PERSPEKTIVEN

Erfolg von gestern ist noch kein Vorsprung von morgen.

Woran wir wachsenden Wettbewerbsvorsprung erkennen – und was unsere Einschätzung ändern würde.

INVESTMENTANSATZ

Neugierig im Blick. Klar im Urteil.

Eine europäische Aktienstrategie mit klarem Investmentfokus.



01

KAPITEL

Das Geschäftsmodell.

Worauf das Geschäft beruht – und was Kunden hält.



Ein Vorsprung kann wachsen. Er kann auch verloren gehen.

Vergangener Erfolg gibt Orientierung, beweist aber keinen künftigen Vorsprung. Deshalb prüfen wir unsere Annahmen immer wieder neu.

Unternehmen zuerst

Fortequa ist eine Aktienboutique, die für institutionelle Anleger und Finanzintermediäre in europäische Unternehmen mit wachsendem Wettbewerbsvorsprung investiert.

Wir beginnen beim Geschäft: Was hält Kunden bei diesem Unternehmen? Wie schwer wäre es, es einzuholen? Erst danach geht es um Kennzahlen.

Signale und Urteil

KI hilft uns, Signale zu erkennen. Unser Team prüft sie im Gespräch mit den Unternehmen und trifft die Entscheidungen.

Die Analyse liefert Hinweise. Ob sie unsere These tragen, prüfen wir selbst.

Die Gegenfrage gehört dazu

Zu jeder These halten wir fest, welche Beobachtung gegen sie sprechen würde. Überzeugung braucht gute Gründe – und eine Vorstellung davon, wann sie nicht mehr gelten.

Drei Gegenstände, sauber getrennt

Der Vorsprung eines Unternehmens, sein Aktienkurs und die Rendite eines Fonds sind drei unterschiedliche Dinge. Wir benennen jeweils, worüber wir sprechen.

KERNAUSSAGE

Aus Daten, Erfahrung und Gesprächen entsteht eine begründete Unternehmensauswahl.

Vorlagentext aus der Brand Foundation. Er zeigt Hierarchie und Umfang; neue Aussagen brauchen eigene Quellen.

Zwei Unternehmen. Drei Geschäftsfelder.

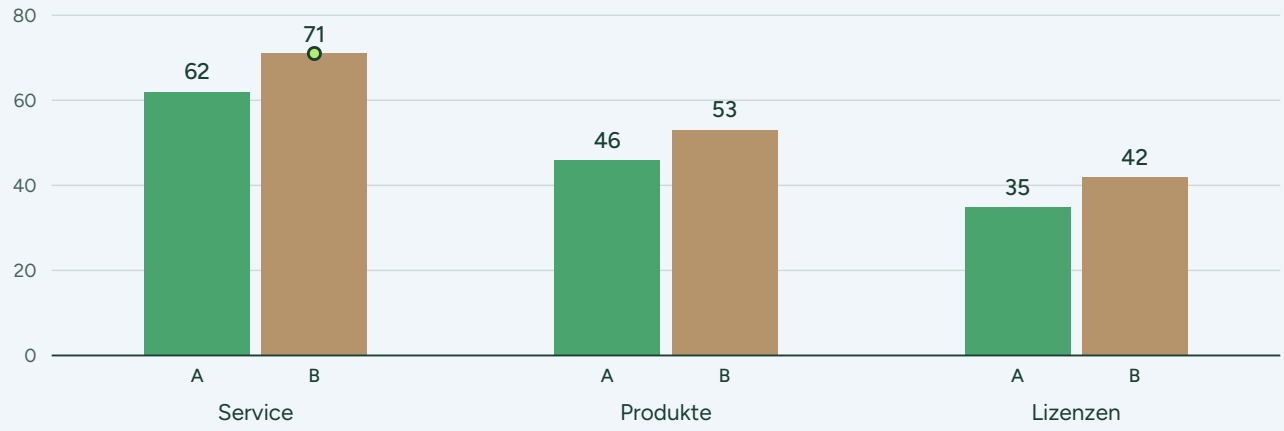
Unternehmen B liegt in jedem Feld vor Unternehmen A – am deutlichsten im Service.

71
Aufträge im Service
Unternehmen B

+9
Abstand im Service
B gegenüber A, Aufträge

166
Aufträge gesamt
Unternehmen B, drei Felder

AUFTRÄGE IM BEISPIELQUARTAL · ANZAHL



A = Unternehmen A (Vergleich) · B = Unternehmen B (Fokus). Der Punkt markiert den besprochenen Wert.

Illustrative Daten · keine Fondsperformance oder aktuellen Holdings. Quelle: eigens definierte Beispieldaten für diese Vorlage · Stand 09.11.2026

EINORDNUNG

Was die Zahl zeigt

Aufträge je Geschäftsfeld in einem Quartal. Gleiche Einheit, gleiche Periode.

Was sie nicht zeigt

Marge, Preisentwicklung und Kundenbindung. Dafür braucht es eigene Belege.

Was wir daraus prüfen

Warum der Abstand im Service am größten ist – und was ihn verringern würde.

Zahlen im Kontext.

Gleiche Basis und gleiche Einheit erleichtern den Vergleich.

Kennzahl	2024 Index	2025 Index	Veränderung Indexpunkte
Kundenindex	100	112	+12
Umsatzindex	100	109	+9
Beschäftigtenindex	100	105	+5

Die getönte Zeile ist die erläuterte Kennzahl. Die Bewertung folgt aus der Analyse, nicht aus der Farbe.

Illustrative Unternehmensindizes · 2024 = 100 · keine Fondsperformance, Holdings oder Anlageempfehlung · Stand 09.11.2026

ECKDATEN

Ein Profil.
Ein Datenstand.

Kurz genug zum Finden.
Klar genug zum Einordnen.

Merkmal	Beispiel A
Fokus	Europa
Segment	Aktien
Zeithorizont	Langfristig
Datenstand	30.09.2026

DIE GEGENPROBE

Was würde unsere Einschätzung ändern?

Überzeugung braucht gute Gründe. Die Gegenfrage gehört dazu.



Fortequa

Lassen Sie uns weiterdenken.

Besprechen wir, welche Rolle die Strategie in Ihrem Portfolio spielen kann.

fortequa.com



RECHTLICHE HINWEISE

[Platzhalter] Hier steht der jeweils gültige freigegebene Rechtstext. Er wird unverändert aus dem Master übernommen und nicht neu formuliert.

[Platzhalter] Angaben zu Produkt, Anteilsklasse, Risiken und Datenstand stammen aus den aktuellen Primärunterlagen.