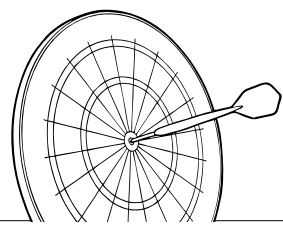


Hot Corner



Bessere Noten

Josh Carlson, Mike Seager und Mark Fiddleke hatten ein Problem: Die Studenten der Iowa State University erhielten ohne Berufserfahrung keinen Job, und ohne Job keine Berufserfahrung. Ein Huhn-Ei-Dilemma, aus dem der Name ihres Unternehmens entstand: **Chegg** (von «Chicken» und «Egg»).

Chegg bietet einen Rundum-Service für Studentinnen und Studenten: Das kalifornische Unternehmen vermietet Lehrbücher und vermittelt Aufgabenhilfe. Eine unlösbare Gleichung? Abfotografieren und innerhalb von 30 Minuten Hilfe erhalten, selbst um 3 Uhr morgens – so die Werbung. Auch Plagiatstests oder Korrekturen zählen zum Angebot.

Zwanzig Fragen für 14.95 \$

Der Umsatz kommt etwa hälftig durch die Vermietung von Lehrbüchern und die übrigen Dienstleistungen zustande. Die Services werden im Abonnement angeboten: Für 14.95 \$ pro Monat kann man beispielsweise zwanzig Fragen an die Experten stellen, und erhält Zugang zu Beispiellösungen und Erklärvideos. Die Rückmeldungen fallen gut aus: In einer Kundenbefragung gaben 92% der Chegg-Nutzer an, dass der Service ihnen helfe, bessere Noten zu erzielen.

Seit November 2013 werden die Aktien von Chegg (NYSE: CHGG, 3,8 Mrd. \$ Börsenwert, Kurs am Dienstag: 31.50 \$) an der New Yorker Börse gehandelt. In den ersten Jahren entwickelte sich der Kurs enttäuschend. Der Ausgabepreis von 12.50 \$ wurde etwa vier Jahre lang nie mehr erreicht. Zeitweise wurden die Titel nur noch zu rund 4.00 \$ gehandelt.

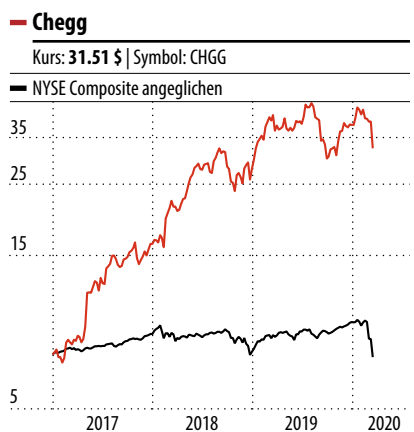
In den vergangenen zwei Jahren hat aber eine Aufwärtsbewegung eingesetzt. Im August 2019 erreichten die Aktien das bisherige Höchst von rund 45 \$. Zuletzt haben die Titel etwas an Wert eingebüsst und werden aktuell zu einem Kurs von knapp über 30 \$ gehandelt. Da hat es Luft nach oben.

Wachstumsrate von 36%

Denn die Zahlen zeigen in die richtige Richtung: Über die vergangenen fünf Jahre wuchs der Umsatz von Chegg Services jährlich um mehr als ein Drittel. 2019 betrug das Plus 31%. Die bereinigte Betriebsgewinnmarge stieg ähnlich stark, wie das Unternehmen vor einem Monat bekanntgab.

Unterdessen haben sich 3,9 Mio. Personen für die Dienstleistungen registriert – das sind 29% mehr als vor einem Jahr. Die Zeichen für weiteres Wachstum stehen gut: Das Unternehmen selbst prognostiziert für das laufende Jahr erneut ein Umsatzwachstum von über 30% sowie eine steigende Marge. Der Markt ist gross: Allein in den USA gibt es 36 Mio. Studenten. Weitere 18 Mio. sind es in Kanada, Australien und Grossbritannien, wo Chegg ebenfalls versucht, Fuss zu fassen.

Von vierzehn Analysten, deren Einschätzungen in die Bloomberg-Datenbank einfließen, empfehlen zwölf Chegg zum Kauf. Die anderen beiden raten zum Halten der Titel. Das durchschnittliche Zwölf-Monats-Kursziel der Analysten liegt bei 48.45 \$, was einem Plus um mehr als 50% gegenüber dem Stand von heute entspricht. **DY**



Die Gewinner der FinTech Awards

SCHWEIZ Legartis und Instimatch Global sind die besten Fintech-Lösungen. Der Inkubator F10 ist der «Influencer of the Year».

VALENTIN ADE

Zum fünften Mal wurden die Swiss FinTech Awards verliehen. In der Kategorie Early Stage, für Start-ups, deren Produkte sich noch in der Entwicklung befinden, setzte sich Legartis gegen Aidonic durch. Dieser Preis ist mit 30 000 Fr. dotiert. In der Kategorie Growth Stage, für Gesellschaften, die bereits auf Wachstumskurs am Markt agieren, gewann Instimatch Global vor Securosys.

In der dritten Kategorie, FinTech Influencer of the Year, für eine Person oder eine Institution, die die Fintech-Szene positiv geprägt hat, wurde F10, der Fintech-Inkubator der Börsenbetreiberin SIX ausgezeichnet. Die Awards wurden von einer Jury aus Investoren, Unternehmen, Forschern, Finanz- und Fintech-Experten vergeben. Die Organisation lag beim Finanz und Wirtschaft Forum.

Legartis entwickelt eine Softwarelösung, um rechtliche Dokumente in wenigen Sekunden zu klassifizieren, inhaltlich zu verstehen und vertragsrelevante Datenpunkte zu extrahieren. «40% der Zeit, die man benötigt, um Verträge zu bearbeiten, wird durch repetitive Arbeit nicht wertvermehrend eingesetzt», sagt CEO David Alain Bloch. Das Start-up, das Bloch zusammen mit Marc von Samson-Himmelfsterna gegründet hat, bietet für dieses Problem eine Anwendung basierend auf künstlicher Intelligenz.

Spannende Innovationen

Innerhalb von zweieinhalb Jahren hat das Start-up mehrere Kunden in der Schweiz und Deutschland gewinnen können. Das US-Magazin «Forbes» zählt Legartis zu den besten dreissig Start-ups der künstlichen Intelligenz im deutschsprachigen Raum. Die Jury sagt: Angesichts der zunehmenden Regulierung ist dieses Angebot für die Finanzbranche sehr vielversprechend und könnte zu einem erheblichen Effizienzgewinn in den Rechtsabteilungen aller Finanzinstitute und anderer Branchen führen.

Instimatch Global ist eine führende Plattform für Geldmarktprodukte. Das Ziel ist es, kurzfristige Liquidität effizienter zwischen institutionellen Schuldner und Gläubigern zirkulieren zu lassen. «Das Schöne an unserem Tool ist nicht nur die Transparenz, sondern die Vielzahl an Gegenparteien, mit denen die meisten Treasurer nie zuvor interagiert haben», sagt CEO Daniel Sandmeier. Über die Plattform, gegründet von Hugh Macmillen, wurde bisher ein Volumen im einstelligen Milliardenbereich vermittelt. Instimatch ist heute in 15 Ländern mit rund 100 institutionellen Kunden aktiv.

Die Jury sagt: Die Plattform erhöht die Transparenz und die Anzahl der verfügbaren Gegenparteien erheblich. Damit bietet sie entscheidende Innovationen in einem wichtigen Teil der Finanzierung, der bis heute auf meist sehr altmodischen bzw. ineffizienten Prozessen beruht. Mit ihrem Angebot befindet sich Instimatch auf einem beeindruckenden globalen Expansions- und Wachstumskurs.

Ein Ort für Start-ups

Der diesjährige FinTech Influencer of the Year ist der F10 FinTech Incubator & Accelerator. Die Tochter der Börsenbetreiberin SIX wurde 2015 gegründet. Seitdem haben zahlreiche Start-ups der Bereiche FinTech, RegTech und InsurTech die Programme des F10 durchlaufen und sind erfolgreich weitergewachsen. F10, dessen Namen von seiner Zürcher Adresse an der Förlibuckstrasse 10 herrührt, bringt die Jungunternehmen dabei auch in Kontakt mit einem breiten Netzwerk aus etablierten Playern der Finanzindustrie. Die Jury meint: Die Auszeichnung geht an F10, wegen seines lang anhaltenden und umfassenden Beitrags zur Fintech-Innovation in der Schweiz und seiner jüngsten Expansion nach Singapur.

Die Preisverleihung an der Swiss FinTech Awards Night und die dazugehörige FinTech-Konferenz wurden wegen der aktuellen ausserordentlichen Massnahmen gegen die Ausbreitung des Coronavirus vom 12. März auf den 31. August dieses Jahres verschoben. Alle Keynote-Speaker und Panelisten haben bereits ihre Zusage für das Nachholdatum gegeben. In den kommenden Wochen werden die Organisatorinnen ihre Website diesbezüglich laufend aktualisieren. Mehr Infos unter: www.fuw-forum.ch/fintech.



Oben: Das Team des Early Stage Start-up of the Year, Legartis: (v. l. hinten) Yacine Benyaa, Caecilie Anker Nielsen, David Alain Bloch, Patrick Hunger, Andi Schoch, Mentor Hasani, Philip Stark (v. l. vorne) Sabrina Costa, Don Tuggener, Abhimanyu Sahai, Vivienne Clement, Julia Debatin, Tobi Ernst.

Mitte: Gründer Hugh Macmillen (links) und CEO Daniel Sandmeier des Growth Stage Start-up of the Year, Instimatch Global.

Unten: Das Team des FinTech Influencer of the Year, F10 FinTech Incubator & Accelerator (v.l.): Viola Zoller, Deborah Schaar, Anne Homan, Andreas Iten.

BILDER: IRIS C. RITTER

Orell Füssli hält die Dividende hoch

SCHWEIZ Der Buchhändler und Notendrucker schrumpft weiter, wird aber profitabler. Der neue CEO hinterlässt bereits Spuren.

IVO RUCH

Ja, auch Orell Füssli wird die Folgen von Covid-19 in seinen Geschäftszahlen spüren. Seit Dienstag und mindestens bis 19. April bleiben sämtliche Bücherläden geschlossen. Zwar hilft E-Commerce, das Angebot dennoch aufrechtzuerhalten. 25% des Umsatzes im Buchhandel wird online gemacht, wie der neue CEO Daniel Link zu «Finanz und Wirtschaft» sagte. Doch die Viruskrise sei herausfordernd.

Sicherheitsdruck und Buchhandel sind die beiden wichtigsten Standbeine von Orell Füssli. Sie machen zusammen mehr als 80% des Umsatzes und 86% des Betriebsgewinns aus (vgl. Tabelle). Um den Buchhandel steht es besser als auch schon, um den Sicherheitsdruck nicht.

Keine Dividendengarantie

So gelang den Buchläden 2019 auf vergleichbarer Verkaufsfläche ein Plus von knapp 4%, wodurch weitere Marktanteile gewonnen wurden. Im Sicherheitsdruck besteht jedoch weiterhin das Problem wegfallender Ankerkunden wie der

Schweizerischen Nationalbank. Deshalb ist Orell Füssli zunehmend im Ausland auf der Suche nach neuen Banknotenaufträgen. Der Haken daran: Diese internationalen Aufträge sind weniger komplex und bieten tiefere Margen. Bevor es zu neuen Grossaufträgen kommt, muss diese Division mit einem tieferen Ertrag rechnen.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr interessierte viele Anleger vor allem eines: Bezahlte Orell Füssli nochmals 6 Fr. Dividende? 2019, im Jahr des 500. Geburtstags, kam zur regulären Ausschüttung von 4 Fr. eine Jubiläumsdividende von 2 Fr. hinzu. Die Antwort ist: Ja. Damit gehört Orell Füssli weiterhin zu den Schweizer Dividendenperlen. Die Rendite beträgt nach dem jüngsten Kursverlust mittlerweile satte 6,7%. «Es gibt aber keine Garantie, dass die Dividende immer so hoch bleibt», sagte CEO Link. Künftig sollen 75% des freien Cashflows ausgeschüttet werden. Sinkt er – womit 2020 wohl zu rechnen ist – schrumpft auch die Dividende.

Daneben ist Orell Füssli ein ordentlicher Abschluss gelungen. Der Umsatz ging zwar zum dritten Mal in Folge zurück. Gleichzeitig stiegen aber die Zahlen

auf Stufe Betriebsgewinn (Ebit) und Reingewinn. Ermöglicht hat das ein starkes Jahr der redimensionierten Division Zeiser (Serialisierung von Noten und Pässen). Die Ebit-Marge erreichte 7,7%.

Tieferer Gewinn erwartet

Für 2020 geht der Konzern von einem etwas tieferen Umsatz und einer Ebit-Marge im mittleren einstelligen Bereich aus. Dabei sind die Folgen der Coronakrise noch nicht berücksichtigt. FuW reduziert die Gewinnsschätzung auf 4 Fr. pro Aktie, weist

aber darauf hin, dass die Visibilität derzeit gering ist. Im kommenden Herbst werden zudem neue Mittelfristziele bekanntgegeben. Aus heutiger Sicht sind die Aktien vor allem durch die erneut hohe Dividende attraktiver geworden. Sie eignen sich aber weiterhin höchstens als unkonventionelle Depotbeimischung.

Die Handschrift des neuen CEO Daniel Link ist nicht nur bei der Dividendenpolitik erkennbar, vielmehr noch bei der strategischen Beteiligung am Start-up Prociw. Das Unternehmen verfügt über Know-how im Bereich digitaler Identitäten.

Unternehmenszahlen		
in Mio. Fr.	2018	2019
Umsatz	264,9	237,4
– Sicherheitsdruck	112,3	101,2
– Buchhandel	92,2	97,4
– Zeiser	50,7	29,2
Betriebsgewinn (Ebit)	12,0	18,2
– in % des Umsatzes	4,5	7,7
– Sicherheitsdruck	18,0	9,2
– Buchhandel	5,0	6,5
– Zeiser	-8,5	6,4
Gewinn	-47,2	10,9
Bilanz per 31.12.		
Bilanzsumme	223,5	221,1
Eigenkapital	148,5	147,8

Orell Füssli N	
SPIX (SPI ohne Dividende) angeglichen	
Kurs am 17. März in Fr.	91
Rendite 2019 in %	6,6
KGV 2020	23
Börsenwert in Mio. Fr.	188
Gewinn pro Aktie 2019 in Fr.	4,33
Gewinn pro Aktie 2020 in Fr.	4
17	18
19	20
Valoren-Nr.	342 080
Quelle: Refinitiv / FuW	

Lesen Sie das Interview mit CEO Daniel Link: www.fuw.ch/180320-4

