AUSGABE 02/20

FEB

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Aschermittwoch“

03 | INTERVIEW
mit Tobias Bodamer, VERIANOS Real Estate AG: „Streben mit beiden neuen Fonds ein Renditepotenzial im zweistelligen Bereich an“

07 | ANLEIHEN-SPLITTER
Schlote Holding, FCR Immobilien, ERWE Immobilien, Photon Energy

09 | IM FOKUS
SeniVita Social Estate AG: „Gläubiger müssen Sanierungskonzept mittragen“

13 | DOPPEL-INTERVIEW
mit Dirk Schneider und Marcel Ludwig, Walter Ludwig GmbH: „Der KMU-Anleihenmarkt ist aktuell der attraktivste Markt für Privatanleger“

18 | ONLINE NEWS

19 | PARTNER

20 | IMPRESSUM

„ASCHERMITTWOCH“

Die „närrischen“ Tage sind vorbei - zumindest offiziell und kalendarisch. An den Kapitalmärkten kann davon aktuell keine Rede sein. Allen voran der Corona-Virus wirbelt die Aktienmärkte durcheinander. Die Anleihenmärkte sind davon bislang weniger betroffen, so haben die Kurse deutscher Bundesanleihen am Montag sogar deutlich zugelegt. Die Entwicklung der Corona-Virus-Krise sorgt also momentan eher für eine erhöhte Nachfrage nach vergleichsweise sicheren Anlagen.

Kommen wir zum KMU-Anleihenmarkt - auch hier sind die Kurse weitestgehend stabil. Allerdings steht die SeniVita Social Estate AG derzeit IM FOKUS der Anleger. Die im Mai auslaufende Wandelanleihe des Pflegeimmobilien-Entwicklers muss restrukturiert werden. Das Unternehmen aus Bayreuth hat dazu bereits einen fünfjährigen Laufzeit-Verlängerungs-Plan vorgelegt, der von den Gläubigern im März noch abgesegnet werden muss. Zudem stellt sich die Frage, wer die Gläubiger ▸

in dieser Phase vertritt. Die Anleihen Finder Redaktion hat dazu mit Rechtsanwalt Gustav Meyer zu Schwabedissen von den mzs Rechtsanwälten gesprochen, der von den Initiatoren des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS als Gläubigervertreter vorgeschlagen wurde. Was er für die SeniVita-Anleger erreichen möchte, lesen Sie auf Seite 9.

Eine neue Unternehmensanleihe gibt es aktuell von der VERIANOS Real Estate AG. Das Kölner Immobilien-Investment- und Beratungshaus bietet institutionellen Investoren bei einer Mindestzeichnungssumme von 100.000 Euro derzeit eine fünfjährige Anleihe mit einem Zinskupon von 6,00% p.a. an. Das Emissionsvolumen der Anleihe 2020/25 beträgt bis zu 30 Mio. Euro und wird in mehreren Tranchen via Privatplatzierung begeben. Die erste Tranche der Emission umfasst aktuell ein Volumen von bis zu 10 Mio. Euro. VERIANOS-Vorstand Tobias Bodamer hat der Anleihen Finder Redaktion auf den kommenden Seiten die Hintergründe der Emission verraten.

Zahlreiche Anleihen-Emittenten meldeten zuletzt vorläufigen Zahlen, so liegt die FCR Immobilien AG in ihrem Rekordjahr 2019 dank erstmaliger IFRS-Bilanzierung sogar noch über den eigenen Erwartungen. Die Photon Energy N.V. knackt im Geschäftsjahr 2019 erstmals die Rekordmarke von 30 Mio. Euro und der Automobil-Zulieferer Schlote Holding GmbH kann trotz weiterhin schwierigem Branchenumfeld in den ersten Wochen des Jahres mehrere gewichtige Neuaufträge an Land ziehen. Mehr dazu und zur erneuten Anleihen-Aufstockung der ERWE Immobilien AG lesen Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER auf Seite 7. Weitere Emittenten-Neuigkeiten und Analysen zu KMU-Anleihen finden Sie wie gewohnt in unseren ONLINE NEWS.

Wir blicken heute aber auch hinter die Kulissen des Anleihen-Handels. Die Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank ist eine der wenigen traditionsreichen Wertpapierhandelsbanken in Frankfurt, die sich ausschließlich auf den Anleihen-Handel fokussiert. Die Geschäfte der Handelsbank werden seit kurzem von einer Doppelspitze - nämlich dem langjährigen Geschäftsführer Dirk Schneider sowie einem der jüngsten Bankenchefs Deutschlands und Sohn des Firmengründers Marcel Ludwig - geführt. Wir haben mit den beiden Geschäftsführern über die jüngsten Entwicklungen in der Finanzbranche und natürlich auch über den Anleihenmarkt gesprochen - Seite 11.

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

TOBIAS BODAMER

CREDIT: VERIANOS REAL ESTATE AG

„STREBEN MIT BEIDEN NEUEN FONDS EIN RENDITEPOTENZIAL IM ZWEISTELLIGEN BEREICH AN“

Interview mit Tobias Bodamer, VERIANOS Real Estate AG

Die VERIANOS Real Estate AG begibt aktuell eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe 2020/25 (ISIN: DE000A254Y19), welche jährlich mit 6,00% p.a. verzinst wird. Es ist die nunmehr dritte Anleihe des Kölner Unternehmens, die wie ihre Vorgänger mit einer Mindestzeichnungssumme von 100.000 Euro in erster Linie professionellen Anlegern angeboten wird. Wir haben beim VERIANOS-Vorstand, Tobias Bodamer, nachgefragt, um mehr über die Anleihe-Emission und deren Mittelverwendung zu erfahren.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Bodamer, die VERIANOS Real Estate AG begibt eine weitere Unternehmensanleihe. Warum haben Sie sich erneut für eine Anleihe entschieden und wofür sollen die Erlöse verwendet werden?

Tobias Bodamer: Anleihen haben sich bei unserer diversifizierten Finanzierungsstruktur vor dem Hintergrund unseres Geschäftsmodells und damit des zweckgebundenen Einsatzes zur Realisierung von Immobilienprojekten mit hohem Wertschöpfungspotential als ein veritables Instrument etabliert. Die neue Anleihe ist die dritte seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2011. Die Emissionserlöse werden dieses Mal vor allem Co-Investments in die derzeit im Fundraising-Prozess befindlichen Immobilienfonds European Real Estate Opportunities Fund und Real Estate Mezzanine Fund dienen und dabei neben der eben durchgeführten Kapitalerhöhung die Finanzierung unseres für die Zukunft geplanten Wachstums sicher stellen.

Anleihen Finder: VERIANOS bezeichnet sich als „unabhängiges Investment- und Beratungshaus mit Fokus auf die europäischen Immobilienmärkte“. Was bedeutet das? Mit welchen Tätigkeitsfeldern verdient VERIANOS konkret sein Geld?

CREDIT: VERIANOS REAL ESTATE AG

„Immobilien-Investmentmöglichkeiten im europäischen Small und Mid Cap Segment“

Tobias Bodamer: Wir entwickeln Immobilien-Investmentmöglichkeiten im europäischen Small und Mid Cap Segment mit hoher Wertschöpfungstiefe sowie attraktiven Renditen. Das heißt, wir identifizieren mit den von uns initiierten Investment Vehikeln Immobilien mit hohem Wertschöpfungspotential mittels der Expertise unseres interdisziplinären Teams, repositionieren oder revitalisieren diese und verkaufen sie anschließend gewinnbringend. Investoren geben wir dabei die Möglichkeit, sich über unsere Fonds zu beteiligen an denen wir aus Gründen der Interessengleichheit auch immer einen signifikanten eigenen Anteil halten.

Unser Geschäftsmodell basiert auf drei Ertragssäulen: Investment Management Fees, die wir für das Management der von uns initiierten Fonds erhalten. Dann generieren wir Einnahmen aus unseren Co-Investments und als dritte Säule kommen Beratungserträge hinzu.

Anleihen Finder: Auf welche Größe von Immobilien fokussieren Sie sich dabei?

Tobias Bodamer: Den Small und Mid Cap Bereich definieren wir als Immobilienwerte im Zielkorridor zwischen 2 und 30 Mio. Euro. Mit diesen Zielvolumina bewegen wir uns bewusst zwischen kleineren, häufig regional tätigen Investoren und großen, institutionellen Investoren.

Anleihen Finder: VERIANOS ist mit Standorten in Köln, Frankfurt, Luxemburg, Madrid und Mailand sehr international ausgerichtet. Wie verteilt sich das Immobilien-Portfolio auf die genannten Märkte/Länder?

Tobias Bodamer: Wir haben unseren Hauptsitz in Köln und Büros in Frankfurt, Madrid, Mailand und Valencia. An diesen Standorten arbeiten derzeit über 40 Kolleginnen und Kollegen. In Luxemburg ist der von uns initiierte, im Fundraising befindliche Real Estate Mezzanine Fund per Zulassung durch die luxemburgische Finanzaufsicht Commission de Surveillance du Secteur Financier, CSSF, registriert, da wir mit diesem Vehikel primär institutionelle Investoren ansprechen. Unser Immobilien-Portfolio verteilt sich aktuell zu rund 80 % auf Deutschland und 20 % auf Spanien. Bis Ende 2021 sollen der Split dieser Märkte bei 40/40 liegen und 20% der Investments in anderen EU-Märkten getätigt sein.

Anleihen Finder: In Deutschland sind Sie bislang eher auf der Verkauf- als auf der Kaufseite tätig. Warum?

„Wir tätigen pro Jahr rund 25 Investments“

Tobias Bodamer: Wir müssen natürlich auf beiden Seiten tätig sein, sonst funktioniert unser Geschäftsmodell nicht. Aber da wir als Value-Investor nicht auf die Makroentwicklung von Märkten spekulieren, sondern auf entwicklungs- und damit renditeträchtige Oppor- ▸

tunitäten fokussiert sind, sind wir auf der Ankaufseite in Deutschland derzeit zurückhaltender. Das wird jedoch durch unsere Aktivitäten auf dem spanischen Markt kompensiert. Generell durchlaufen jährlich rund 500 Angebote unsere Akquisitionsprüfung. Und wir tätigen pro Jahr rund 25 Investments. Wir werden auch weiterhin in Deutschland Immobilien erwerben, sind aber im Ankauf äußerst diszipliniert – unabhängig von der Region.

Anleihen Finder: Inwiefern unterscheiden sich die Immobilienmärkte in Ihren Zielländern generell? Und wie sieht Ihre derzeitige Pipeline aus?

Tobias Bodamer: Der spanische Immobilienmarkt hat eine stark positive Entwicklung erlebt, diese ist allerdings im Vergleich zu Deutschland deutlich heterogener. Da wir uns wie gesagt gezielt auf die Identifikation unterbewerteter Immobilien fokussieren, ist gerade diese Heterogenität für uns hochinteressant. Das egalisiert strukturelle Defizite des deutschen Marktes, auf dem wir selbstverständlich nach wie vor Opportunitäten realisieren. Unsere Projektpipeline umfasst stetig 30 bis 50 Projekte, die wir auf ihre Realisierbarkeit überprüfen. Dabei sichert unser selektiver Akquisitionsprozess und unsere Ankaufsdisziplin ein attraktives Wertschöpfungspotential.

Anleihen Finder: Mit regelmäßigen Zinszahlungen und der Rückzahlung Ihrer Debüt-Anleihe 2016/19 im letzten Jahr haben Sie Ihre Kapitalmarkt-Tauglichkeit unter Beweis gestellt. Warum hat sich die Finanzierung über den Kapitalmarkt bislang für VERIANOS bewährt?

VERIANOS REAL ESTATE

VERIANOS-Anleihe 2020/25

Emittentin	VERIANOS Real Estate AG
Volumen	Bis zu 30 Mio. Euro Erste Tranche von bis zu 10 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A254Y19/A254Y1
Kupon	6,00 % p.a.
Mindest-zeichnung	100.000 Euro
Stückelung	1.000 Euro.
Laufzeit	5 Jahre
Zinszahlung	Jährlich am 05. März
Rückzahlungs-termin	05.03.2025

„Unsere Aktivitäten im Finanzmarkt sind eng verzahnt mit unserem operativen Geschäft“

Tobias Bodamer: Es gibt auch noch eine laufende Inhaberschuldverschreibung mit einem Volumen von bis zu 6,0 Mio. Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren, die im Jahr 2018 platziert wurde. Mit Begebung der Anleihen stützen wir die Diversifizierung unserer soliden Finanzstruktur, die wir als ein im Wachstum befindliches Unternehmen auf der Eigenkapitalseite regelmäßig durch Gewinnthesaurierungen und Kapitalerhöhungen stärken. Die Emissionserlöse fließen stets direkt oder indirekt in unsere Immobilienprojekte. Dieses Mal vor allem in Co-Investments in die neuen Immobilienfonds European Real Estate Opportunities Fund und Real Estate Mezzanine Fund. Die Co-Investments tragen zu einer hohen Interessensgleichheit mit unseren Anlegern bei und disziplinieren bei Investmententscheidungen. Unsere Aktivitäten im Finanzmarkt sind eng verzahnt mit unserem operativen Geschäft und geprägt von hoher Transparenz. Das schätzen unsere Anleger.

Anleihen Finder: Können sie uns die beiden neu geplanten Fonds kurz vorstellen?

Tobias Bodamer: Der VERIANOS European Real Estate Opportunities Fund zielt auf Direktinvestitionen in Immobilien im Small- and Mid-Cap Segment mit Wertschöpfungspotential in Europa, zunächst mit Schwerpunkt auf Deutschland und Spanien. Der VERIANOS Real Estate Mezzanine Fund dient der Vergabe von Mezzanine-Darlehen im Volumen zwischen 2,0 und 8,0 Mio. Euro pro Investment. Der Mezzanine Fund ist eine logisch konsequente Ausweitung unseres Investment Spektrums und wir versprechen uns, Synergien bei der Akquisition von Investmentopportunitäten zu generieren. Mit beiden Fonds streben wir ein Renditepotenzial, eine Internal Rate of Return, im zweistelligen Bereich an und sind hinsichtlich unserer Investmentstrategie sowohl sektoral als auch geografisch gut aufgestellt.

Anleihen Finder: Erläutern Sie uns in diesem Zusammenhang doch bitte die von VERIANOS initiierte KVG-Plattform.

„Als KVG können wir frei skalierbare Investmentprodukte realisieren“

Tobias Bodamer: Mit dem Erhalt der BaFin-Erlaubnis als regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft für unsere 100%ige Tochtergesellschaft VERIANOS Capital Part- ▶

ners GmbH haben wir eine Struktur geschaffen, die uns durch die Initiierung weiterer Fonds gezieltes und kontrolliertes Wachstum ermöglicht. Als KVG können wir frei skalierbare Investmentprodukte realisieren, alternative Investmentfonds und Debt-Produkte konzipieren, strukturieren und managen. Die BaFin-regulierte Struktur schafft ein hohes Maß an Transparenz und stärkt unser Risikomanagement.

Anleihen Finder: Ein öffentliches Anleihen-Angebot wird es auch bei der dritten VERIANOS-Unternehmensanleihe nicht geben. Warum eigentlich nicht?

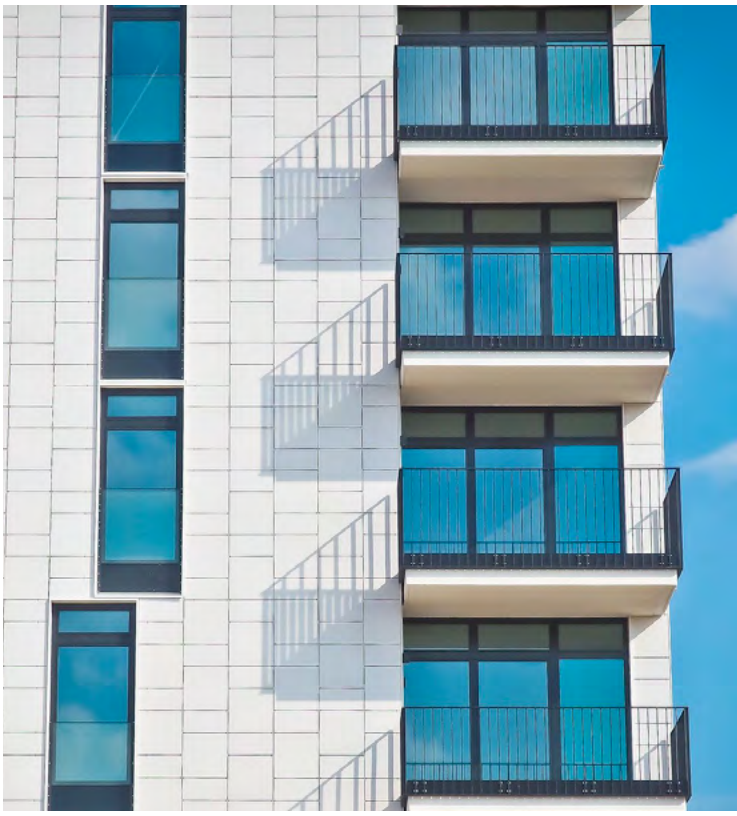
Tobias Bodamer: Es hat sich in der Vergangenheit für uns bewährt, mit dem Instrument Anleihe per Privatplatzierung und einer Mindestzeichnung von 100.000 Euro einen definierten Kreis von professionellen und semiprofessionellen Investoren anzusprechen, weswegen wir auch unsere dritte Anleihe seit Unternehmensgründung im Jahr 2011 in diesem Duktus offerieren. Der Bond wird im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse notiert sein und ist dann mit einer Stückelung von 1.000 Euro handelbar.

Anleihen Finder: Können Sie uns die wichtigsten Finanzkennzahlen der letzten drei Jahren nennen?

Tobias Bodamer: Unsere Gesamtleistung ist bis 2017 kontinuierlich gestiegen und erreichte im genannten Jahr rund 8,9 Mio. EUR. Das Konzernergebnis betrug 2018 1,7 Mio. EUR nach 1,9 Mio. EUR in 2017 und 1,6 Mio. EUR in 2016. Unsere Eigenkapitalquote lag und liegt stets sehr deutlich über 50% bei steigender Bilanzsumme. Wir haben parallel zur Finanzierung unseres Wachstums über Fremdkapital auch unsere Eigenkapitalbasis sukzessive durch Gewinnthesaurierung und selektive Kapitalerhöhungen gesteigert. In 2018 ist die Gesamtleistung aufgrund unserer Umstrukturierung auf 4,3 Mio. EUR zurückgegangen. Die Geschäftsjahre 2018 und 2019 bedeuten für uns eine Übergangsphase durch Schaffung der KVG-Plattform, die nun sukzessive mit Produkten ‚gefüllt' wird. Wir gehen davon aus, ab 2020 mit bestehenden und neuen Investment-Produkten eine deutlich höhere Zahl von Transaktionen zu realisieren mit einer einhergehenden Steigerung des Ergebnisses.

Anleihen Finder: Werden Sie auch Ihren prognostizierten Gewinn in 2019 erreichen?

Tobias Bodamer: Wie im Oktober mitgeteilt, erwarten wir nach wie vor ein Ergebnis in einer Bandbreite von 0,8 Mio. bis 1,2 Mio. Euro.



Anleihen Finder: Was sind die mittelfristigen Zielsetzungen für die kommenden Jahre? Welche unternehmerischen Meilensteine sollen in den nächsten Jahren erreicht werden?

„Erwarten ein deutlich höheres Transaktionsvolumen"

Tobias Bodamer: Wir erwarten, durch die erfolgte BaFin-Erlaubnis als KVG mit bestehenden und neuen Investmentprodukten ein deutlich höheres Transaktionsvolumen und damit steigende Ergebnisse in den kommenden Jahren zu erreichen. Die von uns geschaffene Plattform ist skalierbar und genau dies wollen wir umsetzen. VERIANOS ist im Jahr 2017 mit der Internationalisierung gestartet und wird diese weiter vorantreiben.

Wir wollen Opportunitäten und unterschiedliche Entwicklungen in den Märkten EU-weit nutzen und auch Investmentmöglichkeiten außerhalb Deutschlands und Spaniens wahrnehmen, ohne dass wir uns dabei operativ verzetteln. Kurzum: Wir werden unser Geschäftsmodell in den kommenden Jahren kontrolliert und nachhaltig zum Wohle unserer Anleger weiter entfalten und dabei Transparenz und Verlässlichkeit in den Vordergrund stellen.

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

REKORDUMSATZ: PHOTON ENERGY N.V. KNACKT 30 MIO. EURO-MARKE IN 2019

CREDIT: PHOTON ENERGY N.V.

Die Photon Energy N.V. hat das Geschäftsjahr 2019 mit einem Rekord-Konzernumsatz von 30,154 Mio. Euro beendet. Das EBITDA verringerte sich allerdings um 6,2% auf 7,640 Mio. Euro im Jahr 2019 (2018: 8,239 Mio. Euro) aufgrund von Investitionen in wachsendes Personal und in neue Projekte.

Das Umsatzwachstum ist nach Angaben der Photon Energy in erster Linie auf das Hinzufügen von 20,1 MWp neuer PV-Kapazitäten zurückzuführen, von denen allein im vierten Quartal 2019 12,6 MWp auf dem strategischen ungarischen Markt in Betrieb genommen wurden. Das Gesamtergebnis (Total Comprehensive Income, TCI) konnte Photon Energy im Jahr 2019 um 148% gegenüber dem Vorjahr auf 6,506 Mio. Euro steigern. Das Eigenkapital des Unternehmens lag zum Jahresende 2019 bei 36,242 Mio. Euro.

Meilensteine

Im letzten Quartal des Jahres 2019 erreichte das Unternehmen mehrere kommerzielle Meilensteine, indem es öffentliche Ausschreibungen für die Planung und den Bau eines integrierten Solar- (1,2 MWp) und Batteriespeichersystems (3,2 MWp) auf der ursprünglichen Insel Lord Howe, Australien, gewann, und um gemeinsam mit einem Partner-Unternehmen ein 950 kWp PV-Kraftwerk neben einer Kläranlage in Jamno, Polen, zu planen und zu bauen.

„Das vergangene Jahr war wieder einmal eine aufregende Zeit in unserem Bestreben, unser Kraftwerksportfolio zu erweitern. Unsere vorhandenen Vermögenswerte haben die Erwartungen sogar noch übertroffen. So haben wir drei unserer großen PV-Projekte in Australien erfolgreich abgeschlossen und mehrere wichtige kommerzielle Erfolge erzielt, wie zum Beispiel 32 PV-Installationen für ALDI und das Lord Howe Island-Hybridprojekt in Australien. Da die Solarenergie in unseren Kernmärkten die Netzparität erreicht hat, freuen wir uns bereits darauf, das Wachstum in allen Geschäftsbereichen im Jahr 2020 und darüber hinaus zu beschleunigen“, sagt Georg Hotar, CEO von Photon Energy.

PHOTON ENERGY-ANLEIHE 2017/22

Die im Oktober 2017 emittierte Anleihe der Photon Energy N.V. (WKN A19MFH) ist mit einem Zinskupon von 7,75% p.a. ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 26.10.2022. Zunächst wurden im Rahmen der Emission 30 Mio. Euro platziert, im Anschluss wurde die PE-Anleihe via Privatplatzierung um 7,5 Mio. Euro auf 37,5 Mio. Euro aufgestockt. Die Anleihe ist mit einer Stückelung von 1.000 Euro an allen deutschen Börsenplätzen handelbar. Vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten der Emittentin sind in den Anleihebedingungen nicht vorgesehen. Die Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG bewerten die PE-Anleihe mit hervorragenden 4,5 von 5 möglichen Sternen.

AUTOMOBIL-ZULIEFERER SCHLOTE STARTET MIT NEUAUFTRÄGEN INS JAHR 2020

Auftragspipeline gut gefüllt – die Schlote Holding GmbH startet mit neuen Aufträgen ins Jahr 2020. So konnte der Automobil-Zulieferer trotz des weiterhin schwierigen Branchenumfelds in den letzten Wochen mehrere Neuaufträge im Hybridbereich gewinnen, die bis 2026 einen Umsatz von 52 Mio. Euro generieren. Zudem sei es der Anleihen-Emittentin nach eigenen Angaben gelungen, bei einzelnen bestehenden Aufträgen deutliche Volumensteigerungen zu vereinbaren.

Die Schlote Gruppe mit Sitz in Harsum (Niedersachsen) ist ein eigentümergeführter Zulieferer der Automobilbranche. Die Aktivitäten gliedern sich in die ▸

drei Geschäfts- bzw. Produktionsbereiche Getriebe-, Antriebs- und Fahrwerkskomponenten.

Ende 2019 konnte die Schlote Holding GmbH mit Hilfe ihrer ersten Unternehmensanleihe zwei hochverzinsliche Darlehen eines Investors ablösen und damit eine deutliche Zinsersparnis für die kommenden Jahren herbeiführen.

SCHLOTE-ANLEIHE 2019/24

Die Mittelstandsanleihe der Schlote Holding GmbH (WKN A2YN25) ist mit einem Zinskupon von 6,75% p.a. (Zinstermin halbjährlich am 21.05. und 21.11.) ausgestattet und hat eine Laufzeit vom 21.11.2019 bis 21.11.2024. Die Anleihe hat ein ausplatziertes Gesamtvolumen von 25 Mio. Euro und ist im Freiverkehr der Börse Frankfurt gelistet. Von den Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG ist die Schlote-Debüt-Anleihe mit 4 von 5 Sternen bewertet.

FCR IMMOBILIEN AG IN 2019 „OBERHALB EIGENER PROGNOSE“

CREDIT: FCR IMMOBILIEN AG

Nach vorläufigen Finanzkennzahlen (erstmals nach IFRS bilanziert) hat der Münchner Immobilieninvestor FCR Immobilien AG das Geschäftsjahr 2019 nach eigenen Angaben „oberhalb der eigenen Prognose“ abgeschlossen.

Unter Berücksichtigung des erstmals angewendeten internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS lag der Umsatz der FCR Immobilien AG in 2019 bei 49,6 Mio. Euro nach 37,3 Mio. Euro in 2018. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) ist 2019 auf 17,3 Mio. Euro gestiegen. Der IFRS-Vergleichswert in 2018 lag bei 7,6 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte von 7,1 Mio. Euro in 2018 auf nunmehr 16,9 Mio. Euro in 2019 gesteigert werden. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) kletterte um 282 % auf 10,7 Mio. Euro nach 2,8 Mio. Euro ein Jahr zuvor.

Portfolio-Wert von 294 Mio. Euro

Im Zuge der Umstellung auf IFRS wurde der gesamte Immobilienbestand gutachterlich extern bewertet. Der Marktwert des FCR-Portfolios wurde mit 294 Mio. Euro zum Jahresende 2019 ermittelt. Im Jahr 2020 soll das Portfolio auf bis zu 500 Mio. Euro ausgebaut werden. Die FCR Immobilien AG hat in 2019 25 Objekte erworben und insgesamt 7 Objekte ergebniswirksam veräußert. Das hieraus resultierende deutlich positive Bewertungsergebnis wurde gemäß IFRS dem Eigenkapital zugeführt. Das Eigenkapital der FCR Immobilien AG ist zum Jahresende 2019 auf 85,5 Mio. Euro gestiegen, die Eigenkapitalquote lag damit bei 26 %.

Neue FCR-Anleihe?

Das FCR-Management geht auch für 2020 von einer Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung aus und möchte im aktuellen Kalenderjahr vor allem die weitere interne Digitalisierung vorantreiben. In einem Investoren-Call ließ FCR-Vorstand Falk Raudies zudem durchblicken, dass das Unternehmen zur Wachstums-Finanzierung die Begebung einer weiteren FCR-Unternehmensanleihe in Erwägung zieht.

ERWE IMMOBILIEN AG STOCKT ANLEIHE AUF 40 MIO. EURO AUF

Die ERWE Immobilien AG ihre Anleihe 2019/23 (ISIN: DE000A255D05 / WKN A255D0) um 10 Mio. Euro bei nationalen und internationalen Investoren aufgestockt, so dass sich das Anleihevolumen jetzt auf 40 Mio. Euro beläuft. Das Angebot sei laut ERWE deutlich überzeichnet gewesen. Die aus der Aufstockung der Anleihe erzielten Mittel sollen für Investments in den weiteren Bestandsaufbau verwendet werden.

ERWE-ANLEIHE 2019/23

Die unbesicherte erste Unternehmensanleihe der ERWE Immobilien AG ist mit einem Zinskupon von 7,50% p.a. ausgestattet (Zinszahlung halbjährlich am 10.06. und 10.12.) und hat eine vierjährige Laufzeit bis zum 10.12.2023. Im Rahmen der Emission wurden zunächst 12,5 Mio. Euro platziert. Danach erfolgte Anfang Januar 2020 eine Anleihe-Aufstockung auf 30 Mio. Euro und nunmehr die nächste Aufstockung auf 40 Mio. Euro. Die Anleihe, die von den Experten der KFM mit 3,5 von 5 Sternen bewertet ist, wird im Open Market (Freiverkehr) der Börse Frankfurt gehandelt.

CREDIT: SENIVITA SOCIAL ESTATE AG

CREDIT: MZS RECHTSANWÄLTE

GUSTAV MEYER ZU SCHWABEDISSEN

SENIVITA SOCIAL ESTATE AG: „GLÄUBIGER MÜSSEN SANIERUNGSKONZEPT MITTRAGEN“

Im Gespräch mit Gustav Meyer zu Schwabedissen (mzs Rechtsanwälte)

Schwierige Zeiten für die SeniVita Social Estate AG (SSE) - nach der Absage der geplanten Anleihen-Emissionen muss das auf Pflegeimmobilien spezialisierte Unternehmen aus Bayreuth nun aufgrund mangelnder Liquidität ihre im Mai 2020 auslaufende Wandelanleihe (ISIN: DE000A13SHL2) restrukturieren.

Die SSE schlägt ihren Gläubigern dabei eine Laufzeit-Verlängerung der Wandelanleihe um fünf Jahre bis zum 11. Mai 2025 vor. Als Ausgleich soll der Zinssatz der von derzeit 6,50% p.a. auf 8,50% p.a. im Verlängerungszeitraum erhöht werden. Zudem soll die Anleihe zukünftig ohne Wandlungsrecht fortbestehen. Das ausstehende Volumen der SSE-Wandelanleihe 2015/20 beläuft sich auf 44,6 Mio. Euro. Wir haben hinsichtlich der Situation bei der SSE AG exklusiv bei Gustav Meyer zu Schwabedissen (mzs Rechtsanwälte) nachgefragt, der für das Amt des gemeinsamen Vertreters der SSE-Anleihegläubiger kandidiert.

Anleihen Finder: Herr Meyer zu Schwabedissen, können Sie uns und unsere Leser auf den aktuellen Stand in Sachen „SeniVita“ bringen?

MzS: Der aktuelle Stand ist, dass die SeniVita Social Estate AG die Anleihe am Fälligkeitstag 12. Mai 2020 nicht wird zurückzahlen können. Eine Insolvenz kann nach Lage der Dinge nur vermieden werden, wenn die Gläubiger das Sanierungskonzept mittragen.

Anleihen Finder: Ist eine Sanierung überhaupt sinnvoll?

CREDIT: SENIVITA SOCIAL ESTATE AG

MzS: Eine Sanierung macht in der Tat nur Sinn, wenn die SeniVita Social Estate AG ein valides Geschäftsmodell hat. Das wird allgemein bejaht. Die SeniVita ist mit einem besonderen Konzept in dem wachsenden Markt der Alterspflege tätig. Aufbauend auf der bisherigen Geschäftstätigkeit hat die erfahrene One Square Advisors GmbH ein Sanierungskonzept erstellt. KPMG hat dieses Konzept einer Plausibilitätsprüfung unterzogen. Mehr kann man nicht verlangen. Insofern scheint mir die Sanierung das Gebot der Stunde zu sein. Klar - Optimismus ist nach Lage der Dinge Pflicht.

Anleihen Finder: Aber könnte man nicht einfach die Sicherheiten verwerten? Immerhin hat die SeniVita Social Estate AG noch im November 2019 den gutachterlich bestätigten Wert von 47,7 Mio. Euro für die Sicherheiten veröffentlicht.

„Eine aussichtsreiche Sanierung ist einer Verwertung tendenziell vorzuziehen“

MzS: Die Gutachten mögen den Wert zutreffend beschreiben. Sie gehen aber ganz offensichtlich von einer Fortführung der SeniVita Social Estate AG aus. Es steht sehr in Frage, ob die Sicherheiten im Falle einer Verwertung im Rahmen einer Insolvenz den Wert erreichen. Die Lebenserfahrung sagt, dass mit erheblichen Abschlägen zu rechnen ist. Deswegen dürfte eine aussichtsreiche Sanierung einer Verwertung tendenziell vorzuziehen sein.

Anleihen Finder: Was ist der Kern des Sanierungsvorschlages? Ist dabei ein „haircut“ geplant?

MzS: Nein, einen solchen „haircut“ wie Sie es nennen, soll es ausdrücklich nicht geben. Alle Gläubiger sollen ihr Geld zurückerhalten mit Zinsen. Aber die Gläubiger sollen die Tilgung strecken. Die Anleihe soll bis 2025 laufen. Was letztlich mit der Zinszahlung passiert, steht noch nicht ganz fest. Geplant ist, dass alle Zinsen pünktlich gezahlt werden. Aber wenn hierzu die Finanzierung nicht zur Verfügung steht, dann besteht auch hier die Fall-Back-Position, dass die Zinsen prolongiert werden. Im Gegenzug wird die Anleihe mit 8,5% nominell verzinst. Die Gläubiger bekommen also eine Entschädigung für das höhere Risiko in Form einer höheren Verzinsung.

Anleihen Finder: Was ist mit den Sicherheiten? Bleiben diese den Gläubigern erhalten?

„Neue Nachranganleihe für institutionelle Investoren“

MzS: Hier gibt es ein neues Konzept. Die Tatsache, dass die Anleihe erstrangig im Grundbuch der betreffenden Objekte besichert ist, führt dazu, dass eine günstigere Finanzierung über Banken nicht mehr in Frage kommt. Deswegen ist in den Anleihebedingungen neu vorgeschlagen, dass die Sicherheiten zwecks Bankfinanzierung freigegeben werden können. Außerdem wird der SeniVita die Möglichkeit eingeräumt, die Anleihe vorfällig zu tilgen, wenn sie sich anderweitig finanzieren kann. Konkret geplant ist, dass die Seni- ▸

Vita eine Nachranganleihe mit 8,75% Verzinsung an institutionelle Investoren ausgibt und mit dieser Nachranganleihe dann die bestehende Anleihe sukzessive getilgt wird. Dies würde den finanziellen Spielraum der SeniVita Gruppe beträchtlich erweitern.

Anleihen Finder: Wie beteiligen sich die Aktionäre an der Sanierung?

MzS: Bekanntlich ist ja die Strabag AG indirekt bedeutender Aktionär und kann ihre Forderungen wohl komplett abschreiben, wenn es zur Insolvenz kommt. Deswegen leistet auch Strabag erhebliche Sanierungsbeiträge. Konkret würde die Strabag AG Stundungen in Höhe von 10,1 Mio. Euro erklären. Klar ist, ohne handfesten und angemessenen Sanierungsbeitrag der Aktionäre wird eine Sanierung nicht funktionieren. Auch gruppenintern gibt es erhebliche Sanierungsbeiträge in Form von Forderungsverzichten mit Besserungsschein.

Anleihen Finder: Wie reagieren die Gläubiger? Haben Sie mit diesen bereits Kontakt aufgenommen?

„SeniVita kann seinen Gläubigern dankbar sein“

CREDIT: SENIVITA SOCIAL ESTATE AG

MzS: Wie in der Sache GEWA-Anleihe habe ich wieder hervorragende Unterstützung durch einige aktive Gläubiger unter Führung von Herrn Friedrich von der KFM Deutsche Mittelstand AG. Er ist mit einem erheblichen Betrag investiert und kümmert sich sehr intensiv um sein Investment. Aber auch andere Gläubiger, die ich hier nicht namentlich erwähnen möchte, ohne sie vorher gefragt zu haben, wirken wirklich konstruktiv mit. Im Grunde kann die SeniVita wirklich dankbar sein für diese Art Gläubiger. Außerdem haben wir eine Webseite geschaltet, wo sich Gläubiger registrieren lassen können. Ich werde versuchen, in gewohnter Manier die Hinweise und Fragen der Gläubiger zu berücksichtigen.

Anleihen Finder: Was wäre Ihre Position als gemeinsamer Vertreter?

MzS: Ich kann dann die für die Umsetzung der Sanierung erforderlichen Erklärungen abgeben, wenn auf meine Person 75% der abgegebenen Stimmen fallen. Das sieht das Gesetz so vor. Da ich persönlich glaube, dass die Sanierung versucht werden sollte, wäre es durchaus im Sinne der Anleger, wenn die Gläubiger den gemeinsamen Vertreter mit entsprechenden Kompetenzen ausstatten.

Anleihen Finder: Was muss der Anleger nun tun?

MzS: Der Anleger erhält über seine Depotbank die Aufforderung zur Stimmabgabe. Dann sollte sich der Anleger die Depotbescheinigung ausstellen lassen. Er kann dann direkt beim beauftragen Notariat die Depotbescheinigung und die Stimmabgabe erledigen. Wir bieten als Kanzlei aber auch den für den Anleger kostenlosen Service an, dass wir das für den Anleger erledigen.

Anleihen Finder: Herr Meyer zu Schwabedissen, besten Dank für Ihre Erläuterungen.

INFO

Eine Abstimmung ohne Versammlung über die vorgeschlagenen Anpassungen soll im Zeitraum vom 7. März 2020 ab 0:00 Uhr (MEZ) bis 10. März 2020 um 24:00 Uhr (MEZ) stattfinden. Laut Anleihebedingungen der SSE-Wandelanleihe 2015/20 ist für die Änderung wesentlicher Inhalte der Anleihebedingungen eine qualifizierte Mehrheit von 75 % der an der Abstimmung teilnehmenden Stimmrechte erforderlich. Für den Fall, dass bei der Abstimmung die notwendigen Quoren und Mehrheiten nicht erreicht werden, ist eine 2. Gläubigerversammlung als Präsenzversammlung für Ende März 2020 vorgesehen.

KAPITALMARKT KMU

AnleihenFinder – Die Plattform für Anleihen im Mittelstand
Bankhaus Scheich
Bank M
BLÄTTCHEN FINANCIAL ADVISORY
183059 376891 365923 328967 börse münchen
BONDGUIDE – Das Portal für Unternehmensanleihen
BOND MAGAZINE – DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT
BRINVESTOR
CR
DEFAMA
DICAMA – Corporate finance one step ahead
eak – erlebnis akademie ag
EQS GROUP
E-STREAM ENERGY
EUROBODEN – ARCHITEKTURKULTUR
FACT
FCR Immobilien
FIN LAB
FORSA Geld- und Kapitalmarkt GmbH
GCI MANAGEMENT – CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE
GoingPublicMedia – AKTIENGESELLSCHAFT
HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK
ICF BANK
Kapilendo
KFM – Deutsche Mittelstand AG
LIGHTHOUSE – CORPORATE FINANCE GMBH
Luther.
Markt – UND MITTELSTAND – DAS WACHSTUMSMAGAZIN
Media and Games Invest plc
msw – Passion for Numbers.
mwb – Wertpapierhandelsbank
NEBENWERTE Journal
ODDO SEYDLER
one square
onoff – AKTIENGESELLSCHAFT
PT-MAGAZIN – für Wirtschaft und Gesellschaft
QUIRIN PRIVATBANK
ROBUS
STERN IMMOBILIEN AG
TC UNTERHALTUNGSELEKTRONIK AG

Wir sind Mittelstand.
Wir sind Kapitalmarkt.

Interessenverband Kapitalmarkt KMU.
Wann werden Sie Mitglied?

Kontakt:
Interessenverband kapitalmarktorientierter KMU e.V.
Herr Rechtsanwalt Ingo Wegerich (Präsident des Interessenverbandes)
Telefon: +49 69 27229 24875
E-Mail: ingo.wegerich@kapitalmarkt-kmu.de

www.kapitalmarkt-kmu.de

CREDIT: WALTER LUDWIG GMBH WERTPAPIERHANDELSBANK

„DER KMU-ANLEIHENMARKT IST AKTUELL DER ATTRAKTIVSTE MARKT FÜR PRIVATANLEGER“

Doppel-Interview mit Dirk Schneider und Marcel Ludwig, Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank

Die Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank ist eine der wenigen verbliebenen traditionsreichen und familiengeführten Wertpapierhandelsbanken aus der Frankfurter Bankenlandschaft. Neben dem Inhaber Walter Ludwig und dem langjährigen Geschäftsführer und Handelschef Dirk Schneider, ist nun Marcel Ludwig seit etwa einem Jahr zur Geschäftsführung gestoßen. Zwar agiert Walter Ludwig immer noch höchstpersönlich in seiner Bank, übergibt aber das operative Geschäft mehr und mehr in die Hände von Dirk Schneider und nun auch Marcel Ludwig. Ein guter Anlass mit der neuen Doppelspitze über die derzeitige Entwicklung in der Finanzbranche zu sprechen.

Anleihen Finder: Herr Ludwig, Sie sind seit vergangenem Jahr neu in der Geschäftsführung der Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank und treten in die großen Fußstapfen Ihres Vaters. Wie fühlen Sie sich in Ihrer Rolle als einer der jüngsten Bankenchefs (30 Jahre) Deutschlands?

Marcel Ludwig: Es ist natürlich insgesamt ein sehr schönes Gefühl. Die Fußstapfen sind in der Tat riesengroß, aber das Beste an der aktuellen Situation ist, dass mein Vater immer noch aktiv ist und daher ist es aktuell eher so, dass wir in der Geschäftsführung gemeinsam Fußabdrücke hinterlassen. Aber natürlich ist die Verantwortung, die ich jetzt trage, sehr groß und dessen bin ich mir auch bewusst, aber gleichzeitig weckt es auch meinen Ehrgeiz. Wir haben letztes Jahr 40-jähriges Firmenjubiläum gefeiert und in der Vorbereitung auf dieses Fest ist mir erst wirklich ▸

bewusst geworden, wie groß die Leistung meines Vaters wirklich ist – das ist schon phänomenal. Mein Ziel ist damit aber auch klar: Im Jahr 2059 möchte ich den 80. Firmengeburtstag feiern.

Anleihen Finder: Wie sieht die Arbeitsaufteilung bei Ihnen beiden in der neuen Doppelspitze aus?

Dirk Schneider: Grundsätzlich entscheiden wir alles gemeinsam. Walter Ludwig hält sich weitestgehend aus dem Tagesgeschäft raus – das zeigt auch das große Vertrauen innerhalb der Geschäftsführung. Auch wenn ich keinen Ludwig im Namen trage agiere ich hier natürlich als Teil des Familienunternehmens – in so einer Konstellation ist der Zusammenhalt natürlich ganz besonders stark. Aufgrund der regulatorischen Vorgaben und auch im Sinne einer produktiven Arbeitsaufteilung haben wir natürlich auch getrennte Aufgaben. Ich kümmere mich hauptsächlich um Handel und IT, in Personalsachen stimmen wir uns immer ab.

„Die Politik scheint zu vergessen, wie wichtig die eigene Wirtschaft ist“

Marcel Ludwig: Ich kann Dirk da nur zustimmen. Unser Unternehmen ist speziell im Handel wirklich exzellent aufgestellt. Meine Aufgabe ist es, Dinge neu anzustoßen und die Firma weiter zu entwickeln. Dabei müssen wir nicht permanent das Rad neu erfinden, aber wir müssen unsere Abläufe optimieren und die richtigen Schlüsse aus den Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten für uns ziehen. Selbst gute Ideen oder auch lukrative Wachstumsmöglichkeiten lassen sich in einer Zeit der Überregulierung nicht ohne weiteres realisieren. Leider ist es nämlich so, dass die Politik zu vergessen scheint, wie wichtig die eigene Wirtschaft ist. Die Steine, die uns in den Weg geworfen werden, werden zunehmend größer. Wir müssen einen Großteil der Arbeitszeit aufwenden, um komplizierte neue Verordnungen zu bearbeiten oder bürokratische Dinge abzuwickeln. Dieser Arbeitsaufwand ist für ein kleines Unternehmens wirklich enorm und muss von uns lösungsorientiert umgesetzt werden.

Anleihen Finder: Können Sie uns die Tätigkeitsfelder der Walter Ludwig Wertpapierhandelsbank noch einmal konkret beschreiben. Sie fungieren ja u.a. als Listing-Ansprechpartner für die technische Abwicklung an der Börse.

Dirk Schneider: Wir sind ein traditionsreiches Wertpapierhaus aus Frankfurt. Vor mehr als 40 Jahren hat Walter Ludwig als Kursmakler an der Frankfurter Wertpapierbörse das Unternehmen gegründet. Inzwischen sind wir eine international agierende Wertpapierhandelsbank. Dabei haben wir unsere Geschäftstätigkeit erheblich ausgeweitet. Wir sind als Market Maker und Liquidity Provider auf diversen Börsen und OTC-Plattformen aktiv. Dabei haben wir Zugänge zu nahezu allen relevanten Handelsplattformen. Gleichzeitig haben wir ein großes Handelsnetzwerk aufgebaut. Neben den großen bekannten Playern erreichen wir über Kooperationen den gesamten Retailmarkt der Direktbanken.

„Optimaler Partner für emissionsbegleitende Institute ohne direkten Börsenzugang“

Marcel Ludwig: Das große Retail-Netzwerk über die Direktbanken kann insbesondere für das Thema „Listing“ interessant sein. Wir sind zwar kein offizieller Listingpartner der FWB, aber als Spezialist ist es uns natürlich möglich, Neuemissionen zu beantragen und eine technische Abwicklung u.a. über die Zeichenbox zu übernehmen. Da wir einer der wenigen Spezialisten sind, der keine Emissionsbegleitung anbietet, sind wir der optimale Partner für emissionsbegleitende Institute ohne direkten Börsen-/Listing-Zugang. Das ist ein echter USP und da haben wir inzwischen exzellente Kontakte.

Anleihen Finder: Von wem und in welcher Art und Weise wird Ihre Spezialisten-Tätigkeit angefragt? Können Sie uns vielleicht ein Beispiel zur Veranschaulichung nennen?

Dirk Schneider: Wie von Marcel schon kurz angedeutet, wird die Tätigkeit oder auch Dienstleistung insbesondere von Banken oder auch in Einzelfällen von Emittenten angefragt. Ein Beispiel dafür aus dem vergangenen Jahr war die neue Underberg-Anleihe. Wir haben als Spezialist und Orderbuchmanager die Zeichenbox an der Börse abgewickelt. Nach Ablauf der Zeichenphase und Zuteilung übernehmen wir auch noch die Tätigkeit als Spezialist bis zum Ende der Laufzeit des Bonds.

Anleihen Finder: Wodurch unterscheiden Sie sich zudem noch von anderen Handelsbanken?

Marcel Ludwig: Da wir uns auf den Handel mit Anleihen beschränken, sind wir ein wahrhaftiger Spezialist für Bonds. Wir haben ein riesengroßes und exzellentes Handelsnetzwerk aufgebaut. Außerdem haben wir Zugang zu allen relevanten Märkten. Somit sind wir vor allem auch für Spezialsituationen der richtige Ansprechpartner. In der Zusammenarbeit mit Kunden kommt es uns auf eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit an. Mit den meisten Großbanken haben wir einen sehr engen Austausch und dies gilt auch für die von uns sehr sorgfältig ausgewählten Fonds und Vermögensverwalter mit denen wir zusammenarbeiten. Wir bieten unserem Kunden direkten Zugang zu unseren Handelstisch und somit auch zu unserem großen Netzwerk. Dabei geht es hier nicht um Salespunkte oder Ähnliches, sondern um eine faire Kundenbeziehung, die aus Geben und Nehmen besteht. Unser Businessplan ist auch in diesem Fall ein sehr langfristiger.

Anleihen Finder: Auf der technischen Seite haben Sie ja eine Reihe von Anleihen-Emissionen im KMU-Segment begleitet. Wie schätzen Sie den Markt für Mittelstandsanleihen derzeit ein und bleibt dieses Segment weiterhin interessant für Sie?

CREDIT: WALTER LUDWIG GMBH & KG BANK

„KMU-Anleihenmarkt ist attraktiv für Privatanleger“

Dirk Schneider: Aktuell würde ich sagen, ist der KMU-Anleihenmarkt der attraktivste Markt für Privatanleger. Vor einigen Jahren ist das Mittelstandssegment berechtigterweise stark in die Kritik geraten. Damals hat einfach auch das Chancen- und Risikoverhältnis nicht gestimmt. Es waren wirklich windige Emissionen dabei. Inzwischen erleben wir eine Art Renaissance der Mittelstandsemissionen und dies auch noch bei veränderten Gesamtmarkt-Rahmenbedingungen wie beispielsweise einem historisch tiefen Leitzins. Vielen Privatanlegern wird zudem noch der Zugang zu attraktiven Anlagemöglichkeiten durch die Regulatorik derzeit verwehrt und da „Standardanleihen“ kaum noch Rendite abwerfen, bleiben den Anlegern wenig Möglichkeiten übrig. Der KMU-Markt ist aber eine davon. Viele Anleger haben zu einigen KMU-Emittenten ein besonderes Verhältnis. Manchmal nutzt man die Produkte schon oder kennt die handelnden Personen aus der Presse. Ein gutes Beispiel dafür ist die FCR Immobilien AG. Das Unternehmen kommt aus München und sowohl der Vorstand als auch viele seiner Projekte sind einigen Leuten gut bekannt. Gepaart mit einer sehr guten Finanzkommunikation schafft das Vertrauen und zieht die Privatanleger an.

Anleihen Finder: Die Volatilität ist im KMU-Segment aber oftmals ein Problem. Können Sie als „Market Maker“ das ▸

aus erster Hand bestätigen? Welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie hier?

„Teilweise schwindelige Kurs-Schwankungen bei unspektakulären News“

Marcel Ludwig: Das ist in der Tat so und stellt auch derzeit ein Problem dar. Dadurch, dass die meisten Emissionen ein vergleichsweise kleineres Volumen von etwa zehn bis maximal 100 Millionen Euro haben, sind diese oftmals sehr schnell und gut platziert. Die meisten Anleger kaufen außerdem eine KMU-Anleihe, um diese zunächst mal zu halten und nicht um das Papier hin und her zu handeln. Also entsteht nach absehbarer Zeit eine gewisse Knappheit und das Papier wird illiquide. Ein Spezialist an der Börse, wie wir zum Beispiel, zeigt natürlich dennoch eine Kauf- beziehungsweise Verkaufsseite und signalisiert dem Markt somit den aktuellen Preis. Wenn jetzt, wie so oft in diesen Situationen, ein Gerücht oder eine schlechte Nachricht den Emittenten betreffend die Runde macht, wollen plötzlich viele aus Nervosität verkaufen. Da es sich aber um einen extrem illiquiden Wert handelt, gibt es oft keine Käufer und der Spezialist ist gezwungen, seinen Kaufpreis immer weiter nach unten zu nehmen bis irgendwann wieder Käufer erscheinen. Das ist oft der Grund für die wirklich teilweise schwindeligen Schwankungen für sehr unspektakuläre News oder Gerüchte. Um dies zu verhindern, ist das Informationsmanagement und Marketing des Emittenten sehr, sehr wichtig. Wenn die Anleger sich gut informiert fühlen, wird es solche „unnötigen“ Schwankungen nicht geben.

Anleihen Finder: Sie beobachten mit Ihrem Team den weltweiten Anleihen-Handel. Wie bewerten Sie diesen generell im noch jungen Geschäftsjahr 2020? Welche externen Faktoren beeinflussen den Handel dabei merklich?

Dirk Schneider: Es ist derzeit wirklich eine schwierige Zeit im globalen Wertpapierhandel. Grundsätzlich entwickelt sich der Anleihehandel auch zum Start 2020 sehr gut, jedoch machen es die äußeren Umstände und die regulatorischen Eingriffe wirklich schwierig. Da ist zum einen die europäische Nullzinspolitik und die EZB, die durch ihr Anleiheaufkaufprogramm die Märkte nachhaltig austrocknet und auf der anderen Seite wird versucht, durch regulatorische Eingriffe die Privatanleger zu schützen. Der Ansatz des Schutzes ist absolut richtig und auch nachvollziehbar, jedoch wird oftmals nicht bedacht, wie stark die Auswirkungen sind, wenn an einer kleinen Stellschraube im System gedreht wird.

Beispiel hierfür ist die neue Einschränkung beim Kauf von Hybrid- und Wandelanleihen für Privatanleger. Die Umsetzung einer EU-Richtlinie hatte zur Folge, dass Privatanleger solche Produkte nicht mehr kaufen können. Unter diese Verordnung fallen auch Anleihen mit einer sogenannten „Make Whole-Klauseln“, die überwiegend bei US-Dollar-Papieren zu finden ist. Anlegern wurde so, wie weiter oben schon angedeutet, der Zugang zu lukrativen US-Dollar-Werten genommen, da die meisten US-Dollar-Anleihen diese Klausel einfach standardmäßig innehaben. Seit fast einem Jahr versucht nun eine gesamte Branche eine Regulierung wieder rückwirkend zu machen, um nur ein Beispiel zu nennen.

Anleihen Finder: Stetig neue Regularien fressen den Finanzsektor also zusehends auf. Wie kann dem entgegengewirkt werden?

„Wir brauchen niedrige Zutrittsbarrieren für alle Marktteilnehmer“

Dirk Schneider: Wie eben von mir kurz angesprochen ist es insgesamt so, dass der zunehmende vorgehaltene Kundenschutz eigentlich nur den Privatkunden aus dem Markt verdrängt. Wie eben beschrieben werden durch „Schutzvorgaben“ ganze Anlagenklassen für Privatkunden unerreichbar. Um den Retail-Anleger besser zu stellen wird oft versucht, die Banken und auch professionelle Anbieter einzuschränken. Das ist aber der falsche Ansatz, denn wenn großen Playern das Leben schwer gemacht wird, dann hören sie entweder auf mit zu spielen oder schlagen ihre zusätzlichen Aufwendungen auf den Preis auf. Beides ist sehr schlecht für den Privatkunden, denn entweder fehlt ihm die Liquidität oder Gegenpartei zum Handeln oder ▸

die handelbaren Preise werden so schlecht, weil der Anbieter die zusätzlichen Aufwendungen durch regulatorische Vorgaben in den Preis einbezieht. Privatkunden und professionelle Anleger brauchen aber Liquidität. Also müsste man eigentlich daran arbeiten, transparente Lösungen mit effektiven aber niedrigen Zutrittsbarrieren für alle Marktteilnehmer zu erreichen.

Anleihen Finder: Inwiefern müssen Sie dadurch Ihre Geschäftstätigkeit anpassen und verändern?

Dirk Schneider: Die Bürokratie und die Kosten haben enorm zugenommen. Ständig müssen wir uns mit neuen Verordnungen oder Richtlinien auseinandersetzen und überprüfen, ob wir intern etwas anpassen müssen. Wir haben es zwar glücklicherweise geschafft, unser Handelsergebnis zu verbessern und auch die Anzahl der Trades hat zugenommen. Aber am stärksten von allem ist bei uns die Administration angewachsen. Für ein kleines Haus wie unseres ist das teilweise sehr schwer umzusetzen. Aber im Prinzip befinden wir uns in den gesamten letzten 20 Jahren im permanenten Wandel. Wir müssen es ständig schaffen, uns neu zu erfinden. Als kleinerer Finanzmarktakteur ist es extrem wichtig, immer am Nabel der Zeit zu sein. Aber das macht es einfach auch aus.

Anleihen Finder: Welche Ziele verfolgen Sie mit der Walter Ludwig Wertpapierhandelsbank in den kommenden Jahren?

Marcel Ludwig: Grundsätzlich sind unsere Zielsetzungen langfristig angelegt. Wir sind ein kerngesundes Unternehmen und wollen das auch 2059 sagen können. Deshalb lassen wir uns auch nicht von kurzfristigen Trends oder ähnlichem von unserem Weg abbringen. Trotzdem wollen wir natürlich weiter wachsen und unser Geschäft entwickeln. Der Markt wird speziell auch bei Abwicklungsthemen transparenter werden. Ich denke, die Clearingbanken und Abwicklungshäuser werden in den nächsten Jahren und Jahrzehnten zunehmend aus dem Markt gedrängt.

Der Wertpapierhandel wird insgesamt auch noch digitaler werden und das schauen wir uns natürlich derzeit auch alles ganz genau an. Sollte sich uns eine Möglichkeit bieten, werden wir uns auch definitiv in diese Richtung entwickeln. Momentan ist das allerdings alles Zukunftsmusik. Ich blicke insgesamt absolut positiv und zuversichtlich in die Zukunft. Wir haben uns in den letzten Jahren wirklich fantastisch entwickelt und werden mehr und mehr zu einem Schnellboot. Es ist eine tolle Dynamik mit einer guten Altersmischung im Team entstanden. Die unterschiedlichen Altersstrukturen in der Geschäftsführung spiegeln sich auch im gesamten Team wieder und das macht uns derzeit auch so stark.

Anleihen Finder: Herr Ludwig, Herr Schneider, besten Dank für das aufschlussreiche Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

Anzeige

Deutscher
Mittelstandsanleihen
Fonds

WKN: A1W5T2, ISIN: LU0974225590

Nachhaltige Rendite »Made in Germany«!

Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS:

- attraktive Rendite oberhalb von 4 % p.a.
- einmalige Transparenz über alle Investments
- als nachhaltige Geldanlage klassifiziert

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

EMITTENTENNEWS

» +++ AUSPLATZIERT +++ Eyemaxx platziert Anleihe 2019/24 (A2YPEZ) vollständig im Volumen von 50 Mio. Euro

» Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS zeichnet neue Unternehmensanleihe der VERIANOS Real Estate AG (A254Y1)

» Deutsche Rohstoff-Beteiligung Almonty erhält Finanzierungszusage für Sangdong-Mine

» Nachplatzierung: Media and Games platziert weiteres Anleihen-Volumen in Höhe von 12 Mio. Euro

» Neuemission: VERIANOS Real Estate AG begibt 6,00%-Anleihe (A254Y1) via Privatplatzierung

» Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS zeichnet Groß & Partner-Anleihe (A254N0)

» R-LOGITECH legt im Geschäftsjahr 2019 deutlich zu

» Vorläufige Zahlen 2019: Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH im Soll – Anleihen-Aufstockung möglich

» Metalcorp Group S.A. steigert Gewinn in 2019 auf 12,8 Mio. Euro

» Aves One baut Rail-Portfolio deutlich aus

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

» ANLEIHEN-Woche #KW8 – 2020: VERIANOS, SeniVita Social Estate, FCR Immobilien, Schlote, Photon Energy, Veganz, VST, Aves One, PNE, Media and Games, SoWiTec, ...

» SeniVita Social Estate AG schlägt fünf-jährige Verlängerung der Wandelanleihe 2015/20 vor – Zinskupon soll auf 8,50% p.a. steigen

» Neues Allzeithoch: GBC Mittelstands-anleihen Index (GBC MAX) startet erfolgreich ins Jahr 2020

ANLEIHEN-BAROMETER

» Anleihen-Barometer: Metalcorp-Anleihen auf 5 Sterne heraufgestuft

» Anleihen-Barometer: 3,5 Sterne für „aufge-stockte“ Hylea-Anleihe 2017/22 (A19S80)

» Anleihen-Barometer: Drei NZWL-Unterneh-mensanleihen im Analysten-Check

» Anleihen-Barometer: Real Equity-Anleihe (A2YN1S) erhält 4 Sterne

MUSTERDEPOT

» +++ MUSTERDEPOTS +++ Depotwerte vom 24.02.2020 – Markus Stillger übernimmt erstmals die Führung im Anleihen-Spiel

better-orange.de

www.dgap.de

www.eqs.com

www.b-communication.de

www.quirinprivatbank.de

www.kapitalmarkt-kmu.de

www.bankm.de

www.ssma.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) 6483 – 918 66 47

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.