



*„Die Chancen sind sehr groß, wenn man jetzt gegen den Strom schwimmt“*

**Tarmo Sild**, CEO, luteCredit Group

**D**ie luteCredit Group, ein Anbieter von Raten- und Konsumentenkrediten im Balkan, erwägt, seine 13,00%-Anleihe 2019/23 (ISIN XS2033386603) aufzustocken. Gründer und CEO Tarmo Sild sieht gerade im derzeitigen Marktumfeld große Chancen. Potenzial sieht er u.a. auch in der neuen Mylute-App sowie mit eigenen Geldautomaten.

**BOND MAGAZINE:** Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

**Sild:** Wir haben in diesem Jahr 90.000 neue Kunden gewonnen, wir haben das Kreditportfolio gesteigert. Der Umsatz ist in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres um 26% auf 42,3 Mio. Euro gestiegen. Darin enthalten sind sonstige Einkünfte in Höhe von 4,0 Mio. Euro. Hierbei handelt es sich um Zahlungen von Mastercard sowie Forderungen, die wir außerhalb der Bilanz hatten – unsere bereits abgeschriebenen Non Performing Loans. Wir hatten 5,8 Mio. Euro an Zinsen und Gebühren erhalten, insbesondere von Kunden, die ihre Kredite verspätet zurückgezahlt haben. Unsere Zins-einnahmen waren mit 32,5 Mio. Euro jedoch nur leicht über dem Vorjahresniveau, weil wir im Frühjahr während der ersten Coronawelle die Kreditvergabe zurückgefahren hatten. Wir forcieren aber wieder das Neugeschäft, denn wir haben die Coronakrise sehr gut gemeistert und die Zahlungsdisziplin unserer Kunden ist wieder auf Vor-Corona-Niveau.

**BOND MAGAZINE:** Können Sie die sonstigen Einkünfte in Höhe von 4,0 Mio. Euro erläutern?

**Sild:** Die 4,0 Mio. Euro beinhalten Zahlungen von Mastercard, für die wir Kreditkarten ausgeben, sowie die bereits vollkommen abgeschriebenen Forderungen, die wir außerhalb der Bilanz hatten und verkauft haben – Non Performing Loans.

**BOND MAGAZINE:** Zu welchem Preis haben Sie die Non Performing Loans verkauft?

**Sild:** Das ist ein Betriebsgeheimnis. Wir schreiben Forderungen, die nicht bedient werden, innerhalb eines Jahres ab, was bei uns zügiger passiert als bei anderen Unternehmen. Jedoch kann ich erzählen, dass wir noch nie Forderungen für weniger als 30% des Nominalwertes verkauft haben.

**BOND MAGAZINE:** Sie hatten auch Mastercard angesprochen.

**Sild:** Wir erhalten von Mastercard Provisionen für die Ausgabe von Kreditkarten und wir erhalten Provisionen von den Transaktionen, die die Kunden mit den Kreditkarten tätigen. Wir haben bereits über 10.000 Kreditarten in Nord-Mazedonien ausgegeben.

**BOND MAGAZINE:** Geben Sie Kreditkarten oder Debitkarten aus?

**Sild:** Es sind Debitkarten.

**BOND MAGAZINE:** Ihr erster und bislang wichtigster Markt ist die Republik Moldau. Der Markt in Albanien gewinnt aber immer mehr an Bedeutung.

**Sild:** Ja, das ist richtig, wir wachsen in Albanien schneller. In den ersten neun Monaten haben wir in Moldawien Kredite im Volumen von 34,5 Mio. Euro vergeben, in Albanien in Höhe von 31,1 Mio. Euro. Der Anteil von Albanien an unserem Kreditvolumen steigt. Auch der Anteil von Nord-Mazedonien steigt. Dort haben wir in den ersten neun Monaten Kredite in Höhe von 11,5 Mio. Euro vergeben. Ende 2018 machten Kredite in Moldawien 54,9% unseres Kreditportfolios aus, gefolgt von 33,2% in Albanien und 5,4% in Nord-Mazedonien. Das Kreditportfolio ist jetzt deutlich diversifizierter. Zum 30.09.2020 machte Moldawien 49,6% unseres Kreditportfolios aus, gefolgt von Albanien mit 34,8% und Nord-Mazedonien mit 12,7%.

**BOND MAGAZINE:** Die Länder, in denen Sie aktiv sind, sind stark von der Coronapandemie betroffen. Welche Einschränkungen gibt es zurzeit in diesen Ländern?

**Sild:** Die Infektionsraten sind in den Ländern, in denen wir aktiv sind, sehr hoch. Es gibt aber keinen Lockdown oder ähnliche Maßnahmen wie in Westeuropa. Die Geschäfte

sind geöffnet, Schulen sind geöffnet und Restaurants sind geöffnet und der öffentliche Nahverkehr kann genutzt werden. Natürlich muss man Masken tragen, aber die Wirtschaft ist nicht so stark beeinträchtigt. Es gibt lediglich nachts Einschränkungen/ Ausgangssperren und in Moldawien sind Versammlungen von mehr als 50 Personen verboten.

**BOND MAGAZINE:** Können in allen Ländern auch während der Coronapandemie Forderungen eingetrieben werden?

**Sild:** Ja, es gibt in unseren Kernmärkten keine Einschränkungen. Lediglich in Bosnien-Herzegowina, wo wir 3,0% unseres Kreditportfolios haben, darf zurzeit keine Gebühr auf verspätete Zahlungen berechnet werden.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben Mitte Oktober die MyIute-App in Moldawien gelauncht. Ist das auch eine Möglichkeit, Kredite einfacher zu vergeben und persönliche Kontakte zu minimieren?

**Sild:** Ja, absolut. Durch die Nutzung der App können persönliche Kontakte reduziert werden. Kredite können über die App angefragt werden und die Kunden erhalten eine Kreditentscheidung innerhalb von Minuten über die App. Bei einer positiven Kreditentscheidung erhalten die Kunden eine PIN und können sich den Betrag einfach an einem Geldautomaten (ohne Karte) oder bei der Post auszahlen lassen. Nur bei Neukunden muss derzeit noch der erste Kreditantrag in einer Filiale unterschrieben werden. Aber auch das wird künftig nicht mehr nötig sein. Wir werden die App auch in anderen Ländern ausrollen, in denen wir ak-

tiv sind. Zudem sind weitere Anwendungen der App denkbar wie z.B. die Bezahlung von Onlinekäufen.

**BOND MAGAZINE:** Und in welchen Ländern haben Sie eigene Geldautomaten?

**Sild:** Wir haben derzeit in Moldawien eigene Geldautomaten. Wir werden künftig aber auch in anderen Ländern Geldautomaten anbieten.

**BOND MAGAZINE:** In welchen Regionen erwarten Sie das größte Wachstum?

**Sild:** Wir wachsen in Albanien sehr stark, aber auch in Moldawien. Das sind unsere zwei wichtigsten Märkte. Wir wachsen aber in allen Ländern.

**BOND MAGAZINE:** Welche Produkte und Serviceleistungen bringen Ihnen das größte Wachstum?

**Sild:** Alle Länder, in den wir aktiv sind, sind „underbanked“. Es ist für Verbraucher nicht so einfach, Kredite zu bekommen wie in Westeuropa. Die Märkte haben großes Potenzial. Aber auch die neuen Services wie die App und eigene Geldautomaten bieten neue Möglichkeiten.

**BOND MAGAZINE:** Die Anleihe macht einen großen Teil Ihrer Verbindlichkeiten aus. Sehen Sie darin nicht ein großes Risiko, zumal die Anleihe an einem Tag fällig wird?

**Sild:** Die Refinanzierung der Anleihe müssen wir natürlich frühzeitig angehen. Aber ich sehe kein großes Risiko im Fälligkeits-

termin. Denn wir haben zurzeit Kreditrückzahlungen in Höhe von 10 Mio. Euro pro Monat. Beim derzeitigen Anleihevolumen müssten wir im Worst Case einfach vier Monate keine neuen Kredite vergeben und die Anleihe aus dem Cashflow zurückzahlen. Aber es gibt jetzt Chancen zu wachsen. Die Märkte bieten großes Potenzial und unsere Mitbewerber sind zurzeit nicht so aktiv. Die Chancen sind sehr groß, wenn man jetzt gegen den Strom schwimmt. Die Kredite, die wir jetzt vergeben, sichern unser Wachstum im nächsten Jahr.

**BOND MAGAZINE:** Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

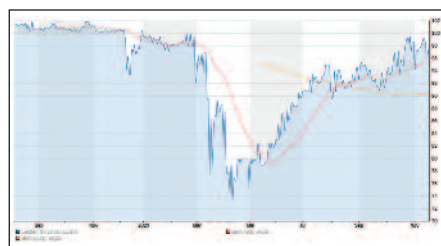
## Eckdaten der IuteCredit-Anleihe

<b>Emittent</b>	IuteCredit Finance SA (Luxemburg)
<b>Status</b>	besichert (senior secured)
<b>Garanten</b>	Holding sowie alle operativen Tochtergesellschaften
<b>Sicherheiten</b>	alle aktuellen und künftigen Kredite, Aktien der Emittentin, alle Kredite, die innerhalb der Firmengruppe vergeben wurden oder werden, alle Bankkonten, Negativverpflichtung
<b>Covenants</b>	u.a. EBITDA Interest Coverage mind. 1,5, Equity/Net Loan Portfolio nicht unter 15%
<b>Währung</b>	Euro
<b>Emissionsvolumen</b>	40 Mio. Euro
<b>Stückelung</b>	1.000 Euro
<b>Laufzeit</b>	bis 07.08.2023
<b>ISIN / WKN</b>	XS2033386603 / A2R5LG
<b>Kupon</b>	13,00%
<b>Recht</b>	Luxemburger Recht
<b>Internet</b>	www.iutecredit.com



Elektronmarkt in Skopje, Nord-Mazedonien

## IuteCredit-Anleihe 2019/23



## Impressum

BOND MAGAZINE Flash, 19.11.2020

**Verlag:** Institutional Investment Publishing GmbH, Raiffeisenring 1, 76831 Eschbach, www.fixed-income.org, Tel: +49 (0) 63 45 / 959 46-51, Fax: +49 (0) 63 45 / 959 46-52

**Redaktion:** Christian Schiffmacher (Chefredakteur), Stefan Scharff, Robert Steiniger

**Interviewpartner:** Tarmo Sild

**Bildredaktion:** Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

**Bildnachweis:** pixabay

**Korrektorat:** Anke Spinger

**Gestaltung/Layout:** signalrot – grafik & kommunikations design, Stephan Hörmann, 88048 Friedrichshafen

**Disclaimer:** Die Institutional Investment Publishing GmbH kann trotz sorgfältiger Auswahl und ständiger Überprüfung der recherchierten und durch die von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellten Daten keine Gewähr für deren Richtigkeit übernehmen. Informationen zu einzelnen Unternehmen bzw. Emissionen stellen keine Aufforderung zur Zeichnung und zum Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren dar. Eine Investitionsentscheidung sollte nicht auf Grundlage dieses Dokumentes und von Artikeln bzw. Interviews erfolgen.

Wertpapiere von im BOND MAGAZINE, BONDBOOK/BOND YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.greenbonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder Mitwirkenden gehalten werden. Darüber hinaus können die Mitarbeiter der

Redaktion und/oder Mitwirkende einen Interessenkonflikt haben, da sie teilweise neben ihrer journalistischen/analytischen Tätigkeit auch anderen, unternehmensberatenden Tätigkeiten, u.a. im Bereich der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung, nachgehen können. Die Institutional Investment Publishing GmbH hat hierfür interne Verhaltensregeln und Compliance-Richtlinien erlassen.

**Nachdruck:** © 2010 – 2020 Institutional Investment Publishing GmbH, Eschbach. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Verbreitung mittels elektronischer Medien sind grundsätzlich nicht gestattet. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.