

Rückblick

„Es bleibt die Frage, ob die USA wirklich so unbeschadet aus einem allfälligen Handelskrieg hervorgehen. Wir denken nicht und würden den sehr teuren amerikanischen Aktienmarkt meiden. Auch weitere Baustellen sehen wir als nicht genügend eingepreist im Markt. Wir bleiben vorsichtig.“

So hat vor einem Monat mein letzter Ratgeber-Bericht geendet. In der Zwischenzeit hat es an den Aktienmärkten eine leichte Korrektur gegeben. Natürlich ist ein Jahresend rally möglich, genauso wie weitere Verluste. Wir „wissen“ es ebenso wenig wie andere Marktstrategen. Unsere Einschätzung bleibt aber dieselbe: Wir bleiben vorsichtig.

Anlagestrategien mit System

Im Folgenden gehe ich nicht auf Timing-Aspekte ein, sondern auf einige bekannte Systeme der Aktienselektion. Alle gehen davon aus, dass ein zu viel an Diversifikation unnötig ist und mit dem Setzen von systematischen Schwerpunkten eine bessere Rendite als der Markt erzielt werden kann.

Value / Wert

Warren Buffet ist wohl der bekannteste Vertreter eines Value Investors. Die Idee ist simpel: *kaufe etwas für 50 Rappen, das 1 Franken wert ist.* Gemäss den Vertretern dieser Strategie ist der Preis an der Börse nicht identisch mit dem effektiven Wert. Für die Einschätzung dieses Werts orientieren sich Value Investoren an den wirtschaftlichen Daten der Firma wie zB. Gewinn, Cash-Flow, Umsatz oder Buchwert. In der Praxis kaufen Value-Investoren somit meist Firmen, welche aus verschiedensten Gründen ausser Mode und ‚unerwünscht‘ sind, weshalb der Aktienkurs sinkt und für Value Investoren attraktiv günstig erscheint.

Growth / Wachstum

Wachstumsinvestoren entgegnet, dass dabei das Wachstum vergessen geht. Nehmen wir zwei hypothetisch „gleiche“ Firmen: beide Firmen haben den gleichen Aktienkurs, und die gleiche Bilanz mit gleichen Gewinnen, Umsatz, etc. Einziger Unterschied: Firma 1 ist seit Jahren gleich gross und stabil, Firma 2 ihrerseits wächst Jahr für Jahr um 10% und hat nun die Grösse von Firma 1 erreicht. Welche Firma ist die Interessantere? Natürlich die Wachstumsfirma, wenn man davon ausgeht, dass das Wachstum nicht abrupt wegbricht.

Momentum

Nicht indirekt an der Entwicklung von Gewinn, Umsatz, etc, sondern direkt am Verlauf des Aktienkurses selbst orientieren sich Momentum Strategien. Nach der Theorie dieser Strategie performen Titel, welche in den letzten drei oder sechs Monaten überdurchschnittlich stark liefen, auch die nächsten drei Monate stark. „The trend is your friend“. So simpel diese Strategie tönt, so erfolgreich war sie in den letzten Jahren. Kaum eine andere Strategie vermochte zu folgen, **Facebook / Amazon / Netflix / Google** FANG sei Dank.

Dividendenstrategie

Nur Bares ist Wahres: Wie kommt der Anleger an den Wert einer Firma? Entweder steigt der Kurs (was neue Käufer voraussetzt) oder dann muss die Firma Dividenden an die Investoren ausschütten. Es hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass längerfristig Titel mit hoher Dividende eine starke Mehrrendite gegenüber dem Gesamtmarkt erzielen.

Tiefe Volatilität

Anhänger der Low Volatility Strategien setzen darauf, dass Aktien mit geringen Schwankungen (Stichwort Nestlé) bessere risikobereinigte Renditen erzielen als der Gesamtmarkt. Die Betonung liegt allerdings auf risikobereinigt: die Rendite selber ist dem Gesamtmarkt ähnlich, die Volatilität tiefer.

Kleinere & Mittelgrosse Firmen

Der so genannte Small&MidCap Effekt ist seit längerem bekannt. Kleine und mittelgrosse Firmen belohnen die Investoren im Schnitt mit besseren Renditen als die grosskapitalisierten Firmen. Erkauft werden muss das mit einer höheren Volatilität.

Wo stehen wir?

Wir selber investieren am ehesten Value-orientiert, weshalb wir schon des öfteren über Bewertungskennzahlen geschrieben haben. Wachstums- und Dividendenüberlegungen spielen durchaus auch eine Rolle. Am Wenigsten überzeugt uns ausgerechnet die in den letzten Jahren so erfolgreiche Momentum Strategie.