



Investors Update

10.2024
Favoriten
Ausgabe #27



David J. Rosa

President and
Member of Board of Directors

Source: Homepage Intuitive

INTUITIVE

David J. Rosa (Dave Rosa)

President und Member of Board of Directors von INTUITIVE

Dave Rosa wird zwar oft als eine prägende Figur in der Entwicklung und im Wachstum von Intuitive Surgical (ISRG) betrachtet, gehört jedoch nicht zu den ursprünglichen Gründern. Intuitive Surgical wurde 1995 von drei zentralen Gründungspersonen ins Leben gerufen:

1. Dr. Frederic Moll: Ein Chirurg und Unternehmer, der schon früh das Potenzial der robotergestützten Chirurgie erkannte. Er spielte eine wesentliche Rolle dabei, das Unternehmen zu gründen und die Idee der minimal-invasiven, robotergestützten Chirurgie in die Realität umzusetzen.
2. Dr. Robert Younge: Ebenfalls Mitgründer, der zusammen mit Moll daran arbeitete, die Vision der robotischen Chirurgie zu entwickeln und das Unternehmen aufzubauen.
3. John Freund: Als Mitgründer und Risikokapitalgeber trug Freund zur finanziellen Basis und strategischen Planung des Unternehmens bei.

Dave Rosa stieß 1996 zu Intuitive Surgical, ein Jahr nach der Gründung, und half maßgeblich dabei, die Technologie zu entwickeln und das Unternehmen in eine marktführende Position zu bringen. Seine frühe Beteiligung und die bedeutende Rolle, die er im Unternehmen einnahm, lassen ihn oft wie einen Gründungsvater erscheinen, auch wenn er nicht zu den eigentlichen Gründern zählt.

Er hat an der California State University (CSU) 1989 seinen Abschluss als B.S. Mechanical Engineering gemacht. Vor seinem Eintritt bei Intuitive Surgical war Rosa an der Entwicklung von transösophagealen Schallköpfen für die Acuson Corporation beteiligt. Im März 1996 trat Rosa Intuitive Surgical bei (fast zeitgleich mit Gary Guthart (CEO)). Vom Senior Vice President, Emerging Procedures and Technology (04.2011) ging es über weitere Positionen bis er in 05.2023 zum President ernannt und dann zusätzlich in 07.2024 Mitglied des Board of Directors wurde.

Update 2024_10 (Favoriten & Motor)

01.11.2024

Mein Depot besteht aus drei Bereichen:

Eichen (13 Aktienpositionen): Mehrheit sind Bluechips mit guter Dividende, kleiner Bereich solide SmallCaps (Rendite p.a. bisher 6-7%) (Buy & Hold)

Motor (12A.P.): Aktien mit starker und stabiler Gewinnsteigerung, Ziel Rendite p.a. >=10% (Buy & Hold)

Favoriten (5 A.P.): neuere Aktienkäufe, Firmen, deren Geschäftsmodell/Produkt und/oder die aktuelle (Unter)bewertung mich überzeugt hat (Buy & Hold, für einzelne Positionen auch kurze Haltezeit denkbar)

Sonstiges

Nr.	Aktie	Depotwert	Kurs in €	G/V	DR	PDR
			02.11.2024	%	2024e	2024e
1	Johnson & Johnson		147,20 €	33,96%	3,00%	4,02%
2	Procter & Gamble		151,77 €	123,29%	2,32%	5,18%
3	Nestle		87,44 €	31,70%	3,63%	4,78%
4	Coca-Cola		59,76 €	46,65%	2,91%	4,26%
5	McDonalds		271,37 €	117,64%	2,21%	4,81%
6	Netflix		695,04 €	21,19%	0,00%	0,00%
7	British American T.		32,14 €	-8,65%	8,61%	7,87%
8	AB InBev		55,16 €	-14,01%	1,49%	1,28%
9	Aena		205,80 €	41,54%	3,72%	5,27%
10	Air Liquide		166,26 €	75,97%	1,75%	3,08%
11	Becton		216,24 €	45,35%	1,60%	2,32%
12	Gilead		82,28 €	29,76%	3,40%	4,41%
13	Mastercard		467,05 €	162,24%	0,48%	1,27%
14	Stryker		337,50 €	279,83%	0,86%	3,26%
15	Novo Nordisk		103,08 €	429,28%	1,22%	6,47%
16	ITW		241,83 €	101,63%	2,13%	4,29%
17	Fresenius		33,94 €	-3,77%	0,00%	0,00%
18	Danaher		227,75 €	13,03%	0,42%	0,48%
19	Blackrock		905,53 €	44,01%	2,05%	2,95%
20	Cognex		37,15 €	-10,81%	0,74%	0,66%
21	Adobe		446,50 €	23,35%	0,00%	0,00%
22	Intuitive Surgical		465,45 €	139,77%	0,00%	0,00%
23	ASML		627,10 €	-12,79%	0,00%	0,00%
24	Infineon		29,37 €	1,87%	1,19%	1,21%
25	HeidelbergMaterials		102,30 €	68,68%	2,93%	4,95%
26	CrowdStrike		278,65 €	11,14%	0,99%	1,10%
27	Arista		362,34 €	160,73%	0,00%	0,00%
28	Siemens		181,52 €	28,11%	2,59%	3,32%
						2,84%

Favoriten:

Seit 2014 entwickelt sich der Umsatz von **Infineon** hervorragend, damit das so bleibt, wird weiter kräftig in Fertigungskapazität investiert, das reduziert temporär den FCF. Die Herde findet das nicht so toll, ich sehe es als Chance, Nachkaufchance.

HeidelbergMaterials läuft bereits gut, aber da geht noch mehr. Dabeibleiben!

CrowdStrike hatte ich Ende 02 bei etwa +130% aufgelöst, da der Kurs für meine Begriffe viel zu stark gestiegen war, und so habe ich mich für Gewinnmitnahme entschieden, in der Hoffnung, dass irgendwann eine Kurskorrektur kommt, so dass ich wieder einsteigen kann. Am 19.07.24 hatte CrowdStrike mit einem Update die PCs vieler Unternehmen lahmgelegt, und damit einen Kursrutsch ausgelöst. Ich hatte bereits in 07 berichtet, dass ich diese Kurse zum Nachkauf nutzen werde. Aktuell bin ich bei +11%.

Arista hat, wie CrowdStrike und Intuitive, ein fantastisches Produkt, die Umsätze steigen wie am „Schnürchen gezogen“ nach oben, bereits teuer, also kein Nachkaufkandidat, aber dabeibleiben.

Siemens hat gerade seinen zweitgrößten Zukauf in der Firmengeschichte bekanntgegeben: Altair Engineering (3.400 MA, Börsenwert \$8,8B, Kaufpreis \$10B). Damit wird das Segment „Digital Industries“ gestärkt. Hier wächst ein Gigant für Industriesoftware, und das schöne ist, kaum einer merkt es. Heute eingesetztes Geld rentiert mit 10% p.a..

Nr.	Aktie	Depotwert	Kurs in €	G/V	DR	PDR
			02.11.2024	%	2024e	2024e
13	Mastercard		467,05 €	162,24%	0,48%	1,27%
14	Stryker		337,50 €	279,83%	0,86%	3,26%
15	Novo Nordisk		103,08 €	429,28%	1,22%	6,47%
16	ITW		241,83 €	101,63%	2,13%	4,29%
17	Fresenius	①	33,94 €	-3,77%	0,00%	0,00%
18	Danaher		227,75 €	13,03%	0,42%	0,48%
19	Blackrock		905,53 €	44,01%	2,05%	2,95%
20	Cognex		37,15 €	-10,81%	0,74%	0,66%
21	Adobe		446,50 €	23,35%	0,00%	0,00%
22	Intuitive Surgical	②	465,45 €	139,77%	0,00%	0,00%
23	ASML		627,10 €	-12,79%	0,00%	0,00%
24	Infineon		29,37 €	1,87%	1,19%	1,21%
25	HeidelbergMaterials		102,30 €	68,68%	2,93%	4,95%
26	CrowdStrike	③	278,65 €	11,14%	0,99%	1,10%
27	Arista		362,34 €	160,73%	0,00%	0,00%
28	Siemens		181,52 €	28,11%	2,59%	3,32%

Nummerierung entspricht der Reihenfolge der folgenden Artikel.

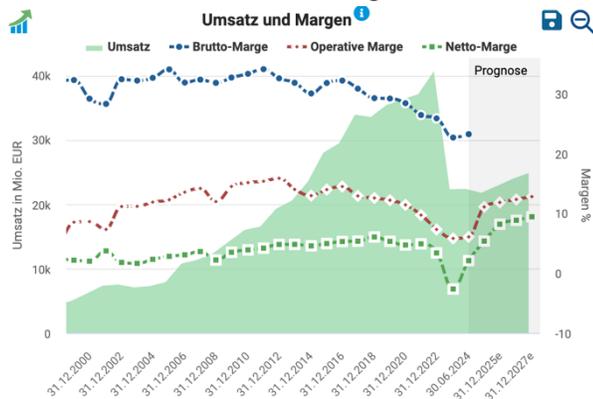
Fresenius (FRE)

Die „Neuaufstellung“ von Fresenius ist nun abgeschlossen. Aus 315.000 MA sind nur noch 175.000 geworden, fast eine Halbierung. FMC ist nun eigenständig (FRE hält aber noch 35% und ist aber operativ raus). Im Wesentlichen konzentriert sich Michael Sen (CEO) jetzt nur noch auf **Helios** (private Krankenhäuser in Deutschland und Spanien) und **Kabi** (nicht verschreibungspflichtige Medikamente (Generika), die FRE selber herstellt, Infusionen, Ernährung und MedTech)

Die Sparte Vamed (Dienstleistungen und Projekte, z.B. Digitalisierung) ist noch an Bord, ist aber sehr klein und damit bleibt die Fokussierung auf Helios und Kabi. Auch der Konzernausblick klammert Vamed aus: „Der Konzern-Ausblick wird ohne Fresenius Vamed gegeben, also ausschließlich für die Operating Companies Fresenius Kabi und Fresenius Helios.“ [1]

Und eine so durchgerüttelte Mannschaft ist bestens „vorbereitet“, um Sparprogramme nun zum Erfolg werden zu lassen, und das sollte sich positiv auf die Margen auswirken. Wenn die Prognosen eintreffen, dann sogar über den „alten“ Werten.

Und so könnte dann die Marge verlaufen:



Netto-Marge (grüne Kurve): bisher etwa 5-6%, zukünftig soll es Richtung 10% gehen.

In April hatte ich geschrieben:

Daher halte ich den genannten Ausblick hier fest:

„Konzernausblick für 2024: Organisches Umsatzwachstum zwischen 3 und 6 % erwartet; währungsbereinigter EBIT soll zwischen 4 und 8 % steigen.“

Mal sehen, ob ich mit den erwarteten Anhebung Recht behalte.

Und tatsächlich:

Im Ausblick von Q2.24 heißt es nun (EBIT +2%, Umsatz +1% ggü. Q1):

„Fresenius bestätigt seinen Gesamtjahres-Ausblick. Auf Basis des ausgezeichneten 1. Halbjahrs 2024 ist Fresenius zuversichtlich, die obere Hälfte der Wachstumsspanne beim währungsbereinigten **Konzern-EBIT von 6 bis 10 %** zu erreichen. Das organische **Konzernumsatzwachstum** im Geschäftsjahr 2024 soll **zwischen 4 und 7 %** liegen.“ [1]

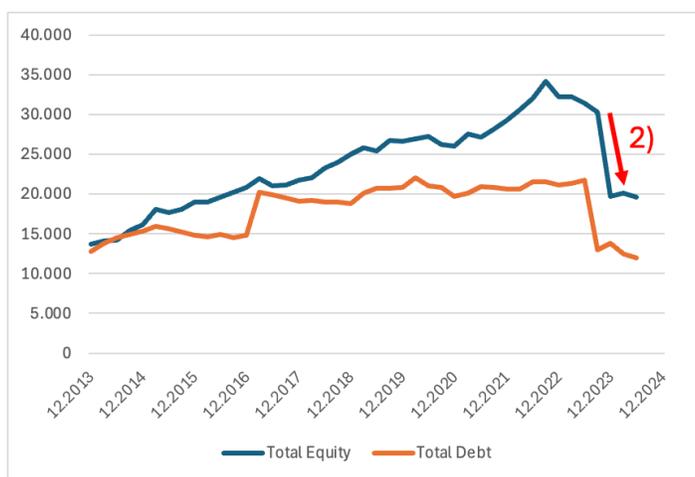
Die letzten 4 Jahre wurde der FCF „künstlich“ hochgehalten: Durch staatliche Förderungen während der Pandemie verbunden mit zurückhalten von Investitionen. FRE steht jetzt für einem Scherbenhaufen, d.h.

hat 4 Bereiche, in denen der Investitionsstau wieder abgebaut werden muss. Dass war Sen zu viel, daher die Idee, wir konzentrieren uns auf nur 2 Bereiche (Helois und Kabi), dann schaffen wir das. So erklärt sich die Abspaltung von FMC, verbunden mit Eintreten wieder in Normalbetrieb, in dem wieder investiert wird. Daher liegt das Band für den FCF nun für die nächsten Jahre wieder zwischen 1,5 und 2,0 Mrd.€.

Wenn ich nun weiß, was die Investition die nächsten Jahre bringt, dann kann ich über DCF-Model und aktueller Kurs den Zinsfuß berechnen, und der liegt aktuell bei 16%, d.h. erwartete jährliche Rendite. Hier ist mein Geld gut investiert.

D/E Ratio ist mit 61% nicht gut, aber ok, denn wir sind weit von 100% entfernt. Auch die ROE ist mau, aber zumindest mit positiven Ausblick Richtung 9%.

[1] press release Q2.2024: <https://www.fresenius.com/de/Fresenius-mit-hervorragender-Entwicklung-im-zweiten-Quartal>



CV	€	33,84
Einstandskurs		Rendite p.a. (10a)
10		39%
20		24%
30		18%
40		14%
50		11%
60		9%
70		7%
80		5%
90		4%
100		3%

My APV	
26	20%

02.11.24

- 1) In und nach der Pandemie wurde der FCF künstlich hoch gehalten, durch Zurückhalten von Investitionen.
- 2) FMC wird eigenständig (abgespalten), und damit die Bilanz angepasst.

	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt	13.832	11.989				
Equity	19.651	19.603				
Return	353	793	1.749			
FCF	3.322	1.319			1.685	2.071
FCF Faktor					1,3	1,6
D/E	70%	61%				
ROE	2%	4%	9%			
R CAGR 10y		-3,2%				

Inuitive Surgical (ISRG)

Intuitive wächst weiterhin stark.

Zahl der installierten Systeme (da Vinci): 9.539 (8.285) ¹, Wachstum da Vinci YoY: **15,1%**

Zahl der ausgeführten Operationen p.a.: 2.200.000 (1.800.000) ², Wachstum YoY: **22,2%**

¹ Zahlen Q3.2024 [1], in Klammern Q3.2023

² 2023, in Klammern 2022

Damit das auch so bleibt, hat ISRG den da Vinci 5 (Eigenschaften siehe IU (Investors Update) 04.2024) entwickelt und produziert diesen seit Ende 2023. Der Verkauf ist gut angelaufen:

Q1.2024: 8

Q2.2024: 70 [1]

Q3.2024: 110 [2]

Das hat den FCF belastet. Zunächst durch höhere Aufwendungen in R&D, dann Anpassung und Erweiterung der Fertigung. Dazu kommen, dass das Marketing weiter an der Internationalisierung arbeitet und dann kommt noch das in Q2.2022 beschlossene Aktienrücklaufprogramm über 3,5 Mrd.\$ dazu. Diese hat nicht nur Spuren im FCF, sondern auch mit 1 Mrd.\$ kurzfristig das Eigenkapital reduziert.

Dave Rosa (David J. Rosa) war sicher die treibende Kraft, bei der Entwicklung des da Vinci 5. Er wurde 1996 als Ingenieur für Medizintechnik eingestellt, also 1 Jahr nach Firmengründung. Das er in 05.2023 zum President [3] ernannt und in 07.2024 in den Board of Directors [4] aufgenommen wurde, stellt eine Anerkennung seine Leistung, seiner Branchenkenntnis und seiner visionären Kraft dar.

Zusammen mit CEO Gary Guthart (auch im Jahr 1996 eingestellt) muss er nun die Fertigung optimieren. Das ist quasi die 2. Hälfte einer neuen Produkteinführung, erst kostet sie Entwicklungsaufwand und Investition in die Fertigung, dann kommt die Erntephase, in der sich der FCF wieder erholt (R&D und CAPEX gehen zurück). Hoffen wir mal, dass es sich „von alleine“ verkauft, dann fallen keine extra Vertriebskosten an.

Im DCF Model ist der Anstieg des FCF entsprechend aufgenommen und dem kann ich mich anschließen. Auf dieser Basis kann ich nun FV und die jährlichen Rendite auf dem aktuellen Kurs berechnen. Für einen Nachkauf ist ISRG uninteressant, heute eingesetztes Geld rentiert mit 1%, d.h. der Aktien stark überbewertet.

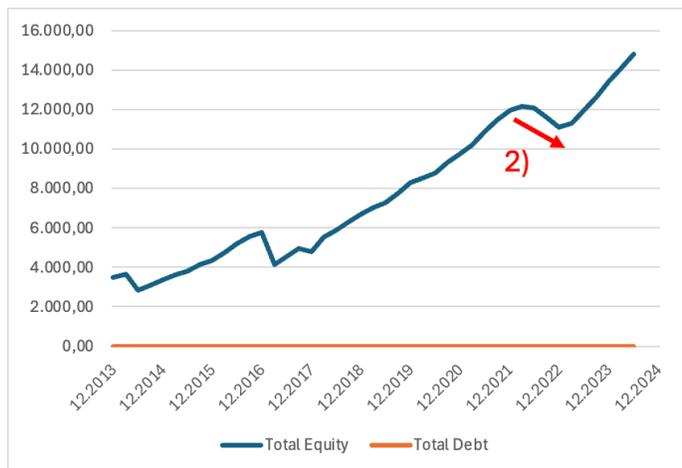
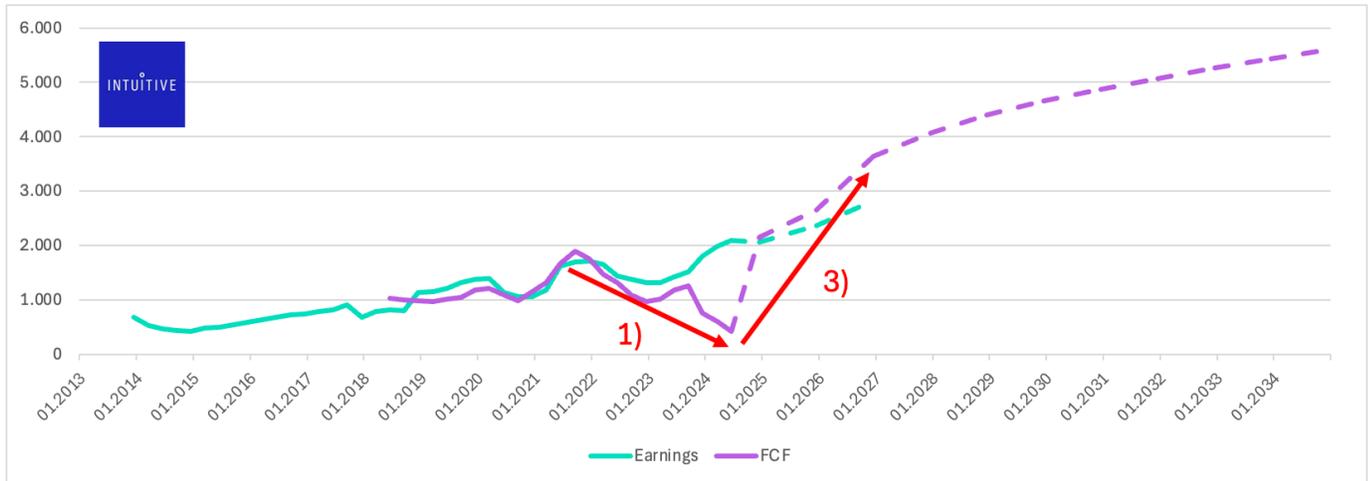
Da ich aber schon früh eingestiegen bin, liegt mein Einstandskurs bei 217\$, und komme damit auf ein Rendite p.a. von 10%. Ich halte also, kaufe aber nicht zu.

[1] press release Q3.2024: <https://isrg.intuitive.com/node/21276/pdf>

[2] press release Q2.2024: <https://isrg.intuitive.com/node/21066/pdf>

[3] David J. Rosa appointed to President 05.2023: <https://isrg.intuitive.com/news-releases/news-release-details/intuitive-announces-executive-leadership-changes-0>

[4] David J. Rosa appointed to Board of Directors 07.2024: <https://isrg.intuitive.com/news-releases/news-release-details/intuitive-president-david-j-rosa-appointed-intuitive-board>



CV	\$	511,27
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
200	11%	
240	9%	
280	7%	
320	6%	
360	5%	
400	3%	
440	2%	
480	1%	
520	1%	
560	0%	
My APV		
217	10%	

in USD

27.10.24

- 1) Erhöhte CAPEX für Entwicklung da Vinici 5, Weiterentwicklung ION, Ausweitung der Internationalisierung, Aktienrückkaufprogramm seit Q2.2022 über 3,5 Mrd.\$
- 2) Der überwiegende Teil des Aktienrückkaufs wurde aus dem FCF entnommen, aber 1 Mrd. stammt aus dem Eigenkapital.
- 3) "Erntephase": Entwicklung abgeschlossen, neue Märkte erschlossen, damit steigt die Marge, zusätzlich werden Abläufe optimiert (weitere Steigerung der Marge)

	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt	0	0				
Equity	13.397	14.797				
Return	1.798	2.056	2.367			
FCF	750	2.151			4.062	5.595
FCF Faktor					1,9	2,6
D/E	0%	0%				
ROE	13%	14%	16%			
R CAGR 10y		16,7%				

Crowdstrike (CRWD)

19.07.24, der „schwarze Freitag“ für Crowdstrike, oder vielleicht besser der „blaue Freitag“. Ein Update von Crowdstrike führt dazu, dass PC's auf der ganzen Welt den berühmten „blue screen“ von Windows zeigen, und damit nicht funktionieren. Z.B. musste Delta Airlines deswegen 7.000 Flüge über 5 Tage streichen. Die Einzelhandelskette Tegut mussten vorübergehend schließen, weil die Kassensysteme nicht funktionierten. Der Aktienkurs von CRWD brach am selben Tag massiv ein, und der Kurssturz setzte sich die nächsten Tage fort.

Die große Frage ist aber, wenden sich nun die Kunden von CRWD ab, oder nehmen sie das in Kauf, denn keiner hat ein vergleichbar gutes Produkt am Markt. Vielleicht reicht es ja, sich schnell mit Großkunden irgendwie zu einigen, wenn die dann nicht abspringen, bleibt der Rest auch, und CRWD ist mit einer Schramme davongekommen.

Ich kann mir auch vorstellen, dass CRWD seine Verträge so aufgesetzt, dass sie zwar versuchen die Kunden vor Systemausfällen zu schützen, wenn es aber doch dazukommt, dass sie die Haftung stark eingeschränkt haben, aber dafür alles unternehmen werden, um den Schaden zu minimieren. Letzten Endes ist ja auch Windows von Microsoft runtergefahren und nicht die Falcon Software von Crowdstrike. Vermutlich hat Microsoft auch deshalb am selben Tag den „Schuldigen“ in Mitteilungen beim Namen genannt. Es könnte also sein, dass der Schaden für CRWD überschaubar bleibt, und letztlich die noch nicht Kunden bei CRWD sind, sich die Frage stellen müssen, warum bleiben die Kunden bei CRWD. Und dann dreht sich die Story und ein Problem, dass viel Aufmerksamkeit erzeugt hat, wird langfristig eine Erfolgsstory.

Damit dreht sich zu Schluss alles um die Frage: Hat CRWD das mit Abstand beste Produkt am Markt?

Aber schauen wir erst kurz auf die Abozahlen.

Am 28.08.24 wurde der Q2.2025 [1] veröffentlicht (bei CRWD endet das FY2025 am 31.01.25!).

Da die Modul der Falcon Suite per Abomodel bezogen werden, dreht sich alles um den ARR (Annual Recurring Revenue).

Quartal	Quartalsende	ARR-Zuwachs absolut (in Mio. USD)	ARR-Zuwachs Q/Q prozentual
2. Quartal FY25	31.07.24	217,6	6,0%
1. Quartal FY25	30.04.24	210,0	6,1%
4. Quartal FY24	31.01.24	281,9	8,9%
3. Quartal FY24	31.10.23	198,1	6,7%

Quartal	Quartalsende	ARR Y/Y (in Mrd. USD)	ARR Y/Y Zuwachs prozentual
2. Quartal FY25	31.07.24	3,86	32,0%
1. Quartal FY25	30.04.24	3,65	33,0%
4. Quartal FY24	31.01.24	3,44	34,0%
3. Quartal FY24	31.10.23	3,15	35,0%

Da die nur bis 31.07.24 gehen, können wir da noch keinen Effekt sehen. Interessant wird also der E11.24 erscheinende Q3 sein.

Da CRWD für FY31 als Traget ARR \$10B ausgibt habe ich das hochgerechnet, einmal ARR Zuwachs vergleichbar zu heute: 30%, und dann mit deutlich niedrigeren 17%.

FY Ende	ARR Y/Y (in Mrd. USD)	ARR Y/Y Zuwachs prozentual
31.01.24	3,44	30%
30.01.25	4,47	30%
30.01.26	5,81	30%
30.01.27	7,56	30%
30.01.28	9,82	30%
29.01.29	12,77	30%
29.01.30	16,60	30%
29.01.31	21,59	30%

FY Ende	ARR Y/Y (in Mrd. USD)	ARR Y/Y Zuwachs prozentual
31.01.24	3,44	17%
30.01.25	4,02	17%
30.01.26	4,71	17%
30.01.27	5,51	17%
30.01.28	6,45	17%
29.01.29	7,54	17%
29.01.30	8,82	17%
29.01.31	10,32	17%

Ihr seht, dass gesetzte Ziel ist durchaus ambitioniert, denn kein Unternehmen wächst über mehrere Jahr mit 30%, selbst 17% ist noch sportlich. Daher ist CRWD für mich eine Motoraktie, wegen des starken Wachstums.

Damit das alles so eintritt braucht ein CRWD ein Produkt, dass gegenüber alles am Markt „outstanding“ ist, und ich denke das haben sie. Das ist auch der Grund warum ich bereits am 19.07.24 angefangen habe wieder eine Position an CRWD aufzubauen.

Erfolgsfaktoren von CRWD:

- 100% Cloud native: keine Hybrid-Lösungen, alles sofort, kein installieren, jederzeit ausprobierbar, zubuchbar, 100% wirksam auf Kundenseite, unabhängig von Umfang der Kundendaten
- Eine Plattform die alle Funktionen unter einem Dach zur Verfügung stellt, keine Systembrüche, Durchgängigkeit über alle Module
- Gute und hilfreiche Visualisierungen
- Kein langes Warten beim Hochfahren von Endgeräten, bis alle Dateien gescannt sind, Kunden können sofort arbeiten
- Hohe Zusammenarbeit mit Kunden, gute Vernetzung mit den Key-Playern wie, AWS, Microsoft, Google, hört auf die Kundenwünsche und richtet danach die Roadmap aus. Auch im Zusammenhang mit den IT-Ausfall am 19.07.24 zeigt CRWD eine sehr gute und schnelle Zusammenarbeit mit Ihren Kunden, langfristig muss der 19 Juli kein Schaden für CRWD sein.
- Für den Vertrieb ist 100% cloud native ein entscheidender Vorteil: neue Module können probeweise freigeschaltet werden, Kunde sieht Nutzen für sich und bucht dann aus Überzeugung dazu.

CRWD setzt intensiv KI ein, zur Mustererkennung, und damit ist CRWD ein gutes „Vehicle“, um vom KI Boom zu profitieren.

Der Erfolg von der Falcon-Plattform ist, dass es eine Suite aus mittlerweile 20 Modulen ist, 100% modular und 100% Cloud nativ. Der Kunde kann die Module abonnieren, die er benötigt, und bei Bedarf später weitere dazubuchen, quasi auf Mausklick, sofort wirksam, über alle seine Daten in der Cloud, aber auch runter zu allen seinen Endgeräten. Kunden melden in der Regel keine Module ab, sondern, sobald Sie sich vom Nutzen überzeugt haben, abonnieren in der Regel weitere dazu. Aus Vertriebsicht ein Traum von einem Produkt, aus Kundensicht überzeugend, denn man kann sich sehr einfach vom neuen Modul überzeugen, man kauft nicht die Katze im Sack. Und obendrein ist alles aus einem Guss und durchgängig, ohne Systembruch.

Hervorheben möchte ich noch das wichtigste Modul von Falcon: EDR.

Hier wird seit 5 Jahren CRWD als technologischer Marktführer ausgewiesen [2]

A Leader for the 5th time in a row

Furthest Right in Vision. Highest in Ability to Execute.

2024 Gartner® Magic Quadrant™ for Endpoint Protection Platforms

[Learn more →](#)

Figure 1: Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms

Vendor	Completeness of Vision	Ability to Execute	Quadrant
CrowdStrike	High	High	Leaders
Microsoft	High	High	Leaders
SentinelOne	High	High	Leaders
Trend Micro	High	High	Leaders
Palo Alto Networks	High	High	Leaders
Sophos	Medium	High	Leaders
ESET	Low	High	Challengers
Trellix	Low	High	Challengers
Fortinet	Low	High	Challengers
Bitdefender	Low	High	Challengers
Check Point Software Technologies	Low	High	Challengers
WithSecure	Low	High	Challengers
Claro	Low	High	Challengers
Broadcom	Low	Low	Niche Players
Cybereason	Low	Low	Niche Players

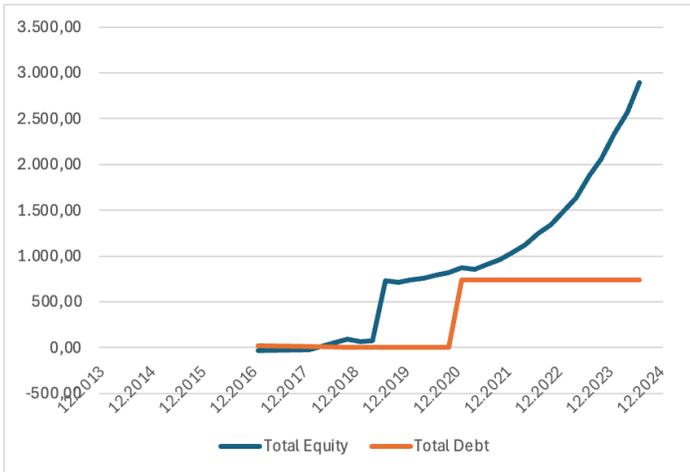
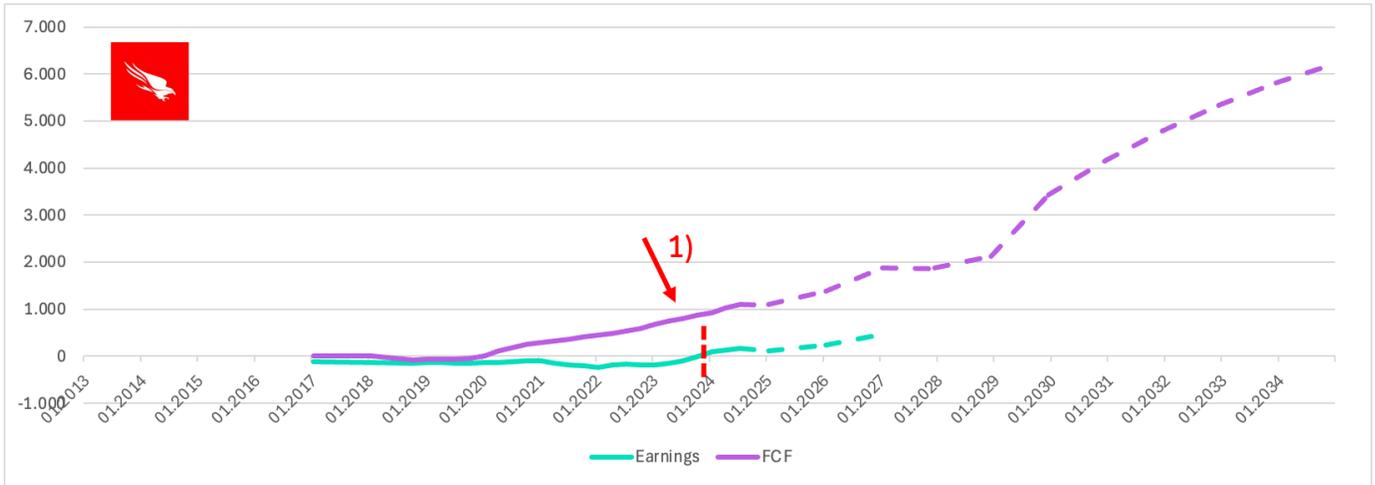
As of July 2024 © Gartner, Inc

Kunden, die einen Einbruch haben (Breach), können sich, wie bei ADAC (ADAC hilft auch nicht ADAC Kunden, um sie als Kunden zu gewinnen) an CRWD wenden, und bekommen sofort professionelle Hilfe, mit Ihrem EDR (Endpoint Detection and Response). So gewinnt CRWD ständig neue Kunden dazu. Danach ist es ein leichtes Ihnen immer mehr Module schmackhaft zu machen.

Heute eingesetztes Geld rentiert mit 10-11% pro Jahr

[1] press release Q2.2024: <https://ir.crowdstrike.com/static-files/f8388f09-30ab-4245-b87f-07e7db658972>

[2] Investor Briefing 09.2024: <https://ir.crowdstrike.com/static-files/5e90e9f1-4c37-4db0-88b5-ae21dfda9914>



CV \$ 296,87

Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)
240	12%
260	12%
280	11%
300	10%
320	9%
340	8%
360	8%
380	7%
400	7%
420	6%

My APV

270	11%
-----	-----

in USD

01.11.24

	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt	742	743				
Equity	2.337	2.891				
Return	89	117	230			
FCF	929	1.094			1.876	6.206
FCF Faktor					1,7	5,7
D/E	32%	26%				
ROE	4%	4%	8%			
RCAGR 10y		#DIV/0!				

Kurznotizen

Aktienkäufe: keine
 Aktienverkäufe: keine
 Cashquote: 15%

Kontakt:

investorsupdate.de/kontakt/

Performance:

investorsupdate.de/performance/

Disclaimer

Ich habe meine Artikel und Analysen nach bestem Wissen und gewissen erstellt, kann aber die Richtigkeit der angegebenen Informationen und Daten nicht garantieren. Es handelt sich um einen journalistischen Beitrag, der ausschließlich Informationszwecken dient. Es findet keinerlei Anlageberatung von mir bzw. InvestorsUpdate statt. Ich teile nur meine mir vorliegenden Informationen und meine Schlussfolgerungen, die ich für mich daraus ziehe. Es obliegt dem Leser sich selbst zu informieren und sich seine eigene Meinung zu bilden. Meine Bewertungen ersetzen nicht die eigene Recherche und auch nicht die Analyse Ihrer persönlichen Anlagesituation. Bitte wenden Sie sich dazu an Ihren Berater. Mein Beitrag ist also keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstige Beratung. Es handelt sich weder um Anlage- noch Steuerberatung, sondern nur um meine persönliche Meinung.

Warnung: Der Kauf von Aktien ist immer mit hohen Risiken verbunden, der im schlimmsten Fall sogar zum Totalverlust des investierten Kapitals führen kann. Ich bzw. InvestorsUpdate kann daher keinerlei Haftung für die von Ihnen getroffene Investitionsentscheidungen übernehmen.