AUSGABE 04/19
MÄR

Der AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 **EDITORIAL**
„Moin“

03 **INTERVIEW**
mit HSV-Finanzvorstand Frank Wettstein: „Der Schlüssel ist und bleibt die Transferpolitik“

08 **ANLEIHEN-SPLITTER**
Aufstockungen bei Eyemaxx Real Estate & R-LOGITECH

10 **INTERVIEW**
mit Ferratum-CFO Clemens Krause: „Wir denken an ein Anleihevolumen von bis zu 100 Millionen Euro im Gesamtjahr 2019“

14 **IM FOKUS**
Deutsche Rohstoff „operativ stark“ in 2018

15 **ONLINE NEWS**
16 **PARTNER**
17 **IMPRESSUM**

„Moin“

Am KMU-Anleihen-Markt blicken wir heute etwas genauer in den Norden – sowohl nach Hamburg als auch nach Finnland. In der Hansestadt bietet die HSV Fußball AG aktuell eine siebenjährige Anleihe mit einem jährlichen Zinskupon von 6,00% an. Der ehemalige Bundesliga-Dino – aktuell als Derbysieger vom Wochenende und Tabellenzweiter der 2. Fußball-Bundesliga auf Wiederaufstiegs-Kurs – muss eine Jubiläumsanleihe aus dem Jahr 2012 refinanzieren und hat sich dabei für eine erneute Anleihen-Emission entschieden.

Wir haben im **INTERVIEW** mit HSV-Finanzvorstand Frank Wettstein über das Anleihen-Angebot und die aktuelle finanzielle Situation des Traditionsvereins gesprochen und interessante Details erfahren. Anders als etwa bei den beiden Anleihen von Schalke 04 ist eine Börsennotierung der HSV-Anleihe nicht vorgesehen. In allererster Linie bleibt sie somit eine Fan-Anleihe, die bei Fußballvereinen bzw. deren Kapitalgesellschaften generell ein interessantes Finanzierungsinstrument zu sein scheint, denn etwa auch der 1. FC Köln, Hertha BSC Berlin, der 1. FC Nürnberg, der 1. FC Kaiserslautern oder der Hamburger Stadtrivale FC St. Pauli haben bereits Anleihen begeben.

Wechseln wir vom Fußball in die Fintech-Branche und gehen wir von Hamburg aus geographisch ein ganzes Stück weiter in den Norden, genauer gesagt nach Finnland. Denn dort sitzt der Finanzdienstleister Ferratum, der über seine deutsche Tochtergesellschaft Ferratum Capital Germany GmbH bereits mehrere Anleihen am deutschen Kapitalmarkt begeben hat und aktuell eine weitere Anleihen-Platzierung in Erwägung zieht. Laut dem Ferratum-Finanzvorstand Clemens Krause könnte sich das Anleihevolumen der Ferratum Group in 2019 auf bis zu 100 Millionen Euro belaufen. Noch ist nichts in trockenen Tüchern – aber lesen Sie selbst auf Seite 10.

Süden – Osten – Westen

Auf unserer virtuellen Europa-Reise fliegen wir von Finnland an die Côte d'Azur, denn die in Monaco ansässige R-LOGITECH S.A.M. konnte ihre 8,50%-Unternehmensanleihe in den vergangenen Wochen um 100 Millionen Euro aufstocken – eine echte Hausnummer, gerade wenn man bedenkt, dass das Anleihen-Volumen zuvor bei gerade einmal 25 Millionen Euro lag. Nicht in solchen Dimensionen, aber ebenfalls mit einer erfolgreichen Aufstockung bei institutionellen Investoren kommt weiter nordöstlich nahe Wien die Eyemaxx Real Estate AG daher, deren 5,50%-Bond aus dem Jahre 2018 noch bis April 2023 läuft. Mehr zu beiden Aufstockungen in unserem **ANLEIHEN-SPLITTER** auf Seite 8.

Eines der bekanntesten Unternehmen am deutschen KMU-Anleihen-Markt, die Deutsche Rohstoff AG, deren Hauptbetätigungsfeld - um den geographischen Anschluss zu finden – im westlichen und zentralen Teil der Vereinigten Staaten von Amerika liegt, hat in diesen Tagen seine vorläufigen Konzernzahlen für das Geschäftsjahr 2018 veröffentlicht. Wir wollen nicht zu viel verraten, aber ein Konzernergebnis von 17,9 Millionen Euro kann sich durchaus sehen lassen – die Deutsche Rohstoff AG und ihre Anleihe **IM FOKUS** auf Seite 14.

Anzeige

GANZ EHRLICH:
IN IHREM PORTFOLIO FEHLT EIN FUSSBALL-CLUB.

Zeichnen Sie jetzt die HSV-Anleihe mit 6 % Zinsen p.a. und 7 Jahren Laufzeit.
www.HSV-Anleihe.de

Hinweis: Diese Werbung stellt kein Angebot zum Kauf oder Erwerb von Schuldverschreibungen dar. Ein Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des am 29. Januar 2019 veröffentlichten Wertpapierprospekts, der die nach den gesetzlichen Bestimmungen erforderlichen Informationen für Anleger enthält und kostenfrei unter www.hsv-anleihe.de erhältlich ist.

„Der Schlüssel ist und bleibt die Transferpolitik“

Interview mit HSV-Finanzvorstand Frank Wettstein

Der Fußball-Traditionsverein Hamburger SV muss in diesem Jahr seine siebenjährige Jubiläums-Anleihe mit einem Gesamtvolumen von 17,5 Mio. Euro aus dem Jahr 2012 zurückzahlen. Für die Refinanzierung hat der HSV eine neue Anleihe mit denselben Konditionen aufgelegt, die nach einem Umtauschangebot an die Altanleger nun auch öffentlich angeboten wird. Wir haben mit Frank Wettstein, dem Finanzvorstand des HSV, über die neue Anleihe, die Hintergründe der Emission und die finanzielle Situation des Hamburgers SV gesprochen.

Anleihen Finder: Hallo Herr Wettstein, der HSV bietet Investoren derzeit eine 6,00%-Anleihe mit siebenjähriger Laufzeit an, die vollends der Refinanzierung der Jubiläumsanleihe aus dem Jahr 2012 dient. Warum haben Sie sich diesbezüglich wieder für die Begebung einer Anleihe entschieden?

Frank Wettstein: Bei der Jubiläums-Anleihe von 2012 hat der HSV mit mehr als 6.000 Zeichnern einen großen Zuspruch erfahren. Daher haben wir uns entschlossen, zielgerichtet diesen Fans, Mitgliedern und Anlegern wieder ein attraktives Angebot zu unterbreiten. So war die Emission der HSV-Anleihe 2019/26 die naheliegende Entscheidung für die Refinanzierung.

Der Wertpapierprospekt der neuen HSV-Anleihe 2019/26 kann hier eingesehen werden

Anleihen Finder: Die Altanleger haben beim vorgelagerten Umtauschangebot rd. 7,4 Mio. Euro gezeichnet. Die neue HSV-Anleihe 2019/26 hat ein maximales Gesamtvolumen von 17,5 Mio. Euro - wie ist der aktuelle Platzierungsstand? Mit welchen Mitteln können Sie die Rückzahlung der 2012er Jubiläums-Anleihe bedienen, wenn eine Vollplatzierung bis Mitte April nicht erreicht wird?

Credit: Thorsten Wagner Photography

„Haben uns Refinanzierungs-Reserven geschaffen“

Frank Wettstein: Fest platziert haben wir rd. 12 Millionen Euro und darüber hinaus noch einige Zusagen, die noch einzubuchen sind. Die Rückzahlung der Jubiläums-Anleihe haben wir bereits im Lizenzierungsverfahren für die kommende Saison nachzuweisen und damit schon vor dem planmäßigen Ende der Zeichnungsfrist. Daher haben wir uns Reserven und Finanzierungsoptionen geschaffen, die wir dann aktivieren können, wenn das platzierte Volumen nicht ausreichen sollte.

Anleihen Finder: Können Sie uns die Einnahmen-Struktur/Verteilung beim Hamburger SV darstellen?

Frank Wettstein: Die HSV Fußball AG hat drei wesentliche Erlösquellen. Das ist zum einen der Spielbetrieb, hierunter fallen die Erlöse im Zusammenhang mit Heimspielen im Ligaspielbetrieb und bei Pokalwettbewerben. Dazu kommen die Erlöse aus unseren Sponsoring- und Businesspartnerschaften, angefangen vom Hauptsponsor Emirates, unserem Ausrüster Adidas über die weiteren Exklusiv-Partner bis hin zu den Hospitality-Gästen. Die dritte wesentliche Säule liegt in den Erlösen aus der Verwertung der Medienrechte. Mit den weiteren Erlösen aus zum Beispiel Merchandising oder Drittveranstaltungen im Volksparkstadion und den stark volatilen Transfererlösen erreichen wir in dieser Saison knapp 105 Millionen Euro Umsatz. Bei einer Zugehörigkeit zur 1. Fußball-Bundesliga erhöhen sich diese um mehr als 30 Prozent vorbehaltlich besonderer Transfererlöse. Die Beiträge der mittlerweile mehr als 87.000 Mitglieder fließen im Übrigen dem Hamburger Sport-Verein e.V. zu und sind in den Umsatzerlösen nicht enthalten.

Anleihen Finder: Der HSV spielt derzeit in der 2. Fußball-Bundesliga und ist dort großer Mit-Favorit auf den Aufstieg. Inwiefern würde ein Aufstieg die finanzielle Situation des HSV verbessern – können Sie uns da eine Einordnung bzw. Unterschiede zwischen 1. und 2. Bundesliga nennen?

„Der Hebel für das operative Geschäft ergibt sich über die Transferaktivitäten“

Frank Wettstein: Den sicheren 30 Millionen Euro Mehrerlösen in der 1. Bundesliga, davon entfallen alleine knapp 20 Millionen Euro auf die Medienrechte, stehen auch Mehraufwendungen im Bereich der Spielergehälter, für Provisionen und weitere variable Kosten gegenüber. Der Hebel für das operative Geschäft ergibt sich indes über die Transferaktivitäten. Der Lizenzkader eines Bundesligisten hat einen höheren Wert als der eines Zweitligisten. So kann es deutlich leichter fallen, eine mindestens ausgeglichene Transferbilanz zu erwirtschaften. Die Jahresergebnisse des HSV in der Ver-

gangenheit sind in erster Linie den hohen Abschreibungen auf Spielernutzungsrechte geschuldet, denen keine ausreichenden Transfererlöse aus dem Abgang von Lizenzspielern gegenüberstanden. Zukünftig werden wir daher, wie auch in der laufenden Saison bereits geschehen, dann auf Leihmöglichkeiten zurückgreifen, wenn ansonsten die Transferbilanz nicht aufgeht. Das wäre für einen Aufsteiger in die 1. Bundesliga auch angemessen.

Anleihen Finder: Sind die jährlichen Zinszahlungen sowie die Rückzahlung der HSV-Anleihe 2019/26 auch bei durchgehen-

der Zweitklassigkeit (2. Bundesliga) gewährleistet?

Frank Wettstein: Ja, da sehe ich jetzt keine Hinweise, warum die Bedienung gefährdet sein sollte. Der HSV bedient Anleihen, während andere Clubs Stadionmieten in vergleichbarer Höhe zahlen. Es wären dann immer noch ausreichend Mittel vorhanden, um einen wettbewerbsfähigen Kader zu unterhalten. Der Schlüssel bleibt die Transferpolitik, die wir glücklicherweise selbst in der Hand haben.

Anleihen Finder: Welche Sicherheiten kann der HSV seinen Anleihegläubigern bieten? Welche Rolle spielt dabei das Volksparkstadion?

Frank Wettstein: Die HSV-Anleihe ist unbesichert. Alles andere wäre auch nicht praktikabel. Auf dem Stadion lasten aktuell Grundschulden von 32 Millionen Euro mit fallender Tendenz bei einem geschätzten Wert von mindestens 100 Millionen Euro. Wenn dieses Verhältnis so bleibt, und das ist unser Bestreben, dann bietet diese Tatsache eine gewisse Form der Sicherheit. Und mit Blick auf die Europameisterschaft 2024 und unserem Stadion als Spielstandort werden wir noch die eine oder andere werterhöhende Maßnahme im Stadion durchführen. Aber genau so sicher ist auch, dass dieses Stadion in der 1. oder 2. Bundesliga genutzt werden muss.

Anleihen Finder: Können Sie uns die Entwicklung der wichtigsten Finanzkennzahlen (Umsatz, EBITDA, Cashflow, Verschuldung) des HSV in den letzten drei Jahren nennen?

Frank Wettstein: Neben dem Umsatz ist die wesentliche Steuerungsgröße das EBITDA. Mit über 133 Millionen Umsatz haben wir im vergangenen Geschäftsjahr etwa 10 Millionen Euro mehr erwirtschaftet als in den Jahren zuvor. Diese Entwicklung ist zu gut 75 % auf die Vergabe der Bundesligamedienrechte zurückzuführen. Das EBITDA lag in der abgelaufenen Saison bei über 40 Millionen Euro, in den beiden Geschäftsjahren zuvor noch bei knapp unter 20 Millionen Euro. Die Abschreibungen auf Spielerwerte müssen meines Erachtens gesondert betrachtet werden. Durch Leihgeschäfte oder die Verpflichtung ablösefreier Spieler lassen sich Kennzahlen nach Abschreibungen schnell korrigieren, wenngleich die Clubs dann aber möglicherweise auf zukünftige Transfererlöse verzichten.

Die Finanzschulden betrugen zum letzten Abschlussstichtag rd. 62 Millionen Euro, das Eigenkapital konnte in den vergangenen beiden Geschäftsjahren um 13 Millionen Euro auf 49 Millionen Euro trotz der erwirtschafteten Jahresergebnisse erhöht werden. Zugeflossen sind der HSV Fußball AG dabei rund 33 Millionen Euro aus Kapitalerhöhungen, die überwiegend für Investitionen in neue Spieler verwendet wurden. Dazu wurden dem HSV für Transferausgaben und Spielergehälter Darlehen gewährt, die allerdings nur unter Bedingungen, nämlich bei Teilnahme an internationalen Wettbewerben während einer festen Laufzeit, zurückgezahlt werden müssen. Daher sind bei der Abgrenzung der Cash Flows, so methodisch korrekt diese sein mag, inhaltliche Klarstellungen erforderlich.

„Können ratierliche Tilgungen aus dem operativen Cash Flow bedienen“

Anleihen Finder: Neben der neuerlichen Anleihe hat der HSV in 2016 auch ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 40 Mio. Euro platziert. Zudem müssen noch Investoren bedient werden. Wie sollen die Verbindlichkeiten in den kommenden Jahren abgebaut werden?

Credit: Thorsten Wagner Photography

Frank Wettstein: Mit dem Schuldscheindarlehen, welches bereits auf 32 Millionen Euro getilgt wurde, und den beiden Anleihen mit insgesamt 18 Millionen Euro, sind die wesentlichen Finanzschulden abschließend benannt. Für diese 50 Millionen Euro sind ratierliche Tilgungen vereinbart, die der Club ohne neue Verschuldung, sondern aus dem operativen Cash Flow bedienen kann. Dazu haben wir uns auch Sondertilgungsmöglichkeiten einräumen lassen. Aus früheren Darlehensvereinbarungen bestehen lediglich Besserungsscheine, aber keine wesentlichen planmäßigen Zins- oder Tilgungsverpflichtungen. Wenn der jeweilige Besserungsfall eintritt, dann können diese Verpflichtungen auch aus dem operativen Cash Flow bedient werden.

Anleihen Finder: Immer wieder wird in der Presse vom Abhängigkeitsverhältnis des HSV von Großinvestor Klaus-Michael Kühne gesprochen. Klären Sie uns und unsere Leser auf: Inwieweit ist diese Abhängigkeit gegeben und inwieweit ist der HSV auch ohne Herr Kühne in der Lage wettbewerbsfähig zu sein?

„Bei einer zukünftig ausgeglichenen Transferbilanz bestünden keine Notwendigkeiten, zusätzliche Finanzmittel zu beschaffen“

Frank Wettstein: Herr Kühne ist nach dem Hamburger Sportverein e.V. der zweitgrößte Anteilseigner der HSV Fußball AG und zudem bekennender HSV-Fan. Herr Kühne hat in der Vergangenheit dem HSV häufig sehr wohlwollend geholfen, wenn zusätzliche Mittel für Transfers von der sportlichen Leitung gewünscht wurden und wir solche Vereinbarungen schließen konnten, die uns zukünftig eben nicht in eine Abhängigkeit führen. Bei einer zukünftig ausgeglichenen Transferbilanz bestünden keine Notwendigkeiten, zusätzliche Finanzmittel zu beschaffen. Herr Kühne wäre nicht minder begeistert, wenn der Club ohne große Transfers sportlich erfolgreich ist.

Anleihen Finder: Bald stehen wieder Lizenzprüfungen der DFL für die Fußball-Bundesligisten an. Muss der HSV dabei wieder mit bestimmten Auflagen/Bedingungen rechnen?

Frank Wettstein: Zur Klarstellung: Im vergangenen Jahr gab es weder Auflagen noch Bedingungen, auch nicht für die 2. Bundesliga. Das wünschen wir uns in diesem Jahr auch und sind darauf vorbereitet. Sollte es dann wider Erwarten doch anders kommen, würden wir die auferlegten Bedingungen und Auflagen wie andere Clubs frist- und inhaltsgerecht bedienen. Weitere Konsequenzen bestehen nicht.

Anleihen Finder: Die Jubiläumsanleihe aus 2012 sollte ursprünglich zum Bau des HSV-Campus verwendet werden - wurde sie aber nicht, sondern für Tilgungen. Sicherlich ein Vertrauensbruch für viele Investoren. Wie wollen Sie dieses Vertrauen zurückgewinnen?

„Transparenz halte ich für zwingend notwendig, um Vertrauen zu gewinnen“

Frank Wettstein: Die damaligen Verantwortlichen haben sich die Entscheidung bestimmt nicht leicht gemacht und ganz si-

cher auch nicht mit Vorsatz gehandelt. Die Situation um den HSV war schwierig, wahrscheinlich deutlich prekärer als in den Zeiten danach. Dennoch oder gerade deswegen haben diese Entscheider dann auch für die Realisierung des Campus-Projektes gekämpft, wohl auch, weil sie neben der unternehmerischen Notwendigkeit die Verantwortung gegenüber den Anlegern gespürt haben. Die aktuell Verantwortlichen haben sich die Schaffung von Transparenz gegenüber Fans, Mitgliedern und jetzt auch Anlegern auf die Agenda geschrieben. Bei kaum einem anderen Bundesligisten kommt man schneller an aussagekräftige Jahresabschlüsse und muss nicht noch Nebenrechnungen auf Grund von Konzerngeflechten anstellen. Wir haben vor einigen Jahren bereits die Strukturen bereinigt und vereinfacht. Transparenz halte ich für zwingend notwendig, um Vertrauen zu gewinnen.

Anleihen Finder: In den Hamburger Medien wurde der Wertpapierprospekt zur neuen Anleihe aufgrund des rechtlich verbindlichen Hinweises auf einen möglichen Insolvenzfall zum Anlass für wüste Schlagzeilen genommen. Was entgegnen Sie dem?

Frank Wettstein: Die Schlagzeilen kenne ich ja seit Jahren, es sind übrigens nicht alle und nicht ausschließlich Hamburger Medien. Das wird auch noch ein paar Jahre anhalten, selbst wenn wir weiter planmäßig die Verschuldung reduzieren. Immer wenn die Zeitumstellung naht, dann kommen solche Meldungen im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss im Oktober oder dem Lizenzantrag im März. Womöglich führt die anstehende Abschaffung der Sommerzeit auch zum Abklingen derartiger Schlagzeilen. Noch schlimmer fände ich übrigens, wenn gar nicht mehr über den HSV berichtet würde. Dann müssten wir uns ernsthafte Sorgen machen.

Anleihen Finder: Zum Abschluss noch Ihr Plädoyer: Warum sollten Investoren – auch solche, die keine HSV-Fans sind – dem Hamburger Sportverein ihr Geld anvertrauen?

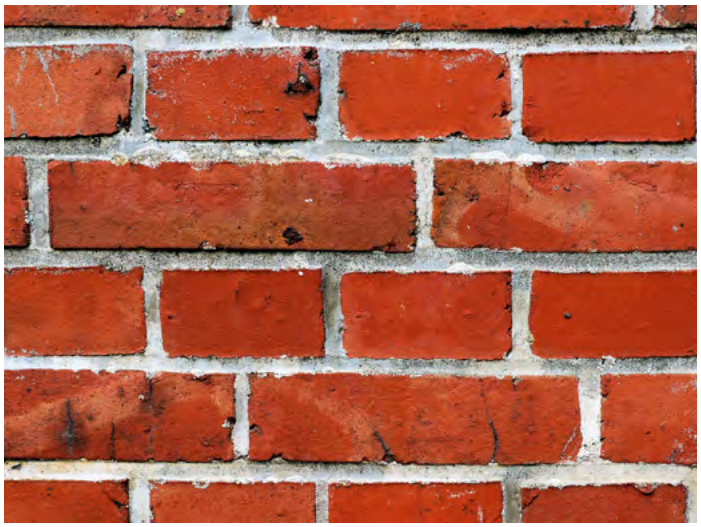
Frank Wettstein: Ich plädiere dafür, dass HSV-Fans und interessierte Kapitalanleger sich mit der Anleihe, ihren Chancen und Risiken auseinandersetzen. Die HSV-Anleihe 2019/26 ist bewusst transparent und leicht verständlich konzipiert. Dafür haben wir alle notwendigen Informationen veröffentlicht und stehen für Rückfragen jederzeit zur Verfügung. Mit dem Erwerb der Anleihe können die Anleger die Zukunft des oder eben ihres HSV ein Stück weit mitgestalten. Ich selbst halte die Ausgestaltung der Anleihe für überzeugend und attraktiv. Die Anlageentscheidung trifft aber jede und jeder Einzelne.

Anleihen Finder: Herr Wettstein, besten Dank für das Gespräch.

Anzeige

WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets
www.walter-ludwig.com

Eyemaxx stockt Anleihen-Volumen auf 40 Mio. Euro auf



Die Eyemaxx Real Estate AG hat via Privatplatzierung ihre Unternehmensanleihe 2018/23 auf ein Gesamtvolumen von 40 Millionen Euro aufgestockt und zudem eine „Betreutes Wohnen"-Immobilie in Niedersachsen zu einem „attraktiven Preis" veräußert.

Aufgrund der großen Nachfrage habe Eyemaxx laut eigener Mitteilung weitere Teilschuldverschreibungen der Anleihe 2018/23 (ISIN DE000A2GSSP3) im Volumen von 3 Millionen Euro im Rahmen einer Privatplatzierung bei institutionellen Investoren platziert. Die Mittel aus der Privatplatzierung werden zur Finanzierung weiterer Projekte und zur Optimierung der Finanzstruktur verwendet, so das Unternehmen. Eine weitere Nachplatzierung würde das österreichische Immobilienunternehmen nur bei einer Mindesttranche von 3 Millionen Euro durchführen.

ANLEIHE CHECK: Die EYEMAXX-Unternehmensanleihe 2018/23 hat nunmehr ein aufgestocktes Gesamtvolumen von 40 Mio. Euro. Die Anleihe verfügt über eine Laufzeit bis 25. April 2023 und einen Zinskupon von 5,50 Prozent p.a. Die Zinszahlung erfolgt halbjährlich, jeweils am 26. Oktober und 26. April eines Jahres.

„Attraktiver Verkaufspreis" für Immobilie

Eyemaxx hat sich nach eigenen Angaben zudem mit der INP Management GmbH über den Verkauf einer Immobilie in Deutschland für Betreutes Wohnen geeinigt. Die schriftliche Fixierung des Verkaufsvertrags soll in Kürze erfolgen. Das Objekt, zu dem 22 Einheiten für Betreutes Wohnen gehören, befindet sich auf einem rund 8.300 Quadratmeter großen Grundstück in Klein Lengden in Niedersachsen und ist an ein von Eyemaxx erstelltes Pflegeheim angeschlossen. Dieses war von Eyemaxx bereits 2016 an INP als Forward Sale veräußert worden.

Die Pflegeimmobilie und die Einheiten für Betreutes Wohnen wurden von Eyemaxx im zweiten Quartal 2017 fertiggestellt und anschließend an den Betreiber und Mieter, die „carpe diem Gesellschaft für den Betrieb von Sozialeinrichtungen mbH", übergeben. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 20 Jahren und beinhaltet eine Verlängerungsoption.

„Wir freuen uns sehr, dass wir uns nun auch beim zweiten Projektabschnitt in Klein Lengden mit dem renommierten Immobilieninvestor INP einigen konnten. Wir konnten einen attraktiven Verkaufspreis erzielen", so Dr. Michael Müller, CEO der Eyemaxx Real Estate AG.

R-LOGITECH stockt 8,50%-Anleihe auf Gesamtvolumen von 125 Mio. Euro auf

Wir hatten die Transaktion in unserem letzten Newsletter bereits angekündigt - nun wurde die Aufstockung erfolgreich vollzogen. Die R-LOGITECH S.A.M., ein internationaler Anbieter von Logistik- und Technologielösungen für globales Supply-Chain-Management, stößt die Tür zu internationalen High Yield-Emissionen weit auf und stockt ihre 8,50%-Unternehmensanleihe im Rahmen einer internationalen Privatplatzierung um 100 Millionen Euro auf. Das Gesamtvolumen der Anleihe beträgt nunmehr 125 Millionen Euro.

Mit der 100 Mio. Euro-Aufstockung hat die monegassische Emittenten eines der höchsten Platzierungsergebnisse am KMU-Anleihen-Markt in den letzten Jahren erreicht. R-LOGITECH gehört neben den beiden Anleihen-Emittenten Metalcorp und Agri Resources zur Monaco Ressources Group, die nun mit einem Emissionsvolumen von über 200 Millionen Euro zu den größten Emittenten am deutschen KMU-Anleihen-Markt zählt.

HINWEIS : Die Einbeziehung der aufgestockten Anleihe in die laufende Notierung im Open Markt (Freiverkehr) der Frankfurter Börse erfolgt unter der Interims-ISIN DE000A2RW772. Nach einer Frist von 40 Tagen (TEFRA-D) erfolgt die Zusammenlegung mit der Stamm-Anleihe.

ANLEIHE CHECK: Die Ende März 2018 emittierte nicht nachrangige und unbesicherte Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A19WVN8) der R-LOGITECH S.A.M. ist mit einem Zinskupon von 8,50% p.a. (Zinstermin jährlich am 29.03.) ausgestattet und hat eine fünfjährige Laufzeit bis zum 29.03.2023. Im Rahmen der Emission wurde in 2018 das maximale Emissionsvolumen von 25 Millionen Euro platziert. Durch die erfolgreiche Aufstockung in 2019 wächst das Gesamtvolumen auf 125 Millionen Euro.

8,50%-R-LOGITECH-Anleihe

In den Anleihebedingungen sind vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten nach Wahl der Emittentin ab 29.03.2021 zu 104% und ab 29.03.2022 zu 102% des Nennwerts vorgesehen. Die Emittentin verpflichtet sich und ihre Tochtergesellschaften zur Einhaltung einer Mindest-Eigenkapitalquote und einer Ausschüttungsbeschränkung

Die Transaktion wurde von der BankM – Repräsentanz der FinTech Group Bank AG als Global Coordinator und Bookrunner sowie von der GBR Financial Services GmbH, der STX Fixed Income B.V. und The Seaport Group Europe LLP als Selling Agents begleitet.

Anzeige

Deutscher Mittelstandsanleihen Fonds

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

EINZIGARTIGE TRANSPARENZ 2017 IMMER INFORMIERT

KFM Deutsche Mittelstand AG
Rathausufer 10
40213 Düsseldorf
Web: www.kfmag.de
Mail: info@kfmag.de
Tel.: + 49 (0) 211 21073741
Fax: + 49 (0) 211 21073733

Fordern Sie noch heute Ihr kostenloses Informationspaket an unter:

www.dma-fonds.de/informationspaket

PREISTRÄGER Großer Preis des MITTELSTANDES

Clemens Krause

„Wir denken an ein Anleihevolumen von bis zu 100 Millionen Euro im Gesamtjahr 2019“

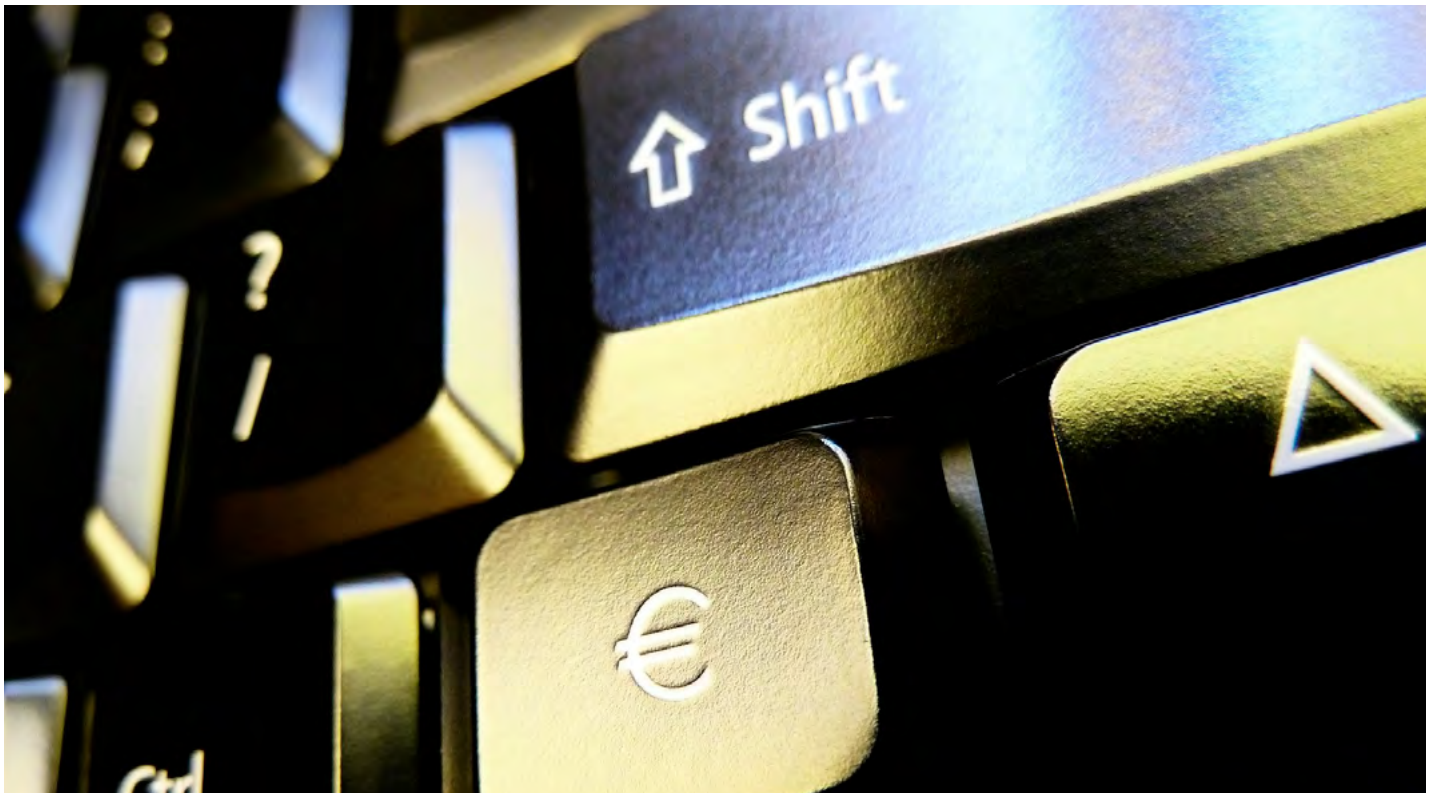
Interview mit Ferratum-CFO Clemens Krause

Im vergangenen Oktober zahlte der Fintech-Konzern Ferratum über die deutsche Tochter Ferratum Capital Germany GmbH zwei Unternehmensanleihen termingetreu zurück. Aktuell denkt das finnische Fintech-Unternehmen über eine weitere Anleihen-Platzierung nach. Wir haben beim Ferratum-Finanzvorstand Clemens Krause nachgefragt.

Anleihen Finder: Hallo Herr Krause, aus Marktkreisen ist zu hören, dass Ferratum sehr konkret an einer neuen Anleihe bastelt. Können Sie uns da schon mehr verraten?

Clemens Krause: Ferratum wächst seit 2005 nun im vierzehnten Jahr in Folge und durchgehend profitabel. Auch 2019 erwarten wir ein Jahr mit Wachstum und Profitabilität. Zurzeit prüfen wir, wie wir das Wachstum des Unternehmens in 2019 refinanzieren. Zu einem nennenswerten Anteil können wir das über Bankeinlagen machen. Einen anderen Teil wollen wir über Anleihen refinanzieren. Dazu bieten sich zwei Möglichkeiten an. Wir könnten zum einen die bestehende Anleihe aus dem letzten Jahr (WKN: A2LQLF) im Rahmen der sogenannten Tap Option um bis zu 50 Millionen Euro aufstocken. Zum anderen könnten wir auch eine neue Anleihe emittieren, um eine größere Diversifizierung und ein homogeneres Fälligkeitsprofil der Anleihen zu erreichen. Details werden wir in Kürze publizieren.

„Eine Anleihe mit 100 Millionen Euro könnte im Frankfurter Prime Standard notieren“



Anleihen Finder: Als etwaige Richtlinie haben Sie unlängst die Marke von 50 Millionen Euro genannt. Wofür soll das mögliche Anleihen-Geld konkret verwendet werden?

Clemens Krause: Wir denken an ein Anleihevolumen von bis zu 100 Millionen Euro im Gesamtjahr 2019, mit dem wir einerseits die im Juni auslaufende Anleihe aus dem Jahre 2016 mit 25 Millionen Euro rückführen (WKN: A2AAR2) und andererseits das Wachstum unseres hochprofitablen Kreditportfolios finanzieren wollen. Eine Anleihe mit 100 Millionen Euro hat den Charme, dass wir sie im Frankfurter Prime Standard notieren können, was mit kleinerem Volumen nicht möglich wäre.

Anleihen Finder: Werden Sie bei einer neuen Anleihe wieder auf das Nordic Bond Format zurückgreifen, wie schon bei der 2018er Anleihe? Was sind generell die Vorteile einer Nordic-Anleihen-Struktur?

„Diversifizierte Finanzierung über verschiedene Finanzinstrumente, Laufzeiten und Investorenkreise“

Clemens Krause: In der „nordischen Struktur“ bieten wir die Anleihe zunächst nur als Privatplatzierung an und erst nach Zeichnung durch institutionelle Investoren erstellen wir einen vollständigen Wertpapierprospekt für Zwecke der Börsennotierung. Das erlaubt es uns schnell am Markt zu sein, wenn uns die Marktverhältnisse günstig erscheinen. Weitere Merkmale sind ein variabler Coupon, quartalsweise Zinszahlung sowie die Einbindung eines Treuhänders, der die Interessen aller Investoren vertritt. Damit erreichen wir nicht nur Investoren in Deutschland, sondern auch in internationalen Märkten und in den hoch liquiden skandinavischen Märkten. Unser Ziel ist eine diversifizierte Finanzierung über verschiedene Finanzinstrumente, Laufzeiten und Investorenkreise.

Anleihen Finder: Mit der 2018er Anleihe haben Sie zwei ältere Ferratum-Anleihe im letzten Jahr planmäßig zurückgeführt. Wofür wurde die überschüssige Differenz von 55 Millionen Euro verwendet?

Clemens Krause: Unser Kreditportfolio ist in 2018 um ca. 90 Millionen Euro gewachsen. Die Hälfte davon wurde mit dieser Anleihe refinanziert, der Rest ist Liquidität zum Jahresende 2018.

Anleihen Finder: Sie erwähnten bereits die 25 Millionen Euro-Kurzläufer-Anleihe 2016/19, die in diesem Jahr abgelöst wird. Wäre diesbezüglich auch ein Anleihen-Tausch denkbar? Würden Sie generell wieder Privatanleger als Investoren ins Boot holen wollen?

Clemens Krause: Wir haben im letzten Jahr ein solches ▸

Umtauschangebot für die auslaufenden Anleihen gemacht. Die Resonanz war jedoch verhalten. Stattdessen sind die Kurse der auslaufenden Anleihen so gestiegen, dass die Verzinsung über die Restlaufzeit ein Einlageverzinsung ähnliches Niveau erreicht hat. Das ist auch gut für die Investoren. Wir werden prüfen, ob wir 2019 ein attraktiveres Umtauschangebot machen können.

„Bewegen uns im Rahmen der Guidance für 2018“

Anleihen Finder: Die Ferratum Capital Germany GmbH, eine 100%-Tochtergesellschaft, tritt stets als Emittentin in Erscheinung. Entscheidend bei den Ferratum-Anleihen ist aber die Bonität des finnischen Mutterkonzerns Ferratum Oyi, da diese als Garantin der Anleihen fungiert. Wie sehen die aktuellen Finanzkennzahlen des Konzerns aus?

Clemens Krause: Die Zahlen für das Jahr 2018 werden am 14.3.2019 veröffentlicht. Soweit ich es per heute sagen kann, bewegen wir uns im Rahmen der Markterwartungen und der Guidance, die wir im November letzten Jahres publiziert haben. Das heißt, wir erwarten einen Umsatz in Höhe von 260 - 265 Millionen Euro und eine EBIT-Profitabilität in Höhe von 13-16%.

Anleihen Finder: Wenn wir gerade dabei sind, wie stehen Eigenkapital und Verschuldungsgrad zueinander?

„Nettoverschuldung kann maximal das Dreifache des Eigenkapitals betragen“

Clemens Krause: Das Eigenkapital liegt bei über 20%, da wir aber in der konzerneigenen Bank aus Treasury-Gründen erhebliche Zusatzliquidität halten, drückt sich die Solidität des Ferratum Konzerns besser durch die Net Debt to equity ratio aus. Wir haben uns bei den Anleihebedingungen hier auf eine Obergrenze von „3“ festgelegt. Das heißt, die Nettoverschuldung kann maximal das Dreifache des Eigenkapitals betragen.

Anleihen Finder: Ferratum gilt als Pionier im Fintech-Bereich. Erklären Sie unseren Lesern doch noch einmal kurz wie und in welchen Bereichen Ferratum sein Geld verdient?

Clemens Krause: Unser Konsumentenkreditgeschäft, das wir seit 2005 betreiben, ist sehr profitabel und nachhaltig wachsend. Seit 2015 bieten wir auch kleinen Unternehmen flexible Kreditlösungen an. Dieser Teil des Geschäftes macht inzwischen 8% des Umsatzes aus und wächst noch schneller als das Konsumentenkreditgeschäft und ist seit 2016 durchgehend profitabel. Lediglich im Segment „Mobile Bank“ haben wir noch leichte operative Verluste,

Anzeige

QUIRIN PRIVATBANK

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 250 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 6,5 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

Kontakt

Quirin Privatbank
Kapitalmarktgeschäft
www.quirinprivatbank.de
kapitalmarktgeschaeft@quirinprivatbank.de

Holger Clemens Hinz
Leiter Kapitalmarktgeschäft
+49 (0)69 247 50 49-30
holger.hinz@quirinprivatbank.de

vedes Unternehmensanleihe

GxP German Properties Kapitalerhöhung

neue Zahnradwerk Leipzig GmbH Unternehmensanleihe

gewinnen aber mit dem hier angebotenen kostenfreien Girokonto mehr und mehr zinsloses Einlagevolumen, was die Finanzierungskosten unserer Bank spürbar senkt.

Anleihen Finder: Ferratum agiert europa- und weltweit. In welchen Märkten ist Ferratum aktuell vertreten?

Clemens Krause: In Europa sind wir präsent in Norwegen, Schweden, Finnland, Dänemark, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Malta, Slovakei, Tschechien, Bulgarien, Rumänien, Kroatien, Deutschland, England, Frankreich, Spanien, Niederlande. Außerhalb Europas in Neuseeland, Australien, Mexiko, Brasilien, Nigeria und Kanada. Insgesamt in 25 Ländern.

Anleihen Finder: Wie sieht die weitere Expansionsstrategie von Ferratum aus?

„Wir bewegen uns in einem wachsenden Markt“

Clemens Krause: Mit unserem innovativen Geschäftsmodell, das auf die Nutzung von mobilen Endgeräten ausgerichtet ist, bewegen wir uns in einem ohnehin wachsenden Markt. In manchen Ländern außerhalb Europas gibt es inzwischen mehr Nutzer mobiler Endgeräte als klassische Bankkonten. Das heißt, das Marktsegment, auf welches Ferratum fokussiert und mit seiner „Mobile Bank“ bestens positioniert ist, wächst ohnehin stark. Und Ferratum hat ein globales Geschäftsmodell. Mittelfristig wollen wir in 30 Ländern vertreten sein. Das heißt, die geografische Expansion ist weiterhin ein Wachstumstreiber. Daneben optimieren wir ständig unsere Produktpalette, sowohl für Firmen wie auch für Privatkunden weiter, was uns auch weiteres Wachstum in bestehenden Märkten erlaubt.

Anleihen Finder: Eine wichtige Unternehmensmaßnahme ist die geplante Umstrukturierung der Ferratum P2P. Was genau ist damit gemeint?

Clemens Krause: Wir haben bis Ende 2018 Privatinvestoren attraktiv verzinste Beteiligungen an unseren Kreditportfolien angeboten. Diese waren beliebt und die angebotenen Volumina auch schnell verkauft. Die gesammelten Erfahrungen zeigen aber, dass die anfallenden Akquisitionskosten und die operativen Kosten der P2P-Plattform auch mit wenigen institutionellen Investoren erreicht werden können. Für Konsumentenkredite mit stabilem Zahlungsverhalten gibt es eine hohe Nachfrage bei institutionellen Investoren, deshalb wollen wir uns auf diese institutionellen Investoren

fokussieren und haben das P2P-Geschäft mit privaten Investoren beendet.

Anleihen Finder: Abschließend: Warum ist und bleibt generell das Finanzierungsinstrument „Anleihe“ und zum anderen der deutsche Kapitalmarkt für Ferratum wichtig?

„Sind vielen Fintech-Unternehmen weit voraus“

Clemens Krause: Wir haben 2013 als noch sehr kleines und weithin unbekanntes Unternehmen mit finnischen Wurzeln in Deutschland unsere erste größere Anleihe emittiert. Das hat dem Unternehmen erstmalig eine stabile und hinreichend große Refinanzierungsquelle gegeben. Die Investoren waren zudem wohlwollend und ermutigend und fragten schon früh, wann die Ferratum-Aktie zu zeichnen sei. Dieses Ereignis hat die Unternehmensentwicklung beflügelt und den nachfolgenden Börsengang in 2015 erst ermöglicht. Inzwischen ist Ferratum im Frankfurter Prime Standard mit Aktien und Anleihen vertreten. Heute ist Ferratum, mit der Möglichkeit jederzeit Eigen- oder Fremdkapital an den Kapitalmärkten zu gewinnen sowie der Einlagenrefinanzierung über die Ferratum Bank, bestens aufgestellt und vielen Fintech-Unternehmen weit voraus.

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

Deutsche Rohstoff „operativ stark“ in 2018

Konzernergebnis steigt auf 17,9 Mio. Euro

Vorläufige Finanzkennzahlen aus Mannheim – der Deutsche Rohstoff Konzern hat im Geschäftsjahr 2018 sein Konzernergebnis auf 17,9 Millionen Euro (Vorjahr: 7,7 Mio. Euro) steigern können. Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) steigt von 5,3 Millionen Euro im Vorjahr auf 32,9 Millionen Euro.

Der Umsatz des Rohstoff-Konzerns liegt in 2018 bei 109,1 Millionen Euro (Vorjahr: 53,7 Mio. Euro) und das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) bei 96,6 Millionen Euro (Vorjahr: 36,6 Mio. Euro). Der erwirtschaftete Umsatz erreicht somit das obere Ende der Prognose vom November vergangenen Jahres (100 bis 110 Millionen Euro). Das EBITDA, das der Konzern-Vorstand im November mit rund 90 Millionen Euro beziffert hatte, wird sogar übertroffen.

INFO: Die Deutsche Rohstoff mit Sitz in Mannheim identifiziert, entwickelt und veräußert Rohstoffvorkommen in Nordamerika, Australien und Europa. Der Schwerpunkt liegt in der Erschließung von Öl- und Gaslagerstätten in den USA.

„Investitionen zahlen sich aus“

„2018 war ein operativ starkes Jahr für den Deutsche Rohstoff Konzern. Die Investitionen in Höhe von 145 Mio. USD in den Jahren 2017 und 2018 haben sich ausgezahlt. Die zeitgleiche Produktionsaufnahme zahlreicher Bohrungen mit hoher Anfangsproduktion zum Jahresbeginn 2018 brachte entsprechend hohe Umsätze und Erträge. Wesentliche Treiber des Ergebnisses waren die sehr gute Produktion bei Elster und der Verkauf der wesentlichen Vermögensgegenstände bei Salt Creek. Im laufenden Jahr wollen wir die Grundlagen für ein erneutes Wachstum in den Folgejahren legen“, so Thomas Gutschlag, CEO der Deutsche Rohstoff AG.

Eigenkapitalquote steigt auf 34%

Die liquiden Mittel (Bankguthaben und Wertpapiere des Umlaufvermögens) des Konzerns betragen am 31.12.2018 rund 60 Millionen Euro (Vorjahr: 30 Mio. Euro). Das Eigenkapital steigt auf 77,4 Millionen Euro (Vorjahr: 56,7 Mio. Euro)

und die Eigenkapitalquote verbessert sich von 27% auf 34%. Zudem gehen die Verbindlichkeiten des Konzerns leicht von 121,9 Millionen Euro auf 116,2 Millionen Euro zurück.

HINWEIS: Alle Zahlen für 2018 sind vorläufig und ungeprüft. Den geprüften Konzernabschluss und den Geschäftsbericht wird die Deutsche Rohstoff AG voraussichtlich am 6. Mai 2019 veröffentlichen.

Deutsche Rohstoff-Anleihe 2016/21 bei 103,5%

ANLEIHE CHECK: Im Juli 2016 wurde die 5,625%-Anleihe der Deutsche Rohstoff AG mit Laufzeit bis zum 20.07.2021 im Volumen von 40,6 Millionen Euro platziert und 2016 um weitere rund 10 Millionen Euro sowie 2017 um weitere 15,5 Millionen Euro aufgestockt, so dass das ausstehende Volumen derzeit 67 Millionen Euro beträgt. Die Anleihe notiert aktuell bei 103,5% (Stand: 12.03.2019).

Vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten der Anleihe durch die Emittentin sind in den Anleihebedingungen seit dem 20.07.2018 zu 103%, ab dem 20.07.2019 zu 102% und ab dem 20.07.2020 zu 101% des Nennbetrags vorgesehen. Die Deutsche Rohstoff verpflichtet sich in den Anleihebedingungen u.a. zur Einhaltung einer Mindesteigenkapitalquote sowie zu einer Vermögensbindung beim Wert der Öl- und Gasreserven und der liquiden Mittel. Bei Verletzung der Mindesteigenkapitalquote und/oder der Vermögensbindung erhöht sich die Verzinsung im ersten Jahr der Pflichtverletzung um 0,5% p.a., so dass die Anleihegläubiger für das erhöhte Risiko kompensiert werden.

Meistgeklickt in der letzten Woche

» Deutsche Lichtmiete präsentiert neues leistungsstarkes LED-Panel

» ANLEIHEN-Woche #KW10 – 2019: R-LOGITECH, Hylea Group, Eyemaxx, FCR Immobilien, paragon, UBM, Photon Energy, RENA, Deutsche Lichtmiete, PNE, ...

» Automobilzulieferer paragon wächst um 50% in 2018 – paragon-Chef Frers: „Sind als Gruppe besser denn je positioniert“

Exklusives Interview

» „Durch viele Gespräche haben wir verstanden, wie Investoren ticken“ – Interview mit Hylea-Manager Oliver Schneider

Kolumne

» Refinanzierung bei KMUs: Herausforderndes Umfeld

Marktstatistiken

» Der Markt für mittelständische Unternehmensanleihen in Zahlen

Emittentennews

» Neue Emittentin, neue Anleihe? Nordwest Industrie Group GmbH prüft Anleihe-Emission

» Photon Energy bringt in Ungarn weitere Solarkraftwerke ans Stromnetz – Photon Energy-Anleihe notiert bei 105%

» R-LOGITECH-Anleihe: Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS zeichnet bei Aufstockung mit

» PNE AG: Außergewöhnliche Ergebnisbelastung durch Abschreibungen auf Offshore-Projekte

» UBM Development AG mit Rekordergebnis in 2018

» RENA GmbH i.I.: Dritte Abschlagszahlung auf die beiden RENA-Anleihen in Höhe von 2,27 %

» FCR Immobilien AG platziert Aktien im Volumen von rd. 3,3 Mio. Euro

» Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS (WKN A1W5T2) verkauft 7,50%-DEA Finance-Anleihe

» gamigo steigert EBITDA in 2018 um 56% auf 11,0 Mio. Euro

» Katjes International erwartet deutlichen Ergebnissprung in 2018

better-orange.de

www.dgap.de

www.eqs.com

www.b-communication.de

www.buchalik-broemmekamp.de

www.kapitalmarkt-kmu.de

www.quirinprivatbank.de

www.ssma.de

www.bankm.de

www.walter-ludwig.com/

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

HU Design
Büro für Kreatives

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

www.h.ungar.de
info@h.ungar.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.