

Auf einen Blick

Über den Autor	7
Einleitung	19
Teil I: Pennystocks – so geht’s los	23
Kapitel 1: Pennystocks kennenlernen	25
Kapitel 2: Sind Pennystocks das Richtige für Sie?	37
Kapitel 3: Pennystocks kaufen und verkaufen.	49
Kapitel 4: Was Sie gegen tendenziöse Werbung, Betrug und Manipulation tun können.	71
Teil II: Recherche- und Anlagestrategien	89
Kapitel 5: Eine Strategie entwickeln.	91
Kapitel 6: Ihre Recherche.	109
Kapitel 7: Die Gewinner finden.	141
Kapitel 8: Pennystock-Manien	153
Teil III: Handeln mit Pennystocks	175
Kapitel 9: Trading-Strategien	177
Kapitel 10: Fundamentalanalyse	189
Kapitel 11: Finanzkennzahlen: Äpfel mit Äpfeln vergleichen.	215
Kapitel 12: Die Abstract Review bei Pennystocks	237
Kapitel 13: Technische Analyse bei Pennystocks.	253
Teil IV: Der Top-Ten-Teil	279
Kapitel 14: Zehn Taktiken für schnelle Ergebnisse	281
Kapitel 15: Zehn Wahrheiten über das Trading.	291
Kapitel 16: Zehn wichtige Überlegungen Unternehmen betreffend	299
Stichwortverzeichnis	307

Inhaltsverzeichnis

Über den Autor	7
Widmung	7
Danksagung des Autors	7
Über den Fachkorrektor	8
Einleitung	19
Über dieses Buch	19
Törichte Annahmen über den Leser	20
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	21
Wie es weitergeht	21
TEIL I	
PENNYSTOCKS – SO GEHT'S LOS	23
Kapitel 1	
Pennystocks kennenlernen	25
Eine lange und breite Zusammenfassung »klitzekleiner« Kleinaktien	26
Die Definition von Pennystocks	27
Der Preis pro Aktie	27
Börsenwert	28
Aktienmarkt	28
Gemischte Faktoren	29
Warum spielt das überhaupt eine Rolle?	29
Pennystocks und Blue Chips im Vergleich	31
Volatilität und Geschwindigkeit	32
Sicherheit und Risiko	33
Sichtbarkeit und Beachtung durch Investoren	34
Große Steine sind schwerer zu verrücken	34
Kapitel 2	
Sind Pennystocks das Richtige für Sie?	37
Einschätzung der Beliebtheit von Pennystocks	38
Hohes Risiko-Gewinn-Verhältnis	38
Begrenzte Mittel	39
Riskante Missverständnisse	40
Bestandsaufnahme im großen Geschäft der Pennystocks	41
Sie sind nicht allein	41
Raum zum Wachsen	41
Die Gerüchte (von denen viele zutreffen!) richtig einordnen	42
Pennystocks repräsentieren Unternehmen von geringerem Wert	43
Pennystocks unterliegen Preismanipulationen und Betrügereien	44
Der Handel mit Pennystocks ist ein Glücksspiel	44

12 Inhaltsverzeichnis

Die schnelle Million machen	44
Pennystocks üben Reiz auf Ungeduldige aus	45
Wer zu investieren beginnt, neigt zu Pennystocks	45
Pennystocks sind für kleinere Portfolios attraktiv.	47
Hand aufs Herz: Sind Pennystocks das Richtige für Sie?	47
Kapitel 3	
Pennystocks kaufen und verkaufen	49
Die Besonderheiten des Aktienmarkts	49
Welche Faktoren haben Einfluss darauf, an welcher Börse ein Unternehmen gelistet ist?	50
Ein Who is Who der Börsen.	52
Aktien ausgeben	55
Eine gute Sache verwässern	56
Wie sich die Verwässerung auf Investoren auswirkt	57
Wann neue Aktien etwas Gutes sind.	58
Wann neue Aktien nichts Gutes sind.	59
Aktienrückkäufe	60
Aufkäufe und Firmenübernahmen	61
Warum Pennystock-Unternehmen häufig aufgekauft werden.	63
Eine Übernahme abwehren	64
Welche Unternehmen sind bevorzugte Übernahmeziele?	64
Selbst kaufen	66
Fusionen und Verschmelzungen	67
Aktiensplit und Aktienzusammenlegung	68
Warum es bei billigen Aktien keine Splits gibt.	69
Warum Aktienzusammenlegungen bei Pennystocks häufig vorkommen	69
Insolvenzen	70
Kapitel 4	
Was Sie gegen tendenziöse Werbung, Betrug und Manipulation tun können	71
Warum sich Pennystocks perfekt für Preismanipulationen eignen.	71
Wer beeinflusst die Preise?	76
Pusher.	76
Investor Relations und Öffentlichkeitsarbeit	77
Der Touter	77
Der Berater	78
Minderwertige Unternehmen aussortieren.	78
Eine gute Story	78
Finanziell am Ende	79
Schwachtes Geschäftsmodell.	80
Gegen den Strom schwimmen.	80
Der Zwei-Pfund-Gorilla	81
Hindernisse, die sogar hochkarätigen Unternehmen im Weg stehen.	82
Gerichtsverfahren.	83

Inhaltsverzeichnis 13

Kundenverlust	84
Der 500-Pfund-Gorilla	85
Selbst die Guten können jung sterben	86

**TEIL II
RECHERCHE- UND ANLAGESTRATEGIEN 89**

**Kapitel 5
Eine Strategie entwickeln 91**

Risikoloses Trading ohne echtes Geld	92
So einfach wie möglich: was Sie für den Anfang brauchen	92
Die Parameter für Ihr Paper Trading festlegen	93
Einige Erwägungen zum Paper Trading	94
Erfolg (oder Scheitern) Ihrer Paper Trades nachverfolgen	95
Was Sie vor Ihrem ersten Trade brauchen	96
Die Auswahl eines guten Brokers	96
Pennystockaffine Broker	98
Wann es Zeit für einen neuen Broker ist	99
Die verschiedenen Order-Typen	99
Angebot, Nachfrage und Spread	99
Limitaufträge	100
Bestens- und Billigstaufträge	101
Andere Auftragsarten	102
Die Merkmale eines erfolgreichen Pennystock-Anlegers	104
Investieren versus Trading	105
Investieren in Pennystocks	106
Trading mit Pennystocks	106

**Kapitel 6
Ihre Recherche 109**

Die sorgfältige Überprüfung – Due Diligence	110
An der Oberfläche kratzen	110
Ein bisschen (oder viel) tiefer schürfen	111
Das Wo und Wie der Recherche	112
Aktienkurse	113
Aktiencharts	113
Filterprogramme, sogenannte Stockscreeener	115
Unternehmensberichte	115
Pressemitteilungen	116
Medienkanäle	117
Bezahlte Analysten	117
Anlegerbeziehungen oder Investor Relations (IR)	118
Pennystock-Newsletter	118
Online-Foren	120
Pennystock-Unternehmen anrufen	121
Den Anruf vorbereiten	121

14 Inhaltsverzeichnis

Fragen an das Management oder den IR-Beauftragten.....	122
Vermeiden Sie Sackgassen-Fragen	124
Die Interpretation der IR-Antworten	124
Unternehmens- und Analystenkennzahlen	125
Können Sie vom Unternehmen veröffentlichten Kennzahlen trauen?	126
Analysten-Kennzahlen verfolgen	127
Eigene Kennzahlen erstellen.....	127
Wie sich die Erwartungen auf die Preise niederschlagen	128
Erwartungen sind wichtiger als Ergebnisse	128
Die Schätzungen übertreffen	130
Verfehlen der Kennzahlen.....	130
Pennystocks unterliegen Trends	131
Sektoren- und Branchentrends	131
Gesamtmarktrends.....	133
Trends im Verbraucher- und Sozialverhalten	133
Markt- und Unternehmensrisiken	135
Schwimmen Sie auf der Welle mit	135
Gegen den Strom anlegen.....	136
Reagieren auf nichtsystemische (unternehmensspezifische) Risiken	137
Reagieren auf systemische (marktspezifische) Risiken	137
Von der Börsenpanik profitieren	138
Umgang mit langfristigen systemischen Risiken.....	138
Kaufen Sie nur, was Sie verstehen – das bringt sofort und kostenlos Vorteile	138

Kapitel 7

Die Gewinner finden 141

Die Auswahl eingrenzen	141
Ihre Ausschlusskriterien	142
Wem können Sie vertrauen?	144
Ihr stärkster Verbündeter sind Sie selbst	144
Die Motive anderer berücksichtigen	145
Die Erfolgsbilanz prüfen	146
Bezahlte Anzeigen: der Wolf im Schafspelz	146
Unzuverlässige Analysten	147
Stockscreener	148
Auswahlkriterien für die Suchbegrenzung	148
Die Filter filtern: ein noch engerer Fokus	150
Was Stockscreener Ihnen nicht verraten	151
Die manuelle Auswahl von Pennystocks	152

Kapitel 8

Pennystock-Manien 153

Wilde Spekulationen und Investorenanstürme.....	154
Warum Manien sich am stärksten auf Pennystocks auswirken	155
Der nächste Ansturm steht schon bevor	156
Pennystock-Manien der Vergangenheit: aus den Fehlern der anderen lernen....	157
Cannabis-Pennystocks	157

Inhaltsverzeichnis 15

Die Bitcoin-Manie	163
Die Dotcom-Blase bei Pennystocks	169
Pennystock-Manien überleben und Gewinn daraus ziehen	172
Den nächsten Hype erkennen	173
Warum die nächste Manie sich entwickelt	173
Wie die nächste Manie sich entwickelt	174

**TEIL III
HANDELN MIT PENNYSTOCKS 175**

**Kapitel 9
Trading-Strategien 177**

Der schrittweise Einstieg, das Skalieren	177
In steigenden Märkten skalieren ... nicht in fallenden	179
Die vielen Nachteile beim schrittweisen Einstieg	179
Die Vorteile, wenn man bei steigenden Kursen nachlegt	180
Verluste begrenzen und Gewinne einfrieren	181
Stop-Loss-Aufträge	181
Positionsgrößenbestimmung	183
Diversifizierung	184
Limitaufträge	184
Nur die besten Börsen nutzen	184
Handels-Zeitfenster	185
Das richtige Timing: halten oder abstoßen?	185
Wann Sie den Gewinn abgreifen sollten	186
Wann Sie mit Verlust verkaufen sollten	186

**Kapitel 10
Fundamentalanalyse 189**

Geschäftsberichte	190
Die Erfolgsrechnung	191
Bilanz	192
Die Kapitalflussrechnung	194
Auf welche Zahlen Sie bei Pennystocks achten müssen	197
Zentrale Zahlen im Geschäftsbericht	198
Trends bei den Geschäftsergebnissen	201
Der Analyse entsprechend handeln	203
Das Management lenkt dieses Schiff	204
Wer ist wer im Führungsteam?	205
Was haben diese Manager vorher gemacht?	205
Das unternehmerische Engagement	206
Pressemitteilungen und Ereignisse	208
Pressemitteilungen des Unternehmens	209
Medienberichte aus anderen Quellen	210
Das Timing von Meilenstein-Ereignissen	210

16 Inhaltsverzeichnis

Der Ausblick für den Sektor und die Branche	211
Mikroökonomische Einflüsse	212
Makroökonomische Einflüsse	213
Mikro und Makro auseinanderhalten	214

Kapitel 11 **Finanzkennzahlen: Äpfel mit Äpfeln vergleichen 215**

Mit Finanzkennzahlen klare Verhältnisse schaffen	216
Den Größenfaktor eliminieren	216
Branchenübergreifender Aktienvergleich	217
Die fünf Kategorien von Finanzkennzahlen	217
Liquiditätskennzahlen	218
Liquiditätskoeffizient	218
Liquidität zweiten Grades	219
Kassenbestandskoeffizient	220
Operativer Cashflow	221
Aktivitätskennzahlen	222
Lagerumschlagsquote	222
Forderungsumschlagsquote	223
Kreditorenumschlagsquote	224
Betriebskapitalumschlagsquote	224
Anlagegüterumschlagsquote	225
Gesamtvermögensumschlagsquote	225
Kredithebel	226
Schuldenquote	226
Verschuldungsgrad	227
Zinsdeckungsquote	228
Leistungskennzahlen	228
Bruttogewinnspanne	229
Betriebsgewinnspanne	231
Nettogewinnspanne	231
Kapitalrendite	232
Eigenkapitalrendite	233
Bewertungsrelationen	233
Kurs-Gewinn-Verhältnis	234
Gewinnwachstumsrate	235
Kurs-Umsatz-Verhältnis	235
Kurs-Cashflow-Verhältnis	236

Kapitel 12 **Die Abstract Review bei Pennystocks 237**

Die Aussagefähigkeit von Produkten durch Branding steigern	238
Warum das Branding bei Pennystocks noch wichtiger ist	239
Wenn das Branding gut gemacht wird	239
Ein Alleinstellungsmerkmal nutzen	240
Für die Akzeptanz des Produkts oder der Dienstleistung sorgen	242

Marktanteil.	242
Wie Sie den Marktanteil eines Pennystocks ermitteln.	243
Von Änderungen des Marktanteils profitieren.	244
Eintrittsbarrieren.	244
Eintrittsbarrieren für neue Mitbewerber einschätzen.	245
Die besten First Movers sind die kleinen.	246
Marketingstrategie und Ergebnisse.	247
Schlechtes Marketing ist ein Fass ohne Boden.	248
Bei Pennystocks ist das Marketing schwer zu kontrollieren.	249
Kundentreue und -abwanderung.	249
Kundenfluktuation.	250
Relative Auftragsgröße und -frequenz.	251

Kapitel 13

Technische Analyse bei Pennystocks. 253

Wann die Technische Analyse gut ist.	254
Warum die Technische Analyse bei Pennystocks oft nicht funktioniert.	257
Technische Indikatoren verwenden, um Trading-Gelegenheiten zu erkennen.	258
Zusammenbruch aller Muster.	260
Technische Analyse, die bei Pennystocks funktioniert.	261
Hinweise aufgrund des Handelsvolumens.	261
Unterstützungsmarke- oder Linie.	262
Widerstandsmarken.	264
Der Trend ist dein Freund.	265
Kursspitzen.	267
Kursstürze.	268
Obere Umkehrformation.	268
Bodenbildungsmuster.	270
Konsolidierungsmuster.	272
On Balance Volume.	274
Momentum.	275
Gleitender Durchschnitt.	275
Relative Stärke.	277

TEIL IV

DER TOP-TEN-TEIL. 279

Kapitel 14

Zehn Taktiken für schnelle Ergebnisse. 281

Anruf bei der Firma.	282
Höher nachkaufen.	282
Verwechseln Sie Marktrisiko nicht mit Unternehmensrisiko.	283
Nutzen Sie das Produkt oder die Dienstleistung.	284
Vergleichen Sie die Angebote.	285
Paper Trading.	285
Den Unternehmenslebenszyklus kennen.	286

18 Inhaltsverzeichnis

Was bringt den Aktienkurs wirklich in Bewegung?	287
Das Short Interest beobachten	288
Fokussiertes Investment statt Diversifizierung	289

Kapitel 15

Zehn Wahrheiten über das Trading 291

Die Anlegerstimmung ist konträr.	291
Starke Kursschwankungen finden innerhalb kurzer Trading-Zeiträume statt.	293
Mehr Volumen heißt mehr Nachhaltigkeit.	293
Verluste auszugleichen ist schwerer, als sie zu vermeiden.	294
Für die Bewegung größerer Dinge wird mehr Energie benötigt	294
Schneller Aufstieg, schneller Fall	295
Verwässerung tarnt Verluste	295
Bei Gerüchten kaufen, bei Fakten verkaufen.	296
Greifen Sie nicht in ein fallendes Messer	297
Widerstandsmarken können kippen.	298

Kapitel 16

Zehn wichtige Überlegungen Unternehmen betreffend 299

Eintrittsbarrieren	299
Wettbewerbsvorteile	300
Marktanteil (und Raum für Wachstum)	301
Kundendiversifikation und Abhängigkeit des Unternehmens	302
Verbündete	302
Insiderbeteiligungen	303
Institutioneller Besitz	304
Positionierung	304
Das Geheimnis der Grundgebühren	305
Alles dreht sich um wiederkehrende Einnahmen und Abwanderung	306

Stichwortverzeichnis 307