



CREDIT: BIOGENA GMBH &amp; CO. KG

DR. ALBERT SCHMIDBAUER

# „HINTER JEDEM EINZELNEN BIOGENA PRODUKT STECKT WISSENSCHAFT“

## Interview mit Dr. Albert Schmidbauer, Gründer und CEO der Biogena-Gruppe

Das österreichische Gesundheitsunternehmen Biogena GmbH & Co. KG hat eine fünfjährige Anleihe 2024/29 (ISIN: AT0000A3BYL9) mit einem Volumen von bis zu 6 Mio. Euro aufgelegt. Bis zum 04. Juni 2024 können Anleger die jährlich mit 7,50% verzinste Anleihe ab einer Mindestanlage von 1.000 Euro direkt über die Emittentin zeichnen. Die Anleihen FINDER Redaktion hat den Unternehmensgründer und Vorstandschef Dr. Albert Schmidbauer zur Geschäftstätigkeit und -Entwicklung sowie zu den Hintergründen der ersten Anleihe-Emission befragt.

**Anleihen FINDER:** Sehr geehrter Herr Dr. Schmidbauer, Sie haben die Marke BIOGENA vor 18 Jahren ins Leben gerufen. Was war damals Ihre Intention und was hat sich dann daraus entwickelt? An welchen unternehmerischen Vorbildern haben Sie sich orientiert?

**Albert Schmidbauer:** Mich hat die Möglichkeit fasziniert, mit einfachen nutritiven Interventionen die Gesundheit zu verbessern und daran hat sich bis heute nichts geändert. Ich bin nach wie vor mit voller Leidenschaft bei unserer Mission. Vom Mindset her gibt es mit Arnold Schwarzenegger und Didi Mateschitz Österreicher, die nie aufgegeben haben und ihr Ding durchgezogen haben, das finde ich inspirierend.

**„Mich hat die Möglichkeit fasziniert, mit einfachen nutritiven Interventionen die Gesundheit zu verbessern“**

**Anleihen FINDER:** In welchen Bereichen und Märkten sind Sie konkret tätig? Welche Umsätze generieren Sie mit den verschiedenen Unternehmens-Standardbeinen? ▶



**Albert Schmidbauer:** Unsere Umsätze machen wir mit von über 18.000 Ärzte- und Therapeutenpartner: innen therapiebegleitend eingesetzten Mikronährstoff-Präparaten und mit Dienstleistungen und Services rund um Gesundheit wie Diagnostik und Biohacking. Umsatztechnisch sind wir (noch) in unseren Heimmärkten Deutschland und Österreich am stärksten, aber die internationalen Märkte sind stark am Aufholen – heuer werden wir bereits über 12 Millionen Euro Umsatz im Export machen und wir liefern bereits in über 70 Länder der Welt. In ein paar Jahren soll jeder 2. Umsatzeuro aus dem internationalen Geschäft kommen.

**Anleihen Finder:** Vor allem in den letzten Jahren ist BIOGENA stark (organisch) gewachsen. Wie haben Sie das Wachstum finanziert und wie haben sich die operativen Kennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn) in den letzten Jahren entwickelt?

**„Der Umsatz ist seit Gründung mit 27% CAGR pro Jahr gewachsen – und das rein organisch und wir haben seit Jahr 1 immer Gewinne geschrieben“**

**Albert Schmidbauer:** Wir sind seit jeher in einem ausgewogenen Mix aus eigenem Cash-Fow, Banken und Crowd-Investing finanziert. In Österreich gehören wir seit Stunde eins, als das Alternativ-Finanzierungsgesetz in Kraft getreten ist, zu den Pionieren in diesem Bereich. Der Umsatz ist seit Gründung mit 27% CAGR pro Jahr ge-

wachsen – und das rein organisch und wir haben seit Jahr 1 immer Gewinne geschrieben. Das war uns auch immer wichtig – auch wegen der Unabhängigkeit.

**Anleihen Finder:** Was ist das Besondere an BIOGENA und deren Nahrungsergänzungsmitteln? Worauf liegt Ihr Fokus und welche Rolle spielen dabei Forschung & Entwicklung?

**Albert Schmidbauer:** Wir unterscheiden uns im Wesentlichen durch unsere wissenschaftsbasierte Produktentwicklung und das Reinsubstanzenprinzip in der eigenen österreichischen Manufaktur. Hinter jedem einzelnen Biogena Produkt steckt Wissenschaft. Unser Team besteht aus über 20 akademischen Experten aus den Bereichen Pharmazie, Medizin, Biochemie, Ernährungswissenschaft und Biologie. Das ist unser entscheidender Vorteil. Bei uns ist das Wissen rund um Nutritivmedizin zu Hause und bei der Produktion verzichten auf jegliche Form von Zusatz- und Farbstoffen – bei uns kommt nur ins Produkt, was aus wissenschaftlicher Sinn Sicht macht. Und wir schicken jede, wirklich jede einzelne Charge unserer Produkte zu unabhängigen Laboren, damit gehören wir zu den ganz wenigen in der Branche, die so viel Fokus auf Qualitätssicherung haben.

**„Wir unterscheiden uns im Wesentlichen durch unsere wissenschaftsbasierte Produktentwicklung und das Reinsubstanzenprinzip“**



**Anleihen Finder:** Wie groß ist generell der Markt für Nahrungsergänzungsprodukte? Wie groß ist der Wettbewerb in diesem Segment und wie hoch beziffern Sie Ihre Marktanteile?

**Albert Schmidbauer:** Der Markt ist in Österreich und Deutschland ungefähr 3,6 Milliarden Euro schwer – international rechnet man für 2026 mit 349 Milliarden USD. Die alternde Bevölkerung ist ein Treiber für das ständige Wachsen dieses Marktes und die zunehmende Gesundheitsorientierung vor allem der jüngeren Menschen. In Österreich liegt unser Marktanteil in etwa bei 12-13% und in Deutschland bei rund 1% – entsprechend groß sind unsere Wachstumschancen in Deutschland. Hier können wir uns binnen weniger Jahre vervierfachen, wenn wir konsequent dranbleiben.

**Anleihen Finder:** Nun begeben Sie erstmals eine Unternehmensanleihe. Warum haben Sie sich für eine Anleihe entschieden und warum gerade jetzt? Wofür sollen die bis zu 6 Mio. Euro verwendet werden?

**Albert Schmidbauer:** Wir haben mit unserer neuen Anlage in Koppl bei Salzburg eine Produktionsstätte auf neuestem technischem Stand geschaffen und damit die Kapazitäten so erweitert, dass wir damit einen Umsatz von 300 Millionen Euro erzielen können. Jetzt gilt es den Umsatz in diese Stoßrichtung zu entwickeln. In die Produktion müssen wir keinen Euro mehr investieren, wir haben die Kapazität geschaffen, jetzt geht es um die Entwicklung des Umsatzes und die Durchdringung des Marktes und dafür wollen wir die Gelder der Anleihe einsetzen – vor allem, um in Deutschland die Umsatzpotentiale auszuschöpfen, also e-commerce, Marketing, Webshop-Optimierungen etc.

### „Es geht um die Durchdringung des Marktes, dafür wollen wir die Gelder der Anleihe einsetzen“

**Anleihen Finder:** Wie werden die Anleihemittel innerhalb der Unternehmensgruppe verteilt und aus welchen Töpfen werden Sie die jährlichen Zinszahlungen und die Anleihe-Refinanzierung in fünf Jahren bedienen? Wie sieht Ihre Planung dazu aus?

**Albert Schmidbauer:** Die Mittel werden von der Emitentin Biogena GmbH & Co. KG selbst für Marketing und Vertrieb verwendet und dort sind auch die finanziellen Möglichkeiten für die Rückführung gegeben, wir erzielen aktuell bereits rund 15% EBITDA und werden dieses in

den kommenden Jahren in Richtung 20% EBITDA steigern können, damit erwirtschaften wir die Rückzahlungsmöglichkeiten direkt aus unserem Cash-Flow. Sowie wir das bislang schon oft gemacht haben, wir haben seit 2015 schon viele Millionen an unsere Investoren zurückbezahlt.

**Anleihen Finder:** Soll die neue Anleihe auch an die Börse kommen? Wen sprechen Sie denn mit dem Bond in erster Linie an und welche Sicherheiten bieten Sie Ihren Anlegern (bspw. über die Muttergesellschaft)?

**Albert Schmidbauer:** Wir werden die Anleihe natürlich so schnell wie möglich im MFT Segment der Wiener Börse listen. Die Beschlüsse dazu sind längst erfolgt. Wir sprechen mit der Biogena-Anleihe unsere 500.000 Menschen umfassende Kundenbasis an, die uns kennen und uns vertrauen. Eine Klientel, die es schätzt in das krisenfeste Segment Gesundheit zu investieren und mit attraktiven Zinsen davon zu profitieren. Und wir richten uns natürlich an Investoren, die in ein stabiles Familienunternehmen mit fast 20-jähriger Erfolgsgeschichte investieren wollen. Über 95% Zufriedenheit mit Produkten, Dienstleistungen und Services unserer Kunden (aus zigtausenden Bewertungen) sind im Übrigen die wahrscheinlich beste Sicherheit für ein erfolgreiches Unternehmen.

**Anleihen Finder:** Wie hoch sind die aktuelle Eigenkapitalausstattung und der Verschuldungsgrad von BIOGENA?

**Albert Schmidbauer:** Wir haben mit über 23% Eigenmittel ein solides Fundament, besonders wenn man das als ein dynamisches Unternehmen aufweisen kann, das bei Null begonnen hat und mit über 27% CAGR seit Gründung rein organisch gewachsen ist – und dazu kommen einige Millionen Nachrangkapital, die ja einen eigenkapitalähnlichen Status haben – zusammen liegen wir dann bei rund 40%.

**Anleihen Finder:** BIOGENA ist sehr stark mit Ihrer Person verbunden. Was sind neben dem Personenrisiko weitere Risiken in Ihrem Geschäftsmodell? Wo sehen Sie generelle Herausforderungen auf sich zukommen?

### „Die Gesundheitsbranche ist generell krisenfester als andere Branchen“

**Albert Schmidbauer:** Als Gründer steht man natürlich häufiger im Fokus, aber wir haben längst ein Top-Management-Team aufbauen können: mit Stefan Klinglmair und Julia Hoffmann sind bereits seit einigen Jahren zwei COOs im Management Board der Biogena, die Spitzenarbeit leisten und eigenverantwortlich ihre ▶

Verantwortungs-Bereiche leiten. Zusätzlich haben wir in der Biogena noch weitere 4 Geschäftsführer, die ebenso lange dabei sind und viel Erfahrung haben. Wir sind also breit aufgestellt, was mir immer ein Anliegen war. Generell haben wir etwaige Risiken solide im Blickfeld, wir haben keine Kunden, die über 1% Umsatzanteil hätten und für jeden Rohstofflieferanten eine Alternative aufgebaut und da wir selbst produzieren, haben wir auch keine Risiken bei externen Fertigungsprozessen. Wir halten ein großzügiges Lager vor, damit wir stets lieferfähig sind und haben einen IT-Security Test gerade mit Auszeichnung bestanden. Geopolitischen Einflüssen sind wir natürlich ausgesetzt – aber die Gesundheitsbranche ist generell krisenfester als andere Branchen.

**Anleihen Finder:** Wie ist aktuell die Auftragslage bzw. Nachfrage nach Ihren Produkten? Mit welcher operativen Entwicklung kalkulieren Sie in den kommenden Jahren?

**Albert Schmidbauer:** Die Umsatzentwicklung ist auch im aktuellen Geschäftsjahr ausgezeichnet – in den ersten 6 Monaten liegen wir mit 29,2% über dem Vorjahr, worüber

wir uns sehr freuen. Da wir gerade mit einigen neuen Divisionen gestartet haben, im Bereich Sport, Beauty und Biohacking gehen wir auch für die kommenden Jahre von weiterhin stark steigenden Umsätzen aus.

**Anleihen Finder:** Welche Ziele/Meilensteine möchten Sie mit BIOGENA in den kommenden Jahren erreichen? Wohin soll die Reise gehen?

**„Für das kommende Geschäftsjahr planen wir den Umsatz-Sprung über die 100 Millionen Euro“**

**Albert Schmidbauer:** Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr 80 Millionen Euro Umsatz und für das kommende Geschäftsjahr planen wir den Sprung über die 100 Millionen Euro. Das ist ein schöner Meilenstein, den wir uns für unser 20-jähriges Firmenjubiläum wünschen und auch erreichen werden. Der nächste Meilenstein ist die 250 Millionen Euro Marke.

**Anleihen Finder:** Herr Dr. Schmidbauer, besten Dank. ■