolgestrategie gut. Auffallend sind zudem seit Jahresbeginn 3 „measured moves“ um jeweils grob 30 EUR. Somit liegt das erste Ziel bei 170 EUR. Absicherungen sind bei 150 EUR und 140 EUR zu finden.



2

BILDQUELLEN:

¹ <https://stock.adobe.com/de/>

² Chart von ViTrade



STOCKS ON FIRE

VON DIETER MICHALIK

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

ANALYSTENSUPPORT FÜR ABERCROMBIE & FITCH!

Der Moderetailer Abercrombie & Fitch (WKN: 903016) hat starke Q1-Zahlen gemeldet. Aktuell können viele Retailer von steigenden Konsumausgaben im stationären Einzelhandel profitieren. Jefferies hat eine Hochstufung von „hold“ auf „buy“ vorgenommen und das Kursziel von 46 auf 57 USD angehoben. Das ergibt ein Potenzial von über 34 %. Das eCommerce-Segment hat mehr als 52 % der Gesamterlöse ausgemacht. Zuletzt überraschte Abercrombie & Fitch mit einem bereinigten Gewinn von 67 Cents je Aktie, wobei der Konsens von -37 Cents ausgegangen ist. Bei den Umsatzerlösen von 781 Millionen USD schnitt man mit +61 % besser ab als erwartet. Für 2022 rechnet man mit einem Gewinn von 3,04 USD je Aktie. Charttechnisch macht Abercrombie einen guten Eindruck. Mit den Ergebnissen und dem Buy-Rating sollte sich die übergeordnete Aufwärtsbewegung weiter fortsetzen.



BILDQUELLEN:

- 1 Pixabay.com
- 2 Chart von ViTrade

AUF GEHT'S! PELOTON

Das Q3 ist viel besser als erwartet ausgefallen. Peloton (WKN: A2PROM) verzeichnet aktuell über 2 Millionen zahlender Abonnenten für das Fitness-Programm und generiert damit jeden Monat zusätzliche Einnahmen. Kürzlich wurde das neue Cardiotrainer-Bike+ eingeführt, auf dem ebenfalls Premium-Angebote zur Verfügung stehen. Der Rückruf des Laufbandes Tread+ sollte laut Einschätzung vieler Experten nur kurzfristig belasten. Der Sicherheitsmangel konnte inzwischen behoben werden. Im Q3 stiegen die Umsatzerlöse um 114 % auf 1,13 Milliarden USD. Loop Capital hat die Einstufung für Peloton mit „buy“ wieder aufgenommen und ein Kursziel von 140 USD vergeben. Das ergibt ein Aufwärtspotenzial von über 33 %. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis/KO: 72,11 EUR WKN: KB8CEX 3,44 EUR)



ÖL-PREISE STEIGEN WEITER! DIAMONDBACK ENERGY INC. MIT KGV 9

Bei der Energiewende ist der Versorgerbereich ein spannender Sektor in den USA. Die Erholung der Wirtschaft sorgt für steigende Energie- und Ölpreise. Zudem ist die Erhöhung der Fördermengen für Öl durch die OPEC+ momentan nicht besonders aggressiv. Profitieren kann davon momentan die Öl-Aktie Diamondback Energy (WKN: A1J6Y4). Mit einem KGV von knapp 9 ist sie eine günstige Aktie, die momentan vom Sektor-Trend profitiert. Die steigenden Ölpreise und die Wirtschaftserholung sollten die Aktie aus ihrer langen Seitwärtsbewegung zum Ausbruch nach oben verhelfen. Das nächste Zwischenziel wäre die 100 USD-Marke. Die Johnsen Rice-Analysten vergeben ein Kursziel von 114 USD.

TURTLE BEACH 166 % UMSATZPLUS!

Turtle Beach (WKN: A2JHVL) ist vor allem als Spezialist für Headsets in der Gaming-Branche bekannt. Im vergangenen Quartal stiegen die Umsätze um 166 % auf 93,1 Millionen USD. Das sind knapp 5 % über den Analystenschätzungen. Der Gewinn je Aktie lag bei 0,52 USD. Die Prognose für das Jahr 2021 wurde angehoben und man erwartet einen Umsatz von ca. 385 Millionen USD und einen Gewinn je Aktie von ca. 1,50 USD. Mit über 55 Millionen verkauften Headsets ist Turtle Beach Marktführer unter den Konsolen-Headsets für die Xbox, Playstation und für die Nintendo. Durch die Übernahme von ROCCAT im Jahr 2019 gehören auch Gaming-Mäuse, Tastaturen und Headsets zum Produktangebot. Die jüngste Übernahme von Neat ermöglicht den Einstieg in die neue Produktparte von Mikrofonen, die für mehr Auswahl und für eine erhöhte Nachfrage sorgen könnten.



SIEMENS MIT 25 % POTENZIAL!

Siemens (WKN: 723610) überrascht mit einer weiteren Prognoseanhebung. Man könne von der aktuellen konjunkturellen Erholung sehr stark profitieren und seine Margen weiter verbessern. Man hat die Jahresprognose nach oben revidiert und rechnet nun mit einem Umsatzplus von 9 bis 11 %. Der Gewinn nach Steuern soll bei 5,7 bis 6,2 Milliarden EUR liegen. Zuvor hat Siemens einen Gewinn von 5,5 Milliarden EUR in Aussicht gestellt. Die Ergebnisse im Q2 waren ebenfalls deutlich besser als erwartet. Berenberg hat das Kursziel von 162 auf 170 EUR angehoben und die Einstufung mit „buy“ bestätigt. Für 2022 erwartet man einen Gewinn je Aktie von 7,83 EUR. Siemens könnte bald auf ein neues Verkaufshoch oberhalb der 140-EUR-Marke ausbrechen und ein neues Jahreshoch ins Visier nehmen. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis/KO: 91,28 EUR WKN: KB8DNW 4,55 EUR)



PUMA – ZIEL 110 EURO!

Der Sportartikelhersteller Puma (WKN: 696960) hat ein wichtiges Buy-Rating erhalten. Jefferies hat die Aktie von 90 auf 110 EUR angehoben und die Einstufung mit „buy“ bestätigt. In der Covid-19-Pandemie profitierten Adidas oder Under Armour von den höheren Absätzen bei Sportbekleidung, da sich viele in der Zeit der Pandemie fit halten wollen. Der Umsatz im Einzelhandel dürfte im Re-Opening auch jetzt bei den Einzelhändlern weiter anziehen. Außerdem will Puma den Online-Vertrieb im Sinne des „Direct-to-Consumer-Geschäfts“ (DTCB) weiter vorantreiben. Im Q1 hatte man damit einen Umsatzzuwachs von über 31 % generiert. Im DTC-Segment bleiben die Zwischenhändler außen vor, wodurch viel höhere Margen erzielt werden können. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis/KO: 62,09 EUR WKN: KB3MXR 3,17 EUR)

SAP! INSIDERKAUF UND 141 EURO KURSZIEL!

Die Baader Bank hat die Einstufung für SAP (WKN: 716460) auf „buy“ belassen und ein Kursziel von 141 EUR vergeben. Angesichts der jüngsten Präsentation im Rahmen einer internationalen Kundenkonferenz sieht man in der Produkteinführung des SAP-Business-networks eine Fortführung der aktuellen Strategie, um weiteren Schwung in die Cloud-Lösungen zu bringen. Die Umstellung auf das cloudbasierte Vertriebsmodell nimmt weiter Fahrt auf und kann die Margen deutlich verbessern. Nach starken Q1-Zahlen hat SAP seine Jahresprognose angehoben. Auch die Insiderkäufe deuten bei SAP auf starke Aussichten hin. Am 25. August 2021 erwarb Thomas Saueressig 2978 Aktien zu je 115,50 EUR im Gesamtwert von 343.959 EUR. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 3. Basispreis/KO: 78,88 EUR WKN: KB9KWJ 3,94 EUR)



UBISOFT! WENN NICHT JETZT....

Nachdem die Aktie durch die jüngsten Terminverschiebungen für Beyond Good & Evil 2 unter Druck geraten war, macht die Ubisoft-Aktie (WKN: 901581) wieder einen attraktiven Eindruck. Im Bereich der 55-Euro-Marke sollte sich das Chartbild alsbald wieder aufhellen. EA und Activision haben unter den Gaming-Stocks schon ordentlich vorgelegt. Jetzt könnte Ubisoft nachziehen. Aktuell kommen positive Impulse durch das Buy-Rating der Citigroup. Sie hat die Einstufung mit „buy“ wieder aufgenommen und ein Kursziel von 40 EUR vergeben. Die mittleren Kursziele liegen durchschnittlich bei 75 EUR. Eine strategisch wichtige Ankündigung sei auch, dass The Division 2 eine Free2Play-Plattform werden soll. Hier kann man unabhängig von neuen Gaming-Releases, dank In-Game-Käufen, zusätzliche Einnahmen generieren. (Citi Open End Turbo Bull – Hebel: 1,6. Basispreis/KO: 24,34 EUR WKN: CW9P4G 3,46 EUR)



LPKF LASER – KURSziel 40 EURO!

Charttechnisch sieht es bei LPKF Laser (WKN: 645000) nach einem Turnaround aus. Als Spezialist für Lasersysteme könnte dieser nun Maschinen für First Solar bereitstellen, um Dünnschicht-Solarmodule herzustellen. First Solar hat aktuell Investitionen von über 680 Millionen USD für eine neue Solar-Fertigung in den USA bekanntgegeben. LPKF Laser könnte jetzt vor möglichen neuen Großaufträgen stehen. In diesem Zusammenhang hat H&A das Kursziel auf 40 EUR erhöht und die Einstufung auf „buy“ belassen. Außerdem ist LPKF Laser in der LI-DE-Technologie gut aufgestellt. In diesem Verfahren zur Strukturierung von Glas können faltbare Displays zur Herstellung einer neuen Generation von Smartphones genutzt werden. Hier hatte LPKF Laser vor kurzem einen Auftrag von einem großen Chiphersteller gemeldet.

MONSTER ENERGY UND RED BULL BEKOMMEN KONKURRENZ

Der Getränkehersteller Monster Beverage hat sich mit „Monster Energy“ einen Namen gemacht. Jetzt scheint es, als bekäme dieser Konkurrenz vom Fitness-Drink „Celsius“. Celsius Holdings (WKN: A0YH6K) vertreibt ein kalorienverbrennendes Fitness-Getränk, in dem viele ein ähnliches Potenzial wie bei Monster Beverage sehen. 2005 wurde Celsius auf den Markt gebracht und profitiert im Gegensatz zur Konkurrenz von einem höheren Anteil Energie pro Dose und einer möglichen Steigerung der Fettverbrennung. Im vergangenen Quartal stieg der Umsatz um 77 % auf 50 Millionen USD. Damit wächst Celsius schneller als die Konkurrenz. Mit einem Anteil von 15,5 % auf Amazon ist Celsius die zweitgrößte Energy-Drink-Marke hinter Monster Energy (35 %). Red Bull liegt bei knapp über 13 %.



SELBSTVERSUCH: EIN KUNSTWERK PER NFT ZU VERKAUFEN

VON HYEIN UND PHILIPP HOFMANN

Im Goldesel Magazin KW20 wurde bei Ethereum kurz das Thema NFT angesprochen. NFT sind Non-Fungible Token, auf Deutsch übersetzt: Nicht austauschbare Token. Dabei basiert NFT auf einer Blockchain-Technologie. Im Gegensatz zu Bitcoin sind NFT einmalig und können nicht durch identische NFT ausgetauscht oder kopiert werden. Das digitale Zertifikat wird auf der Blockchain gespeichert. NFT schafft somit

eine echte Verknappung von digitalen Inhalten, somit können virtuelle Güter wie zum Beispiel Bilder oder Musik über eine Blockchain, oftmals Ethereum, fälschungssicher gespeichert und verkauft bzw. gehandelt werden. So wurde ein digitales Gemälde beim Auktionshaus Christie's für 69 Millionen EUR oder ein virtuelles Land für 1,6 Millionen USD versteigert. Einige Gründe für diese hohen Preise sind:

EINZIGARTIG

Das Kunstwerk existiert nur einmal, ein einzigartiger Token.

UNFÄLSCHBAR

NFT sind dezentral, die Blockchain befindet sich auf mehreren Rechnern gleichzeitig. Ein Fälschen ist praktisch unmöglich.

SELTEN

NFT sind einzigartig, das Kunstwerk ist somit einmalig. Die Erstellung von NFT benötigt technisches Wissen, das Erstellen von NFT ist vergleichsweise teuer, daher gibt es nur eine sehr begrenzte Anzahl an NFT-Galerien.

UNZERSTÖRBAR

NFT ist auf der Blockchain gespeichert, das Kunstwerk kann nicht entfernt oder geändert werden und ist für ewig auf der Blockchain gespeichert.

HANDELBAR

NFT kann gehandelt werden, mit Kryptowährung oder Bargeld können NFT-Kunstwerke gekauft bzw. verkauft werden.

SAMMLERSTÜCKE

Da NFT einzigartig sind, sind sie zu richtigen Sammlerstücken geworden. NFT Kunstwerke können gesammelt, getauscht oder weiterverkauft werden.

SPEKULATION

Spekulationsobjekt über steigende Preise von NFT Kunstwerken

BILDQUELLEN:

¹ Adobe Stock

Schon beim Erfassen des Ethereum Berichts fand ich das Thema NFT sehr interessant. Aber warum nur theoretisch über ein Thema berichten und nicht selbst ausprobieren?

NFT MARKTPLÄTZE

Es gibt inzwischen eine Handvoll von NFT Marktplätzen:

1. OPENSEA

Größter Handelsplatz von NFT aller Art. Hier können Kunst, Musik, virtuelle Welten, Domain Namen, Sammelkarten und Spielitems gekauft, verkauft und getauscht werden. Es können auch NFT per Auktion verkauft werden. Opensea hat keine eigenen Token und ist als reine Handelsplattform zu sehen. Es können auch NFT von Decentraland, SuperRare und Enjin gehandelt werden.

2. DECENTRALAND

Eine virtuelle Welt, in der NFT gehandelt werden. Es können auch Grundstücke erworben werden, die man selbst gestalten kann, oder verschiedene Games gespielt werden. Die virtuelle Welt erinnert etwas an Minecraft.

3. SUPERRARE

NFT Marktplatz für seltene Kunst, die sich auf digitale Kunstwerke spezialisiert hat.

4. RARIBLE

Erstellen und Handel von NFT. Die Plattform besitzt einen eigenen Token: RARI. Nutzer erhalten über die Plattform beim Handeln von NFT RARI Token als Belohnung.

5. ENJIN

Enjin ist eine Plattform speziell für Gamer, die verschiedene Gegenstände in Spielen handeln können.

Wir haben uns für den größten Handelsplatz Opensea entschieden.

STEP-BY-STEP ZUM NFT

1. WAS SOLL VERKAUFT WERDEN?

Es wird ein Kunstwerk, Bild, GIF etc. benötigt. Die Idee war schnell gefasst, es soll ein selbst gemaltes Bild werden, natürlich mit dem Thema Goldesel. Zum Glück ist Hyein künstlerisch begabt und hat damit begonnen, die Idee umzusetzen. Da NFT digital sind, wurde das Bild auf dem Tablet gezeichnet.

2. DAS WALLET

Um auf Opensea handeln zu können, wird eine Wallet benötigt. Bei Opensea werden verschiedene Wallets unterstützt:

MetaMask, Coinbase Wallet, TrustWallet, Portis, Fortmatic/Magic, Arkane, Authereum, Bitski, Dapper, Kaikas, OperaTouch, Torus, WalletConnect und WalletLink.

Da ich selbst schon bei Coinbase registriert bin, haben wir uns für die Coinbase-Wallet entschieden. Das Wallet wurde per App Store auf dem Handy installiert, eine Desktop-Version des Coinbase Wallets ist seit kurzem auch erhältlich. Die Coinbase-Wallet ist sehr schnell eingerichtet und auch für Anfänger zu empfehlen, da sie leicht zu bedienen ist. Wichtig ist, die Seeds für die Wiederherstellung zu notieren und die Notiz sorgfältig aufzubewahren.

Ohne eine Wallet ist das Handeln bei Opensea nicht möglich.

3. KAUF VON KRYPTOWÄHRUNG

Um ein NFT zu erstellen, wird Ethereum benötigt. Bei Opensea ist ein einmaliger Betrag fällig, der anfällt, wenn man sein erstes NFT zum Kauf anbietet. Zuerst wurden 100 EUR auf den Coinbase Account überwiesen, Ethereum wurde wegen der geringeren Gebühren per Coinbase Pro gekauft.

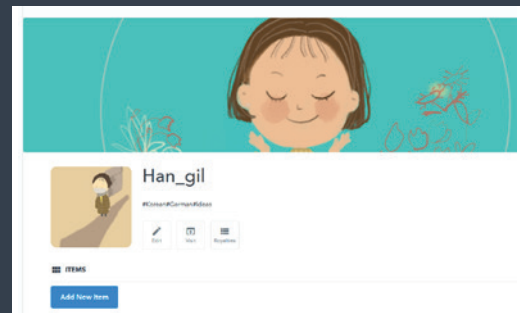
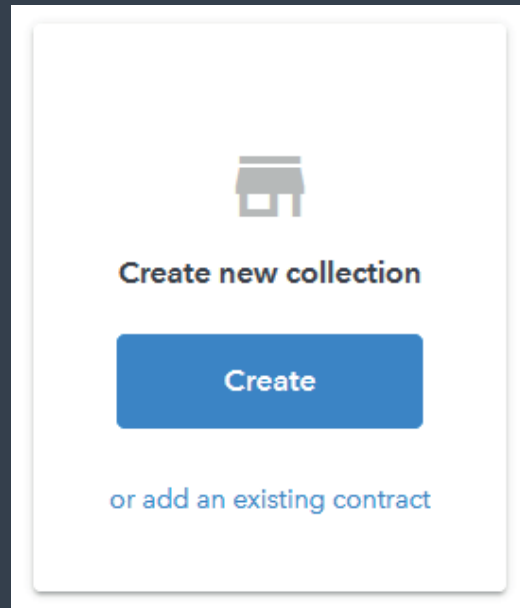
Bei Coinbase Pro auf Portfolio klicken → „withdraw“ auswählen → EUR auswählen → Coinbase.com auswählen.

Nun wird das Geld von Coinbase auf Coinbase Pro transferiert und man kann mit geringeren Gebühren Kryptowährung kaufen. Es wurden 0,0503 ETH gekauft, die ich auf mein Coinbase-Wallet transferiert habe. Beim Senden auf die Wallet fallen Gebühren an.

4. ERSTELLUNG EINS PROFILS AUF OPENSEA

ETH war schnell auf dem Coinbase-Wallet verfügbar. Nun konnten wir uns ein Profil bei Opensea anlegen. Hier muss zuerst das Coinbase-Wallet verbunden werden. In unserem Fall mussten wir die Coinbase-Wallet auswählen, dort erscheint ein weiteres Fenster mit einem QR-Code. Dieser QR-Code wird mit der Coinbase-Wallet am Handy gescannt, schon hat man einen Account bei Opensea. Dort kann nun ein Name vergeben und das Profil angepasst werden.

Unter „Create“ kann nun ein Bild, Kunstwerk etc. als NFT umgewandelt werden. Zuerst muss ein Logo, ein Name und eine Beschreibung für die Kollektion gewählt werden. Mit „Add New Item“ wird das gewünschte Bild hochgeladen. Dort können noch weitere Information hinterlegt werden bzw. Nachrichten, die nur der Käufer lesen kann. Nach dem Ausfüllen der Informationen und der Bestätigung von „Create“ muss unterschrieben werden. Dies geschieht über die App der Wallet, wir mussten in der Coinbase-Wallet bestätigen.



5. DER VERKAUF

Bei Opensea gibt es 3 Möglichkeiten NFT zu verkaufen: Festpreis, Auktion und als Bundle. Wir haben uns für die Auktion entschieden. Bei der Auktion fallen zusätzliche Gebühren an, bei uns waren es ca. 10 EUR. Bei der Auktion kann der Minimalpreis und die Laufzeit festgelegt werden. Beim ersten Verkauf eines NFT fallen

Gebühren an, diese liegen in der Regel bei 80 – 100 EUR. Bei weiteren NFT fallen diese Gebühren nicht mehr an.

Bei der Kollektion können auch sogenannte „Royalties“ gesetzt werden. Wenn das verkaufte Kunstwerk vom Käufer weiterverkauft wird, erhält man eine Provision.

Royalties

Collect a fee when a user re-sells an item you originally created. This is deducted from the final sale price and paid monthly to a payout address of your choosing.

[Learn more](#)

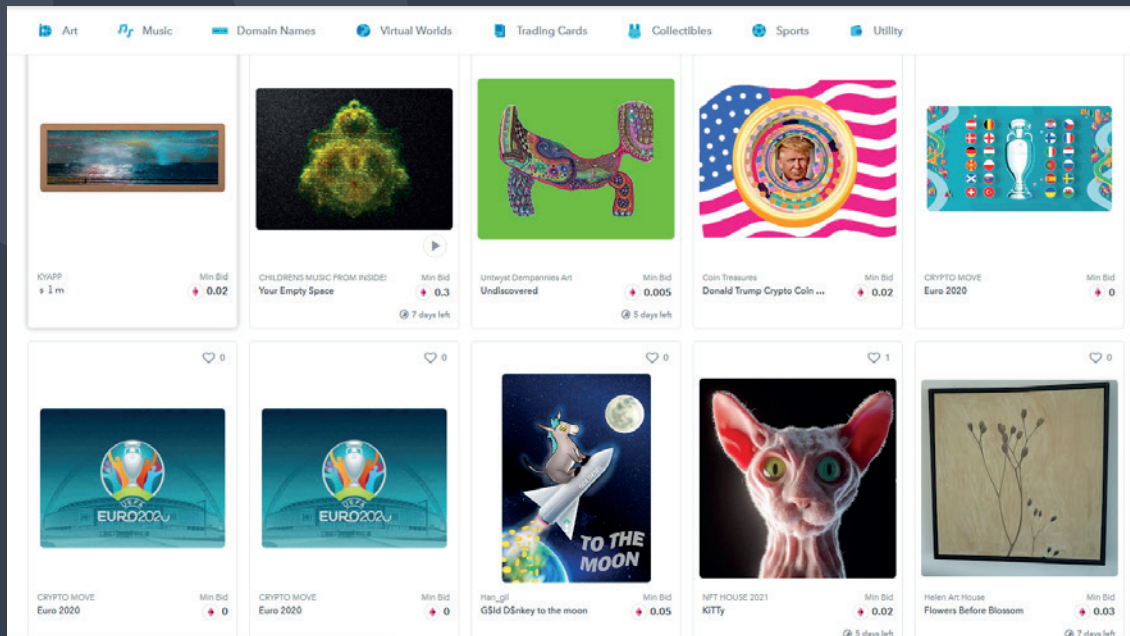
Percentage fee

Your payout wallet address

BILDQUELLEN:

² <https://opensea.io/>

Unsere Auktion läuft am 13. Juli 2021 aus und hat einen Startpreis von 0,05 ETH, sodass die einmaligen Gebühren beim Verkauf wieder ausgeglichen werden.



FAZIT

Es war ein interessanter Selbstversuch. Falls man an einer Krypto-Börse wie z.B. Coinbase, Binance, Bison etc. angemeldet ist, ist die größte Hürde schon genommen. Ein passendes Wallet ist schnell eingerichtet und die Registrierung bei Opensea war sehr einfach. Ob wir unser Kunstwerk überhaupt verkaufen können, wird sich herausstellen. Wie im realen Künstlerleben gilt auch bei NFT: Man muss sich erst einen Namen machen. Für aufstrebende Künstler ist es meiner Meinung nach eine gute Gelegenheit, sich neben den konventionellen Wegen auch in die NFT Welt zu begeben.

„Regel Nummer 1: Verliere niemals dein Geld.
Regel Nummer 2: Vergiss niemals Regel Nummer 1.“

Link zur Auktion:

<https://opensea.io/assets/0x495f947276749ce646f68ac8c248420045cb7b5e/17087761717111082255158468273825019611655206615764300058249476054402511929345/>



BILDQUELLEN:

² <https://opensea.io/>

INTERVIEW INSTAGRAM

VON SIMON PFIZENMAYER

1. Hallo Ben, könntest du dich kurz vorstellen?

Gerne, ich heiße Ben Offenberger, bin 37 Jahre alt und komme aus dem nördlichen Teil von Baden-Württemberg. Ich lebe ungefähr in der Mitte zwischen Heilbronn und Heidelberg. Hier wohne ich mit meiner Frau und unserem kleinen Sohn, der bald 3 Jahre alt wird. Ich bin von Beruf Beamter und arbeite bei einer Kommune in der Verwaltung. Nebenbei beschäftige ich mich sehr intensiv mit der Börse.

2. Zudem bist du auch auf Instagram aktiv – wie kam es dazu?

Aufgrund meiner Leidenschaft für die Börse war ich jahrelang in den einschlägig bekannten Facebook-Gruppen unterwegs. Im Laufe der Zeit hat mir der Umgang in diesen Gruppen immer weniger gefallen, da einfach die Wertschätzung immer mehr nachgelassen hat. Der Tonfall war und ist dort teilweise ziemlich rau. Irgendwann hatte ich daran keinen Spaß mehr. Durch Zufall bin ich auf Instagram gestoßen und habe gesehen, dass sich auch dort langsam eine Finanzcommunity bildet. Das Miteinander dort fand ich klasse. Zuerst hatte ich einige andere Finanzkanäle abonniert. Da ich im öffentlichen Dienst tätig bin und sich dort in meinem Umfeld niemand mit der Thematik Börse beschäftigt, kam dann der Gedanke einen eigenen Instagram Kanal zu starten. Leider herrscht innerhalb des öffentlichen Dienstes oft die Meinung, dass private Vorsorge aufgrund der sicheren Jobsituation nicht nötig ist. Im Zusammenhang mit meinem Beruf habe ich meinem Kanal den Namen beamteninvestor gegeben und diesen im Oktober 2019 gegründet. Das Ganze kam relativ schnell ziemlich gut an weshalb ich im Februar 2020 noch den gleichnamigen Blog beamteninvestor.de gegründet habe, um ausführlicher über gewisse Themen schreiben zu können. Auf Instagram bin ich mit der Zeichenanzahl immer begrenzt.

3. Über welchen Inhalt berichtest du auf deinem Kanal?

Bei mir geht es viel um das Thema Dividende. Das ist einfach dadurch begründet, dass ich selbst auch hauptsächlich in Dividendenaktien



investiere. Mein Ziel ist es, irgendwann mal von den Dividenden leben zu können, sodass ich nicht mehr zwingend auf mein Erwerbseinkommen angewiesen bin.

4. Siehst du dich mit deiner Reichweite als Influencer?

Nee, also wirklich gar nicht. Ich kann mit dem Begriff nicht sonderlich viel anfangen. Wenn ich an Influencer denke, dann denke ich an Personen, die ein paar Millionen Follower haben und wirklich von Ihrer Social-Media-Reichweite auch leben.

5. Wie bist du selbst mit der Börse in Kontakt gekommen und seit wann bist du an der Börse aktiv?

Zum ersten Mal kam ich im Jahr 2012 mit dem Thema in Kontakt. Wir wollten damals ein Haus bauen, haben das dann aber doch erstmal für einige Jahre hintenangestellt. In dieser Zeit habe ich zwar nicht frugal gelebt, habe aber eine ziemlich hohe Sparquote gefahren. Das Geld lag damals einfach nur auf dem Tagesgeldkonto. Selbst 2012 gab es ja praktisch schon keine nennenswerten Zinsen mehr. Dann habe ich mir überlegt, was man mit dem Geld sinnvollerweise machen könnte und bin auf die Börse gestoßen. Dafür, dass ich, auch nicht

über die Familie, keine Berührungspunkte damit hatte, hat mich das ganze Thema relativ zügig gepackt.

6. Was für eine Anlagestrategie fährst du?

Zum Anfang habe ich mit einem klassischen Weltportfolio á la Gerd Kommer investiert. Das habe ich mir 1 zu 1 nachgebaut. 2017 habe ich dann meine Strategie umgestellt und bin jetzt überwiegend mit Dividendenaktien unterwegs.

7. Wieso hast du deine Strategie geändert?

Ich habe mich mit der Zeit immer mehr mit dem Thema Investieren auseinandergesetzt. Jedes Buch, das mir dazu in die Finger kam, habe ich verschlungen. Meine Frau sagt immer, ich bin in dieser Hinsicht etwas verrückt (lacht). Wenn ich irgendwas mache, dann grabe ich mich da richtig tief rein. Mich hat dann vor allem auch interessiert, in welche Unternehmen ich eigentlich mit meinen ETFs investiere, wie hoch die Unternehmen gewichtet sind und was die Unternehmen eigentlich machen. So bin ich beispielsweise auf Microsoft gestoßen. Von dem Unternehmen wusste ich schon immer, dass sie Geld mit Windows verdienen. Aber je mehr man sich dann mit den einzelnen Unternehmen beschäftigt, desto mehr erfährt man über das Geschäftsmodell und zukünftiges Potenzial, beispielsweise im Fall Microsoft über das Cloud-Geschäft. Das war dann für mich der Punkt, an dem ich auf Einzelaktien umgestiegen bin. Mir ist es wichtig, direkt an den Firmen beteiligt zu sein und nicht nur indirekt über ETFs. Zudem habe ich dann auch immer mehr auf eine Dividendenstrategie gesetzt. Es gibt zwar auch Dividenden ETFs, hier kann man den Cashflow aber wesentlich schlechter kontrollieren. Inzwischen investiere ich zu 98 % in Einzelaktien.

Die 5 größten Positionen von Bens Depot im Überblick:

UNTERNEHMEN	DEPOTANTEIL (IN %)
ALTRIA	5,72
AT & T	5,39
Imperial Brands	5,04
Mastercard	4,65
AbbVie	3,86

Hierbei ist wichtig zu sagen, dass es mir in der Phase des Depotaufbaus nicht vorrangig um eine ausgeglichene Branchengewichtung geht. Dividendenaktien sammle ich gerne dann ein, wenn sie aus meiner Sicht fundamental günstig bewertet sind. Aus diesem Grund ist der Tabakanteil unter den TOP 5 derzeit so hoch.

8. Was ist dein bestes Pferd im Stall und hast du eine Lieblingsaktie?

Mein bestes Pferd im Stall ist momentan DocuSign. Die Aktie habe ich Anfang 2019 gekauft und inzwischen ist sie über 300 % im Plus. Eine Lieblingsaktie habe ich auch, obwohl ich meinen Followern immer wieder sage, dass man keine Lieblingsaktie haben sollte (lacht). Aber das Unternehmen Mastercard gefällt mir einfach zu gut.

9. Hast du auch schon mal schlechte Entscheidungen an der Börse getroffen?

Dauernd (lacht). Also ich habe schon einige Fehler gemacht, beispielsweise in Titel nur wegen der hohen Dividendenrendite investiert. Vor einigen Jahren habe ich in einen US-REIT mit relativ kleiner Marktkapitalisierung investiert. Das Management hat von Quartal zu Quartal positive Stimmung verbreitet, obwohl es operativ nicht gut lief. Lange habe ich dem CEO geglaubt, dass es besser wird, doch irgendwann habe ich die Reißleine gezogen. Leider viel zu spät - dieser Fehler hat mich 11.000 EUR gekostet. Inzwischen ist das Unternehmen auch insolvent, so konnte ich immerhin noch etwas retten. Dadurch lernt man einfach ziemlich viel. Das zeige ich auch ganz offen auf meinem Instagram Kanal, um anderen zu helfen nicht die gleichen Fehler zu machen. Wenn es einem einzigen hilft, dann hat es ja schon was gebracht.

10. Was motiviert dich dabei, dein Wissen auf Instagram zu teilen?

Ich mache das jetzt seit Oktober 2019 und es ist einfach wahnsinnig cool, wie viele neue Leute ich kennengelernt habe. Leider durch Corona vor allem virtuell oder per Telefonat, aber das wird ja hoffentlich bald wieder besser. Ich hoffe auch, dass ich Michael zum Beispiel im Juli dann mal persönlich treffen kann. Dieser Austausch macht einfach sehr viel Spaß und das treibt mich ungemein an.

11. Hast du eine Mission für deinen Instagram Kanal?

Wenn ich mir eine Mission herausuchen müsste, dann die, die in meinem Instagram-Namen steckt. Ich möchte, dass die Leute im öffentlichen Dienst mal aus ihrer Blase aufwachen und merken, dass sie auch privat vorsorgen müssen. Das liegt mir wirklich am Herzen.

12. Gibt es irgendetwas, das dir keinen Spaß an Instagram macht?

Wenn man eine gewisse Größe erreicht hat, dann ist es auch so, dass man relativ viele private Nachrichten bekommt. Der Austausch bringt mich auch jeden Tag weiter. Aber was halt ein bisschen nervt sind die Standardfragen wie: „Soll ich Aktie Y kaufen oder verkaufen?“. Jeder muss seine Entscheidung selbst treffen, das kommuniziere ich meiner Community auch immer wieder. Auch zeige ich meine ganzen Investments öffentlich. Da kommen dann auch manchmal Kommentare, dass das alles gar nicht so stimmen kann und es das Depot tatsächlich gar nicht geben würde. Aber etwas Nerviges hat man ja in jedem Bereich. Der größte Teil macht mir unglaublich viel Spaß.

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

Mit allem früher zu beginnen. Zeit ist einfach ein wichtiger Faktor an der Börse. Ich hätte viel lieber mit 18 angefangen als mit 30.

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

Wahrscheinlich gar nicht so viel anders als jetzt auch. Ich würde mich noch mehr mit dem Thema Börse beschäftigen und die Arbeitszeit in meinem Job etwas zurückfahren. Auch würde ich mich noch mehr sozial engagieren, insbesondere im Bereich mit Kindern.

15. Wo siehst du deinen Kanal in 5 Jahren?

Da habe ich noch keinen konkreten Plan. Ich finde es auch, was das Thema Instagram angeht, sehr schwierig, weil das alles sehr schnelllebig ist. Wir wissen nicht, ob Instagram in 5 Jahren noch hip ist oder ob es dann nicht wieder eine andere Plattform gibt. Von daher lasse ich das Ganze auf mich zukommen. Grundsätzlich könnte ich mir aber schon vorstellen irgendwann mal selbständig zu arbeiten, aber nicht ausschließlich im Social-Media-Bereich.

16. Kannst du bitte den Satz vervollständigen: Ich würde gerne einen Tag mit Goldesel verbringen, weil ...

...er einfach ein cooler Typ ist und weil ich persönlich schon sehr viel von ihm gelernt habe.

Vielen Dank für das interessante Interview und weiterhin viel Erfolg.

INTERVIEW INSTAGRAM

MIT MARTIN 38 JAHRE



- 01 Wie heißt du? Discord-Name, Wie alt bist du? Woher kommst du?
Martin S., Martin-MVZK, 38 Jahre und ich komme aus Rostock Warnemünde
- 02 Seit wann bist du an der Börse?
05/2008
- 03 Was für ein Typ Börsianer bist du? Was ist deine Strategie?
*Ich verlasse mich nicht nur auf eine Strategie!
Buy&Hold, Dividenden, Turnaround,
Swing-Trading*
- 04 Was ist deine Lieblingsaktie/bestes Pferd im Stall?
*Privates Portfolio(seit 2008): Amazon und Apple
MVZK Portfolio(seit 2019): Activision, Wells Fargo*
- 05 Was war deine beste & schlechteste Entscheidung an der Börse?
*+ MVZK zu gründen, um mich wieder mehr zu pushen
- Einstieg in die Cannabis-Branche.*
- 06 Was hast du daraus gelernt?
Das Hoffen auf politische Entscheidungen kann oft auch schmerzhaft sein.
- 07 Was würdest du deinem jüngeren Ich erzählen, wenn du in die Vergangenheit reisen könntest?
*Kauf dich nicht mit einem Mal in den Markt (2008).
Erspare dir das schlaflose Jahr.*
- 08 Wie bist du zu Goldesel gekommen?
Kenne Micha (Goldesel) schon aus einer früheren Community. Bin durch ihn auch zu Insta gekommen.
- 09 Welcher Channel ist dein Favorit?
Daytrading, Swing Trading, Krypto
- 10 Wo siehst du dich börsentechnisch in 5 Jahren?
Weiter an meinen Zielen arbeiten, die ich mir jedes Jahr sehr hoch setze.
- 11 Was wünschst du dir in Zukunft von der Goldesel Trading & Investing Plattform?
*Vielleicht wieder etwas mehr vom Moons-hot-Depot oder eine Art Tenbagger-Depot.
Das könnte interessant werden.*

INSIDERKÄUFE

DEUTSCHLAND	DATUM	POSITION	PREIS	VOLUMEN
ALLGEIER	11. JUNI 2021	VORSTAND	23,3 EUR	232.900 EUR
ALLGEIER	9. JUNI 2021	VORSTAND	23,3 EUR	1.360.776 EUR
SAP	9. JUNI 2021	VORSTAND	115,5 EUR	63.525 EUR
DÜRR	9. JUNI 2021	VORSTAND	34,1 EUR	153.396 EUR
AURELIUS	7. JUNI 2021	FÜHRUNGSPERSON	25,3 EUR	1.010.000 EUR
ENCAVIS	7. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	14,1 EUR	705.000 EUR
MTU AEROENGINES	7. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	205,3 EUR	34.901 EUR
EVONIK	7. JUNI 2021	VORSTAND	29,3 EUR	102.606 EUR
ALLGEIER	4. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	23,3 EUR	194.853 EUR
SAP	4. JUNI 2021	VORSTAND	114,6 EUR	384.984 EUR
EVONIK	4. JUNI 2021	VORSTAND	29,3 EUR	301.695 EUR
ZALANDO	3. JUNI 2021	VORSTAND	92 EUR	7.358.716 EUR
AURELIUS	3. JUNI 2021	FÜHRUNGSPERSON	26,0 EUR	436.644 EUR
MORPHOSYS	3. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	19,6 EUR	97.906 EUR
ZALANDO	2. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	91,3 EUR	14.151.082 EUR
ENCAVIS	2. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	14,8 EUR	740.000 EUR
AUTO1 GROUP	2. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	41,5 EUR	996.000 EUR
ZALANDO	1. JUNI 2021	AUFSICHTSRAT	89,9 EUR	15.739.763 EUR
HUGO BOSS	1. JUNI 2021	VORSTAND	46,9 EUR	4.840.287 EUR
DEUTSCHE BÖRSE	1. JUNI 2021	VORSTAND	134,2 EUR	848.133 EUR
DEUTSCHE BÖRSE	1. JUNI 2021	VORSTAND	134,2 EUR	782.097 EUR
DEUTSCHE BÖRSE	1. JUNI 2021	VORSTAND	134,2 EUR	327.898 EUR
DEUTSCHE BÖRSE	1. JUNI 2021	VORSTAND	134,2 EUR	355.548 EUR
DEUTSCHE BÖRSE	1. JUNI 2021	VORSTAND	134,2 EUR	431.784 EUR
DEUTSCHE BÖRSE	1. JUNI 2021	VORSTAND	134,2 EUR	396.887 EUR
CONTINENTAL	1. JUNI 2021	VORSTAND	123,8 EUR	546.338 EUR
RHEINMETALL	1. JUNI 2021	VORSTAND	85,6 EUR	299.572 EUR
ZALANDO	31. MAI 2021	AUFSICHTSRAT	87,5 EUR	14.437.830 EUR
SAP	28. MAI 2021	VORSTAND	115,5 EUR	343.959 EUR

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

FINANZPRODUKTE – FORWARDS UND FUTURES

VON DENNIS WILDNER

Die Welt der Finanzprodukte ist sehr umfangreich und geht weit über die klassischen Wertpapiere wie Aktien, Fonds und Anleihen hinaus. Wertpapierseitig sind neben den klassischen Wertpapieren noch derivative Finanzinstrumente zu nennen. Zu dieser Produktkategorie zählen Optionen, Futures, Zertifikate und auch Swaps. Zuletzt gibt es noch sonstige Finanzprodukte, wozu sämtliche Bankprodukte wie Tagesgelder, Termingelder (hierunter zählen beispielsweise Festgelder und Sparbücher), Bausparverträge, Versicherungen und viele weitere zählen. In diesem Artikel widmen wir uns den Finanzprodukten Forwards und Futures.

FORWARDS UND FUTURES ALLGEMEIN

Wie bereits die in der letzten Ausgabe vorgestellten Optionen zählen auch Forwards und Futures zu den Termingeschäften. So unterschieden sich wie bereits erwähnt Termingeschäfte zu Kassamarktgeschäften dadurch, dass der Vertragsabschluss und die Vertragserfüllung zeitlich auseinanderfallen. Im Unterschied zu den Optio-

nen handelt es sich bei den Forwards und Futures jedoch um unbedingte Termingeschäfte. Das bedeutet, dass beide Vertragsparteien, sowohl der Käufer als auch der Verkäufer, am entsprechenden Fälligkeitstermin zum Abschluss des entsprechenden Geschäfts gezwungen sind. Wir erinnern uns, bei den bedingten Termingeschäften hatte der Käufer gegen Zahlung einer Prämie das Wahlrecht zur Erfüllung des Handelsgeschäfts.

Man spricht von Futures, wenn es sich um das standardisierte börsengehandelte Finanzprodukt handelt, während der Forward nicht über die Börse gehandelt wird und als Over-the-counter-Geschäft (OTC) abgewickelt wird. Standardisierung bei den Futures bedeutet Einheitlichkeit in den Parametern Kontraktgröße (Menge), Zeitpunkt der Erfüllung sowie zugrundeliegende Sicherheiten.

Nachfolgende Tabelle beschreibt nicht abschließend die produktspezifische Ausgestaltung eines üblichen DAX-Futures. Ein Kontrakt eines DAX-Futures beläuft sich bei einem DAX-Kursniveau in Höhe von bspw. 15.000 Punkten auf insgesamt 375.000 EUR (25 EUR * 15.000).

KONTRAKTGRÖSSE	LAUFZEIT	ERFÜLLUNG	SCHLUSSABRECHNUNG
25 EUR je Indexpunkt (kleinste Einheit 1 Tick 0,5 Indexpunkte =12,50 EUR)	Standardmäßig 9 Monate in einem quartalsmäßigen Zyklus	Barausgleich am ersten Börsentag nach Schluss-Ab- rechnung	Am dritten Freitag des Fälligkeitsmonats – wenn kein Börsentag dann am Tag zuvor

Beispielhafte Produktspezifikationen eines DAX-Futures (FDAX)

FUNKTIONSWEISE AM BEISPIEL EINES FORWARD

Bei einem Forward wird „heute“ am Vertragsabschlusstag ein Handelsgeschäft abgeschlossen, das an einem fest terminierten Zeitpunkt T ein Basiswert (underlying) zu einem bereits festgelegten Preis (Terminkurs) vom Käufer gekauft und vom Verkäufer in festgelegter Menge geliefert wird. Als Basiswerte können Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Währungen oder auch Kredite dienen. Forwards dienen somit für eine der Vertragsparteien zur Absicherung von Kursrisiken oder Zinsänderungsrisiken. In den meisten Fällen entspricht der Kurs des Basiswerts zum Tag der Vertragserfüllung nicht dem

am Tag des Vertragsabschlusses festgelegten Terminkurs. Folglich macht eine Vertragspartei mit dem Geschäft einen Gewinn, während die andere den entsprechenden Verlust macht. Es handelt sich hierbei aber um ein Nullsummenspiel. Der Gewinn des einen ist immer gleich dem Verlust des anderen.

Der bei Vertragsabschluss festgelegte Terminkurs ist jedoch nicht aus der Luft gegriffen, sondern wird entsprechend dem aktuell gültigen Marktzinssatz durch Aufzinsen berechnet.

Terminkurs = aktueller Kurs Basiswert * (1+Marktzins) Laufzeit

Diese Berechnung des zukünftigen Terminkurses muss gelten, da ansonsten ein sogenannter „Cash and Carry Arbitrage“, beziehungsweise umgekehrt auch ein „Reverse Cash and Carry Arbitrage“ möglich ist.

Hinweis: Als Arbitrage wird ein risikoloser Gewinn bezeichnet. Am einfachsten ist der risikolose Gewinn am Beispiel der Regionalität zu erläutern. Wird ein Basiswert an einem Börsenplatz gekauft und an einem anderen direkt wieder teurer verkauft, so wurde hierbei die Differenzarbitrage gewonnen. In einem perfekten Markt sind Arbitragegewinne nicht, oder nur kurzzeitig möglich, da diese bei Entdeckung schnell über einen neuen Marktpreis geschlossen werden.

Diese Arbitragegewinne sind möglich, wenn der Terminkurs von dem aufdiskontierten (aufzinsen) aktuellen Kurswert abweicht. Dies bedeutet, dass die einfache mathematische Berechnung zu diesem Zeitpunkt nicht gegeben ist, dieser Zustand hat nichts mit dem erwarteten Terminkurs (Spekulation) zu tun. Über verschiedene Handlungen (Verkauf des Forwards, Kauf des Basiswertes über Kredit im Falle des Cash and Carry Arbitrage) wäre ein risikoloser Gewinn möglich. Auf die mathematisch richtige Herleitung und Begründung wird jedoch nicht näher eingegangen. Bei Interesse werden diese Effekte in verschiedenen Finanzlehrbüchern genauestens erläutert.

In der oben genannten Formel wurden keine Transaktionskosten (Ordergebühren, Depotkosten) oder auch Zahlungseingänge (Dividenden, Zinsen) berücksichtigt. Auch diese Faktoren werden bei der Berechnung des Terminkurses entsprechend mitberücksichtigt.

MARKTTEILNEHMER UND DER ERWARTETE TERMINKURS

Es werden 3 verschiedene Interessengruppen im Markt für Forwards unterschieden. Die erste Gruppe sind die Hedger (vom Verb absichern abgeleitet). Diese handeln vor dem Hintergrund, dass sie ein Grundgeschäft absichern wollen. Ein einfaches Beispiel hierfür bietet der Rohstoffmarkt. Der Hedger sichert sich schon frühzeitig einen fixen Preis zum Verkauf von Rohstoffen, welche er beispielsweise noch nicht produziert hat. Der fixe Terminkurs wird abgesichert, um auf dieser Basis Kostenkalkulationen anstellen zu können. Spekulanten sehen eine Gewinnmöglichkeit in diesen Geschäften und handeln mit einer Gewinnabsicht, ohne das zugrundeliegende Geschäft zu besitzen. Die dritte Gruppe bilden die Arbitrageure. Im vorangehenden Absatz wurde der Arbitragegewinn bereits angesprochen. Der Arbitrageur versucht über Bewertungsfehler am Markt risikolose Gewinne zu erzielen.

Die zweite Gruppe wird durch die Spekulanten gebildet. Ein Spekulant gibt sich nicht mit der Markttrendite zufrieden, sondern strebt nach seiner Gewinnmaximierung. Ein Spekulant investiert vor diesem Hintergrund nur in einen Forward, sofern er in der Zukunft einen höheren, respektive tieferen Terminkurs vermutet. Entsprechend seiner Vermutung investiert er Long oder auch Short in einen Forward. Nur über die unterschiedliche Erwartung bezüglich des Terminkurses (über den aktuellen Marktzins berechnet) und dem entsprechend erwarteten Terminkurs des Spekulanten werden Forward-Geschäfte überhaupt initiiert.

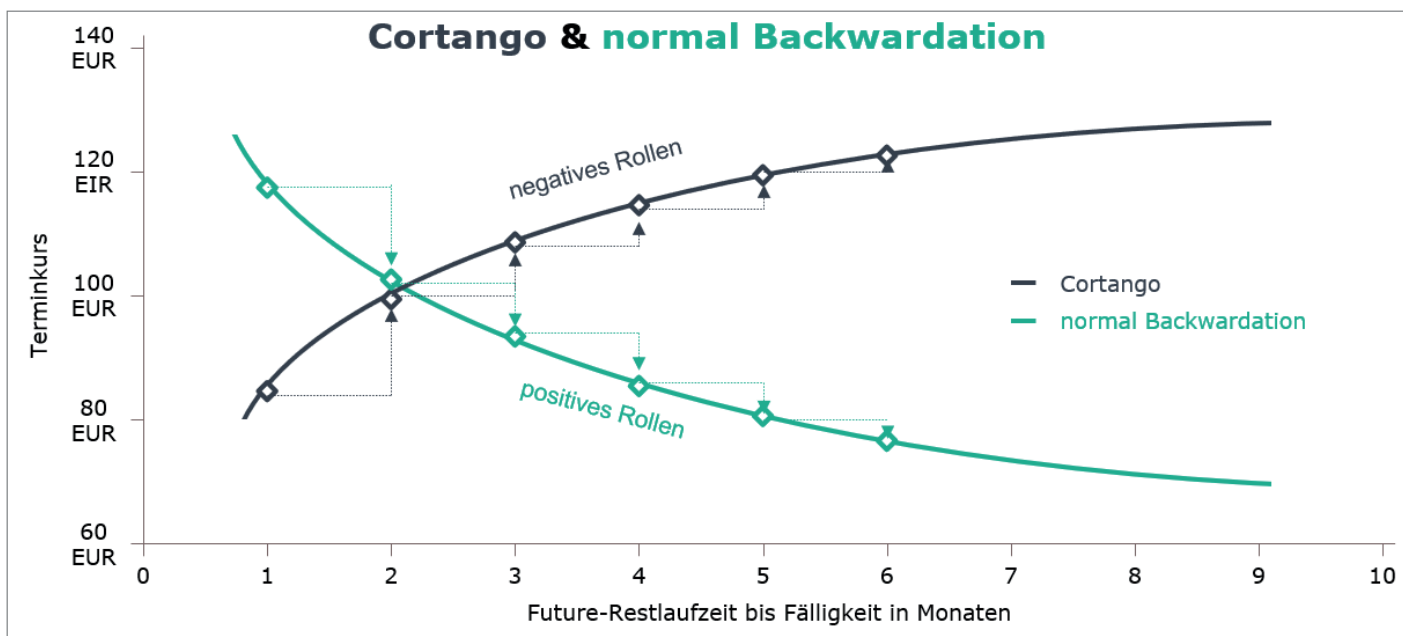
In diesem Zuge werden die Begriffe, dem einen oder anderen vielleicht bereits bekannt, „normal backwardation“ und „contango“ verwendet. Nachfolgende Tabelle soll den Zusammenhang zwischen Terminkurs, erwartetem Terminkurs, dementsprechender Positionierung der Spekulanten und Hedger sowie der Begriffe verdeutlichen. Mit dem F ist an dieser Stelle der Terminkurs (Future-/Forwardkurs) gemeint.

VARIANTE	HEDGER	SPEKULANT	GEWINN DES SPEKULANTEN	BEGRIFF
$F < F_{\text{expected}}$	Short	Long	$F_{\text{expected}} - F = \text{Gewinn}$	normal backwardation
$F > F_{\text{expected}}$	Long	Short	$F - F_{\text{expected}} = \text{Gewinn}$	contango

Einordnung der Marktteilnehmer bei entsprechenden Kursstrukturen

Die Situation der „normal backwardation“ gibt an, dass die Futures mit einer später auslaufenden Fälligkeit (längere Restlaufzeit) einen geringeren Terminkurs ausweisen, als die Futures mit einer kürzeren Laufzeit oder dem aktuellen Kassakurs. In dieser Situation werden sogenannte Rollgewinne erzielt, wenn der Spekulant von einem auslaufenden Future in einen länger laufenden Future wechselt. In der Praxis sieht das wie folgt aus: Ein Spekulant hat nicht die Absicht das Grundgeschäft hinter einem Forward oder Future zu erfüllen (der Spekulant benötigt keine beispielsweise physischen Rohstoffe, welche er sich durch den Forward oder Future verpflichtet zu kaufen). Es ist also im Interesse des Spekulanten,

das Wertpapier vor der Fälligkeit zu verkaufen und in ein Neues anzulegen. Wenn der aktuelle Kurs eines Futures daher über dem Kurs eines länger laufenden Futures (gleicher Basiswert) liegt, so erwirtschaftet der Spekulant einen Gewinn, wenn er den aktuellen Future verkauft und mit dem Geld die gleiche Anzahl an neuen Futures für weniger Geld neu einkaufen kann. Die Gewinne beim Wechseln der Futures in die nächste Fälligkeit werden Rollgewinne bezeichnet. Im Fall der normalen backwardation wird durch positives Rollen Gewinn erwirtschaftet. In dieser Situation ist der Spekulant folglich Long eingestellt.



Gegenläufig ist die Situation „contango“. Hier liegen die aktuellen Kurse eines Futures unterhalb der Kurse von gleichartigen länger laufenden Futures. Ein Spekulant macht in dieser Situation Rollgewinne, wenn er Short eingestellt (negatives Rollen). Nachfolgende Abbildung verdeutlicht diesen Zusammenhang nochmals.

BILDQUELLEN:

¹ Darstellung selbst erstellt

QUELLEN

RÜCKBLICK & AUSBLICK:

Handelsblatt.de
Tagesschau.de
dpa-afx.de

ARK INVEST REPORT:

<https://www.travelnews.ch/flug/9242-boeing-will-einen-passagierjet-mit-mach-5-fliegen-lassen.html>
<https://cathiesark.com/arkx/complete-holdings>
<https://ark-funds.com/arkx>

AIRBNB AKTIENANALYSE:

<https://www.linkedin.com/in/brianchesky/>
<https://www.finanzen.net/aktien/airbnb-aktie>
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1115031/umfrage/corona-entlassungen-weltweit-von-airbnb-mitarbeitern/>
<https://www.crunchbase.com/person/brian-chesky>
<https://www.crunchbase.com/organization/airbnb>
<http://www.forbes.com/profile/brian-chesky?list=billionaires>
<http://www.inc.com/30under30/2010/profile-brian-chesky-joe-gebbia-nathan-blecharczyk-airbnb.html>
<http://fortune.com/40-under-40/2014/travis-kalanick-brian-chesky-1/>
<https://news.airbnb.com/fast-facts/>
<https://www.forbes.com/sites/bruceupbin/2011/06/29/airbnb-could-have-more-rooms-than-hilton-by-2012/?sh=8fd362f6d41d>
<http://bits.blogs.nytimes.com/2010/11/10/airbnb-books-more-cash-to-connect-travelers-with-cheap-digs/>
https://s26.q4cdn.com/656283129/files/doc_financials/2021/q1/Airbnb_Q1-2021-Shareholder-Letter_Final.pdf
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/419494/umfrage/globaler-ueberblick-von-airbnb/>
<https://www.airbnb.de/s/experiences/online>
<https://www.spiegel.de/consent-a-?targetUrl=https%3A%2F%2Fwww.spiegel.de%2Freise%2Faktuell%2Fairbnb-plus-fuehrt-hotel-standards-ein-a-1195022.html&ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com>
<https://www.airbnb.de/help/topic/1430/airbnbplus>
<https://www.airbnb.de/help/article/2195/allgemeine-geschäftsbedingungen-für-das-plusprogramm-von-airbnb>
<https://www.airbnb.de/help/article/1857/was-sind-die-airbnbservicegebühren>
<https://techcrunch.com/2017/02/09/airbnb-is-buying-luxury-retreats-for-around-200m/>
<https://www.airbnb.de/luxury>
<https://skift.com/2019/03/08/airbnb-paid-400-million-for-hoteltonight-half-in-pre-ipo-stock/>
<https://news.airbnb.com/airbnb-signs-agreement-to-acquire-hoteltonight/>
https://www.hoteltonight.com/de/?utm_source=Airbnb&utm_campaign=Dr_Us_Desktop_Airbnb_Footer
<https://www.airbnb.de/help/article/927/was-ist-airbnb-for-work>
<https://www.airbnb.de/work?s=footer>
https://www.airbnb.de/rooms/29079065?adults=3&check_in=2021-09-03&check_out=2021-09-07&translate_ugc=false&federated_search_id=37b24d6d-c689-4165-99e2-f047910c4bb0&source_impression_id=p3_1622925981_xwRYooLK1WHj%2FxxH&quests=1
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1559720/000119312520294801/d81668ds1.htm#toc81668_4
<https://www.vickiviaja.com/de/airbnb-in-barcelona/>
<https://app.tikr.com/stock/financials?cid=115705393&tid=695210863&ref=x47n3z>
<https://www.tipranks.com/stocks/abnb/forecast>
https://s26.q4cdn.com/656283129/files/doc_financials/2021/q1/Airbnb_Q1-2021-Shareholder-Letter_Final.pdf
<https://finance.yahoo.com/quote/ABNB/key-statistics?p=ABNB>

ACTIVISION BLIZZARD AKTIENANALYSE:

<https://www.activisionblizzard.com/who-we-are>
<https://www.spiegel.de/netzwelt/games/activision-blizzard-zahlt-5-9-milliarden-fuer-candy-crush-hersteller-a-1060815.html>
<https://hbr.org/2016/11/the-best-performing-ceos-in-the-world>
<https://www.activisionblizzard.com/leadership>
<https://mission-statement.com/blizzard/>
<https://activisionblizzard.weebly.com/basic-information.html>
<https://de.statista.com/outlook/dmo/digitale-medien/videospiele/weltweit?currency=USD>
<https://investor.activision.com/static-files/af35383a-0db9-44de-b0b2-180eac785930>
<https://www.reuters.com/technology/activision-blizzard-raises-annual-sales-forecast-call-duty-boost-2021-05-04/>
<https://investor.activision.com/static-files/905f46c7-95af-4012-a238-6c3932c26594>
<https://de.statista.com/infografik/8643/esport-umsatz-und-zuschauer-weltweit/>
<https://www.gameyard.de/magazin/beliebteste-esport-games/>
<https://investor.activision.com/static-files/09bb50e3-b2e8-4407-9ee3-2aec3c7bc29d>
<https://www.marketbeat.com/stocks/NASDAQ/ATVI/insider-trades/>
<https://mein-mmo.de/wow-spieler-retail-classic-alter/>
<https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Kinder-und-Jugendliche-zocken-taeglich-rund-zwei-Stunden.html>
[https://www.zacks.com/stock/chart/ATVI/fundamental/peg-ratio-ttm#:~:text=About PEG Ratio \(TTM\) Currently%2C Activision Blizzard has,its growth rate over the past 12 months.](https://www.zacks.com/stock/chart/ATVI/fundamental/peg-ratio-ttm#:~:text=About PEG Ratio (TTM) Currently%2C Activision Blizzard has,its growth rate over the past 12 months.)

ZOOM AKTIENANALYSE:

<https://zoom.us/about/>
<https://zoom.us/team/>
<http://cu-sentry.com/2020/04/22/history-of-zoom/>
<https://productmint.com/the-zoom-business-model-how-does-zoom-make-money/>
<https://www.zdnet.de/88388436/microsoft-cisco-und-zoom-dominieren-videokonferenzen/#:~:text=Microsoft wurde als f\u00fchrendes Video,26% und Zoom 23%>
<https://www.marketbeat.com/stocks/NASDAQ/ZM/insider-trades/>
<https://app.tikr.com/stock/estimates?cid=223236753&tid=609663441&ref=tblal3>

<https://app.tikr.com/stock/financials?cid=223236753&tid=609663441&ref=x47n3z>
<https://investors.zoom.us/news-releases/news-release-details/zoom-reports-financial-results-first-quarter-fiscal-year-2022>
<https://investors.zoom.us/news-releases/news-release-details/zoom-reports-first-quarter-results-fiscal-year-2021/>
<https://finance.yahoo.com/quote/ZM/key-statistics?p=ZM>
<https://investors.zoom.us/static-files/2d917a17-6ad3-49f7-9642-2fb138f5ff84>
<https://investors.zoom.us/news-releases/news-release-details/zoom-reports-second-quarter-results-fiscal-year-2021/>
<https://www.tipranks.com/stocks/zm/forecast>
<https://marketplace.zoom.us>
<https://blog.zoom.us/de/we-now-have-more-than-1000-apps-on-the-zoom-app-marketplace/>

SWING TRADING:

SOFTWARE AG:

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

CD-PROJEKT

<https://www.golem.de/news/cd-projekt-red-cyberpunk-2077-darf-zurueck-in-den-ps-store-2106-157351.html>
<https://www.cdprojekt.com/en/wp-content/uploads-en/2021/05/consolidated-financial-statement-of-cd-projekt-capital-group-for-q1-2021.pdf>

CARL ZEISS MEDITEC:

<https://www.zeiss.de/meditec-ag/home.html>
<https://www.dpa-afx.de/>
<https://www.dgap.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/>
Scheine / Citigroup (Open End Turbo Bull) Bezugsverh\u00e4ltnis: 0,1 Hebel ~2,5: https://de.citifirst.com/DE/Produkte/Open_End_Turbos/

SELBSTVERSUCH NFT:

<https://www.wiwo.de/finanzen/boerse/ethereum-blockchain-krypto-kunst-computerkatten-klopapier-wo-nfts-schon-heute-die-preise-treiben/27202962.html>
<https://www.btc-echo.de/news/die-5-besten-marktplaetze-fuer-non-fungible-token-nft-102642/>
<https://www.bitcoinmag.de/news/anleitung-zur-kostenlosen-erstellung-von-nft-kunst-fuer-einsteiger>
<https://seoenergie.de/nft/>

FINANZPRODUKTE:

Hull, J.C. (2012): Options, Futures und andere Derivate, 8. Auflage, Pearson.
B\u00f6rsch, M. (2020): Derivate – Verstehen, anwenden und bewerten, 4. Auflage, Vahlen.
<https://www.eurex.com/ex-de/maerkte/idx/dax/DAX-Futures-141170>

VORSTELLUNG MITWIRKENDE



Michael Flender
Gründer Goldesel
Vollzeitrader seit 2005



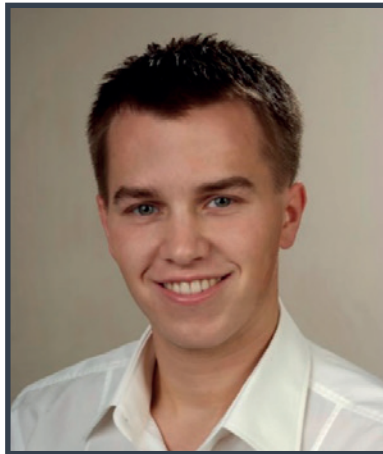
Matthias von Mitschke-Collande
Koordination der Inhalte,
Redakteur Swing Trading



David Höhl
Redakteur



Dominik Maier
Redakteur für ARK Invest
Airbnb und Zoom Analyse



Johannes Brill
Redakteur Wochenrückblick
& Ausblick und Swing Trade
Carl Zeiss Meditec



Dieter Michalik
Redakteur für Stocks on Fire



Hyein und Philipp Hofmann
Redakteure für asiatische Firmen



Yuki Meeh
Activision Blizzard und Zoom Analyse



Michelle Körmeier
Lektorat

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

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

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

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

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

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

IMPRESSUM

Verlag

Goldesel Trading & Investing GmbH

Am Steinberg 109
63128 Dietzenbach
Deutschland

E-Mail: hello@goldesel.trade

UID-Nummer: DE334256670

Register: Handelsregister

Registernummer: HRB 52825

Registergericht: Offenbach

Redaktion

Herausgeber: Michael Flender

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

Lektorat: Michelle Körmeier, Oliver Prochazka und Dominik Brendel

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.