






Hello Fresh Aktien – Analyse



1. Geschichte	2. Business	3. Bewertung										
<ul style="list-style-type: none"> 2011: Gründung D. Richter, T. Griesel 2012: Rocket Internet 2014: 50 Mio. \$ Funding 2015: 250.000 Abos & 2,6 Mrd. \$ Bewertung 2017: 1,3 Mio. Abos, IPO Frankfurt 2018: Kauf Green Chef 2019: <u>Umsatz:</u> 1,8 Mrd. € <u>Gewinn:</u> - 1 Mio. € 2020e: 120 Mio. € Gewinn 	<p style="text-align: center;">„90 Mahlzeiten pro Monat“</p> <ul style="list-style-type: none"> Kochboxen im Abo Aktive Kunden -> 4,18 Mio. Average Order Rate -> 3,5 Average Order Value -> 47,4€ <p style="text-align: center;">60% USA, 40% International</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.000 Mitarbeiter Ziel: Mehr von der Value Chain integrieren  <table border="1" data-bbox="801 1066 1402 1177"> <tr> <td>Wachstum</td> <td>Churn</td> </tr> <tr> <td>Abo +</td> <td>CAC</td> </tr> <tr> <td>Warenkorb</td> <td>Logistik</td> </tr> </table>	Wachstum	Churn	Abo +	CAC	Warenkorb	Logistik	<table border="1" data-bbox="1433 531 2033 963"> <tr> <td style="background-color: #d9ead3;">Positiv</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Ø 5 Jahre Umsatz: 92% Piotroski: 5/9 38 Mio. Gewinn Q1 2020 Marketing Expense in % Umsatz: <u>Q1 2019:</u> 31,4% <u>Q2 2020:</u> 16,9% </td> </tr> <tr> <td style="background-color: #f4cccc;">Negativ</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Kein nachhaltiger Gewinn „Active Customer?“ Churn Amazon? </td> </tr> </table> <p>Fazit: Stark wachsendes Unternehmen mit einem cooler Gründer, für mich persönlich jedoch aktuell kein Kauf.</p> 	Positiv	<ul style="list-style-type: none"> Ø 5 Jahre Umsatz: 92% Piotroski: 5/9 38 Mio. Gewinn Q1 2020 Marketing Expense in % Umsatz: <u>Q1 2019:</u> 31,4% <u>Q2 2020:</u> 16,9% 	Negativ	<ul style="list-style-type: none"> Kein nachhaltiger Gewinn „Active Customer?“ Churn Amazon?
Wachstum	Churn											
Abo +	CAC											
Warenkorb	Logistik											
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> Ø 5 Jahre Umsatz: 92% Piotroski: 5/9 38 Mio. Gewinn Q1 2020 Marketing Expense in % Umsatz: <u>Q1 2019:</u> 31,4% <u>Q2 2020:</u> 16,9% 											
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> Kein nachhaltiger Gewinn „Active Customer?“ Churn Amazon? 											