

BÖRSE

Foto: Pixabay myshoun

Die Kristallkugel bleibt unklar

Gleich vorweg. Das soll kein Bashing gegen eine Finanz-Abteilung sein. Einzig zeigen, wie schwer es ist, mit Annahmen ein Unternehmen zu steuern bzw. Prognosen zur weiteren Entwicklung abzugeben. Dazu einfach ein Blick in zwei heutige Halbjahresberichte:

Bei der Addiko Bank heißt es: Die acht Zinssenkungen der EZB ... haben eine Anpassung der Ziele für 2025 gegenüber den ursprünglichen Erwartungen erforderlich gemacht. Der Outlook für 2025 wurde entsprechend leicht nach unten angepasst.

Bei Wienerberger liest sich das so: Entgegen ursprünglicher Erwartungen sind die Zinsen nach wie vor hoch und verzögern weiterhin die Erholung der Wohnungsneubaumärkte.

Heißt natürlich unterm Strich, dass beide mit ihren Annahmen nicht ganz richtig lagen und die Realität irgendwo dazwischen. Werfe aber der den Stein, der immer auf Punkt und Komma richtig liegt. Das Wichtigste aus Anlegersicht ist ohnehin, dass es beide Unternehmen problemlos schaffen, mit den „falschen Annahmen“ umzugehen.

BÖRSENSPIEL TRADER 2025

Mit Training zum Erfolg und
Range Rover Evoque gewinnen



SOCIETE
GENERALE

Jetzt kostenlos anmelden



Anzeige

ERSTE SPARKASSE

Investment-Ideen direkt in Ihr Postfach

Neu dabei: Anleihen
der Erste Bank

Einfach
kostenlos
abonnieren



Investitionen bergen Chancen und Risiken.

In Kürze

» **Addiko Bank.** Die auf Zentral- und Osteuropa spezialisierte Bank hat im ersten Halbjahr 2025 einen Nettogewinn von 24 Mio. Euro erwirtschaftet. Im Jahr zuvor waren es 25,5 Mio. Euro. Das Nettobankergebnis landete bei 155,0 Mio. Euro, nach 155,9 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2024. Sinkende Marktzinssätze belasteten das Nettozinsergebnis, wobei höhere Provisionsüberschüsse diesen Effekt ausgleichen konnten. Der Brutto-Kreditbestand erreichte 3,58 Mrd., verglichen mit 3,55 Mrd. Euro zum Ende des Vorjahreszeitraums. Die Zinssenkungen der EZB sowie das für das Gesamtjahr erwartete geringere Kreditvolumen machen eine Anpassung der Ziele für 2025 erforderlich, heißt es. <

» **Lenzing.** Erste Group bestätigt für die Aktie die Empfehlung Halten - und reduziert das Kursziel von 32,7 auf 29,5 Euro. Letzter Kurs: 26,5 Euro. <

» **Porr.** Montega bestätigt für die Aktie die Empfehlung Kaufen -

und das Kursziel mit 36,0 Euro. Letzter Kurs: 30,5 Euro. <

» **Semperit.** Baader Helvea bestätigt für die Aktie die Empfehlung Kaufen - und das Kursziel mit 17,5 Euro. Letzter Kurs: 13,1 Euro. <

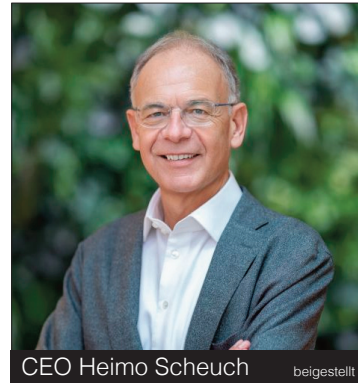
» **Internationale Companynews.** Beim deutschen Chemikalienhändler **Brenntag** ist im zweiten Quartal der Gewinn eingebrochen. Der auf die Aktionäre anfallende Überschuss ging um gut 71 Prozent auf 42,9 Mio. Euro zurück. Die Erlöse schrumpften um gut 4 Prozent auf knapp 3,9 Mrd. Euro.

Der Energiekonzern **E.ON** hat im ersten Halbjahr das bereinigte EBITDA um 13 Prozent auf 5,5 Mrd. Euro gesteigert. Der bereinigte Konzernüberschuss verbesserte sich um 10 Prozent auf 1,9 Mrd. Euro. Größter Gewinnbringer war erneut das Geschäft mit den Stromnetzen, dessen bereinigtes EBITDA von 3,3 auf 4 Mrd. Euro stieg.

Die Biotechfirma **Evotec** hält trotz des schwächelnden Kerngeschäfts an ihren zuletzt gesenkten Jahreszielen fest. Der

WIENERBERGER

Der Neubau-Flaute (mehr als) getrotzt



CEO Heimo Scheuch

beigestellt

1. HALBJAHR 2025

Wienerberger erzielte im 1. Halbjahr des Geschäftsjahrs 2025 einen Umsatz von 2,35 Milliarden Euro (+6,0%), ein EBITDA von 379 Mio. (+11%), ein EBIT von 197,9 Mio. (+62,8%) und einen Überschuss (nach Minderheiten von 106,4 Mio. (nach minus 1,2 Mio.) - entsprechend 0,97 Euro je Aktie (nach minus 0,01 Euro).

Der Baustoffkonzern Wienerberger hat seine Ergebnisse im ersten Halbjahr gegenüber der Vorjahresperiode deutlich verbessert. In einem „weiter herausfordernden Marktumfeld“ legte der Gewinn nach Steuern von 1 Mio. auf 108 Mio. Euro zu. Der Umsatz erhöhte sich von 2,2 auf 2,35 Mrd. Euro. Insbesondere das Rohr-, Dach- und Infrastrukturgeschäft entwickelte sich positiver und konnte so die schwächere Performance im Neubausektor ausgleichen.

CEO Heimo Scheuch erwartet auch für das zweite Halbjahr ein anspruchsvolles makroökonomische Umfeld, wobei hohe Zinsen den Neubausektor weiter belasten, heißt es. Entsprechend möchte Scheuch die Spar- beziehungsweise Effizienzprogramme und die fokussierte M&A-Tätigkeit konsequent fortsetzen.

An der bisherigen Prognose für das Gesamtjahr 2025 hält das Management in Summe fest - das operative EBITDA soll rund 800 Mio. Euro erreichen. Es gilt auch weiter das mittelfristige EBITDA-Ziel von mehr als 1,2 Mrd. Euro. <

Wienerberger seit Anfang 2024

Quelle: (baha/BE)



Konzernumsatz sank im ersten Halbjahr um 5 Prozent auf 371,2 Mio. Euro. Das berei-

nigte EBITDA stieg von minus 0,5 auf minus 1,9 Mio. Euro. Begründet wird der Verlust mit

Impressum BÖRSE EXPRESS GmbH

MEDIENEIGENTÜMER Börse Express GmbH, Mollerg. 4/2, 1080 Wien
 PHONE 0676/335 09 18
 EMAIL redaktion@boerse-express.com ABO www.boerse-express.com/abo
 GESCHÄFTSFÜHRER Robert Gillinger (gill)
 LEITUNG PROJEKT- & MEDIENMANAGEMENT Ramin Monajemi
 GRAFISCHES KONZEPT Jan Schwiager CHARTS baha, Kursdaten ohne Gewähr
 BEZUG Diverse Aboformen unter www.boerse-express.com/abo Gerichtsstand ist Wien.
 HINWEIS Für die Richtigkeit der Inhalte kann keine Haftung übernommen werden. Die gemachten Angaben dienen zu Informationszwecken und sind keine Aufforderung zum Kauf/ Verkauf von Aktien. Der Börse Express ist ausschließlich für den persönlichen Gebrauch bestimmt, jede Weiterleitung verstößt gegen das Copyright - vollständige AGB hier
 Nachdruck: Nur nach schriftlicher Genehmigung.
 VOLLSTÄNDIGES IMPRESSUM www.boerse-express.com/impressum

einer anhaltend schwachen Nachfrage im Bereich Wirkstoffforschung, wo die Erlöse um 11 Prozent auf 269 Mio. Euro einbrachen.

Der deutsche Technologiekonzern **Jenoptik** wird nach einem schwachen Halbjahr für heuer vorsichtiger. Für 2025 erwartet der Vorstand nun nur noch die untere Hälfte der bisherigen Prognosespannen bei Umsatz und operativer Marge zu erreichen. Jenoptik peilt Erlöse auf dem Niveau des Vorjahres (1,12 Mrd. Euro) an. Vom Erlös sollen 18 bis 21 Prozent als EBITDA hängen bleiben. Im Vorjahr lag die Marge bei 19,9 Prozent. In den ersten sechs Monaten ging das EBITDA um 22,3% auf 78,8 Mio. Euro zurück. Der Umsatz schrumpfte um fast 8% auf gut 498 Mio. Euro.

Die Thyssenkrupp-Wasserstoff-Tochter **Nucera** ist im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2024/25 in die Verlustzone gerutscht. Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern fiel von plus 7 auf minus 2 Mio. Euro. Nucera bekommt den nachlassenden Hype um den klimaschonenden Brennstoff zu spüren. Das Volumen an neuen Aufträgen fiel von 271 auf 63 Mio. Euro.

Der Volkswagen-Großaktionär **Porsche SE** bekommt die Krise in der Autoindustrie immer stärker zu spüren und setzt deshalb auf mehr Engagement in der Rüstung. Der bereinigte Nettogewinn, der vor allem von den Ergebnissen bei Volkswagen und dem Sportwagenbauer Porsche AG geprägt ist, brach im ersten Halbjahr um fast die Hälfte

auf 1,11 (2024: 2,11) Mrd. Euro ein. Die Prognose für das Gesamtjahr wird daher gesenkt: Zu erwarten ist nun noch ein bereinigter Gewinn von 1,6 bis 3,6 Mrd. Euro. Die Spanne liegt 800 Mio. Euro unter den bisherigen Zielen. Angesichts dessen will die Porsche SE in Rüstungsunternehmen investieren.

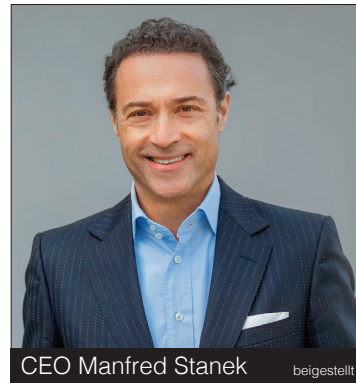
Die anhaltend hohen Ausgaben der Staaten für Verteidigung sorgen beim Rüstungszulieferer **Renk** für pralle Auftragsbücher. So stieg das Neugeschäft im ersten Halbjahr um rund 47 Prozent auf 921 Mio. Euro. Der gesamte Auftragsbestand beläuft sich auf 5,9 Mrd. Euro. Der Umsatz legte um gut ein Fünftel auf 620 Mio. Euro zu. Das bereinigte EBIT erhöhte sich um knapp 30 Prozent auf 89 Mio. Euro.

Der deutsche Autovermieter **Sixt** hat den Gewinn im zweiten Quartal gegenüber dem schwachen Vorjahreszeitraum deutlich gesteigert. Das Vorsteuerergebnis zog um knapp 71 Prozent auf 107,3 Mio. Euro an, Analysten hatten jedoch etwas mehr erwartet. Der Umsatz wuchs um gut 7 Prozent auf 1,08 Mrd. Euro. Sixt konnte den Anteil teurerer Mietwagen steigern und zudem die Flottenkosten senken. Ein Jahr zuvor hatte ein Restwertverfall unter anderem bei Elektroautos die Geschäfte belastet.

Der dänische Windturbinenbauer **Vestas** hat im zweiten Quartal den Gewinn weniger stark gesteigert als erwartet, die Jahresziele aber bestätigt. Der Betriebsgewinn drehte von

SEMPERIT

Die Richtung stimmt



CEO Manfred Stanek

beigestellt

1. HALBJAHR 2025

Semperit erzielte im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025 einen Umsatz von 320,5 Millionen Euro (-7,2%), ein EBITDA von 30,7 Millionen (-35,2%), ein EBIT von 2,6 Mio. (-88,8%) und einen Überschuss von minus 11,2 Mio. (nach plus 9,6 Mio.) - entsprechend minus 0,54 Euro je Aktie (nach plus 0,47 Euro).

Die Geschäftsentwicklung von Semperit war im ersten Halbjahr von einem anhaltend schwierigen Marktumfeld gekennzeichnet, wobei im zweiten Quartal eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Startquartal erzielt wurde. Auch die Erholung der Auftragslage setzte sich fort. Der Umsatz Halbjahr belief sich auf 320,5 Mio. Euro (-7,2%) und das EBITDA auf 30,7 Mio. (-35,2%): rein im 2. Quartal beliefen sich die Rückgänge auf 0,4 und 19,6 Prozent. Die Division 'Industrial Applications' (Schläuche, Profile) erzielte einen Umsatz von 133,6 Mio. Euro (-4,7%) und ein EBITDA von 24,2 Mio. Euro (-19,2%). 'Engineered Applications' (Fördergurte, Rolltreppenhandläufen und Flüssigsilikonprodukte) setzte 186,9 Mio. Euro um (-9,0%) und erwirtschaftete ein EBITDA von 14,7 Mio. Euro (-46,9%). Semperit reduziert den Ausblick für das operative EBITDA im Gesamtjahr um 5,0 Mio. auf eine Bandbreite von 65 Mio. Euro bis 85 Mio. Euro - und beziffert die ergebniswirksamen Kosten für ein laufendes Digitalisierungsprojekt mit eben 5 Mio. Euro.<

Semperit seit 2024

Quelle: (baha/BE)



minus 185 Mio. auf plus 57 Mio. Euro. Analysten hatten mit 89 Mio. Euro gerechnet. Der größte Windturbinenhersteller ex Chinas bestätigt die Prognose für 2025 und erwar-

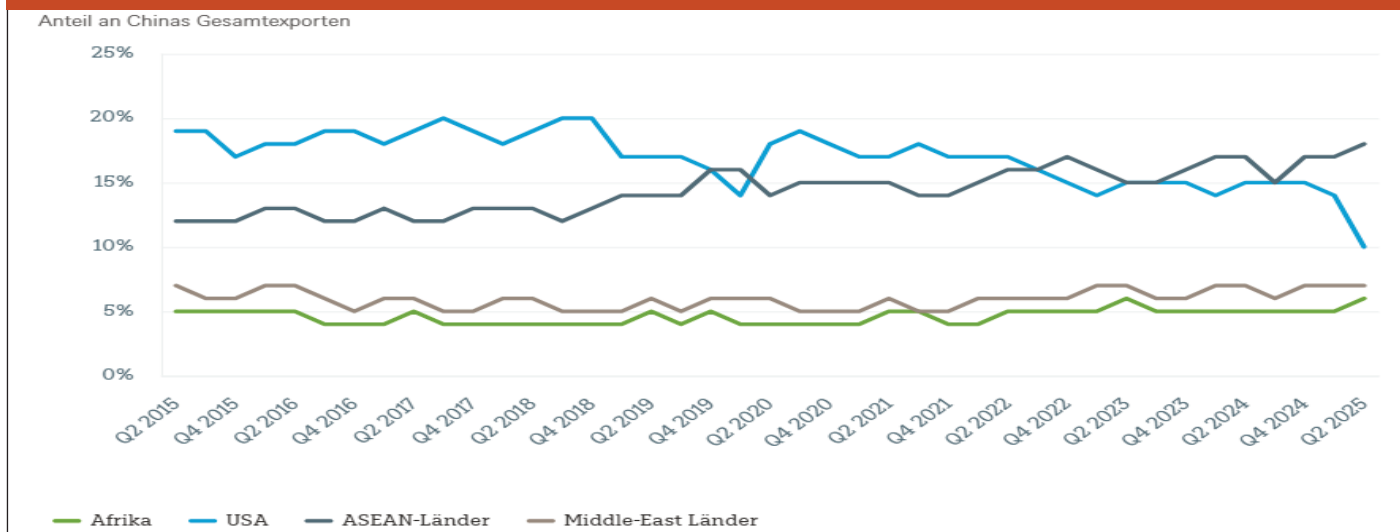
tet eine operative Gewinnmarge vor Sondereffekten von 4 bis 7% und einen Umsatz von 18 bis 20 (Vj: 17,3) Mrd. Euro. <

<ag/red>

CHART DER WOCHE

Seit 2018 hat sich der Anteil der USA an den gesamten chinesischen Exporten halbiert, während die ASEAN-Länder aufgrund enger wirtschaftlicher Zusammenarbeit zugelegt haben; auch die Exporte in andere Schwellenländer haben begonnen zu steigen

Quelle: Deutsche AM)



Seit dem Ausbruch des ersten Handelskriegs im Jahr 2018 hat sich Chinas Exportlandschaft grundlegend gewandelt. Die USA, einst Chinas größter Handelspartner, haben ihren Anteil an chinesischen Exporten drastisch eingebüßt – von 20 Prozent im Jahr 2018 auf nur noch 10 Prozent im zweiten Quartal 2025. Dennoch sind Chinas Gesamtexporte nicht nur stabil geblieben – sie sind sogar gestiegen. Im zweiten Quartal 2025 stiegen Chinas Exporte in den Rest der Welt im Jahresvergleich um 11% und erreichten mit 856 Milliarden US-Dollar einen neuen Rekordwert. Im Gegensatz dazu sanken die Exporte in die USA um 24 Prozent auf 100 Milliarden US-Dollar.

Diese Divergenz verdeutlicht eine dramatische Veränderung in Chinas Handelsausrichtung – weg von der Abhängigkeit von den USA hin zu einer breiteren, stärker diversifizierten globalen Präsenz. Während der Exportanteil in die Nachbarländer Chinas, insbesondere die ASEAN-Staaten, rasch zunahm, verlief der Anstieg des Handels mit Afrika und dem Nahen Osten langsamer, aber dennoch bemerkenswert.

Trotz erhöhter Zölle finden chinesische Produkte – insbesondere Halbleiter, Schiffe und Autos – weiter weltweit begeisterte Abnehmer. Ein Großteil dieser Resilienz ist auf überraschend starke externe Nachfrage zurückzuführen. Schwellenländer sind zu immer wichtigeren Absatzmärkten für chinesische Waren geworden. Besonders Vietnam und Thailand stechen hervor: Ihre Importe aus China stiegen im Jahresvergleich um über 20 Prozent, was teilweise auf Umgehungsstrategien chinesischer Unternehmen zurückzuführen ist – die Fertigstellung der Waren erfolgt dort, obwohl sie letztlich für westliche Märkte bestimmt sind. Auch Chinas Lieferketten haben sich angepasst. Viele Unternehmen haben ihre Warenströme über Drittländer umgeleitet oder

Produktionsstandorte verlagert, um die Zollbelastung – insbesondere gegenüber den USA seit der ersten Amtszeit von Donald Trump – zu minimieren. Diese Flexibilität hat dazu beigetragen, die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und den Exportmotor am Laufen zu halten. Infolgedessen stieg Chinas Handelsüberschuss im ersten Halbjahr 2025 auf 586 Milliarden US-Dollar, was rund 1,7 Prozentpunkte zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) beitrug und dem Land half, sein Wachstumsziel von „rund 5 Prozent“ zu erreichen.

Allerdings zeichnen sich möglicherweise Risiken ab. „Obwohl sich Chinas Exporte als bemerkenswert widerstandsfähig erwiesen

Chinas Handel floriert jenseits der USA Trotz sinkender US-Nachfrage wachsen Chinas Exporte dank Schwellenländern – doch neue Transshipment-Klauseln in Asiens US-Handels-Deals könnten Risiken bergen.

haben, wird ein Teil des Erfolgs von der weiteren Aufnahme von Transshipment-Klauseln in Handelsabkommen abhängen“, sagt Elke Speidel-Weiz, Chefökonomin für Schwellenländer bei der DWS. Transshipment-Klauseln sind Bestimmungen in Handelsabkommen, die höhere Zölle oder strengere Regeln für Waren vorsehen, bei denen der Verdacht besteht, dass sie über Drittländer umgeleitet wurden, um direkte Zölle zu umgehen – insbesondere, wenn die ursprünglichen Komponenten oder die Produktion aus einem gezielt sanktionierten Land wie China stammen. Vietnam, ein wichtiger Umschlagplatz für Reexporte, steht bereits unter Beobachtung, da neue Bestimmungen chinesische Komponenten ins Visier nehmen.

Sollten weitere Länder oder Handelsblöcke ähnliche Maßnahmen ergreifen, könnten Chinas Umgehungsstrategien unter Druck geraten. Dennoch dürfte die Wettbewerbsfähigkeit chinesischer Exporte sowie die zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtungen mit Regionen wie dem Nahen Osten und Afrika ein struktureller Trend bleiben, der sich langfristig durchsetzt.<

Werbung

Vontobel

Handeln Sie mit brokerize über Vontobel Markets und nutzen Sie Ihr Depot

**Einfach Partnerbroker auswählen
und direkt handeln.**

Haben Sie Fragen zu diesem Angebot?

Sie erreichen uns unter der kostenlosen Kunden-Hotline 00800 93 00 93 00 oder informieren Sie sich unter markets.vontobel.com.

markets.vontobel.com

Die vollständigen Angaben zu den Wertpapieren, insbesondere zur Struktur und zu den mit einer Investition verbundenen Risiken, sind in dem Basisprospekt, nebst etwaiger Nachträge, sowie den jeweiligen Endgültigen Bedingungen beschrieben. Es wird empfohlen, dass potenzielle Anleger diese Dokumente lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Diese Dokumente sowie das Basisinformationsblatt sind auf der Internetseite des Emittenten, Vontobel Financial Products GmbH, Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland, unter prospectus.vontobel.com veröffentlicht und werden beim Emittenten zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten. Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der angebotenen oder zum Handel an einem geregelten Markt zugelassenen Wertpapiere zu verstehen. **Bei den Wertpapieren handelt es sich um Produkte, die nicht einfach sind und schwer zu verstehen sein können.**

BRANCHE



MICHAEL HANNIG,
ANALYST BEI DER DJE KAPITAL AG

Adipositas: zwischen Medizin, Regulierung und Wettbewerb

Im Juli 2019 beleuchteten wir erstmals den damals entstehenden und ab 2023 explodierenden Hype um die sogenannte „Abnehmspritze“. Der Trend, angefacht durch soziale Medien und prominente Anwender, hatte einen regelrechten Nachfragesog für GLP-1-Medikamente wie Ozempic und Mounjaro ausgelöst, der die Hersteller an ihre Produktionsgrenzen brachte. Wir stellten heraus, dass die Präparate nicht nur beachtliche Gewichtsverluste von 15 bis 22 Prozent ermöglichten, sondern auch eine dauerhafte Einnahme erforderlich machen, um eine Rückkehr zum Ausgangsgewicht zu verhindern. Schon früh zeichnete sich das

gewaltige Potenzial ab: Bei weltweit mehr als 650 Millionen Menschen mit Adipositas und prognostizierten Marktvolumina von bis zu 100 Mrd. US-Dollar bis 2030, sprachen wir von einem Megatrend. Bereits damals zeigten sich die weitreichenden Auswirkungen der Medikamente weit über die reine Gewichtsreduktion hinaus – positive Studienergebnisse bei Herz- und Nierenerkrankungen lösten

Compounding Pharmacies dürfen legale, aber nicht markengeschützte Versionen von Wirkstoffen herstellen, um einen Versorgungsnotstand zu überbrücken.

Kursanstiege bei den Herstellern aus, während andere Branchen, etwa Dialyseanbieter oder die Lebensmittelindustrie, die disruptiven Effekte zu spüren bekamen.

Gleichzeitig warnten wir aber auch: Der Hype hatte die Aktien der führenden Anbieter zu Konsens-Favoriten gemacht, wodurch sie aufgrund ihrer hohen Bewertungen anfällig für Rückschläge wurden. Offene Fragen zu Produktionskapazitäten, zur langfristigen Kostenübernahme durch Versicherer und zu potenziellen neuen Konkurrenten oder unvorhergesehenen Risiken standen im Raum. Vor diesem Hintergrund betrachten wir die seither eingetretenen Entwicklungen.

Zwei Anbieter, ein Markt und neue Konkurrenz. Das bereits 2023 beschriebene Duopol hat sich weiter verfestigt: Zwei große Anbieter dominieren den Markt mit ihren Blockbustern – der eine mit Semaglutid-basierten Präpara-



Foto: Pixabay LillyCantabile

ten, der andere mit einem GIP/GLP-1-Rezeptoragonisten. Letzterer konnte seither kontinuierlich Marktanteile gewinnen. Dies ist einer der Gründe für den starken Kursverlust des anderen Anbieters innerhalb der letzten zwölf Monate (die Bewertung liegt inzwischen deutlich unter dem Durchschnitt der letzten Jahre). Zudem wurden im Juli 2025 die Gewinn- und Umsatzprognosen nach unten korrigiert – begleitet von der Vorstellung eines neuen CEO. Wir vermuten ein strategisches „Kitchen Sinking“ hinter diesem Manöver, um von den Problemen abzulenken.

Die damals schon spürbaren Produktionsengpässe eskalierten zu einer der größten Herausforderungen. Die Nachfrage übertraf das Angebot bei Weitem. Beide Marktführer sahen sich gezwungen, milliarden schwere Investitionen in neue Produktionskapazitäten anzukündigen.

Diese anhaltende Knappheit hatte vor allem in den USA eine besondere Folge: Sobald die FDA die Medikamente offiziell auf die „Drug Shortages List“ setzte, traten sogenannte Compounding Pharmacies auf den Plan. Diese spezialisierten Apotheken dürfen legale, aber nicht markengeschützte Versionen der Wirkstoffe herstellen, um den Versorgungsnotstand zu überbrücken. Dies schuf eine regulatorische Grauzone, die zwar vielen Patienten den Zugang sicherte, aber auch Debatten über Sicherheit und Standardisierung auslöste, da diese Präparate nicht die strengen Zulassungsverfahren der FDA durchlaufen. Schätzungen zufolge nutzen nur ca. 70% der Patienten die offiziellen Produkte beider Firmen. Während der Listenpreis von 1350 US-Dollar (2023) auf einen Selbstzahlerpreis von 450 US-Dollar (2025) gesunken ist, kostet die Spritze als Compounded-Variante nur ca. 250 Dollar. In Kanada und Brasilien ist der Patentschutz bereits ausgelaufen.

Der Eintritt von Generika hat die Preiserosion dort weiter beschleunigt. Auch der zuvor benannte Wettbewerbsdruck hat sich konkretisiert: In China erhielt ein Partnerunternehmen die Zulassung für ein dort exklusiv vertriebenes Produkt. Weitere Anbieter, darunter mehrere große Pharmakonzerne und Biotech-Firmen, drängen mit

BRANCHE

Nachdruck in diesen attraktiven Markt.

Wie es weitergeht: Neue Technologien, neue Zielgruppen. Die Weiterentwicklung der Adipositas-Behandlung schreitet rasant voran – weg von Injektionen hin zu einfacheren und potenteren Therapieformen. Ein Meilenstein ist die Entwicklung von GLP-1-Medikamenten in Tablettenform. Ein orales Präparat ist bereits am Markt; die nächste

Tabletten dürften zu einem deutlich niedrigeren Preis angeboten werden als die komplex herzustellenden Injektionen.

Generation zielt auf eine höhere Wirksamkeit und breitere Anwendung. Zentrale Herausforderung ist die geringe Bioverfügbarkeit oraler Peptide. Um den Verdauungstrakt zu passieren, müssen sie in hoher Dosierung und mit Hilfsstoffen eingenommen werden – häufig unter strengen diätetischen Vor-

gaben. Eine vielversprechende Alternative sind sogenannte „Small Molecules“. Diese chemisch stabilen Wirkstoffe lassen sich leichter als Tablette formulieren und erfordern keine komplexen Einnahmebedingungen.

Ein Wirkstoff dieser Klasse befindet sich derzeit in der klinischen Entwicklung und zeigt vielversprechende Ergebnisse. Darüber hinaus nimmt die Forschung bereits die nächste Generation ins Visier: sogenannte Triple-Agonisten, die gleichzeitig an die Rezeptoren GLP-1, GIP und Glukagon binden. Ein Vertreter dieser Substanzklasse erreichte in Studien einen durchschnittlichen Gewichtsverlust von über 24 Prozent des Körpergewichts nach 48 Wochen – ein Ergebnis, das nahe an die Effektivität chirurgischer Eingriffe zur Gewichtsreduktion heranreicht.

Darüber hinaus verschiebt sich der Fokus von der reinen Gewichtsreduktion hin zur „Quality of Weight Loss“. Ein Kritikpunkt der aktuellen Medikamente ist, dass Patienten nicht nur Fett, sondern auch Muskelmasse abbauen. Künftige Behandlungen setzen daher gezielt auf Muskelerhalt. Ein vielversprechender Ansatz ist die Kombination mit Wirkstoffen, die den Muskelaufbau fördern. Ziel ist nicht nur ein geringeres Gewicht, sondern eine gesündere Körperzusammensetzung. GLP-1-Präparate sind aktuell für Adipositas (BMI ≥ 30) oder Übergewicht mit Begleiterkrankungen (BMI ≥ 27) zugelassen. Mit Einführung oraler Präparate könnte sich die Nachfrage über die medizinische Indikation hinaus auf den kosmetischen Bereich ausweiten. Erste Schätzungen gehen von einem Monatspreis zwischen 150 und 200 US-Dollar aus.

Gleichzeitig wird das Potenzial dieser Wirkstoffklasse für weitere Indikationen immer deutlicher. Großangelegte Studien haben gezeigt, dass GLP-1-Agonisten das Risiko für schwere Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Herzinfarkt und

Schlaganfall signifikant senken. Weitere Studien zur Behandlung von chronischen Nierenerkrankungen, der nicht-alkoholischen Fettleber (NASH) und sogar neurodegenerativen Erkrankungen wie Alzheimer und Parkinson laufen, da die Rezeptoren auch im Gehirn eine Rolle spielen.

Milliardenmarkt mit Preisdeckel? Die Marktdynamik bleibt spannend. Während weitere Akteure in den Markt drängen, könnte der erwartete Gesamtmarkt, der oft auf über 100 Mrd. US-Dollar bis 2030 geschätzt wird, durch den Erfolg der oralen Medikamente paradoxerweise etwas kleiner ausfallen als prognostiziert. Tabletten dürften zu einem deutlich niedrigeren Preis angeboten werden als die komplex herzustellenden Injektionen, was den Gesamtumsatz bei steigendem Volumen dämpfen könnte.

Ein führender Anbieter scheint strategisch breit aufgestellt: Mit einem oralen Small Molecule adressiert er den wachsenden Markt der leicht bis moderat übergewichtigen sowie kosmetisch motivierten Patientinnen und Patienten. Für das stark adipöse Segment steht ein bereits erfolgreich etabliertes Injektionspräparat zur Verfügung. Und mit einem Triple-Agonisten für extreme Adipositas befindet sich ein weiteres vielversprechendes Präparat in der klinischen Entwicklung.

Regulierung als Risiko. Die US-Pharmaindustrie steht unter politischem Druck. Mit der Berufung von Robert F. Kennedy Jr. zum Gesundheitsminister verfolgt die Regierung eine industrie-kritische Linie. Unter dem Slogan „Make America Healthy Again“ wird ein konfrontativer Kurs eingeschlagen, begleitet von einem deutlichen Stellenabbau bei der FDA. Dies nährt Befürchtungen, dass sich Zulassungsverfahren für neue Therapien erheblich verzögern könnten.

Gleichzeitig forciert die Regierung eine protektionistische Handelspolitik. Zwar wurden angedrohte Zölle vorerst nicht umgesetzt, ihre Wirkung auf die Branche ist jedoch spürbar. Unternehmen reagieren mit massiven Investitionsankündigungen in den US-Standort – als Teil einer „USA for USA“-Strategie. Ziel ist es, die Abhängigkeit von internationalen Lieferketten zu reduzieren. Investitionszusagen in Milliardenhöhe kommen unter anderem von großen Branchenakteuren.

Zentrales Thema bleibt jedoch das sogenannte „Most Favored Nation“-Dekret. Es koppelt die Preise für patentgeschützte Medikamente in den USA an die niedrigsten Preise in vergleichbaren Industrieländern. Das stellt das bisherige Geschäftsmodell infrage – die hohen US-Preise gelten bislang als entscheidende Säule zur Finanzierung globaler Forschungsaktivitäten.

Gleichzeitig sind Generika in den USA – anders als in Europa – bereits deutlich günstiger. Die neue Preislogik zielt darauf, die Kostenlast künftiger Innovationen verstärkt auf andere Märkte, insbesondere Europa, zu verlagern.<

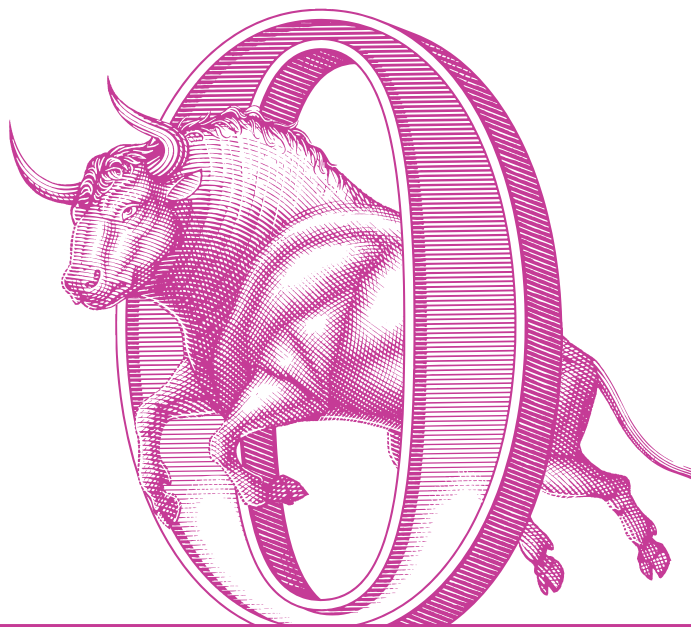
Ich dadat günstiger traden.

Mehr auf
dad.at/depot

Ab € 0,- pro Order

**Bitte beachten Sie: Eine Veranlagung
in Finanzinstrumente kann zu
erheblichen Verlusten führen.**

DADAT – Eine Marke der
Schelhammer Capital Bank AG



Anders traden.

DADAT
BANK



VON WALTER KOZUBEK
ZERTIFIKATEREPORT-HERAUSGEBER

Amgen, Vertex und Gilead Sciences mit 8,5% Zinsen und 24% Schutz

Die Kurse der drei bedeutenden US-Pharma- und Biotechnologieaktien Vertex Pharmaceuticals, Amgen und Gilead Sciences entwickelten sich in den vergangenen 12 Monaten sehr unterschiedlich. Während Anleger mit der Gilead Sciences einen Kursgewinn von mehr als 50 Prozent für sich verbuchen konnten, mussten Anleger, die vor einem Jahr in die Amgen- und in die Vertex Pharmaceuticals-Aktie investiert haben, Kursverluste von 10 und 20 Prozent hinnehmen.

Wer nun eine Investition in diese Aktien in Erwägung zieht, könnte als Alternative zum direkten Aktienkauf eine Investition in ein Aktienanleihe mit (Worst-of)-Struktur ins Auge fassen, die auch bei nachgebenden Kursen positive Rendite abwerfen wird.

Mit der neuen Erste Bank Protect Pro US Biotech 25-26-Anleihe können Anleger in den nächsten 12 Monaten bei einem bis zu 35-prozentigen Kursrückgang der drei genannten Aktien eine Jahresbruttorendite von 8,50 Prozent pro Jahr erwirtschaften.

8,50% Zinsen und 35% Sicherheitspuffer. Die am 29.8.25 festgestellten Schlusskurse der drei Aktien werden als Ausübungspreise für die Protect Pro US Biotech 25-26-Anleihe festgeschrieben. Bei 65 Prozent der Ausübungspreise werden sich die am Bewertungstag, dem 25.8.26, aktivierten Barrieren befinden.

Unabhängig vom Kursverlauf der Aktien und auf welchem Niveau die Aktien in einem Jahr notieren werden, erhalten Anleger am Laufzeitende eine Zinszahlung in Höhe von 8,50 Prozent pro Jahr gutgeschrieben. Wenn die drei Aktien am Bewertungstag auf oder oberhalb der jeweiligen Barriere notieren, dann wird die Anleihe am 1.9.26 mit ihrem Ausgabepreis von 100 Prozent zurückbezahlt. Befindet sich hingegen eine oder mehrere Aktien am Bewertungstag unterhalb der Barriere, dann wird die Tilgung der Anleihe mittels der Lieferung der Aktie mit der schlechtesten Wertentwicklung (Worst-of) erfolgen. Der Gegenwert von Bruchstückanteilen wird Anlegern gutgeschrieben.

Die 8,50% Erste Bank Protect Pro US Biotech 25-26-Anleihe, fällig am 1.9.26, ISIN: **AT0000A3NJQ4**, kann derzeit in einer Stückelung von 1.000 Euro mit 100 Prozent und mit bis zu 1,5 Prozent Ausgabeaufschlag gezeichnet werden.

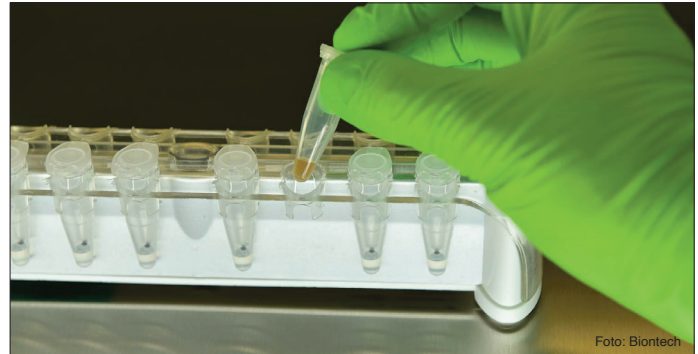


Foto: Biontech

ZertifikateReport-Fazit: Die neue Protect Pro US Biotech 25-26-Anleihe ermöglicht in einem Jahr einen Bruttoertrag von 8,50 Prozent, wenn keine der drei Aktien in einem Jahr 35 Prozent oder mehr ihres Ausübungspreises verliert.<

TRADING-IDEE: GOLD - NOCH KEIN NACHHALTIGER AUFWÄRTSIMPULS

Mehr dazu [hier](#)

ANLAGE-IDEE: ROHSTOFFMÄRKTE IM SOG DER HANDELSSPANNUNGEN

Mehr dazu [hier](#)

ANGEBOTSSORGEN AM KUPFERMARKT LASSEN (KURZFRISTIG) NACH

Mehr dazu [hier](#)

ANLAGE-IDEE: SCHLÜSSELAKTEURE FÜR DIE GLOBALE INFRASTRUKTUR DER ZUKUNFT

Mehr dazu [hier](#)

ANLAGE-IDEE: DIE REISE- UND FREIZEITBRANCHE BLEIBT OPTIMISTISCH

Mehr dazu [hier](#)

PALFINGER

UNSERE WELT VERÄNDERT SICH. UND WIR MIT IHR.

Neue Technologien und ihre Potenziale der Anwendung sind die Wegbereiter des digitalen Wandels, in dem wir uns befinden. Die Integration der Digitalisierung in alle Unternehmensbereiche von PALFINGER wird es deshalb ermöglichen, Neues schneller zu entwickeln, zu testen und in zukunftsweisende Geschäftsmodelle umzusetzen. Dafür müssen wir unsere Sichtweise immer wieder verändern und ganz genau hinsehen, denn: Digital ist alles. Und alles ist digital.

PALFINGER.AG