

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



14. Jahrgang – Ausgabe 240 – 13.06.2026 – www.fixed-income.org

INHALT 13.06.2026

EDITORIAL Seite 3

KURZ NOTIERT Seite 4

NEUEMISSIONEN

GREEN BONDS

EverYield AG Seite 8

Interview mit Mario Mildner, Christoph Kaltenbacher, EverYield AG Seite 10

EPH Group AG Seite 14

Interview mit Alexander Lühr, EPH Group AG Seite 16

Interview mit Dennis Schwindt, HMS Bergbau AG Seite 18

Interview mit Denis Lademann, Clemens Wohlmuth, POB AG Seite 20

K+S, Münchener Hypothekenbank, Alstom Seite 22

Nordic High Yield-Bonds Seite 24

INVESTMENT

Dauerhafte Inflation statt vorübergehender Schock Seite 25

Duration als Chance Seite 26

Europäische Rüstung Strategische Chancen an einem sicherheitspolitischen Wendepunkt Seite 27

Gold überholt US-Staatsanleihen als größte Reservewährung Seite 28

SERVICE/KONTAKTDATEN Seite 30

Impressum Seite

Veranstaltungshinweise:

Hamburger Investorentage

26.08.–27.08.2026
Hamburg
www.hamburger-investorentage.de

MKK

Münchner Kapitalmarkt Konferenz

11.11.–12.11.2026
München
www.mkk-konferenz.de

Deutsches Eigenkapitalforum

23.11.–25.11.2026
Frankfurt
www.eigenkapitalforum.com

EverYield, HMS Bergbau, EPH Group und POB



Text: Christian Schiffmacher

Vor der Sommerpause gibt es wieder zahlreiche Neuemissionen. Aktuell können die Anleihen von EverYield AG (S. 8-12) und HMS Bergbau AG (S. 18-19) gezeichnet werden. Die HMS Bergbau AG hatte bereits im letzten Jahr sehr erfolgreich eine Anleihe begeben (der Emissionspreis lag bei 96%). Wie im letzten Jahr handelt es sich um ein Private Placement, die neue Anleihe wird aber wieder mit einer Stückelung

von 1.000 Euro (auch für Privatanleger) handelbar sein.

Die POB AG (vormals Performance One AG) begibt eine Wandelanleihe (S.20-21). Die börsennotierte EPH Group, die bereits Anleihen begeben hat, führt eine Kapitalerhöhung durch (S.14-17). In den nächsten Wochen sind weitere Transaktionen zu erwarten.

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
EverYield	01.06.–26.06.2026	9,000%	8–12
EPH Group (Kapitalerhöhung)	21.05.–26.06.2026	72,00 Euro/Aktie	14–17
HMS Bergbau (Private Placement)	09.06.–17.06.2026	8,000%	18–19
POB (Wandelanleihe)	05.06.–24.06.2026	10,000%	20–21

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.

EZB erhöht den Leitzins



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Die EZB hat am 11.06.2026 die Leitzinsen um 25 Basispunkte angehoben. Ich bekomme hierzu unzählige Kommentare von verschiedenen Asset Manager. Doch schauen wir uns mal die Begründung der EZB an:

„Der EZB-Rat ist fest entschlossen, seine Geldpolitik so auszurichten, dass sich die Inflation auf mittlere Frist beim Zielwert von 2% stabilisiert. Im Einklang damit hat er beschlossen, die drei Leitzinssätze der EZB um jeweils 25 Basispunkte anzuheben. Durch den Krieg im Nahen Osten entsteht Druck auf die Inflation. Der Beschluss zur Zinsanhebung ist robust gegenüber einer Bandbreite von Szenarien, die aufzeigen, wie sich der Schock entwickeln und auf die mittelfristigen Aussichten für den Euroraum auswirken könnte.

Im Basisszenario der neuen Projektionen gehen die Fachleute des Eurosystems davon aus, dass die durchschnittliche Gesamtinflation 2026 bei 3,0%, 2027 bei 2,3% und 2028 bei 2,0% liegen wird. Bei der Inflation ohne Energie und Nahrungsmittel erwarten sie im Basisszenario durchschnittlich 2,5% für 2026 und 2027 sowie 2,2% für 2028. Die Fachleute haben ihre Basisprojektion für die Inflation in den Jahren 2026 und 2027 gegenüber März nach oben revidiert. Grund hierfür ist ein höherer Pfad für Energiepreise, der sich den Erwartungen nach in gewissem Maße auf die Teuerung bei Nahrungsmitteln, Waren und Dienstleistungen niederschlagen wird. Die Fachleute erwarten im Basisszenario ein Wirtschaftswachstum von durchschnittlich 0,8% für 2026, 1,2% für 2027 und 1,5% für 2028. Dies entspricht für 2026 und 2027 einer Abwärtsrevision, in der sich die stärkeren Auswirkungen des Krieges auf die Rohstoffmärkte, die Realeinkommen und das Vertrauen widerspiegeln.

Die Aussichten sind nach wie vor von Unsicherheit geprägt, und es bestehen Aufwärtsrisiken für die Inflation sowie Abwärtsrisiken für das Wirtschaftswachstum. Die Gesamtfolgen des Krieges für Inflation und Wachstum in der mittleren Frist werden von der Intensität und der Dauer des Energiepreisschocks sowie vom Ausmaß seiner indirekten Auswirkungen und Zweitrundeneffekte abhängen. Diese Unsicherheit zeigt sich auch in der großen Bandbreite an Inflations- und Wachstumsergebnissen in den aktualisierten illustrativen Szenarien, die von Fachleuten des Eurosystems zusammengestellt wurden ...“

Weitere Anhebungen der Leitzinsen können nicht ausgeschlossen werden. Doch das Wirtschaftswachstum in Europa ist enttäuschend, die Daten wurden zuletzt nach unten korrigiert. Daher ist ein längerer Zinserhöhungszyklus unwahrscheinlich.

Was heißt das nun für Ihre Anleiheinvestments? Konzentrieren Sie sich auf Anleihen von soliden Unternehmen, die sich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gut entwickeln.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 240, 13.06.2026

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), Gertrud Hussla, Stefan Scharff, Robert Steining

Interviewpartner: Christoph Kaltenbacher, Denis Lademann, Alexander Lühr, Mario Mildner, Dennis Schwindt, Clemens Wohlmuth

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez

Korrektur: Christina Hertz

Bildnachweis: Pixabay

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

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

Wertpapiere von im BOND MAGAZINE, BONDBOOK/BOND YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.greenbonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder

Mitwirkenden gehalten werden. Darüber hinaus können die Mitarbeiter der Redaktion und/oder Mitwirkende einen Interessenkonflikt haben, da sie teilweise neben ihrer journalistischen/analytischen Tätigkeit auch anderen, 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 – 2026 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 Anleihen (Staatsanleihen, Supras, usw.)

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Bundesrep. Deutschland 22/27	Aaa, AAA	DE0001141851	16.04.2027	0,000%	97,91	2,5%
Frankreich 13/30	Aa3, A+	FR0011883966	25.05.2030	2,500%	98,17	3,0%
Frankreich 23/34	Aa3, A+	FR001400QMF9	25.11.2034	3,000%	95,88	3,6%
KfW 25/35	Aaa, AAA	DE000A383TE2	17.01.2035	2,750%	97,01	3,1%
Niederlande 12/33	Aaa, AAA	NL0010071189	15.01.2033	2,500%	97,54	2,9%
Norwegen 17/27 (Nok)	Aaa, AAA	NO0010786288	17.02.2027	1,750%	98,08	4,6%
Österreich 23/33	Aa1, AA+	AT0000A324S8	20.02.2033	2,900%	99,16	3,0%
Spanien 23/39	A3, A+	ES0000012L60	30.07.2039	3,900%	100,91	3,8%

Stand: 11.06.2026

EUR Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Deutsche Telekom 16/28	A3, BBB+	XS1382791975	03.04.2028	1,500%	97,00	3,2%
Hochtief 26/34	kein Rating	DE000A46ZV17	15.04.2034	4,000%	95,02	4,1%
RWE 23/35	Baa2, BBB+	XS2584685387	13.02.2035	4,125%	102,63	3,7%
RCI Banque 24/30	Baa1, BBB-	FR001400SS04	29.09.2030	3,875%	100,47	3,7%
EnBW 23/35	Baa1, A-	XS2579293536	24.01.2035	4,000%	100,60	3,9%
Fresenius Med. Care 25/32	Baa3, BBB-	XS3036647777	08.04.2032	3,750%	100,04	3,8%
Münchener Hypothekenbank 23/29	Aa2	DE000MHB34J3	14.08.2029	3,125%	100,20	3,1%
Grenke Finance 25/30	BBB	XS308068455	08.04.2030	5,250%	103,80	4,1%
Fraport 2024/32	kein Rating	XS2832873355	11.06.2032	4,250%	102,76	3,7%
HMS Bergbau 25/30	kein Rating	DE000A4DFTU1	02.06.2030	10,000%	103,50	9,1%

Stand: 11.06.2026, Handelsbarkeit für Privatanleger ist möglicherweise eingeschränkt

EUR Anleihen, die öffentlich platziert wurden

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Deutsche Rohstoff 25/30	kein Rating	DE000A460CG9	13.11.2030	6,000%	105,10	5,0%
Eleving 25/30	B pos.	XS3167361651	24.10.2030	9,500%	102,20	9,1%
Neue ZWL Zahnradw. Leipzig 25/30	B (Creditreform)	DE000A4DFSF4	21.10.2030	9,875%	99,90	9,9%
lute Group 2025/30	B-	XS3047514446	06.12.2030	12,000%	100,00	12,0%

Stand: 11.06.2026

Green Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Heidelberg Materials 2024/34	Baa2, BBB	XS2842061421	19.07.2034	3,950%	100,99	3,8%
EDF 2024/31	Baa1, BBB, BBB+	FR001400QR62	17.06.2031	4,125%	102,34	3,6%
Ørsted (Hybrid)	BBB-	XS2778385240	unendlich	5,125%	101,20	4,9%
Vestas Wind Systems 2023/31	Baa2	XS2725957042	15.06.2031	4,125%	101,63	3,8%
Deutsche EuroShop 2025/30	BBB-	XS3090109813	15.10.2030	4,500%	100,32	4,4%
Amprin 2025/29	Baa1 / BBB+	DE000A4DFUE3	05.12.2029	3,000%	98,92	3,3%

Stand: 11.06.2026, Handelsbarkeit für Privatanleger ist möglicherweise eingeschränkt



Johannes Laumann, CIO © Mutares

Mutares verkauft NEM Energy Group an Hyundai Heavy Industries Power Systems

Die Mutares SE & Co. KGaA hat eine Vereinbarung über den Verkauf der NEM Energy B.V. sowie deren Tochtergesellschaft NEM Balcke-Dürr GmbH (zusammen die NEM Energy Group) an Hyundai Heavy Industries Power Systems Co., Ltd. (HPS) unterzeichnet. Das Unternehmen gehört letztlich zur MiCo Ltd., die am KOSDAQ, ei-

nem Handelssegment der Korea Exchange, notiert ist. Die Parteien haben vereinbart, den Kaufpreis sowie die vertraglichen Einzelheiten nicht offenzulegen. Der Vollzug der Transaktion steht unter dem Vorbehalt der üblichen behördlichen und regulatorischen Genehmigungen und wird derzeit für das dritte Quartal 2026 erwartet.

Die NEM Energy Group mit Hauptsitz in Zoeterwoude, Niederlande, ist ein weltweit

Kapitalerhöhung

der EPH Group AG

PRIME HOSPITALITY

Neue Aktien zu je **72 Euro.**

Zeichnungsfrist

bis 26. Juni 2026

ISIN: AT0000A34DM3

Investieren Sie in ein diversifiziertes Portfolio renditestarker Hotel- und Resort-Projekte im Premium- und Luxussegment in Österreich und Deutschland.

www.eph-group.com

tätiger Spezialist für Wärmeübertragungstechnologien und verfügt über eine führende Marktposition bei Abhitzedampferzeugern (Heat Recovery Steam Generators), Abgas- und Umschaltsystemen (Exhaust and Diverter Systems) sowie Wärmetauscherlösungen. Das Unternehmen bedient internationale Kunden aus den Bereichen Energieerzeugung, Öl & Gas, Industrieanwendungen, Kernenergie sowie aus aufstrebenden Märkten der Energiewende. Im Geschäftsjahr 2025 beschäftigte die NEM Energy Group etwa 470 Mitarbeitende.

Seit der Übernahme von NEM Energy von Siemens Energy im Dezember 2022 im Rahmen einer Carve-out-Transaktion hat Mutares das Unternehmen erfolgreich zu einer unabhängigen, innovativen, operativ gestärkten und nachhaltig profitablen Plattform entwickelt.



Martin Hattwig

Warburg Invest: Martin Hattwig löst Matthias Mansel als Geschäftsführer ab

Matthias Mansel wird seine Tätigkeit als Geschäftsführer der Warburg Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH auf eigenen Wunsch zum 30. Juni 2026 beenden. Neuer Geschäftsführer, neben Torsten Engel, wird Martin Hattwig, bisher Leiter Fixed Income und stellvertretender Leiter Portfoliomanagement bei Warburg Invest.

Matthias Mansel war seit Oktober 2011 bei Warburg Invest tätig. Nach beruflichen Stationen als Fondsmanager und Leiter des Rentenmanagementteams wurde er im April 2015 zum Geschäftsführer der Warburg Invest ernannt. Matthias Mansel zieht sich nach einer langen und erfolgreichen Karriere in der Finanzbranche aus dem aktiven Berufsleben zurück. Dieser nun vollzogene Schritt wurde in den letzten Monaten in enger Absprache mit dem Aufsichtsrat der Gesellschaft mit großer Sorgfalt vorbereitet.

Martin Hattwig ist seit Oktober 2012 bei Warburg Invest. Nach seinem Einstieg als Fondsmanager wurde er im Jahr 2018 zum Leiter Fixed Income ernannt. Von Januar bis Juni 2024 bekleidete er bereits interimistisch die Position als Geschäftsführer der Hamburger Investmentgesellschaft, bevor Torsten Engel zum neuen Co-Geschäftsführer ernannt wurde. Martin Hattwig blickt auf eine 20-jährige Karriere in der Finanzbranche zurück, unter anderem als Portfoliomanager im Bankhaus Donner & Reuschel.



Deutsche Rohstoff AG: US-Bohrprogramm verläuft planmäßig

Die operative Entwicklung des US-Öl- und Gasgeschäfts der Deutsche Rohstoff AG verläuft nach Unternehmensangaben weiterhin sehr positiv. Das Bohrprogramm 2026 wird planmäßig umgesetzt und bestätigt erneut die hohe Qualität der Flächen im Powder River Basin sowie die operative Leistungsfähigkeit der verantwortlichen Tochtergesellschaft 1876 Resources.

Der erste Bohrplatz des aktuellen Entwicklungsprogramms, das Dillon/Billings Pad, mit vier Bohrungen in die Niobrara-Formation, wurde Mitte Mai erfolgreich in Produktion überführt. Der Anteil von 1876 an den Bohrungen liegt bei 98%. Mit durchschnittlich 1.500 BOPD pro Bohrung nach drei Wochen produzieren die vier Bohrungen deutlich besser als vergleichbare Bohrplätze in Wyoming. Die starke Performance ist auch ein Indikator dafür, dass das weiter verbesserte Completion Design zu signifikant höherer Produktion führt.

Zusätzlich wurden in den letzten Maitagen zwei weitere Bohrungen auf dem sogenannten Lost Springs Pad in Produktion gebracht und mit dem Flowback begonnen.

Insgesamt erwartet die Deutsche Rohstoff bis Ende des zweiten Quartals 2026 den Produktionsstart von elf eigenen „operated“ Bohrungen sowie neun non-operated Boh-

rungen. Darunter befinden sich erstmals auch drei eigene Drei-Meilen-Bohrungen mit einem Working Interest von über 80%, die aktuell fertiggestellt werden. Durch die längeren Bohrungen werden zusätzliche Effizienzpotenziale erwartet.

Auf Nettobasis sollen bis zur Jahresmitte damit rund 14 Nettobohrungen (2-Meilen-Equivalent) in Produktion überführt werden. Im Gesamtjahr 2025 wurden lediglich 9 Nettobohrungen in die Produktion genommen. Ab Juli sollte die Produktion damit auf über 20.000 BOEPD steigen und auch im gesamten 2. Halbjahr über 20.000 BOEPD liegen. Der Ölanteil wird bei rund 70 % erwartet.

Die hohe Flexibilität der US-Tochterfirmen erlaubt weiterhin eine kurzfristige Anpassung des Entwicklungsprogramms an Markt- und Preisentwicklungen. Das aktuelle Bohrprogramm der US-Tochter 1876 Resources sieht insgesamt 26 eigene Brut-Bohrungen (entspricht 22 Nettobohrungen) vor. In Abhängigkeit von der Ölpreisentwicklung können auch über 30 Bohrungen abgeteuft und in die Produktion überführt werden.

Die Tochtergesellschaft Bright Rock Energy konnte ihre Flächenposition in Ohio in den vergangenen Wochen durch weitere Akquisitionen ausbauen. Damit schafft die Gesellschaft die Voraussetzungen, um im Laufe des dritten Quartals die notwendigen Vorarbeiten für die Zusammenlegung und Entwicklung eigener Bohrplätze („Unitization“) zu beginnen und im Jahr 2027 erste Bohrungen in der Utica/Point Pleasant-Formation niederzubringen.



Podcast zum Birkenstock-IPO

Wie bringt man ein 250 Jahre altes deutsches Traditionsunternehmen an die New York Stock Exchange – mit einer Bewertung von über 10 Mrd. USD? Erik Massmann hat es 2023 als CFO von Birkenstock getan und weiß: Der US-Kapitalmarkt ist eine an-

dere Welt. In der zweiten Folge des Podcasts „Kapitalmarkt Logbuch“ von Quirin Privatbank und Rödl&Partner berichtet Erik Massmann von seinen IPO-Erfahrungen, den Unterschieden zwischen europäischen und US-amerikanischen Investoren, hohen regulatorischen Hürden sowie sehr großen Zahlen – und er entzaubert den Mythos Börsenglocke.



PNE AG: Anleihe 2026/2031 mit einem Volumen von 36,0 Mio. Euro platziert

Die PNE AG hat die Platzierung ihrer Unternehmensanleihe 2026/2031 mit einem Emissionsvolumen von 36,0 Mio. Euro ab-

geschlossen, geplant waren bis zu 65 Mio. Euro. Bei großem Interesse der Bestandsinvestoren – die Annahmequote im Rahmen des Umtauschangebots lag bei rund 42% und wurde voll zugeteilt – erfolgte die Platzierung unterhalb des ursprünglich avisierten Zielvolumens. Im Rahmen der Vermarktung an neue Investoren war Zurückhaltung erkennbar, die nicht primär in der PNE selbst, sondern im starken Zusammenhang mit dem herausfordernden Umfeld in der Erneuerbaren-Branche zu sehen ist.

Durch die Anleiheplatzierung ist das Ziel der Optimierung des Fälligkeitenprofils auch vor dem Hintergrund der komfortablen Liquiditätsposition der PNE AG von 61,2 Mio. Euro zum 31. März 2026 erfüllt. Der Zinssatz wurde mit Abschluss des Bookbuilding auf 7,000% p.a. festgelegt und liegt damit in der unteren Hälfte der zu Beginn der Vermarktung ausgegebenen Zinsspanne von 6,750% bis 7,750 % p.a.

Die im Rahmen des öffentlichen Angebots über die Zeichnungsfunktionalität der Deutschen Börse (DirectPlace) abgegebenen Zeichnungen wurden grundsätzlich voll zugeteilt, wobei die am letzten Tag der Zeichnungsfrist eingegangenen Orders mit maximal 75% berücksichtigt wurden. Mehrbezugszeichnungen im Rahmen des Umtauschangebots sowie die Website-Zeichnung über die Emittentin wurden vollständig zugeteilt.

Anzeige

WERBUNG

GEPVOLT
BATTERY

**ENERGIE SPEICHERN.
WERTE SICHERN.**

**8,00 %-ANLEIHE 2025/2032
der GEPVOLT SE**

Für eine starke Energiezukunft.



EMISSIONSVOLUMEN Bis zu 20.000.000 €	ZINSSATZ 8,00 % p.a. fester Zinssatz	ZINSAHLUNGEN Halbjährlich am 01. Januar und 01. Juli	FÄLLIGKEIT 01. Januar 2033	NENNBETRAG 1.000 € je Schuldverschreibung
--	---	--	--------------------------------------	--

Den EU-Wachstumsprospekt und Unterlagen erhalten Sie auf

www.gepvolt.com/investment

ISIN: DE000A460DL7 | WKN: A460DL
GEPVOLT SE
„Spremburg“-Anleihe 2032/8,00 %



Gelistet an der Börse Frankfurt
Die Anleihe der GEPVOLT SE ist im Open Market (Freiverkehr) der Börse Frankfurt notiert.

Die Veröffentlichung des EU-Wachstumsprospekts betreffend die Schuldverschreibung erfolgte am 3. Dezember 2025, indem der Prospekt seit diesem Tag in elektronischer Form auf der Internetseite der Emittentin zur kostenlosen Ausgabe an das Publikum bereitgehalten wird. Die genaue Adresse im Internet lautet: www.gepvolt.com/investment. Die Billigung des EU-Wachstumsprospektes durch die zuständige Behörde 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.

EverYield AG

Langfristig gesicherte Nachfrage durch Regulatorik, Kupon 9,00% p.a.

Text: Christian Schiffmacher

Die EverYield AG (EverYield Properties AG), Wien, begibt eine sechsjährige Anleihe mit einem Volumen von bis zu 30 Mio. Euro. Der Kupon beträgt 9,00% p.a. Die Gesellschaft möchte in einer ersten Ausbaustufe den EverYield Energy Campus finanzieren sowie eine skalierbare Plattform für die thermische Klärschlammverwertung und Phosphorrückgewinnung aufbauen. EverYield profitiert dabei von der Verpflichtung einer thermischen Verwertung und Phosphorrückgewinnung für Klärschlamm in Europa (Klärschlammverordnung, AbfKlärV).

Transaktionsstruktur

Die EverYield AG (EverYield Properties AG) begibt eine sechsjährige Anleihe mit einem Volumen von bis zu 30 Mio. Euro. Der Kupon beträgt 9,00% p.a. Die Anleihe kann voraussichtlich zum 26.06.2026 via Kauforder an der Börse Stuttgart gezeichnet werden. Das öffentliche Angebot über die Website der Emittentin (www.everyield.at) läuft voraussichtlich bis zum 28.05.2027.

Mittelverwendung

Der Nettoemissionserlös bei Vollplatzierung wird vorrangig verwendet als Startfinanzierung für den Erwerb erster Standorte/Projektliegenschaften bzw. bestehender Projektgesellschaften, den Aufbau der Plattform sowie die frühe Entwicklung und den anschließenden Roll-out der Energy-Campus-Infrastruktur. Unter Annahme einer Vollplatzierung sollen ca. 10-13 Mio. Euro (ungefähre Schätzung) für die Umsetzung eines ersten Projekts in der Steiermark verwendet werden; die verbleibenden ca. 16 Mio. Euro sollen anteilig auf geplante Projekte im Burgenland, im westlichen Niederösterreich und in Nordfriesland verteilt werden.

Unternehmen

Die EVERYIELD AG entwickelt, strukturiert und finanziert integrierte Infrastrukturprojekte im Bereich Umwelt- und Energieinfrastruktur. Im Mittelpunkt steht der Auf-

bau des Everyield Energy Campus – einer skalierbaren Plattform zur thermischen Verwertung von Klärschlamm, zur Phosphorrückgewinnung sowie zur Energieerzeugung und Produktvermarktung. Everyield verbindet regulatorisch getriebene Entsorgungs- und Rohstoffthemen mit langfristig planbaren Infrastruktur-Cashflows und verfolgt das Ziel, verpflichtende Stoffströme in nachhaltige Wertschöpfung zu transformieren.

Stärken

- Verpflichtende thermische Verwertung und Phosphorrückgewinnung für Klärschlamm in Europa (Klärschlammverordnung, AbfKlärV)
- Biomasseanlage in Neumarkt und St. Lambrecht, die erworben werden sollen, sind bereits in Betrieb
- stabile Basis-Cashflows aus Entsorgungsgebühren (Gate Fees)
- Ankerinvestor hat Investment von 6 Mio. Euro in die Anleihe zugesagt
- Eigenkapitalzufuhr von 10 Mio. Euro durch Alleingesellschaft (CEO) zugesagt
- hoher Kupon und skalierbares Geschäftsmodell

Schwächen

- Operative Anlagen werden mit den Mitteln aus der Anleihe erst gekauft, bisher keine Umsätze
- Projektentwicklungsrisiken
- Unternehmen im Aufbau, hohe Prognoseunsicherheit
- Eigenkapitalzufuhr von 10 Mio. Euro ist noch nicht erfolgt

Fazit:

Die EverYield AG profitiert dabei von der Verpflichtung einer thermischen Verwertung und Phosphorrückgewinnung für

Klärschlamm in Europa (Klärschlammverordnung, AbfKlärV). Die Gesellschaft sieht aufgrund der Regulatorik eine gesicherte Nachfrage, unabhängig von Konjunkturzyklen. Entsorgungsgebühren bieten als Basis stabile Cashflows. Die Biomasseanlagen in Neumarkt und St. Lambrecht, die erworben werden sollen, sind zudem bereits im Betrieb. Das Geschäftsmodell ist skalierbar. Der europäische Markt bietet Potenzial für mehrere hundert bis etwa 1.000 Anlagen vergleichbarer Größenordnung, wie das Management im Interview erläutert.

Es gibt aber auch Risiken. Das Unternehmen ist noch im Aufbau, bei der Planung gibt es eine hohe Prognoseunsicherheit. Wenn das Management die Planung so umsetzen kann, dann erscheint die Anleihe mit einem Kupon von 9,00% p.a. attraktiv.

Eckdaten der EverYield-Anleihe

Emittentin	EverYield AG, Wien
Format	Senior secured
Kupon	9,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnungsfrist	01.06.–26.06.2026 (Börse Stuttgart), 01.06.2026–28.05.2027 (EverYield-Website)
Valuta	01.07.2026
Laufzeit	bis 30.06.2032
Volumen	bis zu 30 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A4EVPH1 / A4EVPH
Listing	Freiverkehr, Börse Stuttgart
Internet / Wertpapierprospekt	www.everyield.at

EverYield AG – Finanzplanung

	2026	2027	2028	2029
Operative Anlagen	0,5	1	2,5	4
Umsatz (Mio. Euro)	11,0	22,0	55,0	88,0
EBITDA (Mio. Euro)	8,1	16,1	40,3	64,4

WERBUNG

Jetzt zeichnen!

reconcept WindEnergie Deutschland I

7,25 % p. a. Zinsen – 7 Jahre Laufzeit

ISIN: DE000A460JX9

WKN: A460JX

**Investieren Sie in den Ausbau
von Deutschlands größter Energiequelle:
Windkraft – in neue Parks und in Repowering.**

www.reconcept.de | projekte.reconcept.de

Kontakt und Informationen: 040 – 325 21 65 66

RISIKOHINWEIS

Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Eine Investitionsentscheidung muss ausschließlich auf Basis des Wertpapierprospekts mit sämtlichen Nachträgen erfolgen.

Wertpapierprospekt
online unter: reconcept.de/ir





„Der europäische Markt bietet Potenzial für mehrere hundert bis etwa 1.000 Anlagen vergleichbarer Größenordnung“

Mario Mildner, CEO, und Christoph Kaltenbacher, CFO, Everyield AG

Die Everyield AG platziert eine 6-jährige Anleihe im Volumen von bis zu 30 Mio. Euro und einem Kupon von 9,00 % p.a. Die Mittel aus der Anleiheemission werden zum Ankauf von Biomassekraftwerken genutzt. Anschließend wird ein erster Energy Campus errichtet.

Das Geschäftsmodell wird um die thermische Behandlung und Verwertung von Klärschlamm, die Pelletierung, die Phosphorrückgewinnung, die Produktion von Düngemitteln sowie die Vermarktung von Strom und Wärme erweitert. Die verbleibende Klärschlammmasche wird als Sekundärrohstoff in der Zementindustrie genutzt.

Die Gesellschaft profitiert von europäischen Vorgaben zur Klärschlammverwertung und Phosphorrückgewinnung. Durch die Kombination von Entsorgungs-, Energie- und Rohstofflösungen entsteht ein skalierbares Geschäftsmodell mit mehreren Ertragsquellen. Mario Mildner, CEO, und Christoph Kaltenbacher, CFO, sehen daher europaweit erhebliches Marktpotenzial.

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

Mildner: Im Rahmen der Wachstumsstrategie wurde die Übernahme einer bestehenden Biomasseanlage mit Standorten in Neumarkt und St. Lambrecht (Steiermark) mit Stichtag 30. September 2026 verbindlich vereinbart. Die Anlage ist seit mehr als 25 Jahren erfolgreich in Betrieb und wurde zuletzt im Jahr 2023 umfassend modernisiert und technisch erneuert.

An den Standorten werden derzeit Holzpellets produziert sowie CO₂-freier Strom durch Photovoltaik und Holzvergasung erzeugt. Die bestehende Pelletproduktion soll in den kommenden Jahren von derzeit rund

20.000 Tonnen auf bis zu 60.000 Tonnen pro Jahr ausgebaut werden. Darüber hinaus bietet das Areal mit rund 5 Hektar verfügbaren Erweiterungsflächen erhebliches Entwicklungspotenzial für die Errichtung künftiger Energy Campusse.

Ein wesentlicher Standortvorteil ist die direkte Bahnanbindung, die eine effiziente Rohstoffversorgung sowie den nachhaltigen Abtransport der Produkte ermöglicht. Die Anlage bildet damit die ideale Grundlage für den ersten Everyield Energy Campus und die Umsetzung weiterer Projekte im Bereich erneuerbare Energien, Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Biomasseverwertung.

Mit dem Erwerb der Biomasseanlage schaffen wir die Grundlage für den Ausbau unserer Pelletproduktion und die Entwicklung innovativer Energy Campusse. Die Kombination aus bestehender Infrastruktur, modernisierter Anlagentechnik, eigener erneuerbarer Stromerzeugung und umfangreichen Erweiterungsflächen bietet außergewöhnliches Wachstumspotenzial.

„Der europäische Markt bietet erhebliches Potenzial“

BOND MAGAZINE: Was ist ein Energy Campus?

Mildner: Der Everyield Energy Campus ist ein integriertes Energie- und Rohstoffzentrum. Dort werden biogene Reststoffe und Klärschlamm thermisch verwertet, Energie erzeugt und wertvolle Rohstoffe zurückgewonnen. Ein wesentlicher Bestandteil ist die Phosphorrückgewinnung aus den entstehenden Aschen. Dadurch verbinden wir Entsorgung, Energieerzeugung und Rohstoffgewinnung in einem Standortkonzept.

BOND MAGAZINE: Klärschlamm stelle ich mir feucht vor. Wie wollen Sie den verbrennen?

Mildner: Der Klärschlamm wird selbstverständlich vorbehandelt. Die Trocknung und Aufbereitung erfolgen in geschlossenen Systemen. Dadurch werden Geruchsemissionen weitgehend vermieden. Nach der Trocknung wird das Material pelletiert und anschließend thermisch verwertet. Die dabei entstehenden Aschen bilden die Grundlage für die Phosphorrückgewinnung.

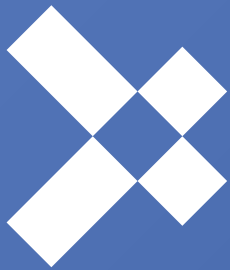
BOND MAGAZINE: Die Pellets verbrennen Sie selbst?

Mildner: Ja, wir werden die Pellets zunächst überwiegend selbst verwerten. Gleichzeitig arbeiten wir daran, die Produkte kontinuierlich weiterzuentwickeln, um künftig zusätzliche Vermarktungsmöglichkeiten zu schaffen.

BOND MAGAZINE: Womit erzielen Sie Umsätze?

Mildner: Bei der thermischen Verwertung entsteht Wärme. Diese können wir am Standort selbst nutzen und damit bisher notwendige Energiezukaufe reduzieren. Zusätzlich erzeugen wir Strom und erschließen damit weitere Erlösquellen.

Kaltenbacher: Unser Geschäftsmodell basiert auf mehreren Erlösströmen. Wir erhalten Entgelte für die Annahme und Behandlung von Klärschlamm, sogenannte Gate Fees erzielen Erlöse aus der Vermarktung von Strom und Wärme sowie aus der Rückgewinnung und Vermarktung von Phosphorprodukten. Darüber hinaus können verbleibende mineralische Reststoffe industriell weiterverwertet werden.



Deutsches Eigenkapitalforum



22. – 24. November 2027

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt

Anmeldung für Emittenten geöffnet

Liebe Anleiheemittenten,
nutzen Sie die Chance und nehmen
Sie an unserer Jubiläumsedition zu
exklusiven Sonderkonditionen teil:

- Unternehmenspräsentation
- Vorab geplante 1 on 1-Meetings
- Über 1.000 instit. Investoren und Analysten
- Get-together am Montag und Dienstag

**Melden Sie sich noch heute an
und sichern Sie sich Ihren Platz
auf der großen Bühne.**

Wir freuen uns auf Sie!



BOND MAGAZINE: Sie kaufen also zunächst die Biomasseanlagen und errichten anschließend den Campus?

Mildner: Das ist richtig. Mit dem Erwerb der Anlagen erzielen wir unmittelbar operative Umsätze. Die Inbetriebnahme des ersten Energy Campus planen wir derzeit für Ende 2028.

BOND MAGAZINE: Haben Sie schon Verträge mit Betreibern von Kläranlagen und Kunden für Wärme und Strom?

Mildner: Wir führen bereits Gespräche mit zahlreichen Kommunen und Abwasserverbänden. Der regulatorische Handlungsdruck steigt kontinuierlich, da die Anforderungen an die Klärschlammverwertung und Phosphorrückgewinnung zunehmen. Für viele Kommunen stellt dies eine erhebliche technische und wirtschaftliche Herausforderung dar. Entsprechend hoch ist der Bedarf an leistungsfähigen Verwertungslösungen.

BOND MAGAZINE: Phosphor wird zur Herstellung von Dünger benötigt?

Mildner: Das ist richtig. Durch die Rückgewinnung entsteht Phosphorgranulat, das als Ausgangsstoff für verschiedene Anwendungen im Düngemittelbereich genutzt werden kann. Wir planen die Behandlung von rund 40.000 Tonnen Klärschlamm pro Jahr und die Gewinnung von mehreren hundert Tonnen Phosphorgranulat.

BOND MAGAZINE: Wie ist die Idee für Ihr Geschäftsmodell entstanden?

Mildner: Die Idee entstand aus der Verbindung mehrerer langfristiger Entwicklungen: steigende Anforderungen an die Klärschlammverwertung, die verpflichtende Phosphorrückgewinnung und der Bedarf an dezentralen Energie- und Rohstofflösungen. Unser Ziel war es, diese Wertschöpfungsstufen in einem integrierten Campus-Modell zusammenzuführen.

BOND MAGAZINE: Die regulatorischen Vorgaben betreffen viele Kommunen in Europa. Wie skalierbar ist Ihr Geschäftsmodell?

Mildner: Der europäische Markt bietet erhebliches Potenzial. Allein aufgrund der regulatorischen Anforderungen bei Klärschlammbehandlung und Phosphorrückgewinnung sehen wir langfristig Bedarf für mehrere hundert bis etwa 1.000 Anlagen vergleichbarer Größenordnung in Europa. Wir setzen dabei auf bewährte Technologiepartner und etablierte Anlagenkonzepte. Unsere Stärke liegt in der Projektentwicklung, Finanzierung und Umsetzung gemeinsam mit Kommunen und Industriepartnern.

BOND MAGAZINE: Wenn das so attraktiv ist, gibt es sicher Wettbewerb?

Kaltenbacher: Ja, selbstverständlich gibt es Wettbewerb. Gleichzeitig sehen wir eine erhebliche Infrastrukturlücke. Der Bedarf entsteht nicht durch konjunkturelle Entwicklungen, sondern durch regulatorische Vorgaben. Das schafft langfristig stabile Nachfrage und Sicherheit bei Planung und Umsetzung.

BOND MAGAZINE: Wer sind die Eigentümer?

Mildner: Die Everyyield AG verfügt über einen klaren Ankeraktionär. Darüber hinaus wurde die Eigenkapitalbasis zuletzt durch Kapitalmaßnahmen des Gesellschafters gestärkt. Projektgesellschaften und operative Assets werden schrittweise in die Gruppenstruktur eingebracht und dienen zugleich als Sicherheiten für die Finanzierung.

BOND MAGAZINE: Wie sind die Eckdaten der Anleihe?

Kaltenbacher: Wir wollen die Anleihe mit einem Volumen von bis zu 30 Mio. Euro platzieren. Zusätzlich verfügt die Gesellschaft über eine gestärkte Eigenkapitalbasis,

die den Aufbau der ersten Projekte unterstützt. Die Verzinsung beträgt 9,00 % p.a. bei einer Laufzeit von sechs Jahren.

BOND MAGAZINE: Die Anleihe ist besichert?

Mildner: Ja. Die Projektgesellschaften mit den jeweiligen Anlagen werden zugunsten der Anleihegläubiger verpfändet.

BOND MAGAZINE: Wie wollen Sie die Anleihe am Laufzeitende zurückzahlen?

Kaltenbacher: Wir verfügen über mehrere voneinander unabhängige Erlösströme – aus Entsorgungsentgelten, Strom- und Wärmevermarktung sowie aus der Verwertung zurückgewonnener Rohstoffe. Nach unserer Planung soll die Rückführung der Anleihe aus den laufenden operativen Cashflows erfolgen.

BOND MAGAZINE: Der Markt hat großes Potenzial und Sie wollen weiter wachsen. Dafür brauchen Sie Kapital.

Kaltenbacher: Das ist richtig. Es handelt sich um ein kapitalintensives Infrastrukturgeschäft. Gleichzeitig profitieren wir von langfristigen Markttrends und regulatorischen Rahmenbedingungen.

Mildner: Darüber hinaus bestehen attraktive Fördermöglichkeiten. In Österreich können Förderquoten von bis zu rund 65% erreicht werden. Auch in Deutschland und anderen europäischen Märkten bestehen entsprechende Programme. Gleichzeitig ist Phosphor ein strategisch wichtiger Rohstoff, dessen Verfügbarkeit für Europa zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



**HAMBURGER
INVESTORENTAGE**

montega

DAS KAPITALMARKT-EVENT IM NORDEN

16. HAMBURGER INVESTORENTAGE

26. + 27. AUGUST 2026

- Ein echtes Highlight für institutionelle Teilnehmer
- Hochkarätiges Teilnehmerfeld mit rund 70 Emittenten auf C-Level aus verschiedensten Branchen und Größenklassen
- Exklusive Einzelgespräche (1on1s) zur Klärung spezifischer Fragen
- Drei parallele Präsentations-Streams mit Pitch-Präsentationen und Q&A
- Exklusive Abendveranstaltungen mit ausgezeichneten Netzwerkmöglichkeiten

Ihre Ansprechpartnerin
bei Fragen und Anmeldungen:

Alexandra Schilling
konferenz@montega.de



WWW.HAMBURGER-INVESTORENTAGE.DE

EPH Group AG

Kapitalerhöhung für weiteres Wachstum im Premium-Hotelsegment

Text: Christian Schiffmacher

Die in Deutschland börsennotierte EPH Group AG, Wien, verfolgt das Ziel, internationale Hotelgruppen in die Top-Tourismus-Regionen des DACH-Raums zu bringen, in denen sie bisher noch nicht stark vertreten sind. Um seine Projektpipeline in einem wachsenden Markt weiter auszubauen, führt das Unternehmen aktuell eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht für die Aktionäre durch. Die öffentliche Zeichnung (auch für Neuinvestoren) ist noch bis 26. Juni 2026 möglich. Der Bezugspreis je Aktie beträgt 72,00 Euro. Das maximale Bruttoemissionsvolumen beträgt rund 10,3 Mio. Euro.

Mit dem zusätzlichen Kapital möchte die EPH Group AG ihre bestehende Projektpipeline im Hotelbereich weiter ausbauen, die bereits gesicherten Projekte durch Zahlung der Kaufpreise finanzieren und laufende Entwicklungen in Österreich und Deutschland forcieren. Der Fokus liegt dabei auf hochwertigen Hotelprojekten aus dem Premium- und Luxussegment in außerordentlichen und attraktiven Lagen, etwa in Alpen- oder Seeregionen. Die Hotelprojekte verfügen über 200+ Betten und sollen von renommierten internationalen Hotelmarken geführt werden. Aktuell entwickelt EPH mehrere Projekte in Österreich und Bayern. Langfristig prüft EPH zudem die Expansion in weitere europäische Märkte.

Die EPH Group hat bereits zwei Anleihen begeben. Die aktuelle Kapitalerhöhung soll neben der Finanzierung des weiteren Wachstums auch die Bilanzstruktur verbessern.

„Uns war von Anfang an wichtig, die Möglichkeiten des Kapitalmarkts bestmöglich zu nutzen. Unsere Expertise in der Finanzierung trägt hier Früchte und unterscheidet uns vom Wettbewerb. Das im Zuge der aktuellen Kapitalerhöhung eingesammlte Kapital soll primär für den Erwerb und die Weiterentwicklung bereits identifizierter Grundstücke und Projekte, die Finanzierung weiterer Entwicklungsphasen sowie für den Ausbau der Eigenkapitalbasis verwenden

werden. Damit wollen wir neue Hotelprojekte schneller zur Umsetzungsreife bringen und uns zusätzliche Marktchancen sichern“, sagt Alexander Lühr, CEO der EPH Group AG, der aus einer Hoteliersfamilie stammt und über 30 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche aufweist.

Marktlücke für internationale Hotelgruppen

Das Geschäftsmodell der EPH Group AG unterscheidet sich dabei von klassischen Entwicklern: EPH entwickelt bestehende oder geplante Hotelimmobilien gezielt für internationale Marken, die verstärkt in den DACH-Raum expandieren wollen. Das Unternehmen deckt dabei die Bereiche Grundstücksakquisition, Projektentwicklung und Betriebsstrukturierung ab. Bei der Akquisition geht EPH auch neue Wege und setzt stark auf das „Land for Equity“-Modell, in dessen Rahmen Besitzer von Grundstücken im Austausch für Grund und Boden Aktien erhalten. Dieses Modell ermöglicht eine schnelle Skalierung der Projektpipeline ohne hohen Liquiditätsbedarf und stärkt die Position der unterschiedlichen Stakeholder.

Ein weiterer zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells der EPH Group ist die strukturierte frühzeitige Sicherung von Grundstücken und Projekten, ohne dass der vollständige Kaufpreis sofort fällig wird. Die finalen Zahlungen erfolgen typischerweise erst mit Erreichen definierter Entwicklungs- oder Finanzierungsmeilensteine. Dadurch reduziert EPH den unmittelbaren Kapitalbedarf in frühen Projektphasen. Gleichzeitig wird eine langfristige Kapitalbindung vermieden.

Vorstand Alexander Lühr kommentiert: „Wir sehen erhebliches Potenzial im DACH Premium- und Luxushotelmkt und eine hohe Nachfrage internationaler Hotelmarken nach attraktiven Standorten außerhalb der großen Städte. Gerade wenn man sich im Alpenraum oder in Seenregionen umsieht, bemerkt man, dass die Auswahl an internationalen Marken im Premiumsegment

sehr begrenzt ist. Unser Ziel ist, genau das zu ändern. Mit der Kapitalerhöhung schaffen wir die Voraussetzung, konkrete Projekte weiterzuentwickeln und zusätzliche Opportunitäten rasch zu nutzen.“

Stärken

- Geschäftsmodell wenig kapitalintensiv („Land for Equity“)
- attraktives Marktumfeld
- erste Exits sind für 2026 geplant
- Analysten von NuWays sehen ein Kursziel von 102 Euro je Aktie

Schwächen

- Aktienkurs aktuell deutlich unter dem Bezugspreis der neuen Aktien
- Zahlen für 2025 werden erst am 30.06.2026 veröffentlicht
- Unternehmen ist noch in einer frühen Phase

Fazit:

Die EPH Group ist in einem attraktiven Markt tätig. Das Geschäftsmodell ist vergleichsweise wenig kapitalintensiv. Die Kaufverträge enthalten u.a. die aufschiebende Bedingung einer Baugenehmigung. Erste Exits sind zudem bereits für 2026 geplant.

Aktien der EPH Group notieren aktuell allerdings deutlich unter dem Angebotspreis von 72,00 Euro je Aktie. Die Zahlen für 2025 werden zudem erst am 30.06.2026 veröffentlicht.

Eckdaten der EPH-Kapitalerhöhung

Emittentin	EPH Group AG
Transaktion	Barkapitalerhöhung
Zeichnungsfrist	21.05.–26.06.2026
Angebotspreis je Aktie	72,00
Max. Anzahl neuer Aktien	142.858
Maximales Emissionsvolumen	10.285.776 Euro
ISIN	AT0000A34DM3
WKN	A3EGG4
Internet	www.eph-group.com



EVERYIELD ENERGY CAMPUS Infrastruktur – ANLEIHE

2026 – 2032 | 9 % Zinsen p.a.

ISIN: DE000A4EVPH1

JETZT in skalierbare Infrastruktur investieren.

Sichern Sie sich 9 % p.a. Zinsen!

Wir tun Gutes für die Umwelt und machen Europa unabhängiger von instabilen Lieferketten für Phosphor und Dünger! Wir machen aus einem Entsorgungsproblem eine skalierbare Infrastrukturplattform.

Regulatorik generiert sichere Nachfrage
Klärschlammverwertung wird Pflicht
Mehrere Erlösquellen sichern Cashflow:

Entsorgungsgebühren . Strom und Wärme aus Pellets . Phosphor-Rückgewinnung



„Mittelfristig streben wir drei bis vier Exits pro Jahr an“

Alexander Lühr, Vorstand, EPH Group AG

Die EPH Group AG führt eine Kapitalerhöhung durch, um die Entwicklung der Hotelpipeline voranzutreiben und rasch auf neue Chancen im Markt reagieren zu können. Zudem soll die Bilanzstruktur gestärkt werden, wie Vorstand Alexander Lühr im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE berichtet. Die Gesellschaft konzentriert sich auf die Entwicklung von Hotelprojekten. Nach Erreichen der Baureife werden die Projekte in der Regel verkauft. Mittelfristig sieht Lühr Potenzial für drei bis vier Exits pro Jahr.

BOND MAGAZINE: Sie machen aktuell eine Kapitalerhöhung. Wie wollen Sie das Kapital verwenden?

Lühr: Wir führen eine Kapitalerhöhung im Volumen von bis zu 10,3 Mio. Euro durch. Hierfür werden bis zu rund 143.000 neue Aktien zum Preis von 72,00 Euro je Aktie ausgegeben. Die Zeichnungsfrist läuft noch bis 26. Juni 2026. Aktuell umfasst unsere Pipeline neun Projekte, davon sieben in Österreich und zwei in Deutschland. Mit dem Kapital aus der Kapitalerhöhung möchten wir vor allem die Planungs- und die Genehmigungsprozesse weiter vorantreiben. Zudem prüfen wir selektiv weitere Akquisitionsmöglichkeiten und wollen auf neue Chancen im Markt rasch reagieren können. Auch die Bilanzstruktur soll damit gestärkt werden.

„Mit dem Projekt in Tirol sind wir auf der Zielgeraden“

BOND MAGAZINE: Wie ist der aktuelle Stand bei Ihren Projekten?

Lühr: Mit dem Projekt in Tirol sind wir auf der Zielgeraden. Auch unser Projekt in Niederösterreich befindet sich in der Fertigung.

wicklung. Bei den Projekten in Kärnten erwarten wir zeitnah das Erreichen wichtiger Meilensteine. Unsere Projekte in Oberbayern entwickeln sich ebenfalls planmäßig, dort rechnen wir in den kommenden Monaten mit wichtigen Fortschritten im Genehmigungsprozess. Mittelfristig streben wir drei bis vier Exits pro Jahr an.

BOND MAGAZINE: Bei unserem letzten Gespräch sagten Sie, dass Sie auch Hotels im Bestand halten möchten. Was ist daraus geworden?

Lühr: Unser Fokus liegt klar auf der Projektentwicklung. Wir sichern geeignete Grundstücke, entwickeln die Projekte bis zur Baureife, führen die Genehmigungsprozesse durch und gewinnen renommierte Hotelbetreiber für die jeweiligen Standorte. Anschließend veräußern wir die vollständig genehmigten und baureifen Projekte. Als Käufer

kommen insbesondere institutionelle Investoren, Family Offices und spezialisierte Immobilienfonds in Frage. Diese können die Projekte anschließend realisieren.

Durch die Entwicklung bis zur Baureife schaffen wir erheblichen Mehrwert. Unser Ziel ist es, auf Projektebene Entwicklermargen von rund 50 % zu erzielen. Bei besonders attraktiven Projekten sehen wir zusätzliches Potenzial.

Gleichzeitig schließen wir nicht aus, ausgewählte Projekte selbst umzusetzen. Wenn ein Projekt besonders attraktiv ist, wir von seinem Potenzial überzeugt sind und die Finanzierung gesichert werden kann, prüfen wir auch eine Eigenrealisierung.

BOND MAGAZINE: Sie streben also auf Projektebene Entwicklermargen von rund 50 % an?



Lühr: Ja, das ist unser Ziel. Gleichzeitig ist das Projektentwicklungsgeschäft natürlich mit Risiken verbunden. Wesentliche Meilensteine sind insbesondere die Genehmigungsprozesse und die erfolgreiche Weiterentwicklung der einzelnen Projekte. Deshalb betrachten wir jedes Projekt individuell.

BOND MAGAZINE: Das Genehmigungsrisiko lässt sich durch Vorabstimmungen mit den Behörden und entsprechende Vertragsstrukturen aber deutlich reduzieren, oder?

Lühr: Ja genau. Wir arbeiten zudem bei vielen Projekten mit der aufschiebenden Bedingung der Baugenehmigung. Der Kauf ist damit an den Erhalt des Baubescheids geknüpft. Dadurch begrenzen wir unser Risiko erheblich. Zwar entstehen uns Kosten für Architektenleistungen, Planung und

Projektentwicklung, im Verhältnis zum potenziellen Projektwert sind diese aber überschaubar.

Ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäftsmodells ist zudem das Land-for-Equity-Modell. Dabei zahlen wir den Kaufpreis für Grundstücke ganz oder teilweise durch die Ausgabe von Aktien. Damit reduzieren wir die Kapitalbindung, stärken unsere finanzielle Flexibilität und schonen die Liquidität. Gleichzeitig partizipieren die Grundstückseigentümer sowohl an der weiteren Wertentwicklung ihres eingebrachten Grundstücks als auch an der EPH Group AG insgesamt.

„Wir haben eine Pipeline mit neun Projekten in Österreich und Deutschland“



BOND MAGAZINE: Lassen sich alle Verkäufer darauf ein oder bevorzugen manche den Kaufpreis in bar?

Lühr: Das ist sehr unterschiedlich. Wir stellen aber fest, dass viele Verkäufer dem Modell offen gegenüberstehen, weil sie dadurch an der weiteren Entwicklung ihres Grundstücks beteiligt bleiben. Für uns ist das eine interessante Lösung, weil wir weniger Kapital binden und mehr Mittel in die Entwicklung unserer Projekte investieren können.

BOND MAGAZINE: Bei unserem letzten Gespräch hatten Sie auch von der Pure Place Hospitality, einem innovativen Golf- und Freizeitresort-Konzept, gesprochen. Wie weit ist das Projekt mit luxuriösen mobilen Lodges südlich von Wien vorangeschritten?

Lühr: Das Projekt befindet sich weiterhin in Entwicklung. Wie bei allen Projektentwicklungen sind laufend Abstimmungen und Prüfungen erforderlich, die Einfluss auf den zeitlichen Ablauf haben. Wir arbeiten jedoch unverändert an der Weiterentwicklung des Projekts und werden über das Erreichen konkreter Meilensteine sehr gerne informieren, sobald wir diese erreichen.

BOND MAGAZINE: Sie haben gesagt, dass Sie zeitnah mit Exits rechnen.

Lühr: Wir haben eine Pipeline mit neun Projekten in Österreich und Deutschland. Unser Projekt in Niederösterreich befindet sich bereits in der Fertigentwicklung und auch in Kärnten erwarten wir zeitnah das Erreichen wichtiger Meilensteine. Mit dem Fortschritt der Projekte steigt auch das Potenzial für weitere Exits aus unserer Pipeline.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



„Mit den Mitteln aus der neuen Anleihe können wir zusätzliche Wachstumsopportunitäten wahrnehmen, die aktuell in unseren Finanzkennzahlen noch gar nicht abgebildet sind“

Dennis Schwindt, CEO, HMS Bergbau AG

Die HMS Bergbau AG, ein führendes unabhängiges Rohstoffhandels- und -vermarktungsunternehmen aus Deutschland, be gibt eine neue Unternehmensanleihe im Volumen von bis zu 50 Mio. Euro. Die Anleihe 2026/2031 (WKN: A46ZZ5, ISIN: DE000A46ZZ55) hat eine Laufzeit von 5 Jahren und einen Kupon von 8,00 % p.a. Die Anleihe soll in einer Preisspanne zwischen 98% und 100% begeben werden, wobei der endgültige Preis am 17.06.2026 festgelegt werden soll. Die Anleihe ist in Schuldverschreibungen mit einem Nominalbetrag von je 1.000 Euro eingeteilt. Das Mindestzeichnungsvolumen beträgt 100.000 Euro je Anleger. Die Orderphase wird voraussichtlich am 09.06.2026 beginnen und am 17.06.2026 enden. Der Emissionserlös aus der Anleiheemission soll u.a. der Finanzierung zur Volumensteigerung bei Flüssigbrennstoffen dienen. Zudem möchte HMS auch im Kohlehandel und bei Chromerzen wachsen und uns frühzeitig langfristige und hochprofitable Handelsvolumina sichern, wie HMS-CEO Dennis Schwindt erläutert. HMS hat den Bereich Flüssigbrennstoffe, der derzeit Treibstoffe und Schmierstoffe für die Schifffahrt für den eigenen Bedarf umfasst, in den vergangenen Monaten deutlich ausgebaut. 2026 plant HMS mit einer Umsatzvervielfachung bei Flüssigbrennstoffen. Mittelfristig möchte man in diesem Geschäftsfeld einen Umsatz von rund 1 Mrd. Euro im Jahr erzielen, wie Schwindt erläutert. Der Konzernumsatz soll 2026 auf 2,0 Mrd. Euro steigen. Das EBITDA wird bei 55 Mio. Euro erwartet. Mit den Mitteln aus der neuen Anleihe kann HMS zusätzliche Wachstumsopportunitäten wahrnehmen, die aktuell in den Finanzkennzahlen noch gar nicht abgebildet sind, betont Schwindt.

BOND MAGAZINE: Sie begeben eine neue Unternehmensanleihe im Volumen von bis zu 50 Mio. Euro. Wofür wollen Sie das Kapital verwenden?

Schwindt: Die HMS Bergbau AG ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und hat dabei ihre Aktivitäten in sämtlichen Geschäftsfeldern deutlich ausgeweitet. Als starkes, diversifiziertes Rohstoffhaus sind wir international hervorragend aufgestellt im Kohlehandel sowie dem Minengeschäft und im Bereich Flüssigbrennstoffe. Unseren dynamischen Wachstumskurs wollen wir auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Mit den Mitteln aus der neuen Anleihe wollen wir unser weiteres Wachstum finanzieren. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Finanzierung von Wachstumsmöglichkeiten im Rohstoffhandel. Unter anderem sollen die Erlöse der Finanzierung zur Volumensteigerung bei Flüssigbrennstoffen dienen, wobei wir vor allem in China, Indien und der ASEAN-Region unser Wachstum vorantreiben wollen. Zudem wollen wir auch im Kohlehandel und bei Chromerzen wachsen und uns frühzeitig langfristige und hochprofitable Handelsvolumina sichern. Für Chromerze haben wir kürzlich eine exklusive Abnahmevereinbarung für die komplette Abnahme der Chromerzförderung einer Mine in Südafrika geschlossen.

BOND MAGAZINE: Der Kohle- und Ölpreis ist sehr volatil. Welche Auswirkungen hat das auf Ihr Geschäft?

Schwindt: Durch unser diversifiziertes und resilientes Geschäftsmodell können wir Risiken reduzieren und in jedem Bereich neue Wachstumfelder erschließen. Unser Geschäftsmodell hat seine Krisenfestigkeit und Leistungsfähigkeit in den vergangenen Jahren zahlreiche Male unter Beweis gestellt, sei es bei Corona, dem Ukraine-Krieg oder dem Nahostkonflikt. Auch 2025 war weiterhin wirtschaftlich herausfordernd. Dennoch konnten wir das Jahr mit einem Rekordergebnis abschließen. Während nach vorläufigen Zahlen das EBITDA und der

Jahresüberschuss mit 59,4 Mio. Euro bzw. 54,8 Mio. Euro 2025 neue Rekordwerte erreichten, ging der Umsatz leicht von 1,36 Mrd. Euro auf 1,22 Mrd. Euro zurück. Ursächlich für den Umsatzrückgang sind hauptsächlich die im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigeren Rohstoffpreise. Im bisherigen Jahresverlauf 2026 haben sich die Rohstoffpreise aber wieder spürbar erholt. Preisschwankungen treffen uns also in aller Regel nur temporär und umsatzseitig. Als Rohstoffhändler mögen wir natürlich Volatilität. Eine höhere Volatilität im Rohstoffhandel bietet Chancen, höhere Gewinnmargen zu erzielen.

„Als internationales Rohstoffhaus sind wir unabhängig von einzelnen Märkten und Geschäftsfeldern“

BOND MAGAZINE: Wie entwickelt sich der Bereich Flüssigbrennstoffe?

Schwindt: Sehr positiv. Wir haben den Bereich Flüssigbrennstoffe, der derzeit Treibstoffe und Schmierstoffe für die Schifffahrt für den eigenen Bedarf umfasst, in den vergangenen Monaten deutlich ausgebaut. Unter anderem haben wir ein weltweit agierendes, sehr erfahrenes Händlerteam mit umfangreichem Know-how und einem starken Netzwerk übernommen. Wir haben neue Standorte in Asien und Südamerika eröffnet, gewinnen kontinuierlich neue Großkunden und schließen neue strategische Partnerschaften, unter anderem mit der Emirates National Oil Company, einem weltweit führenden Energiekonzern aus Dubai. 2026 planen wir mit einer Umsatzvervielfachung bei Flüssigbrennstoffen. Mit



telfristig wollen wir in diesem Geschäftsfeld einen Umsatz von rund 1 Mrd. Euro im Jahr erzielen. Der Bedarf an Flüssiggas wächst weltweit, weil der Handel und die Containerschifffahrt immer weiter zunehmen. Zudem führen geopolitische Verwerfungen unter anderem zu längeren Handelsrouten. Rückgänge in der Krisenregion Naher Osten können wir durch Wachstum in Südostasien deutlich überkompensieren.

BOND MAGAZINE: Und wie entwickeln sich die Mining-Aktivitäten?

Schwindt: Auch bei unseren Mining-Aktivitäten verzeichnen wir eine sehr positive Entwicklung. In Südafrika und Botswana haben wir eigene Kohleminen, die in diesem Jahr bereits mit der Produktion begonnen haben und in den kommenden Wochen die Vollproduktion erreichen werden. Für beide Minen hat HMS exklusive Abnahmevereinbarungen getroffen. Das Minen-Geschäft zeichnet sich auch dadurch aus, dass es im Vergleich zum traditionellen Kohlehandel sehr viel margenstärker ist. In Botswana wollen wir in einer ersten Phase mit einer eigenen Verarbeitungsanlage 1,2 Mio. Tonnen metallurgische Kohle jährlich produzieren. Auch in Südafrika hat die Kohleproduktion begonnen. Zum Start liegt die verkaufbare Menge bei rund 300.000 Tonnen im Jahr, komplett aus dem Tagebau. Mittelfristig soll zudem auch im Untertagebau Kohle gefördert werden, nachdem die erforderlichen Vorbereitungsarbeiten erfolgreich abgeschlossen worden sind. Das Gesamtproduktionsvolumen soll sich insgesamt auf bis zu 650.000 Tonnen pro Jahr belaufen.

BOND MAGAZINE: Welche Auswirkungen hat die konjunkturelle Schwächephase auf Ihr Geschäft?

Schwindt: Als internationales Rohstoffhaus sind wir unabhängig von einzelnen Märkten und Geschäftsfeldern. Unser Geschäftsfokus liegt auf China, Indien, der Region Südostasien und Afrika. In diesen Märkten wächst die Nachfrage nach Rohstoffen wie Kohle rasant. Entsprechend zuversichtlich sind wir für unser Wachstum 2026 und darüber hinaus. Der Konzernumsatz soll 2026 auf 2,0 Mrd. Euro steigen. Das EBITDA wird bei 55 Mio. Euro erwartet. Infolge der Erstkonsolidierung des Bergbauunternehmens Hoshzoa Resources Vryheid in Südafrika wird das EBITDA einen einmaligen Bewertungseffekt in Höhe von voraussichtlich rd. 20 Mio. Euro enthalten. Das Vorjahres-EBITDA von 59,4 Mio. Euro enthielt einen positiven Ergebnisbeitrag von rd. 37 Mio. Euro aus der Erstkonsolidierung der Maatla Resources (Pty.) Ltd. in Botswana. Bereinigt um diese Sondereffekte soll das EBITDA also von 22,4 Mio. Euro auf 35 Mio. steigen. Diese Prognose hatten wir bereits vor der aktuellen Anleiheemission veröffentlicht. Mit den Mitteln aus der neuen Anleihe können wir zusätzliche Wachstumsopportunitäten wahrnehmen, die aktuell in unseren Finanzkennzahlen noch gar nicht abgebildet sind.

BOND MAGAZINE: Planen Sie den Kauf weiterer Minen?

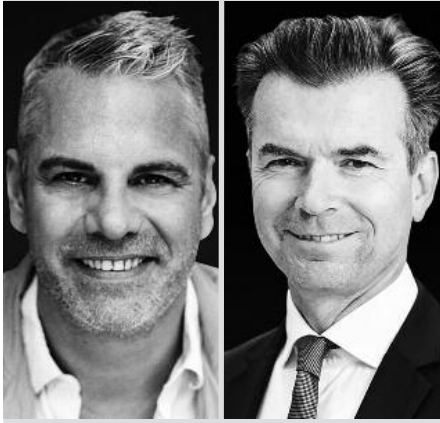
Schwindt: Mit unserem aktuellen Portfolio sehen wir uns für kommendes Wachstum exzellent aufgestellt. Neben unseren Kohleminen in Südafrika und Botswana und dem Offtake Agreement für Chromerze in Südafrika sichern wir uns Zugriff auf weitere Rohstoffe durch Beteiligungen an Minenprojekten auch in Asien und Nordamerika. In Kasachstan halten wir eine Mehrheitsbeteiligung an einem Explorationsprojekt für Lithium und Kobalt. Erste Testbohrungen befinden sich hier in einem noch frühen

Stadium. Darüber hinaus sind wir in Nordamerika an der Belmont Resources Inc. beteiligt, einem börsennotierten Bergbauunternehmen aus Kanada. Das Unternehmen erkundet und erschließt Rohstoffprojekte in Kanada und den Vereinigten Staaten mit Schwerpunkt auf Uran, Kupfer, Gold, Lithium und anderen kritischen Metallen. Wir haben unseren Anteil an Belmont kürzlich auf 51% erhöht und sehen mittel- und langfristig attraktive Wachstumsmöglichkeiten. Weitere Transaktionen im Minengeschäft sind derzeit nicht geplant. Sollten sich künftig attraktive Akquisitionsmöglichkeiten ergeben, werden wir diese sorgfältig prüfen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten der neuen HMS Bergbau-Anleihe

Emittentin	HMS Bergbau AG
Rang	unbesichert
Kupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Emissionspreis	98,00%–100,00%
Zeichnungsfrist	09.06.–17.06.2026
Valuta	22.06.2026
Laufzeit	bis 22.06.2031
Stückelung	1.000 Euro
Mindestorder (bei Zeichnung)	100.000 Euro
ISIN / WKN	DE000A46ZZ55 / A46ZZ5
Listing	Open Market, Börse Frankfurt
Joint Bookrunner	Montega Markets und Metzler
Internet	www.hms-ag.com



„Das größte Wachstumspotenzial sehen wir derzeit im Bereich E-Health“

Denis Lademann, Mitglied des Vorstands, und **Clemens Wohlmuth**, CFO, POB AG

Die KI-fokussierte Beteiligungsholding POB AG (vormals Performance One AG) begibt eine Wandelschuldverschreibung im Volumen von bis zu 1,25 Mio. Euro. Für Aktionäre gibt es ein Bezugsangebot, das bis zum 19. Juni 2026 läuft. Zudem gibt es ein öffentliches Angebot und eine Privatplatzierung, wo gegebenenfalls nicht im Rahmen des Bezugsangebots gezeichnete Schuldverschreibungen angeboten werden. Die Wandelschuldverschreibung 2026/2031 bietet Investoren eine jährliche Verzinsung von 10,00% p.a. bei einer Laufzeit von fünf Jahren. Der Wandlungspreis wurde auf 2,50 Euro je Aktie festgelegt.

Denis Lademann, Mitglied des Vorstands, und Clemens Wohlmuth, CFO, betonen, dass die Beteiligungen aus ihrer Sicht einen Wert haben, der deutlich oberhalb des aktuellen Börsenwertes der POB AG liegt. Das größte Wachstumspotenzial sieht man derzeit im Bereich E-Health.

BOND MAGAZINE: Weshalb haben Sie sich für die Emission einer Wandelanleihe entschieden?

Lademann: Die Wandelanleihe verbindet aus unserer Sicht die Interessen des Unternehmens und der Investoren in der aktuellen Phase optimal. Für uns bedeutet sie die Möglichkeit, die Finanzierungsstruktur der Holding weiter zu stärken und gleichzeitig gezielt in die Weiterentwicklung unserer Beteiligungen in den Bereichen E-Health, Digital Services und KI-Anwendungen zu investieren. Für Investoren steht im ersten Schritt die attraktive laufende Verzinsung von 10,00% p.a. im Vordergrund. Hinzu kommt die Möglichkeit, über das Wandlungsrecht an einer zukünftigen Wertsteigerung der POB AG zu partizipieren. Die Mittelverwendung ist klar definiert: Rund 60% des Emissionserlöses dienen der Optimierung der Finanzierungsstruktur und der

Stärkung unserer finanziellen Flexibilität. Rund 40% fließen direkt in operative Wachstumsprojekte unserer Beteiligungen. Die Wandelanleihe unterstützt den nächsten Entwicklungsschritt einer bereits neu aufgestellten Beteiligungsholding mit einer profitablen operativen Basis im Bereich Digital Services.

„Exits sind ein strategischer Bestandteil unseres Geschäftsmodells“

BOND MAGAZINE: Wie sind die Eckdaten der Anleihe?

Wohlmuth: Die Wandelanleihe hat eine Laufzeit von fünf Jahren und ist mit 10,00% p.a. verzinst. Die Zinsen werden halbjährlich ausgezahlt. Das Emissionsvolumen beträgt maximal 1,25 Mio. Euro. Wir haben das Volumen eng auf unseren tatsächlichen Finanzierungsbedarf abgestimmt. Es geht uns nicht darum, möglichst viel Kapital aufzunehmen, sondern die Finanzierung zielgerichtet und effizient auszurichten. Der Wandlungspreis liegt bei 2,50 Euro je Aktie und damit deutlich über dem aktuellen Börsenkurs. Investoren erhalten somit zunächst die Charakteristik eines festverzinslichen Wertpapiers und zusätzlich die Chance auf eine Beteiligung an einer möglichen Neubewertung der Gesellschaft. Wenn Investoren wollen, können sie zu definierten Wandlungsfenstern einmal im Quartal die Anleihe dann wandeln. Darüber hinaus planen wir ein Listing der Wandelanleihe im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse, um Investoren eine Handelbarkeit ihrer Anleihe zu ermöglichen. Mit einem öffentlichen Zeichnungsangebot an neue Investoren

über unsere Webseite, dem Bezugsrecht für bestehende Aktionäre und der Zusammenarbeit mit BankM bei einer Privatplatzierung schaffen wir gleichzeitig eine faire und transparente Platzierungsstruktur.

Aus unserer Sicht bietet die Anleihe damit ein attraktives Chance-Risiko-Verhältnis: attraktive laufende Verzinsung, bedarfsgerechtes begrenztes Emissionsvolumen, dessen Zins gut aus den laufenden Cashflows bedient werden kann, klare Mittelverwendung und zusätzliche Equity-Option.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen ist die POB AG tätig?

Lademann: Die POB AG ist heute eine technologieorientierte Beteiligungsholding mit Fokus auf drei attraktive Zukunftsmärkte: E-Health, Digital Services und Künstliche Intelligenz. Unsere Beteiligungen befinden sich bewusst in unterschiedlichen Entwicklungsphasen. Die Performance One GmbH hat mit ihrem profitablen Digital-Services-Geschäft und einem Umsatz von rund 10 Mio. Euro ein starkes operatives Fundament. Die E-Health Evolutions GmbH befindet sich in einer spannenden Wachstumsphase mit ihrer Mental-Health-Plattform „health & harmony hub“. Die BrainNova GmbH entwickelt KI-Lösungen und KI-Co-Produkte mit langfristigem Skalierungspotenzial.

Allen Beteiligungen gemeinsam ist ein klarer Bezug zu Daten, Digitalisierung und KI. Dadurch entstehen Synergien. Gleichzeitig profitieren wir von einer breiten Diversifikation über verschiedene Märkte und Reifegrade hinweg. Besonders wichtig ist dabei: Alle drei Beteiligungen wurden aus eigener Kraft aufgebaut. Wir kennen die Geschäftsmodelle daher bis ins Detail und kön-

nen ihre Entwicklung aktiv steuern. Gleichzeitig bleiben wir offen für strategische Partnerschaften oder selektive Akquisitionen.

BOND MAGAZINE: Welches Potenzial sehen Sie in den einzelnen Segmenten?

Lademann: Jedes unserer Segmente verfügt über eigene Werttreiber. Das größte Wachstumspotenzial sehen wir derzeit im Bereich E-Health. Der Markt für digitale mentale Gesundheit wächst weltweit dynamisch und wird allein in Deutschland bereits auf mehrere Milliarden Euro geschätzt. Gleichzeitig steigt die Nachfrage von Unternehmen, Krankenkassen und Gesundheitsplattformen nach evidenzbasierten und erstattungsfähigen Lösungen. Mit unserer Plattform „health & harmony hub“ verfügen wir über eine wissenschaftlich fundierte Lösung, die bereits klare Markterfolge vorweisen kann. Besonders interessant sind die bestehenden Kooperationen mit Krankenkassen, B2B-Kunden und Gesundheitsplattformen. Hinzu kommt die ZPP-Zertifizierung, die den Zugang zum attraktiven Erstattungsmarkt eröffnet.

Im Bereich Digital Services profitieren wir von einem etablierten, profitablen Geschäft mit langjährigen Kundenbeziehungen und einem hohen Anteil wiederkehrender Umsätze. Der zusätzliche Hebel liegt hier in der zunehmenden Integration von KI-Lösungen, die sowohl die Profitabilität als auch die Skalierbarkeit weiter erhöhen können.

Im Bereich KI-Anwendungen sehen wir langfristig die größten Wertsteigerungsmöglichkeiten. BrainNova verfügt bereits über einen erfolgreichen Projekt-Track-Record und entwickelt zunehmend eigene KI-Produkte und KI-Agenten. Aus solchen Lösungen können perspektivisch eigenständige Geschäftsmodelle mit erheblichem Skalierungspotenzial entstehen.

BOND MAGAZINE: Wie können Sie Mehrwert für die Investoren schaffen? Sind Exits möglich?

Lademann: Exits sind ein strategischer Bestandteil unseres Geschäftsmodells, allerdings betrachten wir sie nicht als Voraussetzung für den Erfolg der Wandelanleihe. Der erste Mehrwert für Investoren entsteht bereits durch die attraktive laufende Ver-

zinsung. Hinzu kommt die Möglichkeit, an der Entwicklung einer Beteiligungsholding zu partizipieren, deren Beteiligungen aus unserer Sicht aktuell nicht vollständig im Börsenwert reflektiert werden.

Gleichzeitig arbeiten wir kontinuierlich daran, den Wert unserer Beteiligungen weiter zu steigern. Dazu gehören operative Verbesserungen, profitables Wachstum, mögliche Finanzierungsrunden sowie perspektivisch auch strategische Partnerschaften oder Verkäufe einzelner Beteiligungen. Besonders wichtig ist uns dabei, dass die POB AG heute deutlich transparenter und strukturierter aufgestellt ist als noch vor einem Jahr. Dadurch werden Werttreiber für den Kapitalmarkt besser sichtbar und potenzielle Transaktionen überhaupt erst ermöglicht.

BOND MAGAZINE: Wie hoch dürfte der derzeitige Marktwert der Beteiligungen sein?

Wohlmuth: Für die einzelnen Beteiligungen existieren belastbare Bewertungsindikationen aus Markttransaktionen und Finanzierungsrunden. Im Bereich Digital Services sehen wir auf Basis vergleichbarer Transaktionen Bewertungsmultiples von etwa dem Sechs- bis Achtfachen des EBITDA. Daraus ergibt sich für unsere 100%-Beteiligung eine Größenordnung von rund 4 bis 6 Mio. Euro.

Die E-Health Evolutions GmbH wurde in mehreren Finanzierungsrunden mit über 10 Mio. Euro bewertet. Zusätzlich verfügen wir neben unserem direkten Anteil von 49% im Falle eines Exits über weitere wirtschaftliche Anteile am Kaufpreis von rund 20%.

Bei BrainNova steht aktuell weniger die Bewertung als vielmehr die operative Entwicklung im Vordergrund. Das Unternehmen befindet sich noch in einer frühen Phase, verfügt aber über interessante Projekte, erste Produkte und ein vielversprechendes Netzwerk. Deshalb sehen wir hier vor allem erhebliches zukünftiges Wertsteigerungspotenzial. In Summe ergibt sich aus unserer Sicht ein Beteiligungswert, der deutlich oberhalb der aktuellen Börsenkapitalisierung der POB AG liegt.

BOND MAGAZINE: Sie haben einen Börsenwert von weniger als 3 Mio. Euro. Wie wollen Sie den Börsenwert mittelfristig auf ein sinnvolles Niveau heben?

Lademann: Es ist unser Anspruch, den Börsenwert im ersten Schritt auf die aus unserer Sicht Untergrenze der aggregierten Beteiligungswerte und zugleich den Wandlungspreis unserer Wandelschuldverschreibung zu heben. Unser Fokus liegt aber nicht auf kurzfristigen Kursbewegungen, sondern auf nachhaltiger Wertschaffung. Wir verfügen heute über eine Beteiligungsstruktur, die aus einem profitablen Digital-Services-Geschäft, einem wachstumsstarken E-Health-Unternehmen und einem vielversprechenden KI-Geschäft besteht. Gleichzeitig haben wir die Holding in den vergangenen zwölf Monaten deutlich vereinfacht und transparenter gemacht. Der Kapitalmarkt honoriert solche Veränderungen oft zeitverzögert. Deshalb konzentrieren wir uns auf operative Fortschritte, die Schaffung von Transparenz und die Weiterentwicklung unserer Beteiligungen.

Besonders wichtig ist dabei, dass wir über die Performance One GmbH bereits heute über ein etabliertes und profitables Geschäft verfügen. Dieses operative Fundament reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Zukunftsprojekten und schafft Stabilität innerhalb der Gruppe. Sobald es uns gelingt, die nächsten Meilensteine bei E-Health und KI zu erreichen und gleichzeitig die Profitabilität unserer Digital Services weiter zu steigern, sollte sich dies mittelfristig auch in einer angemesseneren Bewertung der POB AG widerspiegeln.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

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

Eckdaten der POB-Wandelanleihe

Emittentin	POB AG
Kupon	10,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnungsfrist	05.06.-24.06.2026
Valuta	29.06.2026
Laufzeit	29.06.2031 (5 Jahre)
Emissionsvolumen	bis zu 1,25 Mio. Euro
Nennwert	100 Euro
WKN / ISIN	A46ZZB / DE000A46ZZB0
Wandlungspreis	2,50 Euro
Wandlungsverhältnis	1:40, quartalsweise wandelbar
Listing	Börse Frankfurt, Freiverkehr
Internet	www.pob.ag



K+S AG platziert 5-jährige Wandelanleihe, Kupon 0,625%, anfängliche Wandlungsprämie 35%

Die K+S AG hat unbesicherte Wandelanleihen im Volumen von 320 Mio. Euro mit Endfälligkeit in 2031 platziert. Vor dem Hintergrund einer starken Investorennachfrage wurde das Emissionsvolumen von 300 Mio. Euro auf 320 Mio. Euro erhöht (ISIN: DE000A460GW7). Die Anleihen werden in neue und/oder bestehende, auf den Namen lautende Stückaktien ohne Nennwert der Gesellschaft wandelbar sein. Das Bezugsrecht der bestehenden Aktionäre der Gesellschaft auf den Bezug der Anleihen war ausgeschlossen.

Die Anleihen werden mit 0,625% p.a. verzinst, zahlbar halbjährlich nachträglich. Der anfängliche Wandlungspreis von 17,9279 Euro wurde mit einer Wandlungsprämie von 35% über dem Referenzaktienkurs festgesetzt.

COMMERZBANK AG (in Kooperation mit ODDO BHF) und HSBC agierten als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners. LBBW und RBC Capital Markets agierten als Co-Managers.



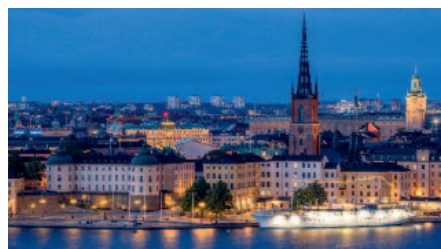
Münchener Hypothekbank erzielt niedrigsten Pfandbrief-Emissions-Spread seit über drei Jahren

Die zweite Benchmark-Emission der Münchener Hypothekbank am Pfandbriefmarkt in diesem Jahr stieß bei Investoren auf eine außergewöhnlich hohe Nachfrage. Der Hypothekpfandbrief im Volumen von 500 Mio. Euro war schon kurz nach Öffnung des Orderbuchs überzeichnet.

Nach rund 2,5 Stunden wurde das Orderbuch bei einem Volumen von 1,75 Mrd. Euro geschlossen.

Die hohe Nachfrage spiegelte sich auch in der Preisfindung wider: Die Emission wurde final zu 7 Basispunkten über Swap-Mitte platziert. Der Pfandbrief hat eine Laufzeit von drei Jahren und einem Monat sowie einen Kupon von 2,875%.

Die Transaktion begleiteten ABN AMRO Bank, Bank of Montreal Europe plc., DekaBank, Deutsche Bank AG, DZ BANK AG und Norddeutsche Landesbank. Die Ratingagentur Moody's bewertet Hypothekpfandbriefe der Münchener Hypothekbank mit der Höchstnote Aaa.



Stockholm © Pixabay

Alstom platziert europäische Green Hybrid-Bond im Volumen von 700 Mio. Euro, Kupon 5,25%

Alstom hat erstmals einen europäischen Green Hybrid-Bond (unbefristete, nachrangige Anleihe) mit einem Nennwert von 700 Mio. Euro platziert. Die Emission erfolgte im Rahmen EMTN-Programms des Unternehmens, dessen Prospekt am 3. Juni 2026 von der französischen Finanzmarktaufsicht (Autorité des Marchés Financiers, AMF) gebilligt wurde.

Die Anleihen haben in den ersten 5,25 Jahren einen festen Kupon von 5,25% p.a. Danach erfolgt alle fünf Jahre eine Zinsanpassung. Moody's hat den Anleihen einen Eigenkapitalcharakter von 50% sowie ein Rating von Ba2 zugewiesen; dies liegt zwei Stufen unter dem Rating von Alstom für vorrangige unbesicherte Verbindlichkeiten (Senior Unsecured Rating: Baa3).

Diese erste grüne Transaktion von Alstom war mehrfach überzeichnet, was die starke Nachfrage über verschiedene Regionen und Anlegergruppen hinweg widerspiegelt und zur weiteren Diversifizierung der Investorenbasis beiträgt.

Der Emissionserlös wird zur vollständigen Finanzierung und Refinanzierung von Vermögenswerten und/oder Ausgaben verwendet, die im „European Green Bond Factsheet“ beschrieben sind. Dieses Dokument ist auf der Website von Alstom verfügbar, wurde von Moody's geprüft.

Mit dieser ersten Emission einer europäischen grünen Anleihe bekräftigt Alstom sein Bekenntnis zum Investment-Grade-Rating. Gleichzeitig treibt das Unternehmen sein Ziel voran, den Übergang zu kohlenstoffarmer Mobilität zu beschleunigen und durch seine Geschäftstätigkeit sowie seine Lösungen nachhaltige Wertschöpfung zu generieren.

Die im Oktober 2026 fällige Anleihe über 700 Mio. Euro wird voraussichtlich bei Fälligkeit zurückgezahlt. Crédit Agricole Corporate and Investment Bank fungierte als „Green Structuring Bank“. BNP Paribas, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, HSBC und Natixis agierten als Global Coordinators und Joint Bookrunners der Emission. Banco Bilbao Vizcaya Argentina, S.A., Deutsche Bank und Société Générale fungierten als aktive Bookrunner. Herbert Smith Freehills Kramer beriet Alstom rechtlich, während A&O Shearman als Rechtsberater der Banken tätig war.

Alstom entwickelt und liefert ein umfassendes Portfolio an zukunftsweisenden Lösungen – von Hochgeschwindigkeits- und Regionalzügen über U-Bahnen, Einschienenbahnen und Straßenbahnen bis hin zu schlüsselfertigen Systemen, umfassenden Serviceleistungen, Infrastruktur, Signaltechnik und digitalen Bahnlösungen. Alstom beschäftigt 87.800 Mitarbeiter in 61 Ländern. Die in Frankreich börsennotierte Alstom S.A. erzielte im Geschäftsjahr, das am 31. März 2026 endete, einen Umsatz von 19,2 Mrd. Euro.



immer

BESTENS VERSORGT

FCR setzt seit jeher erfolgreich auf Nahversorger,
setzen Sie weiterhin erfolgreich auf FCR!

FCR-Anleihe Nr. 7

Jetzt Anleihe (WKN A4DFCG) zeichnen
und sicher satte Zinsen sichern!

6,25 % p.a.

» fcr-immobilien.de/anleihe2025-2030

7 gute Gründe für die 7. Anleihe der FCR Immobilien AG:

- Einzigartiges Geschäftsmodell: Spezialisierter Bestandhalter und Innovationsführer
- Nachhaltig profitable Geschäftsentwicklung seit Gründung 2014
- Exzellenter Track Record am Kapitalmarkt: Emission 7. Anleihe
- Kernmarkt Nahversorgungsimmobilien stabil und renditestark
- Goldwert: Zentrale Nahversorgungsfunktion der Ankermieter am Standort
- Markt bietet attraktive Investmentchancen
- Nachhaltige Partizipation an bewährtem und erfolgreichem Anleihekonzert

Nordic High Yield-Bonds

Warum deutsche Unternehmen nach Norden blicken

Text: Axel Holm, Nasdaq Nordic

Der Nasdaq-Nordic-Anleihemarkt gehört derzeit zu den aktivsten Fixed-Income-Märkten Europas – und immer mehr deutsche Unternehmen nutzen ihn zur Kapitalaufnahme.

Ein Markt mit hoher Dynamik

Der nordische Markt für Unternehmensanleihen hat eine der rasantesten Erholungen Europas nach der Pandemie erlebt. Das ausstehende Volumen von Unternehmensanleihen liegt inzwischen bei rund 200 Mrd. Euro, und das Neuemissionsvolumen ist seit 2020 um mehr als 80% gestiegen.

Die breit-aufgestellte Fixed-Income-Plattform von Nasdaq Nordic – einschließlich Staatsanleihen, SSA-Anleihen (Supranationale, Staaten und Agenturen), Finanzanleihen und Unternehmensanleihen – umfasst mittlerweile ein gesamtes gelistetes Volumen von über 1.200 Mrd. Euro.

Besonders das High-Yield-Segment entwickelte sich dynamisch: Der Nordic High Yield Index erzielte im Jahr 2024 eine Gesamtrendite von rund 13,9%, während der schwedische High-Yield-Markt in den vergangenen fünf Jahren mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von etwa 8,3% gewachsen ist.

Der Markt zeichnet sich besonders aus durch eine Kombination aus schneller Umsetzung, Kosteneffizienz und hoher Investorennachfrage. Eine typische High-Yield-Transaktion benötigt vom Mandat bis zur Preisfestsetzung lediglich rund sechs Wochen. KI-gestützte Listing-Prozesse ermöglichen darüber hinaus die Börsenzulassung innerhalb weniger Tage nach der Emission. Die Gesamtkosten einer Börsennotierung liegen schätzungsweise 40 bis 60% unter vergleichbaren europäischen Alternativen – ein bedeutender Vorteil insbesondere für kleine und mittelgroße Emittenten mit Finanzierungsvolumina zwischen 100 und 300 Mio. Euro.

Deutsche Emittenten sind bereits vertreten

Was Beobachter außerhalb Skandinaviens überraschen mag, ist das Ausmaß, in dem deutsche Unternehmen diesen Markt bereits für sich entdeckt haben. Anleihen von Booster Precision Components GmbH, DSI Holding GmbH, LifeFit Group MidCo GmbH, LR Global Holding GmbH, SLR Group GmbH und smava GmbH sind derzeit an Nasdaq Nordic notiert.

Diese Unternehmen repräsentieren einen Querschnitt des deutschen Mittelstands, von Präzisionstechnik über Gesundheits- und Konsumgüter bis hin zu Finanzdienstleistungen.

Dabei handelt es sich nicht um Einzelfälle. Vielmehr spiegelt dies einen breiteren Trend wider: Deutsche Unternehmen suchen zunehmend nach schnelleren Platzierungsprozessen, schlankerer Dokumentation sowie Zugang zu einem spezialisierten und immer internationaleren Kreis von High-Yield-Investoren.

Die Zahl der Anfragen deutscher Emittenten und ihrer Berater ist in den vergangenen 18 Monaten deutlich gestiegen, und Marktteilnehmer erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Vor dem Hintergrund einer abgeschwächten Aktivität bei Teilen des europäischen Unternehmensanleihemarktes bleibt der nordische Markt ein wichtiger Standort für Unternehmensfinanzierungen mit einer gut ausgebauten Infrastruktur und einer starken Investorenbasis.

Kennzahlen – Nasdaq Nordic Corporate Bond Market (1. Halbjahr 2026)

- Gesamtes gelistetes Volumen über alle Segmente hinweg: > 1.200 Mrd. Euro
- Ausstehendes Volumen von Unternehmensanleihen: ca. 200 Mrd. Euro
- Wachstum der Neuemissionen seit 2020: +80%



Axel Holm,
Head of European Debt Listings,
Nasdaq Nordic

- Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) des schwedischen High-Yield-Marktes über 5 Jahre: ca. 8,3%
- Gesamtrendite des Nordic-High-Yield-Index 2024: ca. 13,9%
- Geschätzte Kosteneinsparung bei der Börsennotierung gegenüber alternativen europäischen Lösungen: 40–60%
- Typische Zeitspanne vom Mandat bis zur Umsetzung: ca. 6 Wochen
- Kein einzelner Sektor macht mehr als 15% des ausstehenden Marktvolumens aus

Übersicht deutscher Bond-Emittenten

Booster Precision Components GmbH
DSI Holding GmbH
Ferratum Capital Germany GmbH
LifeFit Group MidCo GmbH
LR Global Holding GmbH
Secop Group Holding GmbH
SLR Group GmbH
smava GmbH

Dauerhafte Inflation statt vorübergehender Schock

Warum Inflationsschutz jetzt wieder zählt

Text: Elida Rhenals, BNP Paribas Asset Management

Vier Jahre nach dem ersten großen Inflationsschock verharren die Verbraucherpreise in vielen Industrieländern hartnäckig über den Zielwerten der Notenbanken. Geopolitische Spannungen und volatile Energiemärkte sorgen immer wieder für neue Preisschübe, während fiskalische Zurückhaltung in den wenigsten Ländern auf der Agenda steht. Eine rasche Normalisierung des Preisumfelds ist unter diesen Bedingungen kaum zu erwarten. Umso mehr lohnt sich der Blick auf inflationsgebundene Staatsanleihen: Diese Papiere passen ihren Nennwert automatisch an die Teuerung an – und bieten derzeit eine seltene Kombination aus Inflationsschutz und attraktiven Realrenditen.

Im Vergleich zu 2022, als die Realrenditen noch im negativen Bereich lagen, hat sich das Bild inzwischen deutlich gewandelt: Inflationsschutz gebundene Anleihen bieten derzeit in der Eurozone reale Renditen von rund einem Prozent und in den USA von etwa zwei Prozent. Die Papiere verfügen über Investment-Grade-Qualität, sind hochliquide und transparent bepreist. Für Anleger ergeben sich dabei zwei mögliche Ansätze.

Die erste Variante fokussiert sich auf kurze Laufzeiten: Diese Anleihen reagieren weniger sensitiv auf Zinsänderungen, ermöglichen stabilere Erträge und sind unmittelbar an die realisierte Inflation gekoppelt. Die

zweite Variante verfolgt eine aktive Total-Return-Strategie, bei der Duration und Positionierung entlang der Breakeven-Kurve flexibel gesteuert werden, also auf Basis der am Markt implizit aus der Renditedifferenz zwischen nominalen und inflationsindexierten Anleihen abgeleiteten Inflationserwartungen. Dadurch kann Inflationsschutz nicht nur defensiv eingesetzt, sondern zugleich gezielt als Renditequelle genutzt werden.

Anhaltender Preisdruck durch Zweit-rundeneffekte

Volatile Energiemärkte führen vor Augen, wie schnell Angebotsschocks entstehen können. Historisch betrachtet führt ein Anstieg der Ölpreise um zehn Prozent innerhalb eines Jahres zu einem zusätzlichen Inflationsanstieg von rund 2,3 bis 2,4 Prozentpunkten. Energiepreisschocks beschränken sich dabei zunächst häufig auf den Energiesektor. Halten geopolitische Konflikte jedoch länger an, steigt das Risiko von Zweit-rundeneffekten – etwa durch steigenden Lohn- oder Engpässe bei Düngemitteln und fossilen Nebenprodukten.

Unter den Industrienationen gelten insbesondere Großbritannien und die Eurozone als anfällig. Innerhalb der Europäischen Union wird vor allem Italien als verwundbar eingeschätzt, da das Land in hohem Maße von Energieimporten aus der Nahostregion abhängig ist.



Elida Rhenals,
Senior Portfoliomanagerin bei
BNP Paribas Asset Management

Bewertungen spiegeln Risiken nicht wider

Die drei wichtigsten Märkte für inflationsgebundene Anleihen sind die USA mit rund 2 Billionen US-Dollar an Treasury Inflation Protected Securities, Großbritannien mit einem der ältesten Märkte seit den achtziger Jahren sowie die Eurozone mit etwa einer Billion Euro an ausstehenden Emissionen. Seit 2022 flossen weltweit über 200 Milliarden Euro netto in entsprechende Fonds. Die Investorenbasis hat sich zudem deutlich verbreitert: Neben Pensionsfonds und Versicherungen engagieren sich zunehmend Vermögensverwalter, Zentralbanken und Staatsfonds. Parallel dazu hat sich ein liquider Derivatemarkt entwickelt.

Anleger sollten prüfen, ob die eingepreisten Inflationserwartungen die tatsächlichen Risiken ausreichend widerspiegeln. Geopolitische Unsicherheit, Angebotsengpässe, fiskalische Expansion und die Energiewende sprechen für anhaltend erhöhte Inflationsrisiken. In einem Umfeld, in dem die Geldpolitik restriktiv bleibt und das Wachstum nachlässt, bieten inflationsgebundene Anleihen laufende Erträge und Schutz vor Kaufkraftverlust – und verdienen daher einen festen Platz im Portfolio.



Duration als Chance

Steigende Renditen eröffnen Potenzial bei nachlassendem Iran-Konflikt-Risiko

Text: RJ Gallo, Federated Hermes

Die Renditen von Staatsanleihen aus Industrieländern sind in den letzten Wochen stark gestiegen. Angetrieben wurde diese Entwicklung durch den Ölpreis, der sich hartnäckig um die Marke von 100 US-Dollar pro Barrel bewegt, sowie durch den anhaltenden Konflikt am Persischen Golf.

Die jüngsten Inflationsdaten aus den USA und dem Ausland spiegeln den Anstieg der Energiekosten deutlich wider und schüren die Sorge vor einem breiteren Inflationsdruck. Dies zwingt die Zentralbanken zu einer entschlossenen Rhetorik und weckt Erwartungen hinsichtlich einer geldpolitischen Straffung im In- und Ausland. Dieser Inflationsdruck, eine mögliche Straffung der Geldpolitik und der Iran-Konflikt haben die Anleiherenditen in die Höhe getrieben.

Auch fiskalische Bedenken haben zum Anstieg der Renditen beigetragen. So wurden etwa Mineralölsteuern in einigen Ländern temporär gesenkt oder Subventionen zur Entlastung der Verbraucher ausgeweitet. Dadurch entstand ein sich selbst verstärkender Negativkreislauf, in dem steigende

Zinskosten die ohnehin hohen Staatsdefizite zusätzlich belasten. Parallel zeigt sich die US-Wirtschaft weiterhin robust: Die Beschäftigung ist in den vergangenen zwei Monaten erneut gestiegen, während die Arbeitslosenquote stabil blieb. Auch die Verbrauchernachfrage erweist sich insgesamt als widerstandsfähig. Ergänzend treiben KI-Investitionen die Konjunktur, während auch das Unternehmensgewinnwachstum anhält.

Letztlich bleibt der Iran-Konflikt der zentrale Treiber. Die Verhandlungen zwischen den beiden Konfliktparteien sind bislang ohne Ergebnis geblieben, wodurch der Schiffsverkehr in der Straße von Hormus faktisch zum Erliegen gekommen ist. Auch der jüngste Gipfel zwischen den USA und China lieferte keine Hinweise darauf, dass Peking den Iran zu einer Verhandlungslösung bewegen könnte. Entsprechend reagierten die Märkte zuletzt erneut auf wechselnde Signale aus Washington – von drohender Rhetorik durch Präsident Trump bis hin zu optimistischeren Aussagen über mögliche Fortschritte. Dieses Auf und Ab verstärkt sowohl Inflations- als auch fiskalische Sorgen.



RJ Gallo,
CIO Global Fixed Income bei
Federated Hermes

Eine verlässliche Vereinbarung zur Wiederöffnung der Straße von Hormus sowie zur Aufnahme umfassender Verhandlungen über Nuklearmaterial würde voraussichtlich das Gegenteil bewirken und die Renditen entsprechend nach unten drücken. Seit Beginn des Konflikts ist die durchschnittliche Rendite des US-Treasury-Index um 66 Basispunkte gestiegen. Die Renditen der 2-, 10- und 30-jährigen US-Benchmark-Anleihen bewegen sich derzeit in der Nähe zentraler Schwellenwerte von 4,00%, 4,50% bzw. 5,00%.

Die Konfliktparteien liegen in den Verhandlungen weiterhin deutlich auseinander. Angesichts des starken Anstiegs der Markrenditen eröffnen jedoch der zunehmende Druck in der Golfregion, eine Lösung für die Lage in der Straße von Hormus zu finden, sowie der innenpolitische Druck auf die Trump-Regierung eine taktische Gelegenheit, eine längere Duration einzugehen.



Europäische Rüstung

Strategische Chancen an einem sicherheitspolitischen Wendepunkt

Text: Johan Van Geeteruyen, DPAM

Nach einem Jahrzehnt der Unterinvestitionen im Vergleich zu den USA holt die EU nun auf. Die Verteidigungsausgaben als Anteil am BIP steigen dramatisch an – insbesondere im Baltikum und in Polen. Für Investoren signalisiert dies einen mehrjährigen Wiederaufrüstungszyklus.

Die Nachfrage besteht nach Plattformen wie Landstreitkräfte, Luftstreitkräfte und Marine sowie nach Verbrauchsgütern wie Munition, Ersatzteile und Wartung.

Globale Rüstungsausgaben

Die weltweiten Militärausgaben steigen, wobei Europa und Asien einen besonders starken Anstieg verzeichnen. Deutschlands Verteidigungsausgaben, die EU-Initiative „Readiness 2030“ sowie die auf dem NATO-Gipfel 2025 eingegangene Verpflichtung zu Verteidigungsausgaben von 3,5% des BIP setzen klare Signale:

- Die Ausgaben werden größer, schneller und koordinierter
- Dies verbessert die Planbarkeit und stützt den nachhaltigen Nachfragezyklus im Verteidigungssektor

Europa vollzieht den Übergang vom zyklischen Käufer zum strukturellen Wachstumsmarkt für Rüstungsunternehmen.

Mehrjähriger Kapitalinvestitionszyklus

Die europäische Wiederaufrüstung mündet in einen mehrjährigen Investitionszyklus mit einem erwarteten jährlichen Wachstum (CAGR) von ca. 4,5% bis 2028.

Höchste Wachstumssegmente:

- Cyber: +8,8% p.a.
- Space: +7,6% p.a.

Dies unterstreicht den strukturellen Wandel weg von traditioneller Hardware hin zu Resilienz, Konnektivität und Informationsüberlegenheit als zentrale strategische Prioritäten.

ESG: Vom Ausschluss zur kontrollierten Einbeziehung

Der Verteidigungssektor vollzieht einen Paradigmenwechsel im ESG-Bereich – auch bei Artikel-9-Fonds: Statt Ausschluss wird der Sektor nun aktiv gemanagt und in das Portfolio integriert.

- Strategische Allokation statt Stigmatisierung
- Strukturelles Umschichtungsthema

Bewertungen & Chancen-Risiko-Profil

Die Bewertungen haben sich verschoben und schaffen ein attraktives Chancen-Risiko-Verhältnis. Es wird erwartet, dass das Gewinnwachstum weiter anhält, während die aktuellen Bewertungen wieder gesunken sind.

Aktuelle Herausforderungen: Defence De-Rating

Trotz bereits substanziiell hoher Investments der Investoren ist der Sektor einer Neubewertung nach unten ausgesetzt. Ursachen:

- Volatile Nachrichtenlage rund um die laufenden Kriege in der Ukraine und dem Iran
- Engpässe bei Produktionskapazitäten
- Nachfrageseitige Bremsen durch bürokratische Hürden
- Verarbeitung der vorangegangenen Kursgewinne
- Wettbewerb aus den USA und Asien
- Gemischte Q1-Ergebnisse; Nachweise zu Lieferketten, Margenentwicklung etc. noch ausstehend



Johan Van Geeteruyen,
DPAM

Fazit:

Die Konsolidierung im europäischen Verteidigungssektor nach der außergewöhnlichen Neubewertungsphase stellt eine kaufenswerte Pause in einem mehrjährigen Aufwärtszyklus dar.

- Der Sektor bewegt sich seit Mai 2025 seitwärts, doch das fundamentale Umfeld hat sich weiter verbessert.
- Die strukturellen Aussichten auf der Nachfrageseite bleiben intakt.
- Die Erwartungen haben sich normalisiert, die Positionierung wurde zurückgesetzt – jetzt kommt es auf Lieferfähigkeit, Margen und Cash-Generierung an.



Saab Gripen © Saab

Gold überholt US-Staatsanleihen als größte Reservewährung

Text: Matt Bance, T. Rowe Price

Gold gehörte in den letzten Jahren zu den Spitzenperformern, gestützt durch eine starke Kombination aus Zentralbankkäufen, geopolitischer Unsicherheit, fiskalischen Sorgen und schwindendem Vertrauen in traditionelle Reservewährungen. Wir sind weiterhin der Ansicht, dass die langfristigen Argumente für Gold nach wie vor bestehen. Allerdings glauben wir, dass sich das Risikoprofil in den nächsten Quartalen ausgeglichener darstellt.

Ein wesentlicher Teil der strukturellen Argumente für einen Aufschwung ist mittlerweile weithin anerkannt und spiegelt sich in den Preisen wider. Der jüngste Bericht der Europäischen Zentralbank (EZB), in dem hervorgehoben wird, dass Gold US-Staatsanleihen als weltweit größte Reservewährung überholt hat, ist ein wichtiger Meilenstein, aber auch ein Beleg dafür, wie weit die Gold-Erzählung bereits fortgeschritten ist. Die Nachfrage der Zentralbanken bleibt eine wichtige Stütze, insbesondere da Länder in einem zunehmend fragmentierten geopolitischen Umfeld eine Diversifizierung ihrer Reserven anstreben, und wir gehen weiterhin davon aus, dass dies auch in Zukunft ein wichtiges Thema sein wird.

Kurzfristiges Umfeld weniger günstig

Allerdings ist das kurzfristige Umfeld weniger günstig als zu Beginn der Rallye. Die Nachfrage der Zentralbanken hat sich im ersten Quartal 2026 abgeschwächt, während auch die ETF-Nachfrage nachgelassen hat. Dies spiegelt in gewissem Maße die Tatsache wider, dass Gold mit Bereichen um die Aufmerksamkeit der Anleger konkurriert, die derzeit stärkere zyklische und strukturelle Wachstumsaussichten aufweisen, insbesondere die KI-Infrastruktur. Infolgedessen floss Kapital in AI-Nutznier und mit diesen Themen verbundene Industrierohstoffe wie Kupfer, wo die Nachfrage durch konkrete Investitionen in die Infrastruktur für Strom, Stromnetze und Rechenzentren gestützt wird. Gleichzeitig hat

der Anstieg der Realrenditen die Opportunitätskosten für das Halten eines nicht verzinslichen Vermögenswerts wie Gold erhöht.

Aus diesen Gründen haben wir unsere taktische Haltung gegenüber Gold von „übergewichtet“ auf „neutraler“ umgestellt. Die langfristigen Aussichten bleiben überzeugend, doch die derzeitige Unsicherheit in Bezug auf den Iran, die Energiemärkte und die politischen Aussichten dürfte das Aufwärtspotenzial kurzfristig begrenzen.

Gold bleibt ein wichtiger defensiver Vermögenswert mit geringer langfristiger Korrelation zu traditionellen Anlageklassen. Seine relativ hohe Volatilität macht es aus Sicht der Portfoliokonstruktion zudem kapitaleffizient, was bedeutet, dass bereits relativ geringe Allokationen bedeutende Diversifizierungsvorteile bieten können. Die aktuelle Lage im Nahen Osten macht jedoch deutlich, dass Gold in bestimmten geopolitischen Umfeldern Schwierigkeiten haben kann.

Nach gängiger Auffassung sollten steigende Spannungen den Goldpreis stützen. Die Spannungen um den Iran haben jedoch auch die Ölpreise in die Höhe getrieben. Höhere Energiepreise haben die Inflations Sorgen verstärkt, den US-Dollar gestützt und zu der Erwartung beigetragen, dass die Zinsen länger auf einem höheren Niveau bleiben könnten. Diese Faktoren wirken sich tendenziell negativ auf Gold aus.

Gold reagiert zunehmend empfindlich auf Öl- und Inflationsdynamiken

Das Bild bei den Zentralbanken ist ähnlich differenziert. Zentralbanken waren in den letzten Jahren eine der stärksten Quellen der Goldnachfrage, doch die Nachfrage verläuft nicht unbedingt in eine Richtung. Während sich Anleger daran gewöhnt haben, den Fokus auf die Käufe der Zentralbanken zu richten, erinnert der erhebliche Abbau der



Matt Bance,
Portfoliomanager bei T. Rowe Price

türkischen Reserven nach dem Ausbruch des Iran-Konflikts daran, dass Gold auch verkauft oder mobilisiert werden kann, wenn Länder unter Finanzierungs-, Währungs- oder Zahlungsbilanzdruck stehen. Das untergräbt zwar nicht die strategische Diversifizierung der Reserven, deutet jedoch darauf hin, dass die Nachfrage der Zentralbanken weniger stützend sein könnte als in den letzten Jahren, zumindest bis die Lage im Iran geklärt ist.

Diese Dynamik mindert zudem kurzfristig die Attraktivität von Gold als Diversifikationsinstrument. In jüngster Zeit reagiert Gold zunehmend empfindlich auf dieselben Ölpreis- und Inflationsdynamiken, die auch die breiteren Märkte beeinflussen, was bedeutet, dass seine Entwicklung stärker mit anderen Vermögenswerten korrelieren könnte, als Anleger es bisher erwartet haben.



Vor diesem Hintergrund sind wir weiterhin der Ansicht, dass Gold einen Platz in diversifizierten Portfolios verdient, seine Rolle sich jedoch von der von Anleihen oder Bargeld unterscheidet.

Bargeld und hochwertige Anleihen bieten derzeit etwas, das in der Zeit nach der Finanzkrise weitgehend fehlte: positive Realrenditen. Das macht sie an sich zu zunehmend attraktiven defensiven Anlagen. Sollte sich das Wirtschaftswachstum deutlich verlangsamen, könnten sich Anleihen letztlich

als die effektivere Absicherung erweisen. Solange die Inflation jedoch das vorherrschende Marktthema bleibt, sind die Diversifizierungsvorteile von Anleihen unserer Ansicht nach weitaus unsicherer. Daher bevorzugen wir derzeit Bargeld gegenüber Laufzeiten.

Der Wert von Gold liegt woanders. Es bietet Diversifizierung gegen Inflationsüberraschungen, eine Verschlechterung der Staatsfinanzen, Unsicherheiten bei den Reservewährungen und allgemeine Vertrauens-

schocks. Diese Risiken bleiben relevant, weshalb wir weiterhin eine strategische Allokation befürworten. Wir glauben jedoch, dass sich das Risikoprofil ausgeglichener dargestellt hat, was kurzfristig eher eine neutrale als eine übergewichtete Position nahelegt.

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



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.

