

Growth-Aktien

Up and Away

Die Welt der Wachstumsaktien ist mitunter schwer zu durchschauen. Weil die versprochenen Gewinne erst in einigen Jahren die aktuelle Bewertung rechtfertigen, benötigen Investoren Weitblick und oft auch starke Nerven.



Bild: © Sergey / iStock - stock.adobe.com

Die Growth-Checkliste

Im Gegensatz zu Value-Investoren richten Growth-Fans ihren Blick weitaus stärker in die Zukunft. Diese bestimmt, wie sich ihr Investment entwickelt. Neben der Schwierigkeit, Ergebnisse mehrere Jahre im Voraus prognostizieren zu müssen – um daraus Rückschlüsse auf die Bewertung ziehen zu können –, sind auch Makrofaktoren zu berücksichtigen. Eine beliebte Checkliste für Growth-Aktien stammt vom US-Investor William O'Neil. Schon Mitte des 20. Jahrhunderts formulierte dieser die mit ihm seitdem untrennbar verbundene CANSLIM-Strategie. Der „Anti-Buffett“ kombinierte dabei klassische Fundamentaldaten eines Unternehmens wie die Gewinnentwicklung (C, „current quarterly earnings“, resp. A, „annual earnings“), die Innovationskraft (N, „new product or service“) und die Marktstellung (L, „leader or laggard“) mit Charttechnik und einem Marktfaktor (M, „market direction“). O'Neil machte die Beobachtung, dass seine Strategie eines trendbasierten Investierens nur in einem positiven Börsenumfeld wirklich

erfolgreich war. Er legte zudem großen Wert auf das Engagement institutioneller Investoren (I, „institutional sponsorship“), welche die Kursentwicklung begünstigen könnten. Nehmen die Umsätze in einer Aktie bei steigenden Kursen zu (S, „supply and demand“), dann ist der Titel aus technischer Sicht kaufenswert.

Lesen Sie hierzu auch die Aktienbesprechungen in unserer regelmäßigen – im Wechsel mit Turnaround- und Value-Aktien erscheinenden – Rubrik mit dem Titel „CANSLIM“, welche Sie in diesem Heft auf S. 50 finden.

Steigende Zinsen und Megatrends

Darüber hinaus sollten Investoren bei Wachstumsaktien die allgemeine Zinsentwicklung und das jeweilige Branchen- und Wettbewerbsumfeld sehr genau im Auge behalten. Die höher bewerteten Wachstumsunternehmen reagieren sensibler auf Zinsveränderungen als Value-Titel. Steigende Zinsen oder sogar schon die ►

Morgan Stanley

Smarter Broker, smarte Trades: Alle Produkte 0,00€*.


Smartbroker

Mit Morgan Stanley handeln Sie die breiteste Auswahl an Basiswerten und Hebelprodukten. Traden Sie alle unsere Produkte bei Smartbroker für 0,00 €*. Dauerhaft. Denn auch hier sind wir Premium-Partner und Sie sind wieder einmal einen Trade voraus.

www.zertifikate.morganstanley.com

EINEN TRADE VORAUS

*Die entsprechenden Konditionsdetails entnehmen Sie bitte dem Preisverzeichnis des Handelspartners.

Diese Werbeanzeige wurde lediglich zu Informationszwecken erstellt. Bei den dargestellten Wertpapieren handelt es sich um Inhaberschuldverschreibungen. Der Anleger trägt grundsätzlich bei Kursverlusten des Basiswertes sowie bei Insolvenz der Emittentin ein erhebliches Kapitalverlustrisiko bis hin zum Totalverlust. Eine ausführliche Darstellung möglicher Risiken sowie Einzelheiten zu den Produktkonditionen sind den Angebotsunterlagen (den endgültigen Bedingungen, dem relevanten Basisprospekt einschließlich etwaiger Nachträge dazu sowie dem Registrierungsdokument) zu entnehmen. Etwaige hierin genannte Wertpapiere dürfen zu keiner Zeit direkt oder indirekt in den Vereinigten Staaten von Amerika (einschließlich aller dieser Jurisdiktion unterliegenden Territorien und Außengebiete) oder an U.S.-Personen („U.S. persons“ wie in Regulation S des U.S. Securities Act 1933 oder dem U.S. Internal Revenue Code (jeweils in der jeweils geltenden Fassung) definiert) angeboten oder verkauft, verpfändet, abgetreten, ausgeliefert oder anderweitig übertragen, ausgeübt oder zurückgezahlt werden. © Copyright 2021 Morgan Stanley & Co. International plc. Alle Rechte vorbehalten.

Diskussion darüber können hier scharfe Korrekturen auslösen. Zuletzt war dies im Frühjahr der Fall. Zum einen werden bei höheren Zinsen risikoärmere Anlagen plötzlich attraktiver, zum anderen müssen die prognostizierten Gewinne nun mit einem höheren Zins diskontiert werden, was den aktuellen Unternehmenswert senkt. Schließlich steigen die Finanzierungskosten der Unternehmen, die in ihrer Wachstumsphase oft einen erhöhten Kapitalbedarf haben. Anders als Zykliker bewegen sich Wachstumsunternehmen meist in sehr dynamischen Märkten, die von Megatrends und disruptiven Entwicklungen bestimmt werden. Gern zitierte Beispiele sind Digitalisierung, Automatisierung, Miniaturisierung, künstliche Intelligenz, Nachhaltigkeit, erneuerbare Energien und der demografische Wandel. Die Firmen profitieren folglich nicht nur von ihrer eigenen Innovationskraft, sondern auch vom strukturellen Wachstum in ihrer Branche. Da sich dort aber zahlreiche Glücksritter tummeln, kommt es auch auf Schnelligkeit und Zielstrebigkeit an. Um beides muss sich das Management bei der Umsetzung seiner Wachstumsagenda kümmern. Rückschläge sind immer möglich – es sei nur an den „Neuen Markt“ erinnert und daran, wie viele Businesspläne am Ende kaum das Papier wert waren, auf dem sie standen.

Börsenboom und Shoppinglust

Der Aufstieg der Neobroker hat eine neue Generation von meist jungen Anlegern zur Börse gebracht. Davon möchte die für ihre verschiedenen Finanzportale bekannte **wallstreet:online AG** (IK) profitieren, zu der auch Smart Investor gehört. Die Fantasie steckt hier im Geschäft des Ende 2019 gegründeten Smartbroker, der mit einem aggressiven Preismodell die Branche aufmischt. Von der Billigkonkurrenz der Neobroker möchte man sich über ein erweitertes Serviceangebot abheben. Derzeit liegt man auf Kurs, das Ziel von 200.000 Kundendepots bis Jahresende zu erreichen. Hohe Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Entwicklung der eigenen Trading-App werden zunächst das Ergebnis belasten. Die Ernte dürfte der neue CEO und Ex-comdirect-Manager Matthias Hach ab dem kommenden Jahr einfahren. Dass Trade Republic, der mit über einer Million Kunden deutlich größere Konkurrent, bei seiner letzten Finanzierungsrunde eine Bewertung von 4,4 Mrd. EUR erreichte, zeigt das Potenzial, das noch im Smartbroker und in der wallstreet:online-Aktie steckt.

Die zunehmend komplexe Regulierung der Finanzmärkte treibt die Nachfrage bei der Münchner **EQS Group**. Als der europaweit

führende Technologieanbieter für die Bereiche Investor Relations, Compliance und Unternehmenskommunikation stellt die Gesellschaft den IR-Verantwortlichen diverse Tools und Softwarelösungen zur Verfügung. Fast alle DAX-Konzerne nutzen hierzulande die Dienste von EQS – z.B. bei der Verbreitung von Ad-hoc-Meldungen. Mit der Übernahme des Konkurrenten Business Keeper steigt man in Europa zum führenden Cloudanbieter für Hinweisgebersysteme auf. Das Timing scheint günstig: Ende des Jahres tritt die EU-Hinweisgeberrichtlinie in Kraft. Neben Impulsen für das Neugeschäft sollte EQS auch Cross-Selling-Potenziale heben können. Im Jahr 2025 strebt der Vorstand daher einen Umsatz von 130 Mio. EUR sowie eine EBITDA-Marge von „mindestens 30%“ an.

Der bereits vor der Pandemie blühende Onlinehandel erfuhr durch Corona einen weiteren Wachstumsschub. Diese Entwicklung ist unumkehrbar, selbst wenn manche Beobachter noch an ihrer Nachhaltigkeit zweifeln. Die Papiere des Lifestyle- und Einrichtungsspezialisten **Westwing** (IK) sowie des auf vier Kontinenten tätigen Modehändlers **Global Fashion Group (GFG)** sollten ihre Outperformance daher fortsetzen können. Westwing ist durch die eigene App und das exklusive Clubmodell selbst zu einer begehrten Marke geworden. Die Zielgruppe für die beinahe täglich wechselnden Angebote ist meist jung, weiblich und zahlungskräftig. Die mit Videos und Tutorials sehr verführerisch gestaltete App verleitet zu Impulskäufen, was auch die hohe Wiederbestellrate belegt. Die Zahl der aktiven Kunden stieg zum Ende des ersten Quartals um über 70% auf 1,7 Millionen an. Schon heute sprudeln bei Westwing die Kassen, wie ein Free Cashflow von 60 Mio. EUR über den zwölf Monate langen Zeitraum belegt. Der Markt für „Home & Living“ in Europa ist riesig: Selbst wenn Westwing bis zum Jahr 2024/25 die angestrebte Umsatzmilliarde knacken würde, läge der eigene Marktanteil noch bei unter 1%. Gerne wird GFG als die „Zalando der Schwellenländer“ bezeichnet. Tatsächlich bringt dieses Etikett das Geschäft recht gut auf den Punkt. Die vier eigenen Plattformen Dafiti (Lateinamerika), lamoda (Russland), THE ICONIC (Australien) und ZALORA (Südostasien) kommen zusammen auf über 16 Millionen aktive Kunden. Nachdem 2020 auf bereinigter Basis erstmals Gewinne erwirtschaftet werden konnten, widmet sich das Management nun der Verstärkung dieses Trends. Der in vielen GFG-Regionen vergleichsweise niedrige Anteil des Onlinehandels ▶



Mit KI zu nachhaltiger Energieversorgung
PSI-Software unterstützt mit KI-Optimierung den Wandel zur Energieversorgung der Zukunft



www.psi.de

ISIN: DE000A0Z1JH9 WKN: A0Z1JH Kürzel: PSAN

Software für Versorger und Industrie





ist dabei ein wichtiger Hebel. Auf der Umsatzseite könnten im laufenden Jahr darüber hinaus positive Währungseffekte zum Tragen kommen.

Verdienen an Megatrends

Wachstumsunternehmen verdienen nicht selten an strukturellen Trends. Die Digitalisierung gehört zweifellos dazu. Beim IT-Dienstleister **adesso** (IK) führt die Notwendigkeit zur Modernisierung mehrerer Geschäftsabläufe und Strukturen zu vollen Auftragsbüchern. Besonders bei Banken und Versicherungen sowie in der öffentlichen Verwaltung kann adesso auf seine starke Marktpräsenz vertrauen. Dass genau in diesen Bereichen der höchste Digitalisierungsdruck herrscht, spielt dem Unternehmen in die Karten. In den Aufbau des Softwaregeschäfts wurde in der Vergangenheit einiges an Geld investiert. Nachdem bereits zu Jahresbeginn zwei wichtige Abschlüsse für die eigene Produktfamilie „in|sure“ unterschrieben worden sind, geht der Vorstand davon aus, schon bald weitere Neukunden gewinnen zu können.

Hinzu kommt ein spürbarer konjunktureller Rückenwind. Für leistungsfähige Batterien eröffnen sich zukünftig immer neue Einsatzgebiete, etwa als stationäre Energiespeicher. Gleichzeitig steigt der Bedarf in der Elektromobilität. Genau diese Batteriestroy treibt die Aktie des Spezialchemieanbieters **IBU-tec** an. Unterlegt wird die Rally von Fortschritten in der Vermarktung des eigenen Batteriematerials, das laut CEO Ulrich Weitz ab dem vierten Quartal weltweit angeboten werden soll. Mit einem asiatischen Hersteller von Batteriewerkstoffen konnte bereits eine

umfassende Vertriebskooperation abgeschlossen werden. IBU-tec ist überdies in mehrere Forschungsprojekte eingebunden, die an neuen Batteriematerialien arbeiten. Vor allem durch das Batteriegeschäft soll der Konzernumsatz bis zum Jahr 2025 auf 80 Mio. bis über 100 Mio. EUR (2020: 33 Mio. EUR) anwachsen.

Innerhalb des wachsenden Pharmamarkts, der am demografischen Wandel hängt, entwickelt sich der Bereich der patientenindividuellen Therapien besonders dynamisch. Genau diese Nische besetzt die **Medios AG** als Deutschlands führender Specialty-Pharma-Anbieter. Hier bedingen neue Behandlungsmöglichkeiten für seltene und chronische Krankheiten wie Krebs, Hämophilie oder HIV eine steigende Nachfrage. Medios konnte sein Partnernetzwerk in den vergangenen Jahren sukzessive auf heute rund 500 angeschlossene Apotheken erweitern. Neben der Versorgung mit Arzneimitteln und deren Logistik übernimmt das Unternehmen in seinen Reinraumlaboren auch die Herstellung von individuell abgestimmten Infusionslösungen oder Antikörpertherapien. Nach der Übernahme des Pharmagroßhändlers Cranach steht Medios in diesem Jahr annähernd vor einer Umsatzverdopplung. Das Vorsteuerergebnis soll sogar noch stärker zulegen, nämlich auf bis zu 32 Mio. EUR.

Um gefälschte Medikamente zu erkennen, nutzt der Novartis-Konzern zukünftig ein Handheldgerät von **Nynomic**. Der Spezialist für optische Messtechnik berichtete zuletzt über einen Rekord-Auftragszugang. Aufgeteilt in die Geschäftsbereiche Life Sciences, Greentech und Cleantech sorgen Nynomics Lösungen u.a. für

einen effizienteren Ressourceneinsatz in der Landwirtschaft oder eine schnelle Analyse von Laborproben. Die Breite der Anwendungen hilft dabei, Schwankungen in einzelnen Branchen auszugleichen. Die im Frühjahr angehobene Mittelfristplanung sieht nun ein neues Umsatzziel von 150 Mio. EUR (zuvor: 100 Mio. EUR) bei einer EBIT-Marge von mindestens 15% vor. Schon in diesem Jahr dürfte die Gesellschaft erstmals an der Marke von 100 Mio. EUR Umsatz kratzen.

Skandinavische Growth-Stars

Schon mal etwas von der schwedischen Firma **MIPS AB** gehört? Falls nicht, könnte das gleich aus mehreren Gründen ein Fehler gewesen sein: Denn die patentierte Technologie der Schweden rettet täglich Leben und allein in den vergangenen zwei Jahren zog der Aktienkurs um über 350% an. Das „Brain Protection System“ von MIPS schützt nicht nur Sportler und Fahrrad-/Motorradfahrer, sondern auch Soldaten und Polizisten vor schweren Kopfverletzungen und Hirnschäden. Helme mit der MIPS-Technologie, die inzwischen von verschiedenen Herstellern angeboten werden, federn zusätzlich die nach einem schrägen Aufprall oder Schlag auf den Kopf besonders schädlichen Rotationskräfte ab. Damit bieten sie einen medizinisch nachweisbaren Vorteil mit disruptivem Potenzial. Den eigenen Marktanteil möchte MIPS bis zum Jahr 2025 von aktuell unter 5% auf über 14% ausweiten. Allein die selbst für einen Growth-Titel stolze Bewertung mahnt zur Vorsicht – ein Kauf bietet sich daher erst nach einem Rücksetzer an.

Die norwegische **StrongPoint** stattet hauptsächlich Lebensmittelketten mit modernen Technologielösungen und Software aus. Systeme zum Bargeldmanagement, im Bereich Self-Check-out, zur elektronischen Preisauszeichnung oder auch für die Abwicklung von in der Pandemie zunehmend nachgefragten Click-&-Collect-Angeboten gehören zum Leistungsangebot des stark wachsenden Technologieanbieters. Während stationäre Händler den Druck spüren, ihre Arbeitsabläufe und Logistik effizienter zu managen, drängen online neue Wettbewerber auf den hart umkämpften Lebensmittelmarkt. So nutzt der international expandierende Lieferdienst Glovo die Technologie von StrongPoint für die Abwicklung der über die eigene App aufgegebenen Bestellungen. Bis zum Jahr 2025 sollen sich die Umsätze dank des Wachstums in den Segmenten E-Grocery und klassischer Lebensmittel Einzelhandel auf 2,5 Mrd. NOK (2020: 1,18 Mrd. NOK) mehr als verdoppeln. Dabei strebt der Vorstand eine steigende EBITDA-Marge zwischen 13% und 15% an. Interessierte platzieren ihre Kaufaufträge direkt an der Börse Oslo.

Mehr zu skandinavischen Wachstumstiteln finden Sie in unserer Rubrik „Aktien im Blickpunkt“ ab S. 48.

Fazit

Vor jedem Investment sollten Anleger die präsentierte Wachstumsstory auf ihre Plausibilität abklopfen – erst danach lohnt ein Blick auf die Aktie. Die zum Teil recht hohen Bewertungen lassen jederzeit auch stärkere Korrekturen erwarten.

Marcus Wessel

Kennzahlen der vorgestellten Aktien													
Unternehmen	WKN	Kurs	MCap*	Umsatz 2020*	Umsatz 2021e*	Umsatz 2022e*	EpS 2021e	EpS 2022e	KGV 2021e	KGV 2022e	KUV 2020	Wachstum 2021	Wachstum 2022
adesso [DE] (IK)	A0Z23Q	150,20	928	523	620	680	6,74	5,63	22,3	26,7	1,5	19%	10%
EQS Group [DE]	549416	39,40	333	38	51	73	-0,40	0,02	neg.	1970,0	6,5	34%	43%
Global Fashion Group [LU]	A2PLUG	11,67	2.528	1360	1490	1660	-0,36	-0,18	neg.	neg.	1,7	10%	11%
IBU-tec [DE]	A0XYHT	46,50	221	33	38	49	0,12	0,60	387,5	77,5	5,8	15%	29%
Medios [DE]	A1MMCC	32,50	659	626	1150	1300	0,90	1,22	36,1	26,6	0,6	84%	13%
MIPS [SE]	A2DNT6	94,70	2.479	35	51	74	0,77	1,02	123,0	92,8	48,6	46%	45%
Nynomic [DE]	A0MSN1	41,80	238	79	98	112	1,50	1,85	27,9	22,6	2,4	24%	14%
StrongPoint [NO]	570011	2,88	128	115	126	144	0,12	0,15	24,0	19,2	1,0	10%	14%
wallstreet:online [DE] (IK)	A2GS60	22,30	337	28	51	66	0,26	0,61	85,8	36,6	6,6	82%	29%
Westwing [DE] (IK)	A2N4H0	40,94	834	433	530	600	1,13	1,26	36,2	32,5	1,6	22%	13%

*) in Mio. EUR

Quellen: eigene Schätzungen, onvista

Tausende Chancen für Ihr Depot.

Ganz bequem bei Ihrer Bank.

Entdecken Sie die Portfolios erfolgreicher Anleger und holen sich deren Performance auch in Ihr Depot. In wikifolio-Zertifikate investieren und profitieren. Ganz einfach. Bei jeder Bank.

wikifolio.com