

Erfolgsrezept für Anleger

Beim Aktienkauf sollten Anleger nicht nur auf das Geschäftsmodell, das Management und die Bewertung achten, sondern auch spezifische Ereignisse berücksichtigen.

Dr. Uwe Rathausky

Unternehmen im Fokus von Value-Investoren, die unterbewertete Unternehmen bevorzugen, zeichnen sich oft durch klare Geschäftsmodelle aus, die mit hohen Margen, soliden Bilanzen, stetigen Umsätzen und einer langfristigen Wachstumsperspektive überzeugen können. Preissetzungsmacht und ein kompetentes Management komplettieren ihre Attraktivität. Stimmt dann noch der Preis im Verhältnis zum Wert, sind wesentliche Kaufkriterien erfüllt. Doch auch Aktien von Erfolgsunternehmen können in den Sog eines Abwärtstrends geraten. Um dieses Risiko zu verringern, lässt sich der klassische Value-Ansatz mit einer Event-Komponente verbinden. Dies gelingt mit positiven unternehmensspezifischen Ereignissen, die den Börsenkurs beflügeln oder das Kursrisiko begrenzen. Typische Events sind Veränderungen der Kapital- oder Aktionärsstruktur wie Aktienrückkäufe, Kapitalerhöhungen und Übernahmen, aber auch operative Katalysatoren wie eine zunehmende Wachstums- oder Gewinndynamik. Schwächere Ereignisse entfalten ihre Wirkung langfristig, während sich die Folgen von starken Events schnell zeigen.

Ein positives Beispiel für eine solche Value- und Event-Kombination ist seit Jahren die Baden-Badener Grenke AG. Bereits 1978 legte der europäische Marktführer für das Leasing von IT-Anschaffungen in der Bürokommunikation eine exzellente Basis, um vom Trend zum Leasing als Finanzierungsform zu profitieren. Wesentlich für den Erfolg ist bis heute das von Gründer Wolfgang Grenke ausgegebene Ziel, auf Grundlage eines eigenen Scoring-Modells und einer selbstentwickelten Software kontinuierlich in mittlerweile 30 Länder zu expandieren. Während Banken unter ihrer Komplexität leiden, ist Grenke als Kostenführer dem Wettbewerb einen Schritt voraus. Das Ereignis liegt also in einer operativen Dynamik, die langfristig Wirkung entfaltet.

Das gilt auch für den französischen Naturkosmetikhersteller L'Occitane. Das auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmen weist eine stabile Profitabilität sowie ein enormes Wachstumspotenzial sowohl für die Anzahl eigener Läden als auch für das Onlinegeschäft auf. Die Preissetzungsmacht des provenzalischen Pflegeprodukte- und Duftherstellers spiegelt sich in einer Rohertragsmarge von 80 Prozent wider. Investitionen in die Digitalisierung des Geschäftsmodells sowie in neue Produkte und Märkte sollten sich auszahlen. Zumal ein weiterer Event-Faktor hinzukommt: Das Management um Reinold Geiger kauft eigene Aktien für den Fall einer Unterbewertung zurück und sorgt so für ein Sicherheitsnetz.

Dr. Uwe Rathausky ist Vorstand der GANÉ AG und verantwortlich für den ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI