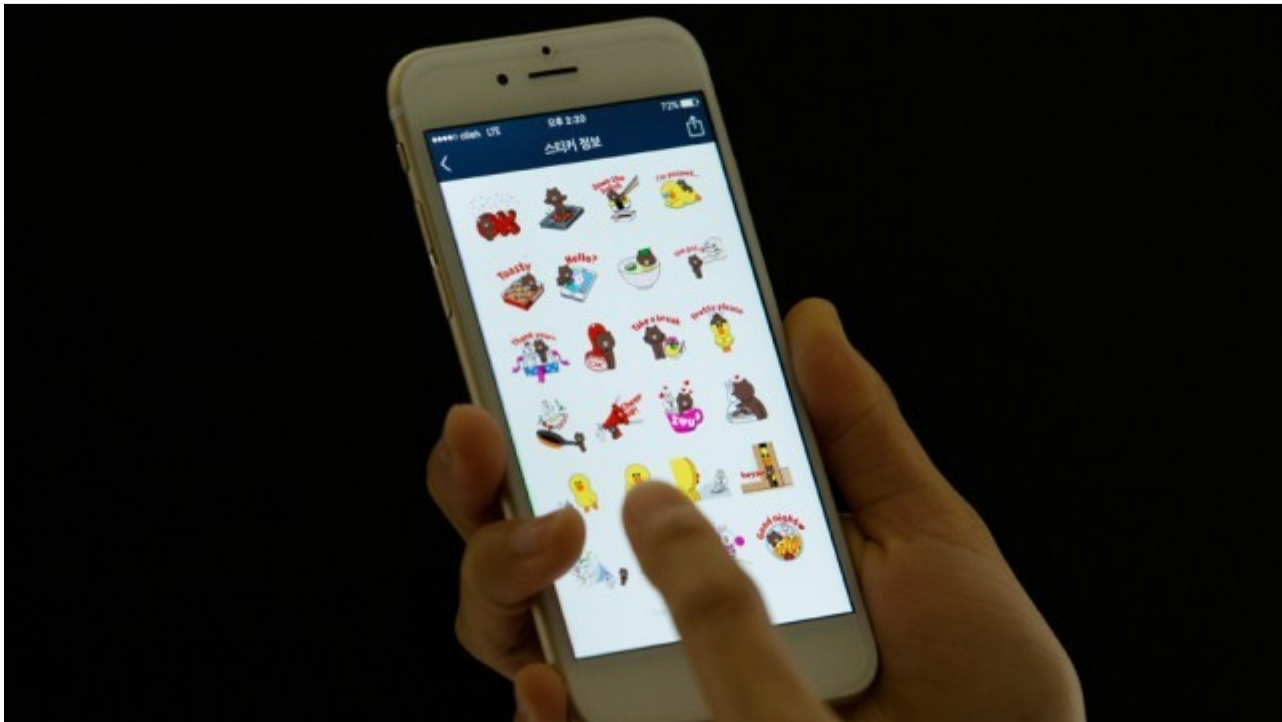


Chat-App Line versucht das Börsenglück

EFLAMM MORDRELLE



Line hat WhatsApp etwas voraus: Der Verkauf von Games und Stickern bringt ordentlich Geld ein. (Bild: SeongJoon Cho/Bloomberg)

Mobiles Chatten wird immer beliebter. Angesichts der starken Konkurrenz ist die Luft für kleinere, regionale Anbieter aber dünn.

Wer kennt sie nicht, die Teenager, die in Tram oder Bus, wie in Trance, in ihre Mobiltelefone starren und in Lichtgeschwindigkeit tippen. Die Wahrscheinlichkeit ist gross, dass sie in mobilen Applikationen wie Whats-App oder Snapchat dutzende Kurztexte, gespickt mit Photos, Emojis oder Gif-Kurzfilmen, austauschen. Auch in der Schweiz werden Kurznachrichtendienste immer populärer und lösen die altbewährte SMS allmählich ab.

Dieser Trend ist global und die japanische Chat-Applikation Line will davon profitieren. Im Juli wagt sie den Börsengang, an der US-Technologiebörse Nasdaq und in Tokio. Mit einem Platzierungsvolumen von 113 Mrd. Yen (rund 1 Mrd. Fr.), wäre es der grösste Börsengang eines Technologie-Unternehmens in den USA seit

der Online-Handelsplattform Alibaba (**BABA 78.82 0.86%**) 2014. Die Gesellschaft des südkoreanischen Internetkonzern Naver wird mit 588 Mrd. Yen (rund 5,3 Mrd. Fr.) bewertet.

Gewagter Schritt

Dass sich Line gerade jetzt auf das Börsenparkett wagt, erstaunt. Seit Anfang Jahr hat sich ausser einem IT-Sicherheitsanbieter aus dem Hause Dell (**Dell 0 0%**), SecureWorks, kein einziges Technologie-

Unternehmen in den USA kotieren lassen. Grund: Der Markt ist volatil, private

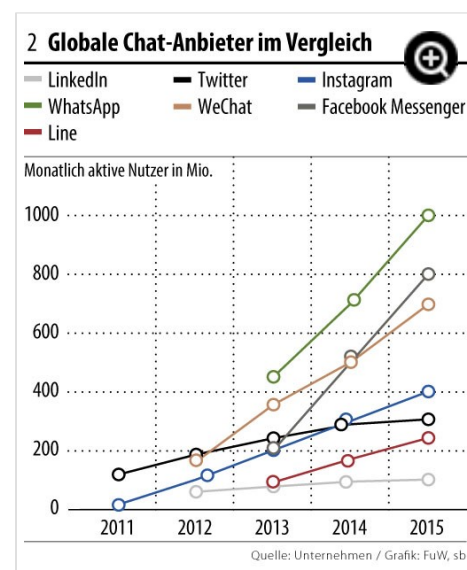
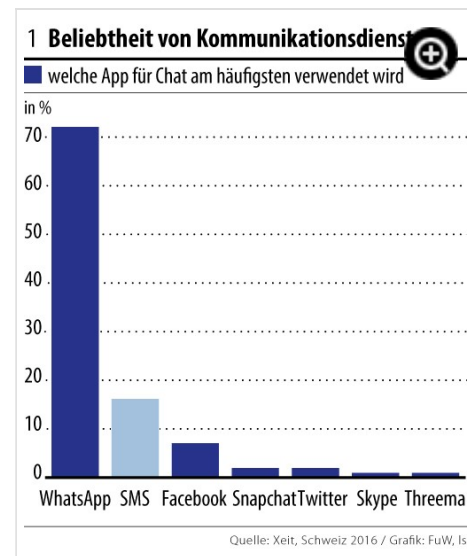
Finanzierungsmöglichkeiten sind reichlich vorhanden und die Erfolgsbilanz vieler Börsenneulinge ist mehr als durchzogen. Man denke an die Publikumsöffnung des Kameraherstellers GoPro (**GPRO 11.167 2.92%**) im Juni 2015, der 55% unter der Erstnotiz liegt, oder des Handelsplatzes Etsy (minus 40% seit April 2015).

Line ist die führende Chat-Applikation in Japan, Taiwan und Thailand, ist aber ausserhalb Asiens kaum bekannt. Auch im Grössenvergleich mit den global dominierenden Chat-Diensten spielt Line mit rund 218 Mio. monatlich aktiven Nutzern eine Nebenrolle. Der Markt wird derzeit von den Facebook (**FB 114.99 1.43%**) gehörenden Diensten WhatsApp und Messenger sowie von WeChat des chinesischen Internet-Riesen Tencent (**Tencent 22.19 0.77%**) dominiert.

Doch was Line und andere asiatische Chat-Apps wie WeChat oder auch KakaoTalk den

Amerikanern voraus haben: Sie wissen, wie mit einer Chat-Applikation Geld zu verdienen ist. Denn im Gegensatz zu WhatsApp, für dessen Erwerb 2014 Facebook 19 Mrd. \$ ausgab, verdienen die Kalifornier mit WhatsApp oder Messenger direkt noch kein Geld. Das Problem: «Die nachträgliche Einführung von Werbung in einer Chat-App ist heikel», sagt Simon Künzler, Social-Media-Experte bei Zeit. Deshalb habe sich selbst Internet-Gigant Facebook hier noch nicht vorgewagt. Line hingegen scheint den Dreh raus zu haben.

Gemäss den bei der US-Börsenaufsicht SEC eingereichten Kotierungsunterlagen verdiente Line per Ende 2015 über 40% des Umsatzes von insgesamt umgerechnet gut 1 Mrd. Fr. mit dem Verkauf von Online-Spielen in der App, ein Viertel mit Stickers und Emojis, und ein Fünftel mit Werbung in der App. Weitere

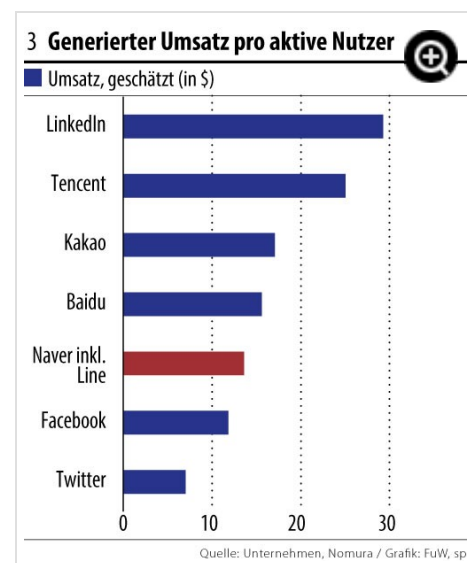


Umsatzkanäle überqueren die Online-Offline-Grenze. So können über Line Waren gekauft oder ein Taxi bestellt werden. Die App kann auch als Zahlungsmittel, einer kontaktlosen EC-Karte gleich, dienen.

Chat-Apps auf dem Mobiltelefon werden zunehmend zu einer zweiten Landeseite, sagte Wagniskapitalgeberin Mary Meeker anlässlich der Vorstellung ihres Internet-Trend-Reports Anfang Juni. Das bedeutet, dass Anwender dank der zahlreichen Zusatzdienste und abrufbaren Inhalte immer weniger Anreize haben, die Ökosysteme der Chat-Dienste wie Line oder Snapchat zu verlassen. Sie verbringen immer mehr Zeit in der App.

Dieses Nutzer-«Engagement», ist für Werbekunden entscheidend und für den finanziellen Erfolg einer App kritisch. «Zuerst braucht es aber Reichweite. Danach kann an Monetarisierung gedacht werden», sagt Künzler. Und neben einer kritischen Reichweite muss der Umsatz pro Nutzer möglichst hoch gehalten werden. Hier bewegt sich Line im Mittelfeld.

Auch in der Schweiz versucht mit dem Handysoftware-Spezialisten Myriad (**MYRN 2.44 -0.41%**) derzeit ein kotiertes Unternehmen im kompetitiven Chat-Markt Fuss zu fassen. Bisher ist der Erfolg der eigenen Kurznachrichten-App Versy aber nur schwer abzuschätzen ([vgl. Textkasten unten](#)).



Globale Anbieter attraktiv

35 Mio. Line-Aktien sind ab dem 14. Juli an der US-Börse und ab dem 15. Juli in Tokio zu haben. Line ist mit dem knapp fünffachen Umsatz für einen Technologiewert relativ günstig bewertet. Zu Zeiten des Alibaba-Börsengangs hätte Line wohl einen deutlich höheren Preis ansetzen können. Dennoch dürfte es für Anleger attraktiver sein, sich über die globalen Anbieter von Chat-Diensten wie Facebook (WhatsApp, Messenger) und Google-Mutter Alphabet (**GOOGL 708.62 0.35%**) (Hangout, Allo) zu engagieren.

«Facebook und Youtube (Alphabet) sind immer noch die gefragtesten Social-Media-Plattformen, auf denen Unternehmen werben wollen», sagt Künzler. Facebook und Alphabet sind mit einem geschätzten Kurs-Gewinn-Verhältnis von 28 und 20 für 2016 im Sektorvergleich moderat bewertet. Sie sind im Werbemarkt etabliert und breit abgestützt.

Myriad setzt alle Hoffnung auf Versy

Die Chat-Applikation Versy ist kaum jemandem in der Schweiz ein Begriff. Obschon App-Entwicklerin Myriad an der SIX kotiert ist, ist Versy nur in Lateinamerika und seit April auch in den USA erhältlich. Versy soll in erster Linie eine Spanisch sprechende Nutzergruppe ansprechen und will eine Mischung aus einem Kurznachrichtendienst wie WhatsApp und einer Inhaltsplattform wie Instagram sein. Über den Erfolg der App hält sich Myriad bedeckt. Die Vorgängerversion der Versy-App, Versy Lite, soll 13,9 Mio. sogenannte Channel Followers haben. Für die aktuelle Versy-Version sind keine Nutzer- oder Engagement-Kennzahlen erhältlich. Auch ob und welche Bemühungen derzeit im Gang sind, um die App zu monetarisieren, will das Unternehmen nicht mitteilen.

Das traditionelle Geschäft von Myriad, Software-Lösungen für einfache Mobiltelefone, bricht immer mehr weg. Myriad ist auf den Erfolg der Versy-App angewiesen. Diese Alternativlosigkeit ist ein grosses Klumpenrisiko, auch wenn Myriad Grossaktionär Martin Ebner (33,5%-Anteil) im Rücken weiss. Die Aktien sind unattraktiv.