

Wir investieren in Gewinner. Das bedeutet, dass wir in starke Unternehmen investieren, die mit nachhaltigen Geschäftsmodellen, soliden Bilanzen und hohen Margen einen Mehrwert für ihre Anteilseigner schaffen. Wir halten die Risiken klein und investieren dann, wenn unser Engagement von einem positiven Ereignis beflügelt wird. Wir nennen das die Kombination aus Value und Event.

L'Occitane International S.A.

Schon im März 2014 und im Juni 2019 stellten wir den französischen Naturkosmetikhersteller L'Occitane in unserem Investmentbericht vor. Seither hat sich der Aktienkurs leider kaum verändert. Im Mai 2015 und im Dezember 2019 schnellte er zwar kurzfristig in die Höhe, schwankte aber ansonsten um das Niveau von 15 HKD, dem Emissionspreis an der Hongkonger Börse aus dem Jahr 2010. Die beiden Versuche einer Neubewertung wurden von zwei sehr unterschiedlichen Ereignissen verhindert. Zunächst musste L'Occitane das Geschäftsmodell anpassen, weil die Digitalisierung das Konsumverhalten veränderte. Viele etablierte Unternehmen haben bis heute Mühe, mit den Veränderungen Schritt zu halten. L'Occitane hat es dagegen verstanden, sie zu nutzen, auch wenn es die Erträge über einige Jahre belastete. Das Filial- und Logistikkonzept wurde verändert, die Multi-Channel-Strategie ausgebaut, neue Marktplätze erschlossen, Social Media- und Influencer-Kampagnen etabliert und in POS-, CRM- und HCM-Systeme von Salesforce und SAP investiert. Zudem kaufte man mit LimeLife (2018) und Elemis (2019) zwei Marken mit digitaler Strategie, starkem Wachstum und globalem Potenzial. Sie ergänzen das Markenportfolio sehr gut. L'Occitane profitiert vom Know-how dynamischer Unternehmer, neuen Produktlinien (Gesichtspflege, Make-up) und ergänzenden Vertriebskanälen (Direktverkauf, Teleshopping). Umgekehrt bietet L'Occitane die globale Ver-

triebsexpertise, Produktions- und Logistikkapazitäten sowie F&E, IT und Treasury, um die weltweite Expansion außerhalb der Heimatmärkte USA (LimeLife) und Großbritannien (Elemis) voranzutreiben. Der Erfolg der Neuausrichtung und der Expansionsstrategie stellte sich ein. Im ersten Halbjahr des am 31. März 2020 zu Ende gegangenen Geschäftsjahres konnte der Umsatz bereits um 20% gesteigert und die Profitabilität verbessert werden.

Alle Ampeln standen auf Grün. Doch dann machte die Corona-Krise einen Strich durch die Rechnung. Weltweit mussten Filialen geschlossen werden. Wiedereröffnungen erfolgten nur unter strengen Auflagen. Und dennoch gelang es L'Occitane, das Geschäftsjahr mit einem Umsatzwachstum von 15% und einer EBIT-Marge von 11% abzuschließen. In der Krise zeigt sich nun die gute Arbeit der letzten Jahre. Obwohl der Flächenumsatz stark eingebrochen ist, schlägt sich L'Occitane per 30. September 2020 wacker. Das Umsatzminus im ersten Geschäftshalbjahr beträgt nur 15%. Dem Konzern kommt seine Stärke in der Region Asien-Pazifik (APAC) mit einem Umsatzanteil von 50% sowie der hohe Online-Anteil zugute, der bereits 41% zum Gesamtumsatz beiträgt. L'Occitane ist ein robustes Unternehmen mit „digital-first-Strategie“. Die sehr hohe Kernprofitabilität (Rohertragsmarge: 80%) und das absehbare regionale, produktbezogene und multikanale Wachstum sollten nach dem Ende der Corona-Krise endlich zu einer Neubewertung der Aktie führen. Aller guten Dinge sind drei!

Mit freundlichen Grüßen



J. Henrik Muhle



Dr. Uwe Rathausky

Disclaimer: Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation ("KI") im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Für den Inhalt ist ausschließlich der unten genannte vertraglich gebundene Vermittler als Verfasser verantwortlich. Diese "KI" wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt und kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen. Diese "KI" begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Diese "KI" ist nur für professionelle Kunden und geeignete Gegenparteien mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland bestimmt und wurde nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser "KI", eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Die vorliegende "KI" ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Herausgeber: GANÉ Aktiengesellschaft handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 2 Abs. 10 KWG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erftstadt. BN & Partners Capital AG besitzt für die Erbringung der Anlageberatung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1a KWG und der Anlagevermittlung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1 KWG eine entsprechende Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 32 KWG. Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wider, die von denen der BN & Partners Capital AG abweichen können. Eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die BN & Partners Capital AG übernimmt für den Inhalt, die Richtigkeit und die Aktualität der enthaltenen Informationen keine Gewähr und haftet nicht für Schäden, die durch die Verwendung der "KI" oder Teilen hiervon entstehen.