



Shedlin Middle East Health Care 1

Die junge Shedlin-Gruppe legt als zweiten Publikumsfonds eine Investition in medizinische Zentren in Abu Dhabi vor. Die Konzeptqualität ist sehr gut. Trotz der relativ hohen Kosten kann der Anleger eine hohe Rendite erwarten, gepaart mit einer sehr hohen Anlagesicherheit.



Von Philip Nerb, MFC, Analyst

Der Initiator

Die Shedlin Capital AG, Nürnberg, wurde 2007 gegründet. Seit 2005 bietet die Unternehmensgruppe einen offenen Fonds an, das vorliegende Angebot ist der zweite geschlossene Publikumsfonds. Die einzelnen Entscheidungsträger sind nachweislich im Kapitalmarkt erfahren und gut etabliert. Für die fehlende Expertise werden qualifizierte externe Berater eingebunden.

Der Außenauftritt ist professionell und sehr ansprechend.

Schwächen | Noch keine aussagekräftige Leistungsbilanz möglich.

Stärken | Erfahrene Entscheidungsträger, professionelle eingebundene Partner.

Note für Außenauftritt | B.

Der Prospekt

Mit rund 166 Seiten fällt der Prospekt überdurchschnittlich umfangreich aus. Die Aufmachung und die Textführung sind gelungen. Inhaltlich werden dem Leser weit über die Anlage hinaus reichende Hintergrundinformationen geboten.

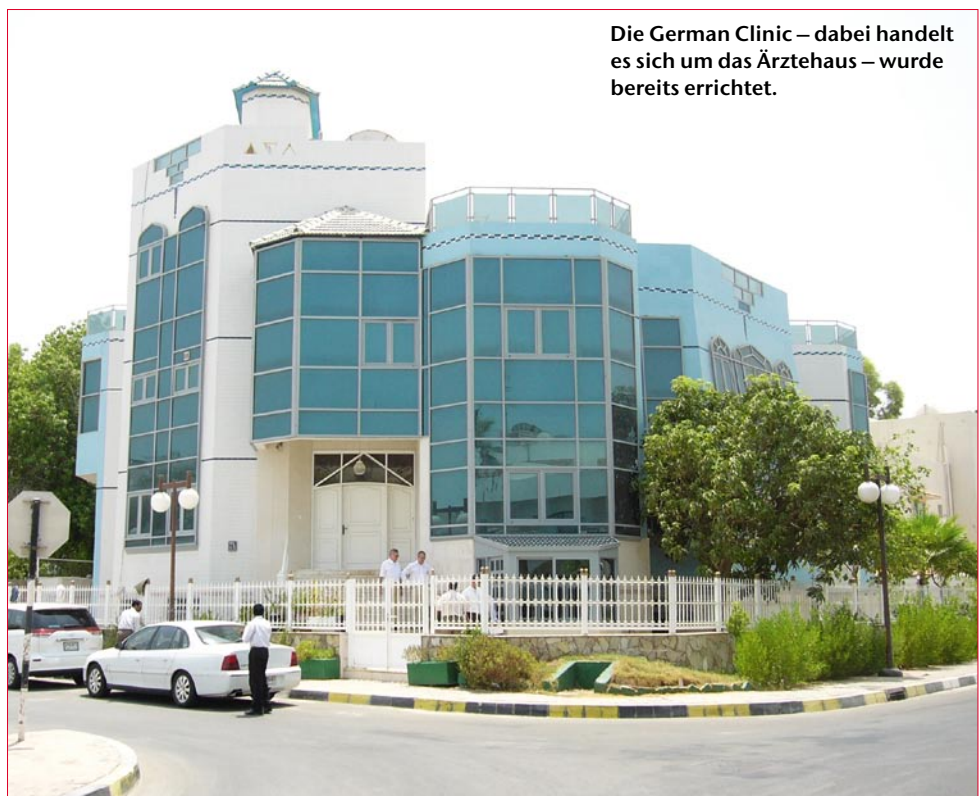
Schwächen | Zu viele anlageirrelevante Hintergrundinformationen.

Stärken | Gelungene Aufmachung.

Der Markt

Der Bedarf an qualifizierter medizinischer Betreuung ist in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) ausgesprochen groß: Seit den 1960er Jahren wurde keine moderne und vor allem flächendeckende Versorgung forciert. Heute liegt die Abdeckung bezogen auf das Angebot an Krankenhausbetten je Einwohner in den VAE bei rund 1/5 der Abdeckung in Europa. Dazu kommen noch eine im Durchschnitt veraltete Technik und schlecht ausgebildetes Personal. Die wenigen existierenden modernen Privatkliniken bieten völlig unzureichende

Bettenzahlen (im Prospekt werden Größen bis zu 50 Betten aufgeführt). In Folge boomt bei zahlungskräftigen Patienten der Medizintourismus: Der Prospekt spricht von aktuell bis zu 5.000 Patienten, die jährlich alleine nach Deutschland zu Behandlungszwecken einreisen. Die Schwierigkeiten liegen auf der Hand: Die Abrechnung der Leistungen überfordert deutsche Leistungsgeber, die nicht auf Barzahler ausgerichtet sind. Zudem sind konkrete Kosten erst nach Abschluß einer Behandlung berechenbar – zu diesem Zeitpunkt befindet sich der Patient aber wieder in den VAE. Dazu kommt noch das Problem der Nachbehandlung. Mit dieser sind lokale Krankenhäuser überfordert, was in Folge wieder den Behandlungserfolg torpediert. Generell bestehen auch bedeutende kulturelle Unterschiede im Umgang mit Patienten. Empfänger aus dem muslimischen Kulturraum fühlen sich von westlichem Personal suboptimal behandelt. Die Umsatzzahlen im Markt sind beeindruckend: Bis zu den Anschlägen 2001 wurden durch den Medizintourismus laut Prospekt rund USD 1,4 Mrd. pro Jahr umgesetzt, davon werden mindestens USD 700 Mio. Patienten aus dem arabischen Raum zugerechnet. Die grundlegende Neuausrichtung der VAE – die Entwicklung des



Die German Clinic – dabei handelt es sich um das Ärztehaus – wurde bereits errichtet.

beispielhaften Dubai ist allgemein bekannt – soll unter anderem darin kulminieren, daß künftig Patienten in die VAE zu Behandlungszwecken reisen sollen, anstatt das Ausland aufsuchen zu müssen. Durch die Entwicklung von hochmodernen Medizinzentren, die auch in der Forschung tätig sein werden, soll hier für international attraktive Anlaufstellen gesorgt sein. Damit soll das vorliegende Angebot den Auftakt zu einer Reihe von Projektentwicklungen darstellen.

Stärken | Außergewöhnliches Marktumfeld mit sehr hoher Nachfrage und unzureichendem Angebot.

Die Investition

Der Fonds wird sich in drei einander ergänzende Investitionen engagieren: Ein deutsches interdisziplinäres Ärztehaus (German Clinic) wird dem Patienten ambulante Betreuung anbieten. Der Betrieb soll im September 2008 aufgenommen werden, damit fließt dem Fonds sehr schnell Liquidität zu. Aufgabe des Ärztehauses soll neben der ambulanten Versorgung die Nachsorge und die allgemeine Betreuung der Patienten sein. Auf 700m² soll ein hochmodernes, auf deutschem Standard basierendes Zentrum errichtet werden. Zum Ärztehaus soll ein deutsches Krankenhaus (German General Hospital) kommen. Als weitere Einnahmequelle für den Fonds soll die Verschickung von Patienten nach Deutschland dienen. Hier würde für die ärztlichen Einheiten vor Ort eine reine Honorareinnahme generiert. Der Initiator rechnet mit rund 20% ambulanten Patienten vor Ort, die stationär nach Deutschland zu überweisen sein sollen. Das Krankenhaus liegt in der Nähe des internationalen Flughafens und inmitten eines neu errichteten Villenviertels mit rund 200.000 Bewohnern. Die Lage ist damit exzellent. Das Krankenhaus wird auf einem 40.000m² großen Grundstück errichtet und soll über rund 100 Betten verfügen. Die notwendigen Lizenzen und Vereinbarungen mit den notwendigen Partnern vor Ort liegen vor. Die Bauausführungsplanung erfolgt jeweils durch ein spezialisiertes deutsches Architekturbüro. Die Umsetzung vor Ort wird mit erfahrenen Partnern durchgeführt. Das Krankenhaus soll vom Klinikum Offenbach betrieben werden, eine Absichtserklärung liegt vor. Damit wäre hier ein nachweislich sehr erfahrener Partner gefunden. Die Grundstücke werden vom Joint-Venture-Partner, der Al-Fahim-Gruppe, angemietet. Hauptaufgabe dieses Partners ist es, für einen reibungslosen Ablauf der Projektumsetzung zu sorgen. Auf Grund der nachweislich ex-

zellenten Reputation des Partners Al Fahim vor Ort sollte dies problemlos möglich sein. Über die Pacht hinaus erhält der Partner für die ersten 10 Jahre keine Gewinnbeteiligung. Am Ende dieser Frist kann ihm das Projekt angedient werden.

Die sich ergänzende Investitionskette wird mehrschichtig kontrolliert über den Betreiber, ein Expertenteam und dem Fondsmanagement. Darüber hinaus ist ein Mitglied der Geschäftsführung des Fonds als Direktor mit Vetorecht in das Partnerunternehmen vor Ort berufen. Dieses mehrstufige Kontrollgremium sorgt für eine hohe Sicherheit aus Anlegersicht.

Stärken | Hochattraktive, einander ergänzende Investitionen. Hochwertige Partner vor Ort und weitgehende Kontrollmöglichkeit.

Das Konzept

Die Investition in den völlig unterentwickelten medizinischen Bereich der VAE verspricht für den Anleger hochinteressante Rendite gepaart mit hoher Anlagesicherheit. Diese wird vor allem erreicht durch eine sich ergänzende Diversifikation in mehrere Einnahmequellen und sehr erfahrene Partner vor Ort und aus Deutschland. Dazu kommt noch ein Joint-Venture-Partner mit einer nachweislich exzellenten Reputation auf höchster politischer Ebene, der als Verpächter für 10 Jahre auf eine Gewinnbeteiligung verzichtet. Der angestrebte hohe technische Standard der medizinischen Zentren wird für ein ausgesproche-

nes Alleinstellungsmerkmal vor Ort und damit für eine konstant hohe Nachfrage sorgen. Bei einer geplanten Laufzeit von 6,5 Jahren soll der Anleger kumulierte Ausschüttungen von 176,7% erhalten. Dabei erhält er eine Vorzugsausschüttung von 12% p.a., darüber hinausgehende Rückflüsse werden aufgeteilt. Dem Joint-Venture-Partner vor Ort kann das Projekt Ende 2014 zu 175% der Anschaffungskosten angedient werden. Die Investitionsquote fällt mit 76,64% (incl. Agio) relativ niedrig aus, die Weichkosten liegen bei 18,09%. Trotz der Kostenstruktur ist für den Anleger eine hohe Rendite möglich. Dafür sorgen die außerordentliche Marktsituation sowie die Projektqualität. Initiator und externe Partner verdienen über die laufenden Kosten nachrangig am Verkauf des Projekts.

Stärken | Risikodiversifikation durch eine sich ergänzende Investitionsstruktur. Sehr hohe Gesamtanlagesicherheit. Sehr erfahrene internationale Partner und Betreiber. Hohe Projektqualität. Exzellentes Marktumfeld. Vorzugsstellung des Anlegers.

Summa summarum

halte ich das Angebot „Middle East Health Care 1“ des Initiators Shedlin Capital AG, Nürnberg, für ausgezeichnet. Der erlebte Außenaustritt verdient ein B. Die exzellente Projektstruktur, die sehr erfahrenen Partner und die anlegerorientierte Konzeption stellen offenkundige Stärken des Angebots dar. In meinen Augen hat das Angebot eine Bewertung mit „ausgezeichnet“ (1) verdient. ■

Zahlen und Fakten

Investitionsobjekt	deutsches Krankenhauszentrum (German General Hospital) in Abu Dhabi, VAE, Einnahmen aus Stadtklinik (German Clinic) und aus Verschickung von Patienten nach Deutschland
Steuerliche Struktur	Einnahmen aus Vermögensverwaltung
Mindestzeichnungssumme	€ 15.000 zzgl. 5% Agio
Fondslaufzeit	geplant 6,5 Jahre, erstmalige Kündigung durch Anleger zum 31. 12. 2014 möglich
Emissionskapital	€ 48 Mio., max. € 50 Mio. zzgl. Agio
Mindestkapital	€ 400.000
Fremdkapital	nein
Ausschüttungen	von 2% p. a. steigend auf 24% p. a., kumuliert 176,7%
Ergebnisverteilung	2,05% Ergebnisvorab an Gründungsgesellschafter, dann 12% Vorzugsausschüttung an Anleger, Rest wird 60:40 verteilt auf Anleger und Shedlin
Weichkosten	18,09% incl. Agio
Investitionsquote	76,64% incl. Agio
Liquiditätsreserve	€ 2.179.310
Prognostizierter Wechselkurs	€ 1,00 gleich USD 1,45
Joint-Venture-Partner	Abdullah Al Fahim (gleichzeitig Eigentümer der Grundstücke)
Plazierungsgarant	nein
Treuhandkommanditistin	Konzerntochter
Alleinstellungsmerkmale	Diversifizierte Investition in Ärztezentren in den VAE. Fondsgesellschaft kann Projekt Ende 2014 an Joint-Venture-Partner zu 175% der Anschaffungskosten andienen. Vorzugsstellung des Anlegers.