

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



12. Jahrgang – Ausgabe 193 – 16.09.2022 – www.fixed-income.org

INHALT 16.09.2022

EDITORIAL Seite 3

KURZ NOTIERT Seite 4

NEUEMISSIONEN
Folgt auf den Underberg der
Hangover? Seite 8

Sun Finance Seite 10
Starke Kennzahlen, starker Kupon

GREEN BONDS

Photon Energy Seite 12
Weiterhin sonnige Aussichten

Interview mit Seite 16
Clemens Wohlmuth, Photon Energy

Clariant, Eurogrid, Axpo, Seite 20
ABO Wind, BKB, Schletter,
Siemens Energy, Ørsted

Interview mit Seite 22
Andreas Schölzel, Deutsche Bildung AG

ALTERNATIVE FIXED INCOME
Deutsche Grundstücks-
auktionen AG Seite 23

INVESTMENT
Interview mit Seite 24
Frankoliver Lehmann, Thelo Kapital

Interview mit Seite 26
Maris Kreics, Eleving Group

China High Yield Seite 28
Haben wir den Tiefpunkt erreicht?

SERVICE/KONTAKTDATEN Seite 29

Impressum Seite 31

Folgt auf den Underberg der Hangover?

Schwache Kennzahlen, schwacher Kupon

Text: Christian Schiffmacher

Die Semper idem Underberg AG emittiert eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 75 Mio. Euro und einer Laufzeit von 6 Jahren. Der Kupon wird zwischen 5,00% bis 6,00% p. a. be-

tragen. Die Kennzahlen sind aber nicht gut. Die Verzinsung ist nicht risikoadäquat. Hinzu kommt eine erschreckend schlechte Kapitalmarktkommunikation. Die Gesellschaft hat zuletzt im Juni 2018 Zahlen über DGAP veröffentlicht. *Weiter auf Seite 8.*

Sun Finance: 11% +3-Monats-Euribor

Starke Kennzahlen, starker Kupon

Text: Christian Schiffmacher

Die Sun Finance Group, Riga, ein Anbieter von Konsumentenkrediten, emittiert eine Anleihe mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro und einem Kupon von 11,00% +3-Monats-Euribor. Innerhalb der Branche fällt die Gesellschaft durch

starke Kennzahlen und ein hohes Wachstum auf. Sun Finance bezeichnet sich selbst als das „heißeste“ Unternehmen der Branche und dürfte damit vermutlich sogar Recht haben. *Weiter auf Seite 10.*

Photon Energy N.V.

Weiterhin sonnige Aussichten

Text: Christian Schiffmacher

Die Photon Energy N.V. stockt ihren 6,50%-Green Bond 2021/2027 durch Umtausch und öffentliches Angebot mit anschließender Privatplatzierung um bis zu 25 Mio. Euro auf. Das Unternehmen profitiert von der Notwendigkeit zum Ausbau erneu-

erbarer Energien. Die Gesellschaft hat zudem stabile und planbare Cashflows durch Stromverkäufe. Analysten erwarten deutlich steigende Umsätze und Erträge. *Weiter auf Seite 16.*

Veranstaltungshinweis:

20.10.2022
Financial Summit
Alternative Finanzierungen für
Immobilienunternehmen
Hybrid-Veranstaltung (Frankfurt +
Streaming)
www.financial-summit.de

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
Semper idem Underberg	Zeichnung: bis 28.09.2022 Umtausch: bis 26.09.2022	5,00%–6,00%	8
Sun Finance	aktuell (Private Placement)	11,00% +3-Monats-Euribor	10
Photon Energy	Zeichnung: bis 11.10.2022 Umtausch: bis 07.10.2022	6,50%	12
MS Industrie	Sept./Okt. (Private Placement)	6,25%	folgt
Bauakzente Balear Invest	aktuell über Börse Frankfurt und hinkel-marktplatz.de	6,50%	folgt



*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



IPO
EUR 47,6 Mio.
November 2021



Unternehmensanleihen
2021/26 EUR 14 Mio.
2020/22 EUR 8 Mio.
2019/25 EUR 15 Mio.
2018/24 EUR 18 Mio.
2017/23 EUR 15 Mio.
2015/21 EUR 25 Mio.
2014/19 EUR 25 Mio.



Kapitalerhöhung
EUR 53 Mio.
November 2021

klug beraten.

Der Emittent mit der höchsten Kapitaldienstfähigkeit hat den höchsten Kupon, der Emittent mit der schlechtesten Kapitaldienstfähigkeit hat den niedrigsten Kupon



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Je größer das Risiko eines Investments ist, umso höher muss auch die Verzinsung sein. So zumindest die Theorie. Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt jedoch, dass sich Anleihen von Emittenten mit starken Marken einer großen Beliebtheit bei Anlegern erfreuen. Häufig sind die Kennzahlen dieser Emittenten mittelmäßig bis schlecht und die Kupons sind eher niedrig und wohl nur für die Emittenten attraktiv. Anleger kaufen wohl auch bei Anleihen gerne das, was sie kennen. Dabei schauen sie möglicherweise aber zu wenig auf die Kennzahlen.

Im Folgenden habe ich die EBITDA Interest Coverage Ratio (auch Zinsdeckungsgrad genannt) der aktuellen Anleiheemittenten verglichen. Die Kennzahl zeigt das Verhältnis von Jahresüberschuss vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen zu Zinsen und ähnlichen Aufwendungen auf. Je höher die Kennzahl, umso besser ist ein Unternehmen in der Lage, die Finanzierungskosten zu decken. Ein Faktor von mindestens 2,5 wäre laut Best Practice Guide für Unternehmensanleihen im Entry Standard wünschenswert.

EBITDA Interest Coverage Ratio

	EBITDA Interest Coverage Ratio	Kupon
Underberg ¹	1,7	5,00% – 6,00%
Photon Energy ²	2,36	6,50%
Sun Finance ³	7,7	11,00% + 3-M-Euribor
Empfehlung*	mind. 2,5	

*) Empfehlungen des ehemaligen Best Practice Guide für Unternehmensanleihen im Entry Standard

¹⁾ Geschäftsjahr zum 31.03.2022, ²⁾ 1. HJ 2022, ³⁾ Q2 2022

Okay, jetzt habe ich natürlich Unternehmen miteinander verglichen, die in völlig verschiedenen Branchen tätig sind. Bei diesen Unternehmen gibt es sehr unterschiedliche Risiken. Die Frage ist auch, wie stabil die Cashflows und die Zukunftsaussichten sind.

Bei Photon Energy dürften, auch wenn es gewisse regulatorische Risiken gibt („Übergewinnsteuer“), die Perspektiven am besten sein. Das Unternehmen profitiert von hohen Strompreisen und davon, dass die Nachfrage nach erneuerbaren Energien u. a. aufgrund der geopolitischen Risiken deutlich gestiegen ist. Zudem ist der Ausbau von erneuerbaren Energien politisch gewollt.

Bei Sun Finance, einem Anbieter von Kosumentenkrediten, gibt es wohl Risiken, da sich Verbraucher aufgrund der gestiegenen Preise weniger leisten können und in eine finanzielle Schieflage kommen könnten. Aber die Kennzahlen sind sehr gut.

Bei Semper idem Underberg ist das Geschäftsmodell vermeintlich stabil. Die EBITDA Interest Coverage ist in der Investorenpräsentation aber gar nicht zu finden, sondern nur im Wertpapierprospekt. Denn die Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit sind bei Semper idem Underberg einfach schlecht. Die EBITDA Interest Coverage Ratio betrug im Geschäftsjahr zum 31.03.2020 sogar nur 0,9. Böse Zungen würden Semper idem Underberg wohl als „Zombie-Unternehmen“ bezeichnen.

Wenn wir unabhängig von der Branche auf die Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit achten, dann ist eines aktuell sehr deutlich: Das Unternehmen mit der niedrigsten Kapitaldienstfähigkeit bietet auch den niedrigsten Kupon und das Unternehmen mit der höchsten Kapitaldienstfähigkeit zahlt den höchsten Kupon... Und das dürfte es in der Theorie eigentlich nicht geben.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

EUR Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
4finance 2016/25	B (S&P)	XS1417876163	23.02.2025	11,250%	101,00	11,0%
K+S 2017/23	B (neg., S&P)	XS1591416679	06.04.2023	2,625%	100,14	2,5%
ThyssenKrupp 2015/25	BB- (S&P)	DE000A14J587	25.02.2025	2,500%	97,51	3,5%
Fresenius 2021/28	BBB (S&P)	XS2325565104	01.10.2028	0,500%	82,89	3,6%
Bayer 2014/74	BBB (S&P)	DE000A11QR73	01.07.2074	3,750%	98,00	3,8%

Stand: 14.09.2022, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen derzeit ein hohes Risiko auf.

USD Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Nestlé 2018/23	AA- (S&P)	XS1796233150	22.03.2023	3,125%	99,54	3,4%
Glencore 2017/27	BBB+ (S&P)	USU37818AR97	27.03.2027	4,000%	96,00	4,8%
T-Mobile USA 2017/27	BB (S&P)	US87264AAT25	15.04.2027	5,375%	100,01	5,3%

Stand: 14.09.2022, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen derzeit ein hohes Risiko auf.

Neuemissionen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Neue ZWL 2021/26	kein Rating	DE000A3MP5K7	15.11.2026	6,000%	98,47	6,5%
Eleving (Mogo Finance) 2021/26	B- (Fitch)	XS2393240887	18.10.2026	9,500%	89,00	13,1%
IuteCredit 2021/26	kein Rating	XS2378483494	06.10.2026	11,000%	98,01	11,5%
SV Werder Bremen 2021/26	kein Rating	DE000A3H3KP5	31.07.2026	6,500%	110,46	4,0%
hep global 2021/26	kein Rating	DE000A3H3JV5	18.05.2026	6,500%	102,50	5,9%
The Social Chain Wandel. 2021/24	kein Rating	DE000A3E5FE7	07.04.2024	5,750%	88,00	13,0%
Ramfort 2021/26	kein Rating	DE000A3H2T47	14.03.2026	6,750%	80,00	—
The Grounds Real Estate Wandel. 2021/24	kein Rating	DE000A3H3FH2	18.02.2024	6,000%	92,00	12,0%
LR Global Holding 2021/25	kein Rating	NO0010894850	03.02.2025	7,250%	85,51	13,2%
Amatheon Agri Wandel. 2021/25	kein Rating	DE000A286BY3	22.01.2025	5,000%	70,00	—
Homann Holzwerkstoffe 2021/26	kein Rating	DE000A3H2V19	19.09.2026	4,500%	98,50	4,7%
Pandion 2021/26	kein Rating	DE000A289YC5	05.02.2026	5,500%	91,87	8,2%
Euroboden 2020/25	kein Rating	DE000A289EM6	18.11.2025	5,500%	92,68	8,3%
Noratis 2020/25	kein Rating	DE000A3H2TV6	11.11.2025	5,500%	100,25	5,5%
Karlsberg Brauerei 2020/25	kein Rating	DE000A254UR5	29.09.2025	4,250%	101,76	3,6%

Stand: 14.09.2022, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen derzeit ein hohes Risiko auf.

Grüne Anleihen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Photon Energy 2021/27	kein Rating	DE000A3KWKY4	23.11.2027	6,500%	100,40	6,4%
Nordex 2018/23	B- (S&P)	XS1713474168	02.02.2023	6,500%	99,85	6,6%
PNE 2022/27	BB (Creditreform)	DE000A30VJW3	23.06.2027	5,000%	103,45	4,3%
SOWITEC Group 2018/23	kein Rating	DE000A2NBZ21	08.11.2023	6,750%	101,50	5,3%
BayWa 2019/24	kein Rating	XS2002496409	16.06.2024	3,125%	100,90	2,6%
SUNfarming 2020/25	kein Rating	DE000A254UP9	16.11.2025	5,500%	100,00	5,5%
Greencells 2020/25	kein Rating	DE000A289YQ5	09.12.2025	6,500%	96,60	7,5%

Stand: 14.09.2022, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen derzeit ein hohes Risiko auf.



SGL Carbon platziert Wandelschuldverschreibungen im Volumen von 101,9 Mio. Euro

SGL Carbon SE hat erfolgreich die Platzierung nicht nachrangiger und nicht besicherter Wandelschuldverschreibungen, fällig 2027, im Gesamtnennbetrag von 101,9

Mio. Euro abgeschlossen. Die Wandelanleihe wurde ausschließlich institutionellen Investoren außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika zum Kauf angeboten, wobei das Bezugsrecht der bestehenden Aktionäre der Emittentin ausgeschlossen wurde. Die Wandelanleihe wird am 21. September 2027 endfällig und wird zu 100% des Nennbetrags ausgegeben und zurückgezahlt.

Der anfängliche Wandlungspreis wurde auf 8,3298 Euro festgelegt, was einem Aufschlag von 25% auf den Referenzpreis von 6,6638 Euro entspricht. Der Kupon beträgt

5,75% p. a. und ist halbjährlich nachträglich jeweils am 21. März und 21. September zahlbar, erstmals am 21. März 2023. Die Abwicklung der Transaktion soll am oder um den 21. September 2022 erfolgen.

SGL Carbon beabsichtigt die Einbeziehung der Wandelanleihe in den Handel im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse. Die Abwicklung und der Abschluss des Angebots sind jedoch nicht abhängig von dieser Einbeziehung. Jefferies, BNP PARIBAS und HSBC begleiteten die Transaktion als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners.

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 and 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



SGL Carbon plant, den Erlös aus dem Angebot zum Rückkauf ihrer 3,00%-Wandelschuldverschreibungen – fällig 2023 (ISIN DE000A2G8VX7) –, deren noch ausstehender, nicht von der Emittentin gehaltener Nennbetrag sich auf 126,3 Mio. Euro beläuft, zur Verlängerung des Fälligkeitsprofils und für allgemeine Unternehmenszwecke zu verwenden.



Sylvia Beck

abrdn verstärkt Institutional- & Wholesale-Bereich

abrdn (ehemals Aberdeen Standard Investments) setzt den Ausbau des Geschäfts im wichtigen deutschsprachigen Markt fort und konnte mit Sylvia Beck und Ewa Hangül zwei erfahrene Neuzugänge gewinnen. Als Director Business Development Liquidity Products verstärkt Sylvia Beck seit dem 1. Juli das Team zur Betreuung institutioneller Anleger unter Leitung von Jan Görner, wo sie die Geschäftsentwicklung der Liquiditätsfonds im deutschsprachigen Raum vorantreiben soll. Ewa Hangül bereichert seit dem 1. September das Wholesale-Team von Michael Heidinger und wird als Associate Director Business Development unter anderem in der Betreuung von strategischen Partnern, Versicherungen und Banken in Deutschland tätig sein.

Darüber hinaus geht die Verantwortung der Kundenbetreuung auf die beiden Segmentleiter Jan Görner und Michael Heidinger über, um noch besser den konkreten Bedürfnissen der einzelnen Kundengruppen gerecht zu werden.

Sylvia Beck bringt über 16 Jahre Erfahrung in der Kundenbetreuung im In- und Ausland mit. Nach ihrer 14-jährigen Zeit in England, unter anderem bei 360 Treasury Systems AG und Refinitiv, ist sie seit 2020 wieder zurück in Deutschland und war zuletzt bei der DZ Bank als Senior Consultant Kapitalmärkte Handel tätig. Sie wird sich im Institutional-Team von Jan Görner um den Ausbau der hochwertigen Liquidity Products kümmern und die Geschäftsentwicklung dieses Segments im deutschsprachigen Raum vorantreiben.

Ewa Hangül bringt über 20 Jahre Erfahrung in der Finanz- und Kommunikationsbranche mit. Nach Stationen unter anderem bei Flossbach von Storch, Lupus alpha und T. Rowe Price wird sie ihre herausragenden Kompetenzen im Bereich Vertriebsmarketing ins Wholesale-Team einbringen. Ewa Hangül wird neben der Betreuung von Bestandskunden auch für die Akquisition neuer Investoren für die breite Produktpalette von abrdn verantwortlich sein. Thematisch wird sie einen Fokus im Bereich der Aktienanlagen mit Small Caps haben und Kundinnen und Kunden als Schnittstelle zu den mehrfach ausgezeichneten Kapazitäten in diesem Segment bieten.

Die abrdn Investments Deutschland AG, Frankfurt, verwaltet mit ca. 100 Mitarbeitern 36 Mrd. Euro für institutionelle Investoren wie Versicherungen, Banken, Altersversorger und Stiftungen sowie für Vertriebspartner im Privatkundenbereich und ist damit einer der größten ausländischen Vermögensverwalter in Deutschland.



Capcora gewinnt Wolf-Rüdiger Stahl als Verstärkung für das Finance-Team

Das auf Real Assets spezialisierte Beratungshaus Capcora holt sich die Erfahrung eines weiteren Finanzierungsspezialisten aus dem Energie- und Infrastrukturbereich ins Haus. Seit Anfang September 2022 unterstützt Ex-Banker Wolf-Rüdiger Stahl im Rahmen einer Kooperation das Team von Capcora als Senior Advisor.

Stahl bringt 30 Jahre Erfahrung aus der Bankenwelt mit und hat sich dort insbesondere der Finanzierung von Energie- und Netzinfrastrukturen gewidmet. Sein erstes Erneuerbare-Energien-Projekt hat Herr Stahl bereits im Jahr 1997 umgesetzt. Bis Ende 2020 leitete er den neu aufgebauten Zielmarkt „Infrastruktur und Versorgung“ der Deutschen Anlagen Leasing (DAL) als Bereichsleiter. Zuvor war er bei einer Reihe an deutschen und internationalen Banken in leitenden Positionen mit Schwerpunkt Projektfinanzierung tätig, u. a. bei der Banque Paribas, DG-Bank, Landesbank Rheinland-Pfalz sowie der LBBW.

Capcora ist eine auf Real Assets spezialisierte Unternehmensberatung und beschafft Eigen-, Mezzanine- und Fremdkapital für Energie- und Infrastrukturprojekte, Immobilien und mittelständische Unternehmen.



MS Industrie AG begibt Unternehmensanleihe mit einem Kupon von 6,25%

MS Industrie AG, München, (WKN 585518; ISIN DE0005855183) begibt eine Unternehmensanleihe zur weiteren Finanzierung des organischen Wachstums. Die Transaktion wird von der mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG begleitet.

Die Unternehmensanleihe richtet sich im Wege des sogenannten Private Placements an institutionelle Investoren und hat bei einer Laufzeit von 5 Jahren ein Volumen von bis zu 20 Mio. Euro. Der Kupon wird 6,25% p. a. bei halbjährlicher Zinszahlung betragen. Die Tilgung am Ende der Laufzeit kann – alternativ oder flankierend zu den operativen Cashflows der kommenden Jahre – aus der Veräußerung nicht betriebsnotwendiger Immobilien dargestellt werden. Die Anleihe soll die Refinanzierungsbasis der MS Industrie-Gruppe verbreitern und längerfristig ausrichten.

Im Halbjahresbericht 2022 der MS Industrie AG ist die erfreuliche Entwicklung des operativen Geschäftsverlaufs dargestellt; der Umsatz und sämtliche Ergebniskennzahlen konnten im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden. Die Prognose für das gesamte Jahr 2022 wurde mit einem Umsatzwachstum auf rund 200 Mio. Euro (Vorjahr: 164 Mio. Euro), also um knapp über +20% erneut bestätigt. Dies wird durch den Auftragsbestand zum 30.06.2022 in Höhe von rund 131 Mio. Euro untermauert. Zudem ist die Visibilität für die Folgejahre mit einem Gesamtvertragsvolumen von rund 845 Mio. Euro als Single Source-Lieferant im Segment MS Powertrain Technology über die gesamte Laufzeit der geplanten Anleihe deutlich gegeben.



DICAMA
Corporate finance one step ahead



*Wir lieben
Mittelstand!*

Liquidität für die individuellen Phasen mittelständisch geprägter Unternehmen – darauf sind wir spezialisiert, das ist unsere Leidenschaft.

Ihr Finanzierungsvorhaben zum Erfolg zu bringen, dafür ist die DICAMA AG Ihr Partner mit umfangreicher und marktführender Kapitalmarkterfahrung mit Kreditfonds und allen wesentlichen alternativen Investoren und Produkten. Wir liefern individuell zugeschnittene Bausteine, strukturieren passgenau für Ihr Unternehmen zukunftsweisende Finanzierungskonzepte und sind gerne Teil Ihrer Gesamtfinanzierung: Corporate Finance one step ahead.

660

betreute Mandate

3,2

Mrd. Euro ausgereichtes
Finanzierungsvolumen

704

Mio. Euro eingesammeltes
Kapital für Erneuerbare-
Energien-Projekte

74

Mio. Euro investiertes
Venture Capital

62

Mio. Euro eingesammeltes
Kapital für 147 Start-ups

29

Anleihen und Börsengänge

Markus Dietrich

CEO

Folgt auf den Underberg der Hangover?

Schwache Kennzahlen, schwacher Kupon

Text: Christian Schiffmacher

Die Semper idem Underberg AG emittiert eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 75 Mio. Euro und einer Laufzeit von 6 Jahren. Der Kupon wird zwischen 5,00% bis 6,00% p. a. betragen. Der endgültige Kupon und der Gesamtnennbetrag sollen bis spätestens 28. September 2022 festgelegt und veröffentlicht werden. Aufgrund vergleichsweise schwacher Kennzahlen muss das Risiko eines Investments jedoch als hoch eingestuft werden.

Transaktionsstruktur

Neben einem öffentlichen Angebot und einem Privatplacement gibt es ein Umtauschangebot für Inhaber der Underberg-Anleihen 2018/24 (ISIN DE000A2LQQ43) sowie 2019/25 (ISIN DE000A2YPAJ3). Jede eingetauschte Anleihe erhält eine Umtauschprämie von insgesamt 17,50 Euro, also einmalig 1,75%. Diese setzt sich zusammen aus einem Barausgleichsbetrag in Höhe von 7,50 Euro je Anleihe 2018/24 bzw. je Anleihe 2019/25 und einer Prämie von 1% (auf den Ausgabekurs von 100%) der neuen Anleihe.

Unternehmen

Die Semper idem Underberg AG, Rheinberg, ist ein Produktions- und Vertriebsunternehmen für alkoholische und nichtalkoholische Getränke mit dem Schwerpunkt Spirituosen. Zu den wichtigsten Marken zählen Underberg, Asbach, Pitu, XuXu und Grasovka, die durch Distributionsmarken wie Amarula, Bols und Southern Comfort ergänzt werden. Alleinige Gesellschafterin ist die Underberg GmbH & Co. KG, mit welcher ein Beherrschungs- und Ergebnis-

abführungsvertrag besteht und die als Zwischenholding für die Konzernobergesellschaft Underberg AG (mit Sitz in der Schweiz) fungiert.

Geschäftsentwicklung

Der Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021/2022 (zum 31.03.) mit durchschnittlich 186 Mitarbeitern einen Umsatz von 141,0 Mio. Euro (Vorjahr: 120,3 Mio. Euro) und einen Jahresüberschuss vor Ergebnisabführung von 4,3 Mio. Euro (Vorjahr: 5,9 Mio. Euro). Die Ertragslage im Geschäftsjahr 2020/2021 war wesentlich durch positive nichtwiederkehrenden Effekte aus dem Verkauf der Marke Leibwächter beeinflusst.

Stärken

- starke Marken wie Underberg, Asbach, Pitu
- vergleichsweise positive Historie als Anleiheemittent
- Reduzierung der (Bank-)Verschuldung und des Net Debt/EBITDA

Schwächen

- sehr schwache Kennzahlen
- niedriger Kupon
- schlechteste Kapitalmarktkommunikation von allen aktuellen Neuemissionen
- Verzinsung ist keinesfalls risikoadäquat
- starker Anstieg von Rohstoff-, Glas- und Verpackungskosten, eingeschränkte Verfügbarkeit von Glas

Fazit:

Die Kennzahlen der Semper idem Underberg AG sind nicht gut. Die Verzinsung ist nicht risikoadäquat. Hinzu kommt eine er-

schreckend schlechte Kapitalmarktkommunikation. Die Gesellschaft hat zuletzt im Juni 2018 Zahlen über DGAP veröffentlicht.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass in der gesamten Kapitalmarkthistorie von Semper idem Underberg die Zahlen nie besonders gut waren, sich die Anleihen aber erstaunlich gut entwickelt haben. Das Risiko eines Investments muss aber als hoch eingestuft werden. Im derzeitigen Marktumfeld bieten viele Anleihen mit besseren Kennzahlen erheblich höhere, teils deutlich zweistellige, Renditen.



Eckdaten zur Anleihe 2022/2028

Emittentin	Semper idem Underberg
Kupon	5,00% bis 6,00%, Festlegung des Kupons während der Angebotsfrist
Zeichnungsfrist	19.09.–28.09.2022
Umtauschangebot	29.08.–26.09.2022
Umtauschprämie	1,75% (einmalig)
Laufzeit	07.10.2028
Zielvolumen	bis zu 75 Mio. Euro
Rating	BB- (von Creditreform Rating)
ISIN / WKN	DE000A30VMF2 / A30VMF
Stückelung	1.000 Euro
Sole Lead Manager	IKB Deutsche Industriebank AG
Listing	Open Market
Internet	www.semper-idem-underberg.com

Kennzahlen Semper idem Underberg

Kennzahl	Wert	Empfehlung*
Net Debt/EBITDA	4,7	max. 6
Interest Coverage Ratio	1,7	mind. 2,5
Gesamtkapitalrendite	4,59%	k. A.

Quelle: Unternehmensangaben, Creditreform Rating

*) im ehemaligen Best Practice Guide für Unternehmensanleihen im Entry Standard

6,50% GREEN BOND 2021/27 AUFSTOCKUNG

Umtauschfrist: 7. September – 7. Oktober 2022
(für Umtausch der Photon Energy Anleihe 2017/22, WKN A19MFH)

Loyalitätsprämie 1,5% (15 Euro pro Stück)

Zeichnungsfrist: 7. September – 11. Oktober 2022
WKN: A3KWKY / ISIN: DE000A3KWKY4

**6,50% p.a.
quartalsweise
Auszahlung**

Volumen: **Aufstockung um bis zu 25 Millionen Euro**
Kupon: **6,50% p.a.** (quartalsweise Auszahlung)
Stückelung: **EUR 1.000**
Laufzeit: **22. November 2027**

JETZT ZEICHNEN

Direkt bei uns unter:
bond@photonenergy.com

**Photon Energy Group ist ein voll integriertes
Solarenergieunternehmen und Ökostrom-Produzent**

Weitere Informationen und Wertpapierprospekt unter:
www.photonenergy.com/greenbond2022

Sun Finance: 11% +3-Monats-Euribor

Starke Kennzahlen, starker Kupon

Text: Christian Schiffmacher

Die Sun Finance Group, Riga, ein Anbieter von Konsumentenkrediten, emittiert eine Anleihe mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro und einem Kupon von 11,00% +3-Monats-Euribor. Innerhalb der Branche fällt die Gesellschaft durch starke Kennzahlen und ein hohes Wachstum auf. Sun Finance bezeichnet sich selbst als das „heißeste“ Unternehmen der Branche und dürfte damit vermutlich sogar Recht haben.

Mittelverwendung, Transaktionsstruktur

Das Emissionsvolumen der vierten Anleihe von Sun Finance beträgt bis zu 50 Mio. Euro. Der Kupon beträgt 11,00% +3-Monats-Euribor. Die Zinszahlung erfolgt monatlich. Das Kapital wird zur Refinanzierung einer Anleihe mit einem Volumen von 15 Mio. Euro verwendet, die noch im September 2022 fällig wird, zur Refinanzierung von Verbindlichkeiten auf der P2P-Plattform Mintos und für das weitere Wachstum verwendet.

Die Emission richtet sich mit einer Mindestorder von 100.000 Euro ausschließlich an professionelle Investoren. Im späteren Börsenhandel, der bis zu zwölf Monate nach der Emission erfolgen kann, wird die Anleihe mit einer Stückelung von 1.000 Euro handelbar sein.

Neben dem Private Placement gab es ein Umtauschangebot für die Sun Finance-Anleihe 2019/22 (ISIN LV0000802445). Anleiheinvestoren, die ihre Anleihe 2019/22 in die neue Anleihe 2022/25 getauscht haben, erhalten eine Umtauschprämie von einmalig 1,00%.

Unternehmen

Sun Finance ist einer der am schnellsten wachsenden digitalen Anbieter von Konsumentenkrediten in Europa. Das erst im Februar 2017 gegründete Unternehmen ist in

neun Ländern auf drei Kontinenten tätig, z. B. in Lettland, Dänemark, Schweden, Polen, Kasachstan, Vietnam und Mexiko. Die Gruppe bietet ihre Dienstleistungen hauptsächlich online und über ausgewählte Offline-Kanäle an. Das Unternehmen hat regionale Hubs mit jeweils regional verantwortlichen CEOs und einer effizienten Risiko- und Leistungssteuerung. Sun Finance hat über 9 Millionen registrierte Kunden und seit der Gründung Darlehen im Volumen von über 1,5 Mrd. Euro vergeben.

Die Sun Finance Group wurde von der Financial Times 2022 in der Liste der 1.000 am schnellsten wachsenden europäischen Unternehmen als Nr. 3 der am schnellsten wachsenden FinTechs in Europa eingestuft.

Geschäftsentwicklung

Trotz des herausfordernden weltwirtschaftlichen Umfelds weist die Gruppe weiterhin ein starkes Wachstum auf. Das Nettokreditportfolio ist im Jahr 2021 auf 96,6 Mio. Euro gestiegen (2020: 75,8 Mio. Euro). In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres wuchs das Nettokreditportfolio auf 129,4 Mio. Euro.

Das EBITDA konnte 2021 auf 81,2 Mio. Euro gesteigert werden (2020: 45,8 Mio. Euro). Im ersten Halbjahr 2022 betrug das EBITDA 48 Mio. Euro (19,4 Mio. Euro im ersten Quartal und 28,6 Mio. Euro im zweiten Quartal).

3,9% der in den vergangenen zwölf Monaten vergebenen Kredite waren zum Ende des zweiten Quartals notleidend, wobei Darlehen, die seit mindestens 91 Tagen überfällig sind, als notleidend definiert werden.

Stärken:

- sehr starke Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit

- hohes Wachstum
- hoher Kupon
- Floater (Anleihe mit variabler Verzinsung)
- erfahrener Anleiheemittent

Schwächen:

- makroökonomische Risiken, Kreditausfälle könnten steigen
- Börsenhandel erfolgt, anders als in Deutschland, wohl erst Monate nach der Emission

Fazit:

Sun Finance dürfte derzeit wohl nicht nur der „heißeste“ Anleiheemittent der Branche, sondern einer der heißesten Anleiheemittenten überhaupt sein. Die Gesellschaft hat schlanke und effiziente Strukturen, wächst stark und hat sehr starke Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit. Zudem bietet das Unternehmen derzeit auch den nächsten Kupon, der an den Euribor gekoppelt ist, was in Zeiten hoher Inflation für Investoren besonders attraktiv ist.

Risiken sind in den weltweit gestiegenen Preisen zu sehen. Kreditnehmer könnten in finanzielle Schwierigkeiten geraten, es gibt makroökonomische Risiken. Insgesamt dürfte die Sun Finance-Anleihe derzeit die attraktivste Neuemission für spekulativ orientierte Anleger sein. Die Mindestorder beträgt 100.000 Euro.

Eckdaten der Sun Finance-Anleihe

Emittent	Sun Finance Treasury Ltd
Garanten	alle operativen Tochtergesellschaften
Status	Senior unsecured
Kupon (p. a.)	11,00% +3-Monats-Euribor (floor 0%)
Zinszahlung	monatlich
Emissionsvolumen	bis zu 50 Mio. Euro
Laufzeit	30.09.2025 (3 Jahre)
Stückelung	1.000 Euro
Mindestorder (bei Emission)	100.000 Euro
ISIN	LV0000860112
Listing	Nasdaq First North (innerhalb von zwölf Monaten nach der Emission)
Bookrunner	Signet Bank AS, Riga
Internet	www.sunfinance.group

EBITDA Interest Coverage Ratio

	2020	2021	1. HJ 2022
Sun Finance	5,6x	6,7x	7,7x
4finance	1,8x	2,6x	2,8x
Ellevest Group	1,5x	2,5x	2,6x
luteCredit	1,9x	1,9x	1,7x

Quelle: Unternehmensangaben



Deutsches Eigenkapitalforum

28. - 30. November 2022
Steigenberger Airport Hotel

Unternehmer treffen Investoren

Europas wichtigste Kapitalmarktkonferenz für die Unternehmensfinanzierung über die Börse bietet Ihnen die Möglichkeit, die wichtigsten Entscheidungsträger börsennotierter Unternehmen zu treffen und Ihr Netzwerk zu erweitern.

- Fast 250 international börsennotierte Unternehmen und Unternehmenspräsentationen von Aktien- und Anleiheemittenten
- Mehr als 5.000 1-on-1-Gespräche
- Mehr als 1.000 institutionelle Investoren und Finanzanalysten
- Forenprogramm zu aktuellen Kapitalmarktthemen: Keynotes und Podiumsdiskussionen
- Internationale Teilnehmer aus über 30 Ländern

Jetzt anmelden:
www.eigenkapitalforum.com



Photon Energy N.V.

Weiterhin sonnige Aussichten

Text: Christian Schiffmacher

Die Photon Energy N.V. stockt ihren 6,50%-Green Bond 2021/2027 (ISIN DE000A3KWKY4) durch Umtausch und öffentliches Angebot mit anschließender Privatplatzierung um bis zu 25 Mio. Euro auf. Das Unternehmen profitiert von der Notwendigkeit zum Ausbau erneuerbarer Energien. Die Gesellschaft hat zudem stabile und planbare Cashflows durch Stromverkäufe. Analysten erwarten deutlich steigende Umsätze und Erträge.

Transaktionsstruktur

Die neuen Anleihen 2021/2027 werden den Investoren der Anleihe 2017/2022 in Form eines Umtauschangebots mit einer Prämie von 1,50% angeboten. Das Umtauschangebot läuft bis zum 7. Oktober 2022, das öffentliche Angebot läuft bis zum 11. Oktober 2022. Anschließend werden die Anleihen qualifizierten Investoren im Rahmen einer Privatplatzierung angeboten. Das Angebot erfolgt zum Nennwert.

Die neuen Unternehmensanleihen werden ab dem 14. Oktober 2022 in den Handel im Handelsegment Quotation Board des Open Market (Freiverkehr) an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Als Sole

Global Coordinator & Bookrunner für die Privatplatzierung wurde die Bankhaus Scheich Wertpapierspezialist AG, Frankfurt am Main, mandatiert.

Da es sich um eine Aufstockung handelt und der Green Bond bereits börsennotiert ist, ist eine Zeichnung via Kauforder diesmal nicht möglich. (Privat-)Anleger können via Zeichnungsschein ordern: <http://www.photonenergy.com/greenbond2022>

Dann hat allerdings die depotführende Bank der Anleger nicht den Kaufkurs, was für die Besteuerung wichtig ist. Anleger müssten den Kaufkurs der Bank dann mitteilen oder sich entsprechend um die Besteuerung kümmern. Da die Anleihe bereits notiert ist, ist für interessierte Privatanleger der Kauf über die Börse in der Praxis wohl einfacher und die Bank hat automatisch die Kaufdaten.

Geschäftsentwicklung

Das eigene Portfolio von 91,9 MWp an PV-Kraftwerken hat im August 2022 die höchsten Stromverkaufserlöse in der Unternehmensgeschichte erzielt hat. Während das Produktionsvolumen von 12,96 GWh Strom um 11,9% unter dem Juni-Rekord von

14,71 GWh blieb, stieg es im Jahresvergleich um 11,7%. Steigende Strommarktpreise haben zu Rekordstromverkaufserlösen von 5,948 Mio. Euro geführt, eine Steigerung von 6,9% gegenüber dem bisherigen Umsatzrekord von Juli 2022 (und eine Steigerung von 160% gegenüber dem Vorjahr).

Seit Jahresbeginn meldet Photon Energy eine Stromerzeugung von 93,501 GWh, plus 31,3% gegenüber dem Vorjahr. Da 83% des IPP-Portfolios des Unternehmens Strom zu Marktpreisen direkt an das Netz verkaufen, hat das Photon Energy in den ersten acht Monaten des Jahres 2022 bereits einen Umsatz von 27,251 Mio. Euro erzielt, verglichen mit 19,402 Mio. Euro für das Gesamtjahr 2021 (plus 40,5% im Vergleich zu den Stromerlösen für das Gesamtjahr 2021).

Die Strom-Futures an der EEX für das Jahr 2023 in den Kernmärkten des Unternehmens, Ungarn und Rumänien, liegen bei rund 550 Euro pro MWh Baseload (Grundlast) und 730 Euro pro MWh Peakload (Spitzenlast) und bieten nach Unternehmensangaben ein ermutigendes Umfeld für die Aussichten für 2023.

Eckdaten der Photon Energy-Anleihe

Emittent	Photon Energy N.V.
Kupon	6,50% p. a.
Zinszahlung	quartalsweise
Zeichnungsfrist	07.09.–11.10.2022
Umtauschfrist	07.09.–07.10.2022
Ausgabepreis	100%
Laufzeit	22.11.2027
Ausstehendes Volumen	bisher 65 Mio. Euro
Volumen der Aufstockung	bis zu 25 Mio. Euro
ISIN	DE000A3KWKY4
WKN	A3KWKY
Listing	Open Market
Bookrunner	Bankhaus Scheich
Internet	www.photonenergy.com/greenbond2022



Investieren Sie mit uns in Luxus-Immobilien auf Mallorca – einem der attraktivsten Märkte Europas.

JETZT AN DER BÖRSE FRANKFURT KAUFEN

DERZEIT befindet sich in Cala Llamp, in der Nähe von Port Andratx, eine Villa mit unverbaubarem Meerblick im Bau. Nach der Fertigstellung Mitte 2023 soll sie für über 10 Mio. Euro verkauft werden. Noch in diesem Jahr beginnt die Entwicklung der nächsten Traumimmobilie. Dafür hat Bauakzente Balear bereits ein Grundstück in Nova Santa Ponsa mit unverbaubarem Blick auf Port Adriano und das offene Meer mit Südausrichtung optioniert. Zur Finanzierung dieses und weiterer Projekte auf Mallorca begibt die Bauakzente Balear Invest GmbH eine Unternehmensanleihe. **Mehr auf:**

www.bauakzente.com

6,50% P.A. FESTZINS

Die Anleihe auf einen Blick:

Wertpapierart:	Inhaber-Teilschuldverschreibung (nicht nachrangig)
Emissionsvolumen:	bis zu 8 Mio. Euro
ISIN:	DE000A30VGQ1
Laufzeit:	5 Jahre, bis zum 31.08.2027
Zeichnung/Kauf:	www.hinkel-marktplatz.de/bauakzente (Ab dem 01.09.2022 Kauf an der Börse Frankfurt möglich)
Zeichnungsfrist:	bis zum 15.08.2023
Stückelung/Mindestanlage:	1.000 Euro / 3.000 Euro (bei außerbörslicher Zeichnung)
Rückzahlungskurs:	100 %
Covernance:	- Negativerklärung (mit Positivverpflichtung) - Change of Control - Die Emittentin verpflichtet sich über die Laufzeit an jedem Bilanzstichtag eine EK-Quote von mindestens 20% aufrechtzuerhalten. Bei einer geringeren EK-Quote erhöht sich die Verzinsung um 1% p.a.
Selling Agent:	Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG

WICHTIGER HINWEIS

Potentiellen Anlegern wird empfohlen, das Wertpapier-Informationsblatt und die Anleihebedingungen zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Das öffentliche Angebot in Deutschland erfolgt ausschließlich auf Grundlage eines Wertpapier-Informationsblattes (WIB) nach §4 Wertpapierprospektgesetz welches auf der Webseite der Emittentin unter bauakzente.com/anleihe/ zum Download zur Verfügung.

Stärken

- stabile und planbare Cashflows durch Stromverkäufe
- hohe Transparenz durch Börsennotierung der Photon Energy-Aktie in Prag und Warschau und Quartalsberichterstattung
- attraktiver Kupon
- positiver Track Record am Kapitalmarkt
- umfangreiche Covenants, u. a. Mindesteigenkapitalquote von 25%

Schwächen

- Risiko regulatorischer Änderungen („Übergewinnsteuer“)
- große geografische Distanz der Projekte

Fazit:

Die Photon Energy profitiert sowohl von der dringenden Notwendigkeit zum Ausbau erneuerbarer Energien als auch von den ho-

hen Strompreisen. Die Gesellschaft hat zudem sehr stabile und planbare Cashflows durch Stromverkäufe. Die Gesellschaft meldete zuletzt Rekordwerte, ist börsennotiert und berichtet sehr transparent quartalsweise.

Kurzfristig dürfte die Diskussion um eine Übergewinnsteuer belasten, ein weiterer Ausbau von erneuerbaren Energien ist politisch aber eindeutig gewollt, daher dürften die Auswirkungen begrenzt sein. Ein Investment in die Photon Energy-Anleihe er-

scheint interessant. Für interessierte Privatanleger macht der Kauf über die Börse vermutlich mehr Sinn als die Nutzung des Zeichnungsscheins, da die depotführende Bank damit automatisch den Kaufkurs hat.

Geschäftsentwicklung – Photon Energy N.V.

	2020	2021	2022e	2023e	2024e
Umsatz	28,3	36,4	85,8	83,9	98,3
EBITDA	8,4	9,6	23,6	39,2	48,8
Net Debt/EBITDA	10,0x	9,3x	4,0x	4,1x	6,5x

Quelle: AlsterResearch, Stand: 15.09.2022



MS INDUSTRIE AG

Innovation, Präzision und Zuverlässigkeit

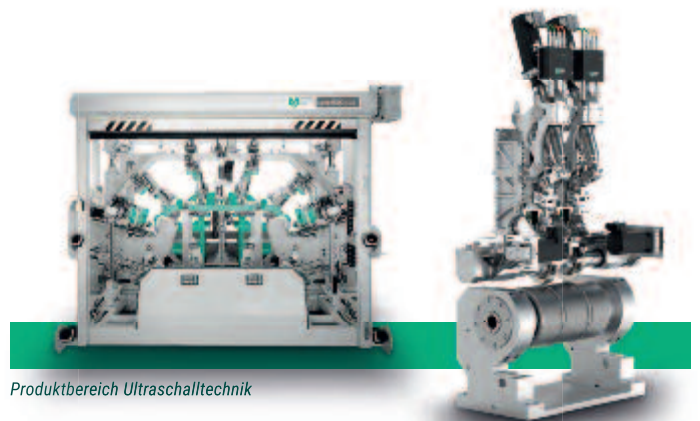
Die **MS Industrie AG** mit Sitz in München ist die börsennotierte Muttergesellschaft einer fokussierten Technologiegruppe mit den beiden Geschäftsfeldern der **Antriebstechnik** („MS Powertrain“: Systeme und Komponenten für schwere Verbrennungsmotoren und neue Antriebsformen) und der **Ultraschalltechnik** („MS Ultrasonic“: Sondermaschinen, Serienmaschinen sowie Ultraschallsysteme und -komponenten). Zu den wesentlichen Kundenbranchen zählen die weltweite Nutzfahrzeug- und die PKW-Industrie, gefolgt von der Verpackungsmaschinenindustrie, der Medizintechnik und weiteren kunststoffverarbeitenden Branchen sowie dem allgemeinen Maschinen- und Anlagenbau.

Die Gruppe erwirtschaftet aktuell ein jährliches Umsatzvolumen von ca. 200 Mio. Euro mit über 800 Mitarbeitern an fünf Produktionsstandorten, davon zwei in Deutschland und jeweils einem in den USA, Brasilien und China.

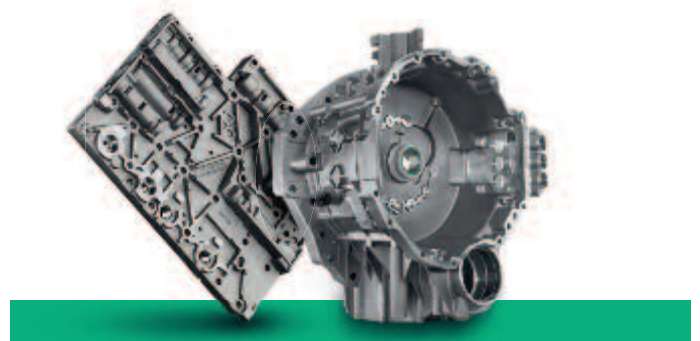


WEITERE INFORMATIONEN

Beim Scannen des QR-Codes erhalten Sie mehr Informationen zur MS.



Produktbereich Ultraschalltechnik



Produktbereich Antriebstechnik



„Wir verdienen damit noch immer mehr als zuvor mit den Einspeisevergütungen“

Clemens Wohlmuth, CFO, Photon Energy N.V.

Das erste Halbjahr 2022 war für Photon Energy ein Rekord in allen Belangen. Die Gesellschaft hatte eine Rekordstromproduktion und konnte den Umsatz um 124,4% von 14,425 Mio. Euro auf 32,367 Mio. Euro steigern, wie CFO Clemens Wohlmuth im Gespräch mit GREEN BONDS erläutert. Aufgrund der stark gestiegenen Energie- und Strompreise folgte in vielen Ländern aber die Diskussion um eine Übergewinnsteuer. Eine solche Übergewinnsteuer gibt es bereits u. a. in Ungarn und Rumänien. In Rumänien sind dabei neue Anlagen, die erst nach dem 1. April 2022 angeschlossen werden, explizit ausgenommen, wie Wohlmuth erläutert. In Ungarn bezieht sich Übergewinnsteuer auf die Differenz des tatsächlich realisierten Ertrages und der ursprünglichen Einspeisevergütung. Das heißt, Photon Energy verdient damit noch immer mehr als zuvor mit den Einspeisevergütungen.

GREEN BONDS: Sie wollen den 6,50%-Green Bond 2021/2027 um bis zu 25 Mio. Euro aufstocken. Sie bieten den Investoren der 7,75%-Anleihe 2017/2022 den Umtausch in die neue Anleihe an. Zudem gibt es ein öffentliches Angebot und eine Privatplatzierung. Bitte erläutern Sie die Eckpunkte der Transaktion.

Wohlmuth: Ja, wir haben uns aufgrund diverser Interessensbekundungen von Anlegern entschlossen, unseren Investoren der alten Anleihe 2017/2022 nochmals die Möglichkeit einer Folgeinvestition in unseren 6,50%-Green Bond 2021/2027 zu geben, der am 26. Oktober zurückgezahlt wird. Wir bieten dabei eine zusätzliche einmalige Loyalitätsprämie von 1,5%, also 15 Euro je Stück, an. Bei der Erstplatzierung des Green Bond 2021/2027 vor fast einem Jahr hatten wir bereits eine ausgesprochen hohe Umtauschrate von fast 50%. Allerdings wollten einige Investoren die Anleihe

noch länger behalten. Jetzt ist es auch für diese ein idealer Zeitpunkt zu tauschen. Das Umtauschangebot läuft vom 7. September bis 7. Oktober. Darüber hinaus wollen wir neuen Investoren die Möglichkeit geben, nachhaltig zu attraktiven Konditionen zu investieren. Die Zeichnungsfrist dazu läuft vom 7. September bis 11. Oktober. Wie in der Vergangenheit werden wir auch wieder eine Privatplatzierung durchführen, um unseren institutionellen Investoren wie der EBRD die Möglichkeit einer Folgezeichnung zu geben.

GREEN BONDS: Zum öffentlichen Angebot muss ich nochmal nachfragen: (Privat-)Anleger können die Anleihe diesmal nicht über die Börse zeichnen, sondern nur über Ihre Website?

Wohlmuth: Die Zeichnung über die Zeichnungsbox der Frankfurter Börse funktioniert aus technischen Gründen bei bereits laufenden Anleihen nicht. Wie auch beim letzten Mal funktioniert die Zeichnung für Privatanleger einfach über den Zeichnungsschein, der auf unserer Website ausgefüllt, unterschrieben und per E-Mail an uns geschickt werden kann. Das ist eigentlich auch recht unkompliziert und rasch.

GREEN BONDS: Wie wollen Sie die Mittel aus der Aufstockung verwenden?

Wohlmuth: Die über das Umtauschangebot hinaus platzierten Mittel sollen ausschließlich zur Finanzierung und Refinanzierung der Entwicklung und des Baus neuer Solaranlagen in Zentraleuropa und Australien verwendet werden, die langfristig grünen Strom und nachhaltige Erträge generieren. Für diese Mittel besteht weiterhin bei der Projektauswahl und der Berichterstattung unsere Verpflichtung, den Green Bond-Prinzipien 2021 der Interna-

tionalen Capital Market Association (ICMA) zu folgen. Wir haben dies auch durch imug | rating in einer Second Party Opinion feststellen lassen.

GREEN BONDS: Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Wohlmuth: Das erste Halbjahr 2022 war ein Rekord für uns in allen Belangen. Wir hatten eine Rekordstromproduktion und konnten unseren Umsatz um 124,4% von 14,425 Mio. Euro auf 32,367 Mio. Euro steigern. Damit haben wir fast den Ganzjahresumsatz von 2021 mit 36,359 Mio. Euro erreicht. Das EBITDA konnten wir sogar von 4,120 Mio. Euro auf 10,143 Mio. Euro um somit 146,2% steigern und damit das Gesamtjahres-EBITDA 2021 von 9,584 Mio. Euro übertreffen. Aufgrund des Wachstums haben wir auch das Ergebnis nach Steuern von einem Verlust von -4,037 Mio. Euro ins Positive drehen können und einen Gewinn von 0,539 Mio. Euro erzielt. Aufgrund der guten Halbjahreszahlen und dem Geschäftsausblick für das restliche Jahr haben wir unsere Guidance 2022 auf einen Zielumsatz von 85 Mio. Euro und ein EBITDA von 24 Mio. Euro erhöht.

GREEN BONDS: Verkaufen Sie Strom derzeit vorwiegend zu Marktpreisen oder haben Sie auch in nennenswertem Umfang PPAs oder Einspeisevergütungen?

Wohlmuth: Wir haben seit Längerem erkannt, dass Solarstrom wettbewerbsfähig ist und uns bereits Anfang 2021 dazu entschieden, unser Geschäftsmodell weg von Einspeisevergütungen und Auktionen zum Stromverkauf am freien Markt („Merchant Modell“) zu entwickeln. Stromabnahmeverträge („PPAs – Power Purchase Agreements“) zu Marktpreisen wollen wir dabei auch abschließen, haben dies aber aufgrund

17. DVFA Immobilien Forum

ESG & Real Estate Financial Performance –
Wie Nachhaltigkeit, Klimarisiken und Co. auf
finanzielle Kennzahlen einwirken

08. November 2022 | 09:30 – 18:00 Uhr | Frankfurt am Main & Online

Keynotes



Dr. Tobias Horn

Deutsche Bank AG



Kristina Jeromin

Green and
Sustainable
Finance Cluster
Germany



Tina Paillet FRICS

Circotr@de, RICS



**Prof. Dr. Jens
Südekum**

Düsseldorf Institute
for Competition
Economics (DICE),
Heinrich-Heine-
Universität
Düsseldorf

Sponsoren



Medienpartner



In Kooperation mit



International Real Estate Business School
Universität Regensburg



dvfa.de/immobilien

der für uns derzeit außerordentlich guten Marktbedingungen nicht gemacht. Von unseren derzeit 91,9 MWp an Erzeugungskapazität verkaufen wir derzeit 76,7 MWp, also 83% Strom, in den freien Markt. Auch dies wirkt sich natürlich besonders gut auf unsere Ergebnisse aus.

GREEN BONDS: Wie ist Ihre Strategie in Bezug auf Entwicklung oder Verkauf von Projekten? Behalten Sie alle Projekte im eigenen Bestand?

Wohlmuth: Wir haben momentan eine Projektentwicklungspipeline von 825 MWp in Rumänien, Polen, Ungarn und Australien. Die Projekte in Zentraleuropa, die 525 MWp an Kapazität repräsentieren, wollen wir jedenfalls in unser eigenes Portfolio bauen. In Australien entwickeln wir derzeit ein Solar- und Speichergroßprojekt mit 300 MWp, basierend auf der innovativen Raygen-Technologie. Wir haben in Australien bereits mit Canadian Solar einige Erfahrungen in der Entwicklung von Großprojekten gesammelt. Bei diesem Projekt wissen wir noch nicht, ob wir als reiner Projektentwickler agieren werden und es verkaufen oder gemeinsam mit einem Investor auch in der Realisierungsphase und als Bestandhalter and Bord bleiben werden. Wir arbeiten da in alle Richtungen.

GREEN BONDS: Die Preise für Module und Einspeiseinfrastruktur sind deutlich gestiegen, auch die Lieferzeiten sind deutlich länger geworden. Wie stark sind Sie davon betroffen?

Wohlmuth: Natürlich sehen wir auch einen Anstieg von Preisen bei den Komponenten, zumeist getrieben durch höhere Rohstoffpreise von Stahl, Aluminium und Kupfer in unserem Fall. Dennoch sind diese Preissteigerungen noch überschaubar und werden

durch die höheren Strompreise kompensiert. Bezüglich der Lieferzeiten sehen wir ebenfalls Verzögerungen, wobei wir die größten Verzögerungen bei den Transformatoren feststellen. Unsere Procurement hat sich darauf eingestellt und in enger Zusammenarbeit mit der Projektentwicklung versuchen wir, die Bauzeiten möglichst gering zu halten. So haben wir beispielsweise für die dieses Jahr zu bauenden Anlagen in Rumänien die Transformatoren bereits im Frühling vorbestellt.

GREEN BONDS: Es gibt in vielen Ländern eine Diskussion um die Deckelung der Strompreise bzw. eine „Übergewinnsteuer“. Erneuerbare Energien sollen aber auch stark ausgebaut werden. Können Sie die Folgen schon abschätzen?

Wohlmuth: In manchen Ländern gibt es eine solche Übergewinnsteuer bereits, beispielsweise in Ungarn und Rumänien. In Rumänien sind dabei neue Anlagen, die erst nach dem 1. April 2022 angeschlossen wer-

den, explizit ausgenommen. In Ungarn wurde die Steuer so gestaltet, dass sie nur für Anlagen ab einer Anschlusskapazität von 0,5 MW gilt, die zuvor eine Einspeisevergütung hatten. Bei unserem Portfolio von 51,8 MWp betrifft dies sieben Anlagen mit jeweils 1 MW Anschlusskapazität. Diese Übergewinnsteuer bezieht sich auf die Differenz des tatsächlich realisierten Ertrages und der ursprünglichen Einspeisevergütung. Das heißt, wir verdienen damit noch immer mehr als zuvor mit den Einspeisevergütungen.

GREEN BONDS: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.





Financial Summit

Alternative Finanzierungen für Immobilienunternehmen

**20.10.2022, Frankfurt am Main,
Hybridveranstaltung**

Gemeinsam mit dem Immobilien Manager Verlag veranstaltet das BOND MAGAZINE den ersten Financial Summit. Erfahren Sie bei der eintägigen Veranstaltung alles rund um alternative Finanzierungen. Die Möglichkeiten der alternativen Finanzierungen auf den Kapitalmärkten sind so divers wie nie zuvor. Wir bringen Licht ins Dunkel der Alternativen zur klassischen Bankenfinanzierung.

Erfahren Sie aus erster Hand von namhaften Referenten aus der Finanzierungsbranche, wie Sie ihr Finanzierungsportfolio breiter aufstellen können, um auf die Herausforderungen der Zukunft noch besser vorbereitet zu sein.

Wann: 20.10.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr
Wo: in den Räumen von Dentons
Nextower, Thurn-und-Taxis-Platz 6,
60313 Frankfurt am Main
Live-Event: Frühbucherpreis 199,- Euro (statt 249,- Euro)
Live-Stream: kostenfrei

BOND MAGAZINE
DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT

im immobilienmanager
entscheidend für entscheidende

www.financial-summit.de



Axpo begibt sustainability-linked Bond und erhält Bundeshilfen

Am 18. August hat der von Nordschweizer Kantonen kontrollierte Stromkonzern Axpo Holding AG einen sustainability-linked Bond im Volumen von 500 Mio. CHF platziert. Nach der Emission der ersten nachhaltigkeitsgebundenen Anleihe im Januar 2022 hat die Axpo Holding AG ihren zweiten sustainability-linked Bond platziert. Die Anleihe mit einem Volumen von 500 Mio. CHF wurde in zwei Tranchen begeben. Tranche A mit einem Volumen von 300 Mio. CHF hat eine Laufzeit von 4 Jahren und einen Kupon von 2,00%; Tranche B mit einem Volumen von 200 Mio. CHF hat eine Laufzeit von 6,5 Jahren und einen Kupon von 2,50%. Die Finanzierungskosten sind nach dem bestehenden Nachhaltigkeitsrahmenwerk an die Erreichung von Zielen zum weiteren Ausbau der Kapazität erneuerbarer Energien gekoppelt. Der Erlös wird für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Aufgrund der Turbulenzen an den europäischen Energiemärkten hat Axpo inzwischen Bundeshilfen beantragt. Anfang September wurden Kredite in Höhe von 4 Mrd. CHF gewährt.



Clariant platziert Green Bond in Höhe von 175 Mio. CHF

Das Spezialchemieunternehmen Clariant hat Ende August den ersten Green Bond mit einem Volumen von 175 Mio. CHF platziert. Der Green Bond hat einen Kupon von 2,717% und eine Fälligkeit im Jahr 2027.

Diese Transaktion betont Clariants führende Rolle im Bereich Nachhaltigkeit und steht für den Fortschritt bei der Umsetzung der Roadmap 2030, um ihre wissenschaftsbasierten Klimaziele zu erreichen. Die Finanzierung und/oder Refinanzierung von ge-

eigneten Vermögenswerten mit Erlösen des Green Bonds werden zur Erreichung der ambitionierten Ziele beitragen.

S&P Global Ratings hat den Green Bond von Clariant mit BBB- geratet. Die UBS Investment Bank und skandinavische Privatbank Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) fungierten gemeinsam als Lead Manager für diese Green Bond-Emission.



Eurogrid platziert zweiten Green Bond in Höhe von 750 Mio. Euro

In einem schwierigen Marktumfeld sicherte sich die Eurogrid, Muttergesellschaft des Übertragungsnetzbetreibers 50Hertz, mit ihrem zweiten Green Bond Mittel in Höhe von 750 Mio. Euro für den weiteren Netzausbau. Finanziert werden ausgewählte Projekte an Land und auf See, mit denen die Integration und der Transport zusätzlicher Mengen erneuerbaren Stroms gesteigert werden kann.

Die Unternehmensanleihe mit einer Laufzeit von 9 Jahren und einem Zinssatz von 3,279% wurde mit Unterstützung der Banco Santander, der Mizuho Bank, der Rabobank und der UniCredit Bank platziert. Die Investoren stammen vorwiegend aus Großbritannien, Deutschland, Frankreich und den Benelux-Staaten.

Nachdem kurz zuvor die Stärkung der Eigenkapitaldecke durch eine Zuführung von 250 Mio. Euro in die Kapitalrücklagen durch die beiden Gesellschafter, die Elia Group S.A. sowie die KfW-Bankengruppe (KfW), abgeschlossen und das Finanzrating durch die Ratingagentur Standard & Poor's mit BBB+ bestätigt wurde, sind die Finanzierungsaktivitäten des laufenden Jahres damit vorzeitig abgeschlossen.

Die unter diesem Green Bond finanzierten Projekte, wie insbesondere der SuedOst-Link, stehen im Einklang mit dem EU-Aktionsplan zur Eindämmung des Klimawandels und zählen auf die 50Hertz-Unternehmensstrategie „100 Prozent bis 2032“ ein. Sie beinhaltet, dass der Stromverbrauch im Netzgebiet im Jahr 2032 über das Jahr gerechnet zu 100% durch erneuerbare Energien abgedeckt werden kann.



Siemens Energy AG begibt nachrangige Pflichtwandelanleihe zum Erwerb von Siemens Gamesa

Die Siemens Energy AG hat eine nachrangige Pflichtwandelanleihe im Nennwert von 960 Mio. Euro begeben. Die Schuldverschreibungen sind in ausgegebene oder bestehende Aktien der Gesellschaft wandelbar. Ein Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen.

Siemens Energy beabsichtigt, den Nettoemissionserlös zur teilweisen Finanzierung des Kaufs der ausstehenden Aktien der Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A. zu verwenden. Die Begebung der nachrangigen Anleihe ist Teil dieser bereits angekündigten Eigenkapitalmaßnahmen.

Die Schuldverschreibungen haben eine Stückelung von 100.000 Euro und wurden von der Siemens Energy Finance B.V. zu 100% ihres Nennbetrags begeben und profitieren von einer nachrangigen Garantie der Gesellschaft. Bei Fälligkeit am 14. September 2025 werden alle ausstehenden Schuldverschreibungen obligatorisch in Aktien umgewandelt. Die Anleihebedingungen sehen auch marktübliche Wandlungsrechte der Anleihegläubiger und der Emittentin vor Fälligkeit vor.

Die Pflichtwandelanleihe hat einen Kupon von 5,625%. Der Mindestwandlungspreis wurde anfänglich auf 13,22 Euro festgelegt, was dem Platzierungspreis pro Aktie entspricht, der im Gleichzeitigen Angebot Bestehender Aktien festgelegt wurde. Der Höchstwandlungspreis wurde anfänglich bei Ausgabe auf 15,5335 Euro festgelegt, was einer maximalen Wandlungsprämie von 17,5% über dem Mindestwandlungspreis entspricht.

Die Konsortialbanken führten gleichzeitig mit der Platzierung der Anleihe eine Platzierung bestehender Aktien im Namen von Käufern der Anleihe durch, die diese Aktien durch Leerverkäufe zu einem Platzierungspreis, der durch ein beschleunigtes Bookbuilding-Verfahren bestimmt wurde, verkaufen möchten, um das Marktrisiko aus einer Anlage in die Anleihe abzusichern. Die Gesellschaft erhält keine Erlöse aus dem Gleichzeitigen Angebot Bestehender Aktien.



BKB emittiert als erste Schweizer Bank einen Social Bond, Kupon 1,75%

Nachdem die Basler Kantonbank (BKB) im Juni den Kanton Basel-Stadt bei der Platzierung des ersten Social Bonds der Schweiz begleitet hat, erweitert sie nun ihr eigenes Anleihensspektrum ebenfalls mit diesem nachhaltigen Finanzierungsinstrument.

Anders als bei Green Bonds, wo ökologische Aspekte im Vordergrund stehen, leistet der Social Bond einen Beitrag zur sozialen Entwicklung in der Region. Denn er ermöglicht eine günstige Finanzierung für Projekte, die einen sozialen Mehrwert stiften. Damit nimmt die BKB nicht zuletzt auch ihre gesellschaftliche Verantwortung wahr.

In der Stadt Basel ist günstiger Wohnraum knapp. Institutionen aus den Bereichen soziales Wohnen, Gesundheit & Pflege sowie Inklusion erhalten nun bei der BKB dank dem Social Bond Zugang zu einer günstigen Finanzierung.

Durch die messbare Nachhaltigkeitswirkung des Bonds und das hohe Rating der BKB (S&P: AA+) war von Investorenseite die Nachfrage nach diesem Social Bond groß. Der BKB Social Bond hat ein Volumen von 110 Mio. CHF, einen Kupon von 1,75% und eine Laufzeit bis 21.09.2029 (7 Jahre). Die Anleihe wurde zu 100,229% platziert.



Schletter Group platziert besicherte Anleihe im Volumen von 50 Mio. Euro und Second Lien-Anleihe über 15 Mio. Euro

Die Schletter Group hat eine besicherte Anleihe im Volumen von 50 Mio. Euro und Second Lien-Anleihe über 15 Mio. Euro platziert. Die neue vorrangig besicherte Anleihe hat eine Laufzeit von 3 Jahren und einen variablen Kupon (3-Monats-Euribor +675 bp). Der erste Kupon ist mit 7,533% gefixt.

Die Second Lien-Anleihe hat eine Laufzeit von 3,5 Jahren, einen festen Zinskupon sowie eine PIK-Note. Das Pricing wurde nicht genannt. Die Transaktion wurde von Pareto Securities begleitet.

Das Unternehmen plant, den Nettoerlös aus der Transaktion zur Refinanzierung bestehender Kredite, für die Finanzierung von Capex-Maßnahmen, Akquisitionen sowie allgemeinen Unternehmenszwecken zu verwenden.

Die Schletter Group zählt zu den globalen Pionieren bei der Entwicklung und Herstellung sowie dem Vertrieb von Solar-Montagesystemen und ist Marktführer in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). In weiteren europäischen Ländern hält die Unternehmensgruppe zudem Top-3-Marktpositionen. Das Unternehmen erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 154 Mio. Euro und ein EBITDA von 14 Mio. Euro.



ABO Wind platziert Schuldscheine im Volumen von 70 Mio. Euro

Die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens im Volumen von 70 Mio. Euro ermöglicht ABO Wind weiteres Wachstum. Der weltweit in 16 Ländern tätige Entwickler von Erneuerbare-Energien-Projekten arbeitet aktuell an Wind-, Solarparks und Batteriespeichern mit einer Gesamtleistung von 20 Gigawatt. Hinzu kommen weitere 15 Gigawatt Erneuerbare-Energien-Projekte, die mit einer geplanten Wasserstoffproduktion verknüpft sind. „Möglichst viele der Projekte möchten wir schlüsselfertig umsetzen. Die Emission verschafft uns dazu zusätzliche Möglichkeiten“, betont Finanzvorstand Alexander Reinicke. Mit Kapitalerhöhungen und einer Nachranganleihe hatte ABO Wind in den Vorjahren bereits die finanzielle Basis gestärkt.

Ursprünglich war geplant, Schuldscheine im Volumen von 50 Mio. Euro aufzulegen. Aufgrund der großen Nachfrage und der zahlreichen Geschäftsmöglichkeiten wurde die Emission auf 70 Millionen Euro aufgestockt und war immer noch überzeichnet. 17 Banken haben sich an den Schuldscheinen beteiligt –

insbesondere Sparkassen und ausländische Banken. Die Tranchen des Schuldscheindarlehens weisen sowohl feste als auch variable Zinssätze und Laufzeiten von 3, 5 und 7 Jahren auf. Die Zuteilung erfolgte über das gesamte Volumen am unteren Ende der jeweiligen Vermarktungsspanne. Die Auszahlung erfolgte mit Valuta am 7. September 2022.

Die IKB Deutsche Industriebank AG und die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) arrangierten die Transaktion.



Daniel Leerup, CFO

Ørsted hat Green Bonds im Volumen von 900 Mio. Euro und 950 Mio. GBP emittiert

Der dänische Energiekonzern Ørsted hat Green Bonds im Volumen von 900 Mio. Euro und 950 Mio. GBP begeben. Platziert wurden eine EUR-Tranche mit einem festen Kupon und einem Volumen von 900 Mio. Euro und einer Laufzeit bis 2031, eine GBP-Tranche mit einem festen Kupon im Volumen von 375 GBP und einer Laufzeit bis 2034 sowie eine GBP-Tranche mit einem festen Kupon, einem Volumen von 575 Mio. GBP und einer Laufzeit bis 2042. Alle Anleihen werden als grüne Anleihen gemäß Ørsteds Green Finance-Rahmenwerk ausgegeben. Die Anleihen werden in Luxemburg gelistet. Die Emission dient der Finanzierung des weltweiten Ausbaus erneuerbarer Energien und des grünen Wachstumsziels einer installierten Leistung von ca. 50 GW bis 2030.

900-Mio.-Euro-Tranche bis 2031:

Nennwert: 900 Mio. Euro
Laufzeit: 13.09.2031
Kupon: 3,250%
Emissionspreis: 99,977%

375-Mio.-GBP-Tranche bis 2034:

Nennwert: 375 Mio. GBP
Laufzeit: 13.09.2034
Kupon: 5,125%
Emissionspreis: 99,738%

575-Mio.-GBP-Tranche bis 2042:

Nennwert: 575 Mio. GBP
Laufzeit: 13.09.2042
Kupon: 5,375%
Emissionspreis: 99,699%



„Wir haben bereits jetzt ein Finanzierungsvolumen vergeben wie im gesamten letzten Jahr“

Andreas Schölzel, Deutsche Bildung AG

Die Deutsche Bildung Studienfonds II GmbH & Co. KG hat den Emissionspreis ihrer Anleihe 2017/27 auf 98% reduziert. Die Tranche hat ein Volumen von 8 Mio. Euro, einen Kupon von 4,00% (ISIN DE000A2E4PH3) und eine Laufzeit bis 13.07.2027. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert Andreas Schölzel, Vorstand der Deutsche Bildung AG, die Hintergründe sowie die aktuelle Entwicklung im Bereich der Studienfinanzierung.

BOND MAGAZINE: Wie hat sich die finanzielle Situation von Studenten durch die Coronapandemie und die Inflation verändert?

Schölzel: Die Coronapandemie war für uns alle eine schwierige Zeit, auch für Studierende. Präsenzunterrichte waren nicht mehr möglich. Wir haben häufig Auslandsaufenthalte finanziert, die auch nicht möglich waren, weil die Grenzen geschlossen waren. Auch der Arbeitsmarkt für Studierende hat sich verändert, klassische Nebenjobs in der Gastronomie sind weggebrochen. Dies hat die finanzielle Situation von Studierenden erschwert. Etwas relativiert wurde dies dadurch, dass der Präsenzunterricht weggefallen ist und viele Studierende in der Zeit wieder bei den Eltern gewohnt haben. Insgesamt war die finanzielle Situation für viele Studierende aber herausfordernd. Aber auch der Austausch zwischen den Studierenden war nur sehr eingeschränkt möglich. Der Alltag von Studierenden hat sich in den letzten Monaten wieder weitgehend normalisiert, es gibt aber nicht in allen Bereichen wieder Präsenzunterricht.

Zu Nebenjobs von Studierenden gibt es einige Studien. Viele Studierende haben ihren Nebenjob während der Pandemie verloren. Die Situation hat sich wieder gebessert, aber noch nicht das Vor-Corona-Niveau erreicht. Laut einer aktuellen Studie gingen 2017

rund 70% der Studierenden einem Nebenjob nach, 2019 waren es 63% und während Corona noch 53%. Nebenjobs waren also auch schon vor der Pandemie schon rückläufig, vermutlich weil das Studium immer „verschulter“ wird. Studierende haben wohl weniger Zeit für Nebenjobs. Der finanzielle Bedarf ist aber nicht zurückgegangen. Die Lebenshaltungskosten sind in den letzten Monaten enorm gestiegen. Studierende mit niedrigem Einkommen sind davon besonders stark betroffen. Das Bafög wurde erhöht, aber das frisst die Inflation wieder auf.

BOND MAGAZINE: Sie haben kürzlich kommuniziert, dass der Ausgabepreis Ihrer Anleihe auf 98% reduziert wurde. Was ist der Hintergrund?

Schölzel: Wir orientieren uns damit an der aktuellen Marktentwicklung und dem gestiegenen Zinsniveau. Im Dezember 2021 haben wir rund 3 Mio. Euro der Anleihe zum Preis von 105% platziert. Das entsprach einer Rendite von 3%.

2021 haben wir uns entschieden, die Anleihe 2017/27 aufzustocken, da länger laufende, 10-jährige Anleihen, nicht so stark im Fokus von Investoren sind. Wir haben die Anleihe von 10 Mio. Euro auf 18 Mio. Euro aufgestockt. Aktuell haben wir ca. 13 Mio. Euro platziert. Zudem möchten wir eine gewisse Liquidität in der Anleihe haben. Das sprach auch für eine Aufstockung der Anleihe und gegen eine neue Anleihe. Den Ausgabepreis haben wir auf 98% gesenkt, um der Zinsentwicklung gerecht zu werden. Dies entspricht einer Rendite von 4,45%.

BOND MAGAZINE: Welche Eckdaten hat die Anleihe?

Schölzel: Die Anleihe hat einen Kupon von 4,00% und eine Laufzeit bis 2027. Die Stückelung beträgt 1.000 Euro. Die Mindest-

zeichnung beträgt 8.000 Euro, über die Börse kann man aber bereits ab nominal 1.000 Euro handeln.

BOND MAGAZINE: Und wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Schölzel: Wir haben bereits jetzt ein Finanzierungsvolumen vergeben, wie im gesamten letzten Jahr. Das starke Wachstum hat mehrere Gründe: Wir haben während der Pandemie investiert, den Bewerbungsprozess voll digitalisiert. Wir haben die Finanzierungsverträge optimiert und verschlankt. Wir haben das Pricing verbessert, sodass wir in der Lage sind, auch höhere Summen zu finanzieren. Kürzlich haben wir einen Vertrag über 45.000 Euro abgeschlossen, das ist der bislang größte Einzelvertrag. 2019 betrug das Finanzierungsvolumen im Durchschnitt 7.500 Euro. Aktuell liegt das Durchschnittsvolumen, nach der Vertragsanpassung, bei 12.000 Euro.

BOND MAGAZINE: Bei den neuen Verträgen wurde bei der Rückzahlung auch ein Cap eingeführt.

Schölzel: Ja, das ist richtig. Der Cap ist individuell. Studierende, die eine Finanzierung benötigen, haben damit eine höhere Sicherheit. Der Cap richtet sich nach den Vertragsdetails, wie z. B. nach der Laufzeit.

BOND MAGAZINE: Durch den Cap sind die Verträge attraktiver geworden.

Schölzel: Ja, das ist eine sehr wichtige Änderung.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher. Der Text wurde gekürzt. Das vollständige Interview ist unter www.fixed-income.org > „Neuemissionen“ zu finden.

Deutsche Grundstücksauktionen AG

Dividendenrendite von 6,9% erwartet

Text: Marcel Schaffer, GBC AG

Seit ihrem Börsengang im Jahr 1999 hat die Deutsche Grundstücksauktionen AG (DGA AG) jedes Jahr eine Dividende ausgeschüttet. Mit Blick auf die vergangenen beiden Geschäftsjahre hatte die Gesellschaft eine Dividende in Höhe von 1,35 Euro (Ausschüttung im GJ 2021) sowie in Höhe von 1,50 Euro (Ausschüttung im GJ 2022) ausbezahlt, was zum Ausschüttungszeitpunkt einer hohen Dividendenrendite in Höhe von 5,2% (2021) bzw. 6,6% (2022) entspricht. Dabei wurde der Gewinn vollständig an die Aktionäre ausgeschüttet. Nicht nur diese hohe, nachhaltige Ausschüttungsquote, auch die sehr hohe Zuverlässigkeit der Dividendenzahlungen machen die DGA AG zu einer hervorragenden Alternative zu den klassischen Fixed Income-Investments.

Das Kerngeschäft der Deutsche Grundstücksauktionen AG (DGA) ist die Versteigerung von Immobilien in Deutschland. Das Berliner Unternehmen deckt mit seinen fünf Tochtergesellschaften den gesamtdeutschen Markt sowie das Internet ab. Neben dem Maklergeschäft erhalten die DGA und ihre Tochterunternehmen primär auf die Verkaufserlöse (Objektumsatz) aus den Auktionen ein Aufgeld vom Käufer sowie gegebenenfalls auch vom Verkäufer. Das Unternehmen verfügt dabei über ein stabiles Einlieferernetzwerk sowie Rahmenverträge mit dem Bund und seinen Gesellschaften, wodurch hohe Einlieferungszahlen und damit hohe Objektumsätze sichergestellt sind.

Der Blick auf die operativen Kennzahlen verdeutlicht die Stabilität des Geschäftsmodells der DGA AG. Selbst während der Coronakrise war die Gesellschaft dabei in der Lage, neue Rekordwerte zu erzielen. Nachdem im Geschäftsjahr 2020 ein Anstieg der Aufgelder um 26,2% erreicht wurde, markierte das Geschäftsjahr 2021 mit einem weiteren Anstieg der Netto-Erträge um 14,3% auf 14,53 Mio. Euro einen neuen Rekord. Dabei hatte die Gesellschaft beim Objektumsatz (176,87 Mio. Euro) zum

zweiten Jahr in Folge einen neuen Rekordwert erreicht und gezeigt, dass das Geschäftsmodell auch in einem herausfordernden Marktumfeld hervorragend funktioniert. Grundsätzlich geht die Geschäftstätigkeit der DGA AG als Auktionator mit einem niedrigen Investitionsbedürfnis einher und weist zudem schlanke Kostenstrukturen auf. Mit einer Nettomarge von 15,4% wurde im Coronajahr 2021 ein Rekordnachsteuerergebnis in Höhe von 2,24 Mio. Euro (Gewinn je Aktie: 1,40 Euro) erreicht, was die Grundlage für die hohe Dividendenausschüttung in Höhe von 1,50 Euro darstellt.

Selbst in der aktuellen, von vielfältigen Herausforderungen geprägten Situation war die DGA AG in der Lage, an die Rekordwerte des Vorjahres anzuknüpfen. Gemäß Halbjahreszahlen 2022 lagen sowohl die Netto-Aufgelder mit 7,30 Mio. Euro (VJ: 7,55 Mio. Euro) als auch das Nachsteuerergebnis mit 1,38 Mio. Euro (VJ: 1,54 Mio. Euro) jeweils nur leicht unter dem Vorjahreswert. Die Objektumsätze der abgelaufenen Berichtsperiode markieren mit 79,3 Mio. Euro (VJ: 86,3 Mio. Euro) den zweitbesten Wert eines Halbjahres, was angesichts der aktuellen Lage als ein Erfolg zu werten ist.

Auch wenn eine Einschätzung zur weiteren Entwicklung schwierig ist, das Einlieferungsvolumen für das dritte Quartal lag bereits über dem Vorjahresniveau, womit eine gute Basis für einen weiterhin hohen Objektumsatz gegeben ist. Daher hat die Gesellschaft im Rahmen des Halbjahresberichtes die Prognose bestätigt, wonach im

Geschäftsjahr 2022 ein Objektumsatz von 150 Mio. Euro erwartet wird. Darauf aufbauend rechnen wir mit Netto-Erträgen in Höhe von 13,95 Mio. Euro und einem Nachsteuerergebnis in Höhe von 2,20 Mio. Euro. Die Dividende dürfte mit 1,35 Euro zwar unter dem Vorjahreswert liegen, bezogen auf den aktuellen Aktienkurs entspricht diese jedoch einer weiterhin hohen Dividendenrendite von 6,9%. Zusätzlich dazu haben wir ein Kursziel von 28,00 Euro je Aktie ermittelt, was einem Kurspotenzial von nahezu 50% entspricht. Diese Kombination macht die DGA AG zu einem sehr interessanten Fixed Income-Investment.

DEUTSCHE GRUNDSTÜCKSAUKTIONEN AG

Auktion N° 440 und 441 am **22. und 23. September 2022**

abba Berlin Hotel · Lietzenburger Straße 89 · 10719 Berlin

70 Immobilien aus 10 Bundesländern, u. a. Berlin und Umland, Leipzig, Chemnitz, Neuss und Sylt

LIVE STREAMING

DEUTSCHLANDS GRÖSSTES GRUNDSTÜCKSAUKTIONSHAUS

Kurfürstendamm 65 · 10707 Berlin · Tel. 030 / 884 68 80 · E-Mail: info@dga-ag.de · www.dga-ag.de

Deutsche Grundstücksauktionen AG – Dividendenentwicklung

	GJ 2020	GJ 2021	GJ 2022e	GJ 2023e	GJ 2024e
Dividende	1,35	1,50	1,35	1,40	1,45
Dividendenrendite	6,9%	7,7%	6,9%	7,2%	7,4%

Quelle: Deutsche Grundstücksauktionen AG; GBC AG; bezogen auf einen Aktienkurs in Höhe von 19,55 Euro (XETRA; 15.09.2022)

Hinweis gemäß Finanzanalyseverordnung: Bei dem analysierten Unternehmen sind die folgenden möglichen Interessenskonflikte gemäß Katalog möglicher Interessenskonflikte gegeben: Nr. (5a,7,11). Ein Katalog möglicher Interessenskonflikte ist auf folgender Webseite zu finden: www.gbc-ag.de/de/Offenlegung.htm



„Wir haben eine laufende Verzinsung von 8%“

Frankoliver Lehmann, Geschäftsführer, Thelo Kapital GmbH, und Portfoliobroker des Thelo Kapital Higher Yielding Credit Basket Tracker-Zertifikats

Das Berliner Family Office Thelo Kapital GmbH managt den Thelo Kapital Higher Yielding Credit Basket Tracker (ISIN DE000A2EFTK4), der in Euro-High Yield-Anleihen fokussiert ist. Die Familie von Geschäftsführer Frankoliver Lehmann ist selbst signifikant im Zertifikat investiert und legt daher großen Wert auf die Kostenstruktur, wie er im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. Die Gefahr einer größeren Rezession sieht Lehmann derzeit nicht, hat aufgrund der hohen Inflation aber den Anteil von Floatern auf etwa 50% erhöht. Die laufende Verzinsung im Portfolio beträgt derzeit 8%.

BOND MAGAZINE: Sie sind Portfoliobroker des Thelo Kapital Higher Yielding Credit Basket Tracker. Was macht Euro-High Yield-Investments für Sie interessant?

Lehmann: Wir haben uns mit unserem Family Office, der Thelo Kapital GmbH, seit 2009 auf Euro-High Yield-Anleihen konzentriert und managen mit dem Thelo Kapital Higher Yielding Credit Basket Tracker seit 2017 ein öffentliches Produkt. Für uns ist der Euro-High Yield-Markt interessant, weil die Sharpe Ratios, also das Verhältnis von Returns zur Volatilität, sehr hoch sind: 2009 hatte ich ein Frühstück mit den Gründern eines großen Hedgefonds in New York und sie waren überzeugt, dass Bond Investments auf einer Risiko-adjustierten Betrachtung bei mittelfristig niedriger Volatilität die höchsten Sharpe Ratios erwirtschaften können, also Returns mit nur geringer Schwankungsbreite. Das ist ideal für Investoren, die sich nicht so sehr um Benchmarks kümmern, sondern absolut gute Returns erzielen möchten.

BOND MAGAZINE: Weshalb haben Sie sich bei der Strukturierung für ein Zertifikat entschieden?

Lehmann: Weil die Kosten sehr niedrig sind. Wir nutzen Chartered Investments in Düsseldorf, das ist eine bankenunabhängige Plattform für strukturierte Produkte, für uns der richtige, flexible und unternehmerische Partner. Das Zertifikat ist an der Börse Düsseldorf gelistet. Das Family Office, d. h. meine Familie und ich, sind selbst signifikant investiert. Daher ist uns die Kostenstruktur sehr wichtig. Das unterscheidet uns auch von vielen Lösungen. Wir investieren genau so wie die anderen Investoren in das Zertifikat. Es gibt nur eine Wertpapierklasse im Zertifikat. Das Family Office hat dann noch andere Investments, Aktien und Immobilien, Private Equity. Ein Investitionsschwerpunkt ist aber der Euro-High Yield-Markt. Wir haben im Zertifikat ein Volumen von rund 20 Mio. Euro.

Wir haben auch sehr schlanke Strukturen. Wir konzentrieren uns auf die Portfolioallokation, wir haben die Buchhaltung bei Chartered, das Trading ist outgesourct. Research kaufen wir zu, wir haben einerseits Zugang zu den Research-Portalen der großen Investmentbanken. Wir nutzen aber

sehr gerne das Non Bank Research von Lurcor Analytics, die im Euro-High Yield-Markt ca. 250 Unternehmen im Coverage haben. Wir sehen uns aber auch selbst Unternehmen an, sprechen mit dem Management und analysieren die Geschäftsaussichten, z. B. von High Yield-Emittenten in den baltischen Staaten wie z. B. 4finance, Delphin und luteCredit. Zu diesen Unternehmen gibt es sonst kein Coverage.

BOND MAGAZINE: Wie läuft der Investmentprozess?

Lehmann: Vereinfacht gesagt haben wir unternehmensspezifische Auswahlkriterien und bondspezifische Auswahlkriterien. Auf der Unternehmensebene ist uns sehr wichtig, dass die Unternehmen höhere Preise am Markt durchsetzen können, also über Preissetzungskraft verfügen. Das ist häufig im B2B-Bereich der Fall, da es umfangreiche Preisanpassungsklauseln gibt. Wir sind aber auch bei Öl- und Gasunternehmen oder etwa in Raffinerien investiert, die Profiteure der Energiepreissteigerungen sind.



Bei den anleihespezifischen Auswahlkriterien legen wir zurzeit Wert darauf, dass die (Rest-)Laufzeit nicht länger als drei Jahre ist. Es sollte sich um Floater handeln oder der Kupon sollte mindestens 8% betragen.

BOND MAGAZINE: Was sind Ihre größten Positionen?

Lehmann: Wir sind in 45 Anleihen investiert. Die größten Positionen sind Ellaktor, Promontoria Holding, International Personal Finance und IuteCredit. Ellaktor ist ein griechischer Baudienstleister, der gerade übernommen wird. Die Promontoria Holding ist im Bereich Luftfracht unter dem Namen WFS Aero tätig und betreibt Lagerhäuser an vielen internationalen großen Flughäfen. Damit lassen sich hohe Margen erwirtschaften. International Personal Finance ist einer der größten Anbieter von unbesicherten Konsumentenkrediten und zudem an der Londoner Börse gelistet. Über IuteCredit hat das BOND MAGAZINE bereits mehrfach berichtet. Das Unternehmen bietet Konsumentenkredite auf dem Balkan. Wir sind in die 13,00%-IuteCredit-Anleihe 2019/23 in-

vestiert. Wir gehen davon aus, dass die Anleihe durch eine neue Anleihe abgelöst und es eine Prämie für den Tausch in die neue Anleihe geben wird. Man kann natürlich auch die alte Anleihe bis zur Fälligkeit halten.

BOND MAGAZINE: Wie ist die Kostenstruktur?

Lehmann: Wir haben pro Jahr etwa Kosten von 50 Basispunkten, all in. Das ist sehr günstig. Und wir verzichten auf eine Performance Fee.

BOND MAGAZINE: Wie ist die Duration?

Lehmann: Das hängt davon ab, welche Anleihen vorzeitig gekündigt werden. Die Duration dürfte etwa 2,5 betragen.

BOND MAGAZINE: Wie ist das durchschnittliche Rating?

Lehmann: Das durchschnittliche Rating ist B. Die laufende Rendite beträgt 8%. Wir haben 45 Anleihen von 43 Emittenten im Zertifikat.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre Markterwartung, gerade im Hinblick auf die gestiegene Inflation?

Lehmann: Unsere Duration beträgt 2,5 und ist relativ kurz. Wir sind vorwiegend in Unternehmen investiert, die im B2B-Segment tätig sind. In dem Bereich werden Rohstoffpreisveränderungen i. d. R. weitergereicht. Zudem haben wir den Anteil von Floatern erhöht, d. h. auch die Kupons steigen. Die ersten Kupons wurden in dieser Woche bereits nach oben angepasst, der 3-Monats-Euribor ist nicht mehr wie viele Jahre negativ oder null, sondern positive 0,83%.

Das konjunkturelle Umfeld ist natürlich herausfordernd. Es wird Ende 2022, Anfang 2023 wohl zu einer Rezession kommen. Vermutlich wird das Wachstum 2023 zwischen 0 und 1% betragen. Wir erwarten eine Rezession im ersten Halbjahr und eine konjunkturelle Erholung im zweiten Halbjahr. Es gibt aber sehr viele Fragezeichen, insbesondere in Bezug auf die Energiepreise. Wir investieren aber u. a. auch in Unternehmen, die im Öl- und Gassegment oder in der Chemie tätig sind und höhere Preise bei ihren Kunden durchsetzen können. Die Gefahr einer größeren tiefen Rezession sehe ich zudem nicht. Der Arbeitsmarkt ist sehr stabil. Es gibt in vielen Ländern staatliche Unterstützungen. Exportorientierte Unternehmen im Euro-Raum profitieren zudem vom schwächeren Euro.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.





„Banken sind die ersten, die den Schirm wegnehmen, wenn es regnet“

Maris Kreics, CFO, Eleving Group

Die Eleving Group, Riga, hat in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres das bislang beste Halbjahresergebnis erzielt. Bei einer konjunkturellen Eintrübung sieht CFO Maris Kreics keine deutlichen Auswirkungen auf die Portfolioqualität, wie er im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. Denn die Banken werden dann bei der Kreditvergabe zurückhaltender und Fin-Techs können neue Kunden mit hoher Kreditqualität gewinnen. Zudem hat man die Prozesse bereits angepasst und mehr 70% des Portfolios sind mit Fahrzeugen besichert, wie Kreics betont.

BOND MAGAZINE: Wie war die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2022?

Kreics: Während auf der Welt und den Kapitalmärkten viel Unsicherheit herrscht, haben wir eine stabile und solide Geschäftsentwicklung. Das Portfolio und der Umsatz der Gruppe sind im ersten Halbjahr dieses Jahres weiter gewachsen, während wir unsere Strategie weiter umsetzten. Das hat solide Finanzergebnisse und das beste 6-Monats-Ergebnis gebracht.

Während des Berichtszeitraums konnten wir das EBITDA um 12,9% auf 32,3 Mio. Euro steigern, während der bereinigte Nettogewinn vor Wechselkursveränderungen auf 9,0 Mio. Euro gesteigert werden konnte (erstes Halbjahr 2021: 8,6 Mio. Euro).

Der bereinigte Umsatz konnte von 68,6 Mio. Euro auf 90,0 Mio. Euro gesteigert werden. Flexible Leasing- und abonnementbasierte Produkte trugen 23,5 Mio. Euro zum Umsatz bei, was einem Anstieg von 142,3% im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 und einem Anstieg von 23,8% gegenüber dem Vorquartal entspricht. Die Umsätze mit tradi-

tionellen Lease- und Leaseback-Produkten beliefen sich auf 31,5 Mio. Euro, ein Anstieg von 26,0% im Vergleich zum vorangegangenen sechsmonatigen Berichtszeitraum und ein Anstieg von 5,9% im Vergleich zum letzten Quartal, das am 31. März endete. Darüber hinaus erwirtschaftete das Konsumentenkreditsegment 31,0 Mio. Euro, was 8,8% mehr im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 entspricht. Auch das Loan-Portfolio zeigt ein stabiles Wachstum und überstieg 275,8 Mio. Euro, was einem Anstieg von 63,5 Mio. Euro entspricht.

Die hervorragenden ersten sechs Monate des Jahres haben das Unternehmen in eine gute Position gebracht, um potenzielle kurzfristige Herausforderungen zu meistern, falls sie in der Zukunft auftreten sollten.

BOND MAGAZINE: Sie sind mit „OX Drive“, einem Carsharing-Produkt mit einer Tesla-Flotte, in Lettland gestartet. In welchen weiteren Ländern wollen Sie OX Drive etablieren und welches Potenzial sehen Sie in OX Drive?

Kreics: Nachhaltigkeit und grüne Mobilität spielen eine immer wichtigere Rolle im täglichen Mobilitätsverhalten, und wir haben keinen Zweifel daran, dass die Entwicklung von Elektroautos die Zukunft der Mobilität bestimmen wird. Das Projekt OX Drive ist eine hervorragende Möglichkeit, die Öffentlichkeit schrittweise über die Alternativen der Fahrzeugindustrie und Carsharing-Angebote aufzuklären. Darüber hinaus passt ein solches Produktangebot perfekt zu unserer Vision einer vertikal integrierten Produkthierarchie, durch die wir brandneue Fahrzeuge, hochwertige Fahrzeuge, Gebrauchtfahrzeuge und Miet- oder Carsharing-Dienste anbieten können. Wir

können ein Auto in all unseren Produkten über den gesamten Lebenszyklus hinweg verwenden. Außerdem ergänzt dieses Projekt mehrere unserer ESG-Ziele, beispielsweise bis 2025 mindestens 1.000 emissionsfreie Fahrzeuge in unserem Portfolio zu haben.

Seit Juli, als die OX Drive-Plattform eingeführt wurde, hat die Nachfrage nach unseren Tesla-Fahrzeugen die Erwartungen übertroffen. Die Auslastung der Flotte ist sehr hoch und wir planen, die Flotte bis Ende dieses Jahres auf mehr als Hundert Tesla-Fahrzeuge zu erweitern.

Es ist noch etwas zu früh, um über neue Märkte zu sprechen, da wir gerade erst in den lettischen Markt eingetreten sind, wo wir unsere Position noch stärken müssen. Der nächste logische Schritt wären aber natürlich die Nachbarländer, wo die Bereitschaft zur Nutzung eines solchen Dienstes vielleicht mindestens so hoch ist wie in Lettland.

BOND MAGAZINE: Die Inflation ist weltweit stark gestiegen. Viele Menschen können sich weniger leisten. Welche Auswirkungen hat dies auf Ihr Geschäft?

Kreics: Obwohl wir uns der Situation und der Ungewissheiten bewusst sind, vertrauen wir auf die strategischen Schritte, die wir etabliert haben, um die Anfälligkeit für verschiedene makroökonomische Schocks zu mindern. Unter Berücksichtigung der neuen Realität prüfen wir zusätzliche Geschäftsentwicklungsaktivitäten noch sorgfältiger, behalten aber unsere Wachstumsstrategie bei. Wir freuen uns, dass die Nachfrage nach unseren Produkten und der Kreditdisziplin unserer Kunden in den meisten Märkten der nach wie vor hoch ist.

Was die Mobilitätsgewohnheiten betrifft, könnten sich die Verbraucher eher auf effiziente Fahrzeuge mit kleineren oder Hybridmotoren konzentrieren. Auf globaler Ebene sehen wir, dass die Zahl der Menschen, die Car-as-a-Service nutzen, jedes Jahr zunimmt, und die aktuellen Ereignisse in der Welt werden dies wahrscheinlich verstärken. Deshalb haben wir bereits Auto-Abo- und Car-Sharing-Produkte im Angebot.

Die Inflation betrifft jedoch nicht nur die Verbraucher, sondern auch die Unternehmen selbst. Unternehmen agieren in einem Umfeld steigender Kosten. Die Aktivitäten der Zentralbanken auf der ganzen Welt zur Zähmung der Inflation haben zu einem steigenden Zinsumfeld geführt, das die Fähigkeit jedes Unternehmens beeinträchtigt, die für das Geschäft erforderlichen Finanzmittel zu Konditionen aufzubringen, die die Gewinnmargen nicht zu sehr schmälern.

Viele Unternehmen mussten ihre Prognosen bereits anpassen; viele erwägen, geplante Entwicklungsprojekte auszusetzen und die Einführung neuer Produkte zu verschieben. Mittelfristig werden wachstumsorientierte Fintech-Unternehmen vorsichtiger, aber wir erwarten nach wie vor eine starke Nachfrage von Verbrauchern nach Fintech-gestützten Dienstleistungen.

BOND MAGAZINE: Die Lebenshaltungskosten steigen, Herbst und Winter werden für Verbraucher vermutlich hart. Wie wird sich dies auf Ihre Portfolioqualität auswirken?

Kreics: Wir erwarten, dass es für einige Kunden in der kalten Jahreszeit herausfordernd wird, den finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Die Menschen müssen mehr darüber nachdenken, ihre Ausgaben wie Essen, Kleidung, Medikamente, Wohnen, Mobilität und andere zu priorisieren. Angesichts des überwiegend besicherten Charakters unseres Portfolios (mehr als 70% unseres Kreditportfolios sind durch Fahrzeuge besichert) erwarten wir einen geringeren Anstieg notleidender Kredite (falls vorhanden) im Vergleich zu unbesicherten Portfolios.

Im Allgemeinen hat jeder wirtschaftliche Abschwung mögliche zweiseitige Auswirkungen – einerseits werden die Menschen jeden potenziellen Neukauf sorgfältiger prüfen, andererseits sind Banken die ersten, die „den Schirm wegnehmen, wenn es regnet“, und das im Allgemeinen ermöglicht es FinTechs wie uns, Kunden mit hoher Kreditqualität zu gewinnen.

Wir sind jedoch auf mögliche Veränderungen in unseren Märkten vorbereitet, da unsere Strategie darauf ausgelegt ist, sich schnell anzupassen. Unsere Risiken verteilen sich auf 13 Märkte, in denen wir aktiv sind, zwei Geschäftsbereiche und neun Produkte. Bessere Ergebnisse in anderen Märkten kompensieren weniger erfolgreiche Märkte. Darüber hinaus haben wir in den letzten Quartalen das Risiko unserer Geschäftstätigkeit bewusst verringert, indem wir einige unserer Entwicklungsmärkte veräußert, uns stärker auf Produkte mit höheren Renditen konzentriert, die Forderungen gegenüber verbundenen Parteien in unserer Bilanz verringert und unsere Anleihen zu attraktiven Konditionen refinanziert und die Betriebsabläufe verschlankt haben. Wir erwarten derzeit keine deutlichen Änderungen der Portfolioqualität oder einen raschen Rückgang der Nachfrage nach unseren Produkten.

BOND MAGAZINE: Es gibt schon länger Gerüchte über einen möglichen Börsengang. Was sind die Pläne?

Kreics: Das kann ich weder bestätigen noch dementieren. Ich kann Ihnen sagen, dass es unser Ziel ist, eines der am höchsten bewerteten Unternehmen der Branche in unserer Region zu werden, und wir bereiten uns darauf vor, konkrete Schritte in diese Richtung zu unternehmen. Wir haben große Pläne und sehen ein enormes Potenzial. Gebt uns nur ein paar Jahre!

BOND MAGAZINE: Welche Bedeutung hat ESG für Sie?

Kreics: Die Eleving Group hat die erste ESG-Strategie für 2025 verabschiedet. Die umgesetzte Strategie priorisiert die Förderung der Finanzkompetenz unserer Kunden in allen von der Gruppe vertretenen Mär-

ten, das Wachstum der Mitarbeiter, die Gleichstellung der Geschlechter und die Reduzierung der Klimaauswirkungen, die sich aus den Geschäftsabläufen und dem Portfolio ergeben.

Die ESG-Strategie ist ein klar definierter mittelfristiger Aktionsplan, in dem wir die wichtigsten Herausforderungen und Wege zu ihrer Bewältigung identifiziert haben. Wir sind uns unserer Rolle in der Gesellschaft bewusst und wir wissen, dass wir führend sein müssen, um mit gutem Beispiel voranzugehen und ein nachhaltiges Geschäftsumfeld mit positiven sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen zu fördern. Wir haben im Jahr 2022 bereits mehrere großartige Ergebnisse im ESG-Bereich erzielt. Wir haben das Zertifikat „Carbon Neutral Company“ erhalten. Das bedeutet, dass wir für dieses Jahr den gesamten CO₂-Fußabdruck unserer Geschäftstätigkeit und unseres Portfolios kompensiert haben. Wir haben den Status eines familienfreundlichen Unternehmens erhalten, eine der bedeutendsten Auszeichnungen der Sozialpartner in Lettland. Außerdem gehören wir zu den ersten Teilnehmern der von Transparency International Lettland und CSR Lettland organisierten Initiative „Keine Toleranz gegenüber Korruption“, die darauf abzielt, das Korruptionsrisiko in Lettland zu verringern und die Geschäftspraktiken bei der Offenlegung von Informationen zu verbessern. Wir haben die Richtlinien zur Bekämpfung von Korruption, Bestechung und Betrug verbessert. Es wurde viel Arbeit in Mitarbeiterschulungsaktivitäten und Aktivitäten im Zusammenhang mit der Work-Life-Balance und der Verbesserung der Büroräume geleistet.

In den kommenden Monaten wollen wir unser Finanzkompetenz-Tool der Öffentlichkeit vorstellen, einen Verhaltens- und Ethikkodex entwickeln, der als Richtlinie für alle Tochtergesellschaften in geschäftsbezogenen Prozessen dienen soll, und vieles mehr.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

China High Yield

Haben wir den Tiefpunkt erreicht?

Text: Tracy Zhao, Muzinich & Co

Der August war ein bemerkenswerter Monat für asiatische High Yield-Anleihen: Der Markt verzeichnete einen Anstieg um 3,13% und der chinesische High Yield-Markt legte um erstaunliche 9,5% zu. Dies stand in deutlichem Kontrast zu westlichen Märkten wie dem US-amerikanischen High Yield-Markt, der einen Rückgang von 2,42% verzeichnete, und dem europäischen Investment Grade-Markt, der um 4,25% nachgab.

Diese bemerkenswerte Erholung mag nach einer langen Periode der Volatilität und der negativen Kursentwicklung überraschen, insbesondere im Hinblick auf den chinesischen Immobiliensektor, der einen großen Anteil an beiden Märkten ausmacht. Was hat zu dieser raschen Trendwende geführt? Unserer Ansicht nach war der Schlüsselfaktor die umfassende Lockerung der Politik, die die Stimmung aufhellte und die wirtschaftlichen Aussichten chinaweit verbesserte.

1. Geldpolitik

Im August nahm die Zentralbank der Republik China mehrere Zinssenkungen vor. Überraschend senkte sie einen ihrer Leitzinssätze – den einjährigen mittelfristigen Kreditzins (MLF) – um 10 Basispunkte von 2,85% auf 2,75%. Außerdem nahm sie zwei Senkungen ihrer Kreditleitzinsen vor: den einjährigen Leitzins für Darlehen (LPR) von 3,7% auf 3,65% und den fünfjährigen LPR von 4,45% auf 4,3%, wodurch die Hypothekenzinsen für Erstkäufer gesenkt wurden.

2. Steuerpolitik

Ende August kündigte die chinesische Regierung im Rahmen eines 19-Punkte-Plans zur Ankurbelung des Wirtschaftswachstums Finanzmittel in Höhe von 300 Mrd. RMB an, von denen ein Großteil für die Förderung von Infrastrukturprojekten bestimmt ist.

3. Lockerere Vorschriften

Sechs Schlüsselprovinzen, auf die ca. 45% des BIP entfallen, wurden von der nationalen Regierung aufgefordert, die Führung bei der Gewährleistung der wirtschaftlichen Stabilität zu übernehmen. Im Zuge dieser Maßnahme wurden die lokalen Regierungen aufgefordert, im Rahmen des Mandats „eine Stadt – eine Politik“ flexiblere Maßnahmen für Hauskäufer zu ergreifen. So wurden beispielsweise die Kautionsanforderungen gesenkt und die Wohnsitzverpflichtungen gelockert, um die Nachfrage anzukurbeln.

4. Finanzierungen im Immobiliensektor

Im August profitierte der Immobiliensektor von zwei Finanzierungskanälen. Der erste kam von der staatlichen China Bond Insurance Company, die von den Aufsichtsbehörden gebeten wurde, für die Emission von Onshore-Anleihen mehrerer privater Immobilienentwickler zu bürgen. Der zweite war eine Sonderkreditfazilität in Höhe von 200 Mrd. RMB für in Not geratene Immobilienentwickler, um die Fertigstellung



Tracy Zhao,
Senior Credit Analyst bei
Muzinich & Co

ins Stocken geratener Bauvorhaben, insbesondere halbfertiger Wohnbauprojekte, sicherzustellen.

Die Marktteilnehmer begrüßten dieses beispiellose Ausmaß an politischen Impulsen. Die Kreditmärkte reagierten positiv auf die Nachricht und begannen, die zugrunde liegenden Fundamentaldaten genauer widerzuspiegeln.

Mit Blick auf die Zukunft glauben wir, dass die längerfristigen Aussichten für Asien positiv bleiben. Im Gegensatz zu den westlichen Ländern hat Asien derzeit keine Inflationsprobleme. Auch das Wachstum dürfte in der zweiten Jahreshälfte anziehen, da wir davon ausgehen, dass sich das chinesische Wachstum bis 2023 auf ca. 5% normalisieren wird. Es bestehen jedoch weiterhin Risiken; unsere größte Sorge ist die Zero-Covid-Politik des Landes, die einer wirtschaftlichen Erholung entgegenwirken könnte. Obwohl wir weiterhin der Auffassung sind, dass asiatische Anleihen eine überzeugende Anlagemöglichkeit bieten, ist es unserer Meinung nach sehr wichtig, sich auf eine fundamentale Bottom-up-Analyse zu konzentrieren, bevor man eine Anlageentscheidung trifft.





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)



Kontakt Daten:

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.



Kontakt Daten:

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



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 Kapitalmarktsprache 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

Kontaktadressen:

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

Impressum

BOND MAGAZINE 193, 16.09.2022

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

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

Mitwirkung an dieser Ausgabe: Marcel Schaffer

Interviewpartner: Maris Kreics, Frankoliver Lehmann, Andreas Schölzel, Clemens Wohlmuth

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Korrektur: K-twelve | Online-Marketing, das wirkt by Banana One GmbH, 91320 Ebermannstadt

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

Bildnachweis: Pixabay

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 YEARBOOK, 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 – 2022 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.



HELFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFEN 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.



Patenchaft!

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.

