

# BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



12. Jahrgang – Ausgabe 199 – 13.05.2023 – [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org)

## INHALT 13.05.2023

**EDITORIAL** Seite 3

**KURZ NOTIERT** Seite 4

**NEUEMISSIONEN**  
Interview mit Achim Plate,  
LAIQON AG Seite 8

**INVESTMENT**  
Interview mit Dr. Andreas Laabs,  
LR Global Holding Seite 12

Interview mit André Speth,  
Noratis AG Seite 14

Interview mit Greig Blackie,  
Triodos Emerging Markets  
Renewable Energy Fund Seite 16

Aktienrückkäufe steigen  
weltweit auf einen Rekordwert  
von 1,31 Billionen US-Dollar und  
erreichen fast das Niveau der  
Dividendenzahlungen Seite 18

**SERVICE/KONTAKTDATEN** Seite 20

Impressum Seite 3

### Veranstaltungshinweise:

**Frühjahrskonferenz**  
**15.05.–17.05.2023**  
Le Meridien Hotel, Frankfurt  
[www.equityforum.de](http://www.equityforum.de)

**m:access**  
**Fachkonferenz Immobilien**  
**24.05.2023**  
Börse München  
[www.boerse-muenchen.de/termine](http://www.boerse-muenchen.de/termine)

**m:access**  
**Fachkonferenz Software/IT**  
**25.05.2023**  
Börse München  
[www.boerse-muenchen.de/termine](http://www.boerse-muenchen.de/termine)

## „Wir können rund 1 Mrd. Euro pro Jahr organisch wachsen“

Interview mit Dipl.-Ing. Achim Plate, CEO, LAIQON AG

Der börsennotierte Asset-Manager LAIQON AG begibt eine Wandelanleihe im Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren mit Bezugsrecht für die Aktionäre. Die Verzinsung liegt bei 7,00% p. a., der Wandlungspreis bei 10,50 Euro. LAIQON ist in den vergangenen Jahren stark durch Akquisitionen und strategische Partnerschaften gewachsen. Die Wandelschuldverschreibung 2023/28 soll die Gesellschaft bankenunabhängig machen, für

die kommenden Jahre durchfinanzieren und für die Wachstumsstrategie GROWTH 25 einen flexiblen Spielraum schaffen. CEO Dipl.-Ing. Achim Plate setzt nach einer Reihe von Akquisitionen, die zum Aufbau des Geschäftsmodells notwendig waren, nun vermehrt auf strategische Partnerschaften, bei denen die Gesellschaft mit relativ geringem Aufwand einen großen Effekt auf die Assets under Management (AuM) und den Umsatz hat. *Weiter auf Seite 8.*

## Aktienrückkäufe steigen weltweit auf einen Rekordwert von 1,31 Billionen US-Dollar und erreichen fast das Niveau der Dividendenzahlungen

Aktienrückkäufe haben einen neuen Rekordwert erreicht, der fast so hoch ist wie die Dividendenausschüttungen im Jahr 2022. Die im 1. Quartal 2023 veröffentlichten Unternehmensergebnisse zeigten den gesamten Umfang der Aktienrückkäufe, die im Jahr 2022 weltweit getätigt wurden. Die 1.200 Top-Unternehmen der Welt kauften

eine Rekordsumme von 1,31 USD ihrer Aktien zurück, was fast der Summe von 1,39 Billionen USD entspricht, die dieselben Unternehmen im Laufe des Jahres an Dividenden ausschütteten. Darüber hinaus lag die Gesamtsumme um 22% höher als im Jahr 2021, in dem der bisherige Rekord aufgestellt worden war. *Weiter auf Seite 18.*

### Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
JES.GREEN Invest	14.03.2023–13.03.2024 über Unternehmenswebsite, 21.03.–16.05.2023 über Econeers, 02.05.–15.05.2023 über Börse Frankfurt	7,00%	Ausgabe 198
LAIQON Wandelanleihe	04.05.–17.05.2023	7,00%	8

*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.*

# Verpennt



**Christian Schiffmacher**  
Chefredakteur

Das letzte Jahr war für Anleiheinvestoren sehr schwierig. Mit dem Zinsanstieg sind die Kurse der ausstehenden Anleihen größtenteils deutlich gefallen. Fast alle Anleger saßen auf Verlusten. Anleiheemittenten und -investoren mussten die neuen Gegebenheiten erst realisieren. Seit Beginn des Jahres ist die Neuemissionstätigkeit deutlich gestiegen und Investoren haben bei dem höheren Zinsniveau wieder gerne zugegriffen. Gerade institutionelle Investoren, die in den vergangenen Jahren aufgrund der Niedrigzinsphase in Alternatives investiert hatten, haben wieder in größerem Umfang in Anleihen investiert. Viele Neuemissionen waren zu Beginn des Jahres deutlich überzeichnet, der Neuemissions-Markt hat geboomt. Der Januar war in Bezug auf Neuemissionen in Europa der stärkste Januar aller Zeiten, der Februar war der stärkste Februar aller Zeiten und Sie ahnen oder wissen es bereits: Auch im März war die Emissionstätigkeit bei Anleihen in Europa höher als in jedem März zuvor. Auf das Krisenjahr 2022 (in Bezug auf die Kursentwicklung) folgte ein einzigartiger Boom – als hätte jemand einen Schalter umgelegt.

Am Mittelstandanleihemarkt wurde der Trend bislang aber weitgehend verschlafen. Bei öffentlich platzierten Emissionen dauert die Vorbereitung (z.B. die Erstellung des Wertpapierprospektes) deutlich länger. Emittenten und Banken konnten also nicht sofort auf den Stimmungsumschwung reagieren. Als Grund werden auch immer wieder Probleme eines spezialisierten Asset-Managers genannt. Aber wen interessiert das, wenn bei einer Emission sonst alles passt?

Schon aufgrund der anstehenden Refinanzierungen gehe ich davon aus, dass auch bei Mittelstandsanleihen die Emissionstätigkeit in den nächsten Wochen und Monaten wieder deutlich steigen wird. Wenn die Eckdaten bei den Anleihen stimmen, dann werden die Emissionen meines Erachtens auch auf eine hohe Nachfrage stoßen.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

## Impressum

BOND MAGAZINE 199, 13.05.2023

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

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

**Interviewpartner:** Greig Blackie, Dr. Andreas Laabs, Achim Plate, André Speth

**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 YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org) und auf [www.greenbonds.com](http://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 – 2023 Institutional Investment Publishing GmbH, Eschbach. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Verbreitung mittels elektronischer Medien sind grundsätzlich nicht gestattet. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

### Neuemissionen EUR Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
BayWa Hybrid 2023/unendlich	kein Rating	DE000A351PD9	unendlich	7,750%	101,25	7,5%*
Booking Holdings 2023/28	A3, A-	XS2621007231	12.11.2028	3,625%	100,28	3,6%
Booking Holdings 2023/33	A3, A-	XS2621007660	12.05.2033	4,125%	99,89	4,2%
Porsche Auto. Holding 2023/28	kein Rating	XS2615940215	27.09.2028	4,500%	102,49	4,0%
Traton 2023/25	Baa2, BBB	DE000A3LHK72	16.09.2025	4,000%	99,80	4,1%
Traton 2023/28	Baa2, BBB	DE000A3LHK80	16.05.2028	4,250%	99,31	4,4%

Stand: 12.05.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, \*) Rendite zum ersten Call Termin in 5 Jahren

### Neuemissionen USD Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Apple 2023/26	Aaa, AA+	US037833ES58	08.05.2026	4,421%	100,12	4,4%
Apple 2023/28	Aaa, AA+	US037833ET32	10.05.2028	4,000%	100,77	4,9%
Apple 2023/30	Aaa, AA+	US037833EU05	10.05.2030	4,150%	100,81	4,1%
Apple 2023/33	Aaa, AA+	US037833EV87	10.05.2033	4,300%	100,83	4,2%
Apple 2023/53	Aaa, AA+	US037833EW60	10.05.2053	4,850%	100,93	4,9%

Stand: 12.05.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

### Neuemissionen (SME Bonds)

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Amber Beverage 2023/27	kein Rating	LV0000870137	31.03.2027	10,625%*	102,00	9,8%
IuteCredit 2021/26	kein Rating	XS2378483494	06.10.2026	11,000%	95,01	13,3%
Mutares 2023/27	kein Rating	NO0012530965	31.03.2027	11,515%**	104,00	10,8%

Stand: 12.05.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, \*) Amber FRN 3M Euribor +750 bp, \*\*) Mutares FRN 3M Euribor +850 bp

### Neuemissionen (Green Bonds)

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
BNP 2023/31	Baa1, A-, A+	FR001400H9B5	13.04.2031	4,250%	99,57	4,3%
NRW.Bank 2023/33	Aa1, AA, AAA	DE000NWB0AT4	05.04.2033	2,875%	99,38	2,9%
Siemens Energy 2023/26	S&P: BBB (neg)	XS2601458602	05.04.2026	4,000%	100,94	3,8%
Siemens Energy 2023/29	S&P: BBB (neg)	XS2601459162	05.04.2029	4,250%	100,67	4,2%
SOWITEC group 2023/28	kein Rating	DE000A30V6L2	30.03.2028	8,000%	100,13	8,0%

Stand: 12.05.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

### Weitere grüne Anleihen

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
BayWa 2019/24	kein Rating	XS2002496409	16.06.2024	3,125%	100,42	2,8%
Greencells 2020/25	kein Rating	DE000A289YQ5	08.12.2025	6,500%	94,00	9,4%
hep global 2021/26	kein Rating	DE000A3H3JV5	18.05.2026	7,500%	98,25	8,0%
Photon Energy 2021/27	kein Rating	DE000A3KWKY4	23.11.2027	6,500%	95,00	8,0%
PNE 2022/27	kein Rating	DE000A30VJW3	23.06.2027	5,000%	100,50	4,9%
reconcept 2022/28	kein Rating	DE000A3E5WT0	25.01.2028	6,250%	101,00	6,0%
Schletter 2022/25	kein Rating	NO0012530973	12.09.2025	9,698%*	102,00	8,7%
SUNfarming 2020/25	kein Rating	DE000A254UP9	16.11.2025	5,500%	98,00	6,5%

\*) Schletter FRN 3M Euribor +675 bp; Stand: 12.05.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt



#### gettex exchange gewinnt Lars Reichel

Die stark wachsende Börse gettex verstärkt sich mit Lars Reichel, der als Director Sales – Head of Issuer Relations neue Zertifikate-Emittenten für gettex gewinnen und die be-

stehenden Kontakte betreuen wird. Reichel war mehr als zwanzig Jahre bei der UBS Europe SE tätig, zuletzt als Solution Sales Head. Er absolvierte die Frankfurt School of Finance & Management und durchlief überdies eine Ausbildung zum Börsenhändler in Frankfurt. Es ist auch eine Rückkehr von Lars Reichel nach München, denn er erhielt dort seine Zulassung als Händler an der Bayerischen Börse am 7. August 2001.

„An der Börse gettex sind derzeit mit HVB onemarkets, HSBC und Goldman Sachs drei Zertifikate-Emittenten als Market

Maker aktiv“, erläutert Robert Ertl, Vorstand der Bayerischen Börse. „Und ein Großteil der Trades dieser Emittenten wird über gettex abgebildet. Mit Lars Reichel sehen wir große Chancen, weitere Emittenten von den Vorteilen der Börse gettex zu überzeugen und die Geschäftsbeziehungen zu den bestehenden Emittenten zu vertiefen. Mit ihm haben wir einen ausgewiesenen, kommunikationsstarken und bestens vernetzten Experten für Zertifikate angeworben und ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit ihm“, so Ertl abschließend.



Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

## Unser Research schafft Transparenz.



**AGROB Immobilien AG**  
Freiverkehr  
Research seit Q3/2006



**Haemato AG**  
Basic Board  
Research seit Q4/2007



**Cenit AG**  
Prime Standard  
Research seit Q2/2008



**USU Software AG**  
Prime Standard  
Research seit Q4/2005



**EQS Group AG**  
m:access  
Research seit Q3/2006



**Helma AG**  
Scale  
Research seit Q1/2011



**MPH AG**  
Scale  
Research seit Q2/2011



**MS Industrie AG**  
General Standard  
Research seit Q2/2012



**MagForce AG**  
Scale  
Research seit Q2/2015



**Deutsche Grundstücksauktionen AG**  
Scale  
Research seit Q2/2016



**UniDevice AG**  
m:access  
Research seit Q1/2018



**Media an Games Invest plc**  
Scale  
Research seit Q3/2019



**tick Trading Software AG**  
Freiverkehr  
Research seit Q3/2019



**UmweltBank AG**  
m:access  
Research seit Q4/2019



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



**Vectron Systems AG**  
Scale  
Research seit Q1/2021



**sdm SE**  
Primärmarkt  
Research seit Q1/2021



**Net-Digital AG**  
Primärmarkt  
Research seit Q1/2021



**InterCard AG**  
m:access  
Research seit Q2/2021



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

Auszug aus über 100 Unternehmen

### Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

### Kontakt

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



gettex ist ein Börsenplatz der Bayerischen Börse AG für alle Investorentypen – vom Retail-Anleger bis zum Vermögensverwalter und institutionellen Anleger. Auf gettex fallen grundsätzlich weder Maklercourtage noch Börsenentgelt an. Von 8:00 bis 22:00 Uhr werden Aktien, Fonds, ETPs, Anlage- und Hebelprodukte auf gettex gehandelt, Anleihen von 8:00 bis 20:00 Uhr – in der Summe derzeit (Ende 1. Quartal 2023) etwa 390.000 Finanzprodukte. gettex ist eine öffentlich-rechtliche Börse, die mit ihrem Regelwerk und der Handelsüberwachung für Preisqualität und Anlegerschutz sorgt – und damit für Fairness und Transparenz im Handel für alle Marktteilnehmer.

Auf der Website [www.gettex.de](http://www.gettex.de) finden Anleger und Investoren Real-Time-Kurse und weiterführende Informationen. Zudem bietet gettex einen Zertifikate-Finder unter [www.zertifikate-kostenlos-handeln.de](http://www.zertifikate-kostenlos-handeln.de) und eine eigene ETF-Suche mit ESG-Filter an.



**RENELL erweitert Portfoliomanagement-Team mit Martin Utschneider**

Die Renell Wertpapierhandelsbank AG verstärkt ihr Portfoliomanagement mit Martin Utschneider, der zukünftig als Leiter Kapitalmarktanalyse das Team bei Lösungen im Publikumsfondsbereich sowie bei Spezialmandaten unterstützen wird. Er wird zudem seine Erfahrungen der technischen Kapitalmarktanalyse in einen eigenen Fonds einbringen.

„Mit der Gewinnung von Martin Utschneider konnten wir einen ausgewiesenen Kapitalmarktexperten gewinnen. Martins fundierte technische Analysen sind von seiner umfangreichen, mehr als 20-jährigen Kapitalmarkterfahrung geprägt und wenden sich sowohl an private wie auch institutionelle Anleger. Martin Utschneider wird daher eine wichtige Säule unseres Portfoliomanagement-Teams bilden“, kommentiert Tarek Saffaf, Head of Asset Management und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung.

Martin Utschneider begann seine Karriere zunächst im Sparkassensektor (Sparkasse Oberland, Sparkasse Bad Tölz-Wolfrats-

hausen) und wechselte danach zu einer namhaften österreichischen Adresse (Alpen Privatbank, vormals Walser Privatbank bzw. Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG). Zuletzt war er 15 Jahre bei der renommierten Privatbank Donner & Reuschel tätig. Davon rund elf Jahre als Leiter Technische Analyse. Er ist zudem für diverse zertifizierte Weiterbildungsakademien und zwei Hochschulen als Fachdozent und Prüfer tätig. Martin Utschneider verfügt über umfassende Erfahrung in der Wertpapierbetreuung internationaler Private Banking- und Wealth Management-Kunden. Seine Analysen finden im deutschsprachigen Raum sehr große Beachtung. Mit seinen regelmäßigen Auftritten bei renommierten Medienvertretern zählt er zu den meist zitiertesten Experten seines Fachgebietes.

„Ich freue mich sehr, dass wir mit Martin Utschneider einen ausgewiesenen Experten seines Fachs gewinnen konnten, der seit vielen Jahren erfolgreich im Kapitalmarktbereich tätig ist und sein Know-how sehr gut bei Renell sowie in unsere Kundenbeziehungen einbringen kann. Die Renell Wertpapierhandelsbank schreitet damit in ihrer Neuausrichtung weiter voran und bietet den Kunden ein breit gefächertes Produkt- und Dienstleistungsportfolio an.“ – Michael Puschmann, CEO Renell Wertpapierhandelsbank AG.

Die Renell Wertpapierhandelsbank AG wurde 1985 in Frankfurt gegründet. Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit sind die Bereiche Corporate Finance, Fixed Income Sales & Trading und Asset Management.



**Booking Holdings begibt EUR-Anleihe: 5 Jahre 3,625%, 10 Jahre 4,125%**

Booking Holdings (booking.com, Priceline, Momondo, Kayak) hat eine EUR-Anleihe mit Laufzeiten von 5 und 10 Jahren begeben. Die Tranche mit Laufzeit bis 12.11.2028 (ISIN XS2621007231) hat ein Volumen von 500 Mio. Euro, der Kupon beträgt 3,625%. Der Emissionspreis betrug 99,918%. Die Tranche mit Laufzeit bis 12.05.2033 (ISIN XS2621007660) hat ein Volumen von 1,25 Mrd. Euro und einen Kupon von 4,125%. Der Emissionspreis betrug 99,43%. Booking

Holdings wird von Moody's mit A3 und von S&P mit A- gerated. Die Transaktion wurde von Citi, Deutsche Bank, HSBC und J.P. Morgan begleitet.



**Apple begibt USD-Anleihe mit 5 Tranchen**

Die Apple Inc. (WKN 865985, ISIN US0378331005) hat eine USD-Anleihe mit 5 Tranchen und einem Volumen von 5,125 Mrd. USD platziert. Diese haben Laufzeiten von 3, 5, 7, 10 und 30 Jahren. Apple wird von Moody's mit Aaa und von S&P mit AA+ gerated. Die Anleihen haben eine Stückelung von 1.000 USD. Die 3-jährige Tranche (ISIN US037833ES58) hat einen Kupon von 4,421%, die 5-jährige Tranche (ISIN US037833ET32) hat einen Kupon von 4,00%, die 7-jährige Tranche (ISIN US037833EU05) hat einen Kupon von 4,15%, die 10-jährige Tranche (ISIN US037833EV87) hat einen Kupon von 4,30% und die 30-jährige Tranche (ISIN US037833EW60) hat einen Kupon von 4,85%. Die Transaktion wurde von Barclays, Goldman Sachs und J.P. Morgan begleitet.



**Neue Traton-Anleihe: 2 Jahre 4,00%, 5 Jahre 4,25%**

Traton hat eine Anleihe mit Laufzeiten von 2 und 5 Jahren begeben. Die Tranche mit Laufzeit bis 16.09.2025 (ISIN DE000A3LHK72) hat ein Volumen von 500 Mio. Euro und einen Kupon von 4,00%. Der Emissionspreis beträgt 99,71%. Die Tranche mit Laufzeit bis 16.05.2028 (ISIN DE000A3LHK80) hat ebenfalls ein Volumen von 500 Mio. Euro und einen Kupon von 4,25%. Traton wird von Moody's mit Baa2 und von S&P mit BBB gerated. Die Anleihen haben eine Stückelung von 100.000 Euro. Die Transaktion wurde von Credit Agricole CIB, ING, J.P. Morgan, LBBW, Mizuho und UniCredit begleitet.



*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 markführender 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.

**720**

betreute Mandate

**5,1**

Mrd. Euro ausgereichtes  
Finanzierungsvolumen

**804**

Mio. Euro eingesammeltes  
Kapital für Erneuerbare-  
Energien-Projekte

**106**

Mio. Euro investiertes  
Venture Capital

**78**

Mio. Euro eingesammeltes  
Kapital für 147 Start-ups

**72**

Anleihen und Börsengänge

*Markus Dietrich*

CEO





„Wir können rund 1 Mrd. Euro pro Jahr organisch wachsen“

Dipl.-Ing. Achim Plate, CEO, LAIQON AG

Der börsennotierte Asset-Manager LAIQON AG gibt eine Wandelanleihe im Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren mit Bezugsrecht für die Aktionäre. Die Verzinsung liegt bei 7,00% p. a., der Wandlungspreis bei 10,50 Euro. Die Emission wird von der mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank und CapSolutions begleitet. Wandelschuldverschreibungen, die nicht im Rahmen des Bezugsangebots (einschließlich der Mehrbezugsoption) bezogen und zugeteilt werden, sollen im Rahmen einer Privatplatzierung (nicht öffentliches Angebot) ausgewählten Anlegern zu den gleichen Konditionen zur Zeichnung angeboten werden. LAIQON ist in den vergangenen Jahren stark durch Akquisitionen und strategische Partnerschaften gewachsen. Die Wandelschuldverschreibung 2023/28 soll die Gesellschaft bankenunabhängig machen, für die kommenden Jahre durchfinanzieren und für die Wachstumsstrategie GROWTH 25 einen flexiblen Spielraum schaffen. CEO Dipl.-Ing. Achim Plate setzt nach einer Reihe von Akquisitionen, die zum Aufbau des Geschäftsmodells notwendig waren, nun vermehrt auf strategische Partnerschaften, bei denen die Gesellschaft mit relativ geringem Aufwand einen großen Effekt auf die Assets under Management (AuM) und den Umsatz hat.

**BOND MAGAZINE:** Wie entwickelt sich der Markt im Asset-Management? Die Niedrigzinsphase war nicht so einfach für die Branche.

**Plate:** Trotz aller Widrigkeiten, die es am Kapitalmarkt gab, gibt es Mittelzuflüsse. Wir sind in den vergangenen Jahren nicht nur durch Akquisitionen, sondern auch organisch deutlich gewachsen – trotz Niedrigzinsphase, Corona-Pandemie und Krieg in der Ukraine. Im ersten Quartal 2023 hatten wir netto Mittelzuflüsse von rund 300

Mio. Euro. Wir sind damit organisch um 5,3% gegenüber dem Jahresende 2022 auf 6 Mrd. Euro AuM gewachsen. Wir haben inzwischen eine Größe erreicht, mit der wir auf einem Niveau von rund 1 Mrd. Euro pro Jahr organisch wachsen können. Dies haben wir bereits mit einem organischen Wachstum von 1,9 Mrd. Euro in den vergangenen drei Jahren angedeutet.

**BOND MAGAZINE:** Was bedeutet der Trend zur Digitalisierung für die Branche?

**Plate:** Ich habe den Eindruck, dass die Digitalisierung bei vielen der großen Asset-Manager noch nicht genügend angekommen ist, eher nur bei Spezialanbietern, die das Thema sehr ernst nehmen. Kunden können z.B. bei uns Depots digital eröffnen, dies gilt auch für Vermögensverwaltungsmandate. Auch ist die Asset-Allokation im Bereich der Nachhaltigkeit meines Erachtens nicht darzustellen, wenn man nicht ein digitales Set-up hat. Hierzu muss man immense Daten zusammenführen, um dies für jeden Titel nachzuvollziehen. Gerade für kleinere Titel gibt es diese Daten nicht von einem einzigen Anbieter, folglich muss man die Daten von mehreren Anbietern kombinieren. Wir haben ein Impact Modul entwickelt, das dies datenbasiert kann.

**BOND MAGAZINE:** Und wie sieht dies von Kundenseite betrachtet aus?

**Plate:** Kunden erwarten ein digitales Reporting. Auch dies decken wir inzwischen selbst ab und benötigen dafür keinen Drittanbieter mehr. Wir können beispielsweise während des Onboardings eines Kunden dynamisch Dokumente, beispielsweise den Vertragsabschluss, digital generieren. Der Kunde kann auch selbst Daten ändern, wie die Höhe des Sparplans, oder Auszahlungen

veranlassen. Ganz wichtig ist dabei, dass wir dies für unsere Partner individuell anbieten können, da sie unterschiedliche Präferenzen haben. Unser Angebot ist also White-Label-fähig.

**BOND MAGAZINE:** Wie ist LAIQON positioniert? Welche Themen decken Sie ab?

**Plate:** Wir positionieren uns als börsennotierten, bankenunabhängigen Asset-Manager mit drei Geschäftsfeldern und über 50 WEALTH Produkten und Lösungen für unterschiedlichste Kundengruppen: Als aktiver Asset-Manager bieten wir Alphastrategien in Form von Publikumsfonds oder Spezialmandaten. Wir adressieren im Asset-Management sowohl Privatkunden als auch institutionelle Kunden, die im Rahmen eines Spezialmandats eine aktive Strategie wünschen. In diesem Bereich sind wir vergleichbar mit Anbietern wie Flossbach von Storch oder Acatis. Dabei steht das Thema Nachhaltigkeit bei uns ganz oben auf der Agenda. Wir bieten zudem vermögenden Privatkunden im Wealth Management eine aktive Vermögensverwaltung mit individueller 360-Grad-Betreuung, bis hin zu Family-Office-Mandaten für sehr vermögende Familien.

**BOND MAGAZINE:** Und das dritte Geschäftsfeld?

**Plate:** Im dritten Geschäftsfeld Digital Wealth adressieren wir digital affine Kunden. Über unseren Robo-Advisor growney bieten wir Kunden, die sich an den Kapitalmarkt herantasten, u.a. ETF-Sparpläne. Dies ist bereits ab einer Sparrate von 25 Euro pro Monat möglich. Mit unserer selbst entwickelten KI-Lösung LAIC sprechen wir zudem vermögendere Kunden an, sowohl institutionelle Investoren als auch Privatanleger. Wir sind sehr breit aufgestellt.



**BOND MAGAZINE:** Wird die Digitalisierung in der Branche noch stärker an Bedeutung gewinnen?

**Plate:** Die Digitalisierung ist der Megatrend in unserer Branche. Wenn man das nicht beherrscht, wird man irgendwann keine Kunden mehr haben. Viele junge Menschen nutzen Neobroker, aber wenn sie ein gewisses Vermögen aufgebaut haben, werden sie merken, wie schwer es ist, dies zu bewahren und zu verwalten. Auch diese Zielgruppe wird ihr Vermögen verwalten lassen, davon bin ich überzeugt. Aber auch ältere und vermögendere Menschen nutzen längst digitale Lösungen.

**BOND MAGAZINE:** Sie sprachen nachhaltiges Investieren bereits an. Welche Bedeutung haben nachhaltige Produkte langfristig für Sie?

**Plate:** Ohne nachhaltige Investmentprodukte hat man am Markt keine Chance mehr! Asset-Manager ohne nachhaltige Produkte werden ihre Marktstellung nicht halten können, davon bin ich überzeugt. Wir sind dabei in der Industrie erst am Anfang eines Trends hin zu nachhaltigen Investments. Zielbild unserer Strategie 2023/25 ist der Ausbau unseres gesamten Produkt- und Lösungsportfolios im Hinblick auf die Berücksichtigung von Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung im Finanzsektor. Wir möchten den CO<sub>2</sub>-Footprint pro Jahr um 7% reduzieren. Neben der Regulatorik ist aber eines besonders wichtig: Auch die Performance muss dabei stimmen. Nachhaltiges Investieren setzt nicht außer Kraft, dass die Performance- und Risiko-Vorgaben erfüllt werden. Man muss beides unter einen Hut bringen.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben mehrere strategische Partnerschaften geschlossen. Welche sind besonders bedeutend für LAIQON?

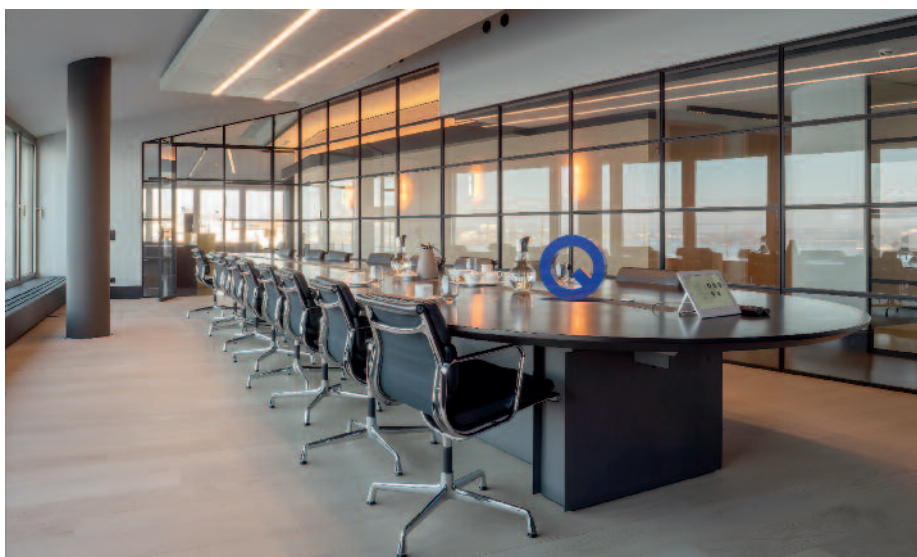
**Plate:** Eine große Signalwirkung hat das Joint Venture mit der meine Volksbank Raiffeisenbank eG. Wir wollen in diesem Joint Venture gemeinsam eine zukunftsweisende Vermögensverwaltung für gehobene Kunden in der Region Oberbayern/München aufbauen. Die meine Volksbank Raiffeisenbank eG ist als größte Volksbank Raiffeisenbank Bayerns und zehntgrößte Genossenschaftsbank in Deutschland eine der Leuchtturmbanken im Finanzverbund der Volks- und Raiffeisenbanken Mit über 370.000 Endkunden, davon rund 40.000 gehobenen Kunden, betreut die Bank ein Kundenvolumen von rund 22 Mrd. Euro in über 82 Filialen in der Region. Es gibt also ein sehr großes Kundenpotenzial für eine Vermögensverwaltung mit guten Produkten. Unser Produktportfolio der „meine Bayerische Vermögen“ wird dabei sämtliche Themen der Vermögensverwaltung im Bereich liquider und illiquider Anlagen abdecken. Das Ganze wird kombiniert mit einer exzellenten Betreuung, einem transparenten Reporting und State-of-the-Art Vermögensverwaltungsprozessen.

**BOND MAGAZINE:** Sie hatten das Thema White Label angesprochen. Ist dies für die Skalierung des Geschäftsmodells auch sehr wichtig?

**Plate:** Ja, unbedingt. Mit unserer eigenentwickelten Plattform können wir ein datengetriebenes Wealth-Produkt- und -Lösungsportfolio für Kunden und Partner mit hoher Skalierbarkeit anbieten. Dadurch sind wir in der Lage, für jeden Partner White-Label-Produkte zu entwickeln.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben Gespräche mit der Union Investment Gruppe aufgenommen. Ziel ist eine Kooperation zur Auflage eines neuen Investmentproduktes. Wann könnte diese Kooperation starten?

**Plate:** Wir sind wie berichtet mit der Union Investment Gruppe in Gesprächen. Dabei sprechen wir über eine Kooperation und eine gemeinsame Produktentwicklung. In die jetzt fortgeführten intensiven Gespräche mit der Union Investment Gruppe über



diese Produktentwicklung bringen wir im Wesentlichen unsere Erfahrung im Bereich der digitalen Portfoliostrukturierung mit unserem risikobasierten Investmentansatz unseres WealthTech LAIC ein. Mit der Union Investment Gruppe hätten wir selbstredend ein bedeutendes Vertriebspotenzial.

**BOND MAGAZINE:** Im vergangenen Jahr war das Ergebnis deutlich rückläufig, weil keine Performance Fees verbucht werden konnten.

**Plate:** Die Gründe dafür liegen einerseits in dem sehr schwierigen Kapitalmarktumfeld 2022, das unsere Ertragsseite wie bei allen anderen Marktteilnehmern auch, natürlich belastete. So konnten wir im Jahr 2021 noch 9,3 Mio. Euro Performance-Fees aus unserem aktiven Fondsmanagement abrechnen, im Jahr 2022 reduzierten sich diese auf 0,8 Mio. Euro. Zudem belasteten temporär die mit den Akquisitionen und weiteren Aufbauleistungen verbundenen Sonderaufwendungen das Ergebnis.

**BOND MAGAZINE:** Wie wollen Sie den Emissionserlös aus der Wandelanleihe verwenden?

**Plate:** Ich gehe aufgrund des bisherigen positiven Feedbacks aus den inzwischen geführten Investorengesprächen davon aus, dass wir das Emissionsvolumen von 20 Mio. Euro erreichen werden. 2 Mio. Euro des geplanten Nettoemissionserlöses sind für Vertriebskooperationen und strategische Partnerschaften vorgesehen. 2 Mio. Euro plan-

nen wir für Marketing und Vertrieb ein. Weitere 2 Mio. Euro planen wir für die Weiterentwicklung unserer digitalen Plattform LAIQON DAP 4.0 und des WealthTech LAIC zu verwenden. 3 Mio. Euro wollen wir, zusammen mit frei verfügbarer Liquidität, für die Sondertilgung eines Bankdarlehens verwenden. 5 Mio. Euro planen wir für die anteiligen Kaufpreistraten von Akquisitionen aus dem Jahr 2019 ein. 6 Mio. Euro wollen wir in die Finanzrücklage einstellen. Das ist eine Reserve, um auf Opportunitäten zu reagieren.

**BOND MAGAZINE:** Weshalb wollen Sie das Bankdarlehen komplett zurückführen?

**Plate:** Wenn man wie wir so stark mit strategischen Partnern aus dem Bankensektor verzahnt ist, dann mögen es manche Kooperationspartner nicht, wenn man bei einer anderen Bank ein aufwändig zu reportendes Darlehen hat. Wir machen uns mit der Rückführung des Darlehens aus den Mitteln der Wandelanleihe bankenunabhängig.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben viel zugekauft. Wie ist die weitere Strategie? Wollen Sie weiter zukaufen oder erstmal konsolidieren?

**Plate:** Weitere große Zukäufe stehen derzeit nicht auf der Agenda. Gegebenenfalls würde eine Akquisition im Ausland Wert schaffen. Im Fokus stehen für uns weitere Partnerschaften, bei denen wir mit relativ geringem Aufwand einen großen Effekt auf die AuM und den Umsatz erzielen. Wir suchen Platt-

formpartner, die für uns werttreibend sind. Ich glaube auch, dass unsere Investoren eine gewisse Phase ohne große Akquisitionen wünschen. Wir können dann das operative Wachstum zeigen. Wenn sich Opportunitäten ergeben, dann werden wir diese nutzen, aber nicht so aggressiv wie in den vergangenen Jahren.

**BOND MAGAZINE:** Im ersten Quartal konnten Sie die AuM wie angesprochen um 300 Mio. Euro steigern. Wenn ich das hochrechne, dann könnten Sie bis zum Jahresende schon annähernd den Bereich von 7 Mrd. Euro erreichen, oder?

**Plate:** Wenn sich das Wachstum entsprechend fortsetzt, dann sollte das erreichbar sein. Der Fokus unserer Gesellschaft liegt dabei neben der Fortführung aller Vertriebs- und Wachstumsinitiativen in der nachhaltigen Margen- und Profitabilitätsverbesserung unseres Portfolios.

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

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

**Eckdaten der LAIQON-Wandelanleihe**

Emittent	LAIQON AG
Format	Wandelschuldverschreibung
Kupon	7,00% p.a.
Bezugsfrist für Aktionäre	bis 17.05.2023
Privatplatzierung	bis 22.05.2023
Laufzeit	24.05.2028 (5 Jahre)
Stückelung	1.000 Euro
Wandlungspreis	10,50 Euro
ISIN / WKN	DE000A351P38 / A351P3
Internet	www.laiqon.ag

**LAIQON AG – Geschäftsentwicklung**

	2020	2021	2022	2023e	2024e	2025e
Umsatz	27,7	26,1	26,8	41,6	63,7	77,8
EBITDA	7,0	4,6	-6,0	-1,9	12,9	23,4
Jahresüberschuss	-0,7	5,2	-10,2	-5,5	2,6	9,1

Angaben in Mio. Euro, Quelle: SMC Research, Stand: 08.05.2023





**Investieren Sie in die Zukunft!**

**Kupon: 7,00 % p.a.**

**Anleihe 2023/2028**

WKN: A30V66 Wertpapierprospekt erhältlich unter [www.jes-green.de/ir](http://www.jes-green.de/ir)

weitere Infos unter:

**[www.jes-green.de](http://www.jes-green.de)**





„Es handelt sich um die erfolgreichsten Produktlaunches der Firmengeschichte“

Dr. Andreas Laabs, CEO, LR Global Holding

Der Ausbruch des Ukrainekriegs führte im vergangenen Jahr bei der LR Global Holding zu einem leicht rückläufigen Umsatz und EBITDA. Das Unternehmen hat das Geschäftsmodell umgestellt und konzentriert sich stärker auf Vertriebspartner, die einen Nebenverdienst generieren möchten. Zudem hat LR mit Zeitgard Pro, einem Gesichtsreinigungs- und Pflegeprogramm, und der LR BODY MISSION mit der neuen Serie an LR FIGU-ACTIVE-Produkten, einem Gewichtsmanagementprogramm, die erfolgreichsten Produktlaunches der Firmengeschichte verzeichnet. In diesem Jahr steht das operative Geschäft im Fokus. Im nächsten Jahr soll die Refinanzierung der Anleihe frühzeitig angegangen werden, wie Geschäftsführer Dr. Andreas Laabs im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert.

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

**Dr. Laabs:** Wir bieten hochwertige Produkte in den Bereichen Nahrungsergänzungsmittel und pflegende Kosmetik mit natürlichen Inhaltsstoffen, viele davon auf Aloe-Vera-Basis. Diese sind wissenschaftlich abgesichert vom Institut Fresenius oder Dermatest. Wir vertreiben diese Produkte über unsere Community, die die Produkte gut findet und weiterempfiehlt. Bei der Weiterempfehlung haben die Partner die Möglichkeit, einen Zusatzverdienst zu generieren. Viele Partner haben die Möglichkeit ergriffen, um sich mit unseren Produkten einen attraktiven Nebenverdienst aufzubauen. Wir sind im ersten Quartal um ca. 5% gewachsen und konnten den zuletzt gezeigten Positivtrend bestätigen. Bisher sind wir also mit der Entwicklung im Jahr 2023 zufrieden.

**BOND MAGAZINE:** Im letzten Jahr waren Umsatz und EBITDA leicht rückläufig. Woran lag das?

**Dr. Laabs:** Wir sind zunächst gut ins Jahr gestartet. Mit dem Ausbruch des Ukrainekriegs gab es einen Rückgang und die Rahmenbedingungen für unser Geschäft haben sich spürbar geändert. Wir haben unsere Strategie umgestellt, von Konsum zu Nebenverdienst, weil wir glauben, dass viele Menschen in Zeiten hoher Inflation ein zusätzliches Einkommen benötigen. Dazu haben wir unsere Qualifizierungs- und Bonusprogramme weiterentwickelt, um Partnern den Einstieg zu erleichtern. Das hat sehr gut funktioniert. Die Zahlen haben sich dann von Quartal zu Quartal verbessert, im Schlussquartal des Jahres 2022 war der Umsatz nur noch rund 3% unter dem Vorjahreszeitraum. Im ersten Quartal 2023 hatten wir ein Plus von rund 5%.

**BOND MAGAZINE:** Der Ausbruch des Ukrainekriegs hatte einen deutlichen Einfluss auf Ihren Geschäftsverlauf. Sind Sie in benachbarten Ländern stark aktiv?

**Dr. Laabs:** Ja, wir sind in der gesamten Region stark aktiv – in Polen, Tschechien, Rumänien und Bulgarien. Seit Ausbruch des Krieges sehen wir in diesen Märkten er-

schwerte Rahmenbedingungen. Wir unterstützen daher unsere Partner in Osteuropa verstärkt bei ihren Aktivitäten.

**BOND MAGAZINE:** Welchen Einfluss hatte die höhere Inflation?

**Dr. Laabs:** Durch die höhere Inflation gibt es einen höheren Bedarf an einem Zusatzverdienst. Viele Menschen haben dabei Vorlieben wie digitales Arbeiten, freie Zeiteinteilung, Arbeiten im Social-Media-Bereich. Das bieten wir durch unsere Strategie des Social Selling.

**BOND MAGAZINE:** Ihre Anleihe notiert um 100% und die Restlaufzeit beträgt weniger als 2 Jahre.

**Dr. Laabs:** Der Kurs hat sich in den letzten Monaten wieder nach oben entwickelt. Ich bin davon überzeugt, dass, wenn sich unsere positive Entwicklung fortsetzt, sich dies auch im Kurs der Anleihe widerspiegelt. Wir haben das operative Geschäft im Fokus und wollen gute Zahlen liefern. Ich glaube, der Rest folgt von selbst.



**BOND MAGAZINE:** Die Anleihe ist ihre größte Bilanzposition auf der Passivseite. Mit der Fälligkeit Anfang Februar 2025 müssen Sie die Refinanzierung im nächsten Jahr angehen.

**Dr. Laabs:** Ja, das ist so. In diesem Jahr liegt unser Fokus klar auf der Geschäftsentwicklung. Damit können wir uns eine gute Ausgangslage und verschiedene Optionen erarbeiten. Im nächsten Jahr werden wir uns eher früher als später mit der Refinanzierung beschäftigen.

**BOND MAGAZINE:** Sie möchten in UK starten. Der Markt ist relativ groß und weshalb waren Sie bislang noch nicht in UK tätig?

**Dr. Laabs:** Für uns bedeutet der Markt in UK 70 Millionen potenzielle LR-Partner. Es ist ein starker, zahlungskräftiger Markt mit einem stabilen Rechtssystem und einer harten Währung sowie einer starken Affinität zu den Bereichen Health & Beauty. Auch in UK gibt es viele Menschen, die ein Zusatzkommen benötigen. Es ist ein digital sehr

entwickelter Markt. All dies macht den Markt für uns interessant. Ich kann gar nicht genau sagen, weshalb wir bislang noch nicht in UK aktiv waren. Wir sehen nun den richtigen Zeitpunkt gekommen und wollen in UK die großen Chancen nutzen. Wir haben uns im letzten Jahr stark mit den Folgen des Ukrainekriegs beschäftigt. Jetzt geht im Zuge der geplanten weiteren internationalen Expansion unser erster Schritt nach UK und wir werden bereits im dritten Quartal starten.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben neue Produkte auf den Markt gebracht, die sehr erfolgreich sind. Um welche Produkte handelt es sich?

**Dr. Laabs:** Es sind zwei Hauptprodukte: Zeitgard Pro, ein Gesichtsreinigungs- und Pflegedevise mit vier verschiedenen Aufsätzen und die LR BODY MISSION, ein Gewichtsmanagementprogramm. Beide Produkte haben wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern gelauncht und dies mit sehr großem Erfolg. Es handelt sich um die erfolgreichsten Produktlaunches der Firmengeschichte. Zeitgard

Pro ist der erfolgreichste Produktlaunch, der LR BODY MISSION Launch der zweitfolgreichste.

**BOND MAGAZINE:** Welchen Ausblick können Sie geben?

**Dr. Laabs:** Wir gehen davon aus, dass der Umsatz in diesem Jahr stabil bleibt, das EBITDA dürfte trotz der Kostensteigerungen nur leicht rückläufig bis stabil bleiben. Dieser Ausblick ist bewusst sehr konservativ. Es gab in den letzten Jahren viele Widrigkeiten, die die Erstellung einer Prognose erschweren: die Coronapandemie, der Ukrainekrieg, der Anstieg der Inflation. In der Vergangenheit waren wir eher am oberen Ende der Prognose bzw. darüber. Es können aber auch jederzeit Dinge geschehen, die wir nicht beeinflussen können, wie die jüngere Vergangenheit gezeigt hat. Gleichwohl sehen wir aktuell ein positives Momentum und gute Wachstumschancen in den internationalen Märkten, insbesondere auch mit dem Markteintritt in UK.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



### Eckdaten der LR Global Holding-Anleihe

Emittent	LR Global Holding
Kupon	9,948% (3M Euribor +725 bp)
Laufzeit	03.02.2025
Kurs	93,75%
Rendite	13,4%
ISIN / WKN	NO0010894850 / A3H3FM
Rating	kein Rating
Internet	<a href="http://www.ir.lrworl.com/de">www.ir.lrworl.com/de</a>



*„Wir gehen davon aus, dass sich im Laufe des Jahres zusehends opportunistische Zukaufsmöglichkeiten ergeben“*

**André Speth**, CFO der Noratis AG

**D**ie Noratis AG hat kommuniziert, dass das für 2022 prognostizierte Ergebnis nicht erreicht wird. Für das laufende Jahr wird mit einem negativen Ergebnis vor Steuern gerechnet. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert Noratis-CFO André Speth die Hintergründe. Er sieht aber auch Chancen für opportunistische Zukaufsmöglichkeiten.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben bekannt gegeben, dass das für 2022 prognostizierte Ergebnis nicht erreicht wird. Woran liegt das?

**Speth:** Aufgrund des herausfordernden Marktumfelds und der daraus resultierenden Unsicherheit, was die zukünftige Wertentwicklung der Immobilien betrifft, haben wir uns dazu entschieden, nicht – wie ursprünglich geplant – eine Umbuchung einzelner Immobilien aus dem Umlaufvermögen in das Anlagevermögen vorzunehmen. Durch eine solche Umbuchung hätten wir stille Reserven ergebniswirksam gehoben. Damit ergeben sich für 2022 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 niedrigere Werte für das EBIT und EBT. Wir sind aber weiter deutlich im positiven Bereich. Dies ist neben den Verkäufen vor allem auch auf die gemäß IFRS notwendige Bewertung unserer Zinssicherungsgeschäfte zum Jahresende 2022 zurückzuführen. Unser Immobilienportfolio hat sich in dem herausfordernden Umfeld stabil erwiesen. Auf Basis der externen Marktwertgutachten vom 31. Dezember 2022 mussten lediglich 1 Prozent des Portfoliomarktwertes abgeschrieben werden. Das ist für uns eine Bestätigung unserer Investitionspolitik.

**BOND MAGAZINE:** Für das laufende Jahr rechnen Sie mit einem negativen Ergebnis vor Steuern. Welchen Grund hat das?

**Speth:** Wir sehen uns nach wie vor mit einem schwierigen Marktumfeld konfrontiert, geprägt durch eine hohe Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Preisentwicklung für Immobilien. Hauptgründe hierfür sind gestiegene und gleichzeitig auch stark volatile Zinsen als auch die zukünftigen Belastungen aus notwendigen energetischen Sanierungen. Infolgedessen ist der Transaktionsmarkt weitestgehend zum Erliegen gekommen. Mit unserem Geschäftsmodell sind wir jedoch auf einen funktionierenden Transaktionsmarkt angewiesen. Auch belasten uns trotz Zinssicherungsgeschäften die gestiegenen Zinsen, da nicht alle Kredite abgesichert sind. Hinzu kommt, während unsere Zinssicherungsgeschäfte 2022 einen deutlich positiven Ergebnisbeitrag beisteuern, gehen wir aufgrund der laufzeitbedingten Veränderung der Marktwerte der Derivate planmäßig für 2023 von einer nicht-liquiditätswirksamen Ergebnisbelastung dieser Geschäfte aus. Auch planen wir keine Umbuchung von Immobilien in das Anlagevermögen. In der Prognose sind also keine Ergebnisbeiträge aus einer möglichen Hebung stiller Reserven enthalten.

**BOND MAGAZINE:** Und wie ist die operative Geschäftsentwicklung?

**Speth:** Wie bereits erwähnt, ist aufgrund des starken Zinsanstiegs und einer hohen Zinsvolatilität der Transaktionsmarkt fast vollständig zum Erliegen gekommen. Käufer und Verkäufer von Immobilien kommen derzeit nur selten auf einen gemeinsamen Nenner. In Übereinstimmung mit unserer Geschäftsstrategie, unseren Bestand kontinuierlich auszubauen, haben wir dennoch im Jahr 2022 aufgrund unseres hervorragenden Netzwerks den Immobilienbestand weiter ausbauen können. Ende 2022 verfügten wir über 4.548 Einheiten. Auch für das laufende Jahr sind wir zuversichtlich,

dass wir weiterhin attraktive Objekte einkaufen und unser Portfolio werthaltig ausbauen können. Trotz des Marktumfelds ist es uns 2022 gelungen, mit 279 Einheiten nahezu das Vorjahresniveau bei den Verkäufen zu erreichen. Dies bestätigt uns darin, dass wir erfolgreich Objekte weiterentwickeln und für Investoren attraktiv gestalten können.

**BOND MAGAZINE:** Sie werden keine Umbuchung von Immobilien aus dem Umlaufvermögen in das Anlagevermögen vornehmen. Was bedeutet das operativ?

**Speth:** Aufgrund des niedrigeren Ergebnisses für 2022 und einem voraussichtlich negativen Ergebnis vor Steuern in diesem Jahr beabsichtigt die Noratis AG, der für den 19. Juli 2023 angesetzten Hauptversammlung vorzuschlagen, für das Geschäftsjahr 2022 keine Dividende auszuzahlen. Stattdessen sollen Investitionen getätigt und sich ergebende gute Marktchancen genutzt werden.

**BOND MAGAZINE:** Können Sie schon absehen, was Habecks Gesetzentwurf zum Heizungstausch für Noratis bedeutet?

**Speth:** Wir begrüßen Maßnahmen, die zu mehr Nachhaltigkeit im Immobiliensektor führen. Wir gehen davon aus, dass der energetische Zustand der Immobilienobjekte künftig nicht nur für die Mieter, sondern auch bei Transaktionen eine immer größere Rolle spielen wird. Deshalb prüfen wir Objekte bereits beim Ankauf auf die Möglichkeit der nachhaltigen Optimierung des Energieverbrauchs. Unser Ziel ist, unsere Bestände aus energetischer Sicht fit für die Zukunft zu machen. Deshalb haben wir einen Plan entwickelt, anhand dessen wir in den kommenden Jahren die Emissionswerte unseres Bestands systematisch reduzieren möchten. Jedoch haben wir auch die soziale





Nachhaltigkeit im Blick: Wohnraum muss bezahlbar bleiben. Und Investitionen müssen auch rentabel sein.

**BOND MAGAZINE:** In welchem Umfang lassen sich Kosten für energetische Sanierungen auf die Mieter umlegen?

**Speth:** Das ist gesetzlich geregelt. Acht Prozent der Investitionskosten lassen sich auf die Mieter umlegen.

**BOND MAGAZINE:** Hat die Politik den Markt kaputt reguliert?

**Speth:** Gesetzesentwürfe wie der von Wirtschaftsminister Robert Habeck, der bereits ab dem nächsten Jahr den verpflichtenden Einbau von neuen Heizungen auf Basis erneuerbarer Energien mit einem Anteil in Höhe von 65 Prozent vorsieht, haben zu viel Verunsicherung unter Immobilienbesitzern geführt. Jedoch halten wir diese Reaktionen für übertrieben. Wir haben uns frühzeitig darauf vorbereitet, unser Immobilienportfolio nachhaltig auszurichten.

**BOND MAGAZINE:** Können Sie jetzt leichter Handwerker bekommen, weil der Neubau deutlich zurück geht?

**Speth:** Die strukturellen Veränderungen am Immobilienmarkt, die durch den Zinsanstieg in Gang gesetzt worden sind, wirken sich nur langsam aus. Noch immer ist ein Mangel an qualifizierten Handwerkern am Markt spürbar. Wir gehen aber davon aus, dass die Marktberuhigung letztendlich auch vor den Handwerksbetrieben nicht halt machen wird.

**BOND MAGAZINE:** Wie sind Ihre durchschnittlichen Finanzierungskosten und wie ist die durchschnittliche Laufzeit Ihres Fremdkapitals?

**Speth:** Wir verfolgen bei der Finanzierung unserer Objekte einen Finanzierungsmix, der Eigenkapital, Bankdarlehen und die Mittel aus den ausgegebenen Schuldverschreibungen umfasst. Mit den Unternehmensanleihen 2020/25 (WKN A3H2TV, ISIN DE000A3H2TV6) und 2021/2027 (WKN A3E5WP, ISIN DE000A3E5WP8) haben wir aktuell zwei börsennotierte Anleihen mit einer Laufzeit von 5 beziehungsweise 6 Jahren ausstehend. Für die Noratis-Anleihe 2020/25 erhalten Investoren einen Zinskupon von 5,50 Prozent. Die zweite Anleihe mit einem Kupon von 4,75 Prozent wurde im Rahmen einer Privatplatzierung begeben und vollständig von einer deutschen Versicherung gezeichnet. Insgesamt belaufen sich die durchschnittlichen Finanzierungskosten zum Stichtag 31.12.2022 auf rund 2,53 Prozent, bei einer durchschnittlichen Laufzeit von rund 49 Monaten.

**BOND MAGAZINE:** Welche positiven Nachrichten können Investoren in nächster Zeit von der Noratis AG erwarten?

**Speth:** Wir gehen davon aus, dass sich im Laufe des Jahres zusehends opportunistische Zukaufsmöglichkeiten ergeben. Wir prüfen permanent Ankäufe und wollen die sich bietenden Chancen nutzen. Aber, wir haben da keine Eile und können uns auf besonders attraktive Portfolios konzentrieren. Ziel ist und bleibt, das Immobilienportfolio weiter auszubauen. Darüber hinaus haben wir trotz des schwierigen Umfelds auch bereits für 2023 ergebniswirksame Verkäufe realisieren können, wie in unserer Pressemitteilung im Februar bekanntgegeben.

**BOND MAGAZINE:** Welche Chancen und Risiken sehen Sie derzeit am Markt?

**Speth:** Wir denken, dass sich die Marktlage in diesem Jahr und nachfolgend entspannen wird. Die abnehmende Inflationsdynamik wird dazu führen, dass sich der Leitzins auf einem stabilen Niveau einpendeln wird, was die Finanzplanung für uns kalkulierbarer macht. Auch die Konjunkturaussichten haben sich aufgehellt. Die stark zurückgefahrenere Neubautätigkeit hat die Bedeutung von Bestandsimmobilien angesichts der hohen Nachfrage nach Wohnraum aufgewertet. Das Mismatch zwischen der hohen Nachfrage und dem knappen Wohnraumangebot führt darüber hinaus zu steigenden Mieten, was sich positiv auf unsere Ertragslage auswirkt. Natürlich kann sich die Lage auch wieder ändern. So würde beispielsweise eine Ausweitung der Bankenkrise in den USA oder ein verändertes geopolitisches Umfeld die Karten neu mischen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

#### Eckdaten der Noratis-Anleihe

Emittent	Noratis AG
Kupon	5,50%
Kurs (am 12.05.2023)	93,00%
Laufzeit	11.11.2025
Rendite	8,7%
ISIN / WKN	DE000A3H2TV6 / A3H2TV
Internet	<a href="http://www.noratis.de/investor-relations/">www.noratis.de/investor-relations/</a>



„Wir fördern die soziale und wirtschaftliche Entwicklung und tragen zu einer nachhaltigen Energiewende bei“

**Greig Blackie**, Fondsmanager des Triodos Emerging Markets Renewable Energy Fund

Im Oktober 2021 hat Triodos IM den Triodos Emerging Markets Renewable Energy Fund aufgelegt. Der Fonds stellt langfristig vorrangige Darlehen für Wind- und Solarprojekte in Emerging Markets zur Verfügung. Die Investments fördern die soziale und wirtschaftliche Entwicklung und tragen zu einer nachhaltigen Energiewende bei, wie Fondsmanager Greig Blackie im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert.

**BOND MAGAZINE:** Was ist der Investitionsschwerpunkt des Triodos Emerging Markets Renewable Energy Fund?

**Blackie:** Wir stellen Kapital für Erneuerbare-Energien-Projekte in Schwellenländern zu Verfügung. Unser Ziel ist es langfristig zu investieren und die Darlehen bis zum Ende der Laufzeit zu halten. Die Einhaltung von ESG-Kriterien ist dabei sehr wichtig. Wir finanzieren direkt Projektentwicklungen und vergeben Darlehen an die Projektgesellschaften. Es gibt zwei Bereiche: On-Grid- und Off-Grid-Lösungen. D.h., die Projekte sind entweder an das öffentliche Stromnetz angebunden oder es handelt sich um sogenannte Inselösungen. Auch die Off-Grid-Projekte sind i.d.R. durch staatliche Stellen garantiert. Mit dem Triodos Emerging Markets Renewable Energy Fund finanzieren wir Wind- und Solarprojekte. In anderen Portfolios finanzieren wir auch Wasserkraftprojekte. Der Fokus liegt aber klar auf etablierten Technologien. Im Off-Grid-Bereich finanzieren wir z.B. in Indien Aufdachanlagen einer Universität und von Einzelhändlern. Wir finanzieren aber auch kleinere Entwicklungsprojekte in Afrika – in Nigeria und Madagaskar.

**BOND MAGAZINE:** Welchen Impact hat der Fonds?

**Blackie:** Wir fördern die soziale und wirtschaftliche Entwicklung und tragen zu einer nachhaltigen Energiewende bei. Schwellenländer stehen vor großen Herausforderungen. Eine verlässliche und erschwingliche Energieversorgung ist entscheidend für die weitere soziale und wirtschaftliche Entwicklung. Es gibt also drei wesentliche Impacts. Aus der Verfügbarkeit von sauberer, nachhaltig erzeugter Energie ergeben sich soziale und wirtschaftliche Entwicklungsmöglichkeiten. Der Fonds berichtet über die Wirkung anhand mehrerer Schlüsselindikatoren. Allerdings hat jedes Projekt seine eigene individuelle Wirkung, die sich am besten qualitativ ausdrücken lässt. In Vietnam finanzieren wir beispielsweise ein großes Windparkprojekt, das das nationale Stromnetz versorgt und die Windkraftkapazität Vietnams um 30 % erhöht hat. Dieses Projekt arbeitet mit lokalen Gemeinschaften zusammen und erstellte einen Entwicklungsplan mit vielfältigen Vorteilen. In diesem Fall finanzierte das Projekt den Bau einer Trinkwasserversorgung, sodass Frauen und Kinder nicht viele Kilometer laufen müssen, um an sauberes Wasser zu gelangen. Darüber hinaus finanzierte das Projekt den Ausbau des Bildungssystems in den Dörfern, einschließlich Schulen und Bibliotheken. Bei jedem Projekt gibt es einen klar definierten Nutzen, der für die Bevölkerung erreicht werden muss.

**BOND MAGAZINE:** In welche Regionen investieren Sie?

**Blackie:** Wir haben dies sehr weit gefasst. Wir können in allen Emerging Markets investieren: Afrika, Osteuropa, Zentralasien, Südostasien und Lateinamerika. Aktuell investieren wir stark in Südostasien, weil wir dort sowohl aus Impact- als aus Rendite-Perspektive interessante Möglichkeiten sehen. Wir haben auch mit multilateralen

Entwicklungsbanken und Entwicklungsinstitutionen wie zum Beispiel der Asiatischen Entwicklungsbank viele größere Transaktionen gemacht. Wir sehen auch Möglichkeiten in Lateinamerika. Es gibt einen großen Bedarf an Finanzierungen in dieser Region, die offenbar von der Entwicklungsfinanzierung, deren Gelder vor allem nach Afrika fließen, unterversorgt wird.

**BOND MAGAZINE:** In welcher Währung investieren Sie in diesen Regionen?

**Blackie:** Der Fonds ist in US-Dollar aufgelegt. Für die Mehrzahl der Projekte vergeben wir Darlehen in US-Dollar oder in anderen Hartwährungen. In Ruanda finanzieren wir z.B. in GBP, in Osteuropa haben wir Transaktionen in Euro durchgeführt. Wir möchten keine Währungsrisiken eingehen. Die anderen Hartwährungen werden i.d.R. in US-Dollar gehedged. Es gibt auch Finanzierungen in lokalen Währungen, z.B. in Indien. Das Volumen ist aber begrenzt und immer gegenüber dem US-Dollar abgesichert. Anleger können abgesicherte Anteilsklassen in USD oder EUR/GBP beziehen.

**BOND MAGAZINE:** Wie ist das Portfolio strukturiert? In welche Anlageklassen investieren Sie?

**Blackie:** Wir investieren vorwiegend in Darlehen, ca. 80% des Fondsvolumens werden in Form von Darlehen investiert. Wir verfolgen aber einen Mult-Asset-Ansatz. In geringem Umfang vergeben wir auch Nachrangdarlehen und investieren in Eigenkapital. Die Mehrzahl der Projekte wird durch vorrangige Darlehen finanziert. Das Risiko ist dabei begrenzt, da die Projekte nach Fertigstellung i.d.R. stabile Cashflows generieren und über erhebliche Sicherheiten verfügen. Mezzanine-Strukturen haben eine kürzere Laufzeit während der Entwicklungsphase. Ein Beispiel für

eine Kapitalbeteiligung ist eine Position als Limited Partner in einem Projektentwicklerfonds, der Projekte im Bereich erneuerbare Energien in Schwellenländern umsetzt. Damit haben wir auch Zugang zu einer diversifizierten Projektpipeline.

**BOND MAGAZINE:** Wie decken Sie die Regionen und Segmente ab?

**Blackie:** Triodos ist eine niederländische Gesellschaft, wir sind aber seit über 30 Jahren in Emerging Markets aktiv und im Bereich erneuerbare Energien noch länger. Wir haben ein großes Netzwerk in den Regionen, in denen wir aktiv sind, insbesondere zu Entwicklungsbanken, die die Transaktionen strukturieren. Wir bringen selbst auch Mehrwert ein, z.B. den Impact-Fokus, und wir helfen, die Transaktionen für Investoren attraktiv zu strukturieren.

**BOND MAGAZINE:** Welches sind Ihre größten Portfoliopositionen?

**Blackie:** Das größte Projekt in Bezug auf das investierte Kapital ist das Lotus Windenergieprojekt in Vietnam. Es handelt sich auch um das größte Projekt in Bezug auf die erzeugte Energie. Mit einer installierten Leistung von 144 MW ist das Lotus Wind Power-Projekt auch der größte Windpark in Vietnam. Es besteht aus drei separaten 48-MW-Windparks mit jeweils zwölf Vestas-Turbinen. Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) hat die Transaktion strukturiert. Triodos IM hat 17 Mio. USD investiert. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 15 Jahren und wird variabel verzinst mit einer Marge von rund 4%, die Zinszahlung erfolgt vierteljährlich.

Wir haben gemeinsam mit der European Investment Bank (EIB) and EDFI ElectriFI 19 Mio. Euro in Minisolaranlagen in Ma-

dagaskar investiert, die 45.000 Haushalte mit Strom versorgen. Drei Triodos Fonds haben in das Projekt investiert, der Triodos Emerging Markets Renewable Energy Fund hat 1,5 Mio. USD investiert.

In Indien haben wir 2 Mio. USD in Fourth Partner Energy investiert. Fourth Partner Energy realisiert kleine und mittelgroße Aufdachanlagen für Gewerbetunden. Wir haben in lokaler Währung investiert, das Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Der erzeugte Strom ist ca. 40% günstiger als Strom von großen Energieversorgern. Das sind drei sehr unterschiedliche Projekte, die zeigen, was wir machen.

**BOND MAGAZINE:** An welche Anlegergruppen richtet sich der Fonds?

**Blackie:** Wir möchten langfristig einen Wertzuwachs und einen langfristigen Impact generieren. Der Fonds richtet sich an institutionelle Investoren, die diesen langfristigen Fokus haben wie z.B. Stiftungen oder Pensionskassen. Diese haben i.d.R. auch nicht den direkten Zugang zu diesen

Projekten. Es gibt aber auch Interesse von Family Offices, Privatbanken, vermögenden Privatpersonen, Investmentberatern sowie Kleinanlegern. Wir bieten diesen Investoren Zugang zu privaten Märkten. Unser Ziel ist es, den Zugang zu Impact Investing auf privaten Märkten für alle Anleger, von institutionellen Anlegern bis hin zu Privatanlegern, zu ermöglichen.

**BOND MAGAZINE:** Wie hoch ist die angestrebte Rendite und wie sieht die Kostenstruktur aus?

**Blackie:** Die Zielrendite ist SOFR +4 - 5% in US-Dollar. Es gibt eine Management Fee, aber keine zusätzliche performanceabhängige Fee. Der Fonds hat eine unendliche Laufzeit und kann monatlich gezeichnet und eingelöst werden. Die Gesamtkosten betragen nicht mehr als 2,2%. Das ist im Vergleich zu einem Rentenfonds natürlich teuer, aber ich denke, die Fee ist für den Zugang zu dieser Art von Transaktionen sowie für den Aufwand angemessen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.





# Aktienrückkäufe steigen weltweit auf einen Rekordwert von 1,31 Billionen US-Dollar und erreichen fast das Niveau der Dividendenzahlungen

Ölunternehmen trugen 2022 am stärksten zum Anstieg bei Aktienrückkäufen bei

Text: Ben Lofthouse, Janus Henderson

Aktienrückkäufe haben einen neuen Rekordwert erreicht, der fast so hoch ist wie die Dividendenausschüttungen im Jahr 2022. Die im 1. Quartal 2023 veröffentlichten Unternehmensergebnisse zeigten den gesamten Umfang der Aktienrückkäufe, die im Jahr 2022 weltweit getätigt wurden. Die 1.200 Top-Unternehmen der Welt kauften eine Rekordsumme von 1,31 USD ihrer Aktien zurück, was fast der Summe von 1,39 Billionen USD entspricht, die dieselben Unternehmen im Laufe des Jahres an Dividenden ausschütteten. Darüber hinaus lag die Gesamtsumme um 22% höher als im Jahr 2021, in dem der bisherige Rekord aufgestellt worden war.

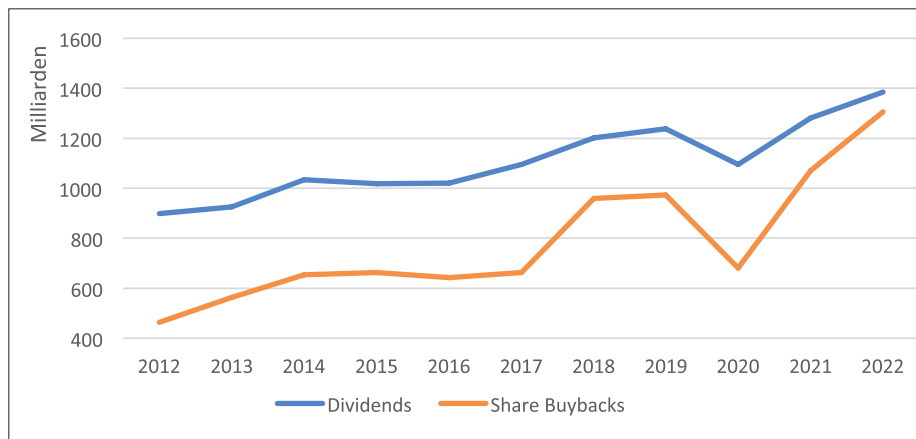
Der bei Weitem größte Wachstumsfaktor im Jahr 2022 war der Ölsektor. Hier kauften die Unternehmen eigene Aktien im Wert von 135 Mrd. USD zurück, mehr als viermal so viel wie 2021. Fast die gesamte Liquidität des Ölsektors wurde von Unternehmen in Nordamerika, Großbritannien und in geringerem Umfang in Europa ausgegeben.

Der rasante Anstieg der Rückkäufe ist kein Einjahresphänomen. Erstaunlicherweise hat sich der Wert der Rückkäufe seit 2012 fast verdreifacht (+182%) und übertrifft damit bei Weitem den 54%igen Anstieg der Dividenden im gleichen Zeitraum.



Ben Lofthouse,  
Head of Global Equity Income bei  
Janus Henderson

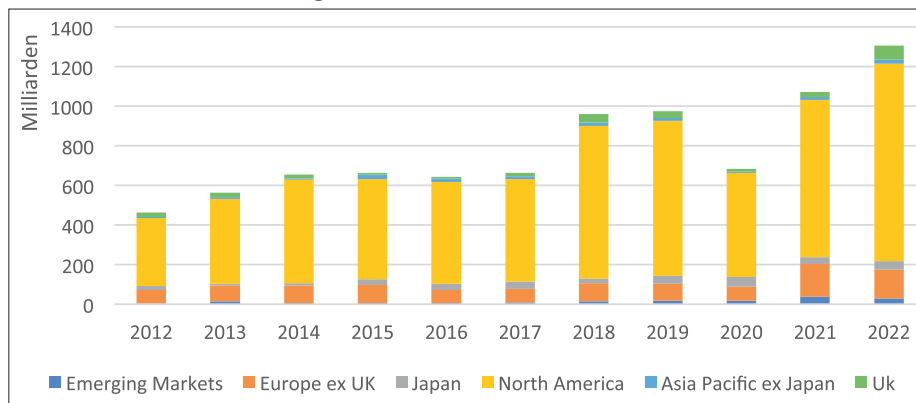
## Aktienrückkäufe vs. Dividenden



In jeder Region, fast jedem Land und fast jedem Sektor sind sie stark gestiegen. Der größte Sprung erfolgte 2018 und wurde vor allem von US-Technologieunternehmen verursacht, die ihre Rückkaufprogramme ausweiteten.

Die Folge dieses rasanten Wachstums ist ein deutlich zunehmender Stellenwert von Aktienrückkäufen. 2012 machten sie weltweit nur 52% der Dividenden aus, wobei die Spanne von 3% in den Schwellenländern bis 102% in Nordamerika reichte. 2022 waren es weltweit bereits 94%, wobei die Spanne von 18% in den Schwellenländern bis zu 158% in Nordamerika reichte.

## Aktienrückkäufe – nach Region



Die sektoralen Unterschiede sind noch ausgeprägter. Dies ist zum Beispiel im Mediensektor der Fall, zu dem der Facebook-Eigentümer Meta und der Google-Eigentümer Alphabet gehören: Keines der beiden Unternehmen zahlt eine Dividende, aber beide sind große Käufer ihrer eigenen Aktien. Der Gesamtwert der Aktienrückkäufe des Sektors war 2022 achtmal höher als die gezahlten Dividenden. Im Gegensatz dazu waren im Sektor der dividendenstarken Versorger die Dividenden 8-mal höher als die Rückkäufe. Addiert man Rückkäufe und

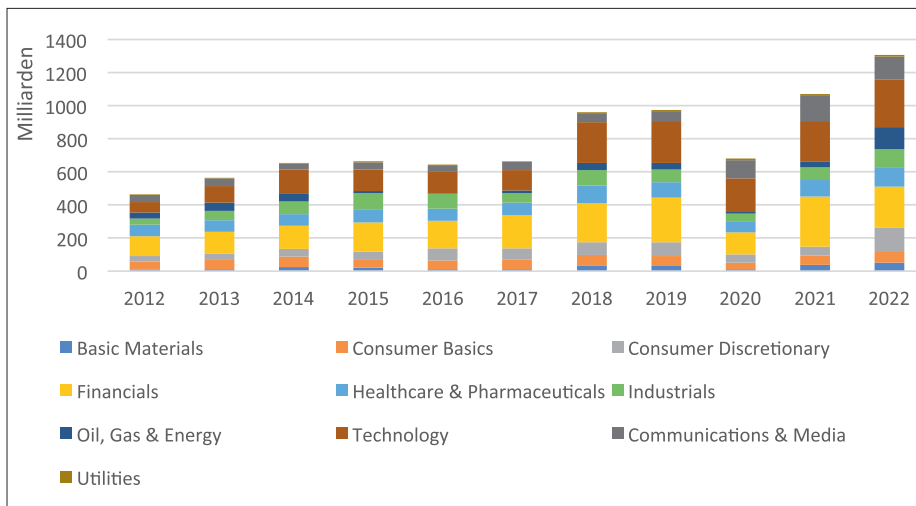
Dividenden zusammen, die sogenannte Gesamtrendite für die Aktionäre, verringern sich die Unterschiede erheblich.

Die Beträge konzentrieren sich sehr stark auf einige wenige Unternehmen. Apple gehört zu den weltweit größten Käufern eigener Aktien, die für das Geschäftsjahr 2022 einen Umfang von erstaunlichen 89 Mrd. US-Dollar erreichten, was fast 7% des weltweiten Gesamtvolumens entspricht. Die zehn größten Käufer entsprechen fast einem Viertel des weltweiten Gesamtvolumens – und nur einer von ihnen, die britische Shell, stammt nicht aus den USA. Nestlé war im vergangenen Jahr einer der größten Käufer eigener Aktien in Europa.

Die rasche Zunahme der Rückkäufe in den letzten drei Jahren spiegelt eine starke Gewinnentwicklung und einen hohen freien Cashflow sowie die Bereitschaft wider, die Aktionäre zu belohnen, ohne ungewollte Erwartungen an die Dividende zu wecken. Rückkäufe sind nicht immer ein Garant für höhere Aktionärsrenditen. Aufgrund ihres diskretionären Charakters sind sie volatil – wie die Coronakrise 2020 gezeigt hat, als sie extrem einbrachen. Darüber hinaus schaffen sie nicht immer einen Shareholder-Value, und einige Aktionäre, die auf einen Einkommensstrom aus ihren Investitionen angewiesen sind, bevorzugen oft Dividenden. Die globalen Kapitalkosten sind heute deutlich höher als in den letzten Jahren. Die

große Frage ist, wie sich dies in den kommenden Monaten und Jahren auf Aktienrückkäufe auswirken wird. In Zeiten, in denen Unternehmen praktisch zum Nulltarif Zugang zu Finanzmitteln hatten, gab es einen großen Anreiz, Schulden zu machen und Aktien zurückzukaufen, da dies einen immensen Mehrwert darstellte. Für Unternehmen, die wie Apple oder Alphabet sehr große Summen an Barmitteln generieren, ist dies kein wichtiger Faktor. Für andere, vor allem in den USA, die Kredite zur Finanzierung von Aktienrückkäufen aufgenommen haben, werden die Überlegungen künftig sehr viel ausgewogener sein.

**Aktienrückkäufe – nach Branchen**



**Aktienrückkäufe nach Branchen in Mrd. USD**

Branchen	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Grundstoffe	\$9,9	\$10,9	\$35,2	\$32,9	\$11,3	\$37,9	\$49,7
Basiskonsumgüter	\$54,7	\$60,1	\$63,0	\$57,9	\$39,3	\$57,9	\$72,0
Zyklische Konsumgüter	\$73,9	\$66,9	\$75,3	\$85,3	\$50,6	\$52,3	\$142,8
Finanzwesen	\$164,8	\$200,3	\$237,2	\$268,0	\$131,9	\$302,7	\$245,5
Gesundheitswesen & Pharmazeutik	\$75,6	\$74,9	\$105,7	\$94,2	\$63,3	\$99,2	\$115,7
Industriegüter	\$87,7	\$57,1	\$92,9	\$75,3	\$51,7	\$78,7	\$110,9
Öl, Gas & Energie	\$5,0	\$17,9	\$45,3	\$40,9	\$10,8	\$31,4	\$135,2
Technologie	\$133,3	\$121,2	\$244,7	\$251,7	\$203,4	\$245,7	\$285,7
Kommunikation & Medien	\$34,3	\$50,3	\$52,1	\$61,2	\$108,5	\$157,5	\$140,7
Versorger	\$3,3	\$3,4	\$8,2	\$6,0	\$11,1	\$7,0	\$7,2
<b>Gesamt</b>	<b>\$642,5</b>	<b>\$663,1</b>	<b>\$959,6</b>	<b>\$973,5</b>	<b>\$682,1</b>	<b>\$1.070,3</b>	<b>\$1.305,4</b>



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](mailto:manfred.steinbeisser@aaltocapital.com)  
[www.aaltocapital.com](http://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  
[madi@dicama.com](mailto:madi@dicama.com)  
[www.dicama.com](http://www.dicama.com)



# HELFFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFFEN KÖNNEN!!!

## 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 m<sup>2</sup> 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.



## 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.





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

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

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

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

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

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

**Kontaktdaten:**

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



Cosmin Filker, GBC AG  
0821/241133-0

# Luther.

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

**Praxis Kapitalmarktrecht:**

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

**Tätigkeitsfelder unter anderem:**

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

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

**Beispielhafte Referenzen:**

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

**Kontaktdaten:**

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



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

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

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

**Referenzen Anleihe-/Wandelanleiheemittenten:**

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

**Kontaktdaten:**

Quirin Privatbank  
Schillerstraße 18-20  
60313 Frankfurt am Main



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



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

Anzeige

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

Marie von  
Ebner-Eschenbach



SOS KINDERDÖRFER  
WELTWEIT

Jedem Kind ein liebevolles Zuhause

Ridlerstraße 55, 80339 München, Tel.: 0800/50 30 300 (gebührenfrei)

[www.sos-kinderdoerfer.de](http://www.sos-kinderdoerfer.de)



# KAPITALMARKT KMU



Wir sind Mittelstand.

Wir sind Kapitalmarkt.

Interessenverband Kapitalmarkt KMU.

Wann werden Sie Mitglied?

Kontakt:  
Interessenverband kapitalmarktorientierter KMU e.V.  
Herr Rechtsanwalt Ingo Wegerich (Präsident des Interessenverbandes)  
Telefon: +49 69 27229 24875  
E-Mail: [ingo.wegerich@luther-lawfirm.com](mailto:ingo.wegerich@luther-lawfirm.com)