
Hinweis gemäß MiFID II Regulierung für Research „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“:
Vorliegendes Research erfüllt die Voraussetzungen für die Einstufung als „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“. Nähere Informationen hierzu in der Offenlegung unter „I.Research unter MiFID II“

18.03.2019 - GBC Vorstandsinterview – M1 Kliniken AG

Unternehmen: M1 Kliniken AG^{*5a,5b,11}

ISIN: DE000A0STSQ8

Analyst: Cosmin Filker

Datum (Uhrzeit) Fertigstellung: 15.03.2019 (10:35)

Datum (Uhrzeit) Erstveröffentlichung: 18.03.2019 (09:00 Uhr)

* Katalog möglicher Interessenskonflikte auf Seite 5

Der Spezialist für ästhetische Behandlungen und plastische Chirurgie, die M1 Kliniken AG, hat in den vergangenen Geschäftsjahren ein beeindruckendes Wachstum hingelegt. Sie ist inzwischen Marktführer für Schönheitsmedizin in Deutschland und expandiert weiter. Neben der Eröffnung weiterer Standorte im In- und Ausland steht die Erschließung neuer Behandlungsfelder auf der Agenda. GBC-Analyst Cosmin Filker hat mit dem M1-Vorstand, Patrick Brenske, gesprochen:

GBC AG: Herr Brenske, Sie haben Ihren Ankündigungen Taten folgen lassen und die Anzahl der Behandlungszentren auch in 2018 weiter ausgebaut. Über welche Standorte verfügt die M1 Gruppe aktuell?

Patrick Brenske: Wir betreiben deutschlandweit inzwischen 23 M1 Beauty Fachzentren für schönheitsmedizinische Behandlungen sowie in Berlin die M1 Schlossklinik für Plastische und Ästhetische Chirurgie mit sechs Operationssälen und 35 Betten. Im vergangenen Jahr haben wir sechs neue Fachzentren in Deutschland eröffnet. Während es in Dresden und Konstanz jeweils der erste Standort ist, ist es in München und Hamburg jeweils der zweite. In Frankfurt sind wir in eine deutlich größere Fläche eingezogen. Zudem haben wir mit unserem Fachzentrum in Wien unsere Internationalisierung gestartet.

GBC AG: Neben dem Kerngeschäft bieten Sie inzwischen auch Laser- und Zahn-Behandlungen an?

Patrick Brenske: Richtig. Beides sind sehr attraktive Märkte, denn für das Erscheinungsbild sind Haut und Zähne sehr wichtig. In Deutschland werden jährlich rund 12 Millionen kosmetische Laser-Behandlungen durchgeführt. Das Marktvolumen bei Zahn-ästhetik wird auf rund 3,0 Mrd. Euro geschätzt. Auch in diesen beiden neuen Bereichen ist M1 primär im Selbstzahlersegment aktiv. So vermeiden wir wirtschaftliche Risiken durch politische Eingriffe.

GBC AG: Wie erfolgt die Expansion in den neuen Bereichen?

Patrick Brenske: Die ästhetischen Laser-Behandlungen bieten wir unter der neuen Marke „M1 Laser“ an. Wir verwenden modernste Diodenlaser. Die Geräte sind flexibel einsetzbar und ermöglichen ein breites Leistungsspektrum. Gestartet sind wir mit einer effektiven und hautschonenden Haarentfernung. Das Angebot soll schrittweise um die Behandlung bzw. Entfernung von Tattoos, Narben und anderen oberflächlichen Hautverfärbungen wie beispielsweise Altersflecken erweitert werden. Für die Expansion können

wir die vorhandenen M1 Med Beauty-Standorte nutzen. Dies ermöglicht eine schnelle und effiziente Markterschließung und bietet natürlich direktes Cross-Selling-Potenzial. Die Leistungen des Bereichs „M1 Laser“ sind bereits an zehn M1-Standorten verfügbar und sollen sukzessive an allen angeboten werden.

GBC AG: Und wie gehen Sie bei M1 Dental vor?

Patrick Brenske: Das erste Behandlungszentrum für ästhetische Zahnbehandlungen haben wir bereits im ersten Quartal 2018 in unserer M1 Schlossklinik in Berlin eröffnet. Dort konnten wir in den vergangenen Monaten die medizinisch-ärztlichen sowie organisatorischen Prozesse etablieren und optimieren. Inzwischen haben wir mit dem Rollout begonnen und um den Jahreswechsel 2018/2019 Standorte in München, Frankfurt und Hamburg eröffnet. Dort bieten wir Bleaching-Behandlungen, Keramik-Veneers für dauerhaft gerade und weiße Zähne sowie transparente Zahnspangen – sogenannte Aligners – für eine ‚unauffällige‘ Zahnkorrektur an. Wie im Laser-Bereich soll das Leistungsspektrum schrittweise erweitert werden.

GBC AG: Neben den neuen Behandlungsfeldern setzen Sie derzeit die Auslandsexpansion um. Welche Märkte stehen hier, neben Österreich, besonders im Fokus und worin unterscheiden sich die ausländischen Märkte zu Deutschland?

Patrick Brenske: Natürlich hat jedes Land seine eigenen Vorschriften. Im ambulanten Bereich sind diese – im Vergleich zum klinisch-stationären Bereich – jedoch überschaubar. Mit unserer Strategie „Spitzenmedizin zum attraktiven Preis“ sehen wir in praktisch jedem Land in Westeuropa Potenzial. Denn ganz überwiegend sind die Preise zu hoch und wir können mit unserem Erfolgsmodell schnell einen attraktiven Marktanteil erreichen. Darüber hinaus vergrößern wir auch den Markt selber, indem wir Schönheitsbehandlungen mehr Menschen zugänglich machen. Eine Analyse der GfK in Deutschland hat gezeigt, dass wenn sich die Preise halbieren, sich die Nachfrage potenziell verzehnfachen kann. Ich sehe keinen Grund, warum dies nicht auch in anderen Industrienationen gelten sollte. Im laufenden Jahr wollen wir neben weiteren Standorten in Österreich auch in der Schweiz und den Niederlanden Fuß fassen.

GBC AG: Sie expandieren also im Kerngeschäft, in neue Behandlungsfelder und im Ausland. Wie finanzieren Sie dies alles?

Patrick Brenske: Die Wachstumsfinanzierung haben wir bereits frühzeitig gesichert. Basis ist zunächst unsere Eigenkapitalquote von rund 90 Prozent. Darüber hinaus haben wir im Herbst 2018 eine weitere Kapitalerhöhung um gut 15 Mio. Euro durchgeführt. Wir sind also gut finanziert.

GBC AG: Die M1 Kliniken AG positioniert sich als Kostenführer im Bereich der Schönheitsbehandlungen. Wie setzen Sie diese Strategie um, auch vor dem Hintergrund einer möglichst hohen Behandlungsqualität?

Patrick Brenske: Wir setzen um, was Experten und Krankenkassen seit Jahren für den gesamten Klinikmarkt fordern: Spezialisierung. Sie ist der Schlüssel für hohe Qualität und niedrige Kosten. Der zentralisierte Einkauf ermöglicht uns den Einsatz modernster technischer Infrastruktur und hochwertigster Produkte zu einem Preis, den einzelne Ärzte oder auch breit aufgestellte Wettbewerber nicht erzielen können. Zudem realisieren wir eine hohe Auslastung unserer Räumlichkeiten und Medizintechnik. Die beschriebenen Kostenvorteile geben wir an unsere Kunden weiter. So bieten wir Kunden, die sich bisher keine medizinisch-ästhetischen Behandlungen leisten konnten oder ins Ausland ausweichen mussten, Spitzenmedizin vor Ort. Der Erfolg bestätigt unsere Strategie:

Rund 70 Prozent unserer Kunden sind nicht zum ersten Mal bei uns. Gleichzeitig gewinnen wir laufend neue Kunden hinzu. Dies schafft man nur, wenn die Qualität stimmt.

GBC AG: Das B2C-Geschäft soll unter dem Markennamen „M1 Select“ forciert werden. Welchen Stellenwert soll dieser Bereich in der M1-Gruppe einnehmen?

Patrick Brenske: Der Bereich M1 Select ist noch jung, verfügt aber über großes Potenzial. Dies betrifft sowohl das Sortiment als auch die Vertriebswege. Die hochwertigen Produkte wie Anti-Aging-Serum, Wimpernserum und Lippenbalsam verkaufen wir bisher an Kunden in unseren Standorten und über unseren Online-Shop. Im laufenden Jahr wollen wir unser Sortiment deutlich ausbauen. So sollte mittelfristig ein Umsatz im zweistelligen Millionenbereich gut erreichbar sein.

GBC AG: Wie sieht ihr mittelfristiges Ziel im Bezug auf die Standorte aus?

Patrick Brenske: Bis Ende 2020 wollen wir die Zahl unserer Fachzentren von M1 Med Beauty – also unserem Kerngeschäft – nochmals verdoppeln und rund 50 betreiben. Etwa 30 davon in Deutschland, den Rest im europäischen Ausland.

GBC AG: Wie sieht Ihre Expansionsstrategie bei den stationären (chirurgischen) Leistungen aus?

Patrick Brenske: In den letzten 12 Monaten haben wir unser Angebot regional deutlich ausgeweitet. So arbeiten wir in München, Frankfurt und Düsseldorf mittlerweile mit steigenden Fallzahlen in vier Belegkliniken. Hierdurch ermöglichen wir unseren Kunden eine heimatnahe Durchführung der Eingriffe. Die Auslastung von Belegkliniken in Deutschland ist nach unserer Einschätzung gering, so dass eine Akquisition weiterer OP-Kapazitäten für uns bislang problemlos möglich ist. Auf diesem Wege vermeiden wir zudem, die hohen organisatorischen Anforderungen an den Betrieb einer Klinik mit eigenen Kapazitäten stemmen zu müssen. In Essen befinden wir uns nach wie vor im Aufbau unseres zweiten eigenen Klinikstandortes. In Zukunft werden wir situationsabhängig entscheiden, über welche Optionen wir den Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten vorantreiben werden.

GBC AG: Wie schätzen Sie den Markt für Schönheitsbehandlungen in Deutschland ein, zumal dieser im internationalen Vergleich noch als unterentwickelt gilt?

Patrick Brenske: Ästhetische Korrekturen sind gesellschaftsfähig geworden. Verantwortlich dafür sind verschiedene Faktoren. Dazu gehört ein wachsendes Bewusstsein, das eigene Äußere nach den persönlichen Wünschen und Vorstellungen zu beeinflussen, aber auch das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis unserer qualitativ hochwertigen Leistungen. Daher wird das Marktpotenzial nach unserer Einschätzung in den kommenden Jahren deutlich ansteigen.

GBC AG: Herr Brenske, ich danke Ihnen für das Gespräch.

ANHANG

I.

Research unter MiFID II

1. Es besteht ein Vertrag zwischen dem Researchunternehmen GBC AG und der Emittentin hinsichtlich der unabhängigen Erstellung und Veröffentlichung dieses Research Reports über die Emittentin. Die GBC AG wird hierfür durch die Emittentin vergütet.
2. Der Research Report wird allen daran interessierten Wertpapierdienstleistungsunternehmen zeitgleich bereitgestellt.

II.

§1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotsschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder anderen Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis, diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

Die Hinweise zum Disclaimer/ Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:

<http://www.gbc-ag.de/de/Disclaimer.htm>

Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß § 85 WpHG und FinAnV

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm>

§ 2 (I) Aktualisierung:

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10 \%$.
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10 \%$ und $< + 10 \%$.
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10 \%$.

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wertes je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufe, etc.

§ 2 (III) Historische Empfehlungen:

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm>

§ 2 (IV) Informationsbasis:

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR:

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des § 85 WpHG und Art. 20 MAR nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (5a,5b,11)
§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:

- (1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem analysierten Unternehmen oder analysierten Finanzinstrument oder Finanzprodukt.
- (2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3% der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.
- (3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.
- (4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.
- (5) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen oder Emittenten des analysierten Finanzinstruments getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Finanzanalyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (5) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Unternehmens bzw. Emittenten
- (6) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen oder Finanzinstrument getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Dritten und/oder und/oder Unternehmen und/oder Emittenten des Finanzinstruments der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (6) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Dritten und/oder Emittent
- (7) Der zuständige Analyst, der Chefanalyst, der stellvertretende Chefanalyst und oder eine sonstige an der Studiererstellung beteiligte Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.
- (8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.
- (9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.

(10) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen mit dem analysierten Unternehmen geschlossen.

(11) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat bedeutende finanzielle Interessen an dem analysierten Unternehmen, wie z.B. die Gewinnung und/oder Ausübung von Mandaten beim analysierten Unternehmen bzw. die Gewinnung und/oder Erbringung von Dienstleistungen für das analysierte Unternehmen (z.B. Präsentation auf Konferenzen, Roundtables, Roadshows etc.)

(12) Das analysierte Unternehmen befindet sich zum Zeitpunkt der Finanzanalyse in einem, von der GBC AG oder mit ihr verbundenen juristischen Person, betreuten oder beratenen Finanzinstrument oder Finanzprodukt (wie z.B. Zertifikat, Fonds etc.)

§ 2 (V) 3. Compliance:

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um möglichen Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese, sofern vorhanden, offenzulegen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige Compliance Officer, Kristina Bauer, Email: bauer@gbc-ag.de

§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz) und Jörg Grunwald.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Cosmin Filker, Dipl. Betriebswirt (FH), stellvertr. Chefanalyst

Marcel Goldmann, M.Sc, Finanzanalyst

§ 3 Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG
Halderstraße 27
D 86150 Augsburg
Tel.: 0821/24 11 33-0
Fax.: 0821/24 11 33-30
Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: compliance@gbc-ag.de