

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT

8. Jahrgang – Ausgabe 137 – 05.09.2019. – www.fixed-income.org

INHALT 05.09.2019

Editorial	Seite 3
Kurz notiert	Seite 4
Neuemissionen	
Interview mit Dr. Michael Müller, Eyemaxx Real Estate	Seite 8
Analyse Eyemaxx Real Estate	Seite 10
Investment	
Interview mit Modestas Sudnius und Maris Kreics, Mogo Finance	Seite 12
Interview mit Martins Sulte, Mintos	Seite 14
Schwellenländer bieten „Value“	Seite 16
Gestützt durch die Jagd nach Rendite bieten Unternehmensanleihen weiterhin viele Chancen	Seite 18
Bundesanleihen so riskant wie noch nie	Seite 19
Alternative Fixed Income	
Deutsche Grundstücksauktionen AG	Seite 20
GREEN BONDS	
Green Bonds als Treiber einer Wirtschaft im Wandel	Seite 22
News	Seite 23
Impressum	Seite 3

Veranstaltungshinweise:

EXPO REAL
07.10.– 09.10.2019
Messe München
www.exporeal.net

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

Eyemaxx Real Estate: Starke Projektpipeline sichert weiteres Wachstum

Neue 5-jährige Anleihe mit einem Kupon von 5,50% kann ab sofort gezeichnet werden

Die Eyemaxx Real Estate AG emittiert eine neue Anleihe mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro, einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Kupon von 5,50% p.a. Eyemaxx blickt bei der Emission der inzwischen neunten Anleihe auf einen positiven Track Record, sowohl im operativen Ge-

schäft als auch am Kapitalmarkt. Die große Projektpipeline mit einem Volumen von 855 Mio. Euro dürfte das weitere Wachstum sichern. Analysten erwarten weiter steigende Gewinne. Daher spricht vieles auch für einen Erfolg der neunten Anleihe.
Weiter auf Seite 8.

„Wir haben eine gute Basis, weiter zu wachsen und die Profitabilität weiter zu steigern“

Interview mit Modestas Sudnius, CEO, und Maris Kreics, CFO, Mogo Finance Group

Die Mogo Finance hat im Juli 2018 eine Anleihe im Volumen von 50 Mio. Euro und einen Kupon von 9,50% begeben. Im November 2018 erfolgte eine Aufstockung auf 75 Mio. Euro. Das auf die Finanzierung von Gebrauchtwagen spezialisierte Unternehmen konnte das Kreditvolumen im ersten Halbjahr um über 30% steigern und das Vorsteuerergebnis fast vervierfachen. Für das laufende Jahr wird ein

EBITDA von ca. 30 Mio. Euro angestrebt, wie CFO Maris Kreics im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. Ziel ist es, in diesem Jahr insbesondere in Moldawien, Rumänien und Weißrussland die erreichte Profitabilität weiter zu steigern. Nach der Veröffentlichung des ersten Ratingberichts durch Fitch möchte die Gesellschaft die Bekanntheit am Kapitalmarkt weiter steigern. *Weiter auf Seite 12.*

„Unsere Vision ist es, P2P-Kredite als Assetklasse zu etablieren“

Interview mit Martins Sulte, CEO und Gründer, Mintos

Mintos zählt zu den führenden Marktplätzen für Peer-To-Peer-Kredite. Anleger können auf dem Mintos-Marktplatz in Kredite von verschiedenen Kreditnehmern, Kreditarten, Darlehensgebern und Ländern investieren (www.mintos.com). Mintos berechnet Anlegern keine Servicegebühr, Investments sind schon mit kleinen Beträgen und in ver-

schiedenen Währungen möglich. Der durchschnittliche Zinssatz beträgt aktuell 12,24%. Bislang haben Investoren über 3 Mrd. Euro über den Mintos-Kreditmarktplatz investiert. Rund ein Drittel der 170.000 Investoren kommen aus Deutschland. Christian Schiffmacher sprach mit Mintos-CEO Martins Sulte über die Strategie. *Weiter auf Seite 14.*

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Platzierung	Kupon	Seite
Eyemaxx Real Estate	Zeichnung: 05.09.– 19.09. Umtausch: 30.08.– 13.09.	5,50%	8 – 11
Euroboden	16.09.– 27.09.2019	5,50%	6

*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



Kapitalerhöhung



Unternehmensanleihe



Kapitalerhöhung

klug beraten.

Der Sozialismus ist zurück



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Kurz vor den Landtagswahlen in Sachsen und Brandenburg brachte die Linke (in Berlin) den Mietendeckel auf die Tagesordnung und die Bundes-SPD die Wiedereinführung der Vermögenssteuer. Linke Politiker haben sich bei dem für Berlin geplanten Mietendeckel auf ein angeblich deutlich niedrigeres Mietniveau in Wien bezogen, die Bundes-SPD darauf, dass es schließlich auch in der Schweiz eine Vermögenssteuer gibt. Doch das ist jeweils nur die halbe Wahrheit.

Richtig ist, dass es in Wien bei Altbauten teilweise ein sehr niedriges Mietniveau gibt. Das gilt aber nur für Altbauten. Bei der Diskussion hat man auch ganz vergessen zu erwähnen, dass es in Wien rund 220.000 Gemeindewohnungen gibt. Damit hat keine andere Stadt in Europa einen größeren eigenen Wohnungsbestand als Wien. Der soziale Wohnbau hat in Wien eine lange Tradition. Aber dafür muss man natürlich investieren. Da ist es schon wesentlich einfacher, wie in Berlin, einen Mietendeckel zu beschließen. Aber wie viele Wohnungen für sozial schwächere werden damit geschaffen? Keine einzige.

Bei der Diskussion von SPD-Politikern um die Wiedereinführung der Vermögenssteuer sind angebliche Parallelen zur Schweiz ähnlich abstrus. Ja, in der Schweiz gibt es eine Vermögenssteuer. Doch die SPD hat einen Satz von bis zu 1,5% bei größeren Vermögen ins Spiel gebracht. Die Sätze in der Schweiz sind deutlich niedriger – von 0,013% in Nidwalden bis zu 1,01% in Genf. Und es gibt bei der Vermögenssteuer in der Schweiz zahlreiche Freibeträge. Zudem gibt es in Deutschland bereits eine Besteuerung von Vermögen in Form der Erbschaftssteuer. Diese gibt es zwar auch in der Schweiz, aber bei Weitem nicht in der Größenordnung wie in Deutschland. Zudem werden höhere Einkommen in der Schweiz i.d.R. deutlich niedriger besteuert als in Deutschland. Und Schweizer Gemeinden stehen untereinander in einem massiven Steuerwettbewerb.

Und jetzt kommt die SPD wieder mit der Finanztransaktionssteuer um die Ecke, die wohl zu einer Aktiensteuer eingedampft wird. Derivate und andere Finanzinstrumenten bleiben außen vor. In der Schweiz sind Spekulationsgewinne aus Aktien für Privatpersonen übrigens komplett steuerfrei.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 137, 05.09.2019

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

Interviewpartner: Maris Kreics, Dr. Michael Müller, Modestas Sudnius, Martins Sulte

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Matthias Greiffenberger

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Bildnachweis: pixabay

Korrektorat: 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 YEARBOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.greenbonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder Mitwirkenden gehalten werden. Darüber hinaus können die Mitarbeiter der 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%	103,28	9,3%
Bayer AG 2014/74	BBB (S&P)	DE000A11QR73	01.07.2074	3,750%	106,80	2,3%
K+S AG 2017/22	BB neg. (S&P)	XS1591416679	06.04.2023	2,625%	106,71	0,8%
Mogo Finance S.A. 2018/22	B- (Fitch)	XS1831877755	10.07.2022	9,500%	95,50	11,5%
Peugeot S.A. 2017/24	BBB- (S&P)	FR0013245586	23.03.2024	2,000%	107,60	0,3%
ThyssenKrupp AG 2015/25	BB (S&P)	DE000A14J587	25.02.2025	2,500%	102,50	2,0%

Stand: 04.09.2019, 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%	101,87	3,8%
Nestlé Holding 2018/23	AA- (S&P)	XS1796233150	22.03.2023	3,125%	104,44	1,9%
T-Mobile USA, Inc. 2017/27	BB+ (S&P)	US87264AAT25	15.04.2027	5,375%	107,04	4,2%

Stand: 04.09.2019, 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%	108,38	0,2%
Nordex SE 2018/23	B (S&P)	XS1713474168	02.02.2023	6,500%	98,61	7,0%
Photon Energy N.V. 2017/22	kein Rating	DE000A19MFH4	26.10.2022	7,750%	103,66	6,2%
PNE Wind	BB (Creditreform)	DE000A2LQ3M9	02.05.2023	4,000%	103,50	3,0%
SOWITEC group 2018/23	kein Rating	DE000A2NBZ21	08.11.2023	6,750%	105,00	5,2%
TenneT Holding	A- (S&P)	XS1828037587	05.06.2028	1,375%	110,43	0,1%

Stand: 04.09.2019, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Neuemissionen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
MOREH 2019/24	kein Rating	DE000A2YNRD5	22.07.2024	6,000%	99,70	6,1%
Ekosem-Agrar 2019/24	kein Rating	DE000A2YNR08	01.08.2024	7,500%	99,89	7,5%
FCR Immobilien AG 2019/24	kein Rating	DE000A2TSB16	29.04.2024	5,250%	99,95	5,3%
Hörmann Industries 2019/24	BB (Euler Hermes)	NO0010851728	06.06.2024	4,500%	105,50	3,0%
luteCredit 2019/23	kein Rating	XS2033386603	07.08.2023	13,000%	100,90	12,9%
Joh. F. Behrens AG 2019/24	BB- (Euler Hermes TRIB)	DE000A2TSEB6	18.06.2024	6,250%	105,50	5,0%
VST Building Techn. 2019/24	kein Rating	DE000A2R1SR7	28.06.2024	7,000%	99,80	7,0%

Stand: 04.09.2019, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt



Kai Jordan

mwb baut das Kapitalmarktgeschäft weiter aus

Die mwb Wertpapierhandelsbank AG baut das Geschäftsfeld Corporates & Markets weiter aus. Seit 1. September verstärkt Frank Reitinger den Bereich Designated Sponsoring und Corporate Broking am Stammsitz von mwb in Gräfelfing. Vom 1. Oktober an wird Ulrike Rödel ebenfalls den Ausbau des

Bereichs Corporates & Markets unterstützen. Vom 1. November an wird Kai Natusch für denselben Bereich in der Frankfurter mwb-Niederlassung seine Tätigkeit aufnehmen. Damit setzt mwb sein Wachstum in Dienstleistungen rund um den Handel von Wertpapieren kleinerer und mittlerer Unternehmen (KMU) wie das Designated Sponsoring und die regelmäßige Betreuung rund um Maßnahmen am Kapitalmarkt fort.

„Wir freuen uns, dass unsere Geschäftsphilosophie einer ehrlichen, nachvollziehbaren und nachhaltigen Betreuung im Wertpapiergeschäft mit mittleren und kleineren Werten nicht nur bei Investoren und Emittenten auf so gute Resonanz stößt, sondern dass sich unser dynamisches Wachstum

auch im Ausbau der personellen Kapazitäten zeigt“, sagt Kai Jordan, Bereichsvorstand für Corporates & Markets.

Frank Reitinger hatte zuletzt für die JFD Bank AG (vormals ACON Aktienbank) in München gearbeitet und verfügt über eine langjährige Börsen- und Wertpapiererfahrung. Ulrike Rödel begann ihre Laufbahn als Assistentin der Geschäftsleitung bei der Gebhard & Co Wertpapierhandelsbank AG, die später in der IPG Investment Partners Group Wertpapierhandelsbank AG aufging. Anschließend war sie bei der ACON Aktienbank AG und der Small & Mid Cap Investment Bank AG jeweils als Vorstand tätig. Zuletzt arbeitete sie bei der Bernstein Bank GmbH in München als Director. Kai Natusch war für Pareto Securities in Frankfurt tätig.

Von stabilen und boomenden Immobilienmärkten in Deutschland und Österreich profitieren

Eyemaxx - Wir schaffen Wohnraum und Gewerbeimmobilien

Eyemaxx Anleihe 2019/2024

ISIN DE000A2YPEZ1

5,5% Kupon p.a. für 5 Jahre sichern
Jetzt bis 19. September 2019 zeichnen!

Umtauschfrist für Anleihe 2014/2020 in Anleihe 2019/2024
vom 30. August 2019 bis 13. September 2019

Disclaimer: Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Der allein maßgebliche, von der Luxemburgischen Wertpapieraufsichtsbehörde CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) gebilligte Wertpapierprospekt ist kostenfrei unter www.eyemaxx.com abrufbar oder über die Eyemaxx Real Estate AG, Weicherstraße 5, 63741 Aschaffenburg erhältlich.

 **eyemaxx**
REAL ESTATE GROUP



5,5%
Zinsen p.a.



HELLA platziert Anleihe mit einem Kupon von 0,50%

Die HELLA GmbH & Co. KGaA, einer der weltweit führenden Automobilzulieferer für Licht und Elektronik, hat eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 500 Mio. Euro und einer Laufzeit von über 7 Jahren erfolgreich am Kapitalmarkt platziert. Der Kupon der bis zum 26. Januar 2027 laufenden Anleihe beträgt 0,5%. Der Mittelzufluss dient im Wesentlichen zur Refinanzierung der im Januar 2020 auslaufenden Anleihe in Höhe von 500 Mio. Euro. „Die neue Anleihe ist wesentlicher Bestandteil unserer nachhaltig ausgerichteten Finanzierungsstrategie“, sagte HELLA CFO Bernard Schäferbarthold. „Dadurch haben wir unsere Bilanz weiter gestärkt. Auf dieser Basis sind wir gut gerüstet, auch weiterhin konsequent in Zukunftsfelder entlang der großen automobilen Trends zu investieren und unsere Position als Technologieführer zu stärken.“

Die Transaktion stieß auf großes Interesse namhafter nationaler und internationaler institutioneller Investoren. So war das Orderbuch mehrfach überzeichnet. Begleitet wurde die aktuelle Emission von Deutsche Bank, Commerzbank, LBBW und UniCredit.



KWS platziert Schuldscheindarlehen über 400 Mio. Euro

Die KWS SAAT SE & Co. KGaA hat Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 400 Mio. Euro erfolgreich begeben. Angesichts der großen Nachfrage und der daraus resultierenden Überzeichnung konnte das ursprünglich angestrebte Volumen deutlich übertroffen werden. Der Emissionserlös aus den Schuldscheindarlehen dient sowohl der allgemeinen Unternehmensfinanzierung als auch der Refinanzierung der am 1. Juli 2019 abgeschlossenen Akquisition des Gemüsesaatgutproduzenten Pop Vriend Seeds. Das Volumen verteilt sich

auf fixe und variable Tranchen mit Laufzeiten über 5, 7 und 10 Jahre. Die durchschnittliche Verzinsung über alle Tranchen beläuft sich auf rund 0,60% p.a. An den Schuldscheindarlehen haben sich insgesamt mehr als 100 Investoren beteiligt. Die Platzierung wurde von der Commerzbank, der Deutschen Bank, der HSBC sowie der Landesbank Baden-Württemberg begleitet.



4finance-Firmsitz in Riga

4finance Holding S.A.: Stabiler Quartalsumsatz, bereinigtes EBITDA von 62,5 Mio. Euro

Die 4finance Holding S.A., Riga, einer der führenden Anbieter von digitalen Konsumentenkrediten in Europa, hat die Zahlen für das erste Halbjahr 2019 bekannt gegeben. Im Juni hat der Konzern die Marke von 7 Mrd. Euro bei der Online-Kreditvergabe seit Gründung im Jahr 2008 überschritten. Im ersten Halbjahr 2019 wurden online Kredite in Höhe von 523,2 Mio. Euro begeben, gegenüber 643,0 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2018. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass einige Produkte und Märkte im Jahr 2018 nicht weitergeführt wurden. Die Tochtergesellschaft TBI Bank hat im Berichtszeitraum Kredite im Volumen von 146,6 Mio. Euro begeben, was einen Zuwachs von 21% entspricht. Das Zinsergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf 213,4 Mio. Euro, ein Rückgang von 13% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Beitrag der größten Märkte (Polen, Spanien, Dänemark und TBI Bank) ist stabil geblieben. Die Zinserträge für das zweite Quartal 2019 lagen mit 106,9 Mio. Euro um 0,4% über dem Wert des ersten Quartals 2019. Die Vorjahresvergleiche wurden von Märkten und Produkten beeinflusst, die im Jahr 2018 beendet wurden (Friendly Finance, Georgien, Rumänien und die Dominikanische Republik). Das Betriebsergebnis blieb im zweiten Quartal 2019 mit 95,9 Mio. Euro gegenüber dem Vorquartal stabil (95,7 Mio. Euro im ersten Quartal 2019).

Das bereinigte EBITDA belief sich im Berichtszeitraum auf 62,5 Mio. Euro und lag damit um 16% unter dem Vorjahreswert bei einer Zinsdeckung von 2,1x. Nach der Rückzahlung der USD-Anleihe 2014/2019 und

unter Verwendung der Pro-forma-Zahlen der letzten zwölf Monate gemäß der Debt Covenants beträgt der Zinsdeckungsgrad nun 2,7x. Das bereinigte EBITDA für das zweite Quartal 2019 betrug 33,1 Mio. Euro und lag damit 13% über dem Wert des ersten Quartals 2019. Das Periodenergebnis vor Steuern stieg um 11% auf 27,1 Mio. Euro (beeinflusst durch Währungsverluste). Die Nettoforderungen stiegen im zweiten Quartal um 0,7% auf 551,3 Mio. Euro zum 30. Juni 2019, getrieben von der TBI Bank. Die NPL-Quote verbesserte sich zum 30. Juni 2019 deutlich auf 17,9% (19,3% für Online), verglichen mit 19,4% zum 31. Dezember 2018 (22,0% für Online). Die TBI Bank entwickelt sich weiterhin gut. Das ist sowohl auf die Konsumentenkredite als auch auf das neue Online-Angebot für KMU zurückzuführen, die TBI Bank hat gute Fortschritte bei der Integration des bulgarischen Online-Geschäfts vivus.bg gemacht.



Euroboden begibt 5-jährige Anleihe mit einem Kupon von 5,50%

Die Euroboden GmbH begibt eine neue Unternehmensanleihe 5-jährige Unternehmensanleihe mit einem Kupon von 5,50%. Die mwb Wertpapierhandelsbank AG wurde zur Durchführung der Transaktion mandatiert.

Die Euroboden GmbH hat bereits zwei Unternehmensanleihen emittiert. Derzeit ausstehend ist noch die am 10. November 2017 emittierte Anleihe (6,00% Schuldverschreibungen 2017/2022 mit einer Laufzeit bis zum 10. November 2022, ISIN DE000A2GSL68), die im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse, Quotation Board, gehandelt wird.

Vorbehaltlich der Billigung des Prospekts durch die CSSF erfolgt das öffentliche Angebot der neuen Euroboden GmbH-Anleihe in Deutschland, in Luxemburg und Österreich ab dem 16. September 2019. Spätestens am 27. September wird die Zeichnungsfrist beendet. Die Schuldverschreibung 2019/2024 (ISIN DE000A2YNXQ5) mit einem Emissionsvolumen von bis zu 30 Mio. Euro und einer Aufstockungsmöglichkeit in Höhe von bis zu 10 Mio. Euro ist mit einem Kupon von 5,50% p.a. und halbjährlicher Kuponauszahlung ausgestattet.

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





„Eyemaxx verfügt neben einer Projektpipeline von rund 855 Mio. Euro auch über ein eigenes Immobilienportfolio“

Dr. Michael Müller, CEO, Eyemaxx Real Estate

Die Eyemaxx Real Estate AG emittiert eine 5-jährige Unternehmensanleihe mit einem Kupon von 5,50% p.a. Mit dem Kapital möchte die Gesellschaft vor allem Kapitalmarktverbindlichkeiten refinanzieren und in neue Projekte und den Bestandsausbau bzw. die Bestandsmodernisierung investieren. Eyemaxx verfügt neben einer Projektpipeline von rund 855 Mio. Euro ja auch über ein eigenes Immobilienportfolio, wie CEO Dr. Michael Müller im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. Probleme für Eyemaxx sieht er wegen des Mietendeckels in Berlin nicht, da die Gesellschaft in ganz Deutschland und Österreich tätig ist und der Markt nach seiner Einschätzung weiter sehr interessante Projektentwicklungen zulässt. Und der Bedarf an Wohnraum ist, wie er betont, riesig.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie uns die Eckpunkte der neuen Anleihe.

Dr. Müller: Die neue Anleihe ist mit einem jährlichen Zins von 5,50% ausgestattet und hat eine Laufzeit von 5 Jahren. Das Volumen beläuft sich auf bis zu 50 Mio. Euro. Zur Ausstattung der Anleihe gehören zudem eine Mindesteigenkapitalquote bei Eyemaxx, eine Ausschüttungsbeschränkung sowie eine Negativverpflichtung, was das Wertpapier für Anleger noch interessanter machen dürfte. Klar ist natürlich auch, dass die Anleihe wieder an der Börse gehandelt werden soll. Die neue Eyemaxx-Anleihe kann vom 5.–19. September gezeichnet werden – auch über die Zeichnungsfunktionalität der Deutschen Börse. Dazu geben Anleger bei ihrer Hausbank oder ihrem Broker eine Kauforder für den Börsenplatz Frankfurt ab. Außerdem können Anleger, die in unserer Anleihe 2014/20 investiert sind, diese noch bis 13. September in die neue Anleihe tauschen. Sie bekommen zusätzlich die aufgelaufenen Stückzinsen der

Anleihe 2014/2020 und einen Betrag in Höhe von 22,50 Euro je umgetauschter Schuldverschreibung in bar gezahlt.

BOND MAGAZINE: Wie wollen Sie die Mittel aus der Anleiheemission verwenden?

Dr. Müller: Wir wollen mit der neuen Anleihe vor allem Kapitalmarktverbindlichkeiten refinanzieren, außerdem in neue Projekte und den Bestandsausbau bzw. die Bestandsmodernisierung investieren. Eyemaxx verfügt neben einer prall gefüllten Projektpipeline von rund 855 Mio. Euro ja auch über ein eigenes Immobilienportfolio.

BOND MAGAZINE: Was bedeutet der geplante Mietendeckel in Berlin für Eyemaxx? Werden Wohnungsprojekte in Berlin weniger attraktiv?

Dr. Müller: Jeder Investor kalkuliert natürlich, ob an einem Standort eine erfolgreiche Projektentwicklung realisierbar ist und da spielen Grundstückspreise und Grundstücksauslastungen, Baukosten und eben auch die möglichen Mieteinnahmen eine wichtige Rolle. Für uns ist das allerdings weniger von Bedeutung, da wir ja in ganz Deutschland und Österreich aktiv sind und der Markt in der Breite weiter sehr interessante Projektentwicklungen zulässt. Und der Bedarf an Wohnraum ist natürlich riesig – diesen Wohnraum schafft Eyemaxx.

BOND MAGAZINE: Welche weiteren Nutzungsarten stehen bei Ihren Projektentwicklungen im Fokus?

Dr. Müller: Neben Wohnimmobilien entwickeln wir auch Gewerbeimmobilien. Hier fokussieren wir uns verstärkt auf Hotels, Serviced Apartments und Büroimmobilien. In diesen Segmenten sehen wir weiter eine hohe Nachfrage.

BOND MAGAZINE: Sie haben sich in den letzten Jahren stark auf Großprojekte (in Mannheim und Schönefeld) fokussiert. Bleiben Sie der Strategie treu und was macht Großprojekte für Sie so attraktiv?

Dr. Müller: Wir sind ein seit vielen Jahren erfolgreicher Projektentwickler, der das Know-how, die Finanzkraft und das Netzwerk für erfolgreiche Großprojekte hat. Diese besondere Aufstellung nutzen wir natürlich, um Mehrwert für unsere Anleger zu generieren. Gleichzeitig zeichnet sich unsere Pipeline gerade durch die Breite sowohl bei Größenklassen als auch bei Marktsegmenten aus. Wir setzen nicht nur auf ein Pferd und das ist gut für Eyemaxx und für die Anleger von Eyemaxx.

BOND MAGAZINE: Welche Projekte haben Sie in der Pipeline?

Dr. Müller: Unsere Pipeline umfasst aktuell Wohn- und Gewerbeprojekte im Umfang von rd. 855 Mio. Euro. Hierzu gehören das Postquadrat in Mannheim mit rd. 220 Mio. Euro Projektvolumen oder die Sonnenhöfe in Schönefeld bei Berlin mit rd. 170 Mio. Euro. Bei beiden entstehen Objekte mit unterschiedlicher Nutzung. In Wien bauen wir z.B. Apartments in der Siemensstraße und der Grasbergergasse im Umfang von zusammen nahezu rd. 70 Mio. Euro und in Offenbach das Bürohochhaus MAIN GATE EAST für rd. 52 Mio. Euro, um nur einige Projekte zu nennen. Sie sehen, ein breiter Mix aus Gewerbe und Wohnen sowie auch von der regionalen Verteilung.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

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



9,50% p.a.

Senior Secured

ISIN XS1831877755

Börse Frankfurt, Regulierter Markt

Fitch Rating: B- (Ausblick stabil)

www.mogofinance.com

Eyemaxx Real Estate: Starke Projektpipeline sichert weiteres Wachstum

Neue 5-jährige Anleihe mit einem Kupon von 5,50% kann ab sofort gezeichnet werden

Text: Christian Schiffmacher

Die Eyemaxx Real Estate AG emittiert eine neue Anleihe mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro, einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Kupon von 5,50% p.a. Eyemaxx blickt auf einen positiven Track Record, sowohl im operativen Geschäft als auch am Kapitalmarkt. Die große Projektpipeline mit einem Volumen von 855 Mio. Euro dürfte das weitere Wachstum sichern. Analysten erwarten zudem weiter steigende Gewinne. Daher spricht vieles auch für einen Erfolg der neunten Anleihe.

Transaktionsstruktur

Das öffentliche Angebot für die neue Anleihe beginnt am 5. September 2019 und endet voraussichtlich am 19. September 2019 (12:00 Uhr MESZ). Die Zeichnung ist via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt möglich.

Inhaber der Eyemaxx-Anleihe 2014/20 können diese im Verhältnis 1:1 in die neue Anleihe tauschen. Sie erhalten die aufgelaufenen Stückzinsen der Anleihe 2014/20 und einen Zusatzbetrag in bar in Höhe von 22,50 Euro je umgetauschter Anleihe im Nennwert von 1.000 Euro. Dies entspricht einer Einmalzahlung von zusätzlich 2,25%. Die Frist für den Umtausch der Eyemaxx-Anleihe 2014/20 (ISIN DE000A12T374) in die neue Anleihe 2019/24 (ISIN DE000A2YPEZ1) startet am 30. August 2019 und läuft bis zum 13. September 2019 (18:00 Uhr MESZ).

Zusätzlich zum öffentlichen Angebot und zum Umtauschangebot soll die neue Anleihe auch institutionellen Investoren im Rahmen einer Privatplatzierung angeboten werden. Die Privatplatzierung wird durch das Bankhaus Lampe KG als Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner durchgeführt. Die Anleihe 2019/24 soll in das Quotation Board, ein Handelssegment des Open Market (Freiverkehr) der Frankfurter Wertpapierbörse, einbezogen werden. Die Notierungsaufnahme ist für den 24. September 2019 vorgesehen. Die Anleihe 2019/24 hat eine Laufzeit vom 24. September 2019 bis ein-

schließlich 23. September 2024 mit Rückzahlung zu 100% des Nennbetrags von je 1.000 Euro am 24. September 2024. Die Zinszahlung erfolgt jährlich, jeweils am 24. September und erstmals 2020.

Unternehmen

Die Eyemaxx Real Estate AG ist ein Immobilienunternehmen mit langjährigem, erfolgreichem Track Record mit dem Fokus auf Wohnimmobilien in Deutschland und Österreich. Darüber hinaus realisiert Eyemaxx Gewerbeimmobilien in Zentraleuropa. In der jüngsten Firmengeschichte sind Hotels und Serviced Apartments sowie Stadtquartiersentwicklungen in Deutschland ebenfalls Teil der Unternehmensstrategie.

Die Geschäftstätigkeit von Eyemaxx basiert auf zwei Säulen. Dazu gehören zum einen renditestarke Projekte und zum anderen ein fortschreitender Aufbau eines Bestands an vermieteten Gewerbeimmobilien, der laufende Mieterträge und damit stetige Zahlungsströme generiert. Eyemaxx baut dabei auf die Expertise eines erfahrenen Managements, gemeinsam mit einem starken Team von Immobilienprofis, und auf ein etabliertes und breites Netzwerk, das zusätzlichen Zugang zu attraktiven Immobilien und Projekten eröffnet. So konnte die Projektpipeline auf aktuell rund 855 Millionen Euro ausgebaut werden.

Die Aktien der Eyemaxx Real Estate AG notieren im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und im direct market plus der Wiener Börse. Das Unternehmen hat außerdem mehrere Anleihen begeben, die ebenfalls börsennotiert sind.

Mittelverwendung

Eyemaxx beabsichtigt, den Emissionserlös ganz überwiegend zur Refinanzierung der demnächst fällig werdenden Kapitalmarktverbindlichkeiten zu verwenden. Der verbleibende Rest soll primär zur Finanzierung nachrangiger Gesellschafterdarlehen in jeweils eigene Zweckgesellschaften dienen, die mit diesen Mitteln sowie zusätzlich mit zu

besichernden Bankkrediten Ankäufe von Immobilien und Immobiliengesellschaften zur Projektentwicklung tätigen sollen. Außerdem soll der Emissionserlös für die Modernisierung und den Erwerb von Bestandsimmobilien verwendet werden.

Dr. Michael Müller, CEO von Eyemaxx: „Wir wollen die Mittel der neuen Anleihe überwiegend zur Refinanzierung demnächst fällig werdender Kapitalmarktverbindlichkeiten, zur Finanzierung nachrangiger Gesellschafterdarlehen zur zügigen Umsetzung unserer gut gefüllten Projektpipeline mit einem Volumen von rund 855 Mio. Euro, für den Start neuer Immobilienentwicklungen sowie für die Modernisierung und Erwerb von Bestandsimmobilien als zweites Standbein nutzen. Dabei planen wir sowohl die Modernisierung von Immobilien in unserem Portfolio als auch den Erwerb neuer Bestandsobjekte, um unser Geschäftsmodell weiter auszubalancieren. Durch die neue Anleihe unterstützen wir unser weiteres Unternehmenswachstum und verfügen bereits jetzt über eine sehr gute Basis mit unserer langjährigen Erfahrung, dem starken Netzwerk und dem Fokus auf Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich.“

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2018/19 (1. November bis 30. April) war durch die konsequente Umsetzung und Vermarktung der bestehenden Projektpipeline und den Beginn neuer Projekte geprägt. Trotz hoher Projektaufwendungen, teilweise vorlaufend und mit Einmalcharakter, wurde eine erfreuliche Gewinnentwicklung erzielt. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im Halbjahr mit 6,5 Mio. Euro leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums von 6,2 Mio. Euro, und beim Konzernergebnis wurde mit 2,9 Mio. Euro der Vorjahreswert von 2,2 Mio. Euro deutlich übertroffen. Das Eigenkapital im Konzern stieg zum 30. April 2019 auf 66,6 Mio. Euro, verglichen mit 63,6 Mio. Euro am 30. Oktober 2018.

Im 1. Halbjahr hat Eyemaxx die Grundlage für weitere attraktive Projekte geschaffen. Zwei weitere Wohn- bzw. Bürobauprojekte wurden in Berlin und in Schönefeld bei Berlin erworben. Darüber hinaus konnte Eyemaxx im Berichtszeitraum die bislang größte Transaktion der Firmengeschichte erfolgreich umsetzen, indem die Sonnenhöfe in Berlin-Schönefeld im Rahmen eines Forward Sales an eine Investorengruppe veräußert wurden. Das zweite Berliner Großprojekt Vivaldi-Höfe wurde zu Beginn des zweiten Halbjahres an einen Berliner Projektentwickler mit sehr gutem Gewinn veräußert. Als zweites Standbein neben dem Projektgeschäft verfügt Eyemaxx über einen wachsenden Bestand an Gewerbeimmobilien. Die daraus resultierenden laufenden Mieteinnahmen stiegen im 1. Halbjahr auf 1,5 Mio. Euro nach 1,2 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum.

Die gut absehbaren Baufortschritte der in Umsetzung befindlichen Projektpipeline von Eyemaxx werden im zweiten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres zu deutlich höheren Gewinnen als in der Berichtsperiode führen.

Covenants

Die Eyemaxx-Anleihe 2019/24 begründen unmittelbare, unbedingte und nicht nachrangige Verbindlichkeiten (pari passu). Auch wurden eine Negativverpflichtung sowie eine Gewinnausschüttungsbegrenzung festgelegt. Demnach darf das auf Grundlage des IFRS-Konzernabschlusses ermittelte Eigenkapital 40,0 Mio. Euro nicht unterschreiten und die Eigenkapitalquote muss mindestens 25% betragen. Falls diese Verpflichtungen nicht eingehalten werden, erhöht sich der Zinssatz einmalig um 0,50% und gilt, bis das festgelegte Niveau des Eigenkapitals und der Eigenkapitalquote wieder erreicht wurde.

Ausblick

Mit der Realisierung von Wohnimmobilien in Deutschland und Österreich verfügt das Unternehmen über ein starkes Kernge-

schäft. Die Realisierung von Gewerbeimmobilien wie Hotels und Serviced Apartments trägt maßgeblich zur Projektpipeline bei. Eyemaxx sieht sich auf einem guten Weg, den operativen Wachstumskurs im laufenden Geschäftsjahr fortzusetzen und eine moderate Steigerung des Ergebnisses nach Steuern zu erreichen.

Stärken:

- hohe Transparenz durch Börsennotierung der Aktie im Regulierten Markt (General Standard)
- aktive IR-Arbeit, Teilnahme an mehreren Kapitalmarktkonferenzen
- positiver Track Record am Kapitalmarkt (mit Aktie und Anleihen)
- umfangreiche Projektpipeline (siehe Interview)
- weiterhin positive Analystenprognosen
- Gesellschaft dürfte durch Großprojekte hohe Mittelzuflüsse generieren
- umfangreiche Covenants

Schwächen:

- branchentypische Projektentwicklerrisiken und hohe Baukosten
- mit den aktuell deutlich größeren Projekten steigt auch das Projektrisiko
- hohe Abhängigkeit vom Kapitalmarktumfeld

Fazit:

Die Eyemaxx Real Estate AG kann bei der Emission der inzwischen neunten Anleihe (zwei Wandelanleihen mit gerechnet) auf einen positiven operativen Track Record und einen positiven Track Record am Kapitalmarkt blicken. In jüngster Zeit konzentriert sich die Gesellschaft zunehmend auf Großprojekte (Wohnimmobilien und Hotels) in

den Kernmärkten Deutschland und Österreich. Gut absehbare Baufortschritte und die große Projektpipeline mit einem Volumen von 855 Mio. Euro dürften das weitere Wachstum sichern. Auch Analysten erwarten weiter steigende Gewinne. Mit der Konzentration auf größere Projekte dürften auch die Projektrisiken steigen. Unter Abwägung der Stärken und Schwächen erscheint die Verzinsung von 5,50% attraktiv.



Eckdaten der neuen Eyemaxx-Anleihe

Emittent	Eyemaxx Real Estate AG
Zeichnungsfrist	05.09.–19.09.2019
Umtauschfrist	30.08.–13.09.2019
Kupon	5,50% p.a.
Emissionsvolumen	50 Mio. Euro
Laufzeit	23.09.2024
Stückelung	1.000 Euro
Volumen	bis zu 50 Mio. Euro
Segment	Open Market, Börse Frankfurt
ISIN / WKN	DE000A2YPEZ1 / A2YPEZ
Bookrunner	Bankhaus Lampe
Internet	www.eyemaxx.com

Geschäftsentwicklung – Eyemaxx Real Estate AG

Geschäftsjahr	2018/19e	2019/20e	2020/21e
Gesamtleistung	23,15	27,95	29,98
EBITDA	15,26	17,42	18,69
EBIT	14,93	17,08	18,34
Jahresüberschuss	8,28	8,70	9,97

Geschäftsjahresende: 31.10., Angaben in Mio. Euro, Quelle: SRC Research



Mogo Finance-CEO Modestas Sudnius, CFO Maris Kreics und IR Manager Simonas Jurgionis im Gespräch mit Christian Schiffmacher (v.l.n.r.)

„Wir haben eine gute Basis, weiter zu wachsen und die Profitabilität weiter zu steigern“

Modestas Sudnius, CEO, und Maris Kreics, CFO,
Mogo Finance Group

Die Mogo Finance, Riga, hat im Juli 2018 eine Anleihe im Volumen von 50 Mio. Euro und einem Kupon von 9,50% begeben. Im November 2018 erfolgte eine Aufstockung auf 75 Mio. Euro. Das auf die Finanzierung von Gebrauchtwagen spezialisierte Unternehmen konnte das Kreditvolumen im ersten Halbjahr um über 30% steigern und das Vorsteuerergebnis fast vervierfachen. Für das laufende Jahr wird ein EBITDA von ca. 30 Mio. Euro angestrebt, wie CFO Maris Kreics im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. Ziel ist es, in diesem Jahr insbesondere in Moldawien, Rumänien und Weißrussland die erreichte Profitabilität weiter zu steigern. Nach der Veröffentlichung des ersten Ratingberichts durch Fitch möchte die Gesellschaft die Bekanntheit am Kapitalmarkt weiter steigern.

BOND MAGAZINE: Wie war die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2019?

Sudnius: Die Geschäftsentwicklung war im ersten Halbjahr erneut sehr positiv. Dies zeigt, dass unser Konzept und unsere Wachstumsstrategie funktionieren. Die Versprechen, die wir in Aussicht gestellt haben, haben wir auch geliefert. Im ersten Halbjahr haben wir Darlehen im Volumen von 83,8 Mio. Euro vergeben, das sind über 30% mehr als im ersten Halbjahr des Vorjahres. Wir haben inzwischen über 100.000 aktive Kunden. Das ist für uns ein wichtiger Meilenstein. Gegenüber dem 31.12.2018 konnten wir die Zahl der aktiven Kunden um über 53% steigern. In Moldawien, Rumänien und Weißrussland haben wir auf Monatsbasis die Profitabilität erreicht. In diesen Ländern werden wir künftig positive Ergebnisse erwirtschaften. In mehr als der Hälfte der Länder, in denen wir aktiv sind, arbeiten wir damit profitabel – in acht von fünfzehn Ländern. Wir hatten versprochen, ein Rating zu liefern, das haben wir getan. Wir haben zudem ein B-Rating durch Fitch Ratings erreicht. Das Nachsteuerergebnis 30.06.2019 konn-

ten wir, währungsbereinigt, auf 3,7 Mio. Euro fast vervierfachen. Wir haben eine gute Basis, weiter zu wachsen und die Profitabilität weiter zu steigern.

BOND MAGAZINE: In welchen Märkten sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?

Sudnius: Ich habe bereits die drei Märkte Moldawien, Rumänien und Weißrussland genannt, die sich sehr gut entwickeln. Weißrussland sticht ein bisschen heraus. Wir vergeben Darlehen in Weißrussland in US-Dollar.

BOND MAGAZINE: In US-Dollar?

Sudnius: Ja, wir vergeben in Weißrussland 99,9% der Darlehen in US-Dollar.

Kreics: Wir sind in einigen Ländern aktiv, die andere Währungen als den Euro haben. Dies hat Fitch im Ratingbericht auch als Risikofaktor genannt. In Weißrussland vergeben wir Darlehen in US-Dollar, weil die Währungsrisiken niedriger sind als in lokaler Währung. Die Vergabe von Darlehen in Dollar war für uns ein Test, auch für andere Märkte. Und wir sehen, dass dies in Weißrussland sehr gut funktioniert. Unser Ziel ist es, auch in anderen Ländern verstärkt Darlehen in Dollar oder Euro anzubieten. Wir können uns aber auch vorstellen, uns in anderen Märkten in lokaler Währung zu refinanzieren, soweit dies unsere Covenants erlauben.

Sudnius: Wir haben in Weißrussland in weniger als 1 ½ Jahren die Profitabilität erreicht. Dies zeigt die hohe Akzeptanz unserer Finanzierungsangebote, ein gutes Risikomanagement und schlanke Strukturen. Weißrussland ist für uns ein wichtiger Markt, in dem wir weiterhin ein deutliches Potenzial sehen und Weißrussland ist mit knapp 10 Millionen Einwohnern deutlich

größer als die baltischen Staaten zusammen. Aber auch in Rumänien und Moldawien erwarten wir mittelfristig zweistellige Wachstumsraten. Aber auch in den reiferen Märkten, das sind neben den baltischen Staaten auch Georgien und Armenien, wachsen wir deutlich und haben Rekordwerte bei den vergebenen Darlehen und der Profitabilität erreicht. In diesen Ländern können wir mittelfristig um 7 bis 15% pro Jahr wachsen. In Armenien sind wir noch nicht so lange aktiv wie in den anderen Ländern. Hier dürfte das Wachstum etwas höher sein. Aber auch unsere Start-up-Märkte wie Kasachstan entwickeln sich sehr gut.

BOND MAGAZINE: Auf welchen Ländern liegt aktuell Ihr Fokus?

Sudnius: Im laufenden Jahr wollen wir in den Märkten aus der zweiten Reihe, also Rumänien, Moldawien und Weißrussland, die Profitabilität steigern. Wir arbeiten aber auch daran, in allen anderen Ländern, in denen wir aktiv sind, voranzukommen. In den Märkten, in denen wir noch nicht profitabel sind, arbeiten wir daran, die Profitabilität zu erreichen.

Kreics: Unser Geschäftsmodell ist sehr gut skalierbar. Wir konnten die Erfahrungen aus unseren etablierten Märkten erfolgreich auf weitere Regionen übertragen und somit werden wir in Zukunft schneller profitabel sein als noch zu unseren Anfangszeiten im Baltikum oder Georgien.

BOND MAGAZINE: In den letzten Monaten hat das Thema Regulierung in einigen Ländern an Bedeutung gewonnen. Wie gehen Sie damit um?

Sudnius: Das Thema Regulierung ist für uns nicht neu, damit mussten wir uns schon immer befassen. Die Regulierung ist nicht einheitlich. Wir passen unsere Finanzie-

rungsangebote der Regulierung an. Anbieter von klassischen Ratenkrediten sind von der zunehmenden Regulierung stärker betroffen als wir. Viele Anbieter von Ratenkrediten haben sich aus Lettland, Litauen und Georgien wieder zurückgezogen. Wir haben bei Kfz-Finanzierungen ein Asset, mit dem wir in der Lage sind, auch andere Finanzierungslösungen wie z.B. Miete anzubieten. Wir haben uns auch in Märkten mit einer zunehmenden Regulierung positiv entwickelt.

BOND MAGAZINE: Und welchen Ausblick können Sie geben?

Kreics: Beim Ausblick sind wir etwas zurückhaltend. Das EBITDA sollte in der zweiten Jahreshälfte schon dem des ersten Halbjahres entsprechen, so dass man mit etwa 30 Mio. Euro rechnen kann. Die aufgezeigten positiven Entwicklungen in fast allen Märkten, in denen wir aktiv sind, könnten aber auch ein etwas höheres Wachstum ermöglichen. Die Finanzierungskosten haben natürlich auch einen hohen Einfluss auf unsere Profitabilität. Hier sind wir stark von Konditionen auf der P2P-Plattform Mintos abhängig.

BOND MAGAZINE: Bei Mintos zahlen Sie rund 14%.

Kreics: Nein, nicht mehr. Es gab im Juni und Juli ein Überangebot an Finanzierungen. Und auch wir mussten unsere Konditionen entsprechend anpassen und haben in dieser Zeit die von Ihnen genannten 14% gezahlt. Inzwischen sind wir aber im Durchschnitt bei 11,7%.

BOND MAGAZINE: Bei Mintos bieten Sie sowohl Finanzierungen mit Rückkaufgarantie als auch ohne an. Wie wird dies jeweils bei Ihnen bilanziert?

Kreics: Bei den Finanzierungen mit Rückkaufgarantie – und etwa 99% der Finanzierungen auf Mintos haben eine Rückkauf-

garantie – bilanzieren wir sowohl die Aktiva als auch die Verbindlichkeiten. Wenn es keine Rückkaufgarantie gibt, dann haben wir die Assets und die Verbindlichkeiten nicht mehr in der Bilanz. Das Kreditrisiko geht dann auf den Investor über. Aber, wie gesagt, fast alle Finanzierungen haben eine Rückkaufgarantie.

BOND MAGAZINE: Anleger können in Ihre Anleihe investieren, aber auch in Ihre Finanzierungen bei Mintos. Wie unterscheiden sich diese für den Anleger?

Kreics: Die Finanzierungen bei Mintos haben unterschiedliche Konditionen; dies sowohl in Bezug auf die Laufzeit als auch auf die Verzinsung. Die Anleihe hat einen festen Kupon und eine klar definierte Laufzeit. Zudem hat die Anleihe umfangreiche Covenants und ein Sicherheitenpaket. Die Anleihe ist zudem im Regulierten Markt der Börse Frankfurt handelbar.

BOND MAGAZINE: Sie haben seit Juli ein Rating von Fitch, das Anlegern eine unabhängige Einschätzung des Kreditrisikos aufzeigt. Was sind die Highlights aus dem Rating?

Kreics: Wir haben uns mit Fitch für eine der großen und international anerkannten Ratingagenturen entschieden. Fitch stuft uns mit B- ein. Fitch hebt unsere Strategie, das Management und die Organisationsstruktur positiv hervor, ebenso wie die Profitabilität. Auch unser hohes Wachstum und die attraktive Zinsdifferenz werden gewürdigt. Natürlich werden, wie in jedem Ratingbericht, auch Risikofaktoren aufgezeigt. Fitch nennt dabei Währungsrisiken. Darüber haben wir bereits gesprochen. Zudem weist Fitch darauf hin, dass die Verschuldungskennzahlen in einer Phase des starken Wachstums nicht optimal sind. Aber unsere Gesellschafter wollen die Gewinne im Unternehmen belassen, um das Eigenkapital zu stärken. Die Regulierung wurde nicht als Risiko aufgezeigt, weil wir hier sehr gut aufgestellt sind.

BOND MAGAZINE: Ihre Anleihe ist in der ersten Augushälfte, also vor Bekanntgabe der Halbjahreszahlen, etwas unter Druck geraten und das Handelsvolumen könnte etwas höher sein. Was unternehmen Sie im Bereich Investor Relations?

Kreics: Zunächst kümmern wir uns um das operative Geschäft. Dies ist auch die Basis für eine gute Performance der Anleihe. Die Anleihe ist nach Bekanntgabe der Halbjahreszahlen wieder deutlich gestiegen. Wir haben das, was wir versprochen haben, gehalten und wir wachsen stark. Wir kommunizieren zudem aktiv und regelmäßig. Das Rating von Fitch gibt Investoren zusätzlich Vertrauen. Der Kapitalmarkt ist für die Finanzierung unseres Wachstums sehr wichtig und wir wollen am Kapitalmarkt noch bekannter werden. Im April haben wir mit Simonas Jurgionis einen Investor Relations Manager eingestellt, der zuletzt bei der SEB im Fixed Income-Bereich gearbeitet hat und sich ausschließlich um das Thema Investor Relations kümmert.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten des Mogo-Finance-S.A.-Bond 2018/22

Emittent	Mogo Finance S.A., Luxemburg/Riga
Format	Senior secured (besichert)
Volumen	75 Mio. Euro
WKN / ISIN	A191NY / XS1831877755
Kupon	9,50%
Kurs	95,50
Rendite	11,5%
Recht	Luxemburger Recht
Laufzeit	10.07.2022
Listing	Frankfurt, Regulierter Markt
Stückelung	1.000 Euro
Internet	www.mogofinance.com



Martins Sulte, CEO und Gründer, Mintos

„Unsere Vision ist es, P2P-Kredite als Assetklasse zu etablieren“

Mintos zählt zu den führenden Marktplätzen für Peer-To-Peer-Kredite. Anleger können auf dem Mintos-Marktplatz in Kredite von verschiedenen Kreditnehmern, Kreditarten, Darlehensgebern und Ländern investieren (www.mintos.com). Mintos berechnet Anlegern keine Servicegebühr, Investments sind schon mit kleinen Beträgen und in verschiedenen Währungen möglich. Der durchschnittliche Zinssatz beträgt aktuell 12,24%. Bislang haben Investoren über 3 Mrd. Euro über den Mintos-Kreditmarktplatz investiert. Rund ein Drittel der 170.000 Investoren kommen aus Deutschland. Chefredakteur Christian Schiffmacher hat den Gründer und CEO Martins Sulte am Firmensitz in Riga besucht und sprach mit ihm über die Strategie.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie das Konzept von Mintos.

Sulte: Mintos bietet einen Marktplatz für Investments in Kredite. Auf unserer Plattform können Investoren zwischen Hunderttausenden von Krediten auswählen, die von Kreditgebern angeboten werden. Anleger können in die Kredite investieren und erhalten dafür Zinsen. Investments in die Kredite sind schon mit sehr kleinen Beträgen möglich. Anleger können auch zwischen Kreditgeber, Regionen und der Art von Krediten auswählen – Ratenkredite, Kfz-Kredite, Firmenkredite, Factoring oder Hypothekendarlehen. Anleger können also sehr diversifiziert über unsere Plattform investieren und Risiken minimieren.

BOND MAGAZINE: Wie viele Anleger aus Deutschland investieren auf der Mintos-Plattform?

Sulte: Deutschland ist ein wichtiger Markt für uns. Wir haben über 170.000 Investoren. Die meisten davon sind Privatanleger.

Es gibt auch institutionelle Investoren auf unserer Plattform, kleine Fonds. Aber 99,9% der Investoren sind Privatanleger. Die meisten Anleger kommen aus Westeuropa. Etwa ein Drittel der Anleger kommen aus Deutschland. Eine starke Investorenbasis haben wir auch in den Niederlanden, in Spanien, der Schweiz, aber auch Polen. Das hat sicher auch mit der Investmentkultur zu tun. In Deutschland ist Sparen sehr wichtig. Und Deutschland hat die stärkste Wirtschaft in Europa, daher verwundert es nicht, dass es in Deutschland auch die meisten Sparer gibt.

BOND MAGAZINE: Ja, Deutsche investieren traditionell eher in Fixed Income-Produkte als in Aktien.

Sulte: Das ist auch unsere Wahrnehmung.

BOND MAGAZINE: Welches Volumen haben Investoren bislang bei Mintos investiert?

Sulte: Bislang haben Anleger über 3 Mrd. Euro bei Mintos investiert und aktuell werden monatlich etwa 150 Mio. Euro auf unserer Plattform investiert.

BOND MAGAZINE: Welche Anforderungen müssen die Kreditgeber erfüllen, um auf Ihrer Plattform zugelassen zu werden?

Sulte: Die Kreditgeber müssen eine Reihe von Anforderungen erfüllen, bevor wir sie bei Mintos zulassen. Wir führen zuvor eine ausführliche Due Diligence durch. Wir analysieren den Track Record des Kreditanbieters, die Performance der Kredite und die Ausfallquoten. Aber auch die Größe des Kreditportfolios ist für uns wichtig. Wir akzeptieren aktuell keinen Anbieter mit einem Kreditvolumen von weniger als 5 Mio. Euro. Wir schauen uns aber auch das Management an, ebenso wie die wirtschaftliche

Situation des Kreditgebers. Entscheidend ist auch, wie professionell der Kreditanbieter arbeitet. Es gibt auf unserer Plattform kleinere und größere Anbieter. Aufgrund unseres starken Wachstums sind eher größere Anbieter in unserem Fokus.

BOND MAGAZINE: Können Sie sich auch vorstellen, Kredite direkt zu vermitteln, ohne dass Kreditgeber involviert sind?

Sulte: Nein, das ist nicht unser Geschäftsmodell. Wir waren früher ein Kreditanbieter und haben unsere Plattform aufgebaut. Unsere Plattform ist seit einigen Jahren für andere Kreditgeber offen und das macht aus unserer Sicht am meisten Sinn – auch für die Investoren. Denn Investoren können aus einer Vielzahl von Kreditarten, Kreditanbietern und Regionen auswählen und so sinnvoll diversifizieren. Unsere Vision ist es, P2P-Kredite als Assetklasse zu etablieren. Investments sind für Anleger schon mit kleinen Beträgen möglich und können sehr einfach getätigt werden.

BOND MAGAZINE: Bitte erläutern Sie Ihren Ratingprozess.

Sulte: Wir haben auf unserer Plattform aktuell 65 Kreditgeber aus 30 Ländern. Wir bieten ein Rating, um Anlegern die Investmententscheidung zu erleichtern. In das Rating fließt eine Vielzahl von Informationen ein. Am wichtigsten ist sicher die Performance der vergebenen Kredite, aber auch die finanzielle Situation des Kreditgebers. Wir sehen uns aber auch das Management und die Regulierung in der jeweiligen Region an. Ein wichtiger Punkt ist auch der Service, der Anlegern geboten wird, und wie die Anbieter mit den platzierten Krediten umgehen. Unsere Vorgehensweise unterscheidet sich nicht von der klassischer Ratingagenturen.

BOND MAGAZINE: Und wie erfolgt die Besteuerung deutscher Investoren?

Sulte: Wir haben Investoren aus vielen verschiedenen Ländern und die steuerliche Situation ist dabei sehr unterschiedlich. Wir zahlen die Zinsen ohne Abzug von Steuern.

BOND MAGAZINE: Sie bieten Investoren aber eine Dokumentation oder Steuerbescheinigung?

Sulte: Ja, natürlich bieten wir Anlegern eine detaillierte Dokumentation. Anleger sind aber selbst dafür verantwortlich, ihre Zins-einkünfte ordnungsgemäß zu versteuern.

BOND MAGAZINE: Die meisten Kreditgeber bieten auf der Mintos-Plattform Kredite mit einer Rückkaufgarantie. Was bedeutet das für die Anbieter?

Sulte: Aktuell haben rund 95% der Kredite bei Mintos eine Rückkaufgarantie. Das hat sicher damit zu tun, dass Investoren eine gewisse Stabilität wünschen und bevorzugt in solche Kredite investieren. Auf Seiten des Kreditanbieters handelt es sich um eine Ga-

rantie. Die Kredite müssen dann beispielsweise zurückkauft werden, wenn der Kreditnehmer 60 Tage in Verzug ist. Der Kreditanbieter kümmert sich dann um die notleidenden Kredite und hat diese wieder in der Bilanz. Je nach Kreditart ist die tatsächliche Ausfallquote sehr unterschiedlich, bei Hypothekendarlehen in Prag ist die Ausfallquote ca. 0,5%.

BOND MAGAZINE: Und was bedeutet die Rückkaufgarantie für den Investor? Entspricht das Kreditrisiko quasi dem des Kreditgebers?

Sulte: Nein, es ist sicher eine Kombination aus beidem. Wenn alles wie geplant läuft, kommt die Rückkaufgarantie nicht zum Tragen. Wenn es zu Ausfällen und im Worst-Case-Szenario zu einem Ausfall des Kreditanbieters kommt, dann hat ein Investor noch immer die Ansprüche aus dem ursprünglichen Kredit.

BOND MAGAZINE: In einigen Ländern wird die Kreditvergabe zunehmend reguliert. Sehen Sie darin auch ein Risiko für Ihr Geschäftsmodell?

Sulte: Nein, das denke ich nicht. Regulierung war schon immer Teil des Geschäfts. Wir sind ein globaler Marktplatz, auf unserer Plattform sind Kreditanbieter aus 30 Ländern, aus Kolumbien, Mexiko (Lateinamerika), Südafrika, Kenia, Tansania (Afrika), Philippinen, Indonesien (Asien) und von Spanien bis zum Baltikum (Europa). Neue regulatorische Rahmenbedingungen stellen immer eine gewisse Herausforderung für die Kreditanbieter dar, aber eine echte Gefahr für unser Geschäft sehe ich nicht.

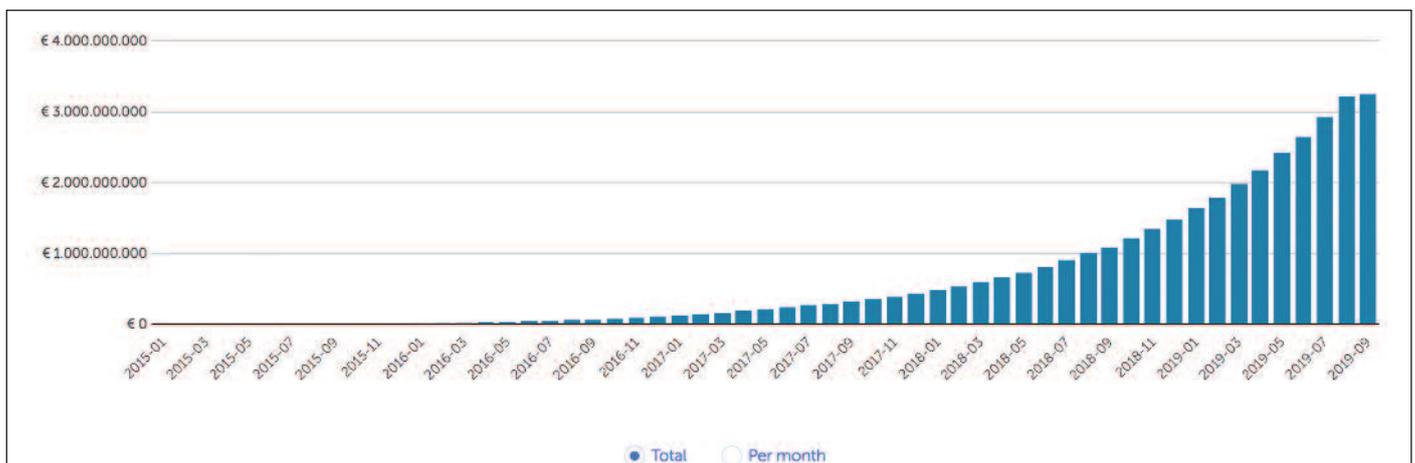
BOND MAGAZINE: Welches Potenzial können Sie sich mittelfristig vorstellen?

Sulte: Bislang wurden Kredite im Volumen von 3 Mrd. Euro über Mintos platziert. Aktuell sind es rund 150 Mio. Euro pro Monat. Wir wachsen also sehr dynamisch.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Platziertes Kreditvolumen (kumuliert)



Quelle: Mintos

Schwellenländer bieten „Value“

Text: Koon Chow, Karine Jesiolowski, UBP

Die Bewertungen von Schwellenländeranleihen werden die Anleger höchstwahrscheinlich für die geopolitischen und Wachstumsrisiken entschädigen, mit denen die Emittenten konfrontiert sind. Die Chancen stehen sehr gut, dass Anleger die Renditeaufschläge aus Long-Positionen in Schwellenländeranleihen werden abschöpfen können – vor allem bei Unternehmens- und Staatsanleihen in harter Währung. Die Spreads dieser Papiere haben sich im August ausgeweitet, so dass der Spread des JP Morgan EM Sovereign Index gegenüber US-Treasuries 365 Bp (+45 Bp seit Monatsanfang) und sein Pendant für Unternehmenspapiere 293 Bp (+39 Bp) erreichte.

Wachstumsverlangsamung in Schwellenländern nicht so stark wie befürchtet

Das BIP-Wachstum in den Schwellenländern lässt aufgrund schleppender Exporte und einer rückläufigen Industrieproduktion nach. Dies ist eine unmittelbare Folge des Handelsstreits zwischen den USA und China und hat weitreichende Auswirkungen, zum Beispiel eine geringere chinesische Nachfrage nach ausländischen Gütern und Dienstleistungen sowie weltweit weniger Investitionen von Unternehmen in Produktionskapazitäten. Dennoch droht das Wachstum der Schwellenländer bei Weitem nicht in eine Rezession abzugleiten, da es nach wie vor von der robusten indischen und indonesischen Wirtschaft sowie von der Wachstumserholung in Brasilien und Russland gestützt wird. Der BIP-Zuwachs der Schwellenländer dürfte sich dieses Jahr bei rund 4,4% einpendeln (Vorjahr 4,5%). Gemäß unserem Basisszenario sollte das Wachstum also nach wie vor deutlich den Wert in den Industriestaaten übertreffen. Laut IWF-Prognosen dürfte sich diese Differenz 2019 auf rund 2,2 Prozentpunkte (ähnlich wie 2018) und 2020 auf 3,0 Prozentpunkte belaufen. Diese positive Lücke wiederum sollte zu Kapitalzuflüssen in die Schwellenländer führen.

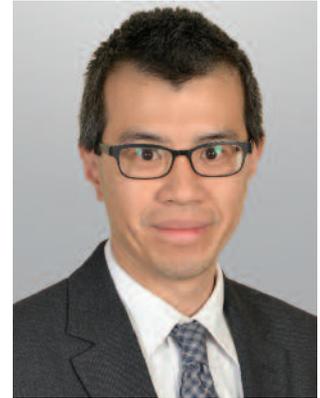
Chinas Fundamentaldaten sollten eine leichte Eintrübung verzeichnen, da die US-Zölle und die Vorsorgemaßnahmen der Un-

ternehmen weltweit (Ausschau nach anderen Zulieferern als China) die Exporte weiter belasten. Derweil dürften die hohen nichtstaatlichen Schulden Chinas und die Regulierungsbestrebungen zur Qualitätsverbesserung des Kreditbestands im Privatsektor neue Investitionen im Privatsektor beschränken. Die Entscheidungsträger könnten die Geldpolitik erneut lockern, doch dürfte Peking aggressive geld- und fiskalpolitische Konjunkturmaßnahmen eher vermeiden, um sein „Pulver trocken zu halten“, falls sich die Handelsgespräche hinziehen.

Der schwächere BIP-Zuwachs der Schwellenländer wird das Gewinnwachstum der Unternehmen unter Druck setzen, was wiederum auf deren Fundamentaldaten durchschlagen wird. Dies dürfte durch die lockeren Finanzierungsbedingungen in Hart- und Lokalwährung, eine direkte Folge der freundlichen Geldpolitik, die seit Jahresbeginn in den Industrie- und Schwellenländern zu beobachten ist, ausgeglichen werden. Die günstigen Finanzierungsbedingungen und die nicht zu hohe durchschnittliche Verschuldung sollten die Ausfallquoten im Hochzinssegment in Zaum halten. Gemäß den Schätzungen von Bank of America Merrill Lynch belaufen sich die Ausfallquoten für die zwölf Monate bis Juli 2019 auf gerade einmal 0,51%.

Von Argentinien geht wenig Ansteckungsgefahr für andere Märkte aus

Die zunehmende politische Unsicherheit und einbrechenden Bewertungen in Argentinien haben sich nur geringfügig auf den Gesamtmarkt für Schwellenmarktanleihen ausgewirkt, da das Land nur einen kleinen Teil des Markts (1,46% des JP Morgan EM Sovereign Index bzw. 1,85% des entsprechenden Index für Unternehmensanleihen) ausmacht. Die Anleger blicken mit Nervosität auf die Präsidentschaftswahl vom 27. Oktober, aus welcher der linksgerichtete Kandidat Alberto Fernandez als Sieger hervorgehen dürfte. Er wird eine überschuldete, rezessive Volkswirtschaft erben. Den-



Koon Chow,
Emerging Markets Macro & FX Strategist,
Union Bancaire Privée (UBP)



Karine Jesiolowski,
Investment Specialist – Emerging Markets Fixed
Income, Union Bancaire Privée (UBP)

noch liegen die Kurse argentinischer Anleihen unserer Einschätzung nach zurzeit zu tief, denn sie spiegeln die hohe Wahrscheinlichkeit eines Staatsbankrotts wie 2001 und einer aggressiven Umschuldung wie 2005 wider. Der Markt scheint kaum damit zu rechnen, dass der nächste Präsident einen weiteren, an strikte Auflagen des IWF gebundenen Kredit aufnimmt und an einer restriktiven Fiskalpolitik festhält.

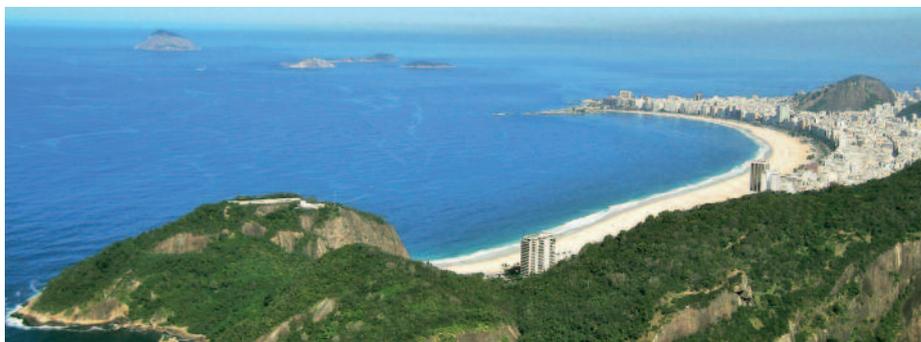
Weltweit lockere Geldpolitik gleicht Handelsrisiken aus

Die Handelsbeziehungen zwischen China und den USA bleiben angespannt. Doch sollten sich die Anleger inzwischen an diese Herausforderungen gewöhnt haben, erhöht doch Präsident Trump bereits seit März 2018 regelmäßig die Zölle.

Zudem federt die weltweit wieder freundlichere Geldpolitik die Auswirkungen des Handelskriegs auf das Wachstum ab und hilft, eine globale Rezession zu verhindern. Obwohl der IWF seine Wachstumsprognosen für 2019 und 2020 um 10 Bp gesenkt hat, geht er immer noch von 3,2% bzw. 3,5% aus. Die global lockeren Geldzügel bedeuten auch, dass ein immer größerer Teil der Anleihen weltweit negativ rentiert (vor

allem in den Industriestaaten), was die Portfolioflüsse in Schwellenländeranleihen stützt. Derzeit werfen 29% des Global Aggregate Bond Index bzw. Anleihen im Marktwert von 16,4 Bio. USD eine negative Rendite ab. Zu Beginn des Jahres lag

dieser Wert noch bei 15% bzw. 8,2 Bio. USD. 10-jährige griechische Anleihen werfen historisch niedrige 2% ab, was darauf hindeutet, dass nicht nur Investment Grade-Anleihen von Industriestaaten eine niedrige Rendite aufweisen.



Anzeige

Arbeitshilfe zur
Fondsanlage
für Stiftungen
& NPOs



www.fondsfibel.de

powered by



stiftungsmarktplatz.eu

Gestützt durch die Jagd nach Rendite bieten Unternehmensanleihen weiterhin viele Chancen – trotz der makroökonomischen Zuspitzung

Text: Michael McEachern, Muzinich & Co

An den globalen Kreditmärkten haben sich im Sommer einige neue Besonderheiten entwickelt: Vermögenswerte im Wert von mehr als 16 Billionen US-Dollar sind jetzt negativ rentiert, 10-jährige Bundesanleihen verzeichnen ein Rekordtief von -0,65%, die US-Treasury-Kurve (2 Jahre/20 Jahre) ist nahezu invertiert und die Rendite von 10-jährigen italienischen BTP (Buoni del Tesoro Poliennali) beträgt 1,5%, die 50-jährige Anleihe 2,7%.

Die makroökonomischen Rahmenbedingungen werden weiterhin durch den Handelskonflikt zwischen den USA und China beeinträchtigt. Die jüngste Ankündigung der USA, chinesische Importe im Wert von weiteren 300 Mrd. US-Dollar mit Zöllen zu belegen, trüben die Wirtschaftsaussichten weltweit. Zuvor hatten bereits die enttäuschenden BIP-Daten der großen Volkswirtschaften für das zweite Quartal und die Abschwächung der Produktion im Euroraum die makroökonomischen Aussichten für den Rest des Jahres verschlechtert. Erfreulicherweise zeigten sich die Arbeitsmärkte stabil. Auch der Dienstleistungssektor hat sich solide entwickelt und das

Wachstum der Märkte in den Industriestaaten wird durch den privaten Inlandsverbrauch stark unterstützt.

Die Märkte gehen davon aus, dass die Wahrscheinlichkeit einer Rezession steigt. Dies hat zu einer deutlichen Abflachung der staatlichen Zinskurven geführt. Die 10-jährige Bundesanleihe notiert unter dem Einlagenzinssatz der Europäischen Zentralbank (EZB) und die Rendite von 30-jährigen US-Treasuries entspricht der unteren Grenze der Federal Funds Rate von 2%!

Dennoch werden die negativen Perspektiven hinsichtlich des globalen Wachstums durch den Impuls der geldpolitischen Lockerung durch die Zentralbanken zurückgedrängt. Die US-Notenbank Fed senkte auf ihrer Juli-Sitzung die Leitzinsen und kündigte das Ende ihrer Bilanzbereinigungen an. Und die EZB hat die Märkte auf eine weitere monetäre Lockerung bei ihrer nächsten Sitzung im September vorbereitet.

Auch die Zentralbanken vieler Schwellenländer, insbesondere in Asien, setzen sich für die Wiederaufnahme einer gelockerten



Michael McEachern,
Head of Public Markets bei Muzinich & Co

Geldpolitik ein. Aufgrund der Größenordnung dieser geldpolitischen Gegenmaßnahmen bleiben die Wachstumsprognosen im positiven Bereich, wenn auch auf deutlich niedrigerem Niveau.

All dies könnte darauf hindeuten, dass im Jahr 2020 die Fiskalpolitik stärker eingesetzt wird. Allerdings ist eine Vorhersage aufgrund der sich verändernden lokalen politischen Gegebenheiten in vielen Ländern (Deutschland, Italien, USA, Großbritannien) nicht einfach zu treffen und im Moment etwas unsicher.

Die Sorge um die Wachstumsdynamik hat im August eine Verengung der Credit Spreads verhindert. Gleichzeitig ist Volatilität in die Aktienmärkte zurückgekehrt – ein Zeichen, das normalerweise mit einer Ausweitung der Credit Spreads verbunden ist.

Solange keine Rezession eintritt, dürften die Kreditmärkte angesichts der globalen Renditejagd und der allgemein soliden Unternehmensgrundlagen weiterhin Unterstützung finden. Länger laufende Investment Grade-Anleihen könnten von einem anhaltend niedrigen Zinsumfeld profitieren, während höherwertige High Yield-Anleihen einen größeren Spread bieten können. Gut recherchierte Unternehmensanleihen aus Schwellenländern können ebenfalls ausgewählte Chancen bieten.



Bundesanleihen so riskant wie noch nie

sentix Asset Management mit Short-Positionierungen im Bund-Future – Absicherung der Rentenposition

Text: Patrick Hussy, sentix Asset Management

Am Anleihemarkt drohen nach Einschätzung von Patrick Hussy massive Kursverluste. „Nie zuvor waren Bundesanleihen so teuer und so riskant wie aktuell“, erklärt der Fondsmanager von sentix Asset Management und Geschäftsführer der auf Sentimentanalyse und Behavioral Finance spezialisierten sentix GmbH. Gemäß der sentix-Positionierungsdaten sind Anleger so hoch in Anleihen investiert wie zuletzt 2008. „In ihrem Allmachtsglauben an die Notenbanken haben sie sich den Rentenmarkt neu erschlossen und unterliegen nun entweder einer spekulativen Übertreibung – oder sie vertrauen ihr Geld Staaten an, die sich schon bald massiven ökonomischen Problemen gegenübersehen.“

sentix hat in seinem Multi-Asset-Fonds sentix Risik Return -M- Fonds in dieser Woche daher den Rentenbestand abgesichert und Short-Positionen im Bund-Future aufgebaut. Gleichzeitig wurde die Schwäche am Aktienmarkt für kleinere taktische Aufstockungen von Aktien genutzt, auch wenn der Fonds im defensiven Bereich bleibt. Komplette abgebaut wurde nach dem rasanten Goldpreisanstieg die Goldposition.

„Nicht nur der Tod ist sicher, sondern auch der fehlende Ertrag“

Die Renditen von sicheren Anleihen wie Bundesanleihen oder US-Treasuries fallen immer weiter: Seit Jahresanfang ist zum Beispiel die Rendite 10-jähriger Bunds von plus 0,24% auf minus 0,71% im Tief vergangene Woche zurückgegangen, die von 30-jährigen von plus 0,88% bis auf minus 0,27%. Aktuell sind es kaum mehr. Hussy rechnet vor, was Anleger damit derzeit verlieren: „Eine unverzinsten Bundesanleihe mit Fälligkeit im August 2029 kostet aktuell 107%, so dass bereits bei Kauf ein garantiertes Minus von 7% für den Anleger feststeht.“ Hinzu komme die Inflation von 1 bis 2% im Jahr. „Mit Bundesanleihen wird man binnen zehn Jahren also locker 15 bis 20% verlieren – mit Bundesgarantie.“

Bei 30-jährigen Anleihen, die mittlerweile ebenfalls Negativrenditen aufweisen, stelle sich bei einer durchschnittlichen Inflation von 1,5% nach 30 Jahren ein Minus von 37% ein. Für einen Daueranleger in Bunds bedeute das aktuelle Umfeld somit einen garantierten Kapitalverlust. „Nicht nur der Tod ist sicher, sondern auch der fehlende Ertrag“, bemerkt Hussy.

Opfer des „greater fool“-Syndroms

Es gebe nur zwei Gründe, solche Anleihen zu halten: „Entweder sind Anleger Opfer einer spekulativen Übertreibung und unterliegen dem ‚greater fool‘-Syndrom.“ Das bedeutet, dass sie überbewertete Assets kaufen, weil sie glauben, diese zu noch höheren Preisen an einen anderen „Narren“ weiterverkaufen zu können. Oder der Markt habe doch recht und gebe Hinweise auf kommende größere Verwerfungen. „Dann läge zwar keine Blase bei Bonds vor, aber ein massives Risikosignal.“ In diesem Fall stünden die Stabilität des Finanzsystems, die Zukunft der Banken- und Versicherungsbranche sowie die Ertragskraft der Unternehmen im Risiko.

Allerdings rechnet der Fondsmanager damit eher nicht. „Uns scheint es sehr wahrscheinlich, dass es zu einer Umkehr in der Politik und damit zu wieder steigenden Staatsverschuldungen kommen wird, auch in Deutschland“, bemerkt Hussy mit Blick auf mögliche Verwendungsfelder von Staatsgeldern in den Bereichen Klimawandel, Flüchtlingskrise und Rezessionsbekämpfung. Dadurch werde sich das Angebot an Anleihen wieder erhöhen und die Wahrscheinlichkeit für Inflation steigen. „Auch in diesem Szenario wären spürbare Zinssteigerungen und entsprechende Kursverluste am Anleihemarkt zu erwarten.“

Durch die von sentix im Fonds vorgenommenen Absicherungen soll das Risiko von Kursverlusten in Bondbeständen minimiert und erst bei deutlich höheren Renditen wieder investiert werden. „Bessere Chancen ergeben sich bei Aktien, wobei das Thema Re-



Patrick Hussy, Geschäftsführer, sentix Asset Management

zession noch nicht ausgestanden ist“, erklärt Hussy. Seit Jahresanfang kommt der Fonds auf ein Plus von 3,6%, Hussy sieht dies als Beleg für eine Fortsetzung der guten Performance aus dem Krisenjahr 2018.

Die Investmentboutique sentix Asset Management ist darauf spezialisiert, wiederkehrende Muster im Anlegerverhalten zu identifizieren und den hieraus entstehenden „Sentiment Value“ in intelligenten Strategien zu nutzen. Über die sentix-Kapitalmarktumfrage gewinnen die Behavioral Finance-Experten die wertvollen Informationen zum Anlegerverhalten. Seit 2001 ist damit die größte Datenbank zum Anlegerverhalten entstanden, die den Fachleuten erlaubt, die Erkenntnisse der Behavioral Finance in Echtzeit umzusetzen und ihre Expertise für Produkte mit unterschiedlichen Risiko-Rendite-Profilen einzusetzen. Die Fondspalette umfasst neben zahlreichen Individualmandaten insgesamt drei Publikumsfonds: sentix Risk Return -A- (Aktien weltweit), sentix Risk Return -M- (Multi-Assets) und den sentix Fonds Deutsche Aktien (ETF-Ersatz mit Plus). Die sentix-Fonds überzeugen mit außergewöhnlichen Diversifikationseigenschaften.

Deutsche Grundstücksauktionen AG

Vollausschüttung ermöglicht nachhaltige Dividendenrendite von 5,0%

Text: Matthias Greiffenberger, GBC AG

Die Deutsche Grundstücksauktionen AG (DGA) blickt bereits auf eine über 30-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Das Unternehmen ist in Deutschland ein Pionier im Bereich der Immobilienauktionen, hat seine Marktposition im Verlaufe der vergangenen Jahre immer weiter ausgebaut und ist im Verbund mit seinen fünf Tochterunternehmen seit vielen Jahren Marktführer im Bereich der Auktion von Immobilien. Ursprünglich als Westberliner Auktionshaus in den 80er-Jahren gestartet, versteigert Deutschlands führendes Immobilien-Auktionshaus heute Immobilien sowohl in Live-Auktionen als auch Internet-Auktionen aus allen Regionen Deutschlands.

Neben dem Maklergeschäft erhalten die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen primär auf die Verkaufserlöse (Objektumsatz) aus den Auktionen eine Courtage vom Käufer sowie gegebenenfalls eine weitere Courtage vom Verkäufer. Die Courtage der Käufer unterliegt einer festen Staffelung, wohingegen die Verkäufercourtage verhandlungsabhängig sind. Die Deutsche Grundstücksauktionen AG verfügt über ein stabiles Einlieferer-Netzwerk sowie Rahmenverträge mit dem Bund und seinen Gesellschaften. Hierdurch sind hohe Einlieferungszahlen und damit hohe Objektumsätze sichergestellt.

Auf dieser Basis weist die Gesellschaft ein sehr solides Geschäftsmodell mit einem entsprechend soliden Zahlenwerk auf. Die Netto-Courtage hat sich dabei in den vergangenen Geschäftsjahren in einem Korridor zwischen 10,3 Mio. Euro und 12,0 Mio. Euro eingependelt, weist allerdings eine leicht steigende Tendenz auf. Demnach war das abgelaufene Geschäftsjahr mit einer Netto-Courtage in Höhe von 12,0 Mio. Euro das erfolgreichste Jahr der Unternehmenshistorie, wobei hier zum fünften Mal in Folge die 100-Mio.-Schwelle beim Objektumsatz überschritten wurde.

Auch beim Jahresüberschuss wird über die vergangenen Geschäftsjahre eine aufwärtsgerichtete Tendenz ersichtlich. Zwischen

2013 und 2018 hatte sich der Jahresüberschuss von 0,6 Mio. Euro auf 1,6 Mio. Euro nahezu verdreifacht, wobei in jedem Geschäftsjahr eine Steigerung erreicht wurde. Da die Gesellschaft einen nur geringen Liquiditätsbedarf hat und in der Regel keine Investitionen vornehmen muss, wird der gesamte Unternehmensgewinn an die Aktionäre ausgeschüttet. Als Konsequenz des zuletzt jährlich steigenden Nettogewinns kletterte die Dividende daher ebenfalls stark an. Bezogen auf den Aktienkurs zum jeweiligen Jahresbeginn der Dividendenausschüttung liegt die Dividendenrendite zwischen 2013 und 2018 bei durchschnittlich 5,0%.

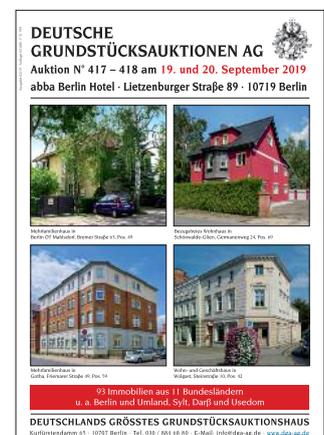
Auch für die Folgejahre ist bei der DGA, als Marktführer im Bereich der Immobilienauktionen, von einer sehr soliden Geschäftsentwicklung auszugehen. Wir erwarten, dass sich der gute Markttrend auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Dabei profitiert die DGA grundsätzlich vom aktuellen Boom der Immobilienwirtschaft. Diese Entwicklung ist hauptsächlich durch das weiterhin geringe Zinsniveau getrieben, welches die Immobilienbewertungen weiter ansteigen lassen. Durch diese Entwicklung werden zunehmend höhere Multiples auf Immobilien gezahlt, welche auch das Transaktionsvolumen ansteigen lässt.

Als entscheidend für die Entwicklung der kommenden Geschäftsjahre erachten wir zudem die weiterführende Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA), der Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG) und der Deutschen Bahn AG, welche in den letzten Jahren zahlreiche Einlieferungen brachten. Die Rahmenverträge mit den genannten Einlieferern laufen 2019 aus, wobei wir für

die Folgejahre von einer weiteren Zusammenarbeit ausgehen. Dennoch muss das Unternehmen im Jahr 2019 an den entsprechenden Ausschreibungen und Vergabeverfahren teilnehmen, um sich auch zukünftige Einlieferungen in diesem Bereich zu sichern.

Nach dem besonders guten Geschäftsjahr 2018 ist zwar für die Folgejahre mit leicht niedrigeren Umsätzen und damit einem leicht niedrigeren Jahresüberschuss zu rechnen, die hohe Stabilität des Geschäftsmodells wird aber weiterhin gut sichtbar werden. Die Dividendenausschüttungen sollten sich im laufenden und kommenden Geschäftsjahr bei jeweils ca. 0,80 Euro je Aktie belaufen, was auf aktuellem Aktienkurs immerhin einer hohen Dividendenrendite von 4,9% entspricht.

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



DEUTSCHE GRUNDSTÜCKSAUKTIONEN AG
 Auktion N° 417 - 418 am 19. und 20. September 2019
 abba Berlin Hotel - Lietzenburger Straße 89 - 10719 Berlin



 Villa in Berlin
 Villa in Berlin



 Apartment in Berlin
 Apartment in Berlin

83 Immobilien aus 11 Bundesländern
 u. a. Berlin und Umland, Sylt, Darß und Zingst
DEUTSCHLANDS GRÖSSTES GRUNDSTÜCKSAUKTIONSHAUS
 Kurtienstedtstr. 11 | 10787 Berlin | Tel. 030 / 88 68 80 | E-Mail: info@dga.de | www.dga.de

Anleihekennzahlen

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dividende	0,39 Euro	0,65 Euro	0,70 Euro	0,72 Euro	0,77 Euro	1,00 Euro
Dividendenrendite*	3,1%	5,8%	5,1%	5,1%	4,7%	6,3%

Quelle: BHB Brauholding Bayern-Mitte AG; GBC AG; *bezogen auf Aktienkurs zum jeweiligen Beginn des Ausschüttungsjahres

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 m² große, eingezäunte, ruhige Grünfläche für mittlerweile 30 Katzen. Die vormals wilden Straßencatzen 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.

Green Bonds als Treiber einer Wirtschaft im Wandel

Text: Robert Steininger

Der Klimawandel ist für Investoren ein systemisches Risiko, das nur schwer in Investmentportfolios durch Diversifikation zu minimieren ist. Sowohl durch das Ansteigen der Erderwärmung als auch dem Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft entstehen Risiken, die sowohl weitreichende Folgen für die Weltwirtschaft als auch für Investmentportfolios haben können. Investoren müssen daher zunehmend Chancen nutzen, die sich durch den Wandel ergeben. „Green Bonds“, Anleihen, bei denen das Geld ausschließlich in nachhaltige und klimafreundliche Unternehmen fließt, könnten sich in dieser Gemengelage als ein geeignetes Instrument erweisen, um einerseits CO₂-Emissionen einzudämmen und gleichzeitig die Widerstandsfähigkeit des Portfolios zu erhöhen.

„Der Markt für Green Bonds ist ein wachsendes Segment im Fixed Income-Universum und bietet vielfältige und liquide Möglichkeiten“, sagt Yannik Zufferey, Chief Investment Officer im Bereich Fixed Income bei Lombard Odier Investment Managers. „Wir sind der Ansicht, dass dieser Markt mit dem Übergang zu einer kohlenstoffarmen

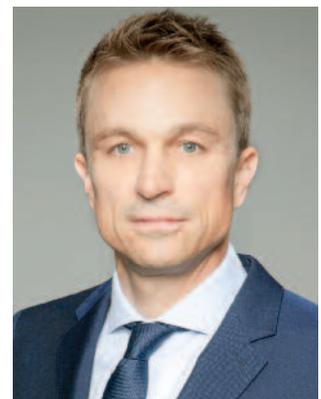
Wirtschaft weiterwachsen wird. Um auch in Zukunft nachhaltige Erträge zu erzielen, ist es essenziell, Unternehmen zu identifizieren, die für genau diesen Wandel gut positioniert sind. Das sind aus unserer Sicht vor allem Unternehmen, die ihre CO₂-Bilanz relativ gut managen und klimaschonend agieren, damit sie sich schnell und problemlos neuen Regularien, Innovationen oder einem veränderten Verbraucherverhalten anpassen können.

Hier kommen Green Bonds ins Spiel. Seit der Einführung dieser Produkte im Jahr 2007 wurden insgesamt 521 Milliarden US-Dollar am Markt emittiert. Heute ermöglicht es die Größe und Vielfalt des Marktes, Anlagestrategien zu entwerfen, die in Bezug auf Bonität, Duration, Region und Branche gut diversifiziert sind. Dabei ist der zentrale Punkt, mehr Kapital an umweltfreundliche Anlagemöglichkeiten zu allokalieren.

Laut der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) könnte die jährliche Emission von Green Bonds bis zum Jahr 2035 zwischen 620 und 720 Milliarden US-Dollar erreichen und das

Gesamtvolumen des Marktes zwischen 4,7 und 5,6 Milliarden US-Dollar betragen. Diese Größenordnung würde bereits eine eigenständige Anlageklasse darstellen.

Ein wichtiger Treiber der Nachfrage nach Green Bonds ist und bleibt die Aufmerksamkeit rund um das Thema Klimawandel. Dabei wird die Nachfrage vermutlich weiter steigen, da nach Schätzungen des IPCC-Reports die Finanzierungslücke für die Minderung und Anpassung an den Klimawandel im Jahr 2030 bei rund 300 Milliarden US-Dollar jährlich liegen wird. Vor diesem Hintergrund wird der Markt für Green Bonds als Instrument genutzt, um diese Lücke zu schließen. Dadurch sollen positive ökologische und soziale Veränderungen angestoßen und gleichzeitig Kapital aufgenommen werden. Neben der Größe hat auch die Diversifikation der Anleiheemissionen zugenommen. Ursprünglich wurde der Großteil von Regierungen und supranationalen Unternehmen getätigt; heute fallen bereits mehr als die Hälfte des Gesamtmarktes auf Unternehmensseite an. Erwähnenswert sind hier beispielsweise die US-Hypothekenagentur Fannie Mae als weltweit größter Emittent sowie der Amsterdamer Flughafen Schiphol, der durch Green Bonds nachhaltige Gebäude und saubere Transportwege finanziert.“



Yannik Zufferey,
Chief Investment Officer im Bereich Fixed Income
bei Lombard Odier Investment Managers



PNE AG bestätigt Gespräche mit MSIP über möglichen Zusammenschluss

Die PNE AG hat Marktgerüchte bestätigt, dass sie sich in Gesprächen mit Morgan Stanley Infrastructure Partners (MSIP) als Berater des North Haven Infrastructure Partners III Infrastrukturfonds über Möglichkeiten von Kooperationen und Beteiligungen befindet, die ein Übernahmeangebot für die PNE AG beinhalten würden.

MSIP hat der PNE AG im Rahmen eines indikativen, unverbindlichen Angebots die möglichen Eckdaten eines möglichen Übernahmeangebots für sämtliche im Umlauf befindlichen Aktien der PNE AG mit einer Preisspanne von 3,50 Euro bis 3,80 Euro je Aktie mitgeteilt.

Ausgang und Zeitplan der Gespräche stehen noch nicht fest. Eine mögliche Transaktion steht insbesondere unter dem Vorbehalt der Durchführung einer Due Diligence und dem Abschluss einer Vereinbarung eines Unternehmenszusammenschlusses (Transaction Agreement). Es gibt keine Garantie, dass die andauernden Gespräche zu einem Abschluss führen werden und dass ein Übernahmeangebot unterbreitet wird.



Aquila Capital legt neuen paneuropäischen Fonds für erneuerbare Energien auf

Der European Balanced Renewables Fund investiert diversifiziert in Windkraft-, Photovoltaik- und Wasserkraftanlagen in ganz Europa. Der Fonds konnte im Juni 2019 nach einem Cornerstone-Investment von Willis Towers Watson seinen ersten Abschluss verzeichnen.

Christine Brockwell, Lead Investment Advisor bei Aquila Capital, sagt: „Dieser offene Fonds ist so gestaltet, dass er durch ein diversifiziertes Portfolio von Erneuerbare-

Energien-Assets in ganz Europa sichere Erträge generiert. Durch die Ausgewogenheit der Windkraft-, Photovoltaik- und Wasserkraft-Investitionen reduziert der Fonds die Volatilität seines Produktionsprofils und vermeidet das Klumpenrisiko eines einzelnen Energiemarktes. Mit diesem Fonds profitieren Investoren von unserer Expertise im Markt für erneuerbare Energien und von der Flexibilität einer offenen Fondsstruktur.“

Roman Rosslenbroich, Mitgründer und CEO von Aquila Capital, kommentiert: „In unserer täglichen Interaktion mit institutionellen Investoren stellen wir einen großen und anhaltenden Appetit auf eine breit diversifizierte europäische Anlagestrategie im Bereich der erneuerbaren Energien in Form eines offenen Fonds fest. Wir freuen uns sehr, diesen Fonds gemeinsam mit Willis Towers Watson entwickelt zu haben.“ Er fügt hinzu: „Unser neues Angebot beruht auf der Überzeugung, dass institutionelles Kapital mehr und mehr Möglichkeiten benötigt, um auf ausgewogene Weise in die europäische Energiewende zu investieren.“

Die Aquila Gruppe ist ein erfahrener und langfristiger Sachwertinvestor. Gegründet 2001 von Dr. Dieter Rentsch und Roman Rosslenbroich, managt sie heute 8,2 Mrd. Euro Vermögen für Investoren in aller Welt (Stand: 31.03.2019).



Energiekontor: Planmäßiger Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2019

Die Energiekontor AG hat das erste Halbjahr 2019 auf Konzernebene mit einem Umsatz von 36,3 Mio. Euro (Vorjahr 32,9 Mio. Euro) und einer Gesamtleistung von 44,3 Mio. Euro (Vorjahr 58,7 Mio. Euro) abgeschlossen. Das Konzern-EBIT lag mit 11,2 Mio. Euro (Vorjahr 12,4 Mio. Euro) knapp unter dem Niveau des Vorjahres, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) mit 4,7 Mio. Euro (Vorjahr 4,7 Mio. Euro) minimal darüber.

Das positive Ergebnis ist vor allem auf den Beitrag aus dem Bereich „Stromerzeugung in konzerneigenen Wind- und Solarparks“

zurückzuführen. Ein bislang gutes Windjahr und der zusätzliche Beitrag der Wind- und Solarparks, die in den Eigenbestand übernommen wurden, führten nur deshalb nicht zu einer deutlichen Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum, da es 2018 zu einer einmaligen Sondervergütung in Großbritannien in Höhe von rund 3 Mio. Euro gekommen war. Im Segment „Betriebsentwicklung, Innovation und Sonstiges“ war wie erwartet ein leichter Umsatzanstieg zu verzeichnen.

Peter Szabo, Vorstandsvorsitzender der Energiekontor AG, kommentiert: „Das Halbjahresergebnis liegt insgesamt im Rahmen der Erwartungen. Da der Geschäftsverlauf bisher im Wesentlichen planmäßig verlief, haben wir auch keine Veranlassung, den Ausblick für das Gesamtjahr zu verändern. Die Rahmenbedingungen sind und bleiben herausfordernd, so dass wir für 2019 weiterhin mit einem Übergangsjahr rechnen. Ab 2020 werden sich unsere Aussichten deutlich aufhellen, wenn unsere Diversifikationsstrategie ihre Wirkung entfaltet. Den Ausbau unserer internationalen Präsenz und unser Engagement im Bereich Solarparks treiben wir mit aller Kraft voran.“

Die Projektpipeline im In- und Ausland wird kontinuierlich ausgebaut und hat zwischenzeitlich eine potenzielle Kapazität von ca. 4.000 MW erreicht. Bei dieser Pipeline spielen Projekte auf Basis von PPA (Power Purchase Agreement – Stromabnahmevertrag) eine immer wichtigere Rolle. Wie im Markt bekannt, möchte Energiekontor eine Pionierrolle in der Branche einnehmen und als einer der ersten Wind- und Solarparks realisieren, deren Stromgestehungskosten niedriger sind als die der konventionellen Energiewirtschaft. Nachdem Energiekontor in Großbritannien das erste Unternehmen war, das einen Windpark auf Basis eines PPA realisiert und ans Netz gebracht hat, konnte Energiekontor im ersten Halbjahr 2019 auch zwei solcher Verträge für in Deutschland geplante Projekte abschließen. „Wir gehen davon aus, dass weitere Abschlüsse von PPAs im Solarbereich noch im laufenden Jahr erfolgen und dass sich PPAs in den kommenden Jahren auch in Deutschland als Standard etablieren werden“, so Peter Szabo.

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@kapitalmarkt-kmu.de