

INTERVIEW

„Wir wollen langfristig überzeugen“

Die getmobile AG notiert seit wenigen Wochen im Entry Standard. CEO Tim Schwenke stellt das Unternehmen vor, erklärt das Geschäftsmodell und sagt, warum sich die Konjunkturschwäche nicht negativ auf das Ergebnis auswirken sollte.

ZertifikateJournal: Schon 1999 haben Sie getmobile gegründet. Warum gingen Sie damals nicht direkt an den Neuen Markt?

Schwenke: Das wollten wir. Leider ist damals nicht alles optimal gelaufen. So mussten wir unsere Pläne ändern. Glücklicherweise fanden wir einen Private Equity-Partner, der unser Wachstum zunächst finanzierte.

ZertifikateJournal: ... und das Unternehmen dann an der Londoner AIM listete ...

Schwenke: Ja, dort sind wir bereits seit 2005 notiert. Die Aktie war allerdings auch schon im deutschen Freiverkehr handelbar.

ZertifikateJournal: ... aber jetzt im Entry Standard ...

Schwenke: Genau, dies ist die logische Konsequenz unserer Firmenphilosophie. Da wir den allergrößten Teil unserer Umsätze in Deutschland erzielen, haben wir uns dazu entschlossen, jetzt an den Entry Standard zu gehen. Die zusätzlichen Aufwendungen dafür halten sich in sehr engen Grenzen.

ZertifikateJournal: Aber der Aktienkurs ist deshalb auch nicht in Schwung gekommen, obwohl getmobile profitabel arbeitet.

Schwenke: Das Kapitalmarktumfeld macht uns hier einen Strich durch die Rechnung, obwohl wir tatsächlich bereits seit 2003 operativ profitabel arbeiten und unsere Börsenbewertung aktuell in etwa dem Cash-Bestand entspricht. Allerdings sehen wir den Entry-Börsengang ohnehin sehr langfristig. Wir wollen uns zunächst etablieren, gute Ergebnisse vorlegen und dadurch dann langfristig neue Anteilseigner überzeugen.

ZertifikateJournal: Wie würden Sie das Kerngeschäft von getmobile beschreiben?

Schwenke: Wir sind ein klassischer Vermittler von Handy-Verträgen für alle Anbieter. 2008 werden wir rund 150.000 Verträge abschließen können.

ZertifikateJournal: Bekannt ist getmobile für hochwertige Beigaben, beispielsweise Notebooks, LCD-Fernseher oder Spielkonsolen. Wie rechnet sich dies?

Schwenke: Wir kaufen die Beigaben extrem günstig ein und geben damit einen Teil unserer Provision an den Käufer weiter.

ZertifikateJournal: ... aber der muss dafür höhere Verbindungskosten akzeptieren?

Schwenke: Nein. Wir sind zwar kein Discounter, aber liegen bei den Gesprächsgebühren in der Regel auf einem guten Mittelfeldplatz.

ZertifikateJournal: Fürchten Sie eine gewisse Zurückhaltung im Zuge der Konjunktur-Entwicklung?

Schwenke: Das Gegenteil wird der Fall sein. Die kostenlosen Beigaben werden bei Neuverträgen noch mehr in den Fokus rücken. Dies ist unser großer Pluspunkt. Lediglich die Gesprächsbereitschaft oder die -dauer könnten teilweise abnehmen. Dies betrifft uns aber nicht.

ZertifikateJournal: Trotzdem scheint das Wachstumspotential begrenzt ...

Schwenke: Noch sehen wir im Handy-Geschäft Wachstum. Trotzdem gehen wir inzwischen mit zwei neuen Plattformen in andere Bereiche. Unter www.premingo.de vermitteln wir jetzt auch Strom, DSL-Anschlüsse, Kreditkarten und Versicherungen. Auch hier bleibt das Geschäftsmodell gleich: Unsere Kunden erhalten bei jedem Abschluss eine attraktive Beigabe. Und auf der Seite www.pauldirekt.de bauen wir derzeit eine Shopping-Community auf, bei der über exklusive Einladungen Konsum-Elektronikartikel zu sehr attraktiven Preisen erworben werden können. Hier wollen wir dank unserer ausgezeichneten Einkaufskonditionen und hoher Volumina dauerhaft zum Preisführer im Internet werden.

INTERVIEW: WOLFGANG RAUM

Zur Person: Tim Schwenke, getmobile AG



Tim Schwenke arbeitete nach seinem Studium zunächst einige Jahre für die Unternehmensberatung Mitchell Madison Group. Dort leitete er ein Projekt für einen deutschen Versicherungskonzern und wirkte an internationalen E-Commerce-Projekten mit. Im März 1999 gründete er die getmobile AG, wobei er zunächst mit seinem Partner Daniel Wild alle Unternehmensbereiche führte. Heute verantwortet der Dipl. Kaufmann in der Gesellschaft Marketing & Vertrieb sowie Strategie und Unternehmensführung. Privat geht er gerne zum Snowboarden in die Berge oder mit seinem Sohn auf den Fußball-Platz.

Mehr Infos? ANZEIGE klicken!



**Optionsscheine bieten mir viele Optionen.
Ich sichere damit mein Portfolio ab.**

Roland Müller, Solaranlagenunternehmer, baut auf Optionsscheine.

Profitieren auch Sie von Europas attraktivstem Handelsplatz für verbrieftete Derivate.
www.boerse-stuttgart.de/derivate

Die Profis handeln in Stuttgart.

