

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT

8. Jahrgang – Ausgabe 146 – 25.11.2019 – www.fixed-income.org

INHALT 25.11.2019

Editorial	Seite 3
Kurz notiert	Seite 4
Neuemissionen	
Interview mit Dr. Hubertus Bartsch, Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig	Seite 8
Analyse PREOS Real Estate	Seite 10
Interview mit Frederik Mehlitz, PREOS Real Estate	Seite 12
Investment	
Interview mit Garland Hansmann, Investec Asset Management	Seite 14
Gute Aussichten für europäische und asiatische Hochzinsanleihen	Seite 15
Interview mit Bernd Egger, Ferratum Oyj	Seite 16
Superior Industries Erfolg der ehemaligen Uniwheels AG reloaded?	Seite 18
GREEN BONDS	
Anleger sollten Impact Investing nicht mit Philanthropie verwechseln	Seite 20
Nachhaltigkeit – Der Mittelstand „tut Gutes und redet auch darüber“ Studie zur Nachhaltigkeit im börsennotierten Mittelstand 2019	Seite 21
Impressum	Seite 3

Veranstaltungshinweise:

Deutsches Eigenkapitalforum
25.11.–27.11.2019
Sheraton Frankfurt Airport
www.eigenkapitalforum.com

mkk Münchner Kapitalmarkt Konferenz
10.12.–11.12.2019
Hotel The Charles, München
www.mkk-investor.de

„Wir möchten die Anleihe frühzeitig refinanzieren und unsere Fälligkeitenstruktur optimieren“

Interview mit Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer, Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH

Text: Christian Schiffmacher

Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH bietet den Anlegern der 7,50%-Anleihe 2015/21 (ISIN DE000A13SAD4) ein freiwilliges öffentliches Umtauschangebot in die neue Anleihe 2019/25 (ISIN DE000A255DF3). Anleger können das Umtauschangebot bis zum 11. Dezember 2019 (vorbehaltlich einer vorzeitigen Schließung) annehmen. Die neue Anleihe

soll voraussichtlich am 18. Dezember 2019 in den Handel im Open Market der Deutsche Börse AG einbezogen werden. Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH, möchte mit der Transaktion die Fälligkeitenstruktur optimieren und einen finanziellen Spielraum für weitere Investitionen schaffen.

Weiter auf Seite 8.

PREOS Real Estate AG emittiert Wandelanleihe mit einem Kupon von 7,50% p.a. und einem attraktiven Wandlungspreis



Text: Christian Schiffmacher

Die PREOS Real Estate AG emittiert eine 5-jährige Wandelanleihe mit einem Emissionsvolumen von bis zu 300 Mio. Euro und einem Kupon von 7,50% p.a. (ISIN DE000A254NA6). Zudem erhalten Anleger, sofern sie nicht von ihrem Wandlungsrecht in PREOS-Aktien Gebrauch machen, am Laufzeitende eine Rückzahlung

von 105,00%. Mit den Mitteln aus der Wandelanleiheemission soll das Immobilienportfolio weiter ausgebaut werden. Die PREOS-Wandelanleihe erscheint aufgrund des hohen Kupons sowie der geplanten Rückzahlung zu 105,00% und eines aus heutiger Sicht attraktiven Wandlungspreises interessant. Weiter auf Seite 10.

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Platzierung	Kupon	Seite
Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig	Nur Umtausch: 06.11.–11.12.2019	6,500%	8–9
Deutsche Rohstoff	Umtausch: 11.11.–29.11.2019 Zeichnung: 11.11.–04.12.2019	5,250%	Ausgabe 145
PREOS Real Estate	19.11.–04.12.2019	7,500%	10–12
UniDevice	4. Quartal	n.bek.	folgt

Weitere Neuemissionen unter www.fixed-income.org

*Damit Sie den
richtigen Weg finden.*



Kontakt

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

Holger Clemens Hinz
Leiter Kapitalmarktgeschäft
+49 (0)69 247 50 49-30
holger.hinz@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



GATEWAY
REAL ESTATE

Re-IPO



SOWITEC

Unternehmensanleihe

wild bunch

Erwerbsangebot auf
Aktien, Debt to Equity
Swap im Wege der
Sachkapitalerhöhung
und Börsenzulassung

klug beraten.

Das I-Gespenst ist zurück



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

In den letzten Wochen war am Markt für Mittelstandsanleihen einiges geboten: Neben einer wahren Flut von Neuemissionen, die größtenteils positiv aufgenommen wurden, gab es nach einer längeren Phase ohne Schreckensmeldungen wieder eine Insolvenz – Golfino. Das I-Gespenst ist also wieder zurück. Und irgendwie weckt die Insolvenz Erinnerungen an den alten Schmutz am Mittelstandsanleihemarkt. Die Gesellschaft meldete am 15.11.2019, dass man Insolvenz anmelden müsse. Zu diesem Zeitpunkt notierte die Golfino-Nachranganleihe 2016/23 (ISIN DE000A2BPVE8) noch über 100%. Die letzte DGAP-Meldung des Unternehmens datiert vom 10.07.2017 (ein Vorstandswechsel)!

Zudem gab es in den vergangenen Wochen eine Reihe weiterer enttäuschender News: SeniVita Social Estate hat die Umtausch- und Angebotsfrist für die neue Anleihe „verlängert“ (um etwa drei Monate). Vielleicht war die Idee, eine neue Anleihe (zu 100%) zu emittieren, als die (alte) Wandelanleihe (ISIN DE000A13SHL2, fällig im Mai 2020) bei ca. 80% notierte, nicht die beste Idee. Vielmehr wurde dies am Markt wohl als Beleg einer gewissen mathematischen Schwäche (beim Emittenten und der Emissionsbank) wahrgenommen. Vor einer erneuten Anleiheemission hätte man wohl erst ein positives Eigenkapital erreichen müssen.

Auch die Neun-Monats-Zahlen von paragon lesen sich so, dass ich an dieser Stelle eigentlich gar kein weiteres Wort darüber verlieren möchte.

Die AURELIUS Equity Opportunities AB hat bei institutionellen Investoren eine Anleihe im Volumen von 75 Mio. Euro platziert. Die Emission wurde von DNB Markets und Pareto Securities begleitet. „Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA garantiert die Anleihe.“ Was Garantien von AURELIUS Wert sind, mussten die Anleger MS Deutschland-Anleihe leidvoll erfahren. „Die erfolgreiche Platzierung dieser [Aurelius-]Anleihe unterstreicht das Vertrauen internationaler Investoren in die AURELIUS Equity Opportunities und unser Geschäftsmodell“, so Dr. Dirk Markus, Vorstandsvorsitzender von AURELIUS. Ich würde es etwas anders formulieren: Die Verantwortlichen bei DNB Markets und Pareto Securities sind sich offensichtlich für gar nichts zu schade.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 146, 25.11.2019

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

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Marita Conzelmann, Manuel Hoelzle, Norbert Schmidt

Interviewpartner: Dr. Hubertus Bartsch, Bernd Egger, Garland Hansmann, Frederik Mehlitz

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Bildnachweis: pixabay

Korrektur: Anke Speringer

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

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

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

daktion 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 – 2019 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.

EUR Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
4finance S.A. 2016/21	B2 (Moody's)	XS1417876163	20.05.2021	11,250%	102,50	9,9%
Bayer AG 2014/74	BBB (S&P)	DE000A11QR73	01.07.2074	3,750%	106,59	2,3%
K+S AG 2017/22	BB neg. (S&P)	XS1591416679	06.04.2023	2,625%	101,10	2,1%
Mogo Finance S.A. 2018/22	B- (Fitch)	XS1831877755	10.07.2022	9,500%	94,98	11,5%
Peugeot S.A. 2017/24	BBB- (S&P)	FR0013245586	23.03.2024	2,000%	106,22	0,5%
ThyssenKrupp AG 2015/25	BB (S&P)	DE000A14J587	25.02.2025	2,500%	100,40	2,4%

Stand: 22.11.2019, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

USD Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Glencore 2017/27	BBB+ (S&P)	USU37818AR97	27.03.2027	4,000%	102,79	3,5%
Nestlé Holding 2018/23	AA- (S&P)	XS1796233150	22.03.2023	3,125%	103,78	1,8%
T-Mobile USA, Inc. 2017/27	BB+ (S&P)	US87264AAT25	15.04.2027	5,375%	106,58	4,1%

Stand: 22.11.2019, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Grüne Anleihen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
innogy Finance 2017/27	BBB (S&P)	XS1702729275	19.10.2027	1,250%	106,25	0,4%
Nordex SE 2018/23	B (S&P)	XS1713474168	02.02.2023	6,500%	103,55	5,5%
Photon Energy N.V. 2017/22	kein Rating	DE000A19MFH4	26.10.2022	7,750%	105,00	5,9%
PNE Wind	BB (Creditreform)	DE000A2LQ3M9	02.05.2023	4,000%	104,50	2,6%
SOWITEC group 2018/23	kein Rating	DE000A2NBZ21	08.11.2023	6,750%	104,50	5,4%
TenneT Holding	A- (S&P)	XS1828037587	05.06.2028	1,375%	108,17	0,3%

Stand: 22.11.2019, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Neuemissionen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Euroboden 2019/24	BB (Scope)	DE000A2YNXQ5	01.10.2024	5,50%	101,89	5,0%
EYEMAXX Real Estate 2019/24	kein Rating	DE000A2YPEZ1	23.09.2024	5,50%	99,70	5,6%
MOREH 2019/24	kein Rating	DE000A2YNRD5	22.07.2024	6,000%	99,12	6,2%
FCR Immobilien AG 2019/24	kein Rating	DE000A2TSB16	29.04.2024	5,250%	99,99	5,3%
Hörmann Industries 2019/24	BB (Euler Hermes)	NO0010851728	06.06.2024	4,500%	106,90	3,0%
luteCredit 2019/23	kein Rating	XS2033386603	07.08.2023	13,000%	101,00	12,9%
Joh. F. Behrens AG 2019/24	BB- (Euler Hermes TRIB)	DE000A2TSEB6	18.06.2024	6,250%	101,70	5,9%
VST Building Techn. 2019/24	kein Rating	DE000A2R1SR7	28.06.2024	7,000%	101,00	6,8%

Stand: 22.11.2019, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt



Jung, DMS & Cie. Pool GmbH: Hohe Nachfrage nach neuer Anleihe führt zu Minizuteilungen

Mit dem Abschluss der Investoren-Roadshow hat die Jung, DMS & Cie. Pool GmbH, eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der JDC Group AG, beschlossen, den Angebotszeitraum für die

Emission ihrer neuen Anleihe 2019/2024 (ISIN DE000A2YN1M1) zu verkürzen. Das Umtauschangebot an die Inhaber der bestehenden Anleihe 2015/2020 (ISIN DE000A14J9D9) endete bereits am 19.11.2019. Entsprechend wurde die Frist für die Neuzeichnung der Anleihe im Rahmen des öffentlichen Angebotes und der Privatplatzierung ebenfalls verkürzt und endete am 22.11.2019. Ursprünglich waren eine Umtauschfrist bis zum 22.11.2019 und eine Zeichnungsfrist bis zum 27.11.2019 vorgesehen.

Dem Vernehmen nach wurden Zeichnungen über „DirectPlace“ der Börse Frankfurt (Zeichnungen via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt) bis zu einem Zeichnungs-

volumen von nominal 9.000 Euro einheitlich mit 1.000 Euro zugeteilt. Orders mit einem Volumen von 10.000 Euro oder darüber wurden dem Vernehmen nach mit 2.000 Euro berücksichtigt.

Die Jung, DMS & Cie. Pool GmbH ist ein sogenanntes „Maklerpoolunternehmen“ mit den Erlaubnissen gem. §§ 34c, 34d, und 34f GewO. Hervorgegangen aus drei eigenständigen Maklerpools kooperiert JDC inzwischen mit mehreren Tausend aktiven selbständigen Maklern und Mehrfachagenten bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungen. Hauptsitz der Gesellschaft ist Wiesbaden.

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.

 AGROB Immobilien AG Regulierter Markt Research seit Q3/2006	 Ludwig Beck AG Prime Standard Research seit Q3/2007	 Haemato AG Scale Research seit Q4/2007	 USU Software AG Prime Standard Research seit Q4/2005	 EQS Group AG m:access Research seit Q3/2006
 KPS AG General Standard Research seit Q1/2010	 Euromicron AG Prime Standard Research seit Q4/2010	 Helma AG Scale Research seit Q1/2011	 MPH AG Scale Research seit Q2/2011	 MS Industrie AG General Standard Research seit Q2/2012
 Expedeon AG Prime Standard Research seit Q3/2013	 MagForce AG Scale Research seit Q2/2015	 FinLab AG Scale Research seit Q3/2015	 FinTech Group AG Scale Research seit Q4/2015	 Eyemaxx Real Estate AG General Standard Research seit Q2/2016
 Deutsche Grundstücksauktionen AG Scale Research seit Q2/2016	 M1 Kliniken AG Scale Research seit Q4/2016	 Aves One Prime Standard Research seit Q2/2017	 Mynaric AG Scale Research seit Q4/2017	 Nebelhornbahn AG m:access Research seit Q2/2018

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

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



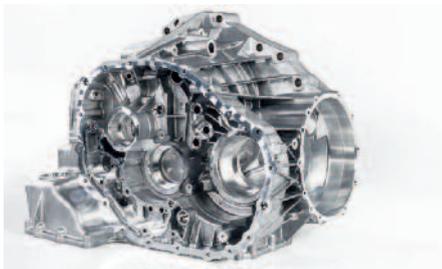


Fresenius Medical Care platziert Anleihe im Volumen von 1,75 Mrd. Euro

Fresenius Medical Care, der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, hat erfolgreich Anleihen in drei Tranchen mit einem Gesamtvolumen von 1,75 Mrd. Euro platziert: eine 4-jährige Anleihe mit einem Volumen von 650 Mio. Euro und einem Kupon von 0,250% bei einem Emissionskurs von 99,901% und einer Rendite von 0,275%, eine 7-jährige Tranche mit einem Volumen von 600 Mio. Euro und einem Kupon von 0,625% bei einem Emissionskurs von 99,238% und einer Rendite von 0,737% und eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 500 Mio. Euro und einem Kupon von 1,250% bei einem Emissionskurs von 99,832% und einer Rendite von 1,268%.

Der Emissionserlös dient allgemeinen Geschäftszwecken sowie der Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten.

Fresenius Medical Care hat die Anleihen unter seinem European Medium Term Note (EMTN)-Programm begeben und die Zulassung der Anleihen zum Handel im regulierten Markt der Luxemburger Börse beantragt.



Schlote Holding GmbH platziert vorzeitig 6,75%-Unternehmensanleihe

Die Schlote Holding GmbH hat wie angekündigt die Angebotsfrist für ihre 6,75%-Unternehmensanleihe 2019/2024 (ISIN DE000A2YN256) vorzeitig beendet, da das Emissionsvolumen von bis zu 25 Mio. Euro bereits vollständig platziert werden konnte. Alle Zeichnungen über „DirectPlace“ der Frankfurter Wertpapierbörse, die der Orderbuchmanager am 13. und 14. November 2019 bestätigt hat, wurden voll zugeteilt. Zeichnungen, die danach eingegangen

sind, wurden bis maximal 4.000 Euro zugeteilt. Die erfolgreiche Transaktion wurde von der Quirin Privatbank AG als Bookrunner und von der Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisor begleitet.

Jürgen Schlote, Geschäftsführer der Schlote Holding GmbH: „Als Neuemittent freuen wir uns sehr über die erfolgreiche Vollplatzierung unserer ersten Unternehmensanleihe. Dass wir sowohl institutionelle Investoren als auch Privatanleger mit unserem Geschäftsmodell als Partner führender Automobilhersteller und Zulieferer sowie unserer nachhaltigen Wachstumsstrategie überzeugen konnten, macht uns vor allem in Anbetracht des aktuellen Branchenumfelds besonders stolz. Wir wollen uns in den kommenden Jahren als zuverlässiger Emittent etablieren und uns dadurch den Vertrauensvorschuss unserer Anleger nachhaltig verdienen.“



Mogo Finance kann Kreditvolumen und Ergebnis in den ersten neun Monaten deutlich steigern

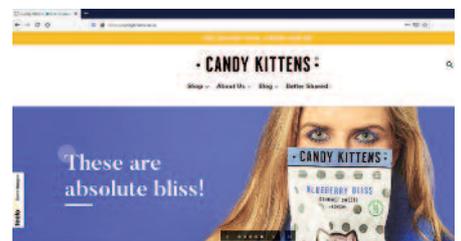
Mogo Finance hat in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres Kredite in Höhe von 132,6 Mio. Euro vergeben, dies entspricht einem Anstieg von 40,2% gegenüber dem entsprechenden Vorjahrzeitraum. 76,3 Mio. Euro davon wurden in den Kernmärkten vergeben. In den ersten neun Monaten 2018 waren es 69,1 Mio. Euro.

Die Anzahl aktiver Kunden ist auf über 17.000 gestiegen. Ende Dezember 2018 waren es noch rund 8.500. Gemeinsam mit einer lettischen Bank wurde ein „Near Prime“-Produkt gelauncht. Nach einer Testphase wurden die Aktivitäten in der Ukraine hingegen eingestellt.

Zinsen und ähnliche Einkünfte konnten in den ersten neun Monaten um 42% auf 55,8 Mio. Euro gesteigert werden. Die Nettozinseinkünfte sind um 35,5% auf 37,8 Mio. Euro gestiegen. Das EBITDA konnte um 55,1% auf 22,8 Mio. Euro gesteigert werden. Das Netto-Ergebnis ist überproportional um 82,1% auf 5,1 Mio. Euro gestiegen.

Modestas Sudnius, CEO von Mogo Finance, kommentiert die Zahlen wie folgt: „In den ersten neun Monaten des Jahres 2019 wurde das Wachstum des Portfolios von einer signifikanten Steigerung der Finanzkennzahlen – insbesondere des EBITDA und des Netto-Ergebnisses – gestützt. Die ‚mid-tier Märkte‘ entwickeln sich gemäß unserer Strategie und tragen zunehmend zur Profitabilität des Konzerns bei. Das bisherige Jahr 2019 ist das Ergebnis einer konsequenten Strategie, einer großartigen und engagierten Teamarbeit in der Zentrale sowie in allen Ländern, in denen Mogo die besten Talente der Branche gesammelt hat.“

Die 9,50%-Mogo Finance-Anleihe 2018/22 (ISIN XS183187755) wurde kürzlich um 25 Mio. Euro auf 100 Mio. Euro aufgestockt.



Katjes International erwirbt Mehrheit an Candy Kittens Limited

Die Katjes International GmbH & Co. KG, die internationale Beteiligungsgesellschaft der Katjes-Gruppe, hat einen Vertrag zur Aufstockung ihrer Beteiligung an der britischen Candy Kittens Limited auf über 50% des Stammkapitals unterzeichnet. Darüber hinaus bestehen Optionsrechte auf den Erwerb des verbleibenden Stammkapitals.

Das 2012 von Jamie Laing, dem Star aus der preisgekrönten britischen TV-Serie „Made in Chelsea“, und Ed Williams in London gegründete Unternehmen hat sich mit seinen innovativen Gourmet Sweets in authentischen Geschmacksrichtungen und originellen Verpackungen schnell zu einer bekannten Candy-Marke in Großbritannien entwickelt. Alle Produkte sind 100% vegetarisch, glutenfrei und werden ohne künstliche Aromen oder Farbstoffe hergestellt.

„Mit dem Erwerb der Mehrheit an Candy Kittens verfolgen wir weiterhin konsequent unsere Strategie, in starke Marken in Europa zu investieren. Mit ihren natürlichen und vegetarischen Fruchtgummis für Erwachsene liegt das Unternehmen voll im Trend und wächst deutlich stärker als der Markt“, so Bastian Fassin, geschäftsführender Gesellschafter der Katjes International.

SUBSTANZ + CHANCE
Wandelanleihe 2019/2024

Jetzt zeichnen
ISIN DE000A254NA6

Zeichnungsfrist
bis 4.12.2019

**7,50 % Zinsen
pro Jahr fest**

+

Wandlungsrecht in PREOS-Aktien

- Rückzahlung am Laufzeitende
zu **105 %**
- Anfänglicher Wandlungspreis
9,90 Euro

DISCLAIMER

Diese Werbung ist kein Angebot. Der maßgebliche Prospekt ist hier: preos.de/de/disclaimer-oeffentliches-angebot/ abrufbar. Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der Wertpapiere zu verstehen. Bei den Wertpapieren handelt es sich um ein Produkt, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann. Sie sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Anlageentscheidung vollends zu verstehen.

7,50 %



„Wir möchten die Anleihe frühzeitig refinanzieren und unsere Fälligkeitenstruktur optimieren“

Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer, Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH

Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH bietet den Anlegern der 7,50%-Anleihe 2015/21 (ISIN DE000A13SAD4) ein freiwilliges öffentliches Umtauschangebot in die neue Anleihe 2019/25 (ISIN DE000A255DF3). Anleger können das Umtauschangebot bis zum 11. Dezember 2019 (vorbehaltlich einer vorzeitigen Schließung) annehmen. Die Anleihe 2015/21 hat ein Volumen von 22,498 Mio. Euro.

Das Volumen des Umtauschs in die neue Anleihe 2019/25 ist auf 15 Mio. Euro begrenzt. Gezeichnet werden kann die Anleihe zunächst nicht von Neuinvestoren, sie soll aber voraussichtlich am 18. Dezember 2019 in den Handel im Open Market der Deutsche Börse AG einbezogen werden. Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH, möchte mit der Transaktion die Fälligkeitenstruktur optimieren und einen finanziellen Spielraum für weitere Investitionen schaffen.

BOND MAGAZINE: Sie emittieren Ihre fünfte Unternehmensanleihe, die man dieses Mal nicht zeichnen, sondern nur durch Umtausch erwerben kann. Das ist etwas ungewohnt. Welchen Grund hat das Konzept?

Dr. Bartsch: Mit unserer ersten Umtauschanleihe 2017/2023 haben wir bereits sehr gute Erfahrungen gemacht, da das Umtauschvolumen vollständig ausgeschöpft wurde. Wir möchten durch das aktuelle Umtauschangebot unsere Fälligkeitenstruktur optimieren und einen finanziellen Spielraum für weitere Investitionen schaffen, denn aktuell kommen wir insbesondere durch neue Aufträge wieder in eine Investitions- und Ausbauphase. Gleichzeitig möchten wir unseren Anleiheinvestoren die Möglichkeit geben, sich frühzeitig für ein neues Investment zu entscheiden. Das Gesamtvolumen unserer Anleihen wird sich nicht er-

höhen, sondern unverändert in unserem Zielkorridor von 50 bis 65 Mio. Euro bleiben.

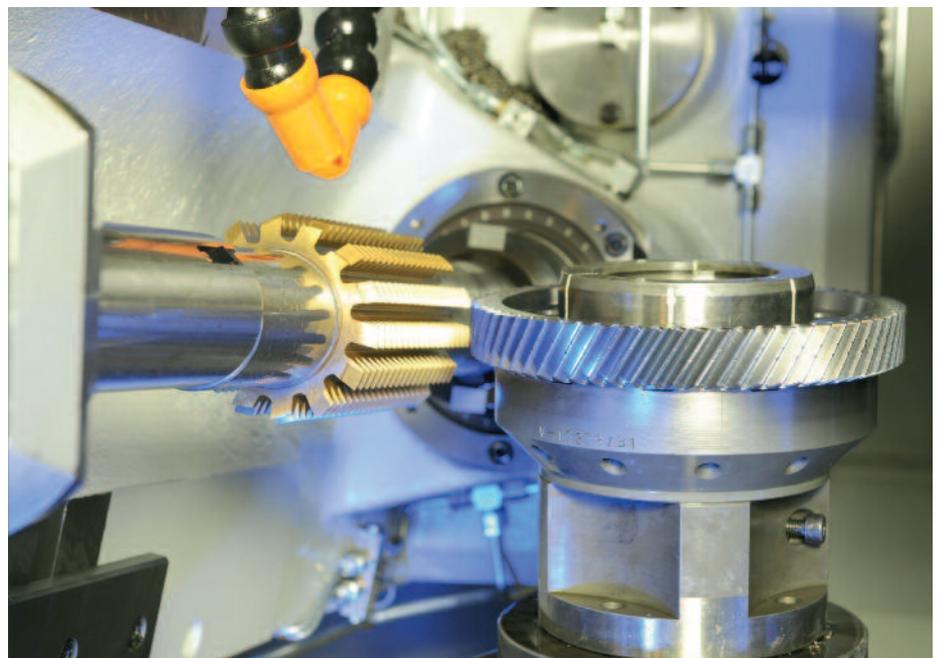
BOND MAGAZINE: Ihre Anleiheverbindlichkeiten sind rund sechs Mal höher als die Verbindlichkeiten gegenüber Banken. Was macht die Finanzierung über Anleihen für Sie so attraktiv?

Dr. Bartsch: Wir sind in zwei Regionen aktiv, in Europa und in China. Gerade Aktivitäten in China werden von europäischen Finanzinstituten doch sehr zurückhaltend finanziert. Wir haben die Mittel aus unseren Anleiheemissionen genutzt, um in China einen neuen Produktionsstandort aufzubauen. Zudem konnten wir chinesische Banken als Partner gewinnen. Für Investments in Europa kann man Kapital vielleicht etwas günstiger bekommen, aber wir haben mit unseren Anleihen eine gewisse

Flexibilität. Wir planen langfristig und die Anleihe gibt uns dabei eine gewisse Ruhe. Zudem wird der Zugang zum Kapitalmarkt von Banken auch positiv gesehen.

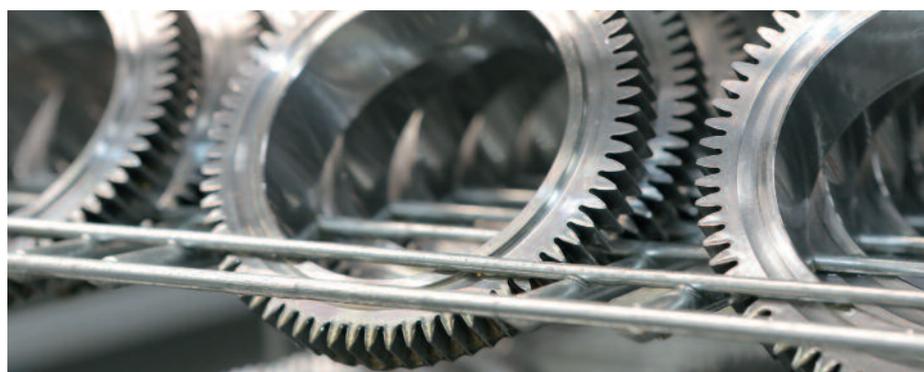
BOND MAGAZINE: Ihr Umsatz ist in Europa gestiegen, aber in China zurückgegangen. Und wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Dr. Bartsch: Wir haben in Europa das erste Halbjahr ausgesprochen erfolgreich abgeschlossen. Ganz besonders gilt das für den Auftragseingang. Beim Umsatz haben wir zwar die ursprüngliche Planung nicht ganz erreicht, aber beim Ergebnis haben wir uns sehr gut entwickelt. Der Auftragseingang ist, wie in den Vorjahren auch, gerade im dritten und vierten Quartal sehr gut – auch für den Bereich E-Mobilität. Hier haben wir in Europa vor Kurzem einen substanziellen Neuauftrag gewonnen. Ab 2021 werden wir Audi



mit Wellen für die von Audi und Porsche entwickelte Plattform „Premium Platform Electric“ (PPE) beliefern, auf der zukünftig sämtliche Elektrofahrzeuge der Mittel- bis Oberklasse beider OEMs basieren werden. Der Serienstart ist für Dezember 2021 geplant, so dass wir erste Umsatzbeiträge ab 2022 erwarten. Der Umsatzanteil im E-Segment wird dadurch ab 2023 auf ca. 10% wachsen. In der Kammlinie wird der zusätzliche Umsatzbeitrag aus dem Neuauftrag bei ca. 10 bis 15 Mio. Euro pro Jahr liegen.

In China ist der Pkw-Markt insgesamt rückläufig. Aber unsere zwei großen Kunden entwickeln sich im rückläufigen Markt vergleichsweise positiv. Volkswagen hat die geringsten Rückgänge von allen Automobilherstellern zu verzeichnen und Great Wall kann als einziger Automobilhersteller in China Zuwächse verbuchen. Der Markt war in den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres sicher sehr schwierig, doch seit September spüren wir einen deutlichen Anstieg der Nachfrage, die an die Stärke des Jahres 2018 anknüpft. Gerade die Nachfrage von Great Wall ist zuletzt deutlich angestiegen. Im Oktober haben wir den bislang stärksten Umsatz seit Produktionsstart erzielt. Für das kommende Jahr erwarten wir eine stabile Entwicklung in China.



BOND MAGAZINE: Auf welche Bereiche ist der deutliche Auftragsanstieg zum Ende des ersten Halbjahres zurückzuführen?

Dr. Bartsch: In absoluten Zahlen sind die Aufträge für Doppelkupplungs- und Synchronisationsgetriebe am höchsten. Es gibt einen deutlichen Zuwachs bei Automatikgetrieben, während Handschaltgetriebe zurückgefahren werden. Für Handschaltgetriebe hatten wir fast keine Aufträge, aber wir profitieren stark vom Zuwachs bei Doppelkupplungsgetrieben.

BOND MAGAZINE: Sie haben ein B Rating von Creditreform.

Dr. Bartsch: Unsere neue Anleihe hat einen Kupon von 6,50%. Das ist für Deutschland vergleichsweise hoch, für China liegt es im normalen Bereich. In Kombination ist es meines Erachtens attraktiv. Beim Rating werden immer die niedrige Eigenkapitalquote, das „China-Risiko“ sowie globale konjunkturelle Risiken angeführt. Aber wir haben über all die Jahre gezeigt, dass wir unsere Prognosen immer weitestgehend erreichen konnten und dass wir ein verlässlicher Partner am Kapitalmarkt sind. Wir kommunizieren aktiv, und wir präsentieren uns in Kürze auch wieder beim Deutschen Eigenkapitalforum.

BOND MAGAZINE: Welchen Ausblick können Sie mittelfristig geben?

Dr. Bartsch: Wir erwarten, dass wir das Jahr 2019 im Bereich unserer Prognosen abschließen werden. Und dies gilt für Europa und für China. In China erwarten wir ein Wachstum gegenüber 2018, das auf eine stärkere Nachfrage von Great Wall zurückzuführen ist. In Europa gehen wir unverändert davon aus, den Vorjahresumsatz von 107,1 Mio. Euro um 3% bis 7% zu steigern. Zudem soll die Eigenkapitalquote gestärkt werden und der Konzernjahresüberschuss 1,5 bis 2,1 Mio. Euro erreichen.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten der neuen NZWL-Anleihe

Emittent	Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH
Kupon	6,50%
Volumen	bis zu 15 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A255DF3 / A255DF
Unternehmensrating	B (Creditreform-Rating von Jan. 2019)
Stückelung	1.000 Euro
Umtauschprämie	17,50 Euro pro umgetauschter Anleihe 2015/21
Umtauschfrist	06.11.–11.12.2019
Valuta	voraussichtlich 18.12.2019
Laufzeit	6 Jahre (bis 18.12.2025)
Zinszahlung	jährlich am 18.12.
Anwendbares Recht	Deutsches Recht
Listing	Open Market
Financial Advisor	Lewisfield Deutschland GmbH
Technischer Koordinator	Quirin Privatbank AG
Internet	www.nzwl.de

PREOS Real Estate AG emittiert Wandelanleihe mit einem Kupon von 7,50% p.a. und einem attraktiven Wandlungspreis

Text: Christian Schiffmacher

Die PREOS Real Estate AG emittiert eine 5-jährige Wandelanleihe mit einem Emissionsvolumen von bis zu 300 Mio. Euro und einem Kupon von 7,50% p.a. (ISIN DE000A254NA6). Zudem erhalten Anleger, sofern sie nicht von ihrem Wandlungsrecht in PREOS-Aktien Gebrauch machen, am Laufzeitende eine Rückzahlung von 105,00%. Anleger können die Wandelanleihe ab einem Nennbetrag von 1.000 Euro über die Zeichnungsfunktionalität „DirectPlace“ der Deutsche Börse AG zeichnen. Anleger können somit via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt zeichnen. Die Zeichnungsfrist endet voraussichtlich am 04.12.2019, die Einbeziehung der Wandelanleihe in den Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse ist ab dem 9.12.2019 vorgesehen. Mit den Mitteln aus der Wandelanleiheemission soll das Immobilienportfolio weiter ausgebaut werden.

Unternehmen

PREOS konzentriert sich als aktiver Bestandhalter renditestarker Gewerbe- und Büroimmobilien mit Entwicklungspotenzial auf die deutschen Metropolregionen und damit die „Top 7“. Das Investitionsvolumen pro Einzelimmobilie reicht dabei in den deutlich dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Die Nutzung von Verkaufsoptionen, bei denen Immobilien mit Gewinn veräußert werden können, ist Teil des Geschäftsmodells. Das Unternehmen stellte seine Umsetzungsstärke bereits über zahlreiche erfolgreiche Transaktionen unter Beweis. Das aktuell im Besitz von PREOS befindliche Immobilienportfolio hat einen gutachterlich bestätigten Wert von über 497

Mio. Euro. Für weitere Objekte mit einem gutachterlich ermittelten Wert von rund 269 Mio. Euro wurden bereits Kaufverträge unterschrieben. Bei Transaktionen und bei der Wertentwicklung der Büroimmobilien greift PREOS auf die langjährige Expertise und die umfassende Marktdatenbank des langjährig an das Unternehmen gebundenen Asset-Managers pubilty AG zurück.

In den nächsten 4 bis 5 Jahren sollen jährlich bis zu 1,5 Mrd. Euro an Assets und insgesamt ein Portfolio von über 4 Mrd. Euro aufgebaut werden. Dabei erfolgt der Zugang zu den Objekten stets off-market. Die offensive Strategie wird von einer sorgfältigen Finanzierungsstrategie sowohl auf SPV- als auch der Konzernebene untermauert. Die Netto-Mieterträge des gegenwärtigen Portfolios bewegen sich bei rund 5% und stützen die Finanzierungsstrategie zusätzlich. Die Emittentin wird direkt von der pubilty AG beherrscht. Diese hält aktuell rund 93,15% der Aktien der Emittentin. Der Vorstandsvorsitzende der pubilty AG, Herr Thomas Olek, hält wiederum mittelbar über 80% der Aktien an der pubilty AG.

Zeitgleich werden Aktien der Schwestergesellschaft GORE German Office Real Estate AG im Rahmen eines Private Placements bei institutionellen Investoren platziert. Ein Listing der GORE-Aktien (ISIN DE000A0Z26C8) an der Börse München ist laut Investorenpräsentation noch im laufenden Jahr geplant. Im Gegensatz zu PREOS konzentriert sich die Gesellschaft aber auf kleinere Objekte (bis 10 Mio. Euro), so dass sich hier keine Interessenkonflikte ergeben sollten.

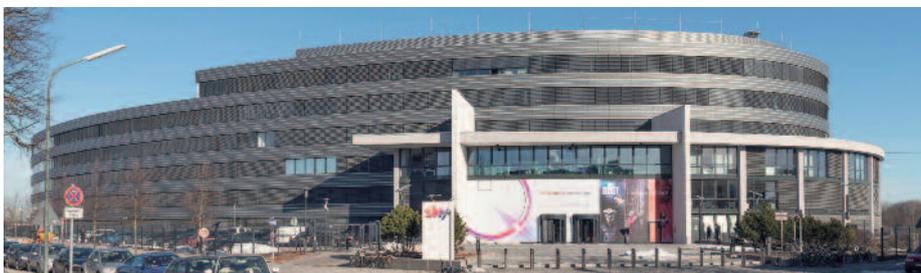
Transaktionsstruktur

Anleger können die 5-jährige Wandelanleihe der PREOS Real Estate AG zu 100,00% zeichnen. Die Zeichnung ist via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt voraussichtlich bis 04.12.2019 möglich. Der Kupon beträgt 7,50% p.a. Die Rückzahlung der Wandelanleihe erfolgt am Laufzeitende zu 105,00%, falls nicht in Aktien gewandelt wird. Je Wandelschuldverschreibung im Nennwert von 1.000 Euro können Anleger auf Basis des anfänglichen Wandlungspreises von 9,90 Euro folglich 101 PREOS-Aktien beziehen. Der aktuelle Börsenkurs beträgt 9,35 Euro (Xetra-Schlusskurs vom 22.11.2019). Parallel läuft das Bezugsangebot für die PREOS-Aktionäre, das am 02.12.2019 endet. Der Ausgabe- und Bezugspreis entspricht jeweils 100,00% des Nennbetrags je Schuldverschreibung von 1.000 Euro.

Im Rahmen einer Vorabplatzierung gegen Sacheinlage hat die Mehrheitsaktionärin von PREOS, die pubilty AG, bereits Schuldverschreibungen im Nennbetrag von rund 107,8 Mio. Euro gezeichnet und im Gegenzug Darlehensforderungen gegen die PREOS-Tochter pubilty Investor GmbH in Höhe von nominal rund 113 Mio. Euro in die PREOS eingebracht. Verbleibende Schuldverschreibungen, die im Rahmen des Bezugsangebots und des allgemeinen öffentlichen Angebots eventuell nicht gezeichnet wurden, werden ausgewählten qualifizierten Anlegern bei einer Privatplatzierung zur Zeichnung angeboten.

Marktentwicklung

Der deutsche Büroimmobilienmarkt ist seit Jahren von einer starken Flächennachfrage geprägt. Alleine im vergangenen Jahr entstand ein zusätzlicher Flächenbedarf von rund 2,9 Mio. Quadratmetern. Die Leerstandsrate fiel das siebte Jahr in Folge auf nur noch 5,2%. Für das laufende Jahr wird ein weiterer Zuwachs der deutschlandweiten Flächennutzung um rund 2 Mio. Quadratmeter erwartet, und für die kommenden Jahre prognostizieren Experten eine Fortsetzung des positiven Trends (Quelle:



Deutsche Bank Research). Deutschland wird von einer deutlichen Mehrheit der Marktteilnehmer, auch im Vergleich zu anderen europäischen Staaten, als attraktiver bis sehr attraktiver Standort für Immobilieninvestments angesehen. Grundlage für diese Beurteilung sind nach Ansicht der Marktteilnehmer nicht nur die unverändert guten Rahmenbedingungen für Investments in Deutschland, sondern darüber hinaus die Potenziale, die Deutschland aufgrund der starken Position in der Europäischen Union nutzen kann (Quelle: Ernst & Young Real Estate GmbH, Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2018).

Mittelverwendung

Mit dem Nettoemissionserlös aus der Wandelanleiheemission beabsichtigt die Gesellschaft in erster Linie, ihr weiteres Wachstum und ihre weitere Entwicklung zu finanzieren. Insoweit kommen insbesondere der mittelbare Erwerb weiterer Immobilien und Immobiliengesellschaften in Betracht.

Stärken

- hoher Kupon und Rückzahlung der Wandelanleihe (falls nicht gewandelt wird) zu 105,00%
- attraktiver Wandlungspreis bietet zusätzliche Chancen
- Großaktionär kauft fast täglich Aktien der Muttergesellschaft publity
- erfahrene Management
- positive Analysteneinschätzungen
- die Wandelanleiheemission könnte die Gesellschaft in eine neue Größenordnung heben
- Mieterträge der Bestandsprojekte stützen das Geschäftsmodell

Schwächen

- hohe Abhängigkeit von der Entwicklung der Büroimmobilienmärkte und der Zinsen mit entsprechenden Risiken
- kurze Unternehmenshistorie führt zu einer gewissen Prognoseunsicherheit
- aus den vielfältigen Geschäftsbeziehungen innerhalb der Firmengruppe (u.a. Asset-Management-Vertrag mit publity) könnten sich Interessenkonflikte der handelnden Personen ergeben

Fazit:

PREOS Real Estate hat ein vielversprechendes Geschäftsmodell, das durch laufende Mieterträge der Bestandsobjekte gestützt wird. Attraktive Verkäufe bieten zusätzliches Potenzial. Aufgrund der erst kurzen Unternehmenshistorie und zahlreicher Variablen (u.a. platziertes Emissionsvolumen der Wandelanleihe, Ankaufsvolumen von Büroimmobilien, Mietrenditen, Verkaufsvolumen, Ankaufszeitpunkt, Verkaufszeitpunkt, Zinsniveau, Finanzierungskosten...) unterliegen die Prognosen für die weitere Geschäftsentwicklung einer hohen Prognoseunsicherheit. First Berlin Equity Research erwartet für 2020 und 2021 einen Gewinn je Aktie von 0,96 Euro bzw. 0,72 Euro. SRC Research geht hingegen schon von 1,50 Euro bzw. 2,72 Euro aus. Doch selbst bei den niedrigeren Prognosen ergibt sich für Investoren der Wandelanleihe ein beachtliches Potenzial. Zusätzlich zum Kupon von 7,50% p.a. soll die Wandelanleihe am Laufzeitende mit 105,00% zurückgezahlt werden, falls nicht in PREOS-Aktien gewandelt wird. Wobei der Strike Price von 9,90 Euro je PREOS-Aktie bei einem aktuellen Kurs von über 9 Euro sehr moderat erscheint. Positiv ist auch zu sehen, dass der

schillernde Konzernchef Thomas Olek fast täglich und in erheblichem Umfang Aktien der Muttergesellschaft publity AG (mittelbar über die TO-Holding GmbH) erwirbt. Risiken sind in erster Linie bei der künftigen Entwicklung des Büroimmobilienmarktes sowie der Zinsen (Finanzierungskosten) zu sehen. Insgesamt erscheint die PREOS-Wandelanleihe aufgrund des hohen Kupons sowie der geplanten Rückzahlung zu 105,00% und eines aus heutiger Sicht attraktiven Wandlungspreises interessant.



Eckdaten der neuen PREOS-Wandelanleihe

Emittent	PREOS Real Estate AG
Kupon	7,50%
Zeichnungsfrist	bis 04.12.2019
Laufzeit	bis 09.12.2024
Rückzahlungspreis	105,00%
Anfänglicher Wandlungspreis	9,90 Euro
Wandlung	je Wandelanleihe im Nominalwert von 1.000 Euro können 101 PREOS-Aktien bezogen werden
WKN	A254NA
ISIN	DE000A254NA6
Listing	Open Market
Internet	www.preos.de

PREOS Real Estate AG – Geschäftsentwicklung

	2019e	2020e	2021e
Netto Mieteinkünfte	11,2	57,6	77,2
Bereinigtes EBITDA	-4,0	38,1	57,8
Jahresüberschuss	62,5	98,4	73,4
Gewinn je Aktie	0,90	0,96	0,72

Quelle: First Berlin Equity Research, Stand: 19.11.2019, Angaben in Mio. Euro, Gewinn je Aktie in Euro



„Internationale, große institutionelle Investoren, die Deutschland als Immobilienmarkt attraktiv finden, sind potenzielle Käufer für PREOS-Immobilien“

Frederik Mehlitz, CEO, PREOS Real Estate AG

Die PREOS Real Estate AG emittiert eine 5-jährige Wandelanleihe im Volumen von bis zu 300 Mio. Euro. Die Wandelanleihe (ISIN DE000A254NA6) hat einen Kupon von 7,50% und kann voraussichtlich bis 4.12.2019 via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt gezeichnet werden. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert CEO Frederik Mehlitz die Strategie.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen ist PREOS Real Estate tätig?

Mehlitz: Wir sind Investor in deutsche Büroimmobilien. Das heißt, wir erwerben Bürogebäude zu attraktiven Konditionen, halten sie eine gewisse, flexible Zeit und verkaufen dann aber auch wieder Objekte, wenn sich uns attraktive Gelegenheiten bieten, was durchaus häufiger der Fall ist. Damit bewegt sich PREOS in einem unverändert sehr gefragten Segment des Immobilienmarktes. Die Nachfrage nach zusätzlichen Büroflächen in Deutschland dürfte nach Expertenschätzungen allein im laufenden Jahr um etwa 2 Millionen Quadratmeter über dem Vorjahr liegen und der positive Nachfragetrend soll sich auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Der Leerstand fällt seit Jahren und auch das Transaktionsvolumen beim An- und Verkauf von Büroimmobilien ist weiterhin auf hohem Niveau.

BOND MAGAZINE: Die publity Investor GmbH wurde in PREOS eingebracht. Bitte erläutern Sie uns die Hintergründe der Transaktion.

Mehlitz: PREOS hatte als vergleichsweise junges Unternehmen ein solides Startportfolio an mittelgroßen Büroimmobilien aufgebaut und unser Asset-Manager publity hat nahezu parallel damit begonnen, einen attraktiven eigenen Bestand von großvolumi-

gen Büroobjekten in der publity Investor GmbH aufzubauen. Irgendwann kamen beide Unternehmen zu der Überzeugung, dass aus zwei mach eins eine gute Idee wäre, um mit einem größeren Portfolio Skaleneffekte zu haben und schneller eine kritische Masse als Immobilienunternehmen aufzubauen. Der Vorteil für PREOS lag natürlich auf der Hand: Wir wurden schneller groß und wir hatten zum sehr aussichtsreichen Marktsegment der großen Büroimmobilien somit einen Zugang, publity hingegen konnte sich auf die Kernkompetenz, das Asset-Management, fokussieren, hat Interessenskonflikte vermieden und begleitet PREOS langfristig gebunden als Asset-Manager. Auf Basis dieser Überlegungen wurden Bewertungsgutachten für PREOS und die publity Investor GmbH erstellt. Die beiden Hauptversammlungen haben ihr Okay gegeben und dann wurde publity Investor samt Immobilienbestand in PREOS eingebracht und publity erhielt im Gegenzug PREOS-Aktien und wurde unser neuer Großaktionär.

BOND MAGAZINE: Wer sind typischerweise die Käufer Ihrer Objekte und weshalb kaufen die nicht einfach über die großen Makler?

Mehlitz: Internationale, große institutionelle Investoren, die Deutschland als Immobilienmarkt attraktiv finden, sind potenzielle Käufer für PREOS-Immobilien. Im laufenden Jahr haben wir an genau diese Klientel bereits zwei große Objekte verkauft. Warum man bei uns kauft? Weil wir Objekte im Bestand haben, die auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe zugeschnitten sind. Dafür sind wir als Management genau in den Heimatländern dieser Investoren unterwegs, besuchen sie vor Ort. Da muss ein ausländischer Investor nicht bei einem deutschen Makler vorstellig werden, der ihn mit

vielen anderen Interessenten in einen kurzfristigen Prozess einbindet. Sondern PREOS kommt zum möglichen Käufer, der oft ja auch gar nicht mit dem deutschen Markt und seinen Besonderheiten vertraut ist. Wenn ein südostasiatischer Investor ‚München‘ hört, dann fällt ihm das Oktoberfest ein, aber den lokalen Immobilienmarkt kennt er nicht. Und er hat immer die Furcht, dass er bei einem Makler möglicherweise am oberen Ende der üblichen Preise landet.

BOND MAGAZINE: Der Strike Price ist, im Vergleich zu anderen Wandelanleiheemissionen, relativ nah am aktuellen Börsenkurs. Sie wollen, dass die Wandelanleihe in Aktien gewandelt wird?

Mehlitz: Die 9,90 Euro sind tatsächlich nicht so weit vom aktuellen Aktienkurs bei ungefähr 9 Euro entfernt. Wir wollen als Neuling am Anleihemarkt ein attraktives Angebot machen, mit dem Investoren von Wertsteigerungen der PREOS-Aktie profitieren können. Natürlich kann es für unsere künftige Wachstumsgeschwindigkeit auch Vorteile für PREOS haben, wenn wir cash-schonend unsere Anleihegläubiger zu Aktionären machen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

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



Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH



Jetzt tauschen!

Anleihe 2019/2025

Kupon: 6,5% p.a.

ISIN: DE000A255DF3

Wertpapierprospekt erhältlich unter
www.nzwl.de/anleihe2019



„Wir haben auch attraktive Bottom-up-Investitionsgelegenheiten im Bereich ‚Corporate Hybrids‘ identifiziert“

Garland Hansmann, Portfoliomanager bei Investec Asset Management

Die Dynamik in den verschiedenen Marktsegmenten wird nach Ansicht von Garland Hansmann, Portfoliomanager bei Investec Asset Management, weiterhin eine Schlüsselrolle spielen. Derzeit ergeben sich aus seiner Sicht bei einer Bottom-up-Strategie einige attraktive Investitionsgelegenheiten im Segment „Bank Capital“ und im Bereich „Corporate Hybrids“. In diesen Segmenten erzielen Investoren für eine bessere Kreditqualität eine Rendite, vergleichbar mit der von US High Yield-Anleihen mit BB Rating, die mittlerweile ziemlich hohe Bewertungen aufweisen.

BOND MAGAZINE: Wie haben sich die Kreditmärkte im Jahr 2019 entwickelt und was erwarten Sie für das Jahr 2020?

Hansmann: Einige Ereignisse im Jahr 2019 schickten die Risikobereitschaft der Investoren sowie deren Erwartungen hinsichtlich der Zinsentwicklung auf eine Berg- und Talfahrt. Dies führte zu einem unsicheren Umfeld auf den Kreditmärkten. Die Wertentwicklungen und Bewertungen unterschieden sich stark in den verschiedenen Marktsegmenten. Dies ist auf die Vielfalt im Investmentuniversum auf den Kreditmärkten zurückzuführen, in dem jedes Marktsegment sehr unterschiedlich auf wirtschaftliche, marktbedingte und geopolitische Veränderungen reagiert. Während wir davon ausgehen, dass diese Vielfalt weiterhin bestehen bleiben wird, haben sich doch einige globale Spannungen etwas gelöst: Bedenken dahingehend, dass die US-Notenbank ihre geldpolitische Lockerung zu spät umsetzte, haben sich abgeschwächt; außerdem hat sich die Welt mittlerweile an den Handelsstreit zwischen den USA und China gewöhnt. Die führt zu einem stabileren Umfeld auf den Kreditmärkten.

BOND MAGAZINE: Welche großen Themen sind für Sie bei der Portfoliopositionierung ausschlaggebend?

Hansmann: Unserer Ansicht nach ist eine Prognose in Bezug auf die kommende Marktentwicklung der Kreditmärkte sehr schwierig. Es spielen eine ganze Reihe von Faktoren eine Rolle und es sind viele (unvorhersehbare) potenzielle Szenarien möglich. Die Rolle der Zentralbanken erschweren die Situation weiter. Sie nutzen die Kreditmärkte nicht zur Ertragszielung, sondern als Instrument für ihre geldpolitischen Maßnahmen. Unserer Ansicht nach zeigt dies, wie enorm wichtig fundamentale Analysen sowie ein aktiver, dynamischer Investitionsansatz ist. Anstatt eine Top-down-Strategie zu fahren, werden wir weiterhin Investitionsgelegenheiten, die sich im gesamten Kredituniversum aus einem Bottom-up-Ansatz ergeben, verfolgen. Dies bedeutet, dass die (indirekten) Treiber in Bezug auf Portfolioallokationen von unseren globalen Sektorexperten festgelegt werden. Unser Ziel ist die Investition in Kreditanlagen mit dem bestmöglichen Risiko-Ertrags-Potenzial.

BOND MAGAZINE: Zwingt Sie das Niedrigzinsumfeld dazu, höhere Risiken einzugehen?

Hansmann: Auf manche Marktteilnehmer kann es durchaus zutreffen, dass sie aufgrund der niedrigeren Zinsen und geringeren Kredit-Spreads höhere Risiken eingehen. Unser Ansatz führt uns genau in die gegenteilige Richtung: Niedrigere Renditen bedeuten höhere Bewertungen, was einige Investoren dazu veranlasst, Gewinne in diesen Marktsegmenten mitzunehmen und dieses Kapital in chancenreichere Segmente (d.h. mit attraktiveren Bewertungen) zu investieren. Dadurch stellen wir mit zunehmend geringeren Kredit-Spreads unser Portfolio defensiver auf.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen sehen Sie mit Blick auf das Jahr 2020 die besten Investitionsgelegenheiten?

Hansmann: Die Dynamik in den verschiedenen Marktsegmenten wird weiterhin eine Schlüsselrolle spielen. Derzeit ergeben sich aus unserer Bottom-up-Strategie einige attraktive Investitionsgelegenheiten im Segment „Bank Capital“. In diesem Segment erzielen Investoren für eine bessere Kreditqualität eine Rendite, vergleichbar mit der von US High Yield-Anleihen mit BB Rating, die mittlerweile ziemlich hohe Bewertungen aufweisen, was uns dazu veranlasst hat, Gewinne in diesem Bereich teilweise mitzunehmen. Wir haben auch attraktive Bottom-up-Investitionsgelegenheiten im Bereich „Corporate Hybrids“ (nachrangige Schuldtitel üblicherweise von Investment Grade-Emittenten) identifiziert. Diese weisen oftmals vergleichbare Wertsteigerungschancen mit bonitätsstärkeren High Yield-Anleihen auf und auch eine tendenziell bessere Entwicklung in Marktkorrekturzeiten, was zu einem defensiveren Risiko-Ertrags-Profil führt. Des Weiteren weist der Preisaufschwung auf den Kreditmärkten im Jahr 2019 hinsichtlich der preistreibenden Segmente einen eher untypischen Verlauf auf. Im Segment Sub Investment Grade weisen Anleihen mit einem BB Rating eine bessere Wertentwicklung auf als Titel mit einem niedrigeren Rating (B und CCC). Dies deutet darauf hin, dass Investoren trotz der Suche nach Renditechancen keine übertriebenen Risiken eingehen. Die Gefahr einer potenziellen Preiskorrektur in den B und CCC Segmenten beobachten wir derzeit sehr genau. Sämtliche Investitionen unterliegen dem Risiko des Kapitalverlusts.

Das Interview führte Robert Steininger.

Gute Aussichten für europäische und asiatische Hochzinsanleihen

Fidelity Fixed Income-Monatsbericht

Text: Andrea Iannelli, Fidelity International

Im Oktober begann die Berichtssaison über das dritte Quartal mit unerwartet guten Zahlen, die kurzfristig die Stimmung an den Märkten hoben. Wegen anhaltend schwacher Wirtschaftsdaten geht die Schere zwar weiter auf, was insbesondere für das verarbeitende Gewerbe rund um den Globus gilt. Der allgemeine Tenor an den Hochzinsmärkten ist jedoch ermutigender dank der weltweit entgegenkommenden Zentralbanken und nachlassenden politischen Unsicherheiten.

Ausblick für europäische Hochzinsanleihen hellt sich auf

Unsere Einschätzung zur Entwicklung an den europäischen Hochzinsmärkten haben wir von neutral auf positiv angehoben. Ausschlaggebend dafür waren verschiedene Gründe. So ist ein No Deal-Brexit unwahrscheinlicher geworden. Zudem behaupteten sich die Unternehmensgewinne im dritten Quartal besser als vom Markt erwartet, und die EZB wird im November den Startschuss für ein neues quantitatives Lockerungsprogramm geben.

In der Region sehen wir nach wie vor Wertpotenzial für auf Pfund Sterling lautende Hochzinsanleihen. Vor allem bei den Spreads ist verglichen mit anderen Regionen

noch Spielraum für eine weitere Verengung vorhanden. Da ein EU-Austritt ohne Abkommen in weite Ferne gerückt ist, kommen britische Anleihen wieder für eine Anlage infrage. Seit dem Brexit-Referendum hinken Bonds britischer Unternehmen dem Markt hinterher. Da Zahlungsausfälle aber weiterhin vor allem firmenspezifische Gründe haben, stößt die jüngste Rückkehr britischer Firmen an die Kapitalmärkte bei Anlegern auf ein positives Echo.

Bei auf Pfund Sterling lautenden Hochzinspapieren rechnen wir mit weiteren Schwankungen, wird es in der Politik doch sicher noch viele neue Wendungen geben. Aber insgesamt dürfte die Anlageklasse von der besseren Stimmung profitieren. Wir haben bereits wiederholt festgestellt, dass die Fundamentaldaten und technischen Bedingungen in der Region eine Stütze für den Markt sind. Anleihen emittieren die Unternehmen derzeit vornehmlich zur Refinanzierung und nicht, um damit aggressive Aktienrückkäufe oder Fusionen und Übernahmen zu stemmen. Das Anlageuniversum ist seit Jahresbeginn nicht größer geworden und trotz damit Befürchtungen, eine größere Zahl von Investment Grade-Anleihen könnte in das High Yield-Segment zurückgestuft werden. Stattdes-



Andrea Iannelli,
Investment Director bei
Fidelity International

sen übersteigt die Zahl der aufgehenden Sterne die der gefallenen Engel das zweite Jahr in Folge.

Asiatische Hochzinsanleihen stehen hoch im Kurs

Am asiatischen Hochzinsmarkt fiel die Renditebilanz für Oktober positiv aus, was hohen Zinserträgen und engeren Spreads zuzuschreiben war. Die Risikobereitschaft der Anleger nahm zu, als sich die USA und China auf den Abschluss eines Interimsabkommens zubewegten. Trotz der starken Verkaufsdynamik am chinesischen Immobilienmarkt setzten sich die schwachen Wirtschaftsdaten im Reich der Mitte im September und im gesamten dritten Quartal fort. Zuzuschreiben war das vor allem der geringen Investitionsnachfrage. Indonesien senkte als Reaktion auf das schleppende Wirtschaftswachstum seinen Leitzins den vierten Monat in Folge um einen Viertelprozentpunkt.

Weitere Lockerungen asiatischer Zentralbanken, Hoffnungen auf eine Einigung im Handelskrieg und mögliche fiskalische Stimulusmaßnahmen in China dürften den Markt auch künftig stützen. Die geopolitischen Entwicklungen, die Inflationserwartungen und die Reaktionen der chinesischen Politik beobachten wir daher sehr genau.



© Adli Wahid auf Pixabay



„Das dritte Quartal 2019 war das bislang profitabelste Quartal der Firmengeschichte“

Bernd Egger, CFO, Ferratum Oyj

Ferratum konnte in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres Umsatz und Ergebnis deutlich steigern. Das dritte Quartal war sogar das bislang profitabelste Quartal der Firmengeschichte. Großes Potenzial sieht CFO Bernd Egger bei SME-Krediten, wie er im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. Aber auch Prime Loans werden, als Folge der zunehmenden Regulierung und im Einklang mit der strategischen Ausrichtung auf längere und engere Kundenbindung, weiter an Bedeutung gewinnen.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie die aktuelle Geschäftsentwicklung.

Egger: Wir haben in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres einen Umsatz von 218,1 Mio. Euro erzielt, das sind 14,7% mehr als in den ersten neun Monaten des Vorjahres. Unser Fokus liegt aber mehr auf der Profitabilität als auf dem Umsatz. Wir haben ein EBIT von 33,5 Mio. Euro erwirtschaftet, das sind 8,1 Mio. Euro mehr als im Vorjahr. Auch das Vorsteuerergebnis konnten wir um etwa 43,7% steigern. Für die höhere Profitabilität gibt es die folgenden Treiber: den höheren Umsatz und die Kosten, die unterproportional gestiegen sind bzw. weitgehend stabil gehalten wurden. Zudem sind die Wertberichtigungen auf Kredite, die im ersten Quartal etwas höher waren, im Jahresverlauf wieder zurückgegangen. Das dritte Quartal 2019 war das bislang profitabelste Quartal der Firmengeschichte.

BOND MAGAZINE: In vielen Ländern, in denen Sie aktiv sind, wird die Kreditvergabe stärker reguliert. Häufig werden die Zinssätze begrenzt. Wie reagieren Sie darauf?

Egger: Eine stärkere Regulierung gab es in der Vergangenheit schon häufiger. In den vergangenen Jahren wurden die Gesetze in Schweden und Estland geändert. Zum 1.

September 2019 wurde die Kreditvergabe in Finnland stärker reguliert. Die Reduktion der Zinssätze muss natürlich mit einer Reduktion des Risikos einhergehen. Das funktioniert auch. In Finnland sind nach der Gesetzesänderung die Kreditanfragen und das Kreditvolumen gestiegen. Die Risikoindikatoren sind auch zurückgegangen. Wir müssen natürlich noch abwarten, wie sich die statistische Signifikanz entwickelt, um endgültige Aussagen treffen zu können. Bislang funktioniert es recht gut, ähnlich war es auch in Schweden und Estland. Wichtig ist natürlich, dass man regulatorische Rahmenbedingungen antizipiert, sowohl beim Credit Risk Management als auch beim Marketing.

BOND MAGAZINE: Sie sind in einigen Ländern mit ‚Prime Loans‘ gestartet. Wie sind die bisherigen Erfahrungen damit?

Egger: Wir gehen Prime Loans verantwortungsbewusst an. Die wesentlichen Merkmale sind längere Laufzeiten und höhere Volumina, als dies bisher der Fall war. Höhere Volumina bedeuten natürlich auch, dass das betragsliche Ausfallrisiko des Einzelkredits höher ist. Daher ist das sicher ein Prozess, den man Step by Step umsetzen muss. Wir sind in einigen Ländern mit Prime Loans gestartet und bereiten dies für weitere Länder vor. Die Vergabe von Prime Loans werden wir mit Bedacht weiter vorantreiben.

BOND MAGAZINE: Gehen Sie mit Prime Loans stärker in Wettbewerb zu klassischen Banken und einen Schritt weg vom schnellen Kredit mit niedrigem Volumen und höheren Zinssätzen?

Egger: Es ist schon eine gewisse Annäherung der Geschäftsmodelle. Die Differenzierung unserer Leistungen gegenüber

klassischen Banken ist damit umso wichtiger: Das ist für den Kunden eine angenehme und schnelle Abwicklung des Kreditantrags. Es ist ein transparenter Prozess mit einem raschen Feedback für den Kunden. Zudem kann der Kunde alles online bzw. mobil abwickeln. Diese Differenzierung bieten wir gegenüber klassischen Banken. Daher gibt es für uns auch keinen Grund, dem Wettbewerb aus dem Weg zu gehen. Die Anforderungen an das Risk Management werden natürlich immer höher, wenn man mit den Kreditvolumina nach oben und den Zinsen nach unten geht. Deshalb machen wir einen Schritt nach dem anderen und lassen die Erfahrungen kontinuierlich ins Risk Management einfließen.

BOND MAGAZINE: Sie sind auch in einigen Ländern mit SME-Krediten gestartet. Wie laufen die Geschäfte in diesem Bereich?

Egger: Die Geschäfte mit SME-Krediten laufen sehr gut, das ist ein wichtiger Wachstumstreiber. Im Jahr 2018 haben wir mit SME-Krediten einen Umsatz von 21 Mio. Euro erzielt. In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres haben wir mit SME-Krediten bereits 20,2 Mio. Euro umgesetzt. Nach neun Monaten haben wir also bereits fast den Umsatz des letzten Jahres mit SME-Krediten erreicht. Der Nutzen für den Kunden ist der gleiche wie bei Konsumentenkrediten: schnelle Abwicklung, transparenter Prozess und vollständig online in der Abwicklung. SME-Kredite bieten wir aktuell in sieben Ländern. Das Geschäft wächst profitabel. SME-Kredite machen knapp 10% unseres Umsatzes aus, aber mit steigender Tendenz. Wir bieten seit vier Jahren SME-Kredite und es gibt wenige FinTech-Geschäftsmodelle, die sich in einer so kurzen Zeit so positiv entwickelt haben und dabei profitabel sind.

BOND MAGAZINE: Ja, Ihre Geschäftsentwicklung ist recht positiv. Die Aktie spiegelt dies aber nicht wider. Ihre Kennzahlen sind fast im Bereich der Kennzahlen von Banken, Sie wachsen aber deutlich stärker. Woran liegt das?

Egger: Ich glaube schon, dass die Umsatzbeiträge, die nicht aus dem ursprünglichen Kerngeschäft stammen, zu wenig wahrgenommen werden. Wir haben daher auch dem Thema SME-Geschäft bei der Darstellung der Neun-Monats-Zahlen ein stärkeres Gewicht gegeben. Aber auch Prime Loans und die Mobile Wallet werden strategisch an Bedeutung gewinnen. Zudem standen in den vergangenen Monaten Small und Mid Caps wohl nicht im Fokus von Investoren, das wird sich aber auch irgendwann ändern.

BOND MAGAZINE: Sie sind mit der Mobile Wallet in Lettland gestartet. Was kann man sich darunter vorstellen?

Egger: Wir haben die Mobile Wallet in Lettland im Pilotbetrieb. Wir geben dem Kunden mit der Mobile Wallet zusätzliche

Anwendungsoptionen, die wir Step by Step entwickeln. In einer weiteren Ausbaustufe werden Drittanbieter gemeinsam mit uns ihre Leistungen anbieten können, z.B. Versicherungen. Zudem möchten wir dem Kunden auch eine bessere Visibilität der eigenen Finanzen bieten. Diese Möglichkeit bietet PSD 2. Wir werden das Userfeedback aus dem Pilotbetrieb in Lettland genau analysieren und dann die Mobile Wallet auch im kommenden Jahr in weiteren Märkten anbieten. Im Grunde geht es darum, mit dem Kunden über zusätzliche Services eine engere und längere Kundenbeziehung aufzubauen.

BOND MAGAZINE: Sie haben kürzlich Ihre Anleihebedingungen vereinheitlicht. Was war der Hintergrund dafür?

Egger: Wir haben drei längerlaufende Anleihen. Während bei der Ferratum Bank-Anleihe 2016/20 (ISIN FI4000232830) und der Ferratum Capital Germany-Anleihe 2018/22 (ISIN SE0011167972) in den Covenants ein Net Debt/Equity von maximal 3 vorgesehen war, betrug die Quote bei der

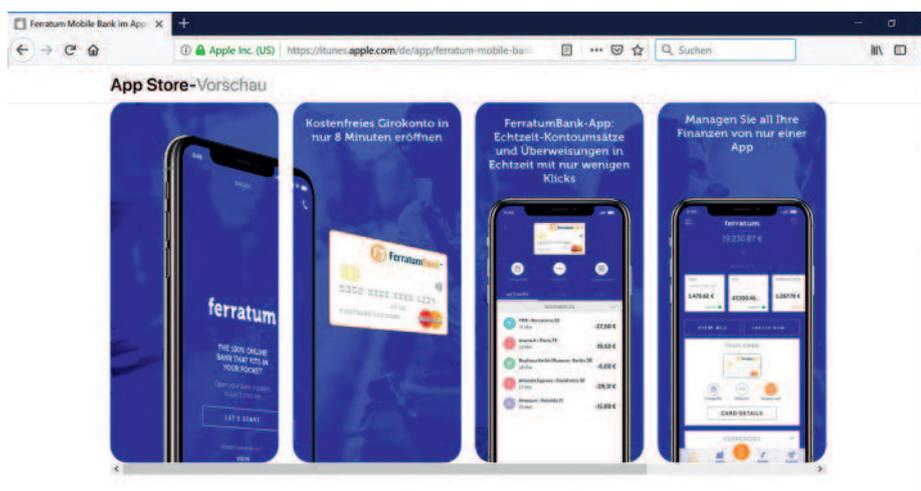
Ferratum Capital Germany-Anleihe 2019/23 (ISIN SE0012453835) 3,5. Uns war es wichtig, dass wir für alle künftigen Themen eine einheitliche Struktur in den Finanzinstrumenten haben. Dem haben die Anleiheinvestoren auch mit großer Mehrheit zugestimmt.

BOND MAGAZINE: Und wie hat sich die Finanzierungslandschaft in der Branche verändert?

Egger: Es ist wichtig, dass man sich auf das Kerngeschäft fokussiert und die Finanzierungsstruktur darauf ausrichtet. Unsere wesentlichen Aktivitäten haben wir im Euroraum und decken diese mit Finanzierung über unsere Eurobonds sehr gut ab. Zudem haben wir mit der Banklizenz weitere Finanzierungsmöglichkeiten, die wir noch breiter nutzen wollen. In Bezug auf die weitere Finanzierung bin ich daher optimistisch.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



Superior Industries

Erfolg der ehemaligen Uniwheels AG reloaded?

Text: Norbert Schmidt, Heemann Vermögensverwaltung

Die Investoren der 7,50%-Anleihe von 2011 und die Aktionäre dürften die ehemalige Uniwheels AG – drittgrößter europäischer Aluminiumfelgenreisender mit bekannten Marken wie ATS, Rial, Alutec und Anzio – in bester Erinnerung haben. Beide Investorengruppen konnten sich damals über stattliche Einstiegsrenditen freuen. Auch operativ lief es in den letzten Jahren blendend: Während sich der Umsatz von 293 Mio. Euro im Jahr 2010 auf zuletzt 607 Mio. Euro im Jahr 2018 mehr als verdoppelte, hat sich das operative Ergebnis (EBITDA) im selben Zeitraum von 28 Mio. Euro auf zuletzt 99 Mio. Euro nahezu vervierfacht. Wo steht das Unternehmen heute?

Übernahme durch den US-Marktführer Superior Industries

Im Jahr 2017 hat das US-amerikanische Unternehmen Superior Industries International, Inc. – größter Aluminiumfelgenreisender in Nordamerika – den Aktionären der Uniwheels AG erfolgreich ein Übernahmeangebot unterbreitet. Die Übernahme wurde über Bankendarlehen, eine Anleihe sowie ein Mezzanine-Darlehen finanziert, wobei beide Einzelunternehmen zuvor

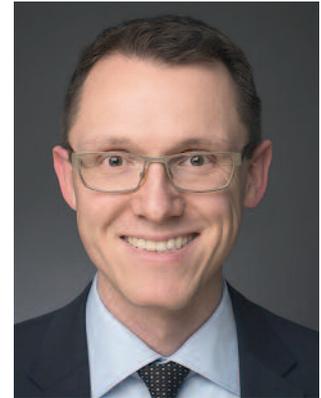
schuldenfrei bzw. weitgehend schuldenfrei waren. Seitdem agiert die Gruppe als globaler Aluminiumfelgenreisender mit diversifizierter Kundenbasis.

Neben Kostensynergien werden ab 2020 erste Umsatzensynergien erwartet

Die Übernahme der ehemaligen Uniwheels AG folgt einer klaren industriellen Logik: Neben einer geografischen Verbreiterung und Kundendiversifizierung wurden umgehend erste Kostensynergien gehoben. Strategisch noch spannender sind die im letzten Quartalsbericht genannten Umsatzensynergien. Es wurden bereits die Werke in Mexiko von ersten europäischen OEM-Kunden zertifiziert. Durch die Belieferung bereits bestehender europäischer Kunden im amerikanischen Markt ergeben sich kurz- bis mittelfristig interessante Wachstumspotenziale.

Steigender SUV-Anteil an der Fahrzeugproduktion

Weiterhin profitiert Superior Industries vom langjährigen Trend zu einem steigenden Anteil von SUVs an der Gesamtautomobilproduktion. Neben steigenden Mengen sind auch steigende Preise für immer komplexere



Norbert Schmidt

ist Portfoliomanager des monatlich ausschüttenden FU Fonds – Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M).

Der Fonds ist in der hier besprochenen 6,00%-Superior Industries-Anleihe investiert. Anleger, die an der Entwicklung dieses und weiterer attraktiven Investments in einem gestreuten Portfolio partizipieren und gleichzeitig monatliche Ausschüttungen erhalten wollen, finden weiterführende Informationen zum Fonds unter www.hauck-aufhaeuser.com und www.heemann.org.

Aluminiumfelgenbearbeitungen erzielbar. Durch diese Marktentwicklung kann sich Superior Industries teilweise eventuell rückläufigen Automobilmärkten entziehen.

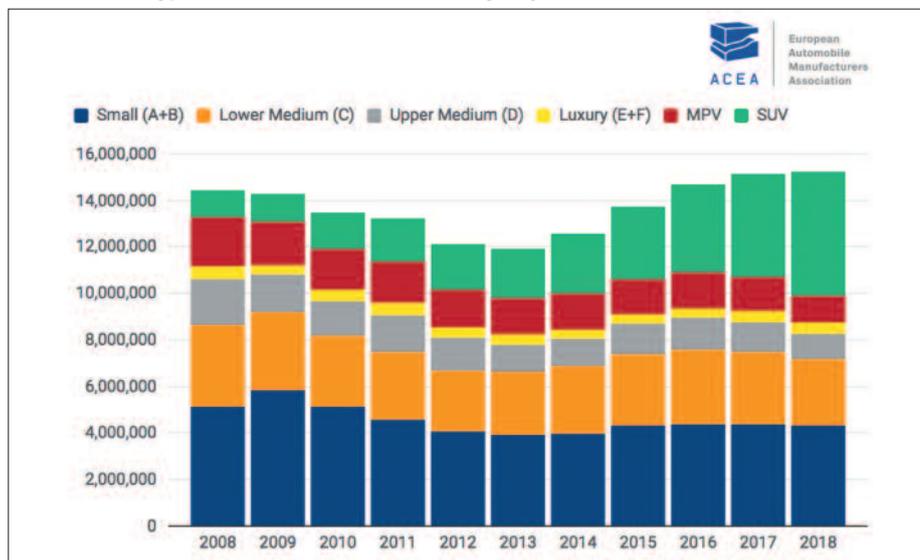
Branchenrisiken wird proaktiv begegnet

Zuletzt war die Automobilbranche insbesondere wegen hoher Absatzrückgänge in China in der Presse. Absatzrückgänge führen regelmäßig auch zu erhöhten Optimierungs- und Sparanforderungen an die Automobilzulieferer. Diesen Trends begegnet das Management proaktiv, zuletzt durch die Produktionsstilllegung am Standort Fayetteville. Mit den aktuellen Produktionsclustern in Mexiko und Polen hat sich das Unternehmen weitgehend aus der Produktion in Hochlohnländern zurückgezogen.

EBITDA 2019 leicht rückläufig, hohe Cashflowstärke

Superior Industries hat im Jahr 2018 einen Umsatz von 1,5 Mrd. US-Dollar und ein EBITDA von 181 Mio. US-Dollar erzielt.

EU-Fahrzeugproduktion nach Fahrzeugsegment im Verlauf



Abruf www.acea.be/statistics/article/segment-breakdown-body-country vom 13.11.2019

Der aktuelle Management-Forecast geht davon aus, dass im Jahr 2019 ein Umsatz von 1,4 Mrd. US-Dollar und ein EBITDA von 165 bis 175 Mio. US-Dollar erzielt wird. Im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich ein unterdurchschnittlich rückläufiges EBITDA. Der operative Cashflow im Jahr 2019 wird in einer Bandbreite von 135 bis 155 Mio. Euro erwartet (Vj. 156 Mio. Euro).

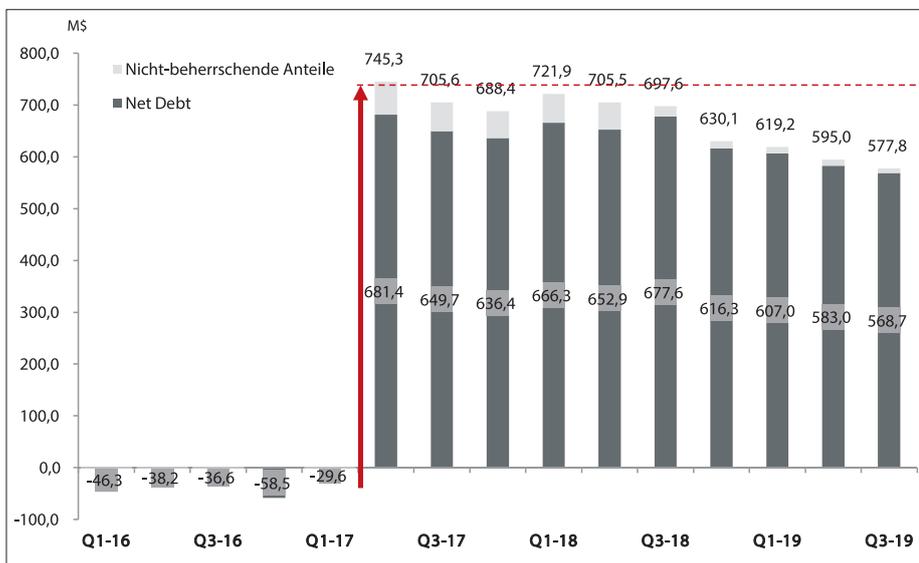
Sukzessive Entschuldung seit Übernahme

Die hohe Cashflowstärke von Superior Industries erlaubt es, gleichzeitig Zinsen zu zahlen, laufende Investitionen zu tätigen,

Schulden zurückzuführen und Dividenden zu zahlen. Bereits kurz nach der Übernahme konnte die Verschuldung inkl. Minderheitenanteile (ausstehende Uniwheels-Aktionäre, die jederzeit ihre Aktien dem Unternehmen andienen dürfen) sukzessive um inzwischen über 150 Mio. USD zurückgeführt werden. Parallel sind bis ins Jahr 2024 keine wesentlichen verpflichtenden Tilgungen einzelner Finanzierungsbausteine zu leisten. Darüber hinaus verfügt Superior Industries aktuell über freie Liquidität aus eigenen Finanzmitteln und eingeräumten Finanzierungslinien von über 250 Mio. USD.



Superior Industries International, Inc. – Nettoverschuldung inkl. Minderheitenanteilen nach Quartalen



Eigene Darstellung

Opportunistische Anleihenrückkäufe

Die bestehende finanzielle Flexibilität erlaubt dem Unternehmen, in den letzten beiden Quartalen bereits über 10% des ausstehenden Anleihevolumens opportunistisch zu Kursen deutlich unter 100% am Markt zurückzukaufen. Wir deuten dies als starkes Signal der finanziellen Flexibilität und entsprechend – im Einklang mit den überzeugenden Fundamentaldaten – als Kaufsignal für die 6,00%-Superior Industries-Anleihe.

Dividendenstreichung ist „credit positive“

Im dritten Quartal hat Superior Industries angekündigt, die Dividendenzahlungen auf die Stammaktien bis auf Weiteres auszusetzen. Aus Sicht der Anleihegläubiger ist dieser Schritt positiv zu werten, da die jährlich verfügbare Liquidität für das Unternehmen um weitere über 10 Mio. US-Dollar steigt. Die frei werdenden Mittel können zur weiteren Entschuldung – möglicherweise durch weitere Anleihenrückkäufe – und für Investitionen in das Unternehmenswachstum eingesetzt werden.

Fazit:

Superior Industries ist eines der marktführenden Unternehmen in der Aluminiumfelgenreihe in Nordamerika und Europa. Mit der klaren strategischen Ausrichtung auf Aluminiumfelgenreihe ist es von den Entwicklungen um die zukünftige Antriebstechnologie entkoppelt. Gleichwohl ist die weitere Branchen- und Unternehmensentwicklung laufend zu überwachen. Aufgrund der überzeugenden Fundamentaldaten und des konsequenten Entschuldungspfades in Verbindung mit der attraktiven Rendite von 7,80% p.a. (Kurs 92,56% vom 22.11.2019) ist die 6,00%-Superior Industries-Anleihe im Rahmen unserer eigenen Analyse als Kaufkandidat eingeschätzt worden.

Disclaimer:
<https://www.heemann.org/disclaimer>

Anleger sollten Impact Investing nicht mit Philanthropie verwechseln

Text: Sarah Norris, Aberdeen Standard Investments

Ein Wertewandel sowie ein zunehmendes Sozial- und Umweltbewusstsein formen unsere Welt neu. Die Nachhaltigkeitsagenda der Vereinten Nationen wirkt als starke Triebfeder für positive Veränderungen. Ende 2015 haben die Vereinten Nationen 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) festgelegt, die Regierungen und Regulierungsbehörden bei der Bewältigung der dringendsten globalen Herausforderungen leiten sollen. Auch die Verbraucher führen sich mehr und mehr vor Augen, welche ökologischen und sozialen Auswirkungen ihre Konsumgewohnheiten haben können. Anleger blicken bei ihren Investments nicht mehr ausschließlich auf die finanziellen Erträge, sondern berücksichtigen zusätzlich auch ethische und moralische Werte.

Vermögensverwalter spielen ebenfalls eine wichtige Rolle: Im Rahmen von Impact Investing-Ansätzen identifizieren sie Unternehmen, die bewusst in Produkte oder Dienstleistungen investieren, mit denen zunehmend sozialen Ungleichheiten, dem Klimawandel sowie der fehlenden Nachhaltigkeit bei Konsum und Produktion entgegenwirken werden kann. Unternehmen, die sich nicht nur auf operative Verbesserungen, wie z.B. die Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks, beschränken, richten den Fokus dabei auf Firmen mit operativen Modellen, die auf messbare positive Auswirkungen abzielen.

Während sich finanzielle Erträge einfach bemessen lassen, sind positive ökologische und soziale Auswirkungen schwerer zu quantifi-

zieren. Europäische Unternehmen sind federführend in Sachen Wirkungsmessung. Sie stellen spezifische Daten und Fallstudien über den Einfluss ihrer Produkte auf die reale Welt zur Verfügung. Wie sieht das in der Praxis aus?

Ein diesbezüglich wegweisendes Unternehmen ist Vestas. Das Unternehmen entwickelt, produziert, installiert und wartet Windkraftanlagen mit einer Leistung von insgesamt 92 Gigawatt in 79 Ländern. Das Unternehmen hat sich erstklassige nachhaltige Energielösungen zum Nutzen der Kunden und des Planeten auf die Fahnen geschrieben. Während ihres Nutzungszeitraums erzeugt eine Vestas-Windturbine dreißig- bis fünfzigmal so viel Energie wie sie verbraucht, während die Kohlendioxidemissionen pro Kilowattstunde nur bei etwa 1% des Ausstoßes von Kohlekraftwerken liegen. Vestas begegnet damit dem Klimawandel und unterstützt die globale Umsetzung der SDGs 7 (bezahlbare und saubere Energie) und 13 (Maßnahmen zum Klimaschutz).

Der französische Energieversorger Suez erbringt Wasser- und Abwasseraufbereitungsdienstleistungen für 23,8 Millionen Menschen in Schwellenländern. Bis 2021 sollen noch mehr Menschen erreicht werden. Im vergangenen Jahr lieferte das Unternehmen 1,3 Milliarden Kubikmeter Wasser aus alternativen Quellen – genug, um 520.000 Tonnen Reis anzubauen. Suez trägt mit seinen Dienstleistungen zur Bekämpfung zu-

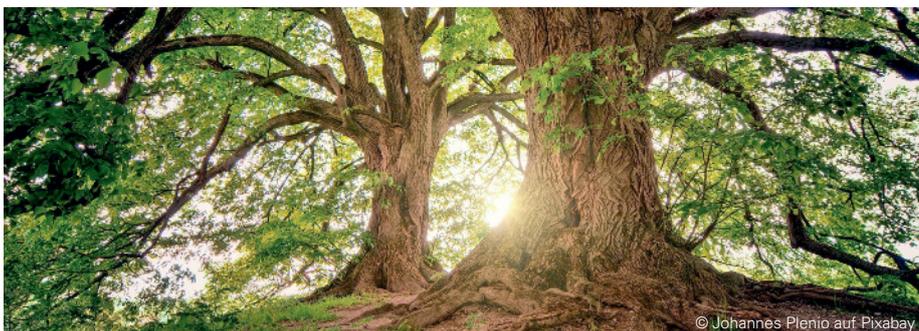


Sarah Norris,
Investment Director bei
Aberdeen Standard Investments

nehmender Ungleichheiten bei und unterstützt die Bemühungen der Länder, die SDGs 1 (keine Armut), 6 (sauberes Wasser und Sanitäreinrichtungen) und 14 (Leben unter Wasser) anzugehen.

Trotz aller Unterschiedlichkeit verfolgen diese Unternehmen ein und dasselbe Ziel: Sie wollen in erster Linie Gewinne erzielen. Ihre Aktivitäten haben durchaus eine größere Dimension und Anleger sollten Impact Investing nicht mit Philanthropie verwechseln. Das Anbieten innovativer Produkte und Dienstleistungen ist eine bewusste strategische Entscheidung, die darauf ausgerichtet ist, langfristige Einnahmen zu erzielen, von den sich ändernden Verbraucheranforderungen und regulatorischen Bedingungen zu profitieren und gleichzeitig die Probleme des Planeten zu lösen.

Viele europäische Unternehmen treiben den Wandel als Vorreiter voran, indem sie einzigartige Produkte und Dienstleistungen anbieten, die im Einklang mit der Agenda der Vereinten Nationen stehen. Für Anleger ist es eine zusätzliche Bereicherung zu wissen, dass sie Gutes tun und gleichzeitig für ihre finanzielle Zukunft vorsorgen. Die ‚Impact‘-Revolution dürfte somit weiter voranschreiten und zahlreiche Gelegenheiten für aktive Vermögensverwalter mit sich bringen.



© Johannes Plenio auf Pixabay

Nachhaltigkeit – Der Mittelstand „tut Gutes und redet auch darüber“

Studie zur Nachhaltigkeit im börsennotierten Mittelstand 2019

Text: Manuel Hoelzle, Marita Conzelmann, GBC

Nachhaltigkeit – ein Thema, das bei börsennotierten Unternehmen eine immer größere Rolle spielt. In Zeiten, in denen wir tagtäglich mit Begriffen wie „Klimawandel“, „E-Mobility“ und „Work-Life-Balance“ konfrontiert werden, kommen selbst Gewohnheitsmenschen nicht umher, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit zu befassen und dieses am Arbeitsplatz auch umzusetzen. Die Gesellschaften nehmen das Thema auch mittlerweile sehr ernst, um für Investoren attraktiv zu bleiben oder zu werden.

Denn das Thema Nachhaltigkeit wird bei Investoren immer wichtiger. Immer mehr Stiftungen fordern von ihren Vermögensverwaltern sowohl nachhaltige Kapitalanlagen wie auch Anlagen, die den Stiftungszweck unterstützen. Und so stellen deren Vermögenverwalter auch immer höhere Anforderungen an die Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien bei Unternehmen. So schreibt es der Bundesverband Deutscher Stiftungen auf seiner Homepage: „Nachdem die Stiftung für einen unbegrenzten Zeitraum gegründet ist, sollte sich das Stiftungsmanagement nicht von kurzfristigen Tendenzen, die jeder Wirtschaftszyklus beinhaltet, in den Anlageentscheidungen leiten lassen.“ Stiftungen „sollen ihre Anlageentscheidungen basierend auf einer langfristig ausgerichteten Strategie stets mit ‚ruhiger Hand‘ vornehmen.“

Wie sich das große Thema Nachhaltigkeit aus Sicht börsennotierter Gesellschaften entwickelt, haben wir auch dieses Jahr wieder in unserer Studie von September bis Oktober 2019 analysiert. Hierzu wurde der börsennotierte deutsche Mittelstand befragt. Die Ergebnisse der letzten Jahre wurden dabei erneut aktualisiert.

Was verstehen wir unter Nachhaltigkeit? Wir unterteilen den Begriff in die Teilbereiche der ökologischen, ethisch-sozialen sowie ökonomischen Nachhaltigkeit und orientieren uns an der Definition des Brundtland-Berichtes der Vereinten Nationen von 1987: „Nach-

haltige Entwicklung ist eine Entwicklung, die gewährt, dass künftige Generationen nicht schlechter gestellt sind, ihre Bedürfnisse zu befriedigen als gegenwärtig lebende.“

Einfluss der Nachhaltigkeit im Unternehmen

Wir haben gefragt: „Woraus speist sich bei Ihrem Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit?“ Mit 73% zählen strategische Unternehmenspolitik (VJ 56%) und mit 53% gesetzliche Vorgaben (VJ 81%) wie in den Vorjahren zu den Hauptgründen. Bei über einem Viertel der befragten Unternehmen spielt inzwischen auch der Verbraucherverwunsch (VJ 11%) eine erhebliche Rolle. Andere Gründe (11%) sind auch die innere Einstellung, die Verantwortung gegenüber der Umwelt und Gesellschaft sowie die ESG-Anlagekriterien der Anteilseigner.

Ökologische Nachhaltigkeit

Das Thema Umweltschutz prallt 2019 an niemandem mehr ab. Während noch vor zwei Jahren fast 30% diesen Sektor als weniger wichtig oder gar unwichtig einstufen, ist er in diesem Jahr für lediglich 15% weniger wichtig. Die verbleibenden 85% teilen sich in „neutral“ (30%) und „wichtig“ (55%) auf. Eine CO₂-Bilanz/Klimabilanz erstellen ähnlich wie 2018 knapp 40%.

Auf die Frage „Welchen Beitrag leistet Ihre Gesellschaft zusätzlich für den Umweltschutz?“ finden sich die Antworten hauptsächlich in den Antworten Ökostrom, besondere Energieeffizienzsysteme, besondere Recyclingverfahren und Energieeffizienzsysteme. Andere (25%) unterstützen diesen Bereich zusätzlich beispielsweise durch energetische Sanierungen, E-Bike Leasing für Mitarbeiter, Produkte mit positivem Umweltbeitrag oder Telefonkonferenzen/Homeoffice.

Ethische & soziale Nachhaltigkeit – Der Mensch steht auch 2019 im Mittelpunkt

Ähnlich wie in der letzten Befragung steht bei 80% der befragten Unternehmen „der Mensch“ im Mittelpunkt. Es wird vor dem



Manuel Hoelzle,
Vorstandsvorsitzender und Chefanalyst,
GBC AG



Marita Conzelmann,
Eventmanagement,
GBC AG

Hintergrund des Fachkräftemangels auch wieder mehr ausgebildet. Über 47% haben anteilig zur Gesamtbelegschaft einen Auszubildendenanteil zwischen 5% und 10%. Dabei wird auch immer auf die Qualität aller Mitarbeiter gesetzt. Dies spiegelt sich größtenteils auch beim Thema Lohngerechtigkeit wider. 78% der befragten Unternehmen erachten ihre Bezahlung als leistungsgerecht (VJ 75%), 12% als übertariflich (VJ 25%).

Auf die Frage, ob es Maßnahmen für ein besonders nachhaltiges Arbeitsumfeld gibt, bejahen 97% Gesellschaften diesen Punkt. Insbesondere Homeoffice mit 81% (VJ 73%), Gesundheitsangebote mit 69% (VJ

54%) legen weiter zu, und auch bei den Teilzeitstellen für Mitarbeiter mit Kindern ist ein deutlicher Anstieg zu vermerken mit 88% (VJ 78%) (siehe Grafik).

Soziales Engagement von fast allen – vorrangig durch Spenden und Sponsoring

Gefragt nach dem kulturellen bzw. sozialen Engagement des Unternehmens, nannten ähnlich wie im letzten Jahr 83% der Befragten Spenden, gefolgt von Sponsoring mit 67%. Inzwischen engagieren sich 47% ehrenamtlich für Initiativen (VJ 26%) und sogar 37% gaben ein persönliches Engagement der leitenden Angestellten an (VJ 23%). Dabei lagen die Ausgaben hierfür bei rund der Hälfte zwischen 5.000 – 50.000 Euro. Knapp 23% wenden hierfür sogar über 100.000 Euro auf.

Ökonomische Nachhaltigkeit

Für 2/3 der Unternehmen ist auch die „Umsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit“ von erheblicher Bedeutung. Dabei ist bei allen genannten Positionen ein Anstieg zu vermerken (siehe Grafik). Besonders interessant ist hier auch der deutliche Anstieg der variablen Anreizsysteme auf Basis Mehrjahresgeschäftsentwicklung mit 30% (VJ 15%). Hier setzt sich der langfristige Gedanke zunehmend durch.

Wir fragten auch: „Welche Bedeutung hat der Bereich Forschung und Entwicklung bzw. Zukunftsinvestitionen in Ihrem Unternehmen?“ Genau wie in den letzten Umfrageergebnissen stufen 75% diesen Bereich als wichtig bis sehr wichtig ein. Dabei tätigen 93% aller Gesellschaften Investitionen für kommende Zeiten, um ihr Unternehmen nachhaltig zu entwickeln – überwiegend in

Mitarbeiter 90% (VJ 85%) und neue Technologien 80% (VJ 85%), gefolgt von Investitionen in die Verbesserung der Produktionsprozesse 67% (VJ 53%) und Investitionen in Energieeffizienz 50% (VJ 35%).

Der Nachhaltigkeitsgedanke bezugnehmend auf die Kundenbeziehung ist besonders ausgeprägt. Demzufolge ermitteln 60% der Betriebe ihre Kundenzufriedenheit – das ist zwar ein Rückgang um 14 Prozentpunkte zum Vorjahr, jedoch verzeichnen über 93% eine Kundenbindung von über drei Jahren, davon 40% sogar von über zehn Jahren.

Nachhaltigkeitsberichte und deren Bedeutung

Laut unserer Umfrage erstellen mittlerweile 70% Nachhaltigkeitsberichte (VJ 62%), was zeigt, dass diese abermals deutlicher in

Abb. 1: Welchen Beitrag leistet Ihre Gesellschaft zusätzlich für den Umweltschutz?

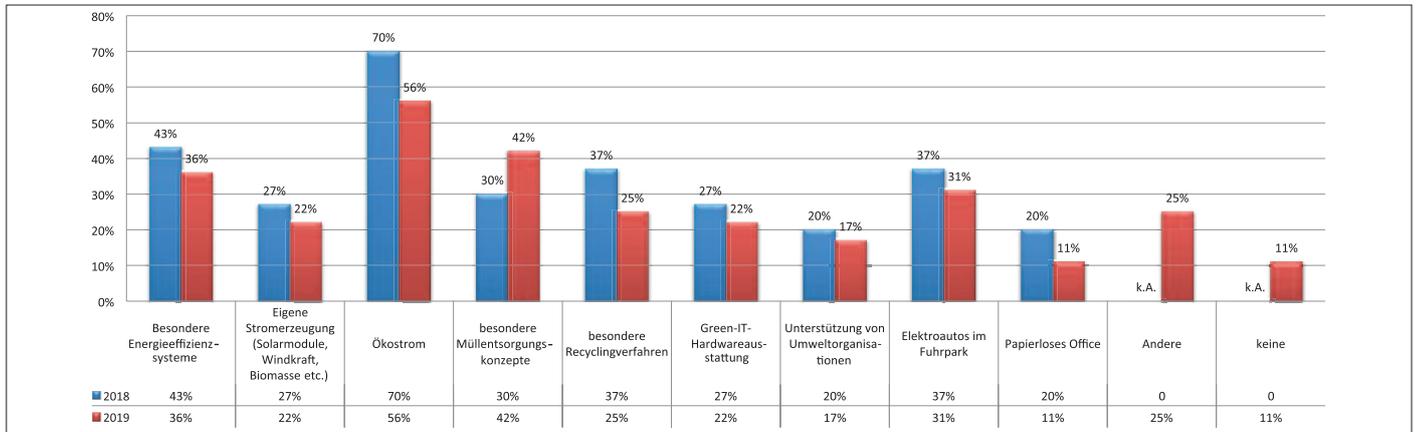
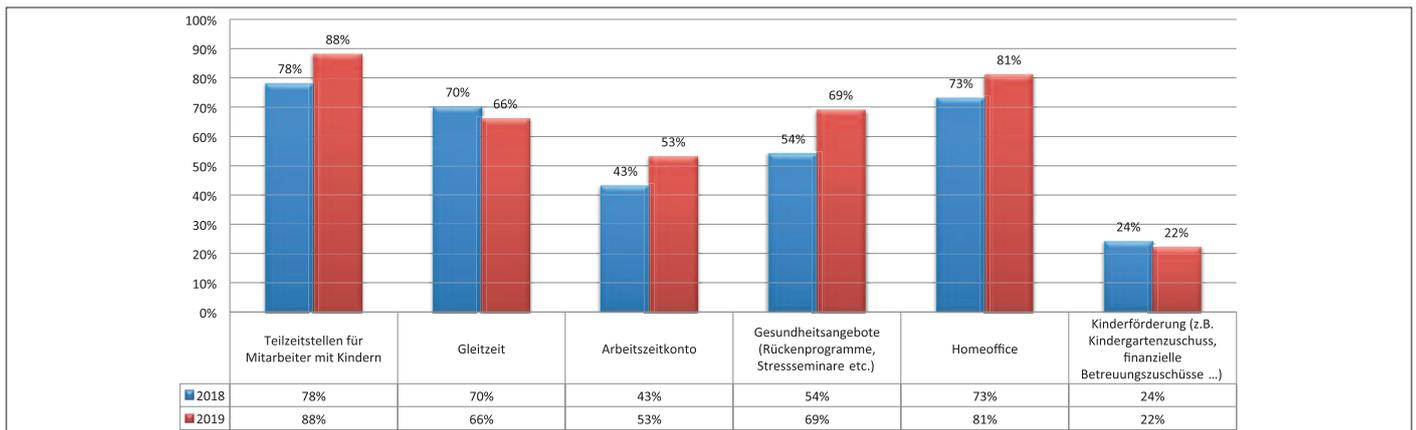


Abb. 2: Welche besonderen Maßnahmen gibt es in Ihrem Unternehmen für ein besonders nachhaltiges Arbeitsumfeld?



den Fokus der Unternehmen gelangt sind. Mittlerweile glauben nur noch 30% der Befragten, Nachhaltigkeitsberichte haben derzeit keinen oder wenig Einfluss auf die Attraktivität ihres Unternehmens (VJ 51%). 43% der Unternehmen sind auch der Meinung, diese seien künftig wichtig für Anleger.

Wir haben außerdem nach der Umsetzung des Themas Nachhaltigkeit im Unternehmen gefragt und diese einschätzen lassen (siehe Grafik). Und so geben sich die Unternehmen auch hier zunehmend bessere Noten.

Nachhaltigkeitsinvestoren zeigen gleichbleibendes Interesse am Mittelstand

In diesem Jahr hat uns erneut interessiert, ob es in der Vergangenheit bereits Interesse am Unternehmen seitens Nachhaltigkeits-

investoren (z.B. von Stiftungen) gegeben hat. Dies wurde ähnlich zu 2018 von 40% bejaht und zeigt u. E. die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit bei institutionellen Investoren.

Fazit:

Der deutsche Mittelstand hat das Thema Nachhaltigkeit deutlich im Fokus und nimmt sowohl die Teilbereiche ökologische, ethische & soziale als auch insbesondere ökonomische Nachhaltigkeit sehr ernst.

Da bei über einem Viertel der Unternehmen bereits Verbraucher den Wunsch zur Nachhaltigkeit äußern, zeigt dies, dass dieser Bereich auch künftig unbedingt weiterverfolgt werden muss. Im ökologischen Sektor wird abermals viel für den Umweltschutz getan. Die einzelnen Unternehmen setzen hier neben den üblichen Themen auch auf ganz individuelle Lösungen.

Enormer Stellenwert der ökonomischen Nachhaltigkeit!

Teilweise hohe Investitionen in die eigenen Mitarbeiter durch Schulungsausgaben, die Schaffung und/oder Neubesetzung von Lehrstellen, die überwiegend leistungsgerechte Bezahlung mit diversen Anreizsystem und Bonusprogrammen, aber auch etliche Maßnahmen für ein besonders nachhaltiges Arbeitsumfeld zeigen, wie bedeutend der „Mensch“ im Unternehmen ist.

Der Nachhaltigkeitsbericht als Instrument für Investoren: Bei 40% der Unternehmen zeigten bislang Nachhaltigkeitsinvestoren Interesse. Über 70% der befragten Unternehmen erstellen mittlerweile einen solchen Bericht, um sich transparent zu zeigen. Das Motto „Tue Gutes und rede darüber“ wurde also im Mittelstand erkannt.

Abb. 3: Bitte beurteilen Sie die Umsetzung des Themas Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen

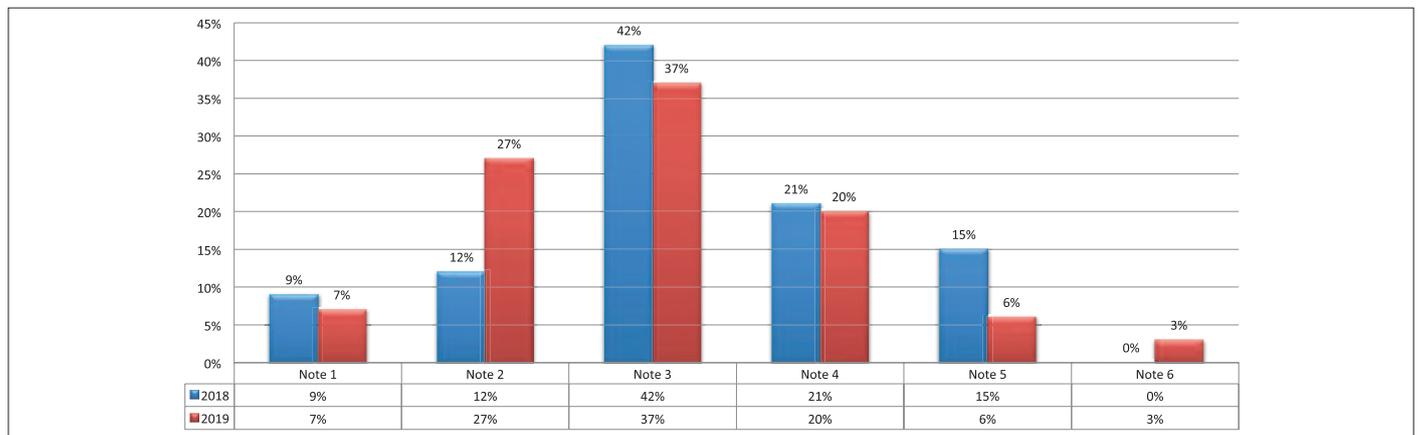
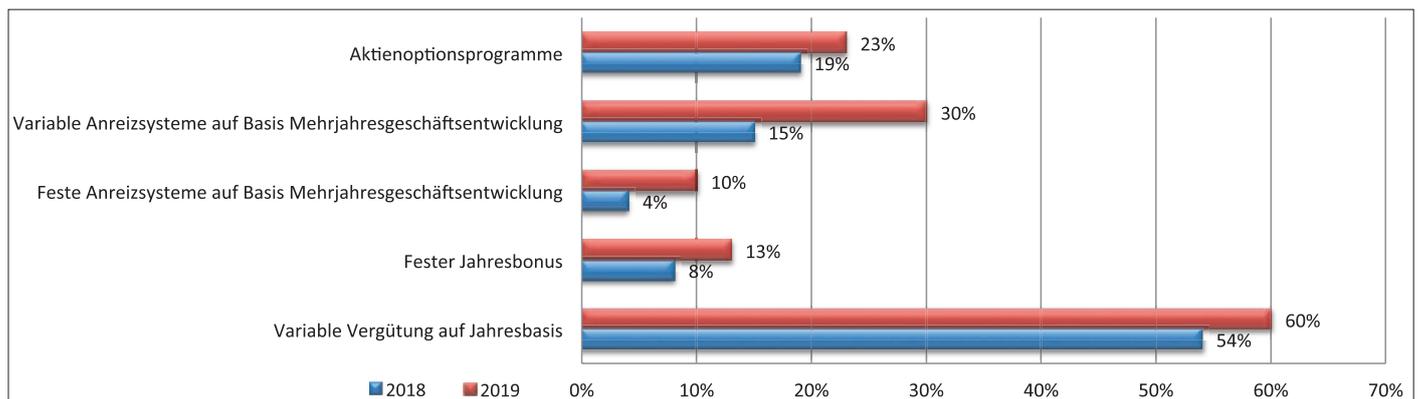


Abb. 4: Umsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit



HELFFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFFEN KÖNNEN!!!



Hilfe für die Tiere im Tierheim!

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



Katzen-Kolonien

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

WER WIR SIND

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

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



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

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

Deutsche Tierhilfe Menorca

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



Patenschaft!

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

Pflegehäuser!

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



Innerstädtische Katzen-Insel

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

