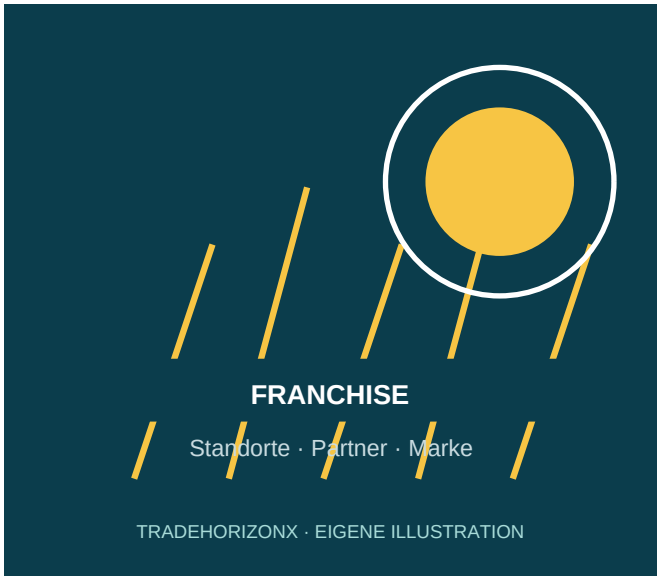
Aktie des Monats Oktober · McDonald’s



McDonald’s

Globale Marke in der Korrektur
Qualität prüfen und geduldig auf Stabilisierung warten

Basisdaten	**McDonald’s Corporation**
Ticker / ISIN	MCD / US5801351017
Branche / Börse	Systemgastronomie / NYSE
Schlusskurs 02.10.2026	231,89 USD
Technische Beobachtungszonen	231–232 USD / rund 196 USD

Überblick

McDonald’s ist noch immer ein profitables Unternehmen mit einer starken Marke und vielen Franchise-Restaurants. Die Aktie ist deutlich gefallen. Deshalb lohnt ein genauer Blick. Entscheidend ist für mich: Kommt McDonald’s nur vorübergehend unter Druck, oder verliert das Unternehmen dauerhaft Gäste und Ertragskraft?

Im zweiten Quartal 2026 stiegen die vergleichbaren Umsätze weltweit um 1,3 %. In den USA waren es 0,8 %. Gleichzeitig kamen dort weniger Gäste. Ein höherer Durchschnittsbon kann das eine Zeit lang ausgleichen, ersetzt aber keine zusätzlichen Besuche. [1, 2]

Ich halte die Zone um 231–232 USD für interessant. Eine zweite langfristige Beobachtungszone liegt an der markierten 200-Monats-EMA bei rund 196 USD. In beiden Bereichen würde ich erst eine Stabilisierung abwarten. Ein bestimmter Kurs allein beweist noch keinen Boden. [7]

Unternehmensprofil

McDonald’s begann 1940 als einzelnes Restaurant. Ab 1955 baute Ray Kroc daraus das heutige System auf. Der Konzernsitz liegt in Chicago. Chairman und CEO ist Chris Kempczinski. Ende 2025 beschäftigte der Konzern mehr als 150.000 Menschen. Die Mitarbeiter der unabhängigen Franchise-Restaurants sind darin nicht enthalten. [3]

Basisdaten

Merkmal	Stand und Einordnung
Unternehmen	McDonald’s Corporation
Gründung	1940; Ausbau des heutigen Systems ab 1955
Hauptsitz	Chicago, Illinois, USA
Netzwerk	Mehr als 46.000 Restaurants in über 100 Ländern Unternehmensmeldung vom 23.09.2026
Franchiseanteil	Rund 95 %
Ticker / ISIN	MCD / US5801351017

Produkte und Services

Zum Angebot gehören Burger, Pommes, Chicken-Produkte, Frühstück, Kaffee, Getränke und Desserts. Die App, das Kundenbindungsprogramm, Lieferdienste und der Drive-thru machen den Besuch bequemer. Entscheidend sind gleichbleibende Qualität, kurze Wartezeiten und ein Preis, den die Kunden als fair empfinden. Ein neues Aktionsprodukt allein reicht dafür nicht. [3]

Geschäftsmodell

McDonald’s verdient an eigenen Restaurants und vor allem an seinen Franchise-Partnern. Diese zahlen Mieten und Lizenzgebühren. Bei vielen Standorten kontrolliert McDonald’s auch die Immobilie oder den langfristigen Standort. Entwicklungslizenzen und Beteiligungen ergänzen das Modell. [3]

Die Verkäufe der Franchise-Restaurants zählen zum Umsatz des gesamten McDonald’s-Systems, aber nicht vollständig zum Konzernumsatz. McDonald’s verdient dort vor allem über Mieten und Gebühren. Deshalb müssen auch die einzelnen Restaurants gut laufen. [2]



Schaubild 1 Wie McDonald’s Wert schafft · eigene Darstellung nach [2–4]

Das Modell funktioniert nur, wenn die Kunden wiederkommen und die Franchise-Partner genug verdienen. Die hohe Marge des Konzerns sagt deshalb nicht automatisch, dass jedes Restaurant hohe Gewinne macht. Rabatte können mehr Besuche bringen, aber auch Geld für Investitionen kosten.

Markt und Wettbewerb

McDonald’s konkurriert um schnelle, bequeme und bezahlbare Mahlzeiten. Zu den Wettbewerbern gehören Burger King und Wendy’s bei Burgern, KFC, Popeyes und Chick-fil-A bei Chicken sowie Starbucks und lokale Anbieter bei Kaffee und Snacks. Auch Essen zu Hause ist eine Alternative. Diese Liste ist keine Rangfolge nach Marktanteilen.

In gesättigten Märkten wächst McDonald’s nur, wenn mehr Menschen kommen, neue Standorte funktionieren und die Abläufe besser werden. Preissteigerungen haben Grenzen. Wenn Fast Food seinen Preisvorteil verliert, wechseln Kunden leichter zu anderen Angeboten. Faire Preise und zuverlässiger Service sind deshalb besonders wichtig.

Aktuelle Entwicklung

Seit dem 04.08.2026 führt Skye Anderson das US-Geschäft. Die neue NEXT-Strategie soll McDonald’s wieder zur ersten Wahl für mehr Kunden machen – und zwar häufiger. Dafür will das Unternehmen das Preis-Leistungs-Verhältnis verbessern, das Menü und die Kundenbindung stärken und die Restaurants effizienter machen. Auch Chicken und Getränke sollen Marktanteile gewinnen. McDonald’s nennt bis 2030 außerdem eine operative Marge im niedrigen bis mittleren 50-%-Bereich. Das sind Ziele, noch keine Ergebnisse. Make It Golden startet am 05.10. und soll die Umsetzung im Restaurant sichtbar machen. Für mich ist McDonald’s deshalb vor allem eine Erholungsgeschichte: NEXT muss sich in mehr Gästen, besseren Restaurantzahlen und stabilem Cashflow zeigen. [1, 4]

Wettbewerbsvorteile

Die Marke ist weltweit bekannt. Viele Kunden wissen, was sie erwartet, und entscheiden sich deshalb schnell für einen Besuch. Trotzdem können sie leicht zur Konkurrenz wechseln. Bekanntheit allein garantiert also keine höheren Preise.

McDonald’s besitzt ein dichtes Netz an Standorten, viele Drive-thrus und ein einheitliches System für Einkauf, Werbung und Technik. Neue Wettbewerber können das nicht schnell kopieren. Der Vorteil bleibt aber nur bestehen, wenn die Restaurants vor Ort gut funktionieren.

Die App kann passende Angebote anzeigen und Kunden zu weiteren Besuchen bewegen. Sie verhindert aber nicht, dass Kunden zu anderen Anbietern wechseln. Rabatte sind nur dann sinnvoll, wenn sie zusätzliche Besuche auslösen.

Finanzkennzahlen

Die jüngsten verfügbaren Quartalszahlen stammen aus dem zweiten Quartal 2026. Alle Beträge sind in US-Dollar angegeben. Wachstumsraten beziehen sich, sofern nicht anders genannt, auf das Vorjahresquartal. [1, 2]

Kennzahl	Q2 2026	H1 2026
Konzernumsatz	7,099 Mrd. (+4 %)	13,616 Mrd. (+6 %)
Operativer Gewinn	3,338 Mrd. (+3 %)	6,292 Mrd. (+7 %)
Nettogewinn GAAP	2,362 Mrd. (+5 %)	4,345 Mrd. (+5 %)
Verwässertes EPS GAAP	3,32 (+6 %)	6,10 (+6 %)
Bereinigtes EPS Non-GAAP	3,38 (+6 %)	6,21 (+6 %)
Operative Marge[1]	47,0 %	46,2 %

[1] Die operative Marge ist aus operativem Gewinn und Konzernumsatz berechnet. Der Umsatz stieg im zweiten Quartal währungsbereinigt um 2 %, im ersten Halbjahr um 3 %. Bereinigte Werte lassen bestimmte Sonderbelastungen weg und sind deshalb nicht dasselbe wie die offiziellen GAAP-Zahlen. [2]

Im zweiten Quartal setzte das gesamte McDonald’s-System rund 37 Mrd. USD um. Darin sind auch die Franchise-Restaurants enthalten. Das Kundenbindungsprogramm hatte fast 220 Mio. aktive Nutzer in den vergangenen 90 Tagen. Das zeigt die Reichweite der Marke. Gleichzeitig zeigen die rückläufigen Gästezahlen in den USA, wo kurzfristig gehandelt werden muss. [1]

Finanzielle Ausgangsbasis

2025 erzielte McDonald’s rund 26,9 Mrd. USD Umsatz und 12,4 Mrd. USD operativen Gewinn. Aus dem laufenden Geschäft kamen 10,6 Mrd. USD. Nach Investitionen von rund 3,4 Mrd. USD blieben etwa 7,2 Mrd. USD freier Cashflow. Das ist eine starke Basis, muss aber für Investitionen, Dividenden und Aktienrückkäufe reichen. [3]

Chancen

Mehr Gäste und ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis können die US-Umsätze stabilisieren. Dafür müssen die Verbesserungen länger halten als eine einzelne Rabattaktion.

NEXT soll die Restaurants einfacher und effizienter machen. Wenn Abläufe und Technik besser funktionieren, kann McDonald’s mit denselben Restaurants mehr verdienen. Das Management strebt bis 2030 eine operative Marge im niedrigen bis mittleren 50-%-Bereich an. Das ist ein Ziel, kein sicheres Ergebnis. [4]

Neue Restaurants sowie stärkere Angebote bei Chicken und Getränken können Wachstum bringen. Neue Standorte müssen aber genug zusätzliche Nachfrage schaffen und dürfen den bestehenden Restaurants nicht zu viele Kunden wegnehmen.

Risiken

Rabatte können Kunden zurückholen, drücken aber möglicherweise auf die Gewinne der Restaurants. Wenn der Konzerngewinn steigt, obwohl weniger Gäste kommen, wäre das noch keine überzeugende Erholung.

NEXT sieht bis 2036 rund 8,5 Mrd. USD Unterstützung für die Franchise-Partner vor. Etwa 5 Mrd. USD davon sollen bis 2030 fließen, unter anderem über Mietentlastungen und Kapitalhilfen. Das kostet Geld. Wenn die Restaurants dadurch nicht deutlich besser laufen, lohnt sich dieser Aufwand möglicherweise nicht. [4]

McDonald’s hat hohe Schulden. Ein Datenanbieter weist rund 53,8 Mrd. USD Nettoschulden aus; je nach Definition können darin Leasingverpflichtungen enthalten sein. Zinsen und Investitionen begrenzen den finanziellen Spielraum. Das Kurs-Buchwert-Verhältnis ist wegen des negativen Buch-Eigenkapitals kaum aussagekräftig. [6]

Weitere Risiken sind höhere Löhne, teurere Lebensmittel und Energie, Probleme bei der Lebensmittelsicherheit, Regulierungen und Wechselkurse. Das Franchisemodell verteilt einen Teil der Risiken, nimmt McDonald’s aber nicht aus der Verantwortung.

Bewertung

Beim Schlusskurs von 231,89 USD lag der Börsenwert bei rund 164,1 Mrd. USD. Das KGV lag bei etwa 18,8, das erwartete KGV bei 17,5. Das Kurs-Freier-Cashflow-Verhältnis lag bei rund 21,1. Das erwartete KGV beruht auf Schätzungen. [5, 6]

Die am 17.09. erhöhte Quartalsdividende beträgt 1,93 USD. Auf ein Jahr hochgerechnet sind das 7,72 USD je Aktie oder rund 3,33 % Rendite. Das ist die neue laufende Rate und nicht die Summe, die 2026 tatsächlich ausgezahlt wurde. McDonald’s nennt 50 Jahre in Folge mit Dividendenerhöhungen. [8]

Die Bewertung ist nach dem Kursrückgang interessanter, aber nicht automatisch billig. Ein KGV von 18,8 entspricht einer Gewinnrendite von etwa 5,3 %. Wenn der Gewinn je Aktie um 10 % sinkt und der Kurs gleich bleibt, steigt das KGV rechnerisch auf etwa 20,9. Die Dividende und die starke Marke sind deshalb kein sicherer Boden.

#tradehorizonx



McDonald’s Wochenchart · Meine Markierungen · TradingView · 03.10.2026

Technische Analyse

Seit dem Hoch von 341,75 USD am 02.03.2026 ist der Kurs bis 231,89 USD um rund 32,1 % gefallen. Dabei wurden die gelbe Trendlinie und die rote 200-Wochen-EMA bei etwa 281,30 USD unterschritten. Kurzfristig und mittelfristig sieht der Chart deshalb schwach aus. [5, 7]

Meine Fibonacci-Messung reicht vom Corona-Tief im März 2020 bis zum Allzeithoch. Die Mitte dieser Bewegung liegt bei etwa 233 USD. Der Kurs befindet sich damit ungefähr am 50-%-Retracement. Zusammen mit der Unterstützung im Chart ergibt sich die erste Beobachtungszone bei etwa 231–232 USD, mit etwas Spielraum bis 233 USD. [7, 9]

Die zweite langfristige Zone liegt bei der markierten 200-Monats-EMA um 196 USD. Sie ist nicht die rote Linie im Chart. Der genaue EMA-Wert verändert sich mit jedem neuen Monat; die Markierung zeigt meinen Stand am Chartdatum. Solange diese Monats-EMA hält, sehe ich den langfristigen Aufwärtstrend nicht grundsätzlich gebrochen. Das ist aber eine technische Arbeitsthese und kein Beweis für aktuelle Stärke.

Für einen Einstieg würde ich zuerst auf ein Ende der fallenden Tiefs, eine stabile Bodenbildung und anschließend höhere Tiefs im Wochenchart warten. Hält die Zone bei 231–232 USD nicht, ist ein Rücklauf Richtung 196 USD möglich. Auch dort müsste sich zunächst ein Boden bilden. Die türkisen Pfeile zeigen nur mögliche Szenarien und sind keine Kursprognose. [7]

Fazit

Ich mag McDonald’s und glaube langfristig an das Unternehmen. Die Marke und das Geschäftsmodell machen die Aktie für mich interessant. Trotzdem nehme ich die Risiken und den schwachen Chart ernst. Es gibt keinen Zeitdruck. Ich würde erst eine Stabilisierung abwarten und dann ruhig und geduldig über einen Einstieg nachdenken.

Fazit und Beobachtungspunkte

McDonald’s hat ein starkes Franchisegeschäft, muss seine Probleme aber operativ lösen. Der Kursrückgang macht die Bewertung interessanter, macht die Aktie aber nicht automatisch günstig. Für mich sind zwei Fragen entscheidend: Kommen in den USA wieder mehr Gäste? Und verbessert NEXT tatsächlich die Restaurants und den Cashflow?

Für mich stehen zwei technische Bereiche im Mittelpunkt: zuerst 231–232 USD am ungefähren 50-%-Retracement und danach rund 196 USD an der markierten 200-Monats-EMA. Eine Unterstützung ersetzt keine Bodenbildung. Wenn die Monats-EMA nachhaltig bricht, müsste ich meine langfristige Einschätzung neu prüfen.

In den nächsten Berichten will ich vor allem auf drei Dinge achten: Kommen mehr Gäste? Verdienen die Franchise-Partner ausreichend? Und führen die Investitionen zu mehr freiem Cashflow? Ein Kursanstieg ohne bessere Geschäftszahlen wäre genauso wenig überzeugend wie gute Zahlen bei weiter fallendem Kurs.

Quellenstand

Quellenstand: 03.10.2026.

[1] McDonald’s Corporation, McDonald’s Reports Second Quarter 2026 Results · Website: corporate.mcdonalds.com · 04.08.2026

[2] McDonald’s Corporation, Q2 2026 Earnings Release · Finanztabellen und Definitionen, S. 2–6 · Website: corporate.mcdonalds.com

[3] McDonald’s Corporation, Annual Report 2025 / Form 10-K · Website: sec.gov · 24.02.2026

[4] McDonald’s Corporation, McDonald’s Advances NEXT Strategy to Become First Choice for More Customers, More Often · Website: corporate.mcdonalds.com · 23.09.2026

[5] Investing.com, historische Kurse der McDonald’s Aktie MCD · Website: investing.com · Stand 02.10.2026

[6] StockAnalysis und S&P Global, Bewertungsdaten zu McDonald’s · Website: stockanalysis.com · Stand 03.10.2026

[7] Mein bereitgestellter TradingView-Wochenchart zu MCD · Website: tradingview.com · 03.10.2026 um 07:08 Uhr. Technische Markierungen und persönliche Einschätzung für diesen Artikel.

[8] McDonald’s Corporation, Dividendenerhöhung · Website: corporate.mcdonalds.com · 17.09.2026

[9] Investing.com, historische Tageskurse von MCD im März 2020 · Website: investing.com · Tief 124,23 USD am 18.03.2020

Grafikhinweis: Titelbild und Schaubild: eigene schematische Darstellungen, 11.10.2026.

Hinweis: Diese Analyse dient Informations- und Bildungszwecken und ist keine individuelle Anlageberatung oder Kaufempfehlung.