Amazon: Der Geschäftsbericht in Zahlen

Portora liest den Geschäftsbericht 2025 von Amazon (AMZN, Nasdaq) und stellt die Kennzahlen dar, die wir selbst aus dem SEC-Pflichtbericht berechnet haben. Der Zwischenstand für Q2 Geschäftsjahr 2026 steht oben und stammt aus der Quartalsmeldung: aktueller, aber ungeprüft. Rein beschreibend, ohne Wertung.

- Umsatz 716,9 Mrd. USD (+12,4 % gegenüber dem Vorjahr).
- Operative Marge 11,2 % (10-Jahres-Median 5,3 %); Nettogewinn 77,7 Mrd. USD.
- Freier Cashflow 7,7 Mrd. USD (-76,6 % gegenüber dem Vorjahr).
- Investitionsquote 18,4 % des Umsatzes (10-Jahres-Median 9,8 %).
- Nettoliquidität 42,3 Mrd. USD zum 31. Dezember 2025, mehr liquide Mittel als Finanzschulden. Zum 30. Juni 2026 weist der Zwischenbericht 123,0 Mrd. USD liquide Mittel gegen 128,9 Mrd. USD langfristige Finanzschulden allein aus.

Wie diese Analyse zu lesen ist

Portora bereitet den Geschäftsbericht auf: die 10-K-Jahresmeldung, die Amazon bei der US-Börsenaufsicht SEC einreicht. Die Kennzahlen darin rechnen wir selbst aus. Der Artikel ist rein beschreibend, er ordnet ein, bewertet aber nicht und gibt keinen Rat. Amazons Geschäftsjahr endet am 31. Dezember; „Geschäftsjahr 2025“ meint das am 31. Dezember 2025 geendete Jahr. Ganz oben steht der Zwischenstand für Q2 Geschäftsjahr 2026 aus der Quartalsmeldung (Form 10-Q). Quartalszahlen sind nicht testiert und schwanken saisonal, deshalb vergleichen wir sie immer mit demselben Quartal des Vorjahres, nicht mit dem Vorquartal. Alles darunter stammt weiter aus dem geprüften Jahresbericht und ändert sich mit einem Quartal nicht. Im Abschnitt „Bewertung selbst berechnen“ stellst du die Annahmen selbst ein und rechnest damit ein eigenes Szenario. Portora veröffentlicht dort keine eigene Wertaussage.

ZWISCHENSTAND

Zwischenstand: Q2 Geschäftsjahr 2026

ungeprüft · Q2 Geschäftsjahr 2026 · nicht testiert

Für Q2 Geschäftsjahr 2026 (1. April 2026 bis 30. Juni 2026) weist Amazon einen Umsatz von 200,6 Mrd. USD aus, +19,6 % gegenüber den 167,7 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025. Das Betriebsergebnis lag bei 27,5 Mrd. USD nach 19,2 Mrd. USD (+43,2 %). Der Nettogewinn erreichte 62,6 Mrd. USD nach 18,2 Mrd. USD, und dieser Sprung gehört nicht in dieselbe Reihe wie die beiden Zahlen davor. In ihm stecken 53,4 Mrd. USD nicht-operative Erträge, ganz überwiegend eine nicht realisierte Höherbewertung von Beteiligungen. Die operative Marge betrug 13,7 % nach 11,4 %. Diese Zahlen stammen aus dem

Zwischenbericht und sind nicht testiert. Alles darunter steht unverändert auf dem geprüften Geschäftsjahr 2025.

Der Umsatz lag im zweiten Quartal 2026 mit 200,61 Mrd. USD um 19,6 Prozent über demselben Quartal des Vorjahres, 32,9 Mrd. USD mehr, und das Betriebsergebnis stieg um 43,2 Prozent auf 27,46 Mrd. USD. Das Wachstum ist ungleich verteilt. AWS legte um 36,8 Prozent auf 42,23 Mrd. USD zu und sein Segmentergebnis um 63,6 Prozent auf 16,62 Mrd. USD, North America wuchs um 16,1 Prozent auf 116,18 Mrd. USD bei einem Segmentergebnis von 9,12 Mrd. USD, International um 14,8 Prozent auf 42,20 Mrd. USD bei 1,72 Mrd. USD. Damit steht AWS für rund 21 Prozent des Quartalsumsatzes und 60,5 Prozent des Segmentergebnisses, nach rund 18 und 53,0 Prozent im Vorjahresquartal. Unterhalb des Betriebsergebnisses trennt sich das Bild vom operativen Geschäft. Der Nettogewinn stieg von 18,16 auf 62,65 Mrd. USD, und darin stecken 53,40 Mrd. USD nicht-operative Erträge nach 1,69 Mrd. USD im Vorjahresquartal. Amazon führt sie in Note 1 auf eine Höherbewertung von 50,5 Mrd. USD auf Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen zurück, ganz überwiegend auf stimmrechtslose Vorzugsaktien an Anthropic, PBC, und diese Höherbewertung ist nicht realisiert. Daneben steht eine zweite Aufwertung derselben Art, die gar nicht durch die Gewinn- und Verlustrechnung läuft und vor Steuern sogar größer ist. Die nicht realisierten Gewinne im sonstigen Ergebnis stiegen im Quartal um 55,7 Mrd. USD vor Steuern, nach latenten Steuern von 13,7 Mrd. USD bleiben 42,0 Mrd. USD. Das gesamte sonstige Ergebnis des Quartals betrug 41,42 Mrd. USD nach 3,33 Mrd. USD im Vorjahresquartal. Zusammen mit dem Nettogewinn ergibt das ein Gesamtergebnis von gut 104 Mrd. USD in einem Quartal, in dem das Betriebsergebnis 27,46 Mrd. USD betrug. Die Bilanzsumme wuchs im ersten Halbjahr von 818,0 auf 1.095,7 Mrd. USD. Auf der Vertragsseite ist der Bestand zugesagter Leistungen im selben Zeitraum gewachsen. Die vertraglich zugesagten, noch nicht als Umsatz erfassten Leistungen mit einer Laufzeit über einem Jahr, überwiegend bei AWS, beliefen sich zum 30.06.2026 auf rund 496 Mrd. USD nach rund 244 Mrd. USD zum 31.12.2025, bei einer gewichteten Restlaufzeit von 6,4 nach 4,1 Jahren. Gemessen am AWS-Umsatz des Geschäftsjahres 2025 von 128,7 Mrd. USD sind das knapp vier Jahresumsätze, wobei der Bestand auf dem 30.06.2026 steht und der Umsatz auf dem Geschäftsjahr davor. Auf der Zahlungsseite läuft die Bewegung in die andere Richtung. Der operative Cashflow des Quartals betrug 45,39 Mrd. USD nach 32,52 Mrd. USD, die Investitionen in Sachanlagen 54,21 Mrd. USD nach 32,18 Mrd. USD, im Quartal wurde also mehr investiert als aus dem Betrieb hereinkam. Über die vier zuletzt gemeldeten Quartale summiert sich der Umsatz auf 775,68 Mrd. USD, diese rollierende Basis lässt sich im Bewertungsrechner als Rechenbasis wählen, voreingestellt ist die Zahl des Geschäftsjahres. Auf derselben rollierenden Basis weist Amazon seinen eigenen freien Cashflow mit minus 7,60 Mrd. USD aus, nach plus 18,18 Mrd. USD ein Jahr zuvor, bei einem operativen Cashflow von 161,40 Mrd. USD und Investitionen von 169,01 Mrd. USD nach Verkaufserlösen. Der Zinsaufwand des Quartals stieg von 516 auf 1.314 Mio. USD, und aus der Finanzierungstätigkeit flossen über zwölf Monate 75,16 Mrd. USD zu, nach einem Abfluss von 8,65 Mrd. USD. Der Zwischenbericht ist ungeprüft.

Auf die Geschäftsbereiche entfielen Nordamerika 116,2 Mrd. USD (+16,1 %), International 42,2 Mrd. USD (+14,8 %), AWS 42,2 Mrd. USD (+36,8 %), jeweils gegen dasselbe Quartal des Vorjahres. Die Segmentergebnisse summieren sich auf das Konzern-Betriebsergebnis von 27,5 Mrd. USD.

Über die vier zuletzt gemeldeten Quartale (2025Q3, 2025Q4, 2026Q1, 2026Q2) summiert sich der Umsatz auf 775,7 Mrd. USD und der operative Cashflow auf 161,4 Mrd. USD. Diese rollierende Zwölfmonats-Basis lässt sich im Bewertungsrechner weiter unten als Rechenbasis wählen, während er voreingestellt und der Artikeltext darunter das Geschäftsjahr 2025 nennt. Beide Angaben sind richtig, sie

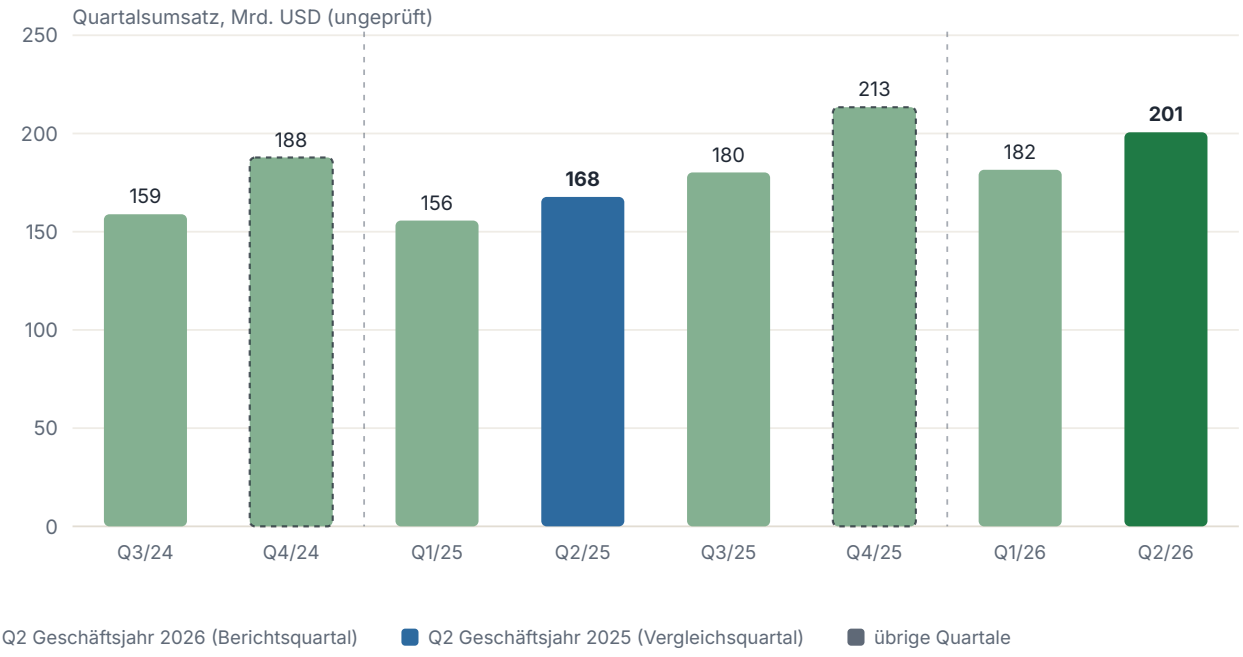
beziehen sich auf verschiedene Zeiträume; wer die eine in ein Feld tippt, das die andere erwartet, rechnet an der Frage vorbei.

Nicht testiert

Quartalszahlen sind nicht testiert. Der Zwischenbericht (Form 10-Q), aus dem sie stammen, wird vom Abschlussprüfer nur durchgesehen (prüferische Durchsicht), nicht geprüft; einen Bestätigungsvermerk gibt es allein für den Jahresabschluss darunter.

Saisonalität

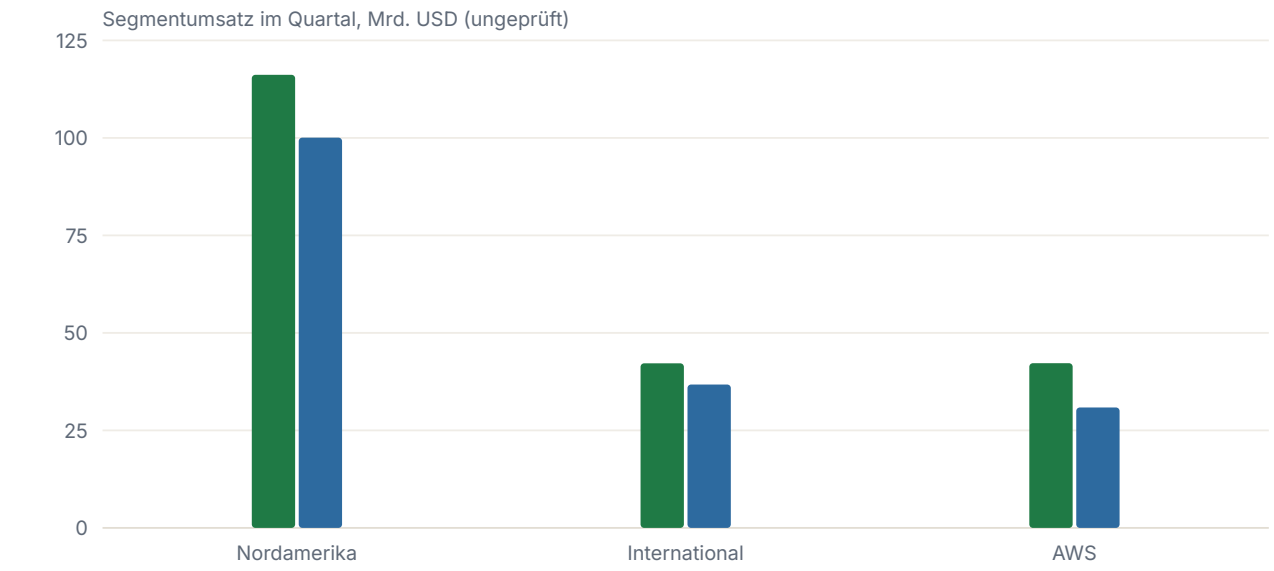
Verglichen wird immer mit demselben Quartal des Vorjahres, nie mit dem Vorquartal: Umsatz und Ergebnis schwanken im Jahresverlauf, ein Vorquartals-Vergleich zeigte den Kalender und nicht die Entwicklung.



Quartalsumsatz über die letzten 8 Quartale, in Mrd. USD. Ungeprüft.

SO LIEST DU DAS

Der kräftige Balken ist das Berichtsquartal, der blaue dasselbe Quartal des Vorjahres: nur diese beiden sind vergleichbar, weil das Geschäft im Jahresverlauf schwankt. Die gestrichelte Kontur markiert Werte, die nicht so berichtet, sondern aus zwei kumulierten Meldungen berechnet wurden.



Segmentumsatz im Quartal: Q2 Geschäftsjahr 2026 gegen Q2 Geschäftsjahr 2025, in Mrd. USD. Ungeprüft.

SO LIEST DU DAS
Je Geschäftsbereich zwei Balken nebeneinander: das Berichtsquartal und dasselbe Quartal des Vorjahres. Die Zahlen stammen aus dem Zwischenbericht und sind nicht testiert.

Konzernzahlen Q2 Geschäftsjahr 2026

Jeweils gegen Q2 Geschäftsjahr 2025, also gegen dasselbe Quartal des Vorjahres. Aus dem Zwischenbericht, nicht testiert.

UMSATZ
200,6 Mrd. USD
+19,6 % gegenüber 167,7 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025

BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)
27,5 Mrd. USD
+43,2 % gegenüber 19,2 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025

NETTOGEWINN
62,647 Mrd. USD
+244,9 % gegenüber 18,164 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025

OPERATIVER CASHFLOW
45,4 Mrd. USD
+39,6 % gegenüber 32,5 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025

INVESTITIONEN (CAPEX)
54,2 Mrd. USD
+68,4 % gegenüber 32,2 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025

FREIER CASHFLOW
-8,8 Mrd. USD
gegenüber 0,3 Mrd. USD in Q2 Geschäftsjahr 2025

Margen Q2 Geschäftsjahr 2026

Margen werden in Prozentpunkten verglichen, nicht relativ.

OPERATIVE MARGE (EBIT)
13,7 %
+2,3 Prozentpunkte gegenüber 11,4 % in Q2 Geschäftsjahr 2025

NETTOMARGE
31,2 %
+20,4 Prozentpunkte gegenüber 10,8 % in Q2 Geschäftsjahr 2025

Segmente Q2 Geschäftsjahr 2026

Aus dem Zwischenbericht (10-Q, eingereicht 31. Juli 2026). Die Segmentergebnisse summieren sich auf das Konzern-Betriebsergebnis von 27,5 Mrd. USD.

NORDAMERIKA
116,2 Mrd. USD
+16,1 % gegenüber 100,1 Mrd. USD · Segmentergebnis 9,1 Mrd. USD (Marge 7,9 %)

INTERNATIONAL
42,2 Mrd. USD
+14,8 % gegenüber 36,8 Mrd. USD · Segmentergebnis 1,7 Mrd. USD (Marge 4,1 %)

AWS
42,2 Mrd. USD
+36,8 % gegenüber 30,9 Mrd. USD · Segmentergebnis 16,6 Mrd. USD (Marge 39,4 %)

Rollierende zwölf Monate

Summe der vier Quartale 2025Q3, 2025Q4, 2026Q1, 2026Q2. Eigene Achse, kein Bestandteil der Zehnjahres-Reihe; sie ist die aktuellere Rechenbasis im Bewertungsrechner weiter unten.

UMSATZ (ROLLIEREND)
775,7 Mrd. USD
rollierend bis Q2 Geschäftsjahr 2026

BETRIEBSERGEBNIS (ROLLIEREND)
93,7 Mrd. USD
rollierend bis Q2 Geschäftsjahr 2026

NETTOGEWINN (ROLLIEREND)
135,3 Mrd. USD
rollierend bis Q2 Geschäftsjahr 2026

OPERATIVER CASHFLOW (ROLLIEREND)
161,4 Mrd. USD
rollierend bis Q2 Geschäftsjahr 2026

AUF EINEN BLICK

Steckbrief

Geschäftsjahr 2025 (geprüft), Kurs vom 18. August 2026

UNTERNEHMEN
Amazon.com, Inc.

TICKER / BÖRSE
AMZN · Nasdaq

ISIN
US0231351067

SEKTOR
Onlinehandel / Cloud-Infrastruktur (Handel und Technologie)

SITZ
Seattle, Washington, USA

GEGRÜNDET
1994

GESCHÄFTSJAHRESENDE
31. Dezember

BERICHTSWÄHRUNG
USD

UMSATZ (GJ 2025)	MARKTKAPITALISIERUNG
716,9 Mrd. USD	2.799 Mrd. USD
MITARBEITER	**RECHNUNGSLEGUNG**
1.576.000	US-GAAP

GESCHÄFTSMODELL

Womit Amazon Geld verdient

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Amazon verdient sein Geld in drei Segmenten, und sie sind nach Absatzgebiet geschnitten, nicht nach Produktart. North America und International führen dasselbe Geschäft in verschiedenen Weltgegenden, nämlich Warenverkauf auf eigene Rechnung, die Vermietung des Marktplatzes an Drittanbieter samt Lager und Versand, Werbeplätze, Abos und Filialen. AWS steht daneben und vermietet Firmen Rechenzeit, Speicher und Datenbanken. Aus diesem Schnitt folgt, dass die Segmenttabelle beantwortet, wo verkauft wurde, und erst die zweite Umsatzachse beantwortet, was verkauft wurde. Die beiden Zahlenreihen laufen dabei weit auseinander. AWS steuerte im Geschäftsjahr 2025 mit 128,7 Mrd. USD rund 18 Prozent des Konzernumsatzes bei und mit 45,6 Mrd. USD rund 57 Prozent des Segmentergebnisses. North America brachte bei 426,3 Mrd. USD Umsatz ein Segmentergebnis von 29,6 Mrd. USD, International bei 161,9 Mrd. USD Umsatz 4,8 Mrd. USD. Wer nur auf den Umsatz sieht, sieht einen Händler, wer auf das Ergebnis sieht, ein Geschäft, dessen größere Hälfte aus Rechenzentren kommt.

UMSATZ & WACHSTUM

Umsatz und Wachstum

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

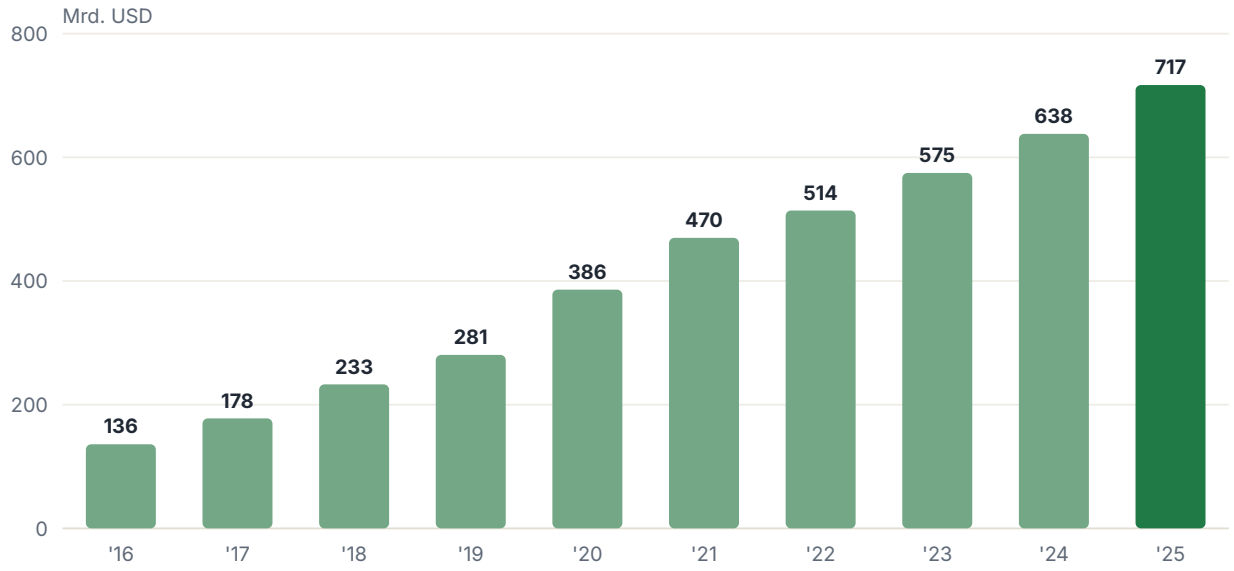
Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2025 auf 716,9 Mrd. USD, nach 638,0 Mrd. USD im Vorjahr, ein Plus von 12,4 Prozent. Dieses Tempo liegt zwischen den eigenen Mehrjahresraten und am unteren Rand. Über die verfügbaren neun Jahre seit dem Geschäftsjahr 2016 wuchs der Umsatz im Schnitt um 20,3 Prozent pro Jahr, über fünf Jahre um 13,2 Prozent, über drei Jahre um 11,7 Prozent. Der Konzern wächst also weiter, aber langsamer als früher. Den größten Teil des Umsatzes steuerte Nordamerika bei, 426,3 Mrd. USD oder 59,5 Prozent, es folgen International mit 161,9 Mrd. USD (22,6 Prozent) und AWS mit 128,7 Mrd. USD (18,0 Prozent).

Wie das Wachstum unten ankommt, zeigen dieselben neun Jahre seit dem Geschäftsjahr 2016, und die vier Reihen laufen weit auseinander. Der Umsatz legte um 20,3 Prozent pro Jahr zu, das Betriebsergebnis um 38,8 Prozent und das Ergebnis je Aktie um 45,5 Prozent. Der freie Cashflow ist als einzige der vier Größen über den ganzen Zeitraum nicht gewachsen, sondern um 2,2 Prozent pro Jahr geschrumpft. Ergebnis und Zahlungsstrom haben sich in diesen neun Jahren also in verschiedene Richtungen bewegt.

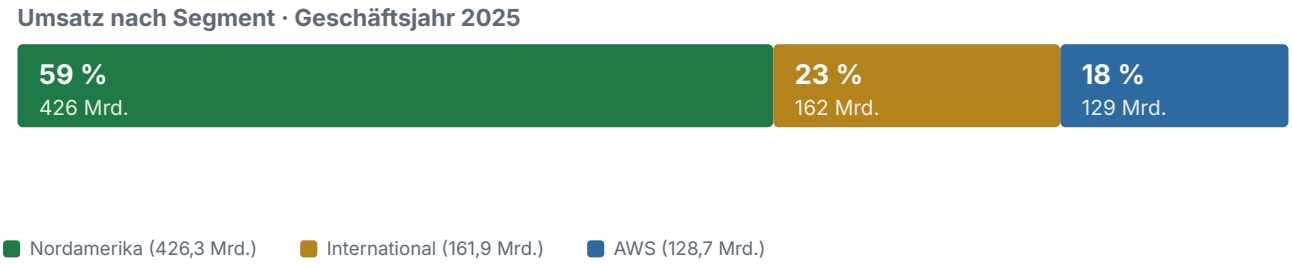
Von 2020 bis 2025 legte AWS mit +183,7 % am schnellsten zu, vor Nordamerika mit +80,4 % und International mit +55,1 %.

Wie viel vom Umsatz als Betriebsergebnis hängen bleibt, ging im Geschäftsjahr 2025 je Segment weit auseinander. Nordamerika kam auf 6,9 Prozent, International auf 2,9 Prozent, AWS auf 35,4 Prozent. Daraus folgt die Gewichtung nach Segmentergebnis, und sie steht hier wie im ganzen Abschnitt auf demselben Geschäftsjahr. AWS stellt 18,0 Prozent des Konzernumsatzes und 57,0 Prozent des Betriebsergebnisses, Nordamerika bei 59,5 Prozent des Umsatzes 37,0 Prozent des Ergebnisses, International bei 22,6 Prozent des Umsatzes 5,9 Prozent. Wer den Umsatz liest, sieht einen Händler, wer das Ergebnis liest, ein Geschäft, dessen größere Hälfte aus Rechenzentren kommt, 57,0 gegen 43,0 Prozent.

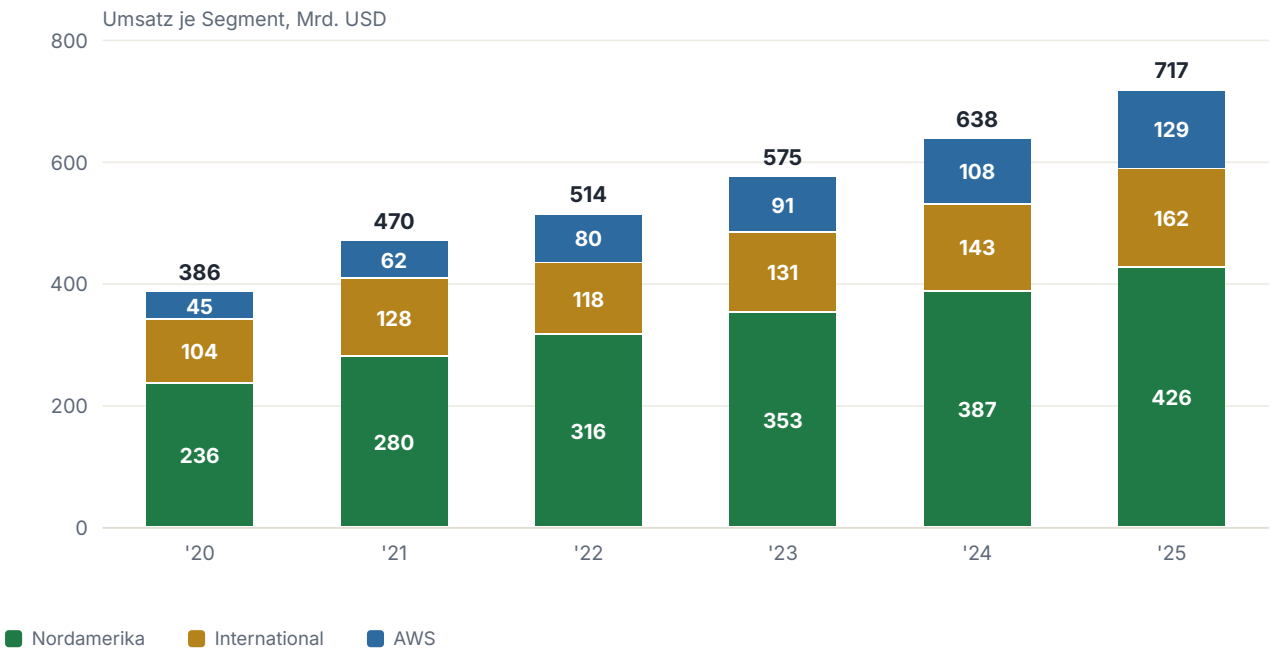
Wie viel Umsatz auf einen Kopf entfällt, sagt der Bericht nicht selbst, es lässt sich aber aus zwei seiner Angaben rechnen. Über die zehn erfassten Geschäftsjahre stieg der Umsatz je Mitarbeiter von 398.000 USD auf 455.000 USD, und der Verlauf dazwischen ist kein gerader Anstieg. Bis 2021 fiel die Zahl auf 292.000 USD, während die Belegschaft von 341.400 auf 1.608.000 Beschäftigte wuchs. Seither läuft die Bewegung umgekehrt. Die Belegschaft steht mit 1.576.000 Beschäftigten weiter unter dem Höchststand von 2021, der Umsatz je Kopf erreicht mit 455.000 USD den höchsten Wert der Reihe. Gezählt sind dabei nur Voll- und Teilzeitbeschäftigte; unabhängige Auftragnehmer und Zeitpersonal setzt Amazon laut Bericht zusätzlich ein und weist sie in dieser Zahl nicht aus.



Umsatz je Geschäftsjahr (2016-2025), in Mrd. USD.



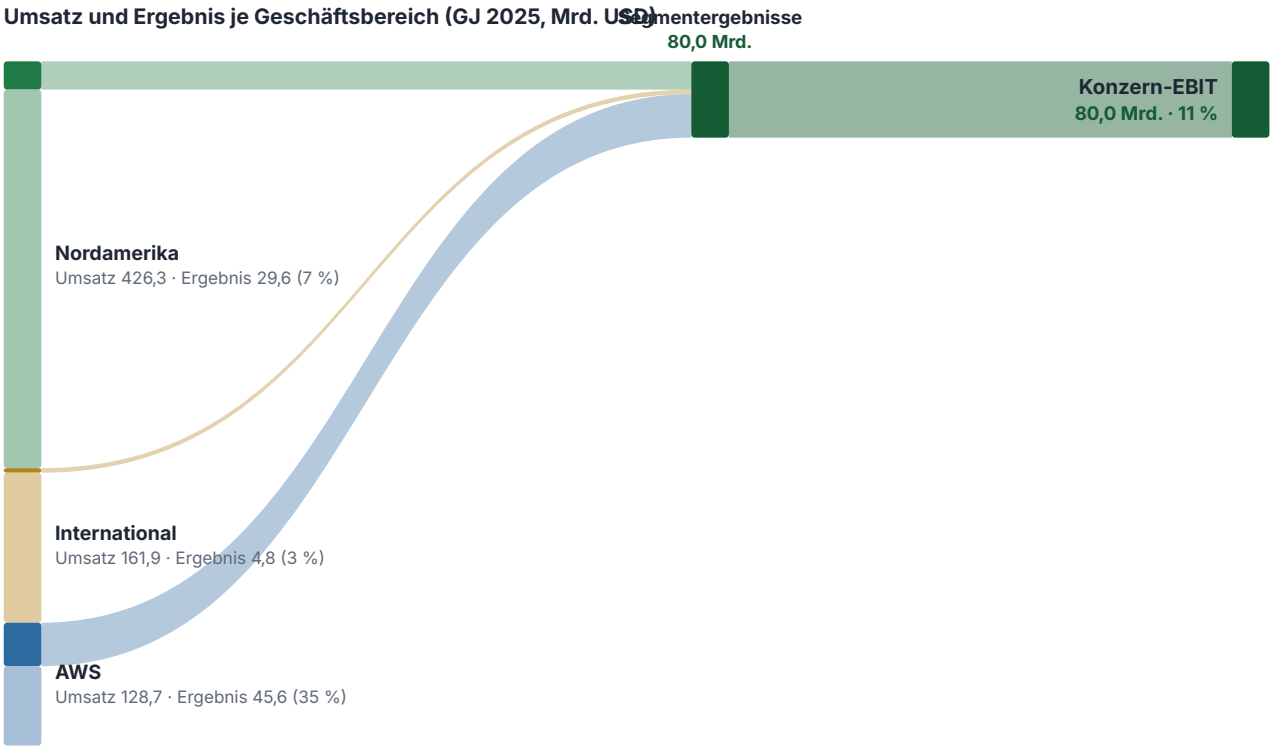
Umsatzanteile der Segmente im Geschäftsjahr 2025.



Umsatz je Segment im Verlauf. Umsatz je Segment 2020 bis 2025 auf durchgängig gleicher Segmentgliederung (North America, International, AWS). Die Summe je Jahr trifft den Konzernumsatz exakt, es gibt keine separat ausgewiesene Restposition.

SO LIEST DU DAS

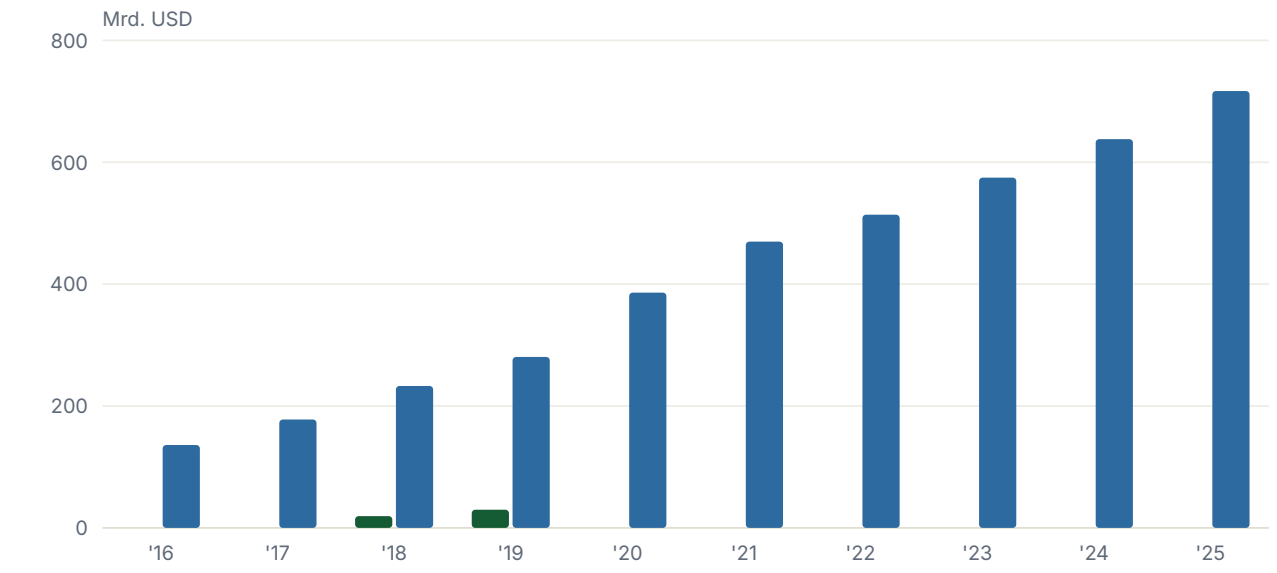
Die Balken sind je Jahr gestapelt: die volle Höhe ist der Konzernumsatz, die Abschnitte sind die Segmente.



Umsatz und operatives Ergebnis je Geschäftsbereich im Geschäftsjahr 2025, in Mrd. USD. Für diesen Titel liegen uns die Kostenarten je Segment nicht maschinenlesbar vor; gezeigt sind Umsatz und Ergebnis je Bereich.

SO LIEST DU DAS

Je Geschäftsbereich läuft der Umsatz von links ein. Der kräftige obere Teil des Balkens ist das operative Ergebnis, der gedämpfte untere Teil sind die Kosten. Die Ergebnisse führen im Pool zusammen; davon bleibt nach Verlustbereichen und zentralen Kosten das Konzern-Betriebsergebnis.



Auftragsbestand (vertraglich gesicherter, noch nicht als Umsatz verbuchter Betrag) gegen den Jahresumsatz, in Mrd. USD.

SO LIEST DU DAS
Je Jahr zwei Balken: links der Auftragsbestand zum Stichtag, rechts der Umsatz des Jahres. Ist der linke Balken höher, ist mehr vertraglich gesichert, als im ganzen Jahr erlöst wurde. Der Abstand zeigt, ob der Bestand schneller wächst als das Geschäft.

ERLÖSQUELLEN

Umsatz nach Erlösquellen

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Unterhalb der Segmente schlüsselt der Bericht denselben Umsatz nach Erlösquellen auf, für das Geschäftsjahr 2025 in sieben Zeilen. Die größte ist Onlinehandel auf eigene Rechnung mit 269,3 Mrd. USD oder 38 % des Umsatzes; es folgen Dienste für Drittanbieter (Marktplatz) mit 172,2 Mrd. USD (24 %) und AWS mit 128,7 Mrd. USD (18 %).

Vom Geschäftsjahr 2023 bis 2025 wuchs Werbung am schnellsten, von 46,9 Mrd. USD auf 68,6 Mrd. USD (+46 %). Keine der Zeilen lag am Ende unter ihrem Ausgangswert.

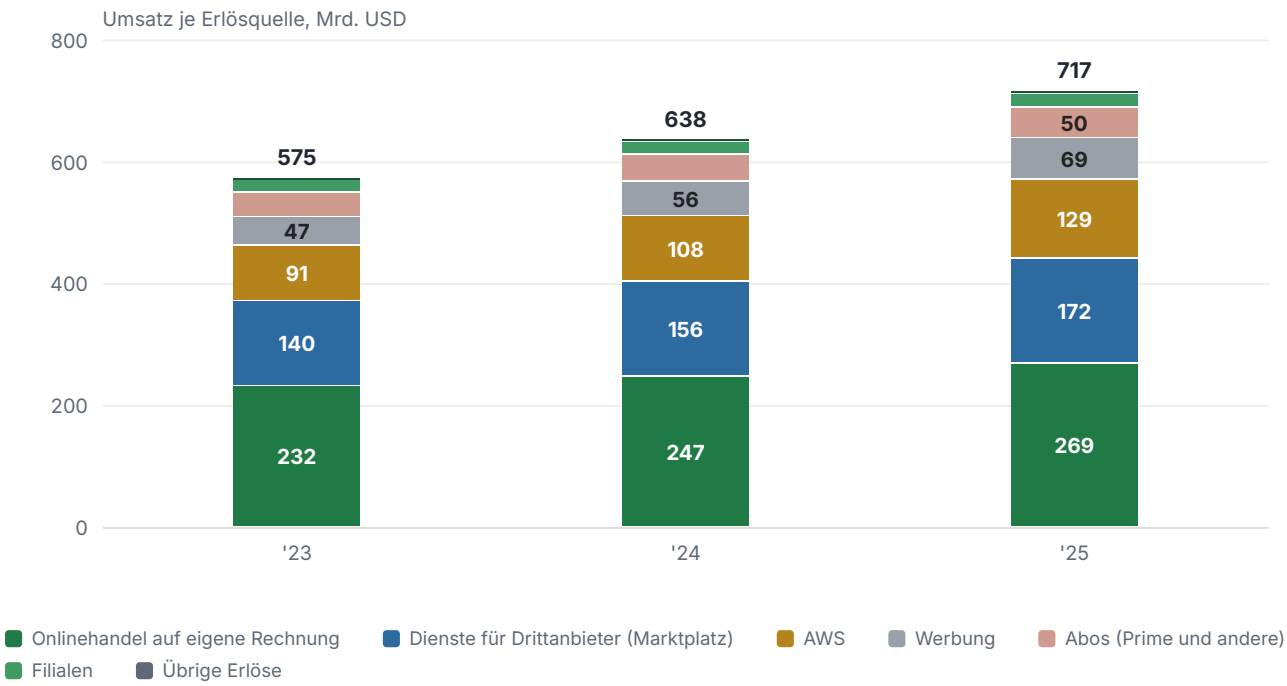
Beträge in Mrd. USD, aus der Umsatz-Note des 10-K (maschinenlesbar getaggt). Die Auswahl der Zeilen und ihre deutschen Bezeichnungen sind eine redaktionelle Entscheidung; die Summe der Zeilen ergibt je Jahr den Konzernumsatz.

Umsatz nach Erlösquelle · Geschäftsjahr 2025



Onlinehandel auf eigene Rechnung (269,3 Mrd.) · Dienste für Drittanbieter (Marktplatz) (172,2 Mrd.) · AWS (128,7 Mrd.) · Werbung (68,6 Mrd.) · Abos (Prime und andere) (49,6 Mrd.) · Filialen (22,6 Mrd.) · Übrige Erlöse (5,9 Mrd.)

Anteile der Erlösquellen am Umsatz im Geschäftsjahr 2025.



Erlösquellen im Verlauf (2023-2025), in Mrd. USD.

SO LIEST DU DAS
Die Balken sind je Jahr gestapelt: die volle Höhe ist die Summe der Erlösquellen, die Abschnitte sind die einzelnen Zeilen.

Erlösquellen je Geschäftsjahr

	2023	2024	2025
Onlinehandel auf eigene Rechnung	231,9	247,0	269,3
Dienste für Drittanbieter (Marktplatz)	140,1	156,1	172,2
AWS	90,8	107,6	128,7
Werbung	46,9	56,2	68,6
Abos (Prime und andere)	40,2	44,4	49,6
Filialen	20,0	21,2	22,6
Übrige Erlöse	5,0	5,4	5,9
Konzernumsatz	574,8	638,0	716,9

Beträge in Mrd. USD, aus der Umsatz-Note des 10-K. Ein Strich bedeutet, dass die Zeile in diesem Jahr nicht ausgewiesen ist.

REGIONEN

Umsatz nach Regionen

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Derselbe Umsatz lässt sich statt nach Geschäftsbereichen auch nach Regionen schneiden. Für das Geschäftsjahr 2025 weist der Bericht fünf Regionen aus, und drei davon sind einzelne Länder. Den größten Teil trägt die Region USA mit 489,7 Mrd. USD oder 68 Prozent. Es folgen die übrige Welt mit 107,5 Mrd. USD (15 Prozent), Deutschland mit 45,9 Mrd. USD (6 Prozent), Großbritannien mit 43,2 Mrd. USD (6 Prozent) und Japan mit 30,7 Mrd. USD (4 Prozent). In der Grafik stehen die drei Länder unter

ihren Kürzeln DE, GB und JP. Deutschland ist damit nach den USA der größte einzelne Ländermarkt, den der Bericht ausweist. Bewegt haben sich die Anteile gegenüber dem Geschäftsjahr 2024 kaum, am stärksten der Anteil der Region USA um 0,4 Prozentpunkte nach unten.

Wo Amazon verkauft, ist nicht dasselbe wie wo das Anlagevermögen steht. Die langfristigen Vermögenswerte entfallen zum Stichtag auf USA 321,9 Mrd. USD (73 %) und Übrige Welt 121,2 Mrd. USD (27 %).

Der Bericht nennt keinen Einzelkunden mit einem Anteil von 10 Prozent oder mehr am Umsatz. Er weist stattdessen darauf hin, dass ein erheblicher Teil des Warenangebots über Drittanbieter läuft und Amazon dort nur die Vermittlungs- und Versandleistung als Umsatz erfasst. (10-K FY2025, Part II, Item 8, Note 1)

Umsatz nach Region · Geschäftsjahr 2025



USA (489,7 Mrd.) Übrige Welt (107,5 Mrd.) DE (45,9 Mrd.) GB (43,2 Mrd.) JP (30,7 Mrd.)

Umsatzanteile der Regionen im Geschäftsjahr 2025.

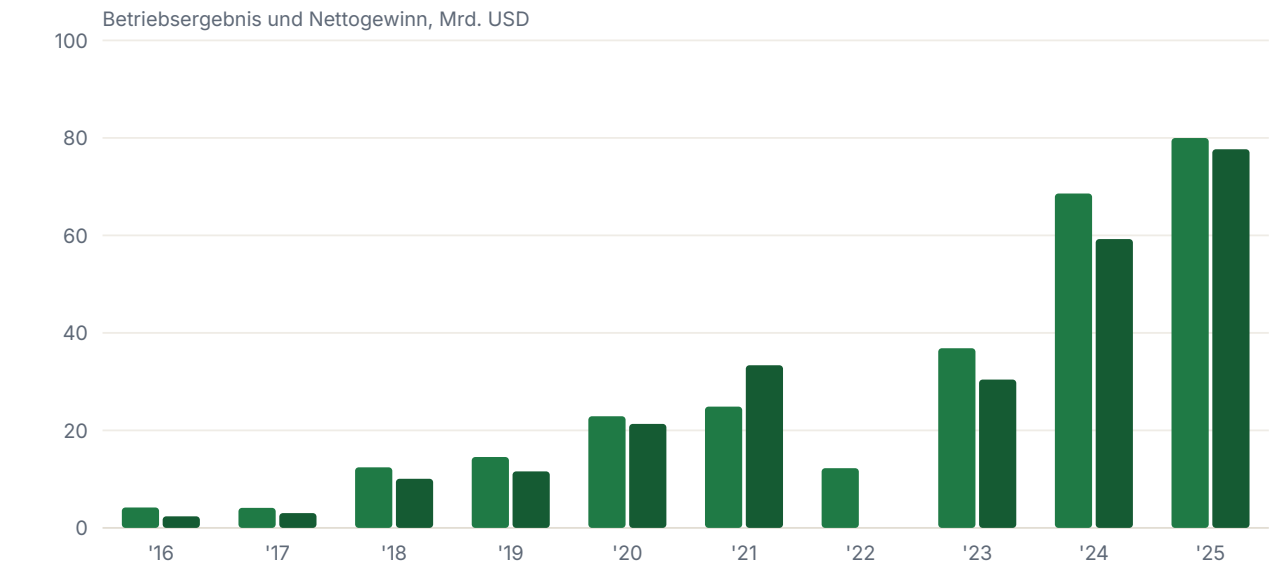
PROFITABILITÄT

Margen und Ergebnis je Aktie

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

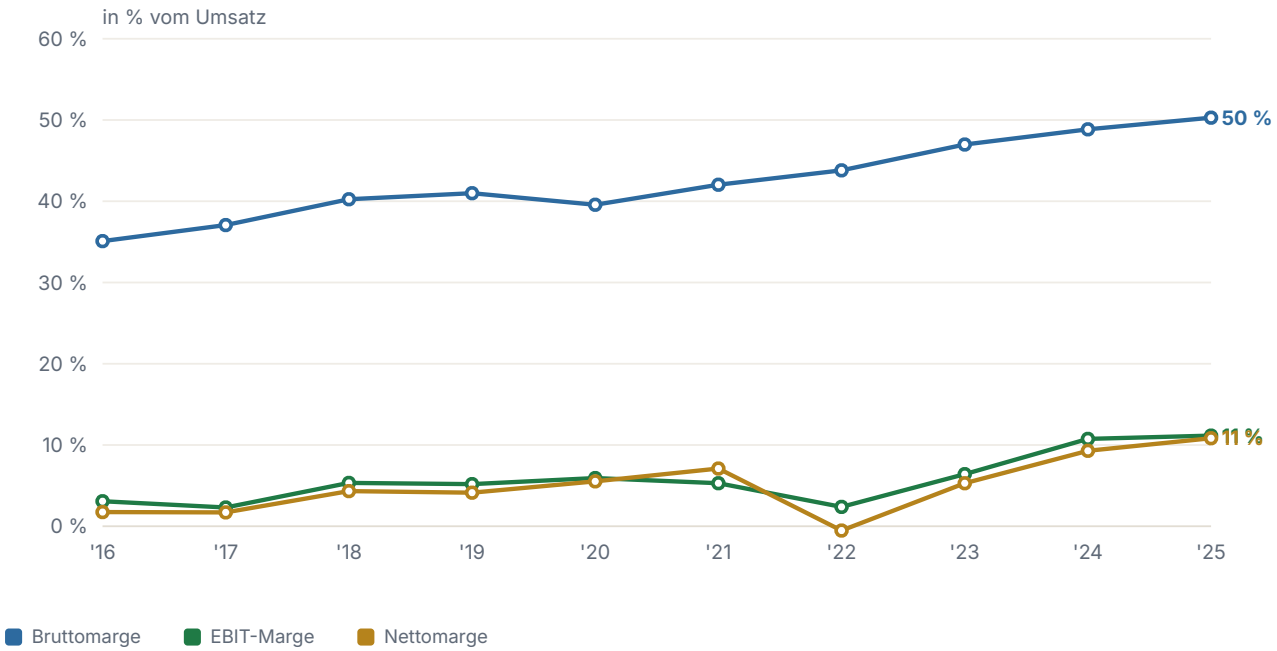
Auf jeder Stufe der Rechnung bleibt ein anderer Teil des Umsatzes hängen, und alle drei Stufen liegen über ihrem eigenen Zehnjahres-Median. Die Bruttomarge lag im Geschäftsjahr 2025 bei 50,3 Prozent gegenüber einem Zehnjahres-Median von 41,5 Prozent, die operative Marge bei 11,2 Prozent gegenüber 5,3 Prozent, die Nettomarge bei 10,8 Prozent gegenüber 4,8 Prozent. Die beiden unteren Stufen haben sich damit gegenüber ihrem Median mehr als verdoppelt, die oberste nicht. Das verwässerte Ergebnis je Aktie betrug 7,17 USD nach 5,53 USD im Vorjahr. Amazon berichtet nach US-GAAP, und die Werte hier sind die berichteten, nicht bereinigte. Die Bruttomarge weist der Konzern selbst nicht aus, er hält das Betriebsergebnis wegen der Vielfalt seiner Produktgruppen für die aussagekräftigere Größe.

Zwischen operativer Marge und Nettomarge liegen Finanzergebnis und Steuern. Über die Geschäftsjahre 2016 bis 2025 reichte die operative Marge von 2,3 bis 11,2 Prozent, die Nettomarge von minus 0,5 bis 10,8 Prozent. Die effektive Steuerquote schwankte in derselben Zeit noch stärker, von 10,6 Prozent im Jahr 2018 bis 54,2 Prozent im Jahr 2022, zuletzt lag sie bei 19,6 Prozent. Der höchste Wert der Steuerquote fällt dabei in das Verlustjahr 2022, in dem der Nenner ein negatives Vorsteuerergebnis war; eine hohe Quote bedeutet dort eine Gutschrift und keine Belastung. Einen eigenen Posten für Forschung und Entwicklung weist Amazon nicht aus. Dieser Aufwand steckt in der Zeile Technologie und Infrastruktur, die der Bericht nicht weiter aufteilt, weshalb hier keine Forschungsquote steht.



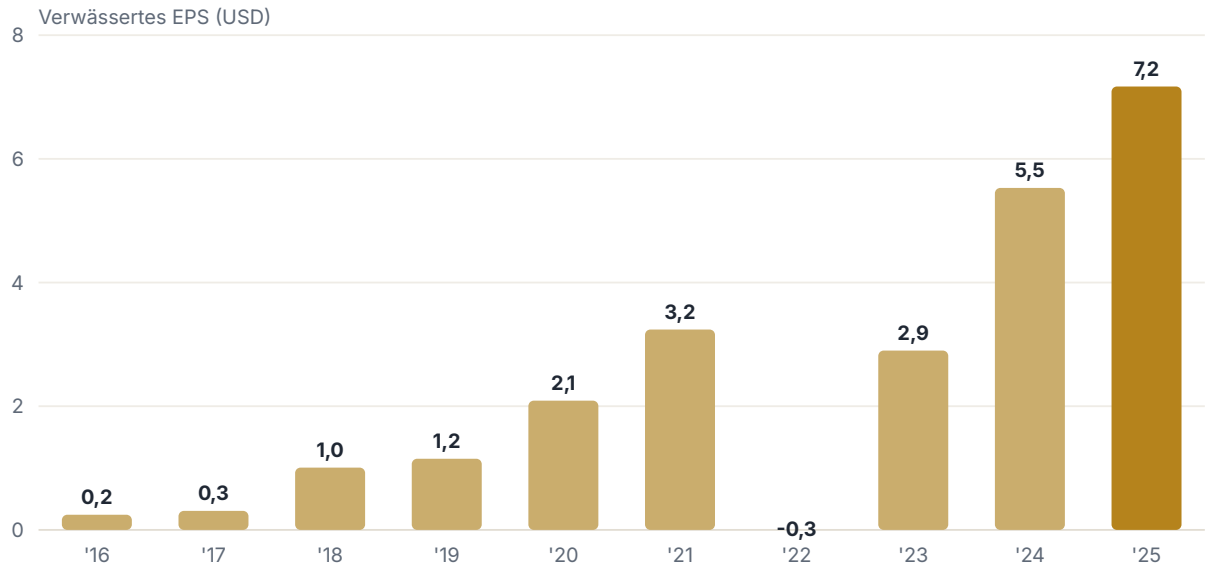
Betriebsergebnis (EBIT) und Nettogewinn je Geschäftsjahr, in Mrd. USD.

SO LIEST DU DAS
Zwei Balken je Jahr: das operative Ergebnis und der Gewinn nach Steuern, beide in absoluten Zahlen (der Umsatz steht als eigene Kurve in der Umsatz-Sektion).

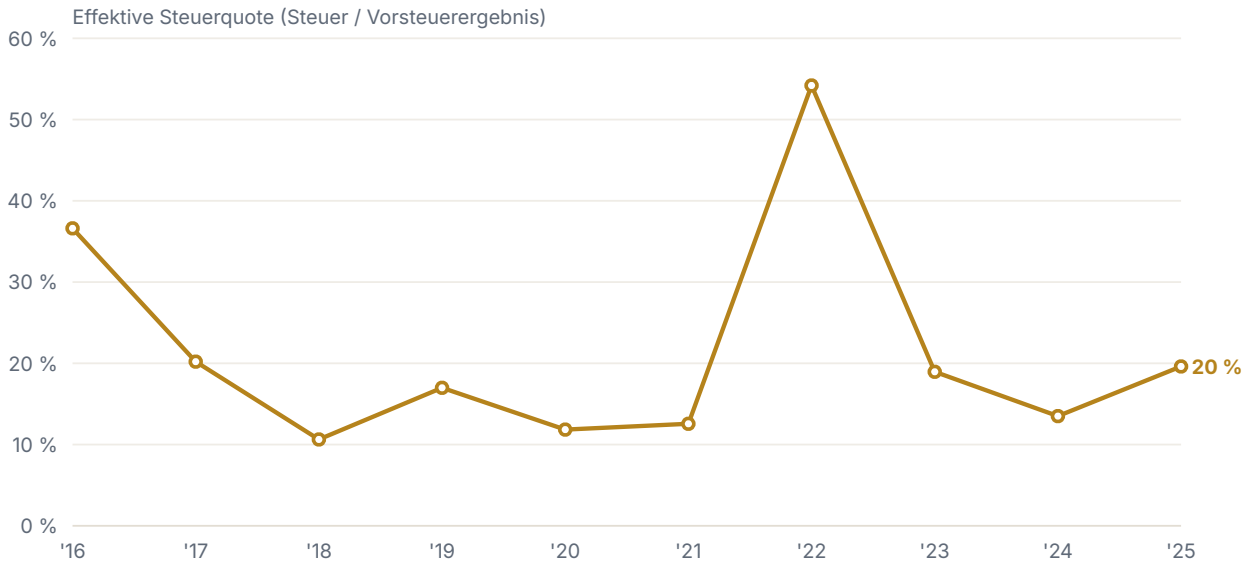


Brutto-, EBIT- und Nettomarge im Verlauf.

SO LIEST DU DAS
Drei Linien von oben nach unten: was nach den direkten Kosten, nach allen operativen Kosten und nach Steuern übrig bleibt.



Verwässertes Ergebnis je Aktie (USD) je Geschäftsjahr. Die Aktie wurde am 27. Mai 2022 im Verhältnis 20:1 geteilt. Damit der Verlauf vergleichbar bleibt, stehen alle Jahre davor in der heutigen Stückelung; in den Geschäftsberichten, die vor der Teilung erschienen sind, stehen dieselben Werte um den Faktor 20 höher.



Effektive Steuerquote je Geschäftsjahr (Ertragsteuern geteilt durch das Vorsteuerergebnis).

CASHFLOW UND INVESTITIONEN

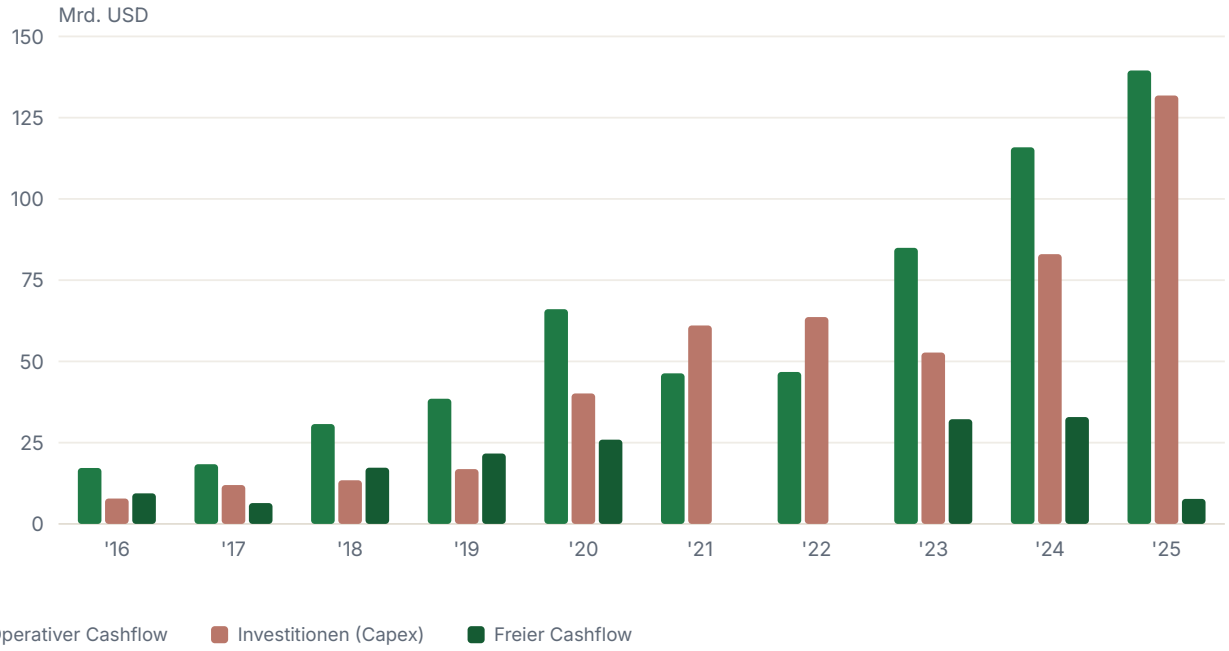
Cashflow und Investitionen

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Der operative Cashflow erreichte 139,5 Mrd. USD und lag damit 20,4 Prozent über dem Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagen stiegen im selben Jahr um 58,8 Prozent auf 131,8 Mrd. USD, den höchsten Wert der zehnjährigen Reihe. Dazwischen bleiben 7,7 Mrd. USD nach 32,9 Mrd. USD im Vorjahr, beide Male gerechnet als operativer Cashflow abzüglich der vollen Investitionen. Amazon selbst rechnet an dieser Stelle anders und kommt auf höhere Werte, weil es die Erlöse aus Anlagenverkäufen gegen die

Investitionen stellt. Gemessen am Umsatz sind die 7,7 Mrd. USD eine Marge von 1,1 Prozent bei einem Zehnjahres-Median von 5,4 Prozent. Zieht man zusätzlich die Aktienvergütung ab, wechselt das Vorzeichen, dann stehen minus 11,8 Mrd. USD nach plus 10,9 Mrd. USD im Vorjahr. Der Abstand entsteht nicht auf der Umsatzseite, die wuchs um 12,4 Prozent, sondern auf der Investitionsseite, die binnen zwei Jahren von 52,7 Mrd. USD im Geschäftsjahr 2023 auf 131,8 Mrd. USD gestiegen ist. Die Investitionsquote liegt damit bei 18,4 Prozent nach einem Zehnjahres-Median von 9,8 Prozent. Der Median der Vergleichsgruppe liegt bei 29,7 Prozent, gerechnet auf den letzten zwölf Monaten und auf dreien der vier Vergleichsunternehmen, während Amazons 18,4 Prozent auf dem Geschäftsjahr 2025 stehen.

Ein Teil des operativen Cashflows ist nicht zahlungswirksam: die aktienbasierte Vergütung (Stock-based Compensation). Sie betrug im Geschäftsjahr 2025 19,5 Mrd. USD, in zehn Jahren von 3,0 Mrd. USD gestiegen, und entspricht 14,0 % des operativen Cashflows. Sie mindert den Gewinn, kostet aber kein Geld und entlastet so den Cashflow; im Gegenzug verwässert sie die Aktionäre (siehe Aktionärsrückflüsse). Rechnet man sie gegen, bleiben vom freien Cashflow -11,8 Mrd. USD statt 7,7 Mrd. USD.



Operativer Cashflow, Investitionen und freier Cashflow je Geschäftsjahr, in Mrd. USD.

SO LIEST DU DAS
Je Jahr drei Balken nebeneinander: was hereinkam, was investiert wurde, was übrig blieb.

BILANZ & KAPITALSTRUKTUR

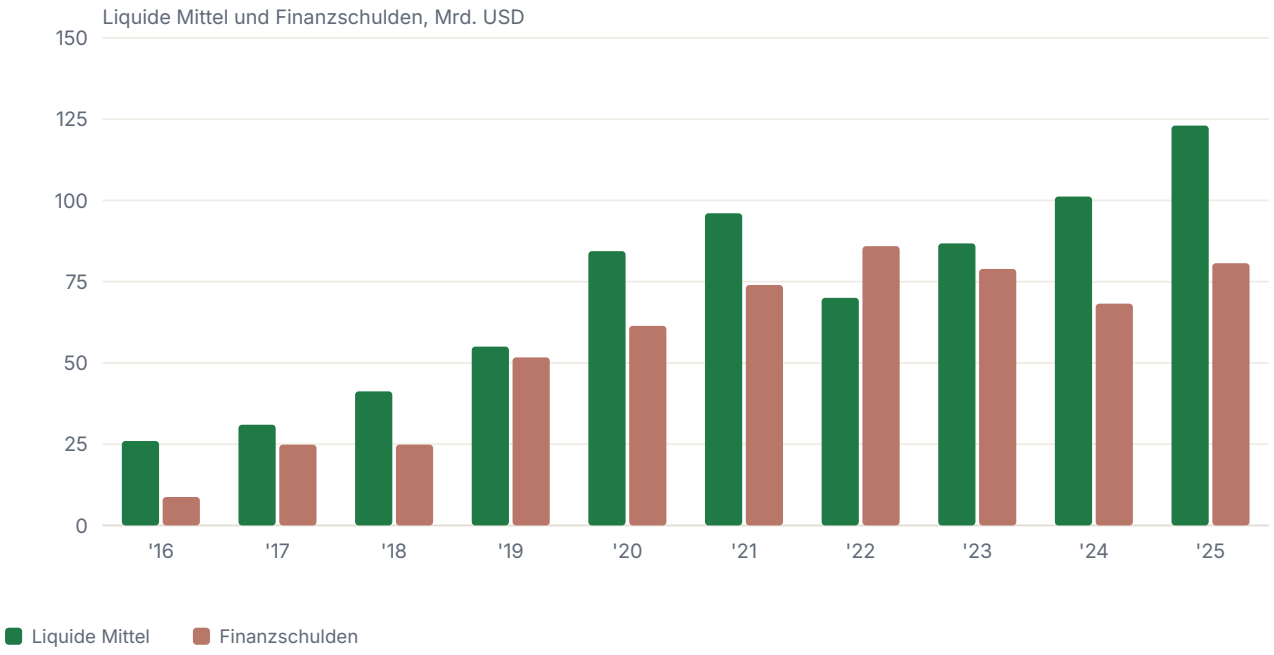
Bilanz und Kapitalstruktur

Geschäftsjahr 2025 (geprüft) und Q2 Geschäftsjahr 2026 (nicht testiert)

Amazon hält mehr liquide Mittel als Finanzschulden. Stand 31. Dezember 2025. Zahlungsmittel (86,8 Mrd. USD) und kurzfristige Geldanlagen (36,2 Mrd. USD) übersteigen die Finanzschulden (80,7 Mrd. USD) um 42,3 Mrd. USD (Nettoliquidität). In den Finanzschulden stecken 12,3 Mrd. USD Finanzierungsleasing (15,2 % davon); Operating-Leasing zählt nicht dazu. Die Eigenkapitalquote liegt bei 50,2 %, die Zinsdeckung (EBIT je Zinsaufwand) bei 35,2x. Der Goodwill macht 2,8 % der Bilanzsumme

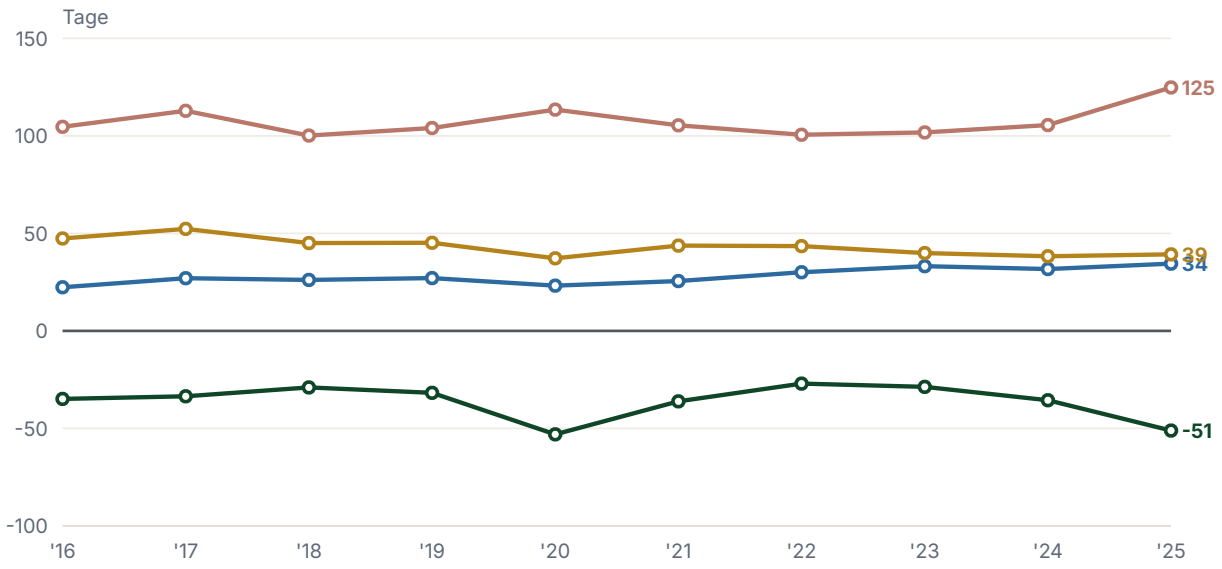
aus. Der Bericht weist für den Goodwill keine Wertminderung aus; die Veränderung stammt aus Zukäufen und Währungsumrechnung.

Neben der Kapitalstruktur steht der Geldkreislauf des laufenden Geschäfts. Er misst, wie viele Tage zwischen dem Bezahlen des Einkaufs und dem Eingang des eigenen Geldes liegen. Die Forderungen entsprechen 34,5 Tagen Umsatz, die Vorräte 39,2 Tagen Umsatzkosten und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 124,8 Tagen Umsatzkosten. Daraus ergibt sich ein Geldumschlag von minus 51,1 Tagen, gegenüber einem Zehnjahres-Median von minus 34,2 Tagen und minus 34,9 Tagen im Geschäftsjahr 2016. Das negative Vorzeichen heißt, dass die Kunden bezahlt haben, lange bevor die Lieferanten ihr Geld bekommen, und dass das laufende Geschäft in dieser Zeit von den Lieferanten mitfinanziert wird. Das operative Working Capital aus Forderungen, Vorräten und Verbindlichkeiten liegt entsprechend bei minus 15,9 Mrd. USD oder minus 2,2 Prozent des Umsatzes, bei einem Zehnjahres-Median von ebenfalls minus 2,2 Prozent.



Liquide Mittel (Zahlungsmittel und kurzfristige Geldanlagen) gegen Finanzschulden (einschließlich Finanzierungsleasing) je Geschäftsjahr, in Mrd. USD.

SO LIEST DU DAS
Zwei Balken je Jahr: die liquiden Mittel gegen die Finanzschulden. Ist der linke Balken höher, hält das Unternehmen mehr Liquidität als Schulden (Nettoliquidität), sonst überwiegt die Verschuldung.



Forderungen, Vorräte und Verbindlichkeiten als Reichweite in Tagen, dazu der Geldumschlag.

SO LIEST DU DAS

Die drei oberen Linien sind Reichweiten: wie viele Tage Umsatz beziehungsweise Umsatzkosten in dem jeweiligen Posten stecken. Die vierte Linie ist ihre Summe aus Forderungen und Vorräten abzüglich der Verbindlichkeiten. Läuft sie unter die Null-Linie, ist das Geld aus dem Verkauf da, bevor der Einkauf bezahlt ist.

NETTO-VERSCHULDUNG / EBITDA	ZINSDECKUNG (EBIT / ZINSEN)
Nettoliquidität (0,3x EBITDA)	**35x**
EIGENKAPITALQUOTE	**CURRENT RATIO (KURZFRISTIGE DECKUNG)**
50 %	**1,1x**
GELDUMSCHLAG	**WORKING CAPITAL / UMSATZ**
-51 Tage	**-2,2 %**

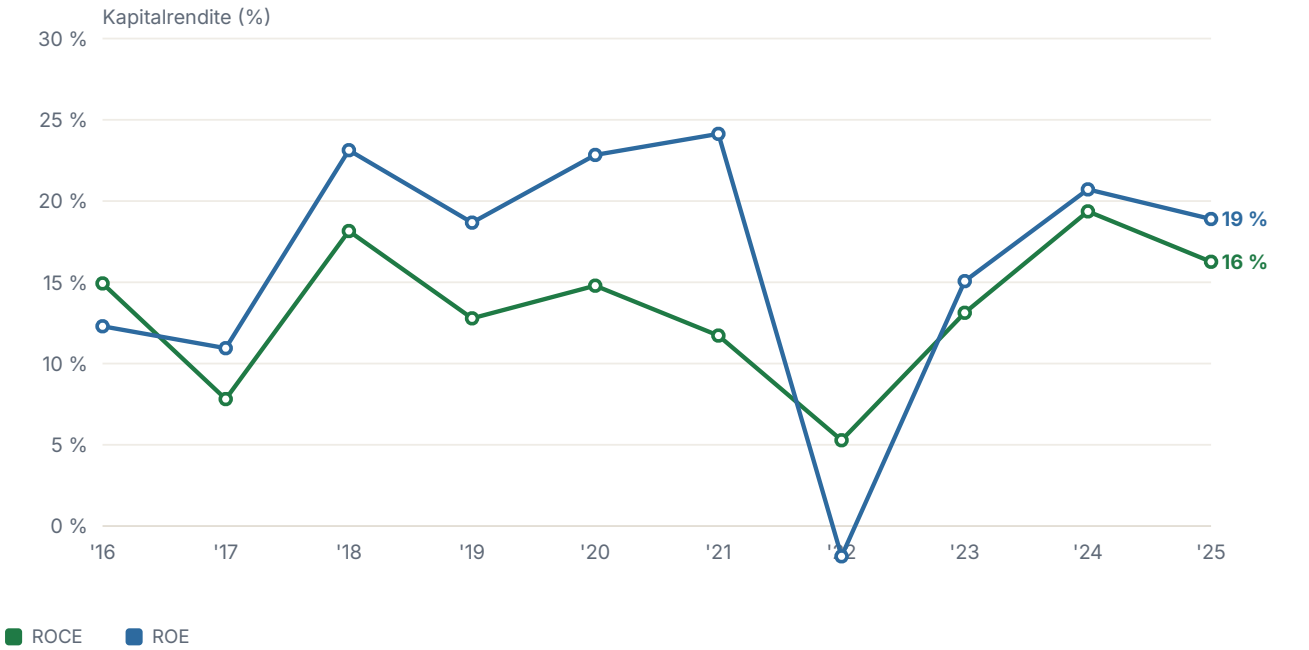
KAPITALRENDITE

Kapitalrendite (ROCE und ROE)

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Die Kapitalrendite ROCE (EBIT geteilt durch das eingesetzte Kapital aus Eigenkapital und verzinslichen Schulden) lag im Geschäftsjahr 2025 bei 16,3 %; der Zehnjahres-Median beträgt 14,0 %. Nach Steuern gerechnet (ROIC: Betriebsergebnis abzüglich der effektiven Steuerquote, auf dasselbe eingesetzte Kapital) ergeben sich 13,1 % (Median 10,6 %). Wir verwenden hier verzinsliche Schulden statt Nettofinanzschulden, weil Amazons Nettocash-Bestand die Nettogröße unstet macht (siehe Methodik im Fuß). Die Eigenkapitalrendite (ROE, Nettogewinn je Eigenkapital) lag bei 18,9 % (Median 18,8 %). Die beiden Größen stehen auf verschiedenen Seiten der Steuer, der ROCE davor und der ROE dahinter. Die zum ROE passende Vergleichsgröße ist deshalb der oben genannte Nachsteuerwert, und erst was

zwischen ihm und dem ROE bleibt, geht auf die verzinslichen Schulden zurück, die im Nenner des ROCE stecken und im Nenner des ROE fehlen.



ROCE und ROE im Mehrjahresverlauf.

SO LIEST DU DAS
ROCE misst die Rendite auf das gesamte eingesetzte Kapital, ROE nur die auf das Eigenkapital.

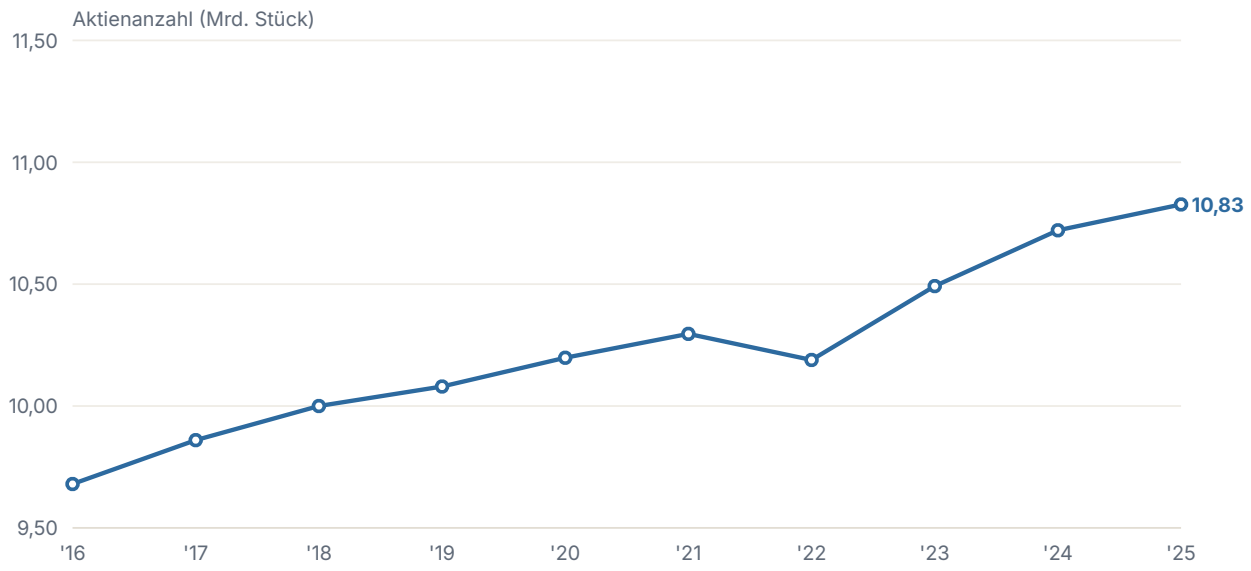
AKTIONÄRSRÜCKFLÜSSE

Dividende, Rückkäufe und Aktienzahl

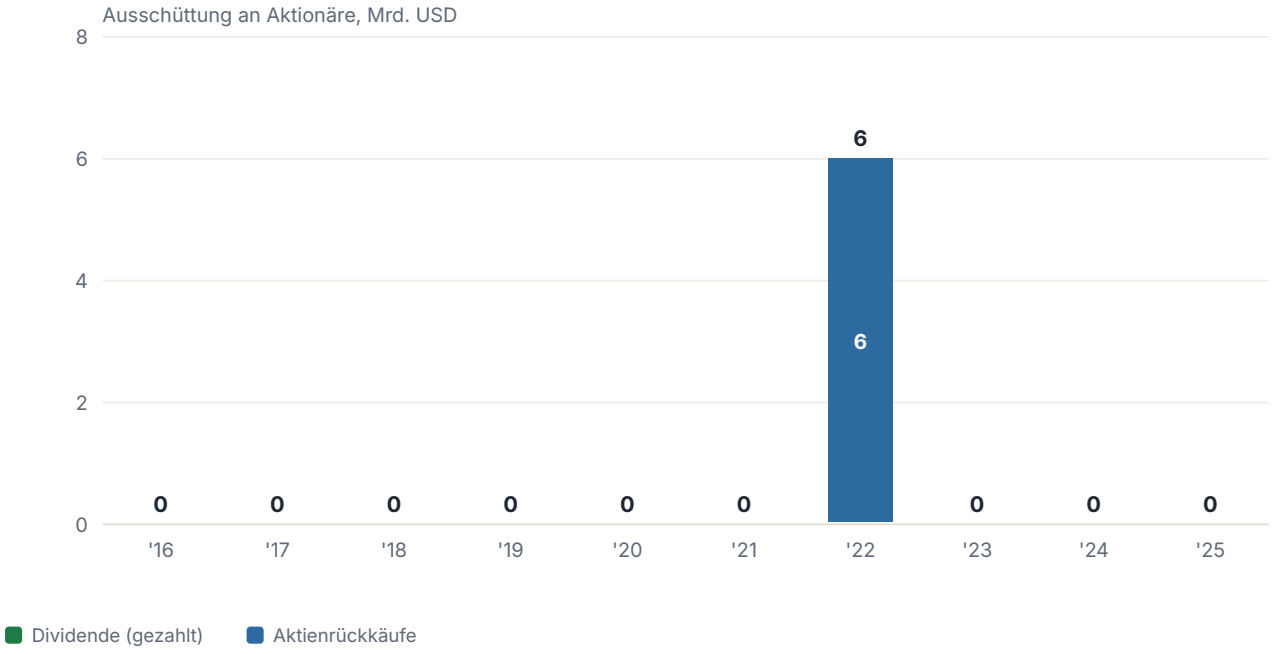
Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

An die Aktionäre fließt bei Amazon nichts zurück, und das ist keine Lücke der Daten, sondern die Lage. Eine Dividende zahlt der Konzern nicht, und Aktien hat er zuletzt in keinem der drei Geschäftsjahre 2023, 2024 und 2025 zurückgekauft. Das im März 2022 beschlossene Rückkaufprogramm über bis zu 10,0 Mrd. USD läuft ohne festes Enddatum weiter, davon sind 6,1 Mrd. USD offen. Die Zahl der verwässerten Aktien ist deshalb nicht gefallen, sondern gestiegen, von 9,68 Mrd. im Geschäftsjahr 2016 auf 10,83 Mrd. im Geschäftsjahr 2025, beide Werte auf die heutige Stückelung umgerechnet, weil Amazon die Aktie am 27. Mai 2022 im Verhältnis 20 zu 1 geteilt hat.

Weil es weder Dividende noch Rückkäufe gibt, bleibt der Zahlungsstrom vollständig im Unternehmen und geht in die Investitionen, die der Cashflow-Abschnitt zeigt. Die einzige Bewegung an der Aktienzahl kommt damit von der anderen Seite, der aktienbasierten Vergütung, die im Geschäftsjahr 2025 bei 19,5 Mrd. USD lag. Sie erklärt den Anstieg der Aktienzahl über die zehn Jahre, und ohne gegenläufige Rückkäufe schlägt sie voll auf die Aktienzahl durch. Der Aufwand selbst ist dabei zuletzt zwei Jahre in Folge gefallen, von 24,0 über 22,0 auf 19,5 Mrd. USD, während die Aktienzahl weiter stieg.



Verwässerte Aktienanzahl (Mrd. Stück) im Verlauf.



Kapitalallokation: gezahlte Dividende und Aktienrückkäufe je Geschäftsjahr, in Mrd. USD.

MANAGEMENT WÖRTLICH

Das Management, wörtlich

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Im Geschäftsbericht spricht das Management an mehreren Stellen selbst. Die folgenden Aussagen sind wörtlich aus dem 10-K übernommen (Original Englisch), mit Verweis auf den jeweiligen Abschnitt.

> „We seek to be Earth's most customer-centric company. We are guided by four principles: customer obsession rather than competitor focus, passion for invention, commitment to operational excellence, and long-term thinking.“
>
> Das erklärte Leitmotiv, im Bericht an drei Stellen wiederholt.
>
> Part I, Item 1 (Business), Abschnitt General

> „Our financial focus is on long-term, sustainable growth in free cash flow.“
>
> Der Satz benennt die Größe, an der sich das Unternehmen selbst misst. Auf seiner eigenen Definition lag diese Größe über die zwölf Monate bis zum 30.06.2026 bei minus 7,6 Mrd. USD.
>
> Part II, Item 7 (MD&A), Abschnitt Overview, wortgleich wiederholt in Results of Operations

> „Free cash flow has limitations as it omits certain components of the overall cash flow statement and does not represent the residual cash flow available for discretionary expenditures.“
>
> Der Bericht schränkt seine eigene Kennzahl ein. Sie lässt Tilgungen und Kaufpreise für Zukäufe außen vor, und sie erfasst nur die gekauften Anlagen, nicht die gemieteten.
>
> Part II, Item 7 (MD&A), Abschnitt Non-GAAP Financial Measures

> „Our employees are critical to our mission of being Earth's most customer-centric company.“
>
> Der Satz leitet die Kopfzahl der Beschäftigten ein, die als einzige der großen Kennzahlen nur im Fließtext steht und nicht in der Rechnungslegung.
>
> Part I, Item 1 (Business), Abschnitt Human Capital

> Anders als die drei anderen hier geführten Unternehmen nennt Amazon eine bezifferte Erwartung, und zwar im Pflichtbericht selbst. Der Zwischenbericht zum 30.06.2026 führt unter der Überschrift Guidance die Spanne für das dritte Quartal 2026, einen Umsatz zwischen 197,0 und 202,0 Mrd. USD, also 9 bis 12 Prozent über dem Vorjahresquartal, und ein Betriebsergebnis zwischen 22,5 und 26,5 Mrd. USD nach 17,4 Mrd. USD. Zur Umsatzspanne nennt der Bericht zwei Einschränkungen: sie unterstellt eine ungünstige Wirkung von rund 80 Basispunkten aus Wechselkursen, und ohne den Prime Day in beiden Jahren läge die Wachstumsrate knapp 400 Basispunkte höher. Für die Spanne insgesamt nimmt Amazon unter anderem an, dass die Neubewertung von Energie-Derivaten ohne Wirkung bleibt und keine weiteren Zukäufe, Restrukturierungen oder Vergleiche hinzukommen; eine abschließende Aufzählung ist das ausdrücklich nicht. Die geplanten Investitionen beziffert der Bericht dagegen nicht.

RISIKO-DELTA & SONDERPOSTEN

Risiko-Delta und Sonderposten

Geschäftsjahr 2025 (geprüft) und Q2 Geschäftsjahr 2026 (nicht testiert)

Was der Bericht selbst als neu, verändert oder als Sonderposten ausweist, und die Punkte, die ein Leser daraufhin im nächsten Bericht nachschlagen kann.

Neben den Änderungen, die der Bericht selbst nennt, lässt sich die Liste der Risikofaktoren aus Item 1A mit der des Vorjahres vergleichen. Für das Geschäftsjahr 2025 führt der Bericht 24 Risikofaktoren auf, gleich viele wie im Geschäftsjahr 2024. Keine Überschrift kam hinzu oder entfiel.

- Als Sonderposten sticht die Investitionsseite hervor. Die Investitionen in Sachanlagen stiegen 2025 von 83,0 auf 131,8 Mrd. USD, während der operative Cashflow von 115,9 auf 139,5 Mrd. USD zunahm. Die Bilanzsumme wuchs im selben Jahr von 624,9 auf 818,0 Mrd. USD, und davon entfallen allein 104,4 Mrd. USD auf den Zuwachs der Sachanlagen, die von 252,7 auf 357,0 Mrd. USD stiegen.

  10-K FY2025, Konzern-Kapitalflussrechnung (Purchases of property and equipment 131.819 Mio. USD nach 82.999 Mio. USD; Net cash provided by operating activities 139.514 Mio. USD nach 115.877 Mio. USD) und Konzernbilanz (Property and equipment, net 357.025 Mio. USD nach 252.665 Mio. USD; Total assets 818.042 Mio. USD nach 624.894 Mio. USD)

- Der freie Cashflow nach Amazons eigener Definition fiel 2025 von 38,2 auf 11,2 Mrd. USD. Über die zwölf Monate bis zum 30.06.2026 weist der Zwischenbericht dafür minus 7,6 Mrd. USD aus, nach plus 18,2 Mrd. USD im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Bericht führt dieselbe Größe an anderer Stelle als die Kennzahl, auf die sich der finanzielle Fokus richtet. Diese Werte liegen über denen im Cashflow-Abschnitt dieses Artikels, und der Unterschied ist eine Definitionsfrage. Amazon zieht vom operativen Cashflow die Investitionen nach Erlösen aus Anlagenverkäufen und Anreizen ab, für 2025 also 128,3 statt 131,8 Mrd. USD, und die Differenz von 3,5 Mrd. USD sind eben diese Erlöse. Dieser Artikel rechnet durchgängig mit den vollen Investitionen, damit alle Unternehmensanalysen dieselbe Größe zeigen.

  10-K FY2025 und 10-Q zum 30.06.2026, jeweils Part II bzw. Part I, Item 7 (MD&A), Abschnitt Non-GAAP Financial Measures (Free cash flow: Net cash provided by operating activities 139.514 Mio. USD, Purchases of property and equipment, net of proceeds from sales and incentives 128.320 Mio. USD, Free cash flow 11.194 Mio. USD nach 38.219 Mio. USD); die Brutto-Investitionen von 131.819 Mio. USD und die Erlöse von 3.499 Mio. USD stehen in der Konzern-Kapitalflussrechnung desselben Berichts

- Der Nettogewinn des zweiten Quartals 2026 enthält 50,5 Mrd. USD Höherbewertung auf Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, ganz überwiegend auf stimmrechtslose Vorzugsaktien an Anthropic, PBC. Für das erste Halbjahr sind es 62,8 Mrd. USD. Diese Beträge sind nicht realisiert, sie folgen aus beobachtbaren Preisänderungen. Der Vorgang beginnt nicht erst im Quartal. Schon das Geschäftsjahr 2025 trägt ihn in der Gewinn- und Verlustrechnung. Das nicht-operative Ergebnis betrug dort 17,3 Mrd. USD nach 21 Mio. USD im Vorjahr, davon 15,2 Mrd. USD in der Zeile für sonstige Erträge und Aufwendungen nach minus 2,3 Mrd. USD, und der Bericht führt sie auf die Bewertung von Beteiligungen und Optionsscheinen zurück. Vom Vorsteuerergebnis des Jahres von 97,3 Mrd. USD stammen diese 17,3 Mrd. USD nicht aus dem Umsatzgeschäft, und die Nettomarge von 10,8 Prozent, die im Text gegen einen Zehnjahres-Median von 4,8 Prozent steht, trägt sie mit.

  Für das Quartal und das Halbjahr 10-Q zum 30.06.2026, Note 1 (Accounting Policies and Supplemental Disclosures), Abschnitt Other Income (Expense), Net (Höherbewertung 50,5 Mrd. USD im Quartal, 62,8 Mrd. USD im Halbjahr). Für das Geschäftsjahr 2025 dagegen 10-K FY2025, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (Total non-operating income 17.336 Mio. USD nach 21 Mio. USD; Income before income taxes 97.311 Mio. USD) sowie Part II, Item 7 (MD&A), Abschnitt Other Income (Expense), Net ("Other income (expense), net was $(2.3) billion and $15.2 billion during 2024 and 2025")

- Die Finanzierungsseite hat gedreht. Der Zinsaufwand stieg im zweiten Quartal 2026 von 516 auf 1.314 Mio. USD gegenüber dem Vorjahresquartal, die langfristigen Finanzschulden von 52,6 auf 65,6 Mrd. USD im Geschäftsjahr 2025. Über die zwölf Monate bis zum 30.06.2026 flossen aus der Finanzierungstätigkeit 75,2 Mrd. USD zu, nach einem Abfluss von 8,7 Mrd. USD im Vorjahreszeitraum.

  10-Q zum 30.06.2026, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Abschnitt Non-GAAP Financial Measures; 10-K FY2025, Konzernbilanz (Long-term debt 65.648 Mio. USD nach 52.623 Mio. USD)

- Die Abschreibungsbasis hat sich zweimal in entgegengesetzte Richtungen bewegt. Zum 1. Januar 2024 verlängerte Amazon die angenommene Nutzungsdauer seiner Server von fünf auf sechs Jahre, zum 1. Januar 2025 verkürzte es sie für einen Teil der Server und der Netzwerktechnik wieder von sechs auf fünf Jahre. Als Grund nennt der Bericht das höhere Tempo der technischen Entwicklung, besonders bei künstlicher Intelligenz. Für 2025 beziffert er die Wirkung auf 1,4 Mrd. USD zusätzliche Abschreibungen und 1,0 Mrd. USD weniger Nettogewinn, also 0,10 USD je Aktie. Wer die Margen dieses Jahres gegen ihren Zehnjahres-Median hält, vergleicht deshalb über einen Bruch in der Bemessungsgrundlage hinweg.

  10-K FY2025, Part II, Item 8, Note 1 (Description of Business, Accounting Policies, and Supplemental Disclosures), Abschnitt Use of Estimates,

sowie Note 3 (Property and Equipment), Fußnote zur Nutzungsdauer-Tabelle ("an increase in depreciation and amortization expense of $1.4 billion and a reduction in net income of $1.0 billion, or $0.10 per basic share and $0.10 per diluted share")

- Die Bilanz ist nach dem Geschäftsjahresende weiter gewachsen, und ein Vorzeichen hat sich dabei gedreht. Zum 30.06.2026 weist der Zwischenbericht eine Bilanzsumme von 1.095,7 Mrd. USD aus nach 818,0 Mrd. USD zum 31.12.2025, und die langfristigen Finanzschulden haben sich von 65,6 auf 128,9 Mrd. USD nahezu verdoppelt. Zahlungsmittel und kurzfristige Geldanlagen zusammen lagen zum selben Stichtag bei 123,0 Mrd. USD, also unter den langfristigen Finanzschulden allein. Die Aussage des Bilanz-Abschnitts, dass Amazon mehr liquide Mittel hält als Finanzschulden, gilt für den 31.12.2025 und zum Stichtag des Zwischenberichts nicht mehr.

  10-Q zum 30.06.2026, Konzernbilanz (Total assets 1.095.689 nach 818.042 Mio. USD; Long-term debt 128.894 nach 65.648 Mio. USD; Cash and cash equivalents 78.213 nach 86.810 Mio. USD; Marketable securities 44.775 nach 36.219 Mio. USD)

- Wer die Vielfachen der Vergleichstabelle liest, muss wissen, worauf ihr Nenner steht. Die Tabelle rechnet je Unternehmen auf den letzten zwölf Monaten, und Amazons Nettogewinn dieser zwölf Monate beträgt 135,3 Mrd. USD bei einem Betriebsergebnis von 93,7 Mrd. USD. Die Differenz von 41,6 Mrd. USD ist ganz überwiegend dieselbe nicht realisierte Höherbewertung. Ein Kurs-Gewinn-Verhältnis auf diesem Nenner rechnet damit einen Gewinnbestandteil mit, der nicht aus dem laufenden Geschäft stammt. Das Verhältnis von Unternehmenswert zu Betriebsergebnis in derselben Tabelle steht dagegen auf dem Betriebsergebnis und enthält diesen Bestandteil nicht. Wer die beiden Zeilen nebeneinanderlegt, vergleicht deshalb zwei verschieden zusammengesetzte Nenner. Dasselbe gilt für das Kurs-Gewinn-Verhältnis im Bewertungs-Abschnitt dieses Artikels und auf der Bewertungs-Karte. Es steht auf dem verwässerten Ergebnis je Aktie des Geschäftsjahres 2025, und in diesem Ergebnis stecken dieselben 17,3 Mrd. USD nicht-operatives Ergebnis. Ein Kurs-Gewinn-Verhältnis auf einem Gewinn ohne diesen Bestandteil fiele höher aus.

  10-Q zum 30.06.2026, Konzern-Kapitalflussrechnung, Zwölfmonatsspalte (Net income 135.281 Mio. USD) und Note 8 (Segment Information), Summe der vier Quartale des Betriebsergebnisses 93.712 Mio. USD

- Woher der Finanzierungszufluss kommt, steht in der Kapitalflussrechnung. Über die zwölf Monate bis zum 30.06.2026 nahm Amazon 81,9 Mrd. USD an langfristigen Anleihen auf, nach 746 Mio. USD im Vorjahreszeitraum, im zweiten Quartal 2026 allein 13,6 Mrd. USD nach null. Kurzfristige Schulden brachten weitere 20,8 Mrd. USD, denen 20,6 Mrd. USD Tilgung gegenüberstehen, netto tragen sie also fast nichts bei. Der Zufluss von 75,2 Mrd. USD ist damit fast vollständig langfristiges Fremdkapital. Der Bericht schreibt, für 2026 seien weitere Finanzierungen zu erwarten.

  10-Q zum 30.06.2026, Konzern-Kapitalflussrechnung, Abschnitt FINANCING ACTIVITIES (Proceeds from long-term debt 13.557 Mio. USD im Quartal nach null, 81.925 Mio. USD über zwölf Monate nach 746 Mio. USD; Proceeds from short-term debt, and other 20.798 nach 8.187 Mio. USD; Repayments of short-term debt, and other 20.634 Mio. USD; Net cash provided by financing activities 75.160 Mio. USD) sowie Part I, Item 2 (MD&A), Liquidity and Capital Resources ("We expect to undertake additional financing activities in 2026.")

- Der Zufluss hat eine Verwendung, und sie steht in der Investitionsrechnung. Für Beteiligungen und Zukäufe zahlte Amazon im ersten Halbjahr 2026 netto 39,8 Mrd. USD nach 1,7 Mrd. USD im Vorjahreszeitraum, im zweiten Quartal allein 24,4 Mrd. USD. Auf OpenAI entfielen davon 28,7 Mrd. USD, auf Anthropic zwei Tranchen von je 5,0 Mrd. USD in stimmrechtslosen Vorzugsaktien der Serien G und H. Die zweite Tranche zog Amazon aus einer Fazilität von bis zu 20,0 Mrd. USD, von der danach noch 15,0 Mrd. USD offen sind. Neben den Vorzugsaktien hält Amazon Wandelanleihen von Anthropic, deren Zeitwert im ersten Halbjahr von 45,8 auf 97,9 Mrd. USD stieg und deren nicht realisierter Gewinn von 92,0 Mrd. USD im kumulierten sonstigen Ergebnis liegt. Diese Wandelanleihen stecken nicht in den 122,3 Mrd. USD Beteiligungsbuchwert, sie sind eine eigene Bilanzposition.

  10-Q zum 30.06.2026, Part I, Item 2 (MD&A), Liquidity and Capital Resources ("We made cash payments, net of acquired cash, related to acquisition and other investment activity of $1.7 billion and $24.4 billion during Q2 2025 and Q2 2026, and $1.7 billion and $39.8 billion for the six months ended June 30, 2025 and 2026"; "We invested $28.7 billion in OpenAI's Series C Preferred Stock for the six months ended June 30, 2026, including $13.7 billion invested in Q2 2026") und Note 2 (Financial Instruments), Abschnitte zu Anthropic und OpenAI ("In Q2 2026, we invested $5.0 billion in Anthropic Series G nonvoting preferred stock"; "we exercised our option to participate in subsequent Anthropic equity financings by investing $5.0 billion in Anthropic Series H nonvoting preferred stock, which reduced the amount available under the facility to $15.0 billion"; "an aggregate facility not to exceed $20.0 billion"; "the estimated fair value of our convertible notes recorded on our consolidated balance sheets was approximately $45.8 billion and $97.9 billion, and the associated unrealized gain included in "Accumulated other comprehensive income (loss)" was $39.5 billion and $92.0 billion")

- Im Betriebsergebnis des zweiten Quartals 2026 steckt ein Posten, der sich so nicht wiederholt. Amazon erhielt rund 640 Mio. USD Zollrückerstattungen nach dem International Emergency Economic Powers Act und verbuchte sie überwiegend als Minderung der Umsatzkosten, überwiegend im Segment North America. Der Bericht schreibt, damit sei der weit überwiegende Teil der erwarteten Rückerstattungen geflossen. Das Segmentergebnis von North America betrug im selben Quartal 9,12 Mrd. USD.

  10-Q zum 30.06.2026, Note 1 (Accounting Policies and Supplemental Disclosures) ("During Q2 2026, we received approximately $640 million of tariff refunds under the International Emergency Economic Powers Act (“IEEPA”). These tariff refunds were primarily recorded as a reduction to “Cost of sales” and primarily impacted our North America segment. This represents the significant majority of refunds we expect to receive."); das Segmentergebnis North America aus Note 8 (Segment Information)

- Zur Investitionsseite nennt der Bericht selbst eine Richtung. Die zahlungswirksamen Investitionen nach Verkaufserlösen lagen im zweiten Quartal 2026 bei 53,1 Mrd. USD nach 31,4 Mrd. USD und im ersten Halbjahr bei 96,3 Mrd. USD nach 55,6 Mrd. USD. Amazon führt sie auf die technische Infrastruktur zurück, überwiegend für das Wachstum von AWS, und auf zusätzliche Kapazität im Logistiknetz, und schreibt, beides werde 2026 weiter steigen. Der Szenarien-Abschnitt dieses Artikels rechnet die Investitionsquote in drei Richtungen durch, ohne eine davon zu wählen. Diese Angabe ist eine Erwartung des Unternehmens und keine Zusage.

  10-Q zum 30.06.2026, Part I, Item 2 (MD&A), Liquidity and Capital Resources ("Cash capital expenditures were $31.4 billion and $53.1 billion during Q2 2025 and Q2 2026, and $55.6 billion and $96.3 billion for the six months ended June 30, 2025 and 2026, which primarily reflect investments in technology infrastructure (the majority of which is to support AWS business growth) and in additional capacity to support our fulfillment network, both of which we expect to increase in 2026.")

- Bei den Steuern wirkt eine Entscheidung der US-Finanzverwaltung zurück. Die Steuerbehörde IRS veröffentlichte am 18. Februar 2026 die Notice 2026-7 zur Behandlung aktivierter Forschungs- und Entwicklungskosten, die rückwirkend für 2025 gilt, und Amazon erwartet daraus deutlich niedrigere gezahlte Steuern für 2024 und 2025. Über die zwölf Monate bis zum 30.06.2026 fielen die gezahlten Ertragsteuern von 11,79 auf 6,64 Mrd. USD. In der Steuerlast des ersten Halbjahres von 27,8 Mrd. USD stecken zugleich 15,9 Mrd. USD, die Amazon überwiegend der Höherbewertung der Anthropic-Beteiligung zurechnet. Beide Bewegungen schlagen auf den operativen Cashflow und auf die Steuerquote durch, ohne aus dem laufenden Geschäft zu stammen.

  10-Q zum 30.06.2026, Note 7 (Income Taxes) ("On February 18, 2026, the IRS issued Notice 2026-7 (the “2026 Notice”), which included guidance on the U.S. tax treatment of previously capitalized domestic research and development costs. We expect the 2026 Notice, which applied retroactively to 2025, to result in a significant decrease of 2024 and 2025 cash taxes paid."; "Our income tax provision for the six months ended June 30, 2026 was $27.8 billion, which included $15.9 billion of net discrete tax expense primarily attributable to the upward adjustments to our investments in Anthropic") und Note 1, Supplemental Cash Flow Information (Cash paid for income taxes, net of refunds, zwölf Monate 11.788 auf 6.635 Mio. USD)

- Die nicht realisierten Gewinne haben einen Gegenposten in der Bilanz. Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stiegen im ersten Halbjahr 2026 von 36,0 auf 79,6 Mrd. USD, ein Zuwachs von 43,6 Mrd. USD oder 4,0 Prozent der Bilanzsumme. Im kumulierten sonstigen Ergebnis stehen zum selben Stichtag 66,3 Mrd. USD nach 28,2 Mrd. USD, und dieser Bestand ist netto nach latenten Steuern von 22,4 Mrd. USD ausgewiesen.

  10-Q zum 30.06.2026, Konzernbilanz (Other long-term liabilities 79.563 nach 35.985 Mio. USD; Accumulated other comprehensive income (loss) 66.287 nach 28.230 Mio. USD; Total assets 1.095.689 Mio. USD) und Konzern-Gesamtergebnisrechnung (Total ending accumulated other comprehensive income (loss), net of tax of $(22,402))

- Nach dem Stichtag des Zwischenberichts geht die Bewegung auf beiden Seiten weiter. Amazon hat nach dem 30.06.2026 weitere 25,0 Mrd. USD Anleihen begeben, mit Laufzeiten von 2029 bis 2066. Die festverzinslichen Tranchen tragen Kupons zwischen 4,60 und 6,25 Prozent. Davon ausgenommen sind 750 Mio. USD, die variabel auf Basis des aufgezinsten SOFR verzinst werden, mit einem Aufschlag von 0,58 Prozentpunkten. Im selben Zeitraum zahlte Amazon die restlichen 21,3 Mrd. USD seiner Zusage an OpenAI in Vorzugsaktien ein. Der Buchwert der Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, überwiegend Anthropic und OpenAI, war schon bis zum 30.06.2026 von 16,2 auf 122,3 Mrd. USD gestiegen.

  10-Q zum 30.06.2026, Note 5 (Debt) und Note 2 (Financial Instruments), jeweils Abschnitt zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag ("Subsequent to June 30, 2026, we issued $25.0 billion of U.S. Dollar-denominated Notes for general corporate purposes with maturities

between 2029 and 2066, including $750 million of floating rate Notes due in 2029 based on the compounded SOFR plus 0.58%"; "The fixed rate Notes have stated interest rates between 4.60% and 6.25%, and effective interest rates between 4.67% and 6.33%"; "Subsequent to June 30, 2026, we invested the remaining $21.3 billion Commitment Amount in shares of Series C Preferred Stock of OpenAI"; Buchwert 16,2 auf 122,3 Mrd. USD)

- Der Bestand zugesagter Leistungen hat zwei benannte Ursachen. Im ersten Quartal 2026 kündigten AWS und OpenAI an, eine bestehende Mehrjahres-Zusage von 38,0 Mrd. USD um 100,0 Mrd. USD über acht Jahre auszuweiten. Im zweiten Quartal folgte eine Ausweitung der Zusage an Anthropic um mehr als 100,0 Mrd. USD über zehn Jahre. Beide betreffen ausdrücklich auch die Leistung der AWS-eigenen Chips. Sie stehen im Anhang unmittelbar neben dem Bestand von rund 496 Mrd. USD und sagen, woher ein Teil davon stammt. Zugesagt hat diese Leistungen der Kunde, als Umsatz verbucht sind sie nicht.

  10-Q zum 30.06.2026, Note 1 (Accounting Policies and Supplemental Disclosures), Abschnitt Unearned Revenue ("In Q1 2026, AWS and OpenAI Group PBC ("OpenAI") announced an expansion of the existing $38.0 billion multi-year commitment and commercial arrangement with OpenAI by $100.0 billion over 8.0 years, which includes contractual obligations related to the performance of AWS chips."; "In Q2 2026, AWS and Anthropic announced an expansion of the strategic collaboration and existing multi-year commitment by more than $100.0 billion over 10.0 years, which includes contractual obligations related to the performance of AWS chips."; Bestand "approximately $496 billion as of June 30, 2026")

- Neben den Beteiligungen steht eine vereinbarte Übernahme. Am 13. April 2026 schloss Amazon eine verbindliche Fusionsvereinbarung mit dem Satellitenbetreiber Globalstar, die das Unternehmen einschließlich seiner Schulden mit rund 10,9 Mrd. USD bewertet. Je Aktie erhalten die Globalstar-Aktionäre wahlweise 90,00 USD in bar oder 0,3210 Amazon-Aktien, deren Wert bei ebenfalls 90,00 USD gedeckelt ist. Der Barteil ist auf höchstens 40 Prozent der Aktien begrenzt, und bei verfehlten operativen Meilensteinen mindert sich der Kaufpreis um bis zu 110 Mio. USD. Amazon erwartet den Abschluss für 2027, vorbehaltlich der Zustimmung der Globalstar-Aktionäre, der behördlichen Freigaben und der übrigen Vollzugsbedingungen. In den Zahlen dieser Ausgabe steckt der Vorgang noch nicht.

  10-Q zum 30.06.2026, Note 4 (Commitments and Contingencies), Abschnitt zur Fusionsvereinbarung ("On April 13, 2026, Amazon entered into a definitive merger agreement to acquire Globalstar, Inc."; "either (i) $90.00 in cash or (ii) 0.3210 shares of Amazon common stock (with a value capped at $90.00 per share)"; "a proration mechanism that caps aggregate cash elections to a maximum of 40% of total Globalstar shares"; "a downward adjustment of a maximum of $110 million in the event Globalstar does not meet certain operational milestones"; "the acquisition implied a value for Globalstar of approximately $10.9 billion, including its debt"; "The acquisition is expected to close in 2027, subject to the satisfaction of certain closing conditions, including approval by Globalstar stockholders and receipt of required regulatory approvals")

- Der sonstige betriebliche Aufwand stieg 2025 von 763 Mio. auf 4,64 Mrd. USD. Der Bericht führt das vor allem auf den Vergleich in einem Verfahren der US-Handelsbehörde FTC im dritten Quartal 2025 zurück, daneben auf die Beilegung von Steuerstreitigkeiten im italienischen Handelsgeschäft und auf Abschreibungen auf Filialen und andere Vermögenswerte.

  10-K FY2025, Part II, Item 7 (MD&A), Abschnitt Other Operating Expense (Income), Net

- Die Zahl der Beschäftigten lag zum 31.12.2025 bei rund 1.576.000 und damit weiter unter dem Höchststand von rund 1.608.000 zum 31.12.2021, während der Umsatz im selben Zeitraum von 469,8 auf 716,9 Mrd. USD stieg. Für das Berichtsjahr selbst nennt der Bericht einen Grund und beziffert ihn, nämlich rund 2,7 Mrd. USD geschätzte Abfindungen für geplante Stellenstreichungen, davon 1,8 Mrd. USD im dritten und 730 Mio. USD im vierten Quartal 2025. Den Vergleich über die vier Jahre seit 2021 zieht er dagegen nicht.

  10-K FY2025, Part II, Item 7 (MD&A), Abschnitt Operating Expenses ("For the year ended December 31, 2025, we recorded approximately $2.7 billion of estimated severance costs primarily related to planned role eliminations, of which $1.8 billion was recorded in Q3 2025 and $730 million was recorded in the fourth quarter."), dazu 10-K FY2021 und 10-K FY2025, jeweils Part I, Item 1, Abschnitt Human Capital

Testat des Abschlussprüfers

uneingeschränkt (kein Vorbehalt)

Ernst & Young LLP erteilte am 5. Februar 2026 ein uneingeschränktes Testat auf Abschluss und interne Kontrolle über die Rechnungslegung. Der Zwischenbericht zum 30.06.2026, aus dem die Quartalszahlen dieser Ausgabe stammen, ist dagegen ungeprüft.

10-K FY2025, Report of Independent Registered Public Accounting Firm (Seattle, Washington, 5. Februar 2026)

Wechsel des Abschlussprüfers

nicht erfolgt

Dieselbe Prüfungsgesellschaft prüft Amazon seit 1996, also seit dem Jahr nach dem Start des Handelsgeschäfts.

10-K FY2025, Report of Independent Registered Public Accounting Firm ("We have served as the Company's auditor since 1996.")

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte (Critical Audit Matters)

einer, unsichere Steuerpositionen

Der Prüfer nennt genau einen solchen Sachverhalt, die unsicheren Steuerpositionen. Er begründet das damit, dass die Beurteilung besonders anspruchsvolle und subjektive Ermessensentscheidungen erfordert, und beschreibt als Prüfungshandlung unter anderem die Kontrolle der Berechnungen und der zugrunde liegenden Daten.

10-K FY2025, Report of Independent Registered Public Accounting Firm, Abschnitt Critical Audit Matter (Uncertain Tax Positions), verweist auf Notes 1 und 9

Going Concern (Hinweis auf Fortführungsrisiken)

kein Hinweis

Weder das Testat noch der Anhang enthalten einen Hinweis auf Zweifel an der Fortführung.

10-K FY2025, Report of Independent Registered Public Accounting Firm und Part II, Item 8

Wesentliche Rechtsstreitigkeiten

mehrere anhängig, eines 2025 verglichen

Der Bericht nennt seit März 2020 Verfahren privater Kläger, einzelner US-Bundesstaaten und der FTC in den USA, Kanada und dem Vereinigten Königreich, unter anderem wegen Preisabsprachen und Marktmachtmissbrauchs. Das FTC-Verfahren wurde im dritten Quartal 2025 verglichen. Anhängig bleiben die Datenschutz-Entscheidung der Luxemburger Aufsicht CNPD von Juli 2021 über 746 Mio. Euro, deren Anfechtung im März 2025 in erster Instanz abgewiesen und im April 2025 weiter angefochten wurde, sowie die Marktplatz-Entscheidung der italienischen Wettbewerbsbehörde von Dezember 2021.

10-K FY2025, Part II, Item 8, Note 7 (Commitments and Contingencies), Abschnitt Legal Proceedings

Offene Steuerverfahren

anhängig, zugleich der Prüfungsschwerpunkt

Der Bericht führt Steuerstreitigkeiten in mehreren Ländern und weist sie zugleich als den einzigen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt aus. Steuerstreitigkeiten im italienischen Handelsgeschäft wurden 2025 beigelegt und sind Teil des auf 4,64 Mrd. USD gestiegenen sonstigen betrieblichen Aufwands. Die effektive Steuerquote lag 2025 bei 19,6 Prozent nach 13,5 Prozent im Vorjahr.

10-K FY2025, Part II, Item 8, Note 9 (Income Taxes) und Part II, Item 7 (MD&A)

Wertberichtigung auf den Goodwill

nicht erfolgt

Der Geschäfts- oder Firmenwert stieg 2025 von 23,07 auf 23,27 Mrd. USD. Die Überleitung des Berichts kennt für diese Veränderung genau zwei Bewegungsarten, Zukäufe und Wechselkurse, und keine Wertminderungszeile. Der jährliche Werthaltigkeitstest zum 1. April 2025 führte zu keiner Wertminderung, und der Bericht hält fest, dass der beizulegende Zeitwert der Berichtseinheiten ihren Buchwert deutlich überstieg. Gemessen an der Bilanzsumme von 818,0 Mrd. USD sind das 2,8 Prozent.

10-K FY2025, Konzernbilanz (Goodwill 23.273 Mio. USD nach 23.074 Mio. USD), Part II, Item 8, Note 5 (Acquisitions, Goodwill, and Acquired Intangible Assets) mit der Überleitung und der Fußnote "Primarily includes changes in foreign exchange rates", sowie Note 1, Abschnitt Goodwill and Indefinite-Lived Intangible Assets ("We completed the required annual impairment test of goodwill for all reporting units and indefinite-lived intangible assets as of April 1, 2025, resulting in no impairments.")

GRENZEN DER DATEN

Was der Bericht nicht ausweist

Geschäftsjahr 2025 (geprüft) und Q2 Geschäftsjahr 2026 (nicht testiert)

Was ein Bericht nicht sagt, gehört zur Einordnung dazu. Die folgenden Punkte sind keine Kritik, sondern die Grenzen, innerhalb derer die Zahlen oben gelten.

- Eine bezifferte Investitionsplanung für 2026 nennt der Pflichtbericht nicht. Er hält fest, dass die Investitionen 2024 und 2025 bei 77,7 und 128,3 Mrd. USD lagen und 2026 steigen sollen, ohne einen Betrag zu nennen.
- Den Umsatz mit Werbung weist Amazon aus, das Ergebnis dieses Geschäfts nicht. Werbung ist keine eigene Berichtseinheit, sondern steckt in North America und International.
- Die Bilanz und die Kennzahlen dieses Artikels stehen auf dem 31.12.2025, weil das Jahresfundament der Ausgabe dort endet. Zum Stichtag des Zwischenberichts am 30.06.2026 sind die wichtigsten Bilanzposten weit darüber hinausgewachsen, und der Deutungstext zum Zwischenstand nennt die Bewegung.
- Eine Aufteilung der Segmentkosten in Umsatzkosten und laufenden Aufwand liefern die maschinenlesbaren Daten des Berichts nicht. Für die Segmente stehen deshalb nur Umsatz und Segmentergebnis nebeneinander.

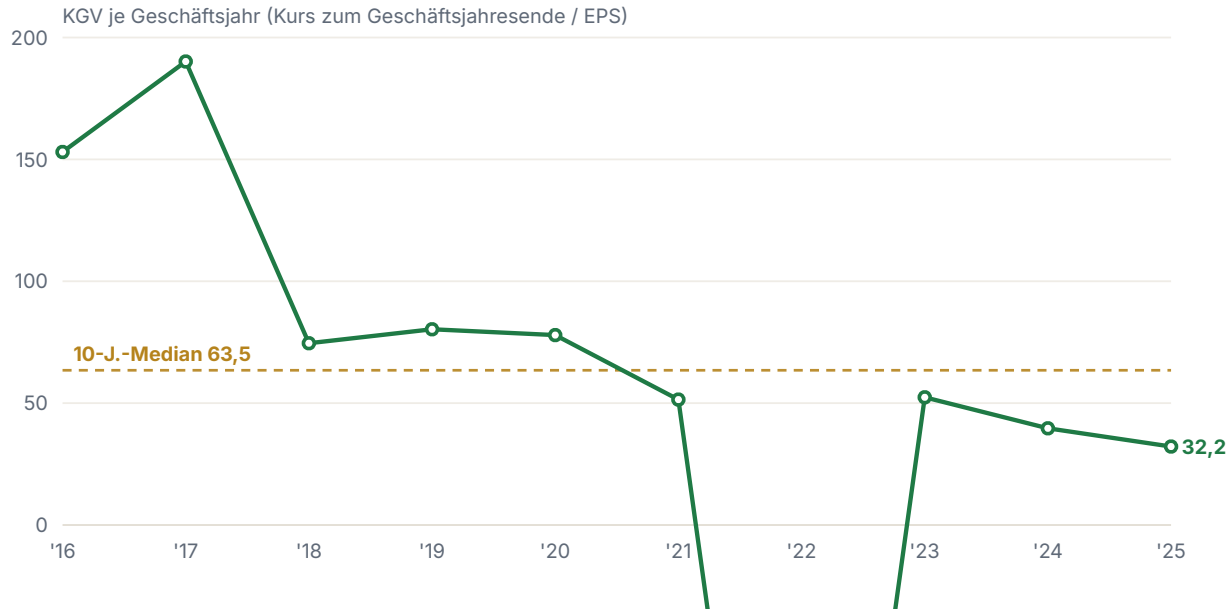
  10-K Geschäftsjahr 2025, Segmentangaben
- Für den Auftragsbestand liefern die maschinenlesbaren Daten des Berichts erst ab dem Geschäftsjahr 2018 einen Wert, für die Geschäftsjahre 2016 bis 2017 keinen. Das Diagramm dazu beginnt deshalb später als die übrigen Reihen.
- Für das Finanzierungsleasing liefern die maschinenlesbaren Daten des Berichts erst ab dem Geschäftsjahr 2019 einen Wert, für die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 keinen. Die Finanzschulden der betroffenen Jahre sind dadurch enger abgegrenzt als die der späteren.
- Für eine Dividende je Aktie liefern die maschinenlesbaren Daten des Berichts über den ganzen Zeitraum (Geschäftsjahr 2016 bis 2025) keinen Wert. Für die Jahre davor gibt es deshalb keine Ausschüttungsquote.

BEWERTUNGS-MULTIPLES

Bewertungs-Multiples gegen die eigene Historie

Geschäftsjahr 2025 (geprüft), Kurs vom 18. August 2026

Zum zugrunde gelegten Schlusskurs von 259,45 USD (Nasdaq (börsen-offizieller Schlusskurs), 18. August 2026) ergeben sich sechs Multiples, davon fünf dem Median der eigenen Historie gegenübergestellt. KGV 36,2 (Zehnjahres-Median 63,5), EV/EBIT 34,5 (Zehnjahres-Median 66,0), KBV 6,8 (Zehnjahres-Median 13,7), FCF-Rendite 0,3 % (Zehnjahres-Median 1,5 %) und Dividendenrendite n/v (Median (0 Geschäftsjahre) n/v). Für EV/EBITDA mit 22,5 steht kein Median daneben; es ist das einzige der sechs Vielfachen ohne eigene Historie. Zwischen dem Kurstag und dem Geschäftsjahresende liegen rund 8 Monate. Zum Geschäftsjahresende lag der Kurs bei 230,82 USD, auf derselben Gewinnbasis ein KGV von 32,2. Ein KGV über seinem Median steht für mehr Kurs je Gewinn, eines darunter für weniger. Bei einer Rendite ist es umgekehrt, unter ihrem Median steht mehr Kurs je freiem Cashflow und darüber weniger. Alle Multiples sind trailing, auf Basis der berichteten Zahlen.



KGV im Verlauf mit dem eigenen 10-Jahres-Median (Kurs zum jeweiligen Geschäftsjahresende geteilt durch EPS).

KGV (KURS / GEWINN)	EV / EBIT
36,2x	34,5x
EV / EBITDA	**FCF-RENDITE**
22,5x	0,3 %
KBV (KURS / BUCHWERT)	
6,8x	

KENNZAHLEN

Kennzahlen im Überblick

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Kennzahlen je Geschäftsjahr

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Umsatz	136,0	177,9	232,9	280,5	386,1	469,8	514,0	574,8	638,0	716,9
Betriebsergebnis (EBIT)	4,2	4,1	12,4	14,5	22,9	24,9	12,2	36,9	68,6	80,0
Nettogewinn	2,4	3,0	10,1	11,6	21,3	33,4	-2,7	30,4	59,2	77,7
Ergebnis je Aktie, verwässert (USD)	0,25	0,31	1,01	1,15	2,09	3,24	-0,27	2,90	5,53	7,17
Alle Jahre vor der Aktienteilung (20:1, 27. Mai 2022) stehen in der heutigen Stückelung, damit die Reihe über den ganzen Zeitraum vergleichbar bleibt.										
Operativer Cashflow	17,2	18,4	30,7	38,5	66,1	46,3	46,8	84,9	115,9	139,5
Investitionen (Capex)	7,8	12,0	13,4	16,9	40,1	61,1	63,6	52,7	83,0	131,8
Freier Cashflow	9,4	6,4	17,3	21,7	25,9	-14,7	-16,9	32,2	32,9	7,7
Freier Cashflow nach Aktienvergütung	6,4	2,2	11,9	14,8	16,7	-27,5	-36,5	8,2	10,9	-11,8
Bruttomarge	35,1 %	37,1 %	40,2 %	41,0 %	39,6 %	42,0 %	43,8 %	47,0 %	48,9 %	50,3 %
EBIT-Marge	3,1 %	2,3 %	5,3 %	5,2 %	5,9 %	5,3 %	2,4 %	6,4 %	10,8 %	11,2 %
Nettomarge	1,7 %	1,7 %	4,3 %	4,1 %	5,5 %	7,1 %	-0,5 %	5,3 %	9,3 %	10,8 %
FCF-Marge	6,9 %	3,6 %	7,4 %	7,7 %	6,7 %	-3,1 %	-3,3 %	5,6 %	5,2 %	1,1 %
Investitionsquote	5,7 %	6,7 %	5,8 %	6,0 %	10,4 %	13,0 %	12,4 %	9,2 %	13,0 %	18,4 %
ROIC (nach Steuern)	9,5 %	6,2 %	16,2 %	10,6 %	13,0 %	10,3 %	2,4 %	10,6 %	16,8 %	13,1 %
Eigenkapitalquote	23,1 %	21,1 %	26,8 %	27,6 %	29,1 %	32,9 %	31,6 %	38,2 %	45,8 %	50,2 %
Working Capital / Umsatz	-4,1 %	-3,0 %	-1,9 %	-2,1 %	-6,3 %	-2,8 %	-0,6 %	0,1 %	-0,7 %	-2,2 %
Geldumschlag (Tage)	-35	-34	-29	-32	-53	-36	-27	-29	-36	-51
Beschäftigte (Tsd.)	341	566	648	798	1.298	1.608	1.541	1.525	1.556	1.576
Umsatz je Beschäftigtem (Mio. USD)	0,40	0,31	0,36	0,35	0,30	0,29	0,33	0,38	0,41	0,45

Beträge in Mrd. USD, sofern nicht anders angegeben; Quoten in Prozent. Alle Werte stammen aus den Geschäftsberichten und sind nicht bereinigt (reported, nicht adjusted).

VERGLEICHSGRUPPE

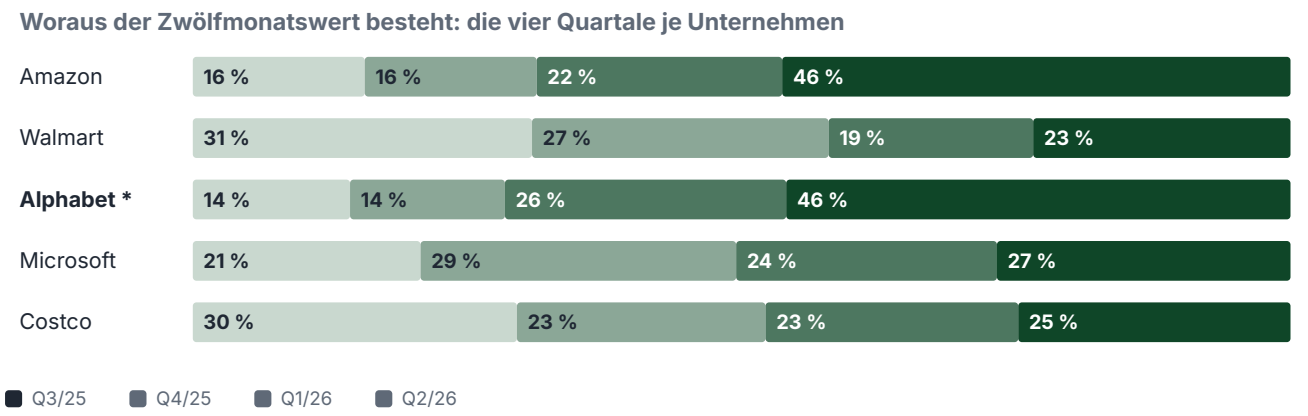
Im Vergleich mit anderen Unternehmen

Rollierende zwölf Monate je Unternehmen (nicht testiert), Kurse laut Tabelle; Jahresfundament Geschäftsjahr 2025

Bis hierher stand jede Zahl gegen die eigene Historie. Dieser Abschnitt stellt sie daneben zu anderen Unternehmen, gerechnet aus deren eigenen SEC-Berichten und nach denselben Definitionen. Neben Amazon stehen Walmart, Alphabet, Microsoft und Costco. Verglichen wird mit zwei großen Technologie-Unternehmen und zwei großen Handels-Unternehmen, alle nach US-GAAP bei der SEC. Die Mischung ist Absicht, weil eine sortenreine Gruppe Amazon in die Abstände in jeweils eine Richtung verschiebt. Gemeint ist dabei die EBIT-Marge. Amazon liegt bei 12,1 Prozent, Microsoft bei 46,8 und Alphabet bei 33,1 Prozent, Walmart bei 4,2 und Costco bei 3,8 Prozent. Neben den beiden Technologie-Unternehmen allein läge Amazon damit unter der Gruppe, weil der Umsatz überwiegend Warenverkauf ist, neben den

beiden Händlern allein darüber, weil 57 Prozent des Segmentergebnisses aus AWS kommen. Die Geschäftsjahre enden nicht am selben Tag, jede Zeile trägt deshalb das Ende ihres eigenen Zwölfmonatszeitraums. Bei der Bruttomarge ist die Zeile zwischen Amazon und den Handels-Unternehmen nicht vergleichbar. Amazon führt Lager, Kommissionierung, Versand, Kundenservice und Zahlungsabwicklung in einer eigenen Aufwandszeile und nicht in den Umsatzkosten, im Geschäftsjahr 2025 waren das 109,1 Mrd. USD. Ein Händler, der dieselben Kosten in die Umsatzkosten bucht, weist deshalb eine niedrigere Bruttomarge aus, ohne dass sein Geschäft anders wäre. Die Auswahl ist eine redaktionelle Entscheidung und verschiebt das Bild; eine andere Gruppe ergäbe andere Abstände. Acht der elf verglichenen Größen stammen aus den SEC-Berichten der Unternehmen selbst. Die drei Bewertungszeilen am Ende (KGV, EV / EBIT und FCF-Rendite) stehen in keinem Bericht, weil sie einen Aktienkurs brauchen. Diese Kurse sind börsen-offizielle Schlusskurse, von Hand erfasst und der jeweiligen Börse zugeordnet, nicht aus einer Daten-API. Drei der fünf Unternehmen stehen mit dem Schlusskurs vom 18. August 2026, Alphabet mit dem vom 7. August 2026, Microsoft mit dem vom 3. August 2026.

Verglichen wird für jedes Unternehmen ein Zeitraum von zwölf Monaten, und zwar der letzte, der spätestens mit der Berichtsperiode dieses Artikels endet. Sein Ende steht in der Tabelle. Bei Microsoft fällt dieser Zeitraum mit dem geprüften Geschäftsjahr zusammen; bei Amazon, Walmart, Alphabet und Costco liegt das Geschäftsjahr quer dazu, diese Spalten sind deshalb aus Quartalsberichten zusammengesetzt und nicht testiert. Deckungsgleich sind die Zeiträume damit nicht: zwischen dem frühesten und dem spätesten Ende liegen rund zwei Monate, weil die Geschäftsjahre und damit die Quartalsraster auseinanderlaufen. Für die Bewertungszeilen zählt dieser Rest: zwischen dem Ende des Zwölfmonatszeitraums und dem Kurstag liegen je nach Unternehmen rund ein bis vier Monate. Ein Feld der Tabelle ist leer. Der Strich heißt, dass eine der Berichtsangaben fehlt, aus denen die Größe erst gerechnet wird, so beim ROIC (nach Steuern) von Costco; er heißt nicht, dass sie null ist. Zwei Werte fallen aus dem Rahmen der übrigen: FCF-Marge von Amazon (-1,5 %) und FCF-Rendite von Amazon (-0,4 %). Sie stammen aus demselben Bericht wie der Rest und sind nicht korrigiert. Warum sie ausscheren, sagt dieser Vergleich nicht. * Ein Wert steht auf einer ungewöhnlich ungleichen Quartalsverteilung: KGV von Alphabet (46 Prozent des Zwölfmonatswertes entfallen auf ein einzelnes Quartal, bisher waren es höchstens 30 Prozent). Gleichmäßig verteilt wären 25 Prozent. Der Wert hängt damit stärker als sonst an einem einzelnen Quartal. Woran das liegt, sagt dieser Vergleich nicht; es steht im Bericht des jeweiligen Unternehmens.



Verteilung des Zwölfmonatswertes auf die vier Quartale, je Unternehmen: Nettogewinn. Anteile in Prozent.

SO LIEST DU DAS

Jeder Balken ist ein Unternehmen und steht für hundert Prozent seines Zwölfmonatswertes, geteilt in die vier Quartale von links (ältestes) nach rechts (jüngstes). Gleichmäßig verteilt wäre jedes Viertel gleich breit. Ein breiter Block allein ist dabei kein Befund: manche Unternehmen verdienen jedes Jahr in demselben Quartal auffällig viel, und das ist dann ihr Normalfall. Der Stern steht deshalb nur dort, wo die Verteilung stärker abweicht, als sie bei diesem Unternehmen bisher abgewichen ist, und markiert dieselbe Zeile wie in der Tabelle darüber.

Kennzahlen im Vergleich

	Amazon	Walmart	Alphabet	Microsoft	Costco
Zwölfmonatszeitraum bis	30. Juni 2026	30. April 2026	30. Juni 2026	30. Juni 2026	10. Mai 2026
davon Geschäftsjahresende	31. Dezember 2025	31. Januar 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. August 2025
Umsatz	775,7 Mrd. USD	718,1 Mrd. USD	445,9 Mrd. USD	331,8 Mrd. USD	293,6 Mrd. USD
Umsatzwachstum p. a. (3 Jahre)	13,0 %	5,2 %	15,5 %	16,1 %	7,6 %
Bruttomarge	50,8 %	24,2 %	60,9 %	67,9 %	12,9 %
EBIT-Marge	12,1 %	4,2 %	33,1 %	46,8 %	3,8 %
FCF-Marge	-1,5 %	1,7 %	11,9 %	20,2 %	3,0 %
Investitionsquote	22,3 %	3,9 %	29,7 %	34,9 %	2,1 %
ROIC (nach Steuern)	10,4 %	16,9 %	16,2 %	22,8 %	—
Eigenkapitalquote	50,3 %	32,6 %	69,5 %	58,3 %	38,8 %
KGV	20,9x	40,6x	17,7x *	27,2x	48,3x
EV / EBIT	30,1x	31,4x	28,4x	23,5x	36,7x
FCF-Rendite	-0,4 %	1,4 %	1,2 %	1,8 %	2,1 %

Jede Zahl ist aus dem jeweils eigenen SEC-Bericht des Unternehmens gerechnet, nach denselben Definitionen wie im übrigen Artikel. Verglichen wird je Unternehmen der letzte Zwölfmonatszeitraum, der spätestens mit der Berichtsperiode dieses Artikels endet; wo er nicht mit dem Geschäftsjahr zusammenfällt, ist er aus Quartalsberichten zusammengesetzt und nicht testiert. Ein Strich bedeutet, dass das Unternehmen diese Größe nicht gesondert berichtet, nicht dass sie null ist.

JAHRESVERGLEICH

Was sich verändert hat

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Gemessen an der prozentualen Veränderung gegenüber dem Vorjahr haben sich im Geschäftsjahr 2025 fünf Größen am weitesten bewegt. Der freie Cashflow nach der Rechnung dieses Artikels fiel um 76,6 Prozent von 32,9 auf 7,7 Mrd. USD, die Investitionen stiegen um 58,8 Prozent von 83,0 auf 131,8 Mrd. USD, das Eigenkapital um 43,7 Prozent von 286,0 auf 411,1 Mrd. USD, der Nettogewinn um 31,1 Prozent von 59,2 auf 77,7 Mrd. USD und die liquiden Mittel um 21,6 Prozent von 101,2 auf 123,0 Mrd. USD. Sortiert ist nach der Veränderungsrate, nicht nach dem Betrag.

Gemessen am relativen Abstand zum eigenen Zehnjahres-Median liegen diese Quoten am weitesten von ihrem Median entfernt: Nettomarge 10,8 % gegen 4,8 % (+6,0 Prozentpunkte), EBIT-Marge 11,2 % gegen 5,3 % (+5,9 Prozentpunkte), Investitionsquote 18,4 % gegen 9,8 % (+8,6 Prozentpunkte) und FCF-Marge 1,1 % gegen 5,4 % (-4,3 Prozentpunkte). Der Median ist der mittlere Wert der letzten zehn Geschäftsjahre desselben Unternehmens; ein Vergleich mit anderen Unternehmen findet hier nicht statt.

Ein Mehrjahresschnitt sagt nicht, wie gleichmäßig der Weg dorthin war. Von den neun Jahresvergleichen seit dem Geschäftsjahr 2016 lag der Umsatz in neun, das Betriebsergebnis in sieben, der operative Cashflow in acht und der freie Cashflow in fünf über dem jeweiligen Vorjahr. Im selben Zeitraum lag die EBIT-Marge zwischen 2,3 % und 11,2 % und die Investitionsquote zwischen 5,7 % und 18,4 %.

Innerhalb des vergleichbaren Fensters vom Geschäftsjahr 2020 bis 2025 haben sich die Umsatzanteile der Geschäftsbereiche so verschoben: AWS +6,2 Prozentpunkte (von 11,8 auf 18,0 %), International -4,4 Prozentpunkte (von 27,0 auf 22,6 %) und Nordamerika -1,7 Prozentpunkte (von 61,2 auf 59,5 %). Anteile werden in Prozentpunkten verglichen, nicht relativ.

Eine Margenveränderung kann zwei Ursachen haben, und beide lassen sich trennen. Die Marge der Geschäftsbereiche zusammen lag im Geschäftsjahr 2024 bei 10,8 % ihres Umsatzes und im Geschäftsjahr 2025 bei 11,2 %, +0,4 Prozentpunkte. Rechnerisch entfallen davon +0,3 Prozentpunkte auf die veränderte Mischung der Bereiche, also darauf, dass sich die Umsatzanteile verschoben haben, und +0,1 Prozentpunkte auf die Margen innerhalb der Bereiche. Gerechnet ist auf der Summe der Geschäftsbereiche.

Größte Bewegungen gegenüber dem Geschäftsjahr 2024

Sortiert nach der prozentualen Veränderung, nicht nach dem Betrag. Die Richtung ist eine Richtung, keine Wertung.

FREIER CASHFLOW
7,7 Mrd. USD
-76,6 % gegenüber 32,9 Mrd. USD

INVESTITIONEN (CAPEX)
131,8 Mrd. USD
+58,8 % gegenüber 83,0 Mrd. USD

EIGENKAPITAL
411,1 Mrd. USD
+43,7 % gegenüber 286,0 Mrd. USD

NETTOGEWINN
77,7 Mrd. USD
+31,1 % gegenüber 59,2 Mrd. USD

LIQUIDE MITTEL

123,0 Mrd. USD

+21,6 % gegenüber 101,2 Mrd. USD

Am weitesten vom eigenen Zehnjahres-Median entfernt

Sortiert nach dem relativen Abstand zum Median, nicht nach den Prozentpunkten. Der Median ist der mittlere Wert der letzten zehn Geschäftsjahre desselben Unternehmens.

NETTOMARGE

10,8 %

Zehnjahres-Median 4,8 % (+6,0 Prozentpunkte)

EBIT-MARGE

11,2 %

Zehnjahres-Median 5,3 % (+5,9 Prozentpunkte)

INVESTITIONSQUOTE

18,4 %

Zehnjahres-Median 9,8 % (+8,6 Prozentpunkte)

FCF-MARGE

1,1 %

Zehnjahres-Median 5,4 % (-4,3 Prozentpunkte)

Umsatzanteile: Verschiebung vom Geschäftsjahr 2020 bis 2025

Nur das vergleichbare Fenster. Über einen Segment-Neuzuschnitt hinweg wäre die Verschiebung überwiegend eine Umgliederung.

AWS

18,0 %

+6,2 Prozentpunkte gegenüber 11,8 %

INTERNATIONAL

22,6 %

-4,4 Prozentpunkte gegenüber 27,0 %

NORDAMERIKA

59,5 %

-1,7 Prozentpunkte gegenüber 61,2 %

SZENARIEN

Szenarien, durchgerechnet

Geschäftsjahr 2025 (geprüft), Kurs vom 18. August 2026

Was diese Reihen zusammen ergeben, lässt sich durchrechnen. Die folgenden vier Rechnungen schreiben vorhandene Reihen um ein Geschäftsjahr fort und bewegen dabei jeweils eine einzige Annahme. Bliebe die Investitionsquote bei 18,4 Prozent des Umsatzes und entwickelten sich Umsatz und operativer Cashflow weiter wie im Schnitt seit dem Geschäftsjahr 2016, also um 20,3 und 26,2 Prozent pro Jahr, ergäbe sich ein freier Cashflow von 17,5 Mrd. USD nach 7,7 Mrd. USD im Geschäftsjahr 2025, alle Rechnungen dieses Abschnitts weiter mit den vollen Investitionen. Läge die Quote stattdessen auf ihrem eigenen Zehnjahres-Median von 9,8 Prozent, wären es bei denselben Wachstumsannahmen 91,7 Mrd. USD. Setzte sich die Bewegung der Quote aus dem letzten Jahr fort, von 13,0 auf 18,4 und weiter auf 23,8 Prozent, ergäben sich minus 28,9 Mrd. USD. Bliebe die Quote bei 18,4 Prozent und liefen Umsatz und operativer Cashflow im Tempo der letzten drei Geschäftsjahre weiter, also um 11,7 und 44,0 Prozent pro Jahr, ergäben sich 53,6 Mrd. USD. Dass die letzte Rechnung trotz des langsameren Umsatzes höher ausfällt, hat einen Grund in der Mechanik. Die Investitionen hängen am Umsatz, der

operative Cashflow ist im Dreijahresfenster aber schneller gewachsen als im langen, 44,0 gegen 26,2 Prozent pro Jahr. Weniger Umsatz heißt hier also weniger Investitionen bei mehr Zufluss.

Dieselbe Gleichung lässt sich umdrehen und nach der Annahme auflösen. Damit der freie Cashflow bei unveränderter Investitionsquote von 18,4 Prozent und einem Umsatzwachstum wie im Schnitt seit dem Geschäftsjahr 2016, also 20,3 Prozent pro Jahr, auf dem Niveau von 7,7 Mrd. USD bliebe, also auf derselben Rechnung mit den vollen Investitionen, müsste der operative Cashflow um 19,2 Prozent wachsen. Im Schnitt derselben Jahre wuchs er um 26,2 Prozent. Umgekehrt gerechnet, entwickelte sich der operative Cashflow wie in diesem Schnitt, bliebe der freie Cashflow bis zu einer Investitionsquote von 19,5 Prozent auf diesem Niveau.

Alle Rechnungen sind Fortschreibungen vorhandener Reihen, keine Prognose. Welcher Verlauf eintritt, sagt dieser Text nicht, und zu keiner der Zahlen wird eine Wahrscheinlichkeit angegeben. Variiert wird jeweils eine einzige Annahme, und beide Varianten der Investitionsquote stammen aus der eigenen Reihe: einmal ihr Zehnjahres-Median, einmal die Bewegung des letzten Jahres fortgeschrieben. In welche Richtung das zeigt, entscheiden die Daten und nicht die Auswahl. Auf einen Wert je Aktie wird keine der Zahlen umgerechnet; dafür gibt es den Rechner weiter unten, und dessen Annahmen setzt du selbst.

Freier Cashflow, ein Geschäftsjahr fortgeschrieben

Ausgangswert ist der freie Cashflow von 7,7 Mrd. USD im Geschäftsjahr 2025. Fortschreibung vorhandener Reihen, keine Prognose und keine Wahrscheinlichkeitsangabe.

INVESTITIONSQUOTE BLEIBT BEI 18,4 %

17,5 Mrd. USD

Umsatz +20,3 %, operativer Cashflow +26,2 % pro Jahr wie im Schnitt seit dem Geschäftsjahr 2016

INVESTITIONSQUOTE AUF DEM ZEHNJAHRES-MEDIAN 9,8 %

91,7 Mrd. USD

dieselben Wachstumsannahmen wie darüber

INVESTITIONSQUOTE SETZT IHRE BEWEGUNG FORT (23,8 %)

-28,9 Mrd. USD

von 13,0 auf 18,4 % im letzten Jahr, um denselben Abstand weiter; dieselben Wachstumsannahmen

TEMPO DER LETZTEN DREI GESCHÄFTSJAHRE, QUOTE BEI 18,4 %

53,6 Mrd. USD

Umsatz +11,7 %, operativer Cashflow +44,0 % pro Jahr wie seit dem Geschäftsjahr 2022

BEWERTUNGS-RECHNER

Bewertung selbst berechnen

Geschäftsjahr 2025 (geprüft), Kurs vom 18. August 2026

> Die Bausteine dieser Einordnung lassen sich auf der Webseite mit eigenen Annahmen durchrechnen. Der Rechner gehört dorthin und nicht in dieses Dokument: seine Ergebnisse hängen an den Annahmen, die du selbst setzt. Die folgenden Absätze beschreiben ihn, die Eingabefelder selbst stehen auf der Seite.

Die Bausteine unten stammen aus dem Geschäftsbericht. Was die Aktie wert ist, hängt von Annahmen ab, und die setzt du selbst. Über die Eingabefelder lässt sich einstellen, wie sich der Wert ändert.

Vielfache gegen die eigene Historie: Wie hoch Kurs-Gewinn-Verhältnis und EV/EBIT gerade liegen und wo der jeweilige eigene Median steht, zeigt der Abschnitt "Bewertungs-Multiples gegen die eigene Historie" weiter oben. Dort steht auch, über wie viele Geschäftsjahre der Median je Kennzahl reicht.

Diese Betrachtung rechnet allein mit berichteten Zahlen und trifft keine Zukunftsannahme.

DCF: Du zinst die künftigen freien Cashflows mit deinem Zinssatz auf heute ab. Startwachstum fällt linear auf das ewige Wachstum; der Terminalwert deckt die Zeit danach ab. Um wie viel Kapitalkosten und ewiges Wachstum das Ergebnis bewegen, steht beziffert in der Sensitivitätstabelle.

Alle Ergebnisse rechnest du aus deinen eigenen Annahmen. Sie sind keine Prognose und keine Empfehlung. Ein anderer Maßstab führt zu anderen Werten.

PRÜFKRITERIEN

Woran sich die nächste Ausgabe messen lässt

Geschäftsjahr 2025 (geprüft)

Statt einer Erwartung stehen hier Messlatten. Jede nennt den heutigen Wert, an dem sie sich in der nächsten Ausgabe nachprüfen lässt. Der Text sagt nicht, wohin sich diese Größen bewegen, sondern nur, woran man es ablesen kann.

Vier Größen lassen sich in der nächsten Ausgabe unmittelbar gegenprüfen: ob die Nettomarge näher bei den 10,8 % dieses Geschäftsjahres oder näher am Zehnjahres-Median von 4,8 % liegt, ob die EBIT-Marge näher bei den 11,2 % dieses Geschäftsjahres oder näher am Zehnjahres-Median von 5,3 % liegt, ob die Investitionsquote näher bei den 18,4 % dieses Geschäftsjahres oder näher am Zehnjahres-Median von 9,8 % liegt und ob der freie Cashflow über oder unter den 7,7 Mrd. USD dieses Geschäftsjahres liegt (Vorjahr 32,9 Mrd. USD).

Messlatten für die nächste Ausgabe

Jede Messlatte nennt ihren heutigen Wert. Eine Richtung wird nicht angegeben.

NETTOMARGE	EBIT-MARGE
10,8 %	**11,2 %**
Zehnjahres-Median 4,8 %	Zehnjahres-Median 5,3 %

INVESTITIONSQUOTE	FREIER CASHFLOW
18,4 %	**7,7 Mrd. USD**
Zehnjahres-Median 9,8 %	Vorjahr 32,9 Mrd. USD

FRAGEN AN DEN BERICHT

Fragen an den Bericht

Geschäftsjahr 2025 (geprüft) und Q2 Geschäftsjahr 2026 (nicht testiert)

1 Amazon nennt den freien Cashflow selbst die Größe, auf die sich der finanzielle Fokus richtet. Über die zwölf Monate bis zum 30.06.2026 weist der Bericht dafür minus 7,6 Mrd. USD aus, nach plus 18,2 Mrd. USD im Vorjahreszeitraum. Nennt der Bericht eine Bedingung, unter der diese Größe wieder positiv wäre?

2 Der Nettogewinn des zweiten Quartals 2026 beträgt 62,6 Mrd. USD, das Betriebsergebnis 27,5 Mrd. USD. Dazwischen liegen 53,4 Mrd. USD nicht-operative Erträge und 18,2 Mrd. USD Steueraufwand, und in den nicht-operativen Erträgen stecken 50,5 Mrd. USD nicht realisierte Höherbewertung auf eine nicht börsennotierte Beteiligung. Als Grundlage nennt der Bericht in Note 1 beobachtbare Preisänderungen aus Finanzierungsrunden von Anthropic und beschreibt die Bewertung als Stufe-3-Messung, die mit Annahmen über Zeitpunkt und Art eines Liquiditätsereignisses arbeitet. Nennt der nächste Bericht eine weitere Finanzierungsrunde, und in welche Richtung bewegt sie diese Bewertung?

3 Die Investitionen in Sachanlagen lagen im zweiten Quartal 2026 mit 54,2 Mrd. USD über dem operativen Cashflow desselben Quartals von 45,4 Mrd. USD. Die Lücke schloss Amazon am Kapitalmarkt, mit 81,9 Mrd. USD neuen langfristigen Anleihen über zwölf Monate nach 746 Mio. USD im Vorjahreszeitraum, und nach dem Stichtag kamen 25,0 Mrd. USD dazu. Der Zinsaufwand des Quartals stieg dabei von 516 auf 1.314 Mio. USD. Wie hoch ist er im nächsten Bericht, und liegen die Investitionen weiter über dem operativen Cashflow?

4 AWS wuchs im zweiten Quartal 2026 um 37 Prozent, North America um 16 und International um 15 Prozent. AWS trägt damit rund 21 Prozent des Umsatzes und 60,5 Prozent des Segmentergebnisses, die beiden Handelssegmente zusammen 39,5 Prozent. Im Geschäftsjahr 2025 lag der AWS-Anteil am Segmentergebnis bei 57,0 Prozent. Wie beschreibt der Bericht die Rolle des Handelsgeschäfts bei dieser Verteilung?

5 Die Zahl der Beschäftigten liegt seit vier Jahren unter dem Stand von Ende 2021, während der Umsatz um gut die Hälfte gestiegen ist. Für 2025 nennt der Bericht dafür 2,7 Mrd. USD Abfindungen, den Vier-Jahres-Verlauf erklärt er nicht. Was steht im nächsten Bericht dazu, und bewegt sich dabei eine der Aufwandszeilen?

ZUM NACHSCHLAGEN

Quellen, Methodik und Hinweise

Primärquelle

Primärquelle: Amazon.com, Inc. Form 10-K, Geschäftsjahr 2025 (eingereicht 6. Februar 2026, Prüfer Ernst & Young LLP, uneingeschränktes Testat). Der Zwischenstand für Q2 Geschäftsjahr 2026 stammt aus dem Form 10-Q (eingereicht 31. Juli 2026, ungeprüfter Zwischenbericht).

Amazon.com, Inc. Form 10-K, Geschäftsjahr 2025: https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872426000004/amzn-20251231.htm

Form 10-Q: https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872426000026/amzn-20260630.htm

Stand

Stand der Daten: 24. August 2026. Kurswert: Nasdaq (börsen-offizieller Schlusskurs), Schlusskurs vom 18. August 2026 (259,45 USD). Manuell erfasst und an die Börse attribuiert; kein automatischer Abruf. Alle Fundamentalzahlen stammen aus dem SEC-Pflichtbericht (gemeinfrei); es kommt keine kommerzielle Daten-API zum Einsatz.

Diese Ausgabe

Berichtsperiode: Q2 Geschäftsjahr 2026. Korrekturen an dieser Ausgabe: keine. Methodenstand: Version 0.3.2 (62d8a18). Die jeweils aktuelle Fassung dieser Analyse steht unter https://portora.de/unternehmensanalysen/amazon.

Methodik

Methodik: Alle Zahlen stammen aus den SEC-Pflichtberichten (Form 10-K für das Geschäftsjahr, Form 10-Q für den Zwischenstand) und werden von uns berechnet. EBITDA = EBIT + Abschreibungen + Amortisation immaterieller Vermögenswerte. Finanzschulden = verzinsliche Schulden einschließlich Finanzierungsleasing; Operating-Leasing bleibt außen vor. Nettoliquidität = Zahlungsmittel + kurzfristige Geldanlagen - Finanzschulden. ROCE = EBIT / (Eigenkapital + verzinsliche Schulden); wir weichen hier bewusst von der Nettoschulden-Variante ab, weil der Nettocash-Bestand sie unstet macht. Segment-Zahlen sind halb-manuell aus dem 10-K übernommen.

Anbieter

Anbieter und verantwortlich für den redaktionellen Inhalt nach § 18 Abs. 2 Medienstaatsvertrag: Gregor Koletzki, GK-ITSolutions, Harksheider Weg 60H, 25451 Quickborn. Kontakt: info@portora.de. Vollständige Angaben: https://portora.de/impressum.

Rechtliche Hinweise

Die Unternehmensanalysen von Portora sind ein redaktionelles, rein beschreibendes Format. Sie bereiten öffentlich zugängliche Geschäftsberichte auf und stellen Kennzahlen dar, die wir selbst aus den Originalberichten berechnet haben. Maßgeblich ist stets die Originalquelle; die verlinkten Berichte gehen diesen Angaben im Zweifel vor.

Diese Analyse ist keine Anlageberatung und keine Kauf-, Halte- oder Verkaufsempfehlung. Sie berücksichtigt keine persönlichen Verhältnisse und ersetzt keine eigene Prüfung oder fachkundige Beratung. Jede Anlageentscheidung triffst du eigenverantwortlich.

Die Inhalte werden computergestützt aufbereitet und redaktionell geprüft. Trotz sorgfältiger Arbeit können Fehler nicht ausgeschlossen werden; alle Angaben erfolgen ohne Gewähr auf Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität.

Anbieter und verantwortlich für den redaktionellen Inhalt nach § 18 Abs. 2 Medienstaatsvertrag: Gregor Koletzki, GK-ITSolutions. Anschrift, Kontakt und vollständige Angaben im Impressum: portora.de/impressum.