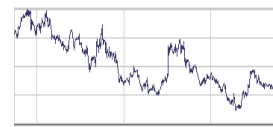


# TradeCentre Börsenbrief



Der Börsenbrief für aktive Anleger. Exklusiv und unabhängig

[www.tradecentre.de](http://www.tradecentre.de)

Nr. 517 vom 21.11.2014

## Editorial

Liebe Leser,

losgelöst vom hektischen Kleinklein des täglichen Börsenhandels habe ich mein Augenmerk heute aufs Maritime gelegt. Speziell im Sektor der Containerschifffahrt, die ja ein Seismograph des globalen Warenhandels ist, liegt gewaltig was im Argen. In dieser Woche sofften die Preise auf der Rennstrecke zwischen europäischen und asiatischen Häfen für 20-Fuß-Container ab. Laue 934 Dollar wurden ausgelobt. Solche Preise sind selbst in extremen Wirtschaftskrisen schwer vermittelbar, da die Reeder um die 1700 Dollar pro Container brauchen. Jeder Dollar darunter muss durch Kostenreduktion und Leben von der Substanz ausgeglichen werden. Lange können das viele der kreditseitig hochgehebelten Reeder nicht durchhalten. Was sagt uns dieser rapide Preisverfall? Nun, einerseits reduziert die Miniaturisierung von Produkten aller Art den Containerbedarf, zudem schlappst die Wirtschaft in Japan, der russische Markt wird schwieriger, das weltweite Wirtschaftswachstum ist zu schwach. Und zum Anderen gibt es 25 % Überkapazitäten im Containersektor, es dampfen schlicht zu viele Pötte über die Meere auf Jagd nach Fracht. Ein klassischer Fall von Kapitalfehlallokation, weil zum Einen die Zinsen niedrig sind, zum Anderen Staaten ihre Werften subventionieren, um die eigene Wirtschaft anzukurbeln. Fakt ist, das die Wirtschaft vieler Orten nicht mehr so brummt wie nötig, das wird aber kapitalmarktseitig aufgrund der tiefen Zinsen noch nicht als schädigend wahrgenommen. Noch. Und so empfiehlt es sich auch mal Absicherungen fürs Depot einzukaufen. Schaden kann das nicht.

Eine ertragreiche Woche wünscht Ihnen Ihr

## Inhalt

- Aktienbär der Woche
- Aurelius lockt mit hoher Dividende!
- DEAG: Wer steigt ein?
- Freenet hält Ausschau nach Zukäufen
- TradeCentre Musterdepot



## Aktienbär der Woche

*Ideen für eine geldwerte Spekulation*

Mut wird belohnt – oder es gibt was auf die Mütze, bei Börsianern ist die Mütze der Geldbeutel, dessen Inhalt sich dann entleert. Mut braucht's für einen Short auf Zalando. Der Onlineversender von Modeprodukten aller Couleur ist in Europa eine richtig große Nummer geworden, dafür gebührt den Gründern und dem Management Respekt. Weniger für den versammelten Börsengang. Obwohl der DAX haussiert und stramm Richtung 10 000 eilt, hängt Zalando noch deutlich unter dem IPO-Kurs von 21.50 Euro, aktuell werden rund 18.80 Euro für die Titel bezahlt. Das steht für flotte 4.3 Mrd. Euro Börsenwert, Gewinne auf EPS-Basis sollen erstmals 2015 zu sehen sein, von bis zu 0.20 Euro je Aktie träumen die Analysten. 2013 wurden noch 0.53 Euro je Aktie verbrannt, 2014 soll die Null stehen. Das wären tolle Zahlen, wenn sie denn kämen. Wenn. Wir sind skeptisch was die Ziele für das traditionell starke 4. Quartal angeht, das Weihnachtsgeschäft muss aber brummen, damit Zalando die notwendigen rund 680 Mio. Euro umsetzt, die Jahresprognose im Umsatz von 2.23 Mrd. Euro und auf Eps-Basis der Breakeven zu schaffen ist. Gegenüber dem 3. Quartal will die Schrei-vor-Glück-Aktie fast ein Viertel im Umsatz wachsen. Wir haben den Mut und melden Zweifel an und wenn diese sich materialisieren, dann wird's nix mit EPS 0 und damit sind die aktuell gezahlten 18.80 Euro mindestens 3 Euro zuviel.

### Impressum und Haftungsausschluss:

Chefredakteur: Volker Glaser  
Redaktion: Kristin Jagusch

Kontakt: [webmaster@tradecentre.de](mailto:webmaster@tradecentre.de)

### Hinweis nach §34 WPHG zur Begründung möglicher Interessenskonflikte:

Mitarbeiter von TradeCentre, die an der Erstellung dieses Börsenbriefes beteiligt sind, besitzen Anteilsscheine an folgenden Aktien, die in dieser Ausgabe besprochen werden: keine

Die Empfehlungen sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Allen Informationen liegen Quellen zugrunde, die wir für vertraulich erachten. Für eine Richtigkeit der hier dargelegten Informationen können wir dennoch keine Garantie übernehmen. Eine Haftung für eventuelle Verluste und Schäden ist ausgeschlossen. Nachdruck oder Kopie ist nur mit Verweis auf [www.tradecentre.de](http://www.tradecentre.de) erlaubt.

# DEAG: Wer steigt ein?

## CEO Peter Schwenkow im Gespräch



**TradeCentre Dauerfavorit DEAG AG entwickelt sich prächtig. Unsere mehrfachen Kaufempfehlungen bei Kursen zwischen 2.50 Euro und 3.00 Euro für das Papier haben sich endlich bezahlt gemacht.**

Aktuell handeln die Anteilsscheine bei 6.40 Euro. Alleine in diesem Jahr können sich die Aktionäre über einen **strammen Kurszuwachs von gut 60 %** freuen. Die Marke von 100 Mio. Euro Börsenwert wurde geknackt. Die gute Nachricht! Die Rallye ist noch längst nicht vorbei. Sie könnte jetzt nochmals richtig zünden.

Vorstandschef Peter Schwenkow startet mit eigenem Eintrittskarten-Vertrieb. Die Plattform heißt **Myticket.de**. An der neuen Gesellschaft wird DEAG die Mehrheit behalten. Der Firmenchef verhandelt derzeit mit zwei großen Medienkonzernen über einen Einstieg bei der Tickettochter. „Die Verhandlungen sind sehr weit fortgeschritten. Wir können in Kürze Vollzug melden“, sagt uns Schwenkow im Hintergrund-gespräch. Der Aufbau dieser Firma kostet natürlich zunächst einmal Geld. Marketing ist kriegsentscheidend. „Wir haben am Anfang Kosten. Es wird aber nicht lange dauern, dass wir profitabel arbeiten.“ Nach unseren Informationen sind ein **großer TV-Sender und ein großes Verlagshaus** im Gespräch. Beim TV-Sender tippen wir auf die RTL-Gruppe oder ProSiebenSat1. Letzterer ist in der digitalen Welt sehr erfolgreich. RTL hinkt hier hinterher. Unter den Verlagen rechnen wir mit Axel Springer oder Gruner + Jahr. Egal wer bei Myticket einsteigt - mit zwei großen Medienkonzernen im Rücken ist DEAGs eigener Ticketvertrieb zum Erfolg verdammt und wird „springen“. Es müsste schon mit dem Teufel zugehen, wenn dies nicht funktioniert.

Im Geschäft um Tickets ist die entscheidende Frage: wer hat Content? DEAG hat durch zahlreiche Künstler und Konzerte schon einen sehr guten Grundstock. „In den letzten fünf Jahren haben wir unseren Content vervielfacht. In den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt. Unsere Volumen in eigenen Tickets steigen kontinuierlich an. Es ist daher ein logischer strategischer Schritt mit einer eigenen Plattform aktiv zu werden“, so der CEO. Pro Ticket könnten bei DEAG fünf Euro hängen bleiben. Bisher waren es wohl über den Vertrieb bei Ticketmaster zwischen zwei und drei Euro. Dreh- und Angelpunkt wird sein, ob DEAG Drittanbieter davon überzeugen kann, ihre Tickets bei Myticket zu vertreiben. „Wir müssen Content von Drittanbietern auf unsere Seite bringen. Erst dann haben wir es geschafft. Dafür sind wir sehr zuversichtlich.“

Die neue Konzerneinheit wird mittelfristig zu einer **erheblichen Margensteigerung** führen. Zum Vergleich: Im klassischen Live-Entertainment Geschäft liegen die EBIT-Margen bei über fünf Prozent. Im Ticketing sind EBIT-Margen von über 30 % möglich. Mit dem Einstieg ins Ticketing greift DEAG seinen Lieblingswettbewerber CTS Eventim an. Mit Ticketmaster gibt es noch einen dritten Anbieter. DEAG hat mit Ticketmaster eine langfristige Vertriebskooperation geschlossen, wodurch ein sehr attraktiver Vertriebsweg gesichert ist. Wie Sie wissen, besteht hier eine Kooperation mit Bild.de aus dem Springer-Haus. In diesem Zusammenhang hat das Unternehmen den Anteil von zehn Prozent an der Ticketmaster Deutschland Holding GmbH an die amerikanische Muttergesellschaft verkauft. Mit dem Kaufpreis zeigt sich Schwenkow uns gegenüber zufrieden. Inklusive Verkauf und der Neustrukturierung der Verträge erhält DEAG einen einstelligen Millionenbetrag.

Analysten rechnen im Gesamtjahr mit einem Umsatz von bis zu 200 Mio. Euro sowie einem EBIT von mehr als zwölf Millionen Euro. Netto sollen circa fünf Millionen Euro in der Kasse klingeln. Grundsätzlich hält Schwenkow die **Ziele für erreichbar**. „Unser Geschäft läuft tadellos.“ Wie bereits erwähnt wird der Aufbau von Myticket erst einmal Geld kosten und das Ergebnis belasten. In welcher Höhe dies in 2014 der Fall sein wird, konnte Schwenkow noch nicht sagen. Sie sollten nicht überrascht sein, wenn DEAG die Erwartungen der Analysten in diesem Jahr nicht ganz erreicht. Für das kommende Jahr prognostiziert Schwenkow ein organisches Wachstum von 15 bis 20 %. „Unsere Pipeline ist so stark, dass wir 2015 massiv wachsen wollen.“ Ursprünglich hat der CEO „mittelfristig“ ein EBIT von 15 Mio. Euro in Aussicht gestellt. Das könnte nunmehr Realität werden und entweder im nächsten Jahr oder spätestens 2016 erreicht werden. „Ich wurde für dieses EBIT-Ziel einst belächelt. Wir befinden uns auf einem sehr guten Wege dieses Ziel zeitnah zu erreichen“, sagt Schwenkow.

Die Aktie von DEAG macht viel Spaß und wird sich weiter solide entwickeln. Wir raten **Kurs-schwächen zum Kauf zu nutzen**. Auf Sicht von sechs bis zwölf Monaten könnten weitere 50 Prozent Kursgewinn drin sein. Perspektivisch erwarten wir Kurse von mehr als zehn Euro.