

getgoods.de AG

Im Company – Talk: Markus Rockstädt-Mies, Vorstand

„Bin überzeugt von der Fortsetzung des profitablen Wachstums“

Datum: 18.09.2012

Anleihe:

Marktsegment: Bondm
ISIN: DE000A1PGVS9
WKN: A1PGVS
Börsenkürzel: GGOA
Emissionsvolumen: bis zu 30,00 Mio.
Zinskupon: 7,75 %
Zeichnung: 17. September bis 28. September 2012 über Bondm
Listing ab: 2. Oktober 2012
Laufzeit: 2. Oktober 2012 bis 1. Oktober 2017

Coverage Anleihe:

Bond Rating (Creditreform Rating AG) 7. 9.2012
BBB- Investmentgrade

Credit „stark überdurchschnittlich attraktiv“

Research (GBC AG) 11. 9.2012

Anleihekalender:

28.09.2012 Ende Zeichnungsfrist
02.10.2012 Laufzeitbeginn
16.11.2012 1. Zinszahlung
16.02.2013 2. Zinszahlung
16.05.2013 3. Zinszahlung

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
Ein Produkt der Mainvestor GmbH
Eschersheimer Landstraße 42-44
60322 Frankfurt am Main
kontakt@mainvestor.de
V.i.S.d.P. Bernhard Wnendt
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Onlinehandel, ein gutes Sortiment und schlanke Kosten sind Basis unseres Erfolgs“
- „Anleihe mit 7,75 % Zinsen, BBB- Rating und zusätzliche Absicherungsklauseln attraktiv“
- „Wir wollen unser Angebot ausbauen, die Marke stärken und die Margen weiter erhöhen“
- „Erster Zinstermin schon in weniger als 8 Wochen“

Jahr	Umsatz in Mio. €	EBITDA in Mio. €	EBIT in Mio. €	Jahresüberschuss in Mio. €
2011 *	316,86	7,52	6,98	4,13
2012**	416,08	12,27	10,17	4,74
2013**	501,37	14,29	12,19	5,58
2014**	604,15	17,11	15,01	7,56

* Pro forma Zahlen

**Analystenschätzungen GBC AG 11. September 2012

getgoods.de AG

Hintergrund

Die börsennotierte getgoods.de AG gehört zu den führenden eigentümergeführten Online Handelshäusern und zu den am schnellsten wachsenden E-Commerce Unternehmen in Deutschland. Das Unternehmen vertreibt erfolgreich u.a. IT- und Telekommunikationsprodukte sowie Unterhaltungs- und Haushaltselektronik über verschiedene Online-Plattformen. Zum Unternehmen gehören www.getgoods.de, www.hoh.de und www.handyshop.de. Weitere Vertriebskanäle sind z.B. Amazon und eBay.

getgoods.de ist mit rund 200 Mitarbeitern an den Standorten Frankfurt/Oder, Düsseldorf, Berlin und Augsburg vertreten. Zurzeit begibt getgoods.de eine Unternehmensanleihe, die seit dem 17. September 2012 bis voraussichtlich zum 28. September 2012 über die Zeichnungsbox von Bondm der Börse Stuttgart gezeichnet werden kann. Der Bond bietet einen Zinskupon von 7,75 Prozent p.a., bei vierteljährlicher Zinszahlung errechnet sich damit eine Effektivrendite von 7,98 Prozent. Die Emission wird von Creditreform mit dem Rating BBB- (Investmentgrade) eingestuft und von GBC AG in einem Research vom 11. September 2012 mit der Bestnote „stark überdurchschnittlich attraktiv“ beurteilt. Die Anleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Volumen von bis zu 30 Mio. Euro dient der Finanzierung des weiteren Wachstums der Gesellschaft.

mainvestor Company Talk sprach mit Vorstand und Unternehmensgründer Markus Rockstädt-Mies.

mainvestor: Herr Rockstädt-Mies, kaufen Sie eigentlich noch ganz normal im Laden ein?

Markus Rockstädt-Mies: Na klar, da bin ich auch nicht anders, als alle anderen Menschen auch, nur weil ich Vorstand und Gründer eines Onlinehandelshauses bin. Ich kaufe viele Dinge im Laden, weil es bequem oder sinnvoll ist oder auch um das Einkaufserlebnis bei schönen Dingen zu genießen. Meine Brötchen beispielsweise kaufe ich weiter beim Bäcker um die Ecke. Ich unterscheide mich aber auch dahingehend nicht von meinen Mitmenschen, dass ich viele Artikel aus dem Nicht-Nahrungsmittel-Bereich immer öfter oder sogar ausschließlich über das Internet bestelle. Das ist der Trend, der Onlinehandel ist allein im vergangenen Jahr um 18,6 Prozent auf 21,7 Milliarden Euro gewachsen. Und im laufenden Jahr sollen es dann nach Expertenschätzungen schon wieder 16 bis 17 Prozent mehr sein. Bestellungen über das Internet nehmen ja bereits seit Jahren stetig zu.

mainvestor: Was sich auch in den Zahlen von getgoods.de zeigt?

Markus Rockstädt-Mies: Mehr als das. Unser Unternehmen wächst sogar deutlich überproportional. Im Geschäftsjahr 2011 haben die E-Commerce Unternehmen, die heute getgoods.de bilden, ihren Umsatz um 94 Prozent gesteigert. Und bereits im ersten Halbjahr 2012 ist unser Umsatz wieder um 38 Prozent gestiegen. Das zeigt, dass wir stärker als der Markt wachsen und Marktanteile gewinnen. Wir wickeln schon heute mehr als 1 Million Käufe pro Jahr ab – Tendenz stark steigend.

mainvestor: Profitabel?

Markus Rockstädt-Mies: Profitabel! Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag zum Halbjahr bei 4,3 Millionen Euro. Und auch in den vergangenen Jahren hat der Konzern, wie wir ihn geformt haben, in einer sogenannten Pro Forma Betrachtung seinen Gewinn stetig gesteigert. Wir haben getgoods.de ja aus mehreren Einzelunternehmen als Konzern geformt. Dieser Konzern wächst und macht gute Gewinne.

mainvestor: Was macht getgoods.de genau?

Markus Rockstädt-Mies: Wir sind mit den Onlineshops www.getgoods.de, www.handysshop.de und www.hoh.de direkt am Markt aktiv, verkaufen Produkte aber auch über Amazon und eBay. Unser Produktschwerpunkt kommt derzeit noch aus den Bereichen Unterhaltungs- und Haushaltselektronik sowie IT. Wir sind derzeit auf Deutschland fokussiert und wie gesagt deutlich profitabel.

mainvestor: Üppige Gewinne sind im Handel ja nicht gerade an der Tagesordnung. Was unterscheidet getgoods.de da von anderen Anbietern?

Markus Rockstädt-Mies: Zum einen die Position als Online Handelshaus. Dieses Segment wächst und zwar selbst in Phasen, in denen der klassische Handel Probleme hat. Denken sie nur an das Krisenjahr 2009; da sind im klassischen Einzelhandel die Umsätze um rund 3 Prozent geschrumpft, im Onlinehandel sind sie um 15,7 Prozent gestiegen. Aber jenseits unserer Branchenzugehörigkeit hat getgoods.de auch noch ganz klare Unternehmensvorteile, die unser profitables Wachstum sichern. Zum einen sind unsere Kunden sehr zufrieden, weil wir extrem serviceorientiert sind. Und wir sind genau in den richtigen Segmenten des Onlinehandels vertreten: Unterhaltungselektronik wächst am stärksten – da ist getgoods.de stark. Computer und Zubehör ist nahezu gleichauf – das ist ein weiterer Kern unseres Sortiments. Und auf Rang drei beim Wachstum im Onlinehandel liegen Artikel aus dem Bereich Freizeit und Hobby – auch dort ist getgoods.de sehr gut positioniert. Durch exklusive Vertriebskooperationen bauen wir diese Stellung weiter aus und bieten unseren Kunden ein attraktives Produktangebot, ohne dafür Verkaufsfläche vorhalten zu müssen.

mainvestor: Das erklärt die Marktposition und die Umsatzsteigerung, aber noch nicht, warum Ihr Business auch Gewinn abwirft.

Markus Rockstädt-Mies: Ein ganz wichtiger Grund für unsere Profitabilität ist unsere schlanke Kostenstruktur. Unser Lager und die meisten unserer Mitarbeiter sind in Frankfurt/Oder angesiedelt. Da stehen natürlich andere Kosten dahinter, als wenn wir in Hamburg oder München beheimatet wären. Zudem verfügen wir über eine gute Anbindung an die Hersteller der Produkte, so dass wir unsere Lagerhaltung generell gering halten können und erst bei Kundenbedarf ordern. Und mit zunehmender Größe erzielen wir natürlich Einkaufsvorteile und wir bemühen uns, so wenig Marge wie möglich im Vertrieb abzugeben. Das funktioniert sehr gut, wir wollen aber trotzdem immer noch besser werden und natürlich auch weiter wachsen.

mainvestor: Sie begeben jetzt gerade eine Anleihe. 5 Jahre Laufzeit, 7,75 Prozent Zinsen pro Jahr und ein Rating im Investmentgrade mit BBB-. Warum emittiert getgoods.de diese Anleihe?

Markus Rockstädt-Mies: Wir wollen mit der Anleihe unser Wachstum auch weiter solide untermauern und unsere Margen noch weiter verbessern. Für die Investoren bieten wir dabei einen sehr attraktiven Zinssatz, der zudem mit einem Investmentgrade Rating von BBB-kombiniert ist.

mainvestor: Eigentlich müsste unsere nächste Frage jetzt erst mal auf das geplante Wachstum und die Gewinnsteigerung zielen, trotzdem vorweg – welche Sicherheiten hat der Anleger?

Markus Rockstädt-Mies: Wir bieten einiges an Sicherheiten, sonst wäre der Zins, den wir zahlen, zwar hoch, aber vielleicht nicht attraktiv. Zunächst einmal sprechen unsere Zahlen und unser Geschäftsmodell für sich. Wir sind profitabel. Aus meiner Sicht ist das eine hohe Sicherheit für Anleger, die leider viele Bondemittenten gerade im Mittelstand derzeit nicht liefern. getgoods.de ist wie bereits geschildert in einem hochgradig prosperierenden Markt unterwegs, das spricht auch für eine Fortsetzung unserer Erfolgsgeschichte. Festgelegt in den Anleihebedingungen ist, dass wir höchstens 25 Prozent unserer künftigen Gewinne ausschütten dürfen, der Rest bleibt im Unternehmen und stärkt damit unsere Kapitalbasis weiter. Dies ist zusätzliche Sicherheit für die Anleiheeanleger. Drittens ist unser Management hoch motiviert und verfügt über entsprechende Anreize, das Geld der Aktionäre aber auch das Geld der Gläubiger zu schützen und zu mehren.

mainvestor: Nämlich?

Markus Rockstädt-Mies: Ich bin auf der einen Seite Großaktionär. Außerdem aber habe ich mit meinem Gründungspartner Darlehen von rund 16 Millionen Euro im Unternehmen. Diese sind ganz überwiegend nachrangig, stehen also hinter den Forderungen der Anleihegläubiger zurück und sie werden zu mehr als 90 Prozent erst nach Rückzahlung der Anleihe fällig. Das ist ein deutlicher Vorteil für die Anleihegläubiger. Dass mein Gründungspartner und ich zudem auf Tilgungen während der Anleihelaufzeit verzichten, ist noch ein zusätzliches Sahnehäubchen. Verschiedene andere so genannte Covenants hat unser Bond außerdem.

mainvestor: Wenn Sie persönlich solche Zugeständnisse machen, müssen Sie sehr überzeugt von der künftigen Entwicklung sein.

Markus Rockstädt-Mies: Das habe ich mir natürlich – auch mit Blick auf meine Familie – reiflich überlegt. Aber ich bin sehr überzeugt von der Fortsetzung unseres profitablen Wachstums. Ich selbst bin seit fast einem Vierteljahrhundert im Handel und Elektronikgüterbereich erfolgreich aktiv und entsprechend damit vertraut, wie ein Geschäft entwickelt wird.

mainvestor: Was soll mit dem Mittelzufluss passieren?

Markus Rockstädt-Mies: Mit den frischen Mitteln wollen wir unser Produktangebot ausbauen und die Zahl der von uns angebotenen Artikel auf 80.000 mehr als verdoppeln. Damit werden wir noch mehr erste und teilweise hoffentlich einzige Anlaufstelle für Käufer

mainvestor

Company Talk

im Internet. Dazu gehört auch, dass wir unsere Marke getgoods.de noch weiter stärken. Wenn Kunden direkt bei uns Waren kaufen, dann erzielen wir die höchsten Margen. Bei Einschaltung von Preissuchmaschinen und Portalen geben wir Gewinn ab, den wir lieber für unser Unternehmen behalten. Wir wollen getgoods.de mit der Anleihe also noch breiter und noch sichtbarer aufstellen. Diesen profitablen Wachstumsprozess wollen wir auch finanziell solide untermauern.

mainvestor: Mit welcher Resonanz auf die Anleihe rechnen Sie?

Markus Rockstädt-Mies: Wir sind ja bereits in der Zeichnung und ich habe ganz klar den Eindruck, dass die getgoods.de Story bei den Anlegern ankommt. Ich hoffe natürlich, dass die Anleihebesitzer die ersten Zinsen, die wir bereits in knapp 2 Monaten am 16. November 2012 zahlen werden, gleich nutzen, um im Weihnachtsgeschäft bei getgoods.de einzukaufen (lacht). Im Ernst, wir merken auch, dass die vierteljährlichen Zinszahlungen den Investoren gefallen.

mainvestor: Herr Rockstädt-Mies, vielen Dank für das Gespräch

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.