



STANDARD

Finanzinformationen

- Einfach einen Tick besser -

Deutsche Bibliothek : ISSN 1862-5428

14. Jahrgang - Ausgabe 09 (01.03.2019)

Erscheinungsweise: wöchentlich Freitag/Samstag

Inhalt

01. Info-Kicker: DAX überspringt wichtige Hürde	2
02. So tickt die Börse: Evolution der IT	2
Evolution der IT	3
Wochenperformance der wichtigsten Indizes	5
03. Sentiment: Moderat gute Laune	6
.....	7
04. Ausblick: Positionsbestimmung nach fulminanten zwei Monaten	7
05. Update beobachteter Werte	8
Datensicherheit	8
Solide Zahlen, stabiler Ausblick	8
Fokus auf Verkaufsvolumen	8
Südzucker-Restrukturierung schneidet 154 Mio.€ aus Cashflow, Zinszahlung Hybridanleihe	8
06. Übersicht HT-Portfolio	9
07. Disclaimer / Haftungsausschluss und Risikohinweise	10
08. An-/Ab-/Ummeldung	11

01. Info-Kicker: DAX überspringt wichtige Hürde

Liebe Börsenfreunde,

Ich habe mir eine Evolutionstheorie für die IT zurechtgelegt, die von IBM über Oracle, SAP und Salesforce zu den heutigen Cloud-Unternehmen führt. Nie zuvor war die Kundenorientierung im Unternehmen so gut möglich wie mit Hilfe dieser jungen Unternehmen. Doch die Cloud ist nur ein Megatrend neben dem autonomen Fahren, dem Internet der Dinge über 5G und der künstlichen Intelligenz unter Nutzung von Big Data. Meine Sichtweise mit ein paar aussichtsreichen Unternehmen lesen Sie im Kapitel 02.

Die Stimmung unter den Anlegern wird besser, ist aber noch immer weit entfernt von Euphorie. Was das für die zu erwartende künftige Kursentwicklung bedeutet, lesen Sie in Kapitel 03.

Wir haben in den ersten zwei Monaten mit einem Aktienanteil von nur 50% im Portfolio die Rallye im DAX voll mitnehmen können. Das liegt daran, dass alle 10 im Portfolio enthaltenen Aktien mindestens genauso gut liefen wie der DAX. Wir hatten uns gegen die Markturbulenzen gut abgesichert und die Rallye dennoch mitgenommen.

Heute hat der DAX eine wichtige Hürde genommen. Zeit für eine Positionsbestimmung in Sachen Heibel-Ticker Portfolio. Meine Gedanken dazu lesen Sie in Kapitel 04.

Nun wünsche ich eine anregende Lektüre,

take share, Ihr
Börsenschreiber

Stephan Heibel

Chefredakteur und
Herausgeber des
Heibel-Ticker

02. So tickt die Börse: Evolution der IT

Bevor ich aus der Evolution der IT die aussichtsreichsten Wachstumskandidaten ableite, lassen Sie mich bitte eine kleine Ehrenrunde in Sachen Geldpolitik drehen.

Gestern hat der Chef der US-Notenbank Jay Powell in einer Rede ausführlich begründet, dass es bis auf weiteres keine Straffung der Geldpolitik geben braucht. Der Grund: die Partizipation am Arbeitsmarkt.

Genau mit dieser Begründung hatte ich vor vier Monaten vehement kritisiert, dass Powell weitere Zinserhöhungen vornehmen wolle. Er hatte damals die niedrige Arbeitslosenquote als Begründung geliefert. Wenn der Arbeitsmarkt leer gefegt ist, dann steigen die Löhne und wenn die Löhne steigen, dann ist Inflation nicht weit. Grund genug für Powell, insgesamt vier weitere Zinserhöhungen in Aussicht zu stellen.

Ich hatte dieser Argumentation entgegengesetzt, dass es viele Arbeitnehmer in den USA gibt, die in Folge der Finanzkrise 2008 aus dem Arbeitsmarkt ausgestiegen sind. Dazu müssen Sie wissen, dass es in den USA kein so üppiges Sozialprogramm für Arbeitslose gibt wie in Deutschland. Arbeitssuchend meldet sich dort nur derjenige, der sich auch Hoffnung auf eine baldige Vermittlung macht. Zusätzlich gibt es in den USA also immer noch viele Menschen, die in bestimmten Konjunkturphasen kaum Aussicht auf eine Anstellung haben und die sich daher gar nicht erst arbeitssuchend melden.

Es gibt also die Kennziffer der Partizipation am Arbeitsmarkt. Die war in Folge der Finanzkrise kontinuierlich gesunken. Wenn nun also die Arbeitslosenquote bereits bei 4% sehr niedrig aussieht, dann heißt das aber nicht, dass die Löhne umgehend steigen müssen, weil es einen Wettbewerb um die bereits angestellten Arbeitnehmer gibt. Vielmehr war es diesmal so, dass nunmehr diejenigen zurück an den Arbeitsmarkt strömten, die in den Jahren nach der Finanzkrise ausgestiegen waren. Die

Beschäftigung stieg also, ohne dass die Arbeitslosenquote weiter sank. Unternehmen fanden immer neue Arbeitnehmer unter denjenigen, die sich vor kurzer Zeit noch nicht einmal arbeitssuchend gemeldet hatten.

Deswegen stiegen die Löhne auch nicht an. Ich habe schon seit anderthalb Jahren auf diesen Umstand hingewiesen. Das Ausbleiben von steigenden Löhnen ist zum einen auf den fehlenden Produktivitätszuwachs zurückzuführen, zum anderen aber auch auf die steigende Beschäftigungsquote (bzw. Partizipationsrate). Inflation, die von Powell gefürchtet wurde, war also nicht in Sicht.

Besser zu spät als nie: Nun hat Powell diesen Umstand ausführlich dargelegt (<https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/powell20190228b.htm>). Und damit hat er den Märkten ein weiteres Mal signalisiert, dass die Fed mit ihrer Geldpolitik nunmehr weiteres Wachstum gutheißt, was zu weiteren Kursgewinnen an den Aktienmärkten führt.

Evolution der IT

Ich bin ein Freund von Schubladendenken, wobei meine Schubladen sehr löchrig sind. Sprich: Ich kategorisiere gerne, bin aber flexibel genug für jede Menge Ausnahmen und Sonderfälle. Doch Kategorien bzw. Schubladen helfen, einen Überblick zu bekommen.

IBM hat den Computer in die Industrie gebracht. Arbeitsabläufe wurden automatisiert, jedes Unternehmen hat seine individuellen Arbeitsabläufe mit Hilfe der Computer beschleunigt.

Oracle hat Standards für die Speicherung von Daten eingeführt, die Datenbanken von Oracle wurden zum Industriestandard.

SAP hat sodann Abläufe standardisiert und insbesondere für die Finanzbuchhaltung für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften gesorgt. Ich weiß, spätestens jetzt wollen mir Heerscharen von SAP-Beratern den Kopf abreißen, denn SAP kann ja auch Produktionsabläufe und den Vertrieb beglücken, ist in der Cloud und nutzt künstliche Intelligenz. In diesen

Bereichen gibt es aber andere, die das besser können.

Der Versuch, den Produktionsprozess zu standardisieren, ist nun dreißig Jahre alt und gelingt nur suboptimal. So ist doch gerade die Produktion für viele Unternehmen noch die Kernkompetenz, für die die entsprechenden Module von SAP stark individuell angepasst werden müssen.

Der Vertrieb wurde dann irgendwann von Salesforce erobert. Ich habe mich lange gefragt, was Salesforce besser macht als SAP bzw. wie Salesforce den gesamten SAP-Unterbau abdecken kann. Immerhin hat SAP Jahrzehnte lang daran entwickelt. Wie konnte Salesforce diese Jahrzehnte binnen weniger Jahre aufholen?

Nun, SAP hat Pionierarbeit geleistet. Unzählige Branchenlösungen waren erforderlich, um unsere Industrielandschaft abzubilden. Unzählige individuelle Anforderungen mussten in standardisierte Abläufe gepresst werden. Das Ergebnis ist ziemlich komplex, aber es ist nun vorhanden. Wenn Salesforce Software für einen bestimmten Kunden aus einer bestimmten Branche anbieten möchte, dann kann man inzwischen die entsprechende Branchenlösung aus der Schublade ziehen und im eigenen System ziemlich schnell nachbilden, oder aber man lässt den Kunden bei der SAP-Lösung und baut die Salesforce-Vertriebslösung nur oben drauf.

Der revolutionär neue Ansatz von Salesforce: Man beginnt beim Vertrieb! Während IBM, Oracle und SAP die Unternehmensstruktur von Grund auf erschlossen und die Vertriebsmodule dann das geniale Ergebnis dieser jahrzehntelangen Pionierarbeit darstellten, kehrte Salesforce den Blickwinkel einfach um und fragte, was sich der Vertrieb denn wünsche. Entsprechend der Anforderungen aus dem Vertrieb wurde das Modul dann gestrickt und die erforderlichen Daten wurden aus allen Ebenen der Jahrzehnte alten Pionierarbeit von IBM, Oracle und SAP gezogen.

Auf diesem Evolutionsschritt würde ich nun auch noch die Themen Big Data und künstliche Intelligenz ansiedeln. Hier wird die wichtige Frage des Vertriebs beantwortet, wie wir aus den uns verfügbaren Daten bessere Produkte

und individuellere Kundennutzen ableiten können. Splunk hat gestern Abend herausragende Zahlen vermeldet, die Aktie springt heute um 4% an. IBM hat sich vor wenigen Wochen Red-Hat gekauft. Das Unternehmen stellt die Infrastruktur für Rechenzentren zur Verfügung, in denen Big Data / Echtzeitauswertungen erfolgen sollen.

In Kalifornien hatte ich die Gelegenheit, einen Blick auf den nächsten Evolutionsschritt zu werfen. Die erfolgreichen Start Ups aus dem Silicon Valley fragen heute nicht mehr den Vertrieb, was er möchte, sondern den Kunden. Uber und Lyft fragen bspw.: "möchte der Kunde ein Auto? Oder möchte er in Wirklichkeit Mobilität?" und bietet den Transport von A nach B an.

Twilio fragt: "möchte der Kunde ein Telefonat mit einem Kundenbetreuer führen, oder möchte er ein Problem gelöst bekommen?" und bietet Kommunikation Kanäle von SMS über Chat-Bots bis hin zu E-Mail an. Uber ist übrigens Kunde von Twilio.

Zuora fragt: "möchte der Kunde die teure CAD-Software kaufen oder aber lieber ein monatliches Abo auf den jeweils aktuellen Stand der Software abschließen?" und bietet immer mehr Industriezweigen Abo-Lösungen an.

AirBnB fragt: "Möchte der Kunde ein steriles Hotelzimmer oder aber einfach nur ein Bett, das möglichst nah an seinem Zielort liegt?" und vermittelt Zimmer als Bed&Breakfast-Übernachtung, wie sie insbesondere auf den britischen Inseln unter Geschäftsleuten üblich ist. Auch AirBnB nutzt übrigens Twilio.

Daher nochmals kurz zu Twilio: Da ist dann plötzlich eine Handy-Nummer verfügbar, über die Sie als Kunde ihren AirBnB-Gastgeber oder Uber-Fahrer kontaktieren können. Per SMS oder auch direkt als Anruf. Der Anruf kommt dann direkt auf dem Handy des Gastgebers bzw. Fahrer an, doch es handelt sich nicht um seine private Handynummer. Vielmehr loggt sich der Anbieter bei Uber ein und bekommt einer Handynummer aus dem Twilio-Universum zugeteilt und die entsprechende Kommunikation wird dann auf sein privates Handy umgeleitet, ohne dass der Kunde seine private Handynummer erfährt.

ServiceNow bietet die Administration von Unternehmens-IT über die Cloud an. Lizenzverwaltung, Mastererstellung, Updates und Upgrades, ... Dinge, die für jede IT-Abteilung mit zunehmender Komplexität der Infrastruktur unter den Mitarbeitern (PC, Laptop, Handy, Tablet, ... als Android, Windows, MacOS oder iOS, ...) immer mehr Mitarbeiter bräuchte, allein um die Ist-Situation abzubilden. Dabei bleibt häufig keine Zeit mehr für Neuentwicklungen.

Workday kümmert sich um die sich ständig ändernden gesetzlichen Anforderungen an das Personalmanagement, aber vielmehr auch um Indikatoren für die Mitarbeiterentwicklung, Incentives und die immer komplexeren Anforderungen der Mitarbeiterführung.

Adobe war Pionier mit seiner Umstellung auf SaaS (Software as a Service), inzwischen gilt Adobe als strahlendes Beispiel für einen erfolgreichen Umstieg von "on premise" auf SaaS. "On premise" heißt "vor Ort" und steht für Softwareinstallationen auf der Hardware des Kunden, im Unterschied zu den Cloud-Lösungen.

Durch die Kundenorientierung dieses Ansatzes ist es möglich, dem Kunden vom ersten Augenblick an sämtliche Funktionalitäten zur Verfügung zu stellen, doch nur nach Nutzung abzurechnen. Insbesondere Startups schätzen diese Möglichkeit, denn sie möchten mit einer neuen Geschäftsidee möglichst schnell wie ein vollwertiges Unternehmen wahrgenommen werden, aber nicht an Tag eins Softwarelizenzen bei SAP, Oracle, Microsoft, Adobe, ... kaufen, die dann über mehrere Jahre abzuschreiben sind, ggfls. aber gar nicht benötigt werden.

Der Implementationsaufwand der SaaS-Lösungen ist gering, die Kosten werden meist nach Aufwand erhoben. Solange das Startup also wenige Kunden hat, kommt es auch mit monatlichen Kosten aus, die gegebenenfalls nur 7 Euro ausmachen und dennoch das vollumfängliche Leistungsspektrum zur Verfügung stellen. Der Kunde hat von Tag eins ein vollwertiges Produkt vor Augen. Wenn das Produkt bei den Kunden nicht ankommt, kann es nach kurzer Zeit eingestanzt werden. Die Kosten bzw. der Verlust waren dann überschaubar und der Unternehmer kann ein neues Produkt ausprobieren.

Etablierte Unternehmen können die vorhandene Infrastruktur der neuen Angebote nutzen, um die Komplexität entsprechender Angebote auszulagern. Man ist damit schneller, wenn man dem Kunden moderne Änderungen näherbringend möchte.

Die Idee für diese Evolutionsbetrachtung kam mir übrigens durch ein deutsches Unternehmen: Wirecard. Am Dienstag schrieb ich Ihnen von meinen Erfahrungen aus dem Silicon Valley. ApplePay, GooglePay, VISA, EC-Karte, Bares, ... fast jeder Laden, in dem ich einkaufte, hatte andere Anforderungen. Der eine konnte keine internationalen Kunden abkassieren, der andere akzeptierte nur GooglePay. Wieder ein anderer akzeptierte zwar ApplePay, aber dennoch funktionierte meine internationale Apple-Pay Konfiguration bei ihm nicht. Die Visa funktionierte dann sogar ohne Pin und Unterschrift. Ein Chaos, das aus Kundensicht inakzeptabel ist.

Wirecard ist das FinTech-Unternehmen, das sich mit diesen komplexen Strukturen beschäftigt. Für seine Kunden werden die verschiedenen Zahlungswege technologisch eingerichtet, egal ob es sich um mobile Zahlungsmethoden handelt, oder aber um grenzübergreifende Abrechnung.

Ich habe die ganze Zeit nach einem Unternehmen gesucht, dem Wirecard Kunden wegnimmt. Einen richtigen Wettbewerber gibt es kaum, lediglich Mitbewerber, die mit ähnlichen Lösungen ähnlich schnell wachsen wie Wirecard (bspw. Adyen aus Holland). Aber ob Visa, Paypal oder WeChat, diese Dienste gehören zu den Entwicklungspartnern von Wirecard. Kunden sind dann Orange oder KLM, die eigene Karten ausgeben, ohne an ihre Hausbank gebunden zu sein. Oder aber Kunden sind auch die Banken selbst, denen die Komplexität über den Kopf wächst.

Auch Wirecard hat stets das Projektziel, die Zahlung für den Endkunden so komfortabel wie möglich zu machen. Egal ob mobil, im Internet oder an der Supermarktkasse.

Neben dem Internet der Dinge (IoT über 5G), dem autonomen Fahren und Big Data / KI (s.o.) haben wir also den Megatrend Cloud nun etwas deutlicher umrissen und vielleicht hilft

das Verständnis, die teilweise exorbitant hohen Bewertungsniveaus zu rechtfertigen.

Schauen wir nun einmal auf die Entwicklung der wichtigsten Indizes seit der letzten Ausgabe vom vergangenen Dienstag dieser Woche:

Wochenperformance der wichtigsten Indizes

INDIZES	28.2.19	Woche Δ	Σ '19 Δ
Dow Jones	25.916	-0,7%	12,4%
DAX	11.516	0,1%	9,1%
Nikkei	21.603	0,7%	7,9%
Shanghai A	3.080	-0,7%	17,9%
Euro/US-Dollar	1,14	0,1%	-0,6%
Euro/Yen	127,11	1,0%	0,7%
10-Jahres-US-Anleihe	2,71%	0,04	-0,03
Umlaufrendite Dt	0,05%	0,04	-0,05
Feinunze Gold	\$1.311	-1,2%	2,4%
Fass Brent Öl	\$65,98	1,3%	26,4%
Kupfer	6.532	0,7%	8,6%
Baltic Dry Shipping	658	3,8%	-48,2%
Bitcoin	3.834	0,8%	-2,2%

Der Exit vom Brexit, oder auch Bremain, nimmt Form an. Zumindest ein harter Brexit wird in diesen Tagen unwahrscheinlicher, immerhin kehrt nun endlich im britischen Parlament ein wenig Realismus ein. An den Aktienmärkten wird diese Entwicklung begrüßt, der DAX (+0,1%) hält sich besser als sein US-Kollege (Dow -0,7%).

Auch der Euro kann vor diesem Hintergrund ein wenig Boden gegenüber dem US-Dollar (+0,1%) und auch gegenüber dem japanischen Yen (+1%) gut machen.

Die Rendite in Deutschland kratzt noch immer an der Nulllinie. Auch in den USA hat sich das Zinsniveau für 10 Jahre laufendes Staatspapiere inzwischen wieder deutlich unterhalb der 3%-Marke stabilisiert.

Der Goldpreis scheint vor dem Hintergrund dieser am Aktienmarkt bullischen Verfassung ein wenig zu konsolidieren (-1,2%). Ölpreis (+1,3%) und das Kupfer (+0,7%) jedoch deuten auf eine konjunkturelle Stärke, die vielleicht

schon in freudiger Erwartung einer Einigung im Handelsstreit zwischen China und den USA vorweg genommen wird.

Schauen wir mal, wie sich die Stimmung unter den Anlegern entwickelt hat.

03. Sentiment: Moderat gute Laune

Die Aussicht auf eine Verschiebung des Brexit sowie die gestiegenen Chancen für eine Einigung im Handelsstreit zwischen China und den USA treiben die Märkte weiter an. Der geplatzte Nordkorea-Gipfel hat bislang an den Aktienmärkten kaum Spuren hinterlassen.

So sehen inzwischen 33% (+4%) der Umfrageteilnehmer den DAX in einem Aufwärtsimpuls, weitere 12% (+1%) betrachten die steigenden Kurse als Topbildung. Eine Seitwärtsbewegung wollen 40% (-5%) in der aktuellen DAX-Bewegung sehen. Damit ist die Stimmung an den Aktienmärkten auf 2,4 angestiegen. Wir können von guter Laune unter den Anlegern sprechen, aber noch immer nicht von Euphorie.

Und so langsam setzen die Anleger auf eine Fortsetzung der Rallye. Diese Woche geben nämlich 14% (+6%) der Umfrageteilnehmer an, vor einer Woche auf weiter steigende Kurse gesetzt zu haben. Weitere 58% (-4%) sehen ihre Erwartungen zum größten Teil erfüllt. Hingegen sehen nur noch 20% (-3%) ihre Erwartungen kaum erfüllt und 8% (+1%) wurden auf dem falschen Fuß erwischt. Mit dem Überspringen der 11.570 Punkte hat der DAX heute einen Bereich erklommen, bei dem die einen auf eine baldige Korrektur setzen, die anderen jedoch von einer nunmehr anhaltenden Rallye ausgehen. Anleger haben eine Meinung gebildet und verhalten sich entsprechend.

Für den DAX in drei Monaten erwarten mit 39% (+1%) die meisten Anleger eine Seitwärtsbewegung. Immerhin 28% (+1%) fürchten einen Abwärtsimpuls und nur 18% (-1%) gehen von einer anhaltenden Rallye aus. Mit einem Wert von -1,7 fällt die Zukunftserwartung auf den tiefsten Stand seit dem Sommer 2018. Der Pessimismus wächst, was weiterhin die in der

vergangenen Woche getätigte Beobachtung unterstützt, dass die aktuellen Kursgewinne überwiegend auf spekulative Käufe zurückzuführen sind, nicht auf Langfristinvestoren.

Man hat sich positioniert: Nur noch 17% (-1%) wollen in den kommenden zwei Wochen Aktien zukaufen und nur noch 13% (-4%) wollen verkaufen. Hingegen geben 69% (+4%) an, noch nicht zu wissen, wie sie sich als nächstes verhalten werden.

Das Euwax-Sentiment der Privatanleger ist auf -6 gefallen und zeigt somit eine starke Absicherungsneigung an. Institutionelle Anleger hingegen, die sich über die Eurex absichern, zeigen sich mit einem Put/Call-Verhältnis von 1,2 weiterhin bullisch. Genau wie ihre US-Kollegen, das CBOE Put/Call-Verhältnis zeigt mit einem Wert von 0,8 ebenfalls ein starkes Übergewicht an Call-Käufen an, was auf eine bullische Gesinnung der Anleger schließen lässt.

Die Investitionsquote der US-Fondsmanager ist mit 79% (+1%) unverändert moderat. US-Privatanleger hingegen sind mit einer Bullenquote von 13% ziemlich bullisch gestimmt.

Der technische Angst und Gier Indikator des S&P 500 ist inzwischen auf 72% gestiegen und zeigt moderate Gier an. Ab 75% spricht man von extremer Gier, was eine Überhitzung signalisieren würde.

Interpretation

Die Aktienmärkte zeigen sich wesentlich widerstandsfähiger, als man nach dem Chaos-Dezember vermuten würde. Trotz des geopolitischen Rückschlags in Hanoi klettern die Kurse weiter gen Norden. Mit 11.570 Punkten im DAX wurde ein wichtiger Widerstand übersprungen und eröffnet nun den Weg in Richtung 11.800 Punkte.

Die Stimmungsdaten zeigen keine Extremwerte an, die einen weiteren Anstieg verhindern würden. Ich habe lediglich einen hohen Anteil spekulativer Käufer ausgemacht, so dass ein vorzeitiges Ende dieser Rallye, wann auch immer das Ende kommen mag, zu einer schnellen und heftigen Konsolidierung führen

würde. Doch gegebenenfalls kommt es gar nicht mehr dazu, wenn nämlich im nächsten Schritt Langzeitinvestoren auf den Plan treten, dann erhalten die Spekulanten die Gelegenheit, ihre Positionen in ruhige Hände zu geben.

Langzeitinvestoren haben bereits den US-Notenbankchef Jay Powell auf ihrer Seite. Nun fehlt nur noch eine Einigung im Handelsstreit und vielleicht eine Verschiebung des Brexit. Der Handelsstreit dürfte jedoch die aus globaler Sicht wichtigere Story sein.

Anleger haben sich in der vergangenen Woche positioniert. Die meisten setzen auf weiter steigende Kurse, haben sich aber gleichzeitig gegen einen Rückschlag abgesichert. Es dürfte also volatil bleiben. Solange es jedoch keine neuen Entwicklungen gibt, kann der aktuelle Aufwärtstrend anhalten. Eine Konsolidierung oder kleine Korrektur sollte damit weiterhin als Kaufgelegenheit betrachtet werden.

04. Ausblick: Positionsbestimmung nach fulminanten zwei Monaten

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.

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 zu 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.

Für die besonders aktiven Anleger unter Ihnen biete ich an, die unterwöchigen Updates direkt per E-Mail an Sie zu senden und ich benachrichtige Sie im Falle von Aktionsempfehlungen (Kauf oder Verkauf) direkt per SMS auf Ihr Handy. Dabei handelt es sich um einen Zusatzdienst (Express!), den ich mit 6,25 € pro Monat berechne. Keine Angst, sämtliche Updates befinden sich natürlich dann auch nochmals in der Freitagsausgabe für die normalen PLUS-Kunden.

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 20 €) an. Es würde mich freuen, wenn ich Sie als neuen Abonnenten gewinnen kann.

Für eine Jahresgebühr von 150 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 zu 20 € für 6 Wochen.

<http://www.heibel-ticker.de/customer/new>

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

<http://www.heibel-ticker.de/customer/new>

05. Update beobachteter 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.

Dieses Kapitel bleibt den Heibel-Ticker PLUS-Abonnenten vorbehalten.

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 150 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 zu 20 € für 6 Wochen.

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

06. Übersicht HT-Portfolio

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.

Die tabellarische Übersicht bleibt den zahlenden Abonnenten des Heibel-Ticker PLUS vorbehalten.

Die dritte Spalte zeigt die Schlusskurse von Donnerstagabend. Unter „Woche“ steht die Veränderung im Vergleich zur Vorwoche. Unter „2014“ steht das Ergebnis der Position seit Jahresbeginn bzw. seit Aufnahme ins Portfolio. Unter „Anteil“ finden Sie den Anteil der jeweiligen Position am Gesamtdepot.

Unter ! steht zur Information meine Grundtendenz:

- K – bei Gelegenheit Kaufen,
- NK – Nachkaufen
- H – Halten,
- V – bei Gelegenheit Verkaufen,
- TV – Teilverkauf, also nicht die ganze Position
- VL – Verkaufslimit, bei überschreiten eines bestimmten Kurses sollte verkauft werden
- SL – Stopp Loss, bei Unterschreiten eines bestimmten Kurses sollte verkauft werden
- TS – Trailing Stopp, wie SL, nur dass das Limit kontinuierlich nachgezogen wird

Die „Gelegenheit“ zum Kaufen oder Verkaufen wird sodann kurzfristig von mir per Update an Sie bekanntgegeben.

Ich habe diese Spalte „!“ insbesondere für neue Kunden vorgesehen, die zu einem späteren Zeitpunkt wissen wollen, ob ich die Position noch zukaufen würde, wenn ich beispielsweise darin nicht schon voll investiert wäre. Zukaufen würde ich jeweils jedoch niemals zu Höchstkursen, sondern stets nur nach kurzfristigen Kursrückschlägen von mindestens 5-7%.

Kauffolge: Je spekulativer, desto aggressiver würde ich kaufen und verkaufen. Derzeit verwende ich die folgenden Schritte:

Value Positionen in drei Schritten aufbauen: 25%-25%-50%,

Spekulative und alternative Positionen in zwei Schritten aufbauen: 50%-50%,

Tradingpositionen ganz oder gar nicht: 100%.

Stopp Loss Limits, Verkaufslimits und ähnliche Aktionsmarken verwalte ich aktiv in meinem System und ändere ich unter der Woche mehrfach, fast täglich. Eine Veröffentlichung der entsprechenden Limits ist in der Regel nicht sinnvoll, allenfalls Stopp Loss Marken werde ich bisweilen im Text bekanntgeben.

Bitte haben Sie Verständnis dafür, aber ohne eine kleine Einnahmequelle kann ich diesen Dienst nicht aufrecht erhalten.

***** 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 150 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 zu 20 € für 6 Wochen.

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

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

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

Eine erfolgreiche Börsenwoche,
take share

Stephan Heibel
www.heibel-ticker.de

<mailto:info@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. Für unsere eigenen Transaktionen befolgen wir Compliance Regeln, die auf unsere eigene Initiative von der BaFin abgesegnet wurden. 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.

Quellen:

Kurse: Deutsche Kurse von comdirect.de, Goldbarren & Münzen von proaurum.de, US-Kurse von finance.yahoo.com. Alle Kurse sind Schlusskurse vom Donnerstag sofern nichts Gegenteiliges vermerkt ist.

Bilanzdaten: Comdirect, Yahoo! Finance sowie Geschäftsberichte der Unternehmen

Informationsquellen: dpa-AFX, Aktiencheck, Yahoo! Finance, TheStreet.com, IR-Abteilung der betreffenden Unternehmen

08. An-/Ab-/Ummeldung

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.

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.