

Digital Marketplace Performance Index

Beschreibung der Selektionskriterien für die Auswahl der Unternehmen

Investment Advisor Thomas Rappold

Autor von «Silicon Valley Investing»

Juni 2016

Adobe Systems Inc.

Eintrittsbarrieren

- Führender Anbieter von Software für Kreative wie Grafiker, Designer und Webentwickler
- Eine der „Top 100 Best Global Brands“ (Interbrand) 2015
- Adobe Photoshop, InDesign und Acrobat sind „Quasi-Standards“ der Kreativbranche
- Adobe entwickelt sich strategisch zu einem Marktplatz für Kreative und trägt damit den wachsenden und komplexeren Ansprüchen von Kreativen und deren digitalen Arbeitsprozessen Rechnung
- Adobe will seine „Creative Cloud“ über neue Formen der Monetarisierung nicht nur Profis zur Verfügung stellen, sondern zukünftig auch semiprofessionelle Anwender als Kunden gewinnen

Qualität des Managements

- CEO Shantanu Narayen ist seit 1998 bei Adobe und zunächst verantwortlich für den Bereich Produktforschung und seit 2005 in der Rolle als CEO. Narayen erkannte frühzeitig die Macht und die Möglichkeiten der Cloud und führte den erfolgreichen Strategiewechsel bei Adobe hin zu dem führenden Kreativ-Cloud-Unternehmen
- John Warnock, Co-Gründer von Adobe neben Charles Geschke führt den Aufsichtsrat von Adobe. Warnock gilt als einer letzten lebenden Iconen des Silicon Valley

Marktwachstum

- Mutation von Kreativsoftwareanbieter zur größten Kreativ-Cloud-Community
- Generiert 70% der Erlöse aus wiederkehrenden Einnahmen
- Flat-Fee Abo-Modell statt Kauf von Software
- Das Wachstum speist sich aus der Gewinnung neuer Kunden, aber auch aus dem Verkauf weiterer Features und Services an bestehende Kunden
- Adobe sieht ein mittelfristiges zusätzliches Geschäftspotenzial von \$4 Mrd. was einer Verdoppelung der aktuellen Umsätze entsprechen würde
- Die zunehmende Digitalisierung sämtlicher Prozesse, von der Dokumentenerstellung über Bereitstellung bis hin zum Signieren, dürfte das Wachstum zusätzlich ankurbeln

Internationalität des Geschäfts

- Adobe verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Asien, Australien und Neuseeland sowie Europa, Afrika und Naher Osten sowie Südamerika und ist sehr international aufgestellt und es existieren für nahezu jede Landessprache Versionen der Adobe Software

Alibaba Group Holdings

Eintrittsbarrieren

- Alibaba ist eine Mischung aus Amazon und eBay, es betreibt im Wesentlichen die B2B-Plattform Alibaba.com sowie das Online-Auktionshaus Taobao
- Alibaba ist nach eigenen Angaben die größte IT-Firmengruppe Chinas
- Yahoo und Softbank sind strategische Investoren bei Alibaba
- Weitere Alibaba Marken sind u. a. Alipay, Alisoft und Alimama
- Alipay, vergleichbar PayPal, wird viel Potenzial zugeschrieben
- Alibaba ist auch Beteiligungsholding (BABA Holding) und verfügt Ende 1. Quartal 2016 über Beteiligungen mit einem Gesamtwert von knapp \$30 Mrd.
- IPO von Alibaba an die NYSE war in 2014 der größte Tech-Börsengang in den USA
- Alibaba will verstärkt in Europa und USA wachsen, auch durch Übernahmen

Qualität des Managements

- Jack Ma ist Gründer und CEO von Alibaba, erste Person vom chinesischen Festland, die auf dem Titelblatt des Magazins Forbes abgebildet war
- Ma gehört seit 2015 zum Beraterstab von Englands Premier David Cameron
- Ma ist Multi-Milliardär und gehört zu den reichsten Menschen Asiens
- Ma ist ein charismatischer CEO vergleichbar Jeff Bezos von Amazon
- Alibaba verfügt über einen Unternehmenscampus der vergleichbar mit Unternehmen wie Alphabet oder Facebook ist
- Alibaba ist auf langfristiges und nachhaltiges Wachstum ausgerichtet:
 - Das zukünftige Wachstum soll durch Mehrwert für die Kunden erzielt werden
 - Eine erhöhten Umsatzbeitrag soll das „User engagement“ liefern

Marktwachstum

- Finanzkennzahlen Alibaba 1. Quartal 2016:
 - Anzahl aktiver registrierter Käufer: 423 Mio.
 - Transaktionsvolumen \$485 Mrd., Gesamtumsatz \$15,7 Mrd. (+33% gegenüber Vorjahr)
 - \$8,08 Mrd. Freier Cash-Flow
- Bezogen auf Mobile Nutzung:
 - 65% Marktanteil am chinesischen Einzelhandelsumsatz
 - 149% Wachstum im Segment Mobile
- Cloud Service aliyun.com > 500k zahlenden Kunden, 175% Umsatzwachstum
- Alibaba will seinen Umsatz bis 2020 verdoppeln

Internationalität des Geschäfts

- Alibaba sieht sich an der Schnittstelle des eCommerce zwischen China und der restlichen Welt
- Mit Tmall Global verfügt Alibaba über einen Marktplatz der es internationalen Top-Marken ermöglicht eigene Online-Stores für chinesische Kunden zu betreiben:
 - Beide Seiten profitieren davon: chinesische Kunden streben nach hochwertigen amerikanischen oder europäischen Marken. Alibaba profitiert durch steigende Umsätze
 - Nach aktuellen Schätzungen (2. Quartal 2016) sollen bis 2020 ungefähr 25% der chinesischen Bevölkerung grenzüberschreitende Online Käufe machen, dies entspräche 291 Mio. Käufern
 - Alibaba ist in über 240 Ländern und Regionen vertreten

Amazon.com Inc.

Eintrittsbarrieren

- Amazon ist weltweit grösste Online Händler
- Bietet immer mehr Produkte, z. B. Elektronikartikel, unter der eigenen Marke an
- Verfügt über die ausgeklügeltste eCommerce Logistik international
- International über 58-69 Mio. Prime Nutzer
- Amazon Web Service ist neben Microsoft der weltweit bedeutendste Cloud-Anbieter
- Amazon löste 2015 Walmart in der Marktkapitalisierung als den wertvollsten Händler der USA ab
- Amazon verfügt über Auslieferungslager in USA, Kanada, Mexiko, UK, Frankreich, Deutschland, Polen, Italien, Slowakei, Spanien, Japan, China und Indien

Qualität des Managements

- Jeff Bezos ist Gründer und CEO von Amazon, gilt als umsetzungsstarker Visionär.
- Bezos legendärer Brief nach IPO in 1997 an die Amazon Aktionäre mit zentraler Botschaft: „It's all about the long term“
- Zentraler Maßstab für Bezos ist hoher Kundennutzen und langfristiger Mehrwert für Aktionäre
- Zentrale Finanzkennzahl ist der freie Cash-Flow
- Priorität hat Umsatzwachstum vor Profitabilität
- Das bekannte US-Business Magazin Fortune wählte Jeff Bezos zum Manager des Jahres 2016 u. a. wegen seiner Weitsichtigkeit

Marktwachstum

- Hohes zweistelliges Umsatzwachstum stellt die Kern-DNA von Amazon dar
- Umsatzwachstum ist wichtiger als Erträge, fast der gesamte Cash-Flow wird in den Ausbau des Unternehmenswachstums und Infrastruktur investiert
- Der Sprachassistent Alexa, an dem bereits mehr als 1.000 Leute arbeiten, soll in 2016 3 Mio. mal und in 2017 10 Mio. mal verkauft werden. Damit würde der Geschäftsbereich aus dem Stand zu einem Mrd. Geschäft
- Amazon ist die schnellstwachsende Firma der Geschichte mit > \$100 Mrd. Umsatz.
- Finanzkennzahlen Amazon 1. Quartal 2016:
 - Umsatz: \$29,12 Mrd. (+28%, gegenüber Q1 2015)
 - Operativer Gewinn: \$1,07 Mrd. (+320%, gegenüber Q1 2015)
 - AWS Cloud Umsätze: \$2,56 Mrd. (+64%, gegenüber Q1 2015)

Internationalität des Geschäfts

- Umsatzanteil International beträgt 33% (1. Quartal 2016)
- Amazon hat seit seiner Gründung das Auslandsgeschäft im Fokus und massiv ausgebaut
- Verfügt über nationale Webseiten für die USA, UK und Irland, Frankreich, Kanada, Deutschland, Italien, Spanien, Niederlande, Australien Brasilien, Japan, China, Indien und Mexiko
- Aktuell wichtigster Investitions- und Wachstumsmarkt ist Indien. Bezos investiert insgesamt \$ 4 Mrd. in Indien. Bezos will die „Schlacht“ um Indien gewinnen, verspricht der indische Markt bei rund 1,2 Mrd. Menschen noch mehr Potenzial als der US Markt

CME Group Inc.

Eintrittsbarrieren

- Die US-amerikanische CME Group ist eine der weltgrößten Optionsbörsen und die größte Terminbörse der Welt mit Sitz in Chicago (noch vor der deutschen EUREX)
- CME ist ein „Full-Stack“-Anbieter für den Handel, Abwicklung und Verwahrung von Optionen
- CME verfügt über
 - Hohe Risikomanagement Expertise
 - Führende Trading Plattform mit flexibler Architektur
 - Diversifiziertestes und breitestes Portfolio und führende Benchmark Index Produkte
- Exklusivität auf führende Benchmark Indizes wie Russel Index oder durch Joint venture mit McGraw-Hill auf den S&P und Dow Jones

Qualität des Managements

- CEO von CME ist Phupinder S. Gill
- CME verfügt über eine starke Shareholder Value Orientierung
- CME schüttete in 2015 eine Dividende in Höhe von \$1,6 Mrd. aus
- Seit 2012 wurden gemäß der neuen Dividendenpolitik insgesamt \$5,6 Mrd. an Aktionäre ausgeschüttet
- CME Modell fußt auf starkem finanziellem Fundament
 - Signifikante operative Hebel
 - Starke Generierung freier Cash-Flow
 - Im Fokus steht Return-on-Capital mit ausgeprägter Dividendenpolitik

Marktwachstum

- CME verfügt durch hohe Kapitaleffizienz über ausreichend Handelskapazitäten um mehr Volumen im Bereich Futures und Optionen abzuwickeln
- Noch am Beginn der internationalen Expansion
- Kennzahlen Q1 2016:
 - Umsatzanstieg auf \$934 Mio. (+11%)
 - Operative Marge: 65%, Nettoeinkommen \$389 Mio. (+18%)
- CME Ventures, die Venture Capital Tochter von CME, hat in 2015 einige Minderheitsbeteiligungen bei Technologieunternehmen getätigt
- Joint Venture mit McGraw-Hill Verlag für die Vermarktung von Indizes auf S&P und Dow Jones wuchs um 12% im Umsatz auf mehr als \$100 Mio., insgesamt wuchs das Marktdatengeschäft um 12% auf rund \$400 Mio.

Internationalität des Geschäfts

- CME generiert bereits 30% des Handelsvolumens von außerhalb der USA
- CME generiert bereits 50% des Marktdatenvolumens von außerhalb der USA
- Anzahl der gehandelten Kontrakte in Europa stieg auf 2,3 Mio. in 2015, Asien wuchs auf 550.000 Kontrakte pro Tag
- Geografische Reichweite in Europa soll durch das U.K. Clearing Haus CME Clearing Europe ausgebaut werden

Ctrip.com International

Eintrittsbarrieren

- Ctrip tritt als Aggregator für Hotel- und Fluginformationen auf und ermöglicht Preisvergleiche und damit verbunden kostengünstige Buchungen
- Bietet zudem einen Full-Service für Unternehmen und deren Geschäftsreisen an
- Gehört zu den bekanntesten Reise-Marken in China
- Ist der größte Anbieter von Hotelreservierungen und Reisetickets in China bezogen auf den Umsatz der gebuchten Dienste
- Wuchs seit der Gründung 1999 mit 2-3stelligen Raten pro Jahr und ist seit 2003 an der NASDAQ gelistet
- Beschäftigt mehr als 30.000 Mitarbeiter
- Verfügt über eine Bruttomarge von 72% (2015), 71% (2014)

Qualität des Managements

- CEO und Aufsichtsratsvorsitzender von Ctrip ist James Liang, der das Unternehmen 1999 mitgegründet hat. Davor war James Liang in führender Position bei Oracle China und hat an der Eliteuni Stanford promoviert
- Vize-Aufsichtsratsvorsitzender ist der Mitgründer Min Fan. Min Fan war davor CEO von Shanghai Travel Service, einem führenden chinesischen Anbieter für Inlandsreisen. Fan studierte an der Hotelmanagement Schule in Lausanne
- Unternehmensziel ist die langfristige Steigerung des Sharholder Value durch den Ausbau der führenden Position als Reiseanbieter auf dem chinesischen Markt

Marktwachstum

- Markt für Inlandsreisen für 2015 in China: 2,9 Mrd. Reisen (+20% gegenüber Vorjahr)
- Bis 2020 soll die Anzahl der Fernreisen sich auf mehr als 200 Millionen verdoppeln
- Wachsende chinesische Mittelschicht und steigende Einkommen sowie niedrige Kerosinpreise führen zu steigender Reisetätigkeit (Inlands- wie Fernreisen)
- Möglichkeit über Internet einfach und bequem zu buchen steigert den Trend
- Ctrip gehört zu den ganz großen Nutznießern dieser Trends
- Enorme Zuwächse im Geschäft: 2015 stieg der Umsatz um fast 50 Prozent
- Ergebnis pro Aktie hat sich im gleichen Zeitraum verzehnfacht
- Geplant sind weiterhin hohe zweistellige Wachstumsraten

Internationalität des Geschäfts

- Ctrip gehört zu den Unternehmen, die Nutznießer der neuen Parteipolitik (hin zu Internet- und Dienstleistungsgesellschaft) sind
- Will international wachsen, dazu sind auch Übernahmen im Ausland denkbar
- Ctrip wurde aus Steuergründen auf den Cayman Islands gegründet und hat seine Hauptaktivitäten in China. Der Hauptsitz befindet sich in Shanghai, darüber hinaus existieren Niederlassungen in 17 weiteren chinesischen Städten wie Hong Kong, Beijing, Guangzhou und Shenzhen
- Ctrip und Priceline.com arbeiten international eng zusammen und vermarkten Hotelbuchungen und Reisen in beide Richtungen. Priceline.com ist seit 2014 an Ctrip beteiligt und investierte in 2014 \$500 Mio. und im Mai 2015 zusätzliche \$200 Mio. in Aktien von Ctrip

Deutsche Börse AG

Eintrittsbarrieren

- Geplante Fusion mit London Stock Exchange schafft einen der weltweit dominierenden Börsenbetreiber mit einem Gesamtumsatz von € 4,7 Mrd. , Dritter Anlauf in den letzten 16 Jahren für Zusammenschluss
- Deutsche Börse AG ist ein „Full-Stack-Börsenbetreiber“ und zeichnet sich durch eine breite Geschäftsbasis und tiefe Wertschöpfungskette aus
- Deutsche Börse AG betreibt die Handelsplätze Xetra und Börse Frankfurt im Kassamarkt-Geschäftsbereich Deutsche Börse Cash Market und mit Eurex eine der größten Terminbörsen der Welt. Außerdem ist das Unternehmen seit 2002 Alleineigentümer des internationalen Wertpapierabwicklers Clearstream zur Abwicklung, Verwaltung und Verwahrung von Wertpapieren

Qualität des Managements

- Der seit Herbst 2014 amtierende neue CEO Carsten Kengeter legt unter dem Motto „Accelerate“ ein strammes Wachstumsprogramm vor, gepaart durch:
 - Kosteneinsparungen und mehr Effizienz
 - Stärkung der Innovationskraft insbesondere im Bereich FinTech
 - Übernahme der LSE zur internationalen Stärkung hin zur „Super-Börse“

Marktwachstum

- Staatliche Regulierungen im (nicht regulierten) außerbörslichen Handel bietet hohes Wachstumspotenzial
 - Internationale Regierungen verlangen dass die OTC (over the counter)-Produkte/Volumina über regulierte Börsen laufen sollen
- LSE ist attraktive „Braut“, sie steigerte in 2015 ihre Umsätze um 78% auf £ 2,28 Mrd. Der bereinigte Vorsteuergewinn stieg um 31% auf £ 643 Mio. Die Dividende steigt um 20% auf 36 Pence pro Aktie
- Asien als Wachstumsmotor: strat. Kooperation mit chinesischen Zentralbank, mit der Shanghai Stock Exchange, Taiwan (TAIFEX), Korea (KRX) und Indien (BSE)
- Deutsche Börse engagiert sich stark im Segment FinTech; eigene FinTech Initiativen z. B. im Bereich Blockchain

Internationalität des Geschäfts

- Auch nach der Fusion sollen London und Frankfurt die Hauptsitze bleiben
- Die Gruppe Deutsche Börse beschäftigt an 22 Standorten in weltweit 16 Ländern mehr als 4500 Mitarbeiter
- Deutsche Börse plant den Ausbau des wachstumsstarken Asien-Geschäfts durch den Aufbau eigener Geschäftseinheiten sowie Übernahmen und Kooperationen von Unternehmen entlang der eigenen Wertschöpfungskette

eBay Inc.

Eintrittsbarrieren

- eBay ist der weltweit grösste und bekannteste Online Marktplatz
- eBay verfügt über einen ausgezeichneten Brand insbes. im Consumer Segment
- Ist eine der erfolgreichsten Gründungen des Silicon Valley aus der ersten Phase des Internets
- Verfügt neben der Marke eBay mit dem Ticket-Service StuHub und den Kleinanzeigenseiten wie mobile.de oder Kijiji über starke regionale Marken
- eBay beschäftigt über 11.000 Mitarbeiter
- 162 Mio. Käufer sind auf eBay registriert
- eBay ist noch maßgeblich an PayPal und Skype beteiligt

Qualität des Managements

- Das eBay Management handelt nach folgenden Prinzipien:
 - Kontinuierliche Neuerfindung des eigenen Geschäfts
 - Langfristige Unternehmensgrundsätze stehen im Vordergrund
 - eBay ist Technologiefirma die immer wieder neue Dinge baut
- eBay nutzt überschüssige Liquidität für den Rückkauf eigener Aktien
 - In 2015 wurden insgesamt Aktien für \$550 Mio. zurückgekauft

Marktwachstum

- Aktuelle Zahlen zum ersten Quartal 2016
 - eBay verfügt über 162 Mio. aktive Käufer
 - \$2,1 Mrd. Umsatz
 - \$20,5 Mrd. Handelsvolumen
 - \$9,0 Mrd. Mobiles Handelsvolumen
 - 85% Anteil an Festpreisverkäufen
 - 314 Mio Downloads von eBay Apps weltweit
 - eBay erwartet für das Gesamtjahr 2016 einen Umsatz zwischen \$8,5 und \$8,8 Mrd.
 - eBay wächst aktuell mit hohen einstelligen Raten in Prozent

Internationalität des Geschäfts

- eBay ist in allen wichtigen Märkten mit eigenen lokalen Gesellschaften und Internet Auftritten vertreten
- Im Bereich Kleinanzeigen ist eBay auf 10 Märkten vertreten
- Mit 57% werden die Mehrzahl der Umsätze im Ausland erzielt

Expedia Inc.

Eintrittsbarrieren

- Expedia wurde 1995 innerhalb von Microsoft gegründet. 1996 ging die Website online.
- Im Jahr 2005 erfolgte der Börsengang mit den Tochtergesellschaften Expedia, Expedia Corporate Travel, TripAdvisor, Classic Vacations, eLong, Hotels.com und Hotwire.com.
- Expedia.com, bzw. Expedia.de in Deutschland, ist ein Online-Reisebüro und nach eigenen Angaben das viertgrößte Reisebüro in den USA.
- Das Unternehmen vermittelt sowohl Einzelleistungen wie Flüge, Hotelübernachtungen, Mietwagen und Eintrittskarten für Sehenswürdigkeiten als auch Pauschalreisen. Mit Egencia bietet es außerdem einen Service für Unternehmen und Geschäftsreisende an.

Qualität des Managements

- CEO von Expedia ist mit Dara Khosrowshahi ein erfahrener Internet-Manager der seit 1998 für Barry Diller arbeitet und davor CFO bei IAC war, dessen Mehrheitseigentümer Barry Diller ist und dem Expedia vor dem Spin-Off gehörte
- Barry Diller ist Aufsichtsratsvorsitzender von Expedia und ist Hauptaktionär von IAC, einer führenden Medien- und Internet Firma zu der mehr als 150 Marken und Produkte wie z. B. Ask.com, About.com, Match.com und Vimeo gehören

Marktwachstum

- Expedia profitiert von der wachsenden Mittelschicht in den Schwellenländern
- Steigende Löhne, geringere Ticketpreise wegen dem niedrigen Ölpreis führen zu mehr Reisebuchungen
- Expedia rechnet mit stark steigenden Gewinnen für 2016
- Im vierten Quartal 2015 stieg das bereinigte Ergebnis um 92 Prozent
- Für 2016 erwartet Expedia einen Sprung beim Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen von 35 bis 45 Prozent
- Übernahmen Travelocity, Orbitz und des Ferienwohnungsvermarkters HomeAway sollen für weiteres Wachstum sorgen
- Mit HomeAway profitiert Expedia vom Wachstum im Privatwohnungsvermietungsmarkt à la Airbnb

Internationalität des Geschäfts

- Expedia ist ein multinationales Unternehmen und über die Vereinigten Staaten hinaus in 31 Ländern tätig

Fiserv Inc.

Eintrittsbarrieren

- Fiserv bietet Zahlungsverkehrs-Dienstleistungen und Software für Banken, die Finanz- und Retailbranche an
- Die einflussreiche Zeitschrift „American Banker“ führt Fiserv als nach Umsatz drittgrößten Technologieanbieter für US Banken
- Fiserv hat in den letzten 25 Jahren mehr als 150 Übernahmen getätigt
- Übernahmen gehören zur Kern-DNA und Strategie des Unternehmens
- Grösste Übernahme war in 2007 der Kauf von CheckFree einem führenden Anbieter von Online Banking und Online Zahlungsdienstleistungen
- Jede dritte amerikanische Bank nutzt Fiserv als Rechenzentrum für die Kundenkontenverarbeitung

Qualität des Managements

- Gehört zu „Fortunes World's most admired Companies“ in 2014, 2015, 2016
- CEO ist Jeffery W. Yabuki. Unter seiner Führung entstand die langfristige Strategie unter dem Plattform Gedanken „Fiserv 2.0“, das Unternehmen in einen integrierten Servicedienstleister zu verwandeln

Marktwachstum

- Fiserv profitiert von den Megatrends der Digitalisierung der Finanzdienstleistungsbranche und der damit verbundenen starken Zunahme der digitalen Finanztransaktionen verbunden mit dem Kostendruck der Finanzdienstleister hin zum Outsourcing
- 30 Jahre kontinuierliches zweistelliges Gewinnwachstum pro Aktie
- 70 Millionen Online Banking Kunden (Stand 2015)
- 1,6 Billionen Geldbewegungen ab (Stand 2015)
- Generiert \$1 Mrd. freien Cash-Flow
- Umsatz: \$4,9 Mrd. (+4% gegenüber 2014), Freier Cash Flow pro Aktie: \$4,23 (+11% gegenüber 2014)
- Gewinn pro Aktie: \$3,87 (+15% gegenüber 2014)

Internationalität des Geschäfts

- Fiserv konzentriert sich auf den amerikanischen Markt, der bezogen auf das Marktvolumen der weltweit grösste Markt für Finanzdienstleistungen und damit verbundene IT-Dienstleistungen ist
- Ziel von Fiserv ist es wie in der Vergangenheit organisch und über Akquisitionen nachhaltig zu wachsen. Bisher bedient das Unternehmen erst 1/3 der amerikanischen Finanzdienstleister, was noch genug Raum für Wachstum lässt

Hong Kong Exchanges & Clearing Ltd.

Eintrittsbarrieren

- Die Hong Kong Stock Exchange ist die einzige Börse in Hong Kong und positioniert sich als der Handelsplatz für sämtliche Anlageklassen, der China mit der Welt und umgekehrt verbindet
- Der Hong Kong Stock Exchange gehört die London Metal Exchange (LME), sie ist die größte Metallhandelsbörse weltweit
- An der HKEX sind neben Hongkonger Unternehmen auch alle großen chinesischen Unternehmen gelistet
- Positioniert sich mit ihrer neuen Trading Plattform „Orion“ als die wirtschaftlichste Handelsplattform für den grenzüberschreitenden Kapitalmarktzugang

Qualität des Managements

- CEO der HKEX ist Charles Li Xiaojia
- Das Management der HKEX hat einen Strategieplan für 2016-18 aufgestellt, der die HKEX zur führenden Börse für Finanztransaktionen zwischen China und der restlichen Welt, sowie umgekehrt machen soll

Marktwachstum

- Die Strategie der HKEX fußt auf den beiden Säulen: Geschäfts- und Plattform- bzw. Infrastruktur
- Wachstum im Bereich Aktien und Rohstoffe
 - Stärkung und Wachstum der Handelsplattform als führender Ort für ein Listing und Kapitalerhöhungen
 - Erweiterung der Anbindungen insb. der Ausbau der Shanghai-Hong Kong Stock Connect, Start der Verbindung Shenzhen-Hong Kong Stock Connect
 - Auflage neuer derivativer Produkte auf Basis von Assets aus Hong Kong, China oder international
 - Erweiterung der Rohstoff-Produkte sowohl an der London Metal Exchange (LME) als auch an der Hongkonger Börse

Internationalität des Geschäfts

- Die Hong Kong Stock Exchange als Kerngeschäft und die erfolgreiche Akquisition der London Metal Exchange (LME) wirkt als Kathalysator für die internationale Expansion einer führenden vertikal integrierten Multi-Anlageklassen Börse
- In London soll der Zugang für ausländische, insbesondere asiatische Investoren an die LME ausgebaut werden
- Ebenfalls ausgebaut werden sollen die Zugänge Shanghai-Hong Kong Stock Connect und der Shenzhen-Hong Kong Stock Connect
- Etablierung der BRICS Börsenallianz und dem Aktien Derivativ Joint-Venture mit der China Exchanges Services Company (CESC)

Intuit Inc.

Eintrittsbarrieren

- Führender Anbieter von Finanzplanungs-, Buchhaltungs- und Steuersoftware
- Verfügt über starke Marken wie Quickbooks (Buchhaltung) sowie TurboTax
- Hat eine marktführende Stellung bei Privatkunden und Klein-/ Mittelständischen Unternehmen
- Gehört zu den aktivsten Aufkäufern von Start-ups und Firmen und hat in den letzten Jahren rund 30 Übernahmen in das Unternehmen integriert
- Intuit ist ein starker Treiber der Entwicklungen hin zu cloud- und app-basierten Anwendungen
- Zu den bekanntesten Übernahmen zählt die in den USA führende Finanzmanagement Anwendung Mint.com mit mehreren Millionen Anwendern

Qualität des Managements

- Intuits Mission ist die Verbesserung des „financial live“ seiner Kunden
- Intuit sieht sich in der Verantwortung seiner Wurzeln als Startups um immer ganz nah am Kunden und seinen Bedürfnissen zu sein
- Intuit legt sehr viel Wert auf eine ausgeprägte Innovationskultur im Unternehmen
- Intuit setzt auf Mitarbeiter die „Doer“ sind, also Umsetzer
- Intuit will aber auch die Aktionäre befriedigen über
 - Aktienrückkäufe und steigende Ausschüttungen

Marktwachstum

- Intuit Chef Brad Smith hat eine drei Punkte Wachstumsstrategie aufgesetzt um den Wandel zum Cloud Unternehmen zu beschleunigen
 - Außergewöhnliche Produkterfahrungen für Anwender in einer Mobile-first und Mobile-Only Welt zu generieren
 - Schaffung von Netzwerkeffekten durch Plattform-Ansatz und offene Programmierschnittstellen (APIs) für lokale Anpassungen von Drittentwickler
 - Aufbereitung von Kundendaten damit Intuit Produkte einfacher für Kunden zu nutzen sind und der Kunde daraus Vorteile ziehen kann
- Geschäftsportfolio unterstützt die Wachstumsstrategie mit zwei Prioritäten:
 - Intuit ist das „Betriebssystem“ für Klein- und Mittelständische Unternehmen
 - Der führende Anbieter für Steuererklärungen in den USA und Kanada

Internationalität des Geschäfts

- Intuit will neben den USA primär in angelsächsischen Märkten wachsen
- Dazu gehören:
 - Kanada UK, Australien, Singapur und als großer Wachstumsmarkt Indien

Moneysupermarket.com Group Plc

Eintrittsbarrieren

- Moneysupermarket.com ist eine Preisvergleichsportale für Finanzprodukte
- Privatkunde kann Preisvergleiche zu Hypothekenkrediten, Kreditkarten und Consumer Krediten anstellen
- Moneysupermarket.com wurde 1999 lanciert und notiert an der LSE und ist Mitglied des FTSE 250 Index
- Moneysupermarket.com generiert Umsätze primär aus den drei Produktsegmenten: Geldanlage, Versicherungen, Reisen
- Moneysupermarket.com hat mit „Cheap Energy Club“ einen Datendienst aufgesetzt, bei dem Kunden die Hoheit über ihre eigenen Nutzerdaten behalten. Kunden geben ihre aktuellen Kosten für Energie ein und erhalten monatlich günstigere Angebote für einen Tarifwechsel des Energieanbieters

Qualität des Managements

- Shareholder Value und Kundeninteressen stehen im gemeinsamen Fokus
 - Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik: Dividende stieg im Zeitraum 2011-2015 jeweils zweistellig
 - Gleichzeitig läuft aktuell ein dreijähriges Investitionsprogramm für eine Technologieoffensive
- Ziel: Der smarteste Anlaufpunkt für Interessenten um die jeweils passenden Finanzprodukte zu finden
- Das Management ist bei Übernahmen sehr diszipliniert und hat dafür eigene Metriken hinsichtlich Risiko-/Ertrag. In 2015 wurden keine Akquisitionen getätigt, aber die Gesellschaft schaut sich kontinuierlich Akquisitionsmöglichkeiten an

Marktwachstum

- Moneysupermarket wuchs zwischen 2011 bis 2015 bei Umsatz und Ergebnis mit zweistelligen Jahresraten
- Umsatz 2011: 181 Mio. Pfund, Umsatz 2015: 281,7 Mio. (+14% gegenüber 2014)
- Operativer Gewinn 2011: 24 Mio. Pfund, 2015: 80,5 Mio. (+26% gegenüber 2011)
- Dividenden / Aktie 2014: 4,53 Pence, 2015: 9,15 Pence (+14% gegenüber 2014)
- Moneysupermarket profitiert als langjähriger und etablierter Marktführer vom Trend hin zu digitalen und mobilen Finanzdiensten
- Moneysupermarket.com ist in UK eine Marke die bei Finanzentscheidungen Vertrauen schafft
- Moneysupermarket.com hat eine Investitionsoffensive gestartet, um die Datenqualität aber auch die Benutzerfreundlichkeit für Kunden zu erhöhen

Internationalität des Geschäfts

- Mymoneysupermarket.com ist bis dato ausschließlich in Großbritannien aktiv
- Das Unternehmen konzentriert sich darauf in seinem Kernmarkt UK weiter zu wachsen

Netflix Inc.

Eintrittsbarrieren

- Netflix verfügt über 70 Mio. Abonnenten weltweit
- 2016 werden fünf Mrd. Dollar für Produktion und Lizenzen ausgegeben
- Technologieführer was Plattform, Skalierbarkeit und Benutzerschnittstelle bedeutet
- Hocheffizient: Server outsourced in Amazon Cloud (AWS)
- Klarer Programmfokus: Filme und Serien, kein Erwerb teurer und unkalkulierbarer Sportrechte geplant
- ¼ des gesamten US-Internetdatenverkehrs geht auf Netflix zurück
- Netflix ist der Pionier im Videostreaming

Qualität des Managements

- Reid Hastings, Gründer und CEO ist einer der Ikonen im Silicon Valley
- Netflix's Managementkultur 126seitige Präsentation der sieben Netflix Unternehmensgrundsätze gilt als eine der bedeutendsten Beiträge für Mitarbeiterführung im Silicon Valley
- Die sieben Unternehmensgrundsätze von Netflix
 - Values are what we Value
 - High Performance
 - Freedom & Responsibility
 - Context, not Control
 - Highly Aligned, Loosely Coupled
 - Pay Top of Market
 - Promotions & Development

Marktwachstum

- Geplanter Markteintritt in China, Gespräche mit Verantwortlichen laufen
- Profiteur verbesserter Netzinfrastruktur: Breitbandausbau in Deutschland auf 50MBit könnte zu hoher Verbreitung in Deutschland führen
- Neuer Mobilfunkstandard 5G könnte zu mobilem TV führen

Internationalität des Geschäfts

- Netflix ist internationalster Fernsehsender überhaupt
- Aktiv in 130 Ländern, bisher fast noch keine Abonnenten in Ländern wie Russland, Kambodscha und Türkei
- Beliebtheit soll in den jeweiligen Auslandsmärkten auf Niveau von USA steigen
- Programmangebot soll auf weitere Sprachen erweitert werden
- Produktion von Serien auf der ganzen Welt (Globalisierung in TV-Produktion): Zuletzt wurde Serie in Kolumbien produziert, von französischer Firma, mit brasilianischem Hauptdarsteller. Serie lief auch in Deutschland sehr gut
- Expansion in Auslandsmärkte kostet zunächst Geld (Werbe- und Programmaufwendungen)

PayPal Holdings Inc.

Eintrittsbarrieren

- PayPal ist mit 184 Mio. aktiven Kundenkonten der größte mobile Bezahlanbieter weltweit (Stand: 1. Quartal 2016)
- Abspaltung von eBay auf Druck von Carl Icahn wirkt sich positiv aus, da PayPal nun als „Pure Player“ schneller wachsen kann, neue Innovationen vorantreiben kann und als unabhängiger Player offen für Kooperationen mit Dritten ist
- Innovationsführer bei mobilem Bezahlen: „One Touch“ Mechanismus macht mobilen Einkauf super-einfach. „One Touch“ ist das bisher am schnellsten wachsende neueingeführte PayPal Produkt: Bereits 21 Mio. Kunden in 144 Ländern und mehr als 1 Million Händler nutzen „One Touch“
- Strat. Zukäufe von Braintree und Venmo bauen Vormachtstellung weiter aus
- PayPal ist schuldenfrei und verfügt über eine Liquidität von \$6,4 Mrd. (31.03.16)

Qualität des Managements

- CEO von PayPal ist Daniel Schulman der seit 2014 im Unternehmen ist und die Abspaltung von eBay sowie den Börsengang von PayPal erfolgreich gemanaged hat. Schulman ist ein erfahrener Manager auf dem Gebiet des elektronischen Bezahls. Vor PayPal war Schulmann bei American Express für die weltweite Strategie alternativer und mobiler Bezahlmethoden verantwortlich
- Der CEO von eBay, John J. Donahoe ist Aufsichtsratsvorsitzender von PayPal. (Damit wird die nach wie vor starke Aktionärs- und Geschäftsbeziehung zwischen eBay und PayPal untermauert (Hinweis: eBay ist auch nach der Abspaltung noch ein Kernaktionär von PayPal))

Marktwachstum

- PayPal profitiert von dem Smartphone Boom und dem Wachstumsmarkt digitalen Bezahls als Markt- und Innovationsführer besonders stark
- PayPal wächst mit Raten von aktuell 20-30% bei allen wichtigen Finanzkennziffern wie Umsatz, Gewinn und Cash-Flow
- PayPal wird als echte Digitalmarke für mobiles Bezahlen wahrgenommen
- PayPal verfügt über 184 Mio. aktive Kundenkonten und wuchs im ersten Quartal 2016 um 4,5 Mio. Mitglieder
- Ziel von PayPal ist es, weiter mit zweistelligen Raten Neukunden zu gewinnen und mit den bestehenden Kunden deutlich mehr Transaktionsvolumen abzuwickeln
- PayPal verfügt über 14 Mio. Händler Konten

Internationalität des Geschäfts

- PayPal ist das FinTech Unternehmen mit der grössten internationalen Ausbreitung
- Ist mit seinem mobilen Bezahlmethoden in mehr als 200 Ländern vertreten
- Wickelt Zahlungen in 100 Währungen ab und Konten können in 26 Währungen geführt werden
- Mit der Übernahme des auf Auslandsüberweisungen spezialisierten Anbieters Xoom erweitert sich der Marktzugang in weitere
- PayPal kündigte zudem die Produktintegration mit M-Pesa Kenia, dem führenden mobilen Bezahlanbieter in Afrika an
- PayPal arbeitet in Europa mit Vodafone an der Produktintegration mit deren Vodafone Wallet

Priceline Group Inc.

Eintrittsbarrieren

- Gemessen am Börsenwert, ist es rund doppelt so viel wert wie Konkurrent Expedia, TUI und Lufthansa zusammen
- Zum Portfolio gehören Online-Reiseportale wie Kayak, agoda.com und Booking.com, aber auch OpenTable
- Priceline.com erhält bei jeder Buchung über die eigenen Seiten eine Provision
- Allein im vierten Quartal 2015 wurden 99 Millionen Übernachtungszimmer über Priceline.com gebucht
- Wachstum von 27% gegenüber dem Vorjahresquartal
- Booking.com expandiert weiter und hat aktuell über 850.000 Hotels in über 220 Ländern gelistet, dies entspricht einem Wachstum von 34% gegenüber dem Vorjahr

Qualität des Managements

- Paul J. Hennessy ist seit April 2015 CEO von priceline.com
- Ziel von Priceline.com ist die Unternehmenswertschaffung durch die Stärkung der aktuell sechs großen Marken des Unternehmens und das damit verbundene organische und langfristige Wachstum basierend auf einem Return-on-Investment bezogenen Investmentstil

Marktwachstum

- Priceline profitiert gleich von zwei großen globalen Trends
 - Zum einen wollen die Menschen verreisen. In 2015 sind weltweit 1,14 Mrd. Menschen in den Urlaub gefahren – Tendenz stark steigend (u. a. in China)
 - Zum anderen buchen immer mehr Menschen ihre Urlaubs- oder Geschäftsreisen online
- In 2016 sollen die Umsätze von Online-Reiseanbietern etwa 45 Prozent aller Umsätze in der Touristikbranche ausmachen
- Priceline.com setzte auf ein übersichtliches Interface, Kundenbewertungen zur Priorisierung und auf geschicktes Marketing
- Laut Experten soll Booking.com bei gleicher Besucheranzahl bis zu fünfmal mehr Abschlüsse als seine Konkurrenten generieren

Internationalität des Geschäfts

- Die Priceline Gruppe ist der weltweite Marktführer für Online Reisen und Reiseservices in über 200 Ländern vertreten durch die sechs Marken Booking.com, priceline.com, KAYAK, agoda.com, rentalcars.com und OpenTable
- Priceline gab im August 2014 bekannt \$500 Mio. und im Mai 2015 zusätzlich \$250 Mio. in den führenden chinesischen Online Reiseanbieter Ctrip zu investieren, um damit vom schnellwachsenden chinesischen Markt mit zu profitieren

REA Group Ltd.

Eintrittsbarrieren

- REA Group ist mit weitem Abstand Marktführer in Australien
- Mehr als doppelt so viele Visits als Nr. 2 im Markt
- 4,7x mehr Kaufgesuch Abrufe
- 95% der Immobilienmarkts zum Verkauf
- Strategie „To empower people by making property simple, efficient and stress-free“
- Visits
 - 42,0 Mio. gegenüber 20,3 (Nr. 2, 2,1x)
 - Share of time
 - 85% gegenüber 15% (5,6x)
 - Page Views 880,8 Mio., gegenüber 164,4 Mio. (5,3x)

Qualität des Managements

- Entwicklung Netzwerk weltweit führender Immobilienportale
- Kundenversprechen: Das beste digitale Online Immobilienerlebnis durch REA
- Wettbewerb in angrenzenden Märkten

Marktwachstum

- Klassische Marketplace Wachstumsspirale
- Mehr Leute die auf die Plattform kommen / Mehr „engaged“ Audience
- Mehr Immobilienlistings / Starkes Wachstum bei Premium Listings
- Akquisition von iProperty, führendem Asiatischen Immobilienmarktplatz
- Finanzkennzahlen
 - Umsatz \$314,8 Mio. Aus. +20% / Interim Dividend 36c, +22%
 - Ebitda \$185,9 Mio. Aus +29% / EPS +29%
- Nutzungszahlen
 - 5 Mio. App Downloads / +28% app downloads (y/y)
 - +49% mehr App Nutzung y/y
 - +38% Steigerung der Top Immobilienentwickler

Internationalität des Geschäfts

- Stärkung des internationalen Geschäfts durch Akquisitionen und strategische Beteiligungen
- Asien:
 - Kauf von iProperty Group, Asiens führendem Online Werbeportalgeschäft für Immobilien, sehr gut positioniert für langfristiges Wachstum
 - Asien wächst mit Raten von 40-50%
- Europa:
 - Beteiligung an marktführenden Immobilienportalen in folgenden europäischen Ländern: casa.it, immoRegion.fr, athome.de, athome.lu
- USA:
 - 20% Investment in realtor.com

Rightmove PLC

Eintrittsbarrieren

- Dominanter Immobilienmarktplatz Betreiber in UK
- Mit weitem Abstand Marktführer, 4x größer als Nr. 2 im Marktwachstum
- Marktanteil von 82% (unter den vier größten Anbietern)
- Hohe Skalen- und Konzentrationseffekte durch Plattformeffekt: Die meisten Online-Listings, führt zu hohen Abrufzahlen durch Immobilieninteressierte, daraus resultiert hohes Transaktionsvolumen bei Online-Anzeigen und Online-Transaktionen und in der Folge neue Listings
- Online-Angebot mit 1 Mio. Objekten zu Miete/Kauf, rund 50% mehr gelistete Immobilienobjekte als auf allen anderen Immobilien-Portalen
- Fast 20.000 Makler und Immobilienentwickler sind gelistet

Qualität des Managements

- Rightmove wächst kontinuierlich seit 15 Jahren
- Fokus auf Umsetzung Kundenerfahrungen und Bedürfnisse
- Shareholder orientierte Unternehmenspolitik: Überschüssige Liquidität wird nicht in Akquisitionen oder internationale Expansion gesteckt, sondern in Aktienrückkäufe und Dividendenausschüttungen
- Rightmove ist eine Marke des Vertrauens
- Unternehmenswerte und Strategie fußen auf folgenden Pfeilern
 - Unterstützung der Kunden, kontinuierliche Innovation
 - Entwicklung des Rightmove Brands
 - Kundenzufriedenheit & Shareholder Return beides im Einklang, zum Nutzen beider Seiten.

Marktwachstum

- Starkes Wachstum der Nutzerzahlen: +18%
- 1,3 Mrd. Visits (2015) gegenüber 1,1 Mrd. (2014), 49,8 Mio. generierte Leads
- Durchschnittlicher Umsatz pro Werbetreibender (ARPA), +10% auf £754
- Umsatzwachstum: +15%, Gewinn pro Aktie: +21%, Dividende: +23%
- Operative Marge von 75%
- Knapp 20.000 Makler und Immobilienentwickler
- Ausbau der führenden Marktstellung und Kreierung weiteren Wachstums durch Innovationen für mehr Kundeneffizienz:
 - Client Review Statistiken
 - Lead Mapping, Webinars
 - Haus Preis Index

Internationalität des Geschäfts

- Rightmove konzentriert sich ausschließlich auf den Heimatmarkt UK. Eine Expansion in andere Länder, bzw. Akquisitionen sind nicht vorgesehen.

Zillow Group Inc.

Eintrittsbarrieren

- Die Immobiliendatenbank von Zillow listet über 110 Mio. Häuser in den USA.
- Zillow profitiert als Marktführer von Skaleneffekten.
- Zillow is aggressiver Player bei Übernahmen und hat in den letzten Jahren 11 Unternehmen aufgekauft, zuletzt Milliarden-Übernahme von Trulia, dem zweitgrößten Immobilienmarktplatz der USA.
- Zillow und Trulia vereinen momentan über 90 Prozent aller Suchanfragen auf Immobilienportalen in den USA.
- Zillow bietet ein eigenständiges API (Programmierschnittstelle) für SW-Entwickler und andere Webseiten an → Vorteil: je mehr Internetseiten und Apps auf Zillow zugreifen, umso höher sind die Suchanfragen und damit auch die Werbe- und Transaktionsumsätze bei Zillow

Qualität des Managements

- Zillow wurde von den ehemaligen Microsoft Managern und Gründern des Microsoft Spin-Offs Expedia, Richard Barton und Lloyd Frink gegründet
- Rich Barton fungiert als Executive Chairman
- Lloyd Frink fungiert als Vize Chairman
- David Beitel, CTO, war davor ebenfalls bei Microsoft und CTO bei Expedia

Marktwachstum

- 2015 war für Zillow gekennzeichnet durch überdurchschnittliches Wachstum:
 - Monat. unique Users wuchsen von 89 Mio. (2014) auf 148 Mio. (2015)
 - Umsatz mit Makler-Subskriptionen wuchs von \$224 Mio. (2014) auf \$466 Mio. (2015)
 - Zillow Gesamtumsatz wuchs von \$326 Mio. (2014) auf \$645 Mio. (2015).
 - Der US-Häusermarkt hat ein aktuelles Transaktionsvolumen pro Jahr von \$1,6 Trillionen, verbunden mit \$80 Mrd. Provisionsvolumen und \$11 Mrd. Anzeigenvolumen
- Zillow produziert Häuserbewertungs-Reports für 130 metropolregionen in den USA.

Internationalität des Geschäfts

- Zillow konzentriert sich im Moment ausschließlich auf den US-Markt

Kontaktieren Sie uns bei Fragen und/oder Anregungen...

Bank Vontobel AG
Advisory & Distribution Financial Products
Bleicherweg 21
CH-8022 Zürich
+41 58 283 78 98
www.derinet.ch



Rechtlicher Hinweis

Disclaimer



Diese Publikation dient lediglich der Information und stellt keine Anlageempfehlung oder Anlageberatung dar und beinhaltet weder eine Offerte noch eine Einladung zur Offertenstellung. Sie ersetzt nicht die vor jeder Kaufentscheidung notwendige qualifizierte Beratung, insbesondere auch bezüglich aller damit verbundenen Risiken. Diese Publikation wurde von der Organisationseinheit Financial Products & Distribution unseres Instituts erstellt und ist nicht das Ergebnis einer Finanzanalyse. Die „Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse“ der Schweizerischen Bankiervereinigung finden auf die vorliegende Publikation keine Anwendung. Inhalte dieser Publikation, welche auf andere Vontobel-Organisationseinheiten bzw. Drittparteien zurückgehen, sind per Quellenangabe als solche gekennzeichnet. Die rechtlich massgebliche Produktdokumentation (Kotierungsprospekt) besteht aus dem definitiven Termsheet mit den Final Terms und dem bei der SIX Swiss Exchange registrierten Emissionsprogramm. Diese sowie die Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel» können unter www.derinet.ch oder bei der Bank Vontobel AG, Financial Products, CH-8022 Zürich (Tel. +41 (0)58 283 78 88) kostenlos bezogen werden. In der Vergangenheit erzielte Performance darf nicht als Hinweis oder Garantie einer zukünftigen Performance verstanden werden. Strukturierte Produkte gelten nicht als kollektive Kapitalanlagen im Sinne des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und unterstehen deshalb nicht der Bewilligung und der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Die Werthaltigkeit von strukturierten Produkten kann nicht nur von der Entwicklung des Basiswertes, sondern auch von der Bonität des Emittenten abhängen. Der Anleger ist dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers ausgesetzt. Diese Publikation und die darin dargestellten Finanzprodukte sind nicht für Personen bestimmt, die einem Gerichtsstand unterstehen, der den Vertrieb der Finanzprodukte oder die Verbreitung dieser Publikation bzw. der darin enthaltenen Informationen einschränkt oder untersagt. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

Juni 2016 ©Bank Vontobel AG. Alle Rechte vorbehalten