



Investors Update

06.2026
Ausgabe #40

CRWD

CrowdStrike
So geht „land & expand“.

AIR

Airbus
Volle Auftragsbücher, aber AIR fährt trotzdem mit angezogener Handbremse.

Kommentar

Die Welt sortiert sich neu.

Was jahrzehntelang als stabil galt, wird plötzlich hinterfragt. Staaten, Bündnisse, Unternehmen und Interessengruppen positionieren sich neu. Jeder versucht herauszufinden: Wer unterstützt mich? Wer behindert mich? Und wie sichere ich mir langfristig Vorteile?

Eigentlich ist das nichts Ungewöhnliches. Jedes Fußballteam entwickelt vor dem Spiel eine Strategie. Unternehmen tun dasselbe seit jeher: Wo stehen wir? Was macht die Konkurrenz? Was braucht der Kunde?

Neu ist heute vor allem eines: Das politische Umfeld verhält sich inzwischen genauso dynamisch wie die Wirtschaft selbst. Dadurch werden Rahmenbedingungen unberechenbarer, komplexer und weniger verlässlich. Für CEOs bedeutet das nicht weniger, sondern deutlich mehr Druck. Unternehmen werden stärker durchgerüttelt als noch vor einigen Jahren.

Doch genau das trennt langfristig die Spreu vom Weizen.

Airbus ist dafür ein gutes Beispiel. Während Boeing versuchte, sich gegen Bombardier abzuschotten, veränderte sich das Umfeld plötzlich gegen Boeing selbst. Airbus nutzte die Situation strategisch und stärkte dadurch seine eigene Marktposition erheblich.

Auch **CrowdStrike** zeigt, wie schnell sich Kräfteverhältnisse verschieben können. Das Unternehmen betrat einen Markt, der scheinbar längst verteilt war, und rollte ihn mit einem moderneren und innovativeren Produkt trotzdem von hinten auf.

Gute Unternehmen passen sich an. Sie reagieren schneller, investieren gezielter und arbeiten unter Druck oft effizienter als zuvor. Deshalb mache ich mir um starke Geschäftsmodelle mit guten Ideen wenig Sorgen. Im Gegenteil: Viele Unternehmen laufen aktuell auf Höchstleistung.

Und als Investor ist genau das eigentlich eine gute Nachricht.

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).

Im Bereich Motor sind seit Jahresanfang zwei Aktien sehr gut gelaufen, so dass wir 1 Aktien im roten Bereich haben: IFX und 1 im gelben Bereich: CRWD.

IFX wurde lange gemieden, da sie hohe Investitionen für die neue FAB tätigen, was Investoren nicht so schätzen, daher ist IFX länger seitlich gelaufen. Seit kurzem verweist Roland Busch gerne auf die Erfolge bedingt durch KI-Rechenzentren, und da von KI die Rede ist, reagieren die Investor stark und treiben den IFX Kurs nach oben, so dass er seit YTD fast 100% zugelegt hat. Ich berechne hier eine Rendite von -1% p.a. über die nächsten 10 Jahre, was bedeutet, die Aktie hat bereits heute den Wert erreicht, den ich für in 10 Jahren berechnet habe. Hier werde ich über einen Verkauf nachdenken, da die Übertreibung sich auch wieder abbauen kann.

CRWD ist auch stark gestiegen, mit 46% YTD. Das liegt zum einen daran, dass Cybersecurity in unsichern Zeiten Kapital anzieht, und CRWD liefert auch über dem was sie versprechen. CRWD ist aber tendenziell hoch bewertet, so dass der aktuell Hub nur noch eine erwartete Rendite von 1% p.a. in Aussicht stellt.

SHL ist seit A2025 um 30% gefallen, YTD sind es noch -20%. Grund: Für SHL ist USA der größte Markt, hier drücken die Zölle, China ist viertgrößte Markt (etwa so groß wie DE, Platz 5), und hier hat der Staat die Ausschreibungsbedingungen im Bereich Diagnostic verschärft, um die Preise zu drücken, und zwar erfolgreich. Marge in China ist nun bei 1% und der Umsatz ist um über 5% gesunken. Das alles hat CEO Bernd Montag veranlasst die Guidance abzusenken: Umsatzwachstum bisher 5-6%, jetzt 4,5-5%. Dazu kommt noch, dass eine Abspaltung der Diagnostiksparte (Umsatzanteil 17% (4 von 23Mrd.€)) in Erwägung gezogen wird. Hier ist aber noch nicht das letzte Wort gesprochen, den niedrige Marge ist das eine, aber auf der anderen Seite will SHL ein **Oncology Ecosystem** seinen Kunden bieten, was einen höheren Lock-in Effekt erzeugen soll. Für mich wieder ein Fall, nach meinem Geschmack: Der Markt sieht eine Katastrophe, ich halte es für lösbar.

SAP habe ich erst kürzlich wieder mit aufgenommen, denn der Markt straft SAP ab, als KI Verlierer, ich erwarte genau das Gegenteil, SAP ist KI Gewinner, da Firmendaten kritische Daten sind, da ist man ganz froh, dass sie in sicheren Händen, sprich bei SAP sind, wenn SAP nun neue KI basierte Funktionen bieten, dann ist das aus unternehmerischer Sicht eine sicherer Weg, und für mehr Leistung kann SAP auch die Abo-Gebühren rechtfertigen bzw. schrittweise erhöhen.

Siemens läuft gut, CRWD und AIR bespreche ich im Folgenden detaillierter.

Nr.	Aktie	10J Perf.	Perf. seit												
			1. Januar	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai
22	Infineon	19,01%	95,32%	7%	8%	7%	9%	8%	8%	8%	5%	5%	7%	5%	-1%
23	Healthineers		-20,80%	14%	14%	15%	16%	15%	16%	18%	17%	20%	19%	20%	
24	Crowdstrike		46,27%	4%	5%	6%	5%	4%	5%	5%	6%	8%	8%	7%	1%
25	Airbus	12,01%	-14,47%	13%	13%	12%	11%	11%	11%	11%	12%	14%	13%	13%	
26	Siemens	11,55%	13,87%	11%	11%	10%	11%	10%	10%	10%	9%	10%	12%	10%	8%
27	SAP		7,83%	-24,16%											12%

Nummerierung entspricht der Reihenfolge der folgenden Artikel. (Sortierung nach Rendite, Performance ist bezogen auf Aktienkurs am 01.01.26)

Crowdstrike (CRWD)

In 04. 2023 hatte ich geschrieben: „Noch werden Verluste geschrieben, Gewinn wird in 2026 erwartet.“

In 05.2024 hatte ich mich dann (zu früh) gefreut: “CRWD ist seit 10.2023 profitabel, d.h. hatte „**breakeven**“ von Verlust zu Gewinn. In 01.2024 werden nun \$90m als Gewinn ausgewiesen.“

Leider ist CRWD dann wieder in den Verlust abgerutscht, aktuell bei -\$162m, und Gewinn wird jetzt wieder für E2026 erwartet.

Das liegt vor allem daran, dass CRWD weiterhin massiv einstellt, d.h. von 04.2024 bis 01.2026 sind weitere 2.300 Mitarbeiter eingestellt worden, also von 8.400 auf 10.700 Mitarbeiter gewachsen.

Das ist auch notwendig, CRWD befindet sich quasi „im Krieg“, und zwar im weltweiten Cyber-Krieg. Und da findet gerade ein enormes Wettrüsten statt, getrieben durch AI, da muss CRWD mithalten, d.h. das „Verteidigungsarsenal“ von CRWD muss ständig weiterentwickelt werden.

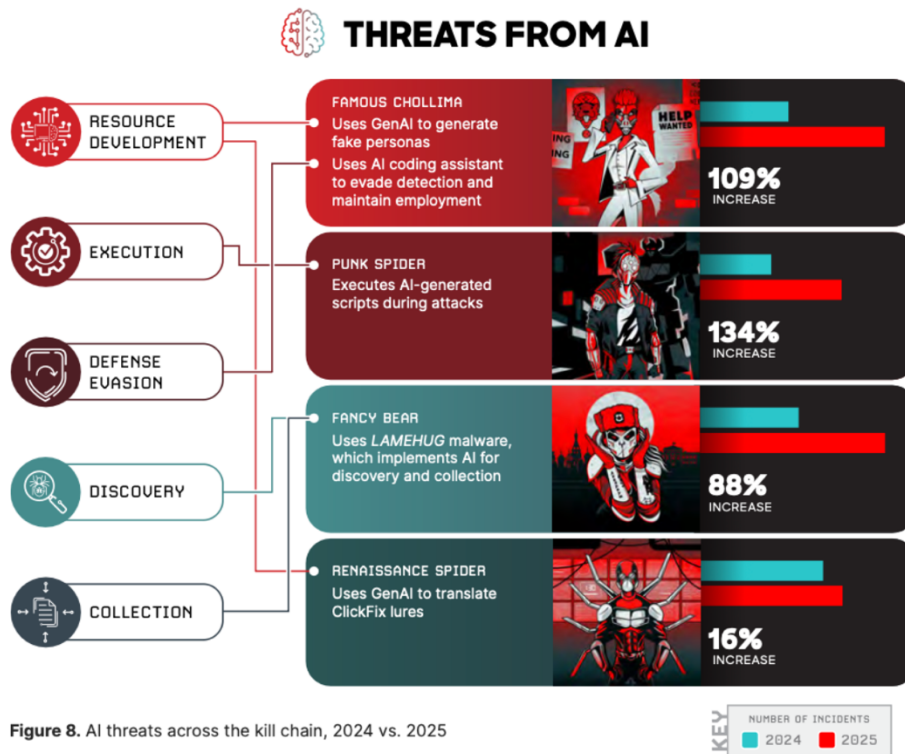
CRWD katalogisiert die unterschiedlichen Angreifer (Adversary):

Aktuell hat CRWD 281 Adversaries erfasst, ein Plus von 24 in nur 12 Monaten.

Hier ein paar Beispiele:

Adversary	Herkunft / Typ	Kurzbeschreibung
Cozy Bear	Russland	Russische staatliche Hackergruppe, stark auf Spionage spezialisiert. Ziel: Regierungen, Ministerien, Diplomatie. Wird oft dem russischen Geheimdienst zugerechnet.
Fancy Bear	Russland	Ebenfalls russische staatliche Hackergruppe, aber aggressiver und offensiver. Bekannt durch Angriffe auf Wahlen, NATO, Militär und Medien.
Panda	China	CrowdStrike nutzt „Panda“ oft für chinesische Hackergruppen. Fokus meist auf Industriespionage, Technologie, KI, Halbleiter, Pharma und Unternehmen.
Spider	Cyberkriminelle Gruppen	„Spider“ steht meist für kriminelle Hackerbanden (nicht staatlich). Häufig Ransomware, Betrug, Erpressung oder Datendiebstahl zur Geldverdienung.

Und die Adversaries nutzen ihrerseits immer mehr AI:



Diese permanente (und immer komplexer werdende) Bedrohungslage spielt CRWD natürlich in die Karten, sprich sind gut fürs Geschäft.

Das Geschäft entwickelt sich mustergültig. Auf der einen Seite kann CRWD ständig neue Kunden dazugewinnen, während die Bestandskunden erhalten bleiben. Und CRWD gelingt es sogar den Umsatz dieser Bestandskunden weiter zu steigern, denn sie sind bereit, weitere Modul kostenpflichtig dazubuchen. Das Produkt von CRWD verkauft sich fast von alleine, könnte man meinen, aber dazu später mehr.

Ende FY25 (31.01.25) lag der gesamt Abo Umsatz (ARR) bei 4,24 Mrd.\$, ein Jahr später, FY26 (31.01.26), lag er bei 5,25 Mrd.\$, d.h. der ARR Growth war erstmals > 1Mrd.\$.

ARR Growth **24%** (27%) (ARR: Annual Recuring Revenue, kurz: jährliche Abo Einnahmen)

Net New ARR FY26: **\$1.01b** (Zusätzliches Abo Volumen im abgeschlossenen FY)

Gross Retention **97%** (97%) (Referenz 100% = alle verlängern Abo, Spotify: 80%)

Net Retention **115%** (119 - 112%) (Referenz >100%, also Umsatz /Kunde ggü. Vorjahr erhöht, Ziel: >120%) (Zahlen in Klammern FY25)

Bereits 2023 hatte CRWD folgendes Ziel ausgegeben:

FY31 (31.01.2031): ARR \$10B

CRWD ist auf dem besten Wege, das zu erreichen, und gibt daher bereits das nächste Ziel aus:

FY36 (31.01.2036): ARR \$20B

Laut meiner Hochrechnung ist beides zu erreichen, da sie ja heute schon über Zwischenziel liegen.

Quartal	Quartalsende	ARR Y/Y (in Mrd. USD)	ARR Y/Y Zuwachs prozentual
3. Quartal FY24	31.10.23	3,15	35,0%
4. Quartal FY24	31.01.24	3,44	34,0%
1. Quartal FY25	30.04.24	3,65	33,0%
2. Quartal FY25	31.07.24	3,86	32,0%
3. Quartal FY25	31.10.24	4,02	27,6%
4. Quartal FY25	31.01.25	4,24	23,3%
1. Quartal FY26	30.04.25	4,44	21,5%
2. Quartal FY26	31.07.25	4,66	20,6%
3. Quartal FY26	31.10.25	4,92	22,5%
4. Quartal FY26	31.01.26	5,25	23,8%

Hochrechnung:

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%
31.01.28	6,45	17%
30.01.29	7,54	17%
30.01.30	8,82	17%
30.01.31	10,32	17%
30.01.32	12,08	17%
30.01.33	14,13	17%
30.01.34	16,54	17%
30.01.35	19,35	17%
30.01.36	22,64	17%

Nur das mit dem "verkauft sich von alleine" hat bedingt durch den "July-19-Incident" ein Dämpfer bekommen, von dem sich CRWD noch nicht richtig erholt hat.

Im Saas Geschäft misst man den Erfolg des Vertriebs über die "Magic Number":

$$\text{Magic Number} = \frac{(\text{Subscription Revenue}_{Q_t} - \text{Subscription Revenue}_{Q_{t-1}}) \times 4}{\text{Sales \& Marketing}_{Q_{t-1}}}$$

Interpretation:

>1,0 = sehr effizient

0,75 – 1,0 = stark

0,5 – 0,75 = okay

<0,5 = schwach/ineffizient

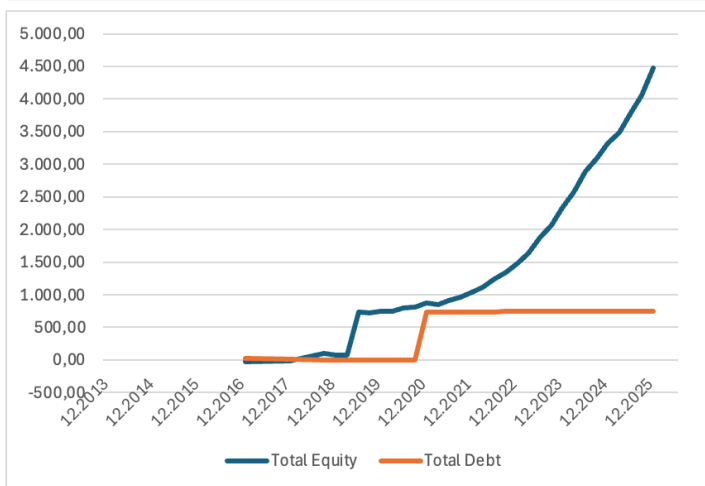
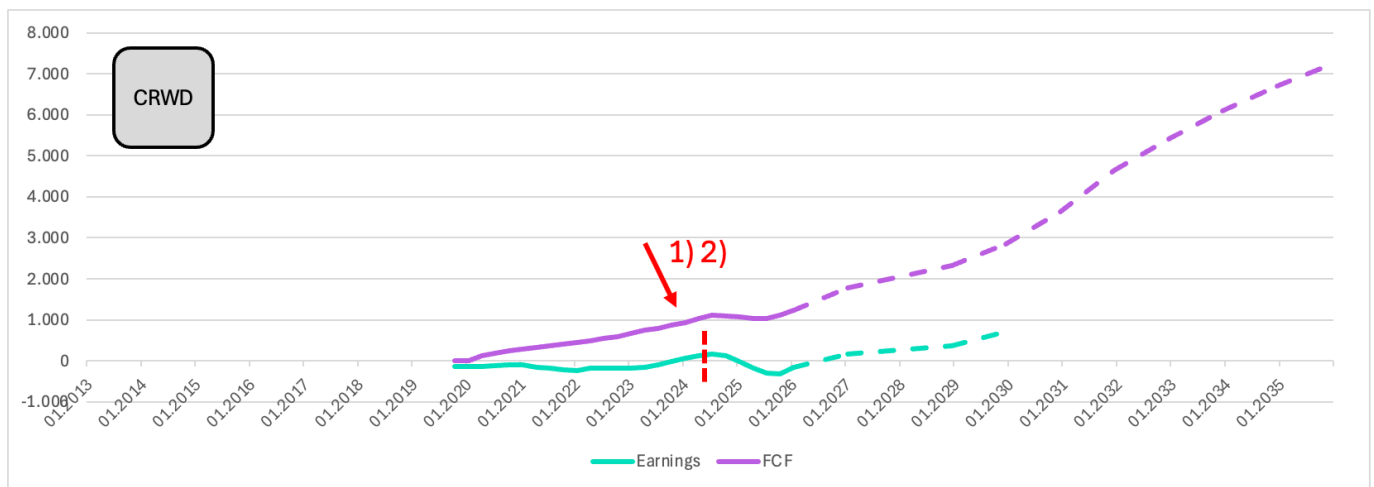
Vor dem "July-19-Incident" lag sie bei 0,9.

Quartal	Subscription Revenue Q(t-1)	Subscription Revenue Q(t)	Wachstum QoQ	Sales & Marketing Vorquartal	Magic Number
Q4 FY25 → Q1 FY26	1.048	1.071	23	430	0,21
Q1 FY26 → Q2 FY26	1.071	1.083	12	440	0,11
Q2 FY26 → Q3 FY26	1.083	1.169	86	447	0,77
Q3 FY26 → Q4 FY26	1.169	1.242	73	481	0,61

Was auch dem "verkauft sich von alleine" entgegensteht: Cybersecurity ist kein neuer Markt, sondern der ist schon seit langem verteilt. CRWD muss also Kunden abwerben, und Selbst wenn die Kunden wollen, ist das immer mit Kosten und Aufwand verbunden. Das CRWD also viel Geld in Sales&Marketing steckt ist einerseits ein Notwendigkeit, andererseits gut investiert, da die Kunden bleiben (Gross Retention 97%) und mit der Zeit immer mehr Module dazubuchen und damit den Umsatz pro Kunden erhöhen (Net Retention 115%).

Bei einem Aktienkurs von 594 USD (15.05.26) komme nach meinem DCF-Modell nur noch auf eine Rendite von 2% p.a., und da habe ich schon unterstellt, dass CRWD jeweils in 3 Jahresabständen den FCF verdoppelt. Ich hatte schon mal in 05.2024 meine Position mit deutlichem Gewinn verkauft, da mir die Aktie überbewertet erschien. Ich hatte dann das Glück, dass es mit dem July-19-Incident zu einer weltweiten Panne kam, und der Kurs massiv eingebrochen war. Ich hatte das dann wieder dankend zum Neueinstieg genutzt, da ich von CRWD und ihrem Produkt überzeugt bin.

Aktuell stehe ich mit etwa 100% im Plus und überlege, ob ich wieder "Gewinne mitnehme".



17.05.26

CV	\$	594,08
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
300	10%	
340	8%	
380	7%	
420	6%	
460	5%	
500	4%	
540	3%	
580	3%	
620	2%	
660	1%	

My APV	
270	11%

in USD

- 1) Im Q4.2024 (31.01.24, FY24 endet bei CRWD bereits E01) zum ersten Mal Gewinne geschrieben
- 2) 19.07.24: Fehlerhaftes Update von CRWD führt bei Kunden weltweit zu Systemausfällen ("Blue Screen")

[1] press release Q4.2026: <https://ir.crowdstrike.com/static-files/5e1fe44c-ccc9-491d-9458-48dcc9b445c4>

[1] earnings presentation Q4.2024: <https://ir.crowdstrike.com/static-files/d87beb11-6d88-4dfb-9cc0-00da1c92ccd1>

[3] Adversary Hub: <https://www.crowdstrike.com/en-us/adversary-hub/>

[4] Index of all Adversaries: <https://www.crowdstrike.com/adversaries/>

[5] Global Threat Report 2026: <https://www.crowdstrike.com/en-us/global-threat-report/>

Airbus (AIR)

AIR macht 70% des Umsatzes mit Commercial Aircraft, die restlichen 30% bestehen aus 2 Segmenten: Helicopters (12%) und Defense & Space (18%).

Daher ist die erste Zahl im Quartalsbericht immer [1] :

Commercial Aircraft Delivered: 793 in FY25 (766 in FY24)

Auslieferungen Quartalsweise

Period	2025	2026
	Auslieferungen	Auslieferungen
3M	136	114
6M	306	
9M	507	
FY	793	Ziel: 870

Bereits in 2025 war das Produktionsziel 820 und musste dann auf 793 gekappt werden. 2026 ist das Ziel nun etwas höher mit 870, aber das erste Quartal läuft wieder nicht gut an. Schuld ist der amerikanische Zulieferer von Triebwerken Pratt&Whitney. Dieser hatte in 07.2023 einen Materialfehler an ausgelieferten Turbinenscheiben bekanntgegeben und seit 09.2023 war klar, dass eine massive Rückrufaktionen gestartet werden muss. Dem gibt Pratt&Whitney Vorrang vor der Auslieferung von neuen Triebwerken.

Für AIR bedeutet das eine massives Lieferkettenproblem, vor allem bei A220 und A320.

Bei beiden liegen sie signifikant hinter den Produktionszielen zurück:

Produktionsraten & Ziele

Programm	FY2025 Auslieferungen	Aktuelle Rate FY2025 (ca./Monat)	Zielrate (pro Monat)	Zielrate (pro Jahr)	Zieljahr	Bemerkung
A220	93	7,8	13	156	2028	Ramp-up läuft
A320 Family	607	50,6	75	900	Ende 2027	Pratt-&-Whitney-Probleme bremsen
A330	36	3,0	5	60	2029	stabile Nischenstrategie
A350	57	4,8	12	144	2028	Long-Haul-Ramp-up
A400M	7	0,6	kein offizielles Ziel	—	—	stark projekt-/staatenabhängig
Helicopters	392	32,7	kein offizielles Ziel	—	—	breite Modellpalette

Airplanes	793
Guidance 26	870

1.260

Und dabei könnte es so schön. Denn die Bestellbücher sind sowas von voll, bei Aircrafts bereits über 10 Jahre ausverkauft. Und es kommen immer noch mehr Bestellungen als Auslieferungen rein, damit book-to-bill weiterhin >1,0.

FY2025 – Segmentvergleich

Segment	Order Intake (net)	Order Book	Revenues	Book-to-Bill Ratio	Ausgebucht für (Jahre)
Airbus (Commercial Aircraft)	92.320	539.693	52.577	1,8	10,3
Airbus Helicopters	13.707	29.028	8.972	1,5	3,2
Airbus Defence & Space	17.729	50.771	13.405	1,3	3,8

in Mio. €

CEO Faury äußert sich in jedem Quartalsbericht zu diesem Problem, die Formulierungen werden aber immer schärfer:

In Q1.25 [2] heißt es noch: „We are ramping up production in line with our plan but the delivery profile will be backloaded, reflecting the specific supply chain challenges we are facing this year.

“ im Q4.25 [3] ist sein Ton schon angespannter: „Global demand for commercial aircraft underpins our ongoing production ramp-up, which we are managing while facing significant Pratt & Whitney engine shortages.“ und „Pratt & Whitney’s failure to commit to the number of engines ordered by Airbus is negatively impacting this year’s guidance and the ramp-up trajectory.“

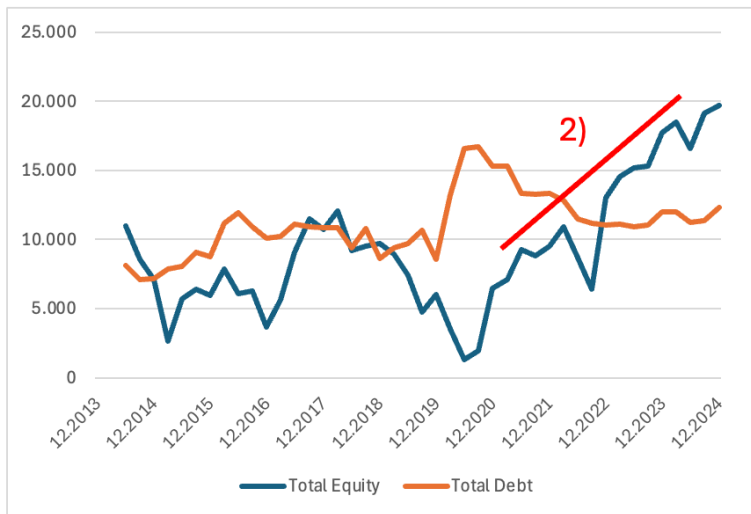
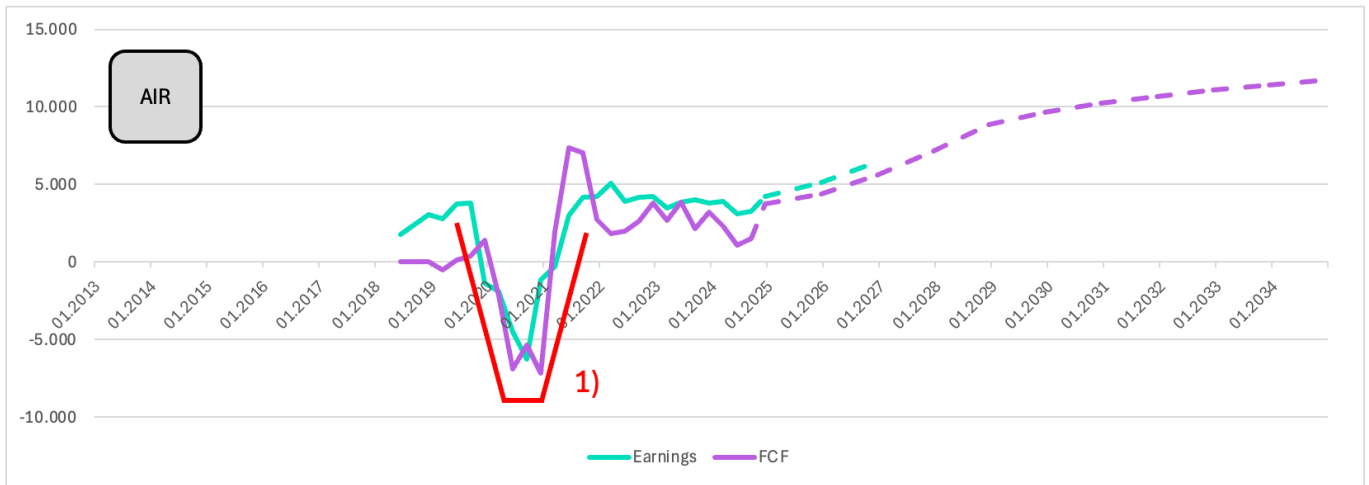
Aber es gibt noch ein weiteres Sorgenkind: FCAS (Future Combat Air System). Eigentlich ein tolles Projekt: Während Eurofighter (Konsortium Airbus, BAE Systems, Leonardo) und Rafale (Dassault) im Kern Kampffjet sind, ist FACS ein System aus Kampffjet, Drohnen und Satelliten, also ein Kampfsystem. Aber man kann sich nicht auf die Führung einigen, Dassault sagt „Rafale war ein Erfolg, also machen wir das.“, dagegen behauptet Airbus „Mag ja sein, aber hier geht es um eine Gesamtsystem und mehrere Unternehmen, dass können wir am besten managen.“ Und das ist nur das Hickhack auf Unternehmensebene, die Politik auf nationaler Ebene ist genauso aufreibend. [4]

So verstreicht zum Zieltermin 2040 wertvolle Zeit, und mit Reden bzw. Streiten verdient Airbus kein Geld.

Aber so ist das (zumindest in Europa) immer mit dem Segment „Defence & Space“, es gibt Jahre mit Gewinnen und Jahre mit Verlusten.

Und daher beginnt, der Geschäftsbericht im mit den Zahlen zu „Commercial Aircraft Delivered“.

Bei einem Aktienkurs von 170 EUR (22.05.26) komme nach meinem DCF-Modell nur noch auf eine Rendite von 13% p.a.. Das ist deutlich meiner Erwartung von 10% p.a., daher habe ich nachgekauft.



CV	€	169,52
Einstandskurs	Rendite p.a. (10a)	
100	20%	
120	17%	
140	15%	
160	14%	
180	12%	
200	11%	
220	10%	
240	9%	
260	8%	
280	7%	

My APV	
167	13%

in USD

25.05.26

- 1) ICorona-Krise: keine Auslieferungen mehr, keine Facturierung, Gewinn und folglich FCF bricht ein
- 2) Überleben durch Effizienzsteigerung. Nach Krise: AIR effizienter, damit hohe stabile Gewinne, Equity steigt

[1] press release Q4.2025: <https://www.airbus.com/en/newsroom/press-releases/2026-02-airbus-reports-full-year-fy-2025-results>

[2] press release Q1.2025: https://www.airbus.com/en/newsroom/press-releases/2025-04-airbus-reports-first-quarter-q1-2025-results_08f16d

[3] press release Q4.2025: <https://www.airbus.com/en/newsroom/press-releases/2026-02-airbus-reports-full-year-fy-2025-results>

[4] Handelsblatt, 19.02.26, "Airbus übertrifft Ziel – Produktion bleibt aber unter Druck":

<https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/luftfahrt-airbus-uebertrifft-ziel-produktion-bleibt-aber-unter-druck/100199244.html>

Kurznotizen

Aktienkäufe: SHL, AIR

Aktienverkäufe: keine

SHL (Kauf)

Probleme (Preisdruck China, US Zölle, Diskussion über Abspaltung Diagnostik) führt zu übertriebenem Kursrückgang. Da kaufe ich gerne nach.

AIR (Kauf)

AIR kann sich vor Aufträgen nicht retten und ist über Jahre ausgebucht. Defense und Space ist schwieriges Segment, doch mit langem Atem ist das auch profitabel. Und durch Sondervermögen Verteidigung ist genügend Geld da. Aktuell leidet AIR an Lieferkettenproblemen, ich muss sagen „Gott sei Dank“, so kann ich günstig nachkaufen.

Nr.	Aktie	10J Perf.	Perf. seit											
			1. Januar	Aug	Sept	Oct	Nov	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	
1	Johnson & Johnson	7,53%	13,02%	13%	13%	12%	11%	11%	9%	9%	9%	10%	10%	
2	Procter & Gamble	5,89%	1,87%	9%	10%	10%	10%	10%	9%	9%	11%	10%	10%	
3	Nestle	0,71%	3,06%	10%	11%	9%	9%	9%	10%	9%	10%	10%	10%	
4	Coca-Cola	6,26%	17,88%	8%	9%	8%	8%	8%	7%	7%	8%	7%	7%	
5	McDonalds	8,64%	-6,92%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%	8%	8%	9%	
6	British American T.	1,53%	16,21%	12%	14%	14%	13%	13%	12%	12%	12%	12%	11%	
7	AB InBev	-4,54%	32,18%	22%	23%	22%	21%	21%	18%	18%	20%	19%	17%	
8	Aena	7,47%	3,93%	3%	4%	4%	4%	4%	2%	2%	3%	2%	3%	
9	Air Liquide	11,00%	15,58%	7%	7%	7%	8%	8%	7%	7%	7%	6%	7%	
10	Becton	1,43%	-3,70%	5%	6%	6%	6%	6%	7%	6%	9%	9%	9%	
11	Gilead	4,50%	10,49%	13%	14%	13%	13%	13%	9%	10%	11%	11%	11%	
12	Mastercard	17,85%	-11,47%	6%	7%	7%	7%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	
13	Stryker	10,96%	-9,10%	4%	6%	6%	7%	7%	6%	6%	8%	7%	8%	
14	Novo Nordisk	4,36%	-12,49%	19%	20%	20%	21%	21%	21%	25%	26%	25%	22%	
15	ITW	9,14%	1,08%	11%	13%	13%	13%	13%	11%	11%	13%	12%	13%	
16	Arista	42,38%	15,29%	1%	1%	0%	2%	2%	1%	2%	2%	0%	0%	
17	Danaher	9,89%	-25,35%	8%	10%	8%	7%	7%	8%	8%	10%	9%	11%	
18	Blackrock	11,41%	-1,11%	5%	5%	5%	6%	6%	13%	13%	14%	14%	13%	
19	Adobe		-26,11%	17%	16%	17%	17%	17%	21%	22%	23%	24%	22%	
20	Intuitive Surgical	19,88%	-22,04%	3%	4%	2%	1%	1%	3%	2%	3%	3%	4%	
21	ASML	32,09%	44,80%	7%	4%	4%	4%	4%	0%	0%	1%	0%	-2%	
22	Infineon	19,14%	97,39%	7%	9%	8%	8%	8%	5%	5%	7%	5%	-1%	
23	Healthineers		-20,71%	15%	16%	15%	16%	16%	18%	17%	20%	19%	20%	
24	Crowdstrike		46,27%	6%	5%	4%	5%	5%	6%	8%	8%	7%	1%	
25	Airbus	12,05%	-14,12%	12%	11%	11%	11%	11%	11%	12%	14%	13%	13%	
26	Siemens	11,57%	14,12%	10%	11%	10%	10%	10%	9%	10%	12%	10%	8%	
27	SAP	7,86%	-23,93%										12%	

Erwartete Rendite p.a. (nach DCF Methode)

Kontakt:

investorsupdate.de/kontakt/

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.