Ein Blick auf die Überlegenheit von Wachstumsaktien

Autor: Thomas Bartling, CONCEPT Vermögensmanagement

Thomas Bartling, Geschäftsführer CONCEPT Vermögensmanagement

Aktien wachstumsorientierter Unternehmen (sogenannte Growth-Werte) sind bereits seit einigen Jahren deutlich stärker im Kurs gestiegen als Aktien von vermeintlich günstig bewerteten Substanzunternehmen (sogenannte Value-Werte). Die Höhenflüge von Apple, Amazon, Alphabet und Co. haben in der Corona-Krise jüngst eine weitere Steigerung erfahren und zu neuen Allzeithochs geführt. Ursache hierfür ist auch ein Umdenken vieler Value-Investoren, die bislang hoch bewertete Technologieunternehmen weitestgehend gemieden haben.

Wenn große deutsche Fondsgesellschaften oder milliardenschwere Fonds, die in ihrem Namen die Anlagephilosophie „Value" tragen, nun hochgewichtet in ihren Strategien in Microsoft, Apple oder Alphabet investieren, muss das Gründe haben. Ein Value-Investor agiert normalerweise gemäß Grundsatz ‚kaufe einen Euro Wert zum Preis von 50 Cent'. Es könnten in der Corona-Krise neugewonnene Erkenntnisse sein, dass der Buchwert als ein Kriterium beim Value Investing um vom Markt unterbewertete Aktien aufzuspüren, sich vielleicht nicht mehr eignet, um den Unternehmenswert zu ermitteln. Im Corona-Lockdown müssen auf zuvor werthaltige Positionen im Anlagevermögen hohe Sonderabschreibungen vorgenommen und beispielsweise ganze Flugzeugflotten auf ihren Materialwert abgewertet werden. Es könnte auch die Enttäuschung darüber sein, dass andere Kriterien wie ein niedriges Kurs/Gewinn-Verhältnis oder eine hohe Dividendenrendite in der Pandemiekrise nicht mehr schützen. Inmitten der Krise reduzieren vor allem Substanzwerte aus den Sektoren Automobil, Chemie, Energie schnell und drastisch ihre Gewinnerwartungen und kappen ihre Dividendenzahlungen. Der intrinsische Unternehmenswert („Value") löst sich in den Bewertungsmodellen von Investoren also teilweise in Luft auf, weil eben unter veränderten Rahmenbedingungen sich die Summe der zukünftig erwartbaren Cashflows deutlich reduziert.

Gleichzeitig aber gelingt es den großen Technologiekonzernen ihre Marktanteile auszubauen und bereits seit Jahren eingeleitete global gesellschaftliche Veränderungen (E-Commerce, bargeldlos Bezahlen, Inhalte streamen, in Sozialen Medien kommunizieren) auf einen vorläufigen Hochpunkt zu bringen. So kann Amazon seinen Umsatz in 2020 voraussichtlich um über 35 Prozent gegenüber Vorjahreszeitraum steigern. Die Aktienkurse von Amazon (76 % Kurszuwachs) und auch Apple (81 %) explodieren in 2020 entgegen den tiefen volkswirtschaftlichen Rezessionen.

Wenn nun aber bisherige Value-Investoren zumindest verdeckt in das Lager der Growth-Anleger überlaufen – ist dann vielleicht jetzt der Peak der

Ein Blick auf die Überlegenheit von Wachstumsaktien

Autor: Thomas Bartling, CONCEPT Vermögensmanagement

Wachstumsaktien erreicht? – Betrachten wir den Nasdaq 100 als vielleicht bekanntesten Repräsentant einer nun 35 Jahre alten Growth-Strategie: Der Index enthält 100 große US- oder in US gelistete Wachstumsunternehmen, hat eine Rendite von ca. 13 % p.a. erzielt und damit den großen Standardaktienindex S&P 500 (Rendite ca. 9 % p.a.) deutlich outperformt. Interessanterweise ist der Nasdaq100 nahezu zeitgleich gestartet als Microsoft beginnt, mit seiner Textverarbeitungssoftware MS Word die Welt zu erobern; es wurde das Zeitalter der Informationstechnologie eingeleitet, welches heute unser Leben dominiert. Dieses Zeitalter hat mittlerweile einen gewissen Reifegrad, festzustellen an Umsatz – und Gewinngrößenordnungen der Giganten, auch an nicht zu hohen Kurs/Gewinn-Verhältnissen ablesbar. Gleichwohl deuten die anhaltend intakten Wachstumsparameter daraufhin, dass der Zug noch weiterfahren sollte. Am Ende der Reise wartet dann das Ziel: die Wachstumsstars von heute sind zu den Valueliebling von morgen geworden. Ein neues Zeitalter wird dann wieder neue Wachstumsstars hervorbringen.

Der Unterschied zwischen Value-Investoren und Growth-Anlegern bleibt immer ganz wesentlich eine Frage der Perspektive. Während der eine auf der Suche nach vermeintlich günstigen, schon lange bewährten Unternehmenskonzepten sucht, beschäftigt sich der andere konsequent mit Zukunft und den Chancen innovativer Weiterentwicklung. Persönlich sehe ich mich auf der Seite der Wachstumsinvestoren und sehe dieses auch als Bestandteil einer Lebenseinstellung.

… und wie sie im CONCEPT Aurelia Global umgesetzt wird

Eine Eigenschaft, die Value-Investoren an Substanzaktien schätzen, ist Widerstandskraft bei Konsolidierungen in turbulenten Börsenzeiten. Es entspricht in etwa der Eigenschaft, die seit Jahrzehnten eine Anlage in Gold liefert; Wertstabilität und langfristiger Schutz gegen Kaufkraftverlust. Im Umfeld von Nullzinsniveau und Geldmengenausweitung ist daher ein Goldinvestment (z.B. ETF) von mindestens 10 % ein Basisbaustein im Aurelia-Portfolio. Im Schwerpunkt sucht das Fondsmanagement aber wachstumsstarke Unternehmen aus dem Technologie- und Konsumsektor. Diese findet es auch in der Corona-Krise vorzugsweise bei US-amerikanischen Software- und Dienstleistungsunternehmen der zweiten und dritten Reihe. Neben überzeugendem Umsatzwachstum wird dabei auf eine sich stetig verbessernde operative Marge und eine ausgewogene Relation zwischen Unternehmenswert und Jahresumsatz geachtet. So liefert die Kombination aus Growth-Ansatz auf der Aktienseite und edelmetallorientierten Anlagen ein innovatives Mischfonds-Konzept mit attraktivem Rendite- / Risikoprofil.