



Standard

Finanzinformationen

- Einfach einen Tick besser -
Deutsche Bibliothek: ISSN 1862-5436

5. Jahrgang – Ausgabe 19 (14.05.2010)
Erscheinungsweise: wöchentlich Freitag/Samstag

Inhalt

Inhalt.....	1
01. Info Kicker: Euro-Schwäche nicht schlecht für Export.....	2
02. So tickt die Börse: Telco-Branche im Wandel.....	3
Branchenübersicht Telco.....	3
Bewertung der Marktteilnehmer.....	5
Wochenrückblick.....	7
Sentimentdaten.....	7
03. Ausblick: Die nächsten Dominosteine, die fallen werden.....	8
04. Kolumnen-Ticker: Entfällt.....	8
05. Leserfrage: Kreditfinanzierung in Schweizer Franken.....	9
06. Beobachtete Werte.....	9
07. DISCLAIMER / HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND RISIKOHINWEISE.....	10
08. AN-/ABMELDUNG Heibel-Ticker.....	11

01. Info Kicker: Euro-Schwäche nicht schlecht für Export

Liebe Börsenfreunde,

am Montag früh habe ich ein Update zum EU-Rettungsschirm an die Heibel-Ticker PLUS Kunden verschickt. Meiner Ansicht nach ist die Situation nun gerettet und ich würde Positionen aufbauen. Zu dieser Einschätzung stehe ich auch heute noch, trotz des Ausverkaufs, den wir heute erleben. Die Details dazu finden Sie in der heutigen Ausgabe.

Im Kapitel 02 habe ich die Telco-Branche einmal unter die Lupe genommen. Festnetz, DSL, Kabel und Mobilfunk werden hier von unterschiedlichen Allianzen angegangen, es ist schwer, sich einen Überblick zu verschaffen. Ich habe mich in das Thema hineingekniet und konnte interessante Schlussfolgerungen ableiten. Alles weitere dazu finden Sie heute im kostenfreien Kapitel 02.



Im Kapitel 03 habe ich die aktuellen Entwicklungen an den Finanzmärkten betrachtet. Nachdem ich bereits vergangenen Freitag in Aussicht stellte, dass die EZB Staatsanleihen direkt ankaufen werden muss, habe ich heute weitere Dominosteine in diesem internationalen Finanzkarussell aufgezeigt. Doch wie Sie meiner Einleitung entnehmen können, ist die Situation alles andere als aussichtslos. Positionieren Sie sich entsprechend und profitieren Sie von den Turbulenzen, die unweigerlich von uns durchzustehen sind.

Kein Wunder, dass bei dem nun einbrechenden Euro besorgte Leserfragen an mich herangetragen werden über Yen- oder Schweizer Franken-Kredite. Nun ist das Kind in den Brunnen gefallen und die Spekulation, ein Haus mit Währungsgewinnen billiger zu machen, rächt sich. Ich würde zusehen, dass ich mit einem blauen Auge davon komme. Eine entsprechende Leserfrage habe ich Ihnen ins Kapitel 05 gestellt.

Im Kapitel 06 betrachte ich die Einzelpositionen unseres Portfolios und begründe entsprechend der veränderten Rahmenbedingungen meine veränderte Strategie.

HINWEIS: Im Kundenbereich können alle PLUS Kunden die Benachrichtigungen zu Einzelaktien (Mein Portfolio) aktivieren, sowie zusätzlich auch eine SMS-Benachrichtigung einrichten (Kundendaten ändern, sowohl Handy-Nr. eintragen als auch SMS-Häkchen aktivieren). Aktualisierungen zu einzelnen Positionen erhalten Sie sodann stets per E-Mail umgehend zugesandt. Eine SMS werde ich nur dann verschicken, wenn es eine dringende Handlungsoption gibt – und auch das nur zu den Sie interessierenden Positionen, die Sie in „Mein Portfolio“ aktiviert haben. Bis auf weiteres bleibt dieser Zusatzdienst frei von Zusatzkosten.

Ich wünsche eine anregende Lektüre,

take share, Ihr
Börsenschreiber

Stephan Heibel

Chefredakteur und
Herausgeber des
Heibel-Ticker

P.S.: Lassen Sie mich Ihre Meinung, Kritik oder Verbesserungsvorschläge wissen (selbst Lob ist willkommen ;-)) und schreiben Sie mir an leserbrief@heibel-ticker.de.

02. So tickt die Börse: Telco-Branche im Wandel

Am Montag früh habe ich ein Update an alle Heibel-Ticker PLUS Kunden geschickt, in dem ich den Rettungsschirm der EU als die richtige Lösung bezeichnete. Wie anders konnte ich reagieren, hatte ich doch am Freitag zuvor noch behauptet, dass die einzige Lösung für die EU, die ich noch sah, das direkte Aufkaufen von Staatsanleihen durch die EZB sei. Und genau das wurde „überraschend“ am Wochenende verkündet: Die EZB kauft direkt Staatsanleihen von Problemstaaten auf!

Die 5%-Rallye am Montag fand in meinen Augen also zu recht statt.

Anschließend jedoch kamen Zweifel auf: Der Euro werde eine weiche Währung und der Goldpreis stieg an, weil Anleger der Lösung nicht trauen, wurde in den Medien behauptet. Spekulanten werden den Euro nicht in Frieden lassen und in meinem Postfach häuften sich plötzlich Anfragen von besorgten Kunden, die eine Yen- oder Schweizer Franken-Finanzierung auf ihr Haus laufen haben oder auch von Kunden, die um ihre Altersvorsorge oder ihre Lebensversicherung Angst haben.

Ich halte die Entscheidung vom vergangenen Wochenende für die logische Folge der Zusage von Staatshilfen an Griechenland durch Angela Merkel. Der Rettungsschirm ist zu recht umstritten, denn die Auswirkungen werden wir in den nächsten Jahren am Wert unserer Ersparnisse erleben. Dennoch bleibe ich bei meiner Einschätzung, dass derzeit aus langfristiger Sicht ein hervorragender Augenblick für Aktienkäufe ist.

Soweit ein paar allgemeine Worte zur aktuellen Situation. Bitte haben Sie Verständnis, dass ich nur in den kostenpflichtigen Kapiteln 03 und 06 auf die Details eingehe, weil meiner Ansicht nach eine genaue Unterscheidung der zu kaufenden Aktien ratsam ist und es hier den Rahmen sprengen würde, in allgemeiner Form darauf einzugehen.

Branchenübersicht Telco

Unternehmen: Dt. Telecom, Vodafone, Telefonica, E-Plus, Drillisch, United Internet, Versatel, QSC, freenet, Kabeldeutschland

Wer ist eigentlich ein Netzbetreiber und wer mietet nur Netzkapazitäten an? Wer ist ein Freund der Netzbetreiber und wer ein Wettbewerber? Und welche Rolle spielt das Festnetzgeschäft, das Mobilfunkgeschäft und das DSL-Geschäft? Prepaid oder Vertragskunden? Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. Wer im Telco-Bereich investiert ist oder investieren möchte, der sieht sich derzeit einer Branche mit turbulentem Dogmenwechsel gegenüber.

Ich werde Ihnen die Teilnehmer mit ihren unterschiedlichen Ansätzen vorstellen und abschließend eine Einschätzung geben, welche Kursentwicklung Sie bei welchen Teilnehmern erwarten dürfen.

Eine klare Einteilung der Teilnehmer in Gruppen ist nicht mehr möglich, denn DSL-Provider bieten mit der IP-Telefonie eine Alternative zum Festnetz an. Mobilfunkanbieter bieten mit Flatrates sowohl eine Alternative für das Festnetz als auch für den DSL-Zugang an. Die Preise purzeln während gleichzeitig teure Investitionen erforderlich sind. Gute Gewinnmargen lassen sich nur noch im Bereich des mobilen Internets erzielen. Schauen wir einmal, wie die einzelnen Teilnehmer positioniert sind.

Die Deutsche Telekom bietet so ziemlich alles an: Ein eigenes Festnetz mit eigenen Kabeln bis hin zur „letzten Meile“, die den Zugang vom Verteilerkasten in das Haus des Kunden bezeichnet. Gleichfalls betreibt die Deutsche Telekom ein eigenes Mobilfunknetz und hat mit dem iPhone ein Zugpferd, das selbst den größten Telekom-Widersacher (nämlich ihren Autor) zum T-Mobile-Kunden machte. Über das Festnetz wird ein schneller DSL-Anschluss für den Internetzugang angeboten, auch im Mobilfunknetz gibt es eine Reihe an Tarifen, die speziell für die Nutzung des mobilen Internets ausgelegt sind. Alles aus einer Hand. Dafür häufig teuer und unflexibel.

Das Festnetzgeschäft schrumpft. Es werden zwar Gewinne erwirtschaftet, doch der Umsatz ist rückläufig. Kürzlich hat die Deutsche Telekom das Festnetzgeschäft mit dem Mobilfunk-

geschäft zusammengelegt. Der Cashflow des Festnetzgeschäfts kann so unauffällig in den Ausbau des teuren Mobilfunknetzes gesteckt werden. Die Administration der Mobilfunkkunden kann auf das (nach Ansicht Ihres Autors fragwürdige) Know-how aus der Festnetzsparte zugreifen.

Die Deutsche Telekom bietet also so ziemlich alles an, was man von Festnetz, Mobilfunk und DSL erwarten kann. Doch für manche Kunden ist die Vertragsgestaltung nicht überzeugend und so wird der Vergleich zu anderen Anbietern gesucht. Hier kommen Dienstleister wie freenet und Drillisch ins Spiel.

freenet beispielsweise bietet Mobilfunkverträge von sämtlichen Netzbetreibern an: Es werden Rahmenverträge mit spezifischen Vertragsgestaltungen mit Partnern wie eben der Deutschen Telekom, aber gleichfalls mit Vodafone, mit E-Plus und auch mit O2 geschlossen und sodann werden Einzelverträge über das eigene Vertriebsnetz angeboten.

Für die Netzbetreiber ist freenet ein gern gesehener Partner. Ohne die Kunden, die explizit in den eigenen Laden kommen, wegzuschnappen, liefert freenet über innovative Vertragsgestaltungen Kunden, die der Netzbetreiber selbst vermutlich niemals gewonnen hätte. Die Netze werden so besser ausgelastet, Zusatzeinnahmen ohne besonders hohe Kosten können generiert werden.

Drillisch hat eine ähnliche Strategie wie freenet, doch kauft Drillisch auf eigene Verantwortung Kapazitäten von Netzbetreibern ein und vermarktet diese Kapazitäten über verschiedene Tochtergesellschaften durch aggressive Vertragsgestaltung (im Marketingdeutsch heißt das „innovativ“). Auch Medion (Aldi-Talk) ist diesen Weg gegangen. Drillisch hat seinen Schwerpunkt in Prepaid Angeboten, die sodann unter verschiedenen Markennamen auf den Markt gebracht werden.

Alle vier Mobilfunknetzbetreiber in Deutschland (Deutsche Telekom, Vodafone, O2 (gehört der spanischen Telefonica) sowie E-Plus (gehört der holländischen KPN) betreiben eigene Billigmarken, freuen sich aber stets über weitere Neukunden, die freenet für das eigene Netz gewinnt. Drillisch ist einmal pro Jahr interessant für die Netzbetreiber, nämlich beim Verkauf der Rahmenkapazitäten.

Also, für den Überblick: Die vier Mobilfunknetze in Deutschland befinden sich in der Hand der Deutschen Telekom (D1), der britischen Vodafone (D2), der holländischen KPN (E-Plus) und der spanischen Telefonica (O2). Diese vier Netzbetreiber verkaufen unter verschiedenen eigenen Namen sowie auch über Dienstleister wie freenet und Drillisch.

Medion und Drillisch verhandeln Minutenpreise, die über das Mobilfunknetz geschickt werden. QSC und United Internet hingegen verhandeln nicht mit den Mobilfunkbetreibern, sondern mit den Festnetzbetreibern. Hier gibt es im Wesentlichen nur die Deutsche Telekom. Und statt über Gesprächsminuten zu sprechen, kaufen QSC und United Internet nur Datenkapazitäten ein. Über den DSL-Zugang werden dann gleichermaßen die Daten geschickt, die zum Internetsurfen genutzt werden, als auch die aus der IP-Telefonie. Für die Deutsche Telekom gibt es hier keine Möglichkeit, zusätzliche Einnahmen zu verdienen. Als Monopolist für die „letzte Meile“ unterliegt die Preisgestaltung für diesen Dienst bestimmten Einschränkungen und die Regulierungsbehörde schaut ihr genau auf die Finger.

Der mangelnde Anreiz, hier einen guten Service anzubieten, führt dazu, dass Kunden von virtuellen Netzbetreibern häufig überproportional lange auf das Freischalten ihres Zugangs durch die Telekom warten müssen.

Zu guter Letzt gibt es im Festnetzbereich noch kleine Davids, die den Kampf gegen die Deutsche Telekom aufgenommen haben: Versatel (Eigentum ist Finanzinvestor Apax) und Arcor (überwiegend im Besitz von Vodafone). Diese Unternehmen haben ein eigenes Netz aufgebaut (natürlich mit Ausnahme der letzten Meile, somit unterliegen auch Versatel und Arcor dem Problem des mangelhaften Kooperationswillens der Dt. Telekom) und bieten hier innovative (oder aggressive) Verträge an.

Ich habe in meiner Zeit in Berlin Versatel genutzt und muss leider sagen, dass der Service ähnlichen Restriktionen unterliegt wie bei der Dt. Telekom – Service zahlt sich nicht aus. Ein ganz anderes Bild habe ich beispielsweise von QSC aus meiner Kölner Zeit, dort war stets ein kompetenter Ansprechpartner erreichbar. Doch das liegt schon zehn Jahre zurück, ich weiß nicht, wie es heute aussieht.

Aber Versatel ist mit dieser Strategie nicht allein: Hansenet / Alice heißt die Tochter von

Telefonica, die sich um das Festnetz in Deutschland kümmert. Auch für Alice stellt sich das Problem der letzten Meile und so bleiben auch die Möglichkeiten von Telefonica für das deutsche Festnetz hinter den Erwartungen zurück.

Also für den Überblick: Im Festnetzbereich gibt es die Deutsche Telekom, die als einzige die letzte Meile zum Kunden besitzt und somit Wettbewerber wie Apax (Versatel), Vodafone (Arcor) und Telefonica (Alice) in Schach halten kann. Einziger Ausweg: Kabeldeutschland. Über das flächendeckende Kabelnetz hat auch Kabeldeutschland den direkten Zugang in die deutschen Haushalte. Für meine Mutter habe ich vor einigen Jahren Internet & Telefon auf Kabeldeutschland umgestellt, um der Deutschen Telekom zu entfliehen. Das Angebot läuft rund, lohnt sich jedoch nur, wenn man Wert auf Kabelfernsehen legt. Für Puristen, die einfach nur günstig telefonieren wollen, ist das IP-Telefonieangebot an zu viele Begleitprodukte gehängt.

Im Bereich des DSL-Internetzugangs gibt es ebenfalls nur die Deutsche Telekom mit dem Zugang zur „letzten Meile“. United Internet besitzt kein eigenes Netz, sondern ist ein „virtueller Netzbetreiber“, der also die Kapazitäten der Deutschen Telekom für die eigenen Angebote nutzt. Ob darüber Daten geschickt werden, Videos geschaut oder telefoniert wird, ist für die Einnahmen bei der Deutschen Telekom unwichtig. United Internet kauft die benötigten Datenkapazitäten und wickelt den Rest alleine ab.

Im Bereich der Rechenzentren, die am anderen Ende der DSL-Angebote stehen, wird die dezentrale Datenhaltung immer wichtiger. Unter „Cloud Computing“ schaffen immer mehr Firmen eine Netzwerkinfrastruktur, die es den Mitarbeitern an verschiedensten Orten erlaubt, über schnelle Datenverbindungen direkt auf benötigte Firmendaten zuzugreifen. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Datenhaltung möglichst nah am Ort des Mitarbeiters. Hier werden Rechnerkapazitäten sowie dicke Datenkapazitäten zwischen Rechenzentren erforderlich. Und die einzelnen Rechenzentren in Deutschland hat United Internet inzwischen mit eigenen Leitungen verbunden, so dass an dieser Stelle die Abhängigkeit von der Deutschen Telekom gering ist.

Neben dem DSL-Zugang ist United Internet jedoch stark im Bereich von anderen Internet-

dienstleistungen engagiert: Web.de, GMX (E-Mail Dienstleistung), Sedo (Domain-Registrierung), Afilinet (Werbevermarkter) bis hin zum Webhosting.

Wer spielt als was auf dem deutschen Telco-Markt und welche Aktien sind sinnvolle Investments?

Wir müssen unterscheiden zwischen Wachstumsunternehmen und Unternehmen mit starkem Cashflow. Ein Wachstumsunternehmen zeichnet sich durch hohe Investitionen aus, starkes Umsatzwachstum und hoffentlich in der Zukunft einmal ordentliche Gewinne. Bei diesen Unternehmen spekuliert man in erster Linie auf einen steigenden Aktienkurs. Eine Dividende wird selten ausgeschüttet, da die liquiden Mittel in dieser Phase sofort wieder investiert werden.

Ein Unternehmen, das eine feste Marktposition inne hat, braucht nur noch die getätigten Investitionen Instand halten und kassiert aus den bestehenden Verträgen üppige Gebühren. Mangels Wachstumsaussicht werden die Einnahmen zu einem großen Teil an die Aktionäre in Form von Dividenden ausgeschüttet.

Ich würde den Festnetzbereich als einen Bereich mit starkem Cashflow bezeichnen. Hingegen würde ich das mobile Internet als Wachstumsbereich sehen. Für die meisten Telco-Unternehmen liefern DSL und Festnetz den größten Anteil der Einnahmen, und auch im Mobilfunkbereich sind die bestehenden Vertragskunden eher als Cashkühe zu betrachten, denn als Investitionen in die Zukunft.

Lediglich das mobile Internet ist ein Bereich, für den Kunden bereit sind, mehr zu zahlen und in dem sich künftig noch neue, in der heutigen Kalkulation noch nicht enthaltene Gewinne erzielen lassen. Darüber hinaus messe ich dem Cloud Computing einen Wachstumsimpuls bei. Lassen Sie uns mal schauen, wer von diesen beiden Trends profitieren könnte und bei wem solche Entwicklungen untergehen.

Bewertung der Marktteilnehmer

Die Deutsche Telekom kann zwar an allen Fronten mitspielen, doch das Wachstum des mobilen Internets sowie des Cloud Computings

kann dort den Umsatzrückgang aus dem Festnetz auffangen, vielleicht ein wenig überkompensieren. Wachstumsraten über 20% sind für die Deutsche Telekom jedoch nicht zu erwarten. Auf der anderen Seite ist der Cashflow so gut, dass Analysten eine Dividendenrendite von 8,2% erwarten. Sie dürfen für die Deutsche Telekom also keinen steigenden Aktienkurs erwarten, doch als Dividententitel ist das Unternehmen sehr attraktiv.

Vodafone bietet mit einem KGV von 8 (Dt. Telekom: 12) ein günstigeres Bewertungsniveau, allerdings ist die erwartete Dividendenrendite von 6,3% ein wenig geringer. Dafür lastet kein rückläufiges Festnetzgeschäft auf Vodafone – wenn man einmal von der kleinen Tochter Arcor absieht. Während die Deutsche Telekom rückläufige Umsätze verzeichnet, steigt der Umsatz von Vodafone noch leicht an. Einen spürbaren Wachstumsimpuls wird das mobile Internet aber auch für Vodafone kaum geben können.

Telefonica hat diese Woche ein schlechtes Quartalsergebnis veröffentlicht und befindet sich aus der Not heraus auf der Suche nach einer Lösung für seine Festnetzaktivitäten in Südamerika. Der Kurs ist seit Jahresbeginn um 25% eingebrochen, ungeachtet dessen wird eine hohe Dividende ausgezahlt. Durch den Kurseinbruch beträgt die erwartete Dividendenrendite nunmehr 9,1%! Bei einem KGV von 8 und noch immer leicht ansteigenden Umsätzen ist Telefonica somit bislang am attraktivsten.

Die holländische KPN bietet eine Dividendenrendite von 7,6% und notiert auf einem KGV von 9,3. Die Umsatzentwicklung ist rückläufig, vor diesem Hintergrund tritt das Unternehmen hinter den anderen zurück.

Apax ist nicht börsennotiert, kann daher hier nicht betrachtet werden.

freenet habe ich in früheren Ausgaben vielfach besprochen. Der Vorstand lässt keine Gelegenheit aus, um die fehlenden Wachstumsmöglichkeiten für das Unternehmen auszubreiten und hat unlängst eine Dividende für das Unternehmen in Aussicht gestellt. Analysten gehen bereits unter Berücksichtigung des überaus guten freien Cashflows des Unternehmens von einer Dividendenrendite von 11,2% aus. Das KGV steht bei 8,5, doch das ist vor dem Hintergrund der stark rückläufigen Umsätze noch immer nicht günstig.

Für freenet sehe ich derzeit ein besonderes Problem: Es gibt keine Umsatzwachstumsperspektive. Allein mit dem Mobilfunkgeschäft lassen sich derzeit zwar dicke Gewinne einfahren, dennoch ist der Umsatz rückläufig und es gibt keine Perspektive, aus diesem negativen Trend auszubrechen. Spekulativ eingestellte Anleger verkaufen die Aktie derzeit ohne Rücksicht auf Verluste, der Kurs fällt wie ein Stein zu Boden.

Spekulanten betrachten Wachstum und Gewinn. Als erstes Wachstum. Ein rückläufiges Wachstum ist nicht das, was einen höheren Kurs nach sich zieht. Also wird verkauft. Hier hört die Analyse der meisten Spekulanten auf. Eine etwaige Dividende wird von diesen Marktteilnehmern nicht betrachtet. Auch betrachten Spekulanten schon kaum mehr eine vorteilhafte Gewinnentwicklung, wie sie für freenet aufgrund der jüngsten Umstrukturierung erwartet wird.

Da freenet lange Zeit als Wachstumsunternehmen galt, können Sie derzeit beobachten, wie sich viele Spekulanten von der Aktie verabschieden. Durch diesen großen Verkaufsdruck ist die Aktie so weit nach unten geprügelt worden, dass die erwartete Dividendenrendite auf 11% sprang. Ich würde sagen, freenet hat versehentlich eine so hohe Dividendenrendite. Das wird meiner Einschätzung nach dann korrigiert werden, wenn die Spekulanten alle draußen sind aus der Aktie und es sollte dazu führen, dass der Kurs auf ein vergleichbares Niveau zu den anderen Telco-Aktien steigt.

Drillisch bietet eine Dividendenrendite von 6,1% und notiert auf einem KGV von 10. Der Umsatz wächst leicht an (erwartet werden 2%). Doch das Geschäft mit Prepaid Kunden ist anstrengend und undankbar – man baut sich kaum eine Stammkundschaft auf. Es ist eine Marktnische, die gefüllt werden muss. Doch es ist kein Geschäftsmodell, in das ich langfristig investieren würde.

United Internet könnte also vom Cloud Computing profitieren. Die Dividendenrendite ist mit 2,4% für den Telco-Bereich sehr niedrig. Das Bewertungsniveau mit einem KGV von 12 dem Wachstum von rund 10% p.a. angemessen. United Internet ist wohl das einzige Telco-Unternehmen in Deutschland, das den Titel „Wachstumsunternehmen“ (definiert durch 20% Umsatzwachstum p.a.) noch nicht aus den Augen verloren hat. Doch die Anstrengun-

gen für dieses Ziel sind groß – und teuer. Im Bereich Cloud Computing wird das Geschäft von den Soft- und Hardwareanbietern wie EMC, VM Ware und Cisco gemacht. Als Dienstanbieter wird der Spielraum für dicke Margen sehr schnell im Wettbewerbsdruck leiden. So flüchtet das Unternehmen nach vorne, der Vorstand hat nun die Expansion ins Mobilfunkgeschäft (kauft Kapazitäten von Vodafone) sowie ins osteuropäische Ausland ausgerufen. Meiner Ansicht nach ist das eine Möglichkeit, die Wachstumsambitionen zu verfolgen – aber ich sehe keinen Vorteil, den United Internet gegenüber den jeweiligen Wettbewerbern ausspielen könnte.

Bleibt Kabeldeutschland. Das Unternehmen wurde erst im April dieses Jahres an die Börse gebracht. In meinen Augen war der Emissionspreis zu hoch, denn 1,37 Mrd. Euro Umsatz werden mit 2,23 Mrd. Marktkapitalisierung belegt. So attraktiv die technologische Position von Kabeldeutschland sein mag, so hoch wurde die Aktie bereits bewertet. Hohe Investitionen wurden noch vor dem Börsengang getätigt und müssen noch abgeschrieben werden. Gleichzeitig bleibt die Kundenentwicklung noch weit hinter den Möglichkeiten zurück. Kabeldeutschland wäre eine Wette auf die Zukunft – auf die sehr entfernte Zukunft. Doch aus heutiger Sicht rechnen sich die Investitionen nicht.

FAZIT

Sie können eine ganze Reihe von Telco-Werten guten Gewissens in Ihr Portfolio aufnehmen, wenn Sie sich von der Erwartung verabschieden, dass die Aktienkurse steigen. Als Dividendentitel haben diese Unternehmen ihre Berechtigung und mein Favorit ist nach wie vor freenet. Für Wachstum habe ich mich in China sowie in Brasilien umgeschaut, dort gibt es Mobilfunkunternehmen, die wesentlich stärker vom Zukunftsmarkt des mobilen Internets profitieren werden.

Wochenrückblick

INDIZES	13.5.10	
Dow Jones	10.782	2,5%
DAX	6.252	5,8%
Nikkei	10.462	0,9%
Euro/US-Dollar	1,246	-2,3%
Euro/Yen	115,225	-2,0%
10-Jahres-US-Anleihe	3,56%	0,2
Umlaufrendite Dt	2,47%	0,0

Feinunze Gold USD	\$1.247,00	4,4%
Fass Crude Öl USD	\$77,30	-4,3%
Baltic Dry Shipping I	3.914	12,9%

Sentimentdaten

Analysten

Empfehlungen (Anzahl Empfehlungen):

Kaufen / Verkaufen

23.04. – 30.04.	(232)	: 50% / 13%
30.04. – 07.05.	(249)	: 58% / 5%
07.05. – 14.05.	(200)	: 46% / 15%

Kaufempfehlungen der Analysten

Dt. Post, ElringKlinger, K+S

Verkaufempfehlungen der Analysten

Q-Cells Merck, Solon

Privatanleger

17. KW 2010: 52% Bullen (84 Stimmen)
 18. KW 2010: 54% Bullen (72 Stimmen)
 19. KW 2010: 61% Bullen (77 Stimmen)
 Durchschnittlich erwarteter DAX-Endstand für heute: 5.915 Punkte

Kaufempfehlungen der Privatanleger

Solarworld, Solar Millenium, Conergy

Verkaufempfehlungen der Privatanleger

Starbucks, Daimler

Die Sentiment-Daten wurden in Zusammenarbeit mit Sharewise erstellt:

<http://www.sharewise.com?heibel>

Die Stimmung unter den Analysten ist stark eingetrübt. Die Privatanleger sehen den europäischen Rettungsschirm offensichtlich als gelungen an und kaufen kräftig ein.

Im folgenden Kapitel werde ich im Wesentlichen zwei Fragestellungen analysieren: Ist das Rettungspaket nachhaltig und geeignet, die Spekulation gegen den Euro zu beenden oder werden Spekulanten die EU zu Fall bringen? Und zum zweiten: Wo ist das Geld in dieser turbulenten Marktphase sicher?

03. Ausblick: Die nächsten Dominosteine, die fallen werden

Der Ausblick bleibt den zahlenden Abonnenten des Heibel-Ticker PLUS vorbehalten. Bitte haben Sie Verständnis dafür, aber ohne eine kleine Einnahmequelle kann ich diesen Dienst nicht aufrecht erhalten.

*****WERBUNG*****

Hier im Heibel-Ticker Standard erhalten Sie überwiegend vergangenheitsbezogene Erklärungen von mir. Detaillierte Analysen und Einschätzungen über die künftige Börsenentwicklung gibt es nur im kostenpflichtigen Heibel-Ticker PLUS. Das Angebot für die zahlenden Abonnenten des Heibel-Ticker PLUS baue ich kontinuierlich weiter aus und komme dabei insbesondere den Wünschen meiner Kunden nach. Inzwischen bietet das Heibel-Ticker PLUS Abonnement folgende Zusätze:

INTERNET: Kundenbereich

- täglich aktuelle Einschätzungen zu den Meldungen, die unsere offenen Positionen betreffen
- einen Chart für jede offene Position, um die Kurssituation schneller zu erfassen
- die Möglichkeit, nur die 10 neuesten Kommentare zu den offenen Positionen anzeigen lassen.
- Sie können sich aus den empfohlenen Werten Ihr eigenes Musterportfolio zusammenstellen, um gezielter und schneller die für Sie relevanten Neuigkeiten zu sehen.

Weiterhin erhalten meine Kunden eine übersichtliche Tabelle über alle offenen Positionen mit der jeweiligen Wochenperformance sowie Performance seit Empfehlung und mit einer Übersicht über die anstehenden Aktivitäten wie Stopp Loss nachziehen oder verkaufen bzw. kaufen.

Kurz nach dem Versand des Heibel-Ticker PLUS wird Online eine PDF-Version zur Verfügung gestellt, die zusätzlich Charts von den

besprochenen Aktien und Indizes sowie Rohstoffen enthält. Darüber hinaus wird die Liste der offenen Positionen tabellarisch wesentlich übersichtlicher dargestellt als in der „nur-Text“-Version möglich.

Den Reaktionen meiner Kunden entnehme ich, dass der Heibel-Ticker PLUS die Bedürfnisse von Anlegern gezielt und verständlich sowie fundiert und erfolgreich befriedigt. Schauen Sie sich das neue Angebot einmal mit einem Schnupperangebot (6 Wochen zu 16 Euro) an. Es würde mich freuen, wenn ich Sie als neuen Abonnenten gewinnen kann.

Für eine Jahresgebühr von 120 Euro erhalten Sie ein Jahresabonnement sowie einen Vorzugspreis für sämtliche Sonderanalysen, die in unregelmäßigen Abständen veröffentlicht werden. Viele Sonderanalysen stelle ich den Heibel-Ticker PLUS Kunden sogar kostenfrei zur Verfügung.

Falls Ihnen ein Jahr zu lang erscheint, dann können Sie den Heibel-Ticker PLUS auch zunächst für ein halbes- oder viertel Jahr bestellen. Oder bestellen Sie einfach das Schnupperabo.

Geben Sie bitte den folgenden Link in Ihren Browser ein und bestellen Sie unter

<http://www.heibel-ticker.de/bestellung.php>

Bei Fragen senden Sie direkt eine eMail an den Autor unter

Leserfragen/at/heibel-ticker/./de
(Schrägstriche weglassen, at durch den Klammeraffen ersetzen)

*****ENDE WERBUNG*****

04. Kolumnen-Ticker: Entfällt

05. Leserfrage: Kreditfinanzierung in Schweizer Franken

Ihre Fragen schicken Sie bitte an leserfragen/at/heibel-ticker/./de. Ich werde künftig nur noch eine Leserfrage veröffentlichen. Den Rest beantworte ich direkt. Bitte fragen Sie mich nur zu Unternehmen mit einem Marktwert von mindestens 100 Mio. Euro bzw. USD.

=====

FRAGE:

Hallo Herr Heibel,

ich lese schon über Jahre hindurch sehr interessiert Ihre aufschlussreichen Kommentare. Heute bitte ich Sie um einen Rat und hoffe Sie können mir weiterhelfen.

Ich habe vor ca. 1,5 Jahren ein Haus gekauft und für die Finanzierung einen Schweizer-Frankencredit Wechselkurs 1,62 - 20 Jahre Laufzeit aufgenommen. Zwischenzeitlich hätte ich wieder Barmittel zur Verfügung, um Teile des Kredites abzulösen.

Habe am Wochenende Ihren erfrischenden Heibel-Ticker gelesen und bin dabei auf Ihre Gold Empfehlung gestoßen. Wie sehen Sie das in meiner Situation.

Viele Grüße, Alfons aus Dornbirn

ANTWORT:

Ich bin kein Vermögensberater und darf Ihnen keine Ratschläge für ihre persönliche Vermögensplanung geben. Meine allgemeine Einschätzung kennen Sie: Der Euro dürfte nun zu einer schwachen Währung werden und grundsätzlich würde ich nicht auf Kredit spekulieren. Sie spekulieren mit einem Kredit auf einen schwachen Franken. Ein schwacher Euro wird es Ihnen erschweren, die Franken zurückzahlen. Darüber hinaus müssen Sie die Kreditzinsen, die Sie auf die Franken zahlen, erst einmal in dem turbulenten EU-Umfeld verdienen. Für mich persönlich wäre das nichts :-(

An meiner Einschätzung zum Gold hat sich nichts geändert (s. auch Kundenbereich).

06. Beobachtete Werte

Bitte beachten Sie auch den Kundenbereich auf meiner Internetseite unter www.heibel-ticker.de. Dort finden Sie aktuelle Charts mit meinen jeweils aktualisierten Einschätzungen.

=====

Im Wochenverlauf habe ich zu mehreren Titeln Anmerkungen im Kundenbereich der Webseiten verfasst. Selten sind diese Anmerkungen nur tagesaktuell, es reicht in der Regel, wenn Sie einmal die Woche dort hinein schauen.

Auf der Einstiegsseite heibel-ticker.de sehen Sie im Ticker am oberen Bildrand auf den ersten Blick, zu welchen Titel aktuelle Anmerkungen erstellt wurden.

Hier nun die Übersicht über die offenen Positionen. Wie angekündigt habe ich jeweils die langfristigen von den spekulativen Positionen getrennt. Bei den langfristigen Positionen werde ich in den kommenden Wochen jeweils eine Risikostreuung berücksichtigen.

*****WERBUNG*****

In Deutschland gibt es kaum einen anderen, der die Hintergründe der Aktienmärkte so messerscharf von dem täglichen Medienrummel trennen kann, wie der Autor des Heibel-Tickers Stephan Heibel.

Von seinen Fähigkeiten, komplizierte Zusammenhänge verständlich darzustellen, können Sie sich mit diesem Heibel-Ticker Standard überzeugen. Wenn Sie allerdings seine Schlussfolgerungen und Empfehlungen erfahren möchten, dann sollten Sie sich einmal um den Heibel-Ticker PLUS kümmern.

Für eine Jahresgebühr von 120 Euro erhalten Sie ein Jahresabonnement sowie einen Vorzugspreis auf sämtliche Sonderanalysen, die in unregelmäßigen Abständen veröffentlicht werden. Viele Sonderanalysen stellen wir den

Heibel-Ticker PLUS Kunden sogar kostenfrei zur Verfügung.

Falls Ihnen ein Jahr zu lang erscheint, dann können Sie den Heibel-Ticker PLUS auch zunächst für ein halbes- oder viertel Jahr bestellen. Oder bestellen Sie einfach das Schnupperabo.

Geben Sie bitte den folgenden Link in Ihren Browser ein und bestellen Sie unter

<http://www.heibel-ticker.de/bestellung.php>

Bei Fragen senden Sie direkt eine eMail an den Autor unter

Leserfragen/at/heibel-ticker/./de
(Schrägstriche weglassen, at durch den Klammeraffen ersetzen)

*****ENDE WERBUNG*****

Quellen: Deutsche Kurse von comdirect.de, Goldbarren & Münzen von proaurum.de, US-Kurse von finance.yahoo.com

Eine erfolgreiche Börsenwoche,
take share

Stephan Heibel
<http://heibel-ticker.de>

<mailto:info/at/heibel-ticker/./de>

07. DISCLAIMER / HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND RISIKOHINWEISE

Wer un- oder überpersönliche Schreib- oder Redeweisen nachmacht oder verfälscht oder nachgemachte oder verfälschte un- oder überpersönliche Schreib- oder Redeweisen in Umlauf setzt, wird mit Lust-, manchmal auch mit Erkenntnisgewinn belohnt; und wenn alles gut geht, fällt davon sogar etwas für Sie ab. (frei nach Robert Gernhardt)

Wir recherchieren sorgfältig und richten uns selber nach unseren Anlageideen. Dennoch müssen wir jegliche Regressansprüche ausschließen, die aus der Verwendung der Inhalte des Heibel-Tickers entstehen könnten.

Die Inhalte des Heibel-Tickers spiegeln unsere Meinung wider. Sie stellen keine Beratung, schon gar keine Anlageempfehlungen dar.

Die Börse ist ein komplexes Gebilde mit eigenen Regeln. Anlageentscheidungen sollten nur von Anlegern mit entsprechenden Kenntnissen und Erfahrungen vorgenommen werden. Anleger, die kein tiefgreifendes Know-how über die Börse besitzen, sollten unbedingt vor einer Anlageentscheidung die eigene Hausbank oder einen Vermögensverwalter konsultieren.

Die Verwendung der Inhalte dieses Heibel-Tickers erfolgt auf eigene Gefahr. Die Geldanlage an der Börse beinhaltet das Risiko enormer Verluste bis hin zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals.

08. AN-/ABMELDUNG Heibel-Ticker

Wenn Sie sich von diesem Dienst abmelden möchten, dann gehen Sie bitte auf die Seite <http://heibel-ticker.de> und „stornieren“ Sie Ihre E-Mail Adresse im rechten Bereich „Newsletter Abo“.

Sie können sich über diese Seite gerne jederzeit wieder anmelden.

E-MAIL ADRESSE ÄNDERN

Sollte sich Ihre E-Mail Adresse geändert haben, so stornieren Sie bitte zunächst die alte Adresse und melden sich anschließend mit der neuen E-Mail Adresse wieder an.

Gerne können Sie den Heibel-Ticker Ihren Freunden empfehlen. Sie können den Heibel-Ticker STANDARD beliebig weiterleiten. Wenn Sie Inhalte davon auf anderen Internetseiten verwenden möchten, bitten wir um eine korrekte Quellenangabe sowie um eine kurze Information darüber.

(-;_____;-)