



Investors Update

01.2025
Favoriten



Todd McKinnon
CEO & Co-Founder



okta

Source: Homepage Okta

Todd McKinnon

CEO & Co-Founder von Okta

Todd McKinnon ist der CEO und Mitbegründer von Okta, einem Identitätsmanagement-Service für Unternehmen, der von Grund auf in der Cloud entwickelt wurde und sich konsequent auf den Kundenerfolg konzentriert. Mit Okta kann die IT-Abteilung den Zugriff auf alle Anwendungen, Personen und Geräte verwalten. Unabhängig davon, ob es sich bei den Personen um Mitarbeiter, Partner oder Kunden handelt oder ob sich die Anwendungen in der Cloud, vor Ort oder auf einem mobilen Gerät befinden, hilft Okta den Menschen, produktiver zu werden, und der IT, sicherer zu werden. Unter Todds Führung hat sich Okta zur führenden Identitätslösung mit Hunderten von Unternehmenskunden entwickelt.

Von 2003 bis 2009 war Todd Gesamtleiter der technischen Abteilung bei Salesforce.com, wo er dazu beitrug, das Team von 15 auf mehr als 250 Mitarbeiter zu vergrößern und den Service von 2 Millionen täglichen Transaktionen auf mehr als 150 Millionen mit branchenführender Leistung und Zuverlässigkeit zu steigern. Todds Team entwickelte und lancierte Force.com, das erste Platform-as-a-Service-Produkt der Branche, und AppExchange, den ersten Online-Marktplatz für Cloud Computing-Anwendungen. Vor seiner Tätigkeit bei Salesforce.com war Todd fast ein Jahrzehnt lang in verschiedenen technischen und leitenden Positionen bei PeopleSoft tätig.

Derzeit ist Todd im Vorstand von Family House, einer gemeinnützigen Organisation, die Familien von schwerkranken Kindern, die im Kinderkrankenhaus der University of California in San Francisco behandelt werden, eine vorübergehende Unterkunft bietet. Todd schreibt regelmäßig für Branchenpublikationen, darunter Forbes, Fast Company und Fortune. Er erwarb einen BS in Business von der BYU und einen MS in Computer Science von der Cal Poly San Luis Obispo.

Favoriten:

Ende Oktober hatte ich geschrieben:

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

Da war meine Position 70% im Gewinn. Ende November ist sie auf 100% hochgeschossen. Wie in Nov. Dann mitgeteilt, habe ich daraufhin HeidelbergMaterials verkauft, da „nur“ ein Favorit und meine Erwartungen an diesen Trade übertroffen waren.

CrowdStrike hatte ich Ende 02.2024 bei etwa +130% aufgelöst, da der Kurs für meine Begriffe viel zu stark gestiegen war. Nach dem Disaster vom 19.07.24 bin ich wieder eingestiegen. Obwohl ich hier quasi „in fallende Messer“, stehe ich heute bei +42%. Die Falcon Suite ist quasi das perfekte Produkt, was sich extrem hoher Kundenbeliebtheit erfreut. Dann konnte auch das July Disaster nichts dran ändern.

Fresenius ist mein HeidelbergMaterials, d.h. nach nach einem mehrjährigen Kursrückgang und nun auch Schrumpfung des Unternehmens, sehe ich das Tal der Tränen hinter uns. Solche Erholungsphasen bedürfen aber viel Geduld, den solange es dauert, das Vertrauen der Aktionäre zu verlieren, so lange dauert es, dieses auch wieder aufzubauen.

Die anderen 3 Aktien aus den Favoriten werden in Folge im Detail besprochen.

Nr.	Aktie	Depotwert	Kurs in €		G/V	DR	PDR	
			25.01.2025	2024e	%	2024e	2024e	
24	Infineon	①		34,02 €	0,35	18,00%	1,03%	1,21%
25	CrowdStrike			356,94 €	2,86	42,37%	0,80%	1,14%
26	Okta	②		84,60 €	0,00	0,61%	0,00%	0,00%
27	Fresenius			36,72 €	0,00	4,11%	0,00%	0,00%
28	Siemens	③		208,45 €	4,70	47,12%	2,25%	3,32%

Nummerierung entspricht der Reihenfolge der folgenden Artikel.

Nr.	Aktie	Depotwert	Kurs in €		G/V	DR	PDR
			02.11.2024	%	2024e	2024e	
17	Fresenius	①		33,94 €	-3,77%	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%

Stand von vor 3 Monaten.

Infineon (IFX)

CEO Jochen Hanebeck hatte einen guten Start, aber im dritten Jahr (FY2024) ist er richtig gefordert, denn die Umsätze und Ergebnisse sind zurückgegangen. Er lässt sich aber nicht beirren und die geplanten Investitionen werden fortgeführt, und die werden überwiegend aus dem FCF finanziert.

2022 (erstes Jahr unter neuem CEO Jochen Hanebeck) Umsatz 14,2 Mrd.€

2023: Umsatz 16,3 Mrd.€

2024: Umsatz 14,9 Mrd.€

Parallel hat Hanebeck aber noch ein zweites Problem, die bei IFX wichtigen Steuerungsgröße, die Segmentergebnismarge sinkt:

Ausblick für GJ2024 war 24%

Q1: 22,4%

Q2 nur noch 19,5.

Q3: 19,8%

Q4: 21,2%

Für GJ24 gesamt: 20,8%

Aus diesem Grund wurde bereits Mitte 2024 ein Effizienzsteigerungs-Programm „Step up“ gestartet, was auch teilweise zu Entlassungen führt.

Geschickterweise erhalten im Q4 einen Ausblick auf 2025, in dem wir auf weiteren Umsatzrückgang eingestellt werden.

„Ausblick für das Geschäftsjahr 2025

Bei einem unterstellten EUR/USD-Wechselkurs von 1,10 Euro wird im Geschäftsjahr 2025 ein im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 leicht rückläufiger Umsatz prognostiziert.“

Wenn es dann besser kommt, freuen sich alle.

Die gute Botschaft:

Es wird weiter in die Zukunft, d.h. in den Ausbau der Fertigungskapazitäten investiert:

„Ausblick für das Geschäftsjahr 2025

... Für das Geschäftsjahr 2025 sind Investitionen, vom Unternehmen definiert als Investitionen in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte einschließlich aktivierter Entwicklungskosten, in Höhe von etwa 2,5 Milliarden Euro geplant. Ein Schwerpunkt ist dabei die Fertigstellung des vierten Fertigungsgebäudes in Dresden für Smart Power-Anwendungen, wie beispielweise Stromversorgungen für künstliche Intelligenz. Erhebliche Mittel werden auch für den Erwerb von Anlagen für die Produktion von Halbleitern auf Basis von Siliziumkarbid und Galliumnitrid an den Standorten Kulim, Malaysia und Villach, Österreich verwendet werden.“

Einweihungen, wie in Kulim, gehören dann schon zu den besonders schönen Momenten im Jahr eines CEOs [2]:



Diese Investitionen wirken sich direkt und vollständig auf den FCF aus (und Erhöhung der Schulden, aber das nutzt IFX fast nicht), der quasi voll ausgeschöpft wird (siehe Grafik unten). Auf den Gewinn wirken nur die Abschreibungen, d.h. eine Investition wird über mehrere Jahre abgeschrieben, daher führt auch Investition zu Gewinnrückgang, aber nicht so stark, wie im FCF. Bei IFX ist der Gewinnrückgang aber in ähnlicher Größenordnung wie der FCF-Rückgang, das ist aber auf die aktuellen Effizienzprobleme zurückzuführen.

Daher hatte ich letztes mal geschrieben „Hanebeck muss zum ersten Mal die Ärmel hochkrempeln“. Und das tut er auch, Mitte 2024 wurde das unternehmensweite Programm „Step up“ gestartet, um, wie es so schon in der Pressemitteilung heißt. „... um das volle Potential des Unternehmens zu entfalten...“

Weitere Pressemitteilungen:

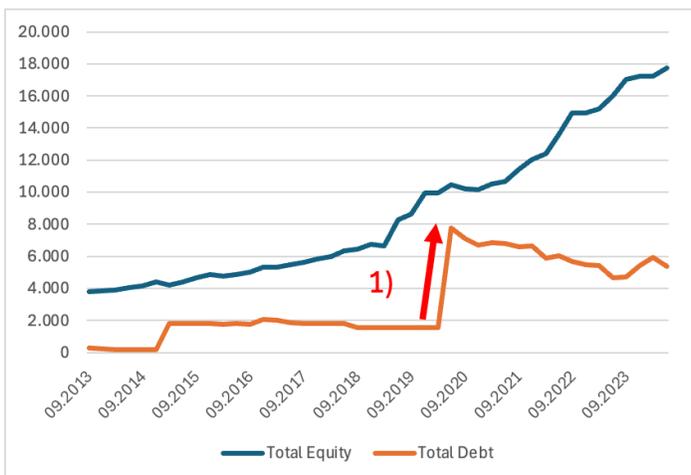
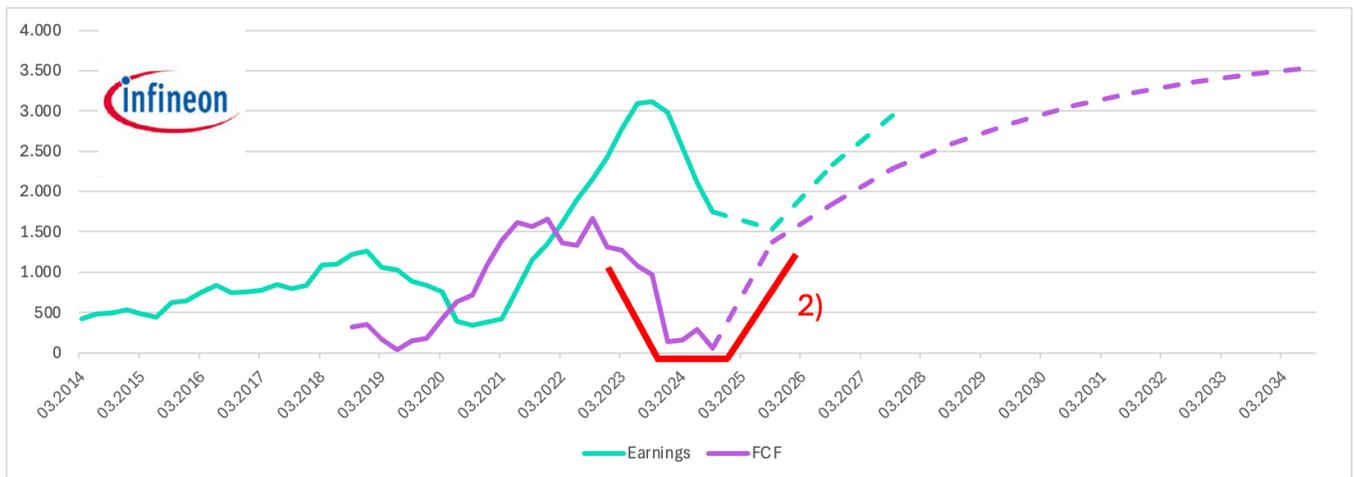
- Quantinuum-Partnerschaft: Entwicklung von Ionenfallen für Quantencomputer zur Förderung von KI und Materialwissenschaften [3].
- Verkauf von Werken: Produktionsstätten in Südkorea und Philippinen an ASE verkauft, langfristige Lieferverträge gesichert [4].
- Klage gegen Innoscience: Patentrechtsverletzungen bei GaN-Technologien angeklagt, Marktführerschaft geschützt [5].
- Deutscher Zukunftspreis: Nominierung für energieeffiziente SiC-Module mit 90 % weniger Schaltverluste [6].
- 300-mm-GaN-Technologie: Erste 300-mm-Waferproduktion, Kostensenkung und höhere Effizienz [7].
- Smart Power Fab Dresden: 5-Mrd.-€-Investition für energieeffiziente Halbleiter, Produktionsstart 2026 [8].
- Nachhaltigkeitspreis 2025: Auszeichnung für CO₂-Reduktionen und nachhaltige Produkte [9].
- SiC-Fabrik Malaysia: Weltgrößte SiC-Fab eröffnet, 5 Mrd. € Investition und 4.000 Arbeitsplätze geplant [10].

Kurz auf den Punkt gebracht, warum aus meiner Sicht IFX ein gutes Investment ist:

Infineon zeigt durch Innovationen wie SiC- und GaN-Technologien und strategische Investitionen in Fabs in Dresden und Malaysia langfristige Stärke. Kurzfristige Herausforderungen durch Marktschwächen werden durch eine klare Zukunftsstrategie und Effizienzmaßnahmen ausgeglichen. Ein Unternehmen, das nicht nur auf Nachhaltigkeit, sondern auch auf technologisches Wachstum setzt.

Und das bekomme ich aktuell mit einer erwarteten Rendite p.a. von 13,8% (KGV-Methode).

- [1] press release Q4.2024: <https://www.infineon.com/dgdl/INFXX202411-020d.pdf?fileId=8ac78c8b92bcd6201931eb58bf70052>
- [2] Kulim Opening: <https://www.infineon.com/cms/en/product/promopages/kulim-opening/>
- [3] press release „Partnership between IFX and Quantinuum“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202411-025.html>
- [4] press release „Verkauf von Werken“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202408-132.html>
- [5] press release „Klage gegen Innoscience“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202407-128.html>
- [6] press release „Nominierung für Deutsche Zukunftspreis“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202409-143.html>
- [7] press release „GaN Technologie auf 300mm“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202409-142.html>
- [8] press release „Smart Power Fab Dresden“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202405-109.html>
- [9] press release „Nachhaltigkeitspreis 2025“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202411-030.html>
- [10] press release „SiC Fab Malaysia“: <https://www.infineon.com/cms/en/about-infineon/press/press-releases/2024/INFXX202408-133.html>



CF	€	33,89
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
20	15%	
30	10%	
40	6%	
50	4%	
60	2%	
70	0%	
80	-1%	
90	-2%	
100	-4%	
110	-4%	

My APV	
28,80	10%

20.01.25

- 1) Akquisition von CypressSemiconductor Q2.2020 für 9 Mrd.€
- 2) Hohe Investition (CAPEX) in Bau Smart Power Fab in Dresden und Erweiterung SiC-Fab in Malaysia

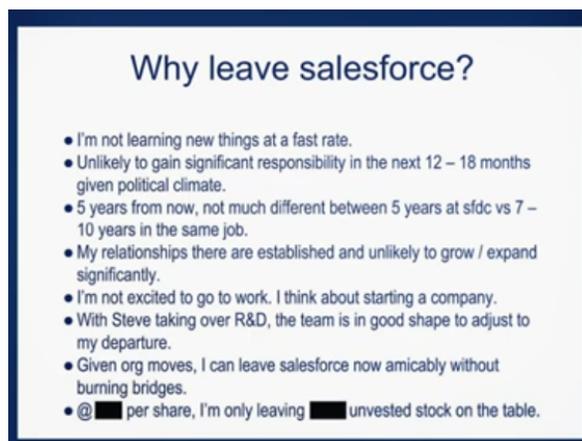
0	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt	4.679	5.386				
Equity	16.007	17.726				
Return	2.979	1.538	2.335			
FCF	141	1.368			2.280	3.542
FCF Faktor					1,7	2,6
D/E	29%	30%				
ROE	19%	9%	13%			
R CAGR 10y		11,2%				

Okta (OKTA)

Noch in 2008 hat Todd McKinnon lernen dürfen, wie wichtig es ist, gerade in turbulenten Zeiten (Finanzkrise) einen guten und sichern Arbeitsplatz zu haben. Seine Karriere bei Salesforce hatte sich gut entwickelt. 2003 ist er zu Salesforce gekommen und hatte in den 6 Jahren eine Entwicklungsabteilung von 250 Mitarbeitern (aus ursprünglich 15) aufgebaut. Seine Frau hatte vor 6 Monaten ihre gemeinsame Tochter geboren und viel bei der Entscheidung von Todd, bei Salesforce zu kündigen, um selbst ein Unternehmen zu gründen, aus allen Wolken.

Aber Todd hatte bei Salesforce etwas anderes als einen sicheren Arbeitsplatz gesehen, sondern ihm wurde es zu eng (was man der Powerpoint Präsentation entnehmen kann, die er für sein Entscheidungsfindung erstellt hat), und er hatte verstanden, wie der Start-up Modus eines Unternehmens funktioniert, und die Krise hatte in ihm etwas anders ausgelöst: Ich bin jung, habe eine Idee und bevor die nächste Krise kommt, will ich es wenigstens versucht haben.

Da er im Guten mit Salesforce auseinandergegangen ist, hätte er jederzeit zurückkehren können, und das hatte er seiner Frau auch versprochen zu tun, wenn er Schiffbruch erleidet.



Was ist aber ist nun die Idee bzw. das Problem, das er lösen wollte? Während Salesforce hat er das große Potential von Cloud Solutions erkannt, und wollte mit einer Cloud Solution, verbunden mit einem SaaS Model Geld verdienen. Das Problem, das er lösen wollte, war und ist Identity and Authorisation Management (IAM), das auch gerade durch die zunehmende Zahl der Cloud Solutions eine immer größere Bedeutung gewinnt. Dazu gab es bereits Lösungen, aber diese waren halbherzig umgesetzt, sehr heterogen und für Administratoren immer ein „pain in the ass“. Er will also in der Cloud DIE zentrale Stelle werden, die für alle das Thema IAM zentral löst, simple, aus einem Guss und sicher. Und als Kunden hatte er vor allem, so wie er das von Salesforce kennengelernt hat, die großen Unternehmen im Blick.

Diese gewinnt man über ein „land and expand“ Strategie: Man bieten den Unternehmen an, 10-15 Mitarbeiter zu senden, diese setzen das IAM neu (mit Okta) auf („land“). Dann können sie es eine gewisse Periode (z.B. 6 Monate) kostenfrei nutzen. Nach der „Probezeit“ geht es dann in ein zahlungspflichtiges Abo-Model über. Nun ist es die Aufgabe des Vertriebs über weitere kostenpflichtige Optionen den Umsatz zu steigern („expand“).

Dazu gibt es auch eine Kennzahl, um den Erfolg der Vertriebsabteilung in diesem Punkt zu messen: NRR, steht für Net Revenue Retention. Mist also die Umsatzsteigerung auf Bestandskunden.



Quartal	NRR [%]
Q3 FY2024	125
Q4 FY2024	122
Q1 FY2025	120
Q2 FY2025	119
Q3 FY2025	118

Schade ist, das diese Entwicklung nicht im Quartalsbericht Erwähnung findet, dort zieht OKTA es vor eine andere Kennzahl in den Vordergrund zu stellen, da sie positiver ausfällt. In der press release heist es: „Remaining performance obligations (RPO) grew 19% year-over-year; current remaining performance obligations (cRPO) grew 13% year-over-year“

In einem Abo-Model kann man gut eine Aussage über die zukünftigen Umsätze machen, und diese werden mit dem RPO beschrieben, bzw. mit dem cRPO, d.h. die Umsätze, die in die nächsten 12 Monate fallen.

Damit misst man den „land“ Anteil, mit der NRR wird der „expand“ Anteil gemessen.

Die Zahlen zeigen uns nun, dass es im „land“ gut läuft, im „expand“ läuft es aber nicht so gut.

Und genau da liegen aktuell die Herausforderungen für OKTA: OKTA ist mittlerweile 15 Jahre alt, aber immer noch nicht profitabel.

Fairerweise muss man aber auch sagen, dass das vor allem einer strategischen Akquisition geschuldet ist. In 2021 wurde Auth0 für \$6,5B erworben. Strategisch deshalb, denn OKTA hatte sich bisher auf die großen Unternehmen konzentriert, Auth0 richtet sich dafür an kleine und mittlere Unternehmen und lösen für diese vor allem des Kunden IAM, statt dem Mitarbeiter IAM von großen Unternehmen. Damit kommt OKTA seinem Ziel, „DIE zentrale Stelle“ zu werden, deutlich näher.

Der Zeitpunkt war sehr glücklich gewählt, denn der Kaufpreis wurde mit 100% OKTA Aktien bezahlt, deren Kurs in 2021 ihren Höchststand hatten. Höchststand in 2021 war 286 USD, aktuell (01.2025) sind wir bei 87 USD.

Jetzt kommen zwei Effekte zusammen: Erstens unterlag der Aktienkurs einem klassischen Boom, also Übertreibung (hohe Aufmerksamkeit, übertriebene Hoffnungen), und zweitens werden große Akquisitionen gerne von Investoren als kritisch gesehen, denn sie kosten enorm viel Geld und es bedeutet dann immer noch eine großen Aufwand, alles zu integrieren und die Synergien zu heben.

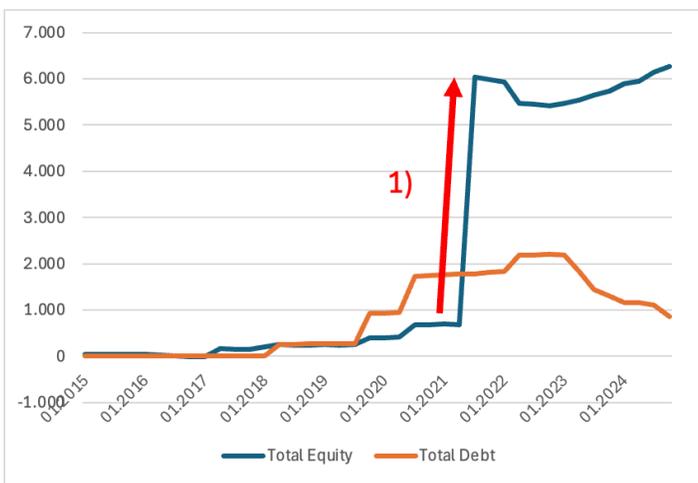
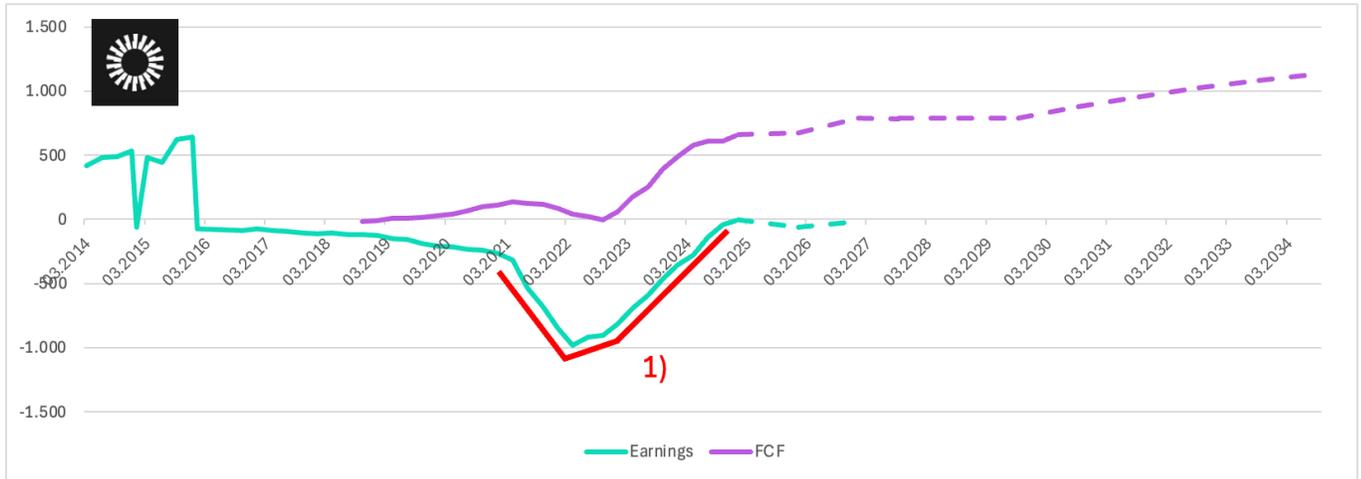
Und da haben wir es wieder: Der Markt sieht eine Katastrophe, ich halte es für lösbar.

Erwartete Rendite p.a. für heute eingesetztes Geld: 13% (nach DCF Model).

[1] press release Q3.2025 (FY2025 ends 31.01.2025): <https://investor.okta.com/news-releases/news-release-details/okta-announces-third-quarter-fiscal-year-2025-financial-results>

[2] presentation Q3.2025: <https://investor.okta.com/static-files/6b6d38da-775e-4a95-85ad-7533acf2466f>

[3] Bloomberg Podcast – Interview CEO Todd McKinnon: <https://www.bloomberg.com/news/audio/2024-08-27/okta-s-mckinnon-on-identity-security-resiliency-tech-disruptors>



CF	\$	87,29
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
60	17%	
80	13%	
100	10%	
120	8%	
140	6%	
160	5%	
180	4%	
200	2%	
220	2%	
240	1%	

My APV	
85,35	12%

20.01.25

1) Akquisition von Auth0 05.2021 für \$6,5B

	0	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt		1.302	858				
Equity		5.731	6.265				
Return		-355	-4	-63			
FCF		488	663			787	1.657
FCF Faktor						1,2	2,5
D/E		23%	14%				
ROE		-6%	0%	-1%			
R CAGR 10y			-161,3%				

Siemens (SIE)

Was für Deutschland gilt, gilt auch für SIE: Deutschland muss sich wandeln: Wir waren stark im analogen Zeitalter, mit unserem Maschinenbau und unseren qualitativ hochwertigen Automobilen, sind aber schwach im digitalen Zeitalter, und müssen uns deshalb wandeln, statt uns auf „alten Leistungen“ auszuruhen.

SIE hat das erkannt, und ist bei der Wandlung auch schon deutlich weiter, und hat auch eine vielversprechende Grundidee, nämlich stark in beidem zu sein, also reale und digitale Welt zu verbinden. Dafür steht bei Siemens die liegende „Acht“.

Und genau diese Wandlungsfähigkeit zeichnet Siemens aus, denn nur so kann ein Unternehmen so lange bestehen: SIE hat 2022 175-jähriges Jubiläum gefeiert!

Und obwohl SIE noch voll im Wandlungsprozess steckt (und der wir sicher bis 20230/35 gehen), läuft das Geschäft hervorragend. Im Q4 [1] heisst es dazu:

„In einem erneut erfolgreichen Geschäftsjahr haben wir einen Rekordgewinn (Gewinn nach Steuern 9,0 Mrd.€, VJ: 8,5) erzielt und unsere Strategie konsequent umgesetzt. Dabei profitierten wir insbesondere von der anhaltend großen Nachfrage bei der Elektrifizierung, Mobilität und unseren industriellen Software Angeboten, wohingegen unser Automatisierungsgeschäft herausfordernd blieb (Geschäftsbereich DI)“, sagte Dr. Roland Busch

Unschön, dass gerade im Vorzeigebereich DI es konjunkturbedingt nicht so gut läuft (in der Pandemie haben Zwischenhändler vor allem Siemenssteuerungen gehortet, die immer noch abgebaut werden), und sogar Mitarbeiter hier weltweit abgebaut werden (etwa 3.000 – 5.000 MA).

Aber dadurch lässt sich CEO Roland Busch, nicht vom großen Plan abbringen, d.h. die Wandlung voranzutreiben, er nennt das neuerdings „ONE Tech Company“.

Inmotics wird abgespalten, dafür Übernahme des US-Softwarespezialisten (Simulation und KI) Altair für 10 Mrd.\$\$. Gleichzeitig hat CTO Ralf Thomas im Handelsblattinterview (30.12.24) sich zu der 75% Beteiligung an Healthineers so geäußert: „Wir bewerten die ökonomischen Möglichkeiten für die Siemens AG im Gesundheitswesen“ und bis E2025 wird es eine Entscheidung geben. Bereits heute wird darüber nachgedacht 5% der Healthineers Beteiligung zu veräußern, um die Altair-Übernahme zu finanzieren.

Und wenn es gerade so gut läuft, sollen auch die Aktionäre beteiligt werden: die Dividende soll von 4,70€ auf 5,20€ erhöht werden, sofern das in der HV am 13.02.25 so beschlossen wird.

Weitere Pressemitteilungen:

- Zahlreiche Bahnprojekte, u.a. Schnellzug American Pioneer 220 in den USA

Erwartete Rendite p.a. 9,5% (KGV-Methode).

[1] press release Q4.2024: <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:8c2cb6a3-254b-447e-bdb5-6ab1cef14822/2024-q4-press-release-de.pdf>

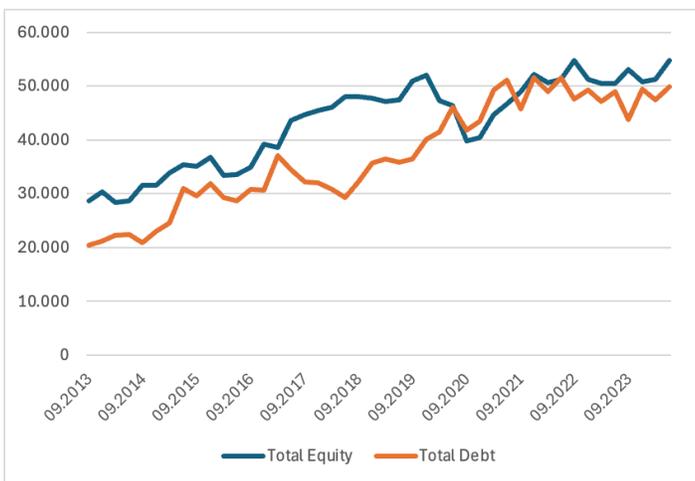
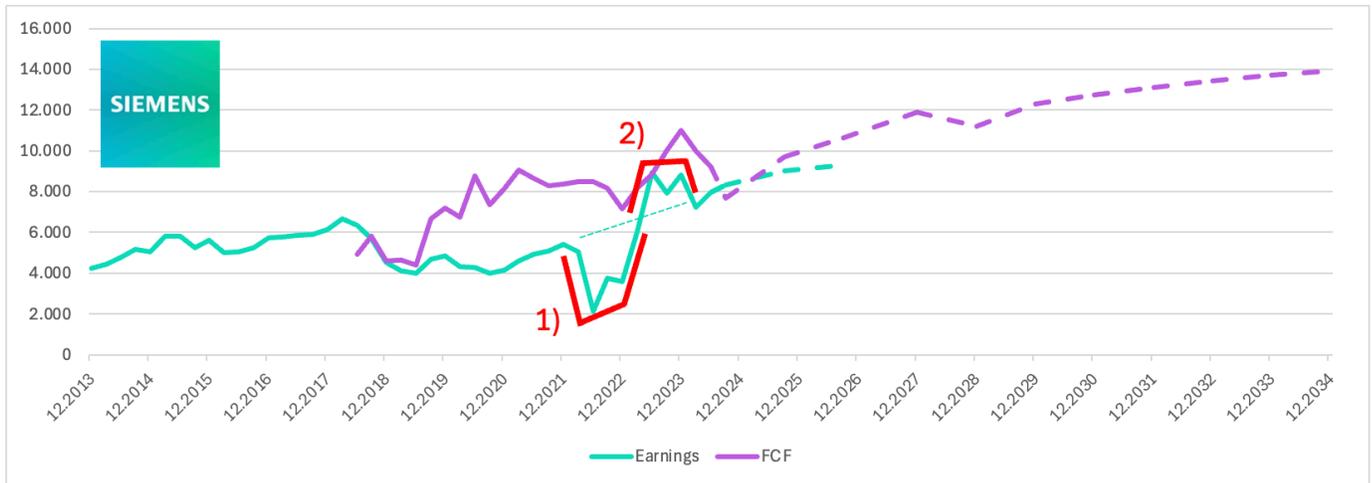
[2] Akquisition Altair: <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/siemens-strengthens-leadership-industrial-software-and-ai-acquisition-altair>

[3] Aktionärsbrief FY2024: <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:6b87676c-9cce-456a-8b81-026ff71cf883/aktionaersbrief-q4-gj24.pdf>

[4] American Pioneer 220: <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/siemens-mobility-establish-americas-first-high-speed-rail-production-facility>

[4] Bericht Bilanzpressekonferenz HB 14.11.24: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/technologiekonzern-siemens-erzielt-rekordgewinn-doch-in-einem-kerngeschaef-tdroht-stellenabbau/100084565.html>

[5] Interview CTO im HB 30.12.24: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/dax-konzern-siemens-prueft-mehrheitsbeteiligung-an-healthineers/100095413.html>



22.01.25

CV		204,15 €
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
120	20%	
140	17%	
160	15%	
180	14%	
200	12%	
220	11%	
240	10%	
260	9%	
280	8%	
300	7%	

My APV	
142,00	17%

- 1) Hohe Kosten in Lieferketten (durch Pandemie) und Wertminderungen in 2022 für Siemens Energy Beteiligung (nicht zahlungswirksame Wertminderung)
- 2) Erholung der Siemens Energy-Beteiligung im Jahr 2023 trägt zu verbesserten Finanzergebnis bei

In Summer ist eine kontinuierliche Verbesserung der Ertragslage seit 2019 zu verzeichnen.

	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt	48.891	49.902				
Equity	50.479	54.767				
Return	7.934	8.342	9.024			
FCF	10.021	7.678			11.876	13.923
FCF Faktor					1,5	1,8
D/E	97%	91%				
ROE	16%	15%	16%			
R CAGR 10y		4,9%				

Kurznotizen

Aktienkäufe: NovoNordisk

Aktienverkäufe: keine

Cashquote: 20%

Okta (Kauf)

Okta befindet „nach dem Hipe“, d.h. nach dem Börsengang sind deren Kurse kontinuierlich gestiegen, bis in eine komplette Übertreibung hinein, der Kurs hat aber die ganze „Luft“ bereits wieder „abgelassen“. Die IAM Lösung von Okta ist ein sehr beliebtes Produkt und sie können deshalb den Umsatz um 36% p.a. (letzten 5 Jahre) steigern. Noch sind sie nicht profitabel, aber das sollte in kürze passieren, und da es sich um ein Abo-Model handelt, wird das dann auch nachhaltig sein. Damit möchte ich hier erneut, wie bei CrowdStrike, die Chance nutzen, vor dem Breakeven einzusteigen, denn wenn der Breakeven durchschritten ist, sollte die positiven News auch ihre Wirkung auf den Kurs nicht verfehlen.

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.