



Uwe Rathausky ist Gründer und Vorstand der Gané AG und managt den Acatis Gané Value Event Fonds.

Kleine Verträge, großes Potenzial

Der Leasingspezialist Grenke ist ein sehr rentabler Nischenspieler.

Ich mag Unternehmen, die aus dem Rahmen fallen. Schon deshalb, weil deren Aktien gerne durch alle gängigen Raster rutschen und so kaum Gefahr laufen, von jedem Börsenhype und der darauf folgenden Depression mitgerissen zu werden. Eine dieser Adressen, die ich deshalb seit Längerem auf dem Radar habe, ist der S-Dax-Wert Grenke. Ende der 70er Jahre fing Firmengründer Wolfgang Grenke damit an, Kopierer und Drucker an kleine und mittelgroße Unternehmen zu verleasen. Später kamen Computeranlagen und Büromöbel dazu, seit neuestem hat er auch Medizintechnik für Arztpraxen im Angebot. Aus 200 Leasingverträgen sind heute 550 000 geworden, das Neugeschäftsvolumen lag zuletzt bei 1,6 Milliarden Euro, 1100 Mitarbeiter betreuen zusammen mit tausenden Fachhandelspartnern Kunden in 30 Ländern. Es ist ein kleinteiliges Geschäft, das durchschnittliche Vertragsvolumen liegt bei rund 9000 Euro. Abgewickelt wird es über eine hochautomatisierte und kosteneffiziente IT-Plattform. Das selbst entwickelte Credit-Scoring, das die Zahlungsfähigkeit der Kunden abschätzt, sorgt dafür, dass die Margen hoch und die Risiken beherrschbar bleiben. Tatsächlich liegt die am Deckungsbeitrag gemessene Marge seit Jahren im zweistelligen Bereich. 17% Marge schaffte Grenke im Jahr 2016. Den vollen Charme entwickelt das Modell in Kombination mit der konservativen Bilanzierung. Die Kosten neu akquirierter Geschäfte werden sofort verbucht, die Gewinne dagegen erst in den Folgejahren. Damit schreibt die Firmenleitung das Profitwachstum von morgen bereits heute fest. Viel mehr Sicherheit geht eigentlich nicht.