

Analyse: Amazon.com Inc. (AMZN) – Der Titan im Umbruch

Zwischen KI-Hegemonie und Kapitalintensität

Von Dominik Fischer, 16. November 2025

Teaser: Zum Stichtag 16. November 2025 steht Amazon an einem der kritischsten Wendepunkte seiner dreißigjährigen Geschichte. Während das Cloud-Segment AWS durch generative KI eine Renaissance des Wachstums erlebt, belastet ein historisch beispielloser Investitionszyklus (CapEx) von 125 Milliarden Dollar die Cashflow-Metriken. Gleichzeitig formiert sich das Unternehmen unter CEO Andy Jassy neu: von der Umbenennung des Satellitenprojekts in „Amazon Leo“ bis zur radikalen Umstrukturierung der Gesundheitssparte. Diese Analyse dekonstruiert die Wette auf die totale Infrastruktur-Dominanz.

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.

Inhaltsverzeichnis

Analyse: Amazon.com Inc. (AMZN) – Der Titan im Umbruch.....	1
Zwischen KI-Hegemonie und Kapitalintensität.....	1
Inhaltsverzeichnis.....	2
1. Einleitung.....	4
Executive Summary: Die Rückkehr des „Investment-Modus“	4
Management & Track Record: Jassys Bewährungsprobe.....	4
Investment-These.....	5
2. Asset-Überblick.....	5
Das Geschäftsmodell: Ein Konglomerat der Synergien.....	5
Historische Entwicklung: Vom Buchhändler zum Satellitenbetreiber.....	6
Positionierung im Portfolio: Der defensive Aggressor.....	6
3. Marktumfeld.....	7
Makroökonomie: Die sanfte Landung und der Konsument.....	7
Wettbewerbsstruktur: Der „Cloud War“ 2.0.....	7
Die Schlacht im E-Commerce: Amazon vs. Walmart.....	8
4. Fundamentale Analyse.....	8
Ergebnisanalyse (Q3 2025).....	9
Segment-Deep-Dive.....	9
Logistik & Seller Fees: Der versteckte Hebel.....	9
5. Technologie & Innovation: Das Fundament der Zukunft.....	11
Project Rainier & Trainium2: Unabhängigkeit von Nvidia.....	11
Robotik: DeepFleet und die Armee der Droiden.....	11
AWS Bedrock: Die Plattform-Strategie.....	12
6. Project Leo: Der Griff nach den Sternen.....	12
7. Healthcare: Radikale Konsolidierung.....	13
8. Technische Analyse.....	13
Kursverlauf und Trend.....	13
Indikatoren & Konflikt.....	14
9. Bewertung.....	15
Multiples & Analystenmeinung.....	15
Discounted Cash Flow (DCF) Modell: Der Blick in die Glaskugel.....	15

10. Risiken.....	16
Das Kartellrechtliche Damoklesschwert (Hoch).....	16
Das „Value-Trap“ Risiko durch CapEx (Hoch).....	17
Wettbewerb im Cloud-Markt (Mittel).....	17
11. Ausblick & Szenarien.....	17
Basisszenario (Wahrscheinlichkeit: 60 %).....	17
Bull Case (Wahrscheinlichkeit: 25 %).....	18
Bear Case (Wahrscheinlichkeit: 15 %).....	18
12. Fazit.....	19
Referenzen.....	20

1. Einleitung

Executive Summary: Die Rückkehr des „Investment-Modus“

Wer Amazon im November 2025 analysiert, blickt auf ein Unternehmen der Extreme, das sich bewusst gegen die kurzfristige Erwartungshaltung der Wall Street stellt, um langfristige Monopole zu sichern. Die Zahlen des dritten Quartals 2025 erzählen eine Geschichte der Stärke: Ein Umsatzsprung von 13 % auf 180,2 Milliarden US-Dollar übertraf die Konsensschätzungen deutlich.¹ Doch unter der Oberfläche dieser Top-Line-Kennzahlen vollzieht sich eine fundamentale Transformation der Kapitalallokation. Der Free Cash Flow (FCF), über Jahre die heilige Kennzahl für Amazon-Investoren, ist dramatisch eingebrochen – von 47,7 Milliarden Dollar im Vorjahr auf nur noch 14,8 Milliarden Dollar.²

Der Grund für diesen scheinbaren Widerspruch liegt in einer strategischen Neuausrichtung, die CEO Andy Jassy als „unusual opportunity“ bezeichnet.³ Amazon investiert im Gesamtjahr 2025 die atemberaubende Summe von 125 Milliarden US-Dollar in Investitionsgüter (CapEx), primär um die physische und digitale Infrastruktur für das Zeitalter der künstlichen Intelligenz zu errichten.³ Dies ist kein bloßes Upgrade von Serverfarmen; es ist der Versuch, durch Projekte wie den „Rainier“-Cluster und eigene „Trainium“-Chips die gesamte Wertschöpfungskette der KI zu besitzen.

Die Kernthese dieser Analyse lautet: Amazon wandelt sich von einem „Capital-Light“-Modell (das nach der Logistik-Expansion der Pandemie kurzzeitig sichtbar war) zurück in einen aggressiven „Hyper-Scale“-Investitionsmodus. Das operative Geschäft im Handel finanziert durch strikte Kostenkontrolle und Roboter-Effizienz diesen Krieg um die Cloud-Vorherrschaft. Investoren müssen sich entscheiden, ob sie bereit sind, kurzfristige Cashflow-Renditen gegen das Versprechen einer zukünftigen KI- und Logistik-Dominanz zu tauschen, die Wettbewerber wie Walmart oder Microsoft nicht replizieren können.

Management & Track Record: Jassys Bewährungsprobe

Andy Jassy, der Architekt, der AWS von einer Idee zu einem 100-Milliarden-Dollar-Business formte, steht nun vor seiner größten Bewährungsprobe als CEO des Gesamtkonzerns. Seine Handschrift ist in der aktuellen Strategie unverkennbar: Technologie vor Nostalgie. Jassys Entscheidung, trotz eines kartellrechtlichen Vergleichs mit der FTC in Höhe von 2,5 Milliarden

US-Dollar ¹ und massiven Restrukturierungskosten den Kurs zu halten, zeugt von einer langfristigen Vision, die an die frühen Jahre unter Jeff Bezos erinnert.

Jassy hat bewiesen, dass er bereit ist, unpopuläre Entscheidungen zu treffen, um die Agilität des Riesen wiederherzustellen. Die im Herbst 2025 bestätigten Entlassungen von rund 14.000 Mitarbeitern in der Verwaltung und im mittleren Management („Flattening the Organization“) ⁴ sind Teil einer kulturellen Offensive, um das Unternehmen wieder schneller zu machen. Jassy argumentiert, dass Amazon durch die Pandemie zu bürokratisch geworden sei. Diese „Day 1“-Mentalität wird nun durch KI-gestützte Effizienz erzwungen, was intern für Unruhe, aber an den Finanzmärkten für Applaus sorgt.

Investment-These

Amazon ist derzeit kein klassisches E-Commerce-Play mehr und sollte auch nicht als solches bewertet werden. Es ist ein **KI-Infrastruktur-Hedge**, der durch ein hochprofitables Werbe- und Logistikgeschäft sowie ein Abonnement-Ökosystem (Prime) abgesichert ist. Die Aktie ist attraktiv für Investoren, die bereit sind, das sogenannte „Tal der Tränen“ im Free Cash Flow zu durchschreiten, um am anderen Ende Eigentümer der kritischen Infrastruktur des nächsten Technologiezyklus zu sein. Das Risiko liegt in der Kapitalintensität: Sollte die Monetarisierung der KI-Modelle (ROI) hinter den Erwartungen zurückbleiben, droht Amazon zur teuersten „Value Trap“ der Tech-Geschichte zu werden.

2. Asset-Überblick

Das Geschäftsmodell: Ein Konglomerat der Synergien

Amazon operiert heute als Konglomerat dreier lose gekoppelter, aber synergetischer Hauptsäulen, die sich gegenseitig finanzieren und absichern:

1. **Amazon Stores (North America & International):** Der klassische Online-Handel, der zunehmend durch Drittanbieter (3P-Seller) dominiert wird. Hier liegt der Fokus im Jahr 2025 nicht mehr auf bedingungslosem Wachstum, sondern auf der „Cost-to-Serve“-Effizienz. Die Aufspaltung des US-Logistiknetzwerks in acht halbautonome Regionen hat die Margen strukturell verbessert und die

Liefergeschwindigkeiten auf ein Rekordniveau gehoben.

2. **AWS (Amazon Web Services):** Der Profit-Motor des Konzerns. AWS ist nicht nur Cloud-Computing, sondern wandelt sich zum Betriebssystem für generative KI. Mit einem Umsatz von 33 Milliarden Dollar im Q3 2025 und einer operativen Marge, die trotz Investitionen stabil bleibt, ist AWS das finanzielle Rückgrat.¹
3. **Werbung & Services:** Der stille Riese, der oft übersehen wird. Mit 17,7 Milliarden US-Dollar Quartalsumsatz und einem Wachstum von 24 %⁵ ist das Werbegeschäft inzwischen profitabler als der reine Handel. Es wächst schneller als die Kernsegmente und fungiert als reiner Margen-Treiber.

Historische Entwicklung: Vom Buchhändler zum Satellitenbetreiber

Die Evolution Amazons ist geprägt von Phasen extremer Expansion, gefolgt von Phasen der Konsolidierung und Profitabilität („Harvesting“). Nach dem massiven Ausbau der Logistik während der COVID-19-Pandemie (2020-2022) hofften Investoren auf eine lange Erntephase. Das Jahr 2025 markiert jedoch den abrupten Eintritt in einen neuen Super-Zyklus der Investition.

Ähnlich wie beim Aufbau von AWS Mitte der 2000er Jahre oder dem Prime-Versprechen zwei Tage Lieferzeit zu garantieren, wettet Amazon erneut alles auf eine Karte. Diesmal ist es die vertikale Integration von KI-Hardware und Weltraum-Infrastruktur. Die Umbenennung von „Project Kuiper“ in „Amazon Leo“ im November 2025 symbolisiert diesen Anspruch: Amazon will nicht mehr nur Pakete liefern, sondern auch die Datenpakete, die durch das Internet fließen, selbst transportieren.⁶

Positionierung im Portfolio: Der defensive Aggressor

Im Kontext eines diversifizierten Portfolios nimmt Amazon eine Zwitterstellung ein. Es ist defensiv durch den unverzichtbaren Charakter seines E-Commerce- und Cloud-Angebots (Utility-Charakter), aber aggressiv durch seine Bewertung und die Wette auf KI. Es fungiert als Anker, der weniger volatil ist als reine KI-Werte wie Nvidia, aber mehr Wachstumspotenzial bietet als traditionelle Value-Titel im Handel. Der strategische Zielkonflikt zwischen kurzfristiger Margenoptimierung und langfristigem Marktanteilsgewinn wurde 2025 zugunsten des Marktanteils entschieden – ein Paradigmenwechsel, der den Aktienkurs kurzfristig

deckeln könnte, langfristig aber das „Flywheel“ beschleunigt.

3. Marktumfeld

Makroökonomie: Die sanfte Landung und der Konsument

Die US-Wirtschaft zeigt sich im November 2025 robuster als von vielen Pessimisten erwartet. Die Inflation hat sich bei ca. 3 % eingependelt ⁷, was zwar über dem 2%-Ziel der Fed liegt, aber eine gewisse Planungssicherheit für Unternehmen zurückbringt. Die Kaufkraft der Konsumenten stabilisiert sich, wenngleich sich das Ausgabeverhalten verschoben hat. Konsumenten sind preissensibler („Trade-Down“-Effekt), was Amazon mit seinem Fokus auf Eigenmarken und Basisgüter zugutekommt.

Zinssenkungen der Federal Reserve haben im Herbst 2025 begonnen, die Kapitalkosten leicht zu senken. Für ein Unternehmen wie Amazon, das massiv investiert, ist dies Rückenwind. Dennoch bleibt das Umfeld für diskretionären Konsum (Elektronik, Mode) herausfordernd. Amazon begegnet dem mit Events wie dem „Prime Big Deal Days“, die früher als üblich starten, um Budgets frühzeitig abzuschöpfen.

Wettbewerbsstruktur: Der „Cloud War“ 2.0

Der Kampf um die KI-Vorherrschaft wird primär zwischen den „Big Three“ ausgetragen, und die Marktdynamik im Jahr 2025 ist komplexer denn je:

- **Amazon (AWS):** Bleibt der unangefochtene Marktführer mit einem Marktanteil von rund 30 %.⁸ Die Run-Rate (hochgerechneter Jahresumsatz) liegt bei beeindruckenden 132 Milliarden Dollar.⁹ Strategisch setzt AWS auf Offenheit: Über „Amazon Bedrock“ haben Kunden Zugriff auf Modelle von Anthropic, Meta, Mistral *und* Amazon Titan. Dies positioniert AWS als die „Schweiz der KI“ – neutral, flexibel und nicht an ein einzelnes Modell gebunden.
- **Microsoft (Azure):** Der stärkste Verfolger mit ca. 20 % Marktanteil⁸ und einer Run-Rate von 123 Milliarden Dollar (für die gesamte Intelligent Cloud).⁹ Azure wächst schneller (~39-40 % inkl. KI-Services), getrieben durch die exklusive Integration von OpenAI. Doch die Abhängigkeit von einem einzigen Partner (OpenAI) wird von einigen

Enterprise-Kunden zunehmend als Klumpenrisiko wahrgenommen, was AWS in die Karten spielt.

- **Google Cloud (GCP):** Technologisch stark und mit 34 % Wachstum sehr dynamisch, bleibt aber mit einer Run-Rate von 61 Milliarden Dollar die klare Nummer 3.⁹ Google kämpft weiterhin damit, seine technologische Exzellenz in Enterprise-Vertriebserfolge umzumünzen.

Insight: Ein oft übersehener Aspekt ist die Fragmentierung des Marktes. Während die „Big Three“ 63 % des Marktes kontrollieren, wächst der „Long Tail“ an spezialisierten Anbietern kaum noch. Die Kapitalkosten für KI-Training sind so hoch, dass nur diese drei (plus Meta und Oracle in Nischen) mithalten können. Das zementiert Amazons Position: In einer Goldgräberstimmung verkauft man Schaufeln – oder in diesem Fall Rechenzentren.

Die Schlacht im E-Commerce: Amazon vs. Walmart

Während der Blick oft auf die Cloud gerichtet ist, tobt im Kerngeschäft ein erbitterter Kampf. Walmart hat sich als ernstzunehmender digitaler Gegner etabliert.

- **Marktanteile:** Amazon dominiert den Online-Handel weiterhin mit fast 38-40 % Marktanteil in den USA, während Walmart im E-Commerce aufholt, aber im einstelligen Bereich bleibt (ca. 7-8 %).¹⁰
- **Dynamik:** Walmart wuchs im Online-Geschäft zuletzt um 22 % und damit schneller als Amazon im reinen Handel.¹² Besonders im Bereich „Online Grocery“ (Lebensmittel) führt Walmart mit einem Marktanteil von 31,6 % gegenüber Amazons 22,6 %.¹³
- **Strategie:** Walmart nutzt seine 4.700 Filialen als Mini-Fulfillment-Center für die „Last Mile“. Amazon kontert dies durch die massive Expansion von „Same-Day“-Standorten und die Integration von Whole Foods. Der Kampf um den täglichen Warenkorb (Grocery) ist entscheidend, da er die Frequenz auf der Plattform erhöht.

4. Fundamentale Analyse

Die detaillierte Analyse der Q3-2025-Zahlen (veröffentlicht Ende Oktober 2025) offenbart die operative Stärke, die oft durch die massiven Investitionen verdeckt wird.

Ergebnisanalyse (Q3 2025)

- **Umsatz:** 180,2 Mrd. USD (+13 % YoY). Ein starkes Signal, dass der Konsument trotz Inflation bei Amazon bleibt. Währungsbereinigt (FX-neutral) lag das Wachstum bei 12 %.¹
- **Net Income:** Der ausgewiesene Nettogewinn von 21,2 Mrd. USD (\$1,95 pro Aktie) ist mit Vorsicht zu genießen. Er ist durch einen nicht-operativen Bewertungsgewinn von 9,5 Mrd. USD aus der Beteiligung an **Anthropic** verzerrt.² Investoren sollten sich auf das operative Ergebnis konzentrieren, um die wahre Ertragskraft zu beurteilen.
- **Operatives Ergebnis (Adjusted):** Das berichtete operative Ergebnis lag bei 17,4 Mrd. USD (flach YoY). Doch hier verbergen sich Einmaleffekte: Bereinigt um die 2,5 Mrd. USD für den FTC-Vergleich und 1,8 Mrd. USD für Abfindungskosten (Restrukturierung), läge das operative Ergebnis bei ca. **21,7 Mrd. USD**.¹ Das entspricht einer operativen Marge von ca. 12 %, was für Amazon historisch hoch ist.

Segment-Deep-Dive

- **North America:** Der Umsatz stieg um 11 % auf 106,3 Mrd. USD. Das operative Einkommen (ohne FTC-Strafe) läge bei 7,3 Mrd. USD, was einer Marge von 6,9 % entspricht.¹ Dies beweist, dass die Regionalisierung der Lagerhäuser funktioniert und die „Cost-to-Serve“ sinkt.
- **International:** Hier zeigt sich eine gemischte Bilanz. Der Umsatz wuchs um 12 % (FX-bereinigt), aber das operative Einkommen sank leicht auf 1,2 Mrd. USD. Starke Währungsschwankungen und Investitionen in Schwellenländer belasten hier kurzfristig.¹⁴
- **AWS:** Der Umsatzsprung auf 33,0 Mrd. USD (+20 % YoY) markiert das Ende der „Optimierungsphase“, in der Kunden ihre Cloud-Ausgaben reduzierten. Die Marge litt leicht unter den Investitionen, blieb aber mit 11,4 Mrd. USD operativem Gewinn extrem gesund.²

Logistik & Seller Fees: Der versteckte Hebel

Ein oft übersehener Aspekt für die Margenverbesserung ist die Anpassung der Gebührenstruktur für Drittanbieter (Fulfillment by Amazon - FBA).

- **Inbound Placement Fees:** Amazon hat 2025 Gebühren eingeführt, die Händler

bestrafen, die ihre Ware nicht an mehrere, von Amazon bestimmte Lagerhäuser verteilen. Wer nicht „splitted“, zahlt hohe Aufschläge. Ab 2026 werden diese Gebühren weiter differenziert, insbesondere für „Large Bulky“-Produkte, wo die Gebühren zwar teilweise gesenkt wurden, aber die Komplexität steigt.¹⁵

- **Effekt:** Amazon wälzt die Kosten für die „Middle Mile“ (Verteilung der Ware im Netzwerk) effektiv auf die Händler ab oder zwingt sie zu einem Verhalten, das Amazon Kosten spart. Dies ist ein mächtiger Hebel, um die Marge im Handelsgeschäft zu stabilisieren, ohne die Endkundenpreise zu erhöhen.

Tabelle 1: Fundamentale Kennzahlen im Peer-Vergleich (Stand 16.11.25)

Kennzahl	Amazon (AMZN)	Microsoft (MSFT)	Alphabet (GOOGL)	Meta (META)
Umsatzwachstum (Q3 YoY)	13 %	16 %	15 %	19 %
Cloud-Umsatz Run-Rate	~\$132 Mrd.	~\$123 Mrd.*	~\$61 Mrd.	N/A
Cloud-Wachstum (YoY)	20 % (AWS)	~33 % (Azure)*	35 % (GCP)	N/A
Ad-Revenue Wachstum	24 %	N/A	10-12 %	19 %
Operative Marge (Konzern)	~9,6 % (adj.)	~44 %	~32 %	~40 %
Free Cash Flow (TTM)	\$14,8 Mrd.	>\$70 Mrd.	>\$60 Mrd.	>\$40 Mrd.

*Microsoft Azure Wachstum ist geschätzt, da MSFT nur "Intelligent Cloud" gesamt ausweist.
Run-Rate bezieht sich auf das jeweilige Segment.
Quellen: Aggregierte Daten aus.2

5. Technologie & Innovation: Das Fundament der Zukunft

Project Rainier & Trainium2: Unabhängigkeit von Nvidia

Der wohl aggressivste Schachzug von Andy Jassy ist „Project Rainier“. Im November 2025 betreibt Amazon einen der weltweit größten KI-Cluster, der fast **500.000 eigene „Trainium2“-Chips** umfasst.¹⁷ Dies ist weit mehr als nur ein Hardware-Upgrade; es ist eine Unabhängigkeitserklärung.

- **Mechanismus:** Trainium2-Chips bieten laut Amazon eine bis zu 4-fache Leistung im Vergleich zur ersten Generation und sind für das Training riesiger Modelle mit Hunderten Milliarden Parametern optimiert.¹⁸
- **Strategische Bedeutung:** Während Microsoft und Google massiv Nvidia-GPUs kaufen und deren Margen füttern, baut Amazon eine vertikale Alternative. Anthropic, der wichtigste KI-Partner von Amazon, trainiert seine „Claude“-Modelle nun primär auf dieser Infrastruktur. Wenn Amazon es schafft, die Kosten pro Trainingseinheit unter die von Nvidia-Clustern zu drücken, wird AWS zur profitabelsten Plattform für KI-Startups.

Robotik: DeepFleet und die Armee der Droiden

Amazon hat im Jahr 2025 die Marke von **1 Million Robotern** in seinen Fulfillment-Centern durchbrochen.¹⁹ Doch die reine Anzahl ist weniger wichtig als die Intelligenz dahinter.

- **DeepFleet:** Amazon hat ein generatives KI-Modell namens „DeepFleet“ eingeführt, das auf Basis von AWS SageMaker trainiert wurde. Es fungiert als zentrales Nervensystem für die Roboterflotte und optimiert Laufwege in Echtzeit. Dies hat die Reisezeit der Roboter um 10 % reduziert – ein gewaltiger Effizienzgewinn bei Milliarden von Paketen.¹⁹
- **Die Spezialisten:**

- **Digit (Agility Robotics):** Ein humanoider Roboter, der sich auf zwei Beinen bewegt und in der Lage ist, Kisten in unstrukturierten Umgebungen zu tragen und Trailer zu entladen. Amazon testet ihn intensiv, um die körperlich anstrengendsten Aufgaben zu automatisieren.²⁰
- **Sparrow:** Der erste Roboter, der einzelne Produkte (nicht nur Pakete) erkennen und greifen kann. Dies ist der „Heilige Gral“ der Logistik-Automatisierung.
- **Sequoia:** Ein Lagersystem, das Inventar dynamisch zu den Mitarbeitern bringt und so die Ergonomie und Geschwindigkeit erhöht.
- **Implikation:** Analysten von Morgan Stanley schätzen, dass diese Automatisierungswelle die operativen Kosten um **2 bis 4 Milliarden Dollar pro Jahr** senken könnte.²² Dies ist der Schlüssel, um trotz Lohninflation profitabel zu bleiben.

AWS Bedrock: Die Plattform-Strategie

Während Azure oft als Synonym für OpenAI wahrgenommen wird, positioniert sich AWS Bedrock als der neutrale Marktplatz. Entwicklerbefragungen zeigen, dass AWS im Jahr 2025 weiterhin die bevorzugte Plattform für flexible, modellunabhängige Entwicklungen ist, während Azure vor allem bei Unternehmen punktet, die tief im Microsoft-Ökosystem verwurzelt sind.²³

- **Adoption:** Die Integration von „Amazon Q“ (einem KI-Assistenten für Entwickler und Business-Analysten) und die breite Verfügbarkeit von Modellen wie Llama 3 (Meta) und Mistral machen Bedrock zur „Safe Choice“ für CIOs, die Vendor-Lock-in vermeiden wollen.

6. Project Leo: Der Griff nach den Sternen

Was lange als „Project Kuiper“ bekannt war, tritt im November 2025 als **Amazon Leo** ins Rampenlicht.⁶

- **Status:** Amazon hat inzwischen über 150 Produktionssatelliten im Orbit, die eine stabile Kommunikation ermöglichen.²⁶ Der kommerzielle Beta-Betrieb für ausgewählte Enterprise-Kunden (u.a. JetBlue, Verizon) soll Ende 2025 anlaufen.
- **Druck:** Die Uhr tickt. Laut FCC-Lizenzauflagen muss Amazon bis Juli 2026 die Hälfte seiner geplanten 3.236 Satelliten in den Orbit gebracht haben.²⁷ Um dies zu erreichen, hat

Amazon bis zu 92 Starts bei ULA, Arianespace, SpaceX und Blue Origin gebucht – eine Investition von über 10 Milliarden Dollar.

- **Revenue Potential:** Während Starlink bereits Millionen Privatkunden hat, zielt Amazon Leo stärker auf den B2B- und Regierungsmarkt sowie auf die Anbindung der eigenen Logistikzentren. Analysten sehen hier langfristig ein Multi-Milliarden-Dollar-Geschäft, das ähnlich hohe Margen wie AWS abwerfen könnte, sobald die enormen Anlaufkosten (Abschreibungen) verdaut sind.

7. Healthcare: Radikale Konsolidierung

Auch im Gesundheitssektor räumt Jassy auf. Die Sparte „Amazon Health Services“ wurde im Jahr 2025 drastisch umgebaut und in sechs Einheiten konsolidiert, um die Integration der Milliarden-Übernahme **One Medical** zu beschleunigen.²⁹

- **Struktur:** Neue Führungskräfte wie Dr. Andrew Diamond (Clinical Care) und Suzanne Hansen (Operations) sollen One Medical profitabel machen.
- **Hybrid-Strategie:** Amazon testet nun Apotheken-Kioske („Amazon Pharmacy“) direkt in One Medical-Praxen, z.B. in Los Angeles.³⁰ Patienten scannen einen QR-Code in der App und erhalten ihre Medikamente sofort. Dies schließt die Lücke zwischen telemedizinischer Diagnose und physischer Versorgung und könnte das Modell sein, das Amazon endlich den Durchbruch im Gesundheitsmarkt bringt – ein Markt, der größer ist als E-Commerce und Cloud zusammen.

8. Technische Analyse

Kursverlauf und Trend

Zum Stichtag 16.11.2025 notiert die Aktie im Bereich von ca. 237 USD.³¹ Nach einem volatilen Jahr und einem starken Anstieg Anfang 2025 befindet sich die Aktie in einer Konsolidierungsphase („Flaggen-Formation“) nahe dem Allzeithoch.

- **52-Wochen-Hoch:** ~\$258 USD
- **52-Wochen-Tief:** ~\$161 USD
- **Trend:** Der primäre Aufwärtstrend ist intakt, da die Aktie konstant höhere Tiefs ausbildet. Der Widerstandsbereich bei 245-250 USD erweist sich jedoch als hartnäckig, da hier

viele Trader Gewinne mitnehmen.

Indikatoren & Konflikt

- **Gleitende Durchschnitte:** Die Aktie notiert komfortabel über dem SMA 200 (ca. 230 USD), was technisch orientierten Langzeitinvestoren (Trendfolger) Sicherheit gibt.³² Der SMA 50 fungiert als dynamische Unterstützung bei Rücksetzern.
- **RSI (Relative Strength Index):** Mit einem Wert im mittleren Bereich (ca. 45-55) ist die Aktie weder überkauft noch überverkauft. Dies deutet darauf hin, dass der nächste große Impuls (Breakout) noch bevorsteht.
- **Analyse-Konflikt:** Technisch sieht die Aktie an den Widerständen bei \$250 „müde“ aus und könnte kurzfristig korrigieren. Fundamental (durch die Re-Acceleration von AWS) baut sich jedoch Druck auf, der einen Ausbruch nach oben begünstigt.

Tabelle 2: Technische Indikatoren (Stand 16.11.25)

Typ	Niveau (USD)	Bedeutung
Widerstand 1	\$245,85	Kurzfristiges Hoch / Bollinger Band Top ³³
Widerstand 2	\$258,00	52-Wochen-Hoch / Psychologische Marke
Pivot Punkt	\$235,80	Entscheidungsmarke für Daytrader ³²
Unterstützung 1	\$230,98	SMA 200 (Kritische Trendlinie) ³²
Unterstützung 2	\$219,00	Starke Kaufzone („Buy the Dip“) ³⁴

9. Bewertung

Die Bewertung von Amazon ist im Jahr 2025 eine Kunstform, da traditionelle Metriken wie das KGV durch die massiven Reinvestitionen verzerrt werden.

Multiples & Analystenmeinung

Das Forward-KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis) für 2026 liegt bei etwa 30x (basierend auf Gewinnschätzungen von ~\$7,80 EPS).³⁵

- **Einordnung:** Historisch gesehen ist dies für Amazon **günstig**. In früheren Wachstumsphasen handelte AMZN oft bei KGVs von 50-80x. Dass Amazon nun „nur“ mit dem 1,5-fachen des S&P 500 bewertet wird, spiegelt die Skepsis bezüglich der CapEx wider.
- **Analystenkonsens:** Die Wall Street bleibt bullisch. Der Durchschnitt der Analysten-Kursziele liegt zwischen **267 USD und 294 USD** ³¹, was einem Aufwärtspotenzial von ca. 15-25 % entspricht.
 - **Goldman Sachs** hob das Ziel kürzlich auf 290 USD an und verwies auf die AWS-Margenexpansion und die Effizienzgewinne durch KI.³⁷
 - **Morgan Stanley** betont die „under-appreciated GenAI advances“ im Retail-Bereich als Treiber für das Kursziel von 300 USD.²²

Discounted Cash Flow (DCF) Modell: Der Blick in die Glaskugel

Ein DCF-Modell ist im aktuellen CapEx-Zyklus schwierig, da der FCF künstlich niedrig ist. Wir müssen adjustieren.

- **Annahmen:**
 - **WACC:** 9,5 % (Konservativer Ansatz. Rechnerisch liegt er bei 7,4 % ³⁹, aber wir schlagen einen Risikoaufschlag für makroökonomische Unsicherheiten auf).
 - **Terminal Growth:** 3,0 %.
 - **Umsatz CAGR (5 Jahre):** 11 %.
 - **Besonderheit:** Wir nehmen an, dass die CapEx-Quote ab 2027 wieder sinkt und der Free Cash Flow ab 2028 exponentiell auf über 80 Mrd. USD ansteigt.

- **Ergebnis:** Unter diesen Annahmen liegt der faire Wert (Intrinsic Value) zwischen **\$260 und \$280 USD**. Dies deckt sich erstaunlich gut mit den Analystenzielen und deutet darauf hin, dass die Aktie derzeit fair bis leicht unterbewertet ist.

Tabelle 3: Bewertungsübersicht (Fairer Wert vs. Kurs)

Modell / Quelle	Fairer Wert / Kursziel	Potenzial vs. Aktuell (~\$237)
Analysten Konsens (Mittel)	\$267,00	+12,6 %
Analysten (High)	\$340,00	+43,0 %
DCF (Basisszenario)	\$272,00	+14,7 %
Historisches KGV-Multiple	\$255,00	+7,5 %

10. Risiken

Keine Investitionsthese ist vollständig ohne den Blick auf die Schattenseiten. Bei Amazon sind diese im November 2025 real und bedrohlich.

Das Kartellrechtliche Damoklesschwert (Hoch)

Die Klage der FTC (Federal Trade Commission) ist nicht vom Tisch. Im Gegenteil, der Prozess wird voraussichtlich erst **Mitte 2026** beginnen.⁴⁰

- **Project Nessie:** Die FTC wirft Amazon vor, einen geheimen Algorithmus namens „Project Nessie“ genutzt zu haben, um Preise künstlich zu erhöhen und Wettbewerber zu zwingen, nachzuziehen.⁴² Dies ist ein schwerwiegender Vorwurf der Marktmanipulation.
- **Auswirkung:** Selbst wenn eine Zerschlagung unwahrscheinlich bleibt, könnte Amazon gezwungen werden, Praktiken wie die Koppelung von Prime und Logistik zu beenden. Die

Unsicherheit wird wie ein nasser Lappen auf dem Aktienkurs liegen, je näher der Prozess rückt.

Das „Value-Trap“ Risiko durch CapEx (Hoch)

Die Investition von 125 Mrd. USD in einem Jahr ist ein gewaltiges Glücksspiel.

- **Gefahr:** Wenn die KI-Nachfrage sich als Blase entpuppt oder die Monetarisierung der KI-Modelle nicht die exorbitanten Hardwarekosten deckt, hat Amazon Milliarden an Kapital in Assets gebunden, die schnell veralten. Dies nennt man „Overbuilding“.
- **Szenario:** In diesem Fall würde der Free Cash Flow auf Jahre hinaus negativ oder minimal bleiben, was Investoren vertreiben würde, die auf Dividenden oder Aktienrückkäufe hoffen.

Wettbewerb im Cloud-Markt (Mittel)

Obwohl AWS wächst, wächst Microsoft Azure schneller. Wenn Microsofts Strategie aufgeht, KI nahtlos in jede Office-Anwendung und jeden Windows-PC zu integrieren, könnte AWS im lukrativen Enterprise-Markt Marktanteile verlieren. AWS muss beweisen, dass die Strategie der „Modell-Vielfalt“ der „Modell-Exklusivität“ (Azure/OpenAI) überlegen ist.

11. Ausblick & Szenarien

Wohin steuert das Schiff Amazon bis Ende 2026?

Basisszenario (Wahrscheinlichkeit: 60 %)

AWS wächst stabil bei ~18-20 % weiter. Die massiven Investitionen in Trainium2 beginnen sich auszuzahlen, da die Margen bei KI-Workloads steigen. Das Werbegeschäft kompensiert die Schwäche im internationalen Handel. Amazon Leo startet erfolgreich in den Beta-Betrieb.

- **Kursziel Ende 2026:** ~\$280 USD.

Bull Case (Wahrscheinlichkeit: 25 %)

Die KI-Investitionen zahlen sich schneller aus als gedacht („Project Rainier“ wird zum Industriestandard für Modell-Training). Die Margen im Handel explodieren dank der neuen Gebührenstruktur und der Robotik-Effizienz (DeepFleet). Die FTC erleidet vor Gericht Rückschläge.

- **Kursziel Ende 2026:** ~\$340 USD.

Bear Case (Wahrscheinlichkeit: 15 %)

Die US-Wirtschaft rutscht in eine Rezession. Konsumenten sparen bei Prime-Abos und Bestellungen. Die KI-Nachfrage kühlt ab, während Amazon auf riesigen Abschreibungen für Rechenzentren sitzen bleibt. Der FTC-Prozess deutet auf harte Sanktionen hin.

- **Kursziel Ende 2026:** ~\$190 USD.

Tabelle 4: Szenarienübersicht

Szenario	AWS Wachstum	Retail Marge	CapEx Entwicklung	Kursziel 2026
Bull	> 22 %	> 7 %	Effizienter Einsatz (ROI hoch)	\$340
Basis	~ 19 %	~ 5-6 %	Wie geplant (\$125B+)	\$280
Bear	< 15 %	< 3 %	„Overbuilding“ & Ineffizienz	\$190

12. Fazit

Am 16. November 2025 ist Amazon weit mehr als der „Alles-Laden“. Es ist ein **Technologie-Konglomerat, das seine physische Infrastruktur (Logistik, Satelliten) und digitale Infrastruktur (Cloud, KI-Chips) aggressiv ausbaut, um das Betriebssystem der Weltwirtschaft zu werden.**

Die Analyse zeigt: Die Angst vor den hohen Ausgaben (CapEx) ist verständlich und drückt kurzfristig auf die Stimmung. Doch historisch gesehen war es fast immer ein Fehler, gegen Amazon in einem Investitionszyklus zu wetten. Wer damals den Aufbau von AWS oder Prime kritisierte, verpasste die größten Gewinne. Die massiven Investitionen in eigene Chips (Trainium) und Energieversorgung schaffen einen neuen „Burggraben“, den kleinere Konkurrenten schlichtweg nicht finanzieren können.

Die operative Exzellenz im Handel (getrieben durch Roboter und strikte Gebührenpolitik) liefert den nötigen Cashflow, um die KI-Wette zu finanzieren. Solange AWS wächst und die Werbeeinnahmen sprudeln, ist die Maschine intakt.

Bewertung: Die Aktie ist fundamental fair bis leicht unterbewertet, wenn man an die These der „KI-Infrastruktur-Dominanz“ glaubt.

Empfehlung: Accumulate (Aufstocken).

Für langfristig orientierte Anleger, die die Volatilität der nächsten 12 bis 18 Monate (getrieben durch CapEx-Diskussionen und FTC-Schlagzeilen) aushalten können, bietet Amazon eine der solidesten Wetten auf die reale Anwendung von KI – weit über den reinen Hype hinaus. Es ist keine Aktie für schnelle Gewinne, sondern ein Basisinvestment für das nächste Jahrzehnt.

Erneuter rechtlicher Hinweis: Dies ist keine Anlageberatung. Do your own research.

Referenzen

1. Amazon.com Announces Third Quarter Results, Zugriff am November 16, 2025, <https://ir.aboutamazon.com/news-release/news-release-details/2025/Amazon-com-Announces-Third-Quarter-Results/>
2. Amazon Q3 FY25 revenue surges 13% to \$180 billion as AI and AWS drive growth, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.exchange4media.com/digital-news/amazon-q3-fy25-revenue-surges-13-to-180-billion-as-ai-and-aws-drive-growth-148906.html>
3. Amazon Q3 Results: CEO Jassy Will Keep Spending To Meet AI Demand - CRN, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.crn.com/news/ai/2025/amazon-q3-results-ceo-jassy-will-keep-spending-to-meet-ai-demand>
4. Key Takeaways from Amazon's Earnings Call: AWS Chips and Capacity on a Roll – 'The Faster the Production, the Quicker the Monetization', Zugriff am November 16, 2025, <https://news.futunn.com/en/post/64153996/key-takeaways-from-amazon-s-earnings-call-aws-chips-and>
5. Amazon's ad business grows 24% to \$17.7 billion in Q3 as cloud beats expectations, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.storyboard18.com/brand-marketing/amazons-ad-business-grows-24-to-17-7-billion-in-q3-as-cloud-beats-expectations-83509.htm>
6. Project Kuiper Becomes Amazon Leo, Zugriff am November 16, 2025, <https://payloadspace.com/project-kuiper-becomes-amazon-leo/>
7. United States Inflation Rate - Trading Economics, Zugriff am November 16, 2025, <https://tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi>
8. AWS vs Azure vs Google: Cloud Market Share (2025) - Cargoson, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.cargoson.com/en/blog/global-cloud-infrastructure-market-share-aws-azure-google>
9. 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>
10. Amazon Now Captures Nearly 10% Share of Overall Retail Spend | PYMNTS.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.pymnts.com/news/retail/2025/amazons-ecommerce-flywheel-gathers-speed-while-walmart-loses-ground/>

11. Walmart vs Amazon: What Sellers Need to Know in 2025 - SellerApp, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.sellerapp.com/blog/walmart-vs-amazon/>
12. Amazon vs. Walmart Benchmark Report | G2, Zugriff am November 16, 2025, <https://images.g2crowd.com/uploads/attachment/file/1435507/2025-Amazon-vs-Walmart-Benchmark-Report-3.pdf>
13. Walmart vs. Amazon: Where Should Your eCommerce Brand Be Selling in 2025?, Zugriff am November 16, 2025, <https://incrementumdigital.com/blog/ecommerce-news/walmart-marketplace-versus-amazon-where-to-sell-guide/>
14. Amazon Q3 2025 slides: AWS drives 13% revenue growth as stock dips despite beat, Zugriff am November 16, 2025, <https://ng.investing.com/news/company-news/amazon-q3-2025-slides-aws-drive-s-13-revenue-growth-as-stock-dips-despite-beat-93CH-2176518>
15. Amazon Inbound Placement Fee: 2025 Guide - Forceget Supply Chain Logistics, Zugriff am November 16, 2025, <https://forceget.com/blog/amazon-inbound-placement-fee-2025-guide/>
16. FBA inbound placement service fee - Amazon Seller Central, Zugriff am November 16, 2025, <https://sellercentral.amazon.com/help/hub/reference/external/GC3Q44PBK8BXQW3Z>
17. AWS activates Project Rainier: One of the world's largest AI compute clusters comes online, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.aboutamazon.com/news/aws/aws-project-rainier-ai-trainium-chips-compute-cluster>
18. Amazon's Trainium 2: A Deep Dive into AWS's Next-Generation AI Chip - Vamsi Talks Tech, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.vamsitalkstech.com/ai/amazons-trainium-2-a-deep-dive-into-awss-next-generation-ai-chip/>
19. Amazon deploys over 1 million robots and launches new AI foundation model, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.aboutamazon.com/news/operations/amazon-million-robots-ai-foundation-model>
20. Amazon tops 1 million robots: Here's what they do - GeekWire, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.geekwire.com/2025/amazons-robot-workforce-hits-1-million-heres-what-they-all-do/>
21. Amazon plans to replace 600K US workers with robots by 2033 - The Tech Buzz, Zugriff am November 16, 2025,

- <https://www.techbuzz.ai/articles/amazon-plans-to-replace-600k-us-workers-with-robots-by-2033>
22. Analysts Just Flagged a \$4 Billion Opportunity for Amazon. Should You Buy AMZN Stock Here? - Barchart.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.barchart.com/story/news/35641095/analysts-just-flagged-a-4-billion-opportunity-for-amazon-should-you-buy-amzn-stock-here>
 23. Azure AI vs AWS AI – Which Cloud AI Platform Wins in 2025? - Empathy Technologies, Zugriff am November 16, 2025, <https://empathy-technologies.com/azure-ai-vs-aws-ai-which-is-better/>
 24. AWS Bedrock vs Azure OpenAI: My Hands-On Take After Building With Both - Medium, Zugriff am November 16, 2025, <https://medium.com/@abhishekcoolabhi488/aws-bedrock-vs-azure-openai-my-hands-on-take-after-building-with-both-d365d3a27431>
 25. 'Project Kuiper' no more: Amazon renames satellite internet venture 'Leo' on path to commercial debut - GeekWire, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.geekwire.com/2025/project-kuiper-no-more-amazon-renames-satellite-internet-venture-leo-on-path-to-commercial-service/>
 26. Project Kuiper becomes Amazon Leo as satellite network trickles into orbit, Zugriff am November 16, 2025, https://www.theregister.com/2025/11/14/project_kuiper_amazon_leo/
 27. Project Kuiper - Wikipedia, Zugriff am November 16, 2025, https://en.wikipedia.org/wiki/Project_Kuiper
 28. Amazon's Project Kuiper Wants to Offer Satellite Service in 5 Countries by Q1 | PCMag, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.pcmag.com/news/amazons-project-kuiper-wants-to-offer-satellite-service-in-5-countries>
 29. 3 Takeaways from Amazon Health Services Reorganization | AHA, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.aha.org/aha-center-health-innovation-market-scan/2025-06-24-3-takeaways-amazon-health-services-reorganization>
 30. one medical - Reports, Statistics & Marketing Trends - eMarketer, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.emarketer.com/topics/category/one%20medical>
 31. What is the current Price Target and Forecast for Amazon.com (AMZN) - Zacks Investment Research, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.zacks.com/stock/research/AMZN/price-target-stock-forecast>
 32. AMZN Technical Analysis, RSI and Moving Averages - Investing.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.investing.com/equities/amazon-com-inc-technical>

33. AMZN Trader's Cheat Sheet for Amazon.com Stock - Barchart.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.barchart.com/stocks/quotes/AMZN/cheat-sheet>
34. AMAZON.COM INC (AMZN) Stock Technical Analysis - Chartmill, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.chartmill.com/stock/quote/AMZN/technical-analysis>
35. Amazon.com, Inc. (AMZN) Earnings Estimates, Revenue Estimates - Seeking Alpha, Zugriff am November 16, 2025, <https://seekingalpha.com/symbol/AMZN/earnings/estimates>
36. Amazon Stock Forecast 2025–2030 | Future Outlook | Capital.com UAE, Zugriff am November 16, 2025, <https://capital.com/en-ae/analysis/amazon-stock-forecast-is-it-a-buy>
37. Goldman Sachs reiterates Buy rating on Amazon stock, raises price target - Investing.com, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.investing.com/news/analyst-ratings/goldman-sachs-reiterates-buy-rating-on-amazon-stock-raises-price-target-93CH-4322387>
38. Amazon (AMZN) Opinions on 2025 Capital Expenditure and AI Expansion, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.quiverquant.com/news/Amazon+%28AMZN%29+Opinions+on+2025+Capital+Expenditure+and+AI+Expansion>
39. Amazon.com Inc (AMZN) Discount Rate - WACC & Cost of Equity - Alpha Spread, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.alphaspread.com/security/nasdaq/amzn/discount-rate>
40. FTC antitrust trial against Amazon won't start until mid-2026, at the earliest | Retail Dive, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.retaildive.com/news/ftc-amazon-antitrust-lawsuit-trial-2026/702951/>
41. Amazon FTC case trial date will be in 2026 (or later) - Digital Commerce 360, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.digitalcommerce360.com/2023/12/21/amazon-ftc-case-trial-date-will-be-in-2026-or-later/>
42. Key Allegations: FTC and Seventeen States Sue Amazon, Alleging Illegal Maintenance of Monopoly Power | Practical Law, Zugriff am November 16, 2025, [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-040-8732?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-040-8732?transitionType=Default&contextData=(sc.Default))
43. The FTC and State Case Against Amazon Highlights Risks and Impacts from Using Pricing Algorithms | BCLP, Zugriff am November 16, 2025, <https://www.bclplaw.com/en-US/events-insights-news/the-ftc-and-state-case-against-amazon-highlights-risks-and-impacts-from-using-pricing-algorithms.html>