Der AnleihenFinder
Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand
18/16 14.12.2016

INHALT

01 EDITORIAL
Im Jahr des Affen

03 JAHRESEND-INTERVIEW
mit der Doppelspitze der KFM Deutsche Mittelstand AG, Hans-Jürgen Friedrich und Gerhard Mayer: „Die großen Ausfälle liegen hinter uns“

07 BEITRAG
Neuemission: Ferratum Bank Plc platziert 25 Millionen Euro-Anleihe

08 EMISSIONS-INTERVIEW
mit Nadine Leicht, Geschäftsführerin der ClinicAll Germany GmbH: „Wir bieten eine Lösung, die im Vergleich zum Wettbewerb exzellent aufgestellt ist“

12 ONLINE NEWS

13 PARTNER

14 IMPRESSUM

Im Jahr des Affen

Laut chinesischem Horoskop wurde das Jahr 2016 vom Feuer-Affen bestimmt. Die Beweglichkeit und Energie des Affen paart sich mit der blinden Kraft des Feuers, heißt es. Umwälzende Veränderungen sind Charakteristika des Jahres, Erfindungsgeist steht vor sozialem Engagement. Das passende Sprichwort lautet: „Übermut tut selten gut“. Viel besser kann man das Jahr am KMU-Anleihen-Markt eigentlich nicht zusammenfassen. Passende Protangonisten, die als Primaten mit dem Feuer (und dem Geld der Anleger) gespielt haben, sich und andere verbrannt haben und immer wieder neue Schlupflöcher entdeckt haben, um ungeschoren davonzukommen, gab es in diesem Jahr leider einige.

Am 28. Januar 2017 beginnt nach chinesischer Astrologie das „Jahr des Hahns“. Dieses sei durch ein großes Erwachen, aber auch durch Erfolg gekennzeichnet. Harte Arbeit und Geduld sollen im Jahr des Hahns belohnt und nichts dem Zufall überlassen werden. Man blicke laut chinesischem Horoskop einem Jahr voller Ehrlichkeit und Sachlichkeit entgegen. Attribute, die man sich für den KMU-Anleihen-Markt nur wünschen kann, stehen neben der generellen Martktakzeptanz

im Jahr 2017 auch wieder zahlreiche Refinanzierungen von Bonds auf dem Programm.
Wir wollen nicht zu viel in die chinesischen Weisheiten hinein interpretieren, als Denkanstoß sind sie aber sehr willkommen – zumal das Jahr 2016 wie eingangs geschildert alles andere als gut für das Marksegment und ihre Anleger war. Darüber haben wir im großen Jahresend-Interview (Auszug in diesem Newsletter) mit den beiden Vorständen der KFM Deutsche Mittelstand AG, Hans-Jürgen Friedrich und Gerhard Mayer, gesprochen. Als Initiatoren des erfolgreichen Deutschen Mittelstandanleihen Fonds genießen sie am Markt große Anerkennung und fungieren als Sprachrohr des Segments. Auf den kommenden Seiten schätzen die beiden Experten die Lage und Entwicklung am KMU-Anleihen-Markt ein.

Im Jahr 2017 werden viele Anleihen und somit zig Millionen an Anleihegeld endfällig. Wie man eine Refinanzierung ohne großes Aufsehen durchboxt, zeigt das Beispiel der Ferratum Group, deren maltesische Tochter Ferratum Bank Plc ihren im Januar 2017 fälligen Bond mit Hilfe einer neuen, bereits platzierten Anleihe refinanzieren wird. Mehr dazu auf Seite sieben. Neue Anleihen zu begeben, ist für viele Emittenten ungeachtet der Marktsituation ein Kraftakt und verlangt vor allem Überzeugungsarbeit bei Anlegern. Diese versucht auch die ClinicAll Germany GmbH bei ihrer aktuell dritten Anleihe-Emission zu leisten. Im Interview mit Geschäftsführerin Nadine Leicht auf Seite acht erfahren Sie mehr über die Geschäftstätigkeit und die Visionen der Emittentin. Weitere aktuelle Geschehnisse am Minibond-Markt, können Sie unseren ONLINE NEWS auf Seite zwölf entnehmen.

Anzeige

Innovation im Healthcare-Sektor

CLINICALL®

Investieren Sie mit ClinicAll
in einen dauerhaft wachsenden
Zukunftsmarkt!

Die Unternehmensanleihe 2016/2021 von ClinicAll:

6% Zinsen p.A.
5 Jahre Laufzeit
Gelistet an der Börse Düsseldorf

Jetzt mehr Informationen anfordern unter: **anleihe@clinicall.de**

„Die großen Ausfälle liegen hinter uns“

Jahresabschluss-Interview mit Hans-Jürgen Friedrich und Gerhard Mayer, Doppelspitze der KFM Deutsche Mittelstand AG

Quelle: KFM Deutsche Mittelstand AG

Hans-Jürgen Friedrich, Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG

Quelle: KFM Deutsche Mittelstand AG

Gerhard Mayer, Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG

Die Anleihen Finder Redaktion hat in diesem Jahr das große Jahresend-Interview 2016 mit den beiden Vorständen der KFM Deutsche Mittelstand AG, Hans-Jürgen Friedrich und Gerhard Mayer, geführt. Durch die Initiierung und erfolgreiche Entwicklung des Deutschen Mittelstandsanleihen Fonds hat sich die KFM zu einer der wichtigsten Instanzen am KMU-Anleihen-Markt entwickelt. Wir wollen heute das schwierige Jahr 2016 mit den Marktexperten Revue passieren lassen und einen Ausblick auf das nichtminder spannende Jahr 2017 wagen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Friedrich, sehr geehrter Herr Mayer, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zum 3-jährigen Geburtstag des Deutschen Mittelstandsanleihen Fonds. Das ist im Zuge der GEWA-Entwicklung leider etwas untergegangen. Sind Sie denn zufrieden mit Ihrer bisherigen Performance?

Hans-Jürgen Friedrich (HJF): Danke Herr Henecker für die Glückwünsche. Unsere Anleger sind mit der Entwicklung zufrieden. Das belegen die zahlreichen Rückmeldungen der privaten Anleger, der institutionellen Investoren als auch der Anlageberater. Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS konnte seit Auflage ein Fondsvolumen von 36,2 Mio. Euro aufbauen. Insgesamt wurden an die Anleger bereits 1,9 Mio. Euro Erträge ausgeschüttet. Die Ausschüttungen lagen bei über 4% p.a. bezogen auf den Fondsanteilspreis von 50,00 Euro. Und auch für das Geschäftsjahr 2016 wird der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS abermals eine Ausschüttung oberhalb der 4% erreichen. Wir punkten aber auch mit der einzigartigen Transparenz und der Veröffentlichung der KFM-Barometer zu den ausgewählten Investments. Hier handelt es sich um die Zusammenfassung der Analyseergebnisse des KFM-Scoring. Für diese Leistungen sind wir in diesem Jahr mit dem Großen Preis des Mittelstandes ausgezeichnet worden.

Anleihen Finder: Zurück zu GEWA – das war sozusagen der erste „Live-Ausfall“ im Fonds. Müssen sich Ihre Anleger nun Sorgen machen?

Gerhard Mayer (GM): Der GEWA-Fall verdeutlicht einmal mehr, wie wichtig eine breite Streuung der angelegten Summe in verschiedene Investments ist. Ein Anleger, der direkt in die Anleihe investiert hat, stellt derzeit einen Kursrückgang von 73% fest. Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS war durch die breite Streuung nur in Höhe von 2% betroffen. Von einem Totalausfall, wie es in der Presse mitunter geschildert wurde, kann nach unserer Einschätzung nicht die Rede sein. Aus den Gesprächen mit dem vorläufig bestellten Insolvenzverwalter, dem Treu-

händer und den Anwälten konnte festgestellt werden, dass zielstrebig an einer vernünftigen wirtschaftlichen Lösung gearbeitet wird, um das Projekt fertigzustellen.

„GEWA-Insolvenz ist anders“

Darüber hinaus unterscheidet sich die GEWA-Insolvenz von anderen Insolvenzen im Mittelstandsanleihen-Markt dadurch, dass die Anleihe-Gläubiger durch eine erstrangige Grundschuld abgesichert sind.

Wir lassen uns zur Sicherung der Interessen des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS von einer der besten Anwaltskanzleien in Deutschland unterstützen und prüfen derzeit alle rechtlichen Möglichkeiten, um einen denkbaren Schaden so gering wie möglich zu halten.

Die Hauptschuld liegt beim Management“

Anleihen Finder: GEWA war aber längst nicht der einzige Ausfall in diesem „schwarzen Jahr“ 2016 am Mittelstandsanleihen-Markt. Was sagen Sie zu den Defaults von KTG, German Pellets oder Steilmann? Wer trägt die Hauptschuld?

GM: In erster Linie ist das Management der betreffenden Gesellschaft für den Ausfall verantwortlich zu machen. Hier wurden gravierende Managementfehler in der Risikovorsorge und der Finanzierungssteuerung begangen. Bei der German Pellets und der KTG Agrar sind nach unserer Meinung die Warnsignale und die angebotene Hilfe von den emissionsbegleitenden Banken und Analysten ins Leere gelaufen.

Wir konnten mit Hilfe des KFM-Scorings und durch die Managementgespräche frühzeitig die Fehlentwicklung erkennen. Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS war deshalb von diesen Ausfällen nicht betroffen.

Anleihen Finder: Die negativen Fälle werden medial ausgeschlachtet, über die positiven Entwicklungen von Unternehmen wird meist nur am Rande berichtet. Was waren diesbezüglich Ihre Highlights am Markt?

„Mehrzahl der Emittenten sind gewissenhaft“

HJF: Wir stellen fest, dass die Mehrzahl der Emittenten gewissenhaft und verantwortungsvoll mit den Geldern der Investoren umgeht. Unternehmen wie zum Beispiel

Credit: Logan Brumm, Vintage Camera, flickr.com

die MITEC AG oder die HELMA AG konnten mit Hilfe der Anleihengelder den Betriebserfolg des Unternehmens so gut entwickeln, dass eine vorzeitige Rückzahlung der Anleihen möglich wurde.

Solche Entwicklungen werden wir auch künftig sehen. Bei der SNP AG oder der Pfleiderer GmbH wurde eine vorzeitige Rückzahlung der Anleihen bereits signalisiert.

Anleihen Finder: Warum sind diese Unternehmen erfolgreicher als andere? Was können sich derzeitige und zukünftige Emittenten von diesen „Gewinnern“ abschauen?

GM: Die erfolgreichen Unternehmen haben einen klar definierten strategischen Fokus und achten darauf, dass die operativen Maßnahmen konsequent strategiekonform umgesetzt werden.

„Disziplin und Transparenz“

In den Managementgesprächen können wir die Disziplin im Denken und im Handeln erkennen. Darüberhinaus kennen die erfolgreichen Unternehmen die Risiken ihres Geschäftsmodells und sind in der Lage frühzeitig gegenzusteuern.
Die erfolgreichen Unternehmen informieren transparent und professionell über die betriebswirtschaftliche Entwicklung und nehmen auch die angebotene Hilfe von Spezialisten an.

„Professionalisierung des Marktsegments“

Anleihen Finder: Wagen wir einen Ausblick ins kommende Jahr. Zahlreiche Anleihen werden in 2017 fällig. Wie ist Ihre Prognose für 2017? Wird es erneut zu großen Ausfällen kommen?

GM: Die Veränderungen durch die Digitalisierung der Wirtschaft, die Regulierung der Bankenwelt und die unkonventionellen Maßnahmen der Zentralbanken auf den Finanzmärkten haben auch einen Einfluss auf die Unternehmen. Nicht alle können dem Änderungsdruck standhalten. Wir werden in den kommenden Jahren sowohl bei Aktien als auch bei Anleihen Ausfälle erleben. Das hat es auch früher schon gegeben. Bei den Unternehmensanleihen liegen die großen Ausfälle, die vor allen die privaten Anleger getroffen haben, bereits hinter uns. Insgesamt stellen wir eine Professionalisierung des Marktsegmentes fest.

Anleihen Finder: Wie muss sich der Markt in Zukunft aufstellen, um „konkurrenzfähig“ zu bleiben? Was müssen Emittenten „liefern“? Welche Rahmenbedingungen müssen sich ändern?

HJF: Alle Marktteilnehmer sind aufgefordert, ihren Beitrag zu leisten, um das Vertrauen und die Seriosität wieder herzustellen.

Besonders wichtig ist die transparente und zweifelsfreie Kommunikation der Emittenten zur geschäftlichen Entwicklung und zum begebenen Finanzinstrument. Die rechtlichen Rahmenbedingungen müssen sowohl für die Emittenten als auch die Anleger praxisorientiert verbessert werden. Hier gibt es noch reichlich Optimierungspotenzial.

Die Auswirkungen der Regelwerke BASEL III und künftig auch BASEL IV werden dazu führen, dass sich in Zukunft immer mehr Unternehmen über den Kapitalmarkt finanzieren. Das zeigen auch die aktuellen Entwicklungen.

Anleihen Finder: Welche Pläne haben Sie beide persönlich für den Deutschen Mittelstandsanleihen Fonds?

GM: Wir planen einen weiteren kontinuierlichen Aufbau des Fondsvolumens. Dabei legen wir großen Wert auf ein organisches Wachstum, so dass die Wertentwicklung des Fonds positiv bleibt. Unsere Anleger sollen auch künftig von laufenden Ausschüttungen oberhalb von 4% pro Jahr partizipieren.

Mit einem derzeitigen durchschnittlichen Zinskupon des gehaltenen Wertpapierportfolios in Höhe von rund 6,4% ist der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS für die kommende Entwicklung gut aufgestellt. Darüber hinaus arbeiten wir auch an der Verbesserung der Kostenstruktur, die den Anlegern zusätzlich zu Gute kommen wird.

Credit: Rafael K., LaPaDu, flickr.com

Anleihen Finder: Herr Friedrich, Herr Mayer, besten Dank für Ihre Einschätzungen und weiterhin viel Erfolg.

Hinweis: *Das vollständige Anleihen Finder-Interview mit Hans-Jürgen Friedrich und Gerhard Mayer können Sie auf* ***www.anleihen-finder.de*** *lesen.*

Credit: Susanne Nilsson, River Spree at Sunset, flickr.com

Neuemission: Ferratum Bank Plc platziert 25 Millionen Euro-Anleihe

Wiederholungstäter - die Ferratum Group ist erneut am Kapitalmarkt aktiv. Wie der finnische Fintech-Konzern mitteilt, konnte die maltesische Tochterbank Ferratum Bank Plc eine neue Anleihe über 25 Millionen Euro platzieren. Die Anleiheplatzierung sei Teil eines Emissionspakets der Ferratum Bank Plc über insgesamt 60 Millionen Euro, berichtet das Unternehmen.

Die neue vorrangige und unbesicherte Anleihe der finnischen Fintech-Gruppe ist mit einem Zinskupon basierend auf dem 3-Monats-Euribor plus 6,25 Prozent p.a. ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 15. März 2020.

Das Listing der neuen Anleihe wird für den 15. Dezember 2016 erwartet und erfolgt am European Wholesale Securities Market (EWSM). Darüber hinaus wird ein Co-Listing an der Börse Frankfurt und im Nasdaq Stockholm erfolgen.

Refinanzierung der Erst-Anleihe

Die Erlöse der neu platzierten Anleihe werden mit 20 Millionen Euro zur Refinanzierung der 2015 durch die Ferratum Bank Plc begebenen Anleihe (WKN: A1Z4JU, jährlicher Zinskupon 4,9 Prozent, Laufzeit 18 Monate) genutzt, die am 21. Januar 2017 fällig wird. Die darüberhinausgehenden Erlöse sollen zur Finanzierung des weiteren Unternehmenswachstums verwendet werden, so Ferratum.

INFO: Pareto Securities führte die Kapitalmaßnahme als Lead Manager und alleiniger Konsortialführer durch, während die ICF Bank die Transaktion als Co-Lead-Manager begleitete.

Ferratum-Unternehmensanleihen

Ferratum ist mit zwei weiteren Unternehmensanleihen am deutschen Kapitalmarkt vertreten. Emittentin der beiden Bonds ist die deutsche Konzern-Tochter Ferratum Capital Germany GmbH. Beide Anleihen sind im Segment Entry Standard für Unternehmensanleihen der Börse Frankfurt gelistet.

Als Garantin aller Anleihen fungiert die Konzern-Mutter, Ferratum Oyi, die aktuell von der Creditreform mit dem Investment Grade-Rating „BBB+“ bewertet ist.

ANLEIHEN CHECK

ANLEIHE CHECK I: Die *Ferratum-Unternehmensanleihe 2013/18 (WKN: A1X3VZ)* hat ein Gesamtvolumen von 25 Millionen Euro und wird jährlich mit 8,00 Prozent verzinst. Die Anleihe läuft bis Oktober 2018 und notiert aktuell bei 103 Prozent (Stand 13.12.2016).

ANLEIHE CHECK II: Die *Ferratum-Unternehmensanleihe 2016/19 (WKN A2AAR2)* ist mit einem Zinskupon in Höhe von 4,875 Prozent ausgestattet. Die Anleihe wurde im Juni 2016 dieses Jahres begeben und hatte ein Emissionsvolumen von 25 Millionen Euro. Die Erlöse aus der Platzierung dienen der Finanzierung der Aktivitäten in den Märkten, in denen Ferratum noch nicht über eine Banklizenz verfügt. Aktuell notiert die Anleihe bei 97,4 Prozent (13.12.2016).

„Wir bieten eine Lösung, die im Vergleich zum Wettbewerb exzellent aufgestellt ist“

Interview mit ClinicAll-Geschäftsführerin Nadine Leicht

Quelle: ClinicAll Germany GmbH

Nach ihrer Ausbildung zur Bürokommunikationskauffrau im Jahre 2003 übernahm Nadine Leicht in einer Patentanwaltsgesellschaft die Bearbeitung der Anmeldung von Patenten, Wort- und Bildmarken im gesamten europäischen Raum. Ab 2007 betreute sie den Einkaufsbereich eines in über 50 Ländern weltweit tätigen Maschinenbauers für Recycling in den Bereichen Bergbau, Energie, Zellstoff und Papier. 2008 wechselte sie zur ClinicAll Germany (damals noch Vertriebs) GmbH.
Seit Januar 2010 ist sie dort Mitglied der Geschäftsleitung.

Die ClinicAll Germany GmbH entwickelt und installiert Klinik-Infotainment-Systeme für den Betrieb in Krankenhäusern und Reha-Kliniken. Derzeit begibt das Unternehmen eine fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem Gesamtvolumen von bis zu 20 Millionen Euro. Der Bond bringt jährlich 6,0 Prozent Zinsen ein. Die Anleihen Finder Redaktion hat mit Geschäftsführerin Nadine Leicht über die Geschäftstätigkeit von ClinicAll, die derzeitige Finanzsituation und die aktuelle Anleihe-Emission gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrte Frau Leicht, können Sie uns die ClinicAll Germany GmbH in wenigen Worten vorstellen?

Nadine Leicht: Wir entwickeln für Krankenhäuser eine Software, die zweierlei leistet: Einerseits bekommen Patienten über Terminals am Krankenbett ein umfangreiches Entertainmentsystem, andererseits verbinden wir mit der Software die verschiedenen medizinischen Applikationen der Krankenhäuser. Sie müssen wissen: Die meisten Anwendungen in Krankenhäusern, zum Beispiel für spezielle Diagnosen, befinden sich in den einzelnen Abteilungen. Daten müssen bisher aufwändig ausgedruckt, abgeschrieben und zu Fuß transportiert werden.
Unsere Lösung verbindet alle vorhandenen Systeme, so dass Ärzte und Krankenschwestern Informationen überall abrufen können, auch auf mobilen Endgeräten. Das bedeutet Geschwindigkeit, Effizienz und am Ende Kostenersparnis.

„Wir verdienen Geld auf dreierlei Weise“

Anleihen Finder: Bevor wir zur neuen Anleihe kommen, würden wir gerne noch mehr über ClinicAll erfahren. Wie genau verdient das Unternehmen sein Geld?

Nadine Leicht: Wir verdienen Geld auf dreierlei Weise: Wir verkaufen unsere Systeme, wir schließen langfristige Wartungsverträge, und wir betreiben Systeme selbst und berechnen dem Patienten die Nutzung des Entertainments. Vertragslaufzeiten dauern im Allgemeinen acht bis zehn Jahre. ClinicAll arbeitet mit zahlreichen Distributoren weltweit zusammen – das ist wichtig, da wir unsere Systeme über diesen Weg auch weltweit vertreiben. Da unsere Software auf Microsoft basiert, ist sie weltweit universell einsetzbar.

Anleihen Finder: Wie viele aktive Verträge gibt es derzeit mit Krankenhäusern und über welches Volumen bzw. welchen Zeitraum sprechen wir hier? Können Sie uns zur Veranschaulichung eine Beispiel-Rechnung darlegen?

Nadine Leicht: Im Betreibermodell haben wir in Deutschland zehn Krankenhäuser, außerhalb Deutschlands sieben Krankenhäuser. Verkaufte Systeme inkl. Wartung, haben wir in Deutschland in sechs Krankenhäusern und im Ausland in drei Krankenhäusern. Sehr konservativ gerechnet ergibt sich auf zehn Jahre eine knappe Verdreifachung der Investition.

Eine Beispielrechnung: Bei 100 Betten und 80 % Auslastung pro Krankenhaus und 30 % der Patienten,

die das Entertainment nutzen, sind das 24 Betten mal 4 Euro mal 360 Tage mal 10 Jahre gleich 345.600 Euro Ertrag bei einer Investition von rund 120.000 Euro. Diese Kalkulation ist aber, wie gesagt, eine sehr konservative Betrachtung – es sind auch höhere Nutzungszahlen möglich.

Anleihen Finder: Das Geschäftsmodell ist sicherlich zukunftsorientiert, aber die Umsätze sind aktuell noch sehr gering. Ende 2015 lag der Umsatz bei knapp 900.000 Euro. Wie wollen Sie das verbessern und wie sehen die Planungen/Zielsetzungen für die kommenden Jahre aus?

„Stetige Entwicklung“

Nadine Leicht: Bitte beachten Sie die Stetigkeit unserer Entwicklung. Wir bauen unsere Marktpräsenz immer weiter aus und sind auf langfristig erzielbare Einnahmen fokussiert. Klar, die Aufbauphase ist kostenintensiv, weil Installationen, Ausbau und Inbetriebnahme unsere Vorab-Investitionen voraussetzen. Unser Ziel ist, den Marktanteil in den nächsten Jahren auf 8 % bis 10% auszubauen – das bedeutet langfristig stabile Umsätze.

Anleihen Finder: Nähern wir uns dem Thema Anleihe. Wie gestaltet sich die Fremdkapital- bzw. die Verschuldungssituation des Unternehmens aktuell?

Nadine Leicht: Wegen der hohen Investitionskosten und der nur langsam steigenden Umsätze ist das Unternehmen derzeit verschuldet. Dabei ist zu berücksichtigen, dass von Vertragsabschluss bis Inbetriebnahme gerne einmal neun Monate vergehen können.

„Bedeutsame Investitionen“

Anleihen Finder: Die neue Anleihe hat ein Volumen von bis zu 20 Millionen Euro. Wofür genau brauchen Sie das Geld?

Nadine Leicht: Es stehen wichtige Investitionen an. Unter anderem sollen 8 Mio. Euro in die Installation von Bedside-Terminals in Krankenhäusern investiert werden. Außerdem soll die Softwareapplikation kontinuierlich weiterentwickelt und an die Anforderungen des Gesundheitswesens angepasst werden. Hier sind 2,22 Mio. Euro vorgesehen. Darüber hinaus soll der laufende Betrieb, also Personalkosten und Betriebsmittel, mit 4,0 Mio. Euro

Anzeige

Deutscher
Mittelstandsanleihen
Fonds

FINALIST
Großer Preis des
MITTELSTANDES

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie am Erfolg mittelständischer Unternehmen partizipieren können!

- Einmalige **Transparenz** aller Investments
- **Sicherheit** durch gewissenhafte Auswahl und Überwachung
- Jährliche **Ausschüttung**

www.dma-fonds.de | Fon 0211 - 210 73740

sichergestellt werden. Für Marketing und den Ausbau der Marktpräsenz sehen wir einen Bedarf von 1,0 Mio. Euro.
Und für die Rückführung von Nachrangdarlehen sind 2,5 Mio. Euro vorgesehen.

Anleihen Finder: Sie bieten einen Zinskupon von 6,0 Prozent an, der jährlich ausgeschüttet werden soll. Wie soll der jährliche Cashflow dafür generiert werden und wie soll die Anleihe in fünf Jahren zurückgezahlt werden?

Nadine Leicht: Der jährliche Cashflow soll über Verkäufe, Wartungsverträge und Einnahmen aus unserem Betreibermodell generiert werden. Die Anleihe soll anschließend bar ausgezahlt werden.

„Anleihe an der Börse Düsseldorf gelistet"

Wir richten uns mit dem aktuellen Anleihen-Angebot an alle Anleger, die in die Digitalisierung im Gesundheitswesen investieren wollen. Interessenten können die Anleihe direkt bei der Emittentin gebührenfrei zeichnen. Außerdem ist die Anleihe an der Börse Düsseldorf gelistet.

Anleihen Finder: Welche Sicherheiten können Sie Ihren potenziellen Anlegern bieten?

Nadine Leicht: Besonders wichtig für die Anleger ist: Die Verträge, die wir abgeschlossen haben, haben dieselbe Laufzeit wie die Anleihe oder eine längere Laufzeit. Darüber hinaus ist das Gesundheitswesen ein Bereich, der auf Langfristigkeit ausgelegt ist.
Wie sich die Weiterentwicklung und der Ausbau der ClinicAll-Systeme gestalten werden, hängt davon ab, wie wir weiter investieren können.

Anleihen Finder: Die ClinicAll-Dachgesellschaft sitzt in New York. Sie führen in Deutschland eine eigenständige GmbH. Wie sieht die Struktur des Gesamt-Konzerns aus und wo liegen die Vermögenswerte?

Nadine Leicht: Die ClinicAll International Corp. ist die Muttergesellschaft. Sie hält die Softwarerechte und unterhält Tochtergesellschaften in Deutschland, in der Schweiz, in Spanien, Österreich und in den USA. Ich begrüße diese Konstellation sehr, da wir hierdurch eine einheitliche Softwareplattform geschaffen haben, mit der wir unser System auf der ganzen Welt betreiben und warten können. Der Austausch bzw. die Kommunikation mit den internationalen Kollegen ist reibungslos.

Anleihen Finder: Nochmal zurück zum Unternehmen. Sie sind in erster Linie für die Software zuständig.

Wer produziert die Terminals/Tablets? Mit welchen Kooperationspartnern arbeiten Sie zusammen?

„Kooperationspartner sind Microsoft und Advantech“

Nadine Leicht: Unsere Kooperationspartner sind in erster Linie Microsoft und Advantech. Advantech ist unser Hardware-Produzent sowie einer der größten Hersteller industrieller Elektronikbauteile mit mehreren Jahrzehnten Erfahrung.

Anleihen Finder: Zu guter Letzt, Ihr Schlussplädoyer: Warum sollten potenzielle Anleger in ClinicAll und Ihr Geschäftsmodell investieren?

Nadine Leicht: Die Digitalisierung im Gesundheitswesen wird weiter voranschreiten, der Markt ist bei weitem nicht ausgeschöpft, und im Gesundheitsbereich wird eher langfristig gearbeitet. Das heißt, wir bewegen uns in einem soliden Sektor für Anleger, die auch langfristig denken.

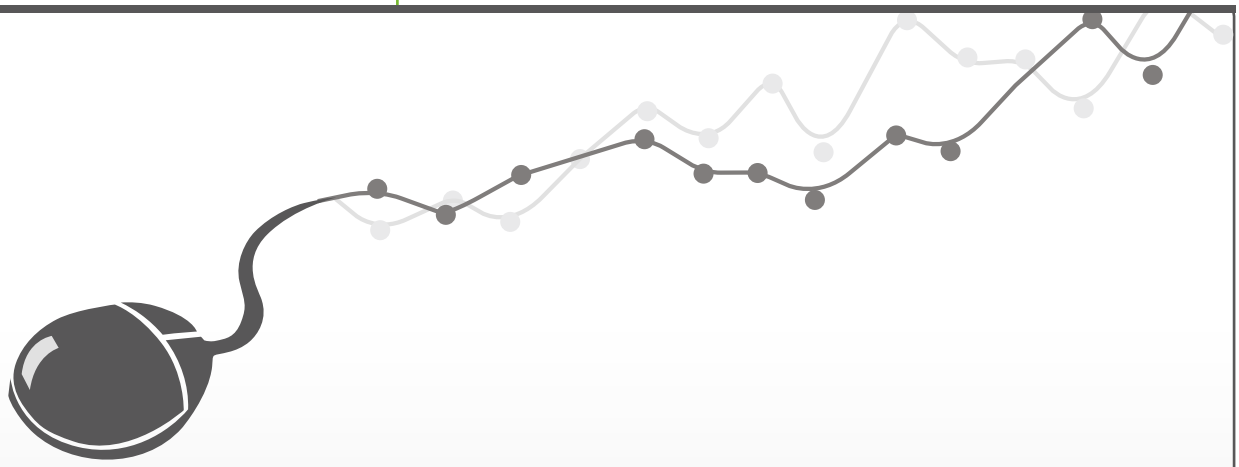
„Interesse an ClinicAll-Lösungen“

Gleichzeitig bieten wir eine Lösung, die im Vergleich zum Wettbewerb exzellent aufgestellt ist. Anders als manch herkömmlicher Anbieter hat ClinicAll eine Software, die unterschiedlichste vorhandene Systeme verbindet und Krankenhäusern große Effizienz bringen kann. Krankenhäuser können mit ClinicAll sehr einfach in die Digitalisierung einsteigen – die Hürde ist niedrig, der Nutzen enorm.

Einerseits haben wir die Nachfrage nach unseren Lösungen durch Krankenhausbetreiber selbst. Andererseits gibt es in der Politik Bestrebungen, die Digitalisierung im Gesundheitswesen voranzutreiben, auch durch rechtliche Vorgaben. Unter anderem hat das Bundesgesundheitsministerium Interesse speziell an den ClinicAll-Lösungen gezeigt.
Alles in allem: Wir sind in einer zukunftsträchtigen Branche, die von Dauerhaftigkeit geprägt ist, und in der wir auf eine sichere Dividende für unsere Investoren hoffen können. Denn die bisherigen Erfolge von ClinicAll sind vielversprechend – auch und gerade für Anleger. ClinicAll ist bestens aufgestellt.

Anleihen Finder: Sehr geehrte Frau Leicht, vielen Dank für das Gespräch.

Credit: ClinicAll



Emittentennews

>> Zweite AGV bei Bettwarenhersteller Sanders: BRL Treuhand GmbH zum gemeinsamen Vertreter der Anleihegläubiger gewählt

>> Golfino AG schließt neuen Kreditrahmen über 18 Millionen Euro ab

>> PNE WIND AG mit größtem Windparkverkauf der Unternehmensgeschichte

>> SeniVita Social Estate AG: EBIT auf rund 1 Million Euro gesteigert – Wandelanleihe notiert bei 73,5 Prozent

>> Hörmann Finance GmbH: Anleihe 2013/18 vorzeitig zu 102 Prozent zurückgezahlt

>> Strenesse AG: „Zukunft gesichert“ – Vertrag mit Schweizer Treuhandgesellschaft abgeschlossen

>> Air Berlin PLC verkauft NIKI-Anteile für 300 Millionen Euro

>> ANLEIHEN-Woche #KW48: ClinicAll, ETERNA, EYEMAXX, KTG Energie, GEWA, Wöhrl, Ekosem-Agrar, Stern Immobilien, SNP, ...

>> Constantin Medien AG: Übernahmeangebot!

Meistgeklickte Meldungen

>> KTG Energie AG nimmt Anleihe und Aktien von der Börse

>> GEWA 5 to 1: Gläubigerversammlung schon im Januar 2017? – Vorentscheidung bei der Wahl zum gemeinsamen Vertreter?

>> Karlie Group GmbH stellt Insolvenzantrag!

Anleihen Barometer

>> Anleihen-Barometer: Hybridanleihe der PORR AG bleibt für Anleger „durchschnittlich attraktiv“

>> Anleihen-Barometer: Wie attraktiv ist die publity-Wandelanleihe?

Marktstatistiken

>> Der Markt für mittelständische Unternehmensanleihen in Zahlen

Musterdepot

>> Anleihen Finder Musterdepot-Spiel

PARTNER

betterorange
Investor Relations und Hauptversammlungen

better-orange.de

GÖDDECKE
RECHTSANWÄLTE

www.rechtinfo.de

lindenpartners
PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN

www.lindenpartners.eu

b||communication

www.b-communication.de

EQS FINANCIAL MARKETS & MEDIA

www.eqs.com

SCALA
Corporate Finance

www.scala-finance.eu

BVMW
Bundesverband
mittelständische Wirtschaft

www.bvmw.de

IBWF Institut
für Betriebsberatung,
Wirtschaftsförderung und -forschung e.V.

www.mittelstandsberater.de
www.ibwf.org

Creditreform
Rating Agentur

www.creditreform-rating.de

youmex

www.youmex.de

MATTIL & KOLLEGEN
Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht

www.mattil.de

ICF BANK

www.icfag.de

DGAP NEWS & MELDEPFLICHTEN

www.dgap.de

IMPRESSUM

Redaktion

Timm Henecker

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an

Tel.: +49 (0) 173 - 45 12 75 9
henecker@anleihen-finder.de

GRAFIKBÜRO YULYDESIGN GBR

Gestaltung

Grafikbüro yulydesign GbR

Gestaltung: Layout
für den AnleihenFinder

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

info@yulydesign.de

Kontakt

AnleihenFinder

Geschäftsführer & Redaktionsleitung

Timm Henecker

Anleihen Finder GmbH
Hinter Hahn 21
65611 Brechen

Tel.: +49 (0) 69-71 91 60 55

AnleihenFinder
Die Platform für Anleihen im Mittelstand

Das Abonnement des Anleihen Finders ist unverbindlich. Die im Anleihen Finder dargestellten Inhalte manifestieren keine Beratungs- oder Vermittlungsleistung, insbesondere keine Vermittlungsleistungen im Sinne des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG), vor allem nicht im Sinne des §32 KWG. Werbende Inhalte sind als solche gekennzeichnet.

Alle redaktionellen Informationen im Anleihen Finder sind sorgfältig recherchiert. Dennoch kann keine Haftung für die Richtigkeit der gemachten Angaben übernommen werden Weiterhin ist www.anleihen-finder.de nicht für Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden. Auch für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge von Unternehmen geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Verfielfältigung jeder Art, auch auszugsweise oder als Aufnahme in andere Online-Dienste und Internet-Angebote oder die Verfielfältigung auf Datenträger, dürfen nur unter der Angabe der Quelle, www.anleihen-finder.de, erfolgen. Wir wissen das Vertrauen, das unsere Leser/innen in uns setzen, zu schätzen. Deshalb behandeln wir alle Daten, die Sie uns anvertrauen, mit äußerster Sorgfalt. Mehr dazu lesen Sie auf unserer Homepage.

Für Fragen, Anregungen und Kritik wenden Sie sich bitte direkt an Timm Henecker henecker@anleihen-finder.de. Alle Inhalte und bisherigen Ausgaben können Sie im Anleihen Finder-Online-Archiv nachlesen. Sie können sich entweder per E-Mail an henecker@anleihen-finder.de oder per Link in der Newsletter-E-Mail vom Bezug des Newsletters abmelden.