

FutureMONEY

ZUKUNFT VERDIENT MAN HEUTE

MARKTTECHNIK TEIL 2

STOCKPICKING BLEIBT IN DER JETZTIGEN SITUATION
DIE BESTE OPTION | 03

- + AMGEN: WICHTIGER ZUKAUF | 03
- + MICROSOFT: WACHSTUM IM DOPPELPAK | 04
- + NETFLIX: WARUM JETZT WERBUNG KOMMT | 05
- + INNOVATIVE INDUSTRIAL PROPERTIES: KURSKORREKTUR ÜBERZOGEN? | 07
- + LULULEMON ATHLETICA MIT STARKEN ERGEBNISSEN | 08

MEHR UNTER: WWW.FUTURE-MONEY.DE

37
2022

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser!

Jeder alte Börsenhase kennt diesen Spruch: „Sell in May and go away, but don't forget to come back in September.“ Dahinter steht die alte Börsenerfahrung, dass viele Marktteilnehmer das Parkett über den Sommer hinweg verlassen, und erst nach Ablauf des September wieder einsteigen. Nun stellt sich heraus, dass es wohl doch einen psychologischen Zusammenhang gibt: der Beginn der Herbstblues.

Denn der September scheint der schlimmste Monat für die saisonal abhängige Depression zu sein, und das könnte das fehlende Glied sein, warum der Monat so schlecht für den Aktienmarkt ist.

Die sogenannte saisonal abhängige Depression (Seasonal Affective Disorder, SAD) ist eine depressive Stimmungsstörung, die mit dem Wechsel der Jahreszeiten zusammenhängt. Die meisten von uns haben zwar schon davon gehört, aber nur wenige bringen sie mit dem September in Verbindung. Wenn wir an SAD denken, denken wir eher an die kürzesten Tage des Jahres im Dezember und Januar.

Damit liegen wir nicht falsch. In den Wintermonaten leiden mehr Menschen an SAD als im September. Aber im September fängt der Wechsel an, und auch wenn das Wetter noch warm ist und die Tageslichtstunden fast so lang sind wie im August, stellt sich unsere Psyche bereits auf die kältesten und kürzesten Tage im Winter ein.

Was die Börse beeinflusst, ist nicht die absolute Zahl der SAD-Betroffenen, sondern die Veränderung dieser Zahl. Und die größte monatliche Veränderung bei den SAD-Betroffenen findet zwischen August und September statt, wie eine Datenanalyse von Dr. Raymond Lam, Professor und Lehrstuhlinhaber für

Depressionsforschung an der University of British Columbia, ergab. Die Forscher waren in der Lage, diese monatlichen SAD-Veränderungen mit dem Aktienmarkt in Verbindung zu bringen, indem sie die Geldströme in und aus Aktienfonds maßen.

Die Forscher bemühten sich dabei, die Möglichkeit auszuschließen, dass die monatlichen Veränderungen des Auftretens von SAD stellvertretend für andere Faktoren stehen, die zuvor zur Erklärung von Veränderungen am Aktienmarkt herangezogen wurden. Nach der Kontrolle für diese anderen Faktoren fanden sie aber eine hohe Korrelation zwischen den Daten und den Zu- und Abflüssen aus Aktienfonds. Der Monat mit den größten Nettoabflüssen ist der September.

Das ist ein starker Indizienbeweis. Noch überzeugender ist, was die Forscher herausfanden, als sie die Korrelation zwischen dem SAD und den Abflüssen aus Investmentfonds in Australien untersuchten. Da dieses Land auf der südlichen Hemisphäre liegt, sollte das Auftreten von SAD das genaue Gegenteil des US-Musters sein. Tatsächlich folgen die Fondsströme in Australien demselben Muster wie in den USA, nur um sechs Monate nach vorne verschoben. Also eine der verblüffendsten Implikationen dieser Untersuchung ist die Folgerung, die starke historische Tendenz zu erklären, dass der September der schlechteste Monat für den Aktienmarkt ist. Gut, dass der September bald vorüber ist. //

Mit besten Grüßen, Ihre Redaktion



Jens Bernecker & Carsten Müller

Future Money erscheint bei
Finx Media UG (haftungsbeschränkt); Steinbachstr. 103;
D-12489 Berlin
MAIL: info@finx.media

Wir im Netz:
www.future-money.de
Facebook: [boerseglobal](https://www.facebook.com/boerseglobal)
Twitter: [BoerseGlobal](https://twitter.com/BoerseGlobal)
Instagram: [@boersenfakten](https://www.instagram.com/boersenfakten)

Hauptredaktion:
Carsten Müller (v.i.S.d.P.)
Jens Bernecker



MARKTTECHNIK 2

Stockpicking geht in die nächste Runde

Solange die Märkte im Bann der Fed stecken, bleibt Stockpicking das Gebot der Stunde. Alles andere ist nicht zielführend, denn steigende Zinsen sind nichts anderes als Gegenwind, gegen den der erfahrende Segler eben kreuzen muss, um an sein Ziel zu kommen. Und tatsächlich zeigt die Auswertung der Berichtssaison unverändert, dass viele Aktien mittlerweile deutlich unterbewertet sind. Hier liegen denn auch die Chancen für die kommenden 12 Monate.

Amgen: Wichtiger Zukauf

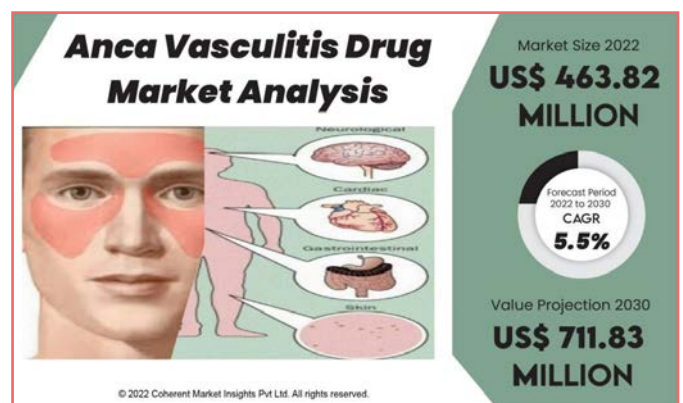
Amgen ist eines der größten Biotech-Unternehmen weltweit und gehört seit 1980 zu den Pionieren in diesem Bereich. Das Unternehmen verfügt über Fachwissen in den Bereichen Entzündungskrankheiten, Onkologie und Biosimilars. Es ist auch Bestandteil des Dow-Jones-Index.

In den letzten 12 Monaten erzielte Amgen Gesamteinnahmen in Höhe von 26,4 Milliarden Dollar und profitiert insbesondere von dem großen, diversifizierten Produktportfolio mit 9 Medikamenten, die auf Jahresbasis jeweils einen Umsatz von über 1 Milliarden Dollar erzielen. Diese Medikamente sind nicht nur Verkaufsschlager, sondern haben aufgrund der hohen Eintrittsbarrieren in der Biotech-Branche auch hohe Gewinnspannen.

Dies verleiht Amgen eine beträchtliche Preissetzungsmacht bei seinen bestehenden Produkten, während das Unternehmen gleichzeitig ein solides

Umsatzwachstum erzielt: In dem weiterhin etwas schwierigen wirtschaftlichen Umfeld verbesserte sich der Produktumsatz im zweiten Quartal um 3% (5% ohne Währungseinflüsse), was auf ein starkes Volumenwachstum von 10% zurückzuführen ist, mit zweistelligen Zuwächsen bei Amgens wichtigsten Medikamenten Repatha, Prolia, LUMAKRAS und EVENITY. Wichtig ist zudem, dass das Management vor kurzem die bereinigte Gewinn-Prognose für das Gesamtjahr in Höhe von 17,50 Dollar in der Mitte bestätigt hat.

Mit Blick auf die Zukunft dürfte Amgen durch die anstehende 4-Milliarden-Dollar-Akquisition von ChemoCentryx, zu der das neu zugelassene Vaskulitis-Medikament Tavneos hinzukommt, einen bedeutenden Impuls für sein Umsatzwachstum erhalten.



Die Wall Street erwartet, dass dieses Medikament gut zum derzeitigen Immunologiegeschäft von Amgen passt. Darüber hinaus erweist sich LUMAKRAS als solide Antwort auf das Medikament Keytruda

von Merck, das inzwischen in 40 Ländern zugelassen und in 25 Ländern auf den Markt gebracht worden ist.

Zur Aktie: Der jüngste Kursrückgang auf das Niveau um 227 Dollar stellt einen attraktiven Einstiegspunkt dar, da er einem Forward-KGV von 13,6 entspricht und damit unter dem normalen KGV von 14,1 in den letzten 10 Jahren liegt. Und da die Wall Street ein jährliches EPS-Wachstum von 8 bis 9% in den nächsten zwei Jahren erwartet, errechnet sich daraus schon ein Kursziel von 255 Dollar. Morningstar schätzt den fairen Wert auf 260 Dollar. Folge: Wir setzen Amgen wieder von „halten“ auf „kaufen“!



Solange die Marktmeinung von weiterhin steigenden Zinssätzen ausgeht, erwarten wir, dass solche Value-Aktien mit Zukunftscharme klar im Vorteil sind, da höhere Zinssätze mit höheren Abzinsungsfaktoren für künftige Erträge einhergehen. Zur Erinnerung: Die Bewertungen von Wachstumsaktien beruhen auf Erträgen, die erst in ferner Zukunft erwartet werden, so dass sich die Auswirkungen der Zinsseszinsen unverhältnismäßig stark auf den Nettogegenwartswert auswirken. Steigende Zinssätze verringern den Nettogegenwartswert von Wachstumswerten stärker als von Substanzwerten.

Microsoft: Wachstum im Doppelpack

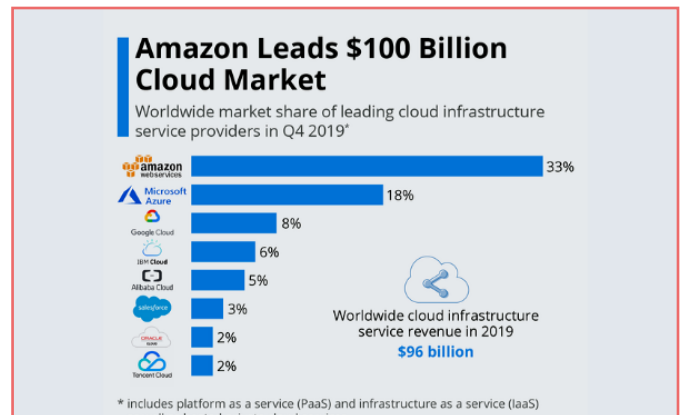
Ein weiterer solcher Kandidat ist Microsoft. Die aktuell saftige Kurskorrektur ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass die Gewinne im dritten und vierten Quartal des Geschäftsjahres unter dem Gewinn pro Aktie des zweiten Quartals lagen. Das 3. Quartal war der stärkste vierteljährliche Rückgang des Gewinns pro Aktie seit Jahren, womit eine Reihe von Quartalen unterbrochen wurde, in denen der

Gewinn pro Aktie auf oder über dem Niveau des Vorquartals lag. Dennoch ist es erwähnenswert, dass der am 26. Juli 2022 gemeldete Gewinn pro Aktie für das vierte Quartal des Geschäftsjahres um 2,8% höher war als der Gewinn pro Aktie für das vierte Quartal des Vorjahres und der Gewinn pro Aktie für das dritte Quartal um 9,4% höher als der Gewinn pro Aktie für das dritte Quartal des Vorjahres.

Allerdings: Bei näherer Betrachtung war die Leistung von Microsoft im letzten Quartal recht gut, wenn man einige wichtige Kennzahlen betrachtet. Erstens erzielte Microsoft im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2022 bei konstanten Wechselkursen ein Umsatzwachstum von 46% bei Azure und anderen Cloud-Diensten. Dies mehr als der währungsbereinigte Umsatzanstieg von 45%, den Microsoft im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2021 erzielte.



Im Wechsel der Jahre: Microsoft konnte sich im Cloud-Wettbewerb in den letzten 3 Jahren gut behaupten und seinen Marktanteil um 3 Prozentpunkte ausbauen.



Zweitens verzeichnete die Office 365 Commercial-Produktlinie des Unternehmens im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2022 ein starkes währungsberichtigtes Umsatzwachstum von 19%. Der Haupttreiber war Office 365 E5, das Microsoft als „eine cloudbasierte Suite von Produktivitätsanwendungen in Kombination mit fortschrittlichen Sprach-, Analyse-, Sicherheits- und Compliance-Diensten“ beschreibt. Auf dem jüngsten Investorenbriefing erwähnte Microsoft, dass die Nachfrage nach Sicherheit, Compliance und Sprachdiensten in Microsoft 365 die starke E5-Dynamik angetrieben hat. Konkret stieg die Anzahl der Office 365 E5-Plätze im letzten Quartal um mehr als 60% im Vergleich zum Vorjahr und macht nun 12% der installierten Basis für Office 365 aus.

Drittens gab Microsoft auf seiner Telefonkonferenz zu den Q4-2022-Ergebnissen bekannt, dass das Unternehmen im letzten Quartal in wichtigen Geschäftsbereichen Marktanteile von Wettbewerbern übernommen hat. Zu den Geschäftsbereichen, in denen Marktanteilsgewinne verzeichnet werden konnten, gehören unter anderem Teams, Windows für PCs, Sicherheit, Daten und KI. Dies ist die beste Bestätigung für die Ausführungsfähigkeiten von Microsoft und das Wertversprechen seiner Produkte.



Unserer Einschätzung zufolge sollte Microsoft in der Lage sein, auch in den nächsten fünf Jahren ein angemessenes Tempo bei der Umsatzsteigerung beizubehalten und seine operativen Gewinnmargen auszuweiten. Das aktuelle KGV liegt deutlich unter dem historischen Durchschnitt, was auf ein Missverhältnis zwischen den aktuellen Bewertungen der Aktie und den künftigen Wachstumsaussichten des Unternehmens

hinweist. Was die Verbesserung der operativen Rentabilität betrifft, erwarten wir, dass sich die Gewinnspannen von Microsoft aufgrund des positiven operativen Leverage ausweiten werden.

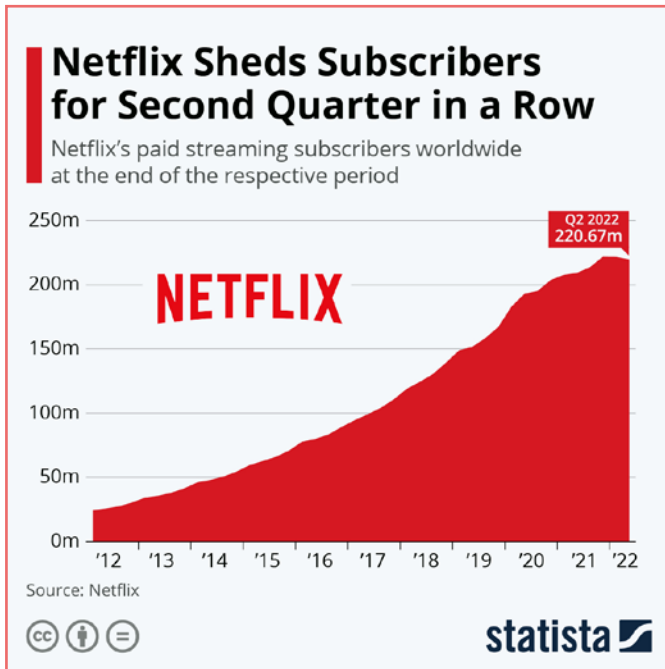
Insbesondere der Geschäftsbereich Cloud/Azure von MSFT wird im Laufe der Zeit deutlich größere Größenvorteile erzielen. Auch Microsofts Intelligent-Cloud-Segment verzeichnete im Geschäftsjahr 2022 bereits einen Umsatz von 75,3 Milliarden Dollar, und das Geschäftssegment dürfte innerhalb der nächsten fünf Jahre leicht die 100-Milliarden-Dollar-Marke überschreiten, was einen Wendepunkt für die Gewinnmargen des Intelligent-Cloud-Segments und des Unternehmens als Ganzes darstellen könnte. Daher stellen wir auch Microsoft wieder von "Halten" auf "Kaufen". Der sich anbahnende „doppelte Boden“ im Kursverlauf unterstreicht dies.

Netflix: Warum jetzt Werbung kommt

Netflix hatten wir zuletzt in der Ausgabe Nr. 17/22 unter die Lupe genommen. Seitdem erfolgten die Bodenbildung und nun die Erholung. Keine Frage, Netflix hat ein schwieriges Jahr hinter sich, nachdem das Unternehmen im zweiten Quartal fast eine Million Abonnenten verloren hat - das erste Mal seit mehr als zehn Jahren. Die Aktie ist allein im April 2022 um mehr als 49% gefallen. Das einzige Mal, dass die Aktie einen solchen Verlust verzeichnete, war 2011, als das Qwikster-Debakel fast zum Untergang des Unternehmens geführt hätte.

Als Reaktion darauf kündigte Netflix an, dass es in das Werbegeschäft einsteigen wolle, um sein Wachstum zu beschleunigen. Ein Geschäft, von dem das Unternehmen zuvor mehrfach erklärt hatte, dass es dies nicht weiterverfolgen würde. Die Medienberichterstattung schien sich darüber zu freuen, dass Netflix der Werbung erlegen ist, zum Beispiel mit dieser Schlagzeile, die besagt, dass sich das Unternehmen der Realität der Werbung beugt.

Die Realität, mit der Netflix laut Medienberichten konfrontiert war, bestand darin, dass es



sich um eine neue Welt des Streaming handelte, in der Netflix die Preise nicht erhöhen konnte, ohne Abonnenten an die Konkurrenz zu verlieren. Daher ist das Hinzufügen einer werbegestützten Ebene ein wichtiger Bestandteil im Kampf gegen die Kundenabwanderung. Was aber, wenn das gar nicht die Realität war? Was wäre, wenn der Einstieg in die Werbung tatsächlich kalkuliert war?

Denn Netflix hatte einen sehr zwingenden Grund, keine Werbung zu verkaufen; es konnte nicht mit Unternehmen wie Alphabet Inc., Meta Platforms Inc. oder Amazon.com Inc. konkurrieren. Werbung war ein Datenwettrüsten, und Netflix hatte ein Messer, während diese drei mit ihren Panzern hereinstürmten. Das Management von Netflix hielt es daher für das Beste, das Unternehmen als werbefreie Premium-Marke zu positionieren. Diese Situation hat sich jedoch seit 2019 erheblich geändert.

Apples Einführung von ATT (App Tracking Transparency) hat diesen Panzern einen Großteil der panzerbrechenden Munition entzogen. Die Kurzfassung: Apples Schritt, das Tracking seiner Kunden einzuschränken, führt zu einer Neupositionierung in der digitalen Werbung. Der entscheidende Punkt ist, dass viele digitale Werbeunternehmen die Fähigkeit verloren haben, ihre

Nutzer zu kennen, und infolgedessen die Möglichkeit verloren haben, ihre Werbung zu personalisieren, was wiederum ihre Werbung für Werbekunden weniger wertvoll macht.

Netflix könnte einer der Gewinner dieses Wandels sein. Der Streaming-Anbieter kann also Zuschauerdaten nutzen, um seine Kunden zu segmentieren. Es ist möglich, Kunden anhand ihrer Sehgewohnheiten nach Alter oder Geschlecht zu segmentieren. Es wird nicht perfekt sein, aber dank ATT wird es nahe genug an das herankommen, was die drei großen Werbeunternehmen tun können. Zusätzlich zu den Möglichkeiten, die Unternehmen wie TTD in dieser Hinsicht haben. Dann gibt es noch das Potenzial für Markenwerbung, die die Aufmerksamkeit für die größten Hits auf der Plattform monetarisiert.

Es ist zwar möglich, dass die Netflix-Geschäftsführung dem Druck des Abonnentenverlusts nachgegeben hat, doch sollte man sich darüber im Klaren sein, dass die Geschäftsbedingungen auf dem Werbemarkt mit den Abonnentenverlusten zusammenfielen. Das Anzeigengeschäft von Netflix wird nicht das nächste Google sein, aber es kann groß genug werden, um zusammen mit den Veränderungen in der Werbelandschaft mit



Meta, TikTok und anderen kleineren digitalen Werbetreibenden zu konkurrieren, die ihrerseits der Fernsehwerbung Anteile abnehmen. Außerdem ist es eines der wenigen Online-Medienunternehmen, das 800 Millionen bis eine Milliarde Nutzer hat. Das Unternehmen würde also durch Werbung erhebliche Einnahmen erzielen, je nachdem, wie viel von dieser Nutzerbasis es auf die werbefinanzierte Ebene verlagern will.

Fazit: Es geht hier nicht darum, vorherzusagen, wie viel Werbegeschäft Netflix einbringen wird, dafür ist es noch zu früh. Vielmehr geht es darum, jetzt eine allgemeine Vorstellung zu vermitteln, damit sich schnell eine Meinung über die Bewertung von Netflix bildet, wenn die Unternehmensleitung ihre Ansichten über das Unternehmen mitteilt. Unser Rat an dieser Stelle: der Staub legt sich und Netflix könnte die spektakulärste Turnaround Spekulation von 2023 werden! Deshalb wechseln wir auch hier wieder auf die Käuferseite.

Innovative Industrial Properties: Kurskorrektur überzogen?

Eine ebenso spannende Ausgangslage entsteht bei Innovative Industrial Properties, Inc. (IIPR), die nach der Veröffentlichung der Ergebnisse des zweiten Quartals deutlich absackte. Die tatsächlichen Ergebnisse waren eigentlich recht gut, aber das Parkett hat sich auf das Schicksal des Mieters King's Garden und die Auswirkungen auf den Rest des Portfolios konzentriert.

Die Kurskorrektur ist also auf Bedenken hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Dividende und des Geschäftsmodells zurückzuführen. IIPR ist in erster Linie Eigentümer von Anbauflächen, die es an Cannabisbetreiber vermietet. Bei vielen seiner Mieter handelt es sich um bekannte mehrstaatliche Betreiber wie Curaleaf und Green Thumb Industries. In diesem Quartal konnte IIPR seinen Gewinn um 30,4% steigern, eine erstaunliche Leistung für einen Real Reit.

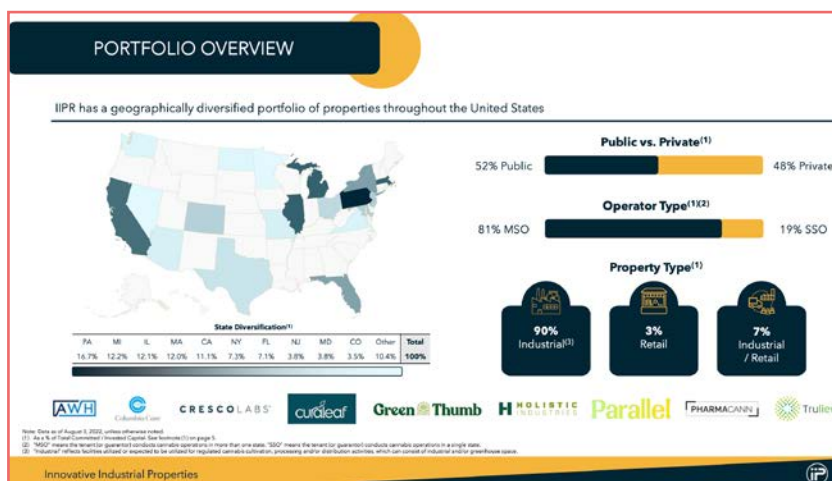
Es sei daran erinnert, dass IIPR in erster Linie über zwei Wege wächst: Erstens haben seine Mietverträge jährliche Preissteigerungen von über 2%. Zweitens, und das ist noch wichtiger, kann IIPR Immobilien zu hohen Kapitalisierungsraten von 12% bis 15% erwerben, da Cannabisbetreiber nur begrenzten Zugang zu den Kapitalmärkten haben.

Das Wachstum kommt daher, dass das Unternehmen in der Lage ist, Kapital zu Zinssätzen zu beschaffen, die weit unter den 12% bis 15% Cap Rate für Akquisitionen liegen. In diesem Quartal tätigte IIPR vier Übernahmen in Maryland, Arizona, Massachusetts und Texas für 92,2 Millionen Dollar. Dieses Investitionstempo ist außergewöhnlich, wenn man bedenkt, dass das Unternehmen Anfang April gerade erst 330 Millionen Dollar aufgebracht hatte.

Und während einige Technologieunternehmen Innovationen benötigen, um ihr Wachstum voranzutreiben, muss IIPR lediglich Investitionen zeichnen und finanzieren. An beiden Fronten ist das Unternehmen weiterhin sehr erfolgreich. IIPR hat zudem eine konservative Bilanz mit einer Verschuldung von nur 306,5 Millionen Dollar, was einem Verhältnis von Schulden zu EBITDA von etwas mehr als 1x entspricht - viel zu konservativ, wenn man bedenkt, dass traditionelle Net-Lease-Reits oft Schulden zu EBITDA im Bereich des 5 bis 6-fachen haben.

Zwar ist nicht ideal, dass IIPR so stark im Staat Kalifornien investiert hat, aber wir sind anderer Meinung als der Markt, was die Auswirkungen auf den Rest des Portfolios betrifft. Die Wall Street scheint zu befürchten, dass der Rest des Portfolios mit ähnlichen Problemen zu kämpfen haben wird wie im Fall King's Garden. In Wirklichkeit konzentriert sich der größte Teil des IIPR-Portfolios aber auf Mieter in Staaten mit begrenzter Lizenz, wo die Wirtschaftlichkeit der Einheiten attraktiver ist.

Die Wachstumsraten dürften sich aufgrund der niedrigen Eigenkapital-



bewertungen zwar unweigerlich verlangsamten, aber das ist typisch für die Investition in jeden Reit. Im Gegensatz zu "normalen" Reits, die in der Regel jährliche Mietpreissteigerungen von 0,5% bis 1% aufweisen, liegen die jährlichen Mietpreissteigerungen von IIPR bei etwa 2% bis 3%. Das bedeutet, dass IIPR selbst vor Berücksichtigung des externen Akquisitionspotenzials durch seine Dividendenrendite und die jährlichen Mietpreisanpassungen zweistellige Renditen erzielen könnte.

Die Ausschüttungsquote von IIPR liegt bei 82%, was darauf hindeutet, dass IIPR selbst dann, wenn 8% der Einnahmen buchstäblich verschwinden würden, immer noch in der Lage wäre, die annualisierte Dividende von 7,00 Dollar pro Aktie nahezu zu decken.



Ergebnis des Ganzen: Die Wall Street ist hier angstgetrieben und verdrängt die Stabilität des Geschäftsmodells vollständig. Der Chart zeigt, was passieren wird: ein Ausbruch aus dem Dreieck nach oben wäre das Signal für einen neuen Kauf. Beobachten! Kurspotenzial: weit über 100%!

Lululemon Athletica mit starken Ergebnissen

Auch der Sportartikelhersteller Lululemon lieferte einen starken Ergebnisbericht für das zweite Quartal 2022, der einmal mehr die Exzellenz des Unternehmens unter Beweis stellte. Die Aktie stieg am 2. September 2022 um 6,70% und verzeichnete damit den größten Anstieg seit zwei Monaten, was die positive Reaktion des Marktes auf das Ergebnis widerspiegelt.

Obwohl wir uns in einem nicht sonderlich erfreulichen makroökonomischen Umfeld befinden,

blieb die Dynamik von Lululemon im letzten Quartal robust. Das Unternehmen meldete einen Umsatz von 1,87 Milliarden Dollar (+29,0% im Jahresvergleich) und ein bereinigtes EPS von 2,20 Dollar (+33% im Jahresvergleich). Die vergleichbaren Umsätze stiegen um 25%, während der Zuwachs bei den digitalen Kanälen mit einem Plus von 32 % noch deutlicher ausfiel.

Was die Produktinnovation betrifft, so bringt Lululemon immer wieder innovative und attraktive Produkte in sein Verkaufsregal. Das Unternehmen hat Anfang des Jahres neue Schuhprodukte eingeführt, darunter Blissfeel, Restfeel und Chargefeel. Diese Produkte bringen vielversprechende Ergebnisse für das Unternehmen. Die Reaktionen der Kunden und die Kritiken in den Medien sind positiv.

Außerdem sorgt das Omnichannel-Geschäftsmodell von Lululemon für einen beträchtlichen Traffic-Boom in den Geschäften, auf der Website und in den Apps: Die Besucherzahlen in den Geschäften haben das Niveau von vor der Pandemie 2019 bereits übertroffen und sind Berichten zufolge um 30% gegenüber den unglaublichen 150% des letzten Jahres gestiegen. Gleichzeitig wächst der E-Commerce-Traffic um 40%.

Die Investitionen des Unternehmens in die Werbung für Online-Kanäle wurden ebenfalls mit hervorragenden Ergebnissen belohnt und auch die internationalen Zahlenreihen sind ermuti-

Market Expansion

International revenue 3-year CAGR	+40%
North American revenue 3-year CAGR	+26%

Opened 21 net new stores during the quarter, ending Q2 with 600 stores globally.



gend: Der Umsatz stieg um 35% gegenüber dem Vorjahr und um 40% auf der Basis der dreijährigen CAGR. Als einer der größten Überseemärkte wird das chinesische Festland eine entscheidende Rolle für die Aussichten des Unternehmens auf dem Überseemarkt spielen.

Trotz der anhaltenden negativen Auswirkungen der Pandemieabriegelung kam es auch in dieser Region zu einem Aufschwung - die Einnahmen auf dem chinesischen Markt stiegen um über 30% gegenüber dem Vorjahr und um fast 70% auf der Basis der dreijährigen durchschnittlichen Wachstumsrate. Außerdem kündigte die chinesische Zentralregierung einen Plan für nationale Fitness an, der die Nachfrage nach Sportbekleidung in der Region ankurbeln könnte. Ergo: Lululemon hat eine sehr positive Zukunft auf dem chinesischen Markt.

Auch die Lieferkette und die Lagerbestände von Lululemon sind in besserer Verfassung als im Vorjahr. Noch im Jahr 2021 verzeichnete Lululemon niedrige Lagerbestände und Produkte waren aufgrund von Problemen in der Lieferkette nicht vorrätig. Glücklicherweise verbessern sich die Lieferfristen weiter, und die derzeitige Vor-

laufzeit für Seetransporte hat sich von 90 Tagen auf etwa 70 Tage verbessert.



Fazit: Der Ergebnisbericht von Lululemon hat seine Stärke und seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, dieses schwierige makroökonomische Umfeld zu meistern. Das Unternehmen ist besser positioniert, um die Nachfrage seiner Kunden nach seinen innovativen Produkten angesichts der sich verbessernden Lieferkette zu befriedigen. Die Stimmung der Verbraucher dürfte mittlerweile die Talsohle erreicht haben, und die Ausgaben sind nach wie vor robust. All diese positiven Aspekte beweisen, dass Lululemon ein Unternehmen ist, das es wert ist, jetzt gekauft zu werden - wir wechseln also auch hier wieder auf „Kaufen“! //

WIR IM NETZ: PODCAST & YOUTUBE-KANAL - FÜR IHRE AKTUELLE INFORMATION



Im Podcast "Papa, erklär mal Börse" diskutieren Carsten Müller und seine Tochter Charlene Parus, was die Märkte so umtreibt. Abrufen können Sie den Podcast auf den bekannten Plattformen wie Spotify, Deezer, Apple und Google Podcast und natürlich auch auf unserer Internetseite www.boerse-global.de



Auf unserem Youtube-Kanal finden Sie Einschätzungen zur aktuellen Marktlage. Wir zeigen Tendenzen und Zusammenhänge und sprechen über Chancen und Risiken einzelner Branchen und Aktien. Dabei in gewohnter Weise mit ruhiger Hand, dabei auch quergedacht, auf jeden Fall unabhängig und pointiert.

Future Money ETF-Strategie

Aufgelegt: 19.09.2020

Kapital: 120.000 EUR (Aufstockung um 20.000 EUR 05.04.2021)

21.09.22

ETF	Börse	ISIN	Währung	Stückzahl	Kauf	Kaufkurs	Akt. Kurs	G/V EUR	G/V %
ETFMG Prime Cyber Security ETF	USA	US26924G2012	USD	220	19.10.20	49,72	46,25	961,65	10,36%
ETFMG Prime Mobile Payments ETF	USA	US26924G4091	USD	100	19.10.20	57,14	40,89	-732,57	-15,10%
First Trust Clean Edge Smart Grid Infrastructure Fund	USA	US33737A1088	USD	100	05.10.20	76,32	82,51	1836,76	28,37%
First Trust Cloud Computing ETF	USA	US33734X1928	USD	100	26.10.20	88,19	65,15	-906,16	-12,13%
Global X Internet of Things ETF	USA	US37954Y7803	USD	300	07.12.20	32,63	26,78	-86,92	-1,06%
Global X Robotics & Artificial Intelligence ETF	USA	US37954Y7159	USD	300	30.11.20	32,99	19,36	-2467,58	-29,67%
iShares Global Infrastructure ETF	USA	US4642883726	USD	200	05.04.21	45,89	46,52	1585,47	20,37%
Lyxor MSCI New Energy ESG Filtered ETF	D	FR0010524777	EUR	100	04.05.22	38,54	41,84	329,50	8,55%
Procure Space ETF	USA	US74280R2058	USD	300	25.01.21	29,10	19,75	-1431,25	-19,35%
Roundhill Ball Metaverse ETF	USA	US53656F4173	USD	300	04.05.22	10,19	8,06	-448,80	-15,56%
SPDR S&P Kensho Smart Mobility ETF	USA	US78468R6898	USD	190	05.10.20	43,19	35,56	-1100,96	-13,93%
VanEck Vectors Video Gaming and eSports UCITS ETF	USA	US92189F1140	USD	150	21.09.20	62,70	43,01	-1513,78	-18,90%

Depot (EUR) 78434,17

Liquidität (EUR) 42090,36

Gesamt (EUR) 120524,53

G/V 0,44%

Dispositionen "Future Money" 37/22

Unternehmen	ISIN	Seite	Aktion
Amgen	US0311621009	3	Kauf
Microsoft	US5949181045	4	Kauf
Netflix	US64110L1061	5	Kauf
Innovative Industrial Properties	US45781V1017	7	Beobachten
Lululemon Athletica	US5500211090	8	Kauf

Legende: KS - Kaufsignal; SB Stop-Buy, KL - Kauflimit

Impressum / Disclaimer

Future Money erscheint wöchentlich
Bezugspreis regulär monatlich: 39,90 EUR
(inkl. gesetzl. MwSt.)

Rechnungstellung erfolgt im Voraus. Kündigungsfrist jeweils 7 Tage zum Ende des Bezugszeitraumes. Der Inhalt ist ohne Gewähr. Nachdruck nicht erlaubt. Kein Teil darf (auch nicht auszugsweise) ohne unsere ausdrückliche vorherige Zustimmung reproduziert werden. Jede im Bereich eines gewerblichen Unternehmens hergestellte oder genutzte Kopie verpflichtet zur Gebührenzahlung an den Verleger. Alle Informationen beruhen auf Quellen, die wir als zuverlässig erachten. Alle Hinweise dienen der aktuellen Information ohne letzte Verbindlichkeit, begründen also kein Haftungsobligo. Erfüllungsort und Gerichtsstand: Berlin. ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

Risikohinweis: Alle Börsen- und Anlagegeschäfte sind grundsätzlich mit Risiken verbunden. Verluste können nicht ausgeschlossen werden. Der Leser sollte die von den Banken herausgegebenen Informationsschriften „Basisinformationen für Wertpapier-Vermögensanlagen“, „Basisinformationen über Finanzderivate“ und „Basisinformationen über Termingeschäfte“ sorgfältig gelesen und verstanden haben.

Bildnachweise:

Titelbild - iStock.com / nevarpp

Markttechnik - Hand Robot / stock.adobe.com