

# BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



12. Jahrgang – Ausgabe 211 – 28.03.2024 – [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org)

## INHALT 28.03.2024

<b>EDITORIAL</b>	Seite 3
<b>KURZ NOTIERT</b>	Seite 4
<b>NEUEMISSIONEN</b>	
GoCollective	Seite 10
<b>INVESTMENT</b>	
Interview mit Michael Hess, BANTLEON	Seite 12
Interview mit Martin Huber, Huber Automotive	Seite 16
Interview mit Dr. Andreas Laabs, LR Health & Beauty	Seite 18
Weltweite Dividenden stiegen 2023 auf neuen Höchststand	Seite 20
Interview mit Thomas Wissler, mwb research, und Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank	Seite 22
Ende des starken US-Dollars absehbar	Seite 24
<b>SERVICE/KONTAKTDATEN</b>	Seite 25
Impressum	Seite 3

## Mutares-Beteiligung GoCollective begibt 3-jährige Anleihe

Kupon 8,50% +3M Euribor

Text: Robert Steininger

Die dänische GoCollective A/S (vormals Arriva Denmark), ein Beteiligungsunternehmen der MUTARES Holding, hat eine 3-jährige Anleihe mit einem Volumen von 40 Mio. Euro begeben. Der Kupon der 3-jährigen Anleihe beträgt 8,50% +3M Euribor. Die Platzierung erfolgte ausschließlich bei qualifizierten institutionellen Investoren. Die Anleihe wird aber mit einer Stückelung von 1.000 Euro im Open Market der Börse Frankfurt sowie im Nordic ABM gelistet. *Weiter auf Seite 10.*



## „Corporate Hybrids sind solider als das High-Yield-Segment, obwohl ihre Rendite nahezu gleich ist“

Interview mit Michael Hess, Leiter Portfolio Management  
Unternehmensanleihen des Asset Managers BANTLEON

Text: Christian Schiffmacher

Corporate Hybrids, also nachrangige Anleihen von Industrieunternehmen, sind auch angesichts der bereits wieder etwas gesunkenen Zinsen immer noch der Sweetspot am Anleihenmarkt. Sie bieten eine attraktive Rendite, ohne auf eine Investment-Grade-Emittentenbonität verzichten zu müssen, erläutert Michael Hess, Leiter Portfolio Ma-

agement Unternehmensanleihen des Asset Managers BANTLEON, im Interview mit dem BOND MAGAZINE. Zudem lagen die Ausfallraten von High-Yield-Anleihen in Stressphasen an den Finanzmärkten bei über 12%, während die Emittenten von Corporate Hybrids keine Ausfälle zu verzeichnen hatten. *Weiter auf Seite 12.*

### Veranstaltungshinweise:

**24.04.–25.04.2024**  
**MKK Münchner Kapitalmarkt Konferenz**  
The Charles Hotel München  
[www.mkk-konferenz.de](http://www.mkk-konferenz.de)

**13.05.–15.05.2024**  
**EquityForum**  
Le Meridien Hotel Frankfurt  
[www.equityforum.de](http://www.equityforum.de)

**25.11.–27.11.2024**  
**Deutsches Eigenkapitalforum**  
Steigenberger Airport Hotel Frankfurt  
[www.eigenkapitalforum.com](http://www.eigenkapitalforum.com)

### Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
GoCollective	platziert (Private Placement)	8,50%+3M Euribor	10
Solarnative	20.03.–28.03.2024	12,00%	Ausgabe 210
AustriaEnergy International	25.11.2023–23.11.2024	8,00%	Ausgabe 210
reconcept	15.03.2024–14.03.2025	6,75%	Ausgabe 210
LEEF Blattwerk	bis 09.11.2024	9,00%	Ausgabe 208
ASG SolarInvest	bis 26.10.2024	8,00%	--

Weitere Neuemissionen auf [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org)

*Damit Sie den  
richtigen Weg finden.*



## Kontakt

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

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

## Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

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

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

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



Unternehmensanleihen  
2023/28 EUR 7,6 Mio.  
2022/27 EUR 7,0 Mio.  
2021/26 EUR 14 Mio.  
2020/22 EUR 8,0 Mio.  
2019/25 EUR 15 Mio.

**hep** there is no  
planet b.

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



Unternehmensanleihen  
2018/24 EUR 18 Mio.  
2017/23 EUR 15 Mio.  
2015/21 EUR 25 Mio.  
2014/19 EUR 25 Mio.

*klug anlegen. besser leben.*

## Die Emissionswelle rollt an



**Christian Schiffmacher**  
Chefredakteur

Die Zeichnungsfrist des reconcept Green Bond III hat begonnen, die Zeichnungsfrist der Solarnative-Anleihe endet heute um 14 Uhr. Auch die Anleihen von AustriaEnergy, hep solar projects, Leef Blattwerk und ASG SolarInvest können weiter gezeichnet werden.

Für risikobewusste Investoren ist die Anleihe von GoCollective (vormals Arriva Denmark) vielleicht ganz interessant. Die Anleihe hat einen hohen Kupon von 8,50% +3M Euribor. GoCollective gehört zur börsennotierten Beteiligungsgesellschaft Mutares, die auch am Anleihemarkt sehr erfolgreich ist. Es handelt sich zwar um ein Private Placement (Mindestorder 100.000 Euro), die Anleihe kann aber in Kürze im Open Market der Börse Frankfurt gehandelt werden, die Stückelung beträgt 1.000 Euro (Seite 10).

Ich erwarte kurzfristig weitere Neuemissionen. Es ist zu erwarten, dass wie in fast jedem Frühjahr und Herbst viele Emittenten wieder einmal gleichzeitig kommen.

Corporate Hybrids, also nachrangige Anleihen von Industrieunternehmen, sind auch angesichts der bereits wieder etwas gesunkenen Zinsen immer noch der Sweetspot am Anleihenmarkt, wie Michael Hess, Leiter Portfolio Management Unternehmensanleihen des Asset Managers BANTLEON, im Interview erläutert. Sie bieten eine attraktive Rendite, ohne auf eine Investment-Grade-Emittentenbonität verzichten zu müssen. Zudem lagen die Ausfallraten von High-Yield-Anleihen in Stressphasen an den Finanzmärkten bei über 12%, während die Emittenten von Corporate Hybrids keine Ausfälle zu verzeichnen hatten, wie Michael Hess erläutert (Seite 14).

Eine interessante Lektüre wünscht

Christian Schiffmacher

## Impressum

BOND MAGAZINE 211, 28.03.2024

**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

**Interviewpartner:** Michael Hess, Kai Jordan, Dr. Andreas Laabs, Thomas Wissler

**Bildredaktion:** Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

**Korrektorat:** Christina Hertz

**Bildnachweis:** Pixabay

**Gestaltung/Layout:** signalrot – grafik & kommunikations design, Stephan Hornmann, 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, unternehmensberatenden Tätigkeiten, u.a. im Bereich der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung, nachgehen können. Die Institutional Investment Publishing GmbH hat hierfür interne Verhaltensregeln und Compliance-Richtlinien erlassen.

**Nachdruck:** © 2010 – 2024 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%	103,71	3,7%
Thales 2023/29	A2, A-	FR0014001106	14.06.2029	3,625%	100,93	3,4%
BayWa Hybrid 2023/unendlich	kein Rating	DE000A351PD9	unendlich	7,750%	99,92	7,8%*
Porsche Auto. Holding 2023/28	kein Rating	XS2615940215	27.09.2028	4,500%	104,31	3,5%

Stand: 26.03.2024, 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%	101,44	5,3%
Glencore Funding 2023/26	BBB+, Baa1	USU37818BJ62	06.10.2028	6,125%	103,31	5,5%
Nasdaq 2023/28	Baa2, BBB	US63111XAH44	28.06.2028	5,350%	100,59	5,3%
Apple 2023/26	Aaa, AA+	US037833ES58	08.05.2026	4,421%	99,24	4,7%
Apple 2023/28	Aaa, AA+	US037833ET32	10.05.2028	4,000%	98,05	4,5%

Stand: 26.03.2024, 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%	103,30	6,3%
Eleving Group 2023/28	B- (Fitch)	DE000A3LL7M4	31.10.2028	13,000%	102,50	12,5%
Deutsche Rohstoff 2023/28	kein Rating	DE000A3510K1	27.09.2028	7,500%	108,75	5,4%
Katjes International 2023/28	kein Rating	NO0012888769	21.09.2028	6,750%	106,70	5,2%
Hörmann Industries 2023/28	kein Rating	NO0012938325	11.07.2028	7,000%	107,50	5,3%
DEAG Dt. Entertainment 2023/26	kein Rating	NO0012487596	12.07.2026	8,000%	102,41	7,2%
Amber Beverage 2023/27	kein Rating	LV0000870137	31.03.2027	11,431%*	101,00	11,4%
luteCredit 2021/26	kein Rating	XS2378483494	06.10.2026	11,000%	93,25	14,7%
Mutares 2023/27	kein Rating	NO0012530965	31.03.2027	12,425%**	106,30	10,5%

Stand: 26.03.2024, 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%	105,37	4,1%
Baden-Württemberg 2023/33	AA+	DE000A14JZX6	27.06.2033	3,000%	101,65	2,9%
Bpifrance 2023/33	Aa2, AA-	FR0014001V17	25.06.2033	3,125%	100,56	3,1%
BNP 2023/31	Baa1, A-, A+	FR001400H9B5	13.04.2031	4,250%	103,25	3,9%
NRW.Bank 2023/33	Aa1, AA, AAA	DE000NWB0AT4	05.04.2033	2,875%	100,06	2,9%
SOWITEC group 2023/28	kein Rating	DE000A30V6L2	30.03.2028	8,000%	88,30	12,0%

Stand: 26.03.2024, 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%	99,57	4,5%
Greencells 2020/25	kein Rating	DE000A289YQ5	08.12.2025	6,500%	94,00	10,7%
hep global 2021/26	kein Rating	DE000A3H3JV5	18.05.2026	7,500%	95,00	10,5%
Photon Energy 2021/27	kein Rating	DE000A3KWKY4	23.11.2027	6,500%	63,00	-
PNE 2022/27	kein Rating	DE000A30VJW3	23.06.2027	5,000%	100,00	5,0%
reconcept 2022/28	kein Rating	DE000A3E5WT0	25.01.2028	6,250%	100,00	6,3%
Schletter 2022/25	kein Rating	NO0012530973	12.09.2025	10,690%*	103,00	8,7%
SUNfarming 2020/25	kein Rating	DE000A254UP9	16.11.2025	5,500%	101,00	4,9%

Stand: 26.03.2024, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, \*) Schletter FRN 3M Euribor +675 bp



### Karlsberg Brauerei: Umsatzwachstum im Markengeschäft und stabile Ergebnisentwicklung

Die Karlsberg Brauerei GmbH (WKN A254UR) konnte 2023 ein Umsatzwachstum im Markengeschäft und erneut ein deutlich positives Ergebnis erzielen. Das Neukundengeschäft in der Gastronomie, der stetige nationale Distributionsausbau der Marke MiXery im Lebensmitteleinzelhandel sowie die Einführung neuer Pro-

dukte haben in Kombination mit Preiserhöhungen zur guten Geschäftsentwicklung beigetragen.

Der Bruttoumsatz der Karlsberg Brauerei erhöhte sich im Berichtsjahr um 1,4% auf 153,3 Mio. Euro. Die Getränkeumsätze im Inland in Höhe von 123,6 Mio. Euro lagen mit einem Anstieg von rund 2,5 Mio. Euro (+2,1%) über dem Vorjahresniveau. Die Marken Karlsberg und MiXery verzeichne-

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

## Unser Research schafft Transparenz.



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

Auszug aus über 100 Unternehmen

### Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

### Kontakt

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



ten im Berichtsjahr Umsatzzuwächse von zusammen 4,3%. Die Produkteinführung von MiXery Iced Purple und die Einführung der Euro-Flasche für das Spezialitätensortiment haben hierbei deutlich zur Umsatzsteigerung beigetragen. Die Marke Karlsberg konnte neben einem deutlichen Umsatzanstieg auch mengenmäßig leicht zulegen und sich somit besser als der Markt entwickeln. Die Getränkeumsätze im Auslandsgeschäft in Höhe von 22,4 Mio. Euro gingen dagegen zurück und lagen 0,8 Mio. Euro (-3,4%) unter dem Niveau des Vorjahres.

Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung konnte trotz der deutlich spürbaren Auswirkungen erhöhter Rohstoff-, Energie- und Logistikpreise ein deutlich positives Ergebnis erzielt werden. Die operativen Ergebniskennzahlen adjustiertes EBITDA und adjustiertes EBIT haben sich solide gezeigt und lagen bei 17,7 Mio. Euro respektive 8,4 Mio. Euro (2022: 17,6 Mio. Euro respektive 8,7 Mio. Euro).



Christian Czaya

**CEO Lutz Weiler übergibt Leitung bei Pareto Securities Deutschland an Christian Czaya**

M&G Investments ernennt Emmanuel Deblanc zum Chief Investment Officer und Leiter des Bereichs Private Markets. Das internationale Private-Markets-Geschäft des Unternehmens umfasst ein Volumen von 86 Mrd. Euro. M&G ist seit mehr als zwanzig Jahren als Investor in privaten und strukturierten Krediten, Impact und Private Equity, Immobilien und Infrastruktur aktiv. Emmanuel Deblanc verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung; zuletzt bei Allianz Global Investors, wo er das Private-Markets-Geschäft leitete und ausbaute und maßgeblich am Aufbau des Private-Debt-Bereichs beteiligt war. Davor war er neun Jahre lang bei BNP Paribas tätig. Dort war er als Co-Leiter des Debt Advisory and Financing-Teams für hochkarätige europäische Infrastruktur- und Energietransaktionen verantwortlich. Emmanuel Deblanc berichtet an Joseph

Pinto, Chief Executive Officer von M&G Investments, und wird ab 14. März 2024 von London aus tätig sein.



Gerhard Mayer (links) und Norbert Schmidt (rechts)

**FU Fonds – Bonds Monthly Income: Rentenfonds übersteigt 50 Mio. Euro Marke, Wertentwicklung markiert Allzeithoch**

Der von Heemann Vermögensverwaltung AG verwaltete, monatlich ausschüttende offene Rentenfonds FU Fonds – Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M) hat die Marke von 50 Mio. Euro Fondsvolumen überschritten.

Gleichzeitig mit dem Erreichen der 50 Mio. Euro Fondsvolumen wurde zusätzlich ein neues Allzeithoch in der Performance inkl. Ausschüttungen für die Anleger erreicht. Dies ist eine Outperformance gegenüber dem Index höherverzinslicher Euro-Unternehmensanleihen, der weiterhin unter seinem Allzeithoch notiert.

Seit Fondsaufgabe 2019 wurden durch Zinserträge erwirtschaftete Ausschüttungen in Höhe von insgesamt 15,49 Euro je Fondsanteil an die Anleger vorgenommen. Nachdem im letzten Jahr die Wertentwicklung +11,65% betrug, wurden seit Jahresanfang weitere +3,72% erwirtschaftet. Seit Fondsaufgabe wurde nicht nur die Peergroup, sondern auch der High-Yield-Index geschlagen. Das Team um die beiden Fondsmanager Schmidt und Mayer arbeitet kontinuierlich daran, diese Ergebnisse fortzuführen. Mit einem Alpha gegenüber den Vergleichsindizes belegt der Fonds Spitzenplätze in seiner Anlagekategorie.

Gerhard Mayer (Fondsmanager): „Die Anlageklasse hochverzinsliche Anleihen überzeugt durchlaufenden Zinsertrag und Kursentwicklung. BARBARA als Abkürzung für ‚Bonds Are Really Back And Really Attractive‘ bringt es treffend auf den Punkt. Wirtschafts- und Zinsentwicklung sollten dazu beitragen, dass die Jahre 2024, 2025 und 2026 die Jahre der hochverzinslichen

Anleihen werden. Ich persönlich gehe in den nächsten Jahren von einer durchschnittlichen jährlichen Wertsteigerung zwischen 6% und 10% aus.“

Beim Investment-Research-Unternehmen Morningstar® belegt der Rentenfonds FU Fonds - Bonds Monthly Income einen Spitzenplatz und wurde in der 3-Jahresbewertung mit 5 von 5 möglichen Sternen bewertet.



**HÖRMANN Industries übertrifft die Umsatz- und Ergebnisprognose**

Die HÖRMANN Industries GmbH (ISIN NO0012938325) übertrifft gemäß vorläufiger Zahlen ihre Umsatz- und Ergebnisprognose für das abgelaufene Geschäftsjahr 2023. Die Unternehmensgruppe erreichte 2023 einen Konzernumsatz von rund 830 Mio. Euro (2022: 685,7 Mio. Euro), ein einmalige Sondereffekte bereinigtes operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (operatives EBITDA) von ca. 42 Mio. Euro (2022: 35,3 Mio. Euro) sowie ein bereinigtes operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) von rund 29 Mio. Euro (2022: 23,7 Mio. Euro). Damit wird die am 30. November 2023 präzisierte Prognose für den Gesamtumsatz (730 Mio. Euro bis 770 Mio. Euro), das bereinigte operative EBITDA (34 Mio. Euro bis 36 Mio. Euro) und das bereinigte operative EBIT (auf Vorjahresniveau) übertroffen. Das operative EBITDA und das operative EBIT wurden um einen einmaligen Sonderaufwand in Höhe von rund 7 Mio. Euro aus der zum 1. November 2023 vollzogenen Veräußerung der verlustbehafteten HÖRMANN Automotive Eislingen GmbH bereinigt.

Das Umsatzwachstum ist neben inflationsbedingten Preissteigerungen auf deutlich höhere Produktionszahlen im Bereich Automotive sowie den Abschluss mehrjähriger Projektaufträge vorwiegend in den Bereichen Communication und Intralogistics zurückzuführen. Im Hinblick auf die Ergebnissteigerung profitierte HÖRMANN In-



**DICAMA**  
Corporate finance one step ahead



*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

dustries darüber hinaus von einer über den Erwartungen liegenden Nachfrage im vierten Quartal 2023.



Jorma Jokela, CEO

**Multitude SE mit starkem Umsatzwachstum und Gewinnsprung**

Die Multitude SE, ein börsennotiertes europäisches FinTech-Unternehmen, das digitale Kredit- und Online-Bankdienstleistungen für Verbraucher, KMU und andere FinTechs anbietet (ISIN: FI4000106299, WKN: A1W9NS), hat die vorläufigen ungeprüften Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 bekannt gegeben, die eine starke Entwicklung bei allen Schlüsselkennzahlen zeigen.

Die Umsatzerlöse stiegen um 8,5% auf 230,5 Mio. Euro im Jahr 2023. Der Nettozinsertrag stieg um 4,9% auf 208,2 Mio. Euro im Jahr 2023.

Um die Transparenz der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung nach einer Änderung der Darstellung des Konzernabschlusses zu verbessern, hat Multitude im Jahr 2023 das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) als alternative Leistungskennzahl (APM) eingeführt. In den Vorjahren wurde es direkt in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Multitude's EBIT aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten erreichte 45,6 Mio. Euro im Jahr 2023 im Vergleich zu 31,5 Mio. Euro im Jahr 2022. Der Anstieg ist vor allem auf höhere Umsatzerlöse, ein striktes Kostenmanagement, die Implementierung einer schlankeren Organisation und eine starke Underwriting-Performance zurückzuführen.

Darüber hinaus hat Multitude die Erweiterung seiner FinTech-Wachstumsplattform durch die Einführung des neuen Geschäftsbereichs Wholesale Banking gestartet, der von der Multitude Bank im Namen der Gruppe geführt wird. Weiterhin hat sie ein umfassendes Programm für besicherte KMU-Kredite über ihre Geschäftseinheit

CapitalBox eingeführt, die als führender Kreditgeber für kleine und mittlere Unternehmen in Europa bekannt ist. Auf der Grundlage dieser Expansionsschritte hat das Management seine EBIT-Prognose von 67,5 Mio. Euro für das Jahr 2024 bestätigt.



Sven Schäfer

**AllianzGI startet rein fundamental gemanagten Multi-Asset-Fonds**

Allianz Global Investors (AllianzGI) ergänzt das Produktangebot im Multi-Asset-Bereich um den Fonds Allianz Global Allocation Opportunities. Dieser erste Multi-Asset-Publikumsfonds mit rein fundamentaler Anlagestrategie wird von Hartwig Kos, Head of Fundamental Multi Asset, gemanagt. Der Fonds folgt einem sehr flexiblen, strategisch-taktischen Ansatz bei der Vermögensallokation, bei dem auf Überzeugung basierende Allokationsentscheidungen um kurzfristige Positionen ergänzt werden. Die Allokation über die verschiedenen Anlageklassen hinweg folgt AllianzGIs nachhaltigem Anlage-rahmen, sodass der Fonds gemäß EU-Offenlegungsverordnung als Artikel-8-Fonds eingestuft wird.

Im Rahmen des Investmentansatzes kann die Gewichtung von Aktien, Anleihen und Cash im Portfolio sehr flexibel geändert werden, um sich Wirtschaftszyklen folgend erfolgreich zu positionieren. Um die taktische Vermögensallokation zu bestimmen, nutzt das Multi-Asset-Team für alle Anlageklassen fundamentale Analysen aus dem eigenen Haus. Der fundamentale Ansatz der Multi Asset-Strategie erlaubt dabei, flexibel auf sich verändernde Gegebenheiten zu reagieren und zugleich die sich daraus bietenden Opportunitäten zu nutzen. Das ist gerade vor dem Hintergrund sich weiter intensivierender geopolitischer Unsicherheiten, makroökonomischer Divergenzen und einer fortschreitenden Deglobalisierung von großer Bedeutung.

Sven Schäfer, Head of Wholesale/Retail Germany & Austria, AllianzGI: „Mit dieser Strategie füllen wir eine Lücke in unserer

bestehenden Produktpalette und können Investoren künftig ein überzeugungsbasiertes und flexibles Multi Asset-Produkt anbieten. Kunden, die in einem unsichereren Marktumfeld einen ganzheitlichen Ansatz suchen, können dabei von der Kombination aus unseren erfolgreichen fundamentalen Aktien- und Rentenstrategien sowie von den sich bietenden zusätzlichen taktischen Chancen profitieren.“



Claus Bauer, Schaeffler AG

**Schaeffler AG platziert 6-jährige Anleihe, Kupon 4,50%**

Die Schaeffler AG hat eine 6-jährige Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 850 Mio. Euro platziert. Der Kupon beträgt 4,50% p.a. Die Platzierung der Anleihe erfolgte unter dem aktuellen Debt Issuance-Programm und dient der Refinanzierung des Erwerbs der Aktien der Vitesco Technologies Group AG und der weiteren Optimierung der Finanzierungsstruktur.

Claus Bauer, Vorstand Finanzen und IT der Schaeffler AG, sagte: „Mit der jüngsten Anleiheemission ist es uns gelungen, die Finanzierungsstruktur von Schaeffler weiter zu optimieren. Der gesamte Erwerb an Vitesco-Aktien ist nunmehr langfristig ausfinanziert. Damit ist ein weiterer Meilenstein der Transaktion erfolgreich gemeistert.“

Die Anleihe wird am regulierten Markt der Luxemburger Wertpapierbörse notiert. Als Aktive Joint Bookrunner für die Platzierung der Anleihe agierten BNP Paribas, BofA Securities, Citigroup und Deutsche Bank, die bereits den Syndizierungsprozess für die Brückenfinanzierung und die Emission der Anleihen im Januar 2024 zur Finanzierung des Erwerbs der Vitesco-Aktien unter dem öffentlichen Erwerbsangebot begleitet hatten.

# HUBER

## AUTOMOTIVE

---

### **HUBER AUTOMOTIVE AG**

**Inhaberschuldverschreibungen ISIN:  
DE000A2TR430 / WKN: A2TR43**

**- Fällig am 16. April 2024 -**

#### **BESCHLUSSVORSCHLAG**

Änderung des Fälligkeitszeitpunkts auf den 16. April 2027,  
Erhöhung des Zinssatzes auf 7,5% p.a. ab dem 16. April 2024  
sowie weitere Beschlussgegenstände, wie in der Aufforderung  
zur Stimmabgabe vom 18. März 2024 benannt.

#### **ABSTIMMUNG OHNE VERSAMMLUNG**

2. April 2024 um 0:00 bis 4. April 2024 um 24:00

#### **WEITERE INFORMATIONEN**

[www.huber-automotive.com/investor-relations/anleihe](http://www.huber-automotive.com/investor-relations/anleihe)



# Mutares-Beteiligung GoCollective (vormals Arriva Denmark) begibt 3-jährige Anleihe

Kupon 8,50% +3M Euribor

Text: Robert Steininger

Die dänische GoCollective A/S, ein Beteiligungsunternehmen der MUTARES Holding, hat eine 3-jährige Anleihe mit einem Volumen von 40 Mio. Euro begeben. Pareto Securities begleitete die Anleiheemission als Sole Lead-Arranger. Der Kupon der 3-jährigen Anleihe beträgt 8,50% +3M Euribor. Die Platzierung erfolgte ausschließlich bei qualifizierten institutionellen Investoren. Die Anleihe wird aber mit einer Stückelung von 1.000 Euro im Open Market der Börse Frankfurt sowie im Nordic ABM gelistet.

GoCollective (vormals Arriva Denmark) ist der größte private Dienstleister im öffentlichen Transport und Nahverkehr in Dänemark (Marktanteil beim Busverkehr 23% und der einzige private Anbieter im Schienenverkehr). Das Unternehmen besitzt 408 Busse (Buchwert 30 Mio. Euro), 59 Züge (Buchwert 90 Mio. Euro) und 4 Busdepots (Marktwert 3.7 Mio. Euro), die gesamten Assets stehen den zukünftigen Anleihegläubigern als Sicherheiten zur Verfügung.

GoCollective verfügt über langlaufende, auslastungsunabhängige Verträge mit öffentlichen Auftraggebern (Städte, Kommunen). Im Unterschied zur Situation in Deutschland ist der von GoCollective angebotene Schienenverkehr pünktlich (über 98,5% im Jahr 2023). Das Serviceangebot wird von den Reisenden positiv beurteilt.

Der öffentliche Verkehr ist ein regulierter Markt mit hohen Eintrittsbarrieren aufgrund des rigiden öffentlichen Ausschreibungssystems und des hohen Investitionsbedarfs, der größere Betreiber bei Ausschreibungen begünstigt.

Das Angebot umfasst auch UCplus, eine führende landesweite Bildungsplattform, die Dänisch-Sprachkurse und Berufsausbildungen für den Transport- und Sicherheitssektor anbietet.

GoCollective profitiert von politischen Initiativen, die sich auf die verstärkte Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel konzentrieren, da die dänische Regierung der Nachhaltigkeit und der Verringerung des Autoverkehrs eine große Bedeutung beimisst. 90% der neuen Ausschreibungen im Jahr 2023 in der Region Kopenhagen beziehen sich auf Elektrobusse.

Die Verträge haben in der Regel eine Laufzeit von 10 bis 16 Jahren mit einer jährlichen Indexierung, die Kostenschwankungen ausgleicht und ein hohes Maß an Transparenz in Bezug auf künftige Einnahmen und Cashflow-Generierung bietet. Die Einnahmen sind garantiert und weitgehend unabhängig vom Fahrgastaufkommen, solange die Buslinien betrieben werden.

GoCollective wurde von MUTARES im ersten Halbjahr 2023 erworben und hat seit der Übernahme bereits signifikante Restrukturierungserfolge aufzuweisen.

GoCollective erzielte im Jahr 2023 einen Umsatz von 254 Mio. Euro. Das EBITDA betrug -8 Mio. Euro. Die Umwandlung in eine schlankere Organisation ist in vollem Gange. Nach der Ausgliederung im Frühjahr 2023 hat die Gruppe bereits operative Verbesserungen und Kostensenkungsmaßnahmen mit einem geschätzten EBITDA-Effekt von 10 Mio. Euro auf Run-Rate-Basis umgesetzt. Es wurden weitere organisatorische Verbesserungen identifiziert, die das Potenzial haben, die Rentabilität im Jahr 2024 um weitere 16 Mio. Euro zu steigern.

Initiativen zum Ausbau und zur Bindung von Aufträgen wurden eingeleitet, wobei die erste neue EV-Bus-Ausschreibung A22 bereits im Herbst 2023 gewonnen wurde, was die Fähigkeit der Gruppe untermauert, bei neuen Ausschreibungen wettbewerbsfähig zu sein.

Die Anleihe ist überbesichert durch Verpfändungen an u.a. AssetCos, die Busse, Züge und Immobilien im Gesamtwert von

123 Mio. Euro halten. Die Vermögenswerte im Verkehrssektor bieten einen starken Schutz gegen einen Ausfall des Betreibers, da die Vermögenswerte an die Verträge gebunden sind, die sie erfüllen. PTAs haben eine Kaufoption auf die Vermögenswerte und sind verpflichtet, den Weiterbetrieb der betreffenden Linien zu garantieren - die Option kann schnell genutzt werden, um den Weiterbetrieb sicherzustellen.

Mutares ist ein Restrukturierungsspezialist mit einer starken Erfolgsbilanz und verfügt über ein beträchtliches Eigenkapital; durch die Kapitalbeteiligung von 4 Mio. Euro in Verbindung mit der Anleiheemission erhöht sich das Gesamtengagement des Sponsors bei GoCollective auf ca. 40 Mio. Euro.



## Eckdaten der GoCollective Anleihe 2024/2027

Emittentin	GoCollective A/S
Format	Senior secured
Kupon	8,50%+3M Euribor
Zinszahlung	quartalsweise
Laufzeit	3 Jahre
Volumen	40 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Anwendb. Recht	schwedisches Recht
Listing	Open Market und Nordic ABM oder Regulierter Markt
Sole Lead-Arranger	Pareto Securities

Kleine Wechselrichter,  
Große Rendite

solar  native

# Die Solarnative Anleihe 2024/29

Zeichnungsfrist: 20.-28. März 2024

Zinssatz: 12,00 % p.a.

Rechtliche Hinweise: Die Billigung des Prospekts durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potentiellen Anlegern wird empfohlen, den Prospekt zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Rechtlich maßgeblicher Wertpapierprospekt abrufbar unter: <https://solarnative.com/de/fuer-investoren/>

Solarnative GmbH | Am Holzweg 26 | 65830 Kriftel | Germany

[www.solarnative.com](http://www.solarnative.com)



*„Corporate Hybrids sind solider als das High-Yield-Segment, obwohl ihre Rendite nahezu gleich ist“*

**Michael Hess**, Leiter Portfolio Management Unternehmensanleihen des Asset Managers BANTLEON

**C**orporate Hybrids, also nachrangige Anleihen von Industrieunternehmen, sind auch angesichts der bereits wieder etwas gesunkenen Zinsen immer noch der Sweetspot am Anleihenmarkt. Sie bieten eine attraktive Rendite, ohne auf eine Investment-Grade-Emittentenbonität verzichten zu müssen, erläutert Michael Hess, Leiter Portfolio Management Unternehmensanleihen des Asset Managers BANTLEON, im Interview mit dem BOND MAGAZINE. Zudem lagen die Ausfallraten von High-Yield-Anleihen in Stressphasen an den Finanzmärkten bei über 12%, während die Emittenten von Corporate Hybrids keine Ausfälle zu verzeichnen hatten.

**BOND MAGAZINE:** Was macht Hybridanleihen aus Ihrer Sicht interessant?

**Hess:** Für risikobewusste Anleger sind Corporate Hybrids, also nachrangige Anleihen von Industrieunternehmen, auch angesichts der bereits wieder etwas gesunkenen Zinsen immer noch der Sweetspot am Anleihenmarkt. Sie bieten eine attraktive Rendite, ohne auf eine Investment Grade-Emittentenbonität verzichten zu müssen. Während erstrangige EUR-Unternehmensanleihen der Bonität Investment Grade derzeit bei 3,6% rentieren, weisen Corporate Hybrids eine Rendite von über 5,5% aus. Und diese höhere Rendite basiert auf demselben Bonitätsrisiko des Emittenten wie die entsprechenden erstrangigen Anleihen.

**BOND MAGAZINE:** Wie ist das Chance-/Risikoverhältnis im Vergleich zu High-Yield-Anleihen einzustufen?

**Hess:** Corporate Hybrids sind solider als das High-Yield-Segment, obwohl ihre Rendite nahezu gleich ist. So haben ihre Emittenten im Durchschnitt bessere Bilanzkennzahlen als High-Yield-Unternehmen und sind somit wesentlich krisenresistenter. Trotz der

ähnlichen Performance werden Corporate Hybrids in der Regel von Emittenten mit Investment-Grade-Rating begeben – die nachrangigen Anleihen selbst sind aufgrund des hybriden Charakters gewöhnlich zwei Ratingstufen darunter einzuordnen. Derzeit reflektieren die Risikoprämien von High-Yield-Anleihen noch nicht die zu erwartenden steigenden Insolvenzzahlen. Zudem lagen die Ausfallraten von High-Yield-Anleihen in Stressphasen an den Finanzmärkten bei über 12%, während die Emittenten von Corporate Hybrids keine Ausfälle zu verzeichnen hatten. Auch die Erholungsphasen nach Kurseinbrüchen waren in der Vergangenheit stets kürzer.

**BOND MAGAZINE:** Wie sind die Renditeunterschiede zwischen Hybrids und erstrangigen Anleihen des gleichen Emittenten?

**Hess:** Im Durchschnitt sind die Renditen von Corporate Hybrids bei gleicher Duration um etwa 1,75%-Punkte höher. Selbst bei den solidesten Emittenten, wie beispielsweise Danone, liegt die Rendite der Hybridanleihe mit 4,65% signifikant höher

als bei einer laufzeitenähnlichen Senior-Anleihe mit nur 3,13%. Bei dem Versorger EnBW mit 5,06% (Hybridanleihe) im Vergleich zu 3,41% (Senior-Anleihe) bei einer Duration von 2,11% ist der Unterschied ebenfalls beachtlich.

**BOND MAGAZINE:** AT1-Anleihen der Credit Suisse sind ausgefallen. Welche Unterschiede gibt es zwischen Corporate Hybrids und Financial Hybrids?

**Hess:** Während die Rendite aufgrund der Nachrangigkeit in beiden Segmenten sehr attraktiv ist, können die Aufsichtsbehörden bei Financial Hybrids anordnen, dass mit dem Anleihenkapital die Finanzinstitute gerettet werden. Das gilt ebenso beim Unterschreiten einer bestimmten Kernkapitalquote. Dagegen ist der Nominalwert bei Corporate Hybrids nur im Insolvenzfall gefährdet. Darüber hinaus liegt das Durchschnittsrating von Financial Hybrids gemessen am ICE BofA Contingent Capital Index mit einem Wert von »BB+« bereits im Bereich High-Yield, während Corporate Hybrids gemessen am ICE BofA Euro Non-



Foto © EnBW / Daniel Meier-Gerber

Anleihe 2023/2028, Kupon: 9%

WKN: A352ER

ISIN: DE000A352ER1

Erhältlich an der Frankfurter Börse  
sowie bei allen Banken und Sparkassen

Wertpapierprospekt erhältlich unter  
[leef.bio/anleihe2023](http://leef.bio/anleihe2023)

# LEEF®

LEAVE PLASTIC  
BEHIND

## ~~GREENWASHING~~ ECHTE LÖSUNGEN SCHON HEUTE!

Die Spezialisten für den Rohstoff Blatt.

LEEF unterstützt Unternehmen im ESG  
Wandel mit realen Lösungen.

Dazu nutzt & verarbeitet LEEF Blätter  
von Palmen als klimaneutralen Rohstoff  
und spart so nahezu alle Emissionen der  
Materialerzeugung von Papier, Pulp &  
Recycling.

LEEF ist ein führender Spezialist darin,  
Verpackungen und Konsumgüter aus  
Blättern zu fertigen. Einem übersehen-  
nen, zirkulären & klimaneutralen Roh-  
stoff.



— Ausgestanzter Teller,  
30 x 30 cm

— Arekablatt,  
40 x 60 cm

### Ein Material für viele Industrien



Gastronomie



Kosmetik



Bürobedarf



Tierbedarf



Möbel



Fashion



Medizin

**NIE WIEDER PLASTIK**

Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Financial Subordinated Index auf einem Niveau von »BBB« liegen. Auch die Performance beider Segmente ist – insbesondere in Stressphasen – sehr unterschiedlich: Während Financial Hybrids in der Coronavirus-Krise einen maximalen Kursverlust von -27,8% verzeichneten, erlitten Corporate Hybrids lediglich einen Drawdown in Höhe von -15,1%. Und im Jahr 2023 erreichte der maximale Drawdown bei Financial Hybrids -20,3%, bei Corporate Hybrids nur -3,7%. Ebenso deutlich waren die Unterschiede bei den Erträgen im Jahr 2023: Financial Hybrids 4,0%, Corporate Hybrids 10,5%. Unter dem Strich sind Corporate Hybrids aus der Risiko-Ertrags-Perspektive das deutlich attraktivere Anlagensegment, insbesondere hinsichtlich der von uns im 2. Halbjahr erwarteten globalen konjunkturellen Abkühlung.

**BOND MAGAZINE:** Hybrids von Aroundtown wurden nicht zum ersten Rücksetzungsdatum gekündigt. Wie häufig kommt dies bei Hybrids vor?

**Hess:** Aroundtown und das Tochterunternehmen Grand City Properties sind bisher die einzigen Investment-Grade-Unternehmen, welche die Anleihen über den ersten Rücksetzungsdatum hinaus ausstehen gelassen haben – mit einer Ausnahme von Enel, die eine Anleihe zwar zurückzahlen wollten, die Deadline jedoch verpasst hatten – daraufhin gab es jedoch ein attraktives Rückzahlungsangebot.

**BOND MAGAZINE:** Es gibt auch viele positive Beispiele. Ørsted hat kürzlich eine neue Hybridanleihe platziert, um eine ausstehende Hybridanleihe zum ersten Rücksetzungsdatum zu kündigen. Der Kupon der neuen Hybridanleihe ist deutlich höher. Welchen Anreiz haben Emittenten, neben dem Wegfall der Eigenkapitalanrechnung,

Hybridanleihen trotz deutlich gestiegener Zinsen zum erst möglichen Termin zu kündigen?

**Hess:** Da sich der Kupon nach dem ersten Kündigungstermin neu berechnet – über den aktuell geltenden Swap-Satz zuzüglich der ursprünglichen Risikoprämie –, kann ein Unternehmen nicht über das erste Rücksetzungsdatum hinaus von dem damaligen tiefen Kupon profitieren. Gleichzeitig wäre der Reputationsschaden enorm und eine Rückkehr auf den Corporate Hybrid-Markt zu akzeptablen Konditionen zukünftig schwer vorstellbar.

**BOND MAGAZINE:** Wie können Anleger in den Markt investieren?

**Hess:** Um die Risiken zu minimieren, ist bei Corporate Hybrids eine aktive Bewirtschaftung wichtig: Weil diese Nachranganleihen im Insolvenzfall erst dann bedient werden, wenn die Ansprüche der vorrangigen Gläubiger vollständig erfüllt sind, sollten solide Emittenten ausgewählt werden. Zwar ist es unwahrscheinlich, dass ein wirtschaftlich starkes Industrieunternehmen insolvent wird, aber im Fall einer Zahlungsunfähigkeit müssen Investoren mit einem Totalausfall

der Hybridanleihe rechnen. Zudem müssen aus Sicherheitsgründen neben den Unternehmen und der Marktsituation auch die Verträge der Corporate Hybrids analysiert werden. Anleger, die nicht die nötigen Research-Kapazitäten haben, sollten über aktiv gemanagte Publikumsfonds investieren.

**BOND MAGAZINE:** Welche Renditen sind aktuell realistisch?

**Hess:** Bei unverändertem Renditeniveau erwarten wir beispielsweise bei unserem Publikumsfonds BANTLEON SELECT CORPORATE HYBRIDS, der Nachranganleihen von Finanzunternehmen ausschließt, bereits ohne aktives Management einen Ertrag von 6,3% über die nächsten 12 Monate. Selbst bei einem weiteren Renditeanstieg um 0,50%-Punkte bis zum 28. Februar 2024 wäre das Ergebnis durch die hohe Rendite mit beinahe 5% noch deutlich positiv. Bei Eintreten unserer Prognosen dürfte die Performance sogar bei rund 8,1% liegen.

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

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



Foto © Danone

WERBUNG

Jetzt zeichnen!

# reconcept Green Bond III

6,75% p. a. Zinsen – 6 Jahre Laufzeit

WKN A38289

Investieren Sie mit reconcept  
in die Entwicklung von  
Erneuerbaren Energien





*„Wir sind davon überzeugt, dass wir nach der Prolongation kurzfristig die Eigenkapitalbasis stärken können und unseren Kurs erfolgreich fortsetzen können“*

**Martin Huber**, Vorstand, Huber Automotive AG

**D**ie Huber Automotive AG hat die Anleihegläubiger zu einer Abstimmung ohne Versammlung eingeladen. Abgestimmt werden soll über eine Verlängerung der Anleihe um drei Jahre und eine Erhöhung des Kupons von 6,00% auf 7,50%. Vorstand Martin Huber ist davon überzeugt, dass die Gesellschaft nach der Prolongation der Anleihe kurzfristig die Eigenkapitalbasis stärken kann und den Kurs erfolgreich fortsetzen kann.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben die Anleiheinvestoren zu einer Gläubigerversammlung (Abstimmung ohne Versammlung) eingeladen. Weshalb ist das notwendig?

**Huber:** Die Anleihe wurde im April 2019 begeben. Damals waren wir mitten in der Transformation, hin zur New Mobility. Die Umstellung war herausfordernd und keines der Fahrzeugmodelle, in denen unsere Produkte verbaut waren, ging pünktlich an den Start. Diese Phase mündete direkt in der Corona-Pandemie. Danach kamen Halbleiter-Engpässe und Ukraine-Krieg.

Wir hatten zwar trotz widriger Umstände das geplante Wachstum erzielt, aber die Rahmenbedingungen hatten ihre Auswirkungen auf die Ertragssituation. Wir sind deshalb heute nicht da, wo wir eigentlich sein wollten, und sind deshalb noch nicht gerüstet für die Refinanzierung der Anleihe. Aus diesem Grund haben wir die Anleger zu einer Abstimmung ohne Versammlung aufgefordert, um einen Beschluss zur Prolongation der Anleihe zu fassen. Wir glauben, dass wir mit einer Verlängerung um drei Jahre uns dorthin entwickeln können, wo wir heute schon stehen wollten.

**BOND MAGAZINE:** Was soll bei der Gläubigerversammlung beschlossen werden?

**Huber:** Es soll in der Abstimmung ohne Versammlung ein Beschluss über die Prolongation der Schuldverschreibung gefasst werden, das heißt, der Fälligkeitszeitpunkt soll auf den 16. April 2027 geändert werden. Gleichzeitig ist damit eine Anpassung des Zinssatzes an das Marktumfeld, von 6,00% auf 7,50% p.a. ab dem 16. April 2024 verbunden. In dem Beschlussvorschlag ist ferner ein Verzicht auf ein etwaiges Kündigungsrecht bis zum 15. Mai 2024, sowie gewisse Aufschläge bei vorzeitiger Rückzahlung durch die Emittentin enthalten.

**BOND MAGAZINE:** Wie können Anleihegläubiger abstimmen?

**Huber:** Die Abstimmung ist ohne Versammlung. Die Anleihegläubiger können die Aufforderung zur Stimmabgabe und die einzureichenden Formulare (Formular zur Stimmabgabe, Formular Sperrvermerk sowie Stimmrechtsvollmacht) sowohl im Bundesanzeiger als auch auf der Webseite des Unternehmens herunterladen. Wichtig ist, die Dokumente innerhalb der vorgegebenen Frist, von Dienstag, den 2. April 0:00 bis zum 4. April 24:00 einzureichen. Davor oder später eingereichte Abstimmungen gelten als ungültige Stimmabgaben. Einzureichen sind die Formulare beim Notar unter [abstimmungsleiter@mock-rechtsanwalte.de](mailto:abstimmungsleiter@mock-rechtsanwalte.de), alternativ per Fax oder auf dem Postweg.

**BOND MAGAZINE:** Weshalb ist die Wahl eines Gemeinsamen Vertreters, der die Interessen der Anleihegläubiger wahrnimmt, nicht geplant?

**Huber:** Wir gehen davon aus, dass wir eine breite Unterstützung von institutionellen Anlegern für die Prolongation und der damit verbundenen Konditionsanpassung ha-

ben, die sehr gut nachvollziehen können, dass eine wochen- und monatelange Verhandlung mit einem Gläubigervertreter weder den Gläubigern noch der Gesellschaft etwas nutzt. Die Unsicherheit in der Finanzierungssituation ist nicht nur auf Gläubigerseite belastend, sondern sie schadet auch der Gesellschaft, weil sie bis zur Prolongation von sämtlichen Neuvergaben ausgeschlossen wird und über längere Zeit keine Chance auf Neugeschäft hätte. Auch Kreditversicherer würden Warenlieferungen unserer Lieferanten nicht mehr versichern, wenn einer Prolongation nicht zugestimmt wird.

Ein Investor hat mit Sicherheit Interesse, dass die unsichere Phase schnellstmöglich beendet wird und sich der Kurs der Anleihe baldmöglichst erholt. Stimmt er gegen die Prolongation, setzt er sich selbst und seinem Investment einem großen Risiko aus, weil sich das Unternehmen von dieser Phase wohl kaum mehr erholen könnte und der Kurs sicher vollständig einbrechen würde.

Ein Gläubigervertreter würde uns in wochenlange Verhandlungen verstricken, sein Interesse wäre keine schnelle Lösung, sondern er möchte Verhandlungserfolge vorweisen, ungeachtet dem Schaden, der dabei auf Kunden- und Lieferantenseite ange richtet wird.

**BOND MAGAZINE:** Eigentlich benötigen Sie Eigenkapital. Gibt es Überlegungen Ihrerseits, der Gesellschaft Eigenkapital zuzuführen?

**Huber:** Nach erfolgreicher Prolongation werden wir 2,5 Mio. Euro in Form von Gesellschafterdarlehen einbringen, um das wirtschaftliche Eigenkapital zu stärken. Darüber hinaus führen wir Investorengespräche, um die notwendige Eigenkapital-

basis für weiteres Wachstum zu schaffen. Auch hier ist die schnelle Prolongation der Anleihe eine Voraussetzung, damit solche Gespräche von Erfolg gekrönt sind. Eventuelle Investoren, die sich an der Gesellschaft beteiligen, möchten Wachstum und Innovationen finanzieren. Sie stehen in der Regel nicht als Ersatz für Fremdkapital bereit.

**BOND MAGAZINE:** Die SdK Schutzgemeinschaft der Kleinanleger hat angekündigt, den Beschlüssen nicht zuzustimmen. Einige Punkte werden von der SdK kritisiert – so haben Sie seit Jahren keinen testierten Jahresabschluss vorgelegt. Was ist der Grund dafür?

**Huber:** In den Wirtschaftsjahren 2019/2020 und 2020/2021 gab es diverse Bewertungsthemen, bei denen wir mit den für diese Jahre zuständigen Wirtschaftsprüfern keinen Konsens finden konnten. Im Dezember 2022 erklärte man uns, dass man für die erforderliche going concern-Betrachtung den Zeitraum von den mindestens geforderten 12 auf 18 Monate ausdehnen möchte und deshalb die Refinanzierung der Anleihe eine Grundvoraussetzung für eine positive going concern-Betrachtung ist. Dies hat zu dieser Lock-up Situation geführt, in der wir uns immer noch befinden. Für die Wirtschaftsjahre 2021/2022 sowie 2022/2023 wurde das Prüfungsmandat einer global tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erteilt. Ich denke, wir sind jetzt auch auf einem guten Weg, die Abschlüsse zeitnah fertigzustellen.

Welchen Beweggrund die SdK hat, ihre Kleinanleger in solch ein Risiko zu manövrieren, entzieht sich meiner Kenntnis. Was wäre denn gewonnen, wenn die Entscheidung gegen eine Verlängerung in einer Insolvenz mündet und weder die jetzt anstehende Zinszahlung noch eine Kurserholung erfolgt, geschweige denn jemals eine Möglichkeit der Rückzahlung besteht? Die Situation ist unbefriedigend für die Investoren sowie für die Gesellschaft, aber sie wird garantiert nicht besser, wenn man gegeneinander arbeitet. Statt gemeinsam einen Lösungsweg zu suchen, empfiehlt man fahrlässig eine Absage, aus der ein nicht bezifferbarer Schaden für alle Beteiligte entstehen wird, wenn der Empfehlung gefolgt wird.

**BOND MAGAZINE:** Die SdK kritisiert auch den hohen Anteil von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen. Bitte erläutern Sie die Bilanzposition.

**Huber:** Automobilzulieferer haben in der Regel hohe Aufwendungen für Entwicklungen bis zur Serienreife. Auch in unserem Fall wurden hier Entwicklungsleistungen in den einzelnen Wirtschaftsjahren entsprechend aktiviert. Dies amortisiert sich dann über die Laufzeit oder die Stückzahlen der Serienproduktion. Als innovatives, entwicklungsgetriebenes Unternehmen mit einem hohen Entwicklungsmitarbeiteranteil ist dies ein nachvollziehbarer Vorgang.

**BOND MAGAZINE:** Auch wird darauf hingewiesen, dass die bilanzierten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe in den zurückliegenden drei Jahren einen Anstieg von 4,8 Mio. Euro auf 10,2 Mio. Euro verzeichneten. Was ist der Grund dafür?

**Huber:** Ob man den Materialbestand während der Post Corona-Pandemie Phase und während den Lieferengpässen für einen brauchbaren Vergleich heranziehen kann, weiß ich nicht. Aber nehmen wir das GJ 2021/2022 mit 5,7 Mio. Euro und 62 Mio. Euro Umsatz und das Folgejahr mit 10,2 Mio. Euro und 92 Mio. Euro. Hier haben wir einen Aufbau der Roh-, Hilfs und Betriebsstoffe um über 70%. Gleichzeitig ist der Umsatz um 50% gestiegen. Es ist sicher nachvollziehbar, dass der Lagerbestand dann mindestens auch um 50% steigen muss. Darüber hinaus haben wir zum Ende des GJ 2022/2023 von 15 Wochenschichten auf 20 Wochenschichten umgestellt. Damit haben wir pro Woche 33% mehr Material verarbeitet als im Jahr zuvor. In den Schichten am Samstag und Sonntag erhält man aber keinerlei Lieferungen und muss deshalb auch den Bestand entsprechend erhöhen. Ein weiterer Faktor stellen Preiserhöhungen bei Elektronikkomponenten dar. Wir hatten teilweise 2x10% Preisanpassung in einem Jahr.

Setzt man jetzt noch die üblichen Lagerumschlaghäufigkeiten an, so sieht man, dass wir eigentlich einen noch deutlich höheren Bestand haben müssten, als er im GJ 2022/2023 ausgewiesen wurde.

**BOND MAGAZINE:** Es gibt hohe Forderungen gegen nahestehende Unternehmen. Gegen welche Unternehmen hat man Forderungen in welcher Höhe und wie kamen diese zustande?

**Huber:** Die Huber Automotive AG ist im Verbund der Huber Unternehmensgruppe tätig. Hier gibt es den unterschiedlichsten Leistungsaustausch, wie Verwaltungsleistungen der Holding, Bereitstellung von Mietflächen, Entwicklungsleistungen und

Transfer von Investitionsgut. Von daher gibt es viele Positionen, deren einzelne Aufzählung hier zu weit führen würde.

**BOND MAGAZINE:** Lassen Sie uns nach vorn blicken. Welche Aufträge haben Sie in der Pipeline? Wie wollen Sie die Anleihe in drei Jahren zurückzahlen?

**Huber:** Huber Automotive mit rund 260 Mitarbeitern hat drei wesentliche Geschäftsbereiche: Die allgemeine Automotive Electronics, den Bereich Batteriemangement-Komponenten und E-Drive/Hybrid-Systeme. In allen Bereichen bieten wir nicht nur die Serienproduktion an, sondern auch deren Entwicklung. Wir beliefern sowohl OEMs als auch Tier 1-Zulieferer. Mit der Elektrifizierung des Toyota Landcruisers bedienen wir in Zukunft auch den Untertagebau mit E-Drive Systemen.

Wir fertigen derzeit für 2 globale Fahrzeughersteller diverse Komponenten im Bereich Batteriemangement. Hier sehen wir in den kommenden Jahren das größte Wachstum. Aber auch sonst steigt der Bedarf an Elektronikkomponenten im Fahrzeugbau. Wir haben uns an zahlreichen Ausschreibungen beteiligt und Angebote eingereicht. Deshalb ist für uns eine schnelle Entscheidung zur Verlängerung so wichtig. Wenn sich die über Monate hinziehen würde, hätten wir keine Möglichkeit, an den Vergaben weiter teilzunehmen. Es könnte keinerlei Neugeschäft mehr generiert werden.

Wir sehen uns als innovatives Unternehmen, das mehr als 90% seines Umsatzes in New Mobility Themen generiert und deshalb für die Zukunft gut gerüstet ist. Wir haben trotz sehr herausfordernden Rahmenbedingungen überdurchschnittliches Wachstum erzielt. In den letzten 10 Jahren sind wir durchschnittlich um 30%/ Jahr (CAGR) gewachsen.

Wir sind davon überzeugt, dass wir nach der Prolongation kurzfristig die Eigenkapitalbasis stärken können und unseren Kurs erfolgreich fortsetzen können. Von daher gehen wir davon aus, dass wir in 3 Jahren in einer wesentlich besseren Position sind und keine Probleme bei der Refinanzierung haben werden. Die aktuelle Situation ist besonderen Umständen geschuldet, aber ich denke, die letzten Jahre waren nicht nur für uns eine besondere Herausforderung. Wir hatten allerdings gegenüber anderen noch on Top ein beträchtliches Wachstum zu verdauen.

Das Interview führte Robert Steiniger.



## „Die Anleihe ist unsere einzige größere Fremdkapitalposition“

Dr. Andreas Laabs, CEO, LR Health & Beauty SE

**D**ie LR Health & Beauty SE hat eine besicherte 4-jährige Anleihe mit einem Volumen von 130 Mio. Euro mit variabler Verzinsung im Nordic Bond-Format begeben. Der Floater hat einen Kupon von 7,50% +3M Euribor – aktuell 11,432% p.a. Bei der Anleihe handelt es sich um die einzige größere Fremdkapitalposition, wie CEO Dr. Andreas Laabs erläutert. Die Gesellschaft hat zuletzt sehr erfolgreiche Produkte gelauncht, die einen hohen Aboanteil haben. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert Dr. Andreas Laabs die Strategie.

**BOND MAGAZINE:** Bei einem Investoren Call wurden Sie gefragt, welche LR-Produkte Sie selbst nutzen. Sie sagten: Das Bruce Willis Parfum. Was haben Sie mit Bruce Willis gemeinsam?

**Dr. Laabs:** Ich bin nicht so vermessen, Gemeinsamkeiten festzustellen, aber wir benutzen auf jeden Fall das gleiche, gut riechende Parfum.

**BOND MAGAZINE:** Die LR Health & Beauty SE hat eine neue Anleihe begeben, um die ausstehende Anleihe zu refinanzieren. Wie sind die Eckpunkte der neuen Anleihe?

**Dr. Laabs:** Die LR Health & Beauty SE hat eine besicherte 4-jährige Anleihe im Volumen von 130 Mio. Euro begeben. Die Anleihe hat einen Kupon von 7,50% +3M Euribor. Der Emissionspreis betrug 96,00%. Wir haben ein BB-Rating von Scope. Die Anleihe hat eine Stückelung von 1.000 Euro und ist im Open Market der Börse Frankfurt gelistet. An der Nasdaq Stockholm wird die Anleihe demnächst ebenfalls handelbar sein. Wir haben die Mittel genutzt, um unsere Anleihe 2021/25 vorzeitig zurückzahlen.

**BOND MAGAZINE:** Bei der Anleihe handelt es sich um Ihre einzige größere Fremdkapitalposition.

**Dr. Laabs:** Wir haben noch Leasingverbindlichkeiten für Immobilien und Fahrzeuge, aber die Anleihe ist unsere einzige größere Fremdkapitalposition.

**BOND MAGAZINE:** Welches Geschäftsmodell hat die LR Health & Beauty SE?

**Dr. Laabs:** Wir bieten qualitativ hochwertige Produkte in den Bereichen Health & Beauty, dazu gehören Nahrungsergänzungsmittel und pflegende Kosmetik. Einen Großteil der Produkte produzieren wir selbst in Deutschland. Wir bieten unseren Partnern, die unsere Produkte oft selbst konsumieren, die Möglichkeit, mit der Weiterempfehlung unserer Produkte Geld zu verdienen. Es ist eine Art Empfehlungsmarketingmodell. Viele unserer Partner empfehlen die Produkte in Sozialen Medien, wie Instagram, TikTok und YouTube. Gerade über Social Media können wir die digital-affine, junge Zielgruppe für unser Geschäftsmodell begeistern.

**BOND MAGAZINE:** Wie viele Vertriebspartner haben Sie?

**Dr. Laabs:** Wir haben etwa 260.000 Vertriebspartner, die im letzten Quartal aktiv waren.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben 2023 mit 260.000 Vertriebspartnern einen Umsatz von 276,5 Mio. Euro erzielt. Also hat ein Vertriebspartner für rund 1.000 Euro pro Jahr Produkte vermittelt, das kann doch nicht funktionieren.

**Dr. Laabs:** Den einen Vertriebspartner gibt es so nicht, das ist sehr heterogen. Es handelt sich sowohl um Partner, die aktiv

Produkte empfehlen und vertreiben, als auch um Personen, die die Produkte ausschließlich selbst konsumieren. Viele Partner fangen damit an, dass sie die Produkte kaufen und weiterempfehlen und zusätzlich dann ein eigenes Vertriebsteam aufbauen. Einige unserer Partner haben auch selbst ein Abo von z.B. Mind Master Gold. Die Partner entscheiden selbst, ob sie vertreiben oder vielleicht nur selbst konsumieren.

**BOND MAGAZINE:** Also vertreiben nicht alle Partner aktiv.

**Dr. Laabs:** Ja, es ist ein sehr freies System. Die Partner entscheiden selbst, wie aktiv sie die Produkte vertreiben.

**BOND MAGAZINE:** Welchen Umsatz erzielt ein aktiver Vertriebspartner im Durchschnitt?

**Dr. Laabs:** Wenn jemand einsteigt, dann erzielt der Partner am Anfang häufig mit einem Team von 15 bis 20 Personen einen Umsatz von rund 2.500 Euro im Monat. Der Partner ist dann auf der ersten Stufe in unserem Vertriebsmodell.

**BOND MAGAZINE:** Wenn ein Partner weitere Vertriebspartner gewinnt, dann bekommt der Partner auf dem höchsten Level auch Provision von den Umsätzen, die der untere Vertriebspartner generiert, oder?

**Dr. Laabs:** Man muss sich das als einen Team-Umsatz vorstellen. Wenn Person A Person B ein Produkt empfiehlt, und Person B empfiehlt das Produkt wieder an Person C, dann sind beide im Team von Person A und Person A erhält vereinfacht gesprochen eine Provision von dem Team-Umsatz.

**BOND MAGAZINE:** Sie nennen es Team-Umsatz, aber Systemvertriebe haben keinen guten Ruf. Wie gehen Sie damit um?

**Dr. Laabs:** Unser Geschäftsmodell funktioniert und bedient bedeutende Megatrends wie Gesundheit, Digitalisierung oder den Trend zu flexiblen Arbeitszeitmodellen, dies wird auch am Kapitalmarkt gewürdigt. Das Produkt steht bei uns im Vordergrund und die Partner, die das Produkt empfehlen, erhalten dafür eine Provision. Wir sind so gesehen der Zeit voraus gewesen, es ist etwa das, was Influencer im Social Media Bereich machen. Der einzige Unterschied bei uns ist, dass man ein dauerhaftes Team hat und dafür dauerhaft Umsätze generiert. Viele junge Leute wollen ihre Social Media Aktivitäten monetarisieren. Die Hälfte unserer neuen Vertriebspartner ist jünger als 39 Jahre.

**BOND MAGAZINE:** Sie hatten Abos angesprochen. Sie erzielen etwa 25% des Umsatzes mit Abos. Was kann man sich unter Abos vorstellen?

**Dr. Laabs:** Wir bieten Abos bei Nahrungsergänzungsmitteln, die unsere Kunden regelmäßig nutzen. Es gibt sowohl Monatsabos als auch Abos, die einmal für drei Monate geliefert werden. Abos sind immer für den Eigenkonsum.

**BOND MAGAZINE:** Welches Produkt verkaufen Sie als Abo am häufigsten?

**Dr. Laabs:** Wir verkaufen Aloe Vera Drinking Gels häufig als Abo. Den höchsten Aboanteil hat unser neues Produkt Mind Master Gold, ein Drink (ein Nahrungsergänzungsmittel) mit wertvollen Antioxidantien, der viel Vitamin D und Q10 hat.

**BOND MAGAZINE:** Mind Master Gold ist ein neues Produkt und Ihre letzten Produktlaunches waren sehr erfolgreich, oder?

**Dr. Laabs:** Ja, unsere neuesten drei Produkte hatten die höchsten Startumsätze, die LR jemals hatte. Wir beziehen unsere Top-Vertriebspartner inzwischen stärker mit ein, um neue Produkte zu entwickeln. Das funktioniert sehr gut.

**BOND MAGAZINE:** Welche Produkte waren das?

**Dr. Laabs:** Das war Zeitgard Pro, ein kosmetisches Gerät für Gesichts- und Hautpflege, das haben wir vor etwa zwei Jahren gelauncht. Die Body Mission, eine Reihe

Nahrungsergänzungsmittel (Weight Management Produkt), war ebenfalls sehr erfolgreich. Und das bereits angesprochene Mind Master Gold, das die Leistungsfähigkeit und mentale Balance fördert. Das sind unsere letzten drei Produktlaunches, die alle sehr erfolgreich sind. Die Produkte haben auch einen hohen Aboanteil, das zeigt, dass unsere Kunden damit sehr zufrieden sind.

**BOND MAGAZINE:** Sie errichten ein neues Logistikzentrum in Ahlen. Wie weit ist der Bau vorangeschritten?

**Dr. Laabs:** Das Gebäude steht. Wir müssen noch ein Warehouse Management System anbinden. Die Eröffnung des Logistikzentrums planen wir im vierten Quartal dieses Jahres.

**BOND MAGAZINE:** Im letzten Jahr hatten Sie einen negativen Cashflow, worauf ist das zurückzuführen?

**Dr. Laabs:** Wir haben frühzeitig entschieden, die Bestände zu erhöhen, denn es gab eine große Unsicherheit auf den internationalen Beschaffungsmärkten. Die Situation hat sich entspannt und wir werden die Bestände wieder reduzieren.

**BOND MAGAZINE:** Die Forderungen sind aber auch gestiegen.

**Dr. Laabs:** Ja, das liegt, wie beschrieben, an den Aboerlösen. Denn wir liefern die Ware und haben dann eine Forderung.

**BOND MAGAZINE:** Es gibt einen Sale- & Lease-back-Vertrag für das Headquarter.



**Dr. Laabs:** Ja, wir haben einen Sale- & Lease-back-Vertrag mit der Deutschen Anlagen Leasing geschlossen. Das hatten wir auch bei der letzten Anleiheemission angekündigt.

**BOND MAGAZINE:** Die Emittentin der neuen Anleihe ist die LR Health & Beauty SE, es handelt sich um die neue Konzernholding. Bei der letzten Anleihe war die LR Global Holding GmbH die Emittentin.

**Dr. Laabs:** Seit der ersten Anleihe hat sich unsere Unternehmensstruktur verändert. Die LR Health & Beauty SE bildet inzwischen als Holding das Dach der LR Gruppe und ist folglich auch die Emittentin der neuen Anleihe.

**BOND MAGAZINE:** Das ist unser zweites Interview. Wo stehen Sie, wenn wir das dritte Interview führen?

**Dr. Laabs:** Wir sind, nachdem der Krieg in der Ukraine deutliche Auswirkungen auf unser Geschäft in der Region hatte, wieder auf Wachstumskurs. Wir sind gut ins Jahr gestartet, und die Nachfrage nach unseren gelaunchten Produkten entwickelt sich sehr gut. Der Vertrieb über das Internet und Soziale Medien hat sich bewährt. Wenn wir uns wieder sprechen, dann wird LR wohl weiter auf Wachstumskurs sein.

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

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

### Eckdaten der LR Health & Beauty Anleihe 2024/2028

Emittentin	LR Health & Beauty SE
Format	Senior secured
Kupon	7,50% +3M Euribor, aktuell 11,432% p.a.
Zinszahlung	quartalsweise
Emissionspreis	96,00%
Laufzeit	06.03.2028 (4 Jahre)
Volumen	130 Mio. Euro
ISIN / WKN	N00013149658 / A3513A
Rating	BB- von Scope
Anwendb. Recht	schwedisches Recht
Joint Bookrunners	Pareto Securities und Arctic Securities
Listing	Open Market und Nasdaq Stockholm
Internet	<a href="https://lrworld.com/en/">https://lrworld.com/en/</a>

# Weltweite Dividenden stiegen 2023 auf neuen Höchststand

Banken erzielten 2023 Rekorddividenden und trugen zur Hälfte des weltweiten Dividendenwachstums bei

Text: Janus Henderson

Laut dem aktuellen Janus Henderson Global Dividend Index stiegen die weltweiten Dividenden 2023 auf einen Rekordwert von 1,66 Billionen USD, was einem Anstieg von 5,0% auf bereinigter Basis entspricht. 2023 endete besonders erfreulich, denn dank der starken Entwicklung in Europa, Großbritannien und Japan stiegen die Dividenden im vierten Quartal um 7,2%.

## Banken waren Haupttreiber des Dividendenwachstums

Der Bankensektor verzeichnete 2023 Rekordausschüttungen und trug zur Hälfte des weltweiten Dividendenwachstums bei. Das höhere Zinsumfeld ermöglichte es vielen Banken, ihre Margen zu erhöhen. Die Banken in den Schwellenländern trugen besonders stark zu diesem Anstieg bei, wenngleich sie in China nicht am Dividendenboom des Sektors beteiligt waren.

Die positive Auswirkung der höheren Bankendividenden wurde fast vollständig durch die Kürzungen im Bergbausektor eliminiert, dessen Gewinne parallel zu den niedrigeren Rohstoffpreisen gesunken sind. Abgesehen von diesen beiden Sektoren, deren Einfluss ungewöhnlich groß war, verzeichnete der Janus-Henderson-Index ein ermutigendes Wachstum in ganz unterschiedlichen Branchen wie Automobil-, Versorgungs-, Software-, Nahrungsmittel- und Maschinenbauindustrie. Ein Zeichen dafür, wie wichtig es ist, ein diversifiziertes Portfolio zu haben.

## 86% der Unternehmen haben ihre Dividenden erhöht oder beibehalten; Kürzungen von fünf großen Unternehmen wirkten sich unverhältnismäßig stark aus

Weltweit haben 86% der Unternehmen ihre Dividenden entweder erhöht oder beibehalten, allerdings haben die umfangreichen Kürzungen von nur fünf Unternehmen – BHP, Petrobras, Rio Tinto, Intel und AT&T – die bereinigte Wachstumsrate für das Jahr weltweit um zwei Prozentpunkte verringert.

## 22 Länder verzeichneten Rekordausschüttungen, wobei Europa ohne Großbritannien und Japan die wichtigsten Treiber des globalen Dividendenwachstums waren

Geografisch gesehen waren die USA, Frankreich, Deutschland, Italien, Kanada, Mexiko und Indonesien nur einige der 22 Länder, die 2023 Rekordauszahlungen verzeichneten. Europa ohne Großbritannien war im vergangenen Jahr ein wichtiger Wachstumstreiber und trug zu zwei Fünfteln des weltweiten Anstiegs bei. Die Ausschüttungen der Region stiegen bereinigt um 10,4% auf eine Rekordsumme von 300,7 Mrd. US-Dollar. „Deutschland lag mit einer ausgeschütteten Gesamtsumme von 51,9 Mrd. Euro um fast ein Drittel über dem bisherigen Rekord von 2018. Dazu trug auch die Sonderdividende von Volkswagen in Höhe von 5,6 Mrd. Euro bei, die aus den Erlösen der Abspaltung von Porsche stammt. Auch andere Automobilhersteller schütteten mehr Geld an Aktionäre aus. Beeindruckende 85% des gesamten deutschen Dividendenwachstums im Jahr 2023 sind diesem Sektor zuzuschreiben“, sagt Daniela Brogt, Head of Sales für Deutschland und Österreich bei Janus Henderson Investors. „Im Gegensatz dazu kam vom Immobilienunternehmen Vonovia, das aufgrund höherer Zinssätze und niedrigerer Immobilienpreise mit Profitabilitätsdruck zu kämpfen hatte, die größte negative Auswirkung. Neun von zehn deutsche Unternehmen erhöhten 2023 die Dividende, was dem weltweiten und europäischen Durchschnitt entspricht. Ähnliche Erfolge konnte ebenfalls Österreich für sich verbuchen, das 2023 auch neue Höchstwerte erzielte.“

Japan leistete ebenfalls einen wichtigen Beitrag. Allerdings wurde die Stärke, die 91% der japanischen Unternehmen verzeichneten, durch den schwachen Yen teilweise überlagert. Obwohl die USA aufgrund ihrer Größe den größten Beitrag zum weltweiten Dividendenwachstum leisteten, ent-

sprach die bereinigte Wachstumsrate von 5,1% lediglich dem weltweiten Durchschnitt.

## Schwellenländer liefern Rekorddividenden

Die Schwellenländer erzielten im dritten Jahr in Folge Rekorddividenden in Höhe von 166,1 Mrd. US-Dollar, was einem Anstieg von insgesamt 8,0% entspricht. Bereinigt stagnierten die Dividenden in den Schwellenländern jedoch, da deutliche Kürzungen in Brasilien und ein schwaches Wachstum in China die hohen Ausschüttungen der Banken zunichtemachten.

In Großbritannien entsprach das Dividendenwachstum von 5,4% in etwa dem weltweiten Durchschnitt, da die deutlichen Erhöhungen bei den Banken und Ölproduzenten durch die geringeren Ausschüttungen im Bergbau weitgehend aufgehoben wurden. In den meisten Industrieländern des asiatisch-pazifischen Raums (ohne Japan) wurden im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Ausschüttungen verzeichnet.

## Prognose für 2024

Janus Henderson geht davon aus, dass 2024 ein ähnliches bereinigtes Wachstum wie 2023 zu verzeichnen sein wird, auch wenn



Ben Lofthouse,  
Head of Global Equity Income bei  
Janus Henderson

ein wahrscheinlicher Rückgang der einmaligen Sonderdividenden die Gesamtwachstumsrate verringert. Janus Henderson prognostiziert für 2024 Dividenden in Höhe von 1,72 Billionen USD, ein Plus von 3,9% auf Gesamtbasis und ein bereinigtes Wachstum von 5,0%.

Ben Lofthouse, Head of Global Equity Income bei Janus Henderson, sagt: „Der Pessimismus gegenüber der Weltwirtschaft erwies sich 2023 als unbegründet, und obwohl die Aussichten unsicher sind, sind die Dividenden stabil. Der Cashflow der Unternehmen ist in den meisten Sektoren weiterhin stark und bietet reichlich Spielraum für Dividenden und Aktienrückkäufe.“

Die verzögerte Wirkung höherer Zinssätze wird sich weiterhin auswirken, da ein langsames globales Wirtschaftswachstum und höhere Finanzierungskosten für Unternehmen erwartet werden. Wir sind dennoch optimistisch für die Dividendenentwicklung im laufenden Jahr. Die Run-Rate der US-Dividenden im vierten Quartal lässt für das Gesamtjahr Gutes erwarten, japanische Unternehmen haben angefangen, mehr Kapital an die Aktionäre zurückzugeben, in Asien ist mit einem Aufschwung zu rechnen, und die Dividenden in Europa sind gut abgesichert.

Was die Sektoren betrifft, so wird sich das rasche Wachstum der Banken weltweit in diesem Jahr zwar verlangsamen, aber auch

die rapiden Rückgänge im Bergbausektor werden sich wahrscheinlich weniger stark auswirken. Die Energiepreise bleiben stabil, sodass Öldividenden bezahlbar sind, und die großen defensiven Sektoren wie Gesundheitswesen, Nahrungsmittel und Basiskonsumgüter dürften weiterhin stetige Zuwächse verzeichnen. Hinzu kommt, dass Dividenden im Zeitverlauf viel weniger schwanken als Gewinne.“

Anzeige

# Frauen und Mädchen stärken ●

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

[www.care.de](http://www.care.de)

 **care**® **wirkt.  
weltweit.**





„Wir möchten jedes Jahr 30 bis 40 weitere Aktien in die Plattform aufnehmen“

**Thomas Wissler**, Vorstand, mwb research AG, **Kai Jordan**, Vorstand, mwb Wertpapierhandelsbank AG

Die mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG und die SRH AlsterResearch AG haben vereinbart, ihre Zusammenarbeit im Bereich Corporates & Markets zu intensivieren. Dafür wird mwb ihren Anteil an dem Researchunternehmen auf über 25% erhöhen. AlsterResearch firmiert zukünftig als mwb research AG. Der „ResearchHub“ soll weiter ausgebaut werden, jedes Jahr sollen 30 bis 40 weitere Aktien in die Plattform aufgenommen werden, wie Thomas Winkler, Vorstand, mwb research AG, und Kai Jordan, Vorstand, mwb Wertpapierhandelsbank AG, im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutern.

**BOND MAGAZINE:** mwb hat die Beteiligung an SRH AlsterResearch aufgestockt. Wie hoch ist die Beteiligung?

**Jordan:** Die genaue Beteiligungshöhe haben wir nicht bekannt gegeben. Aber sie ist über 25%.

**BOND MAGAZINE:** Wie hoch war die Beteiligung zuvor?

**Jordan:** Wir hatten etwas mehr, wurden dann durch den Einstieg der neuen Kollegen verwässert, so dass es zuletzt rund 9% waren.

**Wissler:** Ich bin 2020 während der Corona-Krise zu AlsterResearch gestoßen. AlsterResearch war damals ganz anders aufgestellt, hatte für die NordLB und den Sparkassenverbund White Label Research geschrieben und ist gar nicht mit einem eigenen Brand aufgetreten. Ich habe AlsterResearch neu ausgerichtet und auch eigenes Kapital eingebracht, so dass mwb etwas verwässert wurde.

**BOND MAGAZINE:** Ich kenne den ResearchHub. Ich nehme an, dass sie Auftragsresearch für Unternehmen erstellen, das

entsprechend vergütet wird. Bei den größeren Unternehmen machen Sie das Research vermutlich auf eigene Initiative und es wird nicht vergütet.

**Wissler:** Ja, immer mehr große Unternehmen gehen aber auch dazu über, ein Research-Haus zu bezahlen. In Deutschland und Europa hat sich durch MiFID II der gesamte Markt verändert.

**BOND MAGAZINE:** Was hat sich genau verändert?

**Jordan:** Das Research der Banken durfte nicht mehr durch den Orderflow der Kunden vergütet werden. Davor haben institutionelle Kunden das Research kostenlos erhalten und die Bank hat Kommissionen durch Orderflow bekommen. Das Research wurde quasi querfinanziert. Seit dem Inkrafttreten von MiFID II gibt es zwei Modelle: Entweder zahlt der institutionelle Investor das Research durch eine jährliche Pauschalvergütung, dann bekommen nur diese Investoren das Research oder der Emittent zahlt das Auftragsresearch. Alle

anderen Regelungen sind unzulässig. Wenn der Emittent das Research bezahlt, dann kann er entscheiden, wer es erhält. Wir folgen der Strategie, das Research ist dann im ResearchHub für alle Investoren zugänglich.

**Wissler:** Bis zur Einführung von MiFID II haben Fondsmanager Research kostenlos erhalten, und dann nicht mehr. Dann wurden Preise von rund 20.000 Euro pro Jahr aufgerufen.

**BOND MAGAZINE:** Aber das hat niemand gezahlt, die Preise sind deutlich gefallen.

**Wissler:** Die Preise sind gefallen, müssen aber angemessen sein. Viele Researchpakete kosten ca. 5.000 Euro pro Jahr. Das ist nicht viel Geld für das Research. Es ist aber viel Geld für einen Vermögensverwalter, der nur sporadisch in Aktien investiert.

**BOND MAGAZINE:** Und der Vermögensverwalter benötigt Research von mehreren Anbietern.



**Wissler:** Ja, das summiert sich schnell auf einen fünfstelligen Betrag. Das kann sich ein kleiner Vermögensverwalter oder ein Family Office nicht leisten. Wir nutzen deshalb unsere Marktnische. Wir haben gar keinen Orderflow, mit dem wir unser Research subventionieren könnten. Wir können unsere Plattform offen gestalten und haben daher die größte Reichweite im Markt. Großbanken haben mehrere hundert Researchkunden. Wir haben allein 1.800 Investoren auf unserem Verteiler. Pro Quartal sind auf unserer Plattform ca. 30.000 User. Da sind sicher auch ein paar Privatanleger dabei. Wir bieten das Research jedem Investor an.

**BOND MAGAZINE:** Sie firmieren künftig unter mwb research. In welcher Weise wird die Zusammenarbeit intensiviert?

**Jordan:** Wir haben in der Vergangenheit schon sehr erfolgreich zusammengearbeitet. Wir sind auch seit geraumer Zeit Haftungsdach von AlsterResearch, falls man im Bereich der Anlagevermittlung tätig ist. Wir werden die Zusammenarbeit weiter intensivieren. Gerade beim Designated Sponsoring bietet sich die Zusammenarbeit an, wo wir künftig mit einer Marke auftreten. Aber auch bei Kapitalmarkttransaktionen kann man sich frühzeitig die Unternehmen und Bewertungsvorstellungen ansehen, schon im Vorfeld der Mandatsgewinnung.

**BOND MAGAZINE:** Es gibt sicher Synergien beim Designated Sponsoring. Aber Kunden von AlsterResearch haben auch andere Designated Sponsors. Verbaut man sich auf der anderen Seite nicht einiges?

**Wissler:** Wir sehen das anders. Die Unabhängigkeit hat den Vorteil, dass wir in der Nische so agieren können, wie wir das tun aus regulatorischer Sicht. Wir sind weiter

unabhängig und können weiterhin unser Research jedermann so zugänglich machen, so wie wir das jetzt tun. Das ist ein ganz großes Alleinstellungsmerkmal gegenüber den großen Brokern. Wir haben zwei Arten von Kunden, genau wie Sie auch, den Investor und den Emittenten. Den Emittenten interessiert nur die Reichweite und Sichtbarkeit. Und den Investor interessiert nur die Qualität des Research. Ich glaube sogar, dass man einer Bank immer noch mehr vertraut.

**BOND MAGAZINE:** Also wird die Strategie weiterverfolgt, ResearchHub wird weiter ausgebaut und Designated Sponsoring-Kunden von mwb können ebenfalls Ihr Research erwerben?

**Wissler:** Ja, wir arbeiten weiter, wie bisher. mwb kann das Research zudem unter eigenem Namen anbieten. Der Brand ResearchHub bleibt auch bestehen.

**BOND MAGAZINE:** Neben Research bieten Sie auch digitale Investorenkonferenzen. Das bieten Sie nur Emittenten an, die für das Research bezahlen? Und ist das kostenpflichtig für die Emittenten?

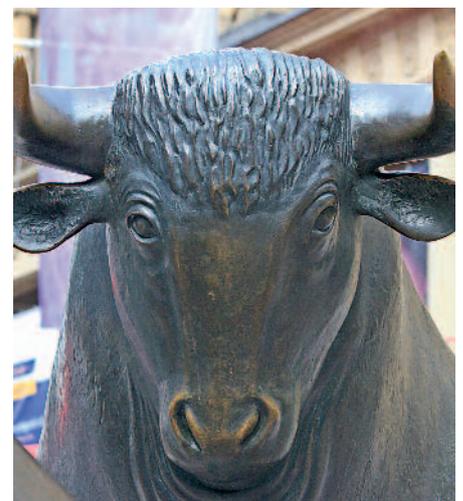
**Wissler:** Wir bieten Konferenzen, Roundtables und in der Berichtssaison Earningscalls für die Emittenten. Wir sind angetreten, um den ResearchHub zu der Plattform für deutschsprachige Aktien zu machen. Wir machen das durch unser Research. Die Digitalisierung ermöglicht es uns aber auch, Investoren über Events anzusprechen. Das Ziel ist nicht die Monetarisierung, wir möchten den Content zur Verfügung stellen, damit unsere Plattform insgesamt interessanter wird.

**BOND MAGAZINE:** Wie wird sich die Plattform in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

**Wissler:** Der ResearchHub erfährt von Investoren und Emittenten eine hohe Wertschätzung. Wir möchten jetzt die nächste Skalierungsphase einläuten. Wir haben das Team erweitert, wir wollen jedes Jahr 30 bis 40 weitere Aktien in die Plattform aufnehmen und die Events weiter ausbauen. Wir hatten im letzten Jahr sechs Themenkonferenzen, in diesem Jahr schon zwei - zu den Themen Wasserstoff und Healthcare. Am 9. April folgt die „German SmallCap Select“, ein quartalsweises Format, bei dem wir Unternehmen die Chance geben, einmal im Quartal mit den Investoren in Kontakt zu treten.

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

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



# Ende des starken US-Dollars absehbar

## Warum Anleger jetzt umschichten sollten

Text: Lazard Asset Management

Die derzeitige Phase eines starken US-Dollars zieht sich bereits deutlich in die Länge. Dieser Ansicht ist Denise Simon, Co-Head im Emerging Market Debt-Team bei Lazard Asset Management. Sie erwartet ein baldiges Ende des aktuellen US-Dollar-Zyklus. Entsprechend tun Anleger aus Sicht der Expertin jetzt gut daran, in andere Währungen umzuschichten, allen voran in Lokalwährungsanleihen der Schwellenländer.

„Der US-Dollar hat in den letzten zehn Jahren vor dem Hintergrund eines starken US-Wachstums gegenüber allen anderen Währungen erheblich an Wert gewonnen, was Assets in US-Dollar zugutekam“, sagt Simon. Dieser ‚US-Exzeptionalismus‘ halte zwar noch an, jedoch sprächen die makroökonomischen Bedingungen mittlerweile für eine Abkehr von Anlagen in US-Dollar, zugunsten von Anlagen in anderen Währungen. „Der handelsgewichtete US-Dollar-Index bewegt sich in der Nähe seiner Höchststände seit 2000“, sagt Simon. „Wir glauben, dass die Zinssenkungen der US-Notenbank Fed, wenn sie denn kommen, mittelfristig eine Phase der US-Dollar-Schwäche auslösen werden.“ Viele Anleger seien vor diesem Hintergrund aktuell zu stark in US-Dollar-Anlagen investiert und sollten ihr Portfolio mit Nicht-Dollar-Anlagen diversifizieren.

### Nicht-Dollar-Anlagen: Schwellenländer vor Industrieländern

Bei der Frage, in welche Währungen Anleger umschichten sollten, gibt die Expertin den Schwellenländern klar den Vorzug vor den Industrieländern. Hauptgrund sei deren stärkeres Wachstum. „Ein höheres Wachstum stützt in der Regel lokale Währungen und zieht Kapitalströme an, was wiederum die Preise von Vermögenswerten erhöht“, erklärt Simon. „Die Stärke des US-Dollars in den letzten 13 Jahren spiegelte die relative Stärke der US-Wirtschaft wider. Jetzt beobachten wir, dass sich die Schwellenländer nach der Corona-Pandemie wieder erholen, was zum Teil der Neuordnung

der globalen Lieferketten zu verdanken ist. Zudem sehen wir, dass sich das Wachstumsgefälle zwischen Schwellen- und Industrieländern von derzeit 3 Prozent auf etwa 3,5 Prozent erhöht.“

Lokalwährungsanleihen hätten sich zudem in der Vergangenheit in Zeiträumen mit einem schwachen US-Dollar besser entwickelt als andere globale Fixed-Income-Sektoren. So habe der JP Morgan Emerging Markets Bond Global Diversified Index in den Jahren 2003 bis 2011 eine jährliche Rendite von rund 12% erzielt, während der Bloomberg Global Aggregate Index im gleichen Zeitraum rund 6% pro Jahr zugelegt habe. Ebenso sei die Rendite von EM-Anleihen in lokaler Währung seit dem letzten Höchststand des US-Dollars Ende 2022 bis zum Ende des vergangenen Jahres mehr als doppelt so hoch ausgefallen als die Rendite von globalen festverzinslichen Wertpapieren.

### Schwellenländer weisen verbesserte Fundamentaldaten auf

„Viele Regierungen von Schwellenländern haben in den letzten Jahren eine beeindruckende Haushaltsdisziplin an den Tag gelegt, und wir sehen derzeit keine größeren Ungleichgewichte an den Märkten für Schwellenländeranleihen“, sagt Simon. In scharfem Gegensatz zu früheren Jahren, in denen es in den Schwellenländern zu Phasen ausufernder Inflation gekommen sei, hätten die Zentralbanken der Schwellenländer 2021 und 2022 präventiv mit aggressiven Zinserhöhungen auf die steigenden Preise reagiert. Mit dem Rückgang der Inflation hätten viele Zentralbanken in den Emerging Markets mit ihrer jeweiligen Geldpolitik nun das Ende des Zinserhöhungszyklus erreicht und befänden sich in der Position, die Zinsen senken zu können, bzw. hätten bereits damit begonnen. „Wenn die US-Notenbank mit der Lockerung ihrer Zinspolitik beginnt, dürften die Zentralbanken der Schwellenländer mehr Spielraum für Zinssenkungen haben, ohne dass

ihre Währungen gegenüber dem US-Dollar zu stark unter Druck geraten dürften“, erläutert Simon. „Sinkende Inlandszinsen dürften wiederum die Möglichkeit für Kapitalzuwächse bei Anleihen in Landeswährung schaffen.“

Abschließend gibt Simon zu bedenken, dass Lokalwährungsanleihen aus den Schwellenländern derzeit mit starken Abschlägen gegenüber ihren Pendanten aus den Industrieländern gehandelt würden. Dies sei zu einem großen Teil darauf zurückzuführen, dass die ausländischen Investitionsströme im letzten Jahr stark zurückgegangen seien. „Wir gehen jedoch davon aus, dass die hohen Renditen der EM-Lokalwährungsanleihen in den letzten 12 Monaten wie in der Vergangenheit Zuflüsse anziehen und die Bewertungen im weiteren Jahresverlauf entsprechend steigen werden“, so die Expertin.



Denise Simon,  
Co-Head im Emerging Market Debt-Team,  
Lazard Asset Management



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



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

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



#### Kontaktdaten:

Markus Dietrich  
 CEO  
 Kanzleistr. 17  
 74405 Gaildorf  
 Telefon: +49 7971 9600-86  
[madi@dicama.com](mailto:madi@dicama.com)  
[www.dicama.com](http://www.dicama.com)



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.

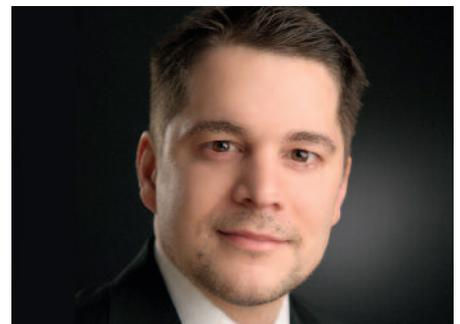
In der Unternehmensanalyse wird über eine laufende Coverage und Veröffentlichung von Researchstudien zu Aktien- und Anleihen mittelständischer Unternehmen die notwendige Transparenz im Segment der sog. Small & Microcaps geschaffen.

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

**Kontaktadressen:**

Quirin Privatbank  
Schillerstraße 18-20  
60313 Frankfurt am Main



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



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

Anzeige

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

Marie von  
Ebner-Eschenbach



SOS KINDERDÖRFER  
WELTWEIT

Jedem Kind ein liebevolles Zuhause

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

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

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



## Hilfe für die Tiere im Tierheim!

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



## Katzen-Kolonien

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

## WER WIR SIND

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

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



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

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

## Deutsche Tierhilfe Menorca

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



## Patenschaft!

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

## Pflegehäuser!

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



## Innerstädtische Katzen-Insel

Mitten in der Hauptstadt Menorcas, in Maó, konnten wir seit nunmehr einem Jahr ein ganz besonderes Projekt realisieren: eine rund 250 m<sup>2</sup> große, eingezäunte, ruhige Grünfläche für mittlerweile 30 Katzen. Die vormals wilden Straßenkatzen leben in diesem sicheren kleinen Park und werden dort täglich von einer Gruppe von Freiwilligen besucht, gefüttert und gepflegt.

