



Schockgefrorene Himbeere: Der Tiefkühlkost-Spezialist wächst schneller als der Markt



Frosta

Alles andere als kalt

Noch 2003 waren die Verbraucher wenig bereit, für nach dem Reinheitsgebot erzeugte Lebensmittel einen Aufpreis zu zahlen. Heute hat sich das Blatt gewendet

Die gut situierte, agile Rentnerin Betti B. und der von seinem zeitraubenden Job in Anspruch genommene Single Werner M. tun es beide: Für ihre Mahlzeiten greifen sie gern zu Tiefkühlfertigprodukten. Sie sind lecker, gesund und schnell gemacht – und meist braucht man zur Zubereitung nur eine Pfanne oder einen Topf. Das spart jede Menge Zeit, und der Magen kommt nicht zu kurz. Ihr bevorzugter Hersteller: Frosta in Bremerhaven. Dessen Gerichte sind zwar etwas teurer als die der Konkurrenz, doch wer sonst bietet schon komplette Mahlzeiten oder Zutaten, die nach einem strengen und jederzeit nachvollziehbaren Reinheitsgebot zubereitet werden? Leisten können sich das die Bundesbürger durchaus vermehrt: Die Renten sollen 2016 um bis zu fünf Prozent steigen, so hoch wie seit zwei Jahrzehnten nicht mehr. Und die Renten legen so stark zu, weil die Entwicklung der Nettogehälter für die Beschäftigten so erfreulich ist.

Reinheitsgebot. Beinahe wäre es schiefgegangen. Anfang des Jahrtausends entwickelt Felix Ahlers, Sohn des Frosta-Unternehmensgründers Dirk Ahlers, die Idee, den Markt für Tiefkühlkost umzukrempeln. Grundlage der neuen Philosophie war der Verzicht auf alles Künstliche in den Produkten – zusammenfasst das Reinheitsgebot. Die Frosta-Köche strichen 60 Hilfsstoffe von der Zutatenliste und tauschten rund 200 Zutaten aus. Anfangs zeigten die Verbraucher Frosta die kalte Schulter und holten aus den Tiefkühltruhen die billigeren Produkte. Heute sind Käufer viel eher bereit, etwas tiefer ins Portemonnaie zu greifen.

Was den Frosta-Kunden schon seit Langem mundet, mündet seit 2013 nun auch in Kursgewinne der Aktionäre. Seit 2012 wächst Frosta schneller als der Markt. Während der Pro-Kopf-Verbrauch von Tiefkühlkost hierzulande von 2012 bis 2014 um 2,9 Prozent auf 42,2 Kilogramm zulegte, steigerte Frosta seinen Umsatz um 7,4 Prozent von 380



Kaufen und hinlegen

Die Frosta-Aktie können Aktionäre ruhig ins Depot legen und auch mal für längere Zeit aus den Augen lassen. Sie hat, so Gode, noch „Luft nach oben“.

Millionen auf 408 Millionen Euro. Auch 2015 lässt sich gut an. In den ersten neun Monaten lag der Umsatz vier Prozent höher als im Vorjahreszeitraum. „Für den weiteren Verlauf des Jahres wird damit gerechnet, dass sich das Umsatzwachstum fortsetzt. Auf Grund des währungsbedingten Drucks auf die Rohertträge erwarten wir gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufige Ergebnisse“, ließ der Vorstand Anfang Oktober wissen.

Was es mit der Aussage bezüglich der Erträge auf sich hat, erklärt Felix Gode vom Augsburger Research-Haus GBC. „Frosta kauft seinen Fisch wie Kabeljau und Seelachs überwiegend in Alaska. Der schwache Euro verteuerte zuletzt zwar die Einkaufspreise und schmälerte dadurch die Gewinnmarge, doch der Effekt kann sich in naher Zukunft auch umgekehrt auswirken.“ Zudem, erklärt Gode, gehört das Frosta-Management nicht zu den lauten Trommlern. Er geht davon aus, dass die jüngsten Geschäftserfolge des Unternehmens in Osteuropa die Währungsverluste im Dollar-Raum mehr als ausgleichen. „Frosta überraschte am Markt schon immer lieber positiv als negativ“, so Gode.

Mit einer Eigenkapitalquote von mehr als 50 Prozent steht Frosta überdies auf soliden Beinen. Gemessen am Kurs-Gewinn-Verhältnis, ist die Aktie nicht teuer, bietet aber eine heiße Dividendenrendite von 3,6 Prozent. ■

FERDINAND BERTRAM



WKN/ISIN:	606900/DE0006069008
Börsenwert in Mio. Euro:	249,3
Umsatz 2014/15/16e in Mio. Euro:	407,8/428,2/438,9
Kurs/Stoppkurs in Euro:	36,60/32,50
Gewinn je Aktie 2014/15/16e in Euro:	2,53/2,43/2,59
KGV 2014/15/16:	14,5/15,1/14,1
Dividende 2014/15/16e in Euro:	1,30/1,30/1,30
Div.-Rendite 2014/15/16e in %:	3,6/3,6/3,6.

Quellen: Felix Gode (GBC); e = erwartet; Stand: 14.10.2015