

financial fortune

„The best of the best“ der internationalen Anlagemöglichkeiten für Ihren finanziellen Wohlstand.

Folgen Sie uns auf Social Media!

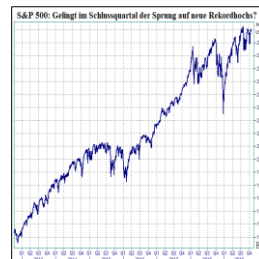
Liebe Leserin,
Lieber Leser



Nr. 21 vom 25. Oktober 2019
12. Jahrgang

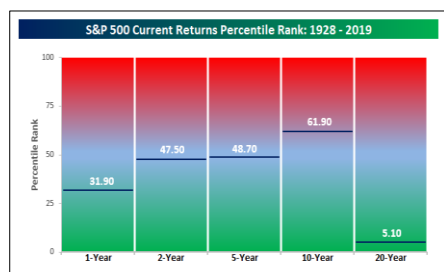
NEW YORK – Die steigenden Chancen auf eine baldige Beilegung des Handelsstreits haben die US-Börsen im Berichtszeitraum bei Laune gehalten!

Knapp zwei Jahre nach Beginn des Konflikts zwischen den USA und China gab es zuletzt einen ersten Teilerfolg zu vermelden. Glaubt man Donald Trump, dann wird zwischen den USA und China jetzt alles ganz „großartig“. Die USA und China haben sich demnach auf ein mehrstufiges Vorgehen geeinigt, um ihren Handelsstreit zu entschärfen. Nach einem Treffen mit dem chinesischen Vize-Ministerpräsidenten Liu He sagte Präsident Donald Trump, man sei zu einem sehr substanziellen Phase-Eins-Deal gekommen. In der vergangenen Woche bestätigte auch der chinesische Vize-Außenminister Le Yucheng Fortschritte in den Verhandlungen beider Regierungen. Gut möglich, dass Mitte November ein erster Deal unterzeichnet wird. Eine Entspannung im Zollkrieg würde einen der größten Belastungsfaktoren für die Weltkonjunktur und die globalen Aktienmärkte zumindest etwas in den Hintergrund rücken und die Aufmerksamkeit der Investoren verstärkt auf die Q3-Berichtssaison lenken, in der die Unternehmen die sehr niedrigen Erwartungen bislang meist übererfüllen konnten. Unmittelbar an den charttechnischen Weggabelungen angekommen, dürften die US-Indizes in den kommenden Wochen die Möglichkeit einer Jahreschlussrallye ausloten. Luft für den Gesamtmarkt wäre noch reichlich vorhanden, denn:



Wenngleich der laufende Bullenmarkt einer der längsten in der Geschichte der US-Börsen ist, sind die Indizes noch weit von Extremwerten entfernt!

Bitte werfen Sie in diesem Zusammenhang einen Blick auf die Grafik links, die Ihnen die jährlichen Indexgewinne des S&P 500 in den definierten Zeiträumen wiedergibt. Sicher: In den vergangenen 10 Jahren hat der S&P 500 im Schnitt einen Gewinn von 13.2% p.a. eingefahren, was deutlich über den durchschnittlichen Kursgewinnen in anderen 10-Jahres-Zeiträumen von 10.4% liegt. Vergleicht man jedoch die Kursgewinne auf Sicht von einem Jahr, zwei, fünf oder zwanzig Jahren, so sind diese Werte weit von möglichen Übertreibungen entfernt bzw. liegen teilweise sogar niedriger als die üblicherweise zu erwartenden Kursgewinne. Aktuell tendiert der S&P 500 auf 12-Monats-Sicht bspw. gerade einmal gut 4% höher, während die durchschnittliche Jahresperformance des Index bei 11.7% liegt. Und während die annualisierte 10-Jahres-Performance aktuell gerade einmal drei Prozentpunkte über Durchschnitt liegt, fällt sie auf 20-Jahres-Sicht mit 6.3% im historischen Vergleich fast fünf Prozentpunkte niedriger aus. Damit nicht genug:



Ein Vergleich der momentanen Kursgewinne mit allen anderen Zeiträumen in Bezug auf den Perzentilrang fällt nicht minder eindrucksvoll aus!

So liegt die aktuelle 12-Monats-Performance des S&P 500 gerade einmal im 31. Perzentil im Vergleich aller anderen Ein-Jahres-Zeiträume. Die momentanen 2- Jahres- und 5-Jahres-Zeiträume liegen ebenfalls unterhalb des 50. Perzentils und selbst auf Sicht der 10-Jahres-Performance liegt der laufende Bullenmarkt gerade einmal im 61. Perzentil. Wirklich erbärmlich fällt das Ergebnis des längerfristigen Zeitraums aus. Mit einer durchschnittlichen Jahresperformance von 6.3% reicht es für den aktuellen Bullenmarkt gerade einmal für das fünfte Perzentil, was nichts anderes bedeutet, als dass 95% aller übrigen 20-Jahres-Zeiträume in der Geschichte der US-Börsen den Marktteilnehmern höhere Kursgewinne beschert haben als das aktuelle 20-Jahres-Fenster. Bevor wir nun aber Gefahr laufen, Sie mit den Statistiken zum Gesamtmarkt zu langweilen, switchen wir auf die Einzeltalebene, wo es derzeit von interessanten Storys gerade zu wimmelt. Einige Beispiele gefällig?

Wichtiger Hinweis: Zu möglichen Risiken und Interessenskonflikten bei den vorgestellten Anlagen beachten Sie bitte unseren Disclaimer auf der Seite 8 und im Internet unter www.boerse-inside.de.

Kundenservice D/A/CH
B-Inside International Media GmbH
Christaweg 42, D-79114 Freiburg i.Br.

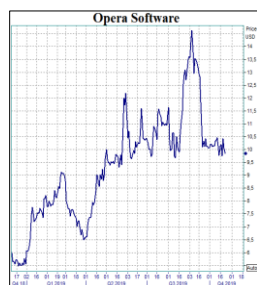
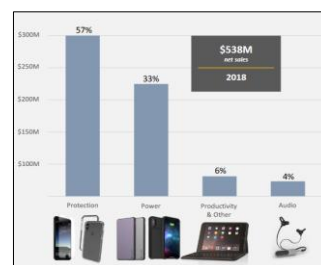
www.boerse-inside.de
redaktion@boerse-inside.de
Tel. 0761/45 62 62 122
Fax 0761/45 62 62 188



Kräftig angesprungen ist in der vergangenen Woche der Aktienkurs von ZAGG! Das Unternehmen zählt zu den bekanntesten Brands im Bereich der Konsumentenelektronik. Zum Produktportfolio der Company gehören unsichtbare Schutzfolien für Smartphone-Bildschirme, mit denen das Unternehmen einen großen Teil seiner Umsätze erwirtschaftet. Ebenso Batterien und Batteriegehäuse von Mophie und Halo, Hüllen von Gear4 und Audiozubehör von iFrogz und Braven. Diese Marken hatte **ZAGG** in den vergangenen Jahren übernommen, die damit verbundenen Erwartungen allerdings nicht ganz erreicht. Zuletzt gab das Unternehmen durchwachsene Halbjahreszahlen bekannt. Das Researchhaus Craig Hallum erwartet für das Gesamtjahr 2019 lediglich einen moderaten Umsatzanstieg von USD 538 Mio. auf USD 547 Mio, bei einem rückläufigen Ebitda in Höhe von USD 56.7 Mio.! Die Analysten führen die Wachstumsdelle auf die Zurückhaltung der Konsumenten zurück, die möglicherweise auf die neuen 5G-Geräte und -Netze warten. Und dennoch dürfte der massive Kursverlust von USD 23 auf USD 6 in den zurückliegenden 24 Monaten des Guten zu viel gewesen sein:

Das ZAGG-Management jedenfalls beauftragte die Bank Of America damit, strategische Optionen für die Gesellschaft zu prüfen!

Offenbar sieht sich die Company alles andere als ausreichend bewertet und steht mit dieser Einschätzung nicht alleine da: Die aktivistische Arex Capital Management gab in der vergangenen Woche den Kauf einer 7.5%-Beteiligung an **ZAGG** bekannt. Die Investoren sehen das Unternehmen als deutlich unterbewertet an und in der Pflicht, den Shareholder Value durch einen Verkauf der gesamten Gesellschaft oder einzelner Brands zu maximieren. Den Berechnungen von Arex Capital zufolge sollte ZAGG ausreichend Interesse von strategischen Käufern oder Private Equity-Adressen auf sich ziehen, um auf einem Niveau von USD 9 oder höher einen Deal abzuschließen. Das dürfte nicht aus der Luft gegriffen sein, führen die Analysten von Craig Hallum derzeit gar ein Kursziel von USD 12 für den Titel. Angesichts bis zu 70% Potenzial und einer spannenden charttechnischen Ausgangslage empfehlen wir den Bezug einer spekulativen Tradingposition! (WKN A0RLZY, Kurs aktuell EUR 6.30, Reuters ZAGG)



OPERA LIMITED gehört zu den bekanntesten Internetmarken der Welt! Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren als Anbieter von Internetbrowsern einen Namen gemacht und bietet darüber hinaus eine mit künstlicher Intelligenz gesteuerte Content-Plattform, sowie innovative Lösungen im Bereich der Finanztechnologie. Um Ihnen einmal einen kleinen Überblick über die beeindruckenden Zahlen des Unternehmens zu geben: Derzeit nutzen mehr als 350 Mio. monatlich aktive User die Technologielösungen von **OPERA**, davon satte 227 Mio. Nutzer über mobile Endgeräte. Im vergangenen Geschäftsjahr 2018 erwirtschaftete das Unternehmen bei Umsätzen von USD 174 Mio. einen Gewinn in Höhe von USD 0.44 je Aktie. Dank neuer Produktentwicklungen dürften die Erlöse im laufenden Jahr auf USD 270 Mio. nach oben springen, die Kosten dürften aber das Ergebnis vorübergehend belasten und auf USD 0.24 je Aktie halbieren – bevor es auch auf der Ergebnisseite an dem kommenden Jahr wieder kräftig nach oben geht:



Opera Limited
(OPRA – \$10.08)

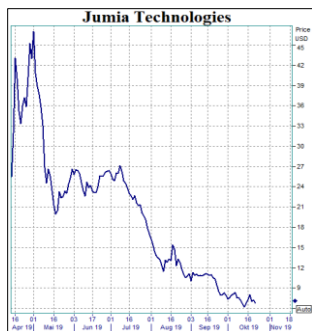
BUY
Price Target: \$19

An Overlooked Internet Company with New Products Driving Rapid Growth. Initiating with a Buy Rating, \$19 PT.

Per 2020 erwarten die Analysten von Lake Street Capital nicht nur einen weiteren Umsatzanstieg auf knapp USD 360 Mio., sondern auch einen Ergebnissprung auf USD 0.42 je Aktie!

Damit wäre die Ergebnisdelle aus diesem Jahr bereits wieder vollständig ausgegült. „An Overlooked Internet Company with New Products Driving Rapid Growth“, zeigen sich die Lake Street-Analysten begeistert und reichen auch gleich noch die Begründung nach, weshalb dem Titel

bislang von den Investoren noch nicht ausreichend Aufmerksamkeit geschenkt wird: Nachdem OPERA 2004 das Börsendebüt in Oslo gegeben hatte, wurde der Titel 2016 vom Management privatisiert und 2018 wiederum an die Börse gebracht. Dieses Mal an der Technologiebörse Nasdaq in den USA, wo die Internet-Browser der Firma eher weniger bekannt ist und im Schatten der Konkurrenz von Google, Apple oder Microsoft stehen. Wie dem auch sei: Über kurz oder lang werden sich auch hier die starken Fundamentals durchsetzen, die der Ansicht von Lake Street Capital zufolge ein Kursziel von USD 19 und damit einen Anstieg von 100% rechtfertigen! (WKN A2JRLX, Kurs aktuell EUR 8.95, Reuters OPRA)



Volatil hat sich im Berichtszeitraum der Aktienkurs von JUMIA TECHNOLOGIES gezeigt! Sie erinnern sich: In der vergangenen Ausgabe hatten wir Ihnen die Hintergründe zur „Alibaba Afrikas“ an dieser Stelle ausführlich aufgezeigt und die Aktie nach einem Kursrückgang von in der Spitze USD 49 auf USD 7.30 zum Kauf empfohlen. Der Verkaufsdruck hielt noch weiter an, die Aktie rutschte zeitweise auf ein neues Allzeit-Tief unter USD 6 ab. Die Gründe liegen nicht in der Geschäftsentwicklung des Unternehmens, sondern in der Tatsache, dass ein Pre-IPO-Investor angekündigt hat, nach Ablauf der Lock-up-Frist seinen Anteil am Markt zu verkaufen. Konkret geht es um die Rocket Internet-Tochter Brilliant 3087, die in einem SEC-Filing mitteilte, in den kommenden 90 Tagen bis zu 3,75 Mio. **JUMIA**-Aktien zu verkaufen. Dieser Verkauf konterkariert die bullische Einschätzung, die Rocket Internet noch anlässlich des jüngsten Internet Kapitalmarkttag gab. Die Analysten der Berenberg Bank verweisen in einem aktuellen Report vom vorvergangenen Montag aber darauf, dass Rocket Internet nicht zum ersten Mal dieses falsche Spiel spielt: Gleiches passierte mit der Beteiligung an HelloFresh, die ebenfalls über die Tochter Brilliant 3087 gehalten wurde. An einem Münchner Kapitalmarkttag in 2018 lobte Oliver Samwer HelloFresh über den Klee, nur um unmittelbar danach einen massiven Verkaufsprozess zu starten, der in einer finalen Platzierung im Mai dieses Jahres kulminierte. Aber:

Schon damals hatte Rocket Internet mit dem Verkauf kein gutes Timing bewiesen! Die Berenberg-Analysten gehen davon aus, dass die Muttergesellschaft für ihre HelloFresh-Beteiligung im Schnitt wohl EUR 8.96 pro Aktie erlöst hat. Zum Vergleich: Aktuell notiert der Wert mit EUR 16 auf Allzeithoch. Ganz ähnlich könnte es sich nun mit

JUMIA verhalten: Nach Ansicht der Berenberg-Bank wird Rocket Internet als Investor der ersten Stunde zwar selbst bei einem Verkauf zu aktuellen Kursen einen Gewinn erzielen, aber „we think it is leaving a lot of money on the table“. Sobald der Verkaufsdruck vorüber ist, sollte die Aktie endlich wieder den Fundamentals folgen und sich dem eigentlichen Wert annähern. Geht es nach der Meinung der Berenberg Bank, liegt dieser nicht im Bereich des IPO-Preises von USD 14,50, sondern deutlich höher: So haben die Analysten in der aktuellen Studie ihr Kursziel von USD 45 bekräftigt, was der Aktie ein Versechsfachungspotenzial eröffnen würde. Ein solches Potenzial von einem renommierten Investmenthaus zugesprochen zu bekommen, ist sehr, sehr außergewöhnlich. Aber die Berenberg Bank ist sich sicher: „We believe the current valuation is simply wrong“. Und Punkt. (WKN A2PGZM, Kurs aktuell EUR 6.20, Reuters JMIA)



AKAZOO ist ein weiteres Beispiel dafür, wie erfolgreiche Geschäftskonzepte aus den Industriestaaten auf die Emerging Markets übertragen werden können! Konkret handelt es sich bei der Gesellschaft um den Betreiber einer Streaming-Plattform für Musik, wie man sie bspw. von Spotify oder Amazon Music kennt. Dabei konzentriert sich **AKAZOO** in erster Linie auf Emerging Markets

wie Polen, Russland, Brasilien oder Indonesien, wo das Wachstum dank einer steigenden Mobilfunkpenetration überdurchschnittlich hoch ist. Wall Street Research rechnet vor, dass in diesen Emerging Markets-Ländern die Wachstumsraten für zahlungspflichtige Musikangebote in den kommenden 10 Jahren bei durchschnittlich 27% pro Jahr liegen werden. Aktuell verfügt AKAZOO über eine Nutzerbase von 5.3 Mio. Mitgliedern, was einer Steigerung von 32.5% im Jahresvergleich entspricht. Aber: In den Zielmärkten der Gesellschaft leben derzeit 1.4 Mrd. Menschen, von denen heute gerade einmal die Hälfte ein eigenes Smartphone besitzt. Umso erstaunlicher, dass die Company Umsatzzuwächse von 31.5% in 2017 und 16.5% in 2018 verbuchen und bereits die Profitabilität erreichen konnte! Nun geht es an die Skalierung:

Changes	Previous	Current
Rating:	--	BUY
Fundamental Trend:	--	Improving
Price Target:	--	\$10.00
FY18A Revs (MM):*	--	\$116.5
FY19E Revs (MM):*	--	\$148.8
FY20E Revs (MM):*	--	\$225.1
FY18A Adj. EBITDA:*	--	\$11.9
FY19E Adj. EBITDA:*	--	\$12.3
FY20E Adj. EBITDA:*	--	\$19.1

Quelle: Craig Hallum

Per 2019 dürfte AKAZOO bei Umsätzen von USD 149 Mio. ein Ebitda von USD 12.3 Mio. erreichen, im kommenden Jahr sollen es bei Erlösen von USD 225 Mio. bereits USD 19.1 Mio. sein! Das ist die Einschätzung

von Craig-Hallum, die den Wert im Rahmen einer Ersteinschätzung in diesem Monat genau unter die Lupe genommen haben. Gleiche Bewertungsparameter wie bei anderen Streaming-Anbietern angesetzt, kommen die Analysten auf einen fairen Wert der Aktie von USD 10, der fast 100% über den laufenden Notierungen liegt. Kann **AKAZOO** mittel- bis langfristig eine

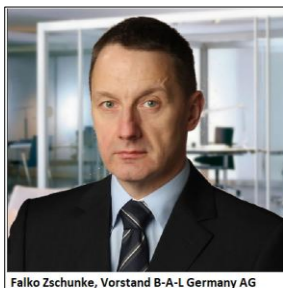
Mitgliederzahl von 20 Mio. und damit USD 500 Mio. Umsatz pro Jahr erreichen, sollten gar Kurse zwischen USD 15 und USD 20 drin sein. Stellen Sie bei diesem Geheimitipp, der erst seit September an der Nasdaq notiert, mit ein paar Stücken einen Fuß in die Tür! (WKN A2PR0Q, Kurs aktuell USD 5.35, Reuters SONG)

FINANCIAL FORTUNE-Musterdepot

Titel	Land	Börsenplatz	WKN	Anzahl	Kaufkurs	Kurs akt.	Stopp	Veränd.(%)	Wert akt.
Gazprom Neft	Russland	Frankfurt	A0J4TC	1000	24,950	29,400	24,95	17,84	29400
Perion Network	USA	Frankfurt	A0JC7P	5.000	3,930	4,740	3,00	20,61	23700
Baidu	China	Frankfurt	A0F5DE	200	108,000	92,900	80,00	-13,98	18580
Dynacert	Kanada	Frankfurt	A1KBAV	50.000	0,420	0,370	0,20	-11,90	18500
B.A.L. Germany AG	Deutschland	Stuttgart	A2NBN9	10.000	1,800	1,790	1,20	-0,56	17900
Jumia Technologies	Nigeria	Frankfurt	A2PGZM	5.000	6,450	6,250	3,00	-3,10	31250
Summe Wertpapiere									139330
Barposition									20225
Depotwert*									159555

*Auflegung am 1.4.2016 zu EUR 100'000

Unser Musterdepot tendierte im Berichtszeitraum gut behauptet! Damit konnte das Depot von der anhaltend guten Börsenstimmung profitieren, obwohl wir uns auf Spezialwerte außerhalb der klassischen Indextitel konzentriert haben. Die deutlichsten Kursgewinne gab es bei **PERION NETWORK**, die im Vergleich zur Vorausgabe um 20 Prozent nach oben sprangen, ohne dass es dafür unternehmensspezifische Gründe gab. Möglicherweise steht dieser Anstieg aber in Zusammenhang mit den Quartalszahlen, die am 6. November vor Handelsbeginn in New York veröffentlicht werden. Immerhin hatte die Gesellschaft schon bei der Vorlage der Q2-Zahlen positiv überrascht. Wir geben hier jedenfalls ungeachtet der jüngsten Gewinne kein Stück aus der Hand und werden in der kommenden FF-Ausgabe auf die Zahlen eingehen. Markieren Sie sich übrigens den 6. November in Ihrem Kalender, denn das wird überhaupt ein ganz, ganz spannender Tag werden: Nicht nur PERION NETWORK wird dann die Quartalszahlen veröffentlichen, sondern auch der chinesische Suchmaschinen-Betreiber **BAIDU**. Dieser konnte von der jüngsten Erholung bei vielen chinesischen Internetaktien im Zuge der Entspannung im US-chinesischen Handelskonflikt nur unzureichend profitieren. In New York liegt der aktuelle Kurs von USD 103 gerade einmal USD 10 über dem 52-Wochentief von USD 93 aber satte 50 Prozent unter dem 52-Wochenhoch von USD 206. Übrigens: Die Wall Street-Analysten billigen der BAIDU-Aktie im Schnitt ein Kursziel von USD 140 zu, was rund 40 Prozent Potenzial eröffnen würde. Das höchste Kursziel liegt bei USD 180 und selbst das tiefste Kursziel von USD 108 liegt über dem derzeitigen Kurs. Eigentlich kann es bei dieser Aktie über kurz oder lang nur nach oben gehen. Ein ganz spannender Wert ist ja auch **JUMIA TECHNOLOGIES**. Hier werden die Zahlen übrigens am 12. November veröffentlicht werden. Und nicht zu vergessen natürlich **B.A.L. GERMANY**, bei der sich die Kursturbulenzen nach der jüngsten Kapitalerhöhungen beruhigt haben. Wir haben dies zum Anlass genommen, erneut mit dem CEO der Gesellschaft, Herrn Falko Zschunke, zu sprechen. Hier das Interview:



Falko Zschunke, Vorstand B-A-L Germany AG

Exklusiv-Interview mit Falko Zschunke, CEO der B-A-L GERMANY AG

„Für das nächste Jahr planen wir die Aufnahme von regelmäßigen Dividendenzahlungen!“

Vor vier Wochen sprachen wir mit dem Vorstand der B-A-L Germany AG, Falko Zschunke, anlässlich der seinerzeit durchgeführten Kapitalerhöhung über die Erfahrungen der B.A.L. als junges, börsenelistetes Unternehmen, die Geschäftsentwicklung und die Achterbahnfahrt der B.A.L.-Aktie. Heute haben wir wieder die Gelegenheit mit dem Vorstand ein Follow-up-Gespräch zu führen:

Herr Zschunke, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch: Die Aktie der B.A.L. scheint die Herbststürme schon hinter sich zu haben und in ruhigerem Fahrwasser angekommen zu sein. Der Kurs schwankt um den jüngsten Ausgabepreis von EUR 1.80. Alle Aktionäre, die damals gezeichnet haben, sollten in der Gewinnzone liegen. Sie dürften zufrieden sein...

Falko Zschunke:

Diese Kapitalerhöhung war für uns außerordentlich wichtig. Zum einen konnten wir unseren großen Akquisestand etwas abbauen und die renditestärksten Objekte noch in diesem Jahr erwerben. Zum anderen haben wir erstmals ein Publikum außerhalb des uns bekannten Aktionärskreises direkt angesprochen. Wir haben dabei wertvolle Erfahrungen für künftige Kapitalmaßnahmen gesammelt.

Und natürlich bin ich zufrieden! Die Kapitalerhöhung war mehr als zweifach überzeichnet. Die Aktien wurden zu einem Ausgabepreis nahe dem Unternehmenswert platziert. Das eingesammelte Kapital wurde sofort investiert und wird nach dem wirtschaftlichen Übergang der erworbenen Objekte den Wert der Gesellschaft für unsere Aktionäre weiter erhöhen. Nach meiner Einschätzung ist die Abwicklung dieser Verträge bis Ende des Jahres abgeschlossen. Bereits heute sind die ersten Objekte übergegangen und erhöhen die Mieterlöse.

Kommen wir zur operativen Entwicklung: Bei unserem letzten Gespräch hatten Sie noch für das vierte Quartal weitere Akquisitionen über 30 Einheiten mit ca. 2.000 qm Wohnfläche angekündigt. Wie weit sind hier die Entwicklungen gediehen?

Falko Zschunke:

Hier liegt der Ball bei uns. Die Verkäuferin hat am 20.09.19 den von uns angebotenen Kaufpreis und Vertragsbedingungen bereits zugestimmt. Zuvor haben wir alle relevanten Objektunterlagen erhalten und in einem unabhängigen Gutachten bewerten lassen.

Dieses Gutachten auf Ertragswertbasis war die Grundlage unseres Kaufpreisangebots. Der Aufsichtsrat hat den Vorgang geprüft und seine Zustimmung zur Umsetzung einstimmig erteilt. In der kommenden Hauptversammlung werden wir die entsprechende Kapitalerhöhung beschließen und dann den Kaufvertrag noch in diesem Jahr beurkunden. Ich gehe von einem Abschluss des Vorgangs in der ersten Hälfte des kommenden Jahres aus. Das Paket wird damit im Geschäftsjahr 2020 bereits einen signifikanten Ergebnisbeitrag leisten.

Diese Akquisition hat noch eine Reihe weiterer Vorteile. Der Mitte des Jahres mit unserem Verwaltungspartner IMMO-PLAN aus Döbeln verhandelte Betreuungsvertrag führt mit steigenden Objektzahlen zu geringeren Ausgaben für die technische Objektverwaltung. Wir erlangen mit dem Erwerb in einigen Anlagen die Kontrollmehrheit und können die Objektentwicklung maßgeblich beeinflussen. Durch unsere weitgehend automatisierten Abrechnungsprozesse ergeben sich deutliche Skaleneffekte.

Damit hätten Sie Ihr Mittelfristziel von 5.000 qm vermietete Fläche ein Jahr früher erreicht als geplant und die Basis dafür gelegt, dass sich der Umsatz in 2019 im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt – eine gewaltige Wachstumsdynamik für ein Immobilienunternehmen Ihrer Größe, oder?

Falko Zschunke:

Eine solche Umsatzsteigerung klingt prozentual gewaltig, in absoluten Zahlen ist sie aber dann doch eher bescheiden. Wir werden bei Umsatz und Bestandsaufbau im kommenden Jahr deutlich zulegen. Bereits zum Jahresende sind daher bereits weitere Kapitalmaßnahmen geplant. Wir haben derzeit immer noch einen Akquisebestand von über zwei Millionen Euro auf dem Tisch. Wir sind mit unserem Geschäftsmodell auf eine Nische gestoßen, die für private Investoren zu groß und für Immobiliengesellschaften zu klein ist. Das werden wir auch im kommenden Jahr weiter nutzen.

Der Erfolg der vergangenen Monate zwingt Sie aber fast dazu, die weiteren Planungen anzupassen. Wie weit lehnen Sie sich da für das kommende und übernächste Jahr aus dem Fenster? Können Sie da schon konkrete Planziele nennen?

Falko Zschunke:

Die Ziele für die nächsten drei Jahre werde ich detailliert in der kommenden Hauptversammlung vorstellen. Wesentliche Eckpunkte kann ich hier bereits nennen.

Bis Ende 2020:

- Uplisting in den Standardmarkt in Wien
- Aufnahme regelmäßiger Dividendenzahlungen
- erstmaliger Einsatz von Fremdkapital

Bis Ende 2022:

- vermietbare Fläche von 15.000 m²
- Mieterträge von 800.000 € p.a.
- Vermietungsquote jeweils über 95%

Weiterhin ist zum Jahresende die Implementierung des Upgrades unserer Bewertungsplattform RESCORE geplant. Die Erweiterung um die Buchhaltungs- und Mieterinformationsbausteine in der Version 2.0 wird die Prozesse vereinfachen und beschleunigen. Damit sind wir in der Lage, den doch stark wachsenden Bestand weiterhin mit minimalem Aufwand zu verwalten. Der von uns erwartete Umsatzanstieg wird damit mit sich unterproportional entwickelnden Kostenquoten verbunden sein.

Während des IPOs haben Sie sich in der Langfrist-Planung in fünf bis sechs Jahren eine vermietete Fläche zwischen 35.000 und 50.000 qm zum Ziel gesetzt. Damit wären Sie dann bis dahin zehn Mal so groß wie heute. Wie soll dieses Wachstum finanziert werden?

Falko Zschunke:

Derzeit steht uns im Wesentlichen Eigenkapital zur Verfügung. Wir konnten in den letzten Wochen einen weiteren potenten Stammaktionär gewinnen. Außerdem wird ein Bestandsaktionär zum Jahreswechsel seine Beteiligung massiv ausbauen. Dazu ist auch bei den Vorzügen eine weitere Erhöhung in gleichem Umfang geplant. Der Mittelzufluss aus diesen Maßnahmen wird zwischen drei und vier Millionen Euro liegen.

Da Ihre Frage aber auf den Zeitraum bis 2025 abzielt, wird selbstverständlich auch Fremdkapital zum Einsatz kommen. Dieses Instrument haben wir bisher bewusst nicht genutzt, da wir aufgrund der hohen Einmalkosten aus Börsenlisting und Kapitalerhöhungen für 2018/2019 negative Ergebnisse nach HGB ausweisen. Diese Zahlen würden uns die Kapitalaufnahme über Jahre unnötig verteuern.

Nun haben wir bei unserer jüngsten Akquisition erstmals unsere Aktien zur Finanzierung des Kaufpreises eingesetzt. Ich denke, dieses Instrument wird mit wachsender Unternehmensgröße verstärkt zum Einsatz kommen können.

Wachstum ist das eine. Rentabilität ist das andere. In Ihrer Langfristprognose soll in den kommenden Jahren nicht nur die vermietete Fläche sprunghaft steigen, sondern auch die Mietrendite von 9 auf 12 Prozent. Wie ist denn diese hohe Mietrendite zu erklären? Sie liegt um ein Vielfaches über dem ansonsten üblichen Niveau.

Falko Zschunke:

Die Mietrendite bestimmt sich im Wesentlichen über drei Stellgrößen: Einkaufspreis, Höhe der Kaltmiete und Leerstand. Wir haben bei all diesen Kennzahlen Spitzenwerte, die weit über die von anderen Immobilienwerten gewohnten Kennzahlen hinausgehen.

Bei den **Kaltmieten** sind in Sachsen, außerhalb der Metropolen, nur minimale Steigerungen möglich. Diese liegen in unserem Bestand je nach Region zwischen 4,60 und 5,50 €/m². Ausnahme ist unser Paket in Mittweida mit 7,00 €/m², dessen Anteil jedoch mit weiterem Wachstum zurückgehen wird. Steigerungen bei Neuvermietung sind bestenfalls im Centbereich möglich. Diesen Spielraum nutzen wir natürlich, Renditesprünge sind hier jedoch nicht zu generieren.

Deutliche Erfolge sehen wir im **Einkauf**. Wir gehen sehr überlegt an die Akquise und lassen uns nicht auf Bieterwettbewerbe ein. Mit der gut gefüllten Angebotspipeline sind wir hier sehr komfortabel aufgestellt. Die Bewertung der Angebote mit unserer Plattform RESCORE und die Abstimmung mit den Stammaktionären dauert kaum länger als das Telefonat mit dem Anbieter. Wir können viel schneller ein treffsicheres Preisangebot aufrufen als unsere Wettbewerber. Ein Großteil der Verkäufer nimmt die schnelle, verbindliche Preiszusage gern an. Sie ersparen sich die aufwendige Einwertung durch einen Makler und die zusätzliche Provision. Trotz steigender Preise am Immobilienmarkt haben wir bisher unsere Anschaffungskosten immer stabil halten können.

Der wichtigste Faktor ist jedoch der **Leerstand**. Dank unseres Verwaltungspartners IMMO-PLAN in Döbeln haben wir derzeit eine Vermietungsquote von über 98%. Über die Wohnfläche gerechnet stehen somit weniger als 2% unseres Bestandes leer. Um diese Zahl wird uns mancher Bestandshalter beneiden. Es ist unser erklärtes Ziel, auch im Zuge des weiteren Wachstums dauerhaft unter 5% Leerstand zu bleiben.

Damit wären wir bei Ihrem generellen Business-Modell. Die bekannteste Erfolgsformel für Immobilien-Investments lautet bekanntlich „Lage, Lage, Lage“. Jedem ist bewusst, dass mit Immobilien in Bestlagen von Großstädten wie München, Hamburg oder Frankfurt in den letzten zehn Jahren ein Vermögen zu verdienen war. Nun wollen Sie mit Immobilien in Sachsen den Gegenbeweis antreten. Sachsen ist bislang zumindest außerhalb von Ballungsräumen wie Dresden nicht gerade als für einen Immobilienhype bekannt. Oder täuscht hier die Wahrnehmung?

Falko Zschunke:

Ob diese Formel tatsächlich eine Erfolgsformel ist? Dieses Modell passt meiner Meinung nach eher für Händler, nicht für Bestandshalter. In den bereits stark gestiegenen Preisen der Immobilien in den Metropolen ist der zu erwartende Gewinn bereits vorweggenommen. Wenn ich mit einer Million Euro zwei Wohnungen in Berlin oder eine Wohnung in München kaufe, kann ich diese Kosten trotz guter Bewirtschaftung, höherer Mieten und niedriger Zinsen in 20 Jahren nicht annähernd wieder erwirtschaften. Mit einer Million Euro kaufen wir 35 Wohnungen. Wir differenzieren dabei nach Baujahr, Lage und Größe. Der Kaufpreis ist in acht bis zehn Jahren amortisiert. Ich investiere das Geld unserer Aktionäre lieber mit hohen Ertragsaussichten und guter Risikostreuung, als in Toplagen.

Auch in den ländlichen Regionen hat nicht jeder ein Einfamilienhaus und kleinere Mietwohnanlagen sind dort entsprechend nachgefragt. Das Überangebot an Wohnungen, das in den 1990er-Jahren mit Sonderabschreibungen und Bauträgermodellen geschaffen wurde, hat uns über Jahre günstige Einkaufspreise beschert. Die in einigen Regionen positive Bevölkerungsentwicklung und der Trend zum Wohnen auf dem Land sorgt mittlerweile für gute Auslastung der vorhandenen Anlagen.

Die in Sachsen seinerzeit tätigen Bauunternehmen vorwiegend aus Bayern und Baden Württemberg haben solide Bauqualität geliefert. Diese Gebäude sind bis heute in meist tadellosem Zustand. Bei den Einheiten, die uns unser Verwaltungspartner IMMO-PLAN vermittelt, können wir darüber hinaus regelmäßig eine gute Bewirtschaftung voraussetzen. Wir haben bisher noch keinen Fehlgriff erlebt.

Einen Hype gibt es in diesen Regionen tatsächlich nicht. Eher eine stabile Entwicklung mit berechenbarer Bevölkerungs- und Mietpreisentwicklung. Ganz nach meinem Geschmack.

Klingt spannend. Und danach, dass Anleger bei B.A.L. quasi von Anfang an bei einer tollen Wachstumsstory dabei sein können. Haben Sie noch das ein oder andere Schmankerl, über das sich Anleger auf absehbare Zeit, sagen wir in den kommenden 12 Monaten freuen können?

Falko Zschunke:

Es sind ja noch einige Wochen bis Jahreswechsel, die gut mit Terminen gefüllt sind.

Zunächst unsere Hauptversammlung im Dezember, in der alle Kapitalmaßnahmen beschlossen und zwei Aufsichtsräte gewählt werden.

Dann haben Anfang Oktober sehr interessanten Gespräche mit einem lokalen Pflegedienstbetreiber begonnen. Es besteht die Möglichkeit, ein gemeinsames „Betreutes Wohnen“-Projekt in Döbeln anzugehen. Dabei werden wir den wohnwirtschaftlichen Teil mit Objekterwerb und Vermietung übernehmen. Der Partner die entsprechenden Betreuungsleistungen. Wir können in dieser Partnerschaft deutlich höhere Kaltmieten realisieren und diese Einrichtungen sind in Döbeln nach unserer Beobachtung derzeit sehr gefragt.

Für unser geplantes Uplisting in den geregelten Markt haben die Vorbereitungen zur Erstellung des notwendigen Börsenprospekts begonnen. Hier können wir wieder mit der bewährten Unterstützung unseres Kapitalmarktpartners Capital Lounge aus München rechnen. Herr Coenen ist bereits mit geeigneten Anwälten im Gespräch.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat stimmen wir gerade die Investitionsplanung 2020 ab. Hier ist das Ziel, einen ansehnlichen, operativen Gewinn zu erwirtschaften und erstmalig dividendenfähig zu werden. Unsere neuen Aktionäre werden uns natürlich vor allem an der wirtschaftlichen Leistung und der Dividende messen.

Ganz zum Schluss: In den sechs Monaten, seit Ihre Gesellschaft börsennotiert ist, wurde für die B.A.L.-Aktie zwischen EUR 1.50 im Tief und EUR 7.95 im Hoch bezahlt. Was wäre für Sie persönlich der faire Wert, bei dem Sie Ihre Aktien verkaufen würden?

Falko Zschunke:

Mit dieser Volatilität habe ich tatsächlich nicht gerechnet. Aber ich habe meine Aktien auch zum Höchststand im Juli nicht verkauft. Natürlich kann ich die Preise nicht kommentieren oder gar den Anlegern Ratschläge geben. Dennoch möchte ich auf Ihre Frage eine Antwort geben, mit der die Anleger etwas anfangen können: Ich bin in der Bauwirtschaft groß geworden, habe eine technische Ausbildung und verwalte die Anlagen solide. Die Aktionäre besitzen somit einen Teil eines gepflegten Bestandes, der zu bestmöglichen Bedingungen vermietet ist. Den Wert des Portfolios kann jeder Anleger - zumindest überschlägig - für sich ermitteln. Die Fläche unseres Bestandes und die Anzahl der ausstehenden Aktien sind aktuell auf unserer Seite angegeben.

Wir schauen natürlich regelmäßig auf unseren Kurs, um die Außensicht der Aktionäre zu beobachten. Daraus leiten wir aber keine taktischen Maßnahmen ab. Das Kapital unserer Aktionäre wird in neue Objekte investiert. Die Verwaltungsausgaben und Nebenkosten drücken wir auf ein Minimum und bei jeder Beurkundung versuchen wir, den Nutzungsübergang vorzuziehen. Mit vielen kleinen Schritten optimieren wir darüber hinaus laufend die Kostenstruktur. Persönlich halte ich den derzeitigen Kurs für eine gute Einstiegsmöglichkeit, vor allem für die Anleger, die wir bei unserer diesjährigen Kapitalerhöhung nicht berücksichtigen konnten.

Ich hoffe, dass unsere Strategie für die immobilienaffinen Investoren interessant bleibt. Ich freue mich, Teil dieser spannenden Entwicklung zu sein.

Herr Zschunke, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Mit herzlichen Grüßen

Ihr



Arno Ruesch

FINANCIAL FORTUNE ist ein zweimal monatlich erscheinender e-Mail-Informationssdienst der Börse Inside Verlag AG • Verantwortlicher Redakteur: Arno Ruesch (ViSdP) • Verlag: B-Inside International Media GmbH, Christaweg 42, D-79114 Freiburg i.Br. • Geschäftsführer: Tom Jordi Ruesch • HRB 270560 • USt.-Idt.-Nr.: DE 197501802 • Tel. 0761/45 62 62 122, Fax: 0761/45 62 62 188. Der Abonnementpreis beträgt EUR 24,50 inkl. Mwst im Monat inkl. Versandkosten • Disclaimer: Die in diesem Brief veröffentlichten Angaben beruhen auf Quellen, die wir als seriös und verlässlich einschätzen. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationsquellen kann nicht übernommen werden. Weder unsere Musterdepots noch Einzelanalysen zu bestimmten Wertpapieren stellen eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Produkten dar. Der Newsletter darf deshalb nicht als persönliche oder auch allgemeine Beratung aufgefasst werden, da darin lediglich die subjektive Meinung des Autors reflektiert wird. Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln vollständig auf eigene Gefahr und sollten sich in jedem Fall von ihrer Haus- bzw. Depotbank beraten lassen, inwieweit die vorgestellten Anlagen zum persönlichen Risikoprofil passen. Dieser Newsletter kann diese Beratungsfunktion nicht übernehmen.

Des Weiteren können Verlag, Autor oder nahe stehende Dritte Longpositionen in den besprochenen Anlagen eingegangen sein. In diesem Fall liegt ein Interessenskonflikt im Sinne der Marktmissbrauchsverordnung EU Nr. 596/2014 vor, den wir unten offenlegen. Bei den analysierten Wertpapieren oder derivativen Produkten handelt es sich um Anlagen mit überdurchschnittlichem Risiko. Insbesondere bei Optionsscheinen oder Auslandsaktien besteht das Risiko eines Totalverlustes. Eigenverantwortliche Anlageentscheidungen im Wertpapiergeschäft darf der Anleger deshalb nur bei eingehender Kenntnis der Materie in Erwägung ziehen. Weitere Details im Hinblick auf bestehende Risiken sowie weitere bestehende Eigenpositionen werden im ausführlichen Disclaimer, unter der Internetadresse www.boerse-inside.de offengelegt. Mit dem Bezug dieser Information erkennt der Leser diesen Disclaimer an und stellt den Verlag von allen Haftungs- und Gewährleistungsansprüchen frei. Verlag, Autor oder nahestehende Dritte halten Longpositionen in folgenden in diesem Brief genannten Wertpapieren: - Die genannten Personen beabsichtigen, die Aktien bei steigenden Kursen zu veräußern. Das gilt auch, wenn der steigende Kurs auf eine durch die Empfehlung hervorgerufene Nachfrage zurückzuführen ist. Mögliche weitere Interessenskonflikte: