

# Leseprobe

## Aktien im Gesundheitswesen

**Erfolgreich an der Börse in die Medizin der Zukunft investieren**

Dr. Florian Brandt

medhochzwei Verlag, Heidelberg 2025  
ISBN 978-3-98800-182-5, 208 S., 29 €



---

## Vorwort

Ich schreibe dieses Buch zu einer Zeit, in der sich das weltweite Aktienvermögen überproportional in den USA allokiert und dort insbesondere in den sogenannten „Magnificent Seven“ – den Technologiegiganten Apple, Microsoft, NVIDIA & Co. Viele Investoren<sup>\*</sup> fragen sich bereits, welche Unternehmen wohl von der nächsten Stufe des KI-Booms profitieren und welche weiteren Megatrends die künftigen Entwicklungen am Aktienmarkt beeinflussen. Hier kommt das Gesundheitswesen ins Spiel – eine Branche mit zukunftsorientierten, teilweise sogar revolutionären Geschäftsmodellen, für die sich derzeit jedoch kaum ein Börsianer interessiert. In der Branche befinden sich innovative KI-Anwendungen bereits vielfach im praktischen Einsatz und treffen auf ganz grundlegende Bedarfe. Darüber hinaus sorgen Katalysatoren wie der demografische Wandel oder die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung für langfristiges Wachstumspotenzial. Da das Risiko für viele Erkrankungen wie Krebs, Stoffwechselstörungen oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen mit zunehmendem Alter steigt, nimmt in alternden Gesellschaften auch die Nachfrage nach medizinischen Leistungen kontinuierlich zu. Gleichzeitig etablieren sich Plattformen, die Gesundheitsleistungen im digitalen Raum anbieten – ein Geschäftsmodell, von dem wir bereits aus diversen anderen Branchen um die Skalierbarkeit wissen. Hinzu kommen geopolitische Entwicklungen wie der zunehmende Protektionismus, der im Jahr 2025 prominent in Form Trumpscher Zoll-Deals in Erscheinung tritt. Diese verzerren den globalen Wettbewerb, was sowohl Gesundheitsunternehmen mit lokaler Wertschöpfungskette als auch schwer substituierbare Innovationsführer im Gesundheitswesen potenziell stärkt und strategische Investitionen zusätzlich attraktiv macht.

Vorausschauende Investoren wittern spätestens jetzt einen guten Zeitpunkt, um sich mit diesem aussichtsreichen Sektor zu beschäftigen und dort systematisch auf die Suche nach den unterbewerteten „Perlen“ zu gehen. Echte Perlen findet allerdings nur, wer sich in den Untiefen dieser anders tickenden

---

<sup>\*</sup> Es wird großen Wert auf die Gleichberechtigung der Geschlechter gelegt. Das in diesem Buch verwendete generische Maskulinum wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit neutral für alle Geschlechter gleichermaßen verwendet.

Branche zurechtfindet, deren Besonderheiten kennt und die zentralen Mechanismen versteht. Zwar ist das „Geschäft mit der Gesundheit“ aufgrund der strengen Regulierung komplizierter, gleichzeitig aber auch berechenbarer als in der klassischen Konsumgüterindustrie. Die Markterschließung mit neuen Produkten und Dienstleistungen folgt klaren Pfaden: Auf gute Studienergebnisse folgt Zulassung, folgt Aufnahme in Behandlungsleitlinien, folgt zunehmende Inanspruchnahme, folgt Umsatz. Parallel wehren stabile Burggräben wie der Patentschutz die Konkurrenz ab. Gerade vor dem Hintergrund potenzieller Handelskonflikte gewinnt die Investition in schwer substituierbare High-Tech-Unternehmen mit Patentschutz zusätzlich an Relevanz. Dieses Buch richtet sich an alle, die das Gesundheitswesen nicht nur verstehen, sondern auch an dessen Zukunft partizipieren möchten. Es beleuchtet Megatrends wie die Silver Society, Health AI oder die personalisierte Medizin und zeigt auf, wie diese Entwicklungen die Gesundheitsversorgung neu formen. Zugleich hilft es Anlegern dabei, börsennotierte Unternehmen zu identifizieren, die durch innovative oder sogar revolutionäre Geschäftsmodelle eine führende Rolle in der Medizin von morgen übernehmen könnten.

Aber was qualifiziert ausgerechnet mich dazu, Aufklärungsarbeit zu diesem Thema zu leisten? Seit einigen Jahren verantworte ich bei einer Krankenversicherung die Identifikation, wissenschaftliche Bewertung und Markteinführung innovativer Technologien, mit der wir die medizinische Versorgung für unsere Versicherten qualitativ besser und gleichzeitig kostengünstiger machen wollen. Beispielsweise finanzieren wir als erster Krankenversicherer in Europa den Einsatz künstlicher Intelligenz in der Lungenkrebsdiagnostik. Die genannte Zielsetzung ist übrigens kein Widerspruch, denn: Der gesunde Versicherte ist in aller Regel auch der günstige Versicherte. Unser zentrales Scouting-Format ist der Healthy Hub – eine Art „Die Höhle der Löwen“ für den deutschen Gesundheitsmarkt. Im Rahmen meiner Tätigkeit agiere ich an der Schnittstelle zwischen Einrichtungen der Gesundheitsversorgung (z. B. Arztpraxen oder Krankenhäuser), Krankenversicherungen und der Industrie. Dadurch kenne ich die Perspektiven der unterschiedlichen Akteure aus erster Hand und erhalte einen vielseitigen Einblick in die zentralen Trends und Entwicklungen der Branche.

Allerdings hatte ich vor einigen Jahren noch kaum Erfahrung auf dem „Spielplatz Börse“. Dankenswerterweise leben wir jedoch in einer Zeit, in der einige

der Top-Börsenprofis unseres Landes ihr wertvolles Wissen auf YouTube mit uns allen teilen. Diese Chance habe ich genutzt und mich im Selbststudium über mehrere Jahre an der „YouTube-University“ zu einem umfassend informierten sowie mental resilienten Investor mit Healthcare-Fokus weiterentwickelt. Dieses hieraus resultierende Buch konzentriert sich nun auf innovative börsennotierte Unternehmen aus der Gesundheitsbranche und ihren Market-Fit. Insofern liefert es eine einzigartige Ergänzung für fortgeschrittene Investoren, die sich bereits Grundkenntnisse übers Aktieninvestieren sowie die Analyse börsennotierter Unternehmen angeeignet haben. Für eine grundlegendere Beschäftigung mit dem Thema Börse empfehle ich gerne die herausragenden Kanäle folgender YouTube-Pioniere für finanzielle Bildung:

- Finanzfluss als „Grundlagenstudium“ für das Börsen-1x1,
- Mario Lochner und Timo Baudzus für Top-Interviews mit renommierten Experten und
- Moritz Hessel für chancenorientierte Investmentideen „out of the box“.

Auf Seiten der professionellen Investoren und Portfoliomanager haben mich insbesondere Dr. Andreas Beck, Dr. Gerd Kommer, Dr. Hendrik Leber, Frank Thelen und Dr. Markus Elsässer inspiriert – jeder auf seine Art – wofür ich sehr dankbar bin. Mein besonderer Dank gilt Lisa Osada mit ihrem inspirierenden Finanzblog „Aktiengram“ sowie Prof. Dr. Heinz Lohmann mit seinem Web-TV-Talk „MENSCH GESUNDHEIT!“, die dieses Buch mit ihren fundierten Statements bereichern.

Natürlich ist kein Mensch perfekt. Egal wie viele akademische Titel jemand hat, wie erfolgreich jemand vermeintlich ist oder wie selbstbewusst jemand auftritt: Niemand liegt bei allem richtig – auch ich nicht. Wenn ich in diesem Buch mit einer Aussage richtig liege, kann ich mit einer anderen trotzdem falsch liegen. Das gleiche gilt natürlich auch umgekehrt. Wägt das Gelesene daher immer im Kontext dessen ab, was andere Experten sagen, die schlüssig argumentieren und sich im jeweiligen Bereich nachweislich auskennen. Lasst im Anschluss alle aufgenommenen Informationen zusätzlich durch den Filter eurer eigenen Gedanken laufen und gleicht sie mit eurer eigenen Erfahrungswelt ab. Entscheidungen trifft und verantwortet ihr letztendlich immer selbst!

Bevor wir nun in die Welt der Aktien im Gesundheitswesen eintauchen, möchte ich noch auf einige Grundsätze hinweisen, denen ich beim Investieren folge. Das soll euch dabei helfen, meinen Anlagestil besser nachvollziehen zu können:

- Hinter jedem Geschäftsmodell stecken echte Menschen: Mitarbeiter, Kunden und Investoren haben grundsätzlich alle ein Interesse am Fortbestand des jeweiligen Geschäftsmodells. Wer sich in Form von Aktienkäufen an Geschäftsmodellen beteiligt, treibt also kein Glücksspiel, sondern lässt, im wahrsten Sinne des Wortes, sein Geld für sich arbeiten.
- Time in the Market beats Timing the Market: Wer dabei sein will, wenn es gut läuft, muss manchmal auch dabei sein, wenn es schlecht läuft. Den perfekten Ein- und Ausstiegszeitpunkt erwischt auf Dauer niemand. Wenn ich ein Geschäftsmodell gründlich geprüft und eine fundierte Hypothese hierzu aufgestellt habe, kann ich stets gut schlafen – auch wenn es zwischendurch mal bergab geht. Gegebenenfalls bleibe ich investiert und bin zuversichtlich, dass ein gut aufgestelltes und diversifiziertes Portfolio auf lange Sicht auch gut performed. Bei der Eröffnung neuer Positionen gehe ich nie „All in“, sondern baue meine Positionen über einen Zeitraum von mindestens mehreren Monaten auf. Eine Verkaufsaktion starte ich erst dann, wenn Informationen bekannt werden, die einen fundamentalen Einfluss auf die ursprüngliche Hypothese haben – z. B. eine finanzielle Schieflage, die das Insolvenzrisiko signifikant erhöht.
- Sei anspruchsvoll, aber nicht pingelig: Dass mal ein Quartalsziel verfehlt wird, ist in einem so komplexen Marktumfeld völlig normal. Beispielsweise kann es durchaus passieren, dass ein Unternehmen mit einem hochinnovativen Produkt nicht immer exakt im Zeitplan liegt, wenn es anhand einer aufwendigen klinischen Studie unter einer Vielzahl von Patienten an unterschiedlichen Studienstandorten einen therapeutischen Nutzen nachzuweisen versucht.
- ETF-Sparen vs. Stock Picking: Im Durchschnitt erzielen aktiv gemanagte Aktienportfolios eine Underperformance gegenüber branchen- und regionenübergreifenden Marktindizes wie dem MSCI

World – das ist evident. Nun gibt es zwei Möglichkeiten, hierauf zu reagieren: a) Man beschränkt sich aufs breit gestreute ETF-Investieren oder b) man versucht die Fehler der Underperformer konsequent zu vermeiden. Hierzu zählen zum Beispiel Investments in Geschäftsmodelle, die man nicht richtig versteht, emotionale Reaktionen auf Kursrückgänge oder aufgrund von FOMO (Fear of missing out) getätigte Käufe. Auch kommt eine Mischstrategie, z. B. eine Core-Satellite-Strategie, in Betracht: Je nach individueller Risikobereitschaft, kann der Anteil von Einzelaktien und ETFs im Portfolio variiert werden. Grundsätzlich gilt: Je höher der ETF-Anteil, desto geringer das Risiko.

- Schwarze Schwäne: Wenn morgen ein Universal-Medikament entwickelt wird, das alle Krankheiten heilen kann und die Kurse aller anderen Healthcare-Unternehmen auf Null abstürzen lässt, ist dadurch trotzdem nicht meine finanzielle Existenz gefährdet. Ich setze nie alles auf eine Karte und kann mir gegebenenfalls immer noch meine Wohnungsmiete und den Lebensmitteleinkauf leisten. Idealerweise bin ich in das Unternehmen investiert, das das Universal-Medikament vermarktet.

Jetzt aber genug der Vorworte: Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg beim Investieren!

Euer Florian



#### **DISCLAIMER**

Die nachfolgenden Informationen stellen keine Anlageberatung, keine Anlageempfehlung und keine Aufforderung zum Erwerb oder zur Veräußerung bestimmter Wertpapiere dar. Sämtliche Informationen geben ausschließlich meine persönliche Meinung wieder und dienen allein der Unterhaltung.

---

---

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	5
<b>1 Gesundheit – ein kostbares Gut</b> .....	13
Mens sana in corpore sano.....	14
Gesund bleiben vs. gesund werden .....	20
Volksgesundheit – gestern, heute und morgen .....	26
Gesundheits- oder Lifestylebranche?.....	32
<b>2 Das Geschäft mit der Gesundheit</b> .....	37
Die Gesundheitswirtschaft – Zahlen, Daten, Fakten.....	38
„Fragen Sie Ihren Arzt oder Apotheker“ .....	44
Hinter den Kulissen: die Strippenzieher im Gesundheitswesen ..	48
Evidenzbasierte Medizin .....	52
Regeln, Regeln, Regeln .....	60
Same same but different – die Gesundheitsbranche im internationalen Vergleich.....	63
<b>3 Trend is your Friend</b> .....	71
Silver Society .....	72
Digital Health .....	78
Health AI.....	83
Personalized Medicine .....	91
Mental Health.....	97
Longevity.....	101
<b>4 Besonderheiten beim Investieren im Gesundheitswesen</b> .....	105
Marktentwicklung: No-Brainer oder Glaskugel?.....	106
Kursvolatilität: Stabilität oder Achterbahn?.....	109
Burggräben: etablierte Monopole oder intensiver Wettbewerb?..	114
Innovationspotenziale: nichts Neues oder unbegrenzte Möglichkeiten?.....	118

Unternehmenswachstum: schnelle Gewinne oder langfristige Renditen?.....	126
Zukunftsfähigkeit: Eintagsfliegen oder Dauerbrenner?.....	130
<b>5 Das einzige Healthcare-Portfolio, das du kennen musst.....</b>	<b>135</b>
Jetzt wird's ernst.....	136
Digitale Gesundheitsplattformen .....	138
Auf einen Blick: DocMorris und Redcare .....	143
Auf einen Blick: Teladoc Health.....	147
Schaufelverkäufer & Hidden Champions.....	148
Auf einen Blick: Eckert & Ziegler.....	154
Auf einen Blick: Medios .....	157
Gamechanger in der Wirkstoffentwicklung & Biotechnologie.....	159
Auf einen Blick: Recursion und Schrödinger.....	166
Auf einen Blick: CRISPR Therapeutics .....	170
Neues aus der Medizintechnik.....	172
Auf einen Blick: Novocure .....	176
Auf einen Blick: Hyperfine .....	180
Exchange Traded Funds (ETF) .....	184
<b>6 Long story short .....</b>	<b>189</b>
Key Learnings .....	190
Checkliste fürs Aktieninvestieren im Gesundheitswesen .....	200
An Apple a Day keeps the Doctor away.....	202
<b>Über den Autor.....</b>	<b>207</b>



## 4 Besonderheiten beim Investieren im Gesundheitswesen

Als der junge Analyst zum ersten Mal das Geschäftsmodell eines kleinen Biotech-Unternehmens untersuchte, war er irritiert: Keine nennenswerten Umsätze, sondern nur hohe Verluste – und dennoch eine Marktkapitalisierung in dreistelliger Millionenhöhe. Auf seinem Schreibtisch lag ein umfassender Bericht zu einem neuen Wirkstoff im Kampf gegen Krebs. Die entscheidende Phase-III-Studie stand kurz bevor. „Ein Münzwurf mit Milliardenpotenzial“, hatte ihm der zuständige Portfoliomanager nüchtern erklärt.

Willkommen im Gesundheitswesen – einem der faszinierendsten, aber auch ungewöhnlichsten Märkte für Investoren. Hier entscheiden nicht nur Angebot und Nachfrage über Erfolg oder Misserfolg, sondern auch Studienergebnisse, Patente, Zulassungsbehörden und ethische Debatten. Innovationen können über Nacht neue Märkte erschließen, während Rückschläge ganze Geschäftsmodelle in sich zusammenfallen lassen. Gleichzeitig existieren in kaum einem anderen Sektor so beständige Burggräben: Unternehmen, die durch regulatorische Expertise, geistiges Eigentum oder Netzwerke im Versorgungssystem ein beinahe uneinnehmbares Terrain aufgebaut haben. Doch auch diese Festungen bieten keinen uneingeschränkten Schutz gegen Kursturbulenzen. Wer im Gesundheitswesen investiert, braucht nicht nur einen klaren Blick für Zahlen, sondern ein tiefes Verständnis der speziellen Marktmechanismen, die oft anders funktionieren als gewohnt – dann werden auch Investments in kleine Biotech-Unternehmen vom Münzwurf zur reflektierten Anlageentscheidung mit fundierter Chance-Risiko-Abwägung.

## Marktentwicklung: No-Brainer oder Glaskugel?

Die Gesundheitswirtschaft ist seit Jahrzehnten eine Schlüsselbranche mit einem hohen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Einfluss. Für Investoren stellt sich die Frage: Ist dieser Markt ein sicheres Terrain oder gleicht der Erfolg hier einem Blick in die Glaskugel? Hierzu widmen wir uns der Prognostizierbarkeit von Markterfolgen in der Gesundheitswirtschaft. Danach kannst du besser einordnen, ob Healthcare-Investments in der langfristigen Perspektive eher als Rendite-Garant oder spekulatives Glücksspiel zu bewerten sind – kurzfristige Marktbewegungen sind, wie auch in anderen Märkten, natürlich kaum vorhersehbar.

### Stabile Rahmenbedingungen

Die Gesundheitswirtschaft ist von fundamentalen, schwer veränderbaren Faktoren geprägt, was die Prognostizierbarkeit für Investoren erhöht. Dazu zählen:

- **Demografischer Wandel:** Alternde Bevölkerungen in Industrienationen führen zu einer stetig wachsenden Nachfrage nach Gesundheitsleistungen. Die absehbar weiter zunehmende Verbreitung altersassoziierter Erkrankungen, wie Krebs, Diabetes, Herz-Kreislauf-Beschwerden oder Demenz, machen den Markt berechenbar.
- **Regulierter Markt:** Staatliche Regulierungen und soziale Sicherungssysteme schaffen vergleichsweise stabile Rahmenbedingungen, jedoch auch Markteintrittsbarrieren. Dies bietet etablierten Akteuren Wettbewerbsvorteile, sichert aber auch neu hinzukommende Wettbewerber ab, die den Markteintritt erfolgreich bewältigen.
- **Technologischer Fortschritt:** Innovationen in der Biotechnologie, Medizintechnik und Digitalisierung treiben die Entwicklung voran und schaffen immer wieder neue Geschäftsmodelle. Künstliche Intelligenz wirkt in diesem Zusammenhang als zusätzlicher Booster.

- **Krisenresistenz:** Die Gesundheitswirtschaft hat sich während der COVID-19-Pandemie und auch während anderer globaler Krisen als vergleichsweise stabil gezeigt. Der Bedarf an Gesundheitsleistungen bleibt unabhängig von Konjunkturzyklen bestehen. Wer an einer chronischen Erkrankung leidet, wird in Krisenzeiten nicht plötzlich gesund.

Einige Aspekte der Gesundheitswirtschaft lassen den Markt also als sichere Investitionsmöglichkeit erscheinen. Diese beruhen vor allem auf systemischen Bedürfnissen und langfristigen Megatrends (eine ausführliche Beschreibung der relevantesten Megatrends findet sich in Kapitel 3). Auch der technologische Fortschritt in der Biotechnologie, Medizintechnik und Digital Health bieten absehbare Wachstumschancen. In solchen Bereichen ist das Marktpotenzial durch Forschungsergebnisse im Rahmen der evidenzbasierten Medizin häufig gut abschätzbar.

## Typische Marktunsicherheiten

Trotz der stabilen Nachfrage und absehbaren Wachstumschancen gibt es Unsicherheiten, die den Erfolg neuer Geschäftsmodelle schwer prognostizierbar machen. Diese beruhen vor allem auf regulatorischen, technologischen und marktwirtschaftlichen Faktoren.

Die Gesundheitswirtschaft ist hochgradig reguliert. Produkte müssen komplexe Zulassungsverfahren durchlaufen, wie beispielsweise die der FDA (USA) oder der EMA (Europa). Insbesondere Start-ups scheitern nicht selten an diesen Hürden und selbst vielversprechende Technologien können durch regulatorische Verzögerungen ihren Wettbewerbsvorteil verlieren. Auch Preisregulierungen können die Rentabilität von Geschäftsmodellen stark beeinflussen. Ein Beispiel hierfür sind die regulierten Arzneimittelpreise in Deutschland, die die Margen von Pharmaunternehmen begrenzen. Ein weiteres prominentes Beispiel dafür, wie staatliche Eingriffe zu Marktunsicherheiten führen, findet sich in den USA – dem weltweit wichtigsten Markt für Unternehmen aus der Gesundheitsbranche. Die Trump-Administration und deren Department of Government Efficiency (DOGE) – das bis Mai 2025 de facto unter der Leitung Elon Musks stand – stoßen seit Anfang 2025

weitreichende politische Umbaumaßnahmen an. Im Fokus steht unter anderem das Behördensystem, zu dem auch die FDA zählt. Massententlassungen stehen im Raum, was die Zulassung neuer Medikamente und Medizinprodukte vorübergehend verzögern kann. Zudem wurden staatliche Förderungen für diverse Forschungsprojekte pausiert oder sogar eingestellt. Davon sind auch Projekte der medizinischen Forschung betroffen. Hinzu kommt die Ernennung von Robert F. Kennedy Jr. zum US-Gesundheitsminister, der in der Vergangenheit bereits mit kontroversen Ansichten zu Gesundheitsthemen, etwa zu Impfungen oder der COVID-19-Pandemie, aufgefallen war. Inwieweit sich dies auf Geschäftsmodelle im US-Gesundheitswesen auswirkt, ist unklar. Für Investoren birgt die Personalie aber in jedem Fall zusätzliche Risiken, da Zulassungs- und Preisfindungsprozesse im Gesundheitswesen sehr abhängig von politischen Entscheidungen sind.

Die Entwicklung innovativer Gesundheitslösungen dauert lange, ist kostenintensiv und risikoreich. Unternehmen investieren Milliarden in die Forschung und Entwicklung, ohne eine Erfolgsgarantie. Etwa 90 % der Wirkstoffkandidaten scheitern im wissenschaftlichen Prüfprozess und die verbleibenden 10 % benötigen oft Jahre bis zur Marktzulassung. Hinzu kommt, dass der technologische Fortschritt manchmal disruptiv ist. Neue Technologien können bestehende Geschäftsmodelle überholen, was selbst für etablierte Unternehmen Risiken birgt. Beispiele sind der rapide Aufstieg der mRNA-Technologie im Zuge der COVID-19-Pandemie, der herkömmliche Impfstoffe vor Herausforderungen stellt oder der Markterfolg der „Abnehmspritze“ der Novo Nordisk A/S (WKN: A3EU6F; ISIN: DK0062498333), der die Kurse einiger etablierter Unternehmen gedrückt hat, die Gesundheitsleistungen für Übergewichtige anbieten.

Darüber hinaus ist die Gesundheitswirtschaft stark fragmentiert (hausärztliche Versorgung, fachärztliche Versorgung, physiotherapeutische Versorgung, Krankenhausversorgung, etc.) und weitgehend national organisiert. Obwohl viele Unternehmen innovative Ansätze entwickeln, schaffen es nur wenige, ihre Produkte erfolgreich über verschiedene Bereiche der Gesundheitsversorgung und verschiedene Länder hinweg zu skalieren.

**FAZIT**

Investitionen in der Gesundheitswirtschaft sind weder ein reiner „No-Brainer“ noch gleichen sie ausschließlich einem Blick in die Glaskugel. Vielmehr hängt die Attraktivität von Investments davon ab, in welchen Sektoren und Geschäftsmodellen investiert wird.

- **Langfristige Investitionen in etablierte Unternehmen:** Diese bieten in der Regel konstante Renditen (nicht nur durch Kursgewinne, sondern auch durch Dividendenzahlungen), insbesondere im Pharmasektor und der Medizintechnik. Hier ist der Markt durch Nachfragewachstum und hohe Eintrittsbarrieren relativ stabil.
- **Risikokapital für Start-ups und potenzielle Disruptoren:** Investitionen in innovative Ansätze, beispielsweise im Digital Health-Bereich oder in der Biotechnologie, können hohe Renditen bringen, sind jedoch mit signifikanten Risiken verbunden.

Die Gesundheitswirtschaft vereint Eigenschaften eines stabilen, wachstumsorientierten Marktes mit den Herausforderungen eines hochregulierten und technologisch komplexen Sektors. Für Investoren ist die Gesundheitswirtschaft eine attraktive, jedoch nicht risikofreie Option. Eine fundierte Analyse der Trends, Technologien und Marktbedingungen sowie eine Diversifizierung der Investments sind der Schlüssel, um Risiken zu minimieren, ohne dabei auf vielversprechende Chancen zu verzichten. Langfristig bleibt die Gesundheitswirtschaft ein unverzichtbarer Bestandteil der globalen Wirtschaft, der bei kluger Strategie sowohl Stabilität als auch Rendite bieten kann.

## Kursvolatilität: Stabilität oder Achterbahn?

Die Gesundheitswirtschaft gilt oft als defensiver Sektor, der Stabilität und langfristiges Wachstum bietet. Gleichwohl lohnt sich ein Blick auf die Kursentwicklung börsennotierter Unternehmen, um zu sehen, dass die Branche alles andere als homogen ist. Während Unternehmen mit stabilen Cashflows und einer konstanten Rendite punkten,

**Leseprobe**  
...

## Über den Autor



© Foto:privat

### **Dr. Florian Brandt**

Als Health Innovation Manager verantwortet Dr. Florian Brandt bei einem Krankenversicherungsunternehmen die Identifikation, Markteinführung und Bewertung neuartiger Ansätze und vielversprechender Technologien zur Verbesserung der medizinischen Versorgung. An der Schnittstelle zwischen Einrichtungen der Gesundheitsversorgung, Kostenträgern und der Industrie erhält er einen umfassenden Einblick in die zentralen Trends und Entwicklungen der Branche – ein optimaler Ausgangspunkt für seine nebenberufliche Tätigkeit als Health Care Investor.

Der studierte Ökonom und promovierte Mediziner ist Autor zahlreicher gesundheitswissenschaftlicher Studien und Publikationen.