



Investors Update

07.2025
Favoriten
Ausgabe #36

ANET

Arista

Arista macht DataCenter mit AI immer autonomer.

SIE

Siemens

Siemens baut Fabrik, Stadt, Mobilität und Medizin der Zukunft.

Kommentar

Ruhe bewahren, Kurs halten

Trotz der aktuellen Schwankungen an den Märkten lasse ich mich nicht aus der Ruhe bringen. Mein Depot liegt zwar per August bei rund -2% YTD – doch das beunruhigt mich nicht. Ich halte konsequent an meiner Strategie fest:

- **Vorsichtiges Reduzieren** des US-Anteils
- **Behutsamer Ausbau** europäischer Positionen
- **Hohe Cashquote**, um flexibel zu bleiben
- Und trotzdem: **kontinuierliches Investieren**, immer mit dem Ziel, dass heute investiertes Kapital langfristig rund **10 % p. a.** rentiert

In dieser Ausgabe beleuchte ich zwei Unternehmen, die medial selten Schlagzeilen machen, aber in der realen Welt hervorragend arbeiten: **Arista (ANET)** und **Siemens (SIE)**. Beide Firmen entwickeln ihre Produkte konsequent weiter und schaffen damit die Grundlage für künftiges Umsatzwachstum.

Gerade dieses **unspektakuläre, stetige Voranschreiten** ist entscheidend für nachhaltigen Investitionserfolg. Wer erkennt, dass Unternehmen mit Fokus auf Produktqualität und langfristige Kundenbindung ihre Umsätze (und idealerweise auch Gewinne) steigern, versteht auch, warum diese Aktien langfristig Potenzial bieten. Wenn sich zusätzlich das Bewertungsmultiple (KGV) normalisiert oder verbessert, ergibt sich daraus ein attraktiver Kurs – ganz ohne Hype.

In meinen Analysen versuche ich, diese reale Lage zu erkennen und zu bewerten. Nicht die Schlagzeilen, sondern die Fundamentaldaten sind die Basis für meine Entscheidungen. Gerade in bewegten Zeiten ist es wichtig, den Blick auf das Wesentliche zu richten – und Kurs zu halten.

Update 2025_07 (Motor & Favoriten)

04.08.2025

Mein Depot besteht aus drei Bereichen:

Eichen (11 Aktienpositionen): Mehrheit sind Bluechips mit guter Dividende, kleiner Bereich solide SmallCaps (Rendite p.a. bisher 6-7%) (Buy & Hold)

Motor (10 A.P.): Aktien mit starker und stabiler Gewinnsteigerung, Ziel Rendite p.a. $\geq 10\%$ (Buy & Hold)

Favoriten (6 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 € 04.08.2025	G/V %	DR 2024e	PDR 2024e
1	Johnson & Johnson		145,04 €	29,73%	2,87%	3,72%
2	Procter & Gamble		129,75 €	54,21%	2,55%	3,93%
3	Nestle		76,27 €	14,87%	4,21%	4,83%
4	Coca-Cola		59,16 €	45,17%	2,76%	4,01%
5	McDonalds		263,72 €	111,50%	2,14%	4,52%
6	British American T.		48,08 €	36,65%	5,58%	7,62%
7	AB InBev		50,10 €	-13,70%	1,64%	1,41%
8	Aena		24,05 €	65,41%	3,19%	5,27%
9	Air Liquide		171,84 €	85,83%	1,69%	3,15%
10	Becton		153,71 €	3,32%	2,11%	2,18%
11	Gilead		97,99 €	56,20%	2,68%	4,19%
12	Mastercard		488,40 €	174,23%	0,44%	1,19%
13	Stryker		329,20 €	270,49%	0,83%	3,06%
14	Novo Nordisk		42,05 €	115,89%	3,00%	6,47%
15	ITW		219,40 €	82,92%	2,21%	4,03%
16	Arista		103,76 €	131,94%	0,00%	0,00%
17	Danaher		168,78 €	-16,24%	0,54%	0,45%
18	Blackrock		950,39 €	51,14%	1,84%	2,78%
19	Adobe		300,65 €	-15,85%	0,00%	0,00%
20	Intuitive Surgical		418,68 €	94,64%	0,00%	0,00%
21	ASML		601,70 €	-14,90%	0,00%	0,00%
22	Infineon		33,76 €	17,10%	1,04%	1,21%
23	Siemens Healthineer		46,07 €	-11,66%	2,06%	1,82%
24	Crowdstrike		393,90 €	57,11%	0,66%	1,03%
25	Airbus		171,52 €	21,86%	0,00%	0,00%
26	Fresenius		41,40 €	17,38%	0,00%	0,00%
27	Siemens		217,00 €	53,15%	2,17%	3,32%
						2,52%

Motor & Favoriten:

In der Übersicht zeige ich die erwartete Rendite p.a. basierend auf meiner Prognose für den FCF der nächsten 10 Jahre (DCF Methode).

NOVO ist seit Jahresanfang 50% gefallen. Sie investieren gerade stark in den Aufbau neuer Fertigungskapazitäten, um die gestiegene Nachfrage bedienen zu können. Gleichzeitig hat es garde den Eindruck, dass Wettbewerber Eli Lilly bei der nächsten Generation von Adipositas-Medikamenten etwas besser sein soll als NOVO. Beides mag die Herde nicht und macht gerade ein großes Drama daraus. Ich denke ich werde im August hier wieder nachkaufen.

Auch Adobe hat mit -30% ganz schön Federn gelassen, ADBE hängt in Sachen AI etwas hinterher, und die gescheiterte Figma Übernahme, die diese Lücke hätte schließen können, sorgt immer noch für Verstimmung bei den Investoren.

Genau umgekehrt sieht es bei BLK aus: IM Februar/März war der Kurs eingebrochen, die Rendite p.a. ging damit hoch auf 12%. War eine gute Gelegenheit, denn mittlerweile ist der Kurs wieder stark gestiegen. Ich hatte sie nicht genutzt, aber zu diesem Zeitpunkt, gabe es andere, zum Teil bessere Gelegenheiten, die es mir ermöglichten meinen Europa Anteil etwas auszubauen: Nestle, Anheuse-Busch, Novo Nordisk und Healthineers.

Wie ihr seht, bleibe ich meiner im Kommentar dargestellte Strategie, treu.

	1. Januar	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul
14 Novo Nordisk	-50,79%		14%	16%	18%	16%	15%	21%
19 Adobe	-31,10%		6%	8%	17%	14%	16%	16%
13 Stryker	6,33%				6%	4%	9%	10%
17 Danaher	-15,00%				9%	9%	9%	9%
21 ASML	-12,90%		9%	8%	9%	7%	7%	8%
15 ITW	1,62%				8%	7%	7%	7%
12 Mastercard	8,19%		7%	7%	8%	6%	7%	7%
18 Blackrock	8,23%		12%	12%	9%	7%	6%	6%
20 Intuitive Surgical	-7,51%				3%	1%	1%	3%
16 Arista	7,25%				9%	5%	4%	2%

	1. Januar	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul
26 Fresenius	23,74%	12%	11%	10%	16%	14%	15%	15%
23 Healthineers	-9,88%			12%	14%	13%	14%	14%
25 Airbus	7,35%				16%	14%	13%	13%
27 Siemens	15,14%	11%	11%	9%	13%	11%	11%	11%
22 Infineon	8,03%	9%	7%	9%	11%	8%	7%	8%
24 CrowdStrike	30,68%	7%	7%	8%	8%	6%	4%	5%

Nummerierung entspricht der Reihenfolge der folgenden Artikel. (Sortierung nach Rendite, Performance ist bezogen auf Aktienkurs am 01.01.25)

Arista (ANET)

In meinem letzten Newsletter haben ich mit folgenden Worten begonnen: „Arista ist ein Schaufelverkäufer für Datenzentren, Cloud und AI. Sie liefern dafür die Ethernet-Switches.“

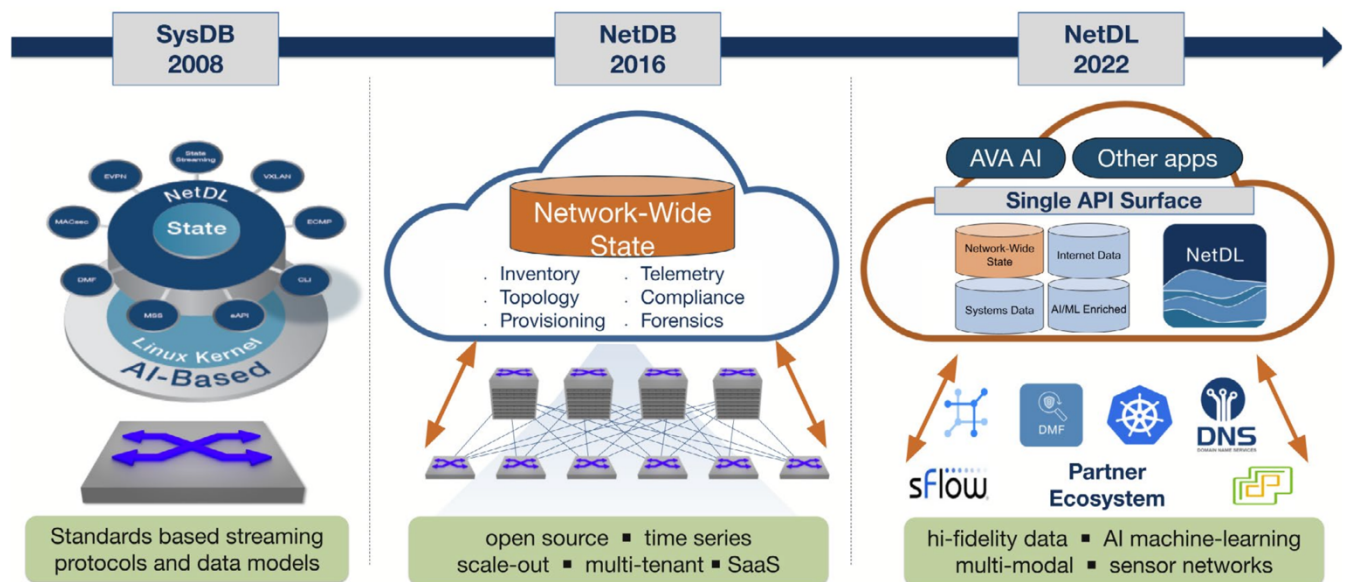
Diesen Monat habe ich ein „White Paper“ [1] von ANET analysiert, und muss mein Bild nun etwas revidieren. Das Geschäftsmodell von ANET gleicht dem von Apple. ANET ist „fabless“, d.h. lässt ihre HW bei Auftragsfertigern, wie Foxconn, Delta oder Accton herstellen, ANET macht Design, Spezifikation, Qualitätssicherung, Softwareintegration und Support.

Das heißt, auch wenn der größte Umsatzanteil durch Switches realisiert wird, liegt der Wertschöpfungsanteil in der Software, daher auch die hohe Brutto-Marge >60% und damit dann letztlich eine Netto-Marge von 40%, während Foxconn brutto 7% und netto 4% hat.

Im Gegensatz zu letzten Newsletter mit Fokus auf HW, werde ich dieses Mal den Fokus auf die Besonderheiten der ANET SW richten.

Ein entscheidender Vorteil von ANET dabei war, dass sie ohne „Altlasten“, ihre Software neu aufsetzen und damit gleich richtig ausrichten konnten, statt bestehenden Silo-Lösungen versuchen zusammenzuführen und zu modernisieren.

Die SW Entstehung hat aktuell 3 Phasen durchlaufen:



Phase	Zeitraum	Technologie	Beschreibung	Kundenvorteile	Wettbewerbsvorteil
1. SysDB	~2008	System Database	Zentrales System zur Erfassung von Konfigurationen und Zuständen eines Switches. Befehle werden über CLI oder eAPI ausgeführt.	- Stabilität- Reproduzierbare Konfigurationen- Genaue Fehlerdiagnose	Monolithische Geräteverwaltung mit einheitlicher Architektur (keine Silos je Funktion)
2. NetDB	~2016	Network-wide State DB	Echtzeit-Zustände aus dem gesamten Netzwerk werden gesammelt – inkl. Streaming-Telemetrie , also kontinuierlicher Einblick in Datenpfade (nicht nur Zustände). Einführung von OpenConfig, gNMI, REST APIs → <i>API-first</i> .	- Netzwerkweite Transparenz - Frühwarnsysteme- Automatisierung durch APIs- Integration in Ansible, Terraform, etc.	Skalierbares verteiltes Echtzeitdatenmodell (inspiriert von Google Spanner & Facebook TAO)
3. NetDL	~2022	Network Data Lake	Alle historischen und aktuellen Netzwerkdaten (aus NetDB) werden in einem Data Lake gespeichert, normalisiert und per AI/ML analysiert. CloudVision CoPilot analysiert, prognostiziert und schlägt Lösungen vor (→ <i>Root Cause Analysis</i> , Self-Healing).	- AI-Co-Pilot unterstützt menschliche Operatoren- Ursachenanalyse statt bloßem Monitoring- Prädiktion von Problemen (z. B. Überlastung, Fehler)	Komplett integrierte Plattform mit lernfähiger Intelligenz, vendor-agnostisch, hoch skalierbar

Um es besser zu verstehen, stelle ich das hier in Analogie zum Schienenverkehr dar:

Phase	Technologiestufe	Vergleich im Zugverkehr	Erklärung
1. SysDB	„Zugstatus lokal sichtbar“	Jeder Bahnhof kennt nur, was an seinem Bahnsteig passiert. Ein Zug fährt ein, ein anderer fährt ab. Du kannst manuell mit dem Bahnhofspersonal kommunizieren.	Jeder Switch weiß, was auf seinen eigenen Ports passiert. Konfiguration und Fehlerbehebung erfolgen lokal per CLI . Du siehst aber nicht, wie es im gesamten Netzwerk aussieht.
2. NetDB	„Alle Bahnhöfe sind vernetzt und teilen Live-Daten“	Ein zentrales System zeigt in Echtzeit, wo sich jeder Zug befindet, wo Verspätungen entstehen, ob Gleise blockiert sind, wie viele Fahrgäste unterwegs sind.	Das gesamte Netzwerk wird als Ganzes erfasst – mit Echtzeitdaten zu Auslastung, Staus, Verlusten usw. Automatisierungen via APIs möglich.
3. NetDL	„Intelligentes Verkehrsmanagement mit KI“	Ein intelligentes System analysiert alle historischen und aktuellen Daten und sagt dir: „Zug 242 wird voraussichtlich 10 Min. zu spät kommen, weil auf Strecke XY regelmäßig Überlast herrscht. Umleitung empfohlen.“	Hier kommt künstliche Intelligenz (AI) ins Spiel. Sie wertet riesige Mengen Netzwerkdaten aus und schlägt Lösungsvor , oft bevor der Fehler eintritt . Self-Healing-Prozesse starten automatisch.

Also in NetDB (DB steht für Data Base) wird das Gesamtsystem erfasst, und zwar alle Zustände der Switches, also auch Einblick in die Datenpfad, der sogenannten Streaming-Telemetrie. In der Phase NetDL (DL steht für Data Lake), können erstmals auch Vorhersagen gemacht werden (mit CloudVision CoPilot), wo könnten Probleme entstehen und AI macht Vorschläge, wie die vorhergesehen Probleme gelöst werden können. Der Regelkreis schließt sich erst über die Freigabe durch den Mensch.

ANET arbeitet natürlich schon an Phase 4, dem autonomen Netzwerk, das sich selber ausbalanciert und sogar heilt (self-healing).

Hier agiert CloudVision autonom, der Mensch muss nichts mehr freigeben, er überwacht nur noch, und greift nur in kritischen Situationen ein.

Die letzten Presse-Mitteilungen zielen genau in diese Richtung:

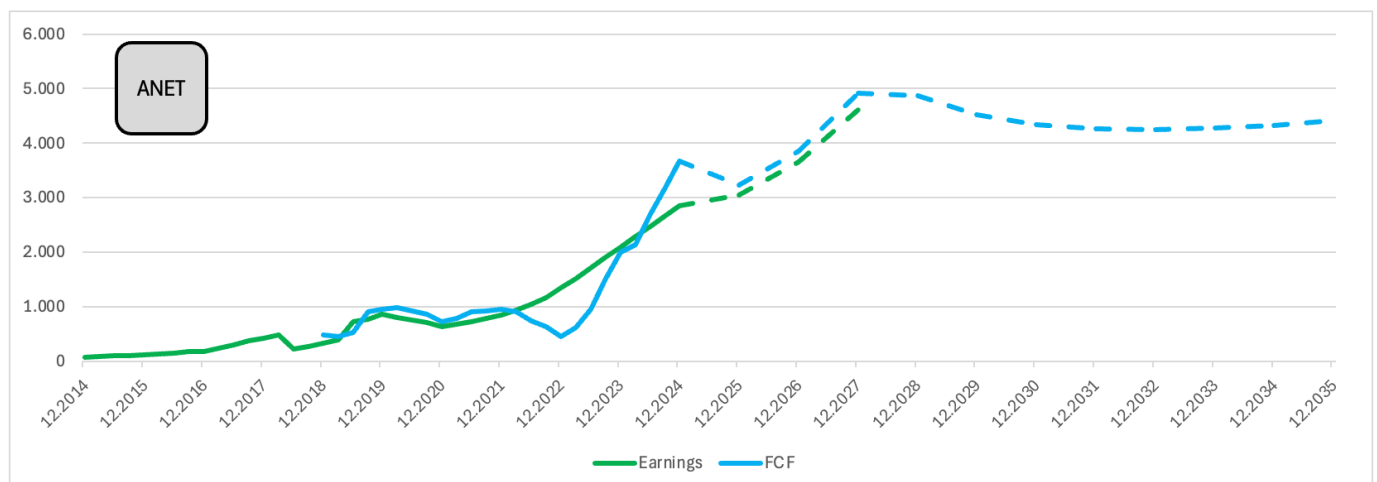
Pressemitteilung	Aussage / Bezug zum Netzwerk-Autopiloten
Intelligent Innovations for AI Networking (2025)	NetDL + Echtzeit-Telemetrie + KI = intelligentes, prädiktives Netzwerk
AI Collaboration with NVIDIA (2024)	KI erkennt Ursachen und leitet Gegenmaßnahmen ein (Root Cause Analysis & Self-Healing)
CloudVision Operating Model (2024)	CloudVision überwacht, analysiert und steuert zentral (Control Plane der Zukunft)
AI-Driven Campus Networking (2025)	Aristas Ansatz skalierbar bis in Zweigstellen und Edge-Bereiche
Zero Trust Segmentierung (2024)	Dynamische Netzwerkzonen, automatisch verwaltet und abgesichert

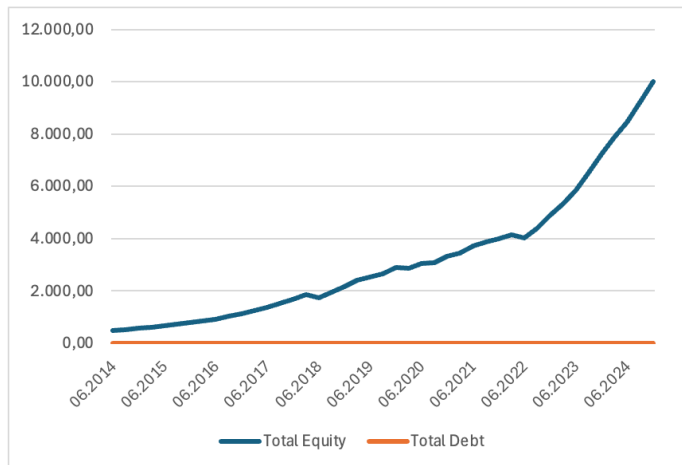
Und diese Phase erreicht ANET 1-2 Jahre vor ihrer Konkurrenz, denn sie haben nicht mit Altlasten zu kämpfen, sondern haben von Anfang ein durchgängiges System gebaut. Und sie haben sich auf das Wesentliche fokussiert, nämlich auf das „Betriebssystem“ des Netzwerks und während sie sich die HW zuliefern lassen. Per Open-Config haben sie mitgeholfen eine Standardisierung über die Switches voranzutreiben, so gibt es keine Vendor-Locks, d.h. die Hardwareanbieter bleiben austauschbar.

Also ein Unternehmen, dass gerade alles richtig macht. Im Zoll-Handelkrieg der USA hat der Kurs kurz nachgegeben, aber sich dann auch schnell wieder erholt. Wohl dem, der unerschrocken zugegriffen hat.

Aktuell ist ANET aber wieder überbewertet, d.h. heute investiertes Geld rentiert mit nur 2% p.a..

- [1] White Paper "Arista Advantage Paper": https://www.arista.com/assets/data/pdf/Whitepapers/Arista_Advantage.pdf
- [2] press release "" (2025): <https://investors.arista.com/Communications/Press-Releases-and-Events/Press-Release-Detail/2025/Arista-Introduces-Intelligent-Innovations-for-AI-Networking/default.aspx>
- [3] press release "AI Collaboration with NVIDIA" (2024): <https://investors.arista.com/Communications/Press-Releases-and-Events/Press-Release-Detail/2024/Arista-Delivers-Holistic-AI-Solutions-in-Collaboration-with-NVIDIA/default.aspx>
- [4] press release "CloudVision Operating Model" (2024): <https://investors.arista.com/Communications/Press-Releases-and-Events/Press-Release-Detail/2024/CloudVision-Delivers-Modern-Network-Operating-Model-Across-the-Enterprise/default.aspx>
- [4] press release "AI Driven Campus Networking" (2025): <https://investors.arista.com/Communications/Press-Releases-and-Events/Press-Release-Detail/2025/Arista-Networks-Expands-AI-Driven-Campus-and-Branch-Networking-Offerings/default.aspx>
- [5] press release "Zero Trust Segmentierung" (2024): <https://investors.arista.com/Communications/Press-Releases-and-Events/Press-Release-Detail/2024/Arista-Launches-Next-Generation-Multi-Domain-Segmentation-for-Zero-Trust-Networking/default.aspx>





04.08.25

CV	117,57
FV	64,12
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)
50	10%
60	8%
70	6%
80	4%
90	3%
100	2%
110	1%
120	0%
130	-1%
140	-2%

My APV	
48	11%
in USD	

	2023	2024	2025	2026	2027	2034
Debt	0	0				
Equity	7.219	9.995				
Return	2.289	3.039	3.659			
FCF	2.135	3.221			4.864	4.406
FCF Faktor					1,5	1,4
D/E	0%	0%				
ROE	32%	30%	37%			
ROCE	32%	30%				
R CAGR 10y		42,7%				

Siemens (SIE)

Der Umbau von SIE, eingeleitet 2018 durch Joe Kaeser, „focused technology company“ ist gut aufgesetzt und wird konsequent umgesetzt. SIE fokussiert sich auf 4 Segmente, jedes mit seinem eigenem Segment CEO:

Geschäftsbereich	CEO	Beschreibung
Digital Industries (DI)	Cedrik Neike	Automatisierung, Software, Xcelerator, AI
Smart Infrastructure (SI)	Matthias Rebellius	Energienetze, Gebäudeautomatisierung, Data Hubs
Mobility (MO)	Michael Peter	Schienenverkehr, Signaltechnik, Plattformen
Healthineers (SHS) (75%)	Bernd Montag	Medizintechnik, Imaging, LabDiagnostics, KI

Schaut man nun auf die Segment Ergebnisse, so wird klar, dass der „Musterschüler“ Cedrik Neike, der den meisten FCF liefert, seit letztem Jahr sicher etwas Stress hat, zur Freude von Matthias Rebellius.

	Auftragseingang		Außenumsatzerlöse		Interne Umsatzerlöse		Gesamte Umsatzerlöse		Ergebnis		Vermögen		Free Cash Flow	
	Geschäftsjahr		Geschäftsjahr		Geschäftsjahr		Geschäftsjahr		Geschäftsjahr		30. Sep.	30. Sep.	Geschäftsjahr	
(in Mio. €)	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023
Digital Industries	17.023	19.387	18.154	20.196	383	439	18.536	20.636	3.498	4.833	10.476	10.523	3.158	4.127
Smart Infrastructure	24.023	22.333	21.005	19.564	363	381	21.368	19.946	3.707	3.074	6.650	6.386	3.588	2.908
Mobility	15.795	20.629	11.406	10.537	15	12	11.420	10.549	1.013	882	2.018	2.244	1.159	1.046
Siemens Healthineers	24.774	24.499	22.314	21.574	48	108	22.362	21.681	3.172	2.527	33.457	34.415	2.994	2.221
Industrielles Geschäft	81.615	86.848	72.879	71.871	808	941	73.687	72.812	11.390	11.316	52.601	53.568	10.899	10.303
Siemens Financial Services	414	468	390	442	23	25	414	468	637	563	32.841	32.915	785	852
Überleitung Konzernabschluss	2.027	2.054	2.660	2.568	-832	-966	1.829	1.602	-800	-753	62.369	58.588	-1.958	-1.008
Siemens (fortgeführte Aktivitäten)	84.056	89.371	75.930	74.882	-	-	75.930	74.882	11.227	11.126	147.812	145.071	9.726	10.146

Segment Information aus dem Annual Report 2024 [1]

Cedrik Neike, seit 2020 DI CEO, genießt aber volles Vertrauen, so wurde sein Vertrag in 08.2024 bis 2030 verlängert. Das ist gut so, denn er baut den Geschäftsbereich gerade um, oder besser gesagt, er erweitert ihn, da braucht es Kontinuität.

Das klassische Automatisierungsgeschäft (SPS, Steuerungstechnik etc.) bleibt voll intakt. Siemens DI stellt sicher, dass es in modernen Architekturen (z.B. mit Industrial Edge) weiterverwendet werden kann.

DI baut also neue Wertschöpfungsschichten auf dieses Fundament:

Xcelerator als Plattform-Ökosystem

Industrial Edge als Brücke zwischen SPS und Cloud

AI Agents & CoPiloten

SaaS-Modelle und wiederkehrende Umsätze

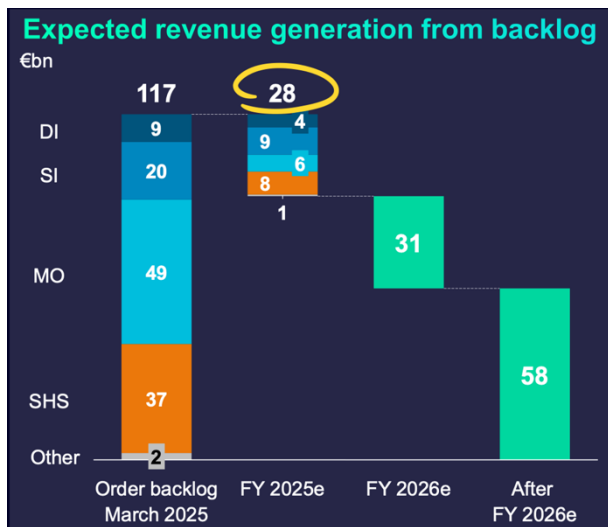
Diese Schichten sollten auch margenstark sein, womit er seinen FCF langfristig weiter ausbauen können sollte.

Cedrik Neike musste also den 1. Platz in FCF an seinen Kollegen Matthias Rebellius und seiner Division SI abgeben. Er leistet sich wenig CAPEX und nur ein kleinen Zukauf in 2024 (Heliox (Ladelösungen)). Dieser wurde zügig integriert, so dass er schnell zum FCF mit beitrug.

Ich denke aber, dass in kurze Cedrik Neike wieder den meisten FCF bringen wird.

Die beiden verbleibenden Segmente sind deutlich kapitalintensiver, bringen aber weniger FCF.

Im „order backlog“ dominiert MO (die Zugsparte), allerdings ist der Planungshorizont im MO teilweise bis zu 30 Jahre im Voraus, durch Großaufträge, wie z.B. 1.200 Lokomotiven plus 30 Jahre Wartungsgeschäft für Indien.



Order Backlog [2]

Als zweiter kapitalintensiver Bereich stellt sich SHS (Siemens Healthineers) dar. Hier ist auch die meiste „Musik“ drin. SHS sollte durch den IPO (SIE hält aber 75% der Anteile) agiler werden, und hier hat Brend Montag auch voll geliefert:

Der Börsengang im Jahr 2018 war nicht nur eine finanzielle Maßnahme, sondern ein strategischer Befreiungsschlag. Raus aus der Konzernbürokratie, rein in die Eigenverantwortung. SHS nutzte diesen Freiraum konsequent: Durch gezielte Zukäufe, wie zuletzt Varian (2020, 16,4 Mrd. USD) oder Dotmatics (2025, 5,1 Mrd. USD), positionierte sich Healthineers immer klarer als Plattformanbieter in der Medizin.

Montags Strategie geht über klassische Medizintechnik hinaus. Es geht um das komplette medizinische Ökosystem – von bildgebender Diagnostik über Labortechnik bis hin zu KI-gestützter Therapieplanung. Mit dem Dotmatics-Deal schlägt SHS nun auch die Brücke zur Biopharma-Branche. Healthineers wird damit zum Brückenkopf zwischen Diagnostik und Life Science – eine Wachstumsstory mit gewaltigem Potenzial. Hinzu kommt: Healthineers ist heute deutlich margenstärker als viele US-Wettbewerber und hat mit seiner Hybridstrategie (Hardware + AI + Plattform + Service) ein differenzierendes Angebot im Markt etabliert. Der Umbau ist abgeschlossen, die neue Phase hat begonnen: Monetarisierung über Plattformmedizin.

Und damit wäre ich beim Schlüsselwort: Plattform.

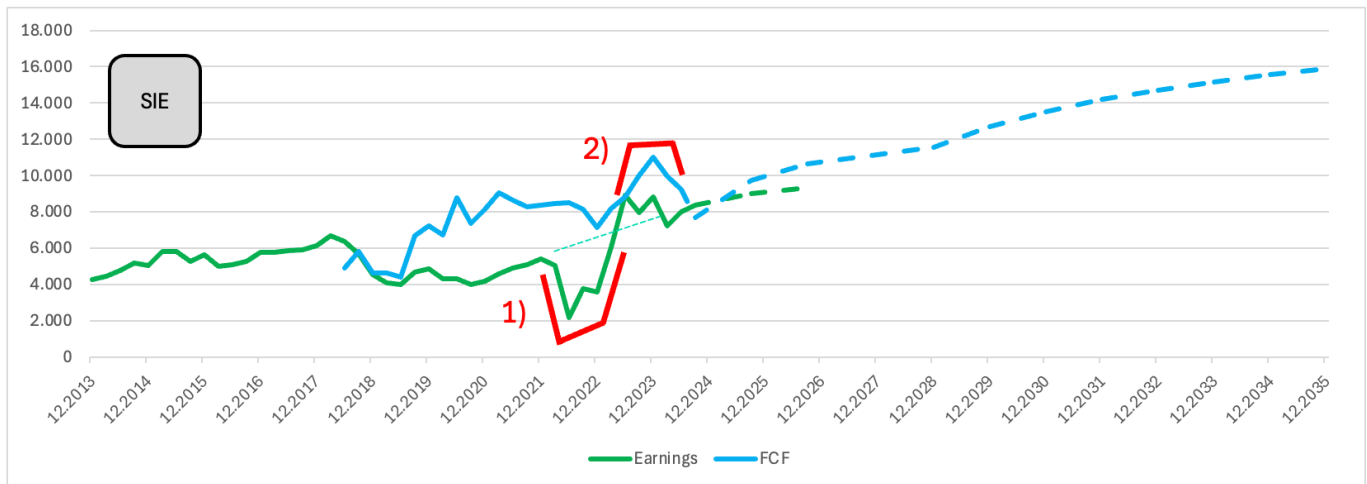
Das ist die Grundidee aller 4 Geschäftsbereiche: Plattformen schaffen, die für den Kunden in Summe große Einsparungen und Vorteile bringen. Nur so ist auch zu erklären, warum Siemens sich im Wettbewerb mit China bei Lokomotiven für Indien durchgesetzt hat. Denn vielleicht waren die chinesischen Lokomotiven für sich betrachtet, günstiger als die von Siemens. Aber das Gesamtpaket, aus optimierten, d.h. verkürzten Wartungszeiten, und einem Streckennetz, dass einen störungsfreien Betrieb ermöglicht, ist für den Kunden einfach unschlagbar attraktiv.

Ich interessiere mich immer in welcher Phase ein Unternehmen steht. SIE hat sich mehrere Jahre umgebaut. Jetzt kommt die Erntephase.

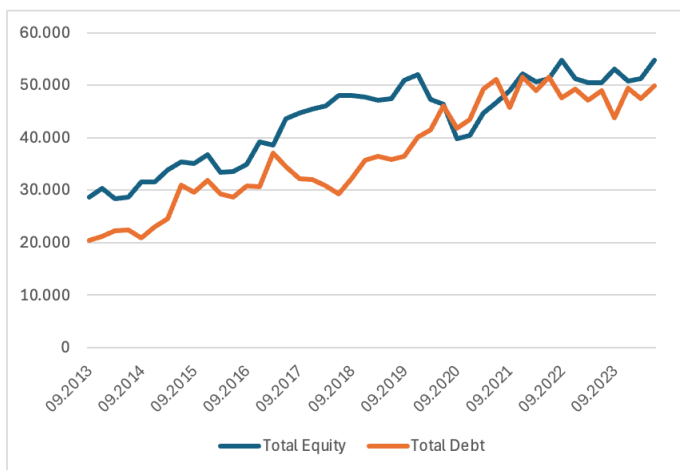
Und bei einer erwarteten Rendite p.a. von 11%, spricht nichts gegen ein Investment in Siemens.

[1] Annual Report 2024: <https://www.siemens.com/de/de/unternehmen/investor-relations/events-veroeffentlichungen-ad-hoc/jahresberichte.html>

[2] presentation Q2: <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:2adbcbb2-f53b-4bb3-ba78-37ed1cb3948b/2025-q2-presentation-en.pdf>



- 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



CV		214,20 €
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
120	21%	
140	18%	
160	16%	
180	15%	
200	13%	
220	12%	
240	11%	
260	10%	
280	9%	
300	8%	

My APV	
142,00	18%

04.08.25

	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			11.552	15.884
FCF Faktor					1,5	2,1
D/E	97%	91%				
ROE	16%	15%	16%			
R CAGR 10y		4,9%				

Kurznotizen

Aktienkäufe: Stryker

Aktienverkäufe: keine

Cashquote: 25%

Stryker (Kauf)

Stryker gibt es eigentlich nie „günstig“ Da aber gerade heute eingesetztes Geld eine erwartete Rendite p.a. von 10%, da musste ich zuschlagen.

Nr.	Aktie	Perf. seit 1. Januar	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	04.08.2025 Aug
1	Johnson & Johnson	17,75%			14%	15%	15%	15%	14%	
2	Procter & Gamble	-9,24%			9%	9%	9%	9%	10%	
3	Nestle	-4,55%			8%	9%	8%	10%	11%	
4	Coca-Cola	11,22%			9%	8%	8%	8%	9%	
5	McDonalds	4,27%			9%	8%	8%	9%	9%	
6	British American T.	41,46%			17%	17%	17%	15%	13%	
7	AB InBev	3,22%			21%	21%	20%	20%	23%	
8	Aena	19,72%			4%	5%	3%	4%	4%	
9	Air Liquide	10,47%			6%	6%	6%	7%	7%	
10	Becton	-21,04%			5%	6%	7%	7%	7%	
11	Gilead	24,01%			16%	15%	15%	14%	14%	
12	Mastercard	8,78%		7%	7%	8%	6%	7%	7%	
13	Stryker	6,29%				6%	4%	9%	10%	
14	Novo Nordisk	-51,00%		14%	16%	18%	16%	15%	21%	
15	ITW	1,91%				8%	7%	7%	7%	
16	Arista	7,72%				9%	5%	4%	2%	
17	Danaher	-14,21%				9%	9%	9%	9%	
18	Blackrock	8,81%		12%	12%	9%	7%	6%	6%	
19	Adobe	-31,72%		6%	8%	17%	14%	16%	16%	
20	Intuitive Surgical	-8,11%				3%	1%	1%	3%	
21	ASML	-12,70%		9%	8%	9%	7%	7%	8%	
22	Infineon	7,52%	9%	7%	9%	11%	8%	7%	8%	
23	Healthineers	-9,72%			12%	14%	13%	14%	14%	
24	Crowdstrike	31,02%	7%	7%	8%	8%	6	4%	5%	
25	Airbus	7,55%				16%	14%	13%	13%	
26	Fresenius	23,89%	12%	11%	10%	16%	14%	15%	15%	
27	Siemens	14,64%	11%	11%	9%	13%	11%	11%	11%	
	Cash [%]		20%	20%	29%	29%	28%	25%	25%	

Erwartete Rendite p.a. (nach DCF Methode)

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 keinerlei Haftung für die von Ihnen getroffene Investitionsentscheidungen übernehmen.