



Uwe Rathausky managt mit Co-Gründer Henrik Muhle den Acatis Gané Value Event Fonds.

## Websites für die ganze Welt

**Trotz des irritierenden Namens ist Wix.com aus Israel ein Wachstumsstar.**

*27 Prozent soll der Umsatz im Gesamtjahr 2021 zulegen.*

Zu Beginn des Jahres beauftragten wir eine Webagentur, uns einen neuen Internetauftritt zu programmieren. Einige Monate und einen fünfstelligen Geldbetrag später kann sich das Ergebnis sehen lassen. Die Coder nutzten die Open-Source-Software Wordpress, mit der zwei Drittel aller professionellen Websites entstehen. Zumindest bis jetzt. Wix.com aus Tel Aviv will diese Dominanz brechen. Ihr Mittelfristziel: 50 Prozent aller neuen Websites sollen künftig über ihre Software laufen. Schnell, günstig, trotzdem schön und für zahlende Kunden mit einem komfortablen Baukastensystem für Logo, Shop-, Blog- und auch Videointegration, Zahlungsdienste oder gleich Business-Komplettangebote. Gesamtumsatz: gut eine Milliarde US-Dollar. Trotz mehr als 200 Millionen Kunden hat das Unternehmen erst 2,6 Prozent Marktanteil. Und nur sechs Millionen Premiumkunden mit im Durchschnitt knapp 200 US-Dollar Gebühren pro Jahr. Das Schöne: Rund 60 Prozent davon waren vorher Gratisnutzer. Mehr als 15 Milliarden Dollar möchte Wix.com allein mit den bestehenden Kunden binnen zehn Jahren verdienen, Gewinn- und Cashflowmarge sollen auf 30 Prozent steigen. Das ist gut möglich, denn der Verwaltungsaufwand beträgt nur 10 Prozent des Umsatzes. Seit Ausbruch der Corona-Krise ist Wix.com um 50 Prozent gewachsen. Für 2021 werden nur noch 27 Prozent Plus erwartet; das ließ den Börsenkurs um über 30 Prozent auf ein Kurs-Umsatz-Verhältnis von 10 abstürzen. Das ist günstig, denn erfahrungsgemäß wechselt man eine Website nur selten. In unserem Fall dauerte es 13 Jahre und einige Monate Blut und Schweiß.