MYTHMIO

30.10.2026
Kostenfrei
Einzelartikel

EINBLICKE

WISSEN. STRATEGIEN. PERSPEKTIVEN.



KI-Wettrennen. Wer gewinnt bis 2035?

Zehn Aktien. Echte Geschäftsmodelle.
Chancen verstehen, Risiken einordnen.

DAS DILEMMA

Wachstum braucht gewaltiges Kapital

TOP 10 AKTIEN

Von Halbleitern bis Anwendungen

BLICK AUF 2035

Kennzahlen statt Erfolgsversprechen

ORIENTIERUNG

Wer verdient am KI-Wettrennen?

10

Unternehmen. Eine entscheidende Frage.

Wird aus mehr KI-Nutzung auch mehr Gewinn je Aktie?

Hinter einem KI-Assistenten stehen Chips, Netzwerke, Stromversorgung, Rechenzentren und Software. Jede Ebene kann ein Geschäft sein. Doch eine wachsende Branche liefert nicht automatisch gute Aktienrenditen.

Dieser Einblick verbindet zehn Geschäftsmodelle mit überprüfbaren Kennzahlen und möglichen Entwicklungen bis 2035. Die Auswahl ist eine begründete Beobachtungsliste, kein fertiges Portfolio.

03 **Das KI-Dilemma**
Starke Einnahmen. Noch stärkere Investitionen.

04 **Wer an welcher Stelle verdient**
Die fünf Ebenen der KI-Wertschöpfung.

06 **Zehn Aktien, zehn Investmentthesen**
Je eine Seite mit Leitkennzahl, Chance und Risiko.

17 **Zahlen, Szenarien und Bewertung**
Was wächst – und was davon beim Anleger ankommt.

20 **Die These regelmäßig überprüfen**
Ein klarer Prozess statt blindem Festhalten.

Dieter Kastner · Datenstand 30.10.2026 · Überarbeitete visuelle Fassung.
Eigenwerbung: Indikatorentwicklung auf Seite 16, Homepage auf Seite 21.

WACHSTUM & KAPITAL

Das KI-Dilemma

Die Unternehmen müssen vorleisten. Der Ertrag kommt später – wenn er kommt.

−2,12

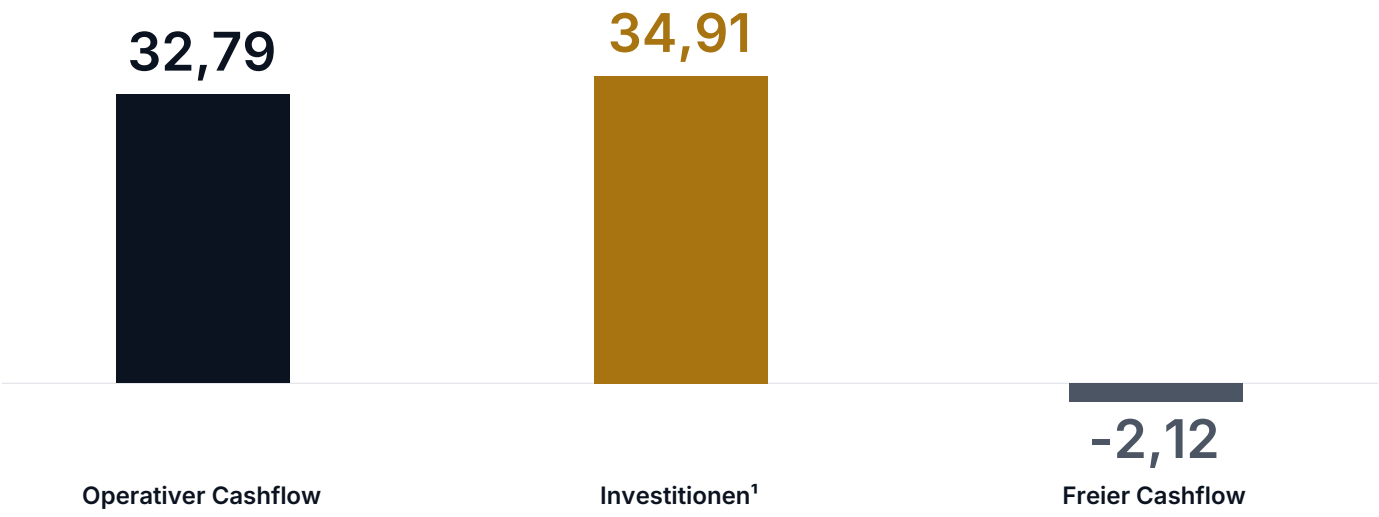
Mrd. USD freier Cashflow

Meta · Q3 2026 · Quelle [09]

Viel Geld verdient. Noch mehr investiert.

Das laufende Geschäft erzeugt erhebliche Mittel. Der Ausbau verbraucht im Quartal aber mehr, als operativ zufließt.

Wie aus 32,79 Milliarden ein Minus wird



Der Zwang zu investieren
Ohne leistungsfähige Infrastruktur könnten Kunden abwandern. Zu viel Kapazität bindet dagegen Kapital, das später nicht ausreichend verdient.

Drei Größen, drei Aussagen
Umsatz zeigt Nachfrage, Gewinn berücksichtigt Kosten und Abschreibungen. Freier Cashflow zeigt, was nach Investitionen übrig bleibt.

Mrd. USD, Q3 2026. Quelle [09], eigene Darstellung. ¹ Einschließlich Finance-Lease-Tilgungen.
FCF = 32,79 − 34,91 = −2,12. Ein negatives Quartal allein beweist weder Scheitern noch Unterbewertung.

DIE WERTSCHÖPFUNG

Fünf Ebenen. Ein gemeinsamer Geldstrom.

Die Ausgaben der Cloud-Konzerne sind die Umsätze ihrer Zulieferer.

10 Aktien sind nicht 10 unabhängige Risiken.

1

Fertigung

ASML · TSMC

Anlagen und Produktion ermöglichen moderne Chips.

2

Rechnen & Verbinden

NVIDIA · Broadcom · Arista

Beschleuniger und Netzwerke verarbeiten Daten.

3

Strom & Kühlung

Vertiv

Versorgung und Wärmeabfuhr sichern den Betrieb.

4

Cloud & Werkzeuge

Microsoft · Amazon · Alphabet

Rechenleistung und Dienste werden verkauft.

5

Anwendungen

Microsoft · Alphabet · Meta

Software, Suche und Werbung erzielen Erlöse.

Der entscheidende Test: Am Ende müssen Kunden für den Nutzen zahlen. Mehr Investitionen innerhalb der Lieferkette allein beweisen noch keine dauerhaft profitable Endnachfrage.

AUSWAHL & METHODIK

Warum gerade diese zehn?

Vier Fragen verbinden die Geschäftsmodelle mit der Perspektive bis 2035.

Substanz vor Zukunftsversprechen.

Zahlende Kunden, nachvollziehbare Vorteile und überprüfbare Ergebnisse bilden die Grundlage dieser redaktionellen Auswahl.

01

Kunden zahlen bereits

Umsatz und Nachfrage sind sichtbar. Eine Produktidee allein reicht nicht.

02

Die Leistung ist schwer ersetzbar

Technologie, Integration, Fertigungswissen oder Kundenzugang erschweren einen Wechsel.

03

Wachstum schafft finanziellen Wert

Margen und Cashflow zeigen, wie viel von zusätzlichem Umsatz wirtschaftlich übrig bleibt.

04

Die Zukunftsthese lässt sich prüfen

Jedes Porträt benennt einen Wachstumsweg, einen Beobachtungspunkt und ein mögliches Scheiternsrisiko.

Was „Top 10“ bedeutet: eine qualitative Beobachtungsliste, kein vollständiger Marktvergleich und keine Rangfolge erwarteter Kursgewinne. Weitere Halbleiter-, Elektrotechnik- und Softwareanbieter können ebenfalls profitieren.

Die Nummerierung dient der Orientierung. Unternehmensqualität und ein attraktiver Einstiegspreis sind getrennte Fragen. Es wurde kein mathematischer Qualitätsscore berechnet.

TOP 10 · 01 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Microsoft

Cloud-Wachstum trifft auf bestehende Firmenkunden.

NASDAQ: MSFT

Q1 FY2027 · bis 30.09.2026 · Quelle [01]

+48 %

Azure-Umsatz ggü. Vorjahr

92,3 Mrd. $

Konzernumsatz

49,8 %

operative Marge[1]

Wachstum der Azure-Erlöse

Index: Vorjahresquartal = 100



Geschäft heute

Microsoft verkauft Unternehmenssoftware und Cloud-Dienste. Der direkte Zugang zu bestehenden Firmenkunden erleichtert es, KI-Funktionen in Arbeitsabläufe einzubinden.

Perspektive 2035

Bis 2035 könnten bezahlte Assistenten und automatisierte Prozesse den Umsatz je Kunde erhöhen. Azure stellt die Rechenleistung bereit. Entscheidend ist, ob Nutzung und Erlöse schneller wachsen als die Infrastrukturkosten.

PRÜFPUNKT	Azure-Wachstum zusammen mit Cloud-Marge und freiem Cashflow prüfen.
RISIKO	Hohe Investitionen; Kunden nutzen KI, zahlen aber zu wenig zusätzlich. Wettbewerber drücken Preise.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 02 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

NVIDIA

Das Rechenzentrum ist der Umsatzmotor.

NASDAQ: NVDA

Q2 FY2027 · bis 26.07.2026 · Quelle [02]

89,0 Mrd. USD

Data-Center-Umsatz

96,2 Mrd. $

Konzernumsatz

75,0 %

Bruttomarge · GAAP

Data Center prägt den Konzern

Anteil am Konzernumsatz, eigene Berechnung



Data Center: 92,5 % Rest

Geschäft heute

NVIDIA liefert KI-Rechenhardware und ein darauf abgestimmtes Software-Ökosystem. Das Rechenzentrum ist bereits der mit Abstand größte Umsatzträger.

Perspektive 2035

Mehr KI-Anwendungen erzeugen mehr laufende Rechenarbeit. NVIDIA könnte über komplette Systeme und Software profitieren. Der Vorteil bleibt nur erhalten, wenn Leistung, Energieeffizienz und Entwicklernutzen den Preis rechtfertigen.

PRÜFPUNKT	Data-Center-Wachstum, Bruttomarge und Abhängigkeit von Großkunden.
RISIKO	Kundeneigene Chips, Exportregeln und ein Investitionsrückgang können die außergewöhnlich hohe Ertragskraft belasten.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 03 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Alphabet

Die Cloud liefert bereits operative Erträge.

NASDAQ: GOOGL · Klasse A

Q3 2026 · bis 30.09.2026 · Quelle [03]

36,2 %

Cloud-Betriebsmarge[1]

127,6 Mrd. $

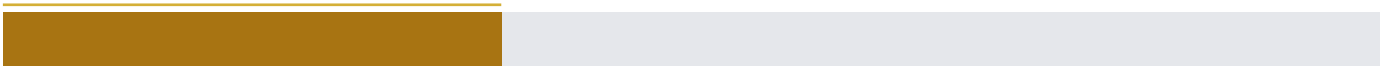
Konzernumsatz

30,7 Mrd. $

Google-Cloud-Umsatz

Operatives Ergebnis je 100 USD Cloud-Umsatz

Google Cloud · eigene Berechnung



Ergebnis: 36,2 % Betriebliche Kosten

Geschäft heute

Alphabet verbindet Suche, Werbung und Cloud. Die Cloud-Umsätze wachsen im betrachteten Quartal um 103 %. Eigene KI-Technik eröffnet zusätzliche Vermarktungswege.

Perspektive 2035

Bis 2035 könnten KI-Dienste und Cloud-Nutzung wachsen. Zugleich muss Alphabet die Wirtschaftlichkeit der Suche erhalten: KI-Antworten können Nutzer binden, aber auch klassische Werbeklicks verdrängen.

PRÜFPUNKT	Cloud-Ergebnis plus Suchumsatz; Wachstum beider Bereiche getrennt bewerten.
RISIKO	KI kann das bestehende Suchgeschäft angreifen. Hoher Kapitalbedarf und Regulierung begrenzen den Spielraum.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 04 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Amazon

AWS verbindet Wachstum mit operativem Gewinn.

NASDAQ: AMZN

Q3 2026 · bis 30.09.2026 · Quelle [04]

38,7 %

AWS-Betriebsmarge[1]

46,0 Mrd. $

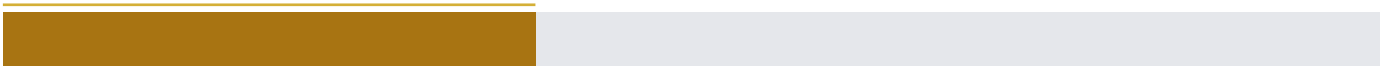
AWS-Umsatz

+39 %

AWS-Umsatz ggü. Vorjahr

Operatives Ergebnis je 100 USD AWS-Umsatz

AWS · eigene Berechnung



Ergebnis: 38,7 % Betriebliche Kosten

Geschäft heute

AWS vermietet Rechenleistung und Cloud-Dienste. Amazon verbindet diese Infrastruktur mit einem großen Handels- und Logistikgeschäft.

Perspektive 2035

Wachsende KI-Nutzung könnte AWS auslasten; eigene Chips können die Kosten pro Rechenaufgabe reduzieren. KI in Logistik und Handel wäre ein zusätzlicher Effizienzhebel, dessen finanzieller Beitrag separat nachgewiesen werden muss.

PRÜFPUNKT	AWS-Marge und Auslastung; Konzern-FCF lag über zwölf Monate bei −42,4 Mrd. USD.
RISIKO	Kapazitäten werden schneller aufgebaut, als zahlende Nachfrage entsteht. Billigere Rechenleistung kann Erlöse je Einheit drücken.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 05 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Broadcom

Eigene Kundenchips schaffen einen zweiten KI-Zugang.

NASDAQ: AVGO

Q3 FY2026 · bis 02.08.2026 · Quelle [05]

16,7 Mrd. USD

AI-Halbleiterumsatz

29,6 Mrd. $

Konzernumsatz

46 %

Free-Cashflow-Marge²

AI-Halbleiter tragen mehr als die Hälfte bei

Anteil am Konzernumsatz, eigene Berechnung



AI-Halbleiter: 56,4 % Rest

Geschäft heute

Broadcom entwickelt unter anderem kundenspezifische KI-Chips und Netzwerkkomponenten. Das Softwaregeschäft ergänzt die Halbleitererlöse.

Perspektive 2035

Wenn große Plattformen eigene Beschleuniger einsetzen, kann Broadcom von deren Entwicklung und Vernetzung profitieren. Das ist ein anderer Zugang zum KI-Markt als der Verkauf universell einsetzbarer Rechenbeschleuniger.

PRÜFPUNKT	AI-Halbleiterumsatz, Kundenbreite und freier Cashflow je Aktie.
RISIKO	Wenige Großaufträge erhöhen die Abhängigkeit. Kunden können Entwicklungen verlagern; der Mix beeinflusst Margen.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. ¹ Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
² Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 06 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

TSMC

Die Fertigung verdient an vielen Chipdesigns.

NYSE: TSM · ADR / Taiwan: 2330

Q3 2026 · bis 30.09.2026 · Quelle [06]

58,7 %

operative Marge · TIFRS

46,72 Mrd. $

Umsatz in USD

+41,2 %

Umsatz in USD ggü. Vorjahr

Operatives Ergebnis je 100 USD Umsatz

Konzern · TIFRS



Ergebnis: 58,7 % Betriebliche Kosten

Geschäft heute

TSMC fertigt Chips für andere Unternehmen. Damit hängt die Geschäftschance nicht ausschließlich vom Erfolg eines einzelnen KI-Modells oder Chipdesigners ab.

Perspektive 2035

Fortschrittliche Fertigung und anspruchsvolle Chipverbindungen könnten bis 2035 wertvoller werden. Mehr Rechenleistung verlangt jedoch nicht nur mehr Fabriken, sondern auch hohe Ausbeute und wettbewerbsfähige Produktionskosten.

PRÜFPUNKT	Auslastung, Marge und Investitionen neuer Fertigungsgenerationen.
RISIKO	Taiwan-Risiko, hohe Fixkosten und teurere internationale Fabriken. Technische Führungspositionen müssen ständig erneuert werden.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases. [2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 07 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

ASML

Neue Maschinen sind nur ein Teil des Geschäfts.

Euronext Amsterdam: ASML

Q3 2026 · bis 30.09.2026 · Quelle [07]

3,29 Mrd. EUR

Installed Base Management

11,66 Mrd. €

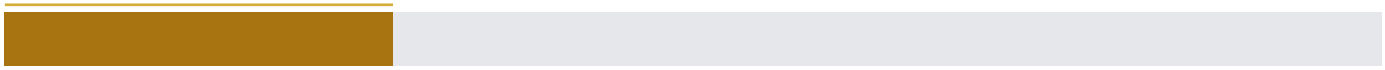
Konzernumsatz

57,5 %

Bruttomarge

Auch installierte Systeme liefern Erlöse

Anteil am Konzernumsatz, eigene Berechnung



Service & Upgrades: 28,2 % Rest

Geschäft heute

ASML liefert Lithografiesysteme für die Chipfertigung. Das Geschäft mit installierten Maschinen umfasst Service und Modernisierung.

Perspektive 2035

Anspruchsvollere Halbleiter können zusätzliche und höherwertige Fertigungstechnik verlangen. Eine wachsende installierte Basis eröffnet wiederkehrende Erlöse. Neue Systeme müssen den Fabriken aber messbare Produktivitätsvorteile bringen.

PRÜFPUNKT	Mehrjährige Auftragsentwicklung, Systemauslieferungen und Serviceerlöse.
RISIKO	Exportbeschränkungen und Investitionspausen der Chipfabriken. Quartalsumsätze schwanken mit der Auslieferung teurer Maschinen.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 08 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Arista Networks

Mehr KI-Rechner brauchen leistungsfähige Netze.

NYSE: ANET

Q2 2026 · bis 30.06.2026 · Quelle [08]

+37,7 %

Umsatz ggü. Vorjahr

3,04 Mrd. $

Konzernumsatz

45,4 %

operative Marge · GAAP

Der Konzernumsatz wächst deutlich

Index: Vorjahresquartal = 100



Geschäft heute

Arista verbindet Rechenzentren mit leistungsfähigen Netzwerken und zugehöriger Software. KI-Cluster benötigen schnelle, verlässliche Datenverbindungen.

Perspektive 2035

Je mehr Beschleuniger gemeinsam rechnen, desto wichtiger wird die Vernetzung. Bis 2035 könnten schnellere Netzwerkgenerationen und Software den Wert je Installation erhöhen. Voraussetzung ist, dass Arista bei großen Kunden wettbewerbsfähig bleibt.

PRÜFPUNKT	Umsatzwachstum und Betriebsmarge; zusätzlich Konzentration der Kundenbasis.
RISIKO	Konkurrenz durch integrierte Systeme, Preisdruck und wechselnde Beschaffungsentscheidungen großer Cloud-Anbieter.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 09 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Meta Platforms

KI muss mehr einbringen, als der Ausbau kostet.

NASDAQ: META

Q3 2026 · bis 30.09.2026 · Quelle [09]

−2,12 Mrd. USD

freier Cashflow

64,6 Mrd. $

Konzernumsatz

+14 %

durchschnittlicher Werbepreis

Investitionen übersteigen den operativen Zufluss

Q3 2026 · Mrd. USD

32,79	−34,91	= −2,12
Operativer Cashflow	Investitionen[1]	Freier Cashflow

Geschäft heute

Meta monetarisiert die Aufmerksamkeit seiner Nutzer vor allem über Werbung. KI kann dabei helfen, Inhalte und Anzeigen besser zuzuordnen.

Perspektive 2035

Die Chance bis 2035 liegt in wirksameren Anzeigen und automatisierter Kundenkommunikation. Entscheidend sind messbare Vorteile für Werbekunden. Steigende Anzeigenpreise allein beweisen noch keinen isolierten KI-Effekt.

PRÜFPUNKT Werbepreise, Nutzung und zusätzlicher Cashflow nach Investitionen.

RISIKO Ausgaben steigen schneller als Werbeerlöse. Datenschutz, Regulierung und Plattformwettbewerb belasten; Q3 enthält zudem eine große Rechtsbelastung.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. [1] Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
[2] Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

TOP 10 · 10 · UNTERNEHMENSPORTRÄT

Vertiv

Ohne Kühlung und Stromversorgung läuft keine KI.

NYSE: VRT

Q3 2026 · bis 30.09.2026 · Quelle [10]

+55 %

organisches Umsatzwachstum

4,31 Mrd. $

Konzernumsatz

25,2 %

bereinigte Betriebsmarge²

Das Wachstum kommt überwiegend aus dem Geschäft

Organisches Wachstum; Vorjahr = 100



Geschäft heute

Vertiv liefert Stromversorgungs- und Kühllösungen für digitale Infrastruktur. Steigende Leistungsdichte erhöht die Anforderungen im Rechenzentrum.

Perspektive 2035

Flüssigkeitskühlung, zuverlässige Versorgung und Service könnten bis 2035 mehr Umsatz je Standort ermöglichen. Die Chance hängt daran, dass das Unternehmen neue Technik rechtzeitig und profitabel in großen Stückzahlen liefern kann.

PRÜFPUNKT	Organische Aufträge, Auslieferung und Cashflow; Wachstum durch Zukäufe getrennt betrachten.
RISIKO	Projektverschiebungen und neue Wettbewerber. Effizientere Chips oder andere Kühlarchitekturen verändern den Bedarf.

Quellen und Zeitraum oben. 2035: eigene Einordnung. ¹ Ergebnis/Umsatz; bei Meta inkl. Finance Leases.
² Unternehmensdefinition. Grafiken: eigene Berechnung bzw. Darstellung.

MY1STMIO

ANZEIGE · EIGENWERBUNG

INDIVIDUELLE
INDIKATOREN

DEINE IDEE.
DEIN INDIKATOR.

Deine Regeln. Unsere Umsetzung.

Wir entwickeln deinen individuellen Indikator für TradingView oder MetaTrader 4. Nach deinen Vorgaben. Mit klarer Logik und transparentem Preis.

Individuelle Entwicklung

ab 99 €

inkl. gesetzl. MwSt.



MY1STMIO macht aus deiner Idee ein individuelles Werkzeug für die technische Marktanalyse.

PROJEKT ANFRAGEN: **my1stmio.de**

MY1STMIO

TRANSPARENT · UNABHÄNGIG
ZUKUNFTSORIENTIERT

FAKTEN & EINORDNUNG

Zehn Aktien im Kennzahlenblick

Geschäftsmodelle vergleichen. Unterschiedliche Margen nicht verwechseln.

Unternehmen / Zeitraum	Umsatz[1]	Wichtiger Prüfwert
Microsoft · Q1 FY27	92,3 Mrd. USD	Azure +48 %
NVIDIA · Q2 FY27	96,2 Mrd. USD	Bruttomarge 75,0 %
Alphabet · Q3 2026	127,6 Mrd. USD	Cloud-Marge 36,2 %
Amazon · Q3 2026	201,9 Mrd. USD	AWS-Marge 38,7 %
Broadcom · Q3 FY26	29,6 Mrd. USD	FCF-Marge 46 %[2]
TSMC · Q3 2026	46,72 Mrd. USD	Betriebsmarge 58,7 %
ASML · Q3 2026	11,66 Mrd. EUR	Bruttomarge 57,5 %
Arista · Q2 2026	3,04 Mrd. USD	Betriebsmarge 45,4 %
Meta · Q3 2026	64,6 Mrd. USD	FCF –2,12 Mrd. USD
Vertiv · Q3 2026	4,31 Mrd. USD	Betriebsmarge 25,2 %[2]

Margen richtig lesen
Die Bruttomarge zieht direkte Umsatzkosten ab. Die operative Marge berücksichtigt zusätzlich etwa Forschung und Verwaltung. Die FCF-Marge misst freien Cashflow im Verhältnis zum Umsatz. Diese Werte sind nicht austauschbar.

KI ist nicht der gesamte Umsatz
Cloud, Werbung und Halbleiter bedienen auch andere Nachfrage. Der Konzernumsatz ist daher kein reiner KI-Umsatz. Unterschiedliche Quartalsenden und Währungen verhindern einen einfachen Größenvergleich.

Quellen [01]–[10], eigene Berechnungen. [1] Konzernumsatz, gerundet. FY = Geschäftsjahr. [2] Broadcom-FCF nach Unternehmensdefinition; Vertiv-Marge bereinigt / Non-GAAP. Kein einheitliches Margenranking.

SZENARIEN, KEINE PROGNOSEN

2035: Wachstum braucht Zeit

Neun Jahre können viel verändern. Entscheidend ist die dauerhafte Wachstumsrate.

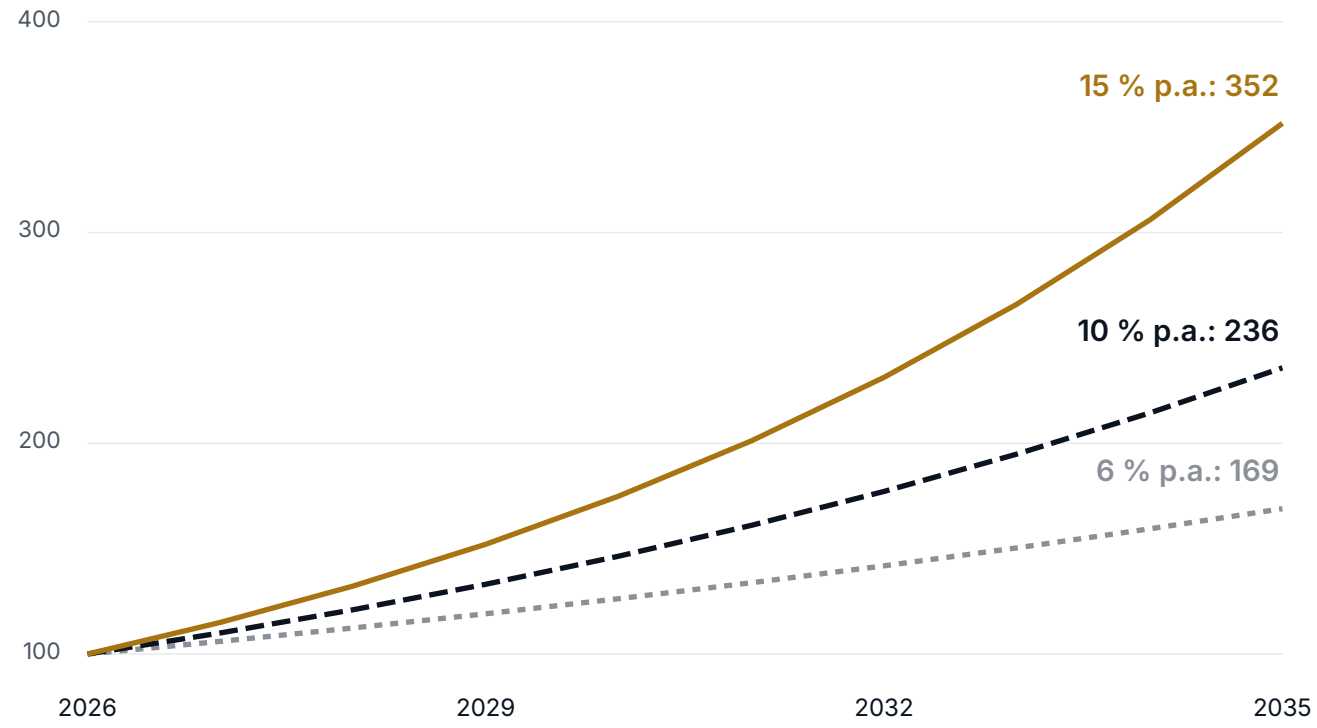
2,36×

Gewinn nach neun Jahren

10 % Wachstum pro Jahr. Mehr als doppelter Gewinn.

Frei gewähltes Modell für den Gewinn je Aktie. Keine Prognose für eines der zehn Unternehmen. Heutige Rekordraten lassen sich nicht einfach fortschreiben.

Gewinn je Aktie als Index · 2026 = 100 · neun volle Modelljahre



Drei unterschiedliche Wege zum Ergebnis

6 % pro Jahr ergeben rund 1,69-fachen Gewinn, 10 % rund 2,36-fachen und 15 % rund 3,52-fachen Gewinn. Der Aktienkurs muss nicht im gleichen Maß steigen.

Quelle: eigene Modellrechnung. Index 2035 = 100 × (1 + Wachstumsrate)⁹. Keine Wahrscheinlichkeiten, keine Analystenschätzungen und keine Kursziele. Inflation ist nicht herausgerechnet.

BEWERTUNG VERSTEHEN

Eine gute Firma ist nicht jeder Preis

Der Unternehmensgewinn und die Bewertung bestimmen gemeinsam die Kursentwicklung.

1,8 %

Kursrendite pro Jahr

Trotz 10 % Gewinnwachstum.

Wenn sich das KGV in neun Jahren halbiert, bleibt von starkem Wachstum nur eine geringe Kursrendite übrig.

So entsteht das Ergebnis

Gewinn je Aktie heute: 5 €. Kurs: 200 €. KGV: 40. Nach neun Jahren mit 10 % Wachstum: 11,79 € Gewinn. Bei KGV 20: 235,79 € Kurs. Das KGV setzt den Kurs ins Verhältnis zum Gewinn je Aktie.

Welche Kursrendite bleibt bis 2035?

Modell: jährliche Kursrendite, ohne Dividenden, Kosten, Steuern und Währungseffekte

Gewinnwachstum p.a.	KGV halbiert	KGV −25 %	KGV gleich
5 %	-2,8 %	1,7 %	5,0 %
10 %	1,8 %	6,5 %	10,0 %
15 %	6,5 %	11,4 %	15,0 %

Bei Plattformen
Zusätzliche Erlöse müssen Abschreibungen und Ersatzinvestitionen tragen. Negativer FCF braucht eine nachvollziehbare Erklärung.

Bei Zulieferern
Ein niedriges KGV kann auf zyklischen Rekordgewinnen beruhen. Auch schwächere Nachfrage und Margen modellieren.

Eigene Modellrechnung: Kursfaktor = $(1 + \text{Gewinnwachstum})^{9} \times$ KGV-Ende / KGV-Start. Die Modell-KGV sind frei gewählte Annahmen; sie beschreiben keine aktuelle Bewertung eines der zehn Titel.

DEIN PRÜFPROZESS

Die These regelmäßig überprüfen

Ein Blick bis 2035 braucht Zwischenprüfungen. Ein langer Horizont ersetzt keine Kontrolle.

01 Nach jedem Quartal

Umsatz, operative Marge, Investitionen und freien Cashflow aktualisieren. Ist das Wachstum organisch oder gekauft? Sind Sondereffekte enthalten?

02 Nach jedem Geschäftsjahr

Gewinn und Cashflow je Aktie vergleichen. Steigt die Aktienzahl? Verbessert sich der Ertrag auf das eingesetzte Kapital? Passen Schulden und Verpflichtungen zur Liquidität?

03 Bei einer deutlichen Veränderung

Großkundenverlust, Technologiewechsel, Exportverbot oder verschobene Projekte gesondert bewerten. Ein fallender Kurs allein bestätigt keine günstige Bewertung.

Was bedeutet das für dein Portfolio?
Prüfe zunächst, welche dieser Unternehmen bereits über vorhandene Fonds oder ETFs enthalten sind. Zusätzliche Einzelaktien können die gleiche Abhängigkeit von US-Technologie und KI-Investitionen verstärken.

Was diese Liste nicht vorgibt
Es gibt keine individuelle Gewichtung, keinen Einstiegszeitpunkt und keine garantierten Gewinner. Auch ein Korb aus allen zehn Titeln bleibt eine Themenanlage mit gemeinsamen Risikotreibern.

Mehr KI ist noch keine gute Rendite.

Entscheidend sind freie Mittel je Aktie und der Preis, den du heute bezahlst.

MY1STMIO

ANZEIGE · EIGENWERBUNG

Dein Vermögen.
Dein Weg.
Dein Wissen.

Transparenz statt Versprechen.

Finanzthemen verständlich erklärt.
Strategien nachvollziehbar eingeordnet.
Ein Echtgeldportfolio als dokumentierter Weg.

MAGAZIN

Einblicke & Perspektiven

VERMÖGEN & LEBEN

Ziele und Möglichkeiten

FAKTEN & ERGEBNISSE

Entwicklung nachvollziehen

Entdecke MY1STMIO

MY1STMIO.DE

NACHLESEN & NACHVOLLZIEHEN

Quellen & Datenstand

Die Kennzahlen stammen aus den folgenden Unternehmensveröffentlichungen.

[01] Microsoft

Q1 FY2027 · 28.10.2026

Umsatz, operatives Ergebnis, Azure-Wachstum. Quartal bis 30.09.2026.

Originalveröffentlichung öffnen

[02] NVIDIA

Q2 FY2027 · 26.08.2026

Konzern- und Data-Center-Umsatz, Bruttomarge. Quartal bis 26.07.2026.

Originalveröffentlichung öffnen

[03] Alphabet

Q3 2026 · 28.10.2026

Umsatz und Ergebnis von Google Cloud; Konzernumsatz. SEC-Unternehmensmeldung.

Originalveröffentlichung öffnen

[04] Amazon

Q3 2026 · 29.10.2026

AWS-Umsatz und operatives Segmentergebnis; freier Cashflow über zwölf Monate.

Originalveröffentlichung öffnen

[05] Broadcom

Q3 FY2026 · 02.09.2026

AI-Halbleiterumsatz, Konzernumsatz, freier Cashflow. Quartal bis 02.08.2026.

Originalveröffentlichung öffnen

Rechercheabschluss: 30.10.2026. Quartale und Geschäftsjahre unterscheiden sich. Angaben sind gerundet. Prognosen des Managements wurden nicht als realisierte Ergebnisse oder feste 2035-Ziele übernommen.

NACHLESEN & NACHVOLLZIEHEN

Quellen & Transparenz

Die Kennzahlen stammen aus den folgenden Unternehmensveröffentlichungen.

[06] TSMC

Q3 2026 · 15.10.2026

USD-Umsatz und Margen; begleitende Earnings Release zu Wachstum und Technologiemix.

Originalveröffentlichung öffnen

[07] ASML

Q3 2026 · 14.10.2026

EUR-Umsatz, Bruttomarge und Installed Base Management. Unternehmensmeldung.

Originalveröffentlichung öffnen

[08] Arista Networks

Q2 2026 · 04.08.2026

Umsatz, Wachstum und GAAP-Betriebsmarge. Quartal bis 30.06.2026.

Originalveröffentlichung öffnen

[09] Meta Platforms

Q3 2026 · 21.10.2026

Werbepreise, Umsatz, Cashflow und Investitionen einschließlich Finance Leases.

Originalveröffentlichung öffnen

[10] Vertiv

Q3 2026 · 28.10.2026

Umsatz, organisches Wachstum und bereinigte operative Marge; Non-GAAP ausdrücklich markiert.

Originalveröffentlichung öffnen

Bildnachweis: Cover und Anzeigenhintergründe KI-generiert; Diagramme und Konzeptgrafik eigene Darstellung. Eigenwerbung ist gekennzeichnet. Angaben zu persönlichen Aktienpositionen sowie externen Vergütungen oder Kooperationen wurden für diesen Beitrag nicht bereitgestellt. Keine Aussage über deren Nichtbestehen.

REDAKTION & VERANTWORTUNG

Impressum & Transparenz

Wer hinter MY1STMIO steht.

Herausgeber

MY1STMIO ist ein Angebot von
Dieter Kastner
Digital Engineering & AI Solutions
Einzelunternehmen

Lindenweg 21
83071 Stephanskirchen
Deutschland

Kontakt

my1stmio@gmx.de
my1stmio.de

Redaktionelle Verantwortung

Verantwortlich für journalistisch-redaktionelle Inhalte gemäß § 18 Abs. 2 MStV:

Dieter Kastner
Anschrift wie oben.

Information & Einordnung

Die Inhalte dienen der allgemeinen Information und Finanzbildung. Sie berücksichtigen keine individuellen Anlageziele oder persönlichen finanziellen Verhältnisse und ersetzen keine individuelle Anlageberatung.

Risiken verstehen

Kapitalanlagen können an Wert verlieren. Je nach Anlage ist ein vollständiger Verlust des eingesetzten Kapitals möglich. Vergangene Wertentwicklungen und dargestellte Szenarien sind keine verlässlichen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse.

Transparenz

Relevante Eigenpositionen, Vergütungen und Kooperationen werden beim jeweiligen Beitrag offengelegt. Quellen und Datenstände sind dort angegeben.

KI-Unterstützung

Texte und Abbildungen können mit Unterstützung KI-gestützter Systeme entstehen.



MY1STMIO

Wissen vertiefen.
Perspektiven erweitern.

Entdecke weitere Beiträge rund um Geldanlage,
Strategien und das
MY1STMIO-Echtgeldportfolio.

Weitere Themen entdecken

MY1STMIO.DE

Digital Engineering & AI Solutions

Transparent · Unabhängig · Zukunftsorientiert
