

3,9 Mio. CHF bei einem Verlust von -0,7 Mio. CHF – noch die Nischenposition zum Ausdruck brachten, folgte innerhalb von nur zwei Jahren eine Erlösvervielfachung auf 25,4 Mio. CHF; das Ergebnis ist im Zuge dessen mit 3,1 Mio. CHF deutlich ins positive Terrain gedreht. An der Börse wurde dies mit einem gewaltigen Kurssprung quittiert: Im Jahr 2007 gehörte die Gesellschaft zu den drei besten Performern an der Schweizer Börse.

Anbieter vollautomatischer Produktionslinien

Operativ hat sich die Rekordjagd in der aktuellen Finanzperiode fortgesetzt. Zwischen Januar und Juni wurden 30,5 Mio. CHF umgesetzt und 2,5 Mio. verdient, **für das Gesamtjahr werden Einnahmen von 110 Mio. CHF (+333,1 %) und ein EBIT von mindestens 11 Mio. CHF (+316 %) anvisiert.** Den neuerlichen Sprung verdankt das Unternehmen auch zwei synergetischen Zukäufen: Nachdem im Juli 2007 zunächst der Schweizer Testsystemanbieter Belval vollständig übernommen wurde, folgte im Mai dieses Jahres die Akquisition des deutschen Spezialisten für String-Lötautomaten, Somont. Mit den beiden neuen Töchtern hat sich 3S den Weg von einem Komponentenzulieferer zu einem Komplettanbieter vollautomatischer Produktionslinien geebnet. Wir gehen davon aus, dass sich diese erweiterte Wertschöpfungstiefe in den kommenden Jah-

ren in einem unverändert dynamischen Wachstum und einem weiteren Margenanstieg niederschlägt.

Fazit

Ohne Zweifel ist 3S bislang der mit Abstand spekulativste Wert im Rahmen unserer Serie. Denn als vergleichsweise junge Industrie ist die Photovoltaikbranche noch stark im Fluss, weitere Innovationen könnten die Marktanteile schnell durcheinander wirbeln. Das birgt hohe Risiken – aber auch enorme Chancen. Bislang haben sich die Schweizer immer an die Spitze der Entwicklung gesetzt – zuletzt mit einer neuen Automatisierungslösung für die Produktionsprozesse und einem deutlich leistungsstärkeren Laminator. Im Verbund mit den neuen Töchtern trauen wir der Gesellschaft daher eine weiterhin überdurchschnittliche Performance in Relation zum Sektor zu und nehmen den Wert als aussichtsreichen Farbtupfer in die Auswahl auf.

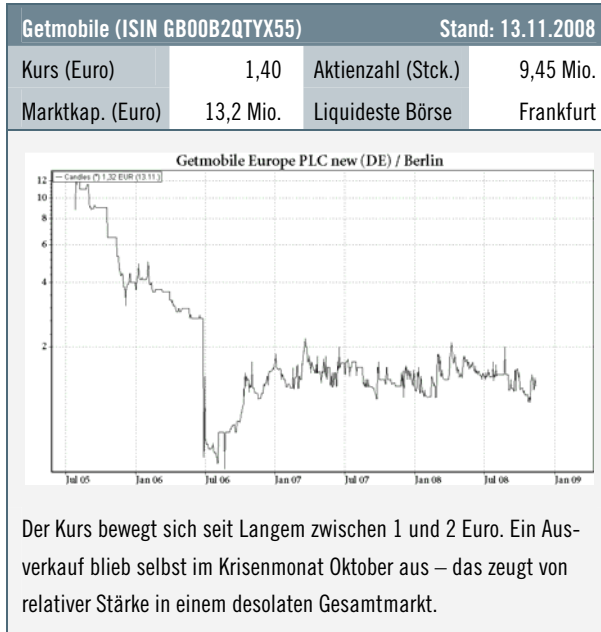
3S Industries	2006	2007	2008e
Umsatz	11,6 Mio.	25,4 Mio.	105,6 Mio.
EpS	0,11	0,46	0,66
Dividende / Aktie	-	-	-
KGV	120,2	27,2	19,3
Div.-rendite	0%	0%	0%
Schätzungen: Der Performaxx-Anlegerbrief; Angaben in CHF			

3. Getmobile

Das operativ profitable Geschäft gibt's (fast) gratis

Dass wir uns in einem wirtschaftlichen Abschwung befinden, ist seit Donnerstag traurige Gewissheit: Das deutsche Bruttoinlandsprodukt schrumpfte zum zweiten Mal in Folge, womit definitionsgemäß eine Rezession eingeleitet ist. Wie stark diese ausfällt, weiß heute noch niemand. Noch kann man prognostizieren, welche Branchen es am härtesten treffen wird. Zweifellos müssen Anleger einige Sekto-

ren strikt meiden, wollen sie keine weiteren Verluste erleiden. Eine derjenigen Branchen, die seit einiger Zeit starken Rückenwind verspürt und auch in einer wirtschaftlichen Flaute noch relative Stabilität verspricht, ist die Mobilfunkbranche. Als interessantes Unternehmen wollen wir uns im Folgenden Getmobile näher anschauen.



Stark in der Nische

Getmobile vertreibt als unabhängiger Anbieter Mobilfunkverträge. So bietet die Gesellschaft Mobilfunkverträge aller Netzbetreiber und der großen Service-Provider über das TV sowie das Internet an. Auch Kooperation mit Partnern wie zum Beispiel dem ADAC sind darin eingebunden. Außerdem verkauft Getmobile Mobilfunkgeräte an dritte Unternehmen. Die Tochter Premingo betreibt eine offene Internet-Plattform, die das Konzept der Bundles (gebündelte Mobilfunkverträge und kostenlose Konsumentenprodukte wie DSL oder Stromverträge) auf andere Kundenverträge überträgt. Als unabhängiger Direktvertreiber von Mobilfunkverträgen sieht sich Getmobile nach eigenen Angaben als Marktführer in Deutschland.

Wechsel in den Entry Standard

Seit Anfang November ist Getmobile auch im Entry Standard gelistet, nach zuvor nur einer Notierung im Open Market (sowie am Londoner AIM und an der irischen Börse IEX). Getmobile war 2005 im Zuge des Börsengangs in einen britischen Börsenmantel (gelistetes Unternehmen ohne weitere operative Tätigkeit) geschlüpft, Geschäftssitz ist jedoch München.

Fast verschenktes operatives Geschäft

Die Marktkapitalisierung von rund 13 Mio. Euro ist durch liquide Mittel von zuletzt 9,7 Mio. Euro unterlegt – Schulden hat Getmobile nicht. Ceteris paribus könnte bei fortlaufendem Cashflow innerhalb der nächsten drei Jahre (gleichbleibender Kurs vorausgesetzt) der komplette Enterprise Value (Marktkapitalisierung plus/minus Netto-Cashposition) durch vorhandene liquide Mittel gedeckt sein. Zwar ist diese seltene Situation gegenwärtig noch bei einigen anderen börsennotierten Unternehmen der Fall, jedoch lässt sich bei vielen nicht mit Sicherheit sagen, ob das operative Geschäft nicht doch verlustanfällig wird in den nächsten Jahren. Bei Getmobile dagegen ist das nun nicht zu erkennen.

Geizige Einstellung

Vorstandschef Tim Schwenke geht sogar davon aus, dass sich Kunden in Zeiten einer wirtschaftlichen Schwäche vermehrt preissensitiv verhalten und die schon aus den Jahren 2002 bis 2005 bekannte Mentalität „Geiz ist geil“ wieder hervorkramen. Schon damals vermochte Getmobile überproportional stark zu wachsen.

Weniger Umsatz, mehr Marge

Aber auch jetzt schon läuft das Geschäft bei Getmobile auf Hochtouren. Im ersten Halbjahr 2008 lagen die Umsätze bei 49,0 Mio. Euro fast genau auf Vorjahreshöhe, während das EBIT um die Hälfte auf 1,5 Mio. Euro kletterte. Die Erlösentwicklung ist erklärbar durch eine geplante Rückführung des margenschwachen Handelsgeschäfts – der Umsatz ging hier von 16,4 auf nur noch 6,4 Mio. Euro zurück. Für das Gesamtjahr liegen die Prognosen bei ca. 90 Mio. Euro und einem EBIT von 3,2 Mio. Euro. Schaut man auf das kommende Jahr, so sollen die Erlöse möglicherweise nochmals rückläufig sein, das EBIT hingegen zulegen. In unserer eigenen Prognose bleiben wir konservativ bei ei-

ner Stagnation des 2008er Ergebnisses (s. Tabelle).

Überzeugende Basisdaten

Bei zurückhaltender Schätzung liegt der Gewinn je Aktie sowohl für 2008 als auch 2009 bei 0,30 Euro oder ein wenig darüber. Daraus ergibt sich ein KGV von weniger als 5. Ferner unterstellen wir, dass ein Drittel des Jahresgewinns als Dividende ausgeschüttet wird, woraus sich 0,10 bis 0,12 Euro je Anteil für die kommenden beiden Jahre errechnen. Macht eine Dividendenrendite von 7 bis 8 %. Vergleicht man die Münchner zudem mit Peer-Group-Unternehmen wie beispielsweise – alle nur beschränkt brauchbar zu Vergleichszwecken – buch.de, Interhyp, hotel.de oder zoo-plus, so zeigt sich eine signifikante Unterbewertung: Das Verhältnis von Enterprise Value zum EBIT liegt in der Vergleichsgruppe bei 7 bis 10 (für die Jahre 2008 und 2009), bei Getmobile dagegen errechnet sich ein Ratio von nur 1 bis 1,3. Plastischer ausgedrückt heißt dies, dass Getmobile seinen kompletten Enterprise Value durch ein einfaches Jahres-EBIT verdient – die anderen Unternehmen benötigen dafür 7 bis 10 Jahre. So kommen jüngere Research-Studien zu einem Fair Value von durchaus 4 Euro – allerdings muss man da berücksichtigen, dass es derzeit einen Haufen attraktiver Unternehmen an den Börsen gibt, was etwas anderes ist, als würde eine unterbewertete Aktie in einem „normalen“ Markt auftreten.

Fazit

Womöglich wird der Bekanntheitsgrad mit der Notierung im Entry Standard steigen, denn auch Analystenveranstaltungen sind eine Auflage dieses Segmentwechsels. Ein Wertpapierprospekt ist jetzt ebenso erhältlich. **Angesichts niedriger Bewertungskennziffern, einer attraktiven Dividendenrendite von ca. 7 % sowie eines günstigen Chance-Risiko-Verhältnisses infolge der Cash-Deckung eignet sich Getmobile für jeden Anlegertyp als interessante Depotbeimischung.** Der Kurs hat sich bereits seit Längerem in einem Band zwischen 1 und 2 Euro gehalten, ein Ausverkauf wie bei anderen Titeln blieb auch im Krisenmonat Oktober aus – das zeigt, dass die Papiere fundamental so gut untermauert sein dürften, dass weiteres Rückschlagpotenzial nur begrenzt erscheint. Ein Kurs von 2 Euro auf Sicht von einem halben Jahr wäre alles andere als ambitioniert. Anschließend sollte man anhand der neuen Geschäftszahlen beobachten, ob der Trend in die richtige Richtung geht. Achtung: Die durchschnittlichen Handelsumsätze liegen nur bei wenigen Tausend Stücken pro Tag.

Getmobile	2007	2008e	2009e
Umsatz	101 Mio.	90 Mio.	85 Mio.
EpS	0,24	0,31	0,32
KGV	5,8	4,5	4,4
Dividende	0,10	0,11	0,11
Divid.rendite	-	7,8 %	7,8 %
Schätzungen: Der Performaxx-Anlegerbrief; Angaben in Euro;			