«Wir sind mitten in einer neuen Internetblase»

Von Reto Knobel. Aktualisiert um 16:24 4 Kommentare

Das Schnäppchenportal Groupon meldet nachträglich höhere Verluste und kämpft mit Bilanzproblemen. Für Börsenexperte Rainer Heissmann ein klares Indiz für «ein grandioses Scheitern» – nicht nur von Groupon.

1/10 Das Schnäppchenportal ging am 4. November 2011 an die Börse...
Bild: Keystone

Links

- Gevestor
- «Financial Times Deutschland»
- «Frankfurter Allgemeine Zeitung»

Artikel zum Thema

- Die grosse Enttäuschung Groupon
- Groupon meldet Verlust im vierten Quartal
- Gastronomen kritisieren Schnäppchenportale
- Kritik an Schönheitsoperationen zum Schnäppchenpreis
- «Die Facebook-Aktie kann nur ein Zocker-Papier sein»
- Milliardär auf allen vieren

Stichworte

Groupon

Deindeal.ch: 15'000 verkaufte Gutscheine

Vor fünf Monaten fotografierten die Pressefotografen einen ausgelassenen Andrew Mason am New Yorker Times Square. Der Groupon-Gründer hatte allen Grund zur Freude: Nachdem er Anfang November 2011 sein Schnäppchenportal an die Börse gebracht hatte, stieg das zu 20 Dollar ausgegebene Papier kurzzeitig auf über 31 Dollar und schloss am ersten Handelstag bei rund 26 Dollar.

Mit dem IPO nahm das im November 2008 gegründete Unternehmen auf einen Schlag 700 Millionen Dollar ein. 12,6 Milliarden Dollar war die Chicagoer IT-Firma Anfang November wert.

So beeindruckend der Start, so brutal die Talfahrt: Zweieinhalb Wochen nach dem Börsenstart fiel die Groupon-Aktie unter den Ausgabepreis auf 17

Digital

16:27 Anarchie ist Ordnung
14:06 Der Jäger des Schatter
13:41 Kim Dotcom darf wiede
11:55 Ashton Kutcher als Ste
11:31 Warum Akkus so schne
09:09 «Wir sind mitten in eine

Dossier-Sammlung

Wie w eiter mit Apple? Was ist mit H
privat ist mein PC? Antw orten in de
Von Android bis Wikileaks

Fernseh-Zukunft

Der TV w ird endgültig zur Multimed
konnten die neuen LG-Geräte teste
So smart wird das TV-Jahr

pro Woche

Das grösste in der Schweiz tätige Schnäppchenportal heisst Deindeal.ch. Das Ringier-Unternehmen hat 2011 laut Mediensprecher Edi Estermann im vergangenen Jahr über 35 Millionen Umsatz erwirtschaftet. Gewinnzahlen werden nicht kommuniziert.
Laut Estermann beschäftigt der von einer halben Million Nutzern abonnierte Dienst 170 Mitarbeiter, darunter sind 160 Vollzeitstellen. Pro Woche würden rund 15'000 Gutscheine verkauft.

Korrektur-Hinweis

Melden Sie uns sachliche oder formale Fehler.

senden

Dollar. Optimisten begründeten den Kurssturz damals mit dem Ende der Haltefrist für frühe Anteilseigner und Mitarbeiter. Doch diese Erklärung greift definitiv zu kurz: In den dreieinhalb Jahren seines Bestehens hat das Unternehmen noch nie Gewinne gemacht, sondern gigantische Verluste geschrieben – allein 2010 und 2011 über 800 Millionen Dollar.

Juristische Konsequenzen befürchtet

Und der Schrecken nimmt kein Ende. Vergangene Woche überraschte Groupon die Aktionäre mit einer Korrektur der eigenen Angaben: Nicht 43,1 Millionen Dollar, sondern 65,4 Millionen Dollar Verlust machte das Schnäppchenportal in den letzten drei Monaten des vergangenen Jahres.

Das ist nicht nur peinlich, sondern kann sogar juristische Konsequenzen nach sich ziehen. Die «Frankfurter Allgemeine Zeitung» berichtet, dass auf Aktionärsklagen spezialisierte Anwaltskanzleien in den USA schon die Messer wetzen. Die Anleger reagiern panisch: Am 2. April startete das Papier mit 16,50 Dollar in den Handel – seit dem Börsengang hat die Aktie somit fast 20 Prozent eingebüsst.

Zu niedrige Rückstellungen?

Dass Groupon die Quartalszahlen nach unten korrigieren muss, kommt für Rainer Heissmann wenig überraschend: «Für mich waren schon die zuerst gemeldeten schlechten Zahlen zum Schlussquartal 2011 nicht überraschend. Es gab hohe Verluste, wo Analysten sogar Gewinne prognostiziert hatten. Dass die Zahlen nun noch schlechter ausgefallen sind, entspricht meiner kritischen Erwartung an dieses Unternehmen.»

Und doch verblüfft «die Korrektur» als solche den Internetexperten vom Börsendienst Optionen-Profi beim Finanzportal Gevestor: «Die Korrektur darf es nicht geben, besonders bei einem Start-up-Unternehmen, das um Vertrauen wirbt. Entweder sitzen da buchhalterische Laien, oder es ist gezielt mit zu niedrigen Rückstellungen gearbeitet worden.»

«Grandioses Scheitern» erwartet

Für den Experten ist klar, dass nicht nur Groupon auf keinen grünen Zweig kommt. «Es fehlt das nicht kopierbare Alleinstellungsmerkmal», begründet Rainer Heissmann seine Skepsis. Bei Schnäppchenportalen könne «jeder halbwegs begabte Programmierer zusammen mit einem Vertriebs-/Werbefachmann» in Konkurrenz treten. «Der Amerikaner bringt die Bewertung eines Geschäftsmodells mit vier Worten auf den Punkt: ‹Show me the money.›» Nach den grandiosen Verlusten 2010 und 2011 könne bei Groupon die magische Grenze von 1 Milliarde Dollar überschritten werden – aber als Verlust. «Das spricht für ein grandioses Scheitern», konstatiert Heissmann.

Seiner Meinung nach hätte das Unternehmen voraussehen können und müssen, dass sich die Zahlen deutlich schlechter entwickelt hatten. «Ich denke, man hat einfach mit Schätzungen gearbeitet, anstatt erkennbare tatsächliche Umsätze und Rückvergütungen

als Basis für die Bilanzierung zu verwenden.»

«Mit und in der Blase» Geld verdienen

Heissman ist überzeugt: «Wir sind mitten in einer neuen Internetblase. Es wird hochgejubelt, wo Internet draufsteht. Das hatten wir Ende der 90er-Jahre schon einmal.» Die Blasenbildung könne aber lange dauern. Eine gewisse Zeit könne «mit und in der Blase» Geld verdient werden. Dann aber gelte der Spruch: «Der Letzte macht das Licht aus.» Abwärts gehe es so schnell, dass nur derjenige keinen Schaden nehme, der nicht investiert hat. «Ich schau den Börsenkursen dieser Unternehmen zu wie dem Auf und Ab einer berauschenden Fahrt auf einer Achterbahn, einsteigen werde ich nicht.»

(Tagesanzeiger.ch/Newsnet)

Erstellt: 02.04.2012, 16:28 Uhr

2

Kommentar schreiben

Verbleibende Anzahl Zeichen: 400

4 Kommentare

Johannes Wigger
16:54 Uhr
Melden
21

Bin mal gespannt, was beim noch schnell vor dem Platzen der Blase versuchten, panikartigen 'Hals über Kopf' - Börsengang der 'digitalen Klo-Wand' (auch 'Facebook' genannt) geschehen wird.

Antworten

Eron Thiersen
16:37 Uhr
Melden
15

Groupon hat ein vernichtendes Geschäftsmodell; Sie ziehen Kunden an die sich gegenseitig über Rabatte unterbieten und sich verdrängen ... d.h. Groupon verliert dauernd Kunden. Alle die von Internet keine Ahnung haben oder z.Bsp. auch die Ökonomen der ZHAW in W'thur würden in Groupon investieren, weil es hip ist und zur New Economy gehört ... tja, so lässt sich Kompetenz auch entlarven!

Antworten

Alle Kommentare anzeigen

FÜHLEN SIE SICH SICHER?

ONLINE-KADERMARKT
ALPHA.CH DER ONLINE-KADERMARKT
JOBS
jobwinner.ch Ein Angebot der Jobup AG
ONLINE-KADERMARKT
ALPHA.CH DER ONLINE-KADERMARKT
JOBS
job

Der persönliche Schutzengel für unterwegs.

ALPHA.CH: der online-Kadermarkt der Schweiz.

Jobs, in die man sofort wechseln will!

ALPHA.CH: der online-Kadermarkt der Schweiz.

Jobs, in d
wechsel

Ressorts: Zürich · Schweiz · Ausland · Wirtschaft · Börse · Sport · Kultur · Panorama · Wissen · Leben · Digital · Auto

Marktplatz: Stellen · Immobilien · Weiterbildung · Kooperationen · ePaper Stellenmarkt

Dienste: Suche · RSS · Newsletter · iPad · Wetter

Tages-Anzeiger: Aboservice · Carte Blanche · ePaper · Zeitungsarchiv · Inserieren · Mediadaten · Kontakt · Leserbriefe · Impressum · Kreuzworträtsel ·

Tages-Anzeiger: Publizistische Leitlinien · Disclaimer