AUSGABE 05/21
MÄR

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Eintrittspreis“

03 | INTERVIEW
mit Björn Wittke, RAMFORT GmbH: „Wir kaufen Immobilien mit Wertsteigerungspotential“

07 | ANLEIHEN-SPLITTER
Eyemaxx, TERRAGON, ENESPA, Euroboden

11 | IM FOKUS
Fintec-Anleihe der Quant.Capital GmbH & Co.KG: „Gehören mit unserer Infrastruktur zu den schnellsten aller aktiven Börsenhändlern“

17 | KOLUMNE
der Quirin Privatbank: „Corona-Hilfen für den Mittelstand? Mit Anleihen Liquidität sichern“

19 | NEUEMISSIONEN

21 | ONLINE NEWS

22 | PARTNER

23 | IMPRESSUM

„EINTRITTSPREIS“

Die Emissionswochen am KMU-Anleihenmarkt gehen weiter. Heute stehen zwei Anleihen-Debütanten in unserem Fokus. Zum einen der Immobilienentwickler RAMFORT GmbH und zum anderen das Fintec-Unternehmen Quant.Capital GmbH & Co. KG. Während RAMFORT seinen Debüt-Bond Mitte Februar 2021 aufgelegt hat, ist die erste Quant.Capital-Anleihe seit Dezember letzten Jahres auf dem Markt. Beide Anleihen sind mit Volumen von 10 Mio. Euro bzw. 8 Mio. Euro recht klein, dienen aber zunächst als Zubrot und Beschleuniger für die Emittenten-Vorhaben sowie als Einstieg in den Kapitalmarkt, was auch an den knackigen Zinskupons von 6,75% und 7,50% abzulesen ist.

Im Interview mit RAMFORT-Geschäftsführer Björn Wittke auf den kommenden Seiten erfahren Sie mehr zu den aktuellen Unternehmensprojekten, den Hintergründen der Anleihe-Emission sowie zum hinterlegten Sicherheitenkonzept für Anleger. IM FOKUS auf Seite 11 stellen wir Ihnen die Geschäftstätigkeit der Quant.Capital GmbH ▸

& Co. KG mit Hilfe der Ausführungen von Unternehmenschef Dr. Dieter Falke vor. Datenverarbeitung und Schnelligkeit sind dabei von besonderer Bedeutung.

Wie eine Anleihe erfolgreich platziert werden kann, hat die Homann Holzwerkstoffe GmbH in diesen Tagen eindrucksvoll gezeigt. Ein ausgezeichnet angenommenes Umtauschangebot für die Alt-Anleihe, eine üppige Platzierung bei institutionellen Investoren und ein auf zwei Tage verkürztes öffentliches Zeichnungsangebot haben gereicht, um die nunmehr dritte Homann Holzwerkstoffe-Unternehmensanleihe vollständig mit einem Volumen von 65 Mio. Euro am Kapitalmarkt zu platzieren - und das bei einem am unteren Ende der Zinsspanne festgelegten Zinskupon von 4,50% p.a. Ob die Agri Resources Group S.A. ihre neue Folge-Anleihe ebenfalls voll platzieren kann, wird sich in den kommenden Tagen zeigen, die Zeichnungsphase des „Sustainability Bonds“ mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro läuft noch bis zum 10. März 2021. Alle Emissionen finden Sie wie immer in unserem Überblick auf Seite 19.

Neben Neuemissionen liefern die ersten Emittenten derzeit ihre Finanzkennzahlen für das Corona-Jahr 2020. Dabei fallen die Ergebnisse recht unterschiedlich aus. Während die Eyemaxx Real Estate AG aufgrund von Anpassungen von Projektbewertungen nach IFRS-Rechnungslegung einen hohen Verlust verkraften muss, freut sich die Euroboden GmbH über ihr zweitbestes Betriebsergebnis der Firmengeschichte. Die TERRAGON AG verpasst hingegen eine in den Anleihebedingungen verankerte Erhöhung des Eigenkapitals, was zu einer 0,5-prozentigen Erhöhung des Zinskupons führen könnte. Mehr dazu lesen Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER auf Seite 7. Dort erfahren Sie auch, was die Schweizer ENESPA AG mit Hilfe ihrer „Recycling-Anleihe“ produzieren möchte.

Dass viele KMU aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie in Nöte kommen werden, ist freilich kein Geheimnis. Die Quirin Privatbank Redaktion hat die aktuelle Überbrückungshilfe III noch einmal begutachtet und zeigt auf, wie Unternehmen sich etwa mit Anleihen dringend benötigte Liquidität sichern können. Des Weiteren finden Sie wie gewohnt Nachrichten von Anleihe-Emittenten in unseren ONLINE NEWS - dort haben wir auch die aktuellen Transaktionen des Deutschen und Europäischen Mittelstandsanleihen FONDS für Sie zusammengefasst.

Anzeige

Gewinner der Digitalisierung

7,5 % Quant.FinTec-Anleihe 2020/2025

Quant.Capital GmbH & Co. KG:
Schneller Eigenhändler
Digitalisierungsgewinner
Risikovermeider
Börsenmitglied Eurex und Xetra

Und jetzt auch: Anleihebegeber

EMITTENTIN: QUANT.CAPITAL GMBH & CO. KG
FESTZINS: 7,5 PROZENT P. A.
LAUFZEIT: 5 JAHRE (BIS 30. NOVEMBER 2025)
MINDESTANLAGE: 1.000 EURO

Hier transaktionskostenfrei zeichnen:

Der digitale Handel ist eines der am stärksten wachsenden und profitabelsten Segmente der Finanzindustrie. Die auf computergestützten Börsenhandel spezialisierte Quant.Capital GmbH & Co. KG (QCKG) baut ihr Geschäft in diesem Sektor aus.

Um organisches Wachstum zu finanzieren, wurde die Quant.FinTec-Anleihe 2020/2025 begeben. Mit dem Kapital soll der Handel ausgedehnt und auf weitere Börsen ausgeweitet werden.

WICHTIGER HINWEIS: Diese Informationen sind ausschließlich für Personen bestimmt, die ihren Wohnsitz und gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland haben. Die Informationen stellen in keinem anderen Land ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Ein öffentliches Angebot von Wertpapieren außerhalb Deutschlands findet nicht statt und ist auch nicht vorgesehen. Das öffentliche Angebot in Deutschland erfolgt ausschließlich auf Grundlage eines Wertpapier-Informationsblattes (WIB) nach § 4 Wertpapierprospektgesetz, welches auf der Webseite der Emittentin unter www.qckg.de zum Download zur Verfügung steht. Die Gestattung der Veröffentlichung des WIB ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere durch die Bafin zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten das WIB lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.

QCKG

„WIR KAUFEN IMMOBILIEN MIT WERTSTEIGERUNGSPOTENTIAL“

Interview mit Björn Wittke, Geschäftsführer der RAMFORT GmbH

Mit der RAMFORT GmbH betritt erneut ein Neuling die Kapitalmarktbühne. Das Regensburger Immobilienunternehmen begibt aktuell seine erste Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3H2T47) mit einem Zielvolumen von 10 Mio. Euro (mit Erhöhungsoption). Die fünfjährige RAMFORT-Anleihe 2021/26 wird jährlich mit 6,75% p.a. verzinst. Wir haben mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Björn Wittke über das Unternehmen, das Kapitalmarkt-Debüt und die Mittelverwendung der Anleihe gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Wittke, warum wagt die RAMFORT GmbH ausgerechnet in Pandemie-Zeiten den Schritt auf den Kapitalmarkt? Erklären Sie uns dabei doch auch kurz die Struktur der Gesellschaft.

Björn Wittke: Wir haben die Anleihe in Zusammenhang unserer erfolgreichen Zukäufe im Jahre 2020 strukturiert. Nachdem wir uns auch noch im Oktober letzten Jahres ein Ankerprojekt für unser Anleihekonzept sicher konnten, waren wir für die Anleihe richtig aufgestellt. Die Pandemie und insbesondere der zweite Lockdown hatten uns dann bewogen, die Anleihe erst jetzt in 2021 zu emittieren und nicht schon im Dezember 2020. Insofern war für uns in erster Linie der Auslöser, das passende Projekt zu finden und unsere Vorstellungen für das Sicherheiten-Konzept umsetzen zu können.

Bei dem Sicherheiten-Konzept spielt auch die Struktur der Gesellschaft eine wichtige Rolle. Die RAMFORT GmbH ist als Finanzierungsholding aufgestellt, die über ihre Tochtergesellschaften in Value-Add-Immobilien investiert. Hierbei wird die Anleihe von der RAMFORT emittiert und das Geld von der RAMFORT gegen Grundschulden in die Tochtergesellschaften als Darlehen ausgereicht. Damit wird aus den derzeit fünf Tochtergesellschaften ein regelmäßiger Zinsertrag generiert, der den Anleihekupon bedient. Das Geld aus der Anleihe wird auf mehrere Projekte in verschiedenen Projektgesellschaften verteilt. Durch diese Verteilung entsteht Sicherheit.

Anleihen Finder: Das Geschäftsmodell wird als „Refurbishment von Value-Add-Immobilien“ bezeichnet. ▸

CREDIT: RAMFORT GMBH

Können Sie uns das mal übersetzen und an konkreten Beispielen erklären? Wie verdienen Sie damit Ihr Geld?

„Im Zentrum steht die Mieterbindung“

Björn Wittke: Wir kaufen Immobilien mit Wertsteigerungspotential. Die Möglichkeit zur Wertsteigerung besteht in Leerstand, geringem Wault und Modernisierungsbedarf. Durch ein intelligentes Maßnahmenpaket werden Objekte wieder in einen zeitgemäßen Zustand versetzt und damit wieder konkurrenzfähig zu Neubauobjekten. Das umfasst Maßnahmen von Renovierung bis Sanierung, je nach Zustand des Objekts. In diesem erneuerten Zustand kann wieder mit marktüblichen Preisen vermietet und Leerstand abgebaut werden.

Im Zentrum steht die Mieterbindung. Wir analysieren was der einzelne Standort braucht und wie wir Objekte attraktiver machen können, damit sich die Mieter langfristig wohl fühlen. Damit schaffen wir Mietvertragsverlängerungen und insgesamt die Steigerung von Erträgen. Gelingen die Neuvermietung und nachhaltige Mieterbindung, steigern wir den Ertragswert. In Verbindung mit der Beseitigung von Investitionsstau und optischer Aufwertung heben wir die Werte. Auf Basis neuer Ertragszahlen und einem verbesserten Wault ohne Investitionsbedarf wird das Objekt mit einem wesentlich besseren Faktor bewertet und wir haben die Steigerungsmöglichkeiten gehoben.

Am Ende des Tages gehört die RAMFORT GmbH zu den Profiteuren der COVID19-Pandemie, da wir Immobilien zu niedrigen Werten erwerben können, die ohne Corona nicht denkbar gewesen wären. Da sich die Pandemie auf Grund der guten Impfstoffe nun langsam und sicher ihrem Ende zuwendet, waren wir zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

Anleihen Finder: Wie viele Objekte hat die RAMFORT Gruppe derzeit im Portfolio und was erwirtschaften Sie damit?

Björn Wittke: Mit den bereits gesicherten Objekten in Bremen, werden wir insgesamt 12 Objekte mit ca. 3,5 Mio. Euro Netto-Kalt-Miete in der Unternehmensgruppe haben. Die Mieterträge sollen in den nächsten 4 Jahren auf ca. 5 Mio. Euro gesteigert werden.

Anleihen Finder: Können Sie uns generell die Entwicklung der wichtigsten Finanzkennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn) der RAMFORT Gruppe in den letzten drei Jahren nennen?

Björn Wittke: Hier haben wir eine Sondersituation. 2019 hat die RAMFORT Firmenanteile verkauft und damit erhebliche stille Reserven realisiert. Somit ist das Eigenkapital in 2019 auf ca. 8 Mio. Euro gestiegen. Die Mittel wurden zum größten Teil zum Ankauf der aktuellen Bestandsobjekte verwendet oder in Beteiligungen investiert. Hierbei sind die Gelder von der RAMFORT in die Tochtergesellschaften ausgereicht worden, die wiederum an die RAMFORT Zinsen entrichten.

Da von 5 Tochtergesellschaften 3 in 2020 gegründet wurden und wir in 2019 einen Sondereffekt hatten, können diese Werte nicht für die letzten drei Jahre aussagekräftig angegeben werden. In der Muttergesellschaft RAM- ▸

FORT wurden aber in 2020 schon ca. 1 Mio. Zinserträge verbucht und das Jahr mit Gewinn abgeschlossen. Die Bilanz 2020 der RAMFORT GmbH ist nächste Woche bereits abgeschlossen und dann können die Zahlen valider gegriffen werden. Umsatz, Cashflow und Gewinn sind aber ohne Sondereffekte stets gestiegen.

Anleihen Finder: Warum benötigen Sie nun bis zu 10 Mio. Euro aus einer Anleihe-Emission. In welche Projekte soll das Geld konkret fließen und warum ist das Finanzierungsinstrument „Anleihe“ für Ihre Zwecke geeignet?

Björn Wittke: Wir entwickeln unsere Möglichkeiten weiter. Bis heute haben wir uns in den Bereichen, wo wir nicht ausschließlich mit Eigenkapital ans Ziel kamen, mit Mezzaninekapital verstärkt. Diese bewährten Strukturen behalten wir bei und sehen uns nun gut gerüstet, den ersten Schritt an den Kapitalmarkt zu machen. Über die Anleihe wollen wir unsere Möglichkeiten ausbauen und unsere Expansion positiv unterstützen.

„Die Anleihe bietet uns auf lange Sicht einen zusätzlichen Zugang zu Fremdkapital“

Ohne die Anleihe hätten wir die Finanzierung klassisch mit Mezzaninekapital gestaltet, nun binden wir die Anleihe soweit wie möglich ein. Sollten wir die Anleihe nicht im ersten Schritt voll platzieren können, würden wir mit Mezzanine-Kapital eine mögliche Differenz ausgleichen, damit ist unabhängig vom ersten Fundingerfolg das weitere Wachstum an diesem Punkt gesichert.

Es handelt sich hier um die erste Anleihe und wir planen dieses Finanzierungsinstrument weiter auszubauen. Die Anleihe bietet uns auf lange Sicht einen zusätzlichen Zugang zu Fremdkapital. Bei erfolgreichem Verlauf und weiterem Wachstum der Ramfort GmbH, hoffen wir in Zukunft auch auf günstigere Konditionen, was diese Finanzierungsart für uns dann noch attraktiver macht.

Die Gelder fließen im Wesentlichen in die Objekte Airport City Center Bremen und ParkOffice Bremen. Einen geringen Teil planen wir als Verstärkung bei den geplanten Refurbishments. Sobald wir diese Aufgaben und Ziele erfolgreich umgesetzt haben, dient der Erlös der Anleihe zur weiteren Expansion.

Anleihen Finder: Sie haben das umfangreiche Sicherheiten-Konzept schon angesprochen - wie sieht das denn konkret aus?

CREDIT: RAMFORT GMBH

„Kombination aus Haftung der Emittentin, stillen Reserven und Grundschulden“

Björn Wittke: Das Konzept für die Sicherheiten setzt sich aus den bereits ausgeführten Punkten zusammen. Wir haben erst die richtigen Projekte gesichert und auf diese unsere Anleihe aufgebaut. Objekte und Erträge sind dokumentierbar und zeigen, dass der Kupon heute schon erwirtschaftet wird und die Werte durch unsere Investitionen stetig steigen und damit die Position der Sicherheiten ausbauen. Durch die Kombination von Haftung der Emittentin mit Eigenkapital und stillen Reserven über das Anleihevolumen hinaus mit den zusätzlichen Grundschulden aus den Objektgesellschaften ergibt sich meiner Meinung nach eine doppelte Sicherheit.

Anleihen Finder: Trotz Sicherheiten liegt der Zinskupon bei strammen 6,75% p.a. - wie bewerten Sie das? Nehmen Sie das als „Eintritt in den Kapitalmarkt“ in Kauf?

Björn Wittke: Absolut, der Kupon ist unserem Eintritt geschuldet. Wir sind hier nicht die ersten und haben auch nichts neu erfunden. Es braucht natürlich für den Eintritt in den Kapitalmarkt auch einen attraktiven Kupon, um von den Investoren wahrgenommen zu werden.

Anleihen Finder: Aus welchen Töpfen werden die Zinsen halbjährlich bedient? Wie soll die Anleihe in fünf Jahre refinanziert werden - wie sieht diesbezüglich Ihr Refinanzierungsplan aus?

„Die Anleihe-Zinsen werden aus den bereits bestehenden Ist-Mieten bedient“

Björn Wittke: Das ist Teil unseres Sicherheiten-Konzepts. Die Zinsen werden aus den bereits bestehenden ▸

Ist-Mieten bedient. Da diese bereits vom ersten Tag an vorhanden sind und sich nachhaltig aufbauen, ist der Zins vom ersten Tag an gesichert. Den Zinskosten für die Anleihe steht aktuell ein mehr als doppelt so hoher Überschuss aus den bereits bestehenden Mieten gegenüber. Da die Mieten monatlich fließen, ist dann auch die halbjährliche Ausschüttung kein Problem.

Unser Businessplan ist auf vier Jahre ausgelegt. Im fünften Jahr werden die Objekte nach Wertsteigerung umfinanziert oder verkauft. Hierbei wird durchgehend aus den Überschüssen in die Objekte investiert und dadurch der Wert gehoben. Selbst wenn wir nichts vermieten würden, würde der Wert erhalten bleiben und damit die Anleihe substanziell gesichert. Das ist der Vorteil unseres Konzepts.

Anleihen Finder: Mit der KFM Deutsche Mittelstand AG bzw. deren Europäischen Mittelstandsanleihen FONDS konnten Sie bereits einen wichtigen Anker-Investor gewinnen. Wie läuft der gegenwärtige Platzierungsprozess der Anleihe?

Björn Wittke: Wir befinden uns in einem hart umkämpften Markt und freuen uns sehr, dass wir mit der KFM Deutsche Mittelstand AG einen ersten großen Investor gefunden haben. Wir freuen uns aber auch über alle anderen Investoren und Anleger, die wir bereits mit unserem Konzept überzeugen konnten. In den direkten Investoren-Gesprächen ist die Resonanz sehr positiv. So haben wir in der letzten Woche noch einen weiteren sehr großen Investor aus einem Familie Office gewinnen können. Wir sind bislang sehr zufrieden mit dem Platzierungsverlauf. Es gibt aber noch Möglichkeiten für Investoren und Anlegern, zu investieren und für uns noch viel zu tun.

Anleihen Finder: Welche Risiken birgt Ihr Geschäftsmodell? Wo sehen Sie andererseits zukünftig besondere Chancen?

„Das Risiko des Geschäftsmodells liegt eindeutig in dem nachhaltigen Vermietungsergebnis“

Björn Wittke: Wir haben versucht das Risiko für die Anleihe so weit wie möglich zu reduzieren. Das Risiko des Geschäftsmodells liegt eindeutig in dem nachhaltigen Vermietungsergebnis und der dadurch erreichen Wertsteigerung. Gelingt es uns die Mieter zu halten und neue zu gewinnen? Das ist das Risiko des Geschäftsmodells. Gelingt uns das nicht, heißt das für die Anleihe aber nicht zwingend etwas Negatives. Die Ist-Mieten decken den Kupon ja bereits und es müssten erhebliche Mieter verloren gehen, bevor der Zins nicht mehr bedienbar wäre und der Wert der Sicherheiten sinkt. Da wir aber aktuell die Abwanderung schon gestoppt haben und bereits erste neue Vermietungen erreicht haben, sehen wir dieses Risiko nicht.

Unsere Chancen liegen in den von uns gewählten etablierten aber normalen Lagen. Hier finden die Mieter jetzt zu zahlbaren Preisen vernünftige Büros. Uns kommt in der aktuellen Zeit zugute, dass Neubauobjekte in Core-Lagen mit hohen Preisen nicht unbedingt die erste Wahl sind.

Anleihen Finder: Welche positiven Effekte erhoffen Sie sich - neben dem Mittelzufluss - generell durch die Anleihe-Emission für die RAMFORT GmbH? Und wo soll die RAMFORT GmbH operativ in fünf Jahren stehen?

„Wollen uns mit der Anleihe und unserem Konzept nachhaltig für den Kapitalmarkt empfehlen“

Björn Wittke: Wir wollen uns mit dieser ersten Anleihe und unserem Konzept nachhaltig für den Kapitalmarkt empfehlen und aufstellen. Mit diesem Schritt bereiten wir unser weiteres dynamisches Wachstum vor.

Nach aktuellem Business-Plan wollen wir die Mieten von 3,5 Mio. Euro auf 5 Mio. Euro steigern und damit den Wert des Eigenbestands um über 25% erhöhen. Dabei gehe ich von einer konservativen Bewertung aus und sehe nach heutigem Stand, dass wir das früher erreichen. In fünf Jahren wollen wir erfolgreich unsere erste Anleihe zurückgezahlt und aus unseren heutigen Investoren und Anlegern persönliche Empfehlungsgeber gewonnen haben.

Anleihen Finder: Ihr Schlussplädoyer – warum sollten sich Anleger für die Debüt-Anleihe der RAMFORT GmbH entscheiden?

Björn Wittke: Üblicherweise geht höherer Zins mit höherem Risiko einher. Die konkreten Objekte und Zahlen, die wir offenlegen, bieten die Möglichkeit, Risiko sehr genau zu kalkulieren. Ich bin persönlich der Meinung, dass wir ein besonderes Sicherheiten-Konzept haben und damit der Kupon ein echter Hit ist.

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

ANLEIHENSPLITTER

EYEMAXX REAL ESTATE AG: HOHER VERLUST NACH IFRS IM GESCHÄFTSJAHR 2019/20

Die Eyemaxx Real Estate AG rechnet im Geschäftsjahr 2019/2020 (Geschäftsjahresende 31.10.2020) mit einem hohen Verlust nach IFRS-Rechnungslegung (International Financial Reporting Standards). Demnach wird sich das Konzernergebnis voraussichtlich auf minus 26,0 bis minus 28,0 Mio. Euro belaufen. Die Eigenkapitalquote im Konzern wird bei rd. 20 Prozent liegen, die Umsatzerlöse bei rund 5,5 Mio. Euro.

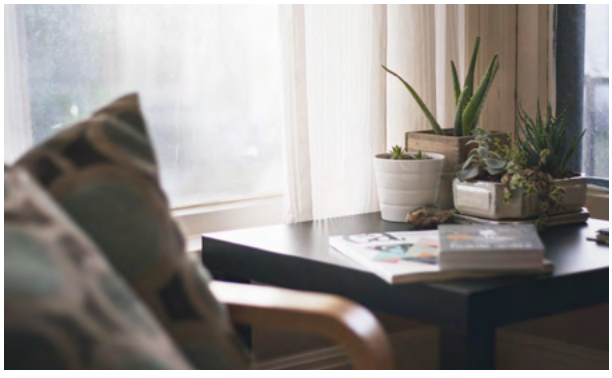
Ursächlich für das negative IFRS-Konzernergebnis seien vor allem aktuell vorgenommene nicht-liquiditätswirksame Anpassungen von Projektbewertungen durch Gutachter aufgrund der Covid-19-Pandemie, so Eyemaxx. Es handle sich dabei ausschließlich um gewerbliche Projektentwicklungen, insbesondere im temporär besonders betroffenen Hotelbereich.

Aufgrund der durch die Covid-19-Pandemie ausgelösten Arbeitserschwernisse durch den andauernden Lockdown sowie den Homeoffice-Regelungen für Mitarbeiter und externe Berater, wird der für Ende Februar angekündigte Jahresabschluss 2019/20 erst in der zweiten Märzhälfte 2021 veröffentlicht. Auf Basis der vorhandenen Projektpipeline und den operativen Entwicklungen erwartet Eyemaxx - unter der Annahme der Eindämmung der Covid-19-Pandemie vor Ende des Geschäftsjahres zum 31.10.2021 -, dass im Geschäftsjahr 2020/21 wieder ein Konzerngewinn erzielt wird.

TERRAGON-ANLEIHE 2019/24: KUPONERHÖHUNG UM 0,5 PROZENTPUNKTE MÖGLICH

Im Zuge der Erstellung ihres Konzernabschlusses zum Geschäftsjahr 2020 geht die TERRAGON AG auf Basis der noch ungeprüften Konzernzahlen davon aus, dass die in den Anleihebedingungen der TERRAGON-Anleihe 2019/24 (ISIN DE000A2GSWY7) festgelegte Erhöhung des Konzern-Eigenkapitals auf mehr als 12 Mio. Euro zum 31. Dezember 2020 voraussichtlich nicht erreicht werden wird. Mit dem Nichterreichen der Erhöhung des Konzern-Eigenkapitals würde sich der Zinssatz der TERRAGON-Anleihe künftig um 0,5 Prozentpunkte auf 7,00 % erhöhen, falls das maßgebliche Konzern-Eigenkapital von über 12 Mio. Euro auch nicht bis zum 30. Juni 2021 erreicht wird.

Ungeachtet dessen erwartet die TERRAGON AG, ihre Prognose für das Gesamtjahr 2020 zu erreichen und entsprechend eine deutliche Ausweitung der Gesamtleistung sowie ein positives operatives Ergebnis (EBITDA) zu erzielen. Der Projektentwickler im Segment Service-Wohnen für Senioren hat nach eigenen Angaben aktuell Projekte mit einem erwarteten Erlösvolumen von rund 300 Mio. Euro in der Umsetzung, die das Wachstum in den nächs- ▸



ten Jahren sichern sollen. Aufgrund der gezielten Akquisitionsstrategie konnte die Ankaufspipeline des Unternehmens zuletzt auf ein Volumen von rund 900 Mio. Euro vergrößert werden. Derzeit befinden sich hiervon mehrere konkrete Projektentwicklungen in Ankaufsvorbereitung. So wurde aktuell der Kaufvertrag für eine Vier-Sterne-Seniorenresidenz im Landkreis Garmisch-Partenkirchen in Bayern abgeschlossen und notariell genehmigt. Mit einem geplanten Projektvolumen von 87 Mio. Euro entwickelt TERRAGON direkt am Staffelsee in der Gemeinde Murnau den „Seniorencampus Staffelsee“ mit insgesamt ca. 150 Service-Wohnungen und einer Bruttogrundfläche von rund 20.400 Quadratmetern. Zusätzlich entstehen an dem Verbundstandort ca. 90 stationäre Pflegeplätze des bayerischen Roten Kreuz.

ENESPA AG LEGT 4,50%-„RECYCLING-ANLEIHE“ AUF

Die Schweizer ENESPA AG hat bereits im vergangenen Jahr eine Anleihe (ISIN: LI0554992466) mit einem Zinskupon in Höhe von 4,5% p.a. und einem Gesamtvolumen von 10 Mio. CHF aufgelegt. Die Recycling-Anleihe kann über die Plattform „area2invest“ ab einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 CHF gezeichnet werden und hat eine vierjährige Laufzeit bis zum 10.09.2024. Die Emissionsmittel sollen nach Angaben der Emittentin direkt in innovative Recycling-Produktionsanlagen investiert werden.

Die ENESPA AG betreibt Recycling-Anlagen, die auf dem Thermolyse-Verfahren basieren. Gemeinsam mit der Biofabrik Technologie GmbH hat ENESPA einen Recyclingbetrieb für gemischte Kunststoffabfälle entwickelt. Mit diesen Recycling-Anlagen wird unsortierter Plastik-Müll in Rohstoffe umgewandelt, ohne dabei CO2 an die Umwelt abzugeben. Das Endprodukt des Recyclingprozesses ist hochwertiges Paraffinöl, welches als Rohstoff für die Herstellung von Kunststoffgranulaten dient.

„Wir bieten Investoren erstmalig die Chance, im Zukunftsmarkt des Kunststoffrecyclings ganz nah dabei zu sein. Mit unserem Thermolyse-Verfahren haben wir genau das entwickelt, was die Zukunft braucht: Riesige Mengen Kunststoff werden nicht einfach verschwinden, z. B. im Meer oder in Deponien, sie werden

auch nicht verbrannt, sondern sauber und sinnvoll zu hochwertigem Spatrol® Paraffinöl recycelt“, sagt ENESPA-Geschäftsführer Cyrill Hugi.

Marktplatz „area2invest“

Das ENESPA-Anleihe-Angebot richtet sich an erfahrene Anleger aus Deutschland, Liechtenstein und der Schweiz, die eine Investition in eine innovative Technik mit ökologischen Aspekten suchen. Die Anleihe kann aktuell über die Plattform „area2invest“, einem Liechtensteiner Marktplatz für Wertpapier- und Token-Emissionen, gezeichnet werden. Die Plattform verfolgt ihrerseits den Ansatz nicht-professionelle und professionelle Anleger mit Emittenten aus unterschiedlichen Asset- und Produktklassen zu vernetzen. Dabei stehen nach Angaben der Fintech-Plattform vor allem Investments in Projekte mit einem sozialen, nachhaltigen und gesellschaftlichen Beitrag im Vordergrund.

EUROBODEN GMBH MIT GEWINN VON 15 MIO. EURO IN 2019/20

Vorläufige Finanzkennzahlen – die Euroboden GmbH hat im Geschäftsjahr 2019/20 (1. Oktober 2019 bis 30. September 2020) einen Jahresüberschuss von 15,14 Mio. Euro erwirtschaftet (Vorjahr: 25,37 Mio. Euro). Das Betriebsergebnis (EBIT) erreicht 27,07 Mio. Euro (Vorjahr: 37,43 Mio. Euro) und das Ergebnis vor Steuern (EBT) 20,28 Mio. Euro (Vorjahr: 34,08 Mio. Euro).

Im Berichtszeitraum konnte die Gesamtleistung des Konzerns, die neben den Umsatzerlösen die Bestandsveränderungen und aktivierten Eigenleistungen umfasst, auf 123,66 Mio. Euro (Vorjahr: 105,70 Mio. Euro) gesteigert werden. Das Eigenkapital von Euroboden hat sich um fast 30% erhöht. Die Konzernbilanz weist zum Bilanzstichtag ein Eigenkapital von 58,01 Mio. Euro (Vorjahr: 44.87 Mio. Euro) aus. Die Eigenkapitalquote liegt trotz des starken Wachstums von Euroboden bei 19,3% (Vorjahr: 20,7%).

„Zweitbestes Betriebsergebnis der Firmengeschichte“

„Vor dem Hintergrund einer weiterhin hohen Nachfrage auf den Zielmärkten von Euroboden, der soliden Finanzierungsstruktur, der gestärkten Eigenkapitalbasis sowie der bestehenden Projektpipeline mit einem Gesamtverkaufsvolumen von rund 1,2 Mrd. Euro wird Euroboden auch zukünftig eine gesunde Wachstumsstrategie verfolgen. Mit einem Betriebsergebnis von 27,1 Mio. Euro hat Euroboden im Geschäftsjahr 2019/2020 das zweitbeste Ergebnis in seiner Firmengeschichte erreicht. Wir werden unseren erfolgreichen mittlerweile mehr als 20 Jahre tradierten Weg der Architekturkultur weitergehen. Die Covid-19-Pandemie und die damit verbundenen Einschränkungen haben so gut wie keinen Einfluss auf unser Geschäftsmodell“, sagt Martin Moll, Geschäftsführer der Euroboden GmbH.

Aktuell befinden sich vier Projekte der Euroboden GmbH im Bau und Vertrieb, die ein Verkaufsvolumen von rund 230 Mio. Euro aufweisen. Zwei dieser Projekte sollen noch in diesem Jahr fertig gestellt werden – zwei Projekte werden im Jahr 2022 realisiert. Zudem werden weitere drei Projekte zeitnah Bau- und Vertriebsstart haben, so dass sich dann insgesamt sieben Projekte, mit einem Verkaufsvolumen von mehr als 300 Mio. Euro bei Gesamtinvestitionskosten von rund 220 Mio. Euro in der Umsetzung befinden. Die gesamte Projektpipeline der Euroboden GmbH umfasst derzeit 27 Proiekte mit einem Volumen von mehr als 1.2 Mrd. Euro.

CREDIT: EUROBODEN GMBH

Anleihe-Volumen von über 30 Mio. Euro platziert

„Unsere Anleihe 2020/25 wird auch nach dem Auslaufen des öffentlichen Angebots erfolgreich weiter platziert. Mittlerweile ist das Anleihevolumen auf mehr als 30 Mio. Euro gestiegen. Das zeigt, dass sich Euroboden als guter und transparenter Kapitalmarktpartner für Investoren etabliert hat“, so Martin Moll weiter.

EUROBODEN ANLEIHE 2020/25

Mehr als 5 Mio. Euro der Euroboden Unternehmensanleihe 2020/25 (ISIN: DE000A289EM6), die mit einem Zinskupon von 5,50% ausgestattet ist, konnten nach der Zeichnungsphase platziert werden. Damit beläuft sich das platzierte Volumen der vierten Euroboden-Anleihe auf mehr als 30 Mio. Euro. Das maximale Gesamtvolumen der Anleihe liegt bei 75 Mio. Euro. Der Bond notiert im Quotation Board der Börse Frankfurt, der aktuelle Anleihe-Kurs liegt bei 100% (Stand: 02.03.2021).

Anzeige

KAPITALMARKT
KMU

AnleihenFinder
Die Plattform für Anleihen im Mittelstand

Bankhaus Scheich

Bank M

BLÄTTCHEN FINANCIAL ADVISORY

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

FREITAG & CO
Frankfurt | Boston

GBC AG
Investment Research

GCI MANAGEMENT
CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE

GoingPublicMedia
AKTIENGESELLSCHAFT

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

ICF BANK

Kapilendo

KFM
Deutsche Mittelstand AG

LEWISFIELD
Deutschland GmbH

LIGHTHOUSE
CORPORATE FINANCE GMBH

Luther.

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Media and Games
Invest plc

msw
Passion for Numbers.

mwb
Wertpapierhandelsbank

NEBENWERTE
Journal

one square

onoff
AKTIENGESELLSCHAFT

PT-MAGAZIN
für Wirtschaft und Gesellschaft

QUIRIN
PRIVATBANK

REA
REAL ESTATE & ASSET BETEILIGUNGS GMBH

ROBUS

Rödl & Partner

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

SDG INVESTMENTS

S&MC
Investmentbank

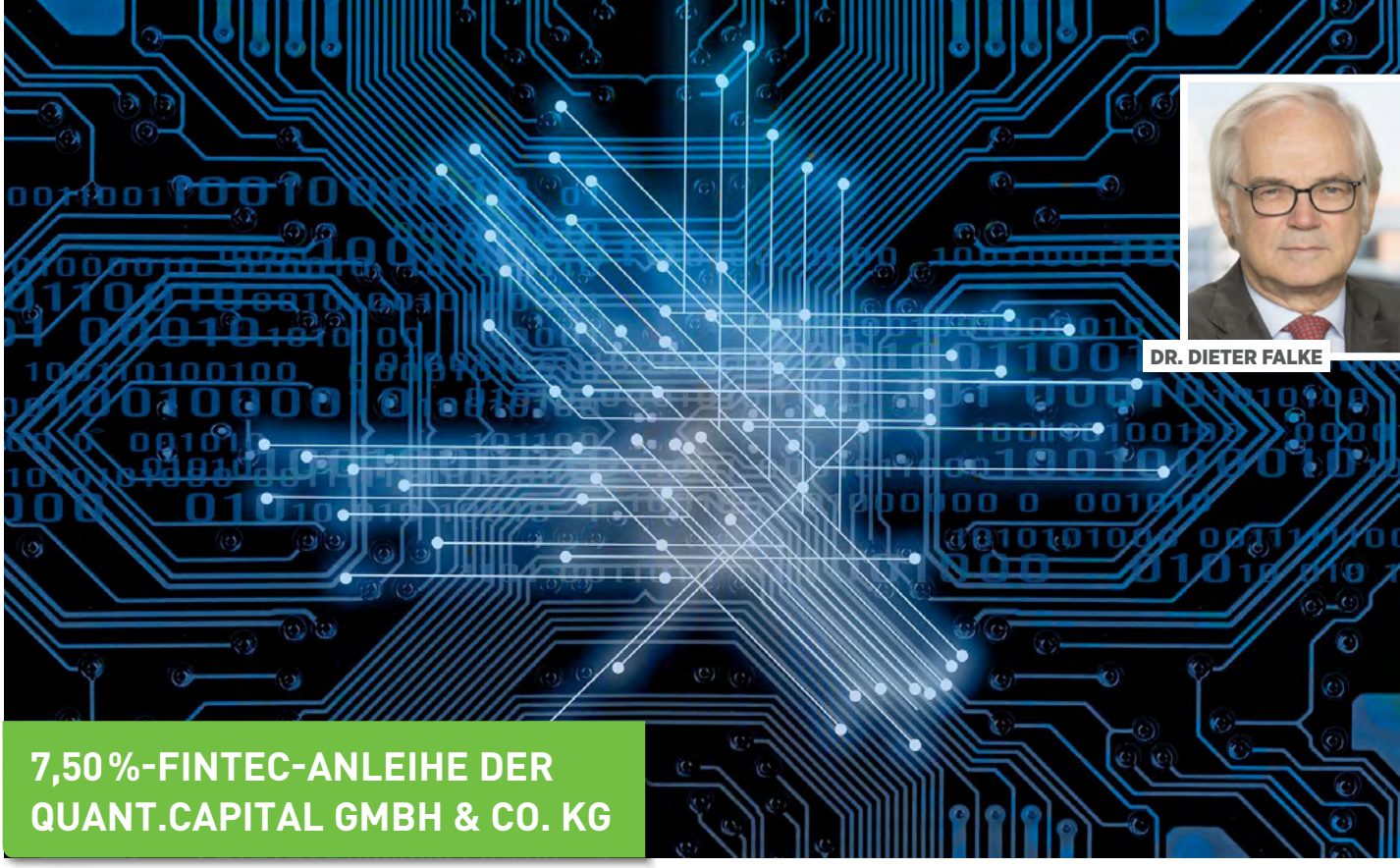
STERN
IMMOBILIEN AG

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@luther-lawfirm.com

www.kapitalmarkt-kmu.de


DR. DIETER FALKE

7,50%-FINTEC-ANLEIHE DER QUANT.CAPITAL GMBH & CO. KG

„GEHÖREN MIT UNSERER INFRASTRUKTUR ZU DEN SCHNELLSTEN ALLER AKTIVEN BÖRSENHÄNDLERN“

Im Gespräch mit Dr. Dieter Falke, Quant.Capital GmbH & Co. KG

Zum 01. Dezember 2020 hat die Quant.Capital GmbH & Co. KG ihre erste Unternehmensanleihe (ISIN DE-000A3H2V43) aufgelegt. Die fünfjährige Anleihe des Fintec-Unternehmens hat ein Volumen von bis zu 8 Mio. Euro und wird jährlich mit 7,50% p.a. verzinst. Das Geschäftsmodell der Quant.Capital GmbH &Co. KG basiert auf einem schnellstmöglichen systematischen Börsenhandel, wir haben mit Geschäftsführer Dr. Dieter Falke darüber gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Dr. Falke, wie erklären Sie einem Laien in wenigen Worten die Geschäftstätigkeit das Quant.Capital GmbH & Co. KG?

Dieter Falke: Die Quant.Capital GmbH & Co. KG (QCKG) betreibt systematischen Eigenhandel mit liquiden Finanzinstrumenten. Auf der Grundlage einer aufwendig entwickelten, hochtechnischen Infrastruktur konzentrieren wir uns auf den quantitativen, sogenannten algorithmischen Börsenhandel mit liquiditätsbereitstellenden Strategien. In diesen algorithmischen Handelsaktivitäten kommen modernste IT-Infrastruktur, Research und umfassendes, adäquates Risikomanagement zusammen, um optimierte Handelsstrategien innerhalb des regulatorischen Rahmens umzusetzen.

Anleihen Finder: Was machen Sie dabei anders als Wettbewerber? Wo liegt Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Dieter Falke: Die Frage wäre zunächst, wer sind unsere Wettbewerber? An den großen, liquiden Börsen sind ja viele Marktteilnehmer mit unterschiedlichen Aktivitäten und Zielen tätig. Private Anleger, institutionelle Anleger, Handelsgesellschaften. Es wird investiert, um an Kursbewegungen teilzunehmen, geht also Risiken ein, setzt Geschäfte im Auftrag von Kunden um und ▸

möchte umgekehrt Risiken vermeiden. Es wird diskretionär gehandelt, systematisch oder algorithmisch.

Wir haben uns auf den systematischen Handel in kürzest möglichen Zeitfenstern fokussiert – mit dem Ziel der Minimierung von Preisänderungsrisiken. Unsere Wettbewerber sind insofern die wenigen auf diese Art von Börsenhandel fokussierten Marktteilnehmer. Ich möchte einen Vergleich ziehen, etwa zu Autoherstellern. Bei deren Produkten kann man direkt sehen und konkret bemessen, was sie anders als ihre Wettbewerber machen, wo das jeweilige Alleinstellungsmerkmal liegt. Eine solche Vergleichbarkeit gibt es zu unseren Wettbewerbern, in unserem Markt, nicht. Unsere Hard- und Software-Infrastrukturen sind proprietär und so sehen es die Wettbewerber auch.

„Haben uns auf den systematischen Handel in kürzest möglichen Zeitfenstern fokussiert“

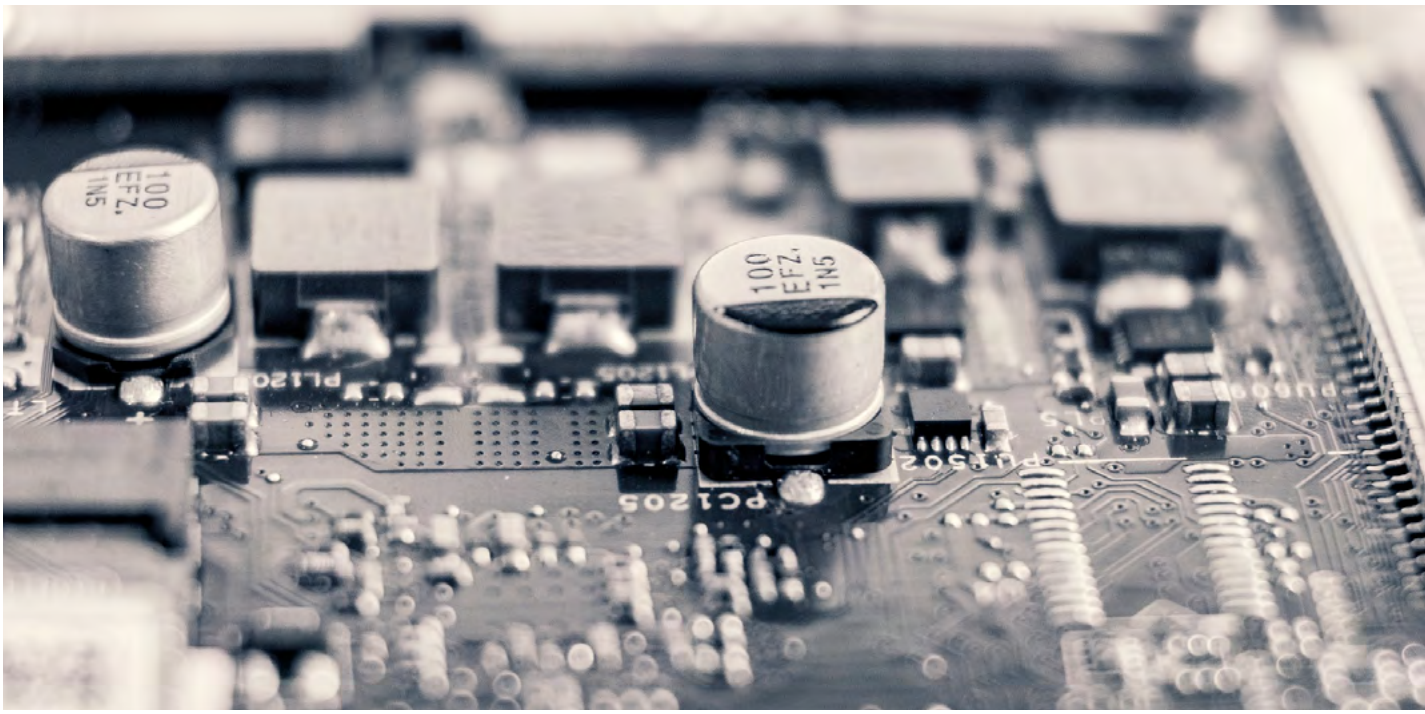
Analysen der Börsendaten zeigen aber, dass wir zu den schnellsten aller aktiven Börsenhändler gehören und uns damit auch entsprechende Wettbewerbsvorteile erarbeitet haben. Uns zeichnet die Kombination aus technisch höchstwertiger Datenmanagement- und Börsenhandelsinfrastruktur, langjährig erprobten Handelsstrategien und dem entsprechenden, sehr umfangreichen Risikomanagement aus. All dies umgesetzt von einem hochqualifizierten und spezialisierten Team.

Anleihen Finder: Was unterscheidet Sie von einem gewöhnlichen Market Maker?

Dieter Falke: Wir haben uns primär auf liquiditätsbereitstellende, passive Strategien fokussiert, was eigentlich Dienstleistungen sind. Wie ein Market Maker stellen wir fortlaufend Geld- und Briefkurse. Solche passiven Strategien werden von Börsen sehr geschätzt, da sie Liquidität schaffen und einen reibungslosen Handel unterstützen. Wir haben uns aber nicht als Market Maker lizensieren lassen, denn wir möchten die Möglichkeit haben, den Handel vorübergehend einzustellen, zum Beispiel wenn es kurzfristig zu großen Verwerfungen an den Börsen kommt. Das schützt unser Kapital und das der Anleger.

Anleihen Finder: Wo kommt die Quant-Infrastruktur bereits zum Einsatz? Und wie verdienen Sie damit Ihr Geld?

Dieter Falke: Wir verfügen über jahrelange operative Erfahrung im Hochfrequenzhandel. Wir haben vor Jahren bei null angefangen, dann erste Schritte mit einfachen Strategien und auch „nur“ im Millisekunden-Latenzbereich gemacht. Fokussiert auf die liquidesten Futures-Kontrakte an der Börse Eurex haben wir mit der Umsetzung unserer Strategien entsprechende Handelserlöse erzielt. Ab Ende 2018 haben wir uns auf der Grundlage der bis dahin gemachten Erfahrungen dann entschieden, unsere Mittel voll auf die Weiterentwicklung unserer Handelsinfrastruktur zu konzentrieren. Auf die Steigerung der Handelsgeschwindigkeiten wie den Ausbau der Datenkapazitäten, um möglichst viele Finanzinstrumente mit den maximal möglichen Umsatzgeschwindigkeiten handeln zu können. Zunächst für den Handel an der Eurex, dann auch Xetra und von da ausgerollt auf zusätzliche Börsenplätze. ▸



Und Geld verdienen wir in der Summe mit den sehr vielen, sehr kleinen und risikoarmen Positionen, die nur sehr kurz gehalten werden – aber in Summe die stabilen Erträge erwirtschaften, die unser Ziel sind. Dafür ist unsere Infrastruktur entwickelt worden.

Anleihen Finder: Was wird bislang alles über Ihr Handelssystem gehandelt werden?

Dieter Falke: Das sind die Instrumente von Eurex und Xetra, also Futures und Kassa-Aktien. Ausweiten wollen wir das auf zusätzliche Assetklassen, wie Optionen, Devisen, ETFs.

Anleihen Finder: Sie haben zuletzt augenzwinkernd gesagt, Sie machen eigentlich genau das Gegenteil von Investoren-Legende Warren Buffet – wie meinen Sie das?

„Halten nur kleine Positionen und diese auch nur sehr kurz“

Dieter Falke: Warren Buffett hält große Aktienpositionen sehr langfristig. Im Laufe der Zeit unterliegen diese Positionen aber großen Kursschwankungen. Wir handeln dagegen genau am anderen Ende möglicher Positionsgrößen und Haltedauern: eben nur kleine Positionen und diese auch nur sehr kurz, um die Risiken jedes Geschäftes zu minimieren. Je kleiner die Position und je kürzer die Haltedauer, umso geringer sind ja das Preisänderungsrisiko und das Verlustpotenzial. Damit kann man im Prinzip nun auch kein Geld verdienen – aber deshalb unsere Technik, das Geld mit einer sehr großen Anzahl von solchen risikoarmen Trades zu machen und das auch für sehr zahlreiche Finanzinstrumente.

Anleihen Finder: Sie sind in ein Börsen-Dienstleister. Könn(t)en Sie Ihre Technologie auch in andere Bereiche/Branchen übertragen?

Dieter Falke: Wir haben uns mit der Infrastruktur eine sehr hohe Datenverarbeitungskompetenz aufgebaut. Ein Energiekonzern ist auf uns zugekommen, der die Infrastruktur für die Speicherung und Verarbeitung von weltweiten Energiedaten nutzen möchte – was also ein Verleasen allein der Big-Data-Datenmanagement-Infrastruktur bedeuten würde, ein reines Gebührengeschäft. Wir können uns auch vorstellen, uns als Indexprovider lizensieren zu lassen und dafür entsprechende Gebühren von Asset-Managern zu erhalten. Neben dem Handel ist eine Nutzung der Infrastruktur für die Verarbeitung von anderen großen Datenmengen möglich.

Anleihen Finder: Wie drückt sich Ihr Geschäftsmodell in den operativen Kennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn, Eigenkapital) des Unternehmens aus?

Dieter Falke: Wie gesagt haben wir uns in den ▸

vergangenen beiden Jahren voll und ganz darauf konzentriert, eine auch im weltweiten Vergleich technisch auf Höchstniveau stehende Handelsinfrastruktur zu entwickeln und auf diesem Ultra-Low-Latency-Niveau handeln zu können. Vorher haben wir im langsameren Millisekunden-Niveau gehandelt, aber bei gleichzeitig hohen Investitionen in Hard- und Software wie Strategieentwicklungen noch entsprechende Kosten- und Erlösstrukturen erzeugt. Insofern waren wir zuletzt nur in zu geringem Umfang operativ tätig, um hier groß profitiert zu haben. Für uns wird das Jahr 2021 der Start auf diesem Niveau. Die für die Zukunft relevanten Umsatzerlöse und Wachstumszahlen können wir allerdings aus extrem präzisen Simulationsergebnissen im Nanosekunden-Geschwindigkeitsbereich ableiten.

„Haben die Gesellschafterdarlehen über nominal 3,4 Mio. Euro im Rang hinter die Anleihegläubiger zurückgestellt“

Zum Eigenkapital: Meine Mitgesellschafter und ich haben den Auf- und Ausbau der Gesellschaft mit hohen Investitionen in den vergangenen Jahren mit Eigenkapital wie auch Gesellschafterdarlehen finanziert. Bankdarlehen haben wir nicht genutzt. Und für die Auflage und Platzierung der Anleihe haben wir die Gesellschafterdarlehen über nominal 3,4 Millionen Euro im Rang hinter die Anleihegläubiger zurückgestellt, als eigenkapitalersetzende Darlehen eingestuft und auch die Fälligkeit dieser Darlehen hinter die Fälligkeit beziehungsweise Rückzahlung der Anleihe gestellt. Wie im Wertpapierinformationsblatt (WIB) aufgeführt, betragen die wirtschaftlichen Eigenmittel aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen per Ende 2019 64,5 Prozent und stellen so einen statistischen Verschuldungsgrad von 54,83 Prozent dar.

Anleihen Finder: Sie haben nun Ihre erste Anleihe (Volumen bis zu 8 Mio. Euro) aufgelegt. Wofür benötigen Sie das Geld konkret und warum haben Sie sich für dieses Finanzierungsinstrument entschieden?

Dieter Falke: Die Erlöse aus der Platzierung der Anleihe werden im Wesentlichen zur Ausdehnung des Handels verwendet. Dazu gehören die Aufnahme zusätzlicher Wertpapiere, ein Ausbau der Handelsstrategien und des Risikomanagements sowie der Anschluss zusätzlicher Börsen. Wir haben Rechnerkapazitäten aufgebaut, mit denen wir beim Ausrollen an zusätzliche Börsenplätze weltweit zu den Top-Drei-Prozent zählen würden.

Die Mittelstandsanleihe mit maximalem Ausgabevolumen von acht Millionen Euro ist ein erster Schritt, der deutliche Geschwindigkeitsvorteile gegenüber Anleihen mit höherem Volumen bietet. Auch können wir mit einem Betrag von bis zu acht Millionen unseren Handel schon sehr deutlich ausweiten. Weitere Wachstumsschritte könnten dann wieder mit einer, auch höhervolumigen Anleihe oder einem Börsengang finanziert werden. Aber das liegt noch in der Zukunft, konkrete Pläne bestehen nicht.

Anleihen Finder: Die Anleihe kann über die Börse Frankfurt oder über den Marktplatz von Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung transaktionskostenfrei gezeichnet werden. Wen sprechen Sie mit der Anleihe in erster Linie an? Welche Sicherheiten können Sie Ihren Anlegern anbieten?

Dieter Falke: Wir sprechen zunächst Privatanleger an, die mit Zeichnung dieser Anleihe an unseren Digitalisierungserfolgen teilhaben möchten. Darüber hinaus auch Family Offices, Wealth Management Kunden. Für größere institutionelle Kunden ist das maximalen Anleihevolumen von acht Millionen Euro eher zu gering, obwohl wir angesichts unserer Höchsttechnik auch einiges Interesse seitens institutioneller Investoren vernommen haben.

Anleihen Finder: Wo liegen die größten Risiken/Chancen in Ihrem Geschäftsmodell? Woran können sich potenzielle Anleger orientieren?

„Das Wachstumspotenzial ist sehr groß, da wir mit der ´Big-Data-Infrastruktur´ zusätzliche Finanzinstrumente und weitere Assetklassen handeln können“

Dieter Falke: Wir können mit unserer Infrastruktur große Datenmengen verarbeiten und mit sehr vielen Finanzinstrumenten gleichzeitig sehr schnell handeln. Das bedeutet Datenverarbeitung in Nanosekunden und Abschluss der Transaktionen in Mikrosekunden. Das Wachstumspotenzial ist sehr groß, da wir mit der „Big-Data-Infrastruktur“ zusätzliche Finanzinstrumente und weitere Assetklassen handeln können. Wir handeln derzeit nur auf Xetra und der Eurex, können aber auch Optionen oder Devisen handeln. Wir sind in verschiedenen Märkten und Finanzinstrumenten aktiv und haben immer nur eine sehr kurze Haltedauer. Außerdem simulieren wir unsere Strategien insbesondere auch in Stresssituationen, bevor sie aktiv eingesetzt werden. Das alles senkt das operative Risiko erheblich. Börsencrashs sind auch eher positiv für uns, weil ▸

die damit verbundenen hochschnellenden Handelsumsätze auch eine Steigerung unserer Umsätze erlauben.

Die Chancen liegen in dem ganz besonderen Skalierungs- und Wachstumspotenzial, das wir mit den Investitionen in unserer Infrastruktur geschaffen haben. Wir können die Anzahl gehandelter Finanzinstrumente erhöhen, zusätzliche Anlageklassen und zusätzliche Börsen in allen Zeitzonen anschließen und das eingesetzte Kapital bis zu 24 Stunden rund um die Uhr arbeiten lassen.

Anleihen Finder: Welche mittelfristigen Ziele verfolgen Sie generell mit der Quant.Capital-Gruppe, zu der ja auch die Schwestergesellschaft Quant.Capital Management GmbH gehört?

Dieter Falke: In beiden Unternehmen ist es unser Ziel, das jeweils mit den digitalen Infrastrukturen geschaffene Wachstumspotenzial in sorgfältiger, aber sehr systematischer Weise auszubauen und zu realisieren. Für die Schwestergesellschaft Quant.Capital Management GmbH, die sich auf Kerndienstleistungen rund um das Risiko-Management fokussiert hat, sehen wir insbesondere in dem institutionellen Marktsegment von Mandatsgrößen zwischen 25 und 500 Millionen Euro die Chance auf breiteres Wachstum und potenziell die Chance, eine marktführende Rolle einnehmen zu können. Angesichts der niedrigen Zinsniveaus und der zunehmenden Verschuldungen in der Welt werden unseres Erachtens nach die Risiken an den Kapitalmärkten in Zukunft deutlich steigen, der Bedarf für Risikomanagement zunehmen.

Für die QCKG möchten wir systematisch den Handel ausweiten und wie beschrieben organisch wachsen.

Anleihen Finder: Abschließend: Warum ist Ihre „Fintec-Anleihe“ ein spannendes und lohnendes Investment?

„Es gibt unseres Wissens nach keine vergleichbaren Anleihen“

Dieter Falke: Eigentlich müsste man es ja High-Fintec nennen. Die Anleihe bietet die Teilhabe an einem sehr risikoaversen Geschäftsmodell mit stabilen Erlösen und hohem Wachstumspotenzial. Da es unseres Wissens nach keine vergleichbare Anleihen gibt, können Anleger mit der Zeichnung unserer Anleihe auch ihr Portfolio verbreitern und das eigene Portfoliorisiko damit weiter diversifizieren. Und ja, da wir auch einen attraktiven Zins im Zuge unserer Aufbau- und Wachstumsstrategie bei weitestgehender Risikominimierung im Tagesgeschäft anbieten, halten wir in Summe unsere Anleihe für ein ertragsstarkes und interessantes Fintec-Investment.

Anleihen Finder: Herr Dr. Falke, besten Dank für Ihre Ausführungen.

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

DICAMA
Corporate finance one step ahead

Wo DICAMA drauf steht, ist auch DICAMA drin!

Best Issuer
Green
SME Bonds 2018
SOWITEC
BOND MAGAZINE

Best Issuer
Green SME Bonds
2020
GREENCELLS GMBH
BOND MAGAZINE

Mit Stolz und großer Freude gratulieren wir herzlichst unseren Kunden und Emittenten, der SOWITEC group GmbH zur Auszeichnung als Best Issuer Green SME Bonds 2018 und nun auch darauf folgend der Greencells GmbH zur Auszeichnung als Best Issuer Green SME Bonds 2020.

Markus Dietrich
CEO

DICAMA AG
www.dicama.com
Kanzleistr. 17
74405 Gaildorf
07971/9600-0
stephanie.harant@dicama.com

„CORONA-HILFEN FÜR DEN MITTELSTAND? MIT ANLEIHEN LIQUIDITÄT SICHERN“

Ein Beitrag der Quirin Privatbank Redaktion

Viele kleine und mittlere Unternehmen stehen kurz vor der Insolvenz. Die Bundesregierung verspricht nun weitere Corona-Maßnahmen: Mit der Überbrückungshilfe III soll es endlich schnelle und unkomplizierte Unterstützung für den Mittelstand geben. Trotz neuer Ankündigungen sollten KMU aber Ausschau nach Finanzierungsalternativen halten. Mit Anleihen können sich Mittelständler Liquidität schnell sichern.

Die Wirtschaft befindet sich weiter im Tiefschlaf. Die Innenstädte sind leergefegt und ein Ende der Corona-Krise scheint noch immer nicht in Sicht. In mittelständischen Unternehmen wird die Lage daher immer verzweifelter. Das liegt vor allem daran, dass die derzeitigen Corona-Hilfen der Bundesregierung keine ausreichende finanzielle Unterstützung bieten. Noch immer sind die Fördermittel mit viel Bürokratie verbunden und an hohe Auflagen geknüpft. Die von Bund und Ländern versprochenen Zusatzhilfen kommen daher viel zu spät an. So sind die Hilfen für November immer noch nicht komplett ausgezahlt worden. Gelder für Dezember konnten erst Ende Dezember beantragt werden.

KMU sind unzufrieden mit Corona-Hilfen

Viele Mittelständler klagen daher nun zurecht, dass die derzeitigen Corona-Hilfen überhaupt nicht ausreichen. Laut dem Mittelstandsverbund sind rund 47 Prozent der mittelständischen Unternehmen mit den versprochenen Hilfen unzufrieden. Einzig 2,9 Prozent der Betriebe finden, dass die Unterstützung reicht. Immer mehr KMU müssen ihr Eigenkapital verbrauchen, um über die Runden zu kommen. Viele Betriebe zeichnen daher ein düsteres Bild für das laufende Jahr: Knapp 43 Prozent der mittelständischen Unternehmen rechnen weiterhin mit rückläufigen Umsätzen. Unlängst warnen KMU und Verbände daher vor einer bald einsetzenden Pleitewelle.

Der Super-GAU kann bislang nur deshalb erfolgreich abgewendet werden, weil die Insolvenzantragspflicht immer wieder ausgesetzt wird. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass sich in naher Zukunft daran nichts ändern wird. Denn eigentlich sollte die Antragspflicht ab 31. Januar wieder gelten. Da dann aber die Insolvenzwelle hereingebrochen wäre, hatte der Bundesrat die Bun- ▸

desregierung einstimmig aufgefordert, die Insolvenzantragspflicht weiter auszusetzen.

Neue Überbrückungshilfe soll Bürokratie abbauen

Dabei könnte Schlimmeres verhindert werden, wenn die Bundesregierung endlich ihrem Versprechen nachkommt und Unternehmen wirksam unter die Arme greift. Dass endlich gehandelt werden muss, erkennen nun auch das Bundesfinanz- und Bundeswirtschaftsministerium. „Überbrückungshilfe III“ heißt das neue Kerninstrument, mit dem die beiden Ministerien angeschlagene Unternehmen wieder auf die Beine holen wollen. Das neue Versprechen: Betriebe, die im Lockdown sind, sollen statt wie bisher 500.000 Euro im Monat bis zu 1,5 Millionen Euro erhalten. Zudem gilt ein erweiterter Förderzeitraum: Statt von Januar bis Juni soll die Überbrückungshilfe auch rückwirkend für November und Dezember gelten. So soll der Einzelhandel doch noch eine „Entschädigung“ für das verpasste Weihnachtsgeschäft erhalten.

Auch bürokratische Hürden will die neue Überbrückungshilfe abbauen: So soll es endlich klarere Regelungen geben, welche Unternehmen förderberechtigt sind. Betriebe sollen für jeden Monat Finanzhilfe bekommen, in dem ein Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent nachgewiesen wird. Bislang mussten Unternehmen nachweisen, dass sie über mehrere Monate Umsatzeinbußen hinnehmen mussten.

Alternativen der Mittelstandsfinanzierung

Zwar klingt die neue Überbrückungshilfe vielversprechend, doch bleibt nach den vielen halberfüllten Versprechungen ein schaler Beigeschmack. Um sich genügend Liquidität zu sichern, sollten KMU daher auf einen Finanzierungsmix setzen. Anleihen sind eine beliebte Alternative für die Mittelstandsfinanzierung. Entgegen der schleppenden Überbrückungshilfen hat es die Bundesregierung geschafft, im vergangenen Jahr beim Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) nachzubessern und die Garantien für festverzinsliche Wertpapiere auszuweiten. So gelten Garantien mittlerweile nicht nur für „Schwergewichte“, sondern auch für Anleihen mit Volumen ab fünf Millionen Euro. Damit stärkt die Bundesregierung Instrumente zur Mittelstandsfinanzierung und schafft lohnenswerte Alternativen zum Bankkredit. Da die Emission der Anleihen nach einem standardisierten Verfahren abläuft, dürften KMU so deutlich schneller und einfacher an wichtige Hilfsgelder kommen.

Quirin Privatbank Redaktion

Dieser Beitrag erschien zunächst auf dem Quirin Kapitalmarkt-Blog

Anzeige

AGRI RESOURCES

Werbung

Sustainability Bond
2021/2026

Nachhaltige Landwirtschaft in Afrika und Europa

Umtauschfrist:
19.02. bis 05.03.2021

Zeichnungsfrist:
24.02. bis 10.03.2021

- Renommierter europäischer Player im afrikanischen Agrargeschäft mit Fokus auf Nachhaltigkeit
- Robuste Kapitalstruktur und solide Finanzkennzahlen
- Erfahrenes und internationales Management-Team

Kupon: 8 % p.a.
WKN: A28708

Agri Resources Group unterstützt die Sustainable Development Goals.
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Wertpapierprospekt erhältlich unter www.agri-resources.com/bond

Homann Holzwerkstoffe-Anleihe 2021/26

Branche	Verarbeitendes Gewerbe
ISIN	DE000A3H2V19
Volumen	65 Millionen Euro
Zinsspanne	4,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich am 12.09.
Laufzeit	5,5 Jahre
Endfälligkeit	12.09.2026
Umtauschangebot	10.02. - 25.02.2021
Zeichnung	Vorzeitig am 02.03.2021 beendet
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

Agri Resources-Anleihe 2021/26

Branche	Rohstoffe
ISIN	DE000A287088
Volumen	50 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	jährlich am 17.03.
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	17.03.2026
Umtauschangebot	19.02. - 05.03.2021
Zeichnung	24.02. - 10.03.2021
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

RAMFORT-Anleihe 2021/26

Branche	Immobilien
ISIN	DE000A3H2T47
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	6,75% p.a.
Zinszahlung	halbj. am 15.03. & 15.09.
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	15.03.2026
Zeichnung	15.02. - 11.03.2021
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

Quant-Anleihe 2020/25

Branche	Finanzdienstleistungen
ISIN	DE000A3H2V43
Volumen	8 Millionen Euro
Zinskupon	7,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich am 01.12.
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	30.11.2025
Zeichnung	Hinkel Marktplatz/Börse
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie das Wertpapierinformationsblatt

Ranft Invest Solar-Anleihe 2018/30

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A2LQLH9
Gesamtvolumen	5 Millionen Euro
Aktuelle Tranche	990.000 Euro
Zinsspanne	4,75% - 5,25% p.a.
Zinszahlung	halbj. am 01.01. & 01.07.
Laufzeit	12 Jahre
Zeichnung	Emittentin/Börse
Mindest-zeichnungssumme	3.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie das Wertpapierinformationsblatt

Enespa-Anleihe 2020/24

Branche	Recycling
ISIN	LI0554992466
Volumen	10 Millionen CHF
Zinskupon	4,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich am 10.09.
Laufzeit	4 Jahre
Endfälligkeit	10.09.2024
Zeichnung	Area2Invest
Mindest-zeichnungssumme	1.000 CHF
Börse	Kein Börsenhandel

Hier finden das Zeichnungsportal und weitere Informationen

Anzeige

EMITTENTENNEWS

- +++ AUSPLATZIERT +++ Homann Holzwerkstoffe GmbH platziert neue 4,50%-Anleihe vorzeitig im Volumen von 65 Mio. Euro
- Vorzeitiges Zeichnungsende: Neue Homann Holzwerkstoffe-Anleihe 2021/26 (A3H2V1) stark nachgefragt
- Closing: The Grounds verkauft insgesamt 319 Studentenapartments
- Energiekontor AG verkauft 50-MW-Windparkprojekt Longhill
- Neuemission: Homann Holzwerkstoffe GmbH legt Zinskupon der Anleihe 2021/26 (A3H2V1) auf 4,50% p.a. fest – Zeichnungsstart am 01. März
- GECCI Gruppe: Hälfte der geplanten Einfamilienhäuser in Bockenem reserviert
- publity AG beendet Angebot für PREOS-Token
- RAMFORT-Anleihe 2021/26 (A3H2T4): Zeichnungen in Höhe von über 2 Mio. Euro aus Unternehmensumfeld und EMAF
- Nächste Kooperation: JDC und Mediolanum gehen strategische Partnerschaft ein
- SDG INVESTMENTS arrangiert EUR 47 Mio. Finanzierung für europäisches Windparkportfolio
- UniDevice AG profitiert von hoher AirPods-Nachfrage

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

- +++ MUSTERDEPOTS +++ Markus Stillger knackt die 20%-Rendite-Marke – Depotwerte vom 22.02.2021
- ANLEIHEN-Woche #KW8 – 2021: Homann Holzwerkstoffe, Agri Resources, RAMFORT, Metalcorp, ABO Wind, Eyemaxx, The Grounds, TERRAGON, Quant.Capital, UniDevice, Wolftank, publity, ...
- Eyemaxx Real Estate AG: Hoher Verlust in Höhe von 26 bis 28 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2019/20

FONDS-TRANSAKTIONEN

- Europäischer Mittelstandsanleihen FONDS zeichnet Norske Skog-Anleihe 2021/26 (A3KL8G)
- Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS nimmt Umtauschangebot für Agri Resources-Anleihe an
- Europäischer Mittelstandsanleihen FONDS zeichnet 4,50%-Wolftank-Minibond (A3KL8U)

ANLEIHEN-BAROMETER

- Anleihen-Barometer: Neue Agri Resources-Anleihe 2021/26 (A28708) „durchschnittlich attraktiv“ – Ausblick positiv
- Anleihen-Barometer: The Grounds-Wandelanleihe (A3H3FH) mit 3,5 Sternen bewertet

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.