

# FutureMONEY

ZUKUNFT VERDIENT MAN HEUTE

## SELEKTIVES KAUFEN

NÄCHSTE RUNDE BEI DER FRAGE, WO SICH AKTIEN MIT  
AKTUELLEN UNTERBEWERTUNGEN FINDEN LASSEN | 03

- + ZOOM VIDEO MACHT DRUCK AUF DAS ABO-GESCHÄFT | 03
- + BLOOM ENERGY AUF EXPANSIONSKURS | 04
- + ENERSYS: FOKUS AUF INDUSTRIEANWENDUNGEN | 06
- + FLUENCE ENERGY MIT STARKEM AUFTRAGSBESTAND | 07
- + PINDUODUO: AUF DEM LAND DIE NASE VORN | 08

MEHR UNTER: [WWW.FUTURE-MONEY.DE](http://WWW.FUTURE-MONEY.DE)

40  
2022

## EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser!

**Mit der nächsten großen Gewinnrunde im Technologiesektor bereitet sich die Wall Street auf eine Reihe von Quartalsberichten vor, die ein Gefühl der Negativität widerspiegeln, wie man es in diesem Sektor seit mehr als einem Jahrzehnt nicht mehr gesehen hat.**

Die uneinheitlichen Bemühungen der US-Notenbank zur Eindämmung der Inflation, die anhaltenden Hinweise auf eine bevorstehende Rezession und die Ausgabenkürzungen von Verbrauchern und Unternehmen haben zu einer monatelangen Schwäche des gesamten Technologiesektors geführt.

Allein in der letzten Septemberwoche fielen die Aktien von Technologieunternehmen wie Intel, AMD, Alphabet und Meta Platforms auf 52-Wochen-Tiefs und liegen jetzt nur knapp über diesen Tiefstständen.

Kein Frage: Abgesehen von den letzten Tagen waren es für Tech-Aktien ein paar schreckliche Monate. Zu diesem Zeitpunkt stehen wir am Beginn einer entscheidenden Gewinnsaison für das dritte Quartal. Denn die Situation ist jetzt merkwürdig verdreht: Jede positive Nachricht ist auf diesem Markt eine negative Nachricht und schlechte Nachrichten werden als Armageddon empfunden und bringen die Tech-Aktien in kürzester Zeit zu Fall.

Und es dürfte nicht überraschen, dass zu den "Favoriten" an der Wall Street derzeit die üblichen Verdächtigen wie Microsoft und Salesforce oder Palo Alto Networks, Fortinet und CyberArk gehören.

Aber unabhängig von den beteiligten Unternehmen werden viele Augen auf den Status der Ausgabenbudgets der Unternehmen und ihre Auswirkungen auf das Umsatzwachstum gerichtet sein. Das ist die große Frage, denn es ist leicht, diskretionäre Projekte zu streichen und die IT-Budgets zu kürzen, wenn sich die Gewitterwolken bis 2023 verdunkeln.

Einer der Sektoren, der wahrscheinlich einen starken Einfluss auf den Status der Unternehmensbudgets haben wird, ist hier wieder einmal die Halbleiterindustrie, in der führende Unternehmen wie AMD und Nvidia in letzter Zeit aufgrund von Bedenken über die die allgemeinen IT- Budgets in Mitleidenschaft gezogen wurden.

Es liegt auf der Hand, dass viel Negativität in diesem Jahr eine Situation geschaffen hat, die es Anlegern schwer macht, sich zu begeistern. Und diese Stimmung könnte noch etwas anhalten, denn es gilt viele Wunden zu lecken.

Die in den nächsten Monaten anstehenden Ergebnisberichte werden also entweder die negativen Fundamentaldaten im gesamten Technologiesektor offenlegen und zu massiven Gewinneinbrüchen bis 2023 führen oder aber beweisen, dass die jüngste Negativstimmung über den Niedergang der Wachstumstechnologien verfrüht war und sich viele Bereiche der Technologiebranche gut behaupten. **▀**

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](mailto:info@finx.media)

Wir im Netz:  
[www.future-money.de](http://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





# STOCKPICKING

## Unterbewertungen finden

**S**olange die Märkte keinen anderen Aufhänger finden als die Suche nach einem veränderten Standpunkt der Zentralbanken, solange bleibt es bei der einzig richtigen Strategie: gemächliches Stockpicking, also die Suche nach Einzelwerten, die schon jetzt gut für eine Wende an den Weltmärkten positioniert sind. Und mittlerweile mehrt sich die Anzahl von Aktien, die bereits deutlich unterhalb ihrer wahren Perspektiven notieren. Selbst ehemals gefeierte Stars der Pandemie haben das Potenzial wie der Phoenix aus der Asche:

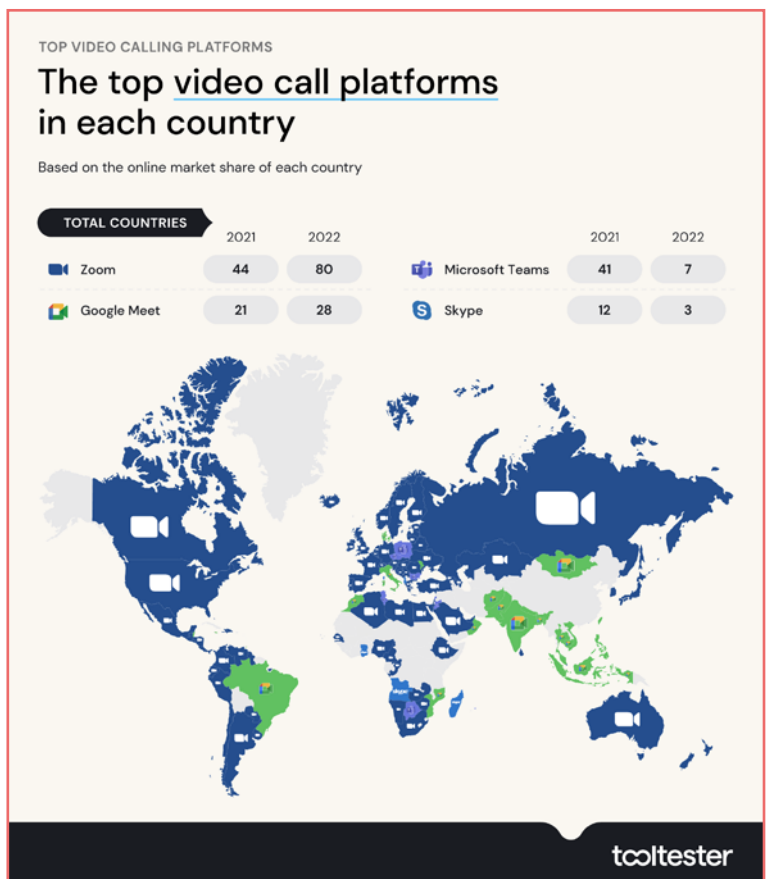
### Zoom Video macht Druck auf das Abo-Geschäft

Die Zoom-Blase ist geplatzt - so viel ist bei Anblick des Kursverlaufs klar. Aber war der Ausverkauf nicht vielleicht doch etwas übertrieben? Denn auch wenn die deutliche Verlangsamung der Wachstumsraten seit der Pandemie eine kräftige Korrektur rechtfertigt, entpuppt sich Zoom mittlerweile als hochprofitables Unternehmen, das immer noch von einem säkularen Wachstumsrückwind profitiert. Der einstige Star wird jetzt plötzlich nur noch mit dem 20-fachen des Gewinns gehandelt und weist zudem eine starke Bilanz auf.

Wir erinnern uns: Ende 2020 erreichte der Kurs einen Höchststand von fast 600 Dollar, da das Unternehmen überproporti-

onal von der Pandemie profitierte. Seitdem ist die Aktie um mehr als 80% eingebrochen - und wird heute niedriger gehandelt als 2019, obwohl der Umsatz in diesem Zeitraum um mehr als das Fünffache gestiegen ist!

Zwar wurde im letzten Quartal ein Wachstum von nur 8% im Vergleich zum Vorjahr verzeich-



net, andererseits stieg der Unternehmensumsatz um 27% auf 599 Mio. Dollar. Darüber hinaus gewinnt Zoom weiterhin neue Unternehmenskunden hinzu, und zwar um 18% im Jahresvergleich. Noch besser: Zoom beendete das 2. Quartal mit 5,5 Mrd. Dollar an Nettobarmitteln, was 25% der Marktkapitalisierung entspricht und zusammen mit dem starken freien Cashflow eine starke Bilanzposition darstellt.

Kürzlich hat das Management seine Pläne vorgestellt, wie es gedenkt, das Online-Segment wieder auf Wachstumskurs zu bringen. Zu den Plänen gehört die Erhöhung der Free-to-Pay-Umstellung: Zoom hatte zu Beginn des Jahres eine zeitliche Begrenzung für One-to-One-Meetings eingeführt (zuvor waren diese unbegrenzt), was sich positiv auf die Konversionsraten ausgewirkt hat. Die Geschäftsleitung merkte jedoch, dass viele Nutzer auf diese Änderungen reagiert haben, indem sie Back-to-Back-to-Back-Meetings durchgeführt haben, so dass sie effektiv ein langes Meeting abhalten konnten, ohne für einen Premium-Tarif zu bezahlen (clever, nicht wahr?).



Die Geschäftsleitung führte daraufhin eine zusätzliche Obergrenze für die Anzahl der Meetings pro Tag an, um dieses Problem zu lösen. Folge: Für das dritte Quartal prognostizierte Zoom einen Umsatz von bis zu 1,1 Mrd. Dollar, was einem Wachstum von 4,8% im Vergleich zum Vorjahr und einer impliziten Wachstumsrate von 4,8% auch für das vierte Quartal entspricht. Das ist ein Schlüsselpunkt, denn während für das Enterprise-Segment in diesem Jahr

ein Wachstum von 20% erwartet wird, wird für das Online-Segment im Jahresvergleich ein Rückgang erwartet.

Fazit: Zoom wird bleiben, auch wenn die Konkurrenz wie Microsoft sicher nicht schläft. Aber Zoom entwickelt sich langsam, aber stetig zu einem stabilen Player im Video-Conferencing mit einer loyalen Kundschaft bei Unternehmen. Wir können uns also gut vorstellen, dass Zoom bald eine GAAP-Nettomarge von mindestens 35% erzielt und langfristig zu einem Wachstum von 15% zurückkehrt. Bei Annahme eines Kurs-Gewinn-Wachstums-Verhältnisses von 1,5x könnte der faire Wert also etwa beim 8-fachen des Umsatzes liegen, was einen Aktienkurs von 120 Dollar pro Aktie oder ein Aufwärtspotenzial von 60% vom aktuellen Stand bedeuten würde. Die lange Bodenbildung (Chart) untermauert diese Erwartung zusätzlich. Ergo, wir gehen nach langer Pause wieder in Position!

### Bloom Energy auf Expansionskurs

Auch wenn wir bereits eine lange Liste an Energiewerten in unserer Favoritenliste aufführen - der Sektor weitet sich immer weiter aus, und somit auch die Anzahl von Investitionsmöglichkeiten. So wird es vermutlich auch noch eine Weile bleiben, weshalb wir hier die Übergewichtung nicht scheuen. Drei neue Werte rücken hier in den Fokus.

So ist Bloom Energy eines der wenigen Unternehmen im Bereich der Erneuerbaren, die in einem schwierigen Lieferkettenumfeld wirklich gut abschneiden und gleichzeitig eine starke Wachstumsdynamik beim Umsatzwachstum verzeichnen. Das Unternehmen befindet sich zudem derzeit an einem Wendepunkt, da es in verschiedene geografische Regionen und Marktsegmente expandiert. So wird es voraussichtlich über die USA und Südkorea hinaus auch nach Europa expandieren. Darüber hinaus nutzt das Unternehmen seine Führungsposition für andere Marktsegmente wie Energiegewinnung aus Abfall, grünem Wasserstoff, Kohlenstoffabscheidung und Schifffahrt.

Und natürlich profitiert Bloom Energy auch vom Inflation Reduction Act. So wird das Elektrolyseurgeschäft von Bloom Energy in den USA von der Steuergutschrift für die Wasserstoffproduktion profitieren, die für die Produktion während eines Zeitraums von zehn Jahren ab der Inbetriebnahme der Anlage vorgesehen ist. Auch trägt die zunehmende Verfügbarkeit von Wasserstoff in den Vereinigten Staaten dazu bei, das gesamte Wasserstoff-Ökosystem zu fördern, was zu einer erhöhten Nachfrage nach wasserstoffbetriebenen Energieservern von Bloom Energy führt.

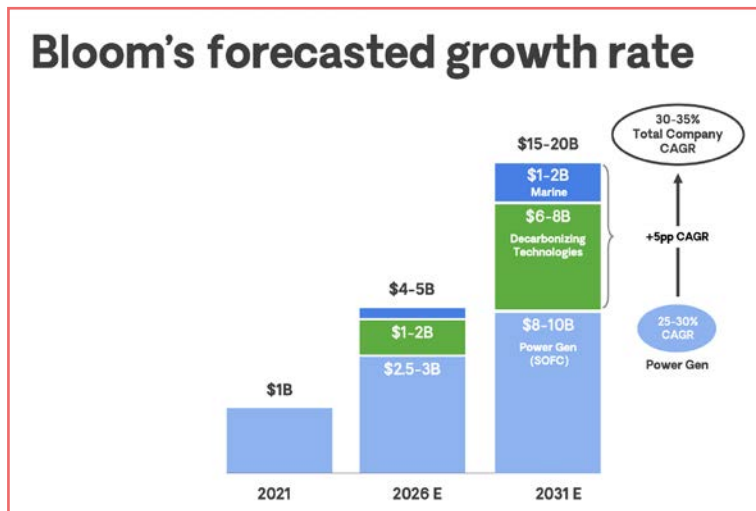
So hat Bloom kürzlich eine neue Vereinbarung mit LSB Industries über die Installation eines 10-MW-Festoxid-Wasserstoff-Elektrolyseurs zur Erzeugung von grünem Wasserstoff für die Ammoniakproduktion bekannt gegeben. Für den Rest des Jahres 2022 ist mit weiteren Vereinbarungen zu rechnen, während größere Aufträge mit einer Leistung von mehr als 100 MW in der zweiten Hälfte des nächsten Jahres zu erwarten sind.

Die aktuellen Zahlen untermauern dies alles: Im zweiten Quartal meldete Bloom EBITDA-Zahlen, die die Markterwartungen erfüllten, und einen Umsatz, der über den Erwartungen lag. Die Einnahmen stiegen im Jahresvergleich um 6% auf 243 Mio. Dollar, während das bereinigte EBITDA bei minus 8 Mio. Dollar lag. Die Prognose für das Gesamtjahr 2022 wurde trotz der schwierigen Situation in den Lieferketten bekräftigt. Dies



bedeutet, dass das Management immer noch mit einem Umsatz von etwa 1,1 bis 1,5 Mrd. Dollar für das Jahr rechnet, mit einer Bruttomarge von 24% und einer operativen Marge von 1%.

Bloom rechnet auch mit einem positiven Cash-flow aus dem operativen Geschäft für das Jahr 2022. All dies deutet darauf hin, dass die Geschäftsleitung für das 3. Quartal '22 steigende Abnahmen erwartet und dass sich die Dynamik im 4. Quartal 22 fortsetzen wird. Außerdem wird geschätzt, dass sich die Margen in der zweiten Jahreshälfte 2022 im Vergleich zur ersten Jahreshälfte verbessern werden, da mehr Kapazitäten in Betrieb genommen werden. Mit 414 Mio. Dollar an Barmitteln verfügt Bloom zudem über ausreichend Liquidität, um die Investitionen in den Ausbau der Produktionskapazitäten zu finanzieren und seine Forschungs- und Entwicklungsbemühungen fortzusetzen. Darüber hinaus wurden im Jahr 2022 Schulden in Höhe von rund 31 Mio. Dollar abgebaut.



Fazit: Bloom Energy befindet sich derzeit an einem Wendepunkt, da eine günstige Regierungspolitik, eine starke Geschäftsdynamik und zahlreiche Expansionsmöglichkeiten andeuten, dass das Unternehmen in naher Zukunft ein enormes Wachstum verzeichnen könnte. Darüber hinaus baut Bloom seine Kapazitäten rasch aus und das Management ist weiterhin zuversichtlich, die langfristigen Finanzziele zu erreichen. Wir nehmen den Wert jetzt auf und unser Kursziel liegt zunächst bei 32 Dollar, was ein Aufwärtspotenzial von 51% gegenüber dem aktuellen Kursniveau bedeutet.



**Energys: Fokus auf Industrieanwendungen**

Ein weiterer Kandidat in diesem Sektor ist EnerSys, ein Unternehmen für Industrielösungen mit einem starken Fokus auf gespeicherte Energie. EnerSys hat den größten Marktanteil der Welt: 22% der weltweit gespeicherten Energie für industrielle Anwendungen wird in EnerSys-Anlagen gespeichert, wobei der Schwerpunkt auf den B2B-Märkten liegt.



Energiesysteme machen den größten Teil des Umsatzes aus, haben aber die niedrigste Marge unter den Segmenten. Das Segment konzentriert sich hauptsächlich auf Telekommunikation, unterbrechungsfreie Stromversorgung und Versorgungsanwendungen. 5G und die California Public Utilities Commission (CPUC) haben sich beide als die größten Wachstumstreiber für das Segment erwiesen. Trotz eines rekordhohen Auftragsbestands von 850 Mio. Dollar (Anstieg um 113% im 1. Fiskalquartal '23 gegenüber dem Vorjahr) gibt es jedoch erheblichen Gegenwind in Bezug auf die Lieferketten und die historisch hohen Preissteigerungen beim Komponenteneinkauf.

Auch im Bereich der E-Mobilität spielt EnerSys mit, wobei sich das Unternehmen vor allem auf Batterien für Kleinfahrzeuge und Nutzfahrzeuge konzentriert. So konnte sich EnerSys in aller Stille einen weltweiten Marktanteil von 32% und einen Anteil von mehr als 50% in Nordamerika erringen. Eine der größten Innovationen der letzten Jahre (und der Grund für die Übernahme von NorthStar) ist hier die Dünnplattenbatterie aus reinem Blei (TPPL). Diese Batterie unterscheidet

sich deutlich von der Lithium-Ionen-Batterie, da sie eine wartungsarme Alternative darstellt und gleichzeitig die meisten Vorteile von schnell aufladbaren Zellen beibehält. EnerSys beabsichtigt, die Kapazität für die TPPL-Fertigung bis zum 2024 um 1,5 Mrd. Dollar zu erhöhen.

Und dann wäre da noch das Segment Spezialprojekte, welches die firmeneigenen Lösungen für alles von Raumfahrzeugen bis hin zu militärischen Anwendungen umfasst. Das jüngste und bekannteste dieser Projekte ist das zuverlässige Lithium-Ionen-ABSL-Produkt von EnerSys, das von Northrop Grumman für das James-Webb-Weltraumteleskop verwendet wurde. Die ABSL-Batterie wurde aufgrund ihrer umfangreichen Historie ausgewählt, da bereits über 300 Raumfahrzeuge ABSL-Batterien verwenden.

Zusammengefasst: Der derzeitige gesamte adressierbare Markt (TAM) für EnerSys wird auf 10,4 Mrd. Dollar geschätzt, wobei neue Marktchancen in Höhe von 5 Mrd. Dollar den TAM bis 2023 auf über 16 Mrd. Dollar erhöhen könnten. Da EnerSys in verschiedene Märkte expandiert, ist es klar, dass das Unternehmen angesichts seines bereits dominierenden Marktanteils eine Schlüsselrolle in der kohlenstoffarmen Zukunft spielen wird. Die Produkt-Roadmap von EnerSys beinhaltet die genaue Verfolgung von "Megatrends" (5G, EVs, IoT), was auch strategische Fusionen und Übernahmen beinhaltet, um in Märkte einzutreten, in denen das Unternehmen keine vergleichbaren Produkte anbietet oder in denen Synergien einen erheblichen Vorteil bieten würden. Kauf.



### Fluence Energy mit starkem Auftragsbestand

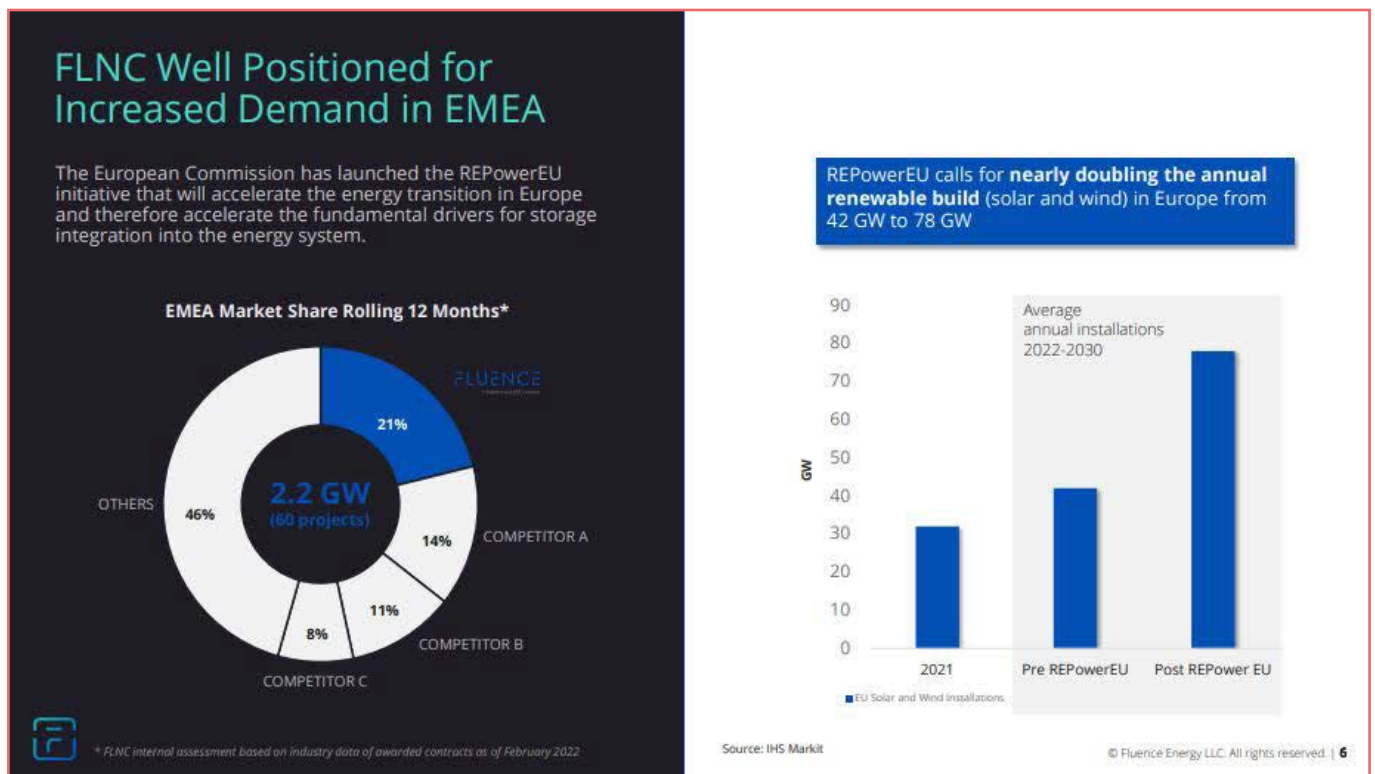
Der Dritte im Bunde ist Fluence Energy. Das 2018 als Joint Venture zwischen Siemens und The AES Corporation gegründete Unternehmen ist bereits seit einigen Jahren im Bereich der Energiespeicherung und des Energiemanagements tätig.

Seit 2018 hat sich indes viel getan. Ein Schlüssereignis war eine Investition der Qatar Investment Authority (Staatsfonds des Staates Katar) in Höhe von 125 Mio. Dollar über eine Privatplatzierung im Dezember 2020 mit einer Bewertung von ~ 1 Mrd. Dollar. Fluence nutzte diese Investition zur Stärkung des Produktangebots, insbesondere der digitalen Produkte, und zum Ausbau der globalen Märkte.

Im November 2021 nahm Fluence bei seinem NASDAQ-Börsengang knapp 1 Mrd. Dollar ein und möglicherweise wird das Jahr 2022 als das Jahr angesehen, in dem Fluence begann, seinen Platz als zentraler Akteur im Bereich der Ener-

giespeicherung und des Energiemanagements einzunehmen. Denn die strategische Übernahme des KI-gestützten Software-as-a-Service-Unternehmens Nispera im April 2022, die das digitale Angebot von Fluence erweitert und die Kundenbasis des Unternehmens vergrößert, ist ein Schritt für die breitere Anerkennung von Fluence.

Die Zahlen für Q3 2022 (Jahresende 30. September) vom August 2022 gaben interessante Einblicke in das Geschäft von Fluence. Während das Unternehmen im dritten Quartal 2022 einen Umsatz von 239 Mio. Dollar erzielte, blieb der Bruttogewinn aufgrund von COVID- und Versandproblemen mit -2% negativ. Der Auftragsbestand von 2,1 Mrd. Dollar (unterzeichnete Bestellungen oder vertraglich vereinbarte Mindestabnahmeverpflichtungen) zum 30. Juni gewährt einen Einblick in die Einnahmen der nahen Zukunft: Zum 30. Juni 2022 umfasste der Auftragsbestand 3,54 GW an Energiespeicherprodukten, 1,85 GW an Energiespeicherserviceverträgen und 4,17 GW an Fluence IQ Digitalver-



**Fluence gehört insbesondere in der EMEA-Region (Europe, Middle East and Africa) zu den führenden Anbietern. Dabei liegen besondere Wachstumschancen auch im bestehenden REPowerEU-Plan mit entsprechenden Wachstumszielen bei Erneuerbaren Energien.**

trägen, die das Nispera-Geschäft einschließen. Fluence beendete das 3. Quartal 2022 mit 762 Mio. Dollar an Barmitteln.

Wie bei allen erneuerbaren Energien folgt die Wahrnehmung des Geschäfts von Fluence in diesem Stadium eher der Marktwahrnehmung als dem Endergebnis. Die Finanzkennzahlen sind nach wie vor rot und der Aktienkurs ist im Jahr 2022 um 58% gefallen. Die Quintessenz aus dem Bericht von Fluence für das dritte Quartal 2022 war denn auch die Erkenntnis, dass Fluence im Bereich der Energiespeicherung noch in den Kinderschuhen steckt, das Unternehmen aber sehr positiv eingestellt ist.

Ein Beispiel dafür ist das Interesse von Fluence an Indien, wo nach Ansicht des Unternehmens bis 2030 27 GW an Speicheranlagen installiert werden sollen. Fluence hat hier schon frühzeitig mit einem Technologieteam in Bangalore und einer Partnerschaft mit der an der NASDAQ notierten ReNew Power die Weichen gestellt.

Fluence ist aber auch in Europa Marktführer, sowohl was das Volumen als auch die Anwendungen betrifft. Wir alle wissen, der Schwerpunkt bei uns in Europa liegt auf der Energieunabhängigkeit und -autarkie, und dies kommt dem Produktportfolio von Fluence zur Förderung erneuerbarer Energien zugute.



Fazit hier: Das Unternehmen ist noch nicht profitabel, will es aber bis 2024 sein und die Börse nimmt dies langsam vorweg, siehe Chart. Wir steigen mit einer Anfangsposition ein.

## Pinduoduo: Auf dem Land die Nase vorn

Auch auf der anderen Seite des Planeten, im Reich der Mitte, zeigen sich weitergehende Lichtblicke bei alten Favoriten. So hat der chinesische E-Commerce-Riese Pinduoduo robuste Ergebnisse für sein letztes Quartal (Q2 2022, Ende Juni 2022) gemeldet. Der Umsatz für das Quartal erreichte 31,4 Mrd. CNY, ein Plus von 36% gegenüber dem Vorjahresquartal. Der Anstieg ist auf Umsatzsteigerungen in den beiden größten Geschäftssegmenten (Online-Marketing-Services und Transaktionsservices) zurückzuführen, die teilweise durch einen Umsatzrückgang im kleinsten Geschäftssegment, dem Warenverkauf, ausgeglichen wurden.

Die Umsatzerlöse aus dem Bereich Online-Marketing-Services stiegen um 39% auf 25,1 Mrd. CNY, was auf eine erhöhte Verkaufsaktivität insbesondere während des Shopping-Festivals am 18. Juni zurückzuführen ist, die durch eine Erholung des Konsums aufgrund der nachlassenden Lockdowns in China nach einem starken Rückgang der COVID-Fälle Ende Juni ausgelöst wurde. Die Einnahmen aus Transaktionsdienstleistungen, dem zweitgrößten Geschäftssegment von Pinduoduo, stiegen im Jahresvergleich um 107% auf 6,2 Mrd. CNY, während die Einnahmen aus dem Warenverkauf im Jahresvergleich um 97% auf 50,7 Mio. CNY sanken. Auch die Rentabilität setzte ihre positive Dynamik fort: Der Nettogewinn des Unternehmens stieg von 2,4 Mrd. CNY im Vorjahresquartal um 268% auf 8,9 Mrd. CNY.

Mit einem Barbestand von 119,4 Mrd. CNY (17,8 Mrd. Dollar) per Juni 2022 und einer relativ guten Verschuldung (das Verhältnis von Gesamtverschuldung zu Eigenkapital von Pinduoduo lag im letzten Quartal bei 17,4 und damit auf dem Niveau von Konkurrenten wie Alibaba mit einem Verhältnis von Gesamtverschuldung zu Eigenkapital von 23,45) war das Unternehmen in den vergangenen Monaten stark damit beschäftigt, Kapital für langfristige Wachstumsinitiativen zu sammeln:



Pinduoduo verfügt bereits über mehrere Differenzierungsmerkmale, die dem Unternehmen geholfen haben, sich von einem jungen Emporkömmling zu einem der drei größten eCommerce-Anbieter zu entwickeln. Zu den bemerkenswerten Merkmalen gehören die Gruppenkauffunktion (die Pinduoduo als Pionier eingeführt hat) und Gamification-Elemente (durch das süchtig machende Minispiel Duo Duo Orchard), die ein unterhaltsames, spielerisches Einkaufserlebnis schaffen. Der Fokus auf die Landwirtschaft schafft ein weiteres Unterscheidungsmerkmal für die Marketingstrategie und Positionierung von Pinduoduo:



Auf seinem Heimatmarkt, auf dem die eCommerce-Durchdringung eine Sättigung erreicht und einheimische eCommerce-Anbieter wie Alibaba und JD.com nach neuen Wachstumsmöglichkeiten wie der Cloud suchen, investiert Pinduoduo stark in Forschung und Entwicklung zur Entwicklung von Agrartechnologien, um die landwirtschaftliche Produktivität zu steigern. Pinduoduo kündigte an, dass es Gewinne und potenzielle künftige Gewinne für seine "10-Milliarden-Initiative für die Landwirtschaft" verwenden wird, die darauf abzielt, "kritische Bedürfnisse im Agrarsektor zu erfüllen".

Die Sorge um die Ernährungssicherheit, ein günstiges regulatorisches Umfeld (die chinesische Regierung strebt im Rahmen ihrer Ziele für die Ernährungssicherheit die Selbstversorgung an) und die Ressourcenknappheit (China hat 20% der Weltbevölkerung, aber nur 7% der weltweiten Anbauflächen) treiben den Agritech-

Sektor des Landes an, der an der Schwelle zu einer "Goldenen Ära" zu stehen scheint; 2021 war China nach den USA das zweitgrößte Ziel für Agrarnahrungsmitteltechnologie-Finanzierungen.

Das Wichtige daran: Obwohl Pinduoduo betont, dass sein Agrarprogramm nicht profitorientiert ist, dürfte die Initiative dennoch Vorteile bringen. Denn im Gegensatz zu Alibaba oder JD.com befinden sich die meisten Kunden von Pinduoduo im ländlichen China, wo der Großteil der chinesischen Landbevölkerung lebt und das Pro-Kopf-Einkommen zu dem der Stadtbewohner vergleichbar klein ist, was zum Teil auch erklärt, warum die Ausgaben von Pinduoduo pro Kunde deutlich niedriger sind als die der Konkurrenten; das Brutto-Warenvolumen von Pinduoduo pro aktivem Käufer liegt bei 1.127 CNY, verglichen mit 5.760 CNY bei JD.com und 8.447 CNY bei Alibaba.

Die Einführung produktivitätssteigernder Technologie dürfte wiederum das Einkommen der Landwirte erhöhen und damit ihre Kaufkraft stärken, was wiederum Pinduoduo zugutekommt. Und obwohl die E-Commerce-Konkurrenten Alibaba und JD.com ebenfalls in den landwirtschaftlichen eCommerce eingestiegen sind, könnte Pinduoduo, das für sich in Anspruch nimmt, Chinas größte Plattform für landwirtschaftliche Produkte zu sein, als Erstanbieter einen leichten Vorteil haben (Zur Erinnerung: Pinduoduo begann mit dem Online-Verkauf von Obst, bevor es sich auf andere Produktkategorien ausdehnte), was dem Unternehmen einen operativen Vorteil verschafft. Auch hier also ein erneuter Einstieg. //

## JETZT NEU!

**Future Money ETF-Strategie**

Aufgelegt: 19.09.2020

Kapital: 120.000 EUR (Aufstockung um 20.000 EUR 05.04.2021)

09.10.22

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	44,15	640,34	6,90%
ETFMG Prime Mobile Payments ETF	USA	US26924G4091	USD	100	19.10.20	57,14	39,05	-860,00	-17,73%
First Trust Clean Edge Smart Grid Infrastructure Fund	USA	US33737A1088	USD	100	05.10.20	76,32	75,31	1222,80	18,89%
First Trust Cloud Computing ETF	USA	US33734X1928	USD	100	26.10.20	88,19	61,50	-1182,59	-15,84%
Global X Internet of Things ETF	USA	US37954Y7803	USD	300	07.12.20	32,63	26,00	-207,33	-2,54%
Global X Robotics & Artificial Intelligence ETF	USA	US37954Y7159	USD	300	30.11.20	32,99	18,56	-2626,75	-31,58%
iShares Global Infrastructure ETF	USA	US4642883726	USD	200	05.04.21	45,89	41,70	738,25	9,48%
Lyxor MSCI New Energy ESG Filtered ETF	D	FR0010524777	EUR	100	04.05.22	38,54	37,88	-66,00	-1,71%
Procure Space ETF	USA	US74280R2058	USD	300	25.01.21	29,10	18,55	-1711,32	-23,13%
Roundhill Ball Metaverse ETF	USA	US53656F4173	USD	300	04.05.22	10,19	7,52	-578,51	-20,06%
SPDR S&P Kensho Smart Mobility ETF	USA	US78468R6898	USD	190	05.10.20	43,19	31,70	-1750,35	-22,14%
VanEck Vectors Video Gaming and eSports UCITS ETF	USA	US92189F1140	USD	150	21.09.20	62,70	41,03	-1721,67	-21,49%

Depot (EUR) 74305,69

Liquidität (EUR) 42090,36

Gesamt (EUR) 116396,05

G/V -3,00%

**Dispositionen "Future Money" 40/22**

Unternehmen	ISIN	Seite	Aktion
Zoom Video	US98980L1017	3	Kauf
Bloom Energy	US0937121079	4	Kauf
EnerSys	US29275Y1029	6	Kauf
Fluence Energy	US34379V1035	7	Kauf
Pinduoduo	US7223041028	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 - Foxaon / stock.adobe.com

Markttechnik - Hand Robot / stock.adobe.com