

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



12. Jahrgang – Ausgabe 207 – 14.11.2023 – www.fixed-income.org

INHALT 14.11.2023

EDITORIAL	Seite 3
KURZ NOTIERT	Seite 4
HINTERGRUND	
Eingeschränkte Handelbarkeit von Anleihen für Privatanleger durch EU-Regularien	Seite 8
NEUEMISSIONEN	
FCR Immobilien	Seite 10
Interview mit Falk Raudies, FCR Immobilien	Seite 12
GREEN BONDS	
Interview mit Thomas Tschirf, hep solar projects	Seite 16
BDT Media Automation	Seite 18
Interview mit Dr. Holger Rath, BDT Media Automation	Seite 20
Interview mit Christof Schmiegl, ASG SolarInvest	Seite 22
INVESTMENT	
Verkehrte Welt? Öl & Gas läuft, Erneuerbare nicht	Seite 25
EU Green Bond-Standard bietet Chancen für nachhaltige Fonds	Seite 26
Erneuerbare Energien an den Finanzmärkten Hype-Ende oder neue Chance?	Seite 27
News	Seite 28
ALTERNATIVE FIXED INCOME	
Analyse Cembre S.p.A.	Seite 30
SERVICE/KONTAKTDATEN	Seite 32
Impressum	Seite 3

Eingeschränkte Handelbarkeit von Anleihen für Privatanleger durch EU-Regularien

Text: Christian Schiffmacher

Anleihen sind bei Investoren, institutionellen wie privaten, wieder gefragt. Das Angebot ist riesig, Tausende von Staats- und Unternehmensanleihen in mehr als zwanzig Währungen stehen den Anlegern auf unseren Börsenplätzen zur Verfügung. Doch können auch alle Anleger alle Papiere handeln? Leider nein, ausgerechnet Privatanleger, Retail-Investoren, sind stark gehandicapt. Es sind gleich drei EU-Gesetzesinitia-

tiven, die für Privatanleger die Auswahl an Anleihen stark einschränken, insbesondere Unternehmensanleihen: Die MiFID II/MiFIR, die PRIIPS-VO und die Prospektverordnung. Ziel der EU war es eigentlich, die Transparenz der Finanzprodukte zu erhöhen und die Anleger besser zu schützen, wie Dr. Robert Ertl und Dr. Marc Feiler von Bayerischer Börse erläutern. *Weiter auf Seite 8.*

Aktuelle Neuemissionen

FCR Immobilien, BDT Media Automation, hep solar projects, ASG SolarInvest



Text: Christian Schiffmacher

Aktuell können mehrere Neuemissionen ausgezeichnet werden. Die börsennotierte FCR Immobilien AG bietet für ihre neue Anleihe einen Kupon von 7,25% p.a. und eine Umtauschprämie von einmalig 2,0% für die 5,25%-Anleihe 2019/2024, S. 10-14. Die fünfjährige Anleihe der hep solar projects GmbH bietet einen Kupon von 8,00% p.a., Seite 16-17.



Die BDT Media Automation GmbH bietet 11,50% p.a. und eine einmalige Umtauschprämie von 2,0% für die 8,00%-Anleihe 2017/2024, Seite 18-21. Und ASG SolarInvest-Anleihe hat einen Kupon von 8,00% p.a., Seite 22-24.

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
FCR Immobilien	Umtausch: 02.11.-21.11.2023 Zeichnung: 02.11.-21.11.2023	7,25%	10-14
hep solar projects	06.10.2023-02.10.2024	8,00%	16-17
BDT Media Automation	Umtausch: 30.10.-22.11.2023 Zeichnung: 13.11.-28.11.2023	11,50%	18-21
ASG SolarInvest	27.10.2023-26.10.2024	8,00%	22-24
Weitere Neuemissionen auf www.fixed-income.org			

Veranstaltungshinweise:

15.11.-16.11.2023

MKK Münchner Kapitalmarkt Konferenz

The Charles Hotel München
www.mkk-konferenz.de

27.11.-29.11.2023

Deutsches Eigenkapitalforum

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt
www.eigenkapitalforum.com

*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



6,5 %
Green Bond
2021/2026
EUR 25 Mio.
Mai 2021



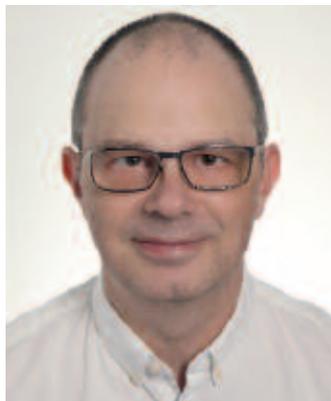
Unternehmensanleihen
2022/27 EUR 7 Mio.
2020/22 EUR 8 Mio.
2019/25 EUR 15 Mio.
2018/24 EUR 18 Mio.
2017/23 EUR 15 Mio.
2015/21 EUR 25 Mio.
2014/19 EUR 25 Mio.



8 %
Green Bond
2023/2028
EUR 11,5 Mio.
März 2023

klug beraten.

Projektentwicklung ist nicht risikolos, auch nicht im Bereich Erneuerbare Energien



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Das stark gestiegene Zinsniveau hat viele Projektentwickler im Immobiliensektor in Existenznot gebracht. Fast täglich berichten Medien über Insolvenzen und Restrukturierungen.

Einen vermeintlich sicheren Eindruck machten hingegen Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien. Gibt es doch viele sachliche Gründe, die für einen Nachfrageschub sorgen: Die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern muss nicht nur aus umweltpolitischen Gesichtspunkten, sondern auch aus geopolitischen Gründen reduziert werden. Zudem gibt es den klaren politischen Willen, Erneuerbare Energien deutlich auszubauen.

Doch die Gewinnwarnungen im Sektor reißen seit einiger Zeit nicht ab, während Unternehmen aus dem Öl- und Gassektor sehr positiv performen. Als Begründung für die teils krassen Planverfehlungen hört man vor allem Lieferkettenprobleme, höheren Kosten und höhere Finanzierungskosten (Zinsen). Aber haben nicht alle Branchen diese Probleme? Überraschenderweise entwickeln sich Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien relativ zum Gesamtmarkt bereits seit Anfang 2021 enttäuschend, wie die DWS in ihrem Kommentar erläutert, Seite 25. Seit Anfang dieses Jahres geht die Schere zwischen Unternehmen aus dem Öl- und Gassektor und Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien deutlich auseinander. Die Entwicklung ging mit dem Zinserhöhungszyklus der US-Notenbank Fed einher. Denn der immer noch relativ junge Erneuerbare Energien-Sektor hantiert laut DWS mit deutlich höheren Verschuldungsgraden als andere Sektoren. Auf Basis der von der DWS verwendeten Daten haben Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien ein durchschnittliches Verhältnis von Nettofinanzschulden zum operativen Gewinn vor Abschreibungen von 4,1 für die vergangenen zehn Jahre, während dieser Wert im Öl- und Gassektor nur 1,6 beträgt.

Wie so häufig in der Vergangenheit muss bei Mittelstandsanleihen auch die Managementleistung hinterfragt werden. Wenn das Management von SOWITEC zwei Wochen vor der Fälligkeit der Anleihe 2018/23 erkennt, dass die Anleihe aufgrund eines Liquiditätspasses wohl nicht wie geplant zurückgeführt werden kann, ist dies in keinsten Weise akzeptabel. Zumal die Anleihe bereits im Frühjahr weitgehend durch eine neue Anleihe refinanziert wurde. Aufgrund solcher Managementleistungen sollte die Frage nach einem „Zwangs-CFO“ auch für kleine Anleiheemittenten ernsthaft diskutiert werden.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 207, 14.11.2023

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 Steininger

Mitwirkung bei dieser Ausgabe: Dr. Robert Ertl, Dr. Marc Feiler, Matthias Greiffenberger

Interviewpartner: Dr. Holger Rath, Christoph Schillmaier, Christof Schmieg, Thomas Tschirf

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Korrektur: Christina Hertz

Bildnachweis: Pixabay

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

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

Wertpapiere von im BOND MAGAZINE, BONDBOOK/BOND YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.greenbonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder Mitwirkenden gehalten werden. Darüber hinaus können die Mitarbeiter der Redaktion und/oder Mitwirkende einen Interessenkonflikt haben, da sie teilweise neben ihrer journalistischen/analytischen Tätigkeit auch anderen, unterneh-

mensberatenden Tätigkeiten, u.a. im Bereich der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung, nachgehen können. Die Institutional Investment Publishing GmbH hat hierfür interne Verhaltensregeln und Compliance-Richtlinien erlassen.

Nachdruck: © 2010 – 2023 Institutional Investment Publishing GmbH, Eschbach. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Verbreitung mittels elektronischer Medien sind grundsätzlich nicht gestattet. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Neuemissionen EUR Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Stellantis 2023/31	Baa2, BBB	XS2634690114	16.06.2031	4,250%	97,37	4,6%
Thales 2023/29	A2, A-	FR001400II06	14.06.2029	3,625%	98,00	4,0%
BayWa Hybrid 2023/unendlich	kein Rating	DE000A351PD9	unendlich	7,750%	99,12	7,8%*
Porsche Auto. Holding 2023/28	kein Rating	XS2615940215	27.09.2028	4,500%	103,82	3,6%

Stand: 10.11.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, *) Rendite zum ersten Call Termin in 5 Jahren

Neuemissionen USD Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
RTX Corp. 2023/26	Baa1	US75513ECT64	08.11.2026	5,750%	99,61	5,8%
Glencore Funding 2023/26	BBB+, Baa1	USU37818BJ62	06.10.2028	6,125%	99,97	6,1%
Nasdaq 2023/28	Baa2, BBB	US63111XAH44	28.06.2028	5,350%	98,44	5,7%
Apple 2023/26	Aaa, AA+	US037833ES58	08.05.2026	4,421%	98,38	4,8%
Apple 2023/28	Aaa, AA+	US037833ET32	10.05.2028	4,000%	96,38	4,9%

Stand: 10.11.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Neuemissionen (SME Bonds)

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Jung, DMS & Cie. (JDC) 2023/28	kein Rating	DE000A3514Q0	01.11.2028	7,000%	100,00	7,0%
Eleving Group 2023/28	B- (Fitch)	DE000A3LL7M4	31.10.2028	13,000%	98,90	13,2%
Deutsche Rohstoff 2023/28	kein Rating	DE000A3510K1	27.09.2028	7,500%	107,40	5,7%
Katjes International 2023/28	kein Rating	NO0012888769	21.09.2028	6,750%	103,65	5,9%
Hörmann Industries 2023/28	kein Rating	NO0012938325	11.07.2028	7,000%	104,20	6,0%
DEAG Dt. Entertainment 2023/26	kein Rating	NO0012487596	12.07.2026	8,000%	102,10	7,2%
Amber Beverage 2023/27	kein Rating	LV0000870137	31.03.2027	11,054%*	101,00	10,7%
luteCredit 2021/26	kein Rating	XS2378483494	06.10.2026	11,000%	93,50	14,4%
Mutares 2023/27	kein Rating	NO0012530965	31.03.2027	12,472%**	104,90	11,3%

Stand: 10.11.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, *) Amber FRN 3M Euribor +750 bp, **) Mutares FRN 3M Euribor +850 bp

Neuemissionen (Green Bonds)

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Hennes & Mauritz (H&M) 2023/31	BBB (S&P)	XS2704918478	24.10.2031	4,875%	102,02	4,6%
Baden-Württemberg 2023/33	AA+	DE000A14JZX6	27.06.2033	3,000%	98,36	3,2%
Bpifrance 2023/33	Aa2, AA-	FR001400IV17	25.06.2033	3,125%	97,21	3,5%
BNP 2023/31	Baa1, A-, A+	FR001400H9B5	13.04.2031	4,250%	98,31	4,5%
NRW.Bank 2023/33	Aa1, AA, AAA	DE000NWB0AT4	05.04.2033	2,875%	96,29	3,3%
SOWITEC group 2023/28	kein Rating	DE000A30V6L2	30.03.2028	8,000%	61,00	-

Stand: 10.11.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Weitere grüne Anleihen

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
BayWa 2019/24	kein Rating	XS2002496409	16.06.2024	3,125%	99,10	4,1%
Greencells 2020/25	kein Rating	DE000A289YQ5	08.12.2025	6,500%	91,00	11,8%
hep global 2021/26	kein Rating	DE000A3H3JV5	18.05.2026	7,500%	73,00	-
Photon Energy 2021/27	kein Rating	DE000A3KWKY4	23.11.2027	6,500%	54,01	-
PNE 2022/27	kein Rating	DE000A30VJW3	23.06.2027	5,000%	93,00	7,2%
reconcept 2022/28	kein Rating	DE000A3E5WT0	25.01.2028	6,250%	77,00	-
Schletter 2022/25	kein Rating	NO0012530973	12.09.2025	10,550%*	103,25	9,0%
SUNfarming 2020/25	kein Rating	DE000A254UP9	16.11.2025	5,500%	97,00	7,1%

Stand: 10.11.2023, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, *) Schletter FRN 3M Euribor +675 bp



Rheinmetall: Umsatz steigt um 13%, Auftragsbestand +42% auf 36,5 Mrd. Euro

Der Konzernumsatz der Rheinmetall AG stieg nach den vergangenen drei Quartalen 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 13% auf 4,618 Mio. Euro. Währungsbereinigt lag der Umsatz um mehr als 14% über dem Vorjahreswert. Der im Ausland erzielte Anteil des Umsatzes erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von rund

71% auf 75%. In den Konzernzahlen enthalten sind auch die Umsatz- und Ergebnisbeiträge der spanischen Akquisition Expal Systems, die zum 31. Juli 2023 abgeschlossen wurde. Das operative Ergebnis zum 30. September 2023 beträgt 387 Mio. Euro und liegt 17% über dem Vorjahreswert.

Der Rheinmetall Backlog konnte im Vergleich zum Vorjahr um rund 42% auf 36,5 Mrd. Euro (30. September 2023) deutlich

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.



AGROB Immobilien AG

Freiverkehr

Research seit Q3/2006



Haemato AG

Basic Board

Research seit Q4/2007



Cenit AG

Prime Standard

Research seit Q2/2008



USU Software AG

Prime Standard

Research seit Q4/2005



EQS Group AG

m:access

Research seit Q3/2006



Helma AG

Scale

Research seit Q1/2011



MPH AG

Scale

Research seit Q2/2011



MS Industrie AG

General Standard

Research seit Q2/2012



MagForce AG

Scale

Research seit Q2/2015



Deutsche Grundstücksauktionen AG

Scale

Research seit Q2/2016



UniDevice AG

m:access

Research seit Q1/2018



Media and Games Invest plc

Scale

Research seit Q3/2019



tick Trading Software AG

Freiverkehr

Research seit Q3/2019



UmweltBank AG

m:access

Research seit Q4/2019



German Real Estate Capital S.A.

Freiverkehr

Research seit Q2/2020



Vectron Systems AG

Scale

Research seit Q1/2021



sdm SE

Primärmarkt

Research seit Q1/2021



Net-Digital AG

Primärmarkt

Research seit Q1/2021



InterCard AG

m:access

Research seit Q2/2021



Bio-Gate AG

m:access

Research seit Q4/2021

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

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



gesteigert werden. Der Rheinmetall Backlog umfasst neben dem Auftragsbestand auch die erwarteten Abrufe aus bestehenden Rahmenverträgen mit militärischen Kunden sowie die Potentiale aus Kundenvereinbarungen im zivilen Geschäft.



UBS Headquarter in Zürich, Bahnhofstr. 45

UBS platziert erstmals seit der Credit Suisse-Übernahme AT1-Anleihen

Die UBS Group AG hat erstmals seit der Übernahme der Credit Suisse AT1 (Nachranganleihen)-Anleihen mit unendlicher Laufzeit im Volumen von 3,5 Mrd. USD begeben. Die Transaktion umfasste zwei Tranchen: Beide Tranchen haben ein Volumen von jeweils 1,75 Mrd. USD und einen Kupon von 9,25%. UBS hat das Recht, eine Tranche nach fünf Jahren zurückzuzahlen, die andere Tranche nach 10 Jahren. Die Anleihen sind nach Schweizer Recht als zusätzliches Kernkapital (Additional Tier 1) qualifiziert.



BayWa: Umsatz und Ergebnis rückläufig, Jahresprognose für 2023 bestätigt

Der Umsatz der BayWa AG fällt im Vergleich zum Ausnahmejahr 2022 erwartungsgemäß niedriger aus und beträgt in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres 18,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 20,1 Mrd. Euro). Dabei erwirtschaftete die Gesellschaft ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 214,6 Mio. Euro (Vorjahr: 459,8 Mio. Euro).

„Aktuell sorgen deutliche Preisrückgänge bei vielen Rohstoffen und hohe Zinsen für eine schwierige Marktlage. Als breit aufgestelltes Portfolio-Unternehmen, aber auch mit gezieltem Risikomanagement zum Beispiel im deutschen Agrargeschäft, konnten wir den erwartbaren Rückgänge jedoch vorbeugen

und ein gutes operatives Ergebnis erzielen“, so Marcus Pöllinger, Vorstandsvorsitzender der BayWa AG. „Auch die noch ausstehenden Projektverkäufe im Segment Regenerative Energien lassen mich zuversichtlich auf das vierte Quartal blicken. Unser EBIT-Ziel von 320 Mio. bis 370 Mio. Euro für das Jahr 2023 kann ich hiermit erneut bestätigen.“



Boris Batin, CEO

ID Finance mit solidem Ergebnis in den ersten neun Monaten

Die ID Finance Gruppe, ein führendes Fintech-Unternehmen in Spanien und Mexiko, hat in den ersten neun Monaten des Jahres einen Umsatz von 130 Mio. Euro gemeldet. Trotz des herausfordernden Umfelds steigender Zinssätze gelang es der Gruppe, einen Rekordwert an Verbraucherkrediten in Höhe von 282 Millionen Euro zu verzeichnen.

IDF Spain erzielte in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres Zinseinnahmen von 89,8 Mio. Euro, nach 88,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Dabei wurde ein Netto-Ergebnis von 7,3 Mio. Euro nach 7,9 Mio. Euro erwirtschaftet. Die Interest Coverage Ratio betrug 3,5.



JDC Group: Umsatz steigt um 6,1% auf 122,9 Mio. Euro,

Die JDC Group AG konnte im dritten Quartal erstmals wieder um einen zweistelligen Prozentsatz wachsen, dabei das Quartals-EBITDA verdoppeln und damit in den ersten neun Monaten 2023 Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich steigern. In den ersten neun Monaten 2023 stieg der Umsatz in Summe um 6,1% auf 122,9 Mio. Euro. In den ersten neun Monaten 2023 verbesserte sich das EBITDA um 8,2% auf 6,7 Mio. Euro.

Aufgrund der sehr guten Entwicklung des Bereichs Advisortech bestätigt JDC die ursprüngliche Guidance für das Jahr 2023 mit einem Umsatz von 175 bis 190 Mio. Euro und einem EBITDA von 11,5 bis 13 Mio. Euro. Durch das schwache wirtschaftliche Umfeld und die Tatsache, dass aufgrund des noch nicht abgeschlossenen Inhaberkontrollverfahrens für den Erwerb der Top Ten Gruppe in Österreich noch keine Umsätze und Ergebnisse konsolidiert werden können, rechnet die Gesellschaft mit Umsätzen und Ergebnissen am unteren Rand der Guidance. Aufgrund der aktuellen Kaufzurückhaltung der Kunden in Deutschland und Österreich in Verbindung mit dem Ukraine-Krieg sowie der aktuellen Nahostkrise ist derzeit nicht klar abzusehen, wie stark das typische Jahresgeschäft beim Verkauf von Finanzprodukten im Jahr 2023 tatsächlich ausfallen wird.



Sandra Wärtges, CEO

Branicks Group (vormals DIC Asset): FFO rückläufig, Gesamtjahresprognose bestätigt

Branicks hat zum Ende der ersten neun Monate FFO (Funds from Operations) nach Minderheiten von 33,1 Mio. Euro (Vorjahr: 76,1 Mio. Euro) erzielt und erneut bekräftigt, das prognostizierte Gesamtjahresziel für 2023 FFO (nach Minderheiten, vor Steuern) in einer Spanne von 50 bis 55 Mio. Euro zu erreichen. Die Mieteinnahmen sind im Jahresvergleich durch die VIB-Transaktion und Konsolidierung seit dem zweiten Quartal 2022 sowie durch eine anhaltend gute Vermietungsleistung geprägt. Die Bruttomieteinnahmen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sind signifikant auf 142,9 Mio. Euro (Vorjahr: 124,9 Mio. Euro) gestiegen. Zusätzlich hat die gute Vermietungsleistung und das damit verbundene Like-for-like-Mietwachstum im Commercial Portfolio von 3,5% zu dem Anstieg beigetragen. Der Verschuldungsgrad (Loan-to-Value, LTV) ist im Vergleich zum Jahresende 2022 leicht auf 56,9% gesunken (31.12.2022: 57,8%). Korrespondierend ist auch der Adjusted LTV, der den Wert des Institutional Business einrechnet, auf 53,6% gesunken (31.12.2022: 54,7%).



*Wir lieben
Mittelstand!*

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

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

720

betreute Mandate

5,1

Mrd. Euro ausgereichtes
Finanzierungsvolumen

804

Mio. Euro eingesammeltes
Kapital für Erneuerbare-
Energien-Projekte

106

Mio. Euro investiertes
Venture Capital

78

Mio. Euro eingesammeltes
Kapital für 147 Start-ups

72

Anleihen und Börsengänge

Markus Dietrich

CEO

Eingeschränkte Handelbarkeit von Anleihen für Privatanleger durch EU-Regularien

Text: Dr. Robert Ertl, Dr. Marc Feiler, Bayerische Börse

Keine Frage, Anleihen sind bei Investoren – institutionellen wie privaten – wieder gefragt. Denn bereits Mitte März 2022 setzte die Zinswende ein: Die US-Notenbank Fed erhöhte den Leitzins von null auf eine Spanne zwischen 0,25% und 0,50%. Die Europäische Notenbank EZB folgte (erst) im Juli 2022 mit einer Anhebung auf 0,50%. Dies sei nur der „Anfang einer Reise“ warnte die EZB-Präsidentin Christine Lagarde schon damals. Bis heute hat uns diese Reise in raschen Schritten auf einen Leitzins in Höhe von 5,50% in den USA und 4,50% seitens der EZB geführt, um nur die beiden wichtigsten Notenbanken zu nennen. Warum die Notenbanken die seit der Finanzkrise herrschende Nullzinsphase so abrupt beendeten, ist kein Geheimnis. In Folge des Ukrainekrieges kletterte die Inflation in den wichtigsten Industrieländern nach oben und bewegt sich weiterhin auf einem Niveau, das baldige Zinssenkungen eher unwahrscheinlich macht. Wir wollen hier nicht näher auf die Gründe für diese festsitzende Inflation eingehen, aber für den Anleger bedeutet dies schlicht: Es gibt wieder Zinsen! Anleihen erfreuen sich bei unseren Börsenplätzen gettex und Börse München deshalb großer Beliebtheit, bei gettex machen sie mittlerweile über 10% der Umsätze aus und betrug 2023 einschließlich Oktober bereits etwa das Fünffache gegenüber dem Gesamtjahr 2022. Bei der Börse München spielten Zinspapiere schon immer eine wesentliche Rolle. Für uns Grund, den Anleihehandel auf 22.00 Uhr auszudehnen, allein um die starke Nachfrage nach US-Papieren möglichst lange am Tag bedienen zu können. Das Angebot ist riesig, Tausende von Staats- und Unternehmensanleihen in mehr als zwanzig Währungen stehen den Anlegern auf unseren Börsenplätzen zur Verfügung. Doch können auch alle Anleger alle Papiere handeln? Leider nein, ausgerechnet Privatanleger, Retail-Investoren, sind stark gehandicapt.

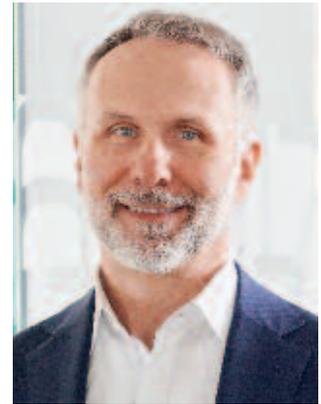
EU-Gesetzesinitiativen schränken die Auswahl von Anleihen für Privatanleger stark ein

Es sind gleich drei EU-Gesetzesinitiativen, die für Privatanleger die Auswahl an Anleihen stark einschränken, insbesondere Unternehmensanleihen: Die MiFID II/MiFIR, die PRIIPS-VO und die Prospektverordnung. Ziel der EU war es, die Transparenz der Finanzprodukte zu erhöhen und die Anleger besser zu schützen, schließlich war das Vertrauen in die Finanzmärkte in Folge der Finanzkrise 2008 einigermaßen erschüttert. Mit den genannten Rechtsakten sollten wieder mehr Bürger in die Kapitalmärkte zurückgeführt werden. Gut gedacht, allerdings passierte eher das Gegenteil. Dabei sind Anleihen in der Regel keine komplexen Finanzprodukte und auch für Laien nicht schwer zu verstehen: Sie bieten meist einen festen Zinssatz und einen Termin, an dem sie zurückgezahlt werden. Während der Laufzeit können sie jederzeit über die Börse veräußert oder erworben werden. Eigentlich simpel.

Weil ihre Finanzprodukte in Form von Anleihen so einfach ausgestaltet sind und die Nachfrage hoch ist, erstellen Emittenten üblicherweise kein Basisinformationsblatt (Key Information Document oder KID), legen keinen Zielmarkt fest und/oder wählen eine hohe Stückelung von 100.000 Euro – und machen damit den Handel ihrer Produkte für Privatanleger nahezu unmöglich. Denn die ersten beiden Bedingungen müssten sie erfüllen, um auch Privatanleger bedienen zu können, und letztere sorgt dafür, dass Retail-Investoren aufgrund der Losgröße von vorneherein außen vor sind.

Zurück zu den Ursachen: Die EU-Regularien

Laut MiFID II/MiFIR, genauer „Markets in Financial Instruments Directive“ bzw. „Markets in Financial Instruments Regulation“, muss der Emittent für jedes Produkt einen Zielmarkt festlegen, der die Anforderungen an den Kunden näher definiert.



Dr. Robert Ertl
ist Vorstand der Bayerischen Börse AG



Dr. Marc Feiler
ist Geschäftsführer der Börse München

Diese Anforderungen im Rahmen einer „Product Governance“ sind beispielsweise die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden, seine finanzielle Situation und Risikoneigung sowie die Ziele, die er mit seinem Investment verfolgt. Viele Unternehmen legen ihren Zielmarkt aber jenseits von Privatanlegern fest, um weniger regulatorischen Anforderungen, wie etwa einem Produktinformationsblatt, unterworfen zu sein.

Ein weiteres Ärgernis: PRIIPS, die Regelung über „Verpackte Anlageprodukte“ für Kleinanleger („Packaged Retail and Insurance-ba-

sed Investment Products“). Die EU ist der Ansicht, dass gewisse Unternehmensanleihen als „verpackte Anlageprodukte“ gelten müssen und deshalb seit 2018 der PRIIPS-Verordnung aus dem Jahr 2014 unterliegen. Das bedeutet, dass für diese kein leicht zu erstellendes, standardisiertes Produktionsinformationsblatt verwendet werden darf, sondern ein umfangreiches Basisinformationsblatt (Key Information Document oder „KID“), um in leichter und verständlicher Sprache über ihr leichtes und verständliches Produkt Auskunft zu geben. Wann fällt aber eine Anleihe unter die PRIIPS-Verordnung? Zum Beispiel, wenn der zurückzuzahlende Betrag Schwankungen aufgrund der Abhängigkeit von Referenzwerten unterliegt – außer es handelt sich bei dem Referenzwert um einen Zinsindex wie den Euribor oder den Libor. Auch wenn Unternehmensanleihen mit einem Umtausch- oder Bezugsrecht auf andere Wertpapiere (Aktien) verbunden sind, unterliegen sie der PRIIPS-Verordnung, wie etwa alle (Pflicht-)Wandelanleihen. Darunter fallen auch Floater, die innerhalb der Rückzahlperiode ihren Zinssatz verändern (können). Und nicht zuletzt alle Anleihen, die mit einer Standardsonderkündigungs Klausel, einer sogenannten Make-Whole-Klausel, versehen sind. Diese besagt nichts anderes, als dass der Emittent seine Anleihe auch vorzeitig kündigen und zurückzahlen kann sowie Bürger ihre Privatkredite vorzeitig ablösen können. Um eine größtmögliche Flexibilität im Kapitalmanagement zu erhalten, ist das für viele Emittenten ein Muss. Laut Schätzungen der Börse Stuttgart unterliegen etwa 50% aller Unternehmensanleihen der PRIIPS-Verordnung. Wie viele Unternehmen ein KID erstellen? Genaue Statistiken gibt es nicht, aber eher wenig!

Und dann gibt es noch die Prospektverordnung. Wählt der Emittent eine kleine Stückelung – also etwa 1.000 Euro – ist er überdies verpflichtet, einen komplexen Prospekt zu erstellen. Um Haftungsrisiken weitestgehend auszuschließen, ist das Beziehen

von externen Rechtsanwälten notwendig, die Erstellung also teuer und zeitaufwändig. Um dies zu umgehen, greifen viele Emittenten gleich zur 100.000er Stückelung, wie bereits festgestellt.

Die Folgen

Die Folgen dieser Regulierung wurden (eigentlich) sehr schnell erkannt, die Handelsvolumina hatten sich bei Unternehmensanleihen damals glatt halbiert. Doch 2018 gab es noch keine Zinsen, Anleihen waren bei Privatanlegern nicht sehr beliebt und die EU-Kommission stellte sich stur. Das hat sich, siehe oben, deutlich gedreht. Also die Beliebtheit von Anleihen, nicht jedoch die Haltung der EU. Alles in allem dürfte höchstens noch ein Viertel aller Unternehmensanleihen für Anleger handelbar sein. Selbst Anleihen, die noch vor fünf Jahren ohne Probleme ins Depot genommen werden konnten, sind jetzt unerreichbar.

Was tun?

Die Hoffnung auf eine schnelle Reaktion der EU ist keine sehr erfolgversprechende Option. Aber Nachfrage schafft Angebot, und deshalb haben viele ETF-Akteure reagiert und bieten nun verstärkt Produkte auf Anleihen an – an der Börse München sind es inzwischen mehr als 440 Renten-

ETFs und auf gettex ähnlich viele. Zudem können etwa über die Börse München mehr als 700 aktiv gemanagte Rentenfonds gehandelt werden. Aber nicht jeder Anleger will auf diese Produkte ausweichen. Was also tun, wenn direkt in Anleihen investiert werden soll? Zum einen kann auf Staatsanleihen ausgewichen werden und viele Privatanleger verfolgen diese Strategie bereits: So finden sich unter den Top 10 der gehandelten Anleihen nach Trades auf gettex im Jahresverlauf acht deutsche Staatsanleihen und nur zwei Unternehmensanleihen (Porsche und RWE). Wenn nun Privatanleger partout in Unternehmensanleihen investieren wollen: Wie können sie überhaupt erkennen, ob diese Anleihen aktuell für sie noch handelbar sind oder nicht? Auch dazu geben unsere Börsenplätze Hilfestellung. So bietet gettex auf der Website unter „Neue Anleihen“ eine Indikation über die Handelbarkeit für Privatanleger und die Börse München wöchentlich in „Bonds aktuell“ auf der Website/Südseiten. Ansonsten heißt es tatsächlich hoffen und warten, dass der Regulierer seine paternalistische Bevormundung überdenkt und die Bürger der Europäischen Union wieder als selbstbestimmte Handlungssubjekte am Anleihehandel unmittelbar teilnehmen können.



FCR Immobilien AG, Kupon 7,25%

Stabile Mieteinnahmen durch Konzentration auf Einkaufs- und Fachmarktzentren

Text: Christian Schiffmacher

Die FCR Immobilien AG, Pullach bei München, begibt eine fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem Kupon von 7,25% p.a. Die Gesellschaft profitiert bei der Bestandshaltung von Einkaufs- und Fachmarktzentren von stabilen Mieteinnahmen, bietet durch die Börsennotierung der Aktie vergleichsweise Transparenz und blickt auf eine positive Geschäftsentwicklung. Der Kupon erscheint mit 7,25% attraktiv.

Transaktionsstruktur

Die neue 7,25%-Anleihe der FCR Immobilien AG (WKN A352AX, ISIN DE000A352AX7) kann über das Zeichnungstool DirectPlace der Frankfurter Wertpapierbörse gezeichnet werden, d.h. Privatanleger können wie gewohnt via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt zeichnen. Das Emissionsvolumen beträgt bis zu 60 Mio. Euro. Die Zeichnungsfrist läuft voraussichtlich bis zum 21. November 2023.

Zudem haben die Inhaber der 5,25%-Anleihe 2019/2024 die Möglichkeit, diese Schuldverschreibung gegen die neu angebotene 7,25%-Schuldverschreibung umzutauschen. Das Umtauschverhältnis beträgt 1:1. Je umgetauschter Anleihe im Nennwert von 1.000 Euro erhält der Inhaber der 5,25%-Anleihe 2019/2024 eine Umtauschprämie von 20 Euro, also einmalig 2,0%, sowie die anteilmäßig angefallenen Stückzinsen. Ergänzend zum Umtausch können die Inhaber auch eine Mehrerbwerbsoption ausüben. Die Frist für den Umtausch und die Mehrerbwerbsoption laufen ebenfalls voraussichtlich bis zum 21. November 2023.

Falk Raudies, Vorstandsvorsitzender der FCR Immobilien AG: „Auch mit unserer neuen, jetzt bereits schon sechsten Anleihe setzen wir unser für Emittent und Anleger gleichermaßen bewährtes Erfolgskonzept weiter konsequent fort. So bieten wir als ein von Anfang an profitables und sehr solide aufgestelltes Unternehmen Anlegern

eine attraktive Anleihe mit einem jährlichen Zins von 7,25%. Für uns ist dieses Instrument ein wichtiger Baustein für die kontinuierliche Umsetzung unserer nachhaltigen Unternehmensstrategie auch im kommenden Geschäftsjahr. So werden wir mit Unterstützung der neuen Anleihe in weitere Immobilien investieren mit dem Ziel, unser Portfolio wertschaffend auszubauen.“

Unternehmen

Die Hauptaktivität der FCR Immobilien AG ist der Erwerb und die Veräußerung von Immobilien mit Fokus auf Nahversorger, Fachmärkte und Einkaufszentren. Ergänzend werden u.a. Büro- und Logistikobjekte gehalten. Dabei hat sich die Emittentin als Halterin von kleineren und mittelgroßen Handelsimmobilien an Sekundärstandorten positioniert. Die FCR Immobilien AG ist dabei bundesweit als Investor aktiv. Bevorzugt werden Objekte aus Sondersituationen erworben. Die Objekte versprechen aufgrund der oftmals stabilen Nachfragesituation für den Mieter vor Ort stetige, gut planbare Mieten. Typischerweise investiert die FCR Immobilien AG in Bestandsimmobilien, die in kleineren und mittelgroßen Städten gelegen sind und sich sowohl über viele Jahre hinweg nachhaltig etabliert haben, als auch über ihre Mieterstruktur ein an den Mikrostandort angepasstes Angebot von Gütern und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs sicherstellen. Zu den Mietern gehören in der Regel Lebensmitteldiscounter, Nahversorger und Drogerien. Erworben werden Objekte ab 1 Mio. Euro bis ca. 100 Mio. Euro. Die FCR Immobilien AG zählt

nach eigener Einschätzung zu den innovativsten Immobiliengesellschaften in Deutschland. Basis hierfür ist die inhouse entwickelte Software, die mittels künstlicher Intelligenz die gesamte Wertschöpfungskette optimiert und Wachstums- und Ertragspotenziale aufzeigt.

Mittelverwendung

Das Angebot soll der Finanzierung des Erwerbs weiterer Immobilien durch die FCR-Gruppe sowie der Ablösung der 5,25%-Anleihe 2019/2024 dienen, die im Volumen von 30 Mio. Euro aussteht.

Soweit der Emissionserlös zur Finanzierung des Erwerbs weiterer Immobilien erfolgt, dient er primär der finanziellen Ausstattung von Tochtergesellschaften der Emittentin. Alternativ sollen die Erlöse auch für die Finanzierung des Erwerbs von Immobilien unmittelbar durch die FCR AG verwendet werden, wobei die Ausstattung der Tochtergesellschaften vorrangig ist. Eine feste Zweckbindung über die Verwendung der Erlöse existiert jedoch nicht.

Geschäftsentwicklung

Die FCR Immobilien AG (ISIN DE000A1YC913) konnte im Rahmen des testierten Konzernabschlusses 2022 nach IFRS einen Anstieg des operativen Ergebnisses aus der Bestandshaltung, FFO, um 32% auf 9,4 Mio. Euro, nach 7,1 Mio. Euro im Vorjahr, vermelden. Damit wurde ein neuer Bestwert erzielt. Dies galt auch für das Ergebnis vor Steuern, EBT, das sich um 16% auf 17,3 Mio. Euro, nach zuvor 14,9 Mio. Euro, verbesserte.

FCR Immobilien AG – Geschäftsentwicklung

	2021	2022	2023e	2024e
Umsatz	52,5	35,9	50,5	40,3
EBIT	18,5	27,4	20,9	22,2
FFO	7,1	9,4	9,3	10,0
Jahresüberschuss	12,1	14,2	9,5	10,3
LTV	71,5%	69,6%	67,1%	66,9%

Angaben in Mio. Euro, Quelle: AlsterResearch

Die FCR Immobilien AG hat ihre Geschäftsentwicklung auch in den ersten neun Monaten 2023 erfolgreich fortgesetzt. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, EBITDA, ist um 8% auf 19,3 Mio. Euro, nach 17,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, gestiegen. Hier machten sich die um 8% auf 27,7 Mio. Euro gestiegenen Mieteinnahmen bemerkbar. Die FCR Immobilien AG profitierte dabei u.a. von Indexierungen bei den Mietverträgen, durch die die Zinserhöhungen fast vollständig kompensiert werden konnten, sowie einer im Jahr 2023 höheren Vermietungsquote, die aktuell bei 93,5% liegt. Das Ergebnis vor Steuern, EBT, lag bei 8,2 Mio. Euro und aufgrund positiver Einmaleffekte im Vorjahr unter dem Vorjahreswert von 11,5 Mio. Euro. Das operative Ergebnis aus der Immobilienbewirtschaftung, FFO, knüpfte mit 6,8 Mio. Euro nahezu an den Vorjahreswert von 7,2 Mio. Euro an.

Die FCR Immobilien AG profitiert weiter von ihrer Ausrichtung mit Fokus auf die Bestandshaltung von Einkaufs- und Fachmarktzentren. Diese Immobilien weisen eine stabilere Entwicklung auf, als sie derzeit in anderen Immobiliensegmenten festzustellen ist. Dies zeigt sich auch beim WAULT, der robust bei 5,2 Jahren liegt, und der Immobilienbewertung. So ist das FCR-Portfolio auf Grundlage der externen Gutachten stabil mit dem 12,7-fachen bewertet. Mit den Zahlen für die ersten 9 Monate 2023 bestätigt die FCR Immobilien AG ihre bisherige Entwicklung, bei der sie die gestiegenen Zinsen nahezu vollständig durch ein aktives Management kompensieren kann. Für das Gesamtjahr geht die FCR Immobilien AG von einer weiter profitablen Unternehmensentwicklung aus.

Die FCR Immobilien AG hat erst vor wenigen Tagen gemeldet, dass strategiegemäß ihre Hotelimmobilie in Italien, Il Pelagone, veräußert wurde. Die Portfoliobereinigung führt dabei zu einer deutlichen Verbesserung der Finanz-Kernkennzahlen. Der Verkaufspreis

entspricht dem von Seiten eines externen Gutachters ermittelten Verkehrswert, der nun vollständig realisiert werden konnte. Aus der erfolgreichen Transaktion erzielt FCR einen Kapitalrückfluss von rd. 20 Mio. Euro.

Stärken

- vergleichsweise stabile Mieteinnahmen durch Konzentration auf Einkaufs- und Fachmarktzentren
- positiver Track Record am Kapitalmarkt
- relativ hohes Maß an Transparenz durch Börsennotierung der Aktie
- dadurch Zugang zu Eigenkapital
- Trennung von Randbereichen (Hotel) setzt Liquidität frei

Schwächen

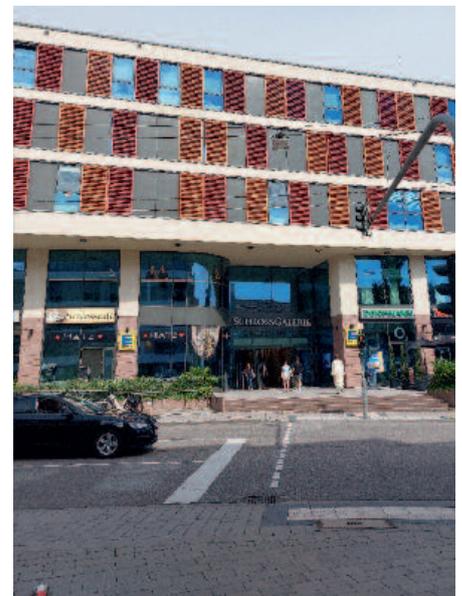
- deutlicher Zinsanstieg führt zu einem herausfordernden Marktumfeld für Immobilienunternehmen
- Gefahr von Abwertungen des Immobilienbestandes
- negatives Branchensentiment am Kapitalmarkt

Fazit:

Die FCR Immobilien AG profitiert im aktuell herausfordernden Immobilienumfeld von der Bestandshaltung von Einkaufs- und Fachmarktzentren und den daraus resultierenden stabilen Mieteinnahmen. Durch Indexierungen bei den Mietverträgen konnten Zinserhöhungen nach Unternehmensangaben fast vollständig kompensiert werden. Der Verkauf von Objekten führt zur Freisetzung von Liquidität und zur Verbesserung von Kennzahlen. Positiv ist anzumerken, dass Verkäufe über bzw. zu Gutachterwerten realisiert werden konnten. Dies deutet auf eine konservative Bilanzierung hin. Die Gesellschaft bietet aufgrund der Börsennotierung der Aktie ein hohes Maß an Transparenz und hat einen positiven Track Record am Kapitalmarkt.

Kritisch sind das durch gestiegene Zinsen herausfordernde Branchenumfeld sowie das negative Sentiment für Immobilienunter-

nehmen am Kapitalmarkt zu sehen. Insgesamt erscheint die neue 7,25%-Anleihe der FCR Immobilien AG attraktiv, insbesondere für Anleger, die die FCR-Anleihe 2019/24 in die neue Anleihe tauschen können und zusätzlich eine einmalige Umtauschprämie von 2,0% erhalten.



Eckdaten der FCR Immobilien-Anleihe 2023/2028

Emittentin	FCR Immobilien AG
Status	besichert (Grundschild, Treuhänder)
Kupon	7,25% p.a.
Zeichnungsfrist	02.11.–21.11.2023
Umtauschfrist für Anleihe 2019/24	02.11.–21.11.2023
Umtauschprämie	20 Euro je umgetauschter Anleihe im Nennwert von 1.000 Euro
Valuta	27.11.2023
Laufzeit	bis 26.11.2028
Emissionsvolumen	bis zu 60 Mio. Euro
WKN / ISIN	A352AX / DE000A352AX7
Stückelung	1.000 Euro
Listing	Open Market
Internet	https://fcr-immobilien.de/anleihe2023-2028/



„Ca. 80% der Mietverträge sind indexorientiert, wir sind in einer sehr komfortablen Situation“

Falk Raudies, CEO, FCR Immobilien AG

Die FCR Immobilien AG begibt eine neue Unternehmensanleihe mit einem Kupon von 7,25% p.a. Die Gesellschaft profitiert als Spezialist für die Bestandshaltung von Einkaufs- und Fachmarktzentren davon, dass ca. 80% der Mietverträge indexiert sind, wie CEO Falk Raudies im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. In diesem Jahr konnte FCR bereits zwei Objekte verkaufen, die opportunistisch erworben wurden. Die beiden Objekte hat FCR über bzw. zum Verkehrswert verkaufen können. Damit fließen der Gesellschaft 20 Mio. Euro zu, wie Raudies betont.

BOND MAGAZINE: Sie emittieren eine neue Anleihe im Volumen von bis zu 60 Mio. Euro, wie sind die Eckdaten der neuen Anleihe?

Raudies: Sehr attraktiv, wie ich finde. Mit unserer jetzt schon sechsten Anleihe setzen wir unser Erfolgskonzept konsequent fort. Die neue Anleihe bietet einen festen Zins von 7,25% über eine Laufzeit von 5 Jahren. Die Zinsen werden halbjährlich bezahlt. Und wie bei den Vorgängern ist auch diese Anleihe grundbuchlich abgesichert. Die 7,25%-Anleihe, WKN A352AX, kann noch bis zum 21. November 2023 gezeichnet werden. Parallel läuft auch das Umtauschangebot für alle Inhaber der 5,25%-Anleihe, die ja im April nächsten Jahres fällig wird. Durch den Umtausch profitiert man also von einem höheren Zinssatz über eine längere Laufzeit, zudem bekommt man für den Umtausch einen Barausgleichsbetrag von 20,00 Euro pro Teilschuldverschreibung.

BOND MAGAZINE: Wie wollen Sie das Kapital verwenden?

Raudies: Wir haben hier zwei Schwerpunkte: Zum einen werden wir die Mittel für gezielte Refinanzierungsmaßnahmen verwenden. Zum anderen optimieren wir

mit der Neuemission die Voraussetzungen für unser weiteres profitables Wachstum. Denn mit diesem zusätzlichen finanziellen Spielraum können wir verstärkt attraktive Zukaufsmöglichkeiten nutzen, die sich mit Blick auf das Marktumfeld in den kommenden Monaten wieder vermehrt ergeben werden. Unser Ziel ist es, unser Immobilienportfolio auch im Geschäftsjahr 2024 kontinuierlich weiterzuentwickeln.

BOND MAGAZINE: Sie besitzen/vermieten vorwiegend Handelsimmobilien. Bei wie vielen Objekten haben Sie Indexmietverträge?

Raudies: Eines vorweg: Wir sind Bestandhalter im Bereich Handelsimmobilien und kein Projektentwickler oder Bauträger. Das macht unser Geschäftsmodell planbar und stabil. Konkret sind wir der Spezialist für die Bestandshaltung von Einkaufs- und Fachmarktzentren in Deutschland. Wir sind seit Jahr und Tag auf dem in jeder Phase äußerst resilienten und robusten Markt der Nahversorgungsimpobilien zuhause und profitieren hier als erfahrener Investor und Asset Manager von stabilen Mietverhältnissen und Miethöhen, die branchenüblich weitgehend an die Inflationsrate gekoppelt sind. Ca. 80% der Mietverträge sind indexorientiert, wir sind in einer sehr komfortablen Situation.

BOND MAGAZINE: Ihre Vermietungsquote ist konstant bei 93,5%. Wo haben Sie noch Leerstand?

Raudies: Aktuell haben wir rd. 100 Objekte in unserem Bestand bei einer im Jahr 2023 leicht höheren Vermietungsquote, die aktuell bei 93,5% liegt. Mit unserem aktiven Asset Management arbeiten wir tagtäglich daran, diese bereits hohe Quote noch weiter zu verbessern. Dass uns dies weiterhin ganz

gut gelingt, sieht man bei unserem größten Objekt, der SchlossGalerie in Rastatt. Durch langfristige Neuvermietungen und Mietvertragsverlängerungen haben wir es geschafft, dass die SchlossGalerie nun nahezu vollvermietet ist. 2018 hatten wir dieses Objekt mit einem Vermietungsstand von 77% erworben. Wir sind bei unserer Kernkompetenz Vermietung also hervorragend unterwegs.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist Ihre WAULT, und wie hoch sind die durchschnittliche Mietrendite und die durchschnittlichen Finanzierungskosten?

Raudies: Unser spezielles Segment ist sehr robust. Ein guter Beweis dafür sind die Restlaufzeit der Mietverträge, der WAULT, der nahezu konstant bei 5,2 Jahren liegt, und natürlich auch die Immobilienbewertung. Unser Portfolio ist auf Grundlage externer Gutachten mit dem 12,7-fachen bewertet und damit sehr stabil aufgestellt. Mehr noch: Die Gutachter haben uns bestätigt, dass sie keinen Wertberichtigungsbedarf für das Gesamtportfolio sehen. Mit unserem Bestand sind wir daher sehr zufrieden, auch mit der daraus erzielten Mietrendite. Diese liegt derzeit unter Berücksichtigung von Verkehrswert und Mieteinnahmen bei durchschnittlich gut 8%. Im Rahmen des Neuerwerbs streben wir eine Anfangsrendite von ca. 10% an, unsere durchschnittlichen Finanzierungskosten, in denen Bank- und Anleiheverbindlichkeiten sowie Schuldscheindarlehen enthalten sind, liegen derzeit bei rd. 4,5%. Mit diesen Zahlen können wir gut leben, wir verdienen damit nachhaltig Geld.

BOND MAGAZINE: Sie hatten früher mehr Objekte durchgehandelt. Gibt es noch Objekte, von denen Sie sich trennen möchten?

hep Green Bond 2023/28

Erfolgreich mit gutem
Gewissen investieren

hep global-Konzern*:

5.900 MWp
in der Pipeline

1.300 MWp
entwickelt

Wertpapierprospekt erhältlich unter
hep.global/green-bond-2023

Kupon: **8 %** p.a.
für **5 Jahre**
WKN: **A35148**

Jetzt zeichnen!

- Inhabergeführter hep global-Konzern* mit starker Kombination aus langjähriger Photovoltaik- und Investment-Expertise
- Erfolgreicher Track-Record aus 1.300 MWp entwickelter Leistung seit 2008
- Exzellente Basis für dynamisches Wachstum dank Pipeline von 5,9 GWp

* Die hep solar projects GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der hep global GmbH, der Muttergesellschaft des hep global-Konzerns. Die Schuldverschreibungen werden von der hep solar projects GmbH begeben und auf Basis eines am 5.10.2023 von der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier gebilligten Wertpapierprospekts zum Erwerb angeboten. Dieses Angebot richtet sich ausschließlich an Anleger mit Wohnsitz bzw. Sitz in Deutschland, Luxemburg oder Österreich.



Raudies: In diesem Jahr konnten wir bereits zwei Objekte verkaufen, die wir aus rein opportunistischen Gründen erworben haben. Opportunistisch heißt: Wir haben diese Objekte nur gekauft, um sie nach gezielten Wertsteigerungsmaßnahmen wieder zu verkaufen. Das haben wir im 1. Halbjahr 2023 mit dem Objekt in Frankenberg so gemacht und jetzt ganz aktuell mit unserer Hotelimmobilie in Italien. Die beiden Objekte haben wir über bzw. zum Verkehrswert verkaufen können. Durch diese Portfoliobereinigung werden sich auch unsere Finanzkernkennzahlen weiter verbessern. Aus der Transaktion resultiert aber unmittelbar noch mehr. So fließen rd. 20 Mio. Euro in die FCR zurück, was unsere Liquidität natürlich weiter stärkt und uns neue Möglichkeiten für unser weiteres stabiles und profitables Wachstum eröffnet.

BOND MAGAZINE: Sie haben eine eigene KI Software entwickelt. Wie wird die Software im Unternehmen genutzt und gibt es externe Software-Kunden?

Raudies: Unsere Softwarelösung ImmoWin24 3.0 digitalisiert die gesamte Wertschöpfungskette eines Immobilienunternehmens, also alle Prozesse vom Ankauf über das Asset Management bis hin zum Verkauf. Diese ganzheitliche Lösung ist bei uns schon sehr erfolgreich unternehmensweit im Einsatz und macht unsere Prozesse noch schneller, effizienter und damit nachhaltig besser – und das einhergehend mit signifikanten Einsparungen bei der Bewirtschaftung unserer Objekte. Dieses innovative, KI-basierte „Alles-aus-einer-Hand“-Konzept kommt auch am Markt gut an. Mit der Expo Real Anfang Oktober haben wir unsere Vertriebsoffensive dazu eingeleitet, aktuell laufen vielversprechende Gespräche mit neuen externen Kunden, die eine Komplettlösung für ihre umfangreichen Digitalisierungsaktivitäten suchen. Mit unserer Softwarelösung unterstreichen wir unsere führende Position als eine der innovativsten Immobiliengesellschaften in Deutschland.

BOND MAGAZINE: Der Kupon der neuen Anleihe ist 2%-Punkte höher, als der Kupon der Anleihe 2019/24, die Sie refi-

nanzieren. Wir sind in einer Phase, in der Refinanzierungen deutlich teurer werden. Wie wird sich dies mittelfristig in Ihrer G+V bemerkbar machen?

Raudies: Unsere aktuelle Anleiheemission wird sich in der G+V natürlich bei den Finanzaufwendungen bemerkbar machen. Aber wir richten unseren Blick stets auf das Ganze, und hier ist festzuhalten, dass es auch weiterhin gegenläufige Effekte gibt. So gehen wir auf Basis unseres profitablen Bestands sowie aus der Weiterentwicklung des Portfolios davon aus, steigende Umsatzerlöse aus der Vermietung zu erzielen, die nachhaltig und insgesamt unsere Ertragsstärke verbessern. In diesem Zuge sehen wir auch weitere Optimierungspotenziale durch die Nutzung unserer eigenen Software, die sich in der Reduzierung von Verwaltungsaufwand niederschlägt. In jedem Fall ist unsere Basis ausgesprochen gut: So haben wir unsere erfolgreiche Geschäftsentwicklung auch nach 9 Monaten 2023 fortgesetzt. Unsere Zahlen untermauern unsere stabile Position: Wir haben unsere Mieteinnahmen um 8% auf 27,7 Mio. Euro gesteigert, mit der gleichen Steigerungsrate das EBITDA auf jetzt 19,3 Mio. Euro. Und als Ausdruck unseres sehr intakten operativen Immobiliengeschäfts liegt der FFO mit 6,8 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahres.

BOND MAGAZINE: Welchen Zielwert haben Sie beim LTV?

Raudies: Den LTV haben wir im Blick, er ist für uns aber keine Kerngröße, bei der wir einen Zielwert definiert haben. Das liegt vornehmlich an unserem Geschäftsmodell und der dahinterliegenden Finanzierungsstrategie. So strukturieren wir in der Regel eine Objektfinanzierung mit eigenen und fremden Mitteln. Der Mix ist dabei etwa 20 zu 80. Das heißt natürlich auch: In Zeiten, in denen wir viel zukaufen, steigt der LTV, in Zeiten, in denen wir weniger zukaufen, sinkt der LTV. Aus diesem Grund fokussieren wir uns hier auf die Eigenkapitalrendite mit dem Ziel, das vorhandene Eigenkapital so effizient wie möglich einzusetzen.

BOND MAGAZINE: Wie hat sich das gestiegene Zinsniveau auf die Kaufpreise von Handelsimmobilien ausgewirkt?

Raudies: Aus unserer Wahrnehmung heraus hat sich das gestiegene Zinsniveau anfangs nicht unmittelbar auf die Kaufpreise ausgewirkt, es war eher ein etwas verzögerter, nachlaufender Prozess. Aktuell sehen wir aber, dass der Markt wieder attraktive Immobilien zu vergleichsweise günstigen Konditionen offeriert. Das wird sich nach unserer Einschätzung in den nächsten Monaten noch verstärken, so dass hier eine größere Anzahl vielversprechender Objekte zu erwerben sein wird. Diese Chancen wollen wir natürlich nutzen, wir bereiten uns derzeit bestmöglich darauf vor.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre mittelfristige Strategie? Wollen Sie weiter zukaufen oder das Portfolio bereinigen?

Raudies: Wie gesagt, die Portfoliobereinigung ist nahezu abgeschlossen, wir konzentrieren uns daher voll und ganz auf die Weiterentwicklung unserer Portfolios im attraktiven und stabilen Segment der Nahversorgungsimmobiliien und das heißt: Vermieten, kaufen, vermieten... – das ist unser Kerngeschäft, das ist unsere Geschäftsstrategie, das ist unser profitabler Zyklus als klarer Bestandhalter, von dem wir und unsere Investoren nachhaltig profitieren.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie die FCR Immobilien AG in 5 Jahren, also am Laufzeitende der Anleihe?

Raudies: Unser Ziel ist es, unsere bereits heute führende Position als Bestandhalter für Einkaufs- und Fachmarktzentren in Deutschland weiter auszubauen und damit in 5 Jahren ein neues Level in diesem äußerst robusten und profitablen Segment erreichen zu können – qualitativ und quantitativ. Die 7,25%-Anleihe hilft uns dabei, diesen Wachstumskurs konsequent und zielorientiert umzusetzen. Ich würde mich sehr freuen, wenn uns viele Anleger auf diesem Weg begleiten.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



BDT

**/// JETZT ANLEIHE TAUSCHEN
ODER ZEICHNEN**

_ GREEN BOND 2023/28

_ KUPON: 11,5 % P.A.

_ ISIN / WKN: DE000A2E4A94 / A2E4A9

_ UMTAUSCHFRIST: 30.10. - 22.11.2023

_ ANGEBOTSFRIST: 13.11. - 28.11.2023

Wertpapierprospekt erhältlich unter

www.bdt.de/ir

WERBUNG



„Der Emissionserlös dient dazu, die Realisierung von Photovoltaikprojekten durch den hep global-Konzern zu finanzieren“

Thomas Tschirf, Geschäftsführer, hep solar projects GmbH

Die hep solar projects GmbH begibt einen fünfjährigen Green Bond mit einem Volumen von 30 Mio. Euro und einem Kupon von 8,00% p.a. Der Emissionserlös dient dazu, die Realisierung von Photovoltaikprojekten durch den hep global-Konzern zu finanzieren. Geografisch wird man sich weiterhin auf den europäischen Raum (hier insbesondere Deutschland und Polen, aber auch weitere ausgewählte Länder), die Vereinigten Staaten, Kanada und Japan konzentrieren, wie Geschäftsführer Thomas Tschirf im Gespräch mit GREEN BONDS erläutert. Tschirf betont, dass der hep global-Konzern an der Prognose für das Geschäftsjahr 2023 festhält, die einen Umsatz von rund 50 Mio. Euro bis 60 Mio. Euro sowie ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 0 bis 5 Mio. Euro vorsieht.

GREEN BONDS: Sie emittieren einen Green Bond im Volumen von bis zu 30 Mio. Euro. Wie sind die Eckdaten des Green Bonds?

Tschirf: Der Green Bond ist über die Laufzeit von fünf Jahren mit einem Zinssatz von 8,00% p.a. ausgestattet. Die Anleihebedingungen beinhalten als besondere Schutzrechte für die Investoren eine Negativverpflichtung und eine Transparenzverpflichtung sowie ein Sonderkündigungsrecht für die Anleger bei einem Kontrollwechsel und bei einem Drittverzug.

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

Tschirf: Der Emissionserlös dient dazu, die Realisierung von Photovoltaikprojekten durch den hep global-Konzern zu finanzieren. Zu den konkreten Maßnahmen gehören die Akquisition von Projekten und Projektrechten, Leistungen in den unterschiedlichen Phasen der Projektentwicklung, Anzahlungen von Komponenten für Solarparks sowie

Sicherungsleistungen für Netzanschlüsse oder Stromabnahmeverträge. Die Finanzierung erfolgt über Darlehen, welche die Emittentin ausschließlich innerhalb des hep global-Konzerns vergibt. Die Laufzeit beträgt in der Regel bis zu ca. 3 Jahre und die Verzinsung stets mehr als 8,00% p.a.

GREEN BONDS: In welchen Regionen und Phasen befinden sich die Objekte?

Tschirf: Geografisch werden wir uns weiterhin auf den europäischen Raum (hier insbesondere Deutschland und Polen, aber auch weitere ausgewählte Länder), die Vereinigten Staaten, Kanada und Japan konzentrieren. Die Projekte können sich dabei in jeder der vier Entwicklungsphasen befinden, also entweder in der Early-Stage-, Active-Development-, Late-Stage- oder Notice-to-Proceed-Phase.

GREEN BONDS: Gibt es Währungsrisiken?

Tschirf: Der hep global-Konzern erwirtschaftet teilweise Erlöse in Fremdwährung, denen in der Regel Kosten in derselben Währung gegenüberstehen. Deshalb nehmen wir aktuell keine Absicherungsgeschäfte vor. Auch die Intercompany-Darlehen werden teilweise in Fremdwährung vergeben mit entsprechender Zins- und Rückzahlungsverpflichtung. Da es sich um reine Intercompany-Darlehen handelt, verzichten wir hier auch auf Absicherungsgeschäfte.

GREEN BONDS: Welche weiteren Risiken gibt es?

Tschirf: Hier ist sicherlich das Risiko zu nennen, dass sich in unseren Zielmärkten die regulatorischen Rahmenbedingungen und die Förderung, die zentrale Treiber des Marktwachstums in den vergangenen Jahren waren, ändern könnten. Wir schätzen die Eintritts-

wahrscheinlichkeit jedoch als gering ein, da die Energiewende nicht mehr aufzuhalten ist und gerade in unseren Zielmärkten eine breite Unterstützung erfährt. Entsprechend überwiegen dort auch ganz klar die Marktchancen – vor allem, weil Solarkraft sich innerhalb der Erneuerbaren Energien als Asset-Klasse mit dem bestem Chance-Risiko-Profil hebt und sich durch die subventionsunabhängige Wettbewerbsfähigkeit sowie glänzende Wachstumsprognosen auszeichnet.

GREEN BONDS: Wie häufig werden Sie reporten? Wenn Sie nur Darlehen an Konzerngesellschaften vergeben, dann sind die Abschlüsse vermutlich nicht so spannend.

Tschirf: Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, denselben Transparenzstandard zu erfüllen, den die Investoren schon von der hep global GmbH und dem Green Bond 2021/2026 kennen. Deshalb haben wir uns in den Anleihebedingungen freiwillig dazu verpflichtet, sowohl zum Gesamtjahr als auch zum Halbjahr zu berichten. Zudem erfolgt ebenso eine Berichterstattung gemäß unserem Green Bond Rahmenwerk.

Eckdaten des hep Green Bonds 2023/2028

Emittentin	hep solar projects GmbH
Finanzierungsinstrument	Green Bond, nicht nachrangig, nicht besichert
Kupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnungsfrist	06.10.2023–02.10.2024
Valuta	22.11.2023
Laufzeit	bis 22.11.2028 (5 Jahre)
Emissionsvolumen	bis zu 30 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A351488 / A35148
Stückelung	1.000 Euro
Anwendbares Recht	Deutsches Recht
Listing	Open Market (ab 29.03.2024)
Financial Advisor	Lewisfield Deutschland
Internet	www.hep.global



GREEN BONDS: Bei der Platzierung ist keine Bank involviert. Sie haben bereits mehrere Fonds aufgelegt. Wollen Sie die Anleihe, ähnlich wie reconcept, verstärkt über den eigenen Vertrieb platzieren?

Tschirf: In der Tat haben wir uns dieses Mal bewusst für eine Eigenemission entschieden. Denn bei der erfolgreichen Vollplatzierung des Green Bonds 2021/2026 im Volumen von 25 Mio. Euro wurde ein zweistelliger Millionen-Betrag über unseren eigenen Vertrieb und Vertriebspartner eingeworben. Entsprechend zuversichtlich sind wir, was nun die Platzierung des Green Bonds 2023/2028 betrifft.

GREEN BONDS: Wie sehen Sie die hep solar projects-Anleihe im Vergleich zu anderen Anleihen positioniert?

Tschirf: Unser Kupon spiegelt das Ergebnis des Market-Soundings wider, das im Vorfeld der Emission von unserem Partner Lewisfield Deutschland GmbH durchgeführt wurde. Deshalb sind wir davon überzeugt, dass er marktgerecht ist – vor allem, wenn man berücksichtigt, wie robust unser Geschäftsmodell und unsere Zielmärkte sind.

GREEN BONDS: Wie erklären Sie sich die jüngste Kursentwicklung Ihres Green Bonds 2021/2026?

Tschirf: Wir können versichern, dass es dafür keine Gründe gab, die auf das operative Geschäft zurückzuführen sind. Da wie schon im Vorjahr der Großteil der Erlöse aus der Projektentwicklung und auch anderen Geschäftsbereichen im zweiten Halbjahr anfällt, halten wir unverändert an unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2023 fest, die einen Umsatz von rund 50 Mio. Euro bis 60 Mio. Euro sowie ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 0 bis 5 Mio. Euro vorsieht. Darüber hinaus werden wir die halbjährliche Zinszahlung für unseren Green Bond 2021/2026 wie gewohnt pünktlich am 18. November 2023 leisten.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Anzeige

Wärme lässt sich verschicken ●

Ihre Spende als CARE-Paket.



Einscannen und einfach über PayPal spenden.



BDT Media Automation

Deutliches Wachstum, ordentliche Kennzahlen, Kupon 11,50%

Text: Christian Schiffmacher

Die BDT Media Automation GmbH, Rottweil, begibt eine fünfjährige Unternehmensanleihe im Volumen von bis zu 15 Mio. Euro, die aufgrund neuer großvolumiger Aufträge von international führenden Cloud-Dienstleistern der weiteren Wachstumsfinanzierung vor allem im Bereich Storage Automation dienen soll. Der Kupon beträgt 11,50% p.a. Die Anleihe ist durch imug rating gemäß den Green Bond Principles 2021 der International Capital Market Association als Green Bond qualifiziert.

BDT hat eine gute Marktstellung bei kompakten Speicherlösungen. Die Gesellschaft profitiert dabei vom weltweit deutlich steigenden Datenvolumen und wächst stark und profitabel. Die Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit sind gut. Der Kupon erscheint mit 11,50% sehr attraktiv.

Transaktionsstruktur

Die Emission umfasst ein öffentliches Angebot in Deutschland und in Luxemburg in Form eines öffentlichen Umtauschangebots und eines öffentlichen Zeichnungsangebots sowie eine Privatplatzierung.

Im Rahmen des öffentlichen Umtauschangebots erhalten Inhaber der mit 3,8 Mio. Euro ausstehenden 8,00% Schuldverschreibungen 2017/24 (ISIN DE000A2E4A94, WKN A2E4A9) für jede getauschte Schuldverschreibung 2017/24 im Nennwert von 1.000 Euro eine neue Schuldverschreibung 2023/28, einen Zusatzbetrag von 20 Euro, also einmalig 2,0%, und die aufgelaufenen Stückzinsen. Das öffentliche Umtauschangebot läuft bis zum 22. November 2023 (18 Uhr).

Das öffentliche Zeichnungsangebot zur Neuzeichnung in Deutschland und Luxemburg wird bis zum 28. November 2023 (12 Uhr) über die Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der Frankfurter Wertpapierbörse durchgeführt, d.h. Privatanleger können wie gewohnt via Kauforder am Börsenplatz

Frankfurt zeichnen. Gleichzeitig wird durch die Quirin Privatbank AG als Sole Bookrunner eine Privatplatzierung bei qualifizierten Anlegern durchgeführt. Die Emission wird von der Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisor betreut.

Der von der luxemburgischen Finanzmarktaufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) gebilligte und an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu notifizierende Wertpapierprospekt ist auf der Webseite der BDT Media Automation GmbH (www.bdt.de/ir) verfügbar.

Unternehmen

Die BDT Media Automation GmbH ist ein führender Entwickler und Hersteller hochspezialisierter Systeme zur Datenspeicher-automation sowie von Zuführungs- und Ausgabemodulen für Drucker- und Verpackungssysteme (z.B. Feeder, Stacker, Alignments). BDT unterteilt die Geschäftstätigkeit in die zwei Bereiche Datenspeicher-automation (Storage Automation) und Papier- und Medienhandhabungsapplikationen (Print Media Handling).

Der Geschäftsbereich Storage Automation umfasst die Entwicklung und Herstellung von kompakten und mittleren Datenspeichersystemen, die hauptsächlich standardi-

sierte Linear Tape Open-Bänder (Spezifikation für Magnetbänder und entsprechende Bandlaufwerke) nutzen. Diese sogenannten Tape Libraries sind Systeme, mit denen sich Daten automatisiert auf Magnetbändern speichern und wieder abrufen lassen. Zu den Kunden zählen u.a. Dell, Fujitsu, HP und IBM. Während BDT im Bereich Storage Automation vor allem mit Serienprodukten wenige OEM-Kunden bedient, umfasst der Geschäftsbereich Print Media Handling im Wesentlichen die Entwicklung und Herstellung von Papier- und Medienhandhabungsapplikationen für Drucker- und Verpackungssysteme zum Zuführen (Feeder) oder Ablegen (Sacker) von Papier oder anderen flachen Substraten sowie von kleinen Spezialdruckern. Darüber hinaus bietet BDT technische Dienstleistungen im Reparatur- und Wartungsgeschäft an.

Mittelverwendung

Der Emissionserlös aus der Anleiheemission soll vorwiegend zur Wachstumsfinanzierung wie folgt verwendet werden:

- Ausbau der Produktionsanlagen der BDT de Mexico: 2,0–2,5 Mio. Euro
- Ausbau der Fertigung in China: 0,5–1,0 Mio. Euro
- Vorfinanzierung für laufende Projekte im Bereich Storage Automation (Cloud): 7,7–8,7 Mio. Euro



Zudem soll der Emissionserlös zur Refinanzierung der Anleihe 2017/24 verwendet werden, die im Volumen von 3,8 Mio. Euro aussteht.

Geschäftsentwicklung

Die BDT Media Automation GmbH konnte ihre starke Geschäftsentwicklung 2022 im 1. Halbjahr 2023 noch weiter steigern. Mit einem Konzernumsatz von 56,4 Mio. Euro wurde der Vorjahreswert von 32,1 Mio. Euro um 75,7% verbessert. Erfreulich dabei ist, dass beide Geschäftsbereiche im 1. Halbjahr 2023 im Vergleich zur Vorjahresperiode wachsen konnten. Im Geschäftsbereich Print Media Handling kletterte der Umsatz von 3,5 Mio. Euro auf 4,4 Mio. Euro, während der Umsatz im Geschäftsbereich Storage Automation sogar noch deutlicher von 28,2 Mio. Euro auf 48,6 Mio. Euro zulegen konnte. In diesem Bereich konzentriert sich BDT seit Anfang 2021 auf Cloud-Lösungen, die angesichts der Entwicklungen im Bereich Big Data, Internet of things und künstlicher Intelligenz aktuell die Wachstumstreiber sind. 2022 wurde über erste Vorserienprodukte für einen der international führenden Cloud-Dienstleister bereits ein Umsatz von rund 10 Mio. Euro erzielt. Dieser Umsatzanteil wuchs im 1. Halbjahr 2023 infolge der Ende 2022 gestarteten Serienproduktion nochmals deutlich auf rund 27 Mio. Euro und soll zukünftig weiter ausgebaut werden.

Ähnlich wie beim Konzernumsatz konnte BDT im 1. Halbjahr 2023 auch sämtliche Ertragskennzahlen gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich steigern. So wurde das

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) mehr als verdoppelt von 2,0 Mio. Euro auf 4,6 Mio. Euro. Daraus resultiert eine verbesserte EBITDA-Marge von 8,2% nach 6,3% im Vorjahr. Per Saldo ergibt sich für das 1. Halbjahr 2023 ein deutlich erhöhter Überschuss von 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,1 Mio. Euro), der zu einem Anstieg des Eigenkapitals auf 4,2 Mio. Euro führte. Die liquiden Mittel nahmen deutlich auf 2,2 Mio. Euro zu.

Für die Geschäftsjahre 2023 bis 2025 erwartet die Gesellschaft ein Konzern-EBITDA von mindestens 6 Mio. Euro.

Stärken

- sehr gute Marktstellung bei kompakten Speicherlösungen
- Datenvolumen steigt weltweit deutlich
- Turnaround scheint geschafft, profitables Wachstum
- ordentliche Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit
- Anleihe ist als Green Bond klassifiziert
- vergleichsweise hoher Kupon

Schwächen

- hohe Abhängigkeit von Großkunden
- Gesellschaft hat in den letzten Jahren bei der Kapitalmarktkommunikation geschludert
- Kapitalbedarf für die Vorfinanzierung laufender Projekte im Bereich Storage Automation und für Refinanzierung der Anleihe 2017/24
- Eigenkapitalquote aktuell noch relativ niedrig

Fazit:

BDT hat eine starke Marktstellung bei kompakten Speicherlösungen und profitiert vom weltweit deutlich steigenden Datenvolumen. Die Gesellschaft wächst deutlich und profitabel. Die Kennzahlen zur Kapitaldienstfähigkeit sind gut.

Die Eigenkapitalquote ist hingegen noch relativ niedrig. Die Gesellschaft ist zudem von Großkunden abhängig. BDT hat in den letzten Jahren bei der Kapitalmarktkommunikation geschludert. Dies könnte die Platzierung der neuen Anleihe erschweren.

Der Kupon erscheint mit 11,50% sehr attraktiv, insbesondere für Anleger, die die BDT-Anleihe 2017/24 in die neue Anleihe umtauschen und eine zusätzliche Umtauschprämie von einmalig 2,0% erhalten.

Eckdaten des BDT Media Automation Green Bond 2023/28

Emittentin	BDT Media Automation GmbH
Format	Green Bond (klassifiziert gemäß imug/SPO)
Kupon	11,50% p.a.
Zeichnungsfrist	13.11.–28.11.2023
Umtauschfrist für Anleihe 2017/24	30.10.–22.11.2023
Umtauschprämie	20 Euro je umgetauschter Anleihe im Nennwert von 1.000 Euro
Valuta	30.11.2023
Laufzeit	30.11.2028
ISIN / WKN	DE000A351YN0 / A351YN
Sole Bookrunner	Quirin Privatbank
Financial Advisor	Lewisfield Deutschland
Internet	www.bdt.de/ir

Geschäftsentwicklung/Kennzahlen

	2021	2022	2023e	2024e
Umsatz	50,4	72,5	100,8	105,5
EBITDA	6,6	7,8	8,8	9,3
EBIT	2,5	5,9	7,0	7,3
Ek-Quote	0,4%	9,0%	18,1%	27,7%
EBITDA/Zinsaufwand	2,5	3,3	3,9	4,4
Net Debt/EBITDA	2,7	1,4	1,0	0,6

Angaben in Mio. Euro, Quelle: eigene Berechnungen, pre-money



„Der Wachstumstreiber schlechthin für Magnetbänder und dazugehörige Speicherlösungen ist die Cloud“

Dr. Holger Rath, Geschäftsführer und Group CFO, BDT Media Automation GmbH

Die BDT Media Automation GmbH be-
gibt eine fünfjährige Unternehmensan-
leihe mit einem Kupon von 11,50% p.a.
(ISIN DE000A351YN0, WKN A351YN).
Im größten Geschäftsbereich Storage Automa-
tion sieht Geschäftsführer Dr. Holger Rath die
Cloud als Wachstumstreiber. Denn das welt-
weite Datenvolumen explodiert und der
Markt für Datenarchivierung wächst stark.
Zudem nimmt die Aufbewahrungszeit für die
zu archivierenden Daten deutlich zu, wie Dr.
Barth erläutert. Im ersten Halbjahr 2023
konnte der Konzernumsatz um 75,7% gesteigert werden.

GREEN BONDS: In welchen Bereichen ist BDT Media Automation tätig?

Dr. Rath: Unsere Kunden sind renommierte Unternehmen wie Dell, Fujitsu, HP Enterprise und IBM. Neu hinzugekommen sind jetzt noch zwei der führenden internationalen Cloud-Dienstleister. Diese Unternehmen arbeiten mit uns, weil wir ein weltweit führender Entwickler und Hersteller von hochspezialisierten Systemen zur Datenspeicherung (Storage Automation) sind. Außerdem sind wir mit Zuführungs- und Ausgabemodulen für Drucker- und Verpackungssysteme (Print Media Handling) am Markt aktiv. Im Bereich Storage Automation haben wir seit 1990 bereits 1 Million Tape Automation Systems verkauft. Im Bereich Print Media Handling liegt der Absatz seit dem Gründungsjahr 1967 bei 2,5 Millionen Paper Handling Units. Hier bedienen wir Kunden wie Canon, Kodak, Ricoh und Phoenix Contact. Worauf wir besonders stolz sind, ist unsere langjährig etablierte Technologieführerschaft mit einem starken Fokus auf Produktentwicklung. Beispiele hierfür sind die UHD-Storage-Lösung für internationale Cloud-Dienstleister im Bereich Storage Automation sowie unsere

selbst entwickelte, innovative Tornado-Technologie im Bereich Print Media Handling.

GREEN BONDS: Sie haben 2012 die erste Anleihe begeben. Schon damals haben wir uns alle gefragt, ob Magnetbänder eine Zukunft haben. Haben Magnetbänder eine Zukunft?

Dr. Rath: Ob Sie es glauben oder nicht: Der Wachstumstreiber schlechthin für Magnetbänder und dazugehörige Speicherlösungen ist die Cloud. Deshalb lautet die Antwort ganz klar Ja. Das zeigt sich auch daran, dass das weltweite Datenvolumen explodiert und dementsprechend stark auch der BDT-relevante Archivierungsmarkt für strukturierte Daten wächst. Zudem nimmt die Aufbewahrungszeit für die zu archivierenden Daten deutlich zu. Gefragt sind sichere, energie- und kosteneffiziente sowie nachhaltige Speicherlösungen – insbesondere für die sehr großen Rechenzentren der Cloud-Dienstleister. Als überlegene Lösung erweisen sich hier Tape Libraries, wie BDT sie bereits seit über 30 Jahren erfolgreich entwickelt und herstellt. Deshalb sind Magnetbänder weiterhin unverzichtbar und wichtig denn je.

GREEN BONDS: Wie ist die aktuelle Geschäftsentwicklung?

Dr. Rath: Sehr erfreulich, denn wir konnten unsere starke Geschäftsentwicklung 2022 im 1. Halbjahr 2023 noch weiter steigern. Der Konzernumsatz nahm deutlich um 75,7% auf 56,4 Mio. Euro zu. Zudem konnten wir auch sämtliche Ertragskennzahlen gegenüber dem Vorjahreszeitraum erheblich steigern. So haben wir das EBITDA mehr als verdoppelt auf 4,6 Mio. Euro, was einer verbesserten EBITDA-Marge von 8,2% nach 6,3% im Vorjahr entspricht. Per

Saldo ergibt sich für das 1. Halbjahr 2023 ein deutlich erhöhter Überschuss von 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,1 Mio. Euro), der zu einem Anstieg des Eigenkapitals auf 4,2 Mio. Euro führte. Die liquiden Mittel nahmen signifikant auf 2,2 Mio. Euro zu.

GREEN BONDS: Welchen Umsatzanteil erzielen Sie mit den zwei Geschäftsbereichen?

Dr. Rath: Im Bereich Storage Automation lag der Umsatzanteil im 1. Halbjahr 2023 bei 87% und im Bereich Print Media Handling bei 13%. Positiv anzumerken ist, dass beide Geschäftsbereiche im 1. Halbjahr 2023 im Vergleich zur Vorjahresperiode wachsen konnten. Im Geschäftsbereich Print Media Handling kletterte der Umsatz von 3,5 Mio. Euro auf 4,4 Mio. Euro, während der Umsatz im Geschäftsbereich Storage Automation sogar noch deutlicher von 28,2 Mio. Euro auf 48,6 Mio. Euro zulegen konnte.

GREEN BONDS: Sind beide Bereiche ähnlich profitabel?

Dr. Rath: Der Vergleich ist nicht ganz legitim. Denn im Bereich Storage Automation, der ja ohnehin der deutlich größere ist, ergeben sich derzeit völlig neue zusätzliche Opportunitäten durch die Nachfrage der internationalen Cloud-Dienstleister. Unser Wachstum in diesem Bereich ist rasant und geht direkt mit sehr guten Margen einher. Aus Markt- und Wettbewerbsgründen verzichten wir aber auf eine konkrete Nennung der einzelnen Margen.

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

Dr. Rath: Der Emissionserlös dient der weiteren Wachstumsfinanzierung vor allem im Bereich Storage Automation. Konkret im



Fokus stehen dabei der Ausbau der Produktionsanlagen in Mexiko, der Aufbau von Fertigungsanlagen in China und die Vorfinanzierung für laufende Projekte im Bereich Storage Automation. Im Bereich der Storage Automation ist für uns durch den Bedarf und die Gewinnung von zwei der international führenden Cloud-Dienstleister eine Tür aufgegangen, durch die wir nur noch gehen müssen. Soll heißen, wir folgen mit dem Ausbau unseres Standorts in Mexiko unseren Kunden.

GREEN BONDS: Das Kapitalmarktumfeld ist im Moment eher schlecht. Wie viel Geld brauchen Sie, um die Ziele zu realisieren und die ausstehende Anleihe zurückzahlen?

Dr. Rath: Der Fokus der Mittelverwendung liegt ganz klar auf der Wachstumsfinanzierung. Priorität hat der Ausbau der Produktionsanlagen in Mexiko für 2,0 bis 2,5 Mio. Euro, gefolgt vom Aufbau von Fertigungsanlagen in China für 0,5 bis 1,0 Mio. Euro und von der Vorfinanzierung für laufende Projekte im Bereich Storage Automation für 7,7 bis 8,7 Mio. Euro. Die Refinanzierung der mit 3,8 Mio. Euro ausstehenden Anleihe 2017/2024 spielt lediglich eine untergeordnete Rolle – vor allem in Anbetracht unseres operativen Cashflows, der im 1. Halbjahr 2023 aufgrund des verbesserten Working-Capital-Managements und der gestiegenen Ergebnisgrößen deutlich von 0,5 Mio. Euro auf 5,0 Mio. Euro zunahm.

GREEN BONDS: Wie ist Ihr Plan B, falls Sie den gewünschten Betrag nicht realisieren können?

Dr. Rath: Eine Option besteht in der teilweisen Verlängerung eines Schuldendarlehens. Alternativ dazu könnte ein „Reverse Factoring“ für unsere Warenlieferan-

ten aufgesetzt werden. Wir sind jedoch zuversichtlich, was Plan A und die Platzierung unseres Green Bonds betrifft.

GREEN BONDS: Die letzte Anleihe wurde 2017 emittiert. 2017 haben Sie 12 Meldungen über EQS (vormals DGAP) veröffentlicht, 2018 keine. Wer sagt uns, dass Sie nach der jetzigen Anleiheemission bei der Kapitalmarktcommunication nicht wieder schludern?

Dr. Rath: Ihre Kritik ist vollkommen berechtigt und wir sind uns der Bedeutung einer guten, aktiven Kapitalmarktcommunication absolut bewusst. Damit dies nicht nur ein Lippenbekenntnis bleibt, haben wir uns beispielsweise im Rahmen der Anleihebedingungen freiwillig und erstmalig eine Transparenzverpflichtung auferlegt, welche die Veröffentlichung des Jahres- und Halbjahresabschlusses innerhalb von sechs bzw. vier Monaten nach dem Ende des Berichtszeitraums vorsieht. Diese Publikationen wollen wir zukünftig ebenso mit einer Pressemitteilung begleiten wie weitere wichtige Geschäftsereignisse. Zudem verspreche ich Ihnen, dass wir uns nicht erst ein Jahr vor dem Laufzeitende unseres Green Bonds wieder sprechen werden.

GREEN BONDS: Ihr Umsatz ist aktuell niedriger als bei der ersten Anleiheemission. Woran liegt das?

Dr. Rath: Der Hauptgrund ist, dass wir damals im Bereich Storage Automation das erforderliche Schreiblesegerät zunächst von hp gekauft, anschließend eingebaut und dann als Kompletgerät an hp zurückverkauft haben. Da das Schreiblesegerät recht teuer ist und fast genauso viel kostet wie die gesamte Tape Library, hatten wir seinerzeit in der Spitze einen reinen Handelsumsatz von 40 Mio. Euro. Seit 2018 baut hp die Kompo-

nente selbst ein, so dass wir diesen Handelsumsatz nicht mehr in unseren Büchern haben.

GREEN BONDS: Wie gut sind Ihre Umsätze planbar und welchen Ausblick können Sie uns geben?

Dr. Rath: Eine gute Umsatzvisibilität ergibt sich für uns durch die maßgebliche Technologie-Roadmap des sogenannten LTO-Konsortiums. Denn dadurch werden die Branchenstandards für die nächsten zehn bis zwölf Jahre festgelegt. Dementsprechend hoch ist für uns die Zukunfts- und Planungssicherheit.

Für die Geschäftsjahre 2023 bis 2025 erwarten wir ein Konzern-EBITDA von mindestens 6 Mio. Euro und eine EBITDA-Marge von über 12%. Damit einhergehend sollen auch die Jahresergebnisse deutlich positiv sein. Parallel dazu wollen wir unsere Marktposition als weltweit führender Entwickler und Hersteller von Bandspeichergeräten für die IT-Industrie und Cloud-Dienstleister nachhaltig sichern und ausbauen – mit dem Ziel, die 100%ige Datenverfügbarkeit über Jahrzehnte für unsere Kunden sicherzustellen.

GREEN BONDS: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



„Der Aufbau eines umfassenden Eigenbestands ist ein strategischer Baustein“

Christof Schmieg, Geschäftsführer, ASG SolarInvest GmbH

Die ASG SolarInvest GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft des Photovoltaik-Full-Service-Spezialisten ASG Versum AG, begibt eine Unternehmensanleihe (ISIN DE000A351405) im Volumen von bis zu 10 Mio. Euro und einem Kupon von 8,00% p.a. Im Rahmen des öffentlichen Angebots in Deutschland, Luxemburg und Österreich können Anleger die Anleihe „SolarInvest 2023/2028“ über die Webseite der ASG SolarInvest GmbH (www.asg-versum.de/anleihe) zeichnen. Die Emission wird von der bestin.capital GmbH und Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisors begleitet. Die Mittel aus der Anleiheemission dienen der Zwischenfinanzierung von Photovoltaik-Projektentwicklungen durch Tochtergesellschaften von ASF SolarInvest in Deutschland. Diese besitzen bereits in Entwicklung befindliche Projektrechte im Wert von rund 22 Mio. Euro mit einer geplanten installierten Kapazität von ca. 524 MW, die sich auf 15 Projekte verteilen, wie Christof Schmieg, Geschäftsführer der ASG SolarInvest GmbH im Interview erläutert.

GREEN BONDS: In welchen Bereichen ist ASG tätig?

Schmieg: Die ASG SolarInvest GmbH finanziert die Entwicklung und Errichtung von Photovoltaik-Projekten ausschließlich in Deutschland. Unser Schwerpunkt liegt derzeit auf Freiflächenanlagen, die sowohl auf Stromlieferverträgen als auch auf Zuschlägen aus Ausschreibungen der Bundesnetzagentur basieren. Im geografischen Fokus stehen das südliche Brandenburg und Sachsen-Anhalt, wo sich auch unser Unternehmenssitz befindet. Neben dieser lokalen Verwurzelung profitieren wir bei der Projektakquise auch sehr stark von unseren exzellenten persönlichen Netzwerken und den Empfehlungen von Flächenverpächtern bereits realisierter Projekte – getreu unserem Motto „Aus der Region für die Region“.

GREEN BONDS: In welchen Phasen sind die Projekte?

Schmieg: Unsere insgesamt über 20 Projekte befinden sich in verschiedenen Entwicklungsphasen, haben aber gemein, dass bei 15 Projekten die Flächensicherung bereits abgeschlossen ist. Wir sind da jedoch grundsätzlich keineswegs festgelegt. Vielmehr richtet sich unsere Auswahl ausschließlich nach der Gesamtattraktivität des einzelnen Projekts. Das erste Projekt soll bereits im nächsten Jahr gebaut werden.

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

Schmieg: Die Mittel dienen der Zwischenfinanzierung der geplanten Photovoltaik-Projektentwicklungen in Deutschland, bspw. für Projekterwerb, Personal, Grundstücke/Nutzungsrechte, Planungskosten, Gutachten, Genehmigungen, Steuern etc. Dazu werden wir Darlehen an unsere Tochtergesellschaften ausreichen oder diese mit Eigenkapital ausstatten. Die Tochtergesellschaften agieren als Projekt- oder Bertreibergesellschaften. Konkret geht es dabei um ein 70-MW-Projekt im Landkreis Elbe-Elster, ein 23-MW-Projekt im Landkreis Harz, ein 12-MW-Projekt im Landkreis Elbe-Elster, zwei Projekte mit zusammen 74 MW im Landkreis Prignitz sowie weitere Projekte aus der Pipeline unseres Mutterkonzerns.

GREEN BONDS: Sie leiten das Kapital also nur an Tochtergesellschaften weiter?

Schmieg: Ja, das ist korrekt. Empfänger sind ausschließlich unsere Tochtergesellschaften. Diese besitzen übrigens schon in Entwicklung befindliche Projektrechte im Wert von rund 22 Mio. Euro mit einer geplanten installierten Kapazität von ca. 524 MW, die sich auf besagte 15 Projekte verteilen.

GREEN BONDS: Wollen Sie die Projekte langfristig behalten?

Schmieg: Ja, der Aufbau eines umfassenden Eigenbestands ist ein sehr wichtiger strategischer Baustein, um uns langfristig abzusichern. Deshalb wollen wir möglichst viele Projekte selbst oder mit langfristigen Co-Investoren halten. Die daraus planbar zufließenden Einnahmen decken laufende Kosten und dienen als Investivmittel für neue Projekte und den Unternehmensausbau. Vor diesem Hintergrund wurden für die ersten fünf Jahre eine Ausschüttungssperre gegenüber den Aktionären der ASG Versum AG, unserer Muttergesellschaft, sowie eine Ausschüttungsbeschränkung für die Emittentin von 50% des Bilanzgewinns vereinbart.

GREEN BONDS: Viele Anleihen werden bei institutionellen Investoren platziert, die hep solar projects-Anleihe wird über einen eigenen Vertrieb platziert. Wie wollen Sie Ihre Anleihe platzieren?

Schmieg: Es handelt sich um eine Eigenemission. Beim Vertrieb unterstützen uns zahlreiche renommierte und erfahrene Finanzintermediäre, worüber wir uns sehr freuen. Denn es zeigt, dass wir sie mit unserem Geschäftsmodell, unserer Wachstumsstrategie und unserer Branchenexpertise nachhaltig überzeugen konnten.

GREEN BONDS: Wie wollen Sie die Anleihe am Laufzeitende in fünf Jahren refinanzieren? Wollen Sie die Projektentwicklung und die bestehenden Solarparks dann noch in einer Gesellschaft halten?

Schmieg: Wir planen, die Anleihe im Wesentlichen durch den anteiligen Verkauf bzw. den Betrieb von Projekten zurückzahlen. Hier werden wir sicherlich von der

BESTENS VERSORGT

FCR setzt erfolgreich auf Nahversorger,
setzen Sie erfolgreich auf FCR!

Neu am Markt: FCR begibt sechste Anleihe.
Jetzt auf Nummer Sechs gehen und
neue Anleihe zeichnen! WKN A352AX

**7,25 % p.a. für 5 Jahre
halbjährliche Zinszahlung**

**Anleihe 2019/2024 in neue Anleihe 2023/2028 umtauschen
und von höherem Zins profitieren**

6 gute Gründe für die 6. Anleihe der FCR Immobilien AG:

- Einzigartiges Geschäftsmodell: Spezialisierter Bestandshalter und Innovationsführer
- Nachhaltig profitable Geschäftsentwicklung seit Gründung 2014
- Exzellenter Track Record am Kapitalmarkt: Emission 6. Anleihe
- Kernmarkt Nahversorgungsimmobilien stabil und renditestark
- Goldwert: Zentrale Nahversorgungsfunktion der Ankermieter am Standort
- Markt bietet zusehends attraktive Investmentchancen

www.fcr-immobilien.de/anleihe2023-2028



starken Branchen-Wachstumsdynamik, den ehrgeizigen Klimazielen der Bundesregierung und den glänzenden Wachstumsprognosen profitieren.

GREEN BONDS: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten der SolarInvest-Anleihe 2023/2028

Emittentin	ASG SolarInvest GmbH
Kupon	8,00% p.a.
Zeichnungsfrist	27.10.2023 bis 26.10.2024
Valuta	15.12.2023
Laufzeit	15.12.2028
ISIN / WKN	DE000A351405 / A35140
Listing	voraussichtlich ab 29. März 2024 im Open Market
Financial Advisors	bestin.capital, Lewisfield Deutschland
Internet	www.asg-versum.de/anleihe



REPUBLIK MOLDAU: Raisa Pavlova flieht vor den Kämpfen in der Ukraine, unsere Mitarbeiterin Svetlana Bujac bietet ihr Hilfe an. © Peter Bräunig

Anzeige

KRIEGEN SETZEN WIR HOFFNUNG ENTGEGEN

Mit Ihrer Spende rettet **ÄRZTE OHNE GRENZEN** Leben: Mit **52 Euro** können wir zum Beispiel 40 Menschen auf der Flucht drei Monate lang mit den wichtigsten Medikamenten versorgen.

Private Spender*innen ermöglichen unsere weltweite Hilfe – jede Spende macht uns stark



Spendenkonto:
Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00
BIC: BFSWDE33XXX

www.aerzte-ohne-grenzen.de/spenden



Verkehrte Welt? Öl & Gas läuft, Erneuerbare nicht

Text: DWS

Der Öl- und Gassektor hat dieses Jahr den Sektor der Erneuerbaren Energien weit hinter sich gelassen. Dafür gibt es viele Gründe. Einer davon ist die unterschiedliche Zinslast.

Kann es eigentlich einen attraktiveren Sektor für Anleger geben? Nachfrage unersättlich, starker Rückenwind aus Gesellschaft und Politik, entsprechende steuerliche und sonstige Anreize, und nicht zuletzt Wettbewerbshürden durch starke Innovationsabhängigkeit und hohe Skaleneffekte. Die Rede ist von Erneuerbaren Energien. Das Thema kurzfristige Attraktivität kann ein Blick auf die laufende Berichtssaison beantworten. Zu den negativsten Ausreißern gehörten auf beiden Seiten des Atlantiks regelmäßig Firmen mit Bezug zu Erneuerbaren Energien. Die Gewinnwarnungen reißen seit einiger Zeit nicht mehr ab. Als Begründungen für die teils krassen Planverfehlungen hört man vor allem Lieferkettenprobleme, Kosteninflation und höhere Zinskosten. Aber stehen nicht alle Sektoren vor diesen Problemen? Wie unser „Chart der Woche“ zeigt, hat es die Erneuerbaren Energien besonders erwischt. Relativ zum Gesamtmarkt entwickeln sie sich bereits seit Anfang 2021 enttäuschend. Seit Anfang dieses Jahres beschleunigte sich der Absturz. Fluch der hohen Kapitalintensität des Sektors? Dagegen spricht unter anderem das sehr starke Abschneiden des Ölsektors, die der Chart ebenfalls zeigt. Fangen wir also mal von vorne an.

Angesichts zunehmender Klima- und Umweltsorgen investieren viele Unternehmen des Energiesektors in Erneuerbare Energien, um ihre CO₂-Bilanz zu verbessern und ihren Kunden nachhaltigere Energie zu liefern. Wind- und Solarenergie sind in den letzten Jahren zunehmend wettbewerbsfähig geworden mit traditionellen Energiequellen wie Kohle und Erdgas. Dies hat sie zu einer attraktiven Investition für Versorgungsunternehmen gemacht, die ihre Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen ver-

ringern wollen. Doch leider liegt deswegen noch lange nicht alles im grünen Bereich für die Investoren. Erneuerbare Energien sind immer noch oft wenig profitabel und vor allem unberechenbarer als traditionelle Energieformen aufgrund ihrer hohen Wetterabhängigkeit. Dies erschwert es den Firmen, ihren Energiemix zu diversifizieren und gleichzeitig ihre bisherige Rentabilität aufrechtzuerhalten. Nicht nur die Betreiber von Solar- und Windkraftanlagen, sondern auch deren Hersteller haben Schwierigkeiten, ihre Gewinnmarge zu halten, wie die jüngste Berichtssaison zeigt. Für den Öl- und Gassektor scheint das so nicht zu gelten. Wie die Grafik zeigt, geht die Schere bei der Wertentwicklung beider Sektoren seit einiger Zeit auseinander. Mit dem Zinserhöhungszyklus der US-Notenbank (Fed) gewann diese Entwicklung noch an Dynamik. Dass dieser Korrelation auch eine Kausalität zugrunde liegt, ist schnell erklärt. Denn der immer noch relativ junge Erneuerbare Energien-Sektor hantiert mit deutlich höheren Verschuldungsgraden als der herkömmliche Sektor. Auf Basis der in der Grafik verwendeten Indizes ergibt sich etwa für den Alternativsektor ein durchschnittliches Verhältnis von Nettofinanzschulden zum operativen Gewinn vor Abschreibungen von 4,1 für die vergangenen zehn Jahre, wäh-

rend es im traditionellen Öl- und Gassektor nur 1,6 sind. Entsprechend belasten höhere Zinsen den Alternativsektor deutlich stärker als den traditionellen Energiesektor.

Während man geradezu einen Hauch von Schadenfreude heraushören kann, wenn Geschäftsmodelle mit überschaubarem gesellschaftlichem Mehrwert aufgrund der höheren Zinsen aus dem Markt gedrängt werden, dürfte das bei Erneuerbaren Energien nicht der Fall sein. Allerdings könnte es dem Sektor mittelfristig auch zugutekommen, wenn eine genauere Ursachenanalyse erfolgte, warum in einem eigentlich attraktiven Sektor so wenig Geld verdient wird.

Relative Wertentwicklung der Öl- und Gas- und Erneuerbare Energien-Sektoren vs. US-Leitzinsen



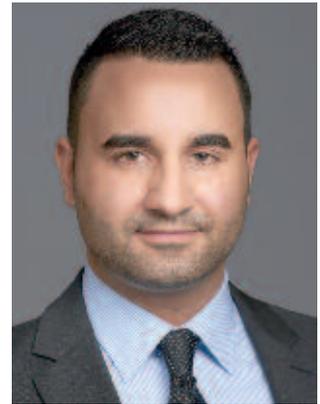
EU Green Bond-Standard bietet Chancen für nachhaltige Fonds

Text: Marcio da Costa, BANTLEON

Mit dem EU Green Bond-Standard, den das Europäische Parlament am 5. Oktober verabschiedet hat, gibt es ab Januar 2024 ein Rahmenwerk, das bestehende Standards sinnvoll ergänzen wird und international anerkannt werden dürfte. So steht erstmals ein verbindlicher Marktstandard für Anleihen zur Verfügung, die unter dem Label EU Green Bond emittiert werden.

Weil lediglich neue Anleihen, die unter dem EU Green Bond-Label begeben werden, vom neuen Standard betroffen sind, ist nicht mit Auswirkungen auf ausstehende Green Bonds zu rechnen: Anleihen am Sekundärmarkt werden ihren Status als Green Bonds keineswegs verlieren. Vielmehr ähneln die Kriterien des EU Green Bond-Standards sehr stark denen bestehender Standards, wie dem der Climate Bonds Initiative und der Green Bond Principles. Emittenten, die EU Green Bonds emittieren, dürften sich neben dem EU Green Bond-Standard weiterhin an den bestehenden Normen orientieren, um konform zu bleiben und eine möglichst breite Investorengruppe zu erreichen.

Für die ersten EU Green Bonds ist mit einer überdurchschnittlich hohen Nachfrage zu rechnen. Wie üblich bei Neuemissionen unter einer neuen Legislatur, werden die ersten Emissionen attraktiv gepreist sein, um sie für Investoren ausreichend attraktiv zu halten und den Erfolg der Platzierung zu gewährleisten. Zudem ist eine große Nachfrage nachhaltig orientierter Investoren wahrscheinlich, da die EU-Taxonomie eine hohe Anerkennung am Markt genießt und das Potenzial hat, sich über die EU-Grenzen hinaus durchzusetzen. Gerade in der Anfangsphase, in der das Angebot an EU Green Bonds am Markt gering ist, dürfte die Nachfrage das Angebot übertreffen. Das Performancepotenzial im Sekundärmarkt ist deshalb groß. Kurzfristig ist nicht auszuschließen, dass EU Green Bonds sich besser als bestehende Green Bonds und konventionelle Anleihen desselben Emittenten entwickeln. Mit zunehmendem Angebot an EU Green Bonds sollte dieser Effekt jedoch verschwinden. Fonds mit explizitem Nachhaltigkeitsfokus können hiervon profitieren, weil sie bei Neuemissionen oft eine überdurchschnittlich große Zuteilung erhalten.



Marcio da Costa,
Senior Portfolio Manager SSA & Green Bonds,
BANTLEON

Green Bonds bei BANTLEON

BANTLEON bewirtschaftet Green Bonds in nahezu allen Anleihenstrategien, unter anderem im Green Bond-Publikumsfonds BANTLEON SELECT GREEN BONDS (LU2208869482) sowie im nachhaltigen Multi-Asset-Fonds BANTLEON CHANGING WORLD (LU1808872706) mit einem Anteil von derzeit 30%.



Erneuerbare Energien an den Finanzmärkten

Hype-Ende oder neue Chance?

Text: Michaël Oblin, DPAM

Der Markt für Papiere dieser Unternehmen ist eng, daher können negative Nachrichten Ausverkäufe auslösen. Ein Beispiel bot die Wertminderungsankündigung des führenden dänischen Offshore-Windkraftunternehmens Ørsted. Neben den gestiegenen US-Zinsen waren hierfür vor allem unternehmensspezifische Gründe maßgeblich. Unternehmen, die auf Erneuerbare Energie fokussiert sind, wurden an den Finanzmärkten besonders in Mitleidenschaft gezogen.

Offshore-Windkraftanlagen sollten mit höheren Zielrenditen arbeiten als Onshore-Windkraft- und Solaranlagen. Vor allem in der Bauphase und bei der Wartung ist das Geschäft deutlich komplexer und das Risiko von Verzögerungen bei der Lieferung von Komponenten höher. Höhere Zielrenditen sollten diese Risiken (sowie die steigenden Finanzierungskosten) vergüten.

Aus unserer Sicht geht hier kein Hype zu Ende. Eine weitreichende Ansteckung auf stärker diversifizierte Mitbewerber steht nicht zu befürchten. Die Märkte spiegeln lediglich das geringere Wachstum und die gesunkene Rentabilität bestimmter Akteure wider, die mit den genannten Faktoren zusammenhängen.

Kostspielig, dynamisch, alternativlos

Der Bedarf an Erneuerbaren Energien wächst aber exponentiell, wenn Europa und die Welt ihre Netto-Null-Ziele erreichen wollen. Dazu sind in kurzer Zeit enorme Investitionen notwendig, nicht nur in Erneuerbare Energiequellen (Onshore-/Offshore-Wind, Sonne, Biomasse, Wasserkraft, Wasserstoff usw.), sondern auch in Transport- und Verteilungsnetze. Die Behörden müssen diese Investitionsvolumina bei der Tarifgestaltung berücksichtigen. Kurz: Die Energiewende wird kostspielig sein (aber billiger als Nichtstun, wie einige Quellen schätzen).

Nach Angaben der Europäischen Kommission muss die installierte Windkraftkapazität von 204 GW im Jahr 2022 auf mehr als 500

GW im Jahr 2030 gesteigert werden. Positiv ist dabei in Europa, dass in einem Aktionsplan sichergestellt werden soll, dass der Übergang zu sauberer Energie mit industrieller Wettbewerbsfähigkeit einhergeht und dass die Windenergie eine europäische Erfolgsgeschichte bleiben soll, etwa durch Inflationsbindung/Preisindexierung bei Auktionen sowie dank beschleunigter und harmonisierter Genehmigungsverfahren in der EU. Auch in den USA tut sich einiges: Bei der Offshore-Windauktion des Bundesstaates New York wurden mehrere Offshore-Windkraftentwickler mit einem deutlich höheren Tarifniveau als bisher ausgewählt. Höhere Kapital- und Investitionskosten werden damit bei den Auktionen berücksichtigt.

Die Internationale Energieagentur (IEA) stellt ebenfalls eine hohe Dynamik fest, die – angetrieben von Energiekrise und Politik – bis 2030 zu einem erheblich veränderten globalen Energiesystem führen wird. Der weltweite Zubau an Erneuerbaren Energien steigt im laufenden Jahr so stark wie noch nie zuvor. Darüber hinaus werden laut IEA die durchschnittlichen Stromgestehungskosten für Onshore-Windkraft und Photovoltaik im Jahr 2024 wieder sinken, auch wenn sie über dem Niveau von 2020 bleiben werden.

Wer aus dem grünen Energiesektor wird zu den Gewinnern zählen?

Die Wertschöpfungskette der Unternehmen bietet interessante Ansätze für Anleger, vor



Michaël Oblin,
Head of Buy Side Fixed Income bei DPAM

allem bei Preissetzungsmacht und einer stabilen Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen. Chancen bieten diversifizierte Unternehmen, die die genannten Risiken antizipieren bzw. von ihnen wegdiversifizieren. Zudem sollte man Unternehmen mit echtem Wettbewerbsvorteil identifizieren, die in der Lage sind, mit einem veränderten CO₂-armen Umfeld umzugehen, und deren Bewertung nicht auf zu optimistischen Annahmen beruht. Wichtig ist auch die Beurteilung, inwieweit Unternehmen ihre Rechnungslegungspraktiken verbessern, mit denen unterschiedliche Marktbedingungen und verschiedene Szenarien abgebildet werden, um künftige finanzielle Risiken zu antizipieren und Strategien zu steuern.





Marc Rovers, LGIM

LGIM erweitert aktiv verwaltetes Fondsangebot und legt den ESG Euro Corporate Bond Fund auf

Legal & General Investment Management (LGIM) hat den L&G ESG Euro Corporate Bond Fund aufgelegt. Anlageziel des Fonds ist es, langfristige Erträge aus Kapitalwachstum und Kapitalerträgen für die Anleger zu erzielen. Der Fonds ist Teil der aktiv verwalteten Fondspalette von LGIM und ist das erste Produkt des Asset Managers im Investment-Grade-Bereich, das einen CO₂-armen Ansatz verfolgt und eine ESG-Benchmark hat. Damit erweitert LGIM seine Fondspalette im Bereich nachhaltige Investments.

Der neue Fonds wird gemeinsam von Marc Rovers, Head of Euro Credit Portfolio Management, und Connor Olvany, Portfolio Manager European Credit, gemanagt. Sie werden dabei von ihrem Team unterstützt, das über eine Anlageerfahrung von durchschnittlich mehr als 19 Jahren verfügt und auf die globale Expertise von LGIM zurückgreift. Der Fonds ist im Rahmen der Offenlegungsverordnung (SFDR) in die Kategorie Artikel 8 eingestuft.



Julien Houdain, Schroders

Schroders stellt Strategie für nachhaltige globale Staatsanleihen vor

Schroders hat den SISF Sustainable Global Sovereign Bond auf den Markt gebracht. Damit reagiert der globale Asset & Wealth Manager auf die starke Nachfrage von Anlegern nach nachhaltigen Investitionsprodukten für globale Staatsanleihen.

Ziel des Fonds ist es, mit weltweiten Investitionen in globale Staatsanleihen, staatliche Einrichtungen und supranationale Emit-

tenten über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren Erträge und Kapitalzuwächse zu erzielen, die über der Benchmark liegen. Der Fonds wird verwaltet von Julien Houdain, Head of Global Unconstrained Fixed Income, und James Ringer, Portfoliomanager. Makro- und Nachhaltigkeitsstrategie ist Marcus Jennings.



Tabula: Weltweit erster an das Pariser Abkommen angelegter Artikel 9 Ultrashort Anleihen-ETF

Der europäische ETF-Anbieter Tabula Investment Management Limited hat eine weitere Weltpremiere gefeiert und einen neuen ETF aufgelegt, der einen an den Pariser Klimaabkommen orientierten Zugang zu auf Euro lautenden ultrakurz Investment-Grade-Unternehmensanleihen bietet. Der Tabula EUR Ultrashort IG Bond Paris-Aligned Climate UCITS ETF erfüllt die Kriterien eines EU SFDR Artikel 9-Fonds und bietet im Vergleich zu bestehenden Ultrakurzläufer-Lösungen deutlich niedrigere Portfolio-THG-Emissionen und ein verbessertes ESG-Profil.

Die Anlagestrategie des neuen ETF zielt darauf ab, die globale Erwärmung im Einklang mit dem Pariser Abkommen auf 1,5 Grad zu begrenzen und gleichzeitig Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) in den Prozess der Wertpapierauswahl zu integrieren.



EVN AG erhöht Ausblick für das Konzernergebnis 2022/23

Der Vorstand der EVN AG erhöht anlässlich der laufenden Erstellung des Jahresabschlusses den Ausblick für das Konzernergebnis des am 30. September 2023 zu Ende

gegangenen Geschäftsjahres 2022/23 auf eine Größenordnung von rund 530 Mio. Euro.

Diese Erhöhung gründet sich auf mehrere Faktoren: höhere operative Ergebnisbeiträge aus temporären Vorzieh- und Nachholeffekten in Südosteuropa, eine aktuell ermittelte unbare und stichtagsbezogene Wertaufholung der Beteiligung am Kraftwerk Ashta in Albanien, Ergebniseffekte aus at Equity einbezogenen Beteiligungen sowie positive Beiträge aus der Vermarktung der eigenen Erzeugung im abgelaufenen Geschäftsjahr. Ungeachtet dieser positiven Effekte wird das Ergebnis durch das mit 240 Mio. Euro negative Endkundengeschäft von Strom und Erdgas in Österreich belastet.



Opening Bell zur Eröffnung des Sustainable Finance Gipfels

Sustainable Finance Gipfel Deutschland: Veranstaltungsreihe an verschiedenen Orten

Der Sustainable Finance Gipfel Deutschland, das Signature-Event des Green and Sustainable Finance Cluster Germany (GSFCG), kommt im siebten Jahr seiner Ausrichtung im neuen Format daher. Statt als eintägige Konferenz in Frankfurt am Main, logiert der Gipfel in diesem Jahr zwischen dem 6. und 16. November im Rahmen von verschiedenen Veranstaltungen an unterschiedlichen Orten in Deutschland. Ausgerichtet und mitgetragen wird das kooperative Gipfel-Konzept von verschiedenen Initiativen und Akteur:innen – die alle eines gemeinsam haben: Sie arbeiten mit Hochdruck an der Gestaltung und Finanzierung des wirtschaftlichen Strukturwandels, um Nachhaltigkeit und damit Zukunftsfähigkeit sicherzustellen: <https://gsfcgermany.com/veranstaltungen/>

IRAK: Unsere jordanische Kinderärztin Tanya Haj-Hassan untersucht ein Neugeborenes in Mossul. © Peter Bräunig



SPENDEN SIE GEBORGENHEIT FÜR SCHUTZLOSE MENSCHEN

Mit Ihrer Spende rettet **ÄRZTE OHNE GRENZEN** Leben:
Mit **50 Euro** ermöglichen Sie z. B. das sterile Material für fünf Geburten. Ohne dieses erleiden Frauen häufig lebensbedrohliche Infektionen.

Private Spender*innen ermöglichen unsere unabhängige Hilfe – jede Spende macht uns stark!



Spendenkonto:
Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00
BIC: BFSWDE33XXX

www.aerzte-ohne-grenzen.de/spenden



MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

Träger des Friedensnobelpreises

Cembre S.p.A. – Starkes erstes Halbjahr 2023

Erfolg ebnet den Weg für künftiges Wachstum des Spezialisten für die Bahnindustrie

Text: Matthias Greiffenberger, GBC AG

Cembre S.p.A. nimmt in Italien eine herausragende Stellung in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von elektrischen Steckverbindern, umfassenden Crimp- und Schneidwerkzeugen, Kabelverschraubungen und Kennzeichnungssystemen ein. Das Kerngeschäft des Unternehmens umfasst fünf verschiedene Produktkategorien. Erstens sind die Steckverbinder für Nieder- und Mittelspannungskabel sowohl aus Kupfer als auch aus Aluminium konzipiert. Zweitens bietet Cembre eine vielseitige Palette von Werkzeugen an, die mechanische, hydraulische und pneumatische Optionen für Aufgaben wie Crimpen, Schneiden und Abisolieren umfassen. Darüber hinaus hat sich das Unternehmen auf Materialien für den Eisenbahnsektor spezialisiert und liefert wichtige Komponenten für die Eisenbahnindustrie. Die Produktpalette umfasst Verbindungen für Fahrdrähte, Mutterbrecher, Crimpwerkzeuge, Bohrer und Querstreben, die für den Bau und die Instandhaltung der Schieneninfrastruktur unerlässlich sind. Cembre ergänzt die elektrischen Installationen mit Kabelverschraubungen und Zubehör, um Sicherheit und Leistung zu optimieren. Das vielfältige Angebot an Anschlussklemmen schließlich ermöglicht sichere und effiziente elektrische Verbindungen.

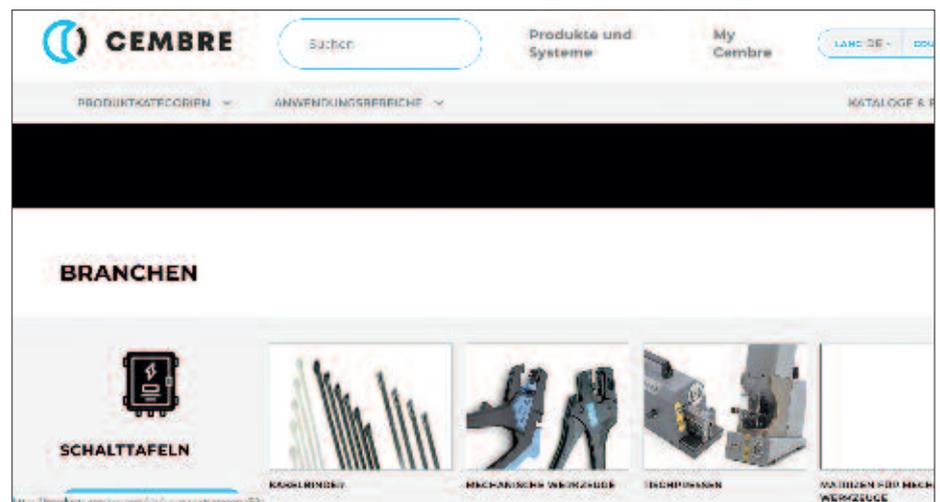
In den letzten zwei Jahrzehnten (2003-2022) hat die Gruppe ein beeindruckendes Wachstum mit einer bemerkenswerten durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 6,5% verzeichnet und hat dabei die Umsätze von 59,87 Mio. Euro im Jahr 2003 auf 198,80 Mio. Euro im Jahr 2022 gesteigert. In den letzten fünf Jahren (2018-2022) lag das Umsatz-CAGR mit 8,4% sogar noch höher. Zusätzlich zu diesem bemerkenswerten Wachstum hat Cembre ein starkes Engagement für seine Aktionäre beibehalten, indem es kontinuierlich Dividenden ausschüttet. In den letzten 20 Jahren konnte das Unternehmen eine durchschnittliche Dividendenausschüttungsquote von 48,6% und eine durch-

schnittliche Dividendenrendite von 3,7% (2003-2022) vorweisen. In den letzten fünf Jahren ist die durchschnittliche Dividendenrendite auf 4,1% gestiegen (2018-2022). Derzeit umfasst das Produktportfolio von Cembre über 18.000 Endprodukte, die an weltweit ca. 5.000 Einzelkunden vertrieben werden. Die zehn wichtigsten Kunden machen ca. 20,3% des konsolidierten Umsatzes aus, was die diversifizierte Kundenbasis und die globale Reichweite des Unternehmens wiedergibt.

Die operativen Kennzahlen für das erste Halbjahr 2023 zeigen, dass die Gesellschaft den eingeschlagenen Weg fortsetzen konnte und sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis zweistellig gewachsen ist. Die Zahlen für das erste Halbjahr 2023 zeigen eine robuste Entwicklung: der Konzernumsatz erreichte 117,64 Mio. Euro, was einer Stei-

gerung von 12,7% gegenüber dem Vorjahr entspricht (VJ: 104,36 Mio. Euro). Das EBITDA erreichte im ersten Halbjahr 2023 38,6 Mio. Euro (VJ: 30,51 Mio. Euro), was ein deutliches Wachstum von 26,7% im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Auch die EBITDA-Marge hat sich deutlich verbessert und ist auf 32,9% (VJ: 29,2%) gestiegen.

Cembres Strategie für das Umsatzwachstum hat entscheidend dazu beigetragen, diese Entwicklung voranzutreiben. Das Unternehmen setzt auf kontinuierliche Innovation durch die Entwicklung neuer Produkte und die Erneuerung seiner Produktpalette, die durch intensive Forschung und Entwicklung vorangetrieben wird. Diese Strategie beinhaltet auch die Verbesserung der Vertriebskanäle auf ausländische Märkte und die Ausweitung der Präsenz in Regio-



Cembre S.p.A.

	2022	2023e	2024e
Dividende	1,40 Euro	1,44 Euro	1,47 Euro
Dividendenrendite*	4,3%	4,5%	4,6%

Quelle: Cembre S.p.A.; GBC AG; *bezogen auf einen Aktienkurs in Höhe von 32,30 Euro (Euronext Milan; 09.11.23; 9:41 Uhr)

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

nen mit hohem Potenzial, wie den Vereinigten Staaten und Deutschland. Darüber hinaus konzentriert sich die Gesellschaft auf Produkte mit hohem Wachstumspotenzial und betreibt ein effizientes Kostenmanagement durch Größenvorteile und Prozessinnovationen. Investitionen in hochtechnologische, hochautomatisierte Maschinen haben dabei die Produktionskapazitäten gestärkt. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der umfassende Ansatz von Cembre zu einem bemerkenswerten Umsatzwachstum geführt hat, indem Innovation, Marktexpansion, Kosteneffizienz und fortschrittliche Technologie für einen nachhaltigen Erfolg kombiniert wurden.

Obwohl die Prognose des Unternehmens aufgrund der vorherrschenden Unsicherheit angesichts der anhaltenden geopolitischen

Spannungen, der erhöhten Inflation und der steigenden Zinssätze vage gehalten wird, erwartet die Gesellschaft für 2023 ein Wachstum des konsolidierten Umsatzes und geht von einer positiven konsolidierten Wirtschaftsleistung aus. Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir einen Umsatz von 220,10 Mio. Euro, was einem Anstieg von 10,7% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dieses Wachstum dürfte sich 2024 mit einem prognostizierten Umsatz von 245,55 Mio. Euro fortsetzen, was einer weiteren Steigerung von 11,6% entspricht. Unsere EBITDA-Prognose für 2023 liegt bei 65,10 Mio. Euro, gefolgt von einem Anstieg auf 73,50 Mio. Euro im Jahr 2024.

Damit liegt eine gute Basis für die Fortsetzung der ausschüttungsfreundlichen Dividendenpolitik. Nachdem für das Ge-

schäftsjahr 2022 eine Dividende in Höhe von 1,40 Euro je Aktie (Dividendenrendite: 4,3%) ausgeschüttet wurde, rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr mit einer leichten Steigerung der Dividende auf 1,44 Euro je Aktie (Dividendenrendite: 4,5%). In Verbindung mit dem von uns errechneten Kurspotenzial in Höhe von ca. 30% (Kursziel: 42,00 Euro) ist die Aktie der Cembre S.p.A. ein attraktives Fixed Income-Alternativinvestment.

Anzeige

Frauen und Mädchen stärken ●

Ihre Spende für weltweite Gleichberechtigung.
IBAN: DE 93 3705 0198 0000 0440 40

www.care.de

 **care**® **wirkt.
weltweit.**





Aalto Capital Group ist eine Investmentbank-Boutique mit Standorten in München, Helsinki, London, Stockholm, Zürich und New York – unsere Kunden profitieren von unserer pan-europäischen Präsenz. Wir beraten europaweit im Schwerpunkt mittelständische Unternehmen sowie Private Equity Fonds in allen Aspekten der Finanzierung, M&A, Kapitalmarktlösungen sowie Investor Relations. Mit Expertise und Sachverstand unterstützen wir unsere Kunden, auf ihre Wünsche abgestimmte, individuelle Finanzierungslösungen zu finden und setzen diese auch um. Hierbei liegen unsere Kernkompetenzen v.a. in der Strukturierung und Durchführung von komplexen Transaktionen (national/international).

Ausgewählte Referenzen:

- SRV Group: Restrukturierung HY-Bonds (2021)
- Mogo Finance: Restrukturierung HY-Bonds (2021)

- Iute Credit: 50m Euro Emerging Market Bonds (2020)
- Hirmer Gruppe: Hotel-Projektfinanzierung (2020)
- 4finance: Restrukturierung HY-Bonds (2020)
- Reka Industrial: Green Bonds (2019)



Kontaktdaten:

Manfred Steinbeisser
 Managing Partner
 Bahnhofstraße 98
 82166 Gräfelfing
manfred.steinbeisser@aaltocapital.com
www.aaltocapital.com



Die DICAMA AG ist das marktführende Beratungs- und Investmenthaus für alternative Finanzierungen im Small- & Midcap Market in der D-A-CH-Region. Sämtliche Arten alternativer Finanzierungen werden passgenau strukturiert und bei Investoren platziert. Durch die nahezu 20-jährige Erfahrung und die gelebte und nachhaltig erfolgreiche Partnerschaft mit sämtlichen SME-Investoren quer über Europa dürfen Sie bei uns entspannt bleiben, was Ihre Transaktionssicherheit betrifft. Ein wesentlicher Teil unserer Finanzierungsangebote sind Transaktionen über den Kapitalmarkt. DICAMA ist zugelassener und akkreditierter Capital Market-Partner an der Frankfurter Wertpapierbörse, direct market-Partner der Wiener Börse, engagiert in den wesentlichen Verbandsstrukturen und Mitglied im European Finance Forum (EFF). In mehr als 50 erfolgreichen Kapitalmarkttransaktionen konnten mehr als knapp 1,5 Mrd. Euro an Investoren ausgereicht

werden. Egal ob Sie Potenzial aus Eigenkapital (IPO) oder Fremdkapital/Anleihe (IBO) heben wollen oder eine strukturierte und herausfordernde Mischung aus verschiedensten Alternativen und vielleicht auch als Mix mit klassischen Finanzierungen suchen oder erfolgreich umsetzen wollen: Wir verstehen Sie als mittelständisch geprägten Unternehmer und berücksichtigen Ihre Wünsche und Befindlichkeiten auf allen wesentlichen Ebenen.



Kontaktdaten:

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

KAPITALMARKT KMU



Wir sind Mittelstand.

Wir sind Kapitalmarkt.

Interessenverband Kapitalmarkt KMU.

Wann werden Sie Mitglied?

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



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

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

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

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

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

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



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



Cosmin Filker, GBC AG
0821/241133-0

Luther.

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

Praxis Kapitalmarktrecht:

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

Tätigkeitsfelder unter anderem:

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

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

Beispielhafte Referenzen:

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



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



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

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

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

Referenzen Anleihe-/Wandelanleiheemittenten:

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

Kontaktdaten:

Quirin Privatbank
Schillerstraße 18-20
60313 Frankfurt am Main



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



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

Anzeige

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

Marie von
Ebner-Eschenbach



SOS KINDERDÖRFER
WELTWEIT

Jedem Kind ein liebevolles Zuhause

Ridlerstraße 55, 80339 München, Tel.: 0800/5030300 (gebührenfrei)

www.sos-kinderdoerfer.de

HELFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFEN KÖNNEN!!!



Hilfe für die Tiere im Tierheim!

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



Katzen-Kolonien

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

WER WIR SIND

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

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



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

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

Deutsche Tierhilfe Menorca

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



Patenschaft!

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

Pflegehäuser!

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



Innerstädtische Katzen-Insel

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

