



Uwe Rathausky managt mit Co-Gründer Henrik Muhle den Acatis Gané Value Event Fonds.

McDonald's für die nächste Generation

Fast Food, nur cooler: Shake Shack wächst rasant.

25 Prozent operative Marge schaffen Danny Meyers Restaurants.

Danny Meyer ist einer der erfolgreichsten Gastronomen der USA, sein Buch „Setting the Table“ ist ein Lesetipp. Meyer gründete zahlreiche Restaurants. Seine beste Entscheidung traf er, als er 2001 einen Hotdog-Wagen in New Yorks Madison Square Park eröffnete. Daraus entstand eine der kultigsten Burger- und Hot-Dog-Ketten in den USA: Shake Shack, ein Mix aus Fast Food, gutem Gewissen und einem Schuss Extravaganz. Frische Produkte und schneller Service bedienen die wachsende Nachfrage nach gesunder Ernährung. Und gesundes Wachstum ist genau das, was ich als Investor suche: zweistellig und für möglichst lange Zeit. Das dürfte mir Shake Shack liefern. Bisher gibt es nur 283 Restaurants weltweit, Ende 2020 sollen es schon 340 sein. Finanziert wird die Expansion aus den üppigen Erträgen der Restaurants: Im Schnitt gelingen dort je vier Millionen US-Dollar Jahresumsatz und fast 25 Prozent operative Marge. Schulden sucht man in der Bilanz vergeblich. Vom Börsenhoch ist die Aktie dennoch ein gutes Stück zurückgefallen. Anleger fürchten kurzfristig Lasten durch die Umstellung von mehreren Online-Lieferdiensten auf eine exklusive Partnerschaft mit US-Marktführer Grubhub. Mich dagegen begeistert die langfristige Strategie. Auf meinen Streifzügen durch die Restaurants in den USA und den Vereinigten Arabischen Emiraten ist mir eines klar geworden: Shake Shack hat das Potential, mehr als eine Premium-Burger-Marke zu sein. Das Menü wurde bereits um Eistee, Bier und Frühstück mit Shack-Kaffee erweitert. Mit etwas Geschick entwickelt Danny Meyer die Restaurants zu einem „dritten Ort“ zwischen Zuhause und Büro, wie es Starbucks mit seinen Cafés vorgemacht hat.