

## M1 Kliniken

## HOCH BEWERTET, DOCH SMART UND WACHSTUMSSTARK

Sei es im Internet-Datingportal oder bei der Bewerbung auf eine Stellenausschreibung, erwiesenermaßen bekommen Menschen mit einem attraktiven, einprägsamen Äußeren mehr Aufmerksamkeit. Ästhetik zieht, und immer mehr Menschen sind bereit, für ihre persönliche Schönheit Geld auszugeben. Auf diesen Trend setzt die M1 Kliniken AG.

Die M1 Kliniken AG hat sich zum Ziel gesetzt, qualitativ hochwertige medizinische Dienstleistungen anzubieten, Schönheitsprodukte, Schönheitsbehandlungen und Schönheitsoperationen. Schauspielerinnen und Schauspieler sowie Angehörige anderer Berufe, zu denen das Rampenlicht gehört, greifen für ästhetische und schönheitschirurgische Behandlungen schon lange ins Portemonnaie. Doch ästhetische Medizin ist hier zu Lande bislang teuer. So teuer, dass Deutsche sich insgesamt deutlich weniger Schönheitsbehandlungen unterziehen als US-Amerikaner, Brasilianer, Italiener, Russen oder Türken. Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) bestätigte kürzlich, dass die bisher üblichen Marktpreise für Brustoperationen, Körperfett- und Faltenbehandlungen aus Sicht der Durchschnittskunden hier zu Lande kaum erschwinglich seien. Um einen breiteren Kundenkreis ansprechen zu können, entwickelte die M1-Gruppe standardisierte Angebote, die vergleichsweise erschwinglich sind. Prämisse ist dabei, dass die Qualität der medizinischen Arbeit ebenso wie die Qualität der benötigten Materialien stets höchsten Ansprüchen genügen muss.

**EBIT steigt um 36 %**

Die Strategie von Vorstand Patrick Brenske trägt Früchte. Zu den deutschlandweit 13

Fachzentren der Klinikgruppe kam im März 2017 ein Fachzentrum in Leipzig, und in Essen ist eine weitere Klinik im Bau. In Zahlen ausgedrückt, kletterte der Umsatz im H1 2017 um 20,5 % auf € 22,3 (18,5) Mio. Der operative Cashflow verbesserte sich auf € 4,2 (4) Mio. und das EBIT konnte sogar um 36 % auf € 4,2 (3) Mio. zulegen und annähernd den Wert des gesamten Vorjahres erreichen, der € 4,4 Mio betrug. Die EBIT-Marge belief sich auf 18,8 (16,2) %.

**Kundenanfragen verzehnfacht**

Grund für das Wachstum von Umsatz und EBIT ist die starke Nachfrage von Kundinnen und Kunden. Anfang 2016 gingen durchschnittlich 100 Kundenanfragen pro Tag ein, aktuell erkundigen sich im Durchschnitt 1000 Frauen und Männer pro Tag nach den Angeboten. Dank der hohen Zahl an Schönheitsoperationen können Skaleneffekte genutzt werden. Die Behandlungsräume mit ihrer gesamten Technik sind gut ausgelastet und Materialien wie Brustimplantate werden direkt beim Hersteller bezogen. Dies ermöglicht günstige Preise und vereinfacht die Qualitätskontrolle. Bei der Beschaffung profitiert M1 Kliniken zudem von der Tochter M1 Aesthetics GmbH, die auf Einkauf und Logistik von Medikamenten und medizinischen Materialien sowie Kosmetik spezialisiert ist.

**Kapitalerhöhung ruckzuck platziert**

Bereits einen Tag nach der am 05.10.2017 angekündigten Kapitalerhöhung wurden die Bücher wieder geschlossen, so groß war das Interesse an der Aktie. Im Rahmen der mehrfach überzeichneten Kapitalerhöhung gegen

Bareinlage und unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts der Aktionäre wurde das Grundkapital um € 1,5 Mio. auf € 16,5 Mio. erhöht. Die neuen Aktien wurden bei institutionellen Investoren untergebracht. Durch die Kapitalerhöhung ist die ohnehin starke Eigenkapitalbasis weiter ausgebaut worden. Verstärkung bekam auch der Vorstand. Dr. Walter von Horstig wurde neben Patrick Brenske Mitglied des Leitungsgremiums.

**Marke M1 Med Beauty im Aufbau**

Das Geschäftsmodell bietet allein durch eine geografische Ausweitung für die kommenden Jahre deutliches Wachstumspotenzial. In kurzen Abständen sollen weitere Fachzentren eröffnet werden. Um die Wahrnehmung der angebotenen Dienstleistungen zu verbessern, positioniert das Unternehmen die Marke M1 Med Beauty mit dem Anspruch höchster Qualität zum besten Preis. Erfahrungsgemäß ist davon auszugehen, dass die neuen Zentren nach einer kurzen Anlaufphase mit zunehmender Bekanntheit und einem guten Ruf durch Mund-zu-Mund-Propaganda den Umsatz deutlich steigern können. Aufbau und Pflege der Marke sind im Klinikumfeld in Deutschland derzeit eine Seltenheit. Der Fokus auf die Marke ist ein kluger Schachzug, um Kompetenz für Schönheitsmedizin zu kommunizieren und selbstzahlende Patientinnen und Patienten anzusprechen. Anlegern bietet sich die Chance, am zu erwartenden profitablen Wachstum des Geschäfts mit der Schönheit teilzunehmen. Ein zusätzliches Bonbon für die Aktionäre gibt es in Form einer stabilen Dividende von zuletzt € 0,30 je Aktie.

**Andreas Kroemer**

**M1 Kliniken AG**, Berlin  
**Branche:** Schönheitsmedizin  
**Telefon:** 030/887086225  
**Internet:** www.m1-kliniken.de

**ISIN DE000A0STSQ8**,  
 16,5 Mio. Stückaktien, AK € 16,5 Mio.

**Börsenwert:** € 227,7 Mio.

**Aktionäre:** MPH Health Care AG 75,7 %, Streubesitz 24,3 %

Kennzahlen	H1 2017	H1 2016
<b>Umsatz</b>	22,3 Mio.	18,5 Mio.
<b>EBIT</b>	4,2 Mio.	3 Mio.
<b>Periodenergebnis</b>	3,7 Mio.	2,9 Mio.
<b>Ergebnis je Aktie</b>	0,25	0,19
<b>EK-Quote</b>	92 %	94 %

**Kurs am 18.01.2018:**  
 € 13,80 (Xetra), 14 H / 7,40 T  
**KGV 2017e 30, KBV 6,5 (6/17)**



*Das Geschäft weist in der Skalierbarkeit Parallelen zur OptikerKette Fielmann auf.*

**FAZIT:** Es gibt in Deutschland einen klar erkennbaren Trend zur Optimierung des eigenen Erscheinungsbilds. Die **M1 Kliniken AG** surft auf dieser Welle und schöpft den Nachholbedarf aus, der in Deutschland bislang auf Grund hoher Preise und lange vorherrschender Scheu potenzieller Patienten besteht. Als KlinikKette kann das Unternehmen Einsparungen, u. a. durch günstigeren Einkauf, an seine Kunden weitergeben und erschwingliche Schönheitsoperationen bei hoher Qualität anbieten. Das Geschäftsmodell dürfte ohne Probleme auf Österreich und die Schweiz sowie weitere Nachbarländer ausweitbar sein. Es ist gut skalierbar und eröffnet viele Wachstumschancen. Die starke Bilanz dürfte weiteres Wachstum erleichtern. **AK**