



Uwe Rathausky ist Gründer und Vorstand der Gané AG und managt den Acatis Gané Value Event Fonds. Dafür suchen er und Co-Fondsmanager Henrik Muhle unterbewertete, stabile Geschäftsmodelle mit hohen Margen.

Schwäbisches Amazon für Büroschränke

Der Stuttgarter Onlinehändler Takkt locht die allgemeine Börsenschwäche einfach ab.

Aktionäre müssen jetzt wieder ganz stark sein. Es hagelt Gewinnwarnungen und zerdeppert Börsenkurse. Freude in der trüben Zeit verheißt Takkt, ein in Europa und Nordamerika führender Spezialversandhändler für die Geschäftsausstattung von Unternehmen. Deren Freudenquell: Betriebs- und Lagereinrichtung, Büromöbel, Transportverpackungen und Displayartikel. Also eher langweiliges Zeug, was aber praktisch immer gebraucht wird - und nicht nur dann, wenn die Konjunkturaussichten glänzend sind. Der Börsenkurs von Takkt war zwar von Jahresanfang bis Mitte Oktober um 35 Prozent gefallen, aber das Stuttgarter SDax-Unternehmen kletterte dank der am 25. Oktober veröffentlichten positiven Geschäftszahlen flugs wieder bergauf: Seit dem ermutigenden Quartalsbericht stieg der Kurs um 20 Prozent. Der Vorstand bekräftigte die Prognose für das organische Wachstum von 2 bis 4 Prozent. Das reicht aus, um dank der Margenstärke ordentlich Geld zu verdienen. Takkt erzielt mit seinen 17 Marken einen Jahresumsatz von 1,1 Milliarden Euro und darauf einen üppigen Cashflow von 10 Prozent. Das entspricht dem 9-fachen Börsenwert und macht die Aktie zu einem Schnäppchen. Die Sorge um neue Wettbewerber wie Amazon scheint unbegründet. Takkt zeichnet sich durch ein hohes Maß an Kundenorientierung, individuelle Lösungen und ein erstklassiges Angebot von mehr als einer Million verschiedenen Produkten aus. Für die stark fragmentierte Lieferantenbasis liegt die Attraktivität im Zugang zu einem großen Umsatzpotential sowie in der Umgehung von allerlei Komplexität, die sich aus unterschiedlichen Währungen, Sprachen und rechtlichen Rahmenbedingungen ergibt. Das schützt Takchts Geschäftsmodell. Gleichzeitig vertieft der Trend zur Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette vorhandene Geschäftsbeziehungen zu Großkunden, zum Beispiel über E-Procurement-Systeme. Die Dividende sollte der Anleger also sicher und dauerhaft einstreichen können. Derzeit entspricht sie einer üppigen Rendite von 4 Prozent.