Der Anleihen Finder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 EDITORIAL

Sie lebt!

03 INTERVIEW

mit Dr. Hubertus Bartsch, Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH: "Unsere China-Aktivitäten entwickeln sich großartig"

06 IM FOKUS

GRUNDAG - Neue Investment-Plattform für Immobilien-Projekte

08 INTERVIEW

mit VEDES-Chef Thomas Märtz: "Die Mittel aus den ersten zwei Anleihen haben uns die überaus positive Entwicklung erst ermöglicht"

12 BEITRAG

"Zweimal zurück, einmal mehr"

- 13 ONLINE-NEWS
- 14 PARTNER
- 15 IMPRESSUM

Sie lebt!

"Die Mittelstandsanleihe lebt wieder" – so lautete unlängst die Überschrift eines FAZ-Artikels, der auf die häufig gewählte Formulierung aus dem vergangenen Krisen-Jahr des Marktsegmentes, die Mittelstandsanleihe sei "tot", anspielt. Die Zeiten und die Medienberichte haben sich geändert, die Nachfrage nach sogenannten Mini-Bonds ist wieder erstaunlich gut – in den meisten Fällen zumindest. So konnten etwa Homann Holzwerkstoffe oder UBM deutlich mehr platzieren als geplant. Zuletzt gelang dem Münchner Immobilienentwickler EUROBODEN der Ausverkauf seiner 25-Millionen-Euro-Anleihe bereits am ersten Zeichnungstag, eine starke Umtausch-Nachfrage von Inhabern des ersten Bonds inklusive. Längst ist zwar noch nicht alles Gold was glänzt und der Markt hat weiterhin mit Altlasten zu kämpfen, aber die Richtung scheint zu stimmen.

Zwei Anleihe-Emittenten haben kürzlich ihre Bonds zurückgezahlt und ein anderer sein Anleihe-Volumen aufgestockt. Um welche Unternehmen es sich dabei handelt, erfahren Sie in unserem Beitrag auf Seite 12.

NZWL und VEDES

Der Automobilzulieferer Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig hat ebenfalls eine neue Anleihe 2017/23 aufgelegt und bietet derzeit exklusiv den Gläubigern seiner Anleihe 2014/19 ein freiwilliges, öffentliches Umtauschangebot in den neuen Bond an. Dieser läuft bis 2023 und wird jährlich mit 7,25 Prozent verzinst. Das Angebots-Volumen liegt bei 15 Millionen Euro. Warum sich das Leipziger Unternehmen dafür entschieden hat und wofür die Anleihen-Mittel eingesetzt werden

EDITORIAL 2

sollen, erfahren Sie in unserem ausführlichen Interview mit dem Vorstand der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH, Dr. Hubertus Bartsch, auf den folgenden Seiten.

Auch der Spielwarenhändler VEDES schickt sich derzeit an, eine neue Fremdkapitalfinanzierung in Anspruch zu nehmen, um zum einen das weitere Wachstum zu finanzieren und zum anderen die Refinanzierung der im Juni 2019 fälligen 7,125 %-Anleihe zu sichern, die bei einer erfolgreichen Transaktion auch vorzeitig gekündigt werden könnte. VEDES hat die Quirin Privatbank AG mit einer Markt-Prüfung und der Durchführung einer Roadshow beauftragt. Noch hat das Unternehmen noch nicht final entschieden, welches Finanzierungsinstrument es tatsächlich ins Auge fasst, daher haben wir beim VEDES-Chef Thomas Märtz nachgefragt und durchaus interessante Antworten erhalten - Seite 8. Des Weiteren haben wir für unsere Leser wieder einmal eine interessante Investment-Plattform gefunden, die sich u.a. auf denkmalgeschützte Immobilienprojekte spezialisiert hat. Mehr dazu IM FOKUS auf Seite 6.



Die Ratinganalysten waren in den letzten Wochen ebenfalls nicht untätig, so hat die Creditreform sowohl das Unternehmensrating der Homann Holzwerkstoffe GmbH als auch der Jacob Stauder GmbH & Co. KG mit der Note "B+" (stabiler



Ausblick) bestätigt, das Rating der Karlsberg Brauerei GmbH hingegen von "BB" auf "BB-" um einen Notch herabgestuft. Die international renommierte Ratingagentur Standard & Poor's hat indes das Rating der ADLER Real Estate AG von bisher "BB-" auf "BB" heraufgesetzt. Mehr zu den Begründungen der Rating-Analysten und aktuelle Anleihen-Barometer finden Sie in unseren ONLINE NEWS auf Seite 13.

Anzeige



Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH

Jetzt tauschen! Anleihe 2017/2023

Kupon: 7,25% p.a. | ISIN: DE000A2GSNF5

Wertpapierprospekt erhältlich unter www.nzwl.de/anleihe2017



"Unsere China-Aktivitäten entwickeln sich großartig"

Interview mit Dr. Hubertus Bartsch, CEO der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH





Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL) legt eine neue Anleihe 2017/23 auf und bietet den Gläubigern ihrer Anleihe 2014/19 (ISIN: DE000A1YC1F9) ein freiwilliges, öffentliches Umtauschangebot an. Das Gesamtvolumen beträgt dabei bis zu 15 Millionen Euro. Dr. Hubertus Bartsch, CEO der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH, erzählt im Anleihen Finder-Interview, warum sich das Unternehmen für diese Maßnahme entschieden hat.

Anleihen Finder: Hallo Herr Bartsch, Sie bieten den Anleihen-Inhabern der NZWL-Anleihe 2014/19 derzeit ein Umtauschangebot in eine neue Anleihe an. Was ist die Motivation dahinter? Ist die Zinssenkung und die damit verbundene Verringerung der jährlichen Belastung der Hintergrund?

Hubertus Bartsch: Nein, wir bieten ja einen Zinskupon von 7,25% zuzüglich 25 Euro Umtauschprämie, was damit fast genauso attraktiv wie unsere Anleihen 2014 und 2015 ist. Es geht uns um etwas anderes: Unsere Aktivitäten in China, wohin ja vorrangig die Mittel der ersten Anleihe geflossen

sind, entwickeln sich großartig. Einerseits generieren wir dort bereits starke Cashflows, andererseits eröffnen sich uns dort hervorragende zusätzliche Marktchancen. Beispielsweise haben wir jetzt einen Großauftrag eines führenden chinesischen Automobilherstellers gewinnen können. Deshalb wollen wir mit dem Umtauschangebot zwei Dinge erreichen: Ein Volumen von bis zu 15 Mio. Euro bis in das Jahr 2023 verlängern, um dadurch freiwerdende Cashflows für einen zusätzlichen Kapazitätsausbau in China nutzen zu können und gleichzeitig unser Versprechen einlösen, die Verschuldung zurückzuführen und eben keine neuen Mittel aufzunehmen, sondern dann planmäßig die restlichen mindestens 40 % tilgen.

Anleihen Finder: Ärgern Sie sich dennoch im Nachhinein darüber, keine vorzeitige Kündigungsmöglichkeit für die Anleihe 2014/19 in die Anleihebedingungen eingebaut zu haben?

Hubertus Bartsch: Das würden wir benötigen, wenn es uns um die Optimierung der Zinslast ginge. Wir wollen ja aber vielmehr unsere Investoren davon überzeugen, uns weitere



sechs Jahre in unserer Entwicklung zu begleiten. Das geht viel besser mit attraktiven Konditionen und guten Argumenten als mit den bei Investoren ungeliebten Kündigungsoptionen.



"Diese Frage wurde uns schon oft gestellt"

Anleihen Finder: Die Kursentwicklung der beiden NZWL-Anleihen zeigt, dass der Markt Vertrauen in Ihr Unternehmen hat. Der Kupon der Umtauschanleihe wurde jedoch nur leicht um 0,25 % gesenkt. Wäre da nicht ein niedrigerer Kupon drin gewesen?

Hubertus Bartsch: Diese Frage wurde uns auch auf der Roadshow schon mehrfach gestellt. Richtig, mit unserer Entwicklung und in diesem Umfeld wäre bei einer Neu-Anleihe mit Kapitalaufnahme vermutlich ein signifikant geringerer Kupon möglich gewesen. Wir wollen aber ausschließlich unsere Investoren der Anleihe I (Anleihe 2014/19) für den Umtausch gewinnen und da finde ich es nur angemessen, dass wir auch das alte Zinsniveau als Bezugsgröße wählen.

"Wir benötigen keine zusätzlichen Mittel"

Anleihen Finder: Warum wird die neue Anleihe 2017/23 nicht öffentlich angeboten, um bspw. weitere Investoren für die NZWL zu gewinnen?

Hubertus Bartsch: Wir haben nichts gegen neue Investoren, aber wir benötigen keine zusätzlichen Mittel. Die China-Aktivitäten laufen mittlerweile so gut, dass wir unsere Anleihe I planmäßig tilgen könnten. Wenn uns von diesem Volumen nun bis zu 15 Mio. Euro durch den Tausch länger zur Verfügung stehen, dann können wir in China gemeinsam mit unserer dortigen Hausbank den Ausbau der Kapazitäten wie gewünscht umsetzen.

Anleihen Finder: Inwiefern passt der dritte NZWL-Minibond in Ihre aktuelle Finanzierungsstrategie (und den Finanzierungsmix)?

"Unternehmensanleihen sind ein ganz wichtiger Baustein"

Hubertus Bartsch: Die Unternehmensanleihen waren und sind ein ganz wichtiger Baustein. Deswegen liegt mir viel daran, dass wir die Anleihen als Säule dauerhaft erhalten – auch wenn wir das Volumen aktuell nicht ausbauen wollen. Gleichzeit war und ist die Bankenfinanzierung für uns ebenfalls sehr wichtig. Diese beiden Fremdkapitalsäulen waren für uns nie eine Entweder-oder-Entscheidung, sondern eine gegenseitige Ergänzung, jeweils mit besonderen Stärken.

Anleihen Finder: Kommen wir zu den gegenwärtigen Konzernzahlen. Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH hat Umsatz und Ertrag im ersten Halbjahr 2017 gesteigert. Auch der Auftragseingang lag über dem der letzten Jahre. Was läuft derzeit richtig gut bei der NZWL?

Hubertus Bartsch: Bei aller China-Euphorie dürfen wir in der Tat nicht vergessen, dass auch das Geschäft in Deutschland und Europa sehr gut läuft. Bei unseren Synchronisierungen für Doppelkupplungsgetriebe profitieren wir davon, dass diese Art des Schaltgetriebes stark wächst im Vergleich zu herkömmlichen Handschaltungen – und zwar weltweit. Was mich besonders freut, ist dass der Auftragseingang sowohl quantitativ als auch qualitativ überzeugt. Damit meine ich, dass es uns gelungen ist, weitere strategisch wichtige Aufträge zum Beispiel in der E-Mobilität oder auch in anderen Zukunftsthemen der OEMs zu gewinnen.

Anleihen Finder: Als Lieferant (oftmals auch Alleinlieferant) von Synchronisierungen für Direktschaltgetriebe in der Automobilbranche hat sich NZWL einen Namen gemacht. Was produzieren Sie sonst noch und wo generieren Sie die meisten Umsätze?

Hubertus Bartsch: Die Synchronisierungen für die Doppelkupplungsgetriebe sind unsere mit Abstand umsatzstärkste Produktgruppe. In Deutschland und Europa profitieren wir darüber hinaus von unserer zweiten Produktgruppe Zahnräder und Wellen, die von uns in die Großserie weiterentwickelt wurde. Die Nachfrage ist sehr erfreulich und wir werden in der Großserie in Kürze den Break-Even erreichen.

Anleihen Finder: Wie ist die NZWL im Zukunftsbereich "E-Antriebe" aufgestellt?



Hubertus Bartsch: Wir haben hier seit 2012 verschiedene gemeinsame Projekte mit führenden deutschen Herstellern. Teils noch im Entwicklungsstadium, teils schon in der Serienfertigung. Wir sehen uns mittel- und langfristig gut aufgestellt. Ich habe ja gerade erwähnt, dass sich die Großserienproduktion bei Zahnräder und Wellen sehr gut entwickelt. Hier liefern wir auch Räder und Wellen für einen E-Fahrzeug-Antriebsstrang und zwar für einen renommierten OEM im Sportwagenpremiumsegment. Die Zahl der Elektroantriebe wird zwar weiter zunehmen, doch muss die Bedeutung der E-Mobilität auch im Gesamtkontext betrachtet werden. Denn laut einer aktuellen Studie werden im Jahr 2030 immer noch rund 87 Prozent der Fahrzeuge einen Verbrennungsmotor und ein Getriebe haben.

Schwestergesellschaft NZWL TTP

Anleihen Finder: Bei der chinesischen Schwestergesellschaft NZWL TTP läuft es wie schon erwähnt ebenfalls richtig gut. Was sind die Gründe dafür?

Hubertus Bartsch: Wir sehen hier ganz deutlich die Effekte, die sich in der Endphase eines Produktanlaufs bei einem Überschreiten der Break-Even-Menge ergeben: Werden zunächst bei niedrigen Anfangsstückzahlen Anfangsverluste erwirtschaftet, flacht diese Kurve bei steigender Stückzahl bereits zunehmend ab und entwickelt sich dann bei Stückzahlen oberhalb des Break-Even-Punktes deutlich positiv. Hinzu kommt, dass die Stückzahlen auch nächstes Jahr mit unserem Hauptkunden weiter ansteigen werden sowie die Produktivität der mittlerweile geübten Mannschaft in China vor Ort ebenfalls deutliche Fortschritte gemacht hat. Dies alles stimmt uns positiv, auch den neu gewonnenen

Großauftrag für Synchronisierungen für einen chinesischen Automobilbauer nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich umsetzen zu können.

Anleihen Finder: Nach der Internationalisierung 2008 durch den Aufbau eines Produktionsstandortes in der Slowakei



hat NZWL ihre Expansion 2014 in China fortgesetzt. Soll die Internationalisierung fortgeführt werden?

"Wir folgen unseren Kunden"

Hubertus Bartsch: Die Internationalisierung ist alternativlos ab einer gewissen Größe und um ein entsprechendes Wachstum zu erzielen. Wir folgen unseren Kunden, den führenden Automobilherstellern. Das ist zuallererst eine strategische Entscheidung und muss sich dabei aber natürlich auch rechnen, so wie uns das jetzt mit der Erfolgsgeschichte unseres China-Engagements gelungen ist.

Anleihen Finder: Warum wird die NZWL auch weiterhin ein vertrauenswürdiger Anleihe-Emittent am KMU-Anleihen-Markt sein?

Hubertus Bartsch: Ich glaube schon, dass das, was wir seit Emission der Anleihe I in 2014 erreicht haben, für sich spricht und jedem Investor ein gutes Gefühl hinsichtlich unserer zukünftigen Entwicklung gibt. Wie wichtig wir unsere Investoren und unseren Kapitalmarktzugang sehen, belegt ja jetzt auch das Umtauschangebot mit den Konditionen, die sich an der Anleihe I orientieren und nicht am maximal Möglichen.

Anleihen Finder: Besten Dank für das Gespräch, Herr Bartsch.

Anzeige



In denkmalgeschützte Immobilien investieren und attraktive Renditen erzielen! Sichern Sie sich z.B. 6,50% Rendite p.a. bei 18 Monaten Laufzeit.





IM FOKUS 6

"GRUNDAG - Neue Investment-Plattform für Immobilien-Projekte"

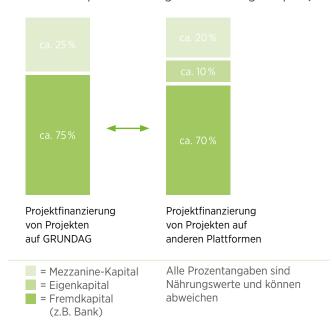


GRUNDAG wurde 2017 gegründet und ist eine auf die Finanzierung von Immobilienprojekten spezialisierte Crowdinvesting-Plattform. Die Plattform bietet Investoren die Möglichkeit, sich über ein Nachrangdarlehen mit Festverzinsung an interessanten und renditestarken Immobilienprojekten zu beteiligen. Bereits ab 250 Euro können auf www.grundag.de Investitionen getätigt werden, die eine jährliche Verzinsung von 5,00 % bis 7,00 % offerieren. Die Laufzeiten der Investitionen liegen dabei lediglich bei 12 – 24 Monaten.

GRUNDAG hat sich dabei auf Immobilienprojekte aus dem Bereich Denkmalschutz, Neubau oder Bestandsimmobilie und somit auf nachhaltige und energieeffiziente Sanierung nach den KFW-Standards spezialisiert. Die Projekte sind alle KfW förderfähig und bedienen als Käufer finanzstarke Investoren, welche die hohen steuerlichen Vorteile in Anspruch nehmen möchten. Eine Investition auf der Plattform ist für die Anleger kostenfrei, der Investitionsprozess ist einfach und transparent.

Besonderheiten des Angebotes

Die auf der Plattform angebotenen Projekte werden mehrheitlich fremdkapitalfrei finanziert (das eingesammelte Mezzanine-Kapital der Anleger zählt als Eigenkapital).





IM FOKUS

- Die Plattform bietet vornehmlich Projekte aus dem südund südwestdeutschen Raum an und eröffnet somit dem Großteil der Anleger die Möglichkeit, sich vor Ort selbst ein Bild vom unterstützten Projekt machen zu können.
- Es werden überwiegend Projekte dargestellt, welche während der Bauausführung vom TÜV überwacht werden.

Aktueller Investment-Case "Residenz Walzenmühle"

Gemeinsam mit Co-Funding-Partnern soll die Sanierung einer denkmalgeschützten Walzenmühle in der Nähe von Karlsruhe durch eine möglichst breite Bürgerbeteiligung mitfinanziert werden.

Auf Basis der alten Walzenmühle entsteht ein Energieeffizienzhaus mit 8 hochwertigen Wohneinheiten und einer
Villa nach neuesten energetischen Standards und hochwertiger Ausstattung. Durch die Verwendung hochwertiger
Baumaterialien und der energieeffizenten Sanierung erreicht die Immobilie das Gütesiegel KfW-Effizienzhaus, das
den Erhalt der traditionellen Baukunst und den neuesten
energetischen Standard gewährleistet.

Das Investitionsvolumen bei dem Projekt ist auf 1,5 Millionen Euro beschränkt. Investoren erhalten eine Rendite von 6,50 % p.a. bei einer Laufzeit von 18 Monaten. Darlehen sowie Zinsen werden dabei endfällig am 31.03.2019 zurückgeführt. Der Mindesteinsatz liegt bei 250 Euro. ■



INFO: In Kooperation mit CrowdDesk hat die ERGE Miet- & Finanzvermittlung GmbH & Co. KG die Immobilien-Crowdinvesting-Plattform Grundag.de ins Leben gerufen. ERGE bringt dabei ihr Netzwerk für die Auswahl geeigneter Projekte ein, während CrowdDesk die technische und rechtliche Infrastruktur bereitstellt. Die GRUNDAG Plattform wird von der GRUNDAG Crowdfunding Services GmbH, eine 100 %ige Tochtergesellschaft der CrowdDesk GmbH, betrieben.





In denkmalgeschützte Immobilien investieren und attraktive Renditen sichern!

Investieren Sie jetzt auf GRUNDAG.de in TÜV-begleitete, denkmalgeschützte und energieeffiziente Immobilienprojekte und sichern Sie sich z.B. 6,50% Rendite p.a. bei 18 Monaten Laufzeit.

Jetzt Projekte entdecken





"Die Mittel aus den ersten zwei Anleihen haben uns die überaus **POSITIVE ENTWICKLUNG** erst ermöglicht"

VEDES-Chef Thomas Märtz im Gespräch

Die VEDES AG prüft nach eigenen Angaben derzeit das Marktumfeld für eine weitere Fremdkapitalfinanzierung. Demnach gebe es aktuell mehrere Optionen zur Wachstumsfinanzierung sowie zur Refinanzierung der am 24. Juni 2019 fälligen Anleihe 2014/19 (ISIN: DE000A11QJA9). Die Anleihen Finder Redaktion hat diesbezüglich bei VEDESChef Thomas Märtz nachgefragt – und auch, um den aktuellen Status Quo des Unternehmens herauszufinden.

Anleihen Finder: Hallo Herr Märtz, Sie prüfen derzeit Optionen für eine weitere Fremdkapitalfinanzierung. Wie weit sind Sie Ihre Planungen diesbezüglich fortgeschritten?

Thomas Märtz: Wir sind auf einem sehr guten Weg und ich denke, wir werden unsere Pläne noch 2017 umsetzen können. Übergeordnet geht es uns ja darum, frühzeitig in die Refinanzierungsplanung unserer Anleihe 2014/19 einzusteigen und vor allem unser weiteres Wachstum mit Investitionen in zuletzt angestoßene strategische Projekte entsprechend zu unterlegen.

Anleihen Finder: Seit der Anleihe-Emission im Jahr 2014 hat sich bei der VEDES-Gruppe einiges getan (u.a. Integration Hoffmann und Dienstleistungsübernahme Spiel + Spaß). Wie ist die Unternehmens-Gruppe aktuell aufgestellt?

Thomas Märtz: Wir haben uns ganz konsequent von einem B2B-Distributor für unsere VEDES-Einzelhändler zu einem B2B-Distributor für die ganze Spielwarenbranche entwickelt. Die Meilensteine waren hier die Übernahme und erfolgreiche Integration des Großhandelsgeschäfts von Hoffmann, das Zusammenlegen mit unserem eigenen Großhandel und die daraus resultierenden Synergieeffekte sowie dann die Öffnung für alle Vertriebskanäle im Einzelhandel. Seit diesem Jahr arbeiten wir mit Hochdruck daran, neben den langjährig etablierten Leistungen wie Einkauf, Logistik, Finanzdienstleitungen, Eigenmarken und Marketing zusätzliche Leistungspakete auf unsere Serviceplattform zu bringen. Ziel ist, unsere Einzelhandelspartner, die derzeit auf einen Marktanteil von 18 % am gesamten Spielwarenmarkt und 51% am Spielwarenfachhandel kommen, noch schlagkräftiger im



Markt aufzustellen. Wir arbeiten hier konkret an unserer Marken- und Marktoffensive, dem Ausrollen unserer Digitalisierungsoffensive, neuen Partnermodellen und intensiven Logistikpartnerschaften für Industrie und Handel.

"Das Weihnachtsgeschäft macht 40% des Jahresumsatzes aus"

Anleihen Finder: Gewähren Sie uns einen Einblick in die aktuellen Geschäftszahlen (Umsatz/EBIT/Cashflow/Verschuldung) der Unternehmensgruppe? Können Sie Ihre Planzahlen für das Gesamtjahr 2017 halten?

Thomas Märtz: Das Weihnachtsgeschäft im November und Dezember steht in unserer Branche für rund 40% des Jahresumsatzes. Und es entscheidet auch immer über die Ertragsstärke. Hinzu kommt, dass die Woche nach Weihnach-



ten zu den umsatzstärksten des Jahres zählt, wenn die zahlreichen Geldgeschenke und Gutscheine im Spielwarenhandel eingelöst werden. Deshalb bin ich auf Basis der Halbjahreszahlen immer ein etwas ungeeigneter Gesprächspartner. Die starke Saisonalität spiegelt sich zwangsläufig auch in der unterjährigen Ergebnisentwicklung wider. Unabhängig davon konnten wir uns gegenüber dem Vorjahr weiter verbessern. Beim Vorsteuerergebnis (EBT) beispielsweise von -2,5 Mio. Euro auf -2.0 Mio. Euro.

Auf Jahressicht haben wir die VEDES bereits 2016 nach den deutlichen Umbauarbeiten im Konzern in den Jahren 2014 und 2015 wieder in die Gewinnzone mit einem EBT von 1,6 Mio. Euro geführt. Diesen Weg gehen wir 2017 weiter. Die

bisherige Prognose eines EBT von 2,0 Mio. Euro mit einer Schwankungsbreite von +/- 0,2 Mio. Euro hat unverändert Bestand. Kleiner Zusatz: Diese Planung berücksichtig natürlich noch nicht, dass wir ggf. noch zusätzliche Kosten für ein Fremdkapitalprojekt haben könnten.

"Fokus auf Digitalisierungsoffensive"

Anleihen Finder: Welche Ihrer Geschäftsfelder florieren dabei und wo gibt es Nachholbedarf?

Thomas Märtz: Am positivsten entwickeln sich aktuell die Finanzdienstleistungen. Hier konnten wir im Halbjahr erfreulich um 2,5 % weiter wachsen. Zur Einordnung: Im Geschäftsjahr 2016 haben wir über unsere Zentralregulierung ein Volumen von 312 Mio. Euro abgewickelt und daraus 10 Mio. Euro Provisionserlöse generiert. Das machen wir gemeinsam mit unserem Partner DZB Bank, die auch das Debitorenrisiko vollständig trägt.

Nachholbedarf ist aus meiner Sicht das falsche Wort – aber wo wir derzeit unseren Fokus legen ist die Digitalisierungsoffensive. Wir gehen gezielt mehrere Felder parallel an, wie Big Data & CRM, die Digitalisierung mit einer neuen IT-Infrastruktur, kombiniert mit einer Markenoffensive, die sich auf eine geplante TV-Kampagne und Performance-Marketing stützt. Dazu forcieren wir Partnerschaften wie zuletzt beispielsweise mit eBav.

Anleihen Finder: Wie ist die derzeitige Entwicklung in der Spielwaren-Branche und welchen Ausblick wagen Sie?

"Online-Handel wächst überproportional"

Thomas Märtz: Der Markt ist insgesamt nicht rückläufig, sondern wächst mit jahresdurchschnittlich 3,8% sehr erfreulich und stabil. 2016 lag das Marktvolumen in Deutschland bei 3,1 Mrd. Euro. Aber für den Spielwarenfachhandel ist es eine Herausforderung, den eigenen Marktanteil von zuletzt 35% nachhaltig zu verteidigen. Wir wollen mit unseren Einzelhandelspartnern gemeinsam aus dieser Verteidigungshaltung herauskommen und vielmehr in die Offensive gehen. Der Online-Handel greift das Marktwachstum nahezu komplett ab und wächst deutlich überproportional. Daran werden wir in Zukunft über unsere Omni-Channel-Strategie stärker profitieren.

Anleihen Finder: Digitalisierung und Online-Handel werden zunehmend wichtiger, wie Sie sagen. VEDES ist seit November neuer Partner des Online-Marktplatzes eBay. Was können wir uns unter einer solchen Partnerschaft vor-

stellen? Welche Vorteile haben Unternehmen und Kunden dadurch?

Thomas Märtz: Unsere Marken- und Marktoffensive adressiert nahezu alle relevanten Online-Kanäle. Damit dieses Performance-Marketing auch wirkungsvoll in Umsatz transferiert werden kann, ist es wichtig, dass wir Fenster für unsere Einzelhändler bei den wichtigen Online-Plattformen schaffen. eBay nimmt hier sicher weltweit und in Europa eine ganz besondere Rolle ein. Die Angebote unserer Händler werden hier in der zentralen VEDES Markenwelt bei eBay zusammengefasst, sind dadurch sichtbar, recherchierbar und im jedermann bekannten eBay-Umfeld kaufbar. Unsere Händler haben so Zugang zu 17 Mio. potentiellen neuen Kunden und für die Konsumenten ist das eBay-Produktangebot noch umfangreicher und attraktiver geworden.

VEDES Digital Future Stores

Anleihen Finder: Ist die weitere Digitalisierung ein Hauptbestandteil der zukünftigen Unternehmensstrategie?

Thomas Märtz: Sie ist ein ganz wesentlicher Baustein. Wir haben innerhalb unserer Digitalisierungsoffensive bestimmte Projekte und Maßnahmen aufgesetzt, wie den Aufbau von VEDES Digital Future Stores, neue Nutzungsmöglichkeiten unserer VEDES Datenbank mit mehr als 500.000 Artikelstammdaten und die zentrale Steuerung der digitalen Vernetzung (Big Data, CRM, Salesreport), um nur eine Auswahl zu nennen. Die Digitalisierung greift aber weiter. Auch in den drei anderen Schwerpunkten unserer Zukunftsstrategie Marken- und Marktoffensive, Partnermodell und Logistikpartner spielt die Digitalisierung durchweg eine große Rolle in der Umsetzung.

Anleihen Finder: Bei der Anleihe-Emission im Jahr 2014 sagten Sie uns, dass Sie die VEDES Gruppe in den nächsten fünf Jahren als führenden Spielwaren-Großhändler und führende europäische Verbundgruppe mit stabilen Wachstumsraten bei Umsatz und Ertrag etablieren wollen. Haben Sie das geschafft?

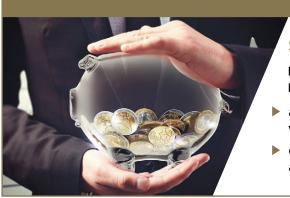
"Haben Ziele schneller erreicht als gedacht"

Thomas Märtz: Bei dieser Zielsetzung kommen wir durchaus schneller voran, als ich das damals erwartet hatte. Ich würde vermuten, dass uns schon heute in der Branche niemand die Position als führender Spielwaren-Großhändler und führende europäische Verbundgruppe für Spiel und Freizeit abspricht. Seit 2016 sind wir auch wieder stabil in der Gewinnzone. Mir

Anzeige



WKN: A1W5T2, ISIN: LU0974225590



Starke Rendite »Made in Germany«!

Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS:

- attraktive Rendite oberhalb von 4 % p.a.
- einmalige Transparenz über alle Investments





Rathausufer 10 40213 Düsseldorf

Tel.: + 49 (0) 211 21073741 Fax: +49 (0) 211 21073733 Fordern Sie noch heute Ihr kostenloses Informationspaket an unter:

www.dma-fonds.de/informationspaket



Web: www.kfmag.de Mail: info@kfmag.de

reicht das damalige Ziel aber nicht mehr. Wir wollen für unsere Einzelhändler und uns mehr erreichen, wir wollen uns zu einer in allen Vertriebskanälen extrem schlagkräftigen Service-Plattform und B2B-Distributor entwickeln. Das schließt bewusst auch sämtliche digitalen Verkaufskanäle ein.

Anleihen Finder: Zurück zur etwaigen Fremdkapitalfinanzierung. Wofür sollen mögliche freiwerdende Mittel - neben der Anleihen-Tilgung - noch verwendet werden? Stichwort Wachstumsfinanzierung.

Thomas Märtz: Ich muss das in diesem Stadium etwas globaler beantworten. Ja, die Tilgung der Anleihe 2014/2019 ist ein Thema, das man finanzstrategisch nicht früh genug angehen kann. Alles andere wäre fahrlässig. Zusätzlich stehen derzeit mehrere strategische Projekte ganz oben auf unserer Prioritätenliste und damit auch weit vorn hinsichtlich der geeigneten Finanzierung. Das sind Themen wie Big Data und CRM, der Ausbau der IT-Infrastruktur, um die Möglichkeiten der Digitalisierung noch besser ausschöpfen zu können, die aktuelle Markenoffensive mit TV-Kampagne und gesteigertem Performance-Marketing. Fortlaufend ein Thema bei uns sind Investitionen in die Logistik-Infrastruktur und der Ausbau des Lagerverwaltungssystems (SCM). Das ist das Rückgrat, um unser Wachstum stabil und ertragsstark in der Zukunft fortzusetzen.

"Den Kapitalmarktzugang weiterentwickeln"

Anleihen Finder: Das Marktumfeld für Anleihen-Neuemissionen hat sich in diesem Jahr als deutlich verbessert erwiesen. Warum wäre eine erneute Anleihe als Finanzierungsinstrument für VEDES durchaus passend?

Thomas Märtz: Lassen Sie es mich so beantworten: Wir haben verschiedene Optionen, die wir prüfen. Diese Handlungs- und Entscheidungsfreiheit ist eine Situation, mit der ich sehr gut leben kann. Gleichzeitig ist es mein Ziel, den Kapitalmarktzugang auch strategisch beizubehalten oder sogar weiterzuentwickeln. Die Mittel aus den ersten zwei Anleihen haben uns ja erst diese überaus positive Entwicklung ermöglicht, die wir seit 2014 genommen haben.

Anleihen Finder: Warum ist und bleibt VEDES für etwaige Fremdkapital-Geber ein gutes und seriöses Investment?

Thomas Märtz: Wir stehen seit 113 Jahren für Partnerschaft, Solidität und Vertrauen. Diese Werte leben wir auch am Kapitalmarkt.

Anleihen Finder: Besten Dank, Herr Märtz.

Anzeige

Hinkel Relative Performance HI Fonds



Befreien Sie sich aus den Klauen der EZB

- marktneutral
 - abgesichert
 - attraktive Rendite
 - jährliche Ausschüttung

Tel.: 0211 / 540 666 40 . Email: info@hinkel-vv.de . erfahren sie mehr: www.hinkel-vv.de

BEITRAG 12

"Zweimal zurück, einmal mehr"

In den vergangenen Tagen wurden einige Transaktionen am KMU-Anleihen-Markt abgewickelt, so wurde eine Anleihe fristgemäß zurückgezahlt, ein Bond vorzeitig getilgt und eine Unternehmensanleihe durch eine Privatplatzierung aufgestockt.

Alfmeier Präzision SE

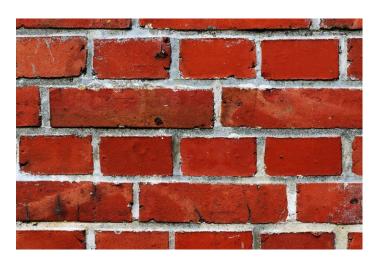
Beginnen wir mit der Tilgung am Brückentag (30.10.2017) – die Alfmeier Präzision SE hat an diesem Tag ihre Anleihe 2013/18 (WKN A1X3MA) vorzeitig zu einem Rückzahlungspreis von 101,50% des Nennwertes (d.h. 1.015 Euro je Schuldverschreibung) zuzüglich zu den aufgelaufenen Zinsen an ihre Anleger zurückgezahlt. Somit nimmt der Automobilzulieferer vorerst Abschied vom KMU-Anleihen-Markt. Die Alfmeier-Unternehmensanleihe 2013/18 wurde jährlich mit 7,50% verzinst und hatte ein Gesamtvolumen von 30 Millionen Euro. Die vorzeitige Rückzahlung der Anleihe hatte Alfmeier mit der Begebung eines Schuldscheindarlehens (14 Millionen Euro) sowie mit Hilfe eines Konsortialkredits (Volumen von insgesamt 30 Millionen Euro in zwei Tranchen) gesichert.



EYEMAXX Real Estate AG

Auch die EYEMAXX Real Estate AG hat ihre bis einschließlich 31. Oktober 2017 laufende Unternehmensanleihe 2012/17 (WKN A1MLWH) planmäßig und fristgerecht zurückgezahlt. Die im Open Market der Börse Frankfurt gelistete Anleihe war mit einem jährlichen Kupon von 7,75% ausgestattet und

hatte zuletzt ein ausstehendes Volumen von 11,624 Millionen Euro. Der österreichische Immobilienentwickler, der sich am Anleihen-Markt als verlässliche und transparente Emittentin präsentiert, ist noch mit drei weiteren Unternehmensanleihen sowie zwei Wandelanleihen am Kapitalmarkt vertreten.



Deutsche Rohstoff AG

Die Deutsche Rohstoff AG hat unterdessen ihre Anleihe 2016/21 (WKN A2AA05) mit einem Volumen von rund 8,0 Millionen Euro aufgestockt. Die Schuldverschreibungen wurden mit Unterstützung der ICF Bank AG bei institutionellen Investoren platziert. Insgesamt sind jetzt rund 67 Millionen Euro der ursprünglich auf maximal 75 Millionen Euro angelegten Anleihe 2016/21 ausgegeben. Die Deutsche Rohstoff AG plant, die zusätzlichen Mittel für weitere Öl- und Gasbohrungen in den USA, insbesondere für die Tochtergesellschaft Elster Oil & Gas, zu verwenden. Die im Juli 2016 begebene Anleihe der Deutsche Rohstoff AG wird jährlich mit 5,625% verzinst und läuft bis zum 20.07.2021. Derzeit notiert der zweite Bond des Unternehmens um die 104% (Stand 07.11.2017).



ONLINE NEWS 13

Emittentennews

- » Kaufangebot für Smart Solutions-Anleihe (A1X3MS): SCHNIGGE Wertpapierhandelsbank SE bietet 16,5%
- » Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS veräußert 8,00 %-Anleihe der Heidelberger Druckmaschinen AG
- » Kein neuer Bond! Seidensticker entscheidet sich gegen eine Folge-Anleihe
- » GOLDEN GATE GmbH i.l.: Abstimmung über Abschlagszahlung in Höhe von 7,0 Mio. Euro
- » Jacob Stauder GmbH & Co. KG: Rating mit "B+" bestätigt – Anleihe 2012/17 (A1RE7P) wird im November zurückgezahlt
- » +++ROTE ZAHLEN+++ Beate Uhse AG vor Anleihe-Restrukturierung - Folgt ein Debt-to-Equity Swap?
- » Status Quo der PCC SE Unternehmens-Bewertung: 4 von 5 KFM-Sterne
- » ADLER Real Estate AG: Standard & Poor's stuft
 Rating auf "BB" herauf
- » DIC Asset AG überzeugt im dritten Quartal 2017 Insolvente Air Berlin PLC: Gläubigerversammlung am 22. November
- » Prognose erhöht! PNE WIND AG rechnet mit EBIT von 17 bis 23 Millionen Euro

Meistgeklickte Meldungen

- » ANLEIHEN-Woche #KW43: NZWL, EUROBODEN, Beate Uhse, PCC, Jacob Stauder, Metalcorp, ADLER, Karlsberg, SANHA, GK Software, Seidensticker, ...
- » ANLEIHEN-Woche #KW44: Air Berlin, EYEMAXX, Homann Holzwerkstoffe, NZWL, Alfmeier, Deutsche Rohstoff, Golden Gate, DIC Asset, ...
- » Homann Holzwerkstoffe GmbH: Unternehmensrating mit "B+" bestätigt

Anleihen Barometer

- » Anleihen-Barometer: 4,25 %-BayWa-Anleihe (A2GSM1) im Check
- » Anleihen-Barometer: Wie attraktiv ist die neue "Umtauschanleihe" der NZWL (A2GSNF)?
- » Anleihen-Barometer: Metalcorp-Anleihe 2017/22 (A19MDV) ist "attraktiv", weil ...

Marktstatistiken

» Der Markt für mittelständische Unternehmensanleihen in Zahlen



PARTNER 14





lindenpartners

PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN

<u>better-orange.de</u> <u>www.dgap.de</u> <u>www.lindenpartners.eu</u>







www.b-communication.de

www.eqs.com

www.icfag.de



......



 $\underline{www.creditreform\text{-}rating.de}$

www.ssma.de

IMPRESSUM 15



ANLEIHEN FINDER Redaktion

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an:

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



GESTALTUNG Yulydesign Kreativagentur

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

www.yulydesign.de info@yulydesign.de



KONTAKT Geschäftsführer & Redaktionsleitung

Timm Henecker

Anleihen Finder GmbH Hinter Hahn 21 65611 Brechen

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

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-finder.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 Timm Henecker (henecker@anleihen-finder.de)

Alle Inhalte und bisherigen Ausgaben können Sie im Anleihen Finder-Online-Archiv nachlesen. Sie können sich entweder per E-Mail an **henecker@anleihen-finder.de** oder per Link in der Newsletter-E-Mail vom Bezug des Newsletters abmelden.

