

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



16. Jahrgang – Ausgabe 243 – 07.10.2026 – www.fixed-income.org

INHALT 07.10.2026

EDITORIAL Seite 3

KURZ NOTIERT Seite 4

NEUEMISSIONEN

Katjesgreenfood Seite 10

Interview mit Marius Rodert, Katjesgreenfood Seite 14

Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig (NZWL) Seite 18

Interview mit Dr. Hubertus Bartsch, NZWL Seite 20

GREEN BONDS

UBM Development Seite 22

Interview mit Thomas G. Winkler, UBM Development Seite 24

Eleving, ICO, PORR, SAAB, Baden-Württemberg, Amprion Seite 26

Interview with Māris Kreics, Eleving Group, and Manfred Steinbeisser, Aalto Capital Seite 28

INVESTMENT

Höhere Anleiherenditen: mehr als nur ein Risiko Seite 29

Assemblin Caverion Seite 30

Verve Group Seite 32

SERVICE/KONTAKTDATEN Seite 34

Impressum Seite 4

Veranstaltungshinweise:

DVFA Immobilien Forum

29.10.2026

Frankfurt und online
www.dvfa.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

“We fully appreciate that this sequence may not be the standard order typically seen in the bond market”

Interview with Māris Kreics, Eleving Group CFO, and Manfred Steinbeisser, Managing Partner, Aalto Capital Group

Eleving Group issued a six-year bond with a volume of EUR 200 million via a private placement. Following the placement, an exchange offer for the bond 23/28 was launched. The flow is somewhat unusual. But shortly before the start of the transaction, market conditions became increasingly challenging. Interest rates mo-

ved higher and volatility increased. Given the heightened uncertainty, it was difficult to predict market conditions even over a three-week period. Therefore, this procedure was chosen to increase transaction security, as Māris Kreics and the financial advisor Manfred Steinbeisser explain. *Continued on page 26.*

Assemblin Caverion Group

Cash Cow im High Yield-Universum

Text: Robert Steiniger

Die Assemblin Caverion Group ist ein führendes nordeuropäisches Unternehmen für technische Gebäudeausrüstung mit Hauptsitz in Stockholm, das im April 2024 durch den Zusammenschluss von Caverion und Assemblin entstanden ist. Assemblin wurde ursprünglich 2015 vom Private Equity Investor Triton übernommen. Die Assemblin

Caverion-Anleihe bietet eine aus Portfolio-Sicht herausragende Kombination aus Cashflow-Stärke, Top-Bonität, Rendite und Absicherung gegen Zinsänderungen, meinen Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Fondsmanager des FU Fonds – Bonds Monthly Income bei der Heemann Vermögensverwaltung AG. *Weiter auf Seite 30.*

Aktuelle Neuemission

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
Katjesgreenfood	Umtausch: 23.09.–15.10.2026, Zeichnung: 23.09.–19.10.2026	7,750%–8,500%	10-16
Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig (NZWL)	Umtausch: 23.09.–21.10.2026, Zeichnung: 23.09.–22.10.2026	9,875%	18-21
UBM Development	Umtausch: 28.09.–16.10.2026, Zeichnung: 06.10.–23.10.2026	7,000%	22-25
Mutares	4. Quartal	n. bek.	8

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

9,875 % 2025/30
9,75 % 2024/29
9,50 % 2023/28
7,75 % 2022/27
6,00 % 2021/26
6,50 % 2020/22



Unternehmensanleihe

8,75 %

2024/2029

Dezember 2024



Unternehmensanleihe

7 %

2025/2030
EUR 82 Mio
August 2025



Unternehmensanleihen

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



klug beraten.

Renditeanstieg bei US-Treasuries und OATs ist nicht ungefährlich



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Die meisten von Ihnen werden es schon im eigenen Depot gemerkt haben. Die Anleiherenditen sind in den letzten Monaten deutlich gestiegen. Entsprechend sind die Kurse der ausstehenden Anleihen gefallen. Besonders stark waren u. a. US-Staatsanleihen („Treasuries“) und französische Staatsanleihen („OATs“) betroffen. Auch in Japan sind Zinsen deutlich gestiegen. Die Renditen von US-Treasuries haben mittlerweile den höchsten Stand seit 2002 erreicht.

Ein Grund für den raschen Zinsanstieg ist der Anstieg der Inflation. Der Anstieg der Energiepreise dürfte sich erst noch auf andere Sektoren durchschlagen. Zudem steigen die Staatsausgaben weltweit, u. a. aufgrund höherer Ausgaben für Verteidigung. Aber auch Unternehmen haben in größerem Umfang Anleihen begeben, maßgeblich getrieben durch Tech-Konzerne, die Anleihen zur Finanzierung von KI-Infrastruktur und Hyperscalern nutzen – und das im dreistelligen Milliardenvolumen. Das Volumen war wohl selbst im letzten Jahr noch unvorstellbar.

Zum einen erhöht sich die Zinslast der Staaten bei der Ausgabe neuer Anleihen deutlich. Was die angespannten Staatshaushalte noch mehr in Bedrängnis bringt. Zum anderen erhöht sich auch das Zinsniveau für andere Emittenten. Gerade bei sogenannten Mittelstandsanleihen ist der Spread gegenüber Staatsanleihen wohl der niedrigste, seit die Segmente aufkamen. Entsprechend vorsichtig sollten Investoren agieren.

Aber auch für die Aktienmärkte könnte das höhere Zinsniveau gefährlich sein. Denn (Staats-) Anleihen sind wieder eine echte Alternative zu Aktien.

Sollten sich die bestehenden wirtschaftlichen Risiken materialisieren oder die Anlegerstimmung abrupt kippen, drohen deutliche Rückschläge an den Börsen. Die Europäische Wertpapier- und Finanzaufsichtsbehörde ESMA warnt vor einer abrupten Marktkorrektur. ESMA-Präsidentin Verena Ross rät Anlegern, robuste Liquiditätspuffer zu schaffen, damit sie heftige Marktkorrekturen verkraften können. Dem kann ich nicht viel hinzufügen.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 243, 07.10.2026

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 Steininger

Interviewpartner: Dr. Hubertus Bartsch, Maris Kreics, Marius Rodert, Manfred Steinbeisser, Thomas G. Winkler

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez

Korrektur: Marie Berres

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.green-bonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder

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

Nachdruck: © 2010 – 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%	98,359	2,7%
Frankreich 13/30	Aa3, A+	FR0011883966	25.05.2030	2,500%	95,10	4,0%
Frankreich 23/34	Aa3, A+	FR001400QMF9	25.11.2034	3,000%	89,09	4,6%
KfW 25/35	Aaa, AAA	DE000A383TE2	17.01.2035	2,750%	93,45	3,7%
Niederlande 12/33	Aaa, AAA	NL0010071189	15.01.2033	2,500%	94,88	3,4%
Norwegen 17/27 (Nok)	Aaa, AAA	NO0010786288	17.02.2027	1,750%	98,37	4,6%
Österreich 23/33	Aa1, AA+	AT0000A324S8	20.02.2033	2,900%	96,57	3,5%
Spanien 23/39	A3, A+	ES0000012L60	30.07.2039	3,900%	97,07	4,2%

Stand: 06.10.2026

EUR Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Deutsche Telekom 16/28	A3, BBB+	XS1382791975	03.04.2028	1,500%	96,49	4,0%
Hochtief 26/34	kein Rating	DE000A46ZW17	15.04.2034	4,000%	96,58	4,5%
RWE 23/35	Baa2, BBB+	XS2584685387	13.02.2035	4,125%	98,24	4,4%
RCI Banque 24/30	Baa1, BBB-	FR001400SS04	29.09.2030	3,875%	96,88	4,8%
EnBW 23/35	Baa1, A-	XS2579293536	24.01.2035	4,000%	97,16	4,4%
Fresenius Med. Care 25/32	Baa3, BBB-	XS3036647777	08.04.2032	3,750%	97,25	4,3%
Münchener Hypothekenbank 23/29	Aa2	DE000MHB34J3	14.08.2029	3,125%	98,96	3,5%
Grenke Finance 25/30	BBB	XS308068455	08.04.2030	5,250%	100,70	5,0%
Fraport 2024/32	kein Rating	XS2832873355	11.06.2032	4,250%	100,28	4,2%
HMS Bergbau 25/30	kein Rating	DE000A4DFTU1	02.06.2030	10,000%	100,80	9,2%

Stand: 06.10.2026, 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%	104,00	5,0%
Eleving 25/30	B pos.	XS3167361651	24.10.2030	9,500%	105,00	8,1%
Neue ZWL Zahnradw. Leipzig 25/30	B (Creditreform)	DE000A4DFS4	21.10.2030	9,875%	99,75	9,9%
Iute Group 2025/30	B-	XS3047514446	06.12.2030	12,000%	101,00	11,8%

Stand: 06.10.2026

Green Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Heidelberg Materials 2024/34	Baa2, BBB	XS2842061421	19.07.2034	3,950%	96,70	4,5%
EDF 2024/31	Baa1, BBB, BBB+	FR001400QR62	17.06.2031	4,125%	99,20	4,3%
Ørsted (Hybrid)	BBB-	XS2778385240	unendlich	5,125%	99,19	4,8%
Vestas Wind Systems 2023/31	Baa2	XS2725957042	15.06.2031	4,125%	99,69	4,2%
Deutsche EuroShop 2025/30	BBB-	XS3090109813	15.10.2030	4,500%	98,06	4,9%
Amprin 2025/29	Baa1 / BBB+	DE000A4DFUE3	05.12.2029	3,000%	97,03	4,0%

Stand: 06.10.2026, Handelsbarkeit für Privatanleger ist möglicherweise eingeschränkt

**Andreas Gußmann verstärkt First Capital Management**

Andreas Gußmann kehrt nach Hamburg zurück und verstärkt seit dem 01.10.2026 die First Capital Management Group GmbH. Er übernimmt eine Position im Fixed Income Sales Trading und wird dort sein Netzwerk in allen Segmenten des Fixed Income Spektrums betreuen, von spezialisierten, kleinvolumigen Anleihen bis hin zu Benchmark-Emissionen. Das Team verfügt

über hohe Expertise vom Pfandbrief über Währungsanleihen bis hin zu High Yield Bonds.

First Capital Management bietet institutionellen Investoren seit über zwanzig Jahren globale Fixed Income Dienstleistungen sowohl im Primär-, als auch im Sekundärmarkt an und verfügt über Standorte in Hamburg und München.

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.

REDFISH
LONGTERM CAPITAL

Redfish Longterm
Capital S.p.A.

Euronext Milan
Research seit 2023

STINAG
STUTTART INVEST AG

STINAG Stuttgart
Invest AG

Freiverkehr
Research seit 2024

RATIONAL

Rational AG

Prime Standard
Research seit 2024

cenit

Cenit AG

Prime Standard
Research seit 2008

SAMARA
ASSET GROUP

Samara Asset Group PLC

Freiverkehr
Research seit 2021

SZYGY

Szygy AG

Prime Standard
Research seit 2008

BHB
Brauholding
Bayern-Mitte AG

BHB Brauholding AG

m:access
Research seit 2010

Aurubis

Aurubis AG

Prime Standard
Research seit 2024

**Advanced
Blockchain**

Advanced Blockchain AG

Scale
Research seit 2021

M INDUSTRIE AG

MS Industrie AG

General Standard
Research seit 2012

M1 Kliniken AG

M1 Kliniken AG

Freiverkehr
Research 2023

**DEUTSCHE
GRUNDSTÜCKSAUKTIONEN AG**

Deutsche Grundstücks-
auktionen AG

Scale
Research seit 2016

DESERT GOLD

Desert Gold Ventures Inc

Freiverkehr
Research seit 2024

verve

Verve Group SE

Scale
Research seit 2019

tick TS

tick Trading Software AG

Freiverkehr
Research seit 2019

UmweltBank
Mein Geld macht grün.

UmweltBank AG

m:access
Research seit 2019

**UNITED
LABELS**
COMICWARE

United Labels AG

Prime Standard
Research seit 2024

energy

Energy S.p.A.

Euronext Milan
Research seit 2023

sdm
SICHERHEITSDIENSTE
MÜNCHEN

SDM SE

Primärmarkt
Research seit 2021

NET
DIGITAL

Net-Digital AG

Primärmarkt
Research seit 2021

REPLY

REPLY S.p.A.

Euronext Milan
Research seit 2023

biogate

Bio-Gate AG

m:access
Research seit 2021

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

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

GBC AG
Investment Research



Daniel Kutschker

LBBW AM stellt aktives Portfoliomanagement und Führungsebene neu auf

Die LBBW Asset Management (LBBW AM) stellt ihre zweite Führungsebene im Portfoliomanagement und Vertrieb neu auf und schafft damit die Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Fabian Graf und Sascha Haas werden neue Generalbevollmächtigte, Daniel Kutschker übernimmt die Leitung des Aktiven Portfoliomanagements. Gemeinsam mit Alexander Stern bilden sie künftig den Kreis der vier Generalbevollmächtigten. Tobias Heintzen übernimmt zudem die Leitung des Produktmanagements und der Produktentwicklung.

„Mit der Neuaufstellung unserer Führungsebene entwickeln wir unsere Organisation konsequent weiter und schaffen die personellen Voraussetzungen für weiteres Wachstum“, sagt Karen Armenakyan, CEO der LBBW AM.

Fabian Graf wechselte zum 1. Oktober 2026 innerhalb der LBBW-Gruppe zur LBBW AM. Als Generalbevollmächtigter übernimmt er die Leitung Regelbasierte Investments und PM-Support.

Sascha Haas wird zum 1. Januar 2027 Generalbevollmächtigter und Leiter KVG-Services.

Daniel Kutschker, seit Dezember 2023 Generalbevollmächtigter der LBBW AM, übernimmt die Leitung des Aktiven Portfoliomanagements. Er ist seit 2006 für die LBBW AM tätig und verantwortete seit 2019 den Bereich Multi Asset. Zuvor arbeitete er als Portfolio Manager bei W&W Asset Management und Deka Investment.

Alexander Stern gehört seit 2024 dem Kreis der Generalbevollmächtigten an und verantwortet als Leiter Private Markets die Bereiche Fund of Funds und Transformationsfinanzierung. Gemeinsam mit Graf, Haas und Kutschker bildet er künftig die vierköpfige Führungsebene der Generalbevollmächtigten.

Tobias Heintzen wurde zum Leiter Produktmanagement und Produktentwicklung befördert. Er ist seit 2025 bei der LBBW AM und war zuvor als Client Advisor Institutional Clients tätig.



Dr. Sigrun Lüttringhaus

Warburg Invest verstärkt Vertriebsteam mit Dr. Sigrun Lüttringhaus und Jens T. Heß

Warburg Invest verstärkt ihr Vertriebsteam. Mit der Ernennung von Dr. Sigrun Lüttringhaus zur Leiterin Vertrieb und Jens T. Heß als weiterem Senior Berater erhöht das Unternehmen seine vertriebliche Schlagkraft und stellt die Weichen für weiteres Wachstum.

Dr. Sigrun Lüttringhaus wird künftig das Vertriebsteam leiten. Die promovierte Volkswirtin kommt von Union Investment, wo sie die letzten Jahre als Direktorin im Vertrieb für die Betreuung kirchlicher Institutionen und Stiftungen zuständig war. Vor ihrem Wechsel in den Vertrieb leitete Dr. Sigrun Lüttringhaus verschiedene Projekte zum Ausbau des institutionellen Immobiliengeschäfts für Union Investment und war in der Konzernstrategie der DZ BANK tätig.

Jens T. Heß bringt umfassende Vertriebsexpertise in seine neue Rolle als Senior Berater bei Warburg Invest ein. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung und Betreuung institutioneller Investoren sowie im Business Development für renommierte Asset-Management-Gesellschaften. Vor seinem Wechsel zu Warburg Invest war er als Direktor bei FERI tätig und verantwortete dort das Business Development sowie die Betreuung institutioneller Kunden.

Warburg Invest forciert mit der Verstärkung des Vertriebsteams den Ausbau des institutionellen Geschäfts, das eine stetig wachsende Bedeutung in der Wachstumsstrategie hat. Für die nächsten Monate ist eine weitere Aufstockung des Vertriebsteams geplant.



HRK LUNIS beruft Dennis Hummelmeier zum Leiter der Niederlassung Hamburg

Die HRK LUNIS AG, einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum, stellt die Führung ihres Hamburger Standorts neu auf. Dennis Hummelmeier (42) übernimmt die Leitung der Niederlassung Hamburg und erhält zugleich den Auftrag, die Marktposition von HRK LUNIS in Norddeutschland deutlich auszubauen. Dazu gehört auch der Aufbau weiterer Standorte in der Region. Hummelmeier folgt auf Marco Hauschildt, der künftig eine zentrale Funktion am Hauptsitz in Frankfurt übernimmt.

Dennis Hummelmeier verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Wealth- und Relationship Management sowie in der Führung und Entwicklung von Teams. Zuletzt war er als Leiter Wealth Management Deutschland bei der Berenberg Bank tätig. Er ist ausgebildeter Financial Planner der Frankfurt School und verfügt über ein betriebswirtschaftliches Studium. HRK LUNIS verfolgt einen konsequenten Expansionskurs und betreut aktuell ein Vermögen von ca. 9,1 Mio. Euro. Norddeutschland zählt mit seiner starken mittelständischen und unternehmerischen Struktur zu den strategisch wichtigen Wachstumsmärkten des Hauses.



FINEXITY Executive Board

FINEXITY Group gewinnt früheren Volksbank-Vorstand Markus Dauber als Senior Advisor

Die FINEXITY Group verstärkt ihr Advisory-Team mit Markus Dauber. Der frühere

JETZT ZEICHNEN ODER UMTAUSCHEN!

———— **ANLEIHEZINS | LAUFZEIT: 5 JAHRE** ————

7,75 – 8,50 %

Zeichnungsfrist: 23.09. – 19.10. (12:00 MESZ)

Umtauschfrist: 23.09. – 15.10. | **ISIN:** NO0013759555

WKN: A5GS6W | **Hotline:** +49 221 914 097 16

WERBUNG. Das öffentliche Angebot erfolgt ausschließlich in Luxemburg, Deutschland und Österreich auf Basis des unter www.katjesgreenfood.de veröffentlichten Prospekts. Die Billigung des Prospekts durch die CSSF sollte jedoch nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere verstanden werden. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf Grundlage des Prospekts erfolgen. Potenzielle Anleger sollten Wertpapiere ausschließlich auf der Grundlage des die Wertpapiere betreffenden Prospekts erwerben und sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die mit der Entscheidung zur Anlage in die Wertpapiere verbundenen potenziellen Risiken und Chancen vollständig zu verstehen.

Vorstandsvorsitzende der Volksbank eG – Die Gestalterbank, Offenburg, wird das Unternehmen künftig als Senior Advisor beim Ausbau seines Banken- und Partnernetzwerks unterstützen – mit einem besonderen Fokus auf die Genossenschaftliche Finanzgruppe.

Ziel der Zusammenarbeit ist es, weitere Institute an die FINEXITY-Infrastruktur anzubinden und ihnen damit den Zugang zu digitalen Kapitalmarktprodukten zu ermöglichen. Banken können ihren Kunden so innovative Investmentmöglichkeiten anbieten, ohne dafür selbst eine regulierte Infrastruktur und die notwendige Technologie aufbauen zu müssen.

Markus Dauber wurde 2005 in den Vorstand der Volksbank Offenburg eG berufen, 2013 übernahm er den Vorstandsvorsitz. Unter seiner Führung entwickelte sich das Institut, auch durch zwei Fusionen, zu einer der größten Volksbanken Deutschlands.

Die FINEXITY Group (Xetra: FXT, ISIN DE000A40ET88) entwickelt und betreibt die Infrastruktur für den digitalen Kapitalmarkt. Das Angebot umfasst die Emission, Register-Anbindung und den Vertrieb tokenisierter Wertpapiere aus einer Hand.



Mutares-CFO Mark Friedrich

Mutares kauft Anleihe 23/27 im Volumen von 10,4 Mio. Euro zurück / Anleihe soll in der zweiten Hälfte des 4. Quartals refinanziert werden

Die Mutares SE & Co. KGaA hat die Ergebnisse des Angebots zum teilweisen Rückkauf der ausstehenden Anleihe 23/27 (ISIN NO0012530965) bekannt gegeben. Die Anleihe hat ein ursprüngliches Volumen von 250 Mio. Euro. Im Rahmen des Angebots konnten Anleihen bis zu einem Gesamtnominalwert von 25 Mio. Euro zu 100% des Nominalwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zum Rückkauf angeboten werden. Den Angaben zufolge wurden Anleihen im Nennwert von 10,4 Mio. Euro

zum Rückkauf angeboten und von Mutares vollständig angenommen. Die Abwicklung und Zahlung des Kaufpreises sollen voraussichtlich am 2. Oktober 2026 erfolgen.

Durch den Rückkauf reduziert sich der von Anlegern gehaltene Nominalbetrag der Anleihe auf rund 222 Mio. Euro. Dies erfolgt im Vorfeld der geplanten Refinanzierung in der zweiten Hälfte des vierten Quartals 2026. Zusammen mit den bereits im Juni 2026 zurückgekauften Schuldverschreibungen im Nominalwert von 18 Mio. Euro hat Mutares damit im Jahr 2026 Anleihen im Gesamtnominalwert von 28 Mio. Euro zurückgekauft.



Christiane Kaufholt-Mecke und Karsten Reetz

reconcept: Internationale Projektpipeline wächst auf rund 15 GW

Die internationale Projektentwicklung der reconcept Gruppe gewinnt weiter an Dynamik: Die Projektentwicklungspipeline des auf erneuerbare Energien spezialisierten Unternehmens umfasst inzwischen rund 15 Gigawatt (GW). Gleichzeitig befinden sich mehrere größere Transaktionen in der Umsetzung. Besonders dynamisch entwickelt sich Spanien, der jüngste internationale Kernmarkt von reconcept. Dort baut das Unternehmen eine Projektpipeline aus Photovoltaik und Batteriespeichern auf. In Finnland und Kanada stehen größere Projektverkäufe an.

„Wir sehen derzeit in unseren internationalen Märkten eine erfreuliche Entwicklung. Der steigende Strombedarf, die zunehmende Elektrifizierung und der Ausbau von Rechenzentren erhöhen den Bedarf an zusätzlicher erneuerbarer Stromerzeugung und flexiblen Speicherlösungen“, sagt Karsten Reetz, Geschäftsführer der reconcept GmbH. „Unsere Strategie ist es, Marktchancen frühzeitig zu erkennen und daraus konkrete Projekte zu entwickeln. Dass aktuell in mehreren Märkten größere Verkaufs-Transaktionen durchgeführt werden, bestätigt diesen Ansatz.“

Mit Deutschland sowie den internationalen Kernmärkten Finnland, Kanada und Spanien verfolgt reconcept eine diversifizierte Wachstumsstrategie. Die Projekte unterscheiden sich hinsichtlich Technologie, Strommarkt und Entwicklungsstand. Sie verbindet jedoch ein gemeinsamer Treiber: der steigende Bedarf an klimafreundlicher Stromerzeugung und Flexibilität.

„Natürlich bleibt die Projektentwicklung in allen Märkten anspruchsvoll. Genehmigungen, Netzanschlüsse, Finanzierung und sich verändernde regulatorische Rahmenbedingungen stellen uns immer wieder vor Herausforderungen“, sagt Christiane Kaufholt-Mecke, Geschäftsführerin der reconcept GmbH. „Gleichzeitig zeigen die aktuellen Projektfortschritte und Transaktionen, dass wir mit unserer internationalen Aufstellung und unserem frühen Markteintritt gut positioniert sind.“

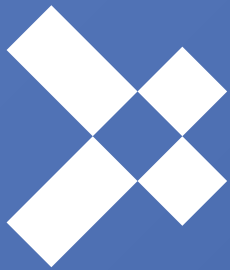


SLR Group kann Umsatz und EBITDA steigern

Die SLR Group GmbH, ein führender Anbieter von Sphäroguss-Komponenten, hat den finalen, testierten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 25/26 veröffentlicht. Demnach erwirtschaftete das Unternehmen einen Konzernumsatz von 213,3 Mio. Euro (GJ 24/25: 194,0 Mio. Euro). Das bereinigte EBITDA erhöhte sich im Geschäftsjahr 25/26 auf 17,8 Mio. Euro (GJ 24/25: 17,3 Mio. Euro).

Für das laufende Geschäftsjahr 26/27 rechnet die SLR Group damit, dass die Gesamtproduktion und verkauften Tonnen in einer Bandbreite von 115 bis 120 Kilotonnen und der Umsatz im Korridor von rund 235 Mio. Euro bis 245 Mio. Euro liegen werden. Daneben erwartet die SLR Group im Geschäftsjahr 26/27 ein bereinigtes EBITDA von 20 Mio. Euro bis 22 Mio. Euro.

Die SLR Group GmbH hat eine Anleihe im Nordic-Bond-Format mit einem Volumen von 75 Mio. Euro begeben (ISIN NO0013177949).



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!



Katjesgreenfood: Fundamental nicht lecker

Anleihe dürfte sich trotzdem gut entwickeln

Text: Christian Schiffmacher

Die Katjesgreenfood GmbH & Co. KG, die eigenständige Beteiligungsgesellschaft der Katjes-Gruppe mit Fokus auf Wachstumsunternehmen der Food-Branche im Better-for-You-Segment, bietet eine neue Unternehmensanleihe 2026/2031 (WKN: A5GS6W; ISIN: NO0013759555) mit einem Zielvolumen von 40 Mio. Euro und einer Zinsspanne von nominal 7,75–8,50% an. Die neue Anleihe 2026/2031 hat eine Laufzeit von 5 Jahren, eine Stückelung von 1.000 Euro. Der finale Zinssatz wird voraussichtlich nach Ende der Angebotsfrist auf Basis der erhaltenen Zeichnungsaufträge festgelegt und publiziert.

Transaktionsstruktur

Die neue Unternehmensanleihe 2026/2031 von Katjesgreenfood (WKN A5GS6W, ISIN NO0013759555) hat ein Zielvolumen von 40 Mio. Euro und einen Kupon, der in der Range von 7,75–8,50% am Ende der Angebotsfrist festgelegt wird.

Die Emission erfolgt über ein öffentliches Angebot in der Bundesrepublik Deutschland, Luxemburg und Österreich. Anleger können via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt oder über die Webseite der Emittentin zeichnen.

Die Emittentin bietet Investoren für die Anleihe 2022/2027, die im Volumen von 38 Mio. Euro aussteht, ein Umtauschangebot. Die alte Anleihe kann 1:1 in die neue Anleihe getauscht werden. Beim Umtausch erhalten Anleger die aufgelaufenen Stückzinsen sowie eine Umtauschprämie von 17,50 Euro je umgetauschter Anleihe, also einmalig 1,75%. Bei der vorzeitigen Rückzahlung der Anleihe 2022/2027 am 29.11.2026 würden Anleger nur 10,00 Euro zusätzlich erhalten.

Zudem gibt es ein Umtauschangebot für die Inhaber des Crowdfunding-Nachrangdarlehens 2021/2026 im Verhältnis 1:1, zuzüg-

lich einer Umtauschprämie von 17,50 Euro, aufgelaufener Stückzinsen sowie des vereinbarten Bonuszinses von 5,00%.

Darüber hinaus erfolgt eine Privatplatzierung. Die Emission wird von der ABG Sundal Collier als Global Coordinator und der Montega Markets als Joint Lead Manager begleitet.

Unternehmen

Katjesgreenfood ist als eigenständiges Unternehmen Teil der Katjes-Gruppe auf wachstumsstarke Marken im strukturell wachsenden Better-for-You-Segment spezialisiert. D. h. Produkte mit natürlichen Zutaten, innovativen Proteinquellen, weniger Zucker und Zusatzstoffen sowie pflanzenbasierte Angebote.

Über die Katjes Gruppe profitiert Katjesgreenfood von einer starken Eigentümerbasis sowie jahrzehntelanger Expertise in Markenführung, Marketing, Handel und Operations, ergänzt um umfassende Erfahrung in den Bereichen Kapitalmarkt, M&A und wertorientierte Unternehmensentwicklung.

Mittelverwendung

Katjesgreenfood beabsichtigt, den Nettoemissionserlös der Anleihe vorrangig zur

vorzeitigen Rückzahlung der Anleihe 2022/2027 zu verwenden. Vorbehaltlich einer erfolgreichen Platzierung der neuen Anleihe 2026/2031 plant die Gesellschaft, die Anleihe 2022/2027 zum oder nach dem 29. November 2026 zu 101% zu kündigen.

Geschäftsentwicklung

Die Umsätze von Katjesgreenfood und ein wesentlicher Teil der Bilanzsumme entfallen auf die vollständig konsolidierten Mehrheitsbeteiligungen an der Genius Foods Limited (glutenfreie Backwaren) und der mymuesli AG, an denen die Emittentin mittelbar 100% bzw. 56,1% hält. Zum 30.06.2026 wurde erstmalig die Cooki Bros. Partners GmbH (Hersteller von innovativen Sweets und Eis) vollkonsolidiert, an der Katjesgreenfood 27,1% hält. Aufgrund einer Stimmrechtsvereinbarung mit der Katjes Fassin GmbH & Co. KG, die 25% hält, wird die Gesellschaft mit einem Stimmanteil von 52,1% kontrolliert.

Im ersten Halbjahr 2026 belief sich der Konzernumsatz von Katjesgreenfood auf rund 29,2 Mio. Euro, nach 34,4 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2025. Das EBITDA war mit -2,8 Mio. Euro negativ, nach 0,2 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Erweiterung des Portfolios um Cookie Bros ist in den Zahlen



©hellotaste



Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH



Anleihe 2026/2031

Kupon: 9,875 % p.a.

WKN: A5GS6J

Umtauschfrist: 23.09.-21.10.2026

Zeichnungsfrist: 23.09.-22.10.2026

Wertpapierprospekt und
Zeichnungsmöglichkeit
unter www.nzwl.de/ir

WERBUNG

noch nicht enthalten. Bei einer Einbeziehung von Cookie Bros hätte sich ein Pro-forma-Umsatz von 36,1 Mio. Euro ergeben.

Die Geschäftsführung prognostiziert für 2026 einen Umsatz von 60–70 Mio. Euro sowie ein leicht negatives EBITDA und ein leicht negatives Finanzergebnis.

Stärken

- Unentgeltliche Lizenz zur Nutzung des Markennamens Katjes bzw. Katjesgreenfood
- starke Kursentwicklung der ausstehenden Anleihe 2022/2027
- sehr starkes Marketing- und Vertriebs-Know-how in der Katjes-Gruppe rund um Tobias Bachmüller
- Investition in Wachstumsunternehmen mit starken Brands
- ganz starke operative Entwicklung des Portfoliounternehmens Seven Sundays (Müsli und Cerealien)

Schwächen

- Portfolio-Unternehmen sind in einer Wachstumsphase, Katjesgreenfood erhält keine Ausschüttungen und hat keine laufenden Cashflows

- Verkäufe von Portfoliounternehmen sind notwendig, damit das Geschäftsmodell funktioniert
- immaterielle Vermögenswerte sind höher als das Eigenkapital
- schwächste IR-Arbeit von allen aktuellen Anleiheemittenten (nur Halbjahresberichte, keine Quartalsberichte; letzte EQS-Meldung vor der Anleiheemission ist ein Jahr alt)
- mymuesli befindet sich in einer Phase der „operativen Stabilisierung und finanziellen Neuordnung“, Bankfinanzierungen können u. U. kurzfristig fällig gestellt werden

Fazit:

Katjesgreenfood investiert in wachstumsstarke Unternehmen im „Better-for-You-Segment“. Auf Basis von Verkaufspreisen bzw. Multiples bei M&A-Transaktionen in der Branche geht das Unternehmen von einem erheblichen Wertpotenzial des Portfolios aus. Insbesondere Seven Sundays entwickelt sich sehr positiv. Bei den möglichen Multiples handelt es sich unseres Erachtens um eine positive, aber durchaus realistische Darstellung.

Bilanz und G+V sind nicht lecker. Die immateriellen Vermögenswerte sind höher als das Eigenkapital, das Ergebnis ist selbst auf EBITDA-Basis negativ. mymuesli befindet sich in einer Restrukturierungsphase.

Eigentlich ist Katjesgreenfood eine tolle Equity Story, aber keine Bond Story. Denn die Gesellschaft erhält keine Ausschüttungen der Portfoliounternehmen und ist auf Verkäufe von Beteiligungsunternehmen angewiesen.

Doch bei all der Kritik muss man auch darauf hinweisen, dass sich die Katjesgreenfood-Anleihe 2022/2027 sehr entwickelt hat. Auch die Anleihe der größeren Schwes-tergesellschaft Katjes International entwickelt sich sehr positiv. Anleger, die sich des Risikos bewusst sind, können also durchaus auf steigende Kurse spekulieren.

Eckdaten der neuen Katjesgreenfood-Anleihe

Emittentin	Katjesgreenfood GmbH & Co. KG
Kupon	7,75%–8,50% p. a. (Zinsspanne)
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnung	23.09.–19.10.2026
Umtausch	23.09.–15.10.2026
Settlement	26.10.2026
Laufzeit	26.10.2031 (5 Jahre)
WKN / ISIN	A5GS6W / NO0013759555
Zielvolumen	bis zu 40 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Listing	Freiverkehr Frankfurt, Nordic ABM Oslo
Treuhänder	Nordic Trustee
Joint Lead Managers	ABG Sundal Collier ASA (Global Coordinator), Montega Markets
Internet / Wertpapierprospekt	www.katjesgreenfood.de/anleihe-2026-2031/



AREAM GREEN BOND 2026/2031



JETZT

ZEICHNEN!

Kupon: 7,25 % p.a.

WKN: A5GS5B

- Attraktiv verzinste Investmentmöglichkeit in erneuerbare Energielösungen in Deutschland, Italien und Spanien
- Aktuell zwei Projektrechte mit einer Gesamtleistung von 66,2 MWp im Bestand der Emittentin
- Strategische Entwicklungskooperation in Deutschland, die der AREAM Advisory GmbH den Zugriff auf 14 PV-Projekte mit einer Gesamtleistung von 153,7 MWp sichert
- Starker Track-Record des AREAM Group-Teams von ca. 1.200 MW entwickelter Solar- und Windkapazität seit 2009



„Wir investieren, wenn wir Potenzial in der Marke sehen“

Marius Rodert, CFO, Katjesgreenfood GmbH & Co. KG

Katjesgreenfood investiert in Marken, in denen man Potenzial sieht, wie Marius Rodert, CFO, Katjesgreenfood GmbH & Co. KG, betont. Die Gesellschaft konzentriert sich aktuell auf die operative Entwicklung ihrer Mehrheitsbeteiligungen. Ziel ist, drei operativ starke Mehrheitsbeteiligungen zu haben. Insbesondere bei mymuesli gibt es noch operative Aufgaben.

BOND MAGAZINE: In welche Unternehmen investiert Katjesgreenfood?

Rodert: Bei der Katjes Gruppe glauben wir an starke Marken. Die Marke ist der Wettbewerbsvorteil, den man nicht einfach kopieren kann. Man kann es sich wie bei einer guten Lage vorstellen: Die Marke ist der Eckshop im Kopf des Konsumenten. Das Bild gefällt mir: Ein Eckshop ist sichtbar und präsent. Genau das leistet eine starke Marke. Sie ist im entscheidenden Moment im Kopf des Konsumenten und gibt bei der Kaufentscheidung den Ausschlag. Wir wollen ebendiese Love Brands von morgen besitzen. Dafür setzen wir vor allem in jungen Märkten an, in denen solche Marken entstehen können. Wir investieren, wenn wir Potenzial in der Marke sehen – das ist das Wichtigste. Unser Fokus liegt auf starken Konsumgütermarken.

BOND MAGAZINE: Wie lange wollen Sie die Unternehmen halten? Sollen die Unternehmen mittelfristig starke Cashflows erzielen oder wollen Sie die Unternehmen mit Gewinn weiterverkaufen?

Rodert: Bei unseren Mehrheitsbeteiligungen setzen wir auf Buy and Hold. Einen Verkauf planen wir derzeit nicht. Bei den Minderheitsbeteiligungen kommt es darauf an. Bei einigen Minderheiten bauen wir unseren Anteil aus. Bei hellotaste haben wir im August nochmals in ein Wandeldarlehen in

Höhe von 600.000 Euro investiert. Wir halten derzeit 10%, nach der Wandlung steigt unsere Beteiligung dann entsprechend. Bei Seven Sundays sind wir als Minderheitsinvestor ein Investor von vielen. Hier ist unser Entscheidungsspielraum also begrenzt, aber der Wert der Beteiligung steigt.

„Die Beteiligungen müssen mittelfristig operative Cashflows erwirtschaften“

BOND MAGAZINE: Sie halten auch eine Beteiligung an Vegdog, einem Hersteller von veganer Hundenahrung. Investieren Sie in Nahrungsmittel für Mensch und Tier?

Rodert: Die gemeinsame Klammer bilden Konsumgüter. Anders als unsere Schwestergesellschaft Katjes International, die mit Bübchen auch im Bereich Körperpflege investiert ist, liegt unser Fokus im Bereich Lebensmittel. Aktuell konzentrieren wir uns auf die Entwicklung unserer Mehrheitsbeteiligungen und suchen nicht aktiv nach neuen Beteiligungen.

BOND MAGAZINE: Sie investieren in Wachstumsunternehmen, die keine Ausschüttungen vornehmen. Wie wollen Sie Zins und Tilgung sicherstellen?

Rodert: Die Beteiligungen müssen mittelfristig operative Cashflows erwirtschaften. Dafür müssen wir weiter auf unsere bisherigen Initiativen bauen. Gleichzeitig halten wir, wie bei der größeren Schwestergesellschaft Katjes International, eine EBITDA-Marge von 10% für durchaus realistisch. Wir hatten 2025 einen Umsatz von 68 Mio. Euro. Wenn wir eine EBITDA-Marge in dieser Größenordnung erzielen, dann sind

wir gut aufgestellt. Zudem bringen auch unsere Gesellschafter im Zuge der Anleihe weitere 6 Mio. Euro Eigenkapital ein. Das ist ein wichtiges Signal. Außerdem können wir durch den Verkauf von Minderheiten Mittel realisieren. Das haben wir in den letzten Jahren gezeigt.

BOND MAGAZINE: Sie bewerben die Anleihe mit dem Slogan „Better-for-you-Anleihe“. Besser für den Investor ist immer ein starker Cashflow.

Rodert: Das ist richtig. Der Slogan bezieht sich auf unsere Marken und Produkte, die alle im wachsenden Better-for-you-Markt positioniert sind. Darunter fallen beispielsweise Produkte mit niedrigem Zucker- und Kaloriengehalt, protein- und ballaststoffreiche Produkte, aber auch glutenfreie Rezepturen und solche in Bio-Qualität.

BOND MAGAZINE: Aber weshalb ist die Anleihe gut für den Investor?

Rodert: Dafür gibt es aus meiner Sicht drei gute Gründe. Wir sind kapitalmarkterfahren und haben mit unserer Anleihe einen guten Track Record aufgebaut. Unsere ausstehende 8,00%-Anleihe 22/27 hat sich sehr gut entwickelt und erreichte in der Spitze einen Kurs von knapp 109%. Zweitens haben wir gezeigt, dass wir Werte schaffen und auch realisieren können. Mit unseren Minderheitsbeteiligungen haben wir einen Wert von 37 Mio. Euro geschaffen. Davon haben wir bereits 11 Mio. Euro realisiert. Das zeigt: Diese Werte stehen nicht nur auf dem Papier. Und drittens profitieren wir von der Stärke der Katjes Gruppe. Katjesgreenfood ist dabei ein eigenständiges Schwesterunternehmen. Wir profitieren aber von jahrzehntelangem Know-how und von Gesellschaftern, die selbst Kapital investieren.

7% UBM Green Bond 2026-2031

Umtauschfrist: 28.09. - 16.10. 2026

für Umtausch der UBM-Anleihe 2023-2027, ISIN: AT0000A35FE2

Zeichnungsfrist: 06.10. - 23.10. 2026

ISIN: AT0000A3XJY7

UMTAUSCH:
28.09.-16.10.

ZEICHNUNG:
06.10.-23.10.

UBM Development

UBM Development sieht sich als einer der führenden Entwickler von Holzbau-Projekten in Europa. Der strategische Fokus liegt im Premium-Segment auf Metropolen wie Wien, München, Frankfurt oder Prag. Darüber hinaus tritt UBM als Pionier im Bereich Bezahlbares Wohnen in Städten mit Bedarf, auch außerhalb von Metropolen, auf. Mit über 150 Jahren Erfahrung bietet UBM von der Planung bis zur Vermarktung alle Development-Leistungen aus einer Hand an. Die Aktien sind im Prime Market der Wiener Börse gelistet, dem Segment mit den höchsten Transparenzanforderungen.

LeopoldQuartier
Wien



Werbung im Sinne der Verordnung (EU) 2017/1129 („Prospektverordnung“) und der Delegierten Verordnung (EU) 2019/979, in der jeweils geltenden Fassung. Bei dieser Mitteilung handelt es sich weder um einen Wertpapierprospekt noch um ein Angebot zum Verkauf oder Umtausch oder um eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder Umtausch von Teilschuldverschreibungen (die „Teilschuldverschreibungen“) der UBM Development AG („UBM“ oder die „Emittentin“). Diese Mitteilung stellt weder eine Finanzanalyse in Bezug auf Finanzinstrumente, noch eine auf Finanzinstrumente bezogene Anlageberatung oder eine auf Finanzinstrumente bezogene Empfehlung und auch keine sonstige Beratung jedweder Art dar. Ein öffentliches prospektpflichtiges Angebot von Teilschuldverschreibungen der UBM erfolgt ausschließlich in Österreich, Deutschland und Luxemburg (das „Angebot“) an dort ansässige Anleger auf Grundlage eines gemäß Prospektverordnung erstellten Wertpapierprospekts, einschließlich allfälliger Nachträge und Ergänzungsblätter dazu (zusammen der „Prospekt“), der von der Österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde („FMA“) gebilligt und nach Deutschland und Luxemburg notifiziert wurde sowie von der Emittentin in der vorgesehenen Weise veröffentlicht wurde. Die Billigung des Prospekts durch die FMA ist nicht als Befürwortung der angebotenen Teilschuldverschreibungen zu verstehen. Der Prospekt wurde in elektronischer Form auf der Internetseite der Emittentin, unter www.ubm-development.com, Submenü „investor relations“, Unterpunkt „anleihen“, veröffentlicht und ist unter <https://www.ubm-development.com/de/ubm-green-bond-2026/> einsehbar sowie am Sitz der Emittentin, Laaer-Berg-Straße 43, 1100 Wien, kostenlos erhältlich. Im Zusammenhang mit dem Angebot der Teilschuldverschreibungen sind ausschließlich die Angaben im Prospekt verbindlich, die Angaben dieser Werbemitteilung sind unverbindlich. Der 7% UBM Green Bond 2026 wird in Übereinstimmung mit dem Green Finance Framework der Emittentin auf Grundlage der ICMA Green Bond Principles 2021 (samt Anhang 1 vom Juni 2022) begeben. Der Prospekt enthält auch die Bedingungen des Angebots zum Umtausch bestehender Teilschuldverschreibungen. Anleger sollten sich daher vor ihrer Anlageentscheidung mit dem Inhalt des Prospekts vertraut machen, insbesondere mit den Hinweisen auf Risiken, Steuern und Interessenkonflikte, um die potenziellen Risiken und Chancen der Investitionsentscheidung vollends zu verstehen und sich persönlich unter Berücksichtigung ihrer persönlichen Vermögens- und Anlagesituation eingehend beraten lassen. Eine Veranlagung in Teilschuldverschreibungen unterliegt Risiken. Mit ESG-Ratings der Emittentin geht keine Credit-Rating-Einstufung der Emittentin oder der Teilschuldverschreibungen einher. Anleger tragen das Bonitätsrisiko der Emittentin. Im Insolvenz- und/oder Liquidationsfall der Emittentin können auf Zinsen und/oder Kapital zahlbare Beträge geringer sein; auch ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals ist in diesen Fällen möglich.



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

Rodert: Die neue Anleihe hat ein Ziel-Volumen von 40 Mio. Euro. Das wollen wir erreichen. Damit wollen wir im Wesentlichen die ausstehende Anleihe, die ein Volumen von 38 Mio. Euro hat, refinanzieren.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Rodert: Wir haben in den letzten zwei Jahren vor allem an der Aufstellung unserer Mehrheitsbeteiligungen gearbeitet. Bei mymuesli und Genius haben wir die Strukturen an die Größe der Geschäfte angepasst. Die Mitarbeiterzahl bei beiden Unternehmen zusammen sinkt von 458 im Jahr 2024 auf rund 295 im Jahr 2026, also um mehr als ein Drittel. Wir haben das Sortiment gestrafft und uns auf das Kerngeschäft konzentriert. Das hat kurzfristig Umsatz gekostet: Der Konzernumsatz lag im letzten Jahr bei 68 Mio. Euro, in den letzten zwölf Monaten bis Juni bei 63 Mio. Euro. Dafür sind die Unternehmen jetzt schlanker und die Basis für Wachstum ist gelegt.

Dazu kommt Cookie Bros. Seit Ende Juni 2026 konsolidieren wir das Unternehmen voll. Die Marken unter einem Dach gebündelt, die Produktion breiter aufgestellt. Auch unsere drei Minderheitsbeteiligungen wachsen weiter. Seit 2022 ist jede von ihnen jedes Jahr gewachsen. Am stärksten entwickelt sich Seven Sundays.

BOND MAGAZINE: Wie profitieren Sie von der Einbindung in die Katjes Gruppe? Sie sind ein eigenständiges Unternehmen. Wie können Sie von der Gruppe profitieren?

Rodert: Wir haben eine Personenidentität bei den geschäftsführenden Gesellschaftern

Tobias Bachmüller und Bastian Fassin, die auch bei den anderen beiden Gesellschaften in der Geschäftsführung sind. Beide verfügen über langjährige Erfahrung im Aufbau von Marken und im Handel. Von diesem Know-how profitieren wir. Wir wissen, was im Handel funktioniert. Wir arbeiten punktuell mit den Kollegen der Schwestergesellschaften oder auch den Beteiligungsunternehmen zusammen. Es gibt häufig jemanden, der eine Sache besonders gut kann. mymuesli ist z. B. auf der anderen Straßenseite. Das Unternehmen verfügt über viel Erfahrung im Onlinegeschäft, davon können die anderen Unternehmen profitieren.

BOND MAGAZINE: Und wie läuft es bei mymuesli? Da sind die Zahlen nicht so gut.

Rodert: Das stimmt, die Zahlen sind noch nicht dort, wo wir sie zukünftig sehen wollen. Das liegt im Wesentlichen an den Maßnahmen, die wir bewusst ergriffen haben: Wir haben das Sortiment und die Mitarbeiterzahl reduziert. Max Wittrock, einer der Gründer, ist als CEO zurück und wieder Aktionär. Wir haben die Direct-to-Consumer-Fähigkeiten neu aufgesetzt, mit Shopify, Klaviyo und einem Loyalty-Programm. Und im Handel haben wir die REWE-Distribution von rund 450 auf 3.000 Märkte ausgebaut.

Wichtig ist auch die Saisonalität: Bei mymuesli ist das zweite Halbjahr traditionell das stärkere und das vierte Quartal das

stärkste. Wir erwarten, dass die Maßnahmen im zweiten Halbjahr zunehmend greifen. Mittelfristig sehen wir wieder in der Top- und Bottomline nachhaltiges Wachstum. Dass das ein Weg ist, der Zeit braucht, ist klar.

BOND MAGAZINE: Ich bin ein Zahlenmensch, wenn ich mir Ihre Bilanz und Ihre G+V ansehe, dann sind die nicht nach meinem Geschmack.

Rodert: Das kann ich auf den ersten Blick verstehen. Es ist aber wichtig, unsere Zahlen einzuordnen. Das erste Halbjahr 2026 war sicher nicht erfreulich. Dafür gibt es klare Gründe. Zum einen belasten uns die Kosten des bereits angesprochenen Umbaus unserer Mehrheitsbeteiligungen. Die Kosten fallen heute an, der Nutzen kommt später. Zum anderen hat sich verändert, welche Unternehmen in unseren Konzernzahlen enthalten sind: mymuesli ist erst seit dem vierten Quartal 2024 dabei, Cookie Bros. seit dem 30. Juni 2026. Das erschwert den Vergleich über die Jahre. Unser Plan ist aber klar: Wir wollen die Profitabilität unserer Mehrheitsbeteiligungen deutlich verbessern, und das soll sich künftig auch in unseren operativen Zahlen zeigen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

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



21. DVFA Immobilien Forum

Perspektiven statt Molltöne

Wo trotz des schwierigen Marktumfelds
neue Wachstumsperspektiven entstehen

29. Oktober 2026, Frankfurt am Main & Online

Programm & Anmeldung



In Kooperation mit



Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL)

Starker Track Record, Kupon 9,875%

Text: Christian Schiffmacher

Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL), begibt ihre zwölfte Unternehmensanleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Kupon von 9,875%. Das Unternehmen hat eine starke Marktstellung bei Synchronisierungsgruppen für Doppelkupplungsgetriebe und ist bei ca. 90% der erteilten Aufträge Alleinlieferant. NZWL hat zudem einen starken Track Record am Kapitalmarkt.

Transaktionsstruktur

Die Emission der neuen Unternehmensanleihe 2026/2031 umfasst ein öffentliches Umtauschangebot, ein öffentliches Angebot sowie eine Privatplatzierung.

Inhaber der NZWL-Anleihen 2021/2026 und 2022/2027 können ihre Schuldverschreibungen vom 23.09. bis 21.10.2026 im Verhältnis 1:1 in die neue Anleihe 2026/2031 tauschen. Für jede umgetauschte Schuldverschreibung erhalten sie einen Zusatzbetrag von 20 Euro (also einmalig 2,0%) und die aufgelaufenen Stückzinsen.

Interessierte Anleger in Deutschland und Luxemburg können die neue Anleihe parallel vom 23.09. bis 22.10.2026 über die Online-Zeichnungsstrecke unter www.nzwl.de/ir zeichnen. Zusätzlich ist bis zum 27.10.2026 eine Privatplatzierung bei qualifizierten Anlegern in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern vorgesehen. Als Bookrunner fungiert die Quirin Privatbank AG, als Financial Advisor die Lewisfield Deutschland GmbH.

Unternehmen

Die NZWL-Gruppe ist ein international tätiger Produzent von Motor- und Getriebeteilen, Zahnradern, Getriebebaugruppen und komplett montierten Getrieben für alle Antriebsarten in Klein- und Großserien für die Automobilindustrie für alle Fahrzeugtypen bis zum Lkw. NZWL ist einer der führenden Produzenten von Synchronisierungs-

gruppen für Direktschaltgetriebe. Die Gruppe ist Alleinlieferant (Single Sourcer) bei ca. 90% der Aufträge. NZWL hat Produktionsstandorte in Deutschland, der Slowakei und in China.

Mittelverwendung

Der Nettoemissionserlös soll die Finanzkraft von NZWL stärken und insbesondere Investitionen in Wachstum sowie neue Produkte für Hybrid- und alternative Antriebe und die E-Mobilität finanzieren.

Geschäftsentwicklung

Im 1. Halbjahr 2026 hat NZWL mit einer stabilen Ertragslage und wichtigen Fortschritten bei strategisch bedeutenden Produktanläufen abgeschlossen. In einem weiterhin anspruchsvollen und regional sehr unterschiedlichen Marktumfeld erzielte die NZWL-Gruppe Umsatzerlöse von 83,0 Mio. Euro nach 84,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Der leichte Rückgang war insbesondere auf die schwächere Entwicklung in China zurückzuführen, die durch das Wachstum in Europa nur teilweise ausgeglichen werden konnte.

Die breite Aufstellung der NZWL-Gruppe nach Regionen, Kunden, Fahrzeugsegmenten und Antriebsarten erwies sich im 1. Halbjahr 2026 erneut als wichtiger Stabilitätsfaktor. Der Umsatzanteil im Bereich Elektro/Hybridantrieb nahm im 1. Halbjahr 2026 von 18% auf 19% zu, was einem relativen Anstieg um 5,6% entspricht. Gleichzeitig wurde das Geschäft über den Pkw-Bereich hinaus durch neue Aufträge im Nutzfahrzeugsegment weiter gefestigt. Hier produziert NZWL unter anderem Wellen und Räder sowie Nebenaggregate für neue Motoren- und Getriebebaugenerationen, die sowohl bei Verbrennungs- als auch bei Hybridantrieben eingesetzt werden. Positiv entwickelten sich zudem die Hochläufe neuer Wellen für die Elektromobilität und von Antriebssystemen. Diese sollen sich im 2. Halbjahr

2026 fortsetzen und sind für die weitere strategische Entwicklung der NZWL-Gruppe von hoher Bedeutung.

Die Ertragslage zeigte sich im 1. Halbjahr 2026 stabil. Das EBITDA erreichte 8,5 Mio. Euro nach 7,9 Mio. Euro im Vorjahr. Das Konzernergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf 0,3 Mio. Euro gegenüber -0,5 Mio. Euro im Vergleichszeitraum 2025.

Auch die Finanz- und Liquiditätslage der NZWL-Gruppe blieb stabil. Das Eigenkapital erhöhte sich gegenüber dem Jahresende 2025 um 1,4 Mio. Euro auf 27,7 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote lag zum 30. Juni 2026 bei 19,8% nach 19,7% zum 31. Dezember 2025. Die liquiden Mittel stiegen im selben Zeitraum von 19,4 Mio. Euro auf 20,4 Mio. Euro.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaftete die NZWL-Gruppe in den ersten sechs Monaten 2026 einen Cashflow von 5,3 Mio. Euro (Vorjahr: 9,7 Mio. Euro). Gleichzeitig investierte NZWL weiter gezielt in das zukünftige Geschäft: Insgesamt flossen im Berichtszeitraum 4,8 Mio. Euro (Vorjahr: 4,3 Mio. Euro) in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände, die hauptsächlich Produktanläufen und neuen Aufträgen im Bereich Elektroantriebe dienen.

Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH: „Das 1. Halbjahr 2026 zeigt, dass unsere breite Aufstellung auch in einem von erheblichen regionalen Unterschieden geprägten Automobilmarkt funktioniert. Besonders wichtig ist für uns, dass wir bei strategisch relevanten Produktanläufen deutliche Fortschritte erzielt und unser Geschäft im Nutzfahrzeugsegment weiter gefestigt haben. Das Wachstum bei Getrieben und Antriebssystemen sowie der Hochlauf neuer Wellen für die Elektromobilität verbreitern unsere Geschäftsbasis und schaffen zusätz-

liche Perspektiven für die kommenden Jahre. Gleichzeitig arbeiten wir konsequent daran, unsere Ertragskraft weiter zu stärken. Vor diesem Hintergrund sehen wir uns auf einem guten Weg, unsere Ziele für das Gesamtjahr 2026 zu erreichen.“

Für das Gesamtjahr 2026 bestätigt die Geschäftsführung ihre Prognose. Demnach erwartet NZWL weiterhin ein Umsatzwachstum von 3% bis 5%. Der betriebliche Rohertrag, das EBITDA und das Konzernjahresergebnis sollen sich in einer ähnlichen Größenordnung wie der Umsatz verbessern. Voraussetzung dafür ist insbesondere die erfolgreiche Umsetzung der bereits eingeleiteten Maßnahmen zur Stabilisierung der Ertragslage. Die Geschäftsführung beurteilt die Finanzlage weiterhin als stabil.

Stärken:

- starke Marktstellung bei Synchronisierungsgruppen für Doppelkupplungsgetriebe (Serienfertigung)
- Für ca. 90% der erteilten Aufträge ist die NZWL-Gruppe Alleinlieferant
- langjährige Kundenbeziehungen und hohe Planungssicherheit
- positiver Track Record am Anleihemarkt, bislang elf emittierte Anleihen
- vermehrte Lieferung von Komponenten für den Bereich E-Mobilität
- aktive Kapitalmarktkommunikation
- keine Klumpenrisiken bei der Fälligkeitsstruktur
- NZWL sieht Marktchancen in Asien und im Bereich der Elektromobilität

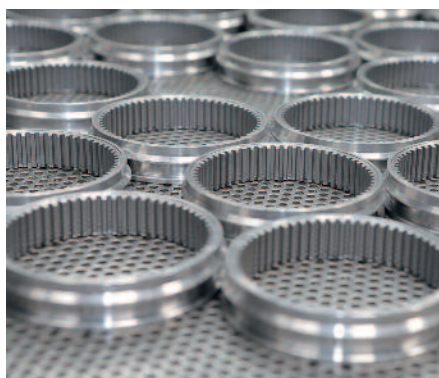
Schwächen:

- hohe Abhängigkeit von der Automobilindustrie und dem größten Kunden, dem Volkswagen-Konzern
- konjunkturelle Risiken und geopolitische Risiken (Aktivitäten in China)
- Währungsrisiken
- negatives Branchensentiment am Kapitalmarkt
- Kennzahlen haben sich verschlechtert

Fazit:

Das Management der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH blickt bei der zwölften Anleiheemission auf einen positiven Track Record am Kapitalmarkt. Durch die jährlichen Anleiheemissionen wird die Fälligkeitsstruktur optimiert, wodurch Finanzierungsrisiken deutlich reduziert werden, da es bei einzelnen Fälligkeiten keine Klumpenrisiken gibt. Auf der anderen Seite ist das Volumen der einzelnen Anleihen relativ niedrig und ein liquider Börsenhandel ist nicht wahrscheinlich.

Die Produkte von NZWL werden sowohl bei konventionellen Verbrennungsmotoren als auch bei Elektro- und Hybridfahrzeugen eingesetzt. Die Gesellschaft betreibt eine aktive Kapitalmarktkommunikation, und Geschäftsführer Dr. Hubertus Bartsch präsentiert regelmäßig beim Deutschen Eigenkapitalforum (Ende November in Frankfurt). Die Gesellschaft ist abhängig von der Entwicklung der Automobilindustrie. Neben konjunkturellen Risiken gibt es auch geopolitische Risiken (Aktivitäten in China) und Währungsrisiken. Die Kennzahlen haben sich zuletzt verschlechtert.



Im vergangenen Jahr hat NZWL eine fünfjährige Anleihe mit einem Kupon in gleicher Höhe begeben, die bei ca. 100% notiert. Mit einem Kupon von 9,875% p. a. erscheint die neue NZWL-Anleihe 2026/2031 für risikobewusste Anleger attraktiv. Der Umtausch der Anleihen 2021/2026 und 2022/2027 erscheint sinnvoll, die Anleger erhalten beim Umtausch eine einmalige Umtauschprämie von 2,0%.

Eckdaten der Anleihe 2026/2031

Emittentin	Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH
Kupon	9,875% p. a.
Zinszahlung	jährlich
Zeichnungsfrist	23.09.2026 – 22.10.2026 (12 Uhr): über www.nzwl.de/ir
Umtauschfrist	23.09.2026 – 21.10.2026 (18 Uhr)
Umtauschprämie	20 Euro je umgetauschter Anleihe 2021/2026 bzw. 2022/2027
Valuta	29.10.2026
Laufzeit	bis 29. Oktober 2031 (5 Jahre)
Emissionsvolumen	bis zu 15 Mio. Euro
ISIN /WKN	DE000A5GS6J0 / A5GS6J
Stückelung	1.000 Euro
Anwendbares Recht	Deutsches Recht
Listing	Voraussichtlich ab 29.10.2026: Open Market der Deutsche Börse AG
Financial Advisor	Lewisfield Deutschland GmbH
Bookrunner	Quirin Privatbank AG
Internet / Wertpapierprospekt	www.nzwl.de/ir

NZWL – Geschäftsentwicklung

	2025	2024	1.HJ 2026	1.HJ 2025
Umsatz	160,2	174,7	83,0	84,5
EBITDA	16,1	20,2	8,5	7,9

Angaben in Mio. Euro



„Für das Gesamtjahr 2026 erwarten wir weiterhin ein Wachstum von Umsatz, EBITDA und Konzernergebnis“

Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer, Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH

Dr. Hubertus Bartsch, Geschäftsführer der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH, erwartet keinen abrupten Wechsel von einer Antriebsart zur anderen, sondern über viele Jahre ein Nebeneinander unterschiedlicher Technologien. Batterieelektrische Fahrzeuge und Hybridantriebe werden nach seiner Meinung weiter an Bedeutung gewinnen. Für das Gesamtjahr 2026 erwartet er weiterhin ein Wachstum von Umsatz, EBITDA und Konzernergebnis um jeweils 3 bis 5% gegenüber dem Vorjahr.

BOND MAGAZINE: Wie ist die aktuelle Geschäftsentwicklung?

Dr. Bartsch: Unsere Geschäftsentwicklung ist trotz des weiterhin anspruchsvollen Umfelds insgesamt robust. Im ersten Halbjahr 2026 lag der Umsatz mit 83,0 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahreswert von 84,5 Mio. Euro. Gleichzeitig haben wir die Ertragsqualität verbessert: Das EBITDA stieg von 7,9 auf 8,5 Mio. Euro, die EBITDA-Marge von 9,3 auf 10,2% und das Konzernergebnis von -0,5 auf +0,3 Mio. Euro. Für uns ist das ein wichtiger Fortschritt, weil er zeigt, dass unsere Maßnahmen bei Produktivität, Kosten und Produktmix greifen. Gleichzeitig gehen neue Projekte in der Elektromobilität, bei Hybridantrieben und im Nutzfahrzeugbereich zunehmend in die Serienfertigung über. Entscheidend wird nun sein, diese zusätzlichen Programme planmäßig hochzufahren und die entsprechenden Volumina zu realisieren, ohne dass die Kosten im gleichen Maße steigen. Unser Fokus liegt deshalb nicht auf Umsatzwachstum um jeden Preis. Wir wollen profitabel wachsen, den operativen Cashflow steigern und damit unsere finanzielle Substanz aus eigener Kraft weiter stärken.

BOND MAGAZINE: Wie ist die Geschäftsentwicklung in China?

Dr. Bartsch: China hat unsere Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr 2026 spürbar gebremst. Der Markt ist von intensivem Wettbewerb, kurzen Modellzyklen und einem hohen technologischen Veränderungstempo geprägt. Dadurch können sich Abufmengen bestehender Programme kurzfristiger verändern, als wir das aus früheren Jahren kannten. An der strategischen Bedeutung Chinas ändert das jedoch nichts. Wir produzieren in Tianjin lokal für den asiatischen Markt und verfügen damit über eine gute Ausgangsposition, um vom weiteren Wachstum bei Hybrid- und Elektroantrieben zu profitieren. Mit Great Wall Motor haben wir zusätzliche Projekte gewonnen. Gleichzeitig wollen wir unser Kundenspektrum erweitern und über bestehende Partnerschaften weitere Chancen im Nutzfahrzeugbereich erschließen. Wichtig ist uns zudem, den Standort finanziell noch eigenständiger aufzustellen. Deshalb verlagern wir die Finanzierung zunehmend auf lokale Banken und reduzieren Verbindlichkeiten gegenüber Europa. Für 2027 sehen wir wieder Wachstumspotenzial, wenn die neuen Programme stärker zum Umsatz beitragen. Unser Ziel ist kein kurzfristiges Volumenwachstum, sondern ein profitables und zunehmend eigenständig finanziertes China-Geschäft.

„Im Mittelpunkt stehen neue Produkte für Hybrid- und Elektroantriebe“

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

Dr. Bartsch: Die neue Anleihe erfüllt für uns zwei klare Funktionen: Wir optimieren unsere Finanzierungsstruktur und schaffen

zugleich Spielraum für weiteres Wachstum. Über das Umtauschangebot für die Anleihen 2021/2026 und 2022/2027 können wir bestehende Fälligkeiten frühzeitig in das Jahr 2031 verlängern und unser Fälligkeitsprofil damit planbarer gestalten. Neuzeichnungen bringen darüber hinaus zusätzliche Liquidität, die wir gezielt in Wachstumsprojekte investieren wollen. Im Mittelpunkt stehen neue Produkte für Hybrid- und Elektroantriebe sowie weitere alternative Antriebskonzepte. Dabei geht es nicht um Investitionen auf Vorrat. Wir wollen das Kapital möglichst eng an konkrete Kundenprojekte und bereits gewonnene Aufträge koppeln. Je schneller wir diese in stabile Serienumsätze überführen, desto stärker können die Investitionen zu Ergebnis und Mittelzuflüssen beitragen. Damit schaffen wir auf der einen Seite mehr Planungssicherheit bei unseren Fälligkeiten und investieren auf der anderen Seite gezielt in profitables Wachstum – mit dem Ziel, unsere Ertrags- und Finanzkraft zu stärken und die Verschuldung schrittweise zurückzuführen.

BOND MAGAZINE: Die im letzten Jahr platzierte 9,875% NZWL-Anleihe 25/30 konnten Sie relativ erfolgreich nachplatzieren. Welches Volumen hatten Sie zum Valutatag platziert und welches Volumen konnten Sie über die Börse nachplatzieren?

Dr. Bartsch: Bei der Anleihe 2025/2030 hatten wir zum Valutatag am 21. Oktober 2025 zunächst ein Volumen von rund 7,3 Mio. Euro ausgegeben. Davon stammten 6,9 Mio. Euro aus dem Umtausch der Anleihen 2019/2025 und 2021/2026. Schon zu Beginn der Emission hatten wir vorgesehen, das Volumen je nach Marktumfeld schrittweise auszuweiten. Diese Möglichkeit haben wir erfolgreich genutzt. Bis zum 31. August 2026 stieg das ausstehende Volumen

auf 10,16 Mio. Euro. Nach der ursprünglichen Platzierung kamen damit weitere rund 2,86 Mio. Euro hinzu. Für uns ist das ein gutes Signal, denn die Nachfrage nach unserer Anleihe hielt auch über den ursprünglichen Emissionszeitraum hinaus an. Gleichzeitig konnten wir die zusätzliche Kapitalaufnahme an unserem tatsächlichen Bedarf und dem jeweiligen Marktumfeld ausrichten. Diesen Ansatz wollen wir grundsätzlich beibehalten.

BOND MAGAZINE: Welche Entwicklung erwarten Sie bei den Antriebsarten und wie sind Sie darauf eingestellt?

Dr. Bartsch: Wir erwarten keinen abrupten Wechsel von einer Antriebsart zur anderen, sondern über viele Jahre ein Nebeneinander unterschiedlicher Technologien. Batterieelektrische Fahrzeuge und Hybridantriebe werden weiter an Bedeutung gewinnen, während der klassische Verbrennungsmotor Marktanteile verlieren, aber auf absehbare Zeit weiterhin eine relevante Rolle im weltweiten Fahrzeugmarkt spielen dürfte. Eine unserer Stärken liegt darin, dass wir uns nicht von einer einzelnen Technologie abhängig gemacht haben. Unsere Kompetenzen bei Zahnrädern, Wellen und Baugruppen sowie in der hochpräzisen Bearbeitung und Wärmebehandlung werden in unterschiedlichen Antriebskonzepten benötigt. Der Umsatzanteil mit Elektro- und Hybridanwendungen lag im ersten Halbjahr 2026 bereits bei rund 19% und soll weiter steigen. Gleichzeitig bleiben automatisierte Getriebe und das Nutzfahrzeuggeschäft wichtige Säulen. Neue Aufträge betreffen insbesondere E-Antriebe, Hybridsysteme sowie Räder und Wellen. Für uns ist deshalb nicht entscheidend, heute schon den technologischen Gewinner von morgen zu kennen. Entscheidend ist vielmehr, dass wir mit unseren Produkten und Fertigungskompetenzen so aufgestellt sind, dass wir bei unterschiedlichen Antriebskonzepten mitwachsen und zusätzliche Wertschöpfung für unsere Kunden übernehmen können.

BOND MAGAZINE: Das Branchensentiment am Kapitalmarkt ist derzeit nicht positiv. Wie gehen Sie damit um?

Dr. Bartsch: Das zurückhaltende Branchensentiment ist angesichts des Transformations-, Kosten- und Wettbewerbsdrucks in der Automobilindustrie nachvollziehbar. Für uns ist wichtig, darauf mit operativen Fakten, statt mit allgemeinen Aussagen zu reagieren. Trotz leicht rückläufiger Umsätze haben wir im ersten Halbjahr 2026 das EBITDA auf 8,5 Mio. Euro gesteigert und wieder ein positives Konzernergebnis erzielt. Gleichzeitig verbreitern wir unser Produktportfolio und stärken unsere Position in bestehenden Kundenprogrammen. Rund 90% unserer Aufträge werden an uns als Alleinlieferant vergeben. Das schafft Kontinuität und ist gerade in einem volatilen Markt ein wichtiger Faktor. Auch in der Finanzierung setzen wir auf Kontinuität und Transparenz. Seit unserem Anleihedebüt 2014 sind wir regelmäßig am Kapitalmarkt aktiv und haben unsere Verpflichtungen stets vollständig und fristgerecht bedient. Dieser tadellose Track-Record schafft Vertrauen, ist für uns aber kein Ruhekit. Wichtig bleibt, unsere operativen Ziele zu erreichen und auch in einem anspruchsvollen Umfeld nachvollziehbare Fortschritte bei Ertrag, Cashflow und Finanzkraft zu erzielen.

„Batterieelektrische Fahrzeuge und Hybridantriebe werden weiter an Bedeutung gewinnen“

BOND MAGAZINE: Welche Prognose können Sie für das Gesamtjahr 2026 geben?

Dr. Bartsch: Für das Gesamtjahr 2026 erwarten wir weiterhin ein Wachstum von Umsatz, EBITDA und Konzernergebnis um jeweils 3 bis 5% gegenüber dem Vorjahr. Nach dem ersten Halbjahr erfordert das auf der Umsatzseite eine spürbare Beschleunigung. Diese Erwartung basiert nicht auf einer allgemeinen Markterholung, sondern vor allem auf Projekten, für die wir im ersten Halbjahr die Voraussetzungen für den Serienanlauf geschaffen haben. Dazu zählen

insbesondere Räder und Wellen für Elektroantriebe im Premiumsegment, Hybridanwendungen sowie zusätzliche Volumina im Nutzfahrzeugbereich. Auf der Ergebnisseite sollen Produktivitätsfortschritte, ein besserer Produktmix und eine höhere Auslastung zusätzliche Impulse liefern. Das erste Halbjahr hat bereits gezeigt, dass wir die Profitabilität auch bei leicht rückläufigem Umsatz steigern können. Für die zweite Jahreshälfte kommt es nun vor allem auf die tatsächlichen Kundenabrufe, insbesondere in China, und den planmäßigen Hochlauf der neuen Programme an. Auf dieser Basis bestätigen wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2026.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie NZWL in fünf Jahren – also am Laufzeitende der Anleihe?

Dr. Bartsch: In fünf Jahren soll NZWL noch profitabler, finanziell stärker und strategisch breiter aufgestellt sein als heute. Zugleich wollen wir unsere Expertise über die unterschiedlichen Antriebskonzepte hinweg weiter ausbauen und damit zusätzliche Wachstumspotenziale im Markt erschließen. Der Anteil von Elektro- und Hybridanwendungen soll weiter steigen. Darüber hinaus wollen wir das Nutzfahrzeuggeschäft ausbauen und bei bestehenden Kunden zusätzliche Produkte und Wertschöpfungsstufen übernehmen. In China soll das Geschäft auf einer breiteren Kundenbasis stehen und stärker lokal finanziert sein. Für unsere Anleihegläubiger ist jedoch nicht allein entscheidend, wie sich unser Produktportfolio entwickelt. Wachstum muss sich in höherer Ertragskraft, steigenden freien Mittelzuflüssen und einer im Verhältnis zur Ertragskraft sinkenden Nettoverschuldung niederschlagen. Genau darauf ist unsere Entwicklung ausgerichtet: Die heute aufgebauten Kapazitäten und gewonnenen Serienprogramme sollen in den kommenden Jahren zunehmend Ergebnis und Liquidität generieren und damit die finanzielle Basis schaffen, um die Rückzahlung der Anleihe 2031 frühzeitig vorzubereiten.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

UBM Development setzt auf Megatrend „Bezahlbares Wohnen“

Hohe Cashposition, Kupon 7,00% p. a.

Text: Christian Schiffmacher

Die UBM Development AG, Wien, be-
gibt eine grüne Anleihe mit einer
Laufzeit von fünf Jahren und einem Kupon
von 7,00% p. a. Das Emissionsvolumen des
UBM Green Bond 2026/2031 soll bis zu
50 Mio. Euro betragen, mit der Möglich-
keit der Aufstockung auf bis zu 100 Mio.
Euro. Das Emissionsvolumen wird sich ins-
besondere nach der Annahmequote des
Umtauschangebots, das sich auf den UBM
Green Bond 2023/2027 bezieht, richten.

Transaktionsstruktur

Das Umtauschangebot für den UBM Green
Bond 2023/2027 in die neue grüne Anleihe
läuft vom 28.09. bis 16.10.2026.

Anleger, die die Anleihe 2023/2027 im Ver-
hältnis 1:1 in die neue Anleihe tauschen, er-
halten 18,24 Euro je umgetauschter Anleihe
2023/2027 (bestehend aus Stückzinsen in
Höhe von 10,74 Euro und einem Um-
tauschbonus in Höhe von 7,50 Euro).

Neben dem Umtauschangebot sollen die
Teilschuldverschreibungen des Green Bonds
in Österreich, Deutschland und Luxemburg
im Rahmen eines öffentlichen, prospekt-
pflichtigen Angebots und in weiteren Staa-
ten im Rahmen einer Privatplatzierung zur
Zeichnung angeboten werden. Interessierte
Anleger können die neue UBM-Anleihe vo-
raussichtlich in der Zeit vom 06.10.2026
bis 23.10.2026 zeichnen. Der Re-Offer
Preis beträgt 99,50%.

Anleger aus Deutschland können wie ge-
wohnt via Kauforder am Börsenplatz Frank-
furt zeichnen. Für interessierte Anleger aus
Österreich macht dies aufgrund niedriger
Transaktionskosten ebenfalls Sinn. Montega
Markets GmbH und Raiffeisen Bank Inter-
national AG begleiten die Anleiheemission
als Joint Lead Manager & Joint Bookrunner.

Mittelverwendung

Die UBM Development AG plant den
Netto-Emissionserlös des neuen Green

Bonds für die Refinanzierung der beste-
henden Finanzierung der Emittentin und
für die vollständige oder teilweise Finanzie-
rung und/oder Refinanzierung neuer oder
bestehender geeigneter grüner Projekte in
Übereinstimmung mit dem UBM Green Fi-
nance Framework zu verwenden.

Die Notierung des Green Bonds zum Han-
del im Amtlichen Handel (Corporates
Prime) der Wiener Börse ist beabsichtigt.
Zudem strebt UBM die Einbeziehung in
den Handel im Freiverkehrsegment Quo-
tation Board der Frankfurter Wertpapier-
börse an.

Unternehmen

UBM Development ist einer der führenden
Entwickler von Holzbau-Projekten in
Europa. Der strategische Fokus liegt im Pre-
mium-Segment auf Metropolen wie Wien,
München, Frankfurt oder Prag. Darüber hi-
naus tritt UBM als Pionier im Bereich „Be-
zahlbares Wohnen“ in Städten mit Bedarf,
auch außerhalb von Metropolen, auf. Mit
über 150 Jahren Erfahrung bietet UBM von
der Planung bis zur Vermarktung alle De-
velopment-Leistungen aus einer Hand an.
Die Aktien sind im Prime Market der Wie-
ner Börse gelistet, dem Segment mit den
höchsten Transparenzanforderungen.

Geschäftsentwicklung

Gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbes-
serte sich das Ergebnis im ersten Halbjahr
2026 um mehr als 13 Mio. Euro. Insbe-
sondere die Fortsetzung der Wohnungsver-
käufe auf dem Niveau des Rekordhalbjah-
res 2025 trug zur positiven Entwicklung bei.

Der Umsatz stieg um 36,2% auf 81,2 Mio.
Euro. Die Gesamtleistung konnte um
28,2% auf 179,9 Mio. Euro gesteigert wer-
den.

Besonders deutlich fiel die Verbesserung
beim Ergebnis aus: Das Ergebnis vor Steu-
ern (EBT) stieg von -5,8 Mio. Euro im ers-

ten Halbjahr 2025 auf 7,3 Mio. Euro. Auch
das Ergebnis nach Steuern drehte deutlich
ins Plus und verbesserte sich von -6,6 Mio.
Euro auf 6,2 Mio. Euro.

Das Eigenkapital erhöhte sich um 6,7% auf
373,9 Mio. Euro. Gleichzeitig konnte die
Nettoverschuldung um 10% auf 474,6 Mio.
Euro reduziert werden. Die liquiden Mittel
beliefen sich zum Halbjahresende auf 84,4
Mio. Euro. Der Rückgang gegenüber dem
Vorjahr ist insbesondere auf die Rückzah-
lung von Anleihen, Schulscheindarlehen
und weiteren Finanzverbindlichkeiten zu-
rückzuführen. Entsprechend reduzierte sich
die Nettoverschuldung um rund 10% auf
474,6 Mio. Euro und damit auf den nied-
rigsten Stand seit dem 31. März 2022.

„Die Trendwende ist jedenfalls in den Zah-
len angekommen. Das erste Halbjahr be-
stätigt unseren Weg“, sagt UBM-CEO Tho-
mas G. Winkler.

Fokus auf „Bezahlbares Wohnen“

Mit dem Produkt „Bezahlbares Wohnen“
verfolgt UBM einen neuen Ansatz im Woh-
nungsbau. Statt ausschließlich auf konven-
tionelle Bauweisen zu setzen, kommen in
der Fabrik vorgefertigte Bauelemente zum
Einsatz. Durch den hohen Vorfertigungs-
grad soll die Bauzeit um rund 30% redu-
ziert werden.

Das erste Pilotprojekt entsteht derzeit in der
Viktor-Kaplan-Straße in Wien und umfasst
92 Wohneinheiten. Der Einsatz erneuerbar-
er Energien – darunter eine Wärmepumpe
sowie ein Balkonkraftwerk für jede Woh-
nung – soll die Betriebskosten auf unter 2
Euro je m² Wohnnutzfläche senken.

Angesichts der Erwartung, dass in Wien im
Jahr 2026 weniger als 2.300 freifinanzierte
Wohnungen fertiggestellt werden, sieht
UBM eine deutlich steigende Nachfrage ins-
besondere nach frei finanzierten Mietwoh-
nungen.

Aktuell entwickelt UBM Wohnprojekte in München, Innsbruck, Wien, Berlin, Mainz und Graz. Interessant sind auch Salzburg, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Klagenfurt, Freiburg, Heidelberg, Düsseldorf und Linz.

Um zusätzliche finanzielle Mittel für die Umsetzung der Strategie im Bereich „Bezahlbares Wohnen“ freizusetzen, forciert UBM den Verkauf von Bestandsobjekten und nicht strategischen Assets.

Seit der Ankündigung des Portfolio-Rebalancings im ersten Quartal konnten bereits erste Immobilien erfolgreich zum beziehungsweise über dem Buchwert veräußert werden. Dazu zählen ein Paket an Bestandsrechten im Großraum Wien mit einem Verkaufswert von rund 34,8 Mio. Euro sowie eine nicht strategische Liegenschaft in der Steiermark, die für 10 Mio. Euro verkauft wurde. Allein durch diese beiden Transaktionen konnten mehr als 20 Mio. Euro an liquiden Mitteln freigesetzt werden.

Ausblick

Das weiterhin niedrige Niveau bei Baugenehmigungen und Fertigstellungen führt zu einer zunehmenden Verknappung des künftigen Wohnungsangebots. Insbesondere im Segment „Bezahlbares Wohnen“ erwartet UBM daher über mehrere Jahre eine überdurchschnittlich hohe Nachfrage.

Der operative Fokus der kommenden Quartale liegt entsprechend weiterhin auf dem Portfolio-Rebalancing sowie dem gezielten Aufbau einer Projektpipeline für „Bezahlbares Wohnen“. Damit will UBM die Voraussetzungen schaffen, um von der erwarteten strukturellen Nachfrageentwicklung im Wohnungsmarkt nachhaltig zu profitieren.

Stärken

- starker Track Record am Kapitalmarkt
- starkes Management

- hohes Maß an Transparenz durch Börsennotierung, Veröffentlichung von Quartalsberichten und Research
- UBM profitiert von hoher Wohnungsnachfrage
- hohe Vorfertigungstiefe
- Konzentration auf den Megatrend „Bezahlbares Wohnen“

Schwächen

- branchentypische Risiken bei Projektentwicklungen
- hoher Kapitalbedarf
- steigendes Zinsniveau ist schlecht für UBM und für Wohnungskäufer

Fazit:

Für Immobilienentwickler waren die letzten Jahre nicht einfach. Auf die Covid-Pandemie folgten der Ukraine-Krieg, steigende Zinsen und hohe Preise für Baumaterialien. Das UBM-Management hat sich erfolgreich den Marktbedingungen angepasst und die Gesellschaft von einem der größten europäischen Hotelentwickler hin zur Assetklasse Wohnen ausgerichtet. UBM profitiert dabei von der strukturellen Wohnungsknappheit in Metropolen und von einer starken Nachfrage nach modernen, energieeffizienten Wohnimmobilien. UBM konzentriert sich auf den Megatrend „Bezahlbares Wohnen“.

Die Gesellschaft bietet Investoren ein hohes Maß an Transparenz. Die im vergangenen Jahr emittierte und mit 6,75% verzinste Anleihe notierte über 100%. Die neue Anleihe hat mit 7,00% einen höheren Kupon. Daher ist wieder eine gute Performance zu erwarten.

Es gibt branchentypische Risiken bei Projektentwicklungen. Insgesamt handelt es sich unseres Erachtens um die derzeit attraktivste Neuemission, die öffentlich platziert wird.



Eckdaten der UBM-Anleihe 2026/31

Emittentin	UBM Development AG
Kupon	7,00% p. a.
Zinszahlung	jährlich
Ausgabepreis	99,50%
Rendite	7,12% p. a.
Zeichnungsfrist	06.10.–23.10.2026
Umtauschfrist	29.09.–16.10.2026
Settlement	30.10.2026
Laufzeit	30.10.2031 (5 Jahre)
Zielvolumen	50 Mio. Euro
ISIN	AT0000A3XJY7
Stückelung	500 Euro
Listing	Amtlicher Handel (Wien), Freiverkehr (Frankfurt)
Joint Lead Manager/Bookrunner	Montega Markets und Raiffeisen Bank International
Internet / Wertpapierprospekt	https://www.ubm-development.com/de/ubm-green-bond-2026/

UBM Development AG – Geschäftsentwicklung

	2025	2026e	2027e	2028e
Umsatz	139,2	169,5	175,2	184,9
EBITDA	7,4	30,0	39,6	44,3
Net Profit	-10,4	4,0	12,8	15,6

Angaben in Mio. Euro, Quelle: SRC Research



„Bezahlbares Wohnen ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten“

Thomas G. Winkler, CEO, UBM Development AG

Allein in Deutschland fehlen 1,4 Millionen Wohnungen. Die UBM Development AG setzt verstärkt auf Bezahlbares Wohnen. Gemeinsam mit PORR wurde das Produkt PORR LIVING entwickelt. Die Objekte werden in Elementbauweise errichtet und die Baustelle wird damit in die Fabrik verlagert. Denn in jeder Branche ist nachweisbar, dass eine industrielle Fertigung zu Skaleneffekten führt, wie UBM Development-CEO Thomas G. Winkler erläutert.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung? Sie haben erfolgreich Verkäufe getätigt, insbesondere in Tschechien und Österreich.

Winkler: Ja, wir hatten ein sehr gutes erstes Halbjahr. Wir konnten das Konzernergebnis um 13 Mio. Euro verbessern. Im ersten Halbjahr 2025 betrug das Konzernergebnis noch -6,6 Mio. Euro, im ersten Halbjahr 2026 war es mit 6,2 Mio. Euro positiv. Dazu beigetragen hat der sehr erfolgreiche Wohnungverkauf. Wir haben im ersten Halbjahr über 200 Premium-Wohnungen verkauft, vor allem in Österreich und in Tschechien. In Deutschland gibt es ein Upside, weil bekannterweise Wohnungen fehlen. Käufer sind derzeit fast ausschließlich Eigennutzer. Weggefallen sind institutionelle Investoren, weil sich Wohnungen für sie einfach nicht rechnen beim derzeitigen Preis- und Mietniveau.

BOND MAGAZINE: Absolut. Sie wollen aber verstärkt in den Bereich Bezahlbares Wohnen gehen. Wie sind Ihre Pläne?

Winkler: Es gibt eine immer größer werdende Klientel an Mietwohnungssuchenden. Gerade auch in Wien, wo ja 77% der Bevölkerung mietet. Obwohl die Stadt über Jahrzehnte durch ihren sozialen Wohnbau ein gutes Beispiel für angemessene Lebens-

erhaltungskosten war, gehen die Fertigstellungsraten kontinuierlich zurück, weil auch die sozialen Bauträger die Preise für konventionelles Bauen spüren. Bezahlbares Wohnen nimmt nach der EU-Definition nicht mehr als 30 bis 35% des verfügbaren Nettoeinkommens in Anspruch, mit allen Nebenkosten.

„Wir suchen Grundstücke, um im Bereich Bezahlbares Wohnen zu investieren“

Wir haben uns über die letzten drei Jahre Gedanken hierzu gemacht. In jeder anderen Branche würde man überlegen, wie man ein Produkt günstiger macht, wenn es zu teuer geworden ist. Und in der Immobilienbranche hat man immer nur überlegt, wie man es besser subventionieren kann. Aber konventionelle Bauweisen werden einfach immer teurer. Es ist wie ein Maßanzug vom Schneider und nicht wie ein Anzug von der Stange.

Wir haben überlegt, wie man ohne erhebliche Qualitätsabstriche Bezahlbares Wohnen anbieten kann. Und die Formel dafür lautet, dass die Baustelle in die Fabrik verlagert wird. Es ist in jeder anderen Branche nachweisbar, dass eine industrielle Fertigung zu Skaleneffekten führt und das Produkt billiger wird.

Wir haben von unserem Schwesterunternehmen PORR die Modulbauweise PORR LIVING zur Verfügung. Und das für Baukosten von 2.000 Euro pro Quadratmeter Wohnnutzfläche oberirdisch. Wir haben ein Pilotprojekt in Wien, wo dieser Preis bereits unterschrieben ist. Also, es ist jetzt nicht nur eine Theorie, sondern es ist ein Pilotprojekt

mit 92 Wohnungen im 22. Wiener Gemeindebezirk. Der Investor erzielt eine Rendite von 4,25 bis 4,50%.

BOND MAGAZINE: Richten Sie das Produkt dann wieder an institutionelle Investoren?

Winkler: Ja, das ist ein Produkt, das zumindest jetzt konzeptionell ausschließlich an institutionelle Investoren gerichtet ist. Deutschland und Österreich sind klassische Mietmärkte. In Warschau gibt es einen starken Zuzug aus der Ukraine und ein mangelndes Angebot an Neubauwohnungen zur Verwendung. Wir überlegen daher auch in Warschau Bezahlbares Wohnen zu entwickeln.

BOND MAGAZINE: Und wie werden diese Wohneinheiten gebaut, um die günstigeren Preise zu erzielen?

Winkler: Es handelt sich um eine Elementbauweise. Das heißt, es gibt Elemente, die industriell hergestellt werden, zur Baustelle gebracht und dort zusammengebaut werden. Das sind Holzriegelaußenwände als Standard, die eher als teuer gelten, aber den Vorteil haben, dass wir darin bereits die eingesetzten Fenster haben und den außenliegenden Sonnenschutz. Und das kann als ganzes Element verbaut werden und spart damit Bauzeit und auch Fachkräfte, weil man nicht eine ganze Reihe an Gewerken braucht und was es am Ende günstiger macht.

Wir haben standardisierte Grundrisse, die hocheffizient sind, bei denen man sich beispielsweise überlegt hat, vor allem bei den kleinen Wohnungen, wie man z. B. eine Waschmaschine unter dem Boiler anbringt. Es handelt sich um Standard-Elemente. Wir haben dadurch auch Dinge wie

ein Bussystem, was eher als hochwertig gilt, weil es keine Leitungen mehr in den Wänden gibt. Die Wände sind sogenannte Slimwalls, die nur 18 Millimeter Dicke aufweisen, aber dieselben Schallschutz-Eigenschaften haben wie 10 Zentimeter dicke Trockenbauwände, die konventionell verwendet werden.

Und jetzt kommt das für mich fast ebenso Wichtige: Wenn die Mieter nur 30 bis 35% ihres Nettohaushaltseinkommens aufwenden sollen – inklusive Nebenkosten, dann kommt es natürlich auch auf die Betriebskosten an.

Das heißt, jede Wohnung hat einen Balkon, der auch sehr großzügig ist, weil darauf die Photovoltaikmodule für die Heißwasseraufbereitung angebracht sind. Und der Balkon ist deshalb so groß, weil man je nach Ausrichtung der Wohnung die Photovoltaikmodule an die linke, an die rechte oder an die Stirnseite setzen kann. Eine Luftwärmepumpe ist standardmäßig ebenfalls vorgesehen. Es gibt eine Fußbodenheizung oder einen Fancoil für die Heizung und Kühlung, was dazu führt, mit Photovoltaikmodulen auf dem Dach, dass die Betriebskosten unter 2 Euro pro Quadratmeter und Monat liegen werden.

BOND MAGAZINE: Irgendwo muss man leichte Abstriche machen, oder? Gibt es Tiefgaragenstellplätze?

Winkler: Naja, das hängt vom Projekt ab, Stellenplätze kann man auch vermieten. Das treibt den Preis bei weitem nicht so, wie man annehmen würde. Lieber ist es uns natürlich, wenn man Grundstücke bekäme, wo man die Erdgeschosszone auch teilweise für Stellplätze verwenden kann, weil die Erdgeschosszone mittlerweile schwierig in der Vermietung ist. Da kriegen Sie vielleicht einen Nahversorger noch hinein.

Es gibt aber keine Steckdosen in der Wand, sondern Bodentanks, das ist alles vorverkalb und eingesetzt. Man kann keine Nägel in die Wände schlagen, weil es sich bei den

Slimwalls um Verbundmaterial handelt, die es mittels Magnethaken erlauben, Bilder oder Regale aufzuhängen.

BOND MAGAZINE: Wie konkret sind die Pläne, das Hotel- und Büroportfolio zu verkaufen, um Kapital freizusetzen?

Winkler: Wir suchen Grundstücke, um im Bereich Bezahlbares Wohnen zu investieren. Wir haben ein Portfolio Re-Balancing beschlossen, um Kapital für die Investments freizusetzen. Wir haben 760 Mio. Euro Buchwerte identifiziert, die wir verkaufen wollen. Nach Abzug der Fremdfinanzierungen, die darauf sind, ergeben sich 360 Mio. Euro Cash. Im zweiten Quartal haben wir die ersten Verkäufe im Volumen von 45 Mio. Euro getätigt, und zwar zum oder über dem Buchwert.

BOND MAGAZINE: Beim Ausblick für das Gesamtjahr halten Sie sich ein bisschen zurück, weil nicht ganz klar ist, was Sie in dem Jahr von Ihrem Bestandsportfolio verkaufen können, oder?

Winkler: Schauen Sie, ich bin seit 35 Jahren am Kapitalmarkt. Im Projektgeschäft ist es in derart volatilen Zeiten nahezu unmöglich einen konkreten Ausblick zu geben. Deshalb geben wir keinen quantifizierbaren Ausblick, sondern sagen, dass in Deutschland rund 1,4 Millionen Wohnungen fehlen. In Berlin wurde die Wahl gerade mit dem Thema Wohnen entschieden. Die einzige Möglichkeit, dieses Problem, das mittlerweile eine politische Explosivkraft hat, zu lösen, ist, mehr Angebot an bezahlbarem Wohnraum zu schaffen.

Und natürlich brauchen wir dafür auch die Unterstützung der jeweiligen Kommune, denn wenn die Bewilligungszeiten mehrere Jahre dauern, dann wird sich das Ganze bei der jetzigen Zinssituation auch nicht rechnen.

BOND MAGAZINE: Ja, ohne Neubau geht es nicht. Und welche Städte sind denn aus Ihrer Sicht besonders interessant?

Winkler: Wir entwickeln aktuell Wohnprojekte in München, Innsbruck, Wien, Berlin, Mainz und Graz. Interessant sind auch Salzburg, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Klagenfurt, Freiburg, Heidelberg, Düsseldorf und Linz. In der Halbjahrespräsentation haben wir auch dargestellt, welche Grundstückspreise für uns in den jeweiligen Städten rein rechnerisch darstellbar sind.

BOND MAGAZINE: Sie haben eine hohe Cashposition, das heißt, Sie müssten die neue Anleihe gar nicht begeben, um die fällig werdende Anleihe im kommenden Jahr zurückzahlen zu können.

Winkler: Wir sind seit dem Jahr 2020 fokussiert auf Cash Management. Und wir haben auch einen Track Record als Emittent. Im letzten Jahr haben wir 165 Mio. Euro vom Kapitalmarkt bekommen. Wir haben auch den Ruf, dass wir uns frühzeitig immer Gedanken machen, was Rückzahlungen anbelangt. Und Sie haben natürlich Recht, die 2027er Anleihe ist im Juli des nächsten Jahres erst zurückzuzahlen. In der Konzernbilanz zum 30.06.2026 haben wir liquide Mittel von über 84 Mio. Euro.

BOND MAGAZINE: Lassen Sie uns fünf Jahre nach vorn blicken, wo ist UBM am Laufzeitende der neuen Anleihe?

Winkler: Das Thema bezahlbarer Wohnbau muss sich durchsetzen, wenn wir nicht wollen, dass politisch extreme Ränder weiter gestärkt werden. Und das kann zu einem überwiegenden Teil nur durch die private Initiative von gewerblichen Wohnbauträgern passieren. Meine Prognose für die UBM ist, dass wir am Ende der Laufzeit ein Development-Portfolio haben, das zu 50% aus bezahlbarem Wohnen besteht und zu 50% aus Premium-Developments. Diese setzen sich zum überwiegenden Teil aus Wohnen und nur auf selektiver Basis aus dem gewerblichen Bereich, zu dem ich auch Hotels zähle, zusammen.

Und ich denke, dass sich herausstellt, dass Bezahlbares Wohnen eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten ist. Für den Developer, weil er eine ausreichende risikoadäquate Marge erzielt. Für den Investor (Käufer), weil er eine mittel- und langfristig attraktive Rendite erzielen kann. Und für den Mieter, weil es eine Miete ermöglicht, für die er nur ein Drittel seines verfügbaren Netto-Haushaltseinkommens inklusive aller Nebenkosten aufbringen muss.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.





Instituto de Crédito Oficial hat fünfjährigen Social Bond begeben, Rendite 3,687%

Das Instituto de Crédito Oficial (ICO) hat eine Social-Benchmark-Anleihe im Volumen von 500 Mio. Euro und Fälligkeit im Juli 2031 begeben. ICO wird ausdrücklich garantiert durch das Königreich Spanien und mit den Ratings A+ (stabil) von S&P, A+ (stabil) von Scope, A (stabil) von Fitch sowie A3 (stabil) von Moody's bewertet.

Der neue Social-Benchmark Bond mit einem Volumen von 500 Mio. Euro, einer Laufzeit bis 30. Juli 2031) und einem festen jährlichen Kupon von 3,650% wurde mit einem Spread von 6 Basispunkten gegenüber der Referenzanleihe SPGB (3,1%; Fälligkeit: 30. Juli 2031) gepreist.

Diese Transaktion ist die zweite EUR-Syndizierung des ICO im laufenden Jahr, nachdem im Mai bereits ein erster Green Bond mit 5-Jahres-Laufzeit begeben worden war.

BofA Securities, Citi, Crédit Agricole Corporate & Investment Banking und Santander Corporate & Investment Banking fungierten als Joint Lead Manager für diese Social-Benchmark-Anleihe des ICO. Helaba und Natixis agierten als Co-Lead Manager bei dieser Emission.

Details der Transaktion

Am Montag, den 28. September 2026, kurz nach 14:30 Uhr MEZ, gab das ICO das Mandat für seine zweite EUR-Transaktion des Jahres bekannt und signalisierte von Beginn an ein Volumen von 500 Mio. EUR (WNG) sowie die Einstufung als Social Bond. Das Orderbuch hatte ein Volumen von mehr als 1,05 Mrd. Euro. Der Re-Offfer-Preis betrug 99,849%.

Mit dieser weiteren erfolgreichen Transaktion unter anspruchsvolleren Marktbedingungen hat die ICO erneut das starke und robuste Interesse der Investoren an ihrer Bonität unter Beweis gestellt. Gleichzeitig festigte sie ihre Position als etablierter ESG-Emittent, der bereits seit 2015 Green Bonds und Social Bonds begibt.

Das Instituto de Crédito Oficial ist ein staatliches Unternehmen, das dem spanischen

Ministerium für Wirtschaft und Finanzen untersteht. Mit seiner mehr als 50-jährigen Geschichte hat sich das ICO zu einem Referenzinstitut für die Finanzierung von KMU sowie von großen Infrastrukturprojekten entwickelt – sowohl in Spanien als auch im Ausland. Ziel des Instituts ist es, wirtschaftliche Aktivitäten zu fördern, die aufgrund ihrer sozialen, kulturellen, innovativen oder ökologischen Bedeutung unterstützenswert sind.



SoftBank emittiert Anleihen im Volumen von 11,1 Mrd. USD und 1 Mrd. Euro, Kupons zwischen 7,125% und 9,75%

Die SoftBank Group Corp. (SBG) hat Anleihen im Volumen von 11,1 Mrd. USD und 1 Mrd. Euro platziert. Die Mittel aus der Anleiheemission sollen u. a. für Investments in OpenAI verwendet werden. Platziert wurden drei USD-Tranchen und zwei EUR-Tranchen.

- 3 ½ Jahre: 1 Mrd. USD, 8,625%
- 5 ½ Jahre: 4,5 Mrd. USD, 9,250%
- 7 ½ Jahre: 4,5 Mrd. USD, 9,750%
- 4 Jahre: 500 Mio. Euro, 7,125%
- 6 Jahre: 500 Mio. Euro, 8,000%

Der Emissionspreis von allen Tranchen betrug 100%, das Settlement am 29.09.2026. SoftBank wird von S&P und Fitch mit BB+ gerated.

Als Joint Global Coordinators der USD-Tranchen fungierten Citigroup, Goldman Sachs, J.P. Morgan und Morgan Stanley. Joint Global Coordinators der EUR-Tranchen waren J.P. Morgan, Deutsche Bank und Goldman Sachs.

Die Mittel aus der Anleiheemission sollen wie folgt verwendet werden: Zur Finanzierung der Zahlung in Höhe von 10 Mrd. USD für die dritte und letzte Tranche der im Februar 2026 vereinbarten Folgeinvestitionen in die OpenAI Group PBC (deren Abschluss für den 1. Oktober 2026 erwartet wird) sowie für allgemeine Unternehmenszwecke. Gleichzeitig beabsichtigt SBG, den verbleibenden, noch nicht in Anspruch

genommenen Betrag von 10 Mrd. USD aus der im März 2026 geschlossenen Brückenfinanzierungsvereinbarung über 40 Mrd. USD zu streichen.



Baden-Württemberg begibt 10-jährigen Green Bond

Baden-Württemberg hat seinen sechsten Green Bond mit einem Volumen von 600 Mio. Euro begeben. Erstmals richtet es seinen Green Bond dabei am neuen europäischen Standard für grüne Anleihen aus.

Baden-Württemberg hat seinen sechsten Green Bond mit einem Volumen von 600 Mio. Euro ausgegeben. Mit solchen Anleihen nimmt das Land Geld am Kapitalmarkt auf, um damit Ausgaben für Umwelt- und Klimaschutz zu refinanzieren. Erstmals richtet das Land seinen Green Bond dabei am neuen europäischen Standard für grüne Anleihen aus.

Finanzminister Dr. Danyal Bayaz: „Wer nachhaltig investieren will, muss nachvollziehen können, was mit seinem Geld finanziert wird. Der neue europäische Standard schafft dafür klare und transparente Regeln und damit Sicherheit und Verlässlichkeit.“

Erstmals richtet das Land seinen Green Bond dabei am neuen europäischen Standard für grüne Anleihen aus. Die Nachfrage nach der Anleihe war hoch: Investoren wollten mehr als dreimal so viele Anleihen erwerben, wie das Land angeboten hatte. Die Anleihe hat eine Laufzeit von zehn Jahren und einen Nominalzins von 3,625%. Fast 90 Prozent des Volumens ging an Investoren, die gezielt in ökologisch nachhaltige Anlagen investieren.

Die Erlöse refinanzieren 27 Projekte aus fünf Ministerien. Dazu gehören besonders energieeffiziente Neubauten, der Ausbau von Radwegen sowie Maßnahmen, um die heimischen Wälder an die Folgen des Klimawandels anzupassen. Insgesamt tragen die Maßnahmen zu fünf der sechs von der EU definierten Umweltziele bei.

Das Land Baden-Württemberg hat mit dieser Anleihe ein Alleinstellungsmerkmal am internationalen Kapitalmarkt: Bisher gab es noch keine Anleihe nach den EU-Vorgaben, die Ausgaben mit Wirkung auf mehr als zwei Umweltziele beinhaltet.



PORR-CEO Karl-Heinz Strauss © Astrid Knie

PORR hat eine Hybrid-Wandelschuldverschreibung im Volumen von 150 Mio. Euro begeben

Die PORR AG hat eine unbefristete Wandelschuldverschreibung über 150 Mio. Euro platziert. Der Erlös stärkt die finanzielle Flexibilität und soll das organische und anorganische Wachstum unterstützen. Die Anleihe wird bis 2031 mit 2,75% verzinst und kann zu einem anfänglichen Wandlungspreis von 42,90 Euro je Aktie in PORR-Aktien gewandelt werden. Dies entspricht einer anfänglichen Wandlungsprämie von 30%.

Ab dem ersten Zinsanpassungstag entspricht der Zinssatz der Summe aus dem jeweils anwendbaren 5-Jahres- Euro-Mid-Swap und der Marge von 900 Basispunkten.

Die Transaktion richtet sich ausschließlich an institutionelle Investoren und wird im IFRS-Konzernabschluss als Eigenkapital bilanziert. Zeitgleich wurden bestehende PORR-Aktien zur Absicherung der Investoren platziert, aus deren Verkauf PORR keine Erlöse erhält.

Im IFRS-Konzernabschluss wird die Hybrid-Wandelschuldverschreibung als Eigenkapital klassifiziert.



Eleving Group platziert sechsjährige Anleihe mit einem Kupon von 9,00%

Die Eleving Group SA, Luxemburg / Riga hat eine sechsjährige Anleihe mit einem Vo-

lumen von 200 Mio. Euro und einem Kupon von 9,00% bei institutionellen Investoren platziert. Der Emissionspreis beträgt 100% (ISIN XS3517354141). Der Emissionserlös dient vorrangig der Refinanzierung der 13,00% Eleving Group-Anleihe 23/28 (ISIN DE000A3LL7M4), der teilweisen Refinanzierung von Verbindlichkeiten auf der Plattform Mintos sowie der Unterstützung des weiteren Ausbaus des Kreditportfolios.

„Wir freuen uns sehr über das große Interesse internationaler institutioneller Investoren an unserer Privatplatzierung. Trotz der aktuellen Volatilität an den Kapitalmärkten war die Nachfrage nach den neuen Anleihen hoch; das Angebot war nahezu 1,5-fach überzeichnet“, erklärte Modestas Sudnius, CEO der Eleving Group.

Zudem beabsichtigt die Eleving Group die Anleihe 2023/38 vorzeitig zurückzuzahlen. 25 Mio. Euro aus der Anleiheemission wurden für ein Umtauschangebot reserviert. Das Umtauschangebot ist für die Zeit vom 06.10.–20.10.2026 vorgesehen, vorbehaltlich der Prospektbilligung durch die CSSF.

Die Eleving Group hat Gottex Brokers SA, BCP Securities Inc. und Signet Bank AS als Joint Managers und Joint Bookrunners mandatiert. Aalto Capital fungierte als Financial Advisor.



Neue 7-jährige Rüstungsanleihe: SAAB, Kupon 4,25%

Der schwedische Rüstungskonzern SAAB hat eine siebenjährige, unbesicherte Anleihe im Volumen von 300 Mio. Euro begeben. Die Anleihe hat eine Stückelung von 100.000 Euro, eine Laufzeit bis 23.09.2033, der Kupon beträgt 4,25% p. a. (ISIN: XS3515071101, WKN: A4E095). Das Orderbuch hatte ein Volumen von 1,8 Mrd. Euro. SAAB wird von S&P mit BBB+ gradet.

Im Geschäftsjahr 2025 hat SAAB einen Umsatz von 79,146 Mrd. SEK (ca. 7 Mrd. Euro) und ein EBIT von 8,066 Mrd. SEK erzielt. Der Auftragsbestand

betrug zum 31.12.2025 rund 274,5 Mrd. SEK und zum 30.06.2026 rund 317,7 Mrd. SEK.

SAAB entwickelt und produziert u. a. Kampfflugzeuge, insbesondere den SAAB JAS 39 Gripen, Flugabwehr- und Panzerabwehrsysteme, Radar- und Sensorsysteme, Marinetechnik (U-Boote und Überwachungssysteme), elektronische Kampfsysteme sowie Überwachungs- und Aufklärungstechnik.



Amprion begibt grüne Anleihen über 1,5 Mrd. Euro

Amprion hat erfolgreich weitere grüne Anleihen mit einem Gesamtvolumen von 1,5 Mrd. Euro platziert. Damit ist der für das Jahr 2026 geplante Finanzierungsbedarf über Anleiheemissionen vollständig gedeckt. Die Anleihen wurden in zwei Tranchen begeben:

- Laufzeit 6 Jahre: 750 Mio. Euro, Rendite 4,398%
- Laufzeit 10 Jahre: 750 Mio. Euro, Rendite 4,838%

Die Emission erfolgte im Rahmen des 25 Mrd. Euro umfassenden Anleihe-Emissionsprogramms von Amprion und stieß erneut auf eine sehr hohe Nachfrage bei internationalen Investoren. Für die Anleihen erwartet Amprion ein Rating von „Baa2“ von Moody's sowie „A-“ von Fitch.

„Wir freuen uns sehr über die erneut ausgesprochen positive Resonanz der Investoren auf unsere Transaktion. Amprion ist aufgrund seiner besonderen Rolle im europäischen Verbundnetz und der strategisch wichtigen Lage seines Netzgebiets im Herzen der deutschen Industriezentren ein attraktiver Partner für Investitionen in die deutsche Energieinfrastruktur“, sagt Peter Rüh, CFO von Amprion. „Grüne Euro-Anleihen sind eine wichtige Säule unserer Finanzierungsstrategie. Durch die weitere Diversifizierung unserer Finanzierungsinstrumente und Währungen werden wir auch künftig regelmäßig am Kapitalmarkt präsent sein.“



“We fully appreciate that this sequence may not be the standard order typically seen in the bond market”

Māris Kreics, Eleving Group CFO (left), and **Manfred Steinbeisser**, Managing Partner, Aalto Capital Group (right)

Eleving Group issued a six-year bond with a volume of EUR 200 million via a private placement. Following the placement, an exchange offer for the bond 23/28 was launched. The flow is somewhat unusual. But shortly before the start of the transaction, market conditions became increasingly challenging. Interest rates moved higher and volatility increased. Given the heightened uncertainty, it was difficult to predict market conditions even over a three-week period. Therefore, this procedure was chosen to increase transaction security, as Māris Kreics and the financial advisor Manfred Steinbeisser explain.

BOND MAGAZINE: You issued a six-year bond with a volume of EUR 200 million and a coupon of 9.00% p.a. via a private placement. Following the placement, an exchange offer was launched for the publicly placed 13.00% bond (due 2023/38), covering a volume of up to EUR 25 million. What was the reason for choosing this approach?

Steinbeisser: When Eleving first discussed the transaction with us, the original plan was to follow the more traditional sequence. We intended to start with an exchange offer for existing bondholders, followed by a public offer for new subscriptions, and then complement the transaction with institutional sales and private placements, similar to the approach we successfully used for our EUR 275 million transaction last year.

However, as we moved closer to execution, market conditions became increasingly challenging. Interest rates moved higher, volatility increased and investor sentiment became noticeably more nervous. In such an environment, we asked ourselves how we could accelerate the process and reduce the period during which the transaction would be exposed to market risk.

Fortunately, we had already completed an intensive investor marketing effort in August, during which management met with almost 30 investors through a combination of in-person meetings and virtual discussions. These meetings helped us establish the foundations for a successful transaction and provided valuable feedback from the market. As a result, we were in a position to move quickly and execute a private placement with a highly flexible timetable once market conditions required a faster approach.

At the same time, Eleving did not want to abandon the exchange offer. The outstanding 2028 bond is held by many loyal long-term investors who have supported the company over the years. It was therefore important to provide these investors with an attractive opportunity to continue their investment in Eleving. For this reason, we deliberately reserved EUR 25 million out of the total EUR 200 million transaction size and did not allocate this portion during the private placement. This amount is now being offered to retail investors through a public exchange offer.

We fully appreciate that this sequence may not be the standard order typically seen in the bond market. However, we believe it was the most appropriate solution under the prevailing circumstances. Given the heightened uncertainty, it was difficult to predict market conditions even over a three-week period. By securing the institutional demand first, while preserving capacity for the exchange offer, we were able to combine execution certainty with our commitment to existing bondholders.

More broadly, this transaction underlines the importance of preparation, active investor engagement and execution flexibility.

In rapidly changing markets, issuers benefit from being able to adapt the format and timing of a transaction to prevailing conditions rather than following a predefined process. Having already established strong investor relationships and receiving continuous market feedback allowed us to move decisively when the execution window was available.

BOND MAGAZINE: In previous years, you successfully placed bonds publicly, particularly in the Baltic region. Do you plan to rely solely on private placements in the future?

Kreics: We evaluate each issuance individually jointly with our Financial Advisor from Aalto Capital, considering market conditions, our funding needs and the expectations of both institutional and retail investors. This time, we saw strong interest and attractive conditions from international institutional investors, which is why we decided to structure the issuance primarily as a private placement. At the same time, retail investors in both Germany and the Baltics remain an important part of our investor base. The public exchange offer reflects that – we wanted to give our existing retail bondholders the opportunity to participate in the new issuance and continue investing with Eleving Group. Going forward, we intend to maintain a diversified approach. We will continue to consider both public and private transactions, choosing the structure that best fits our funding requirements, market conditions and investor demand at the time.

The interview was conducted by Christian Schiffmacher.

The text has been shortened. The complete text can be found on the following website: www.fixed-income.org.

Höhere Anleiherenditen: mehr als nur ein Risiko

Text: Rothschild & Co

Die Renditen von Staatsanleihen sind deutlich gestiegen. Für Bastian Freitag, Head of Fixed Income bei Rothschild & Co Wealth Management Deutschland, ist das jedoch nicht automatisch ein Warnsignal für die Konjunktur: „Wer den Renditeanstieg allein mit Inflation oder steigender Staatsverschuldung erklärt, greift zu kurz. Entscheidend ist, welche Faktoren tatsächlich hinter den höheren Renditen stehen.“

Dabei lohnt aus seiner Sicht zunächst ein Blick auf die vergangenen Jahre. „Wir haben uns lange an ein Zinsumfeld gewöhnt, das historisch alles andere als normal war“, sagt Freitag. Nach der Finanzkrise bewegten sich die Zinsen über viele Jahre auf außergewöhnlich niedrigen Niveaus. Die heutige Rückkehr zu deutlich höheren Renditen seien deshalb nicht ausschließlich ein neuer Belastungsfaktor, sondern auch eine Normalisierung der Kapitalkosten.

Nicht nur Inflation treibt die Renditen

Inflation sei ein wichtiger, aber nicht der einzige Treiber. „Der jüngste Anstieg der Energiepreise erhöht den kurzfristigen Preisdruck und beeinflusst die Inflationserwartungen“, sagt Freitag. Daraus lasse sich jedoch nicht unmittelbar ein dauerhaft höherer Inflationspfad ableiten. Für die langfristige Renditeentwicklung seien auch die Realzinsen entscheidend: „Ein höheres Renditeniveau kann Ausdruck höherer realer Kapitalkosten sein. Das ist etwas anderes als ein Markt, der ausschließlich eine dauerhaft höhere Inflation einpreist.“

Auch die Geldpolitik müsse in diesem Zusammenhang betrachtet werden. Höhere Leitzinsen und die Erwartung eines länger restriktiven Kurses erhöhten den Druck auf Anleiherenditen. Gleichzeitig komme es darauf an, wie glaubwürdig die Notenbanken bei der Inflationsbekämpfung wahrgenommen würden. „Für die Anleihemärkte ist es ein Unterschied, ob die Renditen wegen eines Vertrauensverlusts steigen oder weil die Notenbank auf eine robuste Nachfrage und höhere reale Wachstumsraten reagiert.“

Der Konjunkturzyklus bleibt entscheidend

Freitag betrachtet deshalb den wirtschaftlichen Kontext als zentral. „Langfristige Anleiherenditen werden nicht nur durch die Staatsfinanzen bestimmt. Auch Wachstum und die Nachfrage nach Kapital spielen eine wesentliche Rolle.“ Das gelte insbesondere dann, wenn Unternehmen ihre Investitionen ausweiten und Kapital produktiver eingesetzt werde. „Eine Wirtschaft, die mehr Kapital nachfragt und höhere Renditen auf dieses Kapital erwirtschaftet, kann auch ein höheres Zinsniveau tragen.“

„Wir haben uns lange an ein Zinsumfeld gewöhnt, das historisch alles andere als normal war“

Für Deutschland und den Euroraum sei dabei allerdings eine differenzierte Betrachtung notwendig, schränkt der Experte ein. „Die wirtschaftliche Dynamik ist hier schwächer als in den USA. Deshalb wäre es zu einfach, den aktuellen Renditeanstieg allein mit einer stärkeren Konjunktur zu begründen.“ Vielmehr spiegelten sich im aktuellen Renditeanstieg in der Eurozone auch die gestiegenen Energiepreise und damit einhergehend Inflationsraten, die deutlich oberhalb des EZB-Ziels verharren.

Entscheidend sei das Zusammenspiel verschiedener Faktoren, von Inflation und Geldpolitik über Wachstum bis hin zu den langfristigen Perspektiven der öffentlichen Finanzen. Freitag dazu: „Die Frage ist nicht nur, wie viel ein Staat aufnimmt, sondern auch, wie sich Wachstum, Inflation und die Tragfähigkeit der Staatsfinanzen entwickeln.“ Damit verschiebe sich auch der Blick auf die aktuellen Renditen. „Ein Renditeanstieg ist nicht per se gut oder schlecht. Er muss im Kontext seiner Ursachen betrachtet werden.“

Anleihen könnten wieder zum Portfolioertrag beitragen

Für Anleger hat das veränderte Zinsumfeld

aus Sicht Freitags eine konkrete Konsequenz: „Steigende Renditen sind kurzfristig natürlich mit Kursverlusten bei bestehenden Anleihen verbunden. Für neu investiertes Kapital bedeutet ein höheres Ausgangsrenditeniveau aber auch ein höheres langfristiges Ertragspotenzial.“

Damit könnten Anleihen wieder stärker aus eigener Kraft zum Portfolioertrag beitragen. „Über Jahre standen Anleihen vor allem für Diversifikation und Stabilität. Heute liefern sie wieder einen laufenden Ertrag, der für langfristig orientierte Anleger relevanter geworden ist.“

Von einer sicheren Wende am Rentenmarkt könne dennoch keine Rede sein, so Freitag: „Inflation, Geldpolitik und geopolitische Risiken können die Renditen weiterbewegen. Deshalb kommt es weniger darauf an, einen exakten Wendepunkt vorherzusagen, als die Qualität der Anleihen und die passende Laufzeitstruktur im Blick zu behalten.“

Freitags Schlussfolgerung: „Das höhere Zinsniveau verändert die Ausgangslage für Anleger. Anleihen sind wieder mehr als nur ein Puffer für schwächere Aktienmärkte: Sie können wieder einen eigenständigen Beitrag zum langfristigen Ertrag leisten.“



Bastian Freitag,
Head of Fixed Income,
Rothschild & Co Wealth Management Deutschland

Assemblin Caverion Group

Cash Cow im High Yield-Universum

Text: Norbert Schmidt, Gerhard Mayer,
Heemann Vermögensverwaltung AG

Die Assemblin Caverion Group ist ein führendes nordeuropäisches Unternehmen für technische Gebäudeausrüstung mit Hauptsitz in Stockholm, das im April 2024 durch den Zusammenschluss von Caverion und Assemblin entstanden ist.

Assemblin wurde ursprünglich 2015 vom Private Equity Investor Triton übernommen. Das Unternehmen Caverion wurde im Jahr 2023 per Übernahmeangebot und anschließendem Squeeze-Out durch den Investor Triton von der Börse genommen. Schließlich erfolgte im April 2024 der Zusammenschluss beider Unternehmen.

Branche mit strategischer Relevanz und langfristig attraktiven Merkmalen

Der Bereich technische Gebäudeausrüstung umfasst sowohl den laufenden Betrieb (Service-Geschäft) als auch Neubau und Ersatz (Projekt-Geschäft). Sowohl im wiederkehrenden Service-Geschäft als auch im Projektgeschäft ist Assemblin erfolgskritischer Partner für seine Kunden. Beide Geschäftsbereiche weisen eine überdurchschnittliche Resilienz auf. Im Service-Geschäft ist die Auslastung kurz- bis mittelfristig unabhängig von der operativen Auslastung des Kunden und verhält sich damit weitgehend konjunktur-unabhängig. Assemblin Caverion profitiert zudem vom anhaltenden Outsourcing bei Gebäude-Dienstleistungen. Demgegenüber profitiert das Projektgeschäft von langfristigen Wachstumstreibern wie der Anpassung an den Klimawandel und an steigende Energiepreise, aber auch Investitionsvorhaben in aktuellen Wachstumsbranchen wie Rüstung und künstliche Intelligenz.

Hohe Cashflow-Stärke macht Assemblin zu Top Pick

Seit dem Zusammenschluss von Assemblin und Caverion zur Assemblin Caverion Group konnten erhebliche Vertriebs- und Kostensynergien erzielt werden. Im Ergebnis hat sich die Cashflow-Generierung des Unternehmens seit dem Zusammenschluss

massiv verbessert (siehe Abbildung).

Per Ende Juni 2026 wurde ein jährlicher, um Wachstumseffekte bereinigter freier Cashflow, der für Kapitaldienst (Zins und Tilgung) oder anorganisches Wachstum (Übernahmen) zur Verfügung steht, in Höhe von 3,4 Mrd. SEK (ca. 300 Mio. Euro) erwirtschaftet.

Das Unternehmen wird von der international anerkannten Rating-Agentur Standard & Poor's mit B+ bewertet. Die zuletzt angekündigte Dividende in Höhe von 750(!) Mio. Euro ist hierbei bereits berücksichtigt und würdigt die operativen Fortschritte des Unternehmens.

Assemblin Caverion mit variabler Verzinsung, Prämie von 3%-Punkten auf den 3-Monats-Euribor, nahezu kein Durationsrisiko

Assemblin Caverion hat im September 2026 eine variabel verzinsliche, vorrangig besicherte Anleihe mit sieben Jahren Laufzeit



Norbert Schmidt (links) und Gerhard Mayer (rechts),
Fondsmanager des FU Fonds –
Bonds Monthly Income bei der
Heemann Vermögensverwaltung AG

emittiert. Die quartalsweise Zinszahlung bietet 3%-Punkte Prämie oberhalb des dann gültigen 3-Monats-Euribors. Somit beträgt



die aktuelle Verzinsung knapp 6%. Die quartalsweise Zinsanpassung macht die Anleihe weitgehend unabhängig von Zinsänderungsrisiken. Während das Zinsniveau und damit der Zinsertrag schwanken kann, ist unter sonst gleichen Umständen ein weitgehend stabiles Kursniveau von ca. 100 wahrscheinlich.

Der Erlös in Höhe von 1.530 Mio. Euro wird zur Zahlung einer Dividende von 750(!) Mio. Euro und der vorzeitigen Ablösung einer teureren bestehenden variabel verzinslichen Anleihe im Volumen von 780 Mio. Euro verwendet.

Auffällig ist das schiere Emissionsvolumen der Anleihe, welches nicht, wie sonst eher üblich, zwischen festverzinslichen

und variabel verzinslichen Anleihen aufgeteilt ist. Neben der hohen Attraktivität auch Floater genannten, variabel verzinslichen Anleihen im aktuellen Umfeld könnte auch ein möglicherweise bevorstehender Weiterverkauf des Unternehmens eine Rolle gespielt haben. In Anbetracht der längeren Historie des Unternehmens unter Triton-Eigentümerschaft ist die vorzeitige Kündigungsmöglichkeit zum Kurs von 100 ab 28.09.2027 zu beachten.

Auch nach Dividendenzahlung bietet der oben dargestellte Free Cashflow von über 3 Mrd. SEK ein hervorragendes Kapitaldienstpotenzial von über 15% bezogen auf die Pro-Forma-Nettoverschuldung nach Dividende per 30.06.2026.

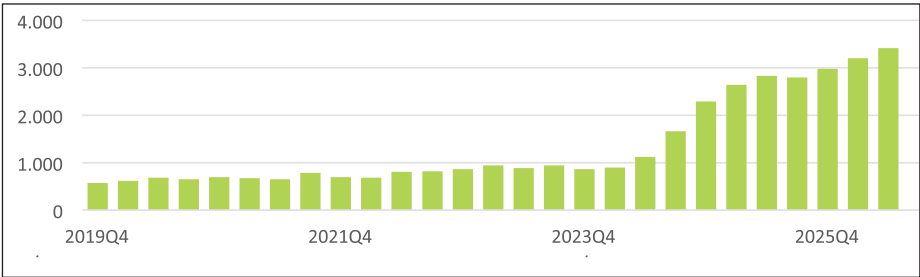
Fazit: Die Assemblin Caverion-Anleihe bietet damit eine aus Portfolio-Sicht herausragende Kombination aus Cashflow-Stärke, Top-Bonität, Rendite und Absicherung gegen Zinsänderungen.

Eckdaten zur Assemblin Caverion-Floating Rate-Anleihe

Emittentin	Assemblin Caverion Group AB
ISIN	XS3489941826
Ausstehendes Volumen	1.530 Mio. Euro
Mindeststückelung	100.000 Euro
Fälligkeit	05.10.2033
Kupon	Variabel verzinst mit 3-Monats-Euribor + 3,00%
Vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten	ab 28.09.2027 zu 100%
Investor Relations	www.assemblincaverion.com/investors/



Abb. 1: No-Growth-Free Cashflow der letzten 12 Monate (mSEK)



Quelle: eigene Berechnung

Anzeige

Wärme lässt sich verschicken ●

Ihre Spende als CARE-Paket.



Einscannen und einfach über PayPal spenden.



Verve Group Media SE

Fortsetzung des Wachstumskurses nach erfolgreicher Anleiherefinanzierung

Text: Cosmin Filker, GBC AG

Die Verve Group Media SE (Verve) ist ein international tätiger Ad-Tech-Konzern, der eine digitale Werbesoftwareplattform betreibt und Werbetreibende mit Publishern zusammenbringt. Im Mittelpunkt des Geschäftsmodells steht die automatisierte, KI-gestützte Vermittlung digitaler Werbeflächen. Dabei verfügt Verve insbesondere im Bereich der mobilen In-App-Werbung über eine starke Marktposition in den USA, dem globalen Werbehauptmarkt. Durch den Einsatz eigener First-Party-Daten sowie innovativer KI-basierter Werbetechnologien sollen die Effektivität der Werbekampagnen verbessert und zusätzliche Wachstumfelder, beispielsweise im Bereich Retail Media, erschlossen werden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 konnte Verve trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds einen deutlichen Anstieg der ausgewiesenen Konzernumsatzerlöse um 26,1% auf 550,92 Mio. Euro (VJ: 437,01 Mio. Euro) erzielen. Bereinigt um Veränderungen bei der Umsatzrealisierung nach IFRS 15 lag das Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis bei 8,4%. Insbesondere das vierte Quartal war nach der abgeschlossenen Vereinheitlichung der Technologieplattform von einer deutlichen Geschäftsbelebung geprägt. Auf Ergebnisebene blieb das bereinigte EBITDA mit 134,40 Mio. Euro (VJ: 133,20 Mio. Euro) nahezu stabil. Erhöhte Investitionen in den Vertrieb und negative Währungseffekte standen einer stärkeren Ergebnisverbesserung entgegen.

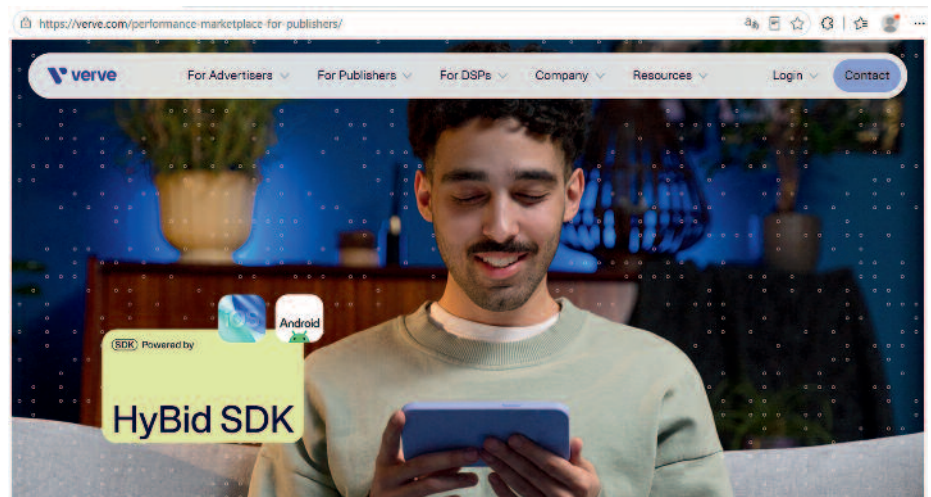
Im ersten Halbjahr 2026 setzte sich der Wachstumskurs mit einer zunächst moderaten Dynamik fort. Auf vergleichbarer Basis stiegen die Konzernumsatzerlöse um 2,9% auf 293,9 Mio. Euro (VJ: 285,7 Mio. Euro). Das bereinigte EBITDA erreichte 58,4 Mio. Euro (VJ: 59,6 Mio. Euro). Dabei belasteten insbesondere Investitionen in den Ausbau des Vertriebsteams, die Produktentwicklung sowie

strukturelle Optimierungsmaßnahmen die Ergebnisentwicklung. Positiv hervorzuheben ist die Verbesserung der Bruttomarge auf 39,9% (VJ: 34,3%), die insbesondere auf die höhere Effizienz der vereinheitlichten Technologieplattform zurückzuführen ist.

Neben dem operativen Geschäft kommt der Finanzierungsstrategie eine wesentliche Bedeutung zu. Verve hat in den vergangenen Jahren sowohl Akquisitionen als auch die Weiterentwicklung der Technologieplattform über eine Kombination aus Eigen- und Fremdkapital finanziert. Unternehmensanleihen bildeten dabei einen wichtigen Bestandteil der Finanzierungsstruktur. Im April 2025 wurde im Rahmen einer umfassenden Refinanzierung eine neue Anleihe im Volumen von 500 Mio. Euro platziert. Dadurch konnten bestehende, höher verzinsten Anleihen vorzeitig abgelöst und die jährlichen Zinsaufwendungen nach Unternehmensangaben um rund 12,5 Mio. Euro reduziert werden. Im Februar 2026 erfolgte eine weitere Aufstockung dieser bestehenden Anleihe um 50 Mio. Euro, um zusätzliche finanzielle Flexibilität für Investitionen und Wachstumsmaßnahmen zu schaffen.

Die Entwicklung der Bilanzkennzahlen zeigt allerdings auch den Finanzierungsbedarf des Wachstumskurses. Zum 30.06.2026 beliefen sich die liquiden Mittel auf 132,4 Mio. Euro (31.12.2025: 89,0 Mio. Euro). Die Nettoverschuldung lag bei 462,0 Mio. Euro (31.12.2025: 445,9 Mio. Euro), womit sich der bereinigte Nettoverschuldungsgrad auf 3,3 (31.12.2025: 3,0) erhöhte. Erfreulich entwickelte sich hingegen der operative Cashflow, der im ersten Halbjahr auf 55,2 Mio. Euro (VJ: 5,6 Mio. Euro) anstieg. Damit hat sich die operative Liquiditätsgenerierung gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert.

Für den weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit einer deutlichen Geschäftsbeschleunigung. Aufgrund der unter unseren Erwartungen liegenden Halbjahresentwicklung haben wir unsere bisherigen Prognosen zwar reduziert, gehen für das Gesamtjahr 2026 aber weiterhin von Umsatzerlösen in Höhe von 684,17 Mio. Euro und einem bereinigten EBITDA von 146,56 Mio. Euro aus. Für 2027 erwarten wir einen weiteren Umsatzanstieg auf 789,53 Mio. Euro sowie eine Verbesserung des bereinigten EBITDA auf 192,65 Mio. Euro. Wesentliche Wachstumstreiber sehen wir in der höheren Pro-



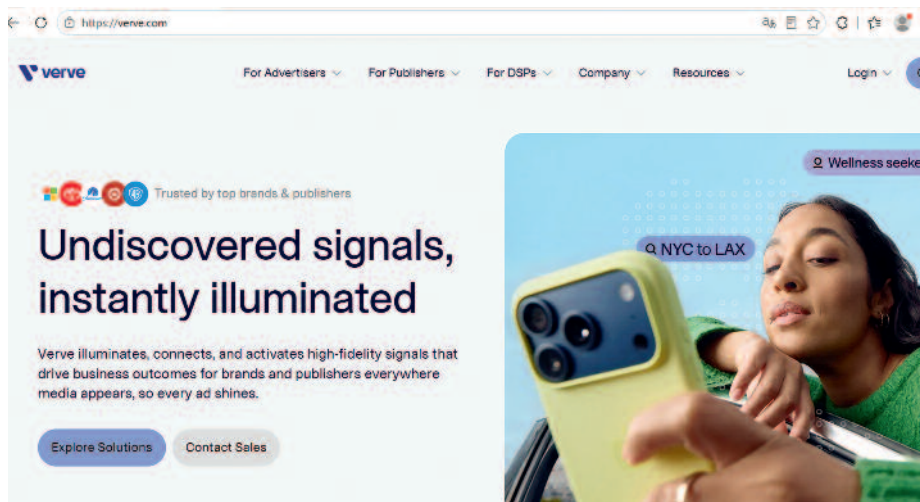
duktivität der erweiterten Vertriebsorganisation, dem Ausbau des Retail-Media-Geschäfts und der zunehmenden Vermarktung KI-basierter Werbelösungen.

Ein besonderes Augenmerk verdient aus Anlegersicht die derzeit bestehende Unternehmensanleihe mit der ISIN SE0023848429 (WKN A4D79Y). Die im April 2025 emitierte und im Februar 2026 auf insgesamt 550 Mio. Euro aufgestockte, nicht nachrangige und unbesicherte Anleihe verfügt über eine Laufzeit bis zum 01.04.2029. Die Verzinsung erfolgt variabel auf Basis des

Drei-Monats-Euribor zuzüglich einer Marge von 4,0 Prozentpunkten. Die Zinszahlungen erfolgen quartalsweise. Die Anleihe ist sowohl an der Nasdaq Stockholm als auch im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Bemerkenswert ist die bisherige Anleiheschichte des Konzerns. Bereits im Juli 2024 wurde die ursprünglich bis November 2024 laufende Anleihe vorzeitig zurückgezahlt. Im April 2025 folgte schließlich die vollständige vorzeitige Ablösung der beiden ursprünglich 2026 und 2027 fälligen Anlei-

hen. Verve hat damit bereits mehrfach gezeigt, dass das Unternehmen den Kapitalmarkt zur frühzeitigen Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten nutzt. Für die künftige Bedienung der nunmehr bis 2029 laufenden Anleihe werden insbesondere die weitere Entwicklung der operativen Cashflows, die angestrebte Reduzierung der Verschuldung und die Refinanzierungsbedingungen am Kapitalmarkt maßgeblich sein.



Stammdaten 550 Mio. Euro-Verve Anleihe

Emissionsvolumen	550,00 Mio. Euro
ISIN	SE0023848429
Laufzeit	4 Jahre
Kupon	3-Monats EURIBOR + 4,00%
Anleihekurs	86,00% (06.10.2026)
Fälligkeit	01.04.2029
Zinszahlung	vierteljährlich

Hinweis gemäß Finanzanalyseverordnung: Bei dem analysierten Unternehmen sind die folgenden möglichen Interessenskonflikte gemäß Katalog möglicher Interessenskonflikte gegeben: Nr. (5a,7,11). Ein Katalog möglicher Interessenskonflikte ist auf folgender Webseite zu finden: www.gbc-ag.de/de/Offenlegung

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:

- Eleving 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.



Kontakt Daten:

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 hauseigener 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

Kontakt Daten:

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

HELFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFEN KÖNNEN!!!



Hilfe für die Tiere im Tierheim!

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



Katzen-Kolonien

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

WER WIR SIND

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

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



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

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

Deutsche Tierhilfe Menorca

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



Patenchaft!

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.

