

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



14. Jahrgang – Ausgabe 226 – 12.05.2025 – www.fixed-income.org

INHALT 12.05.2025

EDITORIAL	Seite 3
KURZ NOTIERT	Seite 4
NEUEMISSIONEN	
Homann Holzwerkstoffe	Seite 10
Interview mit Fritz Homann, Homann Holzwerkstoffe	Seite 12
Interview mit Daniel Bruss, SV Werder Bremen	Seite 16
UBM Development, Consilium Project Finance, Iute Group	Seite 18
INVESTMENT	
Analyse Multitude	Seite 20
Renditen der US-Staatsanleihen steigen, obwohl die Erwartung an den Leitzins zurückgeht	Seite 21
Interview mit Dr. Dominik Benner, The Platform Group AG (TPG)	Seite 22
CLOs bieten Zugang zum Markt für Unternehmenskredite	Seite 24
SERVICE/KONTAKTDATEN	Seite 26
Impressum	Seite 3

Homann Holzwerkstoffe Starker Track Record, Kupon 6,50%-7,50% p.a.



Text: Christian Schiffmacher

Die Homann Holzwerkstoffe GmbH emittiert eine neue siebenjährige Anleihe mit einem Volumen von bis zu 120 Mio. Euro und plant die ausstehende Anleihe 2021/26 vorzeitig zu refinanzieren. Die neue Anleihe 2025/32 hat einen Kupon von

6,50% bis 7,50%. Vieles spricht dafür, dass Homann mit der neuen Anleiheemission an den starken Track Record anknüpfen kann und die neue Anleihe wieder ein Erfolg wird. *Weiter auf Seite 10.*

„Wir haben für den Großteil unserer Umsätze eine gute Planungssicherheit“

Interview mit Daniel Bruss, Leiter Finanzen,
SV Werder Bremen GmbH & Co KG aA

Die SV Werder Bremen GmbH & Co KG aA emittiert eine neue Anleihe mit einem Zielvolumen von 20 Mio. Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren und 2 Monaten. Der Kupon wird in einer Range von 5,75%-6,25% festgelegt. Daniel Bruss, Leiter Fi-

nanzen, betont, dass es bei einem Großteil der Umsätze eine gute Planungssicherheit gibt. Der SV Werder Bremen hat eine solide Eigenkapitalbasis und Liquidität. Von einer reinen Fananleihe grenzt man sich ab. *Weiter auf Seite 16.*

Veranstaltungshinweise:

Frühjahrskonferenz 12.05.–14.05.2025

EquityForum UG
Flemings Selection Hotel, Frankfurt
www.equityforum.de

Security & Defense Roundtable Rheinmetall, MilDef, Cicor 20.05.2025

mwb Research
www.mwb-research.com

Capital Markets & Takeover Conference 2025 22.05.2025

Deutsches Aktieninstitut
Hogan Lovells-Büro, Frankfurt
www.dai.de

DVFA Digital Assets und Blockchain-Tag 04.06.2025

DVFA
Holiday Inn Frankfurt Alte Oper
www.dvfa.de

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
Homann Holzwerkstoffe	Umtausch: bis 15.05.2025, Zeichnung: bis 19.05.2025	6,50%–7,50%	10
SV Werder Bremen	Umtausch: bis 19.05.2025, Zeichnung: bis 20.05.2025 (Website), Zeichnung: bis 22.05.2025 (Börse Frankfurt)	5,75%–6,25%	16
Iute Group	Mai	mind. 11,00%	18 und Ausgabe 225

Weitere Neuemissionen auf 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 300 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 7,5 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

9,75 % 2024/29
9,50 % 2023/28
7,75 % 2022/27
6,00 % 2021/26
6,50 % 2020/22

SANHA[®]

Unternehmensanleihe

8,75 %
2024/2029
Dezember 2024

BDT

Unternehmensanleihe

11,5 %
2023/2028
November 2023



Unternehmensanleihen

6,50 % 2019/25
6,50 % 2018/24
7,25 % 2017/23
7,50 % 2015/21
7,50 % 2014/19

klug beraten.

Homann-Sild



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Ungeachtet des weltpolitischen Chaos, das uns wohl noch eine Zeit erhalten bleibt, stehen aktuell mehrere spannende Anleiheemittenten in der Pipeline: Homann Holzwerkstoffe (Seite 10), SV Werder Bremen (Seite 16) und Iute Group (Seite 18 und BOND MAGAZINE 225). Alle drei genannten Unternehmen sind am Anleihemarkt bekannt und blicken auf einen starken Track Record.

Fritz Homann kenne ich persönlich seit der ersten Anleiheemission Ende 2012, Tarmo Sild (CEO der Iute Grop) seit 2019. Irgendwie sind beide genau die gleichen Typen: Sie leiten Unternehmen mit einem sehr schlanken Führungsteam, man könnte sie vielleicht auch als „Alpha-Männchen“ bezeichnen. Und wie sagte kürzlich Fritz Homann im Webcast: „Wir sind sicherlich fleißiger als die Anderen.“ Zugegeben, ich musste ein bisschen schmunzeln. Aber: Beide haben immer geliefert! Daher ist die Aussage schon irgendwie o.k.

O.k. – es gibt bei beiden Unternehmen sicher ein gewisses Schlüsselpersonenrisiko und man ist fast geneigt, dem Einen Extremsportarten zu verbieten, wenn man seinen Namen bei YouTube eingibt. Doch Spaß beiseite, ich habe bei beiden Anleiheemissionen ein gutes Gefühl.

Es gibt aktuell noch einen dritten spannenden Anleiheemittenten: den SV Werder Bremen. Fußball und Kapitalmarkt - manche werden vielleicht denken, das passt nicht zusammen. Es gibt sicher auch Gründe, weshalb man häufig von „Sportwetten“ und nicht von „Sportinvestments“ spricht. Aber: Die wirtschaftliche Situation von Werder Bremen hat sich seit der letzten Anleiheemission 2021 vollständig verändert – und zwar zum Besseren (siehe Interview auf Seite 16). Und die 2021 emittierte Anleihe notierte fast immer deutlich über 100%.

Alle drei Anleihen haben sicherlich gewisse Risiken, aber selten haben Investoren eine derartige Auswahl an wirklich spannenden Anleiheemissionen.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 226, 12.05.2025

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: Cosmin Filker

Interviewpartner: Dr. Dominik Benner, Daniel Bruss, Fritz Homann

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Korrektorat: 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 Re-

daktion und/oder Mitwirkende einen Interessenkonflikt haben, da sie teilweise neben ihrer journalistischen/analytischen Tätigkeit auch anderen, unternehmensberatenden Tätigkeiten, u. a. im Bereich der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung, nachgehen können. Die Institutional Investment Publishing GmbH hat hierfür interne Verhaltensregeln und Compliance-Richtlinien erlassen.

Nachdruck: © 2010 – 2025 Institutional Investment Publishing GmbH, Eschbach. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Verbreitung mittels elektronischer Medien sind grundsätzlich nicht gestattet. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

EUR Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Fraport 2024/32	kein Rating	XS2832873355	11.06.2032	4,250%	103,70	3,6%
Hochtief 2024/30	BBB-	DE000A383EL9	31.05.2030	4,250%	104,61	3,3%
Porsche Auto. Holding 2024/27	kein Rating	XS2802892054	27.09.2032	4,125%	101,52	3,9%
Vonovia 2024/34	Baa1, BBB+, BBB+	DE000A3829J7	10.04.2034	4,250%	102,15	3,9%

Stand: 09.05.2025, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

USD Corporate Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
The Home Depot 2024/31	A2, A	US437076DD13	25.06.2031	4,850%	100,80	4,8%
Daimler Truck North America 2024/27	A3, A-	USU2340BAY30	25.09.2027	5,125%	100,44	5,0%
Eversource Energy 2024/31	Baa2, A-, BBB	US30040WBA53	15.04.2031	5,850%	103,51	5,2%

Stand: 09.05.2025, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

SME Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Netfonds 2024/49	kein Rating	DE000A4DFAM8	18.12.29	7,000%	103,85	6,0%
Score Capital 2024/27	kein Rating	DE000A383V65	12.12.27	8,000%	99,80	8,0%
SANHA 2024/29	kein Rating	DE000A383VY6	10.12.29	8,750%	106,00	7,3%
Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig 2024/29	B (Creditreform)	DE000A383RA4	07.11.29	9,750%	98,00	10,3%
Semper idem Underberg 2024/29	kein Rating	DE000A383FH4	02.10.30	5,750%	106,00	4,5%
The Platform Group 2024/28	kein Rating	NO0013256834	11.07.28	8,875%	104,50	7,5%
NEON Equity 2024/29	kein Rating	DE000A383C76	23.05.29	10,000%	100,10	10,0%
ABO Energy Nachrang 2024/29	kein Rating	DE000A3829F5	08.05.29	7,750%	103,50	7,0%
Karlsberg Brauerei 2024/29	kein Rating	NO0013168005	02.05.29	6,000%	106,50	4,2%
Eleving Group 2023/28	B (Fitch)	DE000A3LL7M4	31.10.28	13,000%	106,01	11,8%

Stand: 09.05.2025, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Green Bonds

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Heidelberg Materials 2024/34	Baa2, BBB	XS2842061421	19.07.2034	3,950%	102,18	3,7%
EDF 2024/31	Baa1, BBB, BBB+	FR001400QR62	17.06.2031	4,125%	104,17	3,4%
Ørsted (Hybrid)	BBB-	XS2778385240	unendlich	5,125%	98,87	5,2%
Vestas Wind Systems 2023/31	Baa2	XS2725957042	15.06.2031	4,125%	103,07	3,6%
Hennes & Mauritz (H&M) 2023/31	BBB (S&P)	XS2704918478	24.10.2031	4,875%	106,74	3,6%
Baden-Württemberg 2023/33	AA+	DE000A14JZX6	27.06.2033	3,000%	101,24	2,8%
Bpifrance 2023/33	Aa2, AA-	FR001400IV17	25.06.2033	3,125%	100,21	3,1%

Stand: 09.05.2025, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt

Weitere grüne Anleihen

Emittent	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
hep global 2021/26	kein Rating	DE000A3H3JV5	18.05.2026	7,500%	84,05	17,0%
Photon Energy 2021/27	kein Rating	DE000A3KWKY4	23.11.2027	6,500%	50,00	–
PNE 2022/27	kein Rating	DE000A30VJW3	23.06.2027	5,000%	100,35	5,0%
SUNfarming 2020/25	kein Rating	DE000A254UP9	16.11.2025	5,500%	97,50	10,9%

Stand: 09.05.2025, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt



BANTLEON verstärkt Partnervertrieb

Der Asset Manager BANTLEON verstärkt seine Betreuung von Vertriebspartnern und hat dafür Reinhold Dirschl als Vertriebsdirektor Deutschland Süd/Ost und Österreich eingestellt. Reinhold Dirschl hat rund 25 Jahre Erfahrung in der Asset-Management-Branche, davon 17 Jahre als Vertriebspezialist. Zu seinen beruflichen Stationen zählen unter anderem die Cominvest Asset Management GmbH, die

MEAG Munich ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH und die Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH. Zuletzt arbeitete er als Business Development Director Deutschland und Österreich in der Frankfurter Niederlassung von Carmignac Gestion Luxemburg und betreute dort erfolgreich zahlreiche große Vertriebspartner, insbesondere Banken, Versicherungen, Dachfondsmanager und Wealth Manager.

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.

 Rational AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2024	 Cenit AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2008	 Samara Asset Group PLC <i>Freiverkehr</i> Research seit 2021	 Syzygy AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2008	 BHB Brauholding AG <i>m:access</i> Research seit 2010
 Aurubis AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2024	 Advanced Blockchain AG <i>Scale</i> Research seit 2021	 MS Industrie AG <i>General Standard</i> Research seit 2012	 M1 Kliniken AG <i>Freiverkehr</i> Research 2023	 Deutsche Grundstücksauktionen AG <i>Scale</i> Research seit 2016
 Desert Gold Ventures Inc <i>Freiverkehr</i> Research seit 2024	 Verve Group SE <i>Scale</i> Research seit 2019	 tick Trading Software AG <i>Freiverkehr</i> Research seit 2019	 UmweltBank AG <i>m:access</i> Research seit 2019	 United Labels AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2024
 Energy S.p.A. <i>Euronext Milan</i> Research seit 2023	 SDM SE <i>Primärmarkt</i> Research seit 2021	 Net-Digital AG <i>Primärmarkt</i> Research seit 2021	 REPLY S.p.A. <i>Euronext Milan</i> Research seit 2023	 Bio-Gate AG <i>m:access</i> Research seit 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



„Mit Reinhold Dirschl haben wir einen sehr erfahrenen Spezialisten gewonnen, der unser Team mit seinem starken Netzwerk, seiner fachlichen Expertise und seiner Persönlichkeit sehr gut ergänzt“, erklärt Christoph Schwarzmann, Geschäftsführer der BANTLEON GmbH. „Unser Geschäft mit Vertriebspartnern hat sich seit dem Wiederaufbau vor vier Jahren dynamisch und erfolgreich entwickelt, wozu auch unsere jüngste Akquisition BANTLEON Convertible Experts AG mit dem Thema Wandelanleihen beigetragen hat.“



NZWL: Umsatz stabil, Ergebnis 2024 leicht unter Vorjahresniveau

Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH verzeichnet ein insgesamt solides Geschäftsjahr 2024. Auf Basis vorläufiger, ungeprüfter Konzernzahlen belief sich der Umsatz auf 174,5 Mio. Euro (2023: 174,0 Mio. Euro), während das EBITDA (2023: 20,7 Mio. Euro) und der Jahresüberschuss (2023: 2,0 Mio. Euro) leicht unter dem Vorjahresniveau lagen. Dass damit die prognostizierten leichten Steigerungen nicht erreicht wurden, ist insbesondere auf ein schwächeres 4. Quartal 2024 aufgrund des Abruf-Rückgangs bei den Pkw-Kunden zurückzuführen. Dennoch bewertet NZWL das Geschäftsjahr 2024 positiv, da sich der Konzern in einem anhaltend schwierigen Umfeld erfolgreich behauptet und erneut als sehr widerstandsfähig erwiesen hat.

Die hohe Resilienz von NZWL wird auch durch das neue Unternehmensrating der Creditreform belegt, das mit „B“ und einem weiterhin „stabilen Ausblick“ bestätigt wurde. Maßgeblich für die Bestätigung des Ratings ist das stabile Ergebnis der Finanzkennzahlenanalyse der Creditreform in 2023 und, auf Basis vorläufiger Geschäftszahlen, auch in 2024. Neben den vorläufigen, ungeprüften Konzernzahlen 2024 und dem bestätigten Unternehmensrating stimmt auch die Entwicklung im 1. Quartal 2025 die NZWL zuversichtlich. So wurde in den Monaten Januar bis März eine deutliche Erholung gegenüber dem etwas enttäuschenden 4. Quartal 2024 verzeichnet.

Trotz der nach wie vor volatilen Abrufe in einzelnen Segmenten durch die Automobilkonzerne ist die NZWL stolz darauf, in den Zukunftssegmenten zu wachsen. Im Bereich „Truck“ konnte ein signifikantes Wachstum von knapp 15% im Jahr 2024 erzielt werden. Dieses Wachstum in diesem Segment wird sich im Jahr 2025 voraussichtlich noch verstärken, wie das erste Quartal 2025 mit einer Steigerung von 31% bereits belegt. Auch im Bereich der neuesten Produktserie, der Wellen für Hybrid- und E-Antriebe, konnte die NZWL im Jahr 2024 ein Wachstum von über 10% erreichen. Für 2025 wird ein weiteres Plus von ebenfalls mindestens 10% erwartet.



HÖRMANN Industries: Umsatz und EBIT rückläufig

Im Geschäftsjahr 2024 erzielte die HÖRMANN Industries GmbH einen Umsatz von 678,9 Mio. Euro (Vj.: 830,9 Mio. Euro) sowie ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 24,3 Mio. Euro (Vj.: 30,7 Mio. Euro). Während die Geschäftsbereiche Automotive und Intralogistics infolge der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen deutliche Umsatzrückgänge verkraften mussten, hat sich insbesondere der Bereich Communication erneut sehr positiv entwickelt. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) reduzierte sich leicht auf 40,3 Mio. Euro (Vj.: 44,5 Mio. Euro). Das Geschäftsjahr 2024 schloss mit einem Konzernjahresüberschuss von 9,2 Mio. Euro (Vj.: 9,5 Mio. Euro).

Für das Geschäftsjahr 2025 erwartet die HÖRMANN Industries GmbH insgesamt Umsatzerlöse zwischen 690 Mio. Euro und 720 Mio. Euro. Bei dieser Prognose geht das Unternehmen davon aus, dass sich die Auftragslage im Geschäftsbereich Automotive auf dem Niveau des Jahres 2024 entwickelt und der Geschäftsbereich Communication aufgrund der guten Auftragslage sowie der hohen Nachfrage ein Umsatzwachstum von etwa 10% erzielt. Für das operative Geschäft wird ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zwischen 21 Mio. Euro und 23 Mio. Euro prognostiziert.



Rheinmetall: Konzernumsatz wächst in Q1 um 46%, Jahresprognose bestätigt

Der Konzernumsatz von Rheinmetall kletterte nach den ersten drei Monaten um 46% auf 2.305 Mio. Euro. Dabei wurden 70% der Umsätze im Ausland erzielt. Im militärischen Geschäft betrug das Umsatzwachstum sogar 73%. Hier kletterte der Umsatz im ersten Quartal von 1.038 Mio. Euro auf 1.795 Mio. Euro.

Das operative Ergebnis zum 31. März 2025 liegt auf Konzernebene – nach Abzug der Holdingkosten – mit 199 Mio. Euro um 66 Mio. Euro oder 49% über dem Vorjahreswert. Bei den militärischen Aktivitäten des Konzerns kletterte das operative Ergebnis auf 206 Mio. Euro, nach 105 Mio. Euro im Jahr zuvor. Mit einem Zuwachs von 96% hat es sich nahezu verdoppelt.

Der Backlog hat zum Ende des ersten Quartals, bedingt durch mehrere Großaufträge, ein neues Allzeithoch von 63 Mrd. Euro (Vorjahr: 40 Mrd. Euro) erreicht. Der Backlog umfasst neben dem Auftragsbestand auch die erwarteten Abrufe aus bestehenden Rahmenverträgen mit militärischen Kunden sowie die Potentiale aus Kundenvereinbarungen im zivilen Geschäft.

Rheinmetall bestätigt nach den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2025 aufgrund der erwarteten Geschäftsentwicklung bis zum Jahresende mindestens die Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr 2025 mit einem Wachstum beim Konzernumsatz von 25% bis 30% (Umsatz Vorjahr: 9.751 Mio. Euro). Ausgehend von dieser Umsatzprognose rechnet Rheinmetall für den Konzern inklusive Akquisitionen im laufenden Geschäftsjahr 2025 – unter Einrechnung der Holding-Kosten – mit einer Verbesserung des operativen Ergebnisses und einer operativen Ergebnismarge von rund 15,5% (operative Ergebnismarge 2024: 15,2%).

Dieser Ausblick berücksichtigt noch nicht die Verbesserung des Marktpotenzials, die sich insbesondere in den für Rheinmetall besonders relevanten Märkten in Europa, Deutschland und der Ukraine aufgrund der

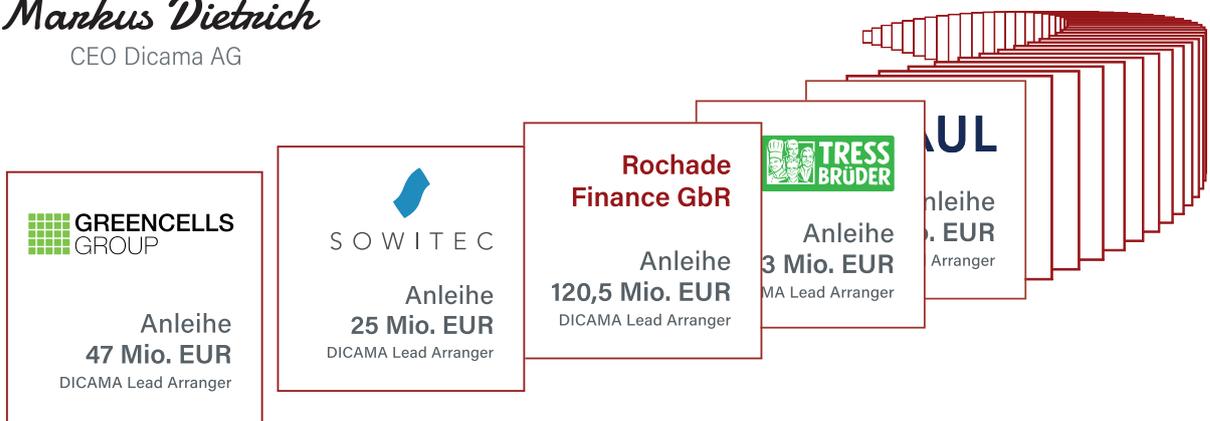


*Wir lieben
Mittelstand!*

*Anleihen richtig strukturieren
für den maximalen Platzierungserfolg*

Markus Dietrich

CEO Dicama AG



745

betreute Mandate

ca. 6

Mrd. Euro ausgereichtes
Finanzierungsvolumen

1

Mrd. Euro eingesammeltes
Kapital für Erneuerbare-
Energien-Projekte

130

Mio. Euro investiertes
Venture Capital

700

Mio. Euro private debt für
Turnaround & Sondersituation

76

Anleihen und Börsengänge

geopolitischen Entwicklungen in den zurückliegenden Wochen voraussichtlich ergehen wird. Daher wird Rheinmetall korrespondierend mit einer zunehmenden Konkretisierung der jeweiligen Bedarfe der militärischen Kunden im weiteren Jahresverlauf gegebenenfalls Prognoseanpassungen vornehmen.



DEAG erzielt Rekordumsatz im Transformationsjahr 2024

Die DEAG Deutsche Entertainment AG blickt auf ein durchwachsendes Geschäftsjahr 2024 zurück, das einerseits von einem neuen Umsatzhöchststand geprägt war, aber auch von gezielten, überdurchschnittlich hohen strategischen Investitionen in künftiges Wachstum. Mit einem Umsatzplus von rund 18% auf rund 370 Mio. Euro erzielte die DEAG den höchsten Umsatz in der Firmengeschichte. Aufgrund gezielter Zukunftsinvestitionen wurde ein temporärer Rückgang des operativen Ergebnisses für das Berichtsjahr in Kauf genommen.

Das EBITDA belief sich auf 14,4 Mio. Euro (Vj. 26,4 Mio. Euro). Maßgeblich für das im Vergleich zum Vorjahr schwächere EBITDA waren vor allem einmalige Sondereffekte: Zukunftsinvestitionen in die organisatorische und strategische Weiterentwicklung.

Auch 2024 hat die DEAG ihre Buy- & Build-Strategie erfolgreich fortgesetzt und ihre starke Marktposition als ein führender europäischer Live-Entertainment-Anbieter durch gezielte Akquisitionen in verschiedenen Bereichen ausgebaut.

Das aktuelle Geschäftsjahr 2025 ist hervorragend angelaufen und wird absehbar stark. Detlef Kornett, Group CEO der DEAG: „Wir haben unsere Wachstumsstrategie konsequent umgesetzt und uns 2024 bewusst dazu entschieden, in unsere nachhaltige Geschäftsentwicklung zu investieren, um uns zukunftssicher und bestmöglich aufzustellen. Erfolge sind bereits jetzt sichtbar. Wir sind mit Rückenwind ins laufende Jahr gestartet und unsere Ticketverkäufe bewegen sich auf Rekordniveau. Unsere Veranstaltungspipeline ist hervorragend gefüllt,

und wir erwarten für 2025 ein deutlich stärkeres Jahr mit einer signifikanten Steigerung der Profitabilität.“



ProCredit: Eriola Bibolli zur künftigen Vorsitzenden des Vorstands bestellt

Der Aufsichtsrat der ProCredit Holding AG hat Eriola Bibolli zur künftigen Vorstandsvorsitzenden und damit zur Nachfolgerin von Hubert Spechtenhauser bestellt. Im März 2024 war Hubert Spechtenhauser dem Wunsch des Aufsichtsrates gefolgt und hatte seinen Vertrag als Vorstandsvorsitzender vorzeitig um ein weiteres Jahr bis Ende Februar 2026 verlängert. Eriola Bibolli wurde mit Wirkung zum 1. März 2026 zur neuen Vorsitzenden des Vorstands der ProCredit Holding AG bestellt.

Rainer Ottenstein, Vorsitzender des Aufsichtsrates, erklärt: „Mit Eriola Bibolli haben wir eine ideale Nachfolgelösung an der Spitze der ProCredit Holding gefunden. Frau Bibolli arbeitet seit über 20 Jahren für die ProCredit Gruppe und hat in dieser Zeit unterschiedlichste Führungsaufgaben unter anderem als Vorstandsmitglied und General Managerin (CEO) unserer sehr erfolgreichen Bank im Kosovo sowie seit Juni 2023 als Mitglied des Vorstands der ProCredit Holding wahrgenommen. Aufgrund ihrer langjährigen Tätigkeit bei uns steht sie für die Werte unserer wirkungsorientierten Bankengruppe, kennt wie kaum jemand unsere Märkte und ist bestens vertraut sowohl mit unserem Geschäft mit Unternehmenskund*innen als auch mit Privatkund*innen.“



SANHA: Umsatz +3,5% auf 31,8 Mio. Euro, Rohertragsmarge über Vorjahr

Die SANHA GmbH & Co. KG, einer der führenden Hersteller für Rohrleitungssys-

teme, hat das erste Quartal 2025 in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld mit leicht steigenden Umsatzerlösen und einem erneut verbesserten operativen Ergebnis abgeschlossen.

Die Umsatzerlöse stiegen auf 31,8 Mio. Euro (Vorjahr: 30,8 Mio. Euro), was primär aus dem starken Kälte- und Industriegeschäft sowie der positiven Entwicklung in den Märkten Osteuropas, USA und Australien resultierte. Der Rohertrag lag mit 20,2 Mio. Euro deutlich über Vorjahresniveau (18,5 Mio. Euro) und ist vorwiegend auf einen vorteilhafteren Produktmix zurückzuführen. Die Gruppe erzielte ein EBITDA von 5,6 Mio. Euro (Vorjahr: 5,2 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Steuern im ersten Quartal kam auf rund 2,9 Mio. Euro (Vorjahr: 2,6 Mio. Euro). Gründe für die weiterhin hohe Ertragskraft sind die Investitionen der vergangenen Jahre in Automatisierung und Digitalisierung, eine anhaltend strikte Kostendisziplin und die konsequente Internationalisierungs- und Diversifizierungsstrategie.

Die Auftragspipeline ist derzeit gut gefüllt, so dass auch im zweiten Quartal eine bislang positive Entwicklung zu verzeichnen ist. Für 2025 rechnet die Geschäftsführung trotz der geopolitischen Krisen und internationalen Verwerfungen mit einem nach wie vor stabilen Geschäft, was primär der erfolgreichen Länder- und Branchendiversifizierung zu verdanken ist.



Nothilfe für Menschen aus der Ukraine ●

Ihre Spende als CARE-Paket.
IBAN: DE 93 3705 0198 0000
0440 40
oder www.care.de



Einscannen und einfach über PayPal spenden.



wirkt. weltweit.



WEITER IN DIE RAUTE INVESTIEREN.

Unsere erfolgreiche **Unternehmensanleihe** geht in die 2. Halbzeit. Jetzt umtauschen oder neu zeichnen und in die grün-weiße Zukunft anlegen.

JETZT INFORMIEREN

Für dieses Angebot wurde ein Prospekt veröffentlicht, erhältlich unter www.werder.de/anleihe2025. Anlegern wird empfohlen, den Prospekt zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Die Billigung des Prospekts durch die Luxemburgische CSSF ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen.

Homann Holzwerkstoffe

Starker Track Record, Kupon 6,50%–7,50% p.a.

Text: Christian Schiffmacher

Die Homann Holzwerkstoffe GmbH emittiert eine neue siebenjährige Anleihe mit einem Volumen von bis zu 120 Mio. Euro und plant die ausstehende Anleihe 2021/26 vorzeitig zu refinanzieren. Die neue Anleihe 2025/32 hat einen Kupon von 6,50% bis 7,50%. Der finale Zinssatz wird nach Ende der Angebotsfrist auf Basis der erhaltenen Zeichnungsaufträge festgelegt und per Preisfestsetzungsmitteilung publiziert. Vieles spricht dafür, dass Homann mit der neuen Anleiheemission an den starken Track Record anknüpfen kann und die neue Anleihe wieder ein Erfolg wird.

Transaktionsstruktur

Die Inhaber der Anleihe 2021/26 (WKN A3H2V1, ISIN DE000A3H2V19) können ihre Schuldverschreibungen 1:1 in die neue Anleihe 2025/32 tauschen. Sie erhalten die aufgelaufenen Stückzinsen sowie eine Umtauschprämie von 20 Euro je umgetauschter Anleihe, also einmalig 2,0%. Zudem besteht eine Mehrerwerbsoption. Das Umtauschangebot läuft bis 15.05.2025.

Das öffentliche Angebot in Luxemburg und Deutschland wird über die Zeichnungsfunktionalität der Deutschen Börse abgewickelt. D.h. Anleger können die neue Anleihe wie gewohnt via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt voraussichtlich bis 19.05.2025, 12:00 Uhr MESZ zeichnen (vorbehaltlich einer vorzeitigen Beendigung oder einer Verlängerung des Angebotszeitraums).

Mittels Privatplatzierung werden die Schuldverschreibungen darüber hinaus in Deutschland, Luxemburg und in bestimmten weiteren Staaten angeboten.

Vorgesehen ist die Notierungsaufnahme im Open Market Frankfurter Wertpapierbörse und innerhalb von sechs Monaten nach dem Begebungstag im Nordic ABM der Osloer Börse. Die Transaktion wird von der

IKB Deutsche Industriebank AG und der Pareto Securities AS, Frankfurt Branch als Joint Lead Manager begleitet.

Mittelverwendung

Die Homann Holzwerkstoffe GmbH beabsichtigt, den Emissionserlös in Höhe von 78 Mio. Euro zur Refinanzierung und Rückzahlung der Anleihe 2021/26 zu verwenden. Der danach verbleibende Nettoemissionserlös soll bis zu 20 Mio. Euro für die Anfang 2024 begonnene Modernisierung und Automatisierung des Werkes am Produktionsstandort Losheim am See verwendet werden, insbesondere um eine neue 6.000 m² große Lager- und Versandhalle zu errichten, Logistikwege zu optimieren und die Abluftreinigung auf den modernsten Stand zu bringen. Bis zu 22 Mio. Euro des nach Refinanzierung der Umtauschschuldverschreibungen verbleibenden Nettoemissionserlöses ist für sonstige noch nicht feststehende Ausgaben vorgesehen. Falls der Gesellschaft der Emissionserlös nicht vollständig zufließen sollte, wird vorrangig die Refinanzierung der Umtauschschuldverschreibungen priorisiert, die anderen beiden Verwendungszwecke sind gleichrangig.

Geschäftsentwicklung

Um die starke Marktposition weiter auszubauen, hat die Homann Holzwerkstoffe Gruppe im Jahr 2024 umfangreiche Investitionen in die Produktionskapazitäten getätigt. Am deutschen Produktionsstandort in Losheim am See wurden die zentralen Anlagen zur Herstellung und Veredelung der Holzfaserplatten vollständig erneuert.

Ein wichtiger Meilenstein war zudem der Start des vierten Werks in Litauen, der sich im vergangenen Jahr verzögert hatte. Nach Erhalt der endgültigen Genehmigungen zu Beginn des Jahres 2025 konnte das Werk in der Nähe der Hauptstadt Vilnius in Betrieb genommen werden. Dies stellt einen bedeutenden Schritt in der Umsetzung der internationalen Expansionsstrategie von Homann Holzwerkstoffe dar. Darüber hinaus ist in naher Zukunft geplant, in den USA Fuß zu fassen und im Südosten des Landes einen weiteren Produktionsstandort aufzubauen.

Die Gesellschaft hat im Jahr 2024 trotz der Verzögerung des Produktionsstarts in Litauen eine robuste Geschäftsentwicklung verzeichnet. Der Umsatz ist um 15,4 Mio.



Euro auf 369,9 Mio. Euro gestiegen. Das um Sondereffekte aus Währungskurschwankungen bereinigte operative EBITDA lag mit 56,3 Mio. Euro leicht über dem Vorjahreswert und entsprach damit den Erwartungen des Unternehmens. Der Konzernjahresüberschuss betrug 14,2 Mio. Euro (Vj.: 23,7 Mio. Euro).

Das Eigenkapital erhöhte sich auf 197,1 Mio. Euro (Vj.: 179,7 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote stieg damit bei leicht erhöhter Bilanzsumme deutlich auf 33,2% an (Vj.: 31,1%).

Für das Jahr 2025 zeigt sich die Homann Holzwerkstoffe GmbH optimistisch. Zum Ende des vergangenen Jahres konnte eine Stabilisierung des Preisniveaus für MDF-/HDF-Platten festgestellt werden, die voraussichtlich auch im laufenden Jahr anhalten wird. Das Unternehmen erwartet durch weitere Effizienzsteigerungen in den Bestandswerken und den erfolgreichen Produktionsstart in Litauen einen moderaten Umsatzanstieg. Allerdings wird das neue Werk in Litauen im Jahr 2025 noch keinen positiven Ergebnisbeitrag leisten, weshalb das Unternehmen ein operatives EBITDA auf Vorjahresniveau erwartet.

Stärken

- starker Track Record am Anleihemarkt seit 2012
- starke Marktposition in einer attraktiven Nische und langfristige Kundenbeziehungen

- starke Cashflow-Generierung nach Investitionsphasen (Litauen, USA)
- in den kommenden Jahren wird entsprechend eine deutliche Verbesserung der Kennzahlen erwartet
- attraktiver Kupon, attraktive Umtauschprämie

Schwächen

- konjunkturelle Risiken
- kapitalintensives Business, hohe Investitionstätigkeit und aktuell hohe Nettoverschuldung
- schlanke Strukturen / Schlüsselpersonenrisiko

Fazit:

Der aktuelle Nettoverschuldungsgrad von knapp 5,0x ist vergleichsweise hoch. Es muss jedoch berücksichtigt werden, dass dies auf hohe Investitionen von 384 Mio. Euro in den letzten vier Jahren und den damit verbundenen Bau des neuen Werks in Litauen zurückzuführen ist. Nach den für Homann typischen Investitionszyklen reduziert sich der Nettoverschuldungsgrad aufgrund des hohen Cashflow-Generierungspotenzials auf ein sehr moderates Niveau.

Für das aktuelle Jahr wird aus dem Werk in Litauen ein Umsatzbeitrag von 24 Mio. Euro erwartet, im kommenden Jahr von ca. 54 Mio. Euro und 2027 von ca. 81 Mio. Euro. Ab 2027 wird ein positiver EBITDA-Beitrag von ca. 9 Mio. Euro erwartet, der in den Folgejahren deutlich ansteigen dürfte.

Homann blickt auf einen starken Track Record, die Wachstumsstory ist schlüssig. Die neue Homann-Anleihe dürfte vermutlich zu den interessanten Anleihen zählen, die in diesem Jahr öffentlich platziert werden.

Eckdaten der Homann Holzwerkstoffe-Anleihe

Emittent	Homann Holzwerkstoffe GmbH
Status	nicht nachrangig, nicht besichert
Kupon	6,50%–7,50% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnungsfrist	09.05.–19.05.2025, 12:00 Uhr
Umtauschangebot für Anleihe 2021/26	30.04.–15.05.2025
Umtauschprämie	20 Euro (2,0%)
Valuta	02.06.2025
Laufzeit	02.06.2032 (7 Jahre)
ISIN / WKN	NO0013536169 / A4DFTR
Ausgabepreis	100%
Stückelung	1.000 Euro
Listing	Open Market und Nordic ABM der Osloer Börse
Joint Lead Manager	IKB Deutsche Industriebank, Pareto Securities
Internet / Wertpapierprospekt	https://www.homann-holzwerkstoffe.de/investor-relations/anleihe-20252032/

Homann Holzwerkstoffe – Geschäftsentwicklung

	2022	2023	2024	2025e	2026e	2027e
Umsatz	394,9	354,5	369,9	406,4	450,3	487,7
EBITDA	74,9	62,9	56,9	58,2	65,8	80,6
Jahresüberschuss	44,6	23,7	14,2	6,8	11,7	22,2
Eigenkapitalquote	30%	31%	33%	31%	34%	36%
Net Debt / EBITDA	2,8x	4,1x	4,7x	4,9x	4,3x	3,2x
EBITDA Interest Coverage	6,5x	3,8x	3,1x	2,7x	3,3x	4,2x

Angaben in Mio. Euro; Quelle: Pareto Research



„Bis zum Jahr 2032 wollen wir unsere Position als führender europäischer Anbieter ... fest etablieren“

Fritz Homann, Geschäftsführer, Homann Holzwerkstoffe GmbH

Die Mittel aus der Anleiheemission dienen primär der Refinanzierung der Anleihe 2021/26 sowie der Modernisierung und Erweiterung der Produktionsstandorte, wie Fritz Homann, Geschäftsführer der Homann Holzwerkstoffe GmbH erläutert. Die Produktion im neuen Werk in Pagiriai bei Vilnius, Litauen, ist im ersten Quartal 2025 angelaufen. Die Planungen für ein Werk in den USA befinden sich in einer Phase, in der aktuell die Standortauswahl im Südosten der USA finalisiert wird. Der Baubeginn ist noch nicht terminiert, man strebt aber an, im Jahr 2028 mit der Produktion zu starten.

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

Homann: Die Mittel aus der neuen Anleihe dienen primär der vorzeitigen Refinanzierung unserer Anleihe 2021/26 sowie der Modernisierung und Erweiterung unserer Produktionsstandorte – allen voran unseres Werks in Losheim am See. Dadurch optimieren wir unsere langfristige Finanzierungsstruktur.

BOND MAGAZINE: Wie ist der Status Quo beim neuen Werk in Litauen?

Homann: Die Inbetriebnahme unseres vierten Werks in Pagiriai bei Vilnius ist im ersten Quartal 2025 angelaufen. Nach Erteilung der erforderlichen Genehmigungen erfolgte der reguläre Produktionsstart im Mai. Perspektivisch planen wir, den Standort schrittweise durch zusätzliche Veredelungsschritte weiterzuentwickeln, um die lokale Wertschöpfung zu erhöhen. Das Werk markiert einen wichtigen Schritt beim Ausbau unserer internationalen Marktposition und wir freuen uns sehr, dass wir nach den Verzögerungen im vergangenen Jahr nun die erste Platte produzieren konnten.

BOND MAGAZINE: Wann planen Sie den Aufbau des neuen Werks in den USA?

Homann: Die Planungen befinden sich in einer Phase, in der wir aktuell die Standortauswahl im Südosten der USA finalisieren. Der Baubeginn ist noch nicht terminiert, aber wir streben an, im Jahr 2028 mit der Produktion zu starten.

„Langfristig streben wir einen Nettoverschuldungsgrad (Net Debt/EBITDA) von weniger als 3,5 an.“

BOND MAGAZINE: Werden am Laufzeitende der neuen Anleihe die Werke in Litauen und den USA im Normalbetrieb laufen?

Homann: Nach heutiger Planung gehen wir davon aus, dass – nachdem das Werk in Litauen inzwischen in Betrieb genommen wurde und sich in der üblichen Hochlaufphase befindet – auch das Werk in den USA bis zum Laufzeitende der Anleihe im Jahr 2032 regulär produzieren und deutlich positive Ergebnisbeiträge leisten wird.

BOND MAGAZINE: Drohen Wertberichtigungen aus der Joint-Venture-Beteiligung in Ägypten?

Homann: Mit der Entwicklung des Joint-Venture in Ägypten waren wir zuletzt nicht zufrieden und prüfen daher derzeit unsere strategischen Optionen; kurz- bis mittelfristig erscheint ein Rückzug aus dem Joint-Venture als mögliche Alternative. Ob daraus außerplanmäßige Wertberichtigungen anfallen werden, lässt sich zum heutigen Tag nicht abschließend beurteilen. Der Umfang wäre jedoch überschaubar.



Consilium Solar Bond 2025/2030



Jetzt zeichnen!

Kupon: 7 % p.a.

WKN: A4DFED

- Attraktiv verzinste Investmentmöglichkeit im Photovoltaik- und Batteriespeichermarkt in Deutschland
- Solides Fundament für profitables Wachstum dank Pipeline mit gutachterlichem Wert von 3,3 Mio. Euro und Zielkapazität von 118 MWp
- Wertschöpfung aus einer Hand innerhalb der Consilium Gruppe, die auf kontinuierliches Wachstum ausgerichtet ist
- 125 MWp seit 2011 erfolgreich in der Consilium Gruppe umgesetzt – Verdoppelung der PV-Anlagenleistung bis 2030 geplant

WERBUNG

Der rechtlich maßgebliche Wertpapierprospekt ist erhältlich unter www.consilium-gruppe.de/solar-bond. Die Billigung des Prospekts durch die CSSF ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.

**Consilium
Project Finance GmbH**



BOND MAGAZINE: Welche Kennzahlen streben Sie an – insbesondere zur Verschuldung?

Homann: Wir achten auf eine solide Kapitalstruktur mit einem ausgewogenen Verhältnis von Eigen- und Fremdfinanzierung. Unsere Eigenkapitalquote lag zum Ende des Geschäftsjahres 2024 bei gut 33% und bildet damit eine stabile Grundlage für weiteres Wachstum. Langfristig streben wir einen Nettoverschuldungsgrad (Net Debt/EBITDA) von weniger als 3,5 an. Damit unterstreichen wir unseren Anspruch, auf Basis einer soliden Finanzierungsstruktur ausreichend Handlungsspielraum für strategische Investitionen zu wahren.

BOND MAGAZINE: In welcher Form sind Sie von Rohstoffpreisen abhängig?

Homann: Als Hersteller von Holzfasерplatten unterliegen wir den Schwankungen zentraler Rohstoffpreise – insbesondere bei

Holz, Leim, Chemikalien und Energie. Unser Geschäftsmodell ist so aufgebaut, dass wir etwaige Preiserhöhungen an unsere Kunden weitergeben können, zumal Produkte, wie wir sie anbieten, in der nachgelagerten Wertschöpfungskette unverzichtbar sind. Zudem investieren wir kontinuierlich in Energieeffizienz und den Ausbau regenerativer Energien in unseren Werken.

BOND MAGAZINE: Welchen Umsatzanteil machen Sie mit Ihren größten Kunden?

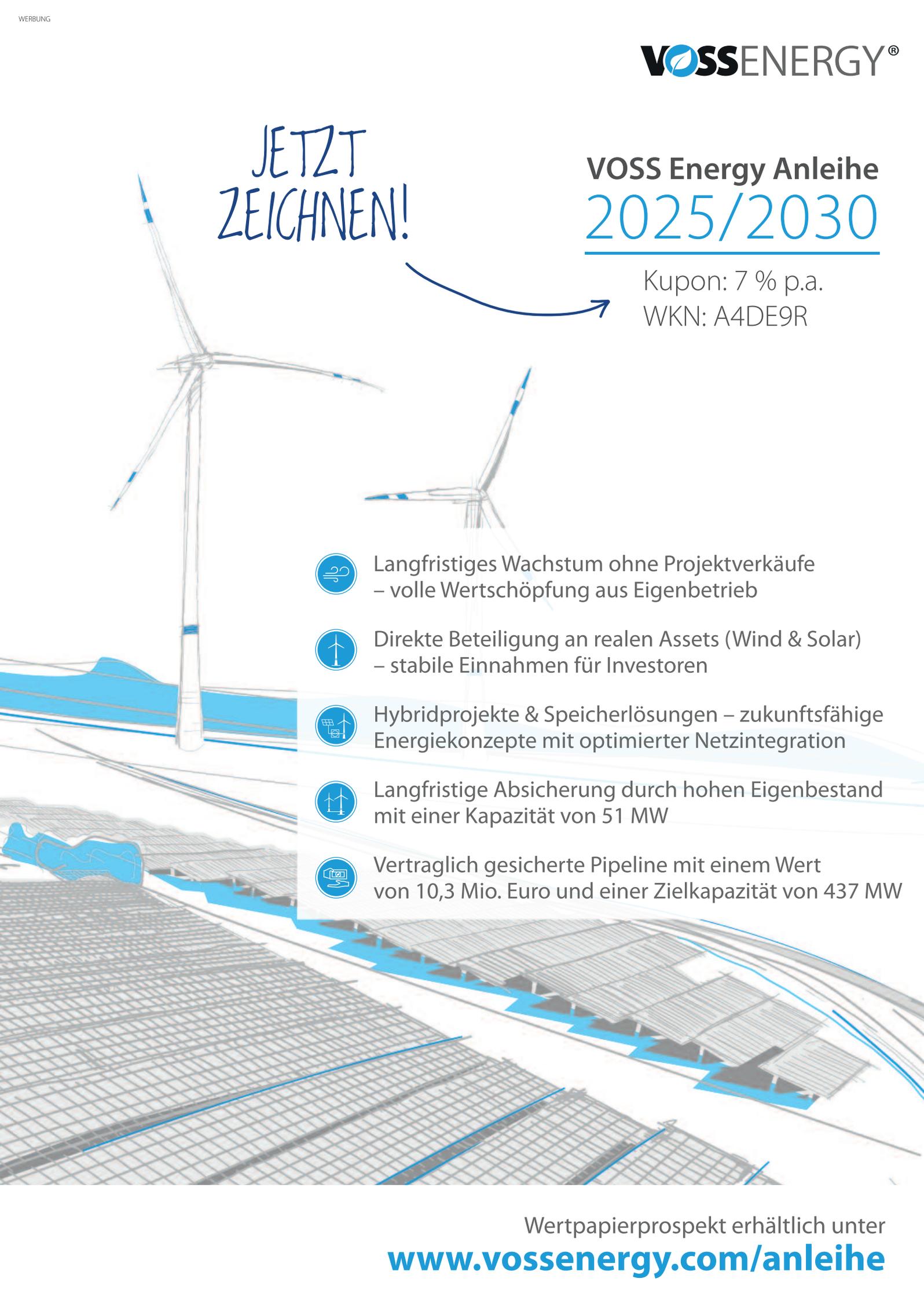
Homann: Unser Kundenportfolio umfasst rund 600 aktive Abnehmer, vorwiegend aus der Möbel-, Türen- und Beschichtungsindustrie. Unser größter Einzelkunde, einer der größten Möbelhersteller und -händler der Welt, steht für etwa 20% unseres Jahresumsatzes. Mit diesem verbindet uns eine langjährige Partnerschaft und wir zählen zu den Hauptlieferanten im Bereich dünner, veredelter Holzfasерplatten.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie die Homann Holzwerkstoffe GmbH am Laufzeitende der Anleihe?

Homann: Unsere Vision ist klar: Bis zum Jahr 2032 wollen wir unsere Position als führender europäischer Anbieter dünner, veredelter Holzfasерplatten weiter festigen und unsere internationale Präsenz – insbesondere durch die Werke in Litauen und mittelfristig in den USA – fest etablieren. Effizienz, Nachhaltigkeit und Wachstum werden dabei zentrale Treiber bleiben. Dass das Jahr 2032 zugleich das 20-jährige Jubiläum unserer Kapitalmarktpräsenz markieren wird, verleiht diesem Zeithorizont eine besondere Bedeutung – ein Meilenstein, auf den wir mit klaren Zielen hinarbeiten.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



The background features a stylized illustration of a wind turbine on the left and a large solar panel array on the right, both rendered in a light blue and grey wireframe style. The text 'JETZT ZEICHNEN!' is written in a hand-drawn, blue font above the turbine.

JETZT
ZEICHNEN!

VOSS Energy Anleihe 2025/2030

Kupon: 7 % p.a.
WKN: A4DE9R



Langfristiges Wachstum ohne Projektverkäufe
– volle Wertschöpfung aus Eigenbetrieb



Direkte Beteiligung an realen Assets (Wind & Solar)
– stabile Einnahmen für Investoren



Hybridprojekte & Speicherlösungen – zukunftsfähige
Energiekonzepte mit optimierter Netzintegration



Langfristige Absicherung durch hohen Eigenbestand
mit einer Kapazität von 51 MW



Vertraglich gesicherte Pipeline mit einem Wert
von 10,3 Mio. Euro und einer Zielkapazität von 437 MW

Wertpapierprospekt erhältlich unter

www.vossenergy.com/anleihe



„Wir haben für den Großteil unserer Umsätze eine gute Planungssicherheit“

Daniel Bruss, Leiter Finanzen, SV Werder Bremen GmbH & Co KG aA

Die SV Werder Bremen GmbH & Co KG aA emittiert eine neue Anleihe mit einem Zielvolumen von 20 Mio. Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren und 2 Monaten. Der Kupon wird in einer Range von 5,75%-6,25% festgelegt. Daniel Bruss, Leiter Finanzen, betont, dass es bei einem Großteil der Umsätze eine gute Planungssicherheit gibt. Werder hat das Ziel, gewisse Transfererlöse zu erzielen, und das aktuelle Geschäftsjahr ausgeglichen abzuschließen. Er betont zudem, dass die Anleihe so strukturiert ist, dass man mit Anleiheemittenten aus anderen Branchen vergleichbar ist. Der SV Werder Bremen hat eine solide Eigenkapitalbasis und Liquidität. Von einer reinen Fananleihe grenzt man sich hingegen ab.

BOND MAGAZINE: Wie sind die Eckdaten Ihrer neuen Anleihe 2025/30?

Bruss: Die neue Anleihe hat ein Zielvolumen von 20 Mio. Euro und eine Laufzeit von 5 Jahren und 2 Monaten. Der Kupon wird in einer Spanne von 5,75%-6,25% festgelegt. Es gibt ein Umtauschangebot für die Anleihe 2021/26. Anleger, die eine Anleihe 2021/26 im Nominalwert von 1.000 Euro in die neue Anleihe 2025/30 tauschen, erhalten eine Prämie von 10 Euro, also 1,0%.

BOND MAGAZINE: Die alte Anleihe hatte ein Volumen von 18,2 Mio. Euro, die neue Anleihe soll ein Volumen von 20 Mio. Euro haben.

Bruss: Das ist richtig. Parallel zum öffentlichen Angebot gibt es auch eine Privatplatzierung, so dass das Volumen der neuen Anleihe auch über 20 Mio. Euro betragen kann. 20 Mio. Euro sind für unseren Finanzierungsrahmen aber ausreichend.

BOND MAGAZINE: Wissen Sie, wer die bisherigen Anleiheinvestoren sind, sind das vorwiegend Privatanleger?

Bruss: Details haben wir, wie auch andere Anleiheemittenten, nicht. Es ist nach unserer Wahrnehmung aber gut verteilt. Es gibt Privatanleger aus dem Werder-Umfeld, es gab aber auch ein Privat Placement, institutionelle Investoren sind ebenfalls investiert.

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

Bruss: Ein Großteil der Mittel soll für die Refinanzierung der Anleihe 2021/26 verwendet werden. Wir haben auch umfangreiche Infrastrukturprojekte, die wir gerade umsetzen. Hier soll die Refinanzierung als Absicherung dienen. Wir haben finanziell den Spielraum, um auch in weiteren Bereichen zu investieren. Im Frauenfußball sind wir einer der Vorreiter. Aber auch Digitalisierung und KI ist in allen Bereichen ein Thema.

BOND MAGAZINE: Fußballvereine sind schwerer zu analysieren als Industrieunternehmen. Ein Investment ist sicher auch mit mehr Emotionen verbunden. Wie gut können Sie Umsätze und Cashflows über die Laufzeit der Anleihe planen?

Bruss: Die Umsätze können wir relativ gut planen, mit Ausnahme der Transfererlöse. Wir hatten in der Vergangenheit leider auch ein Jahr in der 2. Bundesliga. Wir wissen, wie sich die Sponsoring- und Ticketerlöse in der 2. Liga entwickelt haben. Bei den Medieneinnahmen haben wir durch den neuen Vermarktungsvertrag, der bis zum 30.06.2029 läuft, also fast bis zum Laufzeitende der Anleihe, auch eine gute Planungssicherheit. Wir können im Verteilungsschlüssel mit Modellen rechnen und die Planzahlen ableiten. Wir haben für den Großteil unserer Umsätze eine gute Planungssicherheit. Hinzu kommen noch Transfererlöse.

BOND MAGAZINE: Sie haben kürzlich die Zahlen zum 31.12.2024 bekannt gegeben. Wie sind die wichtigsten Eckpunkte?

Bruss: Wir haben den Halbjahresabschluss zum 31.12.2024 veröffentlicht. Wir hatten ein Periodenergebnis von -5,0 Mio. Euro. Dies war aber im Rahmen der Erwartungen. Die Zahlen sind durch den Spielplan noch ein bisschen negativ beeinflusst. Denn ein Großteil der Umsätze im Ticketing, aber auch der Medienerlöse werden nach dem Spielplan verteilt. Bis zum 31.12. gab es in der Hinrunde nur 15 Spiele. Wir haben uns zudem bewusst dagegen entschieden, sehr aktiv auf dem Transfermarkt auf der Verkaufseite zu agieren. Wir haben eine eingespielte Mannschaft. Durch die erfolgreiche Kapitalerhöhung Anfang letzten Jahres haben wir ausreichend Liquidität und Eigenkapital zur Verfügung. Wir haben aber noch das Ziel, das aktuelle Geschäftsjahr ausgeglichen abzuschließen, dafür sind noch ein paar Hausaufgaben zu erledigen.

BOND MAGAZINE: Die Kapitalerhöhung ist für Anleiheinvestoren natürlich von Vorteil. Wer sind die Investoren, die an der Kapitalerhöhung teilgenommen haben?

Bruss: Das waren verschiedene Personen mit einem Werder-Bezug auf verschiedenen Ebenen, teilweise regional, teilweise emotional. Viele Investoren haben uns in der ein oder anderen Form auch schon lange begleitet. Die Resonanz der Fans war auch sehr zurückhaltend, also kein Vergleich zum geplanten Investoreneinstieg bei der DFL. Dies zeigt, dass wir mit unserem Weg der Kapitalerhöhung einen sehr guten Weg gefunden haben.

BOND MAGAZINE: Es hängt sicher auch damit zusammen, dass es verschiedene Investoren sind, die einen Werder-Be-

zug haben und dass es nicht ein großer Finanzinvestor ist, der irgendwo im Ausland sitzt.

Bruss: Ja, wir arbeiten konstruktiv mit den Personen zusammen. Sie sehen das Engagement als langfristiges Invest und nicht als Möglichkeit, eine schnelle Rendite zu realisieren. Dass wir mit diesem Schritt eine gute Lösung gefunden haben, zeigt sich auch an der Reaktion der Fans.

BOND MAGAZINE: Die „alte“ Anleihe notierte immer über 100%. Die sportliche Entwicklung ist aktuell auch deutlich besser als bei der Emission der Anleihe 2021/26.

Bruss: Unterschiedlicher könnte es fast nicht sein.

BOND MAGAZINE: Der Emissionserlös von 20 Mio. Euro dürfte dann keine große Hürde darstellen.

Bruss: Das hoffen wir auch. Wir hatten bei der letzten Anleiheemission ein negatives Eigenkapital, die Transaktion erfolgte während

der Coronapandemie. Man konnte damals nicht genau sagen, wann der Spielbetrieb mit Zuschauern wieder weitergeht. Hinzu kam der Abstieg. Trotzdem konnten wir die Anleihe in dem Volumen platzieren. Die Anleihe hatte immer einen Kurs von über 100%. Dies spiegelt natürlich auch die sportliche und wirtschaftliche Entwicklung seit der Anleiheemission 2021 wider. Daher sehen wir die Rahmenbedingungen aktuell deutlich verbessert. Wir sind zuversichtlich, das gesteckte Ziel beim Emissionserlös erreichen zu können.

BOND MAGAZINE: Welche Zielinvestoren sprechen Sie an? Bei Fußballvereinen sind es häufig Investoren, die eine gewisse Nähe zum Verein haben, oder?

Bruss: Das ist so. Aber wir grenzen uns bewusst von einer reinen Fananleihe ab. Wir haben die Anleihe so strukturiert, dass sie mit Anleihen von Emittenten aus anderen Branchen vergleichbar ist. Bei Privatanlegern besteht vermutlich ein gewisser Werder-Bezug. Wir hatten aber auch 2021 eine Säule von institutionellen Investoren, die doch weniger emotional investieren. Wir be-

kommen von einer breiten Investorenbasis positives Feedback. Und unsere Entwicklung seit der letzten Anleiheemission kann sich durchaus sehen lassen.

BOND MAGAZINE: Welche Erfahrung haben Sie persönlich am Kapitalmarkt gemacht? Er unterscheidet sich wohl deutlich vom emotionalen Fußballgeschäft.

Bruss: Man sagt uns ja nach, im Norden eine gewisse Ruhe und Gelassenheit zu haben. Der Kapitalmarkt passt zu uns. Auf der Finanzierungsseite sollte man sich sicher von der Emotionalität auch ein Stück weit lösen können. Wir haben am Anleihemarkt sehr gute Erfahrungen gemacht und die Anleihe ist ein wichtiges Instrument in unserem Finanzierungsmix.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten der neuen SV Werder Bremen-Anleihe

Emittent	SV Werder Bremen GmbH & Co KG aA
Kupon	5,75%–6,25% p.a.
Zeichnungsfrist	02.05.–20.05. (Website), 02.05.–22.05. (Börse Frankfurt)
Umtauschangebot für Anleihe 2021/26	02.05.–19.05.2025
Umtauschprämie	10 Euro (1,0%)
Valuta	28.05.2025
Laufzeit	31.07.2030
Zielvolumen	20 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Ausgabepreis	100%
ISIN / WKN	DE000A4DFGZ7 / A4DFGZ
Listing	Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse
Sole Bookrunner	Bankhaus Metzler
Internet	www.werder.de/Anleihe2025





UBM Vorstand © Philipp Horak

UBM platziert erstmals Grüne Hybridanleihe im Volumen von 65 Mio. Euro

Nach der erfolgreichen Platzierung einer 93 Mio. Euro Grünen Anleihe (Senior Bond) im November 2024 konnte die Emission der ersten tief nachrangigen Grünen Anleihe (Hybridanleihe) über 65 Mio. Euro abgeschlossen werden. „Das positive Feedback aus über 70 Investorengesprächen in den letzten Wochen bestätigt das Vertrauen des Kapitalmarkts in die UBM“, so Patric Thate, Finanzvorstand der UBM Development AG. „Die Glättung unseres Rückzahlungsprofils stärkt unsere Finanzstruktur nachhaltig – ein wesentlicher Erfolgsfaktor im aktuellen Marktumfeld“.

43,6% der Hybridanleihe von 2021 konnten vorzeitig zurückgekauft werden. Der Kupon wurde bei 10,0% festgelegt. Der Emissionserlös dient zur Verwirklichung neuer und bestehender Projekte, insbesondere in den Kernmärkten Deutschland, Österreich, Tschechien und Polen. Die Grüne Hybridanleihe wird nach Zulassung zum Amtlichen Handel an der Wiener Börse notieren.

Die Raiffeisen Bank International AG war Sole Structuring Adviser, Bookrunner und Paying Agent der Transaktion sowie Dealer Manager des Rückkaufangebots.



Consilium Project Finance begibt 7,00% Solar Bond 2025/30

Die Consilium Project Finance GmbH, Projektentwickler von Freiflächen- und Agri-PV-Anlagen sowie von Batteriespeichern in Deutschland, begibt eine börsennotierte Unternehmensanleihe. Der Consilium Solar Bond 2025/30 (ISIN DE000A4DFED9) mit einem Emissions-

volumen von bis zu 10 Mio. Euro bietet über die Laufzeit von fünf Jahren einen Festzins von 7,00% p.a. Interessierte Anleger können das grüne Wertpapier über die Unternehmenswebseite unter www.consilium-gruppe.de/solar-bond zeichnen. Die Einbeziehung in den Handel im Open Market (Freiverkehr) der Frankfurter Wertpapierbörse soll voraussichtlich am 16. Oktober 2025 erfolgen. Die Emission wird von der Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisor begleitet.

Die Emittentin Consilium Project Finance GmbH verantwortet innerhalb der Consilium Gruppe die Projektentwicklung von PV-Anlagen und Batteriespeichern. Der Fokus liegt auf Freiflächen- und Agri-PV-Anlagen mit und ohne Batteriespeicher in Deutschland.

Die Consilium Gruppe hat seit 2011 eine Anlagenleistung von 125 MWp erfolgreich umgesetzt und plant bis 2030 eine Verdoppelung. Maßgeblich dazu beitragen soll die Consilium Project Finance GmbH mit ihrer Pipeline, die gesicherte, in Entwicklung befindliche Projektrechte mit einem durch unabhängige Gutachter ermittelten Gesamtwert von 3,3 Mio. Euro und einer Zielkapazität von 118 MWp umfasst. Alle Pipelineprojekte sollen bis zur Baureife entwickelt werden, wobei die ersten Baugenehmigungen bereits im 2. Halbjahr 2026 zu erwarten sind. Die Realisierung der Projektpipeline soll mit den personellen Ressourcen der Consilium Gruppe und den Mitteln des 7,00% Consilium Solar Bonds 2025/30 erfolgen.



Iute Group: Großes Interesse bestehender Investoren am bedingten Umtausch- und Barangebot

Die IuteCredit Finance S.à r.l., eine Tochtergesellschaft der Iute Group, einem führenden Anbieter von Konsumentenkrediten auf dem Balkan, verzeichnet großes Interesse am bedingten Angebot zum Umtausch der EUR Anleihen 2021/26 (ISIN XS2378483494) in neue Anleihen oder alternativ zur Andienung der EUR Anleihen 2021/26 gegen Barzahlung.

Auf Grundlage der bis zum Ende der Umtauschfrist am 7. Mai 2025 um 14:00 Uhr MESZ / eingegangenen Interessenbekundungen haben Investoren mit einem Nominalwert von rund 78 Mio. Euro ihr Interesse am bedingten Umtausch- und Barangebot bekundet. Damit wurde die Mindestannahmeschwelle von 75 Mio. Euro überschritten. Rund 52,5 Mio. Euro, das entspricht knapp 42% der ausstehenden EUR Anleihen 2021/26 im Volumen von 125 Mio. Euro, bekundeten ihr Interesse am bedingten Umtauschangebot. Rund 25,5 Mio. EUR bzw. knapp 21% des ausstehenden Volumens entschieden sich für das bedingte Barangebot.

Die Zahlung der Bargegenleistung für die Übernahme der EUR Anleihen 2021/26 ist an die Ausgabe neuer Anleihen im Rahmen eines öffentlichen Angebots gemäß dem gebilligten Prospekt gebunden. IuteCredit Finance S.à r.l. beabsichtigt, neue Anleihen im Volumen von mindestens 125 Mio. Euro zu begeben.

Ein öffentliches Angebot zur Zeichnung neuer Anleihen wird kurz nach Billigung des Prospekts erwartet.

Tarmo Sild, CEO der Iute Group: „Der erfolgreiche Abschluss unseres bedingten Umtausch- und Barangebots ist ein wichtiger Meilenstein und ein klarer Vertrauensbeweis unserer Investoren. Sie haben ihre Bereitschaft bewiesen, auch in einem herausfordernden Marktumfeld weiterhin an den attraktiven Renditen und dem zukünftigen Wachstum der Iute Group zu partizipieren. Wir freuen uns sehr über diese Anerkennung unserer Arbeit für unsere Investoren und unsere Hunderttausend Kunden.“

Die Iute Group hat Oppenheimer & Co. Inc. (New York / London) und AS LHV Pank (Tallinn) als Joint Lead Manager und Joint Bookrunner sowie Signet Bank AS (Riga) als Co-Manager mandatiert. Aalto Capital (München) fungiert als Financial Advisor der Iute Group.

DIE **NEUE** ANLEIHE

2025/2032

**RENDITE TRIFFT AUF
RESILIENZ UND FINANZKRAFT**

H

HOMANN
HOLZWERKSTOFFE

DISCLAIMER:

Diese Werbung ist nicht zur Verbreitung außerhalb des Großherzogtums und der Bundesrepublik Deutschland geeignet. Ein öffentliches Angebot findet nur in Luxemburg und Deutschland statt. Insbesondere erfolgt kein öffentliches Angebot in den USA. Ein öffentliches Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des unter www.homann-holzwerkstoffe.de/investor-relations veröffentlichten Prospekts. Die Billigung des Prospekts durch die CSSF sollte jedoch nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere verstanden werden. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf Grundlage des Prospekts erfolgen. Potenzielle Anleger sollten Wertpapiere ausschließlich auf der Grundlage des die Wertpapiere betreffenden Prospekts erwerben und sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die mit der Entscheidung zur Anlage in die Wertpapiere verbundenen potenziellen Risiken und Chancen vollständig zu verstehen.

WEITERE INFOS:

**[WWW.HOMANN-HOLZWERKSTOFFE.DE/
INVESTOR-RELATIONS](http://WWW.HOMANN-HOLZWERKSTOFFE.DE/INVESTOR-RELATIONS)**

**6,5% bis
7,5%
ZINSSATZ P.A.**

JETZT ZEICHNEN!

ISIN: NO0013536169

**UMTAUSCHFRIST:
30. April bis 15. Mai 2025**

**ZEICHNUNGSFRIST:
ab 9. Mai bis 19. Mai 2025
(VIA DIRECTPLACE)**

**HOMANN
HOLZWERKSTOFFE GMBH**



Multitude AG

Wachstumsstarke FinTech Bank mit KI-Unterstützung

Text: Cosmin Filker, GBC AG

Der Anleiheemittent Multitude AG ist ein Anbieter von digitalen Finanzierungslösungen und Online Banking Services für Konsumenten sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Mittlerweile hat Multitude über 400.000 Kunden und bietet ihre unterschiedlichen Lösungen über die drei Plattformen ferratum, Capital Box und die Multitude Bank an. Mit ferratum wird der Konsumentenkreditbereich abgedeckt, CapitalBox ist für die Finanzierungslösungen für KMUs zuständig und die Multitude Bank betreut vorrangig Unternehmenskunden.

Die Wachstumsstrategie der Gesellschaft umfasst sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum sowie den Eingang von Vertriebspartnerschaften. Das organische Wachstum wird durch eine stärkere Kundenorientierung, einen direkteren Ansatz und die kontinuierliche Erweiterung unseres Produkt- und Länderportfolios vorangetrieben. Für das organische Wachstum will Multitude insbesondere den Einsatz von KI deutlich ausbauen, Prozesse weiter automatisieren und das Produktangebot für Kunden verbreitern.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024 konnte Multitude ihren Umsatz um 13,3% auf 261,10 Mio. Euro (VJ: 230,46 Mio. Euro) steigern. Dabei liefert das Segment der Konsumentenkredite mit der Plattform ferratum mit 214,39 Mio. Euro den größten Anteil. Die anderen Segmente CapitalBox und die Multitude Bank spielen aktuell noch eine geringere Rolle. Allerdings ist die Wachstumsdynamik der beiden Geschäftsbereiche deutlich höher, besonders bei der Multitude Bank.

Das EBIT konnte im vergangenen Geschäftsjahr 2024 überproportional zum Umsatz um 22,4% auf 23,24 Mio. Euro (VJ: 18,99 Mio. Euro) gesteigert werden. Ausschlaggebend dafür waren unter anderem die geringeren Marketingausgaben sowie nur leicht gestiegene Personalkosten.

Um das weitere Wachstum im Wholesale Banking voranzutreiben, hat die Tochtergesellschaft Multitude Bank Oyj im vergangenen Jahr eine vorrangig garantierte unbe-

sicherte Anleihe in Höhe von mittlerweile 100 Mio. Euro ausgegeben. Die Anleihen sind mit einem variablen Zinssatz des 3M Euribor +6,75 % verzinst. Erst im Februar 2025 erneuerte die Ratingagentur Fitch ihr positives Rating mit B+. Die begebene Anleihe hat aktuell einen Kupon von 9,115% mit einer derzeitigen effektiven Rendite von 8,44%. Der Kurs der Anleihe liegt bei 101,80 %. Zudem läuft diese Anleihe noch bis zum 27.06.2028, woraus sich eine Restlaufzeit von 3,18 Jahren ergibt.



Multitude Capital Oyj-Anleihe

Emittent	Kupon	Laufzeit	ISIN	Kurs	Rendite
Multitude Capital Oyj	9,115% (FRN)	27.06.2028	NO0013259747	101,00%	8,8%

Quelle: GBC AG

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

Renditen der US-Staatsanleihen steigen, obwohl die Erwartung an den Leitzins zurückgeht

Text: Tim Murray, T. Rowe Price

Staatsanleihen haben sich in vergangenen Aktienbaissephasen in der Regel gut entwickelt, da ein Ausverkauf an den Aktienmärkten oft ein Zeichen für eine bevorstehende Konjunkturabkühlung oder in einigen Fällen sogar für eine Rezession ist. Anleger wissen, dass die US-Notenbank in einer Rezession in der Regel mit Zinssenkungen reagiert. Unter sonst gleichen Bedingungen führen niedrigere Zinsen tendenziell zu einem Anstieg der Kurse von US-Staatsanleihen. In den drei letzten Bärenmärkten vor dem jüngsten Abschwung waren die Renditen längerfristiger US-Staatsanleihen deutlich positiv:

- Im Bärenmarkt 2000–2002 erzielte der S&P 500 Index eine Rendite von -47%, während der Bloomberg U.S. Treasury Long Index eine Rendite von +38% erzielte.
 - Während der Baisse von 2007 bis 2009 verzeichnete der S&P 500 eine Rendite von -55%, während langfristige Staatsanleihen eine Rendite von +21% erzielten.
 - In der Baisse von 2020 verlor der S&P 500 34%, während langfristige Staatsanleihen eine Rendite von +13% erzielten.
- Im Gegensatz dazu verzeichneten langfristige Staatsanleihen in der seit dem 19. Februar dieses Jahres anhaltenden Aktienbaisse bis zum 21. April eine Rendite von -1,4%, während der S&P 500 15,9% verlor. Warum war es diesmal anders?

Ein Grund für die überraschende Performance von US-Staatsanleihen ist, dass höhere Zinsen die US-Konjunktur wahr-

scheinlich abkühlen, aber auch die Preise in die Höhe treiben könnten. Dies könnte die Fed in eine schwierige Lage bringen. Die Entscheidungsträger der Fed könnten weniger bereit sein, die Zinsen zu senken, um die Wirtschaft anzukurbeln, wenn sie befürchten, dass die Inflation außer Kontrolle geraten könnte. Das zeigen auch die Terminmärkte. Trotz wachsender Sorgen über die wirtschaftlichen Auswirkungen höherer Zölle haben die Terminkontrakte keine Erwartungen für einen starken Rückgang des Leitzinses der Fed – dem wichtigsten Instrument der Fed zur Geldpolitik – eingepreist. Am 21. April preisten die Fed-Funds-Terminkontrakte vier Senkungen um 25 Basispunkte im Jahr 2025 und nur eine weitere Senkung im Jahr 2026 ein. Damit würde der Leitzins unter das Niveau sinken, das vor der Ankündigung von Präsident Trump vom 2. April erwartet wurde – allerdings nicht dramatisch.

Die Rendite der 10-jährigen US-Staatsanleihen ist im April tatsächlich gestiegen, obwohl die Erwartungen für den Leitzins leicht zurückgingen. Dies spiegelte einen starken Anstieg der sogenannten Laufzeitprämie wider – also der Rendite, die über den in den Fed-Funds-Futures eingepreisten Zinssatz hinausgeht. Diese zusätzliche Rendite entschädigt Anleger für das Risiko, dass die Zinsen stärker als erwartet steigen könnten. Die genauen Gründe für diese Entwicklung sind schwer zu sagen, aber mögliche Ursachen sind der Abbau von US-Staatsanleihen durch ausländische Investo-



Tim Murray,
Capital Market Strategist bei
T. Rowe Price

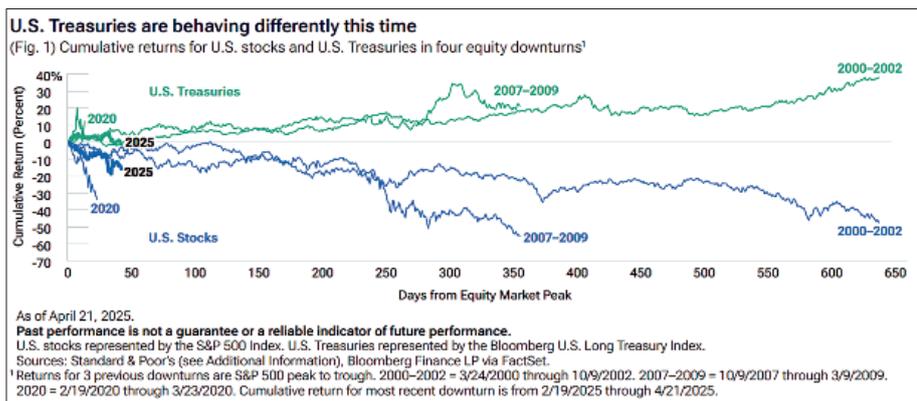
ren, die größere Unsicherheit über die künftige Politik der Fed und die Sorge um das enorme Haushaltsdefizit der USA.

Nicht-US-Anleihen könnten eine Alternative sein

Angesichts des ungewöhnlichen Verhaltens von US-Staatsanleihen und angesichts steigender wirtschaftlicher Risiken könnten Nicht-US-Staatsanleihen eine Alternative für Anleger sein, die weniger volatile Anlagen suchen. Denn die Zentralbanken anderer Industrieländer dürften weniger Bedenken haben, die Zinsen zu senken, um der Konjunkturschwäche entgegenzuwirken. Darüber hinaus erscheint die Wirtschaftspolitik in den meisten anderen Ländern im Vergleich zu den USA weniger unsicher, so dass ein Anstieg der Laufzeitprämien weniger Anlass zur Sorge geben dürfte.

Fazit:

Das Potenzial für Konflikte zwischen den beiden Hauptzielen der Fed – Unterstützung der Beschäftigung und Kontrolle der Inflation – bedeutet, dass US-Staatsanleihen in der jüngsten Baisse an den Aktienmärkten nicht so attraktiv waren wie in früheren Verkaufswellen. Infolgedessen hat der Asset Allocation Committee von T. Rowe Price kürzlich eine Übergewichtung in internationalen Anleihen aus Industrieländern vorgenommen.





„Wir bauen im Hintergrund weiter unsere Luxusplattform auf, ohne dass wir damit groß an die Öffentlichkeit gehen“

Dr. Dominik Benner, CEO, The Platform Group AG (TPG)

Ende April hat The Platform Group AG (TPG) die Umsatz- und Ergebnisprognose für 2025 deutlich angehoben sowie die Mittelfristplanung erhöht. Künftige, noch nicht vereinbarte Akquisitionen ab Mai sind in der Prognose nicht enthalten, wie CEO Dr. Dominik Benner im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE betont. Ebenfalls im April wurde die Übernahme von Joli Closet, einer Plattform für gebrauchte Luxusartikel, bekannt gegeben. Mit Joli Closet, fashionette, Winkelstraat, Brandfield und Chronext baut TPG weiter eine Luxusplattform auf, der Warenbestand wird verknüpft, ohne dass man damit an die Öffentlichkeit geht. Zudem wächst der Markt Vintage Luxury deutlich, und viel stärker als der Markt für neue Luxusartikel, wie Dr. Benner erläutert. Zu den größten Wachstumstreibern von TPG gehören der B2B-Markt einschließlich Maschinenhandel, der Bereich Luxusgüter sowie die neue Branche der Optikplattform, hierzu soll bis Juni etwas bekannt gegeben werden.

BOND MAGAZINE: Sie haben die Prognosen für das laufende Jahr angehoben. Wenn ich es richtig verstanden habe, sind weitere Akquisitionen, die im Jahresverlauf erfolgen könnten, noch nicht enthalten.

Dr. Benner: Richtig, wir haben die Prognose für das laufende Geschäftsjahr deutlich angehoben. Dies aufgrund der starken organischen Entwicklung unserer Gruppe, der steigenden Zahl unserer Partner und der bereits vorgenommenen vier Akquisitionen in 2025. Künftige, noch nicht vereinbarte Akquisitionen ab Mai sind in der Prognose nicht enthalten. Insofern kann die Prognose erneut angepasst werden, wenn weitere, größere Übernahmen hinzukommen.

BOND MAGAZINE: Sie haben kürzlich Joli Closet, eine Plattform für gebrauchte Luxusartikel in Paris übernommen. Welche

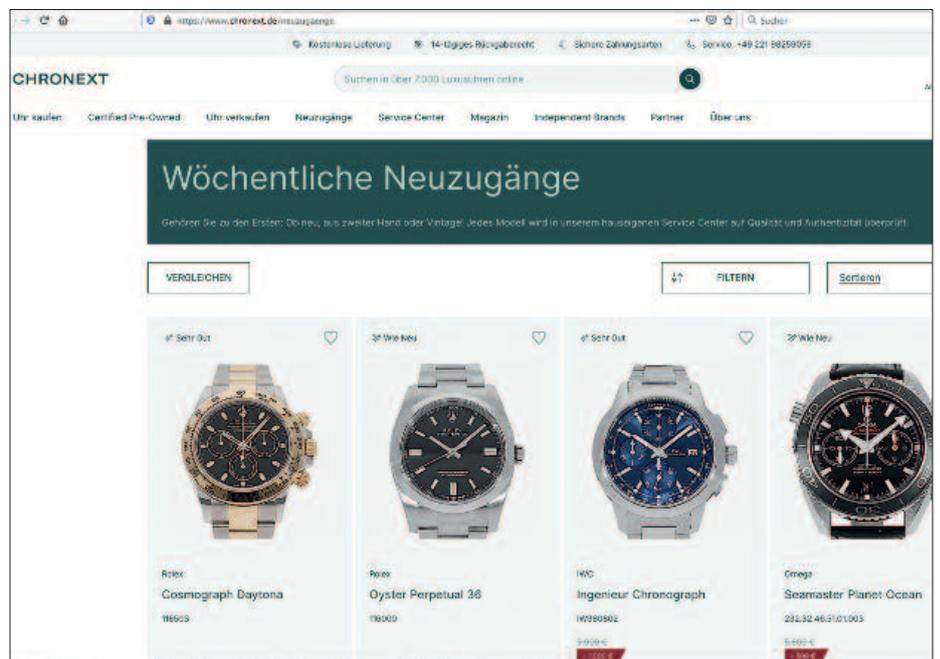
Synergien mit Ihren anderen Luxusplattformen, wie fashionette oder Chronext, sind möglich?

Dr. Benner: Joli Closet hat über 100.000 Produkte von über 1.500 Partnern live. Dies ist ein riesiges Potential, mit dem wir nun arbeiten können. Wir verknüpfen nach der Übernahme den Warenbestand von Joli Closet, fashionette, Winkelstraat, Brandfield und Chronext. So bauen wir im Hintergrund weiter unsere Luxusplattform auf, ohne dass wir damit groß an die Öffentlichkeit gehen. Und der Markt für Vintage Luxury wächst deutlich, viel stärker als der Markt für neue Luxusartikel.

BOND MAGAZINE: Ist Chronext eine Plattform, auf der Luxusuhren von Drittanbietern vermittelt werden, wie bei eBay oder Chrono24, oder werden Luxusuhren auch auf eigene Rechnung angeboten?

Dr. Benner: Chronext hat vor unserer Übernahme ausschließlich An- und Verkauf von Uhren vorgenommen. Die wichtigsten Marken dort sind Rolex, Patek Philippe, Audemars Piguet, IWC und Hublot. Nun setzen wir den geplanten Strategiewechsel zur Plattform rasch um: Händler onboarden, Produkte live schalten und so deutlich wachsen, ohne dabei die Bestände in die eigene Bilanz zu nehmen. Verkäufer ist hier aber Chronext, da wir die Echtheit aller Uhren garantieren und zertifizieren - dies machen nur sehr wenige in der Branche. Da wir 12 Uhrmacher mit jahrzehntelanger Erfahrung haben, ist dies kein Problem für uns und wird von unseren Kunden geschätzt.

BOND MAGAZINE: Sie haben aber auch Unternehmen in anderen Bereichen übernommen, bei denen es wohl weniger Synergien gibt, z.B. wie Herberz.



Dr. Benner: Unsere Synergien entstehen dadurch, dass wir eine operative Holding haben, die bei den Beteiligungen zentrale Leistungen übernimmt und man so massiv Kosten spart. Im Vordergrund stehen hier Software, Marketing, HR, Finance und Legal. So spart die Beteiligung deutliche Kosten ein. Und wir können durch unsere Power die Umsätze erhöhen. Das ist der eigentliche Mehrwert, wenn TPG eine Firma übernimmt: Die Beteiligung wächst so stärker, kann Kosten senken und steigert den Profit.

BOND MAGAZINE: Sie bauen einen eigenen Buy Now Pay Later-Zahlungsdienst auf. Wie weit sind Sie damit?

Dr. Benner: Wir haben Ende Januar am Kapitalmarkttrag das Projekt vorgestellt. Bis Ende Oktober sind wir live damit, so dass externe Kunden dies nutzen können.

Es ist ein spannendes Projekt, weil es ein bisher kaum abgedecktes Feld im Payment-Segment ist und wir darin seit 7 Jahren eine Expertise haben. Wir sehen hier deutliches Ertragspotential für die TPG.

BOND MAGAZINE: Sie wollen mit dem Service „gelbe“ Kunden ansprechen, also Kunden mit mittlerer Bonität. Wie können Sie diese Kunden identifizieren?

Dr. Benner: Ja, die sogenannten gelben Kunden sind unsere Zielgruppe. Wir haben hierzu KI-basiert ein eigenes Ratingsystem entwickelt, Grundlage sind dabei die Ratings externer Partner wie CRIF und Schufa. Die Ausfallrate dieser Kunden ist mit 3,4% sehr gering und diese Kunden können ausschließlich bei uns Ware per Rate kaufen und zahlen. Dies ist sehr lukrativ.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen wollen Sie weiter wachsen?

Dr. Benner: Wir werden in diesem und kommenden Jahr deutlich zweistellig wachsen. Die größten Wachstumstreiber sind dabei drei Bereiche: Der B2B-Markt einschließlich Maschinenhandel, der Bereich Luxusgüter sowie unsere neue Branche der Optikplattform, welche bis Juni bekannt gegeben wird.

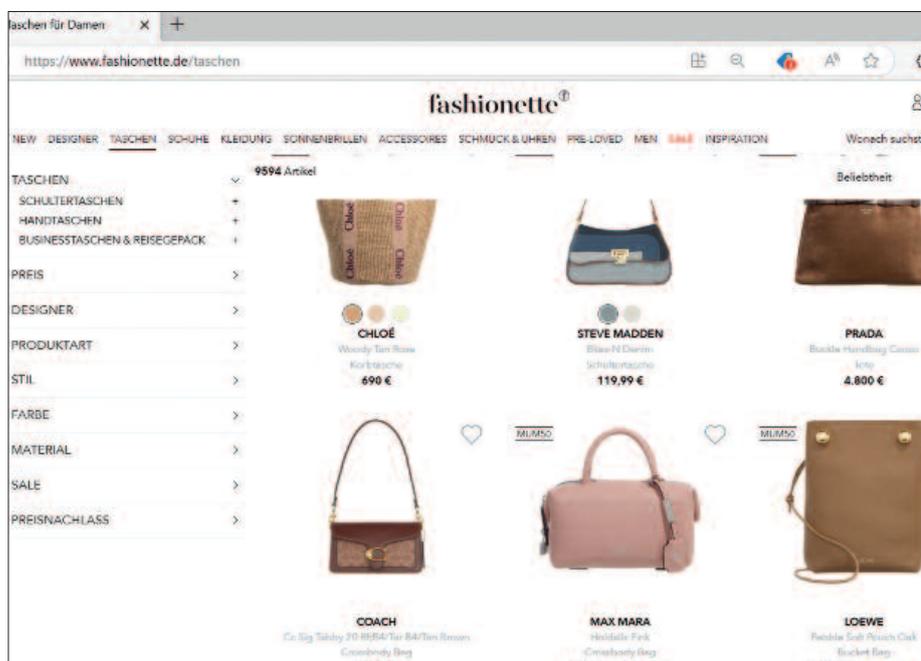
BOND MAGAZINE: Welche Kennzahlen, z.B. beim Verschuldungsgrad, streben Sie an?

Dr. Benner: Wir haben uns hierfür interne Guidelines gesetzt, diese sind ein Faktor von 2,3 zwischen EBITDA und Nettoverschuldung. Dies ist sehr konservativ und wir sind optimistisch, dieses Ziel in 2025 zu erreichen.

BOND MAGAZINE: Haben Sie weiteren Finanzbedarf?

Dr. Benner: TPG ist ausreichend finanziert und wir sehen die aktuelle Finanzstärke als wichtigen Indikator, um antizyklisch gute Unternehmen für faire Bewertungen zu erwerben. Unser operativer Cashflow, der stark ansteigt, ermöglicht es uns, hier das Geld zu investieren. Fremdkapital sowie unsere Anleihe sind dabei eine wichtige Beimischung der gesamten Finanzierungsstrategie.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



CLOs bieten Zugang zum Markt für Unternehmenskredite

Text: Stamatia Hagenstein, Lupus alpha

Bonitätsstarke CLOs verbinden höhere Rendite mit hoher Sicherheit, denn sie enthalten dutzende Kredite solider Unternehmen mit bekannten Marken. Mit Schwankungen müssen Investoren im Umfeld aktueller Handelskonflikte aber rechnen.

Eine Handvoll Menschen verändert derzeit innerhalb von Tagen und wenigen Wochen das globale Weltwirtschaftssystem, allen voran der amerikanische Präsident Donald Trump. Dessen erratische Zollankündigungen beherrschen die Kapitalmärkte und haben Folgen für Realwirtschaft. So gab sich der Chef der amerikanischen Notenbank, Jerome Powell, Mitte April deutlich pessimistischer als noch ein paar Wochen zuvor. Es sei mit einem langfristigen Anstieg der Inflation und einer höheren Arbeitslosenquote in den USA zu rechnen. Unter dem Strich kein gutes Szenario für die amerikanische Wirtschaft.

„CLOs sind Portfolios, die 150 bis 200 erstrangig besicherte Unternehmenskredite (Loans) verwalten.“

Nicht nur für Aktienanleger, auch für Bond-Investoren bringt ein Umfeld, das von Unsicherheit geprägt ist, einige Marktschwankungen mit sich. Langfristige Investoren sollten ihre Bond-Portfolios daher breit aufstellen und eine umsichtige Mischung zwischen Rendite und Sicherheit wählen. Und das bedeutet, eine Anlage in Staatsanleihen allein reicht nicht.

Positive Realverzinsung mit Staatsanleihen schwierig

Für viele Investoren reicht die Verzinsung klassischer Staatsanleihen nicht aus, um die Inflation oder den Rechnungszins zu erwirtschaften. Wer reale Erträge erzielen möchte, muss sein Risikobudget gezielt ein-

setzen. CLOs bieten hier einen Mehrwert: Sie ermöglichen High Yield-Renditen bei Investment Grade-Bonität und verbinden so attraktive Ertragsperspektiven mit einer im Vergleich zu klassischen High Yield-Anleihen geringeren Ausfallwahrscheinlichkeit. Gerade im inflationären Umfeld sind sie durch ihre variable Verzinsung eine sinnvolle Ergänzung im Fixed-Income-Portfolio.

CLOs sind Portfolios, die 150 bis 200 erstrangig besicherte Unternehmenskredite (Loans) verwalten. Aktuell zeichnen sie sich im europäischen Investment Grade-Segment durch drei wesentliche Merkmale aus: Erstens, sie bieten auf Sicht der kommenden Jahre eine attraktive Rendite. Zweitens, sie bieten ihren Investoren selbst in einer Rezession ein hohes Maß an Sicherheit. Und drittens, investieren sollte nur, wer während Kapitalmarkturbulenzen deutliche Kursabschläge aushält – ganz im Wissen, dass das eingesetzte Kapital zum Ende der Laufzeit historisch in Investment Grade-Tranchen vollständig zurückgezahlt wurde.

Zur Verzinsung: Dank ihres variablen und an den Euribor gekoppelten Kupons liegt dieser aktuell bei etwa 2,21%. Zum Kupon kommt die Kreditrisikoprämie hinzu, die sich derzeit bei etwa 2,9% bewegt. Im Investment Grade-Bereich liegt diese Prämie über längere Zeiträume bei etwa 2,5% über dem Geldmarktzins. Im vergangenen Jahr konnten wir so 8,6% erreichen. Die Performance unseres Investment Grade-Publikumsfonds lag im ersten Quartal 2025 bei knapp ein Prozent. Aktuell halten wir für den Investment Grade-Bereich Renditen von etwa 5 Prozent für realistisch. Dennoch dürfte der weitere Jahresverlauf von großer Unsicherheit an den Märkten geprägt sein.

Rating gleich, Rendite höher

Interessant ist, dass die CLO-Spreads auch strukturell höher sind als bei Unternehmensanleihen. Auf den ersten Blick ließe sich vermuten, dass es sich dabei lediglich



Stamatia Hagenstein,
Portfolio Management CLO,
Lupus alpha

um eine temporäre Anomalie handelt. Bei genauerer Betrachtung erkennt man jedoch, dass diese Differenz nachhaltig besteht. Mit einem CLO-Investment mit vergleichbarem Rating lässt sich also nicht nur jetzt, sondern dauerhaft eine höhere Rendite erzielen.

Damit kommen wir zur Sicherheit: Zunächst tragen dazu die Unternehmen bei, deren Kredite in den CLOs verwaltet werden. Das sind vielfach Konzerne mit Milliardenumsätzen. Ihre Namen kennt man oft sogar, wie etwa beim Generikahersteller Stada, der Parfümeriekette Douglas oder der Uhrenmarke Breitling. Häufig aber auch nicht. Die EG Group zum Beispiel. Sie betreibt unter anderem die Esso-Tankstellen in Deutschland. Und die Sigma Holdco ist eher bekannt für ihre Margarineprodukte Rama und Becel. Ob Software, Netzinfrastruktur, Telekommunikation oder Sicherheitstechnik – CLOs erschließen ihren Investoren den Zugang zum nicht öffentlichen Markt für Unternehmenskredite und damit einen Teil der europäischen Wertschöpfung, der meist nicht am Aktienmarkt repräsentiert ist. Sie tragen zudem zur Finanzierung dieser Unternehmen bei und erfüllen damit eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion.

Dabei gewährleisten Vorgaben seitens der Ratingagenturen eine hohe Diversifizierung durch die Beschränkung einzelner Branchen und Emittenten.

„Interessant ist, dass die CLO-Spreads auch strukturell höher sind als bei Unternehmensanleihen.“

Noch nie Verluste im Investment Grade

Aktuell bewegen sich die Ausfallraten für europäische Loans, wie sie in CLOs verwaltet werden, mit knapp ein Prozent zwar auf niedrigem Niveau. Doch die Ratingagenturen Fitch und Moody's schätzen, dass diese Quote 2025 auf zwei bis vier Prozent steigen dürfte.

Während steigende Ausfallraten für High Yield-Anleihen problematisch sein können, zeigen die Erfahrungen mit Investment Grade-CLOs ein anderes Bild: Seit Einführung europäischer CLOs im Investment Grade-Segment im Jahr 1998 kam es zu keinem einzigen Ausfall des eingesetzten Kapitals. Selbst in Phasen mit erhöhten Kre-

ditausfällen – wie während der Eurokrise, als Ausfallraten bei den zugrunde liegenden Unternehmenskrediten zeitweise bis zu acht Prozent erreichten – wurden Investoren in Investment Grade-CLOs vollständig zurückgezahlt. Kurzfristige Marktwertschwankungen konnten durch die Rückzahlung am Laufzeitende stets ausgeglichen werden.

Auch mit Blick auf die Zukunft bleibt das Risiko von Ausfällen im Investment Grade-Bereich historisch betrachtet sehr niedrig. Die Unternehmen, deren Kredite in CLOs gebündelt werden, verfügen im Schnitt über ein stabiles Umsatzwachstum – oft oberhalb der Inflationsrate. Selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten profitieren Investoren von mehreren Sicherheitspuffern: Verluste aus den zugrunde liegenden Unternehmenskrediten werden in der CLO-Struktur zuerst von den risikoreichsten Tranchen getragen. Erst wenn diese vollständig aufgebraucht sind – was bisher nie passiert ist – wären die Investment Grade-Tranchen betroffen.

Marktstress aushalten wird belohnt

Allerdings hängt der Erfolg eines CLO-Investments erheblich vom Marktzugang, der Marktkenntnis und der Erfahrung des In-

vestors ab. Gerade Neuinvestoren stehen vor erheblichen Markteintrittsbarrieren wie dem Zugang zu den besten CLOs, sehr hohen Mindestanlagen oder dem Handel über spezielle Marktplätze. CLOs verlangen ein aktives Management, denn eine Buy-and-Hold-Strategie führt mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht zum gewünschten Renditeziel. Für die meisten Investoren, die diese Voraussetzungen nicht mitbringen, ist der Erwerb von CLO-Portfolios über aktiv gemanagte, diversifizierte Anlagelösungen wie Publikumsfonds oder Spezialfondsmandate erfolgversprechender.

Bleibt die Volatilität: CLO-Investoren müssen bei zwischenzeitlich starken Marktbebewegungen entsprechende Kursabschläge akzeptieren – das ist ihr Preis für die erwartbar hohe Rendite. Wenn die Spreads von High Yield-Anleihen aufgrund eines marktrelevanten Ereignisses in die Höhe schnellen und Aktien spiegelbildlich fallen, bleibt davon auch der CLO-Markt nicht unberührt.

Das sehen wir aktuell auch auf dem Loanmarkt. Diese Kursbewegung ist jedoch rein liquiditätsgetrieben – wenn alles abverkauft wird, trifft es auch die CLOs. Mit der Werthaltigkeit und Qualität der in ihnen enthaltenen Loans stehen diese Kursrückgänge meist nicht im Zusammenhang. Jüngstes Beispiel: Nachdem ihre Kurse im Zuge der Ukrainekrise 2022 stark gefallen waren, waren die Wertaufholung und die Kuponerträge so groß, dass die Verluste nach 15 Monaten wieder ausgeglichen sind. Entsprechend haben sich derartige Marktphasen in der Vergangenheit immer auch als gute Gelegenheit erwiesen, einen CLO-Bestand im Portfolio noch weiter aufzustocken und die folgende Wertaufholung mitzunehmen. Das erhöht die Rendite zusätzlich. Denn zurückgezahlt werden Investment Grade-CLOs immer. Zu hundert Prozent.





Aalto Capital Group ist eine auf den Mittelstand (Small & Midcap) fokussierte Investmentbank-Advisory Boutique mit Standorten in München, London, Helsinki, Stockholm, Oslo und Vilnius.

Europaweit beraten wir im Schwerpunkt mittelständische Unternehmen sowie Private Equity-Fonds in allen Aspekten der Finanzierung (Debt Advisory), Mergers & Acquisitions sowie bei Börsengängen (IPO). Zusätzlich begleiten wir unsere Kunden auch im Bereich Investor Relations, ESG sowie Capital Markets Advisory. Mit Expertise und Sachverstand unterstützen wir unsere Kunden, auf ihre Wünsche abgestimmte, individuelle (Finanzierungs-) Lösungen zu finden und setzen diese auch um.

Ausgewählte Referenzen:

- Elevation Group: IPO-Advisory (2024), High Yield Bonds (2023, 2021, 2019)
- BBS: Kapitalerhöhung/ Right Issue (2024, 2023, 2022)

- Penetrace AS: Mergers & Acquisitions (2024)
- Iute Group: High Yield Bonds (2023, 2021, 2020, 2019)
- Iute Group: Private Debt (2024, 2023, 2022)
- Integre Trans GmbH: CAPEX loan (2024)
- Integre Trans GmbH: Working Capital Financing (2024)
- 4finance Group: High Yield Bonds (2023, 2021, 2016)



Kontakt Daten:

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.



Kontakt Daten:

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



Die GBC AG mit Sitz in Augsburg zählt zu den führenden bankenunabhängigen Investmenthäusern Deutschlands und ist spezialisiert auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen. Als unabhängiges Unternehmen bietet die GBC AG umfassende Expertise in den Bereichen Kapitalmarkt- und Finanzierungsberatung, Unternehmensanalysen sowie Kapitalmarktkonferenzen.

Seit Jahren ist die GBC AG Capital Markets Partner der Deutschen Börse, Emissionsexperte der Börse München, Kapitalmarktpartner der Börse Düsseldorf und Capital Market Coach an der Wiener Börse. Das Leistungsspektrum umfasst die Entwicklung bankenunabhängiger Finanzierungsstrukturen, wie z. B. die Beratung und Strukturierung von Mittelstandsanleihen und IPOs, die Veröffentlichung von Researchstudien zu Small- und Mid Caps sowie die Organisation hochkarätiger Kapitalmarktvents.

Dazu gehören:

- Die zweimal jährlich stattfindende Münchner Kapitalmarkt Konferenz (MKK), die größte ihrer Art im süddeutschen Raum.
- Der Zürcher Kapitalmarkttag, der jährlich in Zürich stattfindet.
- Das digitale Forum IIF – International Investment Forum, das vierteljährlich internationale Investoren und Unternehmen virtuell zusammenbringt.
- Zahlreiche Roadshows in Städten wie München, Frankfurt, Düsseldorf, Wien oder auch international, z. B. in Italien, zur gezielten Kapitalmarktansprache.

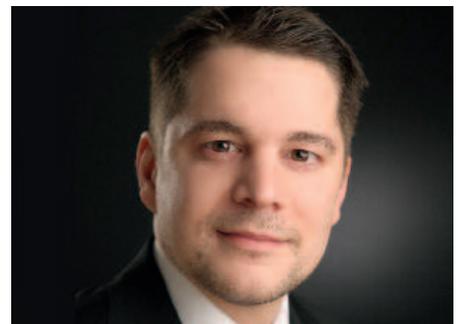
Die 100%ige Tochtergesellschaft GBC Kapital GmbH ergänzt das Angebot durch Dienstleistungen im Bereich Corporate Finance, insbesondere bei der Platzierung und Vermittlung von Anleihen und Aktien.

Mit einem starken Netzwerk und langjähriger Erfahrung ist die GBC AG ein verlässlicher Partner für mittelständische Unternehmen auf ihrem Weg zum Kapitalmarkt.



Kontaktdaten:

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



Cosmin Filker, GBC AG
0821/241133-0



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 hausgener 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

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 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.

