AUSGABE 10/20
AUG

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Und nun?“

03 | INTERVIEW
mit Marin Marinov, Coreo AG:
„Können Anleihe-Mittel kurzfristig sehr lukrativ investieren“

09 | BEITRAG
von Axel Mühlhaus, edicto GmbH:
„Schluss mit der 2-Klassen Gesellschaft an der Börse“

11 | ANLEIHEN-SPLITTER
Euroboden, Ekosem-Agrar, JDC, Metalcorp

16 | ANALYSE
Anleihen-Barometer:
Ferratum-Anleihen trotz „Corona“ weiterhin bei 4 Sternen

18 | KOLUMNE
von Marcel Ludwig, Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank:
„Sommerloch mit Corona-Krise“

21 | ONLINE NEWS
23 | PARTNER
24 | IMPRESSUM

„UND NUN?“

Es geht wieder los - eine verkürzte und in Corona-Zeiten „anders“ wahrgenommene Sommerpause neigt sich am Kapitalmarkt dem Ende zu. Die Ausgangsituation: Die Corona-Zahlen steigen im In- und Ausland wieder, das Marktumfeld bleibt schwierig einzuschätzen und die Gesamt-Situation ungewiss. Der DAX steht dennoch wieder über der 13.000-Punkte-Marke und Anleger zeigen sich zuversichtlich - wohl auch befeuert durch zunehmend positive Nachrichten an der Impfstoff-Front. Dennoch bleibt die übergeordnete Frage - sowohl für Bürger als auch Unternehmer - wie sich die Pandemie mit ihren Folgen in den kommenden Wochen und Monaten weiterentwickelt.

Neuemissionen und Platzierungen

Kümmern wir uns um den KMU-Anleihemarkt, der nach bisherigen Erkenntnissen recht stabil durch die Krise kommt: Im eingangs beschriebenen Szenario prescht gegenwärtig mit der Coreo AG ein neues Unterneh- ▸

men - wie könnte es anders sein - aus dem Immobilienbereich an den KMU-Anleihemarkt und bietet seit Montag dieser Woche eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 30 Mio. Euro und einem jährlichen Zinskupon von 6,75 % öffentlich an. Die Anleihe kann mit einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro über die Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der Börse Frankfurt gezeichnet werden. Zwei Anker-Investoren des Immobilien-Unternehmens haben in Summe bereits ein Anleihe-Volumen von 8,0 Mio. Euro geordert und auch der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS hat sich bereits mit einer Zeichnung am Coreo-Bond beteiligt. Beste Voraussetzungen also zum Zeichnungsbeginn. Wir möchten Ihnen die neue Emittentin und deren aktuelle Geschäftslage in einem ausführlichen Interview mit dem CEO Marin Marinov auf den kommenden Seiten vorstellen.

Bis zur vergangene Woche konnten Anleger die neue 6,75 %-Anleihe der reconcept GmbH zeichnen - über die Sommermonate konnte der Projektentwickler im Bereich Erneuerbare Energie mit 5,25 Mio. Euro etwas mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens in Höhe von 10 Mio. Euro platzieren. In diesen „etwas anderen Corona-Zeiten“ durchweg als Erfolg zu interpretieren. Mit der Euroboden GmbH hat eine bewährte Emittentin am KMU-Anleihemarkt bereits eine weitere Anleiheemission inklusive Umtauschangebot für das vierte Quartal des Jahres angekündigt - mehr dazu sowie zum neuen Rating der Ekosem-Agrar AG, den Halbjahreszahlen der JDC Group und dem Jahresausblick der Metalcorp Group in unserem ANLEIHEN-SPLITTER. Weitere Unternehmen bereiten dem Vernehmen nach derzeit Anleihe-Emissionen vor.

Finanzkennzahlen und Einblicke

In den vergangenen Wochen haben zudem zahlreiche Anleihe-Emittenten mit Spannung erwartete und Pandemie-begleitete Halbjahreszahlen vorgelegt, die Sie im Einzelnen in unseren ONLINE NEWS nachlesen können. Generell ist dabei festzustellen, dass die COVID19-Pandemie branchenspezifisch unterschiedliche Auswirkungen auf die Unternehmen hatte und hat, in Gänze die Zahlen aber bislang besser als befürchtet ausgefallen sind. Auch die Analysen der KFM Deutsche Mittelstand AG beschäftigen sich mit den aktuellen Geschäftsentwicklungen im Zuge der Corona-Krise, dabei wurden die Anleihen des Fintech-Unternehmens Ferratum weiterhin mit 4 von 5 Sternen bewertet. Warum das so ist, erfahren Sie in der ANALYSE auf Seite 16.

Axel Mühlhaus von der IR-Agentur edicto bemängelt indes in seinem Gastbeitrag „Zwei-Klassen Gesellschaft an der Börse“ das Ungleichgewicht zwischen institutionellem Anleger und Privatanleger in Punkto Kommunikation und Informationsbereitstellung. Mit dem neuen Video-Live-Format IR-CALL soll Abhilfe geschaffen werden. Schließlich berichtet Marcel Ludwig von der Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank in seiner Kolumne „Sommerloch mit Corona-Krise“ vom aktuellen Geschehen auf dem Handelsparkett und gewährt dabei einen Einblick in die Händlerseele.

Anzeige

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.

USU Software AG	*Prime Standard*	Research seit Q4/2005
EQS Group AG	*m:access*	Research seit Q3/2006
AGROB Immobilien AG	*Regulierter Markt*	Research seit Q3/2006
Ludwig Beck AG	*Prime Standard*	Research seit Q3/2007
Haemato AG	*Scale*	Research seit Q4/2007
Cenit AG	*Prime Standard*	Research seit Q2/2008
Syzygy AG	*Prime Standard*	Research seit Q4/2008
KPS AG	*General Standard*	Research seit Q1/2010
Helma AG	*Scale*	Research seit Q1/2011
MPH AG	*Scale*	Research seit Q2/2011
MS Industrie AG	*General Standard*	Research seit Q2/2012
MagForce AG	*Scale*	Research seit Q2/2015
FinLab AG	*Scale*	Research seit Q3/2015
Eyemaxx Real Estate AG	*General Standard*	Research seit Q2/2016
Deutsche Grundstücksauktionen AG	*Scale*	Research seit Q2/2016
M1 Kliniken AG	*Scale*	Research seit Q4/2016
Aves One	*Prime Standard*	Research seit Q2/2017
Nebelhornbahn AG	*m:access*	Research seit Q2/2018
tick Trading Software AG	*Freiverkehr*	Research seit Q3/2019
DynaCERT Inc.	*Freiverkehr*	Research seit Q3/2019
UmweltBank AG	*m:access*	Research seit Q4/2019
German Real Estate Capital S.A.	*Freiverkehr*	Research seit Q2/2020

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen
- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

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

GBC AG
Investment Research

CREDIT: COREO AG

MARIN MARINOV

„KÖNNEN ANLEIHE-MITTEL KURZFRISTIG SEHR LUKRATIV INVESTIEREN“

Interview mit Marin Marinov, CEO der Coreo AG

Seit Montag ist die neue Unternehmensanleihe der Coreo AG in der Zeichnung - die fünfjährige Unternehmensanleihe (ISIN DE000A289D70) bietet einen jährlichen Zinskupon von 6,75% und hat ein maximales Volumen von bis zu 30 Mio. Euro. Wir haben ausführlich mit dem CEO der Coreo AG, Marin Marinov, über die derzeitige Geschäftsentwicklung und die Hintergründe der Anleihe-Emission gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Marinov, können Sie uns die Coreo AG kurz vorstellen und verraten, wofür die eingesammelten Anleihe-Mittel verwendet werden sollen?

Marin Marinov: Die Coreo AG ist in der Entwicklung von Bestandsimmobilien tätig. Wir erwerben also Objekte und Portfolios, die ein Entwicklungs- bzw. Wertsteigerungspotenzial aufweisen, so genannte Value-Add-Immobilien. Die Anforderungen und Herausforderungen können dabei sehr vielfältig sein – kaufmännisch, technisch, rechtlich, strukturell oder einfach nur menschlich, zumal wir uns nicht nur auf Wohn- oder Gewerbeimmobilien beschränken. Wir machen beides mit dem übergeordneten Ziel, ein insgesamt attraktives und vom Chance-Risiko-Verhältnis her ausgewogenes Immobilienportfolio aufzubauen. Als Bestandsentwickler positionieren wir uns im Markt zwischen den reinen Bestandshaltern auf der einen, und den Projektentwicklern auf der anderen Seite.

Mit dem Emissionserlös wollen wir das Wachstum unserer Gesellschaft vorantreiben. Mittels weiterer Immobilienkäufe planen wir die laufenden Mieteinnahmen deutlich zu erhöhen. Die passenden Objekte für den nächsten Wachstumsschritt haben wir bereits im Visier. Darüber hinaus haben wir die Möglichkeit, unsere Finanzierungstruktur und Rentabilität nachhaltig zu verbessern. ▶

CREDIT: COREO AG

Wir können vorzeitig das noch ausstehende und mit 10% verzinste Restvolumen der Optionsanleihe 2018/2022 in Höhe von 15 Mio. Euro ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen. Zusammengefasst lässt sich sagen: wir können die Mittel aus einer Platzierung kurzfristig sehr lukrativ investieren.

Anleihen Finder: Seit wann sind Sie in diesem Bereich tätig?

Marin Marinov: Das erste Objekt haben wir 2017 erworben. Wir sind also ein vergleichsweise junges Immobilienunternehmen. Dafür wachsen wir stark. Unser Ankaufsvolumen haben wir von gut 10 Mio. Euro auf zuletzt über 30 Mio. Euro pro Jahr kontinuierlich erhöht. Wir agieren gern im verhältnismäßig kleinen Transaktionsbereich zwischen 5 und 20 Mio. Euro. Denn auch in einem Marktumfeld, in dem das Angebot grundsätzlich beschränkt ist, sind solche „kleine“ Value-Add-Immobilien aufgrund der nötigen Entwicklungsmaßnahmen und des damit verbundenen Zeit- und Arbeitsaufwands für die großen Immobilieninvestoren oft uninteressant. Bei attraktiven Kauf-Angeboten aber auch aus Gründen der Portfoliooptimierung verkaufen wir auch immer wieder einzelne Objekte. Mit dieser Strategie beabsichtigen wir unser Portfolio in den kommenden 4 bis 5 Jahren auf 400-500 Mio. Euro auszubauen.

Anleihen Finder: Warum ist eine Anleihe das „passende“ Finanzierungsinstrument für die Coreo AG und wieso erfolgt die Emission gerade zum jetzigen Zeitpunkt?

Marin Marinov: Wenn Sie mit dem „jetzigen Zeitpunkt“ die Sommerpause meinen, ist sie ja in den meisten Bundesländern schon vorbei. Und auch der Blick auf die Emissionen der letzten Jahre lässt sich eigentlich keine große Relevanz der Sommerpause für erfolgreiche Emissionen erkennen. Hinzu kommt, dass dieses Jahr im Hinblick auf die COVID-19 Pandemie zeitlich alles etwas anders läuft.

„Der Markt wartet nicht“

Wir sind mit unserer Strategie, nur in Immobilien/-portfolios zu investieren, für die wir ein besonderes Entwicklungs- und Wertsteigerungspotential sehen, bisher sehr erfolgreich gewesen. Aktuell bieten sich uns neue, sehr interessante Opportunitäten. Gern würden wir diese für den weiteren Portfolioausbau nutzen. Und zwar jetzt, der Markt wartet nicht. Zuletzt haben wir unsere Eigenkapitalbasis mit zwei Kapitalerhöhungen um rund 13 Mio. Euro deutlich verbreitert. Mit einer Anleihe erreichen wir zusätzliche Investoren und verbessern unsere Finanzierungsstruktur. Durch die Anleihe können wir nicht nur weitere lukrative Immobilien kaufen, sondern sie bietet auch die Möglichkeit, die potenziellen Investoren am Erfolg unserer Strategie zu beteiligen – durch einen attraktiven Kupon von 6,75% p.a.

Anleihen Finder: Wie sieht das Portfolio der Coreo AG gegenwärtig aus? Wie viele Objekte befinden Sich zudem in Ihrer „Projekt-Pipeline“?

Marin Marinov: Unser Portfolio besteht sowohl aus Gewerbe- als auch aus Wohnimmobilien. Neben den unterschiedlichen Nutzungsarten ist es auch geographisch gut diversifiziert. Unsere Mieterstruktur weist kein Klumpenrisiko auf. Sowohl die bisher vorgenommenen Teilverkäufe als auch die erzielten Zuschreibungen zeigen, dass wir ▶

gut eingekauft haben. Grundsätzlich können die Immobilien im ganzen Coreo-Konzern, über alle SPVs hinweg, in zwei große Gruppen unterteilt werden: Bestands- und Entwicklungs-Objekte.

„Bestandsobjekte sind die Pflicht, Entwicklungsobjekte die Kür“

Unsere Bestands-Objekte erwirtschaften attraktive laufende Mieteinnahmen und sorgen nicht nur für einen nachhaltigen Cashflow, sondern bilden auch die Grundlage unseres Zielportfolios. In der Sportlersprache wäre das das Pflichtprogramm. Die Entwicklungs-Objekte sind dagegen die Kür. Sie bestimmen den zukünftigen Erfolg unseres Unternehmens. Deshalb arbeiten wir mit viel Elan an der Verwirklichung der Ideen und Visionen, die wir bei der Akquisition dieser Objekte entwickelt hatten. Dabei setzen wir unser ganzes Immobilien-Know-How, Geschick und Leidenschaft in die Realisierung der Projekte. Aktuell entfallen von unseren rund 75.000m² Mietfläche ca. 60% auf unsere Bestands- und 40% auf unsere Entwicklungsobjekte.

Darüber hinaus sehen wir über unser exzellentes Netzwerk jedes Jahr potenzielle Investitionsmöglichkeiten im Wert von mehreren Milliarden Euro. Davon genügt nur ein Teil unserem Ankaufsprofil und nur die attraktivsten kommen in die engere Wahl. Was die konkrete Pipeline anbelangt, so haben wir uns aktuell für drei Immobilien Exklusivität gesichert.

Anleihen Finder: Welche Mieteinnahmen generiert Coreo jährlich - sowohl im Wohn- als auch im Gewerbebereich? Mit welchen Veräußerungserlösen kalkulieren Sie darüber hinaus jährlich?

Marin Marinov: Die annualisierten Netto-Kaltmieten unserer Objekte belaufen sich aktuell auf knapp 3 Mio. Euro. Mit Vollvermietung des Hydra-Portfolios kämen nochmals rund 1,3 Mio. Euro jährliche Mieteinnahmen hinzu. Wenn wir die genannten Pipeline-Objekte erwerben können, würde dieser Wert nochmals um gut 4 Mio. Euro steigen und sich damit mehr als verdoppeln.

Eine Kalkulation der Verkaufserlöse ist angesichts unserer Unternehmensgröße schwer vorzunehmen. Bei einer Verkaufsentscheidung aus dem Bestand berücksichtigen wir nicht nur das individuelle Gewicht des Objektes im Portfolio, also welche Lücke entstehen würde. Faktoren wie Bestands-Finanzierung, Zeitpunkt des Verkaufs, vor allem aber die Marktentwicklung und natürlich der Preis spielen eine sehr wichtige Rolle. Jede potenzielle Neuakquisition betrachten wir auch unter dem Gesichtspunkt

kurzfristiger Verkaufserlöse, exakt planen kann man dies aber nicht.

Anleihen Finder: Können Sie uns Auskunft über die weiteren Fundamentalzahlen des Unternehmens in den letzten Jahren geben? Im Geschäftsjahr 2019 steht ja bspw. ein Verlust von 1,4 Mio. Euro zu Buche. Wie kam es dazu?

Marin Marinov: Die von Ihnen genannten 1,4 Mio. Euro Verlust stellen das nach HGB ermittelte Ergebnis der Coreo AG im letzten Jahr dar. Da wir zum Bilanzstichtag alle Immobilien über Tochterunternehmen gehalten haben, werden die Mieteinnahmen und Kosten bei diesen verbucht. Entsprechend spiegelt der Einzelabschluss der Coreo AG nach HGB die Aktivitäten des gesamten Konzerns nicht vollständig wider. Zudem bleiben in einer HGB Betrachtung die Wertsteigerungen unserer Immobilien außen vor.

Unser Geschäftsmodell als Bestandsentwickler fußt aber genau hierauf. Immobilien erwerben und mittels Arbeit an diesen, Werte steigern. Damit sich unsere Investoren und Aktionäre möglichst einfach ein Bild aller unserer Aktivitäten verschaffen können, erstellen wir auf freiwilliger Basis einen IFRS-Konzernabschluss. Vor Steuern haben wir das letzte Jahr mit einem positiven Ergebnis von 0,3 Mio. Euro abgeschlossen, wobei alle drei Ertragsquellen – Vermietungserlöse, Verkaufsergebnis sowie Bewertungsergebnis – positive Beiträge geleistet haben.

CREDIT: COREO AG

Anleihen Finder: Wie ist Coreo bislang durch die Corona-Krise gekommen? Gibt es größere Ausfälle bei den Mietzahlungen oder Projektverschiebungen?

„Sind bisher nahezu unberührt durch die Krise gekommen“

Marin Marinov: Zunächst einmal muss man feststellen, dass die Corona-Krise für uns alle völlig überraschend kam. Die ergriffenen Maßnahmen haben die verschiedenen Immobiliensegmente deutlich unterschiedlich getroffen. Da wir derzeit laufende Mieten weder aus dem Hotelgeschäft noch aus dem Einzelhandel erzielen, sind wir bisher nahezu unberührt durch die Krise gekommen. Und auch bei unseren Wohnungsmieten kam es zu keinem nennenswerten Stundungs-, geschweige denn Mietausfall. Um ganz konkret zu sein: wir haben bisher auf Anfrage von drei gewerblichen Mietern Stundungsvereinbarungen in absolut untergeordneter Größenordnung geschlossen. Bei den laufenden baulichen Maßnahmen kam es vereinzelt zu Verzögerungen. Jedoch auch hier gilt: die Coreo ist bisher gut durch die Krise gekommen!

Anleihen Finder: Kommen wir kurz auf die Unternehmensgeschichte zu sprechen. Die Coreo AG ist 2016 aus der Nanostart AG, einer Beteiligungsgesellschaft im Nanotechnologiesektor, entstanden. Wie kam es zur Neuausrichtung?

Marin Marinov: Ich selbst kam im Mai 2016 an Bord, kurz bevor die Hauptversammlung der Gesellschaft die Umfirmierung und Neuausrichtung auf den Immobilienbereich beschlossen hat. Zum Erbe der Nanostart AG gehörten einige kleine Aktienpositionen und die Beteiligung an der MagForce AG. Darüber hinaus hatte die Gesellschaft Verlustvorträge in zweistelliger Millionenhöhe angehäuft. Mit den Emissionserlösen von gut 3 Mio. Euro aus einer Kapitalerhöhung konnten wir 2017 die ersten drei Akquisitionen finanzieren. Parallel zum Aufbau des Immobilienportfolios haben wir die noch vorhandenen Nanotechnologiebeteiligungen konsequent abgebaut. Mit unseren Beteiligungen an der ebenfalls börsengelisteten MagForce AG und einem, sich inzwischen in der planmäßigen Liquidation befindlichen Fonds, stehen per heute nur noch zwei derartige Assets in den Büchern.

Anleihen Finder: Wie bewerten Sie generell den Immobilienmarkt in Deutschland derzeit?

„Immobilienmärkte reagieren üblicherweise mit Verspätung auf Veränderungen“

Marin Marinov: Der Immobilienmarkt zeigt sich zurzeit wenig beindruckt, insbesondere im Hinblick auf die Covid-19-Pandemie. Wir rechnen jedoch nicht damit, dass diese Krise völlig spurlos an der Assetklasse Immobilie vorbeiziehen wird. Denn die Immobilienmärkte reagieren üblicherweise mit etwas Verspätung auf Veränderungen in der Primärwirtschaft. Und die Auswirkungen der Krise auf die Wirtschaft beginnen erst jetzt, sichtbar und spürbar zu werden. Hier müssen wir also wie alle anderen Marktteilnehmer abwarten, was noch alles auf uns zukommt.

Eins kann man vielleicht dennoch sagen: Es findet ein Umdenken statt, bei den Unternehmen und auch bei den Mitarbeitern. Themen wie Homeoffice, Arbeitszeit, Reisetätigkeit und Work-Life-Balance sind allgegenwärtig und gewinnen an Bedeutung. Und diese werden, nach unserer Meinung, die Anforderungen an Büro- und Wohnflächen nachhaltig verändern. Und da die Arbeit an der Immobilie ein wesentlicher Punkt im Geschäftsmodell der Coreo ▸

AG ist, sehen wir mit den weiteren Entwicklungen auch große Chancen auf uns zukommen.

Anleihen Finder: Mit der neuen Anleihe kommen neue Verbindlichkeiten auf das Unternehmen zu. Wie hoch sind die finanziellen Verbindlichkeiten und wie sollen diese in den kommenden Jahren reduziert werden?

Marin Marinov: Wie bereits erwähnt verfolgt die Coreo AG eine Wachstumsstrategie. Diese geht mit einem angemessenen Mix aus Eigen- und Fremdkapitalbausteinen einher. Unsere Verbindlichkeiten werden weiter wachsen, jedoch im Gleichschritt mit dem geplanten Ausbau unseres Portfolios. Dies bedeutet aber auch, dass wir mittelfristig neben weiterem Fremdkapital auch mit zusätzlichem Eigenkapital planen.

In diesem Zusammenhang will ich noch einmal auf die geplante Mittelverwendung verweisen. Denn Teile der Erlöse aus der geplanten Unternehmensanleihe sollen für die Tilgung des ausstehenden Restvolumens der 10%-Optionsanleihe in Höhe von 15 Mio. Euro verwendet werden. Im Ergebnis würden unsere Verbindlichkeiten zwar absolut gesehen steigen, jedoch bei einer unterproportionalen Entwicklung des Zinsaufwands. In Zahlen ausgedrückt: bei einer Vollplatzierung von 30 Mio. steigen unsere Verbindlichkeiten um 15 Mio., der Zinsaufwand um 525 TEUR. Dies bedeutet, dass uns die zusätzlichen 15 Mio. Euro Fremdkapital „nur“ 3,5% p.a. kosten.

Anleihen Finder: Das Unternehmen ist börsennotiert und keine Unbekannte am Kapitalmarkt. Warum haben Sie sich dennoch für ein öffentliches Anleihen-Angebot und gegen eine reine Privatplatzierung entschieden?

Marin Marinov: Es war eine Entscheidung für ein öffentliches Angebot, nicht gegen eine Privatplatzierung. Zudem sind wir davon überzeugt, dass Erfolg am Kapitalmarkt langfristig mit einem hohen Maß an Transparenz einhergeht. Daher ist ein öffentliches Angebot aus unserer Sicht nicht nur die richtige Durchführungsvariante, sondern passt auch zu unserer Kommunikationspolitik. Mit einem freiwilligen Konzernjahresabschluss nach IFRS und der Begleitung durch zwei Analysehäuser bieten wir unseren Aktionären und Anleiheinvestoren Informationen, die weit über das gesetzlich geforderte Maß hinausgehen. Gleichzeitig haben bei einem öffentlichen Angebot auch unsere Kleinaktionäre und andere Privatanleger die Möglichkeit, von der attraktiven Verzinsung unserer Anleihe zu profitieren.

Anleihen Finder: Spiegelt der aktuelle Aktienkurs von 1,24 Euro die Performance des Unternehmens wider? Einige Analysten stufen das Kursziel deutlich höher ein.

„Manchmal läuft der Hund vor seinem Herrchen, manchmal hängt er hinter diesem zurück“

Marin Marinov: Es ist nicht an mir, die Preisfindung an der Börse zu bewerten. Um es mit dem Altmeister Kostolany auszudrücken: Manchmal läuft der Hund vor seinem Herrchen, manchmal hängt er hinter diesem zurück. Fakt ist aber - der Kurs unserer Aktie müsste um rund 50 % steigen, um den Net Asset Value zum Geschäftsjahresende Ende 2019 in Höhe von 1,88 Euro zu erreichen. Bezieht man das Wachstumspotenzial mit ein, so kommt es zu entsprechend höheren Werten bzw. Kurszielen.

Anleihen Finder: Wo sehen Sie generell die Stärken der Coreo AG?

Marin Marinov: Wie gesagt, wir sind kein reiner Bestandshalter, wir sind ein Bestandsentwickler. Unsere Stärke liegt ganz klar in der Bewertung von Sondersituationen im Immobilienbereich. Das kann zum einen eine andere Sicht auf eine bestimmte Immobilie sein oder auch die Bereitschaft, bestimmte Problemstellungen anzuge- ▶

coreo real estate

Coreo-Anleihe 2020/25

Emittent	Coreo AG
ISIN	DE000A289D70
Volumen	bis zu 30 Millionen Euro
Zinskupon	6,75% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich am 15.03. & 15.09.
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	14.09.2025
Zeichnung	24.08.2020 – 08.09.2020
Mindestzeichnung	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

hen. Beispielhaft sei an dieser Stelle unser Portfolio in Göttingen genannt. Ergänzend kann man sagen, dass wir dieses Wohnungsportfolio mit 430 Wohnungen und deutlich über 300 Grundbuchblättern übernommen haben. Unserem Ziel, daraus ein institutionelles Produkt mit nur vier Grundbüchern für über 300 Wohnungen zu entwickeln, sind wird bereits sehr nah gekommen.

Anleihen Finder: Perspektivisch gesehen - welche Ziele haben Sie persönlich mit der Coreo AG? Welche „Meilensteine“ sollen in den kommenden Jahren erreicht werden?

„Ziel ist ein Immobilienportfolio mit einem Volumen von 400 – 500 Mio. Euro“

Marin Marinov: Mein Team und ich sind bei der Coreo AG nicht angetreten, um uns selbst zu verwalten. Die Herausforderungen der letzten Jahre waren groß, wir konnten diese jedoch mit unserer Expertise, unternehmerischem Handeln und Teamgeist sehr gut bewältigen. Wir sehen uns für die kommenden Aufgaben gut gerüstet. Wir wollen weiter wachsen. Unser Ziel für die kommenden Jahre ist der Aufbau eines renditestarken Immobilienportfolios mit einem Volumen von 400 – 500 Mio. Euro. Um diesem Ziel einen großen Schritt näher zu kommen, ist der nächste Meilenstein die erfolgreiche Platzierung unserer Unternehmensanleihe.

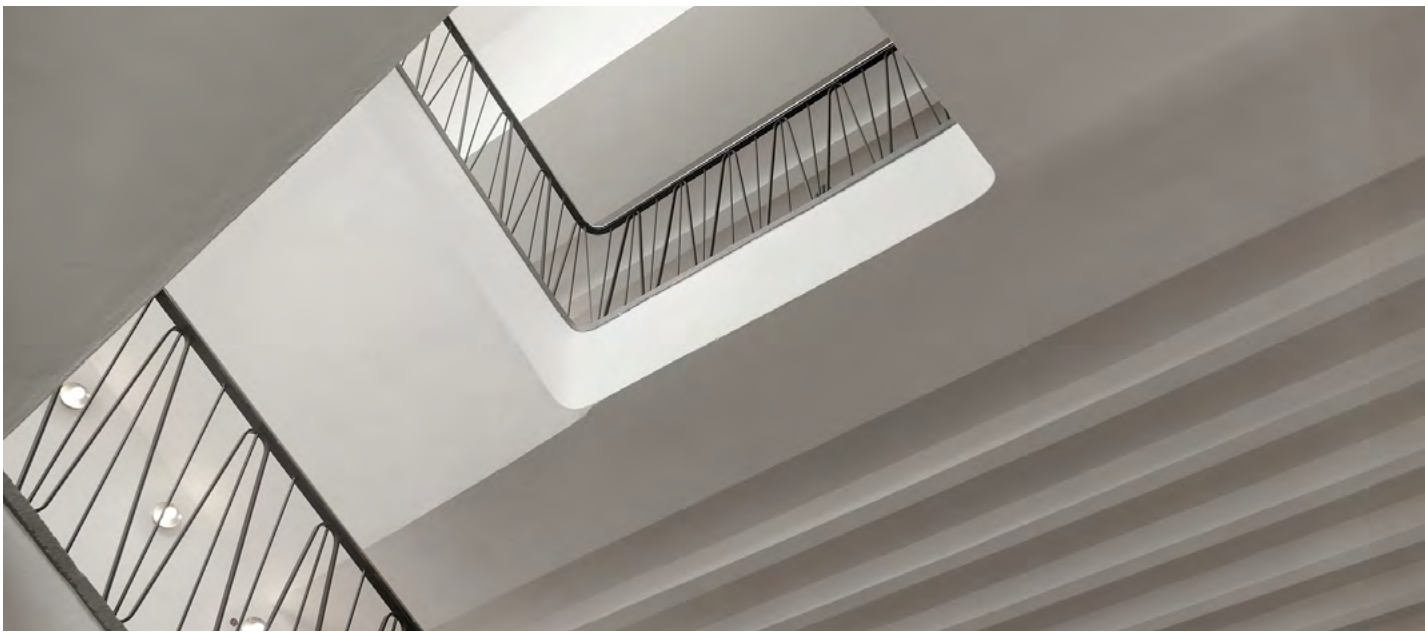
Anleihen Finder: Ihr Schluss-Plädoyer: Warum ist die Coreo-Anleihe für Investoren ein gutes und sicheres Investment?

Marin Marinov: Im aktuellen Niedrigzinsumfeld suchen Anleger nach Alternativen zur Festgeldanlage. Privatinvestoren entscheiden sich oft für den Kauf einer Wohnung als Kapitalanlage und nehmen ein erhebliches Klumpenrisiko in Kauf. Zudem erwirtschaftet diese an einem zukunftsfähigen Standort selten Mietrenditen über 4%, und zwar vor Abzug von Verwaltungskosten, Rücklagen, etc.

Mit dem Kauf der Unternehmensanleihe der Coreo AG sichert sich der Investor hingegen eine jährliche 6,75%ige Verzinsung seines eingesetzten Kapitals. Und das bei halbjährlicher Zahlung und mit diversifiziertem Risiko. Denn über die Anleihe investiert der Anleger in ein sowohl geographisch als auch über die unterschiedlichen Nutzungsklassen breit angelegtes Immobilienportfolio.

Für die Anleihe spricht darüber hinaus ihre Handelbarkeit. Sollte ein Investor während der Laufzeit unerwartet Liquidität benötigen, kann er sich dank des Listings an der Frankfurter Wertpapierbörse jederzeit unproblematisch von seinem Investment trennen. Es gibt also weit mehr als nur einen guten Grund, unsere Unternehmensanleihe zu zeichnen.

Anleihen Finder: Herr Marinov, besten Dank für das ausführliche Gespräch.



„SCHLUSS MIT DER 2-KLASSEN GESELLSCHAFT AN DER BÖRSE“

Eine ausgeprägte Zwei-Klassen-Gesellschaft gab es am Kapitalmarkt schon immer. Das weiß zwar jeder, nur spricht es niemand offen aus. Vielmehr wird das offizielle Mantra wiederholt, alle Anleger seien gleich wertgeschätzt. Der Ansatz der Gleichbehandlung an sich ist gut und absolut richtig - ABER in der Praxis wird er leider allzu oft nicht beherzigt. Dadurch verschenken Unternehmen Potenziale. Immer noch gibt es oft auf der einen Seite die institutionellen Investmentprofis und dann noch – den Rest. Der Rest, das sind die Privatanleger. Während sie auf harten Stühlen den Unternehmen über den Orchestergraben hinweg zuschauen dürfen, werden Institutionelle bildlich gesprochen zum Meet & Greet mit den Unternehmenslenkern hinter die Bühne gebeten. Der Profi kann den Vorstand auf einer institutionellen Roadshow persönlich in Augenschein nehmen, bekommt das Unternehmen vom CEO in dessen eigenen Worten präsentiert und kann im Anschluss all jene Frage stellen, die ihm auf der Seele brennen.

Es gibt keine Gründe mehr, Privatanleger nicht auf Profiniveau zu adressieren

In der Vergangenheit ließen sich in der Praxis für diese unterschiedliche Kommunikation mit Profis und privaten Anlegern durchaus Gründe finden. Zum einen natürlich, dass die Institutionellen üblicherweise wesentlich tiefere Taschen haben, wenn es gilt, Geld in ein Unternehmen zu investieren. Vor allem aber war klar, dass ein Vorstand – auch wenn er es gewollt hätte – unmöglich mehrere Hundert oder gar Tausend Privatanleger persönlich erreichen konnte. Dazu hätte es mehrmonatiger Privatanlegeroadshows bedurft und manchmal will der Unternehmenslenker sich ja auch noch dem operativen Geschäft widmen. Insofern waren die praxistauglichen Argumente gegen die Zwei-Klassen-Gesellschaft am Kapitalmarkt dünn gesät. Das hat sich allerdings mit der Einführung digitaler Kommunikationsinstrumente deutlich geändert. Direkten Vorstandszugang haben Privatanleger dadurch in aller Regel trotzdem nicht erhalten. Unternehmenslenker und Institutionelle bleiben auch in Videokonferenzen und Conference Calls weiterhin unter sich.

Es geht auch anders – von positiven Effekten profitieren

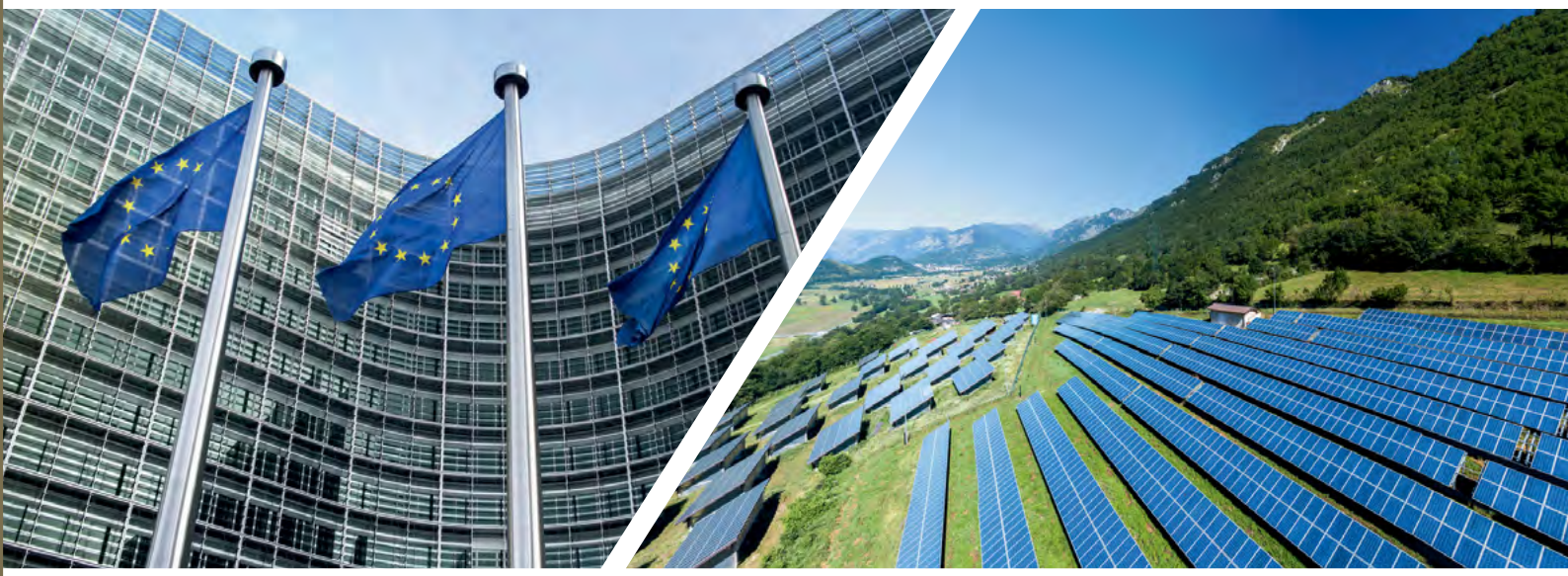
Über die Gründe, warum Unternehmen Privatanlegern vielfach keine Kommunikationsangebote machen, die institutionellen Investoren gleichgestellt sind, kann nur spekuliert werden. In manchem Vorstandsohr mögen die Einflüsterungen von internationalen Investmentbanken und Corporate Finance Beratern nachhallen, die unverdrossen das Primat der „Instis“ postulieren. Wen wundert es, verdienen die Banker beispielsweise bei Platzierungen an Privatanlegern mehr oder weniger gar nichts – für jeden Bond und jede Aktie hingegen, die von einem Institutionellen gezeichnet werden, sind die Fees immer noch sehr auskömmlich. Ähnliches gilt für die laufende Investor Relations: An eine institutionelle Roadshow kann man ein Preisschild kleben, an den Kontakt mit Privatanlegern nicht.

Die kommunikative Benachteiligung von Privatanlegern hat zwar Tradition – wird sich aber ändern. Die Frage ist nicht mehr ob, sondern nur noch wann. Denn in der digitalen Welt sind längst alle Kommunikationstools vorhanden, damit verschiedene Investorengruppen auf Augenhöhe angesprochen werden können. Closed Shops sind dafür auch nicht notwendig. Formate, wie beispielsweise IR-CALL bieten Unternehmens CEOs schon jetzt die Möglichkeit, Privatanleger umfassend und vor allem dialoghaft zu adressieren. Wichtig dabei ist natürlich, die Eintrittsbarriere für diese Anlegergruppe niedrig zu halten und trotzdem die Kommunikationshoheit zu behalten. Im Gegenzug können Unternehmen auf der Eigen- und Fremdkapitalseite so zusätzliche Anleger adressieren, nicht zuletzt die Liquidität der entsprechenden Wertpapiere wird davon tendenziell profitieren.

Beitrag von Axel Mühlhaus, edicto GmbH

Europäischer
Mittelstandsanleihen
FONDS

Die Weiterentwicklung eines Erfolgskonzeptes:
Der Europäische Mittelstandsanleihen FONDS



Der europäische Mittelstand in einem Fonds

- Selektion durch Analyseverfahren KFM-Scoring
- Umfassende Transparenz über alle Investments

WKN: A2PF0P
ISIN: DE000A2PF0P7

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.europaeischer-mittelstandsanleihen-fonds.eu

KFM
Deutsche Mittelstand AG

Rathausufer 10
40213 Düsseldorf

Tel.: + 49 (0) 211 21073741
Fax: + 49 (0) 211 21073733

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

Hinweise zur Beachtung

Die Inhalte dieser Anzeige stellen keine Handlungsempfehlung dar, sondern dienen der werblichen Darstellung. Sie ersetzen weder die individuelle Anlageberatung durch eine Bank noch die Beurteilung der individuellen Verhältnisse durch einen Steuerberater. Der Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen erfolgt ausschließlich auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospektes, der aktuellen Jahres- und Halbjahresberichte und der wesentlichen Anlegerinformationen (wAI), die kostenlos auf der Homepage der Gesellschaft unter www.europaeischer-mittelstandsanleihen-fonds.de oder am Sitz der Verwaltungsgesellschaft (Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH, Stolkgasse 25-45, 50667 Köln, www.monega.de) erhältlich sind. Diese Anzeige wurde mit Sorgfalt entworfen und hergestellt, dennoch übernimmt die Gesellschaft keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit. Stand aller Informationen, Darstellungen und Erläuterungen ist Juni 2020, soweit nicht anders angegeben.

ANLEIHENSPLITTER

CREDIT: EUROBODEN GMBH

NEUEMISSION: EUROBODEN GMBH BEGIBT NEUE ANLEIHE IM HERBST 2020

Die Euroboden GmbH wird im Herbst dieses Jahres eine neue Unternehmensanleihe auflegen. Die Emission wird vorbehaltlich der Prospektbilligung im vierten Quartal des Jahres durchgeführt – die öffentliche Zeichnungsphase soll dabei vom 02. bis 13. November 2020 erfolgen, zuvor soll es vom 12. bis 28. Oktober 2020 ein Umtauschangebot an Inhaber der Euroboden-Anleihe 2017/22 geben. Eckdaten wie Emissionsvolumen und Zinskupon der neuen Anleihe sind noch nicht bekannt.

Die Euroboden GmbH hat bisher drei Unternehmensanleihen emittiert – die Anleihe 2013/18 wurde vorzeitig gekündigt. Derzeit ausstehend sind noch die am 10. November 2017 emittierte 6,00%-Anleihe 2017/22 (ISIN DE000A2GSL68) mit einer Laufzeit bis zum 10. November 2022 sowie die am 01. Oktober 2019 emittierte 5,50%-Anleihe 2019/24 (ISIN DE000A2YNXQ5) mit einer Laufzeit bis zum 01. Oktober 2024, die beide im Quotation Board der Börse Frankfurt gehandelt werden. Zusammen haben die beiden laufenden Bonds ein ausplatziertes Volumen von 65 Mio. Euro.

Transparenzverpflichtung

Die Euroboden GmbH verpflichtet sich bei der geplanten Neuemission – wie auch bei den beiden Anleihen zuvor – freiwillig zur Transparenz. Die Transparenzverpflichtungen umfassen die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht, Veröffentlichung von verkürztem Konzernabschluss und Konzernzwischenlagebericht, Aktualisierung und Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders und die Durchführung einer Analysten- oder Investorenveranstaltung. Bei Nichteinhaltung der freiwilligen Transparenzverpflichtungen verpflichtet sich die Euroboden GmbH, die Schuldverschreibungen in der folgenden halbjährlichen Zinsperiode mit einem um 0,5-Prozentpunkten erhöhten Zinssatz zu verzinsen. Auch die neue Anleihe soll im Handelssegment Quotation Board notieren.

Alt-Anleihegläubiger, die vom vorgelagerten Umtauschangebot Gebrauch machen, erhalten neben der neuen Schuldverschreibung einen Zusatzbetrag in Höhe von 20,00 Euro pro umgetauschter Schuldverschreibung 2017/22. Das Umtauschangebot enthält zudem eine Mehrerwerbsoption.

INFO

Die mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG wurde von der Euroboden GmbH für die Durchführung der Transaktion mandatiert.

RATING: EKOSEM-AGRAR AG ERHÄLT „ruBBB+“-BEWERTUNG VON RUSSISCHER RATINGAGENTUR EXPERT RA

Die Ekosem-Agrar AG, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe EkoNiva, wurde von der russischen Ratingagentur Expert RA mit der Bonitätsstufe „ruBBB+“ (Ausblick stabil) bewertet.

Demnach basiert die positive Ratingeinschätzung der Expert RA unter anderem auf aussichtsreichen Perspektiven für die Entwicklung der Milchindustrie in Russland für die nächsten Jahre. Der Import von Rohmilchäquivalenten belief sich 2019 auf rund 7 Mio. Tonnen, bei einem Gesamtverbrauch von knapp 35 Mio. Tonnen. Je nach Schätzung der marktfähigen Milch oder der Milchpro- ▸

dukte insgesamt schwankt der Selbstversorgungsgrad in Russland nach offiziellen Statistiken zwischen 76 % und 82 %. Aus einem Bericht zur Ernährungssicherheit Russlands, der den Grenzwert für Selbstversorgung mit Milchprodukten von 90 % beziffert, ist die Milchindustrie einer der vielversprechendsten Bereiche der Landwirtschaft zum Ausbau der einheimischen Produktion.

Die Analysten von Expert RA gehen davon aus, dass der Staat zur Erreichung des erforderlichen Selbstversorgungsgrades weiterhin Förderungen in Form von Investitionszuschüssen, zinsgünstigen Darlehen und anderen Maßnahmen leisten wird, die auch künftig zu einem Anstieg der Investitionen und zur Entwicklung der Branche beitragen werden.

INFO

Expert RA ist die älteste und – bezogen auf Kunden und Mitarbeiter – größte Kreditrating-Agentur Russlands. Die von Expert RA vergebenen Ratings werden nach der russischen nationalen Skala vergeben und dienen u.a. Banken und Versicherungen zu regulatorischen Zwecken.

Ausbau der Rohmilchkapazitäten

Nachdem die Ekosem-Agrar Gruppe in den letzten Jahren ihre Rohmilchproduktionskapazitäten kräftig erhöht und die Tagesleistung von 1.100 Tonnen zum Jahresende 2017 auf 2.400 Tonnen zum Jahresende 2019 mehr als verdoppelt hat, wird die Inbetriebnahme neuer Verarbeitungsanlagen als wichtigster Wachstumstreiber in den kommenden Jahren eingeschätzt. Dabei betont die Ratingagentur den Vorteil, dass Ekosem-Agrar künftig mehr Produkte an Endverbraucher verkaufen wird, was sich bei einer erwarteten Vollauslastung in den Jahren 2023-2024 positiv auf die Rentabilitätskennzahlen der gesamten Gruppe auswirken wird. Positiv hebt Expert RA außerdem die hohe Qualität der Unternehmensführung, des Risikomanagements und der strategischen Planung hervor.

HINWEIS

Ekosem-Agrar hatte das Rating im Juli mit dem Ziel in Auftrag gegeben, die Flexibilität des Unternehmens bei der zukünftigen Finanzierung zu erhöhen.

Ekosem-Agrar-Unternehmensanleihen

Die Ekosem-Agrar AG ist mit drei Euro-Unternehmensanleihen – der 8,75 %-Anleihe 2012/2021

CREDIT: EKOSEM-AGRAR AG

(WKN: A1MLSJ), der 8,50%-Anleihe 2012/22 (WKN: A1R0RZ) sowie der 7,50 %-Anleihe 2019/2024 (WKN: A2YNR0) – am deutschen Kapitalmarkt vertreten. Alle Anleihen notieren derzeit zwischen 98 und 100% (Stand: 24.08.2020).

„Mit dem Ratingergebnis durch Expert RA sind wir sehr zufrieden. Mit der Ratingnote ruBBB+ können wir unseren Finanzierungsspielraum flexibler gestalten und, in Ergänzung zu den russischen Bankenfinanzierungen und den drei Euro-Anleihen, auch in Russland verstärkt auf Diversifizierung setzen. Dies begünstigt sowohl unsere weitere Wachstumsfinanzierung, insbesondere in der Milchverarbeitung, als auch die Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten“, so Wolfgang Bläsi, CFO der Ekosem-Agrar AG.

HALBJAHRESZAHLEN: JDC GROUP AG ÜBERZEUGT MIT „DIGITAL-STRATEGIE“ – UMSATZ UND EBITDA STEIGEN ZWEISTELLIG

Die JDC Group AG kann im ersten Halbjahr 2020 sowohl Umsatz als auch EBITDA deutlich steigern und sieht sich in ihrer „Digital-Strategie“ bestätigt. Trotz Corona-Krise bekräftigt JDC die Guidance für das Geschäftsjahr 2020 mit einem Umsatz von 125 bis 132 Mio. Euro und einem weiter steigenden EBITDA – vorausgesetzt, dass es für das Geschäftsgebiet keinen COVID-19 bedingten erneuten Lock-Down gibt. Die 5,50%-Unternehmensanleihe der Versicherungsgruppe (JDC-Anleihe 2019/24; WKN: A2YN1M) notiert aktuell bei 100%.

So stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Ab- ▶

schreibungen (EBITDA) im ersten Halbjahr um rund 10% auf 3,1 Mio. Euro (1. HJ 2019: 2,86 Mio. EUR), obwohl das zweite Quartal durch Corona-bedingte Sonder-Aufwendungen belastet war und das EBITDA dadurch im zweiten Quartal auf 0,94 Mio. Euro leicht zurück ging (Q2 2019: 1,09 Mio. EUR). Sonderaufwände fielen insbesondere im Bereich IT und Operations für Aufbau und Umsetzung der Home-Office Infrastruktur sowie den Umzug der JDC Zentrale an einen neuen Standort an.

Der Umsatz lag im Halbjahresvergleich mit 58,8 Mio. Euro um rund 12 Prozent über dem Vorjahreswert (1. HJ 2019: 52,5 Mio. EUR). Der Geschäftsbereichs Advisortech kommt dabei auf 49,6 Mio. Euro (+12%), der Geschäftsbereich Advisory auf 14,0 Mio. Euro (+9%).

JDC-Anleihe 2019/24

ANLEIHE-CHECK

Die Anleihe 2019/24 der Jung, DMS & Cie. Pool GmbH mit Laufzeit bis 02.12.2024 hat ein Volumen von 25 Mio. Euro und ist mit einem Zinskupon von 5,50% p.a. (Zinstermin jährlich am 02.12.) ausgestattet. Die Anleihe notiert im Freiverkehr der Börse Frankfurt und hat aktuell einen Kurswert von 100% (Stand: 24.08.2020). Sie ist zudem von den Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG mit 4,5 von 5 Sternen exzellent bewertet. Emittentin ist die Jung, DMS & Cie. Pool GmbH, ein Tochterunternehmen der JDC Group AG.

Corona-Einfluss im ersten Halbjahr 2020

Auch im zweiten Quartal überstiegen die Antragszahlen des Neugeschäfts den entsprechenden Vorjahreszeitraum deutlich, obwohl in dieser Zeit umfangreiche Maßnahmen des „Social Distancing" zu einem Stillstand weiter Teile des gesellschaftlichen und des Geschäftslebens geführt haben. Corona-bedingt ausbleibendes Geschäft in den Geschäftsbereichen betriebliche Altersvorsorge und Immobilien konnte durch ein starkes Investment- und Sachversicherungsgeschäft überkompensiert werden, sodass sogar im kritischen zweiten Quartal ein Umsatzplus von knapp 7 Prozent erzielt werden konnte, berichtet JDC.

Die Zahl der im ersten Halbjahr auf die JDC-Versicherungsplattform übertragenen Verträge hat sich nach Angaben des Unternehmens im ersten Halbjahr zum Vorjahreszeitraum sogar verdoppelt. Diese Verträge zahlen allerdings erst in den

kommenden Monaten auf Umsatz und Ertrag der Plattform ein. Zudem hat JDC mit der Sparkasse Bremen nach Boehringer Ingelheim und der Nürnberger Versicherung im Geschäftsjahr 2020 bereits den dritten Großkunden für ein Outsourcing-Projekt gewonnen.

„Digitalisierungs-Strategie geht auf"

„Vor dem Hintergrund der Corona-Krise sind wir mit der Entwicklung des ersten Halbjahres sehr zufrieden" kommentiert Ralph Konrad, Finanzvorstand der JDC Group, die Zahlen. „Unsere Krisen-Szenarien hatten zu Beginn der Krise zunächst ein viel konservativeres Bild gezeichnet. Dass wir auch im sehr schwierigen zweiten Quartal wachsen und das Halbjahres-Ergebnis verbessern konnten zeigt, dass unsere Digitalisierungs-Strategie aufgeht und wir uns auf einem stabilen Wachstumspfad befinden."

„In den kommenden Wochen und Monaten wollen wir auf der Basis unserer nun marktführenden Abwicklungsplattform weitere Outsourcing-Projekte in den Live-Betrieb nehmen und werden nach der Sparkasse Bremen weitere neue Großkunden gewinnen", ergänzt CEO Dr. Sebastian Grabmaier. „Damit bestätigen wir einmal mehr, dass wir langfristig die erste Adresse für die Abwicklung von Privatkunden-Versicherungsgeschäft für Makler, Großmakler, Banken, firmenverbundene Makler und Versicherungsvertriebe sind."

AUSBLICK: METALCORP GROUP ERWARTET ERGEBNIS IM GESAMTJAHR 2020 AUF VORJAHRESNIVEAU

Die Metalcorp Group rechnet trotz der COVID-19-Pandemie für das Gesamtjahr 2020 mit Ergebnissen auf dem Niveau von 2019. Das geht aus den Mitte August veröffentlichten Zahlen für das erste Halbjahr 2020 und der aktuellen Auftragslage hervor. Das Metalcorp-Management bezeichnet das erste Halbjahr 2020 als „herausfordernd, aber zufriedenstellend".

Demnach erzielte Metalcorp im ersten Halbjahr 2020 einen Umsatz von 228,7 Mio. Euro (gegenüber 305,4 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2019) und ein EBITDA von 14,7 Mio. Euro (gegenüber 17,1 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2019). Das risikoaverse Geschäftsmodell bewährte sich damit in „herausfordernden Märkten". Das Unternehmen weist eine Cash-Position von 30,1 Mio. Euro und nicht genutzte Kreditlinien in Höhe von weiteren 71,9 Mio. Euro auf.

Hintergrund: Den größten Einfluss auf die Finanzkennzahlen hatte – abgesehen von den niedrigeren Marktpreisen – das Automobilgeschäft, das im April und Mai 2020 zu einem deutlich reduzierten Umsatz in diesem Segment führte. Seit Juni hat laut Metalcorp aber eine deutliche Erholung stattgefunden. Die Aluminiumproduktion lag unter dem Plan, aber der Rohstoffhandel nahm zu, und Zink und Kupfer lagen über den Erwartungen des Unternehmens.

Prognose 2020

Nach dem erfolgreichen Probeabbau wird Metalcorp in seinem Bauxitprojekt im Oktober dieses Jahres mit dem kommerziellen Abbau im Großmaßstab beginnen. Dies ist ein wichtiger Meilenstein für den Konzern und soll im Laufe des Jahres 2021 zu einer erheblichen Ertragssteigerung führen. Auf der Grundlage des aktuellen Auftragseingangs erwartet das Metalcorp-Management im Geschäftsjahr 2020 ein EBITDA auf dem Niveau von 2019 oder darüber. Die beiden derzeit am Kapitalmarkt begebenen Metalcorp-Anleihen notieren derzeit nur knapp über 80%. Von den Analysten der KFM werden die Metalcorp-Bonds weiterhin mit der Bestnote von 5 Sternen beurteilt (Letztes Update: Ende März 2020).

ANLEIHE CHECK I

Die im Juni 2017 emittierte Anleihe (WKN A19JEV) der Metalcorp Group B.V. ist mit einem Zinskupon von 7,00% p.a. (Zinstermin halbjährlich am 06.06. und 06.12.) ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 06.06.2022. Im Rahmen der ausschließlich institutionellen Investoren angebotenen Anleiheemission wurden 70 Mio. Euro platziert.

ANLEIHE CHECK II

Die im Oktober 2017 emittierte Anleihe (WKN A19MDV) der Metalcorp Group B.V. ist ebenfalls mit einem Zinskupon von 7,00% p.a. (Zinstermin jährlich am 02.10.) ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 02.10.2022. Insgesamt liegt das Anleihevolumen bei aufgestockten 120 Mio. Euro.

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

Wir machen Chancen zu Werten

JETZT ZEICHNEN!

Anleihe 6,75% Zinsen p.a. – 5 Jahre Laufzeit

Emissionsvolumen:	bis zu 30 Mio. EUR
Kupon:	6,75% p.a. bei halbjährlicher Zahlweise
Zeichnungsfrist:	24.08. bis 08.09.2020
Laufzeit:	15.09.2020 – 14.09.2025
ISIN/WKN:	DE000 A289D7 0

coreo® real estate

Der gebilligte Prospekt ist auf der Internetseite der Coreo AG unter www.coreo.de veröffentlicht. Die Billigung des Prospekts durch die zuständige Behörde ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Es wird empfohlen, dass potenzielle Anleger den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheideung treffen, um potenzielle Risiken und Chancen der Entscheidung in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.

„ANLEIHEN-BAROMETER: FERRATUM-ANLEIHEN ERHALTEN TROTZ CORONA WEITERHIN 4 VON 5 STERNEN“

In zwei aktuellen Anleihen-Barometern stufen die Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG die beiden vierjährigen 5,50%-Ferratum-Anleihen 2018/22 (WKN: A2LQLF) und 2019/23 (WKN: A2TSDS) trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie weiterhin als „attraktiv“ mit 4 von 5 möglichen Sternen ein.

Aufgrund der bisherigen unverändert hohen Ertragskraft der letzten Jahre und der ungeminderten Attraktivität des Geschäftsmodells der Ferratum-Gruppe sowie der zusätzlichen Zins- und Rückzahlungsgarantie der Muttergesellschaft in Verbindung mit der Rendite der beiden Anleihen seien diese weiterhin „attraktiv“, so die KFM-Analysten in ihrer Auswertung. Dabei wird der Effekt der Covid-19-Pandemie von den Analysten als „Ereignis vorübergehender Natur“, mit einem vermuteten Rückgang der Umsätze und des Ergebnisses für das Jahr 2020 eingeordnet.

Emittentin der beiden analysierten Anleihen ist die deutsche Tochtergesellschaft des Ferratum-Konzerns, die Ferratum Capital Germany GmbH. Als 100%-ige Tochter der finnischen Ferratum Oyj übernimmt sie Finanzierungs- und interne Dienstleistungs-Funktionen für die Gruppen-Gesellschaften.

Ferratum-Anleihe 2018/22

ANLEIHE CHECK

Die im Mai 2018 emittierte Mittelstandsanleihe der Ferratum Capital Germany GmbH ist variabel mit dem 3-Monats-Euribor plus 5,50% p.a. verzinst. Notiert der 3-Monats-Euribor wie aktuell negativ, so wird dieser mit 0,00% angesetzt. Das bedeutet auf aktueller Basis einen Zinskupon von 5,50% p.a. Die Zinszahlungs- und Zinsanpassungstermine sind vierteljährlich am 25.02., 25.05., 25.08. und 25.11. Die Anleihe ist endfällig am 25.05.2022. Im Rahmen der Emission wurden 100 Mio. Euro mit einer Stückelung von 1.000 Euro platziert.

Anleihebedingungen: Eine vorzeitige Kündigungsmöglichkeit der Anleihe nach Wahl der Emittentin ist in den Anleihebedingungen ab dem 25.11.2021 zu 101% des Nennwerts vorgesehen. Die Anleihegläubiger sind durch eine unwiderrufliche Garantie der Muttergesellschaft Ferratum Oyj abgesichert. Darüber hinaus ist die Anleihe unter anderem mit einer Verschuldungsbeschränkung und einer Transparenzverpflichtung ausgestattet.

Ferratum-Anleihe 2019/23

ANLEIHE CHECK

Die im April 2019 emittierte Mittelstandsanleihe der Ferratum Capital Germany GmbH ist ebenfalls variabel mit dem 3-Monats-Euribor plus 5,50% p.a. verzinst. Die Zinszahlungs- und Zinsanpassungstermine sind vierteljährlich am 24.01., 24.04., 24.07. und 24.10. Die Anleihe ist endfällig am 24.04.2023. Im Rahmen der Emission wurden 80 Mio. Euro mit einer Stückelung von 1.000 Euro zu einem Emissionspreis von 97% des Nennwerts platziert. Die Emittentin hat die Möglichkeit, die Anleihe bis auf 150 Mio. Euro aufzustocken.

Anleihebedingungen: Vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten der Anleihe nach Wahl der Emittentin sind in den Anleihebedingungen ab dem 24.04.2022 zu 101% und ab dem 24.10.2022 zu 100,50% des Nennwerts vorgesehen. Auch hier sind die Anleihegläubiger durch eine unwiderrufliche Garantie der Muttergesellschaft Ferratum Oyj abgesichert. Zudem ist die Anleihe mit einer Ausschüttungsbeschränkung und einer Transparenzverpflichtung ausgestattet.

Finanzkennzahlen

Der Gesamtumsatz der Gesellschaft belief sich für das Jahr 2019 auf 293,1 Mio. Euro (Vorjahr: 262,1 Mio. Euro) und konnte somit nach einem Plus von 18,3% im Vorjahr mit 11,8% erneut zweistellig gesteigert werden. Das Wachstum resultiert im Wesentlichen aus den Produkten „Credit Limit“ (+20%) und „SME Business“ (+32%). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte um 21% auf 45,5 Mio. Euro (Vorjahr: 37,8 Mio. Euro) gesteigert werden. Die EBIT-Marge lag damit bei 15,5% nach 14,4% im Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg folglich ebenfalls an und lag mit 27,5 Mio. Euro ca. 23% über dem Vorjahreswert von 22,3 Mio. Euro.

Nachdem die Ferratum Group bei ihrem Börsengang 2015 ihr Eigenkapital um nahezu 50 Mio. Euro erhöhen konnte, wurde das Eigenkapital durch die erfolgreichen vergangenen Geschäftsjahre auf nun 129,1 Mio. Euro zum 31.12.2019 gesteigert (Vorjahr: 107,4 Mio. Euro). Die Ferratum Group weist damit Ende 2019 eine Eigenkapitalquote von 20,9% (Vorjahr: 21,4%) aus. Die Eigenkapitalquote liegt nach Meinung der KFM-Experten – trotz der wachstumsbedingt erhöhten Kapitalbindung und des Anstiegs der Bilanzsumme – weiterhin auf einem „sehr soliden Niveau“. Die liquiden Mittel belaufen sich Ende 2019 auf 155,5 Mio. Euro nach 115,6 Mio. zum 01.01.2019.

Prognose 2020 und Covid-19-Pandemie

Im Zuge der Covid-19-Pandemie werden die computergesteuerten Kreditvergaben derzeit nach noch strengeren Vorgaben geführt. Umgekehrt möchte Ferratum auch Kunden davor bewahren, unverschuldet in eine Vorfälligkeits- oder Ausfallsituation zu geraten. Dies wird nach Einschätzung der KFM-Experten unweigerlich die Umsatz- und Ergebniserwartung für 2020 dämpfen.

Im ersten Quartal war bereits ein Umsatzrückgang zu erkennen, welcher sich nach Analysten-Einschätzung noch einige Monate hinziehen könnte. Zudem wurde im ersten Quartal als Risikovorsorge eine ergebniswirksame Rückstellung in Höhe von 7,8 Mio. Euro gebildet, die die erwartete Verschlechterung des Zahlungsverhaltens widerspiegelt. Dennoch sehen die Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG die Ferratum Group für die Zukunft „gut aufgestellt“. Finanziell ist die Gruppe mit hohen Cash-Reserven (213 Mio. Euro zum 31.03.2020), dank weiterer Einlagensteigerung (318 Mio. Euro zum 31.03.2020) und nach Analysten-Einschätzung sehr solidem Eigenkapital ausgestattet. Bis Mai 2022 stehen zudem keine hohen Fälligkeiten an, eine 2020 fällige Anleihe mit einem Volumen in Höhe von 40 Mio. Euro wurde im 1. Quartal fristgerecht zurückgezahlt.

„Ferratum trifft Zahn der Zeit“

Strategisch treffe Ferratum den „Zahn der Zeit“, so die KFM-Analysten, da sich durch die Pandemie die Finanzdienstleistung schneller in das digitale Zeitalter bewege. Im Zentrum dieser Unternehmensstrategie steht die Erweiterung der „mobile Wallet“ App, die nach der Testphase in Finnland und Lettland in diesem Jahr europaweit ausgerollt werden soll. Sie soll durch die Zusammenführung mit dem Kreditgeschäft allen Kunden die Möglichkeit bieten, ganzheitlich Bankgeschäfte digital zu tätigen.

INFO

Die Ferratum Group ist 2005 als Pionier für mobile, kurzlaufende Mikrokredite an Privatpersonen in Europa gestartet und bietet seit 2016 auch Produkte mit längerer Laufzeit für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Privatpersonen an. Das Geschäft ist in drei Segmente eingeteilt: Konsumentenkredite, Geschäftskredite und Mobiles Banking (Mobil App Wallet).

„SOMMERLOCH MIT CORONA-KRISE“

Einblicke vom Börsenparkett von Marcel Ludwig, Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank

Seit über fünf Monaten leben wir nun mit den massiven Auswirkungen der Corona-Krise und befinden uns derzeit am Ende des üblichen Sommerlochs. Ob die drastischen Maßnahmen wirklich gerechtfertigt waren oder ob der verhängte Lockdown langfristig viel größeren Schaden auslösen wird als ein möglicher stärkerer Virusausbruch, werden wir alle niemals erfahren. Fakt ist aber, dass wir in Deutschland bislang – den Umständen entsprechend - hervorragend durch diese Krise gekommen sind. Doch wie geht es jetzt mittelfristig an den Finanzmärkten weiter?

Nach den massiven Verwerfungen im März hat sich der deutsche Leitindex DAX kräftig erholt und stand zwischenzeitlich auch schon wieder bei über 13.300 (!) Punkten (nach etwa 8.200 im Low der Krise). Das sind gerade mal 500 Punkte unter dem Allzeithoch. Sind die Kurse viel zu schnell wieder nach oben gerannt oder war doch der Absturz einiger Papiere stark übertrieben? Das ist nun die Frage aller Fragen an den internationalen Finanzmärkten.

Die Politik hat mit ihrem beherzten Eingreifen und diversen Konjunkturprogrammen eine nie dagewesene Summe Geld in den Markt gegeben. Zudem gab beziehungsweise gibt es noch einige europäische Unterstützungsprogramme und nicht zu vergessen die EZB mit ihrem Rekord-Anleihen-Aufkaufprogramm. All das stützt natürlich den Markt und sorgt für (künstliche) Entlastung. Doch wie nachhaltig ist das? All diese Fragen treiben aktuell die Investoren um und sorgen damit nach wie vor für erhöhte Volatilität.

Turbulente Zeiten

Der Anleihenmarkt ist weiterhin turbulent. Bonds reagieren sehr sensibel auf alle News und unser tägliches Geschäft, die Preisfeststellung für Unternehmens- und Staatsanleihen in sämtlichen Währungen, stellt sich momentan als große Herausforderung dar. Dazu kam dann noch ein unglaublicher Finanzbetrug des DAX-Konzerns Wirecard. Zwar gab es einige Skeptiker und sehr gut informierte Journalisten, die bereits seit vielen Monaten auf die Praktiken der handelnden Personen hingewiesen haben, allerdings hat das Ausmaß dieses Skandals doch jegliche Vorstellungskraft überstiegen. Wie nach solchen Ereignissen üblich, werden nun die Schuldigen gesucht. Schnell wurde sich auf die BaFin und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY (Ernst & Young) eingeschossen. Selbstverständlich muss man die einzelnen Arbeitsprozesse auf den Prüfstand stellen und auch kritische Fragen stellen. Trotzdem muss festgehalten werden, dass bei derartig krimineller Energie und vorsätzlichem Betrug auch den prüfenden Personen und Institutionen nicht alles auffallen kann. Es ist also sehr fraglich, ob der von einigen Teilen der Oppositionspolitiker geforderte Aktionismus und die Umwälzung eines bis heute insgesamt sehr gut funktionierendem deutschen Aufsichtssystems wirklich den gewünschten Effekt erzielen würde.

Der Büroalltag bei Walter Ludwig ist nach wie vor unverändert - es herrscht höchste Vorsicht, um die Gesundheit aller Kolleginnen und Kollegen weiterhin zu schützen. Immer noch befinden sich einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Homeoffice und auch die strikte räumliche Trennung der im Büro Anwesenden wird weiter gelebt. Die oft gestellte Frage - „Bis wann das noch so bleibe?“ – lässt sich derzeit schlicht und ergreifend nicht beantworten. Wir treffen unsere Entscheidungen im Monatsrhythmus und beobachten mit Sorge die möglicherweise auf uns zu rollende zweite Welle.

Habachtstellung

Die Finanzmärkte und allen voran der Anleihenmarkt sind derzeit wirklich sehr schwer einzuschätzen. Momentan fehlt es noch stärker an Liquidität als ohnehin schon. Dies liegt aber ausnahmsweise nicht an künstlichen Eingriffen, sondern viel mehr an der Tatsache, dass sich einige Händler derzeit noch im Sommerurlaub befinden. Die aktuelle Ruhe tut sowohl den Märkten als auch den handelnden Personen wirklich gut und gibt Zeit zum Durchatmen. Nicht wenige erwarten nämlich, dass es im letzten Drittel des Jahres noch mal zu größeren Verwerfungen kommen kann. Speziell im Bereich der Unternehmensanleihen könnte es zu einer größeren Insolvenzwelle kommen. Auch ein oft spekulierter zweiter Lockdown (derzeit wird davon ausgegangen, dass kältere Temperaturen die Virusverbreitung zusätzlich beschleunigen können) hätte dramatische Folgen für die Wirtschaft und Finanzwirtschaft. Es ist zwar eine abgedroschene Aussage, aber derzeit leben wir tatsächlich in „sehr unsicheren Zeiten“ und deshalb sind alle Kolleginnen und Kollegen bei der Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank nach wie vor in höchster Habachtstellung.

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

Anzeige

WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com

EMITTENTENNEWS

- Platzierungsergebnis: reconcept GmbH platziert Anleihe-Volumen (A289R8) in Höhe von 5,25 Mio. Euro
- Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS investiert in neue 6,75%-Coreo-Anleihe (A289D7)
- Coreo AG: Zeichnungsstart für neue 6,75%-Anleihe (A289D7) – Zusagen im Volumen von 8,0 Mio. Euro
- SANHA mit erwarteten Corona-Einbußen im ersten Halbjahr 2020
- paragon „meistert Herausforderungen“ in 2019 – Ausrichtung auf Leitbild „The paragon 2021“
- publity AG: Asset under Management soll bis 2023 auf 10 Mrd. Euro steigen – CEO Olek: „Eigenbestand spielt dabei zentrale Rolle“
- Photon Energy kündigt Markteintritt in Polen an: „Einstieg in den vielversprechendsten Photovoltaikmarkt in Europa“
- ABO Wind AG rechnet mit Jahrergebnis von 12 Mio. Euro in 2020
- DIOK RealEstate AG steigert operativen Cashflow auf 2,9 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2020
- Neue Eyemaxx-Anleihe 2020/25 (A289PZ): Platziertes Volumen von 20 Mio. Euro – Erstrangige Besicherung
- Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS nimmt neue 6,75%-reconcept-Anleihe (A289R8) ins Portfolio auf
- Katjes International steigert EBITDA im ersten Halbjahr 2020 deutlich – Prognose für Gesamtjahr bestätigt
- Hylea Group: Anteil an Hylea Foods AG auf 80% aufgestockt – Fokussierung auf Paranussprodukte und Eigenmarke HYLEA
- PNE AG liegt 2020 „im Plan“ – Jahresprognose bestätigt
- Singulus Technologies AG: Deutlicher Verlust im ersten Halbjahr 2020 aufgrund von COVID-19-Pandemie
- R-LOGITECH S.A.M. mit „sehr zufriedenstellendem“ ersten Halbjahr 2020 – Positive Jahresprognose bestätigt
- Mutares plant Anleihe-Aufstockung um bis zu 30 Mio. Euro
- Blockchain-Emission: publity AG plant Begebung von PREOS-Token im vierten Quartal 2020
- SeniVita Social Estate AG mit Verlust in 2019 – Gewinn erst in 2021?
- Media and Games Invest plc hebt Jahresprognose 2020 an

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

» ANLEIHEN-Woche #KW34 – 2020: Euroboden, JDC, reconcept, Eyemaxx, paragon, ABO Wind, publity, SANHA, Photon Energy, CHANCEN, GK Software, Stern Immobilien, ...

» Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS trennt sich von SGL TransGroup- und Fiven-Anleihe

» ANLEIHEN-Woche #KW33- 2020: Coreo, Mutares, publity, Metalcorp, R-LOGITECH, Katjes International, Dt. Rohstoff, PNE, Hylea, Ferratum, DE-VAU-GE, Nordex, Singulus, SPORTTOTAL, Dr. Wiesent, REO, ...

ADHOC-MELDUNGEN

» DEMIRE-Prognose: 2020er Ergebnisse sollen über Vorjahr liegen

» Stern Immobilien AG verkauft Großteil einer Beteiligung an Münchner Millionen-Projekt

» Außerplanmäßige Abschreibungen: Deutsche Rohstoff AG mit deutlichem Verlust im ersten Halbjahr 2020 – Prognose angepasst

» SPORTTOTAL AG begibt 8,50%-Inhaberschuldverschreibung im Volumen von 2 Mio. Euro

» Hornbach passt Jahresprognose 2020/21 nach oben an

» Laufzeit der REO Spanien-Anleihe 2015/20 (A13SH2) um zwei Jahre verlängert

» PREOS soll zu einem renditestarken Dividendenwert werden

ANLEIHEN-BAROMETER

» Anleihen-Barometer: Anleihen der FCR Immobilien AG weiterhin „attraktiv“

» Anleihen-Barometer: Neue reconcept-Anleihe 2020/25 (A289R8) erhält 3,5 Sterne

» Anleihen-Barometer: DE-VAU-GE-Anleihe 2020/25 (A289C5) „durchschnittlich attraktiv mit positivem Ausblick“

» Anleihen-Barometer: 7,00%-COPASA-Anleihe 2014/20 erhält 4 Sterne

» Anleihen-Barometer: 2,875%-Dürr-Anleihe (A1YC44) mit 3 von 5 Sternen bewertet

MUSTERDEPOTS

» +++ MUSTERDEPOTS +++ Wenig Veränderung im August – Anleihen-Depotwerte vom 24.08.2020

better-orange.de

www.dgap.de

www.eqs.com

www.b-communication.de

www.quirinprivatbank.de

www.kapitalmarkt-kmu.de

www.bankm.de

www.sdg-investments.com.

www.walter-ludwig.com/

www.mwbfairtrade.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.