

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT

10. Jahrgang – Ausgabe 164 – 04.11.2020 – www.fixed-income.org

INHALT 04.11.2020

Editorial	Seite 3
Kurz notiert	Seite 4
Neuemissionen	
Henri Broen Holding	Seite 8
Interview mit Carsten Mainitz, Henri Broen Holding	Seite 10
Euroboden, ABO WIND, GECCI	Seite 14
Investment	
Interview mit Bernd Egger, Ferratum Group	Seite 16
Britische Zehnjahres-Gilts immer noch attraktiv – Sinnvoller Fokus auf Staatsanleihen	Seite 18
Impressum	Seite 3

Henri Broen Holding B.V. bietet 7,50% p.a.



Text: Christian Schiffmacher

Die Henri Broen Holding B.V. emittiert eine 5-jährige besicherte Anleihe mit einem Kupon von 7,50% p.a. und einem Volumen von bis zu 25 Mio. Euro. Den Emissionserlös möchte die Gesellschaft nutzen, um aus dem 1874 erbauten Kloster Koningsbosch das Viersterneplus-Boutiquehotel & Spa Amalia zu entwickeln. Das Pro-

jekt umfasst neben der Realisierung des Heritage-Hotels zwei weitere Teilprojekte: den Bau und Verkauf von 45 Villen sowie den Verkauf eines Grundstücks, auf dem ein Supermarkt entstehen soll. Für ein Investment spricht u.a. ein umfangreiches Sicherheiten- und Treuhandkonzept. *Weiter auf den Seiten 8–12.*

„Wir wollen mit CapitalBox die europäische Marktführerschaft beim Online SME Lending erreichen“

Interview mit Bernd Egger, CFO, Ferratum Group

Ferratum ist bislang sehr gut durch die Coronakrise gekommen, das Zahlungsverhalten der Kunden hat sich sehr stabil entwickelt. Die Gesellschaft hat das SME Lending mit der Übernahme von Spotcap Netherlands gestärkt und möchte in diesem

Segment weiter wachsen. Auch das Geschäft mit Prime Loans soll weiter ausgebaut werden, ebenso wie die Mobile Wallet, wie Ferratum-CFO Bernd Egger erläutert. *Weiter auf den Seiten 16 und 17.*

Veranstaltungshinweise

10.11.2020
15. DVFA Immobilien Forum
www.dvfa.de

11.11.–12.11.2020
m:access Fachkonferenz (virtuell)
Software / IT – Branchenmix
www.boerse-muenchen.de

16.11.–18.11.2020
Deutsches Eigenkapitalforum Online
www.eigenkapitalforum.com

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Platzierung	Kupon	Seite
Henri Broen Holding	bis 06.11.2020	7,50%	8–12
Noratis	bis 09.11.2020	5,50%	Ausgabe 163
Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig	bis 13.11.2020	6,50%	Ausgabe 163
Euroboden	bis 13.11.2020	5,50%	Ausgabe 163
Gecci	Kauf an der Börse möglich	5,75% bzw. 6,00%	Seite 14 und Ausgabe 163

weitere Neuemissionen unter www.fixed-income.org



*Damit Sie den
richtigen Weg finden.*



Kontakt

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

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

Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

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

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

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



Wandelanleihe
EUR 7,9 Mio.
August 2020



Unternehmensanleihe
EUR 3 Mio.
Juli 2020



Unternehmensanleihe
EUR 25 Mio.
November 2019

klug beraten.

Kein klarer Wahlausgang, aber ...



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

An dieser Stelle hatte ich bei den letzten Ausgaben ebenso wie bei Analysen zu Neuemissionen die US-Wahl stets als Risikofaktor genannt. Jetzt sitzen wir hier, haben noch keinen klaren Wahlausgang und sind schon froh darüber, dass es zumindest keine bewaffneten Konflikte im Zusammenhang mit der US-Wahl gab.

Während ich in den letzten Wochen immer zur Vorsicht gemahnt habe, bin ich jetzt schon deutlich positiver gestimmt. Denn auf viele Unternehmen, über die wir berichten, dürfte der Ausgang der US-Wahl wohl nur einen sehr überschaubaren Einfluss haben.

Die Märkte dürften vermutlich volatil bleiben, insbesondere dann, wenn die US-Wahl von Gerichten entschieden werden würde. Aber wir mussten schon in den vergangenen Monaten mit einer hohen Volatilität an den Märkten leben.

Natürlich wäre uns allen ein klarer Wahlausgang lieber gewesen. Die Märkte hätten vermutlich auch positiv reagiert, aber wir hätten dann immer noch die Covid-19-Risiken.

Für Anleiheinvestoren finde ich die aktuelle Situation gar nicht so ungünstig. In vielen Bereichen sind die Risikoprämien relativ interessant und man kann an den Halbjahreszahlen sehen, wie die Unternehmen durch die erste Coronawelle gekommen sind und sich entsprechend positionieren.

Die Neuemissionen im Bereich Mittelstandsanleihen dürften sich im aktuellen Marktumfeld wohl allesamt schwer tun, eine Vollplatzierung zu erreichen. Das heißt, dass steigende Anleihenkurse zumindest kurzfristig nicht zu erwarten sind, da das Risiko von Nachplatzierungen real ist. Aber einige der aktuellen Neuemissionen benötigen das Kapital nicht sofort in voller Höhe und für Investoren, die einen langfristigen Anlagehorizont haben, gibt es wohl bei einigen Unternehmen interessante Einstiegsmöglichkeiten.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 164, 04.11.2020

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: Bernd Egger, Carsten Mainitz

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Bildnachweis: Kai Pilger auf Pixabay, Raw2Jpeg auf Pixabay

Korrektorat: Anke Springer

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

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

Wertpapiere von im BOND MAGAZINE, BONDBOOK/BOND YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.green-bonds.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 – 2020 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	B+ (S&P)	XS1417876163	23.02.2022	11,250%	94,50	17,0%
Bayer AG 2014/74	BBB (S&P)	DE000A11QR73	01.07.2074	3,750%	102,90	3,5%
K+S AG 2017/22	B+ (S&P)	XS1591416679	06.04.2023	2,625%	93,00	5,7%
Mogo Finance S.A. 2018/22	B- (Fitch)	XS1831877755	10.07.2022	9,500%	79,50	26,7%
Peugeot S.A. 2017/24	BBB- (S&P)	FR0013245586	23.03.2024	2,000%	104,51	1,0%
ThyssenKrupp AG 2015/25	BB- (S&P)	DE000A14J587	25.02.2025	2,500%	91,00	4,8%

Stand: 02.11.2020, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen zur Zeit ein hohes Risiko auf

USD Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Glencore 2017/27	BBB+ (S&P)	USU37818AR97	27.03.2027	4,000%	108,50	2,7%
Nestlé Holding 2018/23	AA- (S&P)	XS1796233150	22.03.2023	3,125%	106,08	0,5%
T-Mobile USA, Inc. 2017/27	BB (S&P)	US87264AAT25	15.04.2027	5,375%	106,52	4,1%

Stand: 02.11.2020, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen zur Zeit ein hohes Risiko auf

Neuemissionen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Karlsberg Brauerei 2020/2025	kein Rating	DE000A254UR5	29.09.2025	4,250%	103,99	3,4%
FCR Immobilien 2020/25	kein Rating	DE000A254TQ9	01.04.2025	4,250%	99,00	4,3%
UniDevice	kein Rating	DE000A254PV7	17.12.2024	6,500%	97,50	7,4%
PREOS Real Estate	kein Rating	DE000A254NA6	09.06.2024	7,500%	96,00	8,5%
Neue ZWL Zahnradwerk	kein Rating	DE000A255DF3	18.12.2025	6,500%	94,84	7,6%
Schlote Holding	kein Rating	DE000A2YN256	21.11.2024	6,750%	69,50	18,0%
Deutsche Rohstoff	kein Rating	DE000A2YN3Q8	06.12.2024	5,250%	93,50	7,1%
Jung, DMS & Cie. Pool	kein Rating	DE000A2YN1M1	02.12.2024	5,250%	99,50	5,3%
Semper idem Underberg	kein Rating	DE000A2YPAJ3	18.11.2025	4,000%	100,00	4,0%
UBM Development	kein Rating	AT0000A2AX04	12.11.2025	2,750%	94,70	3,4%
Saxony Minerals & Exploration	kein Rating	DE000A2YN7A3	01.05.2025	7,750%	89,00	11,0%
Euroboden 2019/24	BB (Scope)	DE000A2YNXQ5	01.10.2024	5,500%	100,25	5,4%
EYEMAXX Real Estate 2019/24	kein Rating	DE000A2YPEZ1	23.09.2024	5,500%	77,50	13,3%
MOREH 2019/24	kein Rating	DE000A2YNRD5	22.07.2024	6,000%	89,90	8,5%
FCR Immobilien AG 2019/24	kein Rating	DE000A2TSB16	29.04.2024	5,250%	96,37	6,3%
Hörmann Industries 2019/24	BB (Euler Hermes)	NO0010851728	06.06.2024	4,500%	101,60	4,0%
IuteCredit 2019/23	kein Rating	XS2033386603	07.08.2023	13,000%	97,50	13,9%
Joh. F. Behrens AG 2019/24	kein Rating	DE000A2TSEB6	18.06.2024	6,250%	78,23	16,0%
VST Building Techn. 2019/24	kein Rating	DE000A2R1SR7	28.06.2024	7,000%	95,60	8,1%
TERRAGON	kein Rating	DE000A2GSWY7	24.05.2024	6,500%	100,94	6,4%
Katjes Internat.	kein Rating	DE000A2TST99	12.04.2024	4,250%	103,88	3,2%

Stand: 02.11.2020, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen zur Zeit ein hohes Risiko auf



Photon Energy bringt weitere sechs PV-Kraftwerke im ungarischen Püspökladány ans Netz

Photon Energy Solutions HU Kft., die ungarische Tochtergesellschaft der Photon Energy N.V., hat sechs Photovoltaikkraft-

werke (PV-Kraftwerke) mit einer installierten Gesamtleistung von 8,5 MWp in Püspökladány, Ungarn, fertiggestellt und an das Stromnetz angeschlossen.

Insgesamt werden in Püspökladány zehn Kraftwerke von der Gruppe gebaut und in Betrieb genommen. Bereits am 12. Oktober 2020 hatte das Unternehmen zwei Kraftwerke in der Gemeinde mit einer Gesamtleistung von 2,8 MWp an das Stromnetz angeschlossen. Die verbleibenden zwei, die ebenfalls eine Gesamtleistung von 2,8 MWp haben werden, befinden sich in der letzten Bauphase und sollen noch im No-

vember 2020 an das Stromnetz angeschlossen werden. Mit dieser jüngsten Erweiterung wächst das Portfolio an PV-Kraftwerken in Ungarn auf 46,3 MWp und das gesamte Konzernportfolio auf 71,9 MWp. Die sechs neuen Kraftwerke erstrecken sich über 11,9 Hektar und sind an das Netz der E.ON Tiszántúli Áramhálózati Zrt. angeschlossen. Zusammen werden sie voraussichtlich 12,1 GWh Strom pro Jahr erzeugen.

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



Cenit AG
Prime Standard
Research seit Q2/2008



Syzygy AG
Prime Standard
Research seit Q4/2008



KPS AG
General Standard
Research seit Q1/2010



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



FinLab AG
Scale
Research seit Q3/2015



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



Nebelhornbahn AG
m:access
Research seit Q2/2018



tick Trading Software AG
Freiverkehr
Research seit Q3/2019



DynaCERT Inc.
Freiverkehr
Research seit Q3/2019



UmweltBank AG
m:access
Research seit Q4/2019



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

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

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





Henri Vuong

Research-Team von PGIM Real Estate verstärkt Expertise im Bereich Debt

PGIM Real Estate hat Henri Vuong mit sofortiger Wirkung als Executive Director und Head of Real Estate Debt Investment Research in sein globales Research-Team in London berufen. PGIM Real Estate ist das Immobilieninvestment- und Finanzierungsgeschäft von PGIM, dem 1,4 Billionen USD großen globalen Vermögensverwaltungsgeschäft von Prudential Financial, Inc. (PFI) (NYSE: PRU).

In dieser neu geschaffenen Position wird Henri Vuong den Debt Research-Bereich für Immobilienmärkte leiten und weiterentwickeln. Sie wird ebenfalls die Bereiche Portfolio, Asset-Management, Akquisitionen und Marketingaktivitäten der regionalen Geschäftseinheiten unterstützen. Als Teil des Investment Research-Teams wird sie Fondsmanager und Führungskräfte bei der Entwicklung und Ausarbeitung von Anleiheprodukten und -strategien unterstützen und den Kunden marktspezifische Informationen zur Verfügung stellen. Henri Vuong wird an Peter Hayes, Global Head of Investment Research von PGIM Real Estate, berichten.

Peter Hayes kommentiert: „Wir freuen uns sehr, Henri im Team willkommen zu heißen. Ihre Ernennung wird dazu beitragen, unsere Analyse- und Research-Kompetenz im Bereich Debt weiterzuentwickeln und damit unsere bestehende Expertise neben dem Aktien-Research zu stärken. Dank ihrer umfassenden Research-Erfahrung werden wir sowohl unseren Investmentteams als auch unseren Kunden kontinuierlich innovative, marktführende Einblicke bieten können.“

Henri Vuong verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Immobilienbereich. Sie war zuvor bei INREV als Director of Research and Market Information tätig. In dieser Funktion verantwortete sie INREVs Strategie und Umsetzung des „Research and Market Information“-Programms und unterstützte die Einführung mehrerer Performance-Indizes. Darüber hinaus war sie für die weltweite Entwicklung des Research-Programms verantwortlich, das zum Ziel hatte,

das Interesse globaler Investoren an Wohnimmobilien zu gewinnen. Davor war sie als Teil des Real Estate Finance Origination-Teams bei der Royal Bank of Scotland tätig und arbeitete als Senior Property Research Analyst bei PRUPIM (mittlerweile M&G Real Estate).



Michael John Lytle

Tabula lanciert innovativen US-Inflations-ETF

Tabula Investment Management Limited, ein europäischer Anbieter von Fixed Income-ETFs, hat einen ETF lanciert, der Exposures sowohl zu realisierter Inflation in den USA als auch zu US-Inflationserwartungen in einer einzigen Strategie kombiniert. Der Tabula US Enhanced Inflation UCITS ETF (TINF) verbindet dazu ein TIPS-Portfolio mit Exposure zu US-Inflationserwartungen.

Michael John Lytle, CEO von Tabula: „Institutionelle Anleger sorgen sich zunehmend um Inflationsrisiken, vor allem in den letzten Monaten. Beim bisherigen Angebot an relevanten ETFs wurden Anleger faktisch gezwungen, Fonds zu kaufen, die die Performance entweder der realisierten Inflation oder aber der Inflationserwartungen liefern. Alternativ mussten sie bei doppeltem Kapitaleinsatz beide Arten von Fonds erwerben. Für viele Anleger sind beide Strategien in den Inflationsmärkten relevant. Tabula ermöglicht es Investoren, mit dem Tabula US Enhanced Inflation UCITS ETF beide Exposures in einer Strategie zur Verfügung zu haben.“

Marktteilnehmer sind sich weitgehend einig, dass es einige Haupttreiber für die zukünftige Entwicklung der Inflation in den USA geben wird:

- der pandemiebedingte Einbruch der Nachfrage
- die fiskalpolitischen Impulse des Staates und
- die außergewöhnlichen Lockerungsmaßnahmen der Fed

„Die Prognosen darüber, wie sich die US-Inflation entwickeln könnte, lagen selten so weit auseinander wie heute. Die wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise und die poli-

tischen Rettungsmaßnahmen machen Szenarien von Deflation bis hin zu hoher Inflation möglich“, führt Jason Smith, CIO von Tabula, aus.



Volkswagen Finanzdienstleistungen emittieren Auto-ABS in Euro

Die Volkswagen Finanzdienstleistungen haben eine durch Leasingforderungen der Volkswagen Leasing GmbH besicherte Asset Backed Securities (ABS)-Transaktion mit einem Volumen von mehr als 1 Mrd. Euro platziert. Insgesamt wurden zwei Tranchen bei Investoren platziert, die mehrfach überzeichnet waren. Im Rahmen der Transaktion wurde ein vorläufiger diversifizierter Pool von Forderungen aus mehr als 88.000 Leasingverträgen der Volkswagen Leasing GmbH verbrieft. Darüber hinaus erfüllt die Emission die Qualitätskriterien der STS-Verbriefungsverordnung (simple, transparent, standardised). Die Überprüfung der STS-Qualitätskriterien erfolgt durch Prime Collateralised Securities (PCS), eine von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassene Verifizierungsstelle. Fast zwei Prozent der verbrieften Leasingverträge laufen auf Elektrofahrzeuge.

Die Tranche A (ISIN XS2242731185) verfügt über ein Volumen von einer Milliarde Euro sowie Ratings von Fitch und Standard & Poor's (AAAsf/AAA(sf)). Sie wurde zum Preis von 1-Monats-Euribor plus 21 Basispunkte platziert und war 1,65-fach überzeichnet. Darüber hinaus können die Wertpapiere als notenbankfähige Sicherheiten bei der Europäischen Zentralbank hinterlegt werden.

Die Tranche B (ISIN XS2242732662) wurde zum 1-Monats-Euribor plus 110 Basispunkte platziert. Sie wird von Fitch sowie Standard & Poor's (AA-sf/AA-(sf)) bewertet. Das Volumen beläuft sich auf 24,1 Mio. Euro. Die Tranche B wurde 1,2-fach überzeichnet.

Per Ende Juni 2020 trugen Asset Backed Securities mit 41,2 Mrd. Euro rund 19% zur Refinanzierung der Volkswagen Finanzdienstleistungen bei. Weitere bedeutende Anteile waren Anleihen mit fast 55 Mrd. Euro (rund 25%) und Kundeneinlagen in Höhe von 32 Mrd. Euro (rund 14%).



DIE NEUE EUROBODEN ANLEIHE 2020 / 2025 KOMMT

UMTAUSCHANGEBOT FÜR DIE INHABER
DER SCHULDVERSCHREIBUNG 2017 / 2022

Zinskupon:

(halbjährliche
Zinszahlungen)

5,50 %

Der gebilligte Prospekt wird auf der Internetseite der Euroboden GmbH unter www.euroboden.de ab dem 9. Oktober 2020 veröffentlicht. Die Billigung des Prospekts durch die zuständige Behörde ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Es wird empfohlen, dass potenzielle Anleger den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.

Emissionsvolumen von bis zu EUR 75 Mio.

ISIN: DE000A289EM6 Laufzeit: 5 Jahre

Frist des Öffentlichen Umtauschangebots für
die Inhaber der Schuldverschreibungen 2017/2022:
12. Oktober 2020 bis 28. Oktober 2020

Bevorrechtigte Zuteilung im Rahmen
des Öffentlichen Umtauschangebots

Zusatzbetrag in Höhe von EUR 20,00 pro
umgetauschter Schuldverschreibung 2017/2022

Frist des Öffentlichen Angebots:
2. November 2020 bis 13. November 2020
(vorbehaltlich einer vorzeitigen Schließung)

Freiwillige
Transparenzverpflichtungen

EUROBODEN

EUROBODEN
ARCHITEKTURKULTUR

Henri Broen Holding B.V. bietet 7,50% p.a.

Gesellschaft realisiert Viersterneplus-Boutiquehotel

Text: Christian Schiffmacher

Die Henri Broen Holding B.V. emittiert eine 5-jährige besicherte Anleihe mit einem Kupon von 7,50% p.a. und einem Volumen von bis zu 25 Mio. Euro. Den Emissionserlös möchte die Gesellschaft nutzen, um aus dem 1874 erbauten Kloster Koningsbosch das Viersterneplus-Boutiquehotel & Spa Amalia zu entwickeln. Das Projekt umfasst neben der Realisierung des Heritage-Hotels zwei weitere Teilprojekte: den Bau und Verkauf von 45 Villen sowie den Verkauf eines Grundstücks, auf dem ein Supermarkt entstehen soll. Die Anleihe wird im Rahmen eines Private Placements bei institutionellen Investoren platziert. Die Mindestorder beträgt 100.000 Euro. Ab 10. November 2020 soll die Anleihe mit einer Stückelung von 1.000 Euro im Open Market notieren und kann dann auch von Privatinvestoren erworben werden. Für ein Investment spricht u.a. ein umfangreiches Sicherheiten- und Treuhandkonzept.

Das Projekt

Kern des Projekts Koningsbosch ist die Umwidmung eines 1874 erbauten Klosters in ein Viersterne-Boutiquehotel mit Spa im Stil eines sogenannten Heritage-Hotels, das wie ein Resort-Hotel betrieben wird. Das zweite Teilprojekt umfasst die Realisierung von 45 Villen mit jeweils 120 bis 180 Quadratmetern Wohnfläche. Im dritten Teilprojekt verkauft die Gesellschaft eine Grundstücksfläche, auf der zeitnah ein Supermarkt errichtet werden soll. Der Villenpark und der Supermarkt verleihen dem historischen Ge-

bäudekomplex eine noch größere Attraktivität. Der Hotelkomplex ist insbesondere auch für Hochzeiten sowie Firmenveranstaltungen und Seminare geeignet.

Koningsbosch liegt in der Region Maas-tricht/Aachen, ganz in der Nähe des Designer-Outlets Roermond, das pro Jahr mehr als 7 Millionen Besucher anzieht. In der Umgebung befinden sich u.a. mehrere Golfplätze. Das Hotel soll im Mai 2023 eröffnet werden. Die Rückzahlung der Anleihe im Jahr 2025 soll durch die Veräußerung des Hotels an einen Investor erfolgen.

Besicherung

Die Gesellschaft gewährt den Anleihegläubigern, vertreten durch den Treuhänder, eine Hypothek im ersten Rang auf das Kloster und das verbundene Grundstück. Die 45 Villen und der Supermarkt sind davon ausgeschlossen, da diese zuerst veräußert werden sollen. Das Treuhandkonzept sichert aber, dass der Verkaufserlös aus den Villen oder des Supermarktes und sonstiges Betriebs- und Mieteinnahmen den Anleihehabern zur Bedienung der Kupons zur Verfügung stehen.

Mittelverwendung

Die Mittel aus der Anleiheemission sollen verwendet werden, um Mezzanine-Kapitalgeber abzulösen (10 Mio. Euro) und den Umbau des Klosters zu finanzieren (13,5 Mio. Euro). Die Gesellschaft hat in den Planungen Finanzpuffer eingeplant, so erwar-

tet man im kommenden Jahr einen Fördermittelzuschuss von 2,5 bis 4 Mio. Euro, der nicht zurückgezahlt werden muss.

Stärken:

- aktuell höchster Kupon aller Neuemissionen
- umfangreiches Sicherheiten- und Treuhandkonzept (mit erstrangiger Grundschuld)
- erfahrenes Management-Team
- Verkauf des Grundstücks (für Supermarkt) und Villen bringen hohe Margen und Liquidität

Schwächen:

- negatives Kapitalmarktsentiment, kein Mindestemissionsvolumen, Anleihekaptial könnte möglicherweise nicht ausreichen
- typische Risiken einer Projektfinanzierung

Fazit:

Die Henri Broen Holding B.V. plant die Realisierung eines eindrucksvollen Hotelprojektes. Der Verkauf der weiteren Teilprojekte (Grundstück für Supermarkt) und Villen bringen hohe Margen und Liquidität. Die Gesellschaft bietet ein umfangreiches Sicherheiten- und Treuhandkonzept und den aktuell höchsten Kupon aller Neuemissionen. Risiken sind in erster Linie im derzeit negativen Kapitalmarktsentiment zu sehen, so könnten möglicherweise weitere Finanzierungen notwendig sein. Insgesamt erscheint die Anleihe für risikobewusste Anleger interessant.



Eckdaten der Henri Broen-Anleihe

Emittent	Henri Broen Holding B.V.
Kupon	7,50% p.a.
Status	Senior secured (besichert)
Zeichnungsfrist	bis 06.11.2020
Notierungsaufnahme	10.11.2020
Laufzeit	10.11.2025 (5 Jahre)
Emissionsvolumen	bis zu 25 Mio. Euro
WKN / ISIN	A283WQ / DE000A283WQ2
Listing	Open Market
Stückelung	1.000 Euro
Mindestorder (bei Zeichnung)	100.000 Euro
Internet	www.hbroen.nl



Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH



Jetzt zeichnen!

Anleihe 2020/2022

Kupon: 6,5% p.a.

ISIN: DE000A289EX3

Wertpapierprospekt erhältlich unter
www.nzwl.de/anleihe2020



„Wir möchten dem Anleger eine interessante Verzinsung und größtmögliche Sicherheit bieten“

Carsten Mainitz, CFO, Henri Broen Holding B.V.

Die Henri Broen Holding B.V. emittiert eine 5-jährige Anleihe mit einem Kupon von 7,50% p.a. und einem Volumen von 25 Mio. Euro. Mit dem Emissionserlös möchte die Gesellschaft ein altes Kloster zu einem Viersterneplushotel umbauen und 45 Villen sowie einen Supermarkt realisieren. Die Gesellschaft bietet Anleiheinvestoren neben einem attraktiven Kupon auch größtmögliche Sicherheit, wie CFO Carsten Mainitz im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert.

BOND MAGAZINE: Sie emittieren eine Anleihe für ein Immobilienprojekt. Worum handelt es sich?

Mainitz: Emittent ist die Henri Broen Holding B.V., eine niederländische Finanz- und Managementholding. Mit den Mittelzuflüssen finanzieren wir das Projekt Koningsbosch unserer Tochtergesellschaft Henri Broen B.V. Das Projekt Koningsbosch, welches drei Teilprojekte umfasst, liegt im gleichnamigen Ort Koningsbosch in den Niederlanden, ganz in der Nähe der deutschen und belgischen Grenze. Kern des Projekts ist die Umwidmung eines Klosters in ein Viersterne-Boutiquehotel mit Spa. Das zweite Teilprojekt umfasst die Realisierung von 45 Villen. Im dritten Teilprojekt verkaufen wir eine Grundstücksfläche, auf der zeitnah ein Supermarkt errichtet werden soll.

BOND MAGAZINE: Wo liegt Koningsbosch genau?

Mainitz: Koningsbosch liegt in der Nähe von Maastricht und Aachen. Beide Städte sind innerhalb von 30 Minuten mit dem Auto zu erreichen. In 20 Minuten Reichweite befindet sich das Roermond Designer-Outlet mit rund 200 Ladengeschäften und über 7 Millionen Besuchern pro Jahr. Es gibt mehrere Golfplätze in der Nähe und

andere Freizeitmöglichkeiten. Auch aus Brüssel und Düsseldorf ist Koningsbosch in ca. einer Stunde zu erreichen.

BOND MAGAZINE: Das Designer-Outlet zieht bei sieben Millionen Besuchern sicher auch viele Touristen an.

Mainitz: Ja, das ist richtig und es gibt nicht viele Hotels in der Nähe. Wir werden von Investoren auch oft gefragt, weshalb wir aus dem Kloster ein Hotel machen. Es gab ausführliche Untersuchungen von Colliers und vom Städteplanungsbüro Amsterdam. Geprüft wurden auch andere Nutzungsarten wie Eigentumswohnungen oder eine Seniorenresidenz. Die Studien kamen ganz eindeutig zum Schluss, dass das Hotelkonzept am erfolgversprechendsten und am lukrativsten sei. Für das ganze Areal liegt bereits ein unwiderruflicher Bestimmungssplan vor.

BOND MAGAZINE: Wie soll das Hotel positioniert werden?

Mainitz: Wir positionieren das Hotel als Viersterneplus-Boutiquehotel. Wir positionieren uns in einem qualitativ hochwertigen Bereich, aber mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Im Hotelbusiness gibt es einen Trend zu Heritage-Hotels. Das bedeutet, dass einzigartige Gebäude mit einer alten Bausubstanz neu belebt werden. Es gibt auch den Trend zu kleinen, feinen Hotels mit einer hohen Qualität und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis, den sog. Boutiquehotels. Und es gibt immer mehr Konzepte im Bereich Nachhaltigkeit. Tim Reus, unser designer Hotelmanager, hat in Myanmar das erste plastikfreie Hotel des Landes eröffnet. Wir wollen auch so weit wie möglich auf Plastik verzichten und papierlos sein. Wir werden ein eigenes Blockheizkraftwerk errichten und energieeffizient

bauen. Aber auch mit dem Restaurantkonzept und dem Spa werden wir Akzente setzen.

BOND MAGAZINE: Und wie sind die Eckpunkte der Anleihe?

Mainitz: Die Anleihe wird im Rahmen eines Private Placements bei institutionellen Investoren platziert. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 100.000 Euro bei einer Stückelung von 1.000 Euro. Die Laufzeit beträgt 5 Jahre und das Emissionsvolumen bis zu 25 Mio. Euro. Die Anleiheinvestoren besitzen den ersten Rang im Grundbuch. Es ist keine Bank vor ihnen. Es gibt zudem ein sehr umfassendes Treuhandkonzept. Wenn Verkäufe von Villen oder Grundstücken stattfinden, dann stehen diese Erlöse den Anleiheinvestoren komplett zur Verfügung. Dies gilt auch für Betriebseinnahmen aus dem Hotel. Als Erstemittent zahlen wir einen Kupon von 7,50% p.a. Das Chance-Risiko-Verhältnis ist meines Erachtens damit sehr gut. Nach zwei bzw. drei Jahren haben wir eine Kündigungsmöglichkeit zu 103% bzw. 102% für den Fall, dass wir uns günstiger refinanzieren können. Die Rendite zur ersten Kündigungsmöglichkeit beträgt damit 9% p.a. Das ist für Investoren, die kurzfristiger orientiert sind, auch sehr interessant.

BOND MAGAZINE: Sie möchten die Objekte nach und nach verkaufen. Das Hotel werden Sie zunächst aber selbst betreiben, oder?

Mainitz: Ja, wir werden die Objekte nach und nach verkaufen. Bereits im ersten Quartal 2021 möchten wir den Supermarkt verkaufen für ca. 0,9 bis 1 Mio. Euro. Es gibt auch schon Interessenten. Dann werden wir ebenfalls ab Q1/2021 die Villen zu Blöcken von rund 15 Einheiten verkaufen. Laut

GECCI Anleihe

Jetzt an der Börse
Frankfurt kaufen.

Festzins
5,75%
p.a.



Ebenen Sie mit uns Menschen den Weg ins Eigenheim.

Wir realisieren bezahlbaren Wohnraum und bauen ein cashflow-starkes Immobilienportfolio auf.

Gecci verbindet über 20 Jahre Bau Erfahrung mit einem einzigartigen Modell zur Eigenheimfinanzierung.

Die Mietübergabe ermöglicht Gecci Mieteinnahmen für 23 bis 32 Jahre und Kunden den Eigentumserwerb: ohne Eigenkapital, ohne Kredit, mit fester Kaltmiete und insolvenzfest.



Emissionsvolumen:

ISIN / WKN:

Kaufmöglichkeiten:

Kupon:

Laufzeit:

Wertpapierart:

Wertpapier-Informationsblatt (WIB): gecci-investment.de

bis zu 8 Mio. Euro

DE000A3E46C5 / A3E46C

Börse Frankfurt & außerbörslich auf
www.hinkel-anlagenvermittlung.de

5,75 % p.a.

5 Jahre (bis 31. Juli 2025)

Inhaber-Teilschuldverschreibung
(nicht nachrangig)



WICHTIGER HINWEIS

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

Wertgutachten werden uns somit aus der Verkaufsfläche des Supermarktes und der Villen als Gesamtkonzept knapp 13 Mio. Euro zufließen. Damit können wir mühe-los die Kupons und die operativen Kosten über die gesamte Anleihelaufzeit bedienen. Für den Hotelbetrieb werden wir eine se-parate Gesellschaft gründen. Wie gesagt, ha-ben wir hierfür einen überaus erfahrenen Hotelmanager an Bord.

BOND MAGAZINE: Wie groß ist der Su-permarkt?

Mainitz: Die Grundstücksfläche beträgt ca. 2.800 m². Der Supermarkt wird sich archi-tektonisch gut in das Projekt einfügen. Der Supermarkt soll auch regionale und hoch-wertige Produkte anbieten.

BOND MAGAZINE: Werden die Vil-len/Einfamilienhäuser an Eigennutzer und Kapitalanleger verkauft?

Mainitz: Die Villen werden an beide Grup-pen verkauft. Es herrscht eine anhaltend hohe Nachfrage nach Häusern, insbesondere wenn man diese, wie ich sicherlich später noch aus-führen werde, mit wichtigen Differenzie-rungsmerkmalen anbieten kann. Wir ver-kaufen das Gesamtkonzept an den Endkun-den. Das unterscheidet sich etwas von dem, wie wir es in Deutschland kennen. Das Ge-samtkonzept umfasst das Grundstück und alle Genehmigungen ebenso wie die Leistung des Architekten und des Bauträgers. Es um-fasst zudem auch eine Garantie (Versiche-rung), die die Fertigstellung der Villen ga-rantiert. Wir werden gleich nach dem nota-riellen Vertragsabschluss bezahlt. Der Bau-träger wird vom Endkunden (Käufer) nach Baufortschritt bezahlt. Bei den Villen haben wir eine attraktive Marge. Wir kalkulieren mit Verkaufspreisen von ca. 500.000 und 600.000 Euro.

BOND MAGAZINE: Welche Größe ha-ben die Villen?

Mainitz: Es gibt drei verschiedene Größen von 120 bis 180 m². Die Villen haben ver-gleichsweise große Grundstücke von ca. 650 m² und befinden sich in einer parkähnli-chen Anlage – zwei vorteilhafte Differen-zierungsmerkmale. Zudem werden die Vil-len in Bezug auf Energieeffizienz und De-sign auf höchstem Niveau errichtet. Die Be-wohner der Villen können auch Einrich-tungen des Hotels nutzen.

BOND MAGAZINE: Das Hotel wollen Sie auch für Veranstaltungen nutzen.

Mainitz: Ja, wir wollen das Hotel auch als einzigartige Veranstaltungslocation, bei-spielsweise für Hochzeiten, positionieren. Im Hotelpark mit altem Baumbestand ist auch eine Lourdesgrotte (Wallfahrtsort). Und wir haben einen 800 m² großen In-nenhof, der auch überdacht sein wird. Die Location ist natürlich auch für Firmenver-anstaltungen geeignet.

BOND MAGAZINE: Das Kapitalmarkt-umfeld ist im Moment nicht ganz einfach. Was passiert, insbesondere auch mit der Grundschild, wenn Sie die Anleihe nicht voll platzieren können?

Mainitz: Wir möchten dem Anleger eine interessante Verzinsung und größtmögliche Sicherheit bieten. In jedem Fall werden die Anleiheinhaber den ersten Rang im Grund-buch besitzen – auch im Fall einer Teilplat-zierung. Die Anleger haben also die größt-mögliche Sicherheit, auch durch die Ob-jektverkäufe und Cashflows aus dem Hotel.

BOND MAGAZINE: Brauchen Sie neben der Anleihe noch weitere Finanzierungs-bausteine?

Mainitz: Nein, mit der Vollplatzierung der Anleihe brauchen wir keine weiteren Finan-zierungsbausteine. Wir benötigen ca. 10 Mio. Euro für die Refinanzierung von Mezzanine und 13,5 Mio. Euro für den Umbau des Klos-ters. Abziehen muss man noch staatliche För-dergelder von mindestens 2,5 Mio. Euro, die wir im ersten Quartal des nächsten Jahres er-warten. Dies senkt natürlich unsere Baukos-ten, die 13,5 Mio. Euro betragen. Uns liegt ein Angebot über 10 Mio. Euro für den Um-bau vor, welches alle Gewerke umfasst. Wir haben aber nochmals mit einem Sicherheits-puffer kalkuliert. Wir haben konservativ ge-rechnet. Ich war viele Jahre Analyst und fühle mich mit den Zahlen sehr wohl. Bei dem Ka-pitalmarktssentiment muss man natürlich ei-nen Plan B oder C haben. Wir haben die Möglichkeit von Bankfinanzierungen. Wir haben auch eine Crowdfunding-Kampagne eingeplant, die auch einen Marketingeffekt für das Hotel haben soll. Wir sind aber auch in Gesprächen mit einem Eigenkapitalinves-tor. Und es besteht natürlich immer die Mög-lichkeit der Nachplatzierung der Anleihe.

BOND MAGAZINE: Privatanleger kön-nen die Anleihe später mit einer Stückelung von 1.000 Euro über die Börse kaufen.

Mainitz: Ja, das ist richtig. Wir können jetzt oder auch zu einem späteren Zeitpunkt aber nur Anleihen an institutionelle Investoren

bei einer Ordergröße von mindestens 100.000 Euro platzieren. Die Notierungs-aufnahme im Open Market ist für den 10. November 2020 vorgesehen.

BOND MAGAZINE: Und Sie nutzen die Verkäufe der Villen, des Supermarktes und des Hotels später zur Rückzahlung der An-leihe?

Mainitz: Ja, laut Gutachten haben die Vil-len und der Supermarkt bei einem sofortigen Verkauf einen Wert von 12,9 Mio. Euro. Damit können wir die Zinsen wäh-rend der gesamten Laufzeit der Anleihe zah-len. Dann ist die Frage, ob das Hotel 2025 mehr als 25 Mio. Euro wert ist. Es gibt ein Gutachten, das dies klar belegt. Für die Wertermittlung von Hotels gibt es ver-schiedene Berechnungsmethoden. Das ein-fachste ist, den Kaufpreis mit den Umbau-kosten zu addieren, dann sind wir bei knapp 20 Mio. Euro. Dann sind die Einnahmen aus dem Hotel aber noch nicht berücksich-tigt. Bei einem DCF-Modell oder Multi-plikatoren kommt man auf Werte im Be-reich von 40 Mio. Euro. Neben der Immo-biliengesellschaft wird auch eine Betreiber-gesellschaft für das Hotel entstehen. Im-mobiliengesellschaft und Betreiber-gesellschaft dürften zusammen einen Wert deut-lich über den genannten 40 Mio. Euro ha-ben.

BOND MAGAZINE: Aktuell steigen die Coronazahlen sehr deutlich. Ihr Hotel ist noch nicht eröffnet, das ist vielleicht ein Vorteil. Sehen Sie die Gefahr, dass sich durch die Coronapandemie die Bauzeiten verzögern könnten?

Mainitz: Wir rechnen mit einer Eröffnung des Hotels im Mai 2023. Auch da haben wir natürlich einen Puffer eingerechnet. Wie sich die Coronapandemie entwickelt, wis-sen wir alle nicht. Mit dem großen Erfah-rungsschatz von Henri Broen im Bau- und Projektmanagement sind wir davon über-zeugt, dass wir den Zeitplan einhalten kön-nen und dass die Welt bei der Eröffnung 2023 wieder anders aussieht.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Volumen: bis zu 15 Mio. €

Kupon: 7,25 %

Umtausch ab sofort möglich

Zeichnung ab sofort möglich

Laufzeit: 5 Jahre

[09.11.2020 – 09.11.2025]

WKN: A3H2SM

ISIN: DE000A3H2SM7

Stückelung: 1.000 €



7,25 %
Umtausch und
Zeichnung ab
sofort möglich

**BeA verbindet.
BeA verkauft in alle Welt.
BeA verbessert Ihre Rendite.**

Informationen unter: www.behrens.ag/anleihe-2020

Die Informationen in dieser Werbung stellen weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren der Joh. Friedrich Behrens AG dar. Ein öffentliches Angebot von Schuldverschreibungen findet ausschließlich in Deutschland, Luxemburg oder Österreich auf Grundlage des Wertpapierprospekts, der von der CSSF gebilligt und an die BaFin und die FMA notifiziert wurde, statt. Der Prospekt ist auf der Internetseite www.behrens.ag/anleihe-2020 und www.bourse.lu veröffentlicht. Die Billigung durch die CSSF ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.



Euroboden: Mehr als 12,9 Mio. Euro aus der Euroboden-Anleihe II getauscht

Die Zeichnungsfrist der vierten Euroboden-Anleihe bis zum 13.11.2020, eine vorzeitige Schließung der Bücher ist möglich. Die 5,50%-Schuldverschreibung 2020/2025 (ISIN DE000A289EM6) wird ein Volumen von bis zu 75 Mio. Euro haben. Bis zum 28. Oktober 2020 konnten im Rahmen eines öffentlichen Umtauschgebots Anleger der Euroboden II-Anleihe (6,00%-Schuldverschreibungen 2017/2022 mit einer Laufzeit bis zum 10. November 2022, ISIN DE000A2GSL68) in die neue Euroboden IV-Anleihe tauschen und hatten zusätzlich noch die Möglichkeit, die Option zu ziehen, um eine Mehrzeichnung vorzunehmen. Deutlich mehr als 50% (12,9 Mio. Euro) 25-Mio.-Euro-Euroboden II-Anleihe haben einem Umtausch zugestimmt. Zudem gingen zusätzliche Orders für einen möglichen Mehrbezug im Volumen von 1,765 Mio. Euro ein.

Martin Moll, Geschäftsführer der Euroboden GmbH: „Wir freuen uns, dass uns unsere Investoren treu bleiben und auch in unsere neue Anleihe investieren. Euroboden ist ein exzellent aufgestelltes Unternehmen, das über eine hohe, freie Liquidität von 40 Mio. Euro verfügt und ein echtes Eigenkapital mit mehr als 50 Mio. Euro bei einer sehr guten Eigenkapitalquote von rund 20% ausweisen kann. Unsere neue Anleihe bietet erneut ein gutes Risiko-Rendite-Verhältnis. Die beiden Euroboden-Gesellschafter, Stefan Höglmaier und ich, sind zusammen auch schon über Umtausch und Mehrzeichnungsoption im hohen sechsstelligen Eurobereich in die neue, aus unserer Sicht hoch attraktive, Anleihe investiert.“

„Die Euroboden IV-Anleihe ist ein hervorragendes Produkt. Das Unternehmen ist zu mehr als 75% im pandemiesicheren Wohnimmobilien investiert – und zwar in Top-Lagen. Das Geschäftsmodell von Euroboden ist krisensicher. Die finanziellen Kennzahlen des Unternehmens sind stark; der Track Record am Kapitalmarkt ist einwandfrei. Die Transparenz des Unternehmens ist beispielhaft. Wir freuen uns, dass wir zusammen mit Euroboden die neue An-

leihe an den Kapitalmarkt bringen“, so Kai Jordan, Vorstand der Wertpapierhandelsbank mwb. „Gerade im aktuellen Umfeld konnte Euroboden wieder eine beeindruckende Quote für Umtausch und Mehrzeichnung realisieren und hat somit bereits eine gute Grundlage für die beginnende Platzierung geschaffen“, so Jordan weiter.



ABO Wind AG plant Emission einer Nachranganleihe im 1. Quartal 2021

Die ABO Wind AG beabsichtigt, im 1. Quartal 2021 eine Unternehmensanleihe im Volumen von bis zu 30 Mio. Euro mit der Option der Aufstockung auf bis zu 50 Mio. Euro zu emittieren. Sie hat hierzu eine grundsätzliche Verständigung mit der GLS Bank mit Sitz in Bochum über den Vertrieb der Anleihe erzielt, der zunächst exklusiv durch die GLS Bank erfolgen soll. Eine entsprechende Vertriebsvereinbarung soll hierzu kurzfristig abgeschlossen werden. Die nachrangige Anleihe soll voraussichtlich eine Laufzeit von 9 Jahren haben und mit jährlich 3,50% verzinst werden.

Die Emission soll im Wege eines öffentlichen Angebots in der Bundesrepublik Deutschland und im Großherzogtum Luxemburg auf Basis eines Wertpapierprospekts erfolgen. Die Erlöse aus der Emission der Anleihe sollen vornehmlich zur Finanzierung der Entwicklung und Errichtung neuer internationaler Wind- und Solarparks dienen.



GECCI bietet 6,00%-Anleihe zur außerbörslichen Zeichnung an

Die GECCI Gruppe realisiert bezahlbaren Wohnraum außerhalb der teuren Innenstädte innerhalb eines einzigartigen Konzepts. Den Bau der Ein- und Mehrfamili-

enhäuser finanziert GECCI unter anderem über Unternehmensanleihen. So bietet das Unternehmen eine Anleihe mit einem Volumen von bis zu 8 Mio. Euro, einem Zinssatz von 6,00% p.a. und einer Laufzeit von 7 Jahren zur außerbörslichen Zeichnung an. Die Unternehmensanleihe (ISIN DE000A289QS7) kann auf dem Online-Zeichnungsportal www.hinkel-anlagenvermittlung.de/gecci600 zum Festpreis von 100% (zzgl. Stückzinsen) erworben werden. Die Zeichnungsfrist läuft bis 13. November 2020. Anschließend kann das Wertpapier an der Börse Frankfurt gehandelt werden. Das rechtlich maßgebliche Wertpapier-Informationsblatt (WIB), die Anleihebedingungen und weitere Informationen stehen auf www.gecci-investment.de und www.hinkel-anlagenvermittlung.de/gecci600 zum Download zur Verfügung.

Alleinstellungsmerkmal von GECCI ist die Mietübergabe. Die Gruppe ist nicht nur für die Realisierung der Objekte verantwortlich, sondern bietet Kunden mit der Mietübergabe einen einzigartigen Weg zum Eigentum. Dazu wird ein Mietvertrag mit einer Laufzeit von 23 bis maximal 32 Jahren sowie eine notarielle Auflassungsvormerkung im Grundbuch vereinbart. Die monatliche Kaltmiete ist über die gesamte Laufzeit konstant. Nach dem Ende der Mietzeit hat der Kunde das Recht, die Immobilie als Eigentümer zu übernehmen. Das Geschäftsmodell ermöglicht GECCI nach der Fertigstellung der Objekte gut planbare Mieterträge und hohe Cashflows. Ziel ist es, in den nächsten fünf Jahren bundesweit mindestens 40 Eigenheime und 20 Mehrfamilienhäuser mit je elf Wohneinheiten zu realisieren und somit ein cashflowstarkes Wohnimmobilienportfolio aufzubauen. Die ersten 17 Massivhäuser sind bereits bestellt und entwickelt. Der Bau soll Anfang 2021 beginnen.

GEMEINSAM
GEGEN
CORONA

Jetzt Leben retten
und Menschen
schützen. Weltweit.
Mit Ihrer Spende:
www.care.de
IBAN: DE 93 3705 0198
0000 0440 40

Die mit dem CARE-Paket

5,50%

Zinsen p.a.

Die NORATIS Wohnimmobilien-Anleihe: **Rendite mit Bestand**

- ▶ **Stabiler Wohnimmobilienmarkt**
PLUS Profitables Geschäftsmodell
- ▶ **Laufende Mieteinnahmen**
PLUS Bestandsentwicklung als Renditekicker
- ▶ **Solide Finanzbasis**
PLUS Merz-Gruppe als starker Ankeraktionär

Die **PLUS + PLUS** Anleihe, weil verlässliche Rendite **Sicherheit** braucht

**Jetzt
zeichnen**

**ISIN
DE000A3H2TV6**

www.noratis.de

Disclaimer: Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Das öffentliche Angebot von Schuldverschreibungen erfolgt ausschließlich auf der Grundlage des von der der Luxemburgischen Wertpapieraufsichtsbehörde CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) gebilligten und an die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin und die österreichische Finanzmarktaufsichtsbehörde FMA notifizierten Wertpapierprospekts. Der Wertpapierprospekt ist kostenfrei unter www.noratis.de in der Rubrik „Investor Relations“ und auf der Internetseite der Börse Luxemburg (www.bourse.lu) abrufbar. Diese Veröffentlichung ist kein Angebot zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Japan oder Australien.


NORATIS
INVESTIERT IN WOHNEN



„Wir wollen mit CapitalBox die europäische Marktführerschaft beim Online SME Lending erreichen“

Bernd Egger, CFO, Ferratum Group

Ferratum ist bislang sehr gut durch die Coronakrise gekommen, das Zahlungsverhalten der Kunden hat sich sehr stabil entwickelt. Die Gesellschaft hat das SME Lending mit der Übernahme von Spotcap Netherlands gestärkt und möchte in diesem Segment weiter wachsen. Auch das Geschäft mit Prime Loans soll weiter ausgebaut werden, ebenso wie die Mobile Wallet, wie Ferratum-CFO Bernd Egger erläutert.

BOND MAGAZINE: Wie laufen aktuell die Geschäfte?

Egger: In den Monaten nach dem Auftreten der Coronakrise und auch danach hat sich das Zahlungsverhalten sehr stabil entwickelt. Im ersten Halbjahr hatten wir in Bezug auf die Kreditneuvergabe die Entscheidung getroffen, nicht zu sehr ins Risiko zu gehen. Wir hatten sowohl beim Consumer Lending als auch beim SME Lending einen risikobewussten Ansatz gewählt. Es ist uns gelungen, die Kreditqualität sicherzustellen. Wir haben gegen Ende des zweiten Quartals begonnen, das Lending-Volumen wieder zu erhöhen, aber mit einem risikosensitiven Modus. Es dauert natürlich noch, bis die Kreditportfolios wieder aufgebaut sind, aber der Weg stimmt.

BOND MAGAZINE: Sie haben das SME Lending angesprochen. Diesen Bereich nennen Sie jetzt CapitalBox und haben Spotcap Netherlands übernommen. Welchen Hintergrund hat der neue Name und die Übernahme?

Egger: Mit dem SME Lending haben wir es im Fintech-Bereich geschafft, innerhalb weniger Jahre ein wachstumsstarkes und profitables Geschäft aufzubauen und in mehreren europäischen Ländern zu etablieren. Das SME Lending hat für uns eine große Bedeutung und wir möchten dem

Segment eine größere Visibilität geben. Wir sind kein reiner Consumer Lender, sondern eine Fintech-Plattform für Consumer und SME. Wir haben uns daher entschieden, das SME-Geschäft organisatorisch zu stärken und dem Segment einen eigenen Brand zu geben. Wir wollen mit CapitalBox die europäische Marktführerschaft beim SME Lending erreichen. Das ist unsere strategische Zielsetzung.

BOND MAGAZINE: Konzentrieren Sie sich mit CapitalBox ähnlich wie beim Consumer Lending auf kleinere Kredite und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Egger: Ja, wir konzentrieren uns eher auf kleinere Unternehmen, die in Europa eine enorme Bedeutung innerhalb der Gesamtwirtschaft haben. Diese Unternehmen schaffen eine hohe Zahl von Arbeitsplätzen, sind aber nicht im Fokus klassischer Banken und haben nur geringe Funding-Möglichkeiten. Diese Lücke wollen wir schließen. Daran arbeiten auch einige andere Anbieter, aber wir haben mit CapitalBox eine starke Marktposition. Das Geschäft ist in den letzten Jahren sehr stark gewachsen und wir sind bereits in sechs Ländern aktiv. Mit der Übernahme von Spotcap konnten wir unseren Marktanteil in den Niederlanden erhöhen und wir können auf das Vertriebsnetz, das Spotcap geschaffen hat, zugreifen. Spotcap arbeitet vorwiegend mit lokalen Buchhaltungsunternehmen zusammen. Die Kunden von Spotcap sind ebenso wie das durchschnittliche Kreditvolumen etwas größer als das von CapitalBox. Die Kunden von Spotcap ergänzen optimal unser Kundenportfolio.

BOND MAGAZINE: Die Kreditvergabe wurde in vielen europäischen Ländern in den letzten Jahren stärker reguliert. Sie hatten darauf durch eine stärkere Vergabe von

High Quality Loans mit höheren Kreditvolumen reagiert. Wie hat sich der Trend entwickelt?

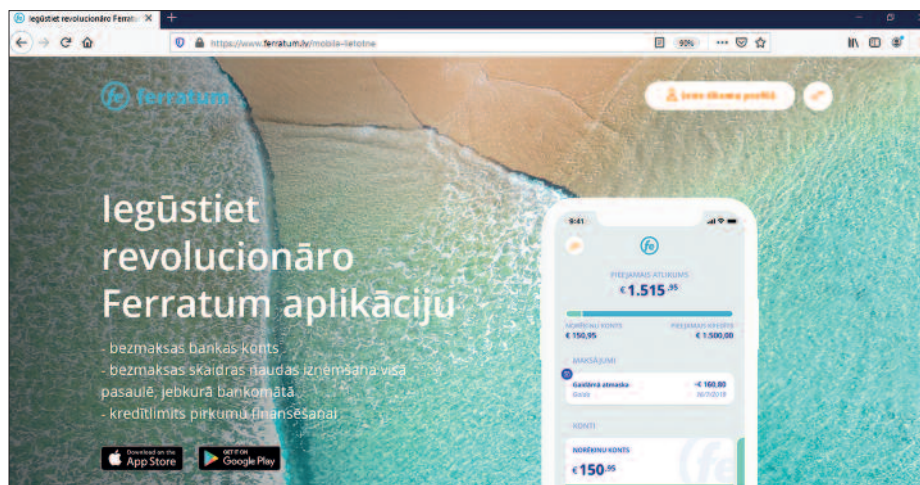
Egger: Es gibt den klaren Trend hin zu Prime Lending – mit höheren Kreditvolumen und längeren Laufzeiten. Wir vergeben aktuell in vier europäischen Ländern Prime Loans. Die Entwicklung geht step by step voran. Auch während der Coronaphase sind wir mit dem Risikoprofil zufrieden. Das Geschäft mit Prime Loans hat starkes Potenzial. Wir werden die Geschäftstätigkeit in dem Segment erhöhen, und in weiterer Folge wollen wir diesen Kunden Zusatzleistungen mit der Mobile Wallet anbieten. Wir werden damit auch Leistungen von Dritten anbieten können.

BOND MAGAZINE: Mit den Prime Loans nähern Sie sich dem Geschäftsmodell klassischer Banken an. Ist das auch eine Gefahr?

Egger: Die Einschätzung, dass wir uns dem Geschäftsmodell klassischer Retailbanken annähern, ist richtig. Allerdings sind wir seit 15 Jahren auf das Onlinegeschäft fokussiert. Das ist ein großer Vorteil, den wir gegenüber anderen Anbietern haben. Wir sind zu 100% online und mobil ausgerichtet und haben daher eine sehr gute Ausgangsbasis, um uns im Wettbewerb behaupten zu können. Wir sind sehr schnell und effizient.

BOND MAGAZINE: Sie hatten die Mobile Wallet angesprochen. Was ist das genau?

Egger: Wir schaffen mit der Mobile Wallet eine Plattform, um Kunden einerseits die Möglichkeit zu geben, Kreditfinanzierungen in Anspruch zu nehmen und zum anderen auch Deposit Services und Payment Services in Anspruch zu nehmen. Wir gehen damit



in die Richtung physischer als auch virtueller Kreditkarten. Diese können wir in die Plattform integrieren. Wir überlegen auch Drittanbieter wie Versicherungsunternehmen an die Plattform anzudocken. Unsere Kunden können damit zusätzliche Services in Anspruch nehmen. Durch die Covid-19-Krise ist auch die Bereitschaft gestiegen, Finanztransaktionen digital abzuwickeln. Daher hat die Mobile Wallet für die Zukunft eine große Bedeutung.

BOND MAGAZINE: Für den Nutzer ist die Mobile Wallet eine App, oder?

Egger: Ja, genau.

BOND MAGAZINE: Wo sind Sie mit der Mobile Wallet bereits aktiv?

Egger: Wir konzentrieren uns mit der Mobile Wallet bislang auf den Testmarkt Lettland. Wir werten die Daten aus und entwickeln auf Basis der Daten unsere Strategie. Bisher hat sich die Mobile Wallet in Lettland sehr gut entwickelt.

BOND MAGAZINE: Sie sind sehr international tätig. Sie haben die Aktivitäten in einigen Ländern eingestellt. Auf welche Regionen konzentrieren Sie sich aktuell?

Egger: Wir haben uns aus einigen Ländern zurückgezogen oder zumindest vorübergehend die Lending-Aktivitäten eingestellt, wie etwa in Polen, Spanien und Kanada. All diese Entscheidungen sind aber vor dem Ausbruch der Covid-19-Krise getroffen worden. Die Kernmärkte sind die nordischen Märkte und Mitteleuropa, daran hat sich nichts geändert.

BOND MAGAZINE: Ich glaube, in Polen hat sich die Regulierung auch deutlich verändert.

Egger: Regulierung ist grundsätzlich begrüßenswert. Schwierig ist es natürlich, wenn unklar ist, in welche Richtung die Rahmenbedingungen gehen. Dies trifft aber auf alle Märkte zu. Klare Regeln sind wichtig, und alle Player haben sich an diese zu halten.

BOND MAGAZINE: Wir sehen in Europa in allen Ländern eine zweite Coronawelle. Wie wirkt sich dies auf Ihr Geschäft aus?

Egger: Das Kreditrisikomanagement funktioniert in der Krise sehr gut, die Liquiditätsausstattung ist sehr stabil. Wir haben nunmehr eine schlankere Organisation, die mit einem vorübergehenden Rückgang und mit Herausforderungen umgehen kann. Wir haben bereits im zweiten Halbjahr 2019 begonnen, uns mit Effizienzsteigerung und Verschlinkung der Struktur und einer Erhöhung des Automatisierungsgrades auseinanderzusetzen. Wir hatten dabei schon im dritten und vierten Quartal 2019 deutliche Fortschritte gemacht. Wir konnten eine deutliche Straffung der Struktur erzielen. Dies hat im laufenden Jahr vieles leichter gemacht. Wir haben jetzt eine schlankere Organisation mit einer angepassten Kostenstruktur. Es ist in jeder Krise jedoch auch wichtig, dass man die strategische Pla-

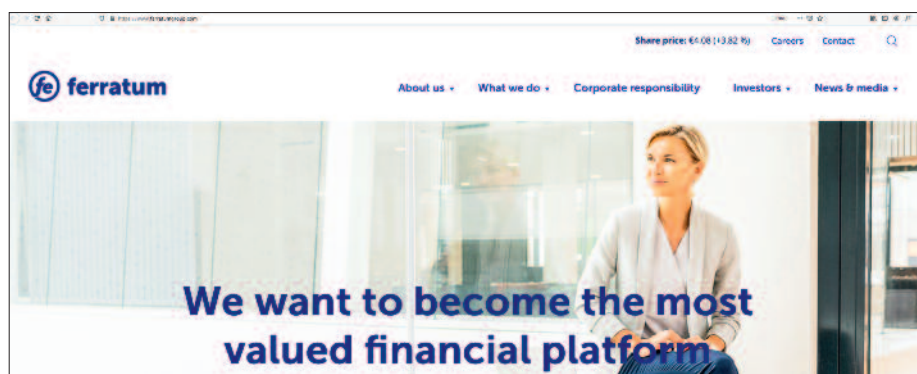
nung vorantreibt und auch die Implementierung von strategisch wichtigen Themen nicht vernachlässigt. Daher haben wir uns auch im April dieses Jahres entschieden, die Rebranding-Strategie im KMU-Geschäft voranzutreiben und auch in Bezug auf die Marktkonsolidierung aktiv zu werden, wie mit dem Kauf von Spotcap. Wir entwickeln die Mobile Wallet weiter und wir schreiten mit der Prime-Strategie voran. Ziel bleibt daher, mit einer schlanken Struktur und strategisch gestärkt aus der Pandemie herauszukommen.

BOND MAGAZINE: Sie haben bekanntgegeben, in eine SE umzufirmieren. Was ist der Hintergrund?

Egger: Wir sind ein europäischer Player. Eine Reihe von namhaften Unternehmen aus Europa agieren mittlerweile als Societas Europaea (SE). Vor dem Hintergrund unserer europäischen Organisationsstruktur passt die Rechtsform der SE sehr gut zu uns. Daher prüfen wir die Option einer Umwandlung gerade.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



Britische Zehnjahres-Gilts immer noch attraktiv

Sinnvoller Fokus auf Staatsanleihen

Text: Colin Finlayson, Aegon Strategic Global Bond Fund

Staatsanleihen sind nach wie vor attraktiv, auch wenn sich die Renditen negativ entwickeln. Sie bieten Anlegern weiterhin einen Mehrwert. Der Kurs auf den Fixed Income-Märkten ist stark gesunken, aber er ist noch nicht völlig abgeflaut. Einige Staatsanleihen, insbesondere in Großbritannien, könnten zwar negativ bewertet werden, aber im derzeitigen Klima sollten wir sie dennoch als attraktive Anlageform betrachten. Während negative Renditen einige Anleger dazu veranlassen können, Staatsanleihen aufzugeben, ist es in der Realität so, dass Anleger Staatsanleihen meist aus einer Vielzahl von Gründen eher halten. Die Erfahrungen aus Europa haben gezeigt, dass negative Renditen die Attraktivität von Staatsanleihen in Zeiten von Stress und bei der Bewertung von Liquidität nicht verringert haben.

Die Tatsache, dass Anleger, wenn die Staatsanleihen bis zur Fälligkeit gehalten werden, einen geringen Gesamtertragsverlust in Kauf nehmen, ist bei einem Fokus auf Qualität, bei der risikoreiche Anlagen oft in den Keller stürzen, zweitrangig. In diesem Fall kann der weitere Rückgang der Renditen tatsächlich einen Mehrwert schaffen, indem Gewinne festgeschrieben und nicht bis zur Fälligkeit gehalten werden. Der andere Fak-

tor ist die Liquidität. Es gibt, wenn überhaupt, nur wenige Vermögenswerte, die das Maß an beständiger Liquidität bieten, das man aus US-Treasuries, britischen Gilts oder deutschen Bundesanleihen erhält. Die Bedeutung dieses Faktors darf nicht unterschätzt werden. Wenn es hart auf hart kommt, brauchen die Hartgesottene Liquidität – vielleicht ist die negative Rendite dieser Vermögenswerte der Preis, den sie dafür zahlen müssen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Renditen negativ werden, ist in Großbritannien realistischer als in den USA. Die Frage, ob Anleiherenditen in den USA oder in Großbritannien mit einer negativen Rendite gehandelt werden, hängt zum großen Teil davon ab, ob der Markt glaubt, dass ihre jeweiligen Zentralbanken die offiziellen Zinssätze unter die Nullgrenze senken werden. Dies ist in Großbritannien wahrscheinlicher als in den USA. Großbritannien steht vor den Herausforderungen der Covid-19-Krise mit einem enormen Wachstumseinbruch und einer bisher nur schleppenden Erholung. Schon allein deshalb wird die Bank of England wahrscheinlich weitere Stimulusmaßnahmen ergreifen müssen. Da auch die Risiken eines No Deal-Brexits steigen, müssen Anleger möglicherweise alle ihnen zur Ver-



Colin Finlayson,
Co-Manager des
Aegon Strategic Global Bond Fund

fügung stehenden Instrumente in Betracht ziehen, einschließlich negativer Zinssätze. Unter diesem Szenario ist es sehr wahrscheinlich, dass 10-jährige Gilts mit einer negativen Rendite handeln könnten.

In den USA ist die Situation derzeit weniger extrem, wobei bei den US-Treasuries nicht mit einem solchen Schritt gerechnet werden muss. Die US-Notenbank hat sich entschiedener gegen negative Zinssätze gewehrt. Für die Fed wäre eine Erhöhung oder Ausweitung ihrer Programme zum Erwerb von Vermögenswerten wünschenswert. Die Anleger wenden sich wieder dem Anleihenmarkt zu, da die Aktien in letzter Zeit volatil geworden sind. Diese Anleger betrachten jedoch den Wert gegenüber dem Markt (Alpha) mehr als das relative Risiko (Beta). Da die Anleger immer noch Rendite fordern, wenden sie sich wieder dem Anleihenmarkt zu, da alternative Einkommensquellen wie Aktien weniger sicher geworden sind. Der Unterschied besteht nun darin, dass der Wert eher vom Alpha als vom Beta abhängt. Wenn man dies mit einem ma-



ökonomischen Hintergrund überlagert, der von schwachem Wachstum und fehlendem Inflationsdruck dominiert wird – beides wird dazu beitragen, die Zentralbanken für einige Zeit in der Warteschleife zu halten –, dann bildet sich für die festverzinslichen Anlagen nur eine begrenzte negative Bilanz.

Im Hinblick auf die Positionierung ist die Aufrechterhaltung des Fokus auf Staatsanleihen jetzt sinnvoll. Innerhalb der Staatsanleihen haben wir ein überdurchschnittlich hohes Niveau der Laufzeit beibehalten und bevorzugen die USA, Großbritannien, Australien und Neuseeland gegenüber den europäischen Kernmärkten, Kanada und Japan. Gleichzeitig haben wir nach einem kräftigen Aufschwung unsere Allokation für

inflationsgebundene Anleihen reduziert. Wir bevorzugen weiterhin Unternehmensanleihen, auch wenn unsere gesamte Investment Grade-Allokation zurückgeschraubt wurde.

Wir sehen nach wie vor einen Wert in Finanztiteln gegenüber Nicht-Finanztiteln mit der Tendenz, das britische Bankenengagement zugunsten der europäischen Banken zu reduzieren, da das Brexit-Risiko wieder zunimmt. Unterdessen war die Marktentwicklung bei High Yield-Anleihen beeindruckend, aber die Spread-Differenz zwischen High Yield- und Investment Grade-Anleihen ist im Vergleich zu historischen Niveaus immer noch groß. Dies wird zwar dazu beitragen, die Anlageklasse zu unterstützen, der Schwerpunkt liegt jedoch zu-

nehmend auf der Aktienauswahl. Vorsicht ist geboten, da viele Anleihen, die günstig aussehen, aus gutem Grund preiswert sind.



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

15. DVFA Immobilien Forum

(Geo-)Politische Einflüsse vs. langfristige Immobilienanlage

Was zählen unsere nationalen Fundamentaldaten noch?

10. November 2020 | DVFA Tagungscenter | Frankfurt am Main

Keynotes

Ein Club unberechenbarer Demokratien – Europa in der Great Power Competition

Prof. Dr. Michael Hüther



Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft & stv. Vorsitzender der Atlantikbrücke

Gestaltungsfragen der Zukunft – Rolle der Immobilienwirtschaft

Prof. Dr. Dr. Dr. h. c. Franz Josef Radermacher



Mitglied des Club of Rome, Ehrenpräsident des Ökosozialen Forum Europa, Vorstand des Forschungsinstituts für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung/n (FAW/n)

In Kooperation mit



Sponsoren



Medienpartner



DVFA

dvfa.de/immobilien