

Aktienanalyse: Microsoft Corporation (MSFT)

Die Architektur der neuen Ära

Von Dominik Fischer, 16. November 2025

Teaser: Microsoft vollzieht derzeit den kapitalintensivsten Wandel der Wirtschaftsgeschichte: Vom Software-Monopolisten zur physischen „AI Factory“ der Weltwirtschaft. Diese Analyse deckt auf, ob die gigantischen Infrastruktur-Ausgaben (CapEx) die Margen erdrücken oder den tiefsten ökonomischen Burggraben aller Zeiten schaffen – und klärt, ob die Aktie bei über 500 USD eine historische Kaufchance oder eine gefährliche Bewertungsblase darstellt.

Haftungsausschluss: Die folgende Analyse stellt die persönliche, journalistische Einschätzung des Autors für finomenal.de dar und ist zu keinem Zeitpunkt als Anlageberatung oder Kaufempfehlung zu verstehen. Sie dient ausschließlich der Information. Jede Investitionsentscheidung birgt Risiken und kann zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen. Für die Richtigkeit der Daten wird keine Haftung übernommen.

Unser Impressum finden Sie hier: <https://www.finomenal.de/impressum>

Inhaltsverzeichnis

Aktienanalyse: Microsoft Corporation (MSFT).....	1
Die Architektur der neuen Ära.....	1
Inhaltsverzeichnis.....	2
1. Einleitung: Jenseits der Software – Der Versorger des digitalen Zeitalters.....	4
2. Asset-Überblick: Das Triptychon der Wertschöpfung.....	5
2.1 Productivity and Business Processes: Vom Lizenzverkauf zur ARPU-Maximierung...5	
2.2 Intelligent Cloud: Das Herzstück der "AI Factory"	6
2.3 More Personal Computing: Gaming als Service.....	6
3. Marktumfeld und Wettbewerbsanalyse: Der Kampf der Titanen.....	7
3.1 Makroökonomie: Rückenwind durch die Fed.....	7
3.2 Der Cloud-Krieg: Azure vs. AWS vs. Google.....	8
3.3 KI-Adoption: Von der Spielerei zur Produktion.....	8
4. Fundamentale Analyse: Die Zahlen hinter der Vision.....	9
4.1 Umsatz- und Gewinnentwicklung: Robustheit trotz Skalierung.....	9
4.2 Segment-Deep-Dive.....	10
4.3 Die CapEx-Kontroverse: Investieren bis es schmerzt.....	10
4.4 Bilanz und Kapitalallokation.....	11
5. Technische Analyse: Konsolidierung vor dem nächsten Sprung?.....	11
5.1 Chartbild und Indikatoren.....	12
5.2 Unterstützungs- und Widerstandszonen.....	12
6. Bewertung: Ist der Preis gerechtfertigt?.....	13
6.1 Multiples Analyse (Vergleichsanalyse).....	13
6.2 Discounted Cash Flow (DCF) Modellierung.....	13
7. Treiber des Wachstums: Die Motoren der Zukunft.....	14
7.1 Der "Copilot-Stack" und die Demokratisierung der KI.....	15
7.2 Cloud-Migration 2.0: Von "Lift & Shift" zu "Data & AI".....	15
7.3 Gaming als Abo-Modell: Das "Netflix-Momentum".....	15
8. Risiken und Herausforderungen: Wo die Gefahr lauert.....	16
8.1 Der "ROI"-Test und das CapEx-Risiko.....	16
8.2 Cybersecurity und das Vertrauens-Dilemma.....	16

8.3 Regulatorik und Antitrust.....	17
8.4 Die OpenAI-Abhängigkeit.....	17
9. Hedge-Fonds-Aktivitäten: Was macht das "Smart Money"?	17
10. Ausblick und Szenario-Modellierung.....	18
Kurzfristig (6-12 Monate): Die Bewährungsphase.....	18
Langfristig (FY2027 - FY2028): Die neue Normalität.....	18
11. Fazit: Der Elefant, der tanzen lernte.....	19
Referenzen.....	19

1. Einleitung: Jenseits der Software – Der Versorger des digitalen Zeitalters

Am Stichtag des 16. November 2025 blicken wir auf ein Unternehmen, das eine der bemerkenswertesten Transformationen der modernen Wirtschaftsgeschichte nicht nur abgeschlossen, sondern in eine neue, aggressive Expansionsphase überführt hat. Die Microsoft Corporation, einst Synonym für den Personal Computer und Bürosoftware, hat sich unter der Ägide von Satya Nadella endgültig zum fundamentalen Infrastruktur-Provider der Weltwirtschaft gewandelt. Mit einer Marktkapitalisierung, die sich der psychologisch und ökonomisch monumentalen Marke von 4 Billionen US-Dollar nähert, definiert Microsoft heute die Grenzen dessen, was ein einzelner Konzern an ökonomischem Einfluss ausüben kann.⁴

Die Analyse zum Stichtag Mitte November 2025 fällt in eine Zeit extremer strategischer Spannung. Die Ende Oktober veröffentlichten Quartalszahlen für das erste Quartal des Fiskaljahres 2026 (Q1 FY26) lieferten den Beweis, dass die massive Wette auf Generative Künstliche Intelligenz (GenAI) Früchte trägt. Doch dieser Erfolg ist nicht kostenlos. Microsoft hat sich von einem kapitalschonenden Software-Distributor zu einer "AI Factory" entwickelt, die Investitionsausgaben (CapEx) in einer Höhe tätigt, die früher für den Aufbau ganzer Nationalökonomien reichte.⁵

Investoren stehen heute vor einer komplexen Gemengelage: Auf der einen Seite stehen Rekordumsätze und eine Cloud-Sparte, die schneller wächst als der Marktführer Amazon Web Services (AWS). Auf der anderen Seite sehen wir eine Margenkompression im Cloud-Bereich, getrieben durch die enormen Kosten für GPUs und Rechenzentren, sowie eine zunehmende Abhängigkeit von der Performance und dem technologischen Vorsprung des Partners OpenAI. Hinzu kommt eine veränderte Zinslandschaft in den USA, die Tech-Giganten mit hohen Cashflows zwar begünstigt, aber auch die Bewertungsmodelle (Discounted Cash Flow) empfindlich für jede Enttäuschung beim Wachstum macht.

Dieser Bericht ist keine bloße Zusammenfassung von Finanzkennzahlen. Er ist der Versuch, die DNA von Microsoft im Jahr 2025 zu entschlüsseln. Wir werden tief in die Segmentberichterstattung eintauchen, die Auswirkungen der Integration von Activision Blizzard auf die Gaming-Ökonomie sezieren, die technische Chartstruktur nach der jüngsten Konsolidierung analysieren und bewerten, ob der aktuelle Aktienkurs von über 500 USD eine historische Kaufgelegenheit oder eine Blasenbildung darstellt. Dabei legen wir besonderen

Wert auf die "Second-Order Effects" – also nicht nur, was die Zahlen sagen, sondern was sie für die Wettbewerbsposition in den Jahren 2027 und 2028 bedeuten.

2. Asset-Überblick: Das Triptychon der Wertschöpfung

Microsofts operatives Geschäft gliedert sich im Geschäftsjahr 2026 weiterhin in drei primäre Segmente. Diese Struktur mag auf den ersten Blick vertraut wirken, doch die internen Mechanismen und Wachstumstreiber haben sich durch die KI-Integration radikal verschoben. Es handelt sich nicht mehr um isolierte Silos, sondern um ein integriertes Ökosystem, in dem der Erfolg eines Segments (z.B. Azure-Infrastruktur) die Leistungsfähigkeit des anderen (z.B. Copilot in Office) direkt bedingt.

2.1 Productivity and Business Processes: Vom Lizenzverkauf zur ARPU-Maximierung

Dieses Segment, traditionell die "Cash Cow" des Konzerns, umfasst die Office-Produktfamilie (kommerziell und privat), das soziale Netzwerk LinkedIn und die ERP/CRM-Lösungen unter Dynamics 365.

Die Transformation: Bis zum Jahr 2023 basierte das Wachstum in diesem Segment primär auf der Gewinnung neuer Nutzer ("Seat Growth"). Im November 2025 sehen wir eine Marktsättigung in den westlichen Kernmärkten. Das Wachstum der "Commercial Seats" hat sich auf ein Niveau von etwa 6% bis 7% verlangsamt, was für einen Wachstumswert auf den ersten Blick alarmierend wirken könnte.⁶ Doch diese Betrachtung greift zu kurz. Microsoft hat den Hebel erfolgreich von der Quantität (Anzahl der Nutzer) auf die Qualität (Umsatz pro Nutzer, ARPU) verlagert.

Der entscheidende Katalysator hierfür ist der **Microsoft 365 Copilot**. Mit einem Preisschild von 30 USD pro Nutzer und Monat hat Microsoft faktisch eine zweite Monetarisierungsebene eingezogen. Die jüngsten Daten deuten darauf hin, dass die Adoption dieses Tools nun die Phase der Experimente ("Proof of Concept") verlässt und in die breite Ausrollung geht.

Analysten und interne Berichte bestätigen, dass Unternehmen, die Copilot einsetzen, signifikante Produktivitätsgewinne verzeichnen, was die Preissetzungsmacht untermauert.⁸

- **Dynamics 365:** Ein oft unterschätzter Juwel. Mit Wachstumsraten von konstant über 15-19% nimmt Microsoft hier Marktanteile von Salesforce und Oracle ab. Die Integration von KI-Agenten, die autonom Aufgaben im Kundenservice oder der Buchhaltung übernehmen können, positioniert Dynamics nicht mehr nur als Software zur Verwaltung, sondern zur *Erledigung* von Arbeit.⁹
- **LinkedIn:** Auch hier ist KI der Treiber. Neue Premium-Features für Recruiter und Sales-Profis haben das Umsatzwachstum stabilisiert, trotz eines volatilen Arbeitsmarktes.¹⁰

2.2 Intelligent Cloud: Das Herzstück der "AI Factory"

Hier schlägt der Puls des neuen Microsoft. Dieses Segment beinhaltet die Public-Cloud-Plattform Azure, Windows Server, SQL Server, Nuance und GitHub. Es ist das Segment mit dem höchsten strategischen Wert und dem aggressivsten Wettbewerb.

Der Paradigmenwechsel: Azure ist im Jahr 2025 nicht mehr nur ein Ort, an dem Unternehmen ihre Server virtualisieren ("Lift and Shift"). Es ist die primäre Plattform für KI-Workloads weltweit. Microsoft hat begonnen, die Umsätze von Azure transparenter auszuweisen und dabei eine entscheidende Metrik eingeführt: Den Beitrag von "AI Services" zum Gesamtwachstum.

Im Q1 FY26 wuchs Azure um beeindruckende 33% (34% währungsbereinigt). Der entscheidende Insight hierbei ist, dass ca. 12 Prozentpunkte dieses Wachstums direkt aus KI-Services stammen.¹¹ Das bedeutet, ohne den KI-Boom wäre das Wachstum von Azure auf ein Niveau gefallen, das dem "reiferen" Status des Cloud-Marktes entspräche (ca. 21-22%). Die KI-Wette hat Azure also revitalisiert und beschleunigt.

- **GitHub:** Mit über 20 Millionen Nutzern und einer tiefen Integration des "GitHub Copilot" ist diese Plattform zum Standard für Softwareentwicklung geworden. Sie dient als Einstiegsdroge für Unternehmen in das Azure-Ökosystem: Wer seinen Code auf GitHub hostet und Copilot nutzt, wird seine Anwendungen mit hoher Wahrscheinlichkeit auch auf Azure deployen.¹³

2.3 More Personal Computing: Gaming als Service

Dieses Segment umfasst Windows OEM (Lizenzen für PC-Hersteller), Geräte (Surface), Suche (Bing) und – nach der abgeschlossenen Mega-Akquisition – Gaming (Xbox + Activision Blizzard).

Die Activision-Metamorphose: Die vollständige Integration von Activision Blizzard, abgeschlossen Ende 2023, hat die Finanzmechanik dieses Segments im Jahr 2025 grundlegend verändert. Microsoft ist nun nach Umsatz das drittgrößte Gaming-Unternehmen der Welt, direkt hinter Tencent und Sony.¹⁴ Der Fokus hat sich radikal von der Hardware (Xbox Konsolenverkäufe sind rückläufig) hin zu "Content & Services" verschoben.

Mit der Aufnahme von Blockbustern wie Call of Duty: Black Ops 6 in den Game Pass (Oktober 2025) testet Microsoft die Grenzen der Abo-Ökonomie. Berichte deuten darauf hin, dass Microsoft zwar kurzfristig auf ca. 300 Millionen USD an direkten Spieleverkäufen verzichtet hat ("Cannibalization Effect"), dies aber durch einen massiven Anstieg der Game Pass Abonnements und eine höhere Stickiness (Kundenbindung) kompensieren will.¹⁵ Das Ziel ist der Aufbau eines "Netflix für Gaming" mit einem stetigen, prognostizierbaren Cashflow, der weniger von einzelnen Hit-Releases abhängig ist als das traditionelle Modell.

3. Marktumfeld und Wettbewerbsanalyse: Der Kampf der Titanen

Das makroökonomische und wettbewerbliche Umfeld im November 2025 ist durch zwei dominante Narrative geprägt: Den Zins-Pivot der Zentralbanken und den brutalen Verteilungskampf im Cloud-Oligopol.

3.1 Makroökonomie: Rückenwind durch die Fed

Nach Jahren der straffen Geldpolitik zur Inflationsbekämpfung hat die US-Notenbank (Federal Reserve) im Herbst 2025 den Zinssenkungszyklus eingeleitet. Zum Zeitpunkt dieses Berichts bewegt sich der Leitzins (Fed Funds Rate) im Bereich von 3,75% bis 4,00%, nachdem im September und Oktober 2025 Zinssenkungen von jeweils 25 Basispunkten erfolgten.¹⁷

Auswirkung auf Microsoft: Dieser Zinsrückgang ist für Microsoft von doppelter Bedeutung.

1. **Bewertungseffekt:** Als Unternehmen mit Cashflows, die weit in die Zukunft reichen (High Duration Asset), profitiert die Aktie überproportional von sinkenden Diskontierungssätzen. Die Rendite der 10-jährigen US-Staatsanleihe, die als "risikofreier Zins" in Bewertungsmodellen dient, liegt aktuell bei ca. 4,14%.¹⁸ Ein Sinken dieser Rate erhöht den rechnerischen Barwert der zukünftigen Gewinne.
2. **Kundennachfrage:** Sinkende Kapitalkosten erleichtern es Microsofts Unternehmenskunden, Investitionen in digitale Transformation und KI-Projekte zu finanzieren. In einem Hochzinsumfeld werden ROI-kritische Projekte wie die Einführung von Copilot oft verschoben; sinkende Zinsen könnten hier als Schleusenöffner für aufgestaute Investitionsbudgets wirken.

Dennoch bleibt das Umfeld volatil. Die Inflation ist zwar zurückgegangen, aber nicht besiegt. Die Märkte preisen eine "sanfte Landung" (Soft Landing) der Wirtschaft ein, doch Rezessionsindikatoren – wie die vom Cleveland Fed modellierten Daten – zeigen weiterhin Warnsignale.¹⁹ Microsofts breites Portfolio dient hier als Hedge: In einer Rezession ist Office unverzichtbar (defensiv), im Aufschwung treibt Azure das Wachstum (zyklisch).

3.2 Der Cloud-Krieg: Azure vs. AWS vs. Google

Der globale Markt für Cloud-Infrastruktur hat im Jahr 2025 ein Volumen von fast 100 Milliarden USD pro Quartal erreicht. Der Kampf um Marktanteile hat sich intensiviert, wobei sich eine klare Hierarchie herauskristallisiert, die jedoch zunehmend unter Druck gerät.

Marktanteile (Stand Q3 2025):

- **Amazon Web Services (AWS):** ~31% Marktanteil. Der Pionier ist weiterhin Marktführer, verliert jedoch langsam an Boden. AWS wächst "nur" noch mit ca. 20% YoY.²⁰
- **Microsoft Azure:** ~20% Marktanteil. Azure ist der aggressivste Verfolger. Mit einem Wachstum von 33-34% wächst Microsoft deutlich schneller als Amazon und schließt die Lücke sukzessive.²⁰
- **Google Cloud (GCP):** ~13% Marktanteil. Google hat sich als starker Dritter etabliert und wächst ebenfalls sehr dynamisch (+34%), getrieben durch seine eigene KI-Expertise

(Gemini).²⁰

Strategische Analyse der Wettbewerbsposition: Microsofts Strategie unterscheidet sich fundamental von der Amazons. Während AWS traditionell auf die Breite des Angebots und die technologische Tiefe der Infrastruktur setzt (IaaS), positioniert sich Microsoft über die Anwendungsebene (SaaS). Durch die Exklusivpartnerschaft mit OpenAI hat Azure ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen: Unternehmen, die GPT-4 oder dessen Nachfolger GPT-5 (sofern veröffentlicht) nutzen wollen, müssen faktisch auf die Azure-Infrastruktur setzen. Dies schafft einen extrem starken "Vendor Lock-in".

Ein weiterer kritischer Punkt ist die **Kapazität**. Berichte deuten darauf hin, dass die Nachfrage nach KI-Rechenleistung bei allen drei Anbietern das Angebot übersteigt. Microsofts CFO Amy Hood betonte im letzten Earnings Call, dass das Wachstum durch Kapazitätsengpässe begrenzt wurde.²³ Dies erklärt die aggressive CapEx-Strategie: In diesem Markt gewinnt nicht nur, wer die beste Software hat, sondern wer physisch in der Lage ist, genügend GPUs ans Netz zu bringen. Hier spielt Microsofts Finanzkraft eine entscheidende Rolle.

3.3 KI-Adoption: Von der Spielerei zur Produktion

Ende 2025 befinden wir uns im Übergang von der Experimentierphase zur breiten industriellen Implementierung von KI. Umfragen zeigen, dass die anfängliche Euphorie einem pragmatischen ROI-Denken gewichen ist.

- **Adoption:** Fast 80% der Unternehmen, die Copilot nutzen, berichten von Produktivitätsgewinnen.⁸
- **Hürden:** Dennoch gibt es Skepsis. Viele CIOs (Chief Information Officers) kämpfen damit, die hohen Kosten von 30 USD/Monat/Nutzer vor ihren CFOs zu rechtfertigen, wenn die Zeitersparnis nicht direkt monetarisierbar ist.
- **Reaktion:** Microsoft reagiert darauf mit der Einführung spezialisierter "Agenten" für Branchen wie Medizin oder Finanzen, die konkrete Arbeitsabläufe automatisieren, statt nur Texte zu schreiben.²⁴ Dies ist der Versuch, KI von einem "Nice-to-have" zu einem "Must-have" zu machen.

4. Fundamentale Analyse: Die Zahlen hinter der Vision

Die am 29. Oktober 2025 veröffentlichten Zahlen für das erste Quartal des Fiskaljahres 2026 (Q1 FY26) sind der Lackmустest für Microsofts Strategie. Sie zeigen ein Unternehmen, das massiv investiert, um Wachstum zu sichern, dabei aber kurzfristig Margen opfert.

4.1 Umsatz- und Gewinnentwicklung: Robustheit trotz Skalierung

- **Gesamtumsatz:** Microsoft erwirtschaftete im Q1 FY26 einen Umsatz von 77,7 Mrd. USD. Dies entspricht einem Anstieg von 18% gegenüber dem Vorjahresquartal (YoY). Bereinigt um Währungseffekte lag das Wachstum bei 17%.⁵ Diese Zahl übertraf die Konsensschätzungen der Analysten und beweist, dass Microsofts Größe kein Hindernis für zweistelliges Wachstum ist.
- **Operatives Ergebnis:** Das operative Ergebnis stieg auf 38,0 Mrd. USD (+24% YoY). Dies ist ein entscheidender Indikator. Er zeigt eine operative Hebelwirkung (Operating Leverage): Der Gewinn wächst schneller als der Umsatz. Trotz der massiven Investitionen in KI schafft es Microsoft, die Kosten in anderen Bereichen (z.B. durch Einstellungsstopps in nicht-strategischen Bereichen) so zu managen, dass die Profitabilität steigt.⁵
- **Nettogewinn & EPS:** Der Nettogewinn nach GAAP lag bei 27,7 Mrd. USD (+12% YoY). Hier zeigt sich jedoch ein interessantes Detail: Der bereinigte (Non-GAAP) Gewinn lag deutlich höher bei 30,8 Mrd. USD. Die Differenz resultiert primär aus den Verlusten der Beteiligung an OpenAI, die nun nach der Equity-Methode bilanziert werden.⁵ OpenAI investiert jeden verfügbaren Dollar in Forschung und Rechenleistung und schreibt rote Zahlen, die Microsofts GAAP-Gewinn pro Aktie (EPS) um 0,41 USD belasteten. Das bereinigte EPS von 4,13 USD schlug die Analystenerwartungen (ca. 3,65 USD) dennoch deutlich.⁵

4.2 Segment-Deep-Dive

Intelligent Cloud – Der Wachstumsmotor: Der Umsatz dieses Segments erreichte 30,9 Mrd. USD, ein Plus von 28% (YoY). Das ist eine Beschleunigung gegenüber den Vorjahren.

- **Azure-Spezifika:** Das Azure-Wachstum von 33-34% ist der Star der Show. Wichtig ist die qualitative Zusammensetzung: Früher kam das Wachstum aus der Migration von

Workloads. Heute tragen "AI Services" etwa 12 Prozentpunkte zu diesem Wachstum bei.¹¹

- **Implikation:** Wenn Azure 33% wächst und 12 Punkte davon KI sind, wächst das klassische Cloud-Geschäft "nur" noch mit 21%. Das ist immer noch stark, zeigt aber, wie essenziell die KI-Wette für die Aufrechterhaltung der hohen Wachstumsraten ist.

Productivity & Business Processes – Die stille Kraft: Mit einem Umsatzwachstum von ca. 12-13% wirkt dieses Segment weniger spektakulär, ist aber für den Cashflow essenziell.

- **Commercial Cloud:** Das Wachstum von 15% bei Office 365 Commercial Cloud wird nun weniger durch neue Nutzer (Seat Growth verlangsamt auf 6-7%), sondern durch den ARPU getrieben.
- **E5 Lizenzen:** Microsoft gelingt es erfolgreich, Kunden in die teureren "E5"-Lizenzstufen zu migrieren, die Sicherheits- und Compliance-Features enthalten. Dies ist ein klassisches Upselling-Manöver, das die Margen stützt.

More Personal Computing – Wiederbelebung durch Gaming: Das Wachstum von ca. 17-18% in diesem Segment ist fast ausschließlich der Akquisition von Activision Blizzard geschuldet.

- **Hardware-Schwäche:** Die Umsätze mit Geräten (Surface, HoloLens) und Xbox-Hardware sind weiter rückläufig.²⁸ Microsoft zieht sich faktisch aus dem Low-Margin-Hardwaregeschäft zurück und überlässt dies den OEM-Partnern, um sich auf die hochmargigen Software-Abos zu konzentrieren.

4.3 Die CapEx-Kontroverse: Investieren bis es schmerzt

Der vielleicht am heißesten diskutierte Datenpunkt ist der Kapitalaufwand (Capital Expenditures). Im Q1 FY26 lagen die Investitionen bei fast 35 Mrd. USD.²⁹

- **Kontext:** Um diese Zahl einzuordnen: Microsoft gibt derzeit pro Quartal mehr für Infrastruktur (Bau von Rechenzentren, Kauf von Nvidia-Chips, Netzwerkequipment) aus als viele DAX-Konzerne oder S&P 500 Unternehmen an gesamter Marktkapitalisierung wert sind.
- **Die Wette:** CFO Amy Hood hat unmissverständlich klargestellt, dass diese Ausgaben im Laufe des Jahres 2026 weiter steigen werden.²³ Die Logik ist simpel: Die Nachfrage ist da, und wer die Rechenzentren besitzt, kontrolliert den Markt der Zukunft. Es ist ein "Land

Grab" im digitalen Raum.

- **Das Margen-Problem:** Diese Investitionen drücken auf die Bruttomarge. Die Bruttomarge der Microsoft Cloud ist auf 68% gesunken, kommend von Werten über 70% in den Vorjahren.¹² Abschreibungen auf Server (Depreciation) steigen. Investoren müssen akzeptieren, dass Microsoft vorübergehend ein kapitalintensiveres Unternehmen ist, um langfristig die Monopolrente aus der KI-Infrastruktur abschöpfen zu können.

4.4 Bilanz und Kapitalallokation

Trotz der Rekordausgaben bleibt die Bilanz eine Festung. Der operative Cashflow ist stark genug, um CapEx, Dividenden und Aktienrückkäufe gleichzeitig zu finanzieren.

- **Dividende:** Im September 2025 wurde eine Erhöhung der Quartalsdividende um 10% auf 0,91 USD pro Aktie verkündet. Das entspricht einer jährlichen Ausschüttung von 3,64 USD und einer Dividendenrendite von ca. 0,72%.³²
- **Aktienrückkäufe:** Microsoft kauft kontinuierlich eigene Aktien zurück. Dies dient primär dazu, die Verwässerung durch Mitarbeiteroptionen (Stock Based Compensation) auszugleichen, die im Tech-Sektor üblich sind, um Talente zu halten.

5. Technische Analyse: Konsolidierung vor dem nächsten Sprung?

Zum Stichtag 16. November 2025 präsentiert sich die MSFT-Aktie in einer charttechnisch spannenden Konstellation. Nach einer phänomenalen Rallye in den Jahren 2023 und 2024 befindet sich der Titel in einer ausgedehnten Konsolidierungsphase.

5.1 Chartbild und Indikatoren

Der Schlusskurs von 503,29 USD markiert eine Positionierung im "Niemandland" zwischen klaren Trends.

- **Gleitende Durchschnitte:** Die Aktie notiert aktuell knapp unter dem kurzfristigen 50-Tage-Durchschnitt (SMA50 bei ca. 503,72 USD), was auf kurzfristige Schwäche hindeutet. Allerdings hält sie sich (je nach Datenquelle knapp) im Bereich des

langfristigen 200-Tage-Durchschnitts (SMA200 bei ca. 512-516 USD), der oft als Indikator für den langfristigen Bullenmarkt dient.³⁴ Ein nachhaltiges Unterschreiten der 200-Tage-Linie würde von technischen Analysten als Warnsignal ("Trendbruch") interpretiert werden. Aktuell sehen wir eher ein "Testen" dieser Unterstützung.

- **RSI (Relative Strength Index):** Mit einem Wert von ca. 56,5 befindet sich der RSI im neutralen Bereich.³⁴ Die Aktie ist weder überkauft (was eine Korrektur nahelegen würde) noch überverkauft. Dies spricht für eine Seitwärtsbewegung, in der Marktteilnehmer auf neue Impulse warten.
- **MACD (Moving Average Convergence Divergence):** Der Indikator zeigt mit einem Wert von 1,49 ein leicht positives Signal ("Buy"), was darauf hindeutet, dass das Momentum sich langsam wieder zum Positiven drehen könnte, solange keine externen Schocks auftreten.³⁴

5.2 Unterstützungs- und Widerstandszonen

Die technische Struktur zeigt einen klaren horizontalen Trendkanal, der die Preisaktion der letzten Monate definiert.

- **Widerstand (Resistance):** Die Zone um **515 - 520 USD** hat sich als massiver Deckel erwiesen. Hier liegen sowohl der SMA200 als auch historische Hochpunkte, an denen Verkäufer in den Markt traten. Ein dynamischer Ausbruch über 520 USD, idealerweise begleitet von hohem Handelsvolumen, wäre das Signal für eine Fortsetzung des Aufwärtstrends in Richtung 550 USD.³⁵
- **Unterstützung (Support):** Kritisch ist der Bereich **496 - 500 USD**. Diese Zone fungiert als psychologischer und technischer Boden. Ein Bruch dieser Unterstützung – etwa durch schlechte Makro-Daten oder negative News zu OpenAI – könnte einen Abverkauf (Sell-off) auslösen, der die Aktie bis in den Bereich von 450 USD drücken könnte.¹

Fazit Technik: Das Chartbild ist derzeit als "Neutral bis Vorsichtig Bullish" zu bewerten. Die Aktie "verdaut" die enormen Kursgewinne der Vorjahre. Für Trader bietet sich eine "Range Trading"-Strategie an (Kauf an der unteren Begrenzung bei 496 USD, Verkauf am Widerstand). Langfristige Investoren sollten die Zone um 500 USD als potenzielle Akkumulationsbasis betrachten, solange der Support hält.

6. Bewertung: Ist der Preis gerechtfertigt?

Eine fundamentale Bewertung von Microsoft im November 2025 erfordert den intellektuellen Spagat zwischen historisch hohen Bewertungsmultiplikatoren und historisch einmaligen Wachstumschancen. Ist Microsoft teuer? Ja. Ist Microsoft *zu* teuer? Das hängt von den Annahmen über die KI-Monetarisierung ab.

6.1 Multiples Analyse (Vergleichsanalyse)

- **KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis / P/E Ratio):** Aktuell handelt MSFT bei einem KGV (Trailing Twelve Months) von ca. 35x bis 36x.³⁷
 - *Historischer Kontext:* Der 5-Jahres-Durchschnitt des KGV liegt bei ca. 32,5x. Die Aktie handelt also mit einem Aufschlag (Premium) zur eigenen Historie. Dies reflektiert die Erwartung des Marktes, dass KI das Wachstum dauerhaft beschleunigen wird.
 - *Forward P/E:* Blicken wir in die Zukunft, relativiert sich das Bild etwas. Basierend auf den Konsensschätzungen für den Gewinn im Fiskaljahr 2027 (ca. 18,28 USD EPS) sinkt das Forward KGV auf ca. 27,5x.³⁹ Für ein Unternehmen von der Qualität Microsofts, das mit 15-18% wächst und eine dominante Marktstellung hat, ist ein Forward KGV von 27x ambitioniert, aber nicht absurd. Zum Vergleich: Unternehmen mit ähnlichen Wachstumsraten im Softwarebereich handeln oft bei 30x oder höher.
- **PEG Ratio (Price/Earnings-to-Growth):** Setzt man das KGV ins Verhältnis zum erwarteten Gewinnwachstum (ca. 16-17%), ergibt sich ein PEG-Ratio von über 2,0. Nach klassischer Lehre (PEG < 1,0 ist günstig, > 1,5 teuer) ist die Aktie überbewertet. Allerdings argumentieren viele Analysten, dass im Zeitalter von Plattform-Monopolen ein höheres PEG gerechtfertigt ist, da die Sicherheit der Cashflows höher ist ("Quality Premium").

6.2 Discounted Cash Flow (DCF) Modellierung

Um den "inneren Wert" der Aktie unabhängig von der aktuellen Marktstimmung zu ermitteln, nutzen wir ein DCF-Modell. Dieses Verfahren diskontiert alle zukünftigen freien Cashflows auf den heutigen Tag.

Modell-Parameter (Stand Nov 2025):

- **Free Cash Flow (FCF) Basis:** Wir starten mit einem normalisierten FCF von ca. 72 Mrd. USD (FY2025 Basis). Der FCF ist aktuell durch die hohen CapEx-Ausgaben künstlich gedrückt.⁴⁰
- **Wachstumsrate (Phase 1, 5 Jahre):** Wir nehmen ein jährliches FCF-Wachstum von 14% an. Dies ist konservativer als das Umsatzwachstum, da wir davon ausgehen, dass die CapEx-Intensität noch einige Jahre hoch bleibt, bevor die "Erntephase" beginnt. Analysten sehen Umsatzwachstum von bis zu 14,7% bis 2028.⁴¹
- **Terminal Growth (Ewigkeit):** 3,0%. Dies liegt leicht über dem erwarteten globalen BIP-Wachstum und reflektiert Microsofts Preissetzungsmacht und Inflationsschutz.
- **Diskontierungssatz (WACC):** 8,1%. Dieser Wert setzt sich zusammen aus der Risk-Free Rate (4,15% US-Treasury Yield), einem Beta von 0,96 (die Aktie schwankt etwas weniger als der Gesamtmarkt) und einer Marktrisikoprämie (Equity Risk Premium) von 4,12%.⁴²

Szenario-Ergebnisse:

- *Bear Case (Stagnation, 10% Wachstum, WACC 8,5%):* Fairer Wert ca. **430 USD**. In diesem Szenario enttäuscht KI die Erwartungen.
- *Base Case (Realistisch, 14% Wachstum, WACC 8,1%):* Fairer Wert ca. **515 USD**. Dieses Szenario entspricht weitgehend dem aktuellen Marktkonsens.
- *Bull Case (KI-Boom, 18% Wachstum, WACC 7,8%):* Fairer Wert ca. **620 USD**. Hier nehmen wir an, dass KI zu einer massiven Margenexpansion führt, sobald die Infrastrukturkosten sinken.

Interpretation: Bei einem Kurs von 503 USD ist die Aktie im Base Case **fair bewertet**. Es gibt keine massive Unterbewertung ("Margin of Safety"), aber auch keine extreme Überbewertung. Der Markt preist eine erfolgreiche Exekution der Strategie bereits ein. Das Upside-Potenzial hängt fast ausschließlich davon ab, ob Microsoft das optimistische Bull-Case-Szenario realisieren kann – sprich: Kann Copilot die Umsätze schneller steigern als die Infrastrukturkosten wachsen?

7. Treiber des Wachstums: Die Motoren der Zukunft

Was rechtfertigt diese hohen Bewertungen und Investitionen? Drei primäre Treiber definieren die Wachstumsstory für die zweite Hälfte der 2020er Jahre.

7.1 Der "Copilot-Stack" und die Demokratisierung der KI

Microsoft besitzt als einziges Unternehmen der Welt einen vollständig vertikal integrierten KI-Stack.

- **Ebene 1 (Hardware):** Eigene Chips (Maia) und Azure-Infrastruktur.
- **Ebene 2 (Modell):** Exklusiver Zugriff auf die fortschrittlichsten Modelle von OpenAI (GPT-4, o1).
- **Ebene 3 (Daten):** Microsoft Fabric zur Datenaufbereitung.
- **Ebene 4 (Applikation):** Copilot in Office, GitHub, Windows, Security.

Diese Integration ermöglicht Cross-Selling in einer Dimension, die Konkurrenten wie Salesforce (nur Applikation) oder Nvidia (nur Hardware) nicht replizieren können. Besonders GitHub Copilot dient hier als Vorbild: Mit über 20 Millionen Nutzern hat es gezeigt, dass Profis bereit sind, für KI zu zahlen, wenn sie Zeit spart. Die Roadmap für 2026, die tiefere Integrationen in Outlook (z.B. autonomes Terminmanagement durch Agenten) vorsieht ⁴⁴, deutet darauf hin, dass Microsoft plant, KI tief in die operativen Prozesse von Unternehmen zu verweben, bis eine Kündigung der Lizenz operativen Selbstmord bedeuten würde.

7.2 Cloud-Migration 2.0: Von "Lift & Shift" zu "Data & AI"

Die erste Phase der Cloud-Migration bestand darin, Rechenzentren zu schließen und Server zu mieten. Diese Phase ist weit fortgeschritten. Phase 2, getrieben durch KI, ist lukrativer. Unternehmen erkennen, dass sie KI nur nutzen können, wenn ihre Daten in der Cloud liegen und strukturiert sind. Dies treibt die Nutzung von Datendiensten (Azure Data Factory, Fabric) massiv an. Jedes KI-Projekt zieht einen langen Schwanz an Cloud-Infrastruktur-Umsätzen nach sich ("Data Gravity").

7.3 Gaming als Abo-Modell: Das "Netflix-Momentum"

Mit der Integration von Activision Blizzard vollzieht Microsoft im Gaming den gleichen Wandel wie zuvor bei Office (von der DVD zum Abo). Der Launch von *Call of Duty: Black Ops 6* im Game Pass war ein kalkuliertes Risiko. Zwar gingen geschätzte 300 Mio. USD an Einzelverkäufen verloren¹⁶, doch die Strategie zielt auf den "Customer Lifetime Value". Ein Game-Pass-Abonnent zahlt über 200 USD pro Jahr – jedes Jahr. Ein Käufer eines Spiels zahlt einmalig 70 USD. Gelingt es Microsoft, die Spieler im Ökosystem zu halten, verwandelt sich das volatile Gaming-Geschäft in eine stabile Cashflow-Maschine mit SaaS-ähnlichen Bewertungskennzahlen.

8. Risiken und Herausforderungen: Wo die Gefahr lauert

Trotz der Dominanz ist Microsoft nicht unverwundbar. Anleger müssen sich der signifikanten Risiken bewusst sein, die den Aktienkurs belasten könnten.

8.1 Der "ROI"-Test und das CapEx-Risiko

Die Wall Street ist nervös. Wenn ein Unternehmen 35 Mrd. USD pro Quartal investiert, muss der Rückfluss (Return on Invest) stimmen. Das Risiko besteht darin, dass Microsoft die Infrastruktur ("The Factory") baut, aber die Kunden ("The Buyers") noch nicht bereit sind, die Produkte in dem Maße zu kaufen, wie es zur Deckung der Kosten nötig wäre. Es gibt Berichte über "AI Fatigue" (KI-Müdigkeit) bei CIOs, die nach den ersten Piloten ernüchtert über die realen Kosten sind. Sollte das Umsatzwachstum von Azure in den kommenden Quartalen unter 30% fallen, während die CapEx hoch bleiben, droht ein massiver "Multiple Contraction" (Bewertungsabschlag) der Aktie.⁴⁵

8.2 Cybersecurity und das Vertrauens-Dilemma

Microsoft ist das Rückgrat der digitalen Welt – und damit das primäre Ziel globaler Cyberkriegsführung. Die Vorfälle der Jahre 2023 und 2024 (Angriffe durch chinesische und russische Staats-Hacker wie "Midnight Blizzard" und "Storm-0558") haben Risse in der Rüstung gezeigt.⁴⁶ Microsoft verarbeitet täglich 100 Billionen Sicherheitssignale⁴⁷, doch ein einziger erfolgreicher Durchbruch, der Daten von Regierungskunden oder Großkonzernen kompromittiert, könnte das Vertrauen nachhaltig zerstören. Die "Secure Future Initiative" ist Microsofts Antwort, bindet aber massive Ressourcen, die nicht in Produktinnovation fließen.

8.3 Regulatorik und Antitrust

Die Aufsichtsbehörden schlafen nicht. In der EU musste Microsoft bereits *Teams* von Office entbündeln, um Strafen zu entgehen.⁴⁸ Dies schwächt die Bündelungsstrategie, Microsofts effektivste Waffe gegen Konkurrenten wie Slack oder Zoom. Auch die enge Verflechtung mit OpenAI (faktische Übernahme ohne regulatorische Prüfung?) wird von der FTC in den USA und der CMA in UK genau beobachtet. Eine Zerschlagung ist unwahrscheinlich, aber regulatorische Bremsklötze können das Wachstum verlangsamen.

8.4 Die OpenAI-Abhängigkeit

Microsofts KI-Führerschaft ist geliehen. Sie basiert auf der Technologie von OpenAI. Zwar besitzt Microsoft quasi-ewige Lizenzen am IP, doch das Schicksal des Konzerns ist eng mit einem Partner verknüpft, der selbst volatil ist (siehe die Führungschaos-Episoden bei OpenAI). Sollte OpenAI technologisch von Konkurrenten wie Anthropic (Amazon-Partner) oder Google DeepMind überholt werden, verliert Microsoft seinen "First Mover Advantage". Zudem belasten die Verluste von OpenAI derzeit direkt die Bilanz von Microsoft.¹²

9. Hedge-Fonds-Aktivitäten: Was macht das "Smart Money"?

Ein Blick auf die institutionellen Investoren im Q3 2025 zeigt ein gemischtes Bild, das zur Vorsicht mahnt, aber auch Zuversicht signalisiert.

- **Die Käufer:** UBS Asset Management hat seine Position massiv ausgebaut (+1099%), was auf eine starke Wette auf den langfristigen Erfolg hindeutet. Auch BlackRock, der weltgrößte Vermögensverwalter, hat zugekauft.⁵⁰
- **Die Verkäufer:** Auf der anderen Seite sehen wir Verkäufe, unter anderem vom "Gates Foundation Trust", der Positionen reduziert hat.⁵¹
- **Interpretation:** Das "Smart Money" ist sich uneins. Die Netto-Akkumulation deutet jedoch darauf hin, dass institutionelle Anleger Rücksetzer eher als Kaufgelegenheit nutzen, um ihre Exposure im KI-Sektor zu halten, da Microsoft als "sicherer Hafen" im Vergleich zu volatileren Chip-Aktien gilt.

10. Ausblick und Szenario-Modellierung

Kurzfristig (6-12 Monate): Die Bewährungsphase

Für den Rest des Fiskaljahres 2026 erwarten wir ein anhaltendes Umsatzwachstum im Bereich von 14-15%. Der Fokus der Investoren wird sich fast monomanisch auf die **Bruttomarge der Cloud** richten.

- **Bull-Trigger:** Wenn sich die Cloud-Bruttomarge bei 68-69% stabilisiert und Amy Hood signalisiert, dass der Höhepunkt der CapEx-Wachstumsrate erreicht ist, wird die Aktie steigen.
- **Bear-Trigger:** Fällt die Marge weiter Richtung 65% oder gibt es Anzeichen für eine Verlangsamung der Copilot-Adoption, droht eine Korrektur in Richtung 450 USD.
- **Nächstes Event:** Die Q2 FY26 Earnings im Januar 2026 sind entscheidend. Hier werden wir sehen, ob das Weihnachtsgeschäft (Xbox, Surface, Consumer Copilot) die Erwartungen erfüllt hat.

Langfristig (FY2027 - FY2028): Die neue Normalität

Analysten prognostizieren bis FY2027 einen Umsatz von ca. 371 Mrd. USD und ein EPS von über 18 USD.³⁹

- **Szenario "KI-Standard"**: KI wird so selbstverständlich wie das Internet. Microsoft kann die Preise für Copilot halten. Azure erreicht 25% Marktanteil. In diesem Fall ist ein Kursziel von **700 USD** bis 2027 realistisch.⁵²
- **Szenario "Commodity"**: KI wird zur Massenware, offene Modelle (wie Llama von Meta) machen proprietäre Modelle (wie GPT-4) obsolet. Preiskampf drückt die Margen. In diesem Fall könnte die Aktie lange seitwärts laufen ("Dead Money") und bei **450-500 USD** verharren.

11. Fazit: Der Elefant, der tanzen lernte

Die Microsoft-Aktie ist im November 2025 kein "No-Brainer" mehr, wie sie es vielleicht noch vor drei Jahren war. Die Bewertung ist anspruchsvoll, die Erwartungen sind gigantisch, und die Risiken – von Cybersecurity bis CapEx – sind real und messbar.

Dennoch bleibt das Fazit positiv. Microsoft baut mit den aktuellen gigantischen Ausgaben einen ökonomischen Burggraben ("Moat"), den kaum ein anderer Wettbewerber überwinden kann. Nur Amazon und Google können finanziell mithalten; der Rest des Marktes wird zu Kunden degradiert. Microsoft ist nicht mehr nur eine Software-Firma, sondern der **Versorger ("Utility") des digitalen Zeitalters**. So wie Energiekonzerne den Strom für die industrielle Revolution lieferten, liefert Microsoft die Intelligenz für die digitale Revolution.

Investment-Urteil: Für langfristige Anleger, die Volatilität ertragen können, überwiegen die Chancen. Die aktuelle Seitwärtsbewegung bei ca. 500 USD ist eine gesunde Verdauung der Bewertung, kein Absturzsignal.

- **Empfehlung: Akumulieren (Buy)** bei Rücksetzern in die Zone 490-500 USD.
- **Strategie**: Wer noch nicht investiert ist, sollte gestaffelt einsteigen (Tranchen-Kauf). Wer investiert ist, lässt die Gewinne laufen, sollte aber das Positionsgewicht im Auge behalten (Klumpenrisiko), da Microsoft oft schon einen großen Teil von ETFs und Fonds ausmacht.

Solange der Strom (Compute) fließt und die Daten wachsen, wird Microsoft Geld verdienen.

Die Wette auf Microsoft ist im Jahr 2025 die Wette darauf, dass KI kein Hype ist, sondern der nächste logische Schritt der wirtschaftlichen Evolution.

Haftungsausschluss: Die folgende Analyse stellt die persönliche, journalistische Einschätzung des Autors für finomenal.de dar und ist zu keinem Zeitpunkt als Anlageberatung oder Kaufempfehlung zu verstehen. Sie dient ausschließlich der Information. Jede Investitionsentscheidung birgt Risiken und kann zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen. Für die Richtigkeit der Daten wird keine Haftung übernommen.

Referenzen

1. Microsoft (MSFT) - Technical Analysis - US Stocks - Investtech, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.investtech.com/main/market.php?CompanyID=10503715>
2. Microsoft Investor Relations - Microsoft Stock Lookup, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/stock-lookup>
3. Microsoft - Public Comps and Valuation Multiples, Zugriff am November 16, 2025, <https://multiples.vc/public-comps/microsoft-valuation-multiples>
4. Microsoft crushes earnings expectations and its market cap soars above \$4T, Zugriff am November 16, 2025, <https://siliconangle.com/2025/07/30/microsoft-crushes-earnings-expectations-market-cap-soars-4-trillion/>
5. FY26 Q1 - Press Releases - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2026-q1/press-release-webcast>
6. FY25 Q3 - Productivity and Business Processes Performance - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2025-q3/productivity-and-business-processes-performance>
7. FY25 Q4 - Productivity and Business Processes Performance - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2025-q4/productivity-and-business-processes-performance>
8. Microsoft Copilot Statistics And Statistics (2025) - ElectrolQ, Zugriff am November 16, 2025, <https://electroi.com/stats/microsoft-copilot-statistics/>
9. FY25 Q2 - Productivity and Business Processes Performance - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2025-q2/productivity-and-business-processes-performance>
10. Microsoft Annual Report 2025, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar25/index.html>
11. FY25 Q1 - Intelligent Cloud Performance - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2025-q1/intelligent-cloud-performance>
12. Earnings Release FY26 Q1 - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2026-q1/performance>
13. ChatGPT vs. Copilot: An Enterprise Feature Comparison (2025) - IntuitionLabs, Zugriff am November 16, 2025, <https://intuitionlabs.ai/articles/chatgpt-vs-copilot-enterprise-comparison>
14. Research on the Effectiveness of Microsoft's Acquisition of Activision Blizzard - SHS Web of Conferences, Zugriff am November 16, 2025, https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2025/09/shsconf_icdde2025_01035.pdf
15. Xbox Game Pass price increase reportedly celebrated by Call of Duty: Black Ops 7 studio, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.notebookcheck.net/Xbox-Game-Pass-price-increase-reportedly-celebrated-by-Call-of-Duty-Black-Ops-7-studio.1153186.0.html>

16. Xbox Squandered Over \$300 Million Putting Call of Duty in Game Pass - Push Square, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.pushsquare.com/news/2025/10/xbox-squandered-over-usd300-million-putting-call-of-duty-in-game-pass>
17. United States Fed Funds Interest Rate - Trading Economics, Zugriff am November 16, 2025, <https://tradingeconomics.com/united-states/interest-rate>
18. 10 Year Treasury Rate - Real-Time & Historical Yield Trends - YCharts, Zugriff am November 16, 2025, https://ycharts.com/indicators/10_year_treasury_rate
19. Forecasting US Recessions in Real-Time Using Regional Economic Sentiment, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.clevelandfed.org/publications/economic-commentary/2025/ec-202513-forecasting-u-s-recessions-in-real-time-using-regional-economic-sentiment>
20. Global Cloud Market Share Q3 2025: AWS Lowers, Microsoft And Google Stay Same - CRN, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.crn.com/news/cloud/2025/global-cloud-market-share-q3-2025-aws-lowers-microsoft-and-google-stay-same>
21. Chart: AWS Stays Ahead as Cloud Market Accelerates - Statista, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.statista.com/chart/18819/worldwide-market-share-of-leading-cloud-infrastructure-service-providers/>
22. Microsoft Vs. AWS Vs. Google Cloud Q3 2025 Earnings Face-Off - CRN, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.crn.com/news/cloud/2025/microsoft-vs-aws-vs-google-cloud-q3-2025-earnings-face-off>
23. Microsoft Fiscal Year 2026 First Quarter Earnings Conference Call, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/events/fy-2026/earnings-fy-2026-q1>
24. Microsoft (MSFT) Q4 2025 Earnings Call Transcript - The Motley Fool, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.fool.com/earnings/call-transcripts/2025/08/05/microsoft-msft-q4-2025-earnings-call-transcript/>
25. Microsoft Fiscal Year 2025 Third Quarter Earnings Conference Call, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/events/fy-2025/earnings-fy-2025-q3>
26. Microsoft Q1 Earnings & Revenues Beat on Cloud, AI Strength - Nasdaq, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/microsoft-q1-earnings-revenues-beat-cloud-ai-strength>
27. Microsoft Before Q1 Earnings: Should Investors Buy the Stock? - Nasdaq, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/microsoft-q1-earnings-should-investors-buy-stock>
28. FY25 Q4 - More Personal Computing Performance - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2025-q4/more-personal-computing-performance>
29. Microsoft signals higher FY26 spending amid AI build-out - Value The Markets, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.valuethemarkets.com/news/microsoft-fy26-spending-ai-buildout>
30. Microsoft beats expectations, reports nearly \$35B in Q1 capital spending amid Azure outage, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.geekwire.com/2025/microsoft-beats-expectations-reports-nearly-35b-in-q1-capital-spending-amid-azure-outage/>

- [spending-amid-azure-outage/](#)
31. FY26 Q1 - Metrics - Investor Relations - Microsoft, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/investor/earnings/fy-2026-q1/metrics>
 32. Microsoft announces quarterly dividend increase, Zugriff am November 16, 2025, <https://news.microsoft.com/source/2025/09/15/microsoft-announces-quarterly-dividend-increase-6/>
 33. Microsoft Corporation (MSFT) Dividend Date & History - Koyfin, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.koyfin.com/company/msft/dividends/>
 34. MSFT Technical Analysis, RSI and Moving Averages - Investing.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.investing.com/equities/microsoft-corp-technical>
 35. Stronger technical forecast for Microsoft stock price after Wednesday trading, Zugriff am November 16, 2025, <https://stockinvest.us/stock-news/stronger-technical-forecast-for-microsoft-stock-price-after-wednesday-trading-2025-11-05>
 36. MSFT Stock Chart and Price - Microsoft Corp. - TradingView, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.tradingview.com/symbols/NASDAQ-MSFT/>
 37. Microsoft PE Ratio 2011-2025 | MSFT - Macrotrends, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/MSFT/microsoft/pe-ratio>
 38. MSFT - Microsoft PE ratio, current and historical analysis - FullRatio, Zugriff am November 16, 2025, <https://fullratio.com/stocks/nasdaq-msft/pe-ratio>
 39. MSFT: Microsoft - Detailed Earnings Estimates - Zacks.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.zacks.com/stock/quote/MSFT/detailed-earning-estimates>
 40. Microsoft Corporation (MSF.BR) Discounted Free Cash Flow - Exit Multiple, Zugriff am November 16, 2025, <https://discountingcashflows.com/company/MSF.BR/valuation/discounted-free-cash-flow-exit-multiple/>
 41. Microsoft Stock Prediction: Where Analysts See the Stock Going by 2028 | TIKR.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.tikr.com/blog/microsoft-stock-prediction-where-analysts-see-the-stock-going-by-2028>
 42. Microsoft Corp (MSFT) Discount Rate - WACC & Cost of Equity - Alpha Spread, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.alphaspread.com/security/nasdaq/msft/discount-rate>
 43. US 10 Year Treasury Bond Note Yield - Quote - Chart - Historical Data - Trading Economics, Zugriff am November 16, 2025, <https://tradingeconomics.com/united-states/government-bond-yield>
 44. Microsoft 365 Roadmap | Microsoft 365, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/microsoft-365/roadmap?filters=Microsoft%20365>
 45. Microsoft's huge AI spending still has investors sweating despite solid cloud growth - ITPro, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.itpro.com/business/business-strategy/microsofts-huge-ai-spending-still-has-investors-sweating-despite-solid-cloud-growth>
 46. A Timeline of Microsoft Data Breaches and Vulnerabilities: 2025 Update - Virtru, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.virtu.com/blog/industry-updates/microsoft-data-breaches-2025>
 47. Microsoft Digital Defense Report 2025, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.microsoft.com/en-us/corporate-responsibility/cybersecurity/microsoft-digital-defens>

- [e-report-2025/](#)
48. Commission accepts commitments offered by Microsoft to address competition concerns related to Teams, Zugriff am November 16, 2025, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_2048
 49. Microsoft Resolves EU Antitrust Concerns by Separating Teams from Office Suites - Alpha Spread, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.alphaspread.com/market-news/regulatory-actions/microsoft-resolves-eu-antitrust-concerns-by-separating-teams-from-office-suites>
 50. Fund Update: 700,000 MICROSOFT (MSFT) shares added to Third Point LLC portfolio, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.quiverquant.com/news/Fund+Update%3A+700%2C000+MICROSOFT+%28MSFT%29+shares+added+to+Third+Point+LLC+portfolio>
 51. \$MSFT stock rose 2% this week. Here's what we see in our data., Zugriff am November 16, 2025, <https://www.quiverquant.com/news/%24MSFT+stock+rose+2%25+this+week.+Here%27s+what+we+see+in+our+data.>
 52. What is the current Price Target and Forecast for Microsoft (MSFT) - Zacks Investment Research, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.zacks.com/stock/research/MSFT/price-target-stock-forecast>
 53. Microsoft Stock Set to Soar: \$900 Price Target by 2027 as AI Gamble Pays Off - Nasdaq, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/microsoft-stock-set-soar-900-price-target-2027-ai-gamble-pays>