Der AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

16/14 03.09.2014

INHALT

01 EDITORIAL
Wie man gutes Geld mit Mittelstandsanleihen verdient — oder welche Argumente zu einer ausgewogenen Kritik des Handelsblattes gehören würden

04 KOLUMNE I
Gute Zinsen oder schlechte Zinsen?
von Hans-Jürgen Friedrich, Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG

06 INTERVIEW I
mit Ralf Brühöfner, Finanzvorstand der Berentzen-Gruppe AG: „Herr Brühöfner, wieso kauft Berentzen einen Saftpressen-Hersteller?"

08 KOLUMNE II
von Michael Bulgrin: „Sie müssen in der PR nicht immer alles sagen, aber Sie dürfen nie lügen" — Vertrauen schaffen mit einer einfachen Kommunikations-Weisheit

09 ANLEIHEN FINDER ONLINE
News aus dem Markt

10 PARTNER
für Ihre Emission

11 IMPRESSUM

Foto: flickr.com/ Chris Potter - Crossroads

Wie man gutes Geld mit Mittelstandsanleihen verdient — oder welche Argumente zu einer ausgewogenen Kritik des Handelsblattes gehören würden

In der letzten Woche feuerte das Handelsblatt im Stile einer Boulevardzeitung aus vollem Rohr gegen Mittelstandsanleihen. Gestützt auf die Zitate von Deutschlands meistzitiertem Anleger-Anwalt Klaus Nieding hieß es sogar, dass der deutsche Mittelstand in Gefahr sei und die Anlageform Anleihe gleich mit. Starker Tobak - Hut ab! Das sorgt für Klicks und Auflage. Doch trotz des medialen Schlagzeilen-Getöses schafft es das Handelsblatt, ein zwar nicht neues, aber zutreffendes Argument gegen Mittelstandsanleihen anzuführen: die verhältnismäßig vielen Ausfälle am Markt für Mittelstandsanleihen.

„Die Kritik am Markt für Mittelstandsanleihen ist durchaus berechtigt, allerdings ramponiert damit der deutsche Mittelstand mitnichten sein Image, wenn überhaupt ramponieren einzelne Emittenten und betreuende Banken und einzelne Ratingagenturen ihr Image", erwidert Andreas Wegerich, youmex-Vorstand und einer der Top-Manager auf dem Markt der Mittelstandsanleihen.

„In manchen Fällen kriminelle Energie“

„Die Gesamtaussage des Handelsblatt-Artikels, dass 15 Unternehmen in Schwierigkeiten geraten sind, ist nicht heranziehbar, weil mit den Erneuerbaren Energien fasst eine ganze Branche weggefallen ist. Zudem kann man nie ausschließen, dass bei manchen Fällen kriminelle Energie dabei war“, erklärt Marius Hoerner, Portfolio Manager bei ARTUS Asset Management AG.

Wer sind die Top Performer auf Markt der Mittelstandsdanleihen?

Die Anleihen Finder Redaktion wollte es genauer wissen und fragte zuerst bei Menschen nach, die wie die Anleihen Finder GmbH einen Teil ihres Geldes am Markt für Mittelstandsanleihen verdienen. "Bei aller berechtigter Kritik der Finanzpresse, welche konkreten Argumente sprechen denn überhaupt noch für den Markt der Mittelstandsanleihen? Wie kann man mit Mittelstandsanleihen gutes Geld verdienen und nicht zuletzt: Welche Mittelstandsanleihen sehen Sie als Top-Performer, die offensichtlich nicht zu den Pleitekandidaten gehören?" Wir geben die Antworten hier aus Platzgründen in Auszügen wieder und werden die kompletten Antworten auf anleihen-finder.de veröffentlichen.
Andreas Wegerich findet die Frage nach Top-Performern schwierig: „Top Performer vermag ich nicht zu benennen, da aufgrund der dünnen Umsätze die Pricings im Markt unstimmig sind. Die guten Titel sind zum großen Teil überbewertet und werfen damit zu geringe Renditen ab. Der Zweitmarkt scheint eher etwas für Profis zu sein als für die Masse der Anleger! Die jüngste Vergangenheit hat - trotz der großen Kritikwelle - gezeigt, dass fair gepreiste, solide geratete Unternehmen sehr erfolgreich an den Markt gehen können. Mit Bastei Lübbe, Alfmeier, Vedes und Beate Uhse haben wir sehr schöne Beispiele aus unterschiedlichen Branchen.

Oft genannt: Alfmeier-Anleihe

Die im Entry Standard der Börse Frankfurt notierte Alfmeier-Anleihe (WKN A1X3MA / ISIN DE000A1X3MA5) gehört auch bei Hans-Jürgen Friedrich, Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG, zu den guten Adressen: „Die Vergangenheit gibt mehrere Beispiele dafür, dass mittelständischen Unternehmen eine Etablierung auf den Kapitalmarkt erfolgreich gelungen ist. Kuka, Dürr oder Nabaltec sind nur einige Beispiele. Diese Adressen nutzen bereits andere Marktsegmente und können sich die benötigten Finanzierungsmittel zu niedrigeren Zinsen über den Kapitalmarkt beschaffen. Weitere Unternehmen wie z.B. Alfmeier, German Pellets,

Anzeige

Grand City Property, KTG-Energie, MetalCorp oder Uniwheels können auf der Grundlage ihrer derzeit erfolgreichen Entwicklung folgen."

Und Alfmeier zum dritten - Marius Hoerner von ARTUS Asset Management AG nennt ebenfalls die Alfmeier-Anleihe: „Top-Performer aus drei verschiedenen Branchen sind Bastei Lübbe, Adler Real Estate AG und Alfmeier." „Erfolgreiche Kandidaten sind aus unserer Sicht bspw. die Adler Real Estate, die von einem günstigen Marktumfeld bei Wohnimmobilien und darüber hinaus von dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld profitiert. Auch Restrukturierungskandidaten wie Beate Uhse oder die österreichische Porr sind erfolgsversprechend. Unternehmen wie Bioenergie Taufkirchen oder BDT Media sind solide aufgestellt und haben gute Zukunftsaussichten", sagt Manuela Tränkel, die seit 2004 ein Family Office von München aus betreut.

Die Anleihen von Wöhrl und Scholz stehen für Dr. Konrad Bösl, Vorstand der Blättchen & Partner AG, oben auf der Liste. Bösl verrät zudem, wie er Emittenten nach Branchen sortiert: „Vorausgeschickt sei, dass Top-Performer nicht jene Anleihen mit hoher Effektivverzinsung sind, sondern jene, deren Effektivverzinsung tendenziell moderat ist. Entscheidend ist, dass die Unternehmen in der Lage sein werden, die Anleihe pünktlich zu tilgen. Nach dem Ausschlussverfahren wäre ich bei allen Emittenten aus dem Bereich Erneuerbare Energien, aber auch mittelfristig für die Automotive-Branche zurückhaltend. Letztere aufgrund ihrer Konjunkturzyklizität. Auch mit der Bekleidungsindustrie fühle ich mich aufgrund des scharfen internationalen Wettbewerbs nicht wohl, mit Ausnahme der Anleihe von Wöhrl. Diese zählt zu meinen Favoriten. Daneben halte ich derzeit die Anleihe der Scholz AG nach erfolgter Restrukturierung und den Einstieg eines kapitalkräftigen Investors für kaufenswert."

Welche Chancen haben Privatanleger?

Man darf annehmen, dass die befragten Investment-Profis wissen, was sie tun. Aber welche Chance hat der Privatanleger, einen Top-Performer von einem Pleite-Kandidaten zu unterscheiden? Also: Wie kann man als Nicht-Anlageprofi gutes Geld mit Mittelstandsanleihen verdienen? Dr. Konrad Bösl gibt Tipps für Privatanleger, die in Einzelwerte investieren wollen:

„Mit den so genannten Mittelstandsanleihen kann man nur dann gutes Geld verdienen, wenn man sein Investment auf wenige Anleihen konzentriert. Wie bei jedem Investment muss man das Investitionsobjekt verstehen, im Vergleich mit anderen Unternehmen kritisch analysieren und bewerten und auch in der Zeit nach dem Investment regelmäßig die Unternehmensentwicklung verfolgen. Die Konzentration ist insbesondere bei Privatanlegern entscheidend, da ihr Informationszugang und ihre Informationsverarbeitungskapazität begrenzt sind. Sicherlich braucht es auch eine Verhaltensänderung bei den privaten und Semi-Institutionellen Investoren, in dem man lernt, auch auf schwache Signale zu achten und sich von einer Anleihe besser früher – auch unter Akzeptanz eines Verlustes – zu trennen als zu spät."

Hans-Jürgen Friedrich von der KFM Deutsche Mittelstand AG, die den Deutschen Mittelstandsanleihen Fonds initiiert hat, setzt selbstverständlich auf die Fondslösung: „Wir beobachten, dass die Möglichkeiten eines direkten Investments für private Anleger zum Emissionszeitpunkt rückläufig sind.

Die Angebote werden zunehmend institutionellen Anlegern zugänglich gemacht. Diese Entwicklung trägt ebenfalls zu einer Professionalisierung des Mittelstandsanleihenmarktes bei. Private Anleger haben aber die Möglichkeit, nach erfolgreichem Abschluss einer Emission die Anleihen über die Börse zu erwerben. Anleger, die die Qualität der Anleihe nicht beurteilen können, haben die Möglichkeit einen Fonds zu nutzen. Anstatt das Risiko eines Einzelinvestments einzugehen, besteht hier die Möglichkeit, in ein Bündel von sorgfältig ausgewählten Mittelstandsanleihen zu investieren und von den besseren Zinssätzen zu profitieren."

Schließlich weist Manuela Tränkel noch auf die wichtigste Frage hin, die sich Anleihe-Gläubiger stellen sollten: Kann die Emittentin ihre Anleihe plus Zinsen problemlos zurückzahlen? „Strategische Ausrichtung des Unternehmens, Wachstumsperspektiven und Cash-Flows sind entscheidend, um mit frischem Kapital nicht nur den Zinskupon zu erwirtschaften, sondern den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Wenn bereits von Anfang an nicht erkennbar ist, wie bei einem hohen Leverage ein Zinskupon erwirtschaftet werden kann oder ein Geschäftsmodell nicht überzeugend ist, liegt ein Misserfolg wohl eher am Geschäftsmodell als an der Finanzierungsform über eine Anleiheemission."

Gute Zinsen oder schlechte Zinsen?

Ist der Zinssatz tatsächlich immer (!) ein Indiz für eine risikoarme oder eine risikoreiche Anlage? Stimmt der Grundsatz, dass niedrige Zinsen eine bessere Sicherheit der Geldanlage zum Ausdruck bringen?

Lesen Sie die Antworten auf diese Fragen in der folgenden Kolumne von Hans-Jürgen Friedrich, Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG

Hans-Jürgen Friedrich
unterstützte ehemaliger Bankdirektorseit 2003 verschiedene mittelständische Unternehmen bei der Beschaffung von Finanzierungen über Banken und Kapitalmärkte. Als Emissionsberater sicherte er vielen Unternehmen die Strukturierung, Konfektionierung, Prospektierung und Platzierung von Wertpapieremissionen im Volumen von über 500 Millionen Euro.

Angesichts dauerhaft niedriger Zinsen suchen Anleger verstärkt nach Alternativen. Geldanlagen sollen drei Eigenschaften erfüllen: Eine Rendite, die oberhalb der Inflationsrate liegt, eine hohe Sicherheit und nach Möglichkeit eine schnelle Verfügbarkeit. Zusätzlich soll die Investition solide und sinnvoll sein. Mit dem investierten Geld soll durch das Management verantwortungsvoll und transparent gewirtschaftet werden. Auch dies ist immer mehr Anlegern wichtig. Sind bei diesen Ansprüchen Anleihen von mittelständischen Unternehmen eine Alternative?
Seit langem wird darüber berichtet, dass höhere Zinsen bei (Unternehmens-) Anleihen ein höheres Risiko signalisieren. Es wird behauptet, dass Unternehmen, die den Kapitalmarkt zur Finanzierung des Geschäftsmodells nutzen, bei Banken keinen Kredit mehr erhalten und deshalb solche Angebote mit Vorsicht zu genießen sind. Ist denn ein Zinssatz in Höhe von z.B. 6,00% oder 7,25% tatsächlich ein Indiz für eine zweifelhafte Bonität?

Veränderte regulatorische Rahmenbedingungen bei Banken

Dass dem nicht so ist, berichtet die IKB Deutsche Industriebank in Ihrer August-Ausgabe des Barometer Spezial. Das Ergebnis einer Analyse ist, dass die veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen das Geschäftsmodell der Banken ändern und klassische Bankkredite nicht mehr für alle Investitionsvorhaben die richtige Wahl sind. Die Unternehmen sind daher gut beraten, auch andere Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung auszuloten, um die bisherige Abhängigkeit vom Bankkredit zu reduzieren, die Gesamtfinanzierung breiter aufzustellen und dabei gleichzeitig den sich wandelnden Finanzierungsbedarf möglichst passend abzudecken.

Aus der Studie geht hervor, dass mittelgroße Unternehmen mit Umsätzen ab 25 Mio. Euro bis hin zu 5 Mrd. Euro von den veränderten Bedingungen besonders betroffen sind. Diese Unternehmen sind als wesentlicher Motor der wirtschaftlichen Entwicklung anzusehen. Anleihen und Schuldscheindarlehen werden in dieser Studie als eine Alternative genannt, die neben bestehenden Bankfinanzierungen und anderen Finanzierungformen zu einer gesunden und bedarfsgerechten Finanzierungsstruktur herangezogen werden können.

Viele Unternehmen haben ein gut funktionierendes Geschäftsmodell und können bessere Zinsen nachhaltig bezahlen. Das eine oder andere Unternehmen ist sogar (Welt-)Marktführer. Die angebotenen Produkte und Dienstleistungen können zu höheren Preisen erfolgreich vermarktet werden. Allerdings müssen neue Teilnehmer am Kapitalmarkt in vielen Fällen einen höheren Zins zahlen, um die Einstiegsbarrieren als unbekannte Adresse zu überwinden. Ist die Adresse im Kapitalmarkt etabliert und konnte das Unternehmen Transparenz und Solidität über einen längeren Zeitraum unter Beweis stellen, werden die Spielräume genutzt, um die Zinsen zu senken. Hierfür gibt es bereits mehrere Beispiele und es werden wohl weitere Adressen folgen.

Zinssätze und Renditen von Staatsanleihen auf historischem Tief!

Sind die niedrigen Zinssätze bzw. Renditen von Staatsanleihen oder großen Industrieadressen wirklich bessere und sichere Zinsen? Tatsache ist, dass auf vielen Staaten und

so manchen Industrieunternehmen sehr große Schuldenberge lasten. Und so mancher Analyst fragt sich besorgt, wie die Schulden abgebaut werden sollen. Aktuell ist die Durchschnittsrendite der öffentlichen Hand auf ein historisches Tief unter einem Prozent gefallen. Wird mit einem Zinssatz von 1,00% und weniger das eingegangene Risiko angemessen bezahlt? Wer kauft solche Anleihen? Zudem wurde im Januar letzten Jahres die CAC-Regelung (Collective Action Clause) eingeführt. Mit dieser Klausel können Staaten künftig die Rückzahlung von Schulden verweigern, selbst wenn der einzelne Sparer oder Investor dem nicht zustimmt. Das wäre für Unternehmensanleihen eine undenkbare Klausel und diese würde eine Neuemission zum Scheitern verurteilen!

Attraktive Zinsen und Renditen bei Unternehmensanleihen des Mittelstands sind eine gute Alternative

Mittelständische Unternehmen gelten schon seit Jahrzehnten als sehr beweglich und anpassungsfähig. Die mittelständischen Unternehmen in Deutschland sind in vielerlei Hinsicht einzigartig. Untersuchungen über den europäischen Mittelstand haben ergeben, dass unter den Top-Vier-EU-Ländern - Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien - der Mittelstand in Deutschland in allen untersuchten Zeiträumen am stärksten gewachsen ist. Sowohl vor der Krise 2007/2008 nach der Krise 2010/2011 und auch aktuell. Dabei wurde der Abstand zu den übrigen drei Ländern immer größer. Gleichzeitig übertraf der deutsche Mittelstand in Sachen Wachstum auch die heimischen Klein- und Großunternehmen.

Viele Investments in sorgfältig ausgewählte Unternehmen des Mittelstands erweisen sich als solide und sinnvoll. Die Mehrzahl der familiengeführten Unternehmen erfüllt pünktlich die Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern, Lieferanten, dem Staat und den Geldgebern. Warum also in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah?

Ich wünsche Ihnen bei der Auswahl von mittelständisch geprägten Investments in „draghischen“ Niedrigzins-Zeiten eine sichere Hand und einen guten „Anleihen-Finder“.

Ihr Hans-Jürgen Friedrich
Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG

Herr Brühöfner, wieso kauft Berentzen einen Saftpressen-Hersteller?

Interview mit dem Finanzvorstand der Berentzen-Gruppe AG

Ralf Brühöfner

Anleihen Finder Redaktion
Wo liegen beim Kauf der österreichischen TMP - Technic-Marketing-Products GmbH aus Linz die strategischen Vorteile für die Berentzen-Gruppe AG?

Ralf Brühöfner
Die Akquisition bietet Berentzen die Chance, in ein sehr attraktives Wachstumssegment einzusteigen. Frisch gepresste Fruchtsäfte liegen nachhaltig im Trend, davon wollen wir profitieren.

Dank unserer AFG-Tochter Vivaris besitzen wir in Nord- und Ostdeutschland eine ausgewiesene Stärke in den relevanten Vertriebskanälen und in der Installation von Getränketechnik am sogenannten Point-of-Sale. Diese Stärke werden wir jetzt einbringen. Aus der Akquisition ergibt sich zudem die Chance, erstmals einen bundesweiten Vertrieb für alkoholfreie Getränke auszubauen.

Anleihen Finder Redaktion
TMP verkauft Orangensaftpressen, frische Orangen und Spezial-PET-Leerflaschen. Wie viel Gewinn macht das Unternehmen aus Österreich mit diesem Geschäftsmodell? Und wie kann es dazu beitragen, dass Berentzen mehr Gewinn macht?

„Ertragsperle“

Ralf Brühöfner
Im vergangenen Geschäftsjahr hat TMP einen Umsatz in Höhe von fast 12 Mio. Euro erzielt - mit einer deutlich zweistelligen Umsatzrendite. Die Gesellschaft ist ein kerngesundes Unternehmen mit einer soliden Wachstumsstory, die durch unsere erfolgreiche Vertriebsmannschaft in Deutschland weiter entwickelt werden kann. Wir haben eine Ertragsperle erworben, die auch isoliert, d.h. ohne Konzern- und Kostensynergien, einen wertvollen Beitrag zum Konzernergebnis leisten wird.

Anleihen Finder Redaktion
Berentzen ist der breiten Öffentlichkeit nicht als Fruchtsaftanbieter sondern als Anbieter von Spirituosen bekannt. Inwiefern

Anzeige

We believe in German Mittelstand

Close Brothers Seydler Bank AG

Unternehmer brauchen Kapital. Kapital braucht gute Ideen.
Wir bringen beide Seiten erfolgreich zusammen.

Close Brothers Seydler Bank AG | Schillerstraße 27 – 29 | 60313 Frankfurt am Main | **T** 069 92054-602 | www.cbseydler.com

werden Sie es schaffen, Image-Problemen, die den Absatz behindern könnten, aus dem Weg zu gehen?

Ralf Brühöfner
TMP wird, genauso wie unsere Konzerngesellschaft Vivaris, weiterhin unter dem eigenen Namen am Markt auftreten.

Was wenige wissen:
Unser seit 1958 bestehendes Geschäft mit alkoholfreien Erfrischungsgetränken trägt bereits heute rund ein Drittel zu unserem Gruppenumsatz bei. Expertise und Erfahrungen bei alkoholfreien Getränken sind also ausreichend vorhanden. Mit unserem neuen Standbein wird sich der AFG-Anteil weiter erhöhen.

„Zurzeit keine weiteren Zukäufe“

Anleihen Finder Redaktion
Die Mittel für den Firmenkauf nimmt Berentzen aus den Erlösen der im Jahr 2012 begebenen 50-Millionen-Euro-Anleihe. Der Kaufpreis soll zwischen 15,50 und 17,45 Millionen Euro liegen. Was passiert oder passierte mit den restlichen Erlösen aus der Anleihe-Emission?

Ralf Brühöfner
Einen Teil der Mittel haben wir für die Internationalisierung, beispielsweise in der Türkei oder den USA, und den weiteren Aufbau von Whiskey-Lagerbeständen verwendet. Auch für die Zukunft können hier noch weitere Anleihemittel Verwendung finden. Was immer wir tun, wird von kaufmännischer Vorsicht geprägt sein.
Anleihen Finder Redaktion
Welche weitere Firmenkäufe stehen eventuell bei der Berentzen-Gruppe AG an, die mit Mitteln aus den Anleihe-Erlösen finanziert werden könnten?

„Mittel der Anleihe noch nicht vollständig verwendet“

Ralf Brühöfner
Weitere strategische Zukäufe sind derzeit nicht geplant. Wir werden aber sicherlich auch künftig mögliche opportunistische Zukäufe prüfen, gehen aber sehr bedachtsam vor.

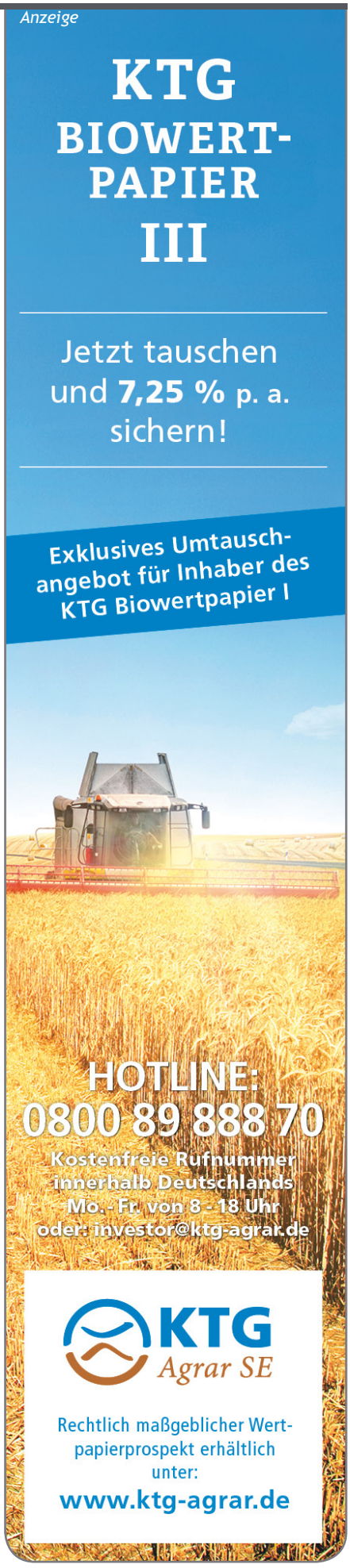
Nun steht die Weiterentwicklung von TMP an. Darauf wollen wir uns in den folgenden Monaten voll und ganz konzentrieren.

Anleihen Finder Redaktion
Plant Berentzen weitere Transaktionen am Kapitalmarkt? Steht eventuell eine neue Berentzen-Anleihe an, die die alte Anleihe ablösen könnte?

Ralf Brühöfner
Mit dem Kauf von TMP sind die Mittel der Anleihe noch nicht vollständig verwendet, der Konzern generiert darüber hinaus laufende Cash Flows aus dem operativen Geschäft. Kein Grund also, aktuell über kapitalmarktorientierte Fremd- oder Eigenkapitalmaßnahmen nachzudenken.

Anleihen Finder Redaktion
Herr Brühöfner, vielen Dank für das Gespräch!

Anzeige



„Sie müssen in der PR nicht immer alles sagen, aber Sie dürfen nie lügen“ — Vertrauen schaffen mit einer einfachen Kommunikations-Weisheit

Kolumne von Michael Bulgrin

Michael Bulgrin
ist Mitglied der Geschäftsleitung der biallas communication & consulting GmbH. Die inhabergeführte PR-Agentur hat sich auf Unternehmens- und Kapitalmarktkommunikation spezialisiert.

Als Betriebswirt und Analyst (CIIA) berät Bulgrin seine Kunden seit Jahren und erarbeitet für ihre Finanzmarktaktivitäten professionelle Kommunikationsstrategien.

Über den erfolgreichen Kapitalmarktauftritt hinaus haben dabei auch der Aufbau und die Pflege nachhaltiger und glaubwürdiger Kommunikationswege zu Stakeholdern, Medien und anderen relevanten Zielgruppen für ihn einen hohen Stellenwert.

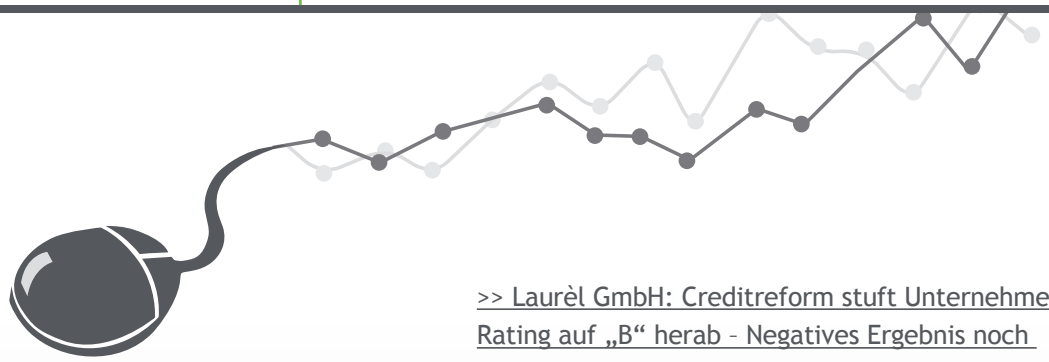
Wenn alles rund läuft, arbeiten die Kommunikationsabteilungen der Unternehmen auf Hochtouren. Im Wochenrhythmus werden Pressemitteilungen versendet und der CEO präsentiert sich stolz in Gesprächen mit Journalisten. Das ist legitim und richtig, denn der Kapitalmarkt muss wissen, dass sich das Unternehmen auf Kurs befindet. Nur so können Investoren bei Laune gehalten und neue Kapitalgeber geworben werden.

Es gibt aber auch die andere Seite der Medaille: Zeiten, in denen es schlecht läuft, Umsätze sinken, Margen schrumpfen und vielleicht sogar eine Restrukturierung notwendig wird. „Knüppeldick“ kommt es, wenn die Zahlungsfähigkeit auf der Kippe steht und Covenants in der Fremdfinanzierung gebrochen werden. Wichtigste Regel für alle Unternehmen: Auch in dieser Situation müssen Sie „das Heft in der Hand behalten“ und aktiv informieren. Nichts ist schlimmer für die Investoren als in einer schwierigen Unternehmensphase ohne Informationen dazustehen. Jahrelang aufgebautes Vertrauen kann so binnen weniger Tage zerstört werden.

Unternehmen fahren gut, wenn sie sich gerade in solchen Zeiten an eine alte Kommunikations-Weisheit halten: „Sie müssen in der PR nicht immer alles sagen, aber Sie dürfen nie lügen!“ Dieser einfache Leitfaden bedeutet in der Praxis: Beschränken Sie sich in der Kommunikation auf das Wesentliche. Nur so kann der Adressat, sei es der Journalist oder der Analyst, die relevanten Informationen auch wirklich verarbeiten und aufnehmen.

Der zweite Teil der Kommunikations-Weisheit ist noch viel wichtiger: Ein Unternehmen darf in der Außendarstellung niemals lügen! Falschdarstellungen oder Halbwahrheiten werden früher oder später immer aufgedeckt. Und haben Journalisten erst einmal einen Verdacht, dauert es meist nicht lange, bis die Wahrheit ans Licht kommt. Die ganze Story spricht sich dann in Windeseile nicht nur in Medienkreisen, sondern natürlich auch am gesamten Kapitalmarkt herum. Unternehmen, die in ihrer Not fahrlässig ungenau oder vorsätzlich falsch informieren, entziehen sich die Grundlage für einen erfolgreichen Turnaround. Obwohl das eigentlich jedem Unternehmenslenker bewusst sein müsste, sieht die Realität in Krisenzeiten leider oft ganz anders aus.

Auch wenn es in der Krise schwer fällt, offen zu bleiben: Die langfristigen Vorteile liegen klar auf der Hand. Gerade in schwierigen Zeiten können Unternehmen die Qualität ihrer Berichterstattung und die Transparenz nach Außen unter Beweis stellen. Ein Journalist, der den CEO auch nach einem starken Umsatzeinbruch erreicht und seine Fragen direkt stellen kann, wird im Gegenzug auch ein offenes Ohr haben, wenn es wieder gute Neuigkeiten von Unternehmensseite gibt. Investoren, die in schlechten Zeiten kontinuierlich über den aktuellen Stand informiert werden, fühlen sich sicherer und versuchen in der Regel, die Krise gemeinsam mit dem Unternehmen zu bewältigen. Panikverkäufen kann so aktiv gegengesteuert werden. Mit dem Effekt, dass die Investorenbasis für künftige Kapitalmaßnahmen erhalten bleibt.



Emittentennews

>> EYEMAXX Real Estate AG: Neue Unternehmensanleihe mit Zinskupon in Höhe von 8,00 Prozent - Öffentliches Angebot vom 15.09. bis 26.09.2014 - 1:1 Umtauschangebot für alte Anleihegläubiger - Anleihen-Erlöse fließen in neue Geschäftsfelder

>> DIC Asset AG: Orderbuch geschlossen - 125 Millionen Euro innerhalb von fünf Stunden platziert - Zinskupon in Höhe von 4,625 Prozent - Vorzeitige Rückzahlung der ersten Unternehmensanleihe voraussichtlich am 16. Oktober 2014

>> Berentzen-Gruppe: Übernahme von Orangesaftpressen-Vermarkter - Kaufpreis über 15,50 Millionen Euro - Finanzierung durch Anleihe-Erlöse - Kurs der Mittelstandsanleihe notiert bei 105 Prozent

>> Rickmers Gruppe - Es wird ungemütlich auf Hoher See: Ergebniseinbruch und Umsatzrückgang im ersten Halbjahr 2014 - Verschuldung weiterhin extrem hoch - „Marktumfeld schwierig" - Kurs der Mittelstandsanleihe hält Gegenwind vorerst stand

Ratingnews

>> MS Deutschland: FERI EuroRating stuft „Traumschiff"-Anleihe auf „B-" herab - Ausblick „negativ" - „Zinszahlung für 2015 aus eigener Kraft vermutlich nicht zu gewährleisten" - Anleihe-Kurs notiert bei 46,40 Prozent

>> More & More AG: Creditreform setzt Unternehmensrating auf „watch" - Grund: verschlechterte Ergebnislage - Kurs der Mode-Anleihe notiert bei 64,90 Prozent

>> Laurèl GmbH: Creditreform stuft Unternehmens-Rating auf „B" herab - Negatives Ergebnis noch schwächer als im Vorjahr - Russland-Krise stört Absatz erheblich - Ziel für laufendes Geschäftsjahr: „Schwarze Null" - Kurs der Anleihe auf Allzeittief

>> Enterprise Holdings Limited: Creditreform vergibt erneut Investment Grade-Note „A-" - Kurs der Mittelstandsanleihe notiert bei 103 Prozent - CEO-Flowers: „Sonderkonto für Zinszahlungen und Anleiherückzahlung - „Einzige Nicht-Immobilien-Anleihe mit „A-"-Rating"

Marktstatistiken

>> Der Markt für mittelständische Unternehmensanleihen in Zahlen

MiBoX®-Index-Familie

>> MiBoX®-Gewinner der Woche: Peine GmbH - Kursgewinn von 22,67 Prozent - Verlierer der Woche: Travel24.com AG - Anleihekurs stürzt um 15,61 Prozent ab - Micro Bond Index (MiBoX®) mit leichten Zugewinnen bei 97,75 Prozent

>> Chart: Micro Bond IndeX (MiBoX)

>> Chart: Micro Bond Index_InvestmentGrade (MiBoX-IG)

Musterdepots

>> Mit Peter Thilo Hasler, Gründer und Analyst der Sphene Capital, Martin Achter, Fondsmanager Renten bei der BayernInvest in München und Manuela Tränkel, die seit 2004 ein Family Office in München betreut, konnten wir drei ausgewiesene Kapitalmarktexperten als Musterdepot-Manager gewinnen.
Hier geht`s online zur Performance-Messung.

PARTNER

ashurst
www.ashurst.com

EULER HERMES Rating
www.ehrg.de

lindenpartners
PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN
www.lindenpartners.eu

beyond capital partners
www.beyondcapital-partners.com

EQS FINANCIAL MARKETS & MEDIA
www.eqs.com

main neckar capitalgroup
www.main-neckar-capitalgroup.com

biallas communication consulting
www.biallas-cc.de

FMS
www.fms-ag.de

PROGREDIUS FINANCE EXPERTS
www.progredius.de

BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft
www.bvmw.de

GBC AG Investment Research
www.gbc-ag.de

ROTTHEGE | WASSERMANN
RECHTSANWÄLTE • WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER
www.rotthege.com

Creditreform Rating Agentur
www.creditreform-rating.de

IBWF Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und -forschung e.V.
www.mittelstandsberater.de
www.ibwf.org

SCALA Corporate Finance
www.scala-finance.eu

DGAP NEWS & MELDEPFLICHTEN
www.dgap.de

DIE WERTPAPIERHANDELSBANK ICF KURSMAKLER AG
www.icfag.de

Solactive
www.solactive.com

EFFIZIENZA KOMMUNIKATION FÜR ENTSCHEIDER
www.effizienza.de

Jucho & Coll Deutsche Industrieanleihen
www.jucho-coll.de

youmex
www.youmex.de

IMPRESSUM

Redaktion

Christoph Morisse
Leitung

Anfragen für Interviews und redaktionelle Beiträge richten Sie bitte an

Tel.: +49 (0)211 - 54 41 70 05
morisse@anleihen-finder.de

Redaktion

Timm Henecker

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an

Tel.: +49 (0) 173 - 45 12 75 9
henecker@anleihen-finder.de

Gestaltung

Annette Schimberg

Gestaltung: Layout & Eigenwerbung der Anleihen Finder GmbH

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

info@annette-schimberg.de

Kontakt

AnleihenFinder

Geschäftsführer: Christian Hoppe
Redaktionsleitung: Cornelius Thor

Anleihen Finder GmbH
Fritzlarer Str. 6b
60487 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69-71 91 60 55
Fax: +49 (0) 69-71 91 60 57

Redaktion Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 211-54 41 70 05

Das Abonnement des Anleihen Finders ist unverbindlich. Die im Anleihen Finder dargestellten Inhalte manifestieren keine Beratungs- oder Vermittlungsleistung, insbesondere keine Vermittlungsleistungen im Sinne des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG), vor allem nicht im Sinne des §32 KWG. Werbende Inhalte sind als solche gekennzeichnet.
Alle redaktionellen Informationen im Anleihen Finder sind sorgfältig recherchiert. Dennoch kann keine Haftung für die Richtigkeit der gemachten Angaben übernommen werden Weiterhin ist www.anleihen-anleihen.de nicht für Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden. Auch für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge von Unternehmen geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Verfielfältigung jeder Art, auch auszugsweise oder als Aufnahme in andere Online-Dienste und Internet-Angebote oder die Verfielfältigung auf Datenträger, dürfen nur unter der Angabe der Quelle, www.anleihen-finder.de, erfolgen. Wir wissen das Vertrauen, das unsere Leser/innen in uns setzen, zu schätzen. Deshalb behandeln wir alle Daten, die Sie uns anvertrauen, mit äußerster Sorgfalt. Mehr dazu lesen Sie auf unserer Homepage.

Für Fragen, Anregungen und Kritik wenden Sie sich bitte direkt an Cornelius Thor unter der E-Mail-Adresse: thor@anleihen-finder.de. Alle Inhalte und bisherigen Ausgaben können Sie auf www.anleihen-finder.de nachlesen. Wenn sie den Anleihen Finder nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie bitte eine leere E-Mail mit Ihrer E-Mail-Adresse in der Betreffzeile an dismiss@anleihen-finder.de.