

EasyMotion Tec AG

Im Company-Talk: EasyMotion Tec-CEO Christian Keck

„Die Anleihe kombiniert eine sinnvolle Anlageidee mit attraktiver Rendite“

easymotion

EasyMotion Tec AG: Anleihe 2024/2029

Öffentl. Angebot: bis 09.12.2024
(Direct Place)
bis 19.11.2025
(Emittentin)

ISIN: DE000A3L3V28

WKN: A3L3V2

Marktsegment: Freiverkehr
(Quotation Board)

Emissionsvolumen: bis 24 Mio. EUR

Zinskupon: 8,50 % p.a.

Zinstermin: jährlich

Listing geplant: 13.12.2024

Laufzeit: 13.12.2024 bis
13.12.2029

Rückzahlung: 13.12.2029

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555

Ein Produkt der edicto GmbH
Eschersheimer Landstraße 42-44
60322 Frankfurt am Main

kontakt@mainvestor.de

V.i.S.d.P. Axel Mühlhaus, Dr. Sönke Knop,
Ralf Droz

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!

06.12.2024



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Gesundheit und Fitness sind Megatrends, die sich über einen sehr langen Zeitraum positiv entwickeln werden.“
- „Wir möchten, dass die Nutzer mit einem Höchstmaß an Effizienz und Gesundheitseffekt mit EasyMotion Tec trainieren können.“
- „Mit der Übernahme von milon sind wir mit einem Schlag noch präsenter im gesamten deutschsprachigen Raum geworden.“
- „Der Kupon von jährlich 8,50 Prozent soll für Investoren attraktiv sein und ist für uns als Unternehmen solide darstellbar.“
- „Internationales Wachstum, strategische Partnerschaften, der Ausbau unserer Produktpalette und Marktakquisitionen stehen bei unserer Expansion im Vordergrund.“

EasyMotion Tec AG

Hintergrund

Die EasyMotion Tec AG stellt innovative Fitnessgeräte her und bietet damit umfassende Health Solutions-Lösungen an. Die Gruppe besteht aus den drei starken Marken „milon“, „five“ und „EasyMotionSkin“. Durch die diversifizierte und hochdigitale Produktpalette ist EasyMotion Tec im wachsenden Health- und Fitnessmarkt stark positioniert. Mit den Erlösen aus der Emission der 8,5%-Anleihe (2024/2029) will das Unternehmen weiterwachsen – vor allem international – und seine Produktpalette mit Fokus auf Digitalisierung weiter ausbauen.

mainvestor: Warum begibt EasyMotion Tec gerade jetzt eine Anleihe?

Christian Keck: Wir glauben, dass ein Fitness-Bond gut in die aktuelle Nachfragesituation bei Anlegern passt. Gesundheit und Fitness sind Themen, in die es sich – in jeder Hinsicht – zu investieren lohnt. Und mit der EasyMotion Tec-Anleihe lässt sich eine inhaltlich sinnvolle Anlageidee mit einer attraktiven Rendite kombinieren. Zumal jedem Investor klar sein dürfte, dass Gesundheit und Fitness Megatrends sind, die sich über einen sehr langen Zeitraum positiv entwickeln werden. Natürlich war für uns als Unternehmen der treibende Faktor bei der Bondemission aber, dass wir einen sehr konkreten Bedarf haben, wie wir die Finanzmittel verwenden können, um unser Wachstum zu forcieren.

mainvestor: Nämlich?

Christian Keck: Internationales Wachstum, strategische Partnerschaften, der Ausbau unserer Produktpalette und gegebenenfalls Marktakquisitionen stehen bei unserer Expansion im Vordergrund. Dazu sind natürlich Forschung und Entwicklung wichtig und die weitere Digitalisierung sowie der Einsatz Künstlicher Intelligenz bei unseren Produkten. Wir möchten, dass die Nutzer mit einem Höchstmaß an Effizienz und Gesundheitseffekt mit EasyMotion Tec trainieren können und wollen dafür die optimalen Produkte anbieten – und zwar international. All das kostet Geld, und mit den Mittel aus der Anleihe können wir bei der Umsetzung noch schneller sein.

mainvestor: Wie ist Ihr Unternehmen denn aktuell positioniert?

Christian Keck: Wir sind ja eine ganze Unternehmensgruppe mit drei starken Marken, die unterschiedliche Bereiche im Fitness- und Gesundheitssektor adressieren. Uns eint, dass wir digitale High-Tech-Fitnessgeräte entwickeln, produzieren und vertreiben. Unsere Marke milon steht für hochwertige Fitnessgeräte, in denen hochdigitale Anwendungen wie Künstliche Intelligenz eingesetzt werden. Die Hightech-Geräte werden in Fitnessstudios, Rehasentren und Gesundheitseinrichtungen verwendet, insgesamt sind es weltweit etwa 4.000 Einrichtungen. Eine Millionen Menschen trainieren heute schon mit milon-Geräten. Unsere Konzerngesellschaft five stellt erstklassige Faszien- und Beweglichkeitsgeräte aus Holz her, die in Handarbeit im Schwarzwald gefertigt werden. Und unsere

Tochtergesellschaft EasyMotionSkin ist mit kabellosen EMS-Anzügen mit einer patentierten und lizenzierten Trockenelektrode-Technologie am Markt präsent.

mainvestor: Wo liegt der regionale Schwerpunkt der EasyMotion Tec Gruppe?

Christian Keck: Die Gruppe insgesamt wird von erfahrenen Managern aus Österreich – genauer gesagt aus Tirol – geleitet. Wir bringen unterschiedlichste Erfahrungen in den Bereichen Produktentwicklung, strategische Expansion, Vertrieb und Finanzen mit, sind aber dabei eine sehr bodenständige Crew geblieben. Mit der Übernahme von milon im vergangenen Jahr sind wir natürlich mit einem Schlag noch präsenter im gesamten deutschsprachigen Raum geworden, denn milon hat in seinem Segment einen Marktanteil in der D-A-CH-Region von 47 Prozent, was natürlich ein Brett ist. Mit zunehmendem Wachstum verstehen wir uns nun immer mehr als internationaler Health-Solutions-Konzern.

mainvestor: Was sind aktuelle Expansionsschritte des Unternehmens?

Christian Keck: milon baut gerade sein Produktangebot mit einer ganz neuen Geräteserie aus und will damit neue Zielgruppen am Markt bedienen. Die Produkte dieser Serie sind preiswertere, elektronische Kraftgeräte. Potenzielle Kunden sind Discounter Studios, Premium Studios und Hotels. Die Geräte sind gedacht für freie Trainingsflächen als Ergänzung der anderen Trainingsgeräte der milon Produkte. Sie sollen für Trainierende frei und einfach zugänglich sein und verfügen über eine erstklassige App-Einbindung. Im April dieses Jahres haben wir außerdem die milon Q+-Serie gelauncht. Die milon Q+ Kraft- und Ausdauergeräte werden komplett elektronisch gesteuert und können ganz individuell auf den Nutzer eingestellt werden. Wichtige Daten wie Trainingsparameter und Körpermaße werden auf einem Chip gespeichert und automatisch für das Training an den Geräten abgerufen. Wir haben in den vergangenen Monaten außerdem verschiedene Kooperationen und strategische Partnerschaften geschlossen, zu nennen wäre hier beispielhaft jene mit EASYFITNESS bei unseren EMS-Trockenanzügen.

mainvestor: Sie sprachen es bereits an, der Fitnessmarkt boomt. Welche konkreten Zahlen verbergen sich hinter dieser Aussage?

Christian Keck: Es ist richtig, Gesundheit und Fitness werden immer wichtiger für die Menschen, das kann jeder im täglichen Leben und wahrscheinlich auch bei sich selbst beobachten. In Deutschland zum Beispiel ist laut einer Studie von Deloitte die Zahl der Fitnessstudio-Mitgliedschaften im vergangenen Jahr um fast 10 Prozent auf 11,3 Mio. gestiegen und die Nettoumsätze haben sogar um beinahe 12 Prozent auf 5,4 Mrd. Euro zugelegt. Dieses Marktwachstum ist natürlich gut für EasyMotion Tec. Was auch ganz wichtig ist, ist, dass die Zahl der Menschen, die hybrid trainieren, also zuhause und im Studio, stetig steigt. Mit unserem Produktportfolio ermöglichen wir genau das. Zudem können wir durch den hohen Digitalisierungsgrad unserer Geräte sehr fein auf den jeweiligen individuellen Bedarf abgestimmte Trainingspläne anbieten, mit denen man fast das Gefühl hat, einen Personal Trainer zu haben.

mainvestor: Der Markt wächst, Sie sehen sich gut positioniert, was heißt das für die geplante Unternehmensentwicklung?

Christian Keck: Das heißt Wachstum. Nachdem 2023 und Teile von 2024 durch die Integration von milon und five geprägt waren, können wir nun die PS gemeinsam auf die Straße bringen. Im Einzelnen planen wir in der Gruppe folgendermaßen: Mit den milon-Produkten wollen wir einen Umsatz von 2025 bis 2029 in Höhe von insgesamt 224,0 Mio. Euro erzielen. Mit den EMS-Anzügen planen wir im gleichen Zeitraum einen Umsatz von insgesamt 126,5 Mio. Euro und bei five erwarten wir in der Periode 33,5 Mio. Euro Umsatz. Die Treiber dieses Wachstums in der gesamten Gruppe sind unsere modernen und hochdigitalisierten Produkte, die weitere Internationalisierung und der beschriebene Rückenwind vom Markt insgesamt.

mainvestor: Sie bieten 8,50 Prozent jährlich mit ihrer Anleihe. Wie kommt dieser Zinssatz zustande?

Christian Keck: Wir haben mit dem Kupon von jährlich 8,50 Prozent bei fünf Jahren Laufzeit einen Wert gefunden, der für Investoren gleichermaßen attraktiv und für uns als Unternehmen solide darstellbar ist. Ich bin überzeugt, dass der Zinssatz in Verbindung mit unserem Geschäftsmodell und dem wachsenden Markt bei Gesundheit und Fitness ein Package bildet, das gut in Investorendepots passt. Wir haben auf der anderen Seite aber auch keine unmoralischen Angebote beim Zinssatz gemacht, denn wir sind ohne Eile unterwegs. Die Zeichnungsfrist der Anleihe läuft ja noch bis zum 19. November 2025 und spätestens bis zu diesem Zeitpunkt wollen wir umfassend Finanzmittel mit dem Bond aufgenommen haben. Die Zeichnungsscheine dazu finden sich auf unserer Website. Bis zum kommenden Montag ist übrigens auch noch eine Zeichnung über die Zeichnungsfunktionalität „Direct Place“ der Deutschen Börse möglich.

mainvestor: Beschreiben Sie EasyMotion Tec zum Abschluss bitte kurz in drei Worten.

Christian Keck: Digital. Innovativ. Expansiv. Fit.

mainvestor: Das waren vier Worte!

Christian Keck (lacht): Ich weiß, aber unser Unternehmen hat eben so viele positive Eigenschaften, dass ich es nicht kürzer hinbekommen habe.

mainvestor: Dann viel Erfolg und 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 edicto GmbH wieder. Die edicto GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.