

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* 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 verzerrn 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

* 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 „Spielfeld 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 geManage 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.
