

BONDGUIDE INTERVIEW

Interview mit Prof. Dr. Christine Lang, CSO, Johannes Lang, COO, BELANO MEDICAL AG

„Die vielen B2B-Anfragen haben auch uns etwas überrascht“

Die Belano Medical kam vor knapp einem Jahr mit einer interessanten Wandelanleihe-Konstruktion als neuer Emittent an den Kapitalmarkt. Seither gab es reichlich zu berichten – darüber sprachen wir mit CSO Prof. Dr. Christine Lang und ihrem Bruder, COO Johannes Lang.

BondGuide: Frau Prof. Dr. Lang, Herr Lang, vielleicht kurz vorab als Entschuldigung meinerseits: Wir sprachen ja Anfang Dezember 2020 mit Ihnen – einige Fragen sind deshalb nicht versehentlich eine Wiederholung, sondern als Update zum Werdegang nach unserem Gespräch gedacht. Daher auf den Punkt gebracht: Was hat sich seit **unserem Gespräch vor knapp einem Jahr** getan bei Belano?

Chr. Lang: Wir haben unseren Weg, wie wir ihn seinerzeit besprochen hatten, zu einem Gutteil wie geplant umsetzen können. Tatsächlich haben wir zahlreiche Kooperationen realisiert, vor allem auch sehr wichtige – in Pressemitteilungen erwähnt man ja nicht unbedingt stets

alle. Namentlich möchte ich Henkel erwähnen oder auch unsere **Vertriebspartnerschaft in Österreich mit der Drogeriekette BIPA**. Das wäre ein Beispiel für unsere zwischenzeitliche Internationalisierung. Auch unseren Webshop haben wir neu aufgesetzt, so dass wir auf Bestellungen viel schneller reagieren können. Das hat sich schon jetzt gelohnt.

BondGuide: Ich meine mich auch an eine Meldung über eine Anwendung von ibiotics für Babys und Kleinkinder zu erinnern.

Chr. Lang: Richtig, dies fällt ebenfalls in die Zwischenzeit seit Ende 2020. Es geht konkret um das siebte Produkt aus



Prof. Dr. Christine Lang

ist CSO,

Johannes Lang

COO der **BELANO MEDICAL AG**.

der Produktfamilie ibiotics med. Das weltweit einzigartige medizinische Hydro Gel für Babys und Kleinkinder ist eine Weiterentwicklung unserer medizinischen Hautpflege. Dieses Hydro Gel ist eine weitere Spezialisierung, die sich gezielt zur Anwendung bei Babys und Kleinkindern mit Neurodermitis oder trockener Haut eignet. Auf einer der wichtigsten Messen unserer Branche wurde es als Produkt des Jahres ausgezeichnet.

BondGuide: Hat Corona zu einer wahrnehmbaren Veränderung in der Einstellung zu Gesundheit oder auch Gesundheitsdienstleistungen geführt?

Chr. Lang: Bei Menschen mit schon vorhandenen Hautproblemen, also unserer Zielgruppe, dürfte Corona prinzipiell keine Wahrnehmungsveränderung bewirkt haben. Eines muss man aber sehen: Durch das häufige Desinfizieren der Hände wie auch des Tragens der Gesichtsmasken werden die entsprechenden



Hautpartien stark belastet. Wer anfällig dafür ist, kann eine gewisse „Masken-Akne“ entwickeln, auch wenn dies wohl noch kein offizieller Begriff ist.

J. Lang: Von meiner Blickwarte der B2B-Kunden möchte ich schon sagen, dass der Bedarf für Produkte der medizinischen Hautpflege zugenommen hat. Corona hat insofern die Wahrnehmung verändert, weil es plötzlich praktisch keine anderen Themen mehr zu geben schien. Das hat Innovationen in fast allen anderen medizinischen Bereichen ein Stück weit nach hinten treten lassen. Dies ist inzwischen aber vorüber: Forscher und Entwickler wenden sich nun wieder echten Zukunftsthemen zu. Dazu

kommt, dass u.a. Healthcare-Messen jetzt auch wieder live stattfinden können.

Chr. Lang: Wir haben ja auch ein Erkältungsprodukt im Portfolio. Zwischenzeitlich sah es ja so aus, als ob es scheinbar überhaupt keine Erkältungen mehr gäbe. Das wurde von Corona völlig überlagert. Aber natürlich kommen sie wieder. Aktuell beobachten wir das bereits. 3G- und 2G-Regelungen bringen uns das normale Leben ohne Maskenpflicht wieder zurück – und dazu gehören auch die üblichen Infektionskrankheiten unterhalb der Corona-Schwere. Und, auch nicht zu vergessen: Unser Immunsystem ist nach eineinhalb Jahren Maskenschutz weniger geschult als normalerweise.



Foto: © BELANO MEDICAL AG

BondGuide: Zum erwähnten Thema Messe: Ist es wichtig, auch z.B. auf wieder präsent stattfindenden Events wie der 9th Microbiome & Probiotics R&D and Business Collaboration Forum Ende Oktober vertreten zu sein?

Chr. Lang: Aber ja. Darauf haben viele lange gewartet. Die Branche möchte sich auch untereinander austauschen und dabei ggf. neue Ideen besprechen. Das kann man nicht alles in den virtuellen Raum verlegen. Nicht zu vergessen, dass man Lutschtabletten oder Cremes auch schlicht mal ausprobieren möchte – das geht eben nur live und vor Ort.

BondGuide: Mitte des Jahres hatten wir auch bei BondGuide über eine Partnerschaft mit der BIPA, Österreichs zweitgrößtem Drogeriefachhandel, berichtet. Ist der österreichische Markt bedeutend oder geht es auch hierbei mehr um die öffentliche Wahrnehmung?

J. Lang: BIPA ist eine Tochter des REWE-Konzerns und übrigens über Österreich hinaus aktiv und vertreten in Ost- und Südosteuropa. Der österreichische Markt ist sicherlich nach Deutschland am einfachsten zu verstehen für uns. Wenn

Anzeige



Schon die *BondGuide* Jahresausgabe „Green & Sustainable Finance 2021“ heruntergeladen oder bestellt?



Hier geht's zum E-Paper

wir also gelernt haben, wie Österreich funktioniert, dann können wir leichter Richtung anderer angrenzender Länder schauen. BIPA hat aufgrund der Filialstruktur natürlich auch eine ganz ordentliche Verbreitung – und anders als beim Drogeriemarkt Müller steht bei BIPA unsere eigene Marke unter eigenem Namen in den Regalen.

BondGuide: Kommen wir mal auf die **Wandelanleihe, Volumen 15 Mio. EUR**. Wie haben Sie den Emissionserlös – ungefähr – verortet?

Chr. Lang: Wir wollten ja eigentlich das B2C-Geschäft so schnell wie möglich ausbauen. Davon sind wir ein wenig abgewichen. Hintergrund war, dass wir in der Zwischenzeit viele B2B-Anfragen erhielten. Dies hat uns positiv überrascht und Sie haben ja gesehen bzw. auch darüber berichtet, welche Partnerschaften wir in den letzten zwölf Monaten eingegangen sind. Das B2C-Geschäft haben wir deshalb zwar nicht vernachlässigt, aber nicht so prioritär angeschoben, wie wir ursprünglich vorhatten. Unser erwähnter Online-Shop hat seit seinem Relaunch im Sommer jedoch ebenfalls schon unsere Erwartungen übererfüllt. Insofern war die Stoßrichtung zunächst eine Frage der Priorisie-

rung, wie wir am wirkungsvollsten vorankommen.

J. Lang: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben, wie wir ja mit der Überarbeitung des Webauftritts gezeigt haben. Aber die sich bietenden Opportunitäten, wenn sie sich denn auftun, müssen genutzt werden. SEO- und Google-Optimierung lässt sich kontinuierlich Monat für Monat bearbeiten. Eine Vertriebspartnerschaft wie mit BIPA dagegen unter Dach und Fach zu bringen, erfordert alle Managementkapazitäten.

BondGuide: Eine Frage, die ich Ihnen im Dezember letzten Jahres nicht stellte: Viele, wenn nicht die allermeisten, aufstrebenden Medizintechnik- oder auch Biotechnologieunternehmen müssen im Laufe Ihres Werdegangs schmerzvolle Kooperationen eingehen, wonach sie häufig nicht mehr Herr oder Frau ihres eigenen Unternehmens bleiben. Wie steht es da bei Belano?

Chr. Lang: Ich denke, in diesem Punkt ist Belano etwas Besonderes. Herr Dr. Wegener, Vorsitzender unseres Vorstands, und ich halten weiterhin rund 80% der Anteile. Damit sind wir, auch gemessen am Zeitpunkt unserer Entwicklung, deutlich anders aufgestellt als viele Medizintechnik- oder Biotechnologieunterneh-



Foto: © BELANO MEDICAL AG

men, die schon in frühen Phasen und Finanzierungsrunden Anteile abgetreten haben. Fairerweise muss man sagen, dass unsere Zulassungsverfahren auch weit weniger aufwändig sind als etwa in der Pharma-Biotechnologie. Wir haben aktuell weder Not noch Bereitschaft, an der derzeitigen Beteiligungssituation etwas zu verändern. Aber: Ich kann nicht ausschließen, dass wir das in der Zukunft einmal prüfen müssen, einfach weil es interessant wäre. Und damit meine ich ausdrücklich auch alle Gläubiger unserer Wandelanleihe.

J. Lang: Im Falle eines Kontrollwechsels in der Gesellschaft wäre ein Sonderkündigungsrecht von Seiten der Inhaber der Wandelanleihe möglich. Zuzüglich aller bis dahin noch nicht gezahlten Zinsen, und zwar bis Ende der Laufzeit – das wären 1.412,50 EUR pro 1.000 EUR Investitionssumme. Das wurde in der Strukturierung der Anleihe ausdrücklich und sauber so formuliert. Im Moment ist das allerdings nur Theorie.

BondGuide: Frau Prof. Lang, Herr Lang, besten Dank an Sie beide für die überaus interessanten Erläuterungen zum aktuellen Stand der Dinge bei **Belano Medical!**

Das Interview führte Falko Bozicevic.



Das Firmengebäude, Foto: © BELANO MEDICAL AG