

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



12. Jahrgang – Ausgabe 216 – 06.09.2024 – www.fixed-income.org

INHALT 06.09.2024

EDITORIAL	Seite 3
KURZ NOTIERT	Seite 4
NEUEMISSIONEN	
Semper idem Underberg	Seite 10
Interview mit Michael Söhlke, Semper idem Underberg	Seite 12
LEG Immobilien, Amprion, TAG Immobilien, Lonza	Seite 14
GREEN BONDS	
Interview mit Christian Dieter Schnürle, meinSolardach.de	Seite 16
Green Finance Rückgang bei nachhaltigen Finanzierungen	Seite 18
INVESTMENT	
Schletter Group, EVN, ABO Energy, BDT Media Automation	Seite 19
STINAG Stuttgart Invest AG Langfristige Wachstumsstrategie im Immobiliensektor	Seite 20
Interview mit André Speth, Noratis	Seite 22
Interview mit Axel Anderstedt- Holm, Nasdaq Nordic	Seite 24
REITs: Europäischer Immobilien- markt auf Erholungskurs	Seite 26
Die Fed ist für die Zinswende bereit	Seite 27
SERVICE/KONTAKTDATEN	Seite 25
Impressum	Seite 3

Veranstaltungshinweise:

13.11.–14.11.2024
MKK Münchner Kaitalmarkt Konferenz
The Charles Hotel München
www.mkk-konferenz.de

14.11.2024
DVFA Immobilien Forum
Flemings Selection Hotel Frankfurt-City
und online
www.dvfa.de/immobilien

25.11.–27.11.2024
Deutsches Eigenkapitalforum
Steigenberger Airport Hotel Frankfurt
www.eigenkapitalforum.com

Semper idem Underberg, Kupon 5,75%–6,75%

Ist die neue Anleihe einen Underberg Wert?



Text: Christian Schiffmacher

Semper idem Underberg AG, Rheinberg, begibt eine neue, sechsjährige Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 35 Mio. Euro. Der Kupon beträgt 5,75% bis 6,75% p.a. Der finale Zinssatz wird am Ende der Zeichnungsfrist bekannt gegeben. Während viele große (börsennotierte) Spi-

tuosenhersteller eine deutliche Zurückhaltung der Konsumenten spüren, ist die Geschäftsentwicklung von Semper idem Underberg AG relativ stabil. Der Kupon erscheint mit Blick auf die Kennzahlen eher niedrig. Dennoch dürfte die Anleiheemission ein Erfolg werden. *Weiter auf Seite 10.*

„Wir brauchen vor allem frische Mittel für die Finanzierung unseres weiteren Wachstums“

Christian Dieter Schnürle, Geschäftsführer,
meinSolardach.de GmbH

Die meinSolardach.de GmbH begibt eine fünfjährige Anleihe mit einem Kupon von 10,00% p.a. und einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro. Allen Erstzeichnern der Anleihe gewährt die Gesellschaft während des Angebotszeitraums zudem einen Preisnachlass von 10% beim Er-

werb einer Photovoltaikanlage. Die Mittel aus der Anleiheemission sollen zur Finanzierung des weiteren Wachstums verwendet werden. Natürlich behält man parallel auch die Eigenkapitalausstattung im Blick, wie Geschäftsführer Christian Dieter Schnürle im Interview erläutert. *Weiter auf Seite 16.*

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
Semper idem Underberg	über Underberg: 04.09.–20.09.2024, über Börse 11.09.–25.09.2024, Umtausch: 04.09.–20.09.2024	5,75%–6,75%	10–12
meinSolardach.de	28.08.2024–27.08.2025	10,00%	16–17
Weitere Neuemissionen auf www.fixed-income.org			

*Damit Sie den
richtigen Weg finden.*



Kontakt

Quirin Privatbank
Kapitalmarktgeschäft
www.quirinprivatbank.de
kapitalmarktgeschaeft@
quirinprivatbank.de

Thomas Kaufmann
stv. Leiter Kapitalmarktgeschäft
+49 (0)69 247 50 49-30
thomas.kaufmann@quirinprivatbank.de

Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarktdschungel zu finden? Wollen Sie Outperformance durch ehrlichen Dialog erzielen? Oder die beste Anlage als Erster entdecken?

Für alle Unternehmen und Investoren, die noch etwas vorhaben – wir stehen Ihnen gerne zur Seite:

- ♦ Erfahrung aus über 250 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 6,5 Mrd. Euro Platzierungsvolumen
- ♦ Privatbank-Prinzip: für uns zählt das erfolgreich finanzierte Unternehmen und die Menschen dahinter
- ♦ Zugang zu mehr als 300 Investoren in den europäischen Finanzmetropolen



Unternehmensanleihen
2023/28 EUR 7,6 Mio.
2022/27 EUR 7,0 Mio.
2021/26 EUR 14 Mio.
2020/22 EUR 8,0 Mio.
2019/25 EUR 15 Mio.

hep there is no
planet b.

6,5 %
Green Bond
2021/2026
EUR 25 Mio.
Mai 2021



Unternehmensanleihen
2018/24 EUR 18 Mio.
2017/23 EUR 15 Mio.
2015/21 EUR 25 Mio.
2014/19 EUR 25 Mio.

klug anlegen. besser leben.

Eigenartiges Geschäftsgebaren von kleinen Anleiheemittenten aus dem Immobiliensektor



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Die M Objekt Real Estate Holding GmbH & Co. KG (MOREH) hat am 15. Juli, genau eine Woche vor der Fälligkeit der Anleihe 2019/24 (WKN A2YNRD, ISIN DE000A2YNRD5), bekannt gegeben, dass zunächst eine Teilrückzahlung der Anleihe 2019/24 in Höhe von je 400 Euro je Teilschuldverschreibung erfolgen soll – also in Höhe von 40% des Nominalwertes. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die fehlende Tilgungsleistung bis zum 22.01.2025 in einer oder mehreren Tranchen aufgeholt wird. Eine entsprechende Vereinbarung hat die Gesellschaft mit dem Treuhänder geschlossen. Es gab aber keine Anleihegläubigerversammlung, bei der die Anleihegläubiger einer Änderung der Anleihebedingungen zugestimmt hätten. Den letzten Jahresabschluss hat die Gesellschaft übrigens für das Jahr 2020 veröffentlicht.

Die Real Estate & Asset Beteiligungs GmbH gibt eine neue Anleihe im Volumen von bis zu 8 Mio. Euro. Praktisch für die Verantwortlichen, dass man bis zu 8 Mio. Euro ohne Wertpapierprospekt platzieren darf. Die Gesellschaft, die Wohnimmobilienbestände hält, hatte zuvor als Maritim Vertriebs GmbH firmiert, Ankerziehschlepper verchartert und auch damals schon eine Anleihe begeben. Auch wenn kein Wertpapierprospekt existiert und auf der Website keine Jahresabschlüsse zu finden sind, so liest sich das Wertpapier-Informationsblatt auch ganz spannend. Aufgeführt ist die Bilanz zum 31.12.2022. Bei einer Bilanzsumme von 76,0 Mio. Euro weist die Gesellschaft einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag von rund 28,4 Mio. Euro aus.

„Durch diese Neuemission der Anleihen sowie diverse Veräußerungen von Anlagevermögen ist nach Auffassung der Geschäftsführung eine Rückführung der am 31.01.2025 fälligen Anleihe (2018/25) möglich. Nach Auffassung der Geschäftsführung besteht deshalb eine positive Fortführungsprognose, sodass ein Insolvenzantrag nach §19 InsO nicht gestellt werden muss“, kommentieren die ehemaligen Vermögensverwalter Jürgen Steinhäuser und Ulrich Jehle und bieten für die neue Anleihe einen Kupon von 4,25%.

Gut, dass ich gerade ein Fläschchen Underberg griffbereit habe und die Qualität noch testen muss.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 216, 06.09.2024

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 Steininger

Mitwirkung bei dieser Ausgabe: Matthias Greiffenberger

Interviewpartner: Axel Anderstedt-Holm, Christian Dieter Schnürle, Michael Söhlke, André Speth

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Korrektur: Christina Hertz

Bildnachweis: Pixabay

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 – 2024 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.

Neuemissionen EUR Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Fraport 2024/32	kein Rating	XS2832873355	11.06.2032	4,250%	102,40	3,9%
Hochtief 2024/30	BBB-	DE000A383EL9	31.05.2030	4,250%	101,60	3,9%
Porsche Auto. Holding 2024/27	kein Rating	XS2802892054	27.09.2032	4,125%	100,91	4,0%
Vonovia 2024/34	Baa1, BBB+, BBB+	DE000A3829J7	10.04.2034	4,250%	101,13	4,1%

Stand: 03.09.2024, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Neuemissionen USD Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
The Home Depot 2024/31	A2, A	US437076DD13	25.06.2031	4,850%	102,31	4,5%
Daimler Truck North America 2024/27	A3, A-	USU2340BAY30	25.09.2027	5,125%	101,48	4,6%
Boeing & Co 2024/24	Baa3, BBB-	USU77434AA39	01.05.2027	6,259%	102,82	5,3%
Eversource Energy 2024/31	Baa2, A-, BBB	US30040WBA53	15.04.2031	5,850%	104,97	5,0%

Stand: 03.09.2024, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Neuemissionen (SME Bonds)

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
ABO Wind Nachrang 2024/29	kein Rating	DE000A3829F5	08.05.2029	7,750%	102,10	7,3%
Karlsberg 2024/29	kein Rating	NO0013168005	02.05.2029	6,000%	105,90	4,7%
Leef Blattwerk 2023/28	kein Rating	DE000A352ER1	18.12.2028	9,000%	97,00	9,6%
FCR Immobilien 2023/28	kein Rating	DE000A352AX	27.11.2028	7,250%	98,00	7,9%
hep solar projects 23/28	kein Rating	DE000A351488	22.11.2028	8,000%	96,30	9,3%
BDT Media Automation 2023/28	kein Rating	DE000A351YN0	30.11.2028	11,500%	102,05	11,0%
Solarnative 2024/29	kein Rating	DE000A382517	05.04.2029	12,00%	4,50	-
Jung, DMS & Cie. (JDC) 2023/28	kein Rating	DE000A3514Q0	01.11.2028	7,000%	102,01	6,6%
Eleving Group 2023/28	B- (Fitch)	DE000A3LL7M4	31.10.2028	13,000%	109,44	11,0%
Deutsche Rohstoff 2023/28	kein Rating	DE000A3510K1	27.09.2028	7,500%	112,00	4,5%
Katjes International 2023/28	kein Rating	NO0012888769	21.09.2028	6,750%	106,75	5,0%
Hörmann Industries 2023/28	kein Rating	NO0012938325	11.07.2028	7,000%	106,00	5,2%

Stand: 03.09.2024, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Neuemissionen (Green Bonds)

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Heidelberg Materials 2024/34	Baa2, BBB	XS2842061421	19.07.2034	3,950%	101,06	3,8%
EDF 2024/31	Baa1, BBB, BBB+	FR001400QR62	17.06.2031	4,125%	102,42	3,7%
Ørsted (Hybrid)	BBB-	XS2778385240	unendlich	5,125%	101,89	4,7%
Vestas Wind Systems 2023/31	Baa2	XS2725957042	15.06.2031	4,125%	102,18	3,8%
Hennes & Mauritz (H&M) 2023/31	BBB (S&P)	XS2704918478	24.10.2031	4,875%	106,52	3,8%
Baden-Württemberg 2023/33	AA+	DE000A14JZX6	27.06.2033	3,000%	102,66	2,7%
Bpifrance 2023/33	Aa2, AA-	FR001400IV17	25.06.2033	3,125%	100,48	3,0%

Stand: 03.09.2024, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Weitere grüne Anleihen

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
hep global 2021/26	kein Rating	DE000A3H3JV5	18.05.2026	7,500%	97,00	9,1%
Photon Energy 2021/27	kein Rating	DE000A3KWKY4	23.11.2027	6,500%	60,00	-
PNE 2022/27	kein Rating	DE000A30VJW3	23.06.2027	5,000%	95,00	6,7%
Schletter 2022/25	kein Rating	NO0012530973	12.09.2025	10,493%*	100,25	10,2%
SUNfarming 2020/25	kein Rating	DE000A254UP9	16.11.2025	5,500%	100,10	5,5%

Stand: 03.09.2024, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, *) Schletter FRN 3M Euribor +675 bp



Verve Group kann Umsatz und EBITDA im ersten Halbjahr deutlich steigern

Der Nettoumsatz der Verve Group (vormals Media and Games Invest) betrug im 2. Quartal 2024 rund 96,6 Mio. Euro, ein Anstieg von 27%. Der organische Nettoumsatzanstieg von 26% war getrieben durch neue Softwarekunden sowie Budgeterhöhungen bei bestehenden Software-kunden. Das bereinigte EBITDA betrug im 2. Quar-

tal 29,1 Mio. Euro, ein Anstieg von 37%. Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 30% (28%).

Das bereinigte EBIT betrug im 2. Quartal 23,2 Mio. Euro, ein Anstieg um 40%. Bei den EBITDA-beeinflussenden Posten in Höhe von 1,0 Mio. Euro (1,3 Mio. Euro) handelte es sich hauptsächlich um Rechts- und ESOP-Kosten. Bereinigtes Nettoer-

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.



AGROB Immobilien AG
Freiverkehr
Research seit Q3/2006



Haemato AG
Basic Board
Research seit Q4/2007



Cenit AG
Prime Standard
Research seit Q2/2008



USU Software AG
Prime Standard
Research seit Q4/2005



EQS Group AG
m:access
Research seit Q3/2006



Helma AG
Scale
Research seit Q1/2011



MPH AG
Scale
Research seit Q2/2011



MS Industrie AG
General Standard
Research seit Q2/2012



MagForce AG
Scale
Research seit Q2/2015



Deutsche Grundstücksauktionen AG
Scale
Research seit Q2/2016



UniDevice AG
m:access
Research seit Q1/2018



Media an Games Invest plc
Scale
Research seit Q3/2019



tick Trading Software AG
Freiverkehr
Research seit Q3/2019



UmweltBank AG
m:access
Research seit Q4/2019



German Real Estate Capital S.A.
Freiverkehr
Research seit Q2/2020



Vectron Systems AG
Scale
Research seit Q1/2021



sdm SE
Primärmarkt
Research seit Q1/2021



Net-Digital AG
Primärmarkt
Research seit Q1/2021



InterCard AG
m:access
Research seit Q2/2021



Bio-Gate AG
m:access
Research seit Q4/2021

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

GBC AG
Tel.: +49 821 241 133 - 0
office@gbc-ag.de



gebnis betrug im 2. Quartal 8,8 Mio. Euro, ein Anstieg um 122%. Der operative Cashflow vor Änderungen in der Kapitalrücklage belief sich auf 31,2 Mio. Euro (20,8 Mio. Euro).

Die Nettoverschuldung belief sich auf 299,8 Mio. Euro (307,7 Mio. Euro). Der ausgewiesene Verschuldungsgrad betrug 2,2x (3,6x). Der bereinigte Verschuldungsgrad betrug 2,8x (3,2x). Die liquiden Mittel beliefen sich auf 144,8 Mio. Euro (107,6 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote betrug 38% (32%). Die Verve Group SE ist börsennotiert (ISIN SE0018538068, WKN A3D3A1).



Firmensitz von 4finance in Riga

4finance: Anhaltendes profitables Wachstum, bereinigtes EBITDA 75,1 Mio. Euro

4finance Holding S.A., einer der größten Anbieter von digitalen Konsumentenkrediten in Europa, hat die ungeprüften konsolidierten Zahlen für die sechs Monate 2024 bekannt gegeben.

Das Online-Kreditvergabevolumen betrug 278,2 Mio. Euro im Berichtszeitraum gegenüber 277,1 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Nachfrage nach Krediten bleibt in den meisten Märkten stark, wobei das Wachstum von den Aktivitäten in der Tschechischen Republik und in Spanien getragen wird.

Die Zinserträge stiegen im Berichtszeitraum um 13% auf 212,7 Mio. Euro im Vergleich zu 187,9 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2023. Das bereinigte EBITDA belief sich im Berichtszeitraum auf 75,1 Mio. Euro, was einem Anstieg von 28% gegenüber dem Vorjahr entspricht und eine bereinigte EBITDA-Marge von 35% ergibt. Der Zinsdeckungsgrad beträgt zum Zeitpunkt dieses Berichts 2,0x, was durch den erhöhten Zinsaufwand der TBI Bank in den letzten Quartalen beeinträchtigt wurde. Der Nettogewinn für den Berichtszeitraum betrug 22,9 Mio. Euro, ein Anstieg um 36% gegenüber 16,9 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum.



Sonja Wärtges, CEO, Branicks Group

Branicks Group AG: Deutliche Entschuldung im 1. Halbjahr

Die Branicks Group AG (vormals DIC Asset AG) hat den Halbjahresbericht 2024 vorgelegt und Conference Call für Analysten eingeladen. Wie bereits am 19. August vermeldet, konnte der VIB Bridge Loan noch einmal beachtlich zurückgeführt werden und der ausstehende Betrag, der am Jahresende 2023 noch bei 200 Mio. Euro lag, schmolz nun auf nur noch 40 Mio. Euro, die bis zum Jahresende zurückgezahlt werden, womöglich sogar noch im dritten Quartal. Daneben wurde schon in der letzten Woche die Guidance für den Gesamtjahres-FFO in einer Bandbreite von 40 Mio. Euro bis 55 Mio. Euro bestätigt, der gestützt wird durch ein gutes FFO Ergebnis von über 19 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2024. Das Unternehmen hat in einem schwierigen Marktumfeld, vor allem im Hinblick auf den Büroimmobilienmarkt, eine Reihe von Verkaufstransaktionen umsetzen und teils auch schon notariell abschließen können. Ein Teil der Beurkundungen fand im dritten Quartal statt. Weiterhin wurden zahlreiche Vermietungserfolge erzielt, wobei hier die Mietvertragsverlängerungen überwogen und Neuabschlüsse unter dem Vorjahr blieben, da viele potentielle Büromieter weiterhin abwartend sind aufgrund der unsicheren konjunkturellen Situation. Die wiederkehrenden Erträge des Unternehmens sind trotz der bisherigen Verkäufe von 361 Mio. Euro noch fast weitgehend stabil und profitieren unter anderem von einem Anstieg der Like-for-Like Mieten um 2,0%. Sollte im weiteren Jahresverlauf bzw. in 2025 der Transaktionsmarkt wieder anspringen, so rechnen wir auch wieder mit Performance Fees im Institutional Business.

Die Gesellschaft kommt demnach mit dem Schuldenabbau gut voran, operativ macht man das Beste aus dem weiter eher schwierigen Marktumfeld und zudem werden die Kosten gesenkt. So sank der Personalaufwand von 22 Mio. Euro auf rund 18 Mio. Euro in der ersten Jahreshälfte. Die EPRA net tangible assets je Aktie liegen jetzt bei 11,21 Euro, ein wenig unter dem Niveau am Jahresende 2023 bei 11,89 Euro.



Katjes International: Umsatz steigt im ersten Halbjahr auf 157,9 Mio. Euro (Vorjahr: 155,4 Mio. Euro)

Der Konzernumsatz von Katjes International stieg nach IFRS in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres auf 157,9 Mio. Euro (6M-2023: 155,4 Mio. Euro). Im traditionell schwächeren ersten Halbjahr, bedingt durch die Saisonalität des Süßwarengeschäfts, hat der Konzern ein operatives Konzernergebnis (EBITDA) von 12,2 Mio. Euro erzielt (6M-2023: 12,8 Mio. Euro). Die wesentliche Steuerungsgröße der Katjes International, die EBITDA-Marge, lag im Berichtszeitraum bei 7,7%.

Zusätzlich zu den guten finanziellen Ergebnissen konnte die Katjes International im ersten Halbjahr 2024 ihr Markenportfolio durch den Erwerb der Körperpflegemarke Barnängen erweitern sowie ihre Mehrheitsbeteiligung an der schnell wachsenden britischen Süßwarenmarke Candy Kittens durch den Erwerb weiterer Minderheitenanteile weiter ausbauen.

Das Konzerneigenkapital betrug zum 30. Juni 2024 170,1 Euro Mio. (31. Dezember 2023: 176,0 Mio. Euro), während die Eigenkapitalquote auf 37,9% anstieg (31. Dezember 2023: 36,9%). Ebenso ist die Liquiditätsposition mit knapp unter 40 Mio. Euro weiterhin sehr komfortabel.

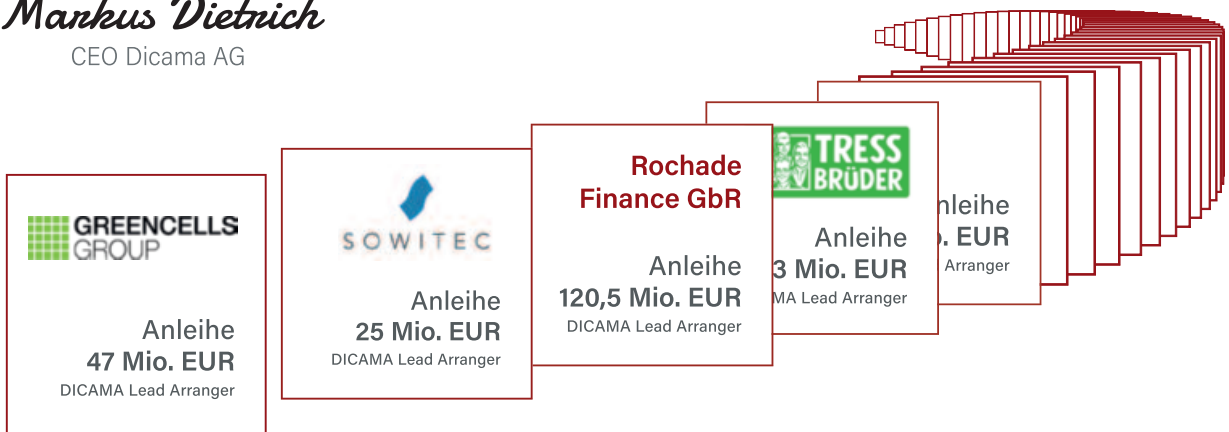
Aufbauend auf dem starken Markenportfolio und dem Ziel, weiteres Wachstum sowohl über Akquisitionen als auch organisch zu erreichen, blickt die Gesellschaft positiv in die Zukunft und bestätigt ihre Umsatz-Guidance für das laufende Jahr mit erwarteten Erlösen von 390–420 Mio. Euro und konkretisiert die erwartete EBITDA-Marge mit rund 10% am oberen Ende der bisher veröffentlichten Spanne von 9% – 10%.



*Wir lieben
Mittelstand!*

*Anleihen richtig strukturieren
für den maximalen Platzierungserfolg*

Markus Dietrich
CEO Dicama AG



745

betreute Mandate

ca. 6

Mrd. Euro ausgereichtes
Finanzierungsvolumen

1

Mrd. Euro eingesammeltes
Kapital für Erneuerbare-
Energien-Projekte

130

Mio. Euro investiertes
Venture Capital

700

Mio. Euro private debt für
Turnaround & Sondersituation

76

Anleihen und Börsengänge



© Studio Horak

UBM erhöht Liquidität auf 179 Mio. Euro und halbiert Verlust im ersten Halbjahr

UBM Development ist es bereits bis zum Halbjahr gelungen, durch den Verkauf nicht strategischer Assets den angekündigten Cash in Höhe von insgesamt 75 Mio. Euro zu generieren. Damit weist die UBM zum 30. Juni eine Liquidität von 179 Mio. Euro aus, über 50 Mio. Euro mehr als am Ende des ersten Quartals und auch über dem Stand zum Jahresende.

Durch die starke Fokussierung auf Cash-Management verfügt das Unternehmen zum 30.06.2024 über 179,4 Mio. Euro an liquiden Mitteln. Außerdem werden bis zum November 2025 bei der UBM keine Anleihen-Rückzahlungen fällig. Die Nettoverschuldung konnte im ersten Halbjahr reduziert werden und stand zum 30.06.2024 bei 550,0 Mio. Euro (2023: 610,2 Mio. Euro).

Im ersten Halbjahr 2024 erwirtschaftete die UBM eine Gesamtleistung von 249,1 Mio. Euro nach 116,2 Mio. Euro in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) verbesserte sich mit -10,9 Mio. Euro erheblich gegenüber der Vorjahresperiode mit -31,6 Mio. Euro; mit einem Konzernergebnis von -12,5 Mio. Euro (H1/23: -29,3 Mio. Euro) halbierte die UBM den Verlust gegenüber dem ersten Halbjahr 2023 deutlich. Das aus dem Konzernergebnis abgeleitete Ergebnis je Aktie verbesserte sich von -4,34 Euro im ersten Halbjahr 2023 auf -2,06 Euro in der aktuellen Berichtsperiode.

Trotz eines schwachen dritten Quartals rechnet die UBM 2024 mit einer signifikanten Reduzierung des Verlusts gegenüber dem Vorjahr; vorrangig bleibt jedoch die Sicherung der Liquidität. Im Geschäftsjahr 2025 wird mit einer Rückkehr in die Gewinnzone gerechnet. Verantwortlich dafür wird voraussichtlich die immer größer werdende Angebotslücke im Wohnen sein, ebenso wie das weitere Ansteigen des Mietniveaus bei Büros sowie Effizienzverbesserungen bei der Umsetzung.



Firmensitz der Eleving Group in Riga

Eleving Group gibt seine Wachstumsprognosen bekannt und will den Gewinn bis 2026 fast verdoppeln

Die Eleving Group, ein Anbieter von Konsumentenkrediten und Gebrauchtwagenfinanzierungen, prüft die Möglichkeiten für einen Börsengang im Baltikum und in Frankfurt. Die Gesellschaft hat die finanziellen Ziele für die kommenden Jahre bekannt gegeben. Den Prognosen zufolge plant das Unternehmen, seinen Gewinn innerhalb von drei Jahren nahezu zu verdoppeln.

Die Eleving-Gruppe schloss das Jahr 2023 mit einem Nettogewinn von 29,5 Mio. Euro vor Währungsumrechnung ab. Wie das Management der Gruppe mitteilte, will das Unternehmen im Jahr 2024 einen Nettogewinn von 33 Mio. Euro vor Wechselkursveränderungen erwirtschaften, im Jahr 2025 44 Mio. Euro und im Jahr 2026 54 Mio. Euro.

Die Prognosen für das Nettokreditportfolio zeigen das Bestreben, das Geschäft zu beschleunigen und auf 520 Mio. Euro zu erhöhen, was einem Anstieg von 62,5% gegenüber dem Portfolio von 320 Mio. Euro im Jahr 2023 entsprechen würde. Gleichzeitig sollen die Umsatzerlöse von 189 Mio. Euro auf 315 Mio. Euro steigen.



Firmensitz der Iute Group in Tallinn

Iute Group: Zins- und Provisionsüberschuss leicht rückläufig

Die Iute Group, Tallinn / Estland, ein Anbieter von Konsumentenkrediten auf dem Balkan, hat die ungeprüften Zahlen für das erste Halbjahr 2024 veröffentlicht.

Längere Laufzeiten und stärkere Kunden kompensieren zunehmend sinkende effektive Jahreszinsen und wachstumsbedingte

steigende Zinskosten. Die Anzahl der aktiven Kunden betrug 268 Tausend (31.12.2023: 274 Tausend) mit einem Umsatz pro Kunde (LTM) von bis zu 369 Euro (6M/2023: 338 Euro). Die konsolidierte Konzernbilanz steigt um 5,5% auf 396,5 Mio. Euro und Eigenkapital steigt um 8,8% auf 69,4 Mio. Euro zum 30. Juni 2024.

Die Wallet-Services und digitale Versicherungsvermittlung wachsen weiterhin deutlich schneller als das Kreditgeschäft.

Die Zins- und Provisionserträge sanken um 1,8% auf 45,2 Mio. Euro (6M/2023: 46,0 Mio. Euro), was auf die geringeren Erträge aus Staatsanleihen bei der Energbank zurückzuführen ist. Der Zins- und Provisionsüberschuss sank um 5,0% auf 31,3 Mio. Euro (6M/2023: 32,9 Mio. Euro), was auf höhere Zinsaufwendungen infolge des Wachstums und einen anhaltenden Rückgang der effektiven Jahreszinsen zurückzuführen ist.

Das um Wechselkurseffekte bereinigte EBITDA sank um 11,2% auf 20,5 Mio. Euro (6M/2023: 23,1 Mio. Euro bereinigt um Wechselkurseffekte und einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Übernahme der Energbank in Höhe von 3,1 Mio. Euro). Im Juli 2024 hat Fitch Ratings (Fitch) ein B- (stabiler Ausblick) vergeben.

Text: Stefan Scharff



Nothilfe für Menschen aus der Ukraine ●

Ihre Spende als CARE-Paket.

IBAN: DE 93 3705 0198 0000
0440 40
oder www.care.de



Einscannen und einfach über PayPal spenden.



ANLEIHE 2024/2029



JETZT ZEICHNEN! Kupon: 10 % p.a.

- Pionier mit einzigartigem Kundenerlebnis- und Kundenzufriedenheitskonzept zur Bedienung der wachsenden Nachfrage nach Photovoltaik-Aufdachkleinanlagen
- Eigene top ausgebildete Montage-Teams und bundesweite Innenstadt-Stores mit einem Meister als Ansprechpartner an jedem Standort
- Positionierung als Top-3 in Kundenzufriedenheit schafft Cross-Selling-Potenziale und sichert Wachstum auch in den nächsten Marktphasen
- Erfolgreiche Montagepartnerschaften mit weltweitem Top-5-Solaranlagen-Anbieter, deutschem Top-5-Solaranlagen-Anbieter und deutschem Top-4-Energieversorger
- Profitables Storekonzept mit großem Skalierungspotenzial – weitere Expansion in Deutschland, Österreich und Schweiz bereits ausgearbeitet

Semper idem Underberg, Kupon 5,75%–6,75%

Ist die neue Anleihe einen Underberg Wert?

Text: Christian Schiffmacher

Semper idem Underberg AG, Rheinberg, begibt eine neue, sechsjährige Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 35 Mio. Euro. Der Kupon beträgt 5,75% bis 6,75% p.a. Der finale Zinssatz wird am Ende der Zeichnungsfrist bekannt gegeben. Während viele große (börsennotierte) Spirituosenhersteller eine deutliche Zurückhaltung der Konsumenten spüren, ist die Geschäftsentwicklung von Semper idem Underberg AG relativ stabil. Der Kupon erscheint mit Blick auf die Kennzahlen eher niedrig. Dennoch dürfte die Anleiheemission ein Erfolg werden.

Transaktionsstruktur

Die neue Anleihe kann erstmals über die Website von Semper idem Underberg (www.semper-idem-underberg.com/anleihe2024) vom 04.09. bis 20.09.2024 gezeichnet werden.

Die Anleihe kann aber auch über Zeichnungsfunktionalität der Deutsche Börse vom 11.09.-25.09.2024 gezeichnet werden. Die Zeichnung ist wie gewohnt via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt möglich. Beide Fristen gelten vorbehaltlich einer vorzeitigen Schließung. Institutionelle Investoren haben im Rahmen einer Privatplatzierung die Möglichkeit, die neuen Schuldverschreibungen direkt über die IKB Deutsche Industriebank AG, die als Sole Lead Manager fungiert, zu zeichnen. Das öffentliche Angebot erfolgt auf der Grundlage eines Wertpapierprospekts, der auf der Website der Gesellschaft unter www.semper-idem-underberg.com/anleihe2024 veröffentlicht wurde.

Zeitgleich zum Zeichnungsstart am 04.09.2024 begann auch die Umtauschfrist für die Inhaber der ausstehenden sechsjährigen Anleihe 2019/25 (WKN A2YPAJ, ISIN DE000A2YPAJ3). Die Anleihe 2019/25 kann im Verhältnis 1:1 in die neue Anleihe getauscht werden. Anleihegläubiger, die das Umtauschangebot annehmen,

erhalten neben den Stückzinsen für jede eingetauschte Anleihe mit einem Nominalwert von 1.000 Euro eine Umtauschprämie von 10 Euro, also einmalig 1,0%.

Unternehmen

Die Semper idem Underberg AG ist ein Familienunternehmen aus Rheinberg am Niederrhein. Kernkompetenzen der Unternehmensgruppe sind die Entwicklung und Herstellung von Premium-Spirituosen sowie der weltweite Vertrieb der Produkte. Neben den international bekannten Marken Underberg, Asbach und PITÚ gehören auch St. Hubertus-Tropfen, XUXU, Zwack Unicum und Grasovka zum eigenen Markenportfolio. Hinzu kommen zahlreiche Distributionen wie Amarula, Koskenkorva Vodka, BOLS und Ouzo of Plomari.

Geschäftsentwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr (04/2023-03/2024) hat sich die Semper idem Underberg AG positiv entwickelt. Der Underberg Gruppe ist trotz des enormen Kostendrucks und der weiterhin sehr zurückhaltenden Konsumneigung eine Ergebnis-

verbesserung gelungen. Die Ergebnisqualität und auch die Kapitalausstattung haben sich verbessert. Während der Umsatz mit rund 142 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahreswert (145 Mio. Euro) blieb, stieg der operative Gewinn mit einem EBITDA von 8,6 auf 12,8 Mio. Euro. Im Zuge des fortgesetzten Schuldenabbaus durch die vorzeitige Rückführung der Anleihe 2018/24 und die zur Verfügung gestellten Gesellschaftermittel hat sich die Eigenkapitalquote erhöht.

Die von vielen Experten erwartete Aufhellung des allgemeinen Konsumklimas ist bislang noch nicht eingetreten. „Die Kunden in Deutschland und weiteren Märkten sind weiterhin recht zurückhaltend. In Kombination mit notwendigen Preiserhöhungen im zurückliegenden Geschäftsjahr hat das den Absatz gebremst“, sagte Vorstandssprecher Michael Söhlke bei Vorlage der Zahlen. „In diesem herausfordernden Marktumfeld haben wir dank einer klaren Produkt- und Sortimentsstrategie sowie konsequenter Kostenkontrolle die wesentlichen Finanzkennziffern verbessert.“



Im Herbst 2023 kam eine Neuheit auf den Markt: Underberg Espresso Herbtini wurde zunächst als Limited-Edition in der 20 ml-Portionsflasche gelauncht. Angesichts der guten Verkaufszahlen und des positiven Feedbacks von den Kunden, dem Handel sowie der Gastronomie entschieden die Verantwortlichen Anfang 2024, den After-Dinner-Fusion-Drink als reguläres zweites Produkt in Deutschland und auch in den Nachbarländern anzubieten. Unter dem Strich wächst Underberg und verzeichnet im Ausland sogar ein Absatzplus von 7,3%.

Ein wesentlicher Teil der verbesserten Produkt- und Sortimentsstrategie ist die Optimierung des Portfolios an Distributionsmarken. So hat die Underberg Gruppe die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der nordischen ANORA Group ausgebaut. Die Diversa Spezialitäten GmbH, die zur Semper idem Underberg AG gehört, vertreibt neben Koskenkorva Vodka fortan auch die erfolgreichen Aquavit-Marken der Gruppe in Deutschland. LINIE Aquavit und Malteserkreuz Aquavit kommen zusammen auf einen Marktanteil von rund 70%. „Die engere Partnerschaft passt perfekt in unsere Strategie beim Third-Party-Geschäft“, erklärte Vorstandsmitglied und CCO Thomas Mempel. „Wir konzentrieren uns zunehmend auf starke Partner, um sowohl den Wünschen der Gastronomie und des Handels als auch denen der Brand Owner bestens zu entsprechen.“

Semper idem Underberg – Geschäftsentwicklung

	2024	2023	2022
Umsatz	141.962	145.185	140.973
EBITDA	12.830	8.573	11.954
EBIT	9.225	4.981	8.782
Konzernjahresüberschuss	3.143	-3.354	2.085
Eigenkapitalquote	30,4%	24,6%	27,2%
EBIT Zinsdeckungsgrad	1,6x	1,6x	1,7x
Net Debt/bereinigtes EBITDA	4,5x	6,0x	4,7x

Quelle: Unternehmensangaben, Quelle in TEuro, Geschäftsjahr zum 31.03., Umsatz brutto (abzügl. Branntweinsteuer), Zinsdeckungsgrad auf Basis des bereinigten EBIT.

Stärken

- Starke Marken, positiver Track Record am Kapitalmarkt
- relativ stabile Geschäftsentwicklung in einem Markt, der aktuell von einer Zurückhaltung der Konsumenten geprägt ist
- Konzentration auf Kernmarken, Reduzierung des Handelsmarkengeschäfts
- Verbesserung des Rohertrages und der Rohertragsmarge seit 2020/21
- Reduktion der Verschuldung durch vorzeitige Rückführung der fälligen Anleihe 2018/24

Schwächen

- komplexe und intransparente Struktur, Zahlen der Underberg KG stehen nicht zur Verfügung
- bondspezifische Kennzahlen sind mittelmäßig
- der Kupon ist in Relation zu den Kennzahlen niedrig

Fazit:

Die Semper idem Underberg AG ist ein langjähriger Emittent mit einem positiven Track Record am Anleihemarkt. Die 5,50% Semper idem Underberg-Anleihe 2022/28 ist niedriger verzinst als die neue Anleihe und notiert bei über 105%.

Im Gegensatz zu vielen anderen großen, börsennotierten Spirituosenherstellern blickt Semper idem Underberg auf eine relativ stabile Geschäftsentwicklung, andere

Unternehmen spüren eine Zurückhaltung von Konsumenten deutlicher. EBITDA und EBIT konnten im letzten Geschäftsjahr gesteigert werden. Die Konzentration auf die Kernmarken zeigt einen positiven Effekt.

Dennoch sind die bondspezifischen Kennzahlen mittelmäßig. Die Konzernstruktur ist komplex und wenig transparent. Anleiheemittenten mit ähnlichen Kennzahlen aber weniger bekannten Marken haben i.d.R. deutlich höhere Kuponen.

Aber es gibt eine hohe Nachfrage von Investoren nach Anleihen von Unternehmen mit verständlichem Geschäftsmodell und bekannten Marken. Gerade mit Blick auf die Semper idem Underberg-Anleihe 2022/28 dürfte die neue Anleihe 2024/30 Potenzial haben. Vieles spricht daher für einen Erfolg der neuen Anleihe.

Eckdaten der Semper idem Underberg-Anleihe 2024/2030

Emittent	Semper idem Underberg AG
Kupon	5,75%–6,75% p.a., wird am 25.09. festgelegt
Status	unbesichert
Zeichnungsfrist	über Underberg: 04.09.–20.09.2024, über Börse: 11.09.–25.09.2024
Umtauschfrist	04.09.–20.09.2024
Umtauschprämie	10 Euro je Anleihe (1,0%) einmalig
Valuta	02.10.2024
Laufzeit	02.10.2030 (6 Jahre)
Stückelung	1.000 Euro
Emissionsvolumen	bis zu 35 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A383FH4 / A383FH
Listing	Open Market
Sole Lead Manager	IKB Deutsche Industriebank AG
Internet	www.semper-idem-underberg.com



„Seit 2019 sind wir im Schnitt pro Jahr um 5,2% gewachsen“

Michael Söhlke, Vorstandssprecher, Semper idem Underberg AG

Die Semper idem Underberg AG hat das gesamte Markenportfolio kontinuierlich weiterentwickelt. Die Gesellschaft ist zudem seit 2019 im Durchschnitt um 5,2% p.a. gewachsen, wie Vorstandssprecher Michael Söhlke erläutert. Wachstum sieht er u.a. bei Ready-to-drink-Produkten. Mit Blick auf die Finanzkennzahlen hat er das Ziel, beim Verschuldungsgrad auf unter 3,5x EBITDA zu kommen.

BOND MAGAZINE: In den vergangenen Jahren gab es einen Boom bei Tequila und Gin. Wie entwickelt sich aktuell der Spirituosenmarkt?

Söhlke: Das allgemeine Konsumklima trübt sich nach einer leichten Verbesserung im Sommer wieder ein – auch die jüngsten Zahlen lassen dabei noch nicht auf Besserung hoffen. Vor diesem Hintergrund sind die Absatzzahlen im Spirituosenmarkt vergleichsweise stabil. Die von Ihnen genannten Segmente sind im ersten Halbjahr tatsächlich zweistellig rückläufig. Ganz anders sieht es etwa im Segment der RTDs (Ready-To-Drink) aus: Da dauert der positive Trend an mit einem Plus von gut 20% im ersten Halbjahr. Und so profitiert gerade unsere Marke Pitu, denn bereits seit 2019 gibt es den Caipirinha in der erfolgreichen RTD-Dose. Insgesamt sind wir mit unseren bekannten Kernmarken Underberg, Asbach und eben Pitu sowie dem Gesamtportfolio sehr gut aufgestellt. Da das Portfolio zudem dynamisch ist – neue Marken kommen hinzu und ersetzen auslaufende Marken – können wir kontinuierlich nachsteuern und auf Trends gut reagieren.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Söhlke: Die Initiativen bei unseren Kernmarken und unseren Produkten, gepaart mit den kontinuierlichen Verbesserungen in

der Produktion, greifen bereits seit einigen Jahren. Das zeigen unsere Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres mit einem Anstieg beim Gewinn trotz leichtem Umsatzrückgang – die Qualität unserer Umsätze verbessert sich also. Wenn man sich die mittelfristige Entwicklung anschaut, ist das Bild sogar noch positiver: Seit 2019 sind wir im Schnitt pro Jahr um 5,2% gewachsen. Neben dem robusten Trend im operativen Geschäft mit einer Vielzahl von erfolgreichen Produkt-Launches modernisieren wir unsere Kernmarken: Wir haben auf verschiedenen Bühnen wie in TV-Formaten oder bei verschiedenen Festivals überrascht und werden anders wahrgenommen. Hinter diesen Leistungen steht ein starkes Team. Ebenfalls erfreulich: Wir haben die Kosten gut im Griff und fahren dabei kontinuierlich unsere Gesamtverschuldung zurück. Und zwar aus Eigenmitteln des Gesellschafters und natürlich im Zuge unserer Emissions-tätigkeit am Anleihemarkt. So können wir uns diese zukunfts-trächtige Transformation auch leisten.

BOND MAGAZINE: Viele Spirituosenhersteller (Diageo, Amber Beverage Group, u.v.a.) können sich dem schwachen Konsumklima nicht entziehen. Wie wird sich der Spirituosenmarkt nach Ihrer Einschätzung weiter entwickeln?

Söhlke: Der Gesamtmarkt ist nach wie vor stabil bis leicht rückläufig – dieser Trend dürfte auch mit dem Blick auf die jüngsten Branchen-Zahlen noch einige Zeit andauern. Insgesamt hat sich die Gastronomie nach der Corona-Pandemie noch immer nicht vollständig erholt. Als Underberg Gruppe sind wir deshalb verhalten optimistisch, denn es gelingt uns bereits seit Jahren, positive Impulse zu setzen und uns vom Markttrend gerade in der Langzeitbetrachtung abzukoppeln.

BOND MAGAZINE: Bei welchen Produkten sehen Sie Wachstum?

Söhlke: RTD-Produkte wie die verschiedenen Caipi-Dosen von Pitu oder Asbach Cola werden ihren positiven Trend fortsetzen, Produktneuheiten wie der Underberg Espresso Herbtini etablieren sich zusehends. Außerdem sehen wir, wie der volumenmäßig noch überschaubare Markt der alkoholfreien Produkte kontinuierlich wächst – hier haben wir mit dem Pitu 0.0% ein hochwertiges und sehr innovatives Produkt unter einer starken Marke im Angebot.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie Semper idem Underberg in sechs Jahren, also am Laufzeitende der Anleihe?

Söhlke: Die Semper idem Underberg AG wird kontinuierlich und profitabel wachsen und wie schon heute einer der größten konzernunabhängigen Anbieter der Branche in Deutschland sein. Im Zentrum werden dabei neben der Internationalisierung weiterhin unsere starken Kernmarken stehen, also Underberg, Pitu und Asbach. Mit Blick auf die Finanzkennzahlen haben wir das Ziel, beim Verschuldungsgrad auf unter 3,5x EBITDA zu kommen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Der Text wurde gekürzt. Das vollständige Interview ist unter www.fixed-income.org > Neuemissionen zu finden.

19. DVFA Immobilien Forum

Global shifts der Regionen – Ist Europa abgehängt?

14. November 2024 | 09:30–18:00 Uhr | Frankfurt am Main & Online

Topics:

Insights – Immobilienmarkt & Volkswirtschaft

Die USA nach der Wahl

Listed Real Estate und Bewertung

(Energetische) Modernisierungsfahrpläne – Finanzierbarkeit der Transformation



In Kooperation mit



International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Sponsoren



Medienpartner



dvfa.de/immobilien



Lonza begibt Anleihe im Volumen von 1,2 Mrd. Euro, Kupons 3,25% bzw. 3,50% (Dual Tranche)

Die Lonza Finance International NV, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Lonza Group AG, hat die Preisfestsetzung für ihre Anleihe mit zwei Tranchen im Volumen von 1,2 Mrd. Euro bekannt gegeben. Die Anleihen haben eine Laufzeit von sechs und zehn Jahren und haben Kupons von 3,25% bzw. 3,50% p.a.

Das Emittentenrating von Lonza ist derzeit BBB+ (S&P Global Ratings) mit einem stabilen Ausblick. Ein Konsortium bestehend aus BofA, Citibank, HSBC, JP Morgan und UBS hat die Platzierung der Anleihe als Joint Active Bookrunners begleitet.

Die Lonza Group AG ist ein schweizerisches multinationales Produktionsunternehmen für die Bereiche Pharma, Biotechnologie und Ernährung mit Hauptsitz in Basel und wichtigen Standorten in Europa, Nordamerika und Südasiens.



LEG Immobilien SE platziert Wandelschuldanleihe, Kupon 1,00%, anfängliche Wandlungsprämie 37,5%

Die LEG Immobilien SE hat unbesicherte Wandelschuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis 2030 und einem Gesamtnennbetrag von 500 Mio. Euro platziert. Die Wandelschuldverschreibungen werden von LEG Properties B.V., einer 100%igen niederländischen Tochtergesellschaft von LEG, begeben, durch LEG garantiert und können in 4,3 Mio. neue Aktien und/oder Stammaktien der Gesellschaft umgewandelt werden, was ungefähr 5,7% des derzeit ausgegebenen Grundkapitals der Gesellschaft entspricht. Die Bezugsrechte der Aktionäre der Gesellschaft wurden ausgeschlossen.

Die Wandelschuldverschreibungen werden zu ihrem Nennbetrag und mit einem festen Zins von 1,00% p.a. begeben. Sofern sie nicht zuvor gewandelt, zurückgezahlt oder zurückgekauft und gekündigt wurden, werden die Wandelschuldverschreibungen an ihrer Endfälligkeit, den 4. September 2030, zu ihrem aufgezinnten Rückzahlungsbetrag (Nennbetrag sowie Prämienrückzahlung) in Höhe von 106,34% ihres Nennbetrags zurückgezahlt. Der anfängliche Wandlungspreis beträgt 117,4748 Euro, was einer Wandlungsprämie von 37,5% über dem Referenzaktienkurs von 85,4362 Euro entspricht, der auf Basis des volumengewichteten durchschnittlichen Kurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handelssystem zwischen Start und Preisfestsetzung der Wandelschuldverschreibungen festgesetzt wurde. Aufgrund des aufgezinnten Rückzahlungsbetrags bei Endfälligkeit liegt der effektive Wandlungspreis bei ca. 124,92 Euro gegen Endfälligkeit.



Amprion platziert grüne Anleihe im Volumen von 1,1 Mrd. Euro, Kupons 3,125% bzw. 3,850%

Der Übertragungsnetzbetreiber Amprion GmbH hat erfolgreich eine weitere grüne Unternehmensanleihe über insgesamt 1,1 Mrd. Euro begeben. Die Anleihe wurde in zwei Tranchen emittiert und stieß auf großes Interesse bei den Investoren. Die grüne Dual Tranche-Anleihe wurde auf Basis des 9 Mrd. Euro umfassenden Debt Issuance Programms von Amprion begeben:

- Die erste Tranche über 500 Mio. Euro hat eine Laufzeit von 6 Jahren und einen Kupon von 3,125% p.a.
- Die zweite Tranche mit einem Volumen von 600 Mio. Euro hat eine Laufzeit von 15 Jahren und einen Kupon von 3,850% p.a.

Amprion wird von den beiden Ratingagenturen Moody's und Fitch Ratings mit Unternehmensratings von Baa1 bzw. BBB+ mit jeweils stabilem Ausblick eingestuft. Die erwarteten Ratings für die jetzt begebene grüne Dual-Tranche Anleihe sind Baa1 von Moody's und A- von Fitch.

Die Transaktion wurde von der Bayerischen Landesbank, der Commerzbank, der DZ BANK AG, der ING, der Landesbank Hessen-Thüringen, der Landesbank Baden-Württemberg, der SEB sowie der UniCredit als Joint Lead Managers begleitet.

Die Amprion GmbH ist einer von vier Übertragungsnetzbetreibern in Deutschland. Das 11.000 Kilometer lange Höchstspannungsnetz transportiert Strom in einem Gebiet von der Nordsee bis zu den Alpen.



TAG Immobilien AG begibt EUR Benchmark-Anleihe mit 5,5 Jahren Laufzeit, Kupon 4,25%

Die TAG Immobilien AG hat eine unbesicherte Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 500 Mio. Euro erfolgreich platziert. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 5,5 Jahren, wird mit einem Kupon von 4,25% p.a. verzinst. Die Emission war in der Spitze nahezu 5-fach überzeichnet, dies belegt das starke Investoreninteresse am Geschäftsmodell der TAG.

„Die erfolgreiche Platzierung unserer Unternehmensanleihe ist ein wichtiger Schritt in die Diversifizierung unserer Finanzierungsquellen. Die Erlöse werden wir zum einen für weiteres Wachstum unserer polnischen Vermietungsbestände einsetzen, zum anderen können wir die Mittel auch für zukünftige Refinanzierungen verwenden. Zudem stärkt die erfolgreiche Anleiheemission unsere beiden Investmentgrade Ratings, indem wir verstärkt auf unbesicherte Instrumente zurückgreifen. Insofern freuen wir uns sehr über das große Interesse der Investoren an der Anleihe und das in die TAG gesetzte Vertrauen,“ kommentiert Martin Thiel, CFO und Co-CEO der TAG.

Die Transaktion wurde von BofA Securities, Deutsche Bank, J.P. Morgan und Société Générale als Joint Bookrunner begleitet.

Text: Stefan Scharff

BESTÄNDIGKEIT & INNOVATION FÜR IHR DEPOT

Aus dem Hause Underberg –
Anleihe 2024/2030

Kupon: 5,75% - 6,75% p.a.

Umtauschangebot: 4.-20.9., 18 Uhr
Zeichnung via Website: 4.-20.9., 18 Uhr
Zeichnung via Börse: 11.-25.9., 12 Uhr
vorzeitige Schließung vorbehalten

Zur Webseitenzeichnung &
weitere Infos:
[semper-idem-underberg.com/
anleihe2024](https://semper-idem-underberg.com/anleihe2024)

SEMPER IDEM
UNDERBERG AG



WERBUNG

Spirituosenkompetenz
Seit 1846

Underberg®

Asbach®
effie
Germany

PITÚ

Wichtige Hinweise: Rechtlich maßgeblicher Wertpapierprospekt abrufbar unter: semper-idem-underberg.com/anleihe2024
Die Billigung des Prospekts durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potentiellen Anlegern wird empfohlen, den Prospekt zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.



„Wir brauchen vor allem frische Mittel für die Finanzierung unseres weiteren Wachstums“

Dieter Schnürle, Geschäftsführer, meinSolardach.de GmbH

Die meinSolardach.de GmbH begibt eine fünfjährige Anleihe mit einem Kupon von 10,00% p.a. und einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro. Allen Erstzeichnern der Anleihe gewährt die Gesellschaft während des Angebotszeitraums zudem einen Preisnachlass von 10% beim Erwerb einer Photovoltaikanlage. Die Mittel aus der Anleiheemission sollen zur Finanzierung des weiteren Wachstums verwendet werden, wie Geschäftsführer Christian Dieter Schnürle im Gespräch mit GREEN BONDS erläutert.

GREEN BONDS: In welchen Bereichen ist die meinsolardach.de GmbH tätig?

Schnürle: Wir sind ein spezialisierter Anbieter und Installateur von Aufdach-Photovoltaikanlagen. Unser Kern-Team verfügt über 14 Jahre Erfahrung im Photovoltaik-Bereich und Schlüsselkompetenzen in entscheidenden Wertschöpfungsschritten. Die meinsolardach.de GmbH hat bereits eine Leistung von 15 MWp erfolgreich installiert.

GREEN BONDS: Sie sind also ein Handwerksbetrieb, der Solaranlagen auf Dächern installiert?

Schnürle: Nein, wir sind viel mehr als das. Wir verfügen über ein einzigartiges Kundenerlebnis- und Kundenzufriedenheitskonzept, das auf unserem eigenen, hochqualifizierten Personal und unseren 18 bundesweiten Innenstadt-Stores basiert. Durch unsere Vor-Ort-Präsenz und das dadurch entstehende besondere Vertrauensverhältnis stellen wir eine hohe Kundennähe sowie eine kompetente, punktgenaue und professionelle Beratung und Umsetzung dauerhaft sicher.

GREEN BONDS: Haben Sie in allen Regionen einen Meister?

Schnürle: Ja, jede Region wird neben den Verkäufern auch durch eigene Handwerksmeister betreut. Sie koordinieren und kontrollieren auch die Montage, was wesentlich zur Qualitätssicherung beiträgt und einen zentralen Erfolgsfaktor darstellt.

GREEN BONDS: Wie ist Ihre weitere Expansionsstrategie?

Schnürle: Wir verfolgen eine multidimensionale Expansionsstrategie. Unter geographischen Gesichtspunkten planen wir, unser Standortnetzwerk in Deutschland noch etwas zu verdichten und insbesondere nach Österreich und in die Schweiz zu expandieren. Die dafür erforderlichen Maßnahmen wurden bereits ausgearbeitet. Ein weiterer Baustein besteht darin, zusätzliche Produkte rund um die Dekarbonisierung von Wohngebäuden in unser Portfolio aufzunehmen. Zudem wollen wir unsere Montageteams ausbauen, um noch mehr Projekte aus eigener Hand abwickeln zu können.

„Natürlich behalten wir parallel auch die Eigenkapitalausstattung im Blick.“

GREEN BONDS: Sie sind in einer sehr frühen Unternehmensphase. Was Sie brauchen, ist Eigenkapital! Die Anleihe ist für Sie aber Fremdkapital.

Schnürle: Wir brauchen vor allem frische Mittel für die Finanzierung unseres weiteren Wachstums. Eine Unternehmensanleihe stellt dabei für uns einen zusätzlichen attraktiven Baustein dar, mit dem wir unseren Finanzierungsmix weiter differenzieren können – und zwar dauerhaft. Das bedeu-

tet, dass wir uns bei entsprechend positiver Investorenresonanz vorstellen können, weitere Anleihen zu begeben. Natürlich behalten wir parallel auch die Eigenkapitalausstattung im Blick. Das eine schließt das andere nicht aus.

GREEN BONDS: Wie wollen Sie das Kapital aus der Anleiheemission verwenden?

Schnürle: Die zufließenden Mittel dienen zu 100% unserer Wachstumsfinanzierung. Konkret wollen wir unser erprobtes, profitables Storekonzept im Rahmen einer kapitaleffizienten Expansionsstrategie in Deutschland, Österreich und der Schweiz skalieren. Darüber hinaus planen wir, durch die Vorfinanzierung von Warenkäufen Projekte schneller abzuwickeln, unser Angebot durch die Aufnahme zusätzlicher integrierter Erneuerbare-Energien-Leistungen auszubauen sowie unsere eigenen Montage-Services und Vertriebsaktivitäten durch den Aufbau und ggf. die Akquisition zusätzlicher Teams zu erweitern.

GREEN BONDS: Wie können Anleger zeichnen?

Schnürle: Interessierte Anleger können unseren 10% meinSolardach.de Bond 2024/2029 auf zwei Wegen zeichnen: entweder über unsere Webseite www.meinSolar-dach.de/ir oder über die Crowdinvesting-Plattform Econeers unter www.econeers.de/investmentchancen/meinsolardach.

GREEN BONDS: Anleiheemittenten sollten einen stabilen Cashflow bieten. Wachstumsunternehmen (auch die ganz großen) begeben manchmal Wandelanleihen, um Investoren ein zusätzliches Potenzial zu bieten. 10% p.a. bekommt man bei vielen etablierten High Yield-Emittenten. Weshalb sollte man bei Ihnen investieren?



Schnürle: Den stabilen Cashflow werden wir durch den Verkauf und die Installation von Aufdach-Photovoltaikanlagen bieten. Wer unsere Anleihe zeichnet, setzt auf ein erprobtes Geschäftsmodell sowie ein kompetentes Team mit 14 Jahren Branchenexpertise. In nur eineinhalb Jahren haben wir 18 Stores erfolgreich eröffnet und bereits im 1. Quartal 2024 übergreifend die Profitabilität erreicht – vor allem dank unseres einzigartigen Kundenerlebnis- und Kundenzufriedenheitskonzepts, das neben den bundesweiten Innenstadt-Stores ganz stark auf eigene top ausgebildete Monteure setzt.

Unser Erfolg spiegelt sich u. a. in der Auszeichnung als „Bester Solartechnikanbieter Frankfurts“ sowie in mehreren Montagepartnerschaften wider, zum Beispiel mit einem weltweiten Top-5-Solaranlagen-Anbieter, einem deutschen Top-5-Solaranlagen-Anbieter sowie einem deutschen Top-4-Energieversorger. Und mit einem jährlichen Festzins von 10% stellt unsere Anleihe aus unserer Sicht eine attraktive Investmentmöglichkeit in einem besonders aktiven Segment des wachsenden Photovoltaikmarkts in Deutschland dar.

GREEN BONDS: Bei vielen Eigenemissionen ebbt die Kommunikation nach der Platzierung sehr schnell ab. Haben Sie bei Ihrer Kommunikationsagentur einen Vertrag mit einer Laufzeit bis Ende September 2029 unterschrieben?

Schnürle: Transparenz ist ein fester Bestandteil unserer Unternehmens-DNA. Das zeigt sich zum Beispiel auch daran, dass wir kritische Online-Bewertungen nicht entfernen lassen, sondern uns eingehend damit auseinandersetzen, um gemeinsam mit dem Kunden eine Lösung zu finden. Mit Blick auf die Anleihe setzen wir nicht nur auf die Unterstützung einer Kommunikationsagentur, sondern

haben uns im Rahmen der Anleihebedingungen auch freiwillig eine Transparenzverpflichtung auferlegt, die die Veröffentlichung eines Jahres- und Halbjahresabschlusses vorsieht. Es ist uns nämlich sehr wichtig, sämtliche Stakeholder fortlaufend über unsere weitere Entwicklung zu informieren, also selbstverständlich auch zwischen den Reportingterminen. Schon allein auf Basis unserer bereits skizzierten multidimensionalen Expansionsstrategie werden wir während der gesamten Anleihelaufzeit eine aktive Kommunikation pflegen. Der Investoren- und Kapitalmarktzugang, den wir schrittweise weiterentwickeln wollen, hat für uns eine hohe strategische Bedeutung. Die transparente und fortlaufende Kommunikation ist dafür eine Vorbedingung – das wissen wir.

GREEN BONDS: Wie sind die Eckdaten der Anleihe und wie wollen Sie die Anleihe in fünf Jahren zurückzahlen?

Schnürle: Unsere Anleihe bietet über die Laufzeit von fünf Jahren einen attraktiven Festzins von 10% p.a. bei halbjährlicher Auszahlung. Die Anleihebedingungen umfassen als besondere Schutzrechte für die Investoren eine Ausschüttungsbegrenzung, eine Negativverpflichtung, eine Transparenzverpflichtung, eine Positivverpflichtung sowie ein Sonderkündigungsrecht für die Anleger bei einem Drittverzug oder Kontrollwechsel. Wir planen, die Anleihe vor allem über den Verkauf und die Installation von Aufdach-Photovoltaikanlagen zurückzuzahlen. Bei Bedarf ist auch eine teilweise Refinanzierung möglich.

GREEN BONDS: Weshalb ist kein Börsenhandel der Anleihe geplant?

Schnürle: Das hat in erster Linie zeitliche Gründe, denn wir wollen uns zu Beginn noch nicht auf ein konkretes Timing für die

Einbeziehung in den Börsenhandel festlegen. Stattdessen möchten wir uns zunächst voll auf die Platzierung der Anleihe konzentrieren. Sobald sich daraus ein konkretes weiteres Timing ableiten lässt, werden wir die Einbeziehung in den Börsenhandel gewissenhaft prüfen. Diese Option ist also keinesfalls kategorisch ausgeschlossen.

GREEN BONDS: Sie bieten Anleihegläubigern einen Rabatt für Solardächer. Wie ist der Rabatt gestaltet und gibt es eine Mindestinvestitionssumme, um den Rabatt zu erhalten?

Schnürle: Allen Erstzeichnern unserer Anleihe gewähren wir während des Angebotszeitraums einen Preisnachlass von 10% beim Erwerb einer Photovoltaikanlage über uns. Dieser Rabatt kann alternativ auch einem Verwandten oder nahen Bekannten einmalig gewährt werden. Eine Mindestinvestitionssumme gibt es weder in Bezug auf die Photovoltaikanlage noch auf die Anleihe. Hier reicht also bereits eine Zeichnung in Höhe von 1.000 Euro nominal.

Eckdaten des meinSolardach.de Bond 2024/2029:

Emittent	meinSolardach.de GmbH
Kupon	10,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Status	nicht nachrangig, nicht besichert
Zeichnungsfrist	28.08.2024 – 27.08.2025 über www.meinsolardach.de/ir
Valuta	27.09.2024
Laufzeit	27.09.2029 (5 Jahre)
Emissionsvolumen	bis zu 10 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A383GT7 / A383GT
Stückelung	1.000 Euro
Listing	www.meinsolardach.de/ir
Website / Wertpapierprospekt	www.meinsolardach.de/ir

Green Finance

Rückgang bei nachhaltigen Finanzierungen

Text: Robert Steiniger

Das Volumen der im 1. Halbjahr 2024 platzierten weltweiten nachhaltigen Finanzierungen ist nach Berechnungen der Corporate Finance-Beratungsgesellschaft CAPMARCON gegenüber der Vorjahresperiode um 15% auf nur noch 480 Mrd. Euro deutlich zurückgegangen. Bei Krediten fiel der Rückgang mit 18% sogar noch stärker aus als bei Anleihen. Stark an Attraktivität verloren haben nachhaltigkeitsorientierte Finanzierungen (Sustainability-linked Financing), deren Primärmarktvolumen insgesamt um 47% auf 51 Mrd. Euro fiel.

Im Wesentlichen resultiert der Rückgang aus dem global deutlich geringeren Engagement von Banken. Während Geschäftsbanken und andere private Finanzdienstleister ihre nachhaltigen Refinanzierungen im genannten Zeitraum um 28% verringerten, schränkten Förder- und Entwicklungsbanken ihre entsprechenden Aktivitäten sogar um 35% ein.

Unternehmen der Realwirtschaft weltweit begaben im 1. Halbjahr 2024 nachhaltige Finanzierungen in Höhe von 197 Mrd. Euro, etwa 13% weniger als in der Vorjahresperiode. Erhöhter Strukturierungsaufwand, Setzung von Nachhaltigkeitszielen und laufende Berichterstattung werden durch meist nur minimal günstigere Konditionen nicht mehr angemessen kompensiert. Vor allem in Europa war diese Tendenz ausgeprägt.

Ebenfalls signifikant geringer fiel im Vergleich der ersten Halbjahre 2023 und 2024 der Anteil von Emittenten aus, die Green Financing erstmals nutzten. Der Anteil sank von 22% auf 15%. Damit beschleunigt sich der mehrjährige Trend, dass in absoluter und vor allem relativer Hinsicht immer weniger neue Adressen an den Markt kommen, um nachhaltig zu finanzieren. Infolge lässt die Dynamik spürbar nach, dass vor allem Unternehmen der Realwirtschaft ein nachhaltigeres Wirtschaften auch in der entsprechenden Finanzierung spiegeln und etwaige Vorteile in den Konditionen nutzen.

Starker Rückgang im Frühjahr vor allem in Asien

Der Rückschlag für Green Financing erfolgte nahezu ausschließlich im 2. Quartal. Während im 1. Quartal nachhaltige Finanzierungen in Höhe von 292 Mrd. Euro arrangiert worden waren, erreichte deren Volumen von April bis Juni gerade einmal 188 Mrd. Euro.

Besonders ausgeprägt (Vergleich des 2. Quartals mit dem 1. Quartal) war die Entwicklung in Asien (-9%) und Europa (-34%). In Nordamerika fiel der Rückgang geringer aus (-16%). Auf deutlich niedrigerem Niveau war der relative Rückgang in anderen Regionen sogar noch stärker: in Afrika (-73%), Südamerika (-61%), Naher und Mittlerer Osten (-46%). Allein australische Adressen hatten mehr Green Financing arrangiert (+70%).

Größtes Emissionsland im 1. Halbjahr 2024 war unverändert Deutschland (56 Mrd. Euro). Weitgehend unverändert war das Emissionsvolumen in Frankreich (38 Mrd. Euro), deutlich schwächer in den USA (40 Mrd. Euro) und China (40 Mrd. Euro). Besonders sogenannte Sustainability-linked Loans fanden nur noch in sehr reduziertem Maße Verwendung.

Mikro- und makroökonomische Faktoren begrenzen Potenzial

Nach einem durchaus positiven 1. Quartal 2024 ist das Primärmarktgeschäft im 2. Quartal 2024 eingebrochen. Grund ist einerseits, dass der doch merkliche Aufwand zur Transaktionsvorbereitung nicht mehr durch entsprechende Finanzierungsvorteile oder vermutete Image-Zugewinne kompensiert wird. Grund ist andererseits, dass Unternehmen sich immer schwerer tun, sinnvolle nachhaltige Einsatzzwecke für aufgenommene Mittel zu finden, die nicht unmittelbar einem Greenwashing-Vorwurf ausgesetzt sein könnten.

Immerhin überschritt das weltweit ausstehende Volumen an Green Financing im Februar dieses Jahres die Schwelle von 4.000 Mrd. Euro, davon entfallen auf deutsche Adressen etwa 10%. Vor diesem Hintergrund davon zu sprechen, nachhaltige Finanzierungen hätten ihren Zenit überschritten, wäre verfrüht. Leugnen lässt sich aber nicht, dass die Dynamik in diesem Marktsegment seit zwei Jahren deutlich nachgelassen hat. Dies zeigt sich auch an der immer geringeren Zahl an Unternehmen, die erstmals Green Financing in Anspruch nehmen.

Was sind wichtige Gründe für diese Entwicklung? Erstens viele Emissionen, die kaum eine Nachhaltigkeitskomponente besitzen und dem Image von Green Financing eher schaden als nutzen. Zweitens immer weniger tatsächlich nachhaltige Verwendungsmöglichkeiten grüner Gelder. Drittens dämpfen die gegenwärtig eher trüben Konjunkturaussichten die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Daher ist die Perspektive für Green Financing im Jahr 2024 laut CAPMARCON nicht gerade günstig.

Globale Begebungen nachhaltiger Finanzierungen

	H1 2021	H1 2022	H1 2023	H1 2024
Volumen weltweit	481.906	506.336	565.763	480.048
Anleihen	424.121	405.802	453.835	388.346
-Green	218.126	253.181	290.238	249.938
-Social	105.303	46.661	45.192	34.195
-Sustainability*	74.458	70.633	96.778	62.995
-Sustainability-linked	26.117	34.813	21.080	13.255
-weitere Typen	117	514	546	27.963
Kredite**	57.785	100.535	111.928	91.702
-Green	23.984	20.059	30.394	48.545
-Social	7.169	1.687	2.619	1.792
-Sustainability*	8.065	5.854	3.409	2.324
-Sustainability-linked	18.242	72.688	75.278	38.227
-weitere Typen	325	247	228	814

Quelle: CAPMARCON (Ursprungsinformationen Bloomberg, Thomson Reuters, eigene Recherchen)
Angaben in Mio. Euro, *) green, social, sonstige, **) Loans und Schuldscheindarlehen.



EVN AG: EBITDA steigt dank höherer Dividendenzahlung von VERBUND

Die Umsatzerlöse von EVN verzeichneten in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2023/24 einen Rückgang um 13,9% auf 2.500,6 Mio. Euro. Zurückzuführen war dies insbesondere auf die rückläufigen Großhandelspreise für Strom und Erdgas in allen drei Kernmärkten sowie die daraus resultierenden Bewertungseffekte aus Absicherungsgeschäften.

Auf Basis dieser Entwicklungen lag das EBITDA der EVN in den ersten drei Quartalen 2023/24 mit 657,9 Mio. Euro um 9,3% über dem Vorjahresniveau.

EVN erwartet für das laufende Geschäftsjahr 2023/24 auf Basis der operativen Geschäftsentwicklung und unter der Annahme eines stabilen regulatorischen und energiepolitischen Umfelds ein Konzernergebnis im oberen Bereich der bisher kommunizierten Bandbreite von 420 bis 460 Mio. Euro.



Schletter Group: Umsatz und Ergebnis deutlich rückläufig

Die Schletter Group, ein Hersteller von Photovoltaik-Montagesystemen aus Aluminium und Stahl, hat die Zahlen für das erste Halbjahr bekannt gegeben.

Der Auftragseingang und Umsatz im Dachbereich stabilisieren sich trotz anhaltender Herausforderungen auf dem europäischen Markt für Dachanlagen. Der Auftragseingang in Q2 war 58% höher als in Q1 und 47% höher als in Q4/2023.

Während der Auftragsbestand im Vergleich zu Q1/2024 aufgrund der normalen Schwankungen im Projektgeschäft zurückgegangen ist, gibt es bereits mehrere Bestellungen für neue Projekte für Q3/2024.

Im Aufdachgeschäft betrug der Auftragseingang in Q2/2024 36,2 Mio. Euro nach 22,9 Mio. Euro in Q1/2024 und 24,7 Mio. Euro in Q4/2023.

Im ersten Halbjahr betrug der Umsatz der Schletter Group 121,9 Mio. Euro, nach 237,6 Mio. Euro im ersten Halbjahr des Vorjahres. Das EBITDA betrug 4,8 Mio. Euro (H1 2023: 55,0 Mio. Euro). Das bereinigte EBITDA betrug 13,9 Mio. Euro (H1 2023: 57,9 Mio. Euro).

Enstall, der weltweit führende Anbieter von Dach-Solarmontagesystemen, hat am 1. August die Übernahme der Schletter Group angekündigt. Die derzeitigen Anteilseigner von Schletter, Avenue Capital Group und Robus Capital, werden Minderheitsgesellschafter von Enstall, um in enger Zusammenarbeit mit den bestehenden Gesellschaftern Blackstone und Rivean Capital die langfristigen strategischen Ziele des Unternehmens voranzutreiben.



ABO Energy steigert Gewinn im ersten Halbjahr

ABO Energy hat im ersten Halbjahr den Wachstums- und Erfolgskurs fortgesetzt. Der nach Steuern erzielte Überschuss beträgt 11,4 Mio. Euro. Das stellt gegenüber der Vorjahresperiode (8,9 Mio. Euro) eine Steigerung um 28% dar.

Der Umsatz fiel in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit 122,5 Mio. Euro niedriger aus als im ersten Halbjahr 2023 (130,7 Mio. Euro). Dafür hat sich der Bestand an unfertigen Erzeugnissen um 64 Mio. Euro (erstes Halbjahr 2023: 28,1 Mio. Euro) deutlich erhöht. Die Entwicklung der unfertigen Erzeugnisse korrespondiert mit dem anhaltenden Wachstum der Projektpipeline. Aktuell arbeiten die mehr als 1.200 Kolleginnen und Kollegen an der Entwicklung und Errichtung von Erneuerbare-Energien- und Batterieprojekten mit einer Leistung von 24,8 Gigawatt. Die Entwicklungspipeline besteht zu rund 60% aus Wind-, zu 30% aus Solar- und zu zehn Prozent aus Batterieprojekten.

Für das Gesamtjahr bestätigt die Geschäftsführung die im März veröffentlichte Prognose, 2024 ein Konzernergebnis nach Steuern in der Spanne zwischen 25 und 31 Mio. Euro zu erzielen. „Trotz eines herausfordernden Umfelds mit volatilen Strompreisen und unsicherer Zinsentwicklung bleibt die Erwartung für das Geschäftsjahr 2024 positiv“, sagt Dr. Karsten Schlageter. Im Geschäftsjahr 2023 hatte ABO Energy mit 27,3 Mio. Euro das bisher beste Ergebnis erzielt. „Mittelfristig sehen wir weiterhin das Potenzial, den Jahresgewinn auf 50 Mio. Euro zu steigern“, bekräftigt der Geschäftsführer.



BDT Media Automation GmbH setzt profitables Wachstum im ersten Halbjahr 2024 fort

Die BDT Media Automation GmbH hat im ersten Halbjahr 2024 erneut ein überdurchschnittliches Wachstum bei Umsatz und Ertrag erzielt. Globale Megatrends wie beispielsweise Künstliche Intelligenz, Industrie 4.0 (Internet of Things), autonomes Fahren und die weiter anwachsende Nutzung von Social Media haben zu steigender Nachfrage nach Speicherlösungen geführt, was sich positiv im Geschäftsverlauf der BDT-Gruppe niederschlägt.

Gemäß dem ungeprüften Halbjahresabschluss, der auf der Unternehmenswebseite unter www.bdt.de/ir einsehbar ist, konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 58% von 56,1 Mio. Euro auf 88,7 Mio. Euro gesteigert werden. Auch das Rohergebnis wuchs im Halbjahresvergleich um 48% von 17,1 Mio. Euro auf 25,3 Mio. Euro. Das EBITDA konnte um 83% von 4,6 Mio. Euro auf 8,4 Mio. Euro erhöht werden. Das Eigenkapital konnte von 6,8 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 auf 11,7 Mio. Euro zum 30. Juni 2024 und die Eigenkapitalquote damit von 15,2% auf 22,3% verbessert werden.

STINAG Stuttgart Invest AG

Langfristige Wachstumsstrategie im Immobiliensektor

Text: Matthias Greiffenberger, GBC AG

Die STINAG Stuttgart Invest AG blickt auf eine über 150-jährige Unternehmensgeschichte zurück, die 1872 als Stuttgarter Hofbräu AG begann. Ursprünglich als Brauereigesellschaft gegründet, vollzog das Unternehmen im Jahr 2004 mit dem Verkauf des Brauereibetriebes einen grundlegenden Wandel hin zu einer auf Immobilienaktivitäten fokussierten Holding. Unter dem neuen Namen STINAG Stuttgart Invest AG konzentriert sich das Unternehmen heute auf das Management und die Bewirtschaftung von Immobilien in verschiedenen Assetklassen und hat sich als bedeutender Akteur auf dem süddeutschen Immobilienmarkt etabliert.

Das Portfolio der STINAG-Gruppe ist breit gefächert und umfasst Handelsimmobilien, Büroimmobilien, Hotelimmobilien, Senioren-, Pflege- und Gesundheitsimmobilien, temporäres Wohnen sowie klassisches Wohnen und Light Industrial. Diese Diversifikation sichert nicht nur eine stabile Ertragskraft, sondern bietet auch eine solide Basis zur Risikostreuung. Vor allem im süddeutschen Raum, insbesondere in Stuttgart und Baden-Württemberg, konzentriert sich die STINAG auf eigene Projektentwicklungen, den Ankauf und die Revitalisierung von Bestandsimmobilien sowie Forward-Deals, die ausschließlich für das eigene Portfolio bestimmt sind.

Die vergangenen fünf Jahre waren für die STINAG Stuttgart Invest AG von einem bemerkenswerten Wachstum geprägt. Trotz eines herausfordernden Marktumfeldes, das von geopolitischen Unsicherheiten und volatilen Immobilienmärkten geprägt war, konnte das Unternehmen in den Jahren 2019 bis 2023 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 9,8% erzielen. Die Umsatzerlöse stiegen von 19,32 Mio. Euro im Jahr 2019 auf beachtliche 28,08 Mio. Euro im Jahr 2023. Diese positive Entwicklung ist das Ergebnis einer durchdachten Investitionsstrategie, die sowohl den Auf- und

Ausbau des Immobilienportfolios an strategisch wichtigen Standorten als auch die Optimierung der Mieterstruktur umfasst.

Ein weiterer Erfolgsfaktor war die hohe Nachfrage nach hochwertigen Büro- und Gewerbeflächen in den Top-Lagen Süddeutschlands, die zu einem Anstieg der Mieteinnahmen führte. Im Geschäftsjahr 2023 konnte der Jahresüberschuss um 22,8% auf 6,31 Mio. Euro gesteigert werden, was gleichzeitig zu einer Erhöhung der Nettomarge von 21,1% auf 22,5% führte. Diese Ergebnisse zeigen, dass die STINAG in der Lage ist, durch aktives Portfoliomanagement und gezielte Akquisitionen die Erträge nachhaltig zu steigern und ihre Position im Immobiliensektor weiter zu festigen.

Im ersten Halbjahr 2024 konzentrierte sich die STINAG auf fünf große Immobilienprojekte, die sich in unterschiedlichen Ent-

wicklungsstadien befinden. Dazu zählen drei Revitalisierungsprojekte und eine Neuentwicklung in der Stuttgarter Innenstadt sowie ein Wohnbauprojekt in der Nähe von Darmstadt. Diese Projekte, die bis Ende 2026 fertiggestellt werden sollen, haben ein Gesamtinvestitionsvolumen von rund 75 Mio. Euro und versprechen eine durchschnittliche Rendite von rund 5%.

Trotz eines leichten Umsatzanstiegs von 13,81 Mio. Euro auf 14,05 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2024 sank das Nettoergebnis im Vergleich zum Vorjahr von 2,69 Mio. Euro auf 2,43 Mio. Euro. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf den Verkauf des Produktionsgebäudes in Dornstetten sowie auf temporäre Leerstände und Mietabgrenzungen zurückzuführen. Langfristig rechnet die STINAG jedoch ab 2025 mit deutlichen positiven Ergebniseffekten aus den laufenden Projekten, insbesondere durch die Fertigstel-



Globale Begehungen nachhaltiger Finanzierungen

	2023	2024e	2025e	2026e
Dividende	0,48 Euro	0,48 Euro	0,60 Euro	0,75 Euro
Dividendenrendite*	3,8%	3,8%	4,7%	5,9%

Quelle: STINAG Stuttgart Invest AG; GBC AG; *bezogen auf einen Aktienkurs in Höhe von 12,70 Euro (Stuttgart; 03.09.24; 10:00 Uhr).

Hinweis laut Finanzanalyseverordnung: Bei dem analysierten Unternehmen sind die folgenden möglichen Interessenskonflikte gemäß Katalog möglicher Interessenskonflikte gegeben: Nr. (5a,11). Ein Katalog möglicher Interessenskonflikte ist auf folgender Webseite zu finden: www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm.

lung und Vollvermietung des Wohnbauprojektes Bickenbach sowie durch steigende Pachteinnahmen aus dem Hotelsegment.

Die Unternehmensstrategie sieht darüber hinaus vor, in den kommenden drei Jahren weitere Investitionen in Höhe von bis zu 80 Mio. Euro zu tätigen. Diese sollen in zukunftsträchtige Bereiche wie Senior Living, Gesundheitszentren und gemischt genutzte Immobilien fließen. Ziel ist es, durch diese Investitionen die Mieterlöse, das Ergebnis und den Cashflow kontinuierlich zu steigern und damit den Immobilienwert und die Marktkapitalisierung der STINAG nachhaltig zu erhöhen.

Für die Jahre 2025 und 2026 geht die STINAG von einer weiterhin positiven Entwicklung aus. Insbesondere ab dem Jahr 2025

werden positive Ergebniseffekte durch die Fertigstellung und Vollvermietung des Wohnbauprojektes Bickenbach sowie durch höhere Mieteinnahmen aus den Hotelimmobilien erwartet. Für das Jahr 2025 prognostizieren wir einen Jahresüberschuss von 5,54 Mio. Euro und für das Jahr 2026 von 6,05 Mio. Euro. Die positive Geschäftsentwicklung spiegelt sich auch in der Dividendenprognose wider. Für das laufende Jahr erwarten wir eine Dividende von 0,48 Euro je Aktie, die 2025 auf 0,60 Euro und 2026 auf 0,75 Euro steigen soll. Diese Dividendenpolitik verdeutlicht den Anspruch der STINAG, ihre Aktionärinnen und Aktionäre am überproportionalen Unternehmenswachstum teilhaben zu lassen.

Die STINAG Stuttgart Invest AG hat in den vergangenen Jahren bewiesen, dass sie durch eine kluge Diversifikationsstrategie

und gezielte Investitionen im Immobilienbereich nachhaltiges Wachstum erzielen kann. Auf Basis unseres aktuellen DCF-Modells ermitteln wir ein Kursziel von 26,00 Euro und vergeben das Rating Kaufen. Die klare Fokussierung auf strategisch wichtige Immobilienprojekte, verbunden mit einer soliden finanziellen Basis und einer nachhaltigen Wachstumsstrategie, positioniert die STINAG Stuttgart Invest AG weiterhin als attraktives Investment im deutschen Immobilienmarkt.

Anzeige

Frauen und Mädchen stärken ●

Ihre Spende für weltweite Gleichberechtigung.
IBAN: DE 93 3705 0198 0000 0440 40

www.care.de

 **care**® **wirkt. weltweit.**





„Es ist wichtig, dass sich unsere Anleihegläubiger für die Versammlung anmelden“

André Speth, CFO, Noratis AG

Die Noratis AG hat für den 10. September eine Anleihegläubigerversammlung einberufen. Anleihegläubiger müssen sich bis 7. September anmelden, um selbst teilzunehmen oder ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ausüben zu lassen.

André Speth, CFO der Noratis AG, betont im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE, dass die Verlängerung der Anleihe notwendig ist, weil die Gesellschaft für die Rückführung der Anleihe auf Rückflüsse aus Objektverkäufen angewiesen ist. Durch den Zinsanstieg ist der Transaktionsmarkt jedoch deutlich zurückgegangen und Käufer versuchen, ihre Preisvorstellungen durchzusetzen. Die Einbringungen von weiterem Eigenkapital durch den Großaktionär ist zudem an die Prolongation der Anleihen geknüpft.

BOND MAGAZINE: Sie haben eine Anleihegläubigerversammlung für die Anleihe 2020/25 (ISIN DE000A3H2TV6, WKN A3H2TV) einberufen. Anleihegläubiger sollen über die Verlängerung der Anleihe um 3 Jahre (bis zum 31.12.2028) abstimmen. Weshalb ist das notwendig?

Speth: Die Noratis AG ist ein Bestandsentwickler von Wohnimmobilien in Deutschland. Durch diese Aufstellung haben wir zwei Einnahmeströme. Zum einen die Mieteinnahmen, die gut planbar sind und tendenziell stetig steigen. Zum anderen die Erlöse aus Objektverkäufen. Nach dem deutlichen Zinsanstieg ist der Transaktionsmarkt für Immobilien in Deutschland erheblich zurückgegangen. Aktuell sehen wir einen Markt, bei dem es nur wenige Käufer gibt, die zudem versuchen, ihre eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen. Damit fehlt uns ein wichtiger Einnahmestrom. Für die Rückführung der Anleihen sind wir aber auf die Rückflüsse aus Objektverkäufen angewiesen.

BOND MAGAZINE: Der Großaktionär der Noratis AG, die Merz Real Estate GmbH & Co. KG, hat die Verpflichtung aus der Investorenvereinbarung in Bezug auf die Erbringung von Bareinlagen im Rahmen von Kapitalerhöhungen in Höhe von 10 Mio. Euro für das laufende Jahr 2024 bestätigt. Zudem hat Merz sich verpflichtet, unter bestimmten Voraussetzungen weitere bis zu 16 Mio. Euro auch nach 2024 unter Einbindung der Aktionäre im Rahmen einer Bezugsrechtskapitalerhöhung einzubringen. Es wurde aber auch veröffentlicht, dass Merz Real Estate erwägt, die Mehrheit an Noratis abzugeben. Was ist nun Stand der Dinge? Ist mit weiteren Kapitalerhöhungen von Merz Real Estate zu rechnen oder nicht?

„Für die Rückführung der Anleihen sind wir aber auf die Rückflüsse aus Objektverkäufen angewiesen.“

Speth: Für dieses Jahr hat Merz die Zuführung von Eigenkapital in Form einer Kapitalerhöhung über 10 Mio. Euro zugesagt. Des Weiteren hat sich Merz verpflichtet, unter bestimmten Bedingungen den im Sanierungsgutachten (Independent Business Review) beschriebenen Sanierungspfad durch eine weitere Kapitalerhöhung im Umfang von bis zu 16 Mio. Euro abzusichern. Merz hat aber auch erklärt, einen Verkauf der Beteiligung in Erwägung zu ziehen. Dabei heißt es, dass Merz die Mehrheit an der Noratis AG entweder im Rahmen einer Kapitalerhöhung oder durch einen teilweisen oder vollständigen Verkauf abgeben könnte. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Noratis AG, um in dem

Marktumfeld wieder wachsen zu können, weitere Mittelzuflüsse über die bereits vereinbarten benötigen würde.

BOND MAGAZINE: An welche Bedingungen ist die Einbringung von weiterem Eigenkapital durch Merz geknüpft?

Speth: Hier ist vor allem die geplante Prolongation der beiden Anleihen zu nennen. Deshalb ist es so wichtig, dass sich unsere Anleihegläubiger für die Versammlung anmelden, ob in Präsenz oder durch die Beauftragung der Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft.

BOND MAGAZINE: Wie agieren Sie bei den Unsicherheiten um Ihren Großaktionär? In der Vergangenheit wollten Sie den Bestand weiter ausbauen, weil Sie eigentlich zu klein sind. Bauen Sie derzeit Bestände ab oder sehen Sie eher Kaufgelegenheiten?

Speth: Wir sehen in dem Markt Kaufgelegenheiten, können aktuell aber nichts einkaufen. Durch die vorhandenen Mittelzusagen und die geplante Laufzeitverlängerung der Anleihen wollen wir Flexibilität bei Objektveräußerungen erzielen, so dass wir nicht in dem aktuellen zyklischen Immobilitief verkaufen müssen. Für eine Rückkehr zu Wachstum wären aber weitere Mittelzuflüsse notwendig.

BOND MAGAZINE: Mit Ihrem Geschäftsmodell der Bestandsentwicklung (das auch Renovierungen im Bestand vorsieht) reichen die Mieteinnahmen nicht aus, um den Break Even zu erreichen, weil Sie Renovierungskosten haben. Die Nachrichtensituation ist, insbesondere in Bezug auf Merz Real Estate, nicht klar. Können Sie aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf die Finanzierung, auch in Bezug auf den Großaktionär, überhaupt mittelfristig planen und wie sieht die Strategie aus?

Speth: Wir haben uns angesichts des Marktumfelds stärker auf die Bestandshaltung ausgerichtet, sind aber weiter Bestandsentwickler. Für die Weiterentwicklung des Immobilienbestandes sind auch organisatorisch höhere Kosten zu sehen, als wenn wir ein reiner Bestandhalter wären. Wenn wir die geplante Prolongation der Anleihen umgesetzt haben, dann haben wir Zeit, unsere Immobilien zu einem besseren Zeitpunkt zu veräußern, was sich positiv auf die Substanz auswirkt. Für neues Wachstum sind weitere Mittelzuflüsse notwendig. Die Nachricht von Merz zeigt, dass unser Großaktionär dafür offen ist, durch eine Neustrukturierung der Eigenkapitalseite der Gesellschaft neue Perspektiven zu eröffnen.

BOND MAGAZINE: Mitte August haben Sie bekannt gegeben, dass sich ein weiterer Abwertungsbedarf auf die Immobilienwerte ergibt (etwa 6% auf die Marktwerte vom 31.12.2023). Viele Experten erwarten wieder rückläufige Zinsen und dass der Tiefpunkt bei den Preisen für Wohnimmobilien erreicht ist. Ist das Thema Abwertungen aus Ihrer Sicht damit erledigt?

Speth: Wir haben unseren Immobilienbestand extern zum 30. Juni 2024 bewerten lassen. Die jetzigen Wertansätze sind also aktuell, wobei bei den Abwertungen auch zu sehen ist, dass wir bei einigen Objekten Investitionen zurückgefahren bzw. zeitlich gestreckt haben. Zudem bei einzelnen Objekten auch die beabsichtigte Vermarktung geändert haben. Statt eines Einzelverkaufs sind hier nun Blockverkäufe vorgesehen. Diese bieten in der Regel zwar niedrigere Preise, ein Einzelverkauf ist aber derzeit schwierig, langwierig und mit großer Unsicherheit verbunden. Wir sehen auf dem Transaktionsmarkt aktuell leider noch keine Besserung. Nach unserer Einschätzung kommen mehr und mehr Objekte auf den

Markt, bei denen der Druck auf der Verkäuferseite gestiegen ist. Käufer sind weiter zurückhaltend und versuchen in der Regel unverändert, ihre Preisvorstellungen durchzusetzen.

BOND MAGAZINE: Lassen Sie uns nochmals über die Anleihegläubigerversammlung sprechen: Wie können Anleger an der Gläubigerversammlung teilnehmen oder sich unabhängig vertreten lassen und welche Fristen gilt es zu beachten?

„Wir sehen auf dem Transaktionsmarkt aktuell leider noch keine Besserung.“

Speth: Wir bitten die Inhaber der Anleihe, an der Anleihegläubigerversammlung am 10. September 2024 teilzunehmen oder sich dort vertreten zu lassen. Hierfür ist eine Anmeldung erforderlich. Diese kann postalisch (Noratis AG, c/o Computershare Operations Center, 80249 München) oder per E-Mail an noratis@computershare.de bis zum 07.09.2024 (24.00 Uhr MESZ) erfolgen. Für die Teilnahme an der Anleihegläubigerversammlung benötigen die Inhaber der Anleihe einen „Besonderen Nachweis und Sperrvermerk“, der bei der depotführenden Bank angefordert werden muss. Wir haben zudem auch ein Musterformular auf unsere Website der Noratis AG unter <https://noratis.de/investor-relations/> in der Rubrik „Anleihegläubigerversammlung“ gestellt. Wenn Anleihegläubiger nicht die Möglichkeit haben, persönlich teilzunehmen, kann den Stimmrechtsvertretern der Gesellschaft eine Vollmacht mit Weisungen erteilt werden. Diese erste Anleihegläubigerversammlung ist beschlussfähig, wenn wertmäßig mindestens die Hälfte der ausstehenden No-

ratis-Anleihe 2020/25 vertreten ist. Sollte diese Quote nicht erreicht werden, würde kurzfristig zu einer zweiten Anleihegläubigerversammlung mit denselben Tagesordnungspunkten eingeladen werden. Diese zweite Anleihegläubigerversammlung wäre dann beschlussfähig, wenn mindestens 25% der ausstehenden Anleihe vertreten sind.

BOND MAGAZINE: Wie laufen die Gespräche mit Anleiheinvestoren? Kommen Sie Anlegern noch entgegen?

Speth: Durch die zur Abstimmung stehende Laufzeitverlängerung bei einem unveränderten Zins bekommen wir die Flexibilität, Immobilienverkäufe zu einem späteren Zeitpunkt zu realisieren. Dies sichert Substanz in der Noratis AG im Hinblick auf die vollständige Rückzahlung der Anleihen nach der Laufzeitverlängerung. Zudem hat unser Großaktionär erklärt, unter der Bedingung, dass eine Prolongation der Anleihen umgesetzt worden ist, weitere bis zu 16 Mio. Euro zur Absicherung des im Sanierungsgutachten (Independent Business Review) beschriebenen Sanierungspfads unter bestimmten weiteren Bedingungen im Rahmen einer Kapitalerhöhung zu investieren. Hierdurch wird die Umsetzung der im Sanierungsgutachten (Independent Business Review) geplanten Sanierung zusätzlich abgesichert, was auch die Rückzahlungsmöglichkeit nach der Umsetzung der Anleiheprolongation stärkt. Wir halten unser Angebot deshalb für fair und bitten die Gläubiger, an der Versammlung teilzunehmen, oder wenn dies nicht möglich ist, sich vertreten zu lassen.

Das Interview führte Robert Steiniger.



„Green und Sustainable Bonds sind ein wichtiger Treiber bei Emissionen“

Axel Anderstedt-Holm, Head of Debt Listings, Nasdaq Nordic

An der Nasdaq Stockholm gab es im ersten Halbjahr 2024 einen neuen Rekord von Corporate Bond-Listings. Auch der Nordic High Yield Bond-Markt wächst, wie Axel Anderstedt-Holm, Head of Debt Listings an der Nasdaq Stockholm, erläutert. Er sieht zudem eine Rückkehr von High Yield-Immobilienunternehmen an den nordischen Anleihemärkten und einen starken Trend zu Green und Sustainable Bonds.

BOND MAGAZINE: Wie hat sich der Emissionsmarkt für Corporate Bonds an der Nasdaq Stockholm im ersten Halbjahr 2024 entwickelt?

Anderstedt-Holm: Im ersten Halbjahr 2024 haben wir einen neuen Rekord bei Neuemissionen erreicht. 136 Corporate Bonds wurden neu gelistet, nach 101 Emissionen im ersten Halbjahr 2023. Einer der wichtigen Faktoren ist sicher das Revival des Immobilienmarktes in Schweden und Anleiheemissionen aus dem Sektor.

BOND MAGAZINE: In Deutschland gab es wieder Emissionen der großen Immobilienunternehmen, aber fast keine Transaktion im High Yield-Markt oder von Developern.

Anderstedt-Holm: Viele Immobilienunternehmen und Developer hatten aufgrund der stark gestiegenen Zinsen Probleme, aber einige Immobilienunternehmen mit Investment Grade Rating sind während des gesamten Zyklus weiterhin aktiv geblieben. In diesem Jahr haben wir gesehen, dass High-Yield-Emittenten am Markt zurück sind, was zu einem Rekordwert von neuen Corporate Bond-Listings im ersten Halbjahr 2024 geführt hat. Das letzte Rekordjahr war 2021.

BOND MAGAZINE: Wie wichtig sind Green Bonds oder Sustainable Bonds in den nordischen Märkten?

Anderstedt-Holm: Green und Sustainable Bonds sind ein wichtiger Treiber bei Emissionen, Social Bonds weniger in unserer Region. Im ersten Halbjahr 2024 handelte es sich bei 45% aller Corporate Bond-Listings in Stockholm um Sustainable Bonds, im ersten Halbjahr 2023 waren es noch 36%. Dieser Wert dürfte im Vergleich zu anderen Börsenplätzen oder Regionen relativ hoch sein. Die Bedeutung von Green und Sustainable Bonds nimmt bei uns deutlich zu.

BOND MAGAZINE: Welche Trends gibt es in Skandinavien am Anleihemarkt?

Anderstedt-Holm: Nachhaltigkeit ist der große langfristige Trend. In einigen Bereichen wird von den Emittenten erwartet, dass sie ein Green Bond-Framework haben. Der Trend geht auch hin zum Green Financing, also auch zu grünen Krediten und einer gesamten nachhaltigen Unternehmensfinanzierung.

Der Anteil ausländischer Anleiheemittenten nimmt ebenfalls zu. Und die Private Banking-Community ist aufgrund der höheren Renditen in den letzten Jahren als Investor bei Anleiheemissionen deutlich aktiver.

BOND MAGAZINE: In Deutschland werden „Nordic (High Yield) Bonds“ von Pareto strukturiert und platziert. Die meisten dieser Anleihen haben attraktive Kupons und die Performance ist bei vielen dieser High Yield-Anleihen auch sehr gut. Welche Bedeutung hat der High Yield-Markt in Schweden?

Anderstedt-Holm: Der High Yield-Markt wächst kontinuierlich. Dies zeigt, dass viele Unternehmen Zugang zum Anleihemarkt haben. High Yield-Anleihen bereichern den Markt und bieten institutionellen Investo-

ren höher verzinste Investmentmöglichkeiten. Wir sind der Meinung, dass der Markt für High-Yield-Anleihen ein nach wie vor strukturelles Wachstum aufweist, auch wenn die Entwicklung dort stärker von den Marktbedingungen beeinflusst wird als im Investment-Grade-Segment.

BOND MAGAZINE: Sind Privatanleger in Schweden auch am Nordic High Yield-Markt aktiv?

Anderstedt-Holm: Nicht in dem Maß, in dem wir das gerne sehen würden, so wie das für alle Kredit-Segmente der Fall ist. Das liegt daran, dass Anleihen häufig eine hohe Stückelung von z.B. 100.000 Euro haben. Für uns ist es wichtig, dass alle Investoren Zugang zum Markt haben, dies bringt Liquidität und macht den Markt insgesamt dynamischer und attraktiver. Privatanleger sind am Aktienmarkt in Schweden sehr aktiv. Wir arbeiten daran, Privatanlegern auch einen besseren Zugang zum Handel mit Anleihen zu bieten und einen einfachen elektronischen Handel über Broker zu bieten. Wir sind auch in Gesprächen mit großen Anleiheemittenten, die regelmäßig Anleihen begeben. Wir möchten, dass diese Unternehmen künftig auch Privatanlegern die Zeichnung von Anleihen ermöglichen. Als Teil dieser Initiative sind wir auch in Gesprächen mit Investmentfirmen, die Liquidität bereitstellen oder als Market Maker für gelistete Bonds fungieren könnten.

BOND MAGAZINE: Das ist eine gute Idee.

Anderstedt-Holm: Wir möchten mit großen Unternehmen mit guten Ratings starten und Privatanlegern auch die Möglichkeit geben, diese Anleihen zu zeichnen. Wir wollen den Markt demokratisieren.

BOND MAGAZINE: Welche Vorteile bietet eine nach schwedischem Recht strukturierte Anleihe gegenüber anderen SME-Bonds, z.B. nach deutschem Recht?

Anderstedt-Holm: So wie wir das von Investoren hören, ist das schwedische Recht international anerkannt und akzeptiert, wir sind Teil der EU. Die Dokumentation einer nordischen High-Yield-Anleihe ist schlanker als nach New Yorker-Recht oder UK-Recht, somit ist die Markteinführung effizienter. Die Einbindung eines Trustees (Treuhanders) schafft Vertrauen für alle Beteiligten.

BOND MAGAZINE: Man hört häufig, dass z.B. in Deutschland Hedgefonds bei Anleiherestrukturierungen individuelle Vereinbarungen mit den Emittenten schließen, die i.d.R. zum Nachteil von allen anderen Investoren sind. Durch die Einbindung des Trustees als zentralen Ansprechpartner wird dies in den nordischen Ländern weitgehend ausgeschlossen.

Anderstedt-Holm: Die Gleichbehandlung von allen Anlegern ist entscheidend für das Vertrauen von allen Investoren. Ich bin der Meinung, dass Trustees das Vertrauen in den Markt zusätzlich stärken. Darüber hinaus bringen sie sowohl für Emittenten als auch Investoren praktische Effizienzvorteile.

BOND MAGAZINE: In Deutschland haben Floater in den letzten Jahren am Primärmarkt, gerade bei High Yield-Anleihen, aufgrund der hohen Inflationsraten eine wichtige Rolle gespielt. Die meisten deutschen Emittenten von Nordic Bonds haben Floater begeben. Erwarteten Sie, dass aufgrund der wieder niedrigeren Inflationsraten und erwarteter Zinssenkungen Floater künftig an Bedeutung verlieren?

Anderstedt-Holm: Der Anteil von Floatern war in den letzten Jahren relativ konstant. Es gab keinen hohen Anstieg bei der Emission von Floatern. Der Anteil von fest- und variabel-verzinsten Anleihen dürfte daher wohl ähnlich bleiben.

BOND MAGAZINE: Es gibt 2026 international hohe Fälligkeiten bei High Yield-Anleihen. Ist das in den nordischen Ländern ähnlich?

Anderstedt-Holm: Höhere Emissionsvolumen wie in diesem Jahr führen naturgemäß zu etwas höheren Fälligkeiten in einigen Jahren. Aber wir sehen keinen großen Anstieg oder eine „Maturity Wall“ in unseren Statistiken. Ich sehe eher ein strukturelles Wachstum des High Yield-Marktes.

BOND MAGAZINE: Beim Blick auf die Zahlen des ersten Halbjahres lässt sich absehen, dass 2024 ein gutes Jahr für Anleiheemissionen bei Ihnen wird.

Anderstedt-Holm: Ja, ich denke, das kann man sagen. Der Markt wächst. Der High Yield-Markt wächst und der Anteil von nachhaltigen Anleihen wächst. Der skandinavische Anleihemarkt ist auch für deutsche Unternehmen bislang attraktiv gewesen in diesem Jahr. So hat das deutsche Unternehmen AcquiCo eine vorrangig besicherte Anleihe in Höhe von 140 Mio. Euro begeben. Diese soll u.a. die Akquisition des deutschen Fitness-Unternehmens LifeFit Group finanzieren. Der Bond wurde sowohl bei nordischen als auch internationalen Anlegern stark nachgefragt. Der Zinssatz der Anleihe liegt bei 3mE+7%.

Große Emittenten aus Skandinavien, die international Anleihen im Rahmen ihrer EMTN-Programme historisch platziert haben, kehren zurück an die nordischen Anleihemärkte, wodurch sich das Emissionsvolumen lokal erhöht hat.

Die Inflationsraten gehen zurück, wenn es ein soft landing gibt, dann spricht vieles für ein weiteres strukturelles Wachstum des Anleihemarktes. Auch die Real Estate-Unternehmen sind als Anleiheemittenten zurück.

BOND MAGAZINE: Viele deutsche Emittenten von Nordic Bonds listen die Anleihen in Frankfurt (Open Market) und in Stockholm. Wie entwickelt sich das Handelsvolumen am Sekundärmarkt?

Anderstedt-Holm: Anleihen werden vorwiegend OTC gehandelt, das ist in Schweden genauso wie in Deutschland. Wir arbeiten daran, dass das Handelsvolumen auch im Sekundärmarkt steigt.

Das Dual-Listing in Frankfurt und an der Nasdaq Nordic ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass Anlagekonten schwedischer

Privatanleger Regeln vorschreiben, nach denen eine Notierung innerhalb von 30 Tagen nach dem Kauf vorgeschrieben ist. Deshalb entscheiden sich viele Emittenten für eine Erstnotierung am MTF (Freiverkehr), um sich auf eine spätere Notierung an einem Regulierten Markt der Nasdaq vorzubereiten.

Vor kurzem haben wir ein neues Segment am MTF der Nasdaq Nordic eingeführt, den sogenannten „Transfer Market“, der entwickelt wurde, um den Emittenten diesen Prozess der doppelten Notierung zu erleichtern. Emittenten mit Anleihen auf dem Transfermarkt müssen die Offenlegungsvorschriften des geregelten Marktes einhalten und ihre Anleihen innerhalb von 12 Monaten am Main Market notieren lassen.

BOND MAGAZINE: Unternehmen aus welchen Sektoren sind als Emittenten am Nordic High Yield Bond-Markt aktiv?

Anderstedt-Holm: Die Branchen sind zunehmend diversifiziert, Immobilienunternehmen spielen wieder eine wichtige Rolle. Viele High Yield-Emissionen sind auch von Private Equity-Unternehmen und Übernahmen getrieben. In Norwegen sind es mehr Emittenten aus den Bereichen Shipping, Öl & Gas. Aber auch Technologieunternehmen gewinnen als Anleiheemittenten an Bedeutung.

BOND MAGAZINE: Ja, viele Technologieunternehmen emittieren auch Wandelanleihen. Denn die Kupons sind i.d.R. etwas niedriger und Investoren haben bei Wachstumsunternehmen die Chance, in Aktien zu wandeln.

Anderstedt-Holm: Es gibt wenig gelistete Convertible Bonds in Stockholm. Es gibt in Schweden Wandelanleihe-Emissionen, es handelt sich aber häufig um Private Placements, die nicht gelistet werden.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

REITs: Europäischer Immobilienmarkt auf Erholungskurs

Text: Alexander Pelteshki, Aegon Asset Management

Der August erwies sich erneut als volatiler Markt und bestätigte seinen Ruf als einer der unberechenbarsten Monate für Kreditspreads. Der Ausverkauf zu Beginn des Monats war ebenso rasant wie der Rückzug bei den Kreditspreads und ließ viele Marktteilnehmer ratlos zurück. Dies ist das zweite Mal in diesem Jahr, dass wir eine derartig rasante Entwicklung bei den Unternehmenskrediten erleben, das erste Mal im Sommer im Zusammenhang mit den französischen Präsidentschaftswahlen. Beide Fälle wurden durch ein unerwartetes Ereignis ausgelöst, das den Markt unvorbereitet traf, und beide Episoden führten zu einem heftigen Einbruch der Spreads, so dass jede Gelegenheit, von dieser Ausweitung zu profitieren, relativ kurzlebig war. Damit bleiben die Kreditspreads mit relativ ambitionierten Gesamtbewertungen zurück, aber ein Bereich ist für uns nach wie vor attraktiv – die Schuldtitel europäischer Investment-Grade-Immobilien Schuldner.

Bestandsaufnahme

Betrachtet man die Spreads auf Indexebene, so haben wir etwa 60% der Ausweitung der EUR-Kreditspreads für Investment-Grade-Anleihen wieder aufgeholt, wobei der Index jetzt bei 116 Basispunkten liegt, gegenüber 130 Basispunkten Anfang August und 107 Basispunkten Mitte Juli (Quelle: Bloomberg, 27. August 2024).

An den europäischen Hochzinsmärkten wird das Bild durch die Aufnahme von Thames Water in den Index Anfang August verzerrt, aber bereinigt um diesen Umstand würden wir immer noch eine Spread-Erhölung in ähnlicher Größenordnung seit den Spread-Ausweitungen Anfang August sehen.

Die Erholung bei den US-Investment-Grade-Anleihen war sogar noch beeindruckender (aber das gilt auch für die dortigen Verkäufe), mit einem Indexstand von 95 Basispunkten, der nicht weit von den 86 Basispunkten von Anfang Juni entfernt ist.

Der Unterschied zu Europa besteht jedoch darin, dass dies auch das engste Niveau der Kreditspreads für Investment-Grade-Anleihen ist, das wir in den letzten zehn Jahren gesehen haben (86 Basispunkte), wohingegen wir in Europa mehr als 40 Basispunkte vom Allzeittief entfernt sind.

Die Chance der EU-REITs

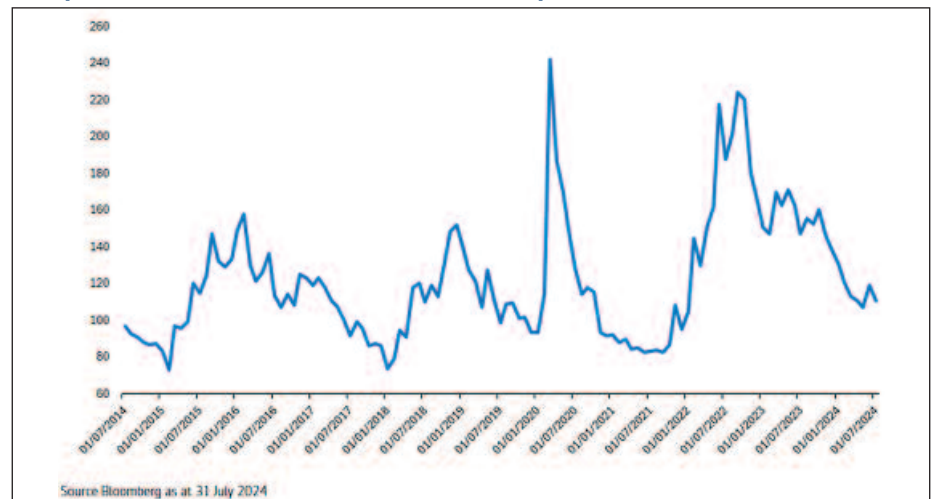
Dadurch erscheint der europäische Investment Grade Credit-Index immer noch als billig. Der überwiegende Teil der optischen "Billigkeit" des EUR-Investment-Grade-Index ist auf den immer noch taumelnden REIT-Sektor zurückzuführen. Würden wir die Zusammensetzung des Index um diesen Sektor bereinigen, würden die Spreadniveaus im Vergleich zur Historie viel mehr mit denen übereinstimmen, die wir in den USA beobachten. Hier sehen wir weiterhin eine attraktive Chance in einem ansonsten globalen Kreditmarkt mit anspruchsvollen Bewertungen. Ohne auf die einzelnen Wertpapiere im Detail einzugehen, sind wir der Ansicht, dass es zwar auf Indexebene (ohne REITs) allgemein wenig zu holen gibt, aber der vorrangige Teil des europäischen Immobiliensektors ein attraktiver Ort ist, an dem die Märkte weiterhin eine übermäßige Kreditrisikoprämie gegenüber dem bieten,

was wir als fairen Wert für diesen Sektor ansehen. Sollte der EUR-Kreditsektor mit Investment-Grade-Rating also Fortschritte in Richtung der 100er-Marke machen, wäre dies hauptsächlich auf die Erholung im REIT-Bereich zurückzuführen.



Alexander Pelteshki,
Portfoliomanager bei
Aegon Asset Management

Europäischer Investment-Grade-Kreditindex-Spread



Die Fed ist für die Zinswende bereit

Text: Carsten Roemheld, Fidelity International

Schwächere Arbeitsmarktdaten schürten in den USA zuletzt neue Rezessionsängste. Der US-Notenbank käme eine wirtschaftliche Abkühlung nicht ungelegen. Schließlich würde das einen anstehenden Zinsentscheid deutlich erleichtern.

Der US-Arbeitsmarkt kühlt sich offensichtlich ab. Darauf deuten zumindest Zahlen des Arbeitsmarktberichts für Juli hin, die hinter den Erwartungen zurückblieben. Im Laufe des Monats wurden lediglich 114.000 neue Stellen außerhalb der Landwirtschaft geschaffen. Das waren 61.000 weniger als erwartet. Die Arbeitslosenquote stieg überraschend an: Während Ökonomen und Ökonominen davon ausgingen, dass sie auf dem Vormonatniveau von 4,1 Prozent bleiben würde, kletterte sie auf 4,3 Prozent.

An den Aktienmärkten machte sich nach diesen Zahlen weltweit Nervosität breit. Der US-amerikanische Leitaktienindex S&P 500 verzeichnete am 5. August 2024 mit einem Minus von drei Prozent den höchsten Tagesverlust seit 2022. Bereits einen Tag später setzte jedoch eine Erholungsrally ein. Die erhöhte Volatilität offenbart: Mit der wankenden US-Konjunktur wächst die Angst vor einer Rezession.

Doppelmandat der Notenbanker

Zumindest für die US-Notenbank Fed hat die Abkühlung auch ihr Gutes. Denn damit hat sich auch die Inflationslage in den USA verändert. Nach dem vierten Rückgang in Folge liegt die Teuerungsrate nun bei 2,9 Prozent – dem niedrigsten Wert seit März 2021. Der Zielwert der Federal Reserve rückt näher, was die Entscheidung, die Geldpolitik zu lockern, wahrscheinlicher macht. Dafür sprechen nicht nur die Inflationsdaten, sondern auch der Zustand des US-Arbeitsmarkts. Der Boden für eine Wende ist also bereitet.

Im Gegensatz zur Europäischen Zentralbank hat die Federal Reserve ein Doppelmandat. Einerseits gilt es, Preissteigerungen

stabil zu halten. Andererseits strebt sie Vollbeschäftigung an. Die Herausforderung besteht darin, eine Balance zu finden, damit sich diese Ziele nicht gegenseitig gefährden. Bisher hat sich die Fed auf die Eindämmung der Inflation konzentriert, indem sie die Zinsen im Rekordtempo angehoben hat. Dies hätte die US-Wirtschaft unter normalen Umständen längst in eine Rezession führen können, doch beobachten wir eher eine kontrollierte Verlangsamung des Wachstums und eine allmähliche Abkühlung des heiß gelaufenen Arbeitsmarkts. Gleichzeitig gehen die Inflationsraten schrittweise zurück.

Damit ist der Plan der Fed aus heutiger Sicht aufgegangen. Sie kann sich nun auf den zweiten Teil ihres Mandats konzentrieren und die Konjunktur durch Zinssenkungen stabilisieren. Der erste Zinsschritt könnte allerdings geringer ausfallen als von vielen erwartet, da zum einen die Kerninflationsrate noch nicht im gewünschten Bereich liegt, und zum anderen die jüngsten Daten zu den Erstanträgen auf Arbeitslosenhilfe positiver als erwartet ausgefallen sind. Aus diesem komplexen Mix von teils gegenläufigen, teils saisonal verzerrten Daten müssen die Zentralbanken ihre Schlüsse ziehen. Am 18. September 2024 tagen die Währungshüter unter Fed-Chef Jerome Powell wieder, um ihre künftige Geldpolitik festzulegen. Keine leichte Aufgabe.



Carsten Roemheld,
Kapitalmarktstratege bei
Fidelity International

Fazit:

Die heftige Kursreaktion auf US-Arbeitsmarktdaten zeigt: Die Angst vor einer Rezession ist groß. Allerdings sollte niemand die Anzeichen für eine schwächere US-Konjunktur überbewerten, da sie auch das erwünschte und absehbare Ergebnis der gestrafften Geldpolitik sind. Solange die Inflation kontinuierlich zurückgeht, ist die Fed bei aktueller Datenlage gut positioniert, um den nächsten Zinssenkungszyklus einzuleiten.





Aalto Capital Group ist eine Investmentbank-Boutique mit Standorten in München, Helsinki, London, Stockholm, Zürich und New York – unsere Kunden profitieren von unserer pan-europäischen Präsenz. Wir beraten europaweit im Schwerpunkt mittelständische Unternehmen sowie Private Equity Fonds in allen Aspekten der Finanzierung, M&A, Kapitalmarktlösungen sowie Investor Relations. Mit Expertise und Sachverstand unterstützen wir unsere Kunden, auf ihre Wünsche abgestimmte, individuelle Finanzierungslösungen zu finden und setzen diese auch um. Hierbei liegen unsere Kernkompetenzen v.a. in der Strukturierung und Durchführung von komplexen Transaktionen (national/international).

Ausgewählte Referenzen:

- SRV Group: Restrukturierung HY-Bonds (2021)
- Mogo Finance: Restrukturierung HY-Bonds (2021)

- Iute Credit: 50m Euro Emerging Market Bonds (2020)
- Hirmer Gruppe: Hotel-Projektfinanzierung (2020)
- 4finance: Restrukturierung HY-Bonds (2020)
- Reka Industrial: Green Bonds (2019)



Kontaktdaten:

Manfred Steinbeisser
 Managing Partner
 Bahnhofstraße 98
 82166 Gräfelfing
manfred.steinbeisser@aaltocapital.com
www.aaltocapital.com



Die DICAMA AG ist das marktführende Beratungs- und Investmenthaus für alternative Finanzierungen im Small- & Midcap Market in der D-A-CH-Region. Sämtliche Arten alternativer Finanzierungen werden passgenau strukturiert und bei Investoren platziert. Durch die nahezu 20-jährige Erfahrung und die gelebte und nachhaltig erfolgreiche Partnerschaft mit sämtlichen SME-Investoren quer über Europa dürfen Sie bei uns entspannt bleiben, was Ihre Transaktionssicherheit betrifft. Ein wesentlicher Teil unserer Finanzierungsangebote sind Transaktionen über den Kapitalmarkt. DICAMA ist zugelassener und akkreditierter Capital Market-Partner an der Frankfurter Wertpapierbörse, direct market-Partner der Wiener Börse, engagiert in den wesentlichen Verbandsstrukturen und Mitglied im European Finance Forum (EFF). In mehr als 50 erfolgreichen Kapitalmarkttransaktionen konnten mehr als knapp 1,5 Mrd. Euro an Investoren ausgereicht

werden. Egal ob Sie Potenzial aus Eigenkapital (IPO) oder Fremdkapital/Anleihe (IBO) heben wollen oder eine strukturierte und herausfordernde Mischung aus verschiedensten Alternativen und vielleicht auch als Mix mit klassischen Finanzierungen suchen oder erfolgreich umsetzen wollen: Wir verstehen Sie als mittelständisch geprägten Unternehmer und berücksichtigen Ihre Wünsche und Befindlichkeiten auf allen wesentlichen Ebenen.



Kontaktdaten:

Markus Dietrich
 CEO
 Kanzleistr. 17
 74405 Gaildorf
 Telefon: +49 7971 9600-86
madi@dicama.com
www.dicama.com



Frauen und Mädchen stärken ●

Ihre Spende für weltweite Gleichberechtigung.

IBAN: DE 93 3705 0198 0000 0440 40 oder www.care.de



care®

**wirkt.
weltweit.**



Die GBC AG mit Sitz in Augsburg ist eines der führenden bankenunabhängigen Investmenthäuser in Deutschland und erfahrener Emissionsexperte für den deutschen Mittelstand. Als eigentümergeführtes Unternehmen kennt die GBC AG die Finanzierungsbedürfnisse des deutschen Mittelstandes und ist ein unabhängiger und verlässlicher Partner bei allen Fragestellungen rund um den Kapitalmarkt. Die GBC AG ist seit Jahren Capital Markets Partner der Deutschen Börse, Emissionsexperte der Börse München und Kapitalmarktpartner der Börse Düsseldorf. So umfasst das Leistungsspektrum der GBC AG Kapitalmarkt- & Finanzierungsberatung, Unternehmensanalysen & Research sowie Kapitalmarktkonferenzen.

Im Bereich der Kapitalmarktberatung bietet die GBC AG ihren Kunden fundiertes Fachwissen sowie ein engmaschiges Netzwerk, welches u.a. nötig ist, um den ersten

Schritt von der eigenen Hausbank oder Sparkasse hin zu einer breiteren, bankenunabhängigeren Finanzierungsstruktur zu wagen oder diese weiter auszubauen.

In der Unternehmensanalyse wird über eine laufende Coverage und Veröffentlichung von Researchstudien zu Aktien- und Anleihen mittelständischer Unternehmen die notwendige Transparenz im Segment der sog. Small & Microcaps geschaffen.

Seit dem Jahr 2001 veranstaltet die GBC AG Kapitalmarktkonferenzen. Rund die Hälfte aller deutschen Emittenten des Small & MidCap-Bereichs haben sie bisher zur direkten Kapitalmarktansprache genutzt. Die zweimal jährlich stattfindende MKK – Münchner Kapitalmarkt Konferenz ist mittlerweile die größte Kapitalmarktkonferenz im süddeutschen Raum. Zusätzlich dazu veranstaltet die GBC einmal im Jahr in Zürich die ZKK – Zürcher Kapitalmarkt Konferenz.

Die 100%ige Tochtergesellschaft GBC Kapital GmbH ergänzt die Leistungen in der Gruppe um das Corporate Finance in den Bereichen Platzierung & Vermittlung von Anleihen und Aktien.

**Kontaktdaten:**

Manuel Hölzle, GBC AG
Halderstraße 27
86150 Augsburg
0821/241133-0
www.gbc-ag.de



Cosmin Filker, GBC AG
0821/241133-0

Luther.

Luther ist mit mehr als 420 Rechtsanwälten und Steuerberatern an zehn deutschen Wirtschaftsplätzen vertreten. Durch ihre große regionale Vernetzung und ihren Full-Service-Ansatz ist Luther die Kanzlei für den Mittelstand.

Praxis Kapitalmarktrecht:

- Großes und erfahrenes Team von 16 Partnern, 4 Counsel und 25 Associates
- Regelmäßige Begleitung von Kapitalmarkttransaktionen
- Sehr namhafte Referenzmandate
- Anerkennung des Spezial-Know-hows durch Anwaltshandbücher wie JUVE etc.

Tätigkeitsfelder unter anderem:

- Strukturierung von Unternehmensanleihen/Erstellung des Wertpapierprospekts
- Betreuung bei Folgepflichten aus dem Listing (Melde- und Mitteilungspflichten, Insiderrecht)
- Debt-Equity-Swaps
- Börseneinführungen und Kapitalerhöhungen

- Umplatzierung von Aktien und Segmentwechsel
- Delistings und Squeeze-outs
- Begleitung einer Vielzahl von Aktiengesellschaften bei ihren Hauptversammlungen

Beispielhafte Referenzen:

- Rechtliche Begleitung der SV Werder Bremen GmbH & Co KG aA bei der Emission einer Unternehmensanleihe im Volumen von bis zu 30 Mio. Euro, Erstellung des Wertpapierprospektes und Beratung zu allen rechtlichen Fragen im Rahmen der Transaktion
- Rechtliche Beratung des Projektentwicklers und Bauträgers Euroboden GmbH bei der Emission von drei Unternehmensanleihen im Volumen von 25 Mio. Euro bis zu 75 Mio. Euro, Erstellung der Wertpapierprospekte und Beratung zu allen rechtlichen Fragen im Rahmen der Transaktionen

**Kontaktdaten:**

Ingo Wegerich
Rechtsanwalt und Partner
T +49 69 27229 24875
ingo.wegerich@luther-lawfirm.com



Als unabhängige Investmentbank berät die Quirin Privatbank AG mittelständische Unternehmen von Frankfurt am Main aus bei Finanzierungsmaßnahmen auf Fremd- und Eigenkapitalbasis. Dem Konzept der Privatbank folgend, stehen dabei für die Kapitalmarktspezialisten das erfolgreich finanzierte Unternehmen und insbesondere auch die Menschen dahinter im Mittelpunkt.

Neben langjähriger und umfassender Expertise in allen Fragen der Kapitalmarktfinanzierung bietet die Quirin Privatbank AG Mittelständlern Zugang zu mehr als 300 Investoren in europäischen Finanzmetropolen, welche auf Basis hausinterner Analysen fundiert und ideengetrieben zu Investments in deutsche Small und Mid Caps beraten werden. Die Erfahrung aus etwa 300 erfolgreichen Transaktionen mit ca. 13 Mrd. Euro

Volumen spricht für sich. Dabei gilt: Der Erfolg des Kunden ist der Erfolg der Bank, denn nichts spornt mehr an als die Zufriedenheit aller Beteiligten nach einer erfolgreichen Finanzierung.

Referenzen Anleihe-/Wandelanleiheemittenten:

Social Chain AG, The Grounds Real Estate Development AG, NZWL Neue Zahnradwerke Leipzig GmbH, hep global GmbH

Kontaktdaten:

Quirin Privatbank
Schillerstraße 18-20
60313 Frankfurt am Main



Holger Clemens Hinz
Leiter Corporate Finance
Telefon: +49 69 / 247 50 49 – 31
holger.hinz@quirinprivatbank.de



Thomas Kaufmann
Stv. Leiter Corporate Finance
Telefon: +49 69 / 247 50 49 – 38
thomas.kaufmann@quirinprivatbank.de

Anzeige

„Man muss Glück teilen, um es zu multiplizieren.“

Marie von
Ebner-Eschenbach



SOS KINDERDÖRFER
WELTWEIT

Jedem Kind ein liebevolles Zuhause

Ridlerstraße 55, 80339 München, Tel.: 0800/5030300 (gebührenfrei)

www.sos-kinderdoerfer.de

HELFFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFFEN KÖNNEN!!!



Hilfe für die Tiere im Tierheim!

Mit unserem Web- und Facebook-Auftritt sorgen wir dafür, dass die Bewohner des Tierheims sichtbar und nicht vergessen werden. Wir unternehmen alles, was in unserer Macht steht, um diese Tiere aus dem Heim zu holen und für sie ein neues Zuhause zu finden, seien es Pflegehäuser oder Adoptionen. Dabei achten wir immer darauf, dass alle adoptierten Tiere kastriert werden. Mit einer großen Gruppe Freiwilliger besuchen wir die Tiere täglich, trainieren und spielen mit ihnen.



Katzen-Kolonien

Die Population der wild lebenden Katzen in Menorca entwickelte sich über lange Jahre völlig unkontrolliert. Mit einem großen Netzwerk von Freiwilligen ist es uns gelungen, 523 wild lebende Katzen tierärztlich untersuchen zu lassen, sie zu sterilisieren oder zu kastrieren, zu entwurmen sowie dauerhaft auf Krankheiten und Verletzungen zu kontrollieren. In den offenen Kolonien werden die Katzen auch versorgt und gefüttert.

WER WIR SIND

Wir, die Protectora d'Animals Maó, sind eine Tierschutzorganisation in Menorca und neben unserem Pendant in Ciutadella die größte Organisation dieser Art auf der Insel.

Wir sind vollständig unabhängig und arbeiten altruistisch, ohne jegliches monetäre Interesse, rein zum Wohl der Tiere. Unser Ziel ist die Wahrung der Tierrechte, die Sensibilisierung der Menschen, das Wohl der Tiere zu achten und gleichzeitig sorgen wir konkret dafür, dass eine unkontrollierte Vermehrung speziell von Hunden und Katzen verhindert wird.



Nehmen Sie mit uns Kontakt auf über den Messenger der Facebook-Seite der Protectora d'Animals Maó.

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

Deutsche Tierhilfe Menorca

Seit vielen Jahren arbeiten wir mit der Tierhilfe Menorca aus Deutschland zusammen. Diese Organisation sucht vor allem für Podencos, eine typische Jagdhunderasse, Pflege- oder Adoptionshäuser und damit ein neues Zuhause in Deutschland. Die Podencos werden vielfach von Jägern nach Ende der Jagdsaison aussortiert und einfach im Tierheim abgegeben. Wir bringen sie gemeinsam mit der Tierhilfe und freiwilligen Flugpaten per Flugzeug nach Deutschland.



Patenschaft!

Die Protectora d'Animals Maó sucht fortlaufend Paten für die ganz alten Hunde im Tierheim in Menorca, die ganz oder teilweise die Kosten dieser Hunde im Lebensabend übernehmen. Auch kleine Spenden helfen.

Pflegehäuser!

Wir organisieren Pflegehäuser für die Tiere, die es am nötigsten haben, ein neues und fürsorgliches Zuhause zu finden, wie Welpen, kranke, alte oder schwierige Hunde und Katzen.



Innerstädtische Katzen-Insel

Mitten in der Hauptstadt Menorcas, in Maó, konnten wir seit nunmehr einem Jahr ein ganz besonderes Projekt realisieren: eine rund 250 m² große, eingezäunte, ruhige Grünfläche für mittlerweile 30 Katzen. Die vormals wilden Straßenkatzen leben in diesem sicheren kleinen Park und werden dort täglich von einer Gruppe von Freiwilligen besucht, gefüttert und gepflegt.

