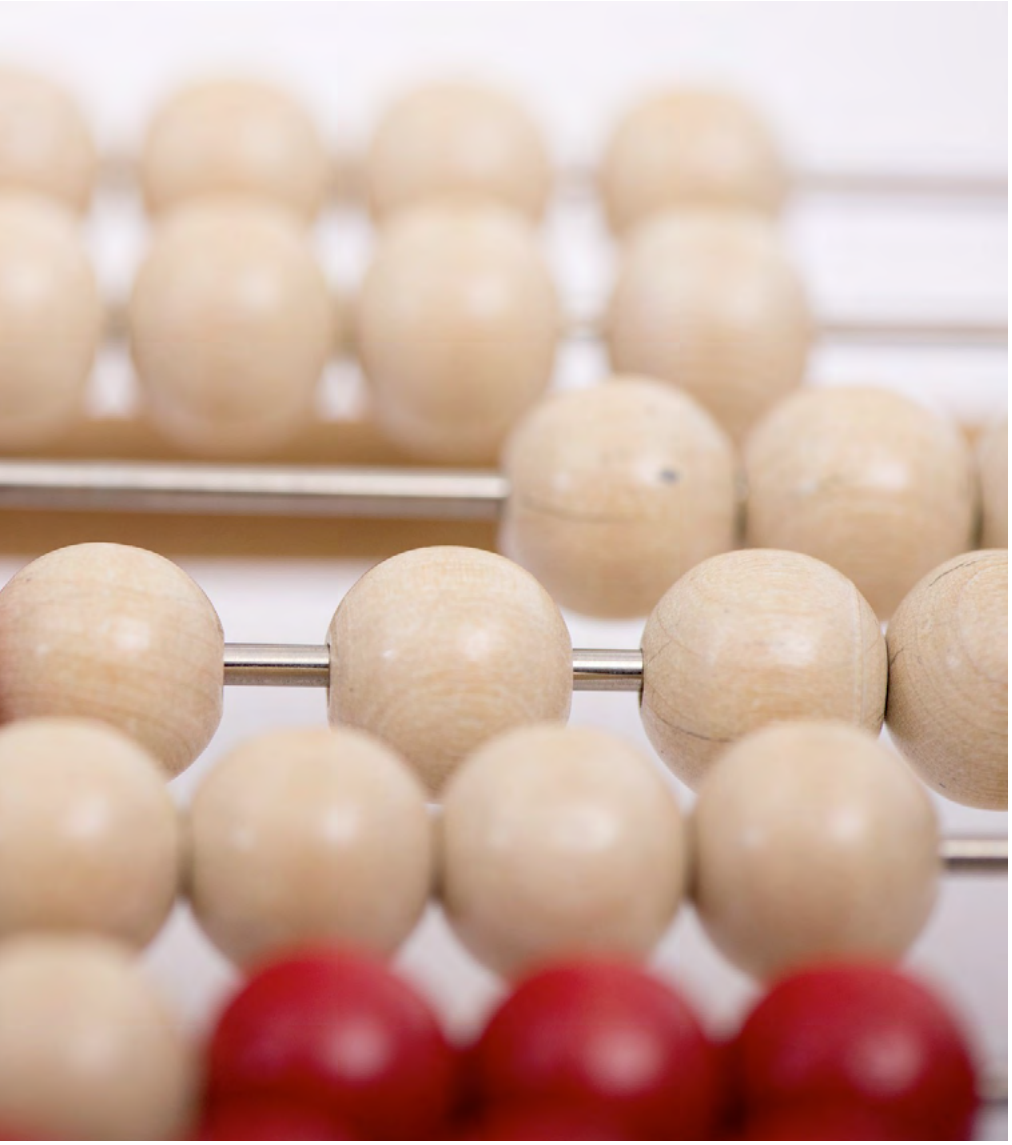
AUSGABE 02/22

FEB

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL
„Angezählt“

03 | INTERVIEW
mit Miguel Meyer, Credicore Pfandhaus GmbH: „Geld gegen Pfand ist unschlagbar unbürokratisch“

08 | ANLEIHEN-SPLITTER
The Grounds, reconcept, Dt. Rohstoff, TERRAGON

10 | KOLUMNE
„Fußnote“ von Markus Knoss, BankM AG: „Vier gewinnt“

12 | IM FOKUS
Metalcorp Group S.A – Zwischen Rekordergebnis und Bauxit-Mine

15 | BEITRAG
Mittelstandsanleihen Index „GBC MAX“ performt „solide“

17 | INTERVIEW
mit Tobias Hänschke und Michael Schröder, FiveRocks Development SE: „Ziel ist der Börsengang in 2025“

21 | NEUEMISSIONEN

22 | ONLINE NEWS

23 | PARTNER

24 | IMPRESSUM

„ANGEZÄHLT“

Nach wie vor ist der KMU-Anleihemarkt aufgrund der letzten Insolvenz- und Problemfälle etwas „angezählt“, das zeigt sich in einer derzeit weiterhin verhaltenen Emissionstätigkeit, an zurückhaltenden Investoren und teils volatilen Anleihen-Kursen. Allerdings birgt das Jahr 2022 noch jede Menge Potenzial, ist der Refinanzierungsbedarf am KMU-Anleihemarkt doch weitaus höher als in den vergangenen Jahren. Und trotz des derzeit insgesamt schwierigen Marktumfelds entwickelt sich der Mittelstandsanleihen Index „GBC MAX“ mit seinen nunmehr 41 Anleihen gegenwärtig sehr solide und notiert mit rd. 145 Punkten nur knapp unter seinem Allzeithoch.

Markus Knoss von der emissionsbegleitenden BankM AG beklagt in seiner „Fußnote“ daher, dass die aktuelle Situation am KMU-Anleihemarkt häufig mit der Krisensituation von vor fünf Jahren verglichen werde - als das Segment schon einmal für K.O. erklärt wurde. Laut Knoss sei dieser Vergleich keinesfalls gerechtfertigt, denn die damaligen Krisenfälle entstammten der ersten Generation an ▸

Mittelstandsanleihen mit teils unzureichend geprüften Geschäftsmodellen, intransparenter Kommunikation und ohne nachhaltige Kapitalmarktstrategie. Dass dies heute nicht mehr so ist, müssen die Emittenten und Emissionsbegleiter stets aufs Neue beweisen – nicht nur während der Emission einer Anleihe, sondern über die gesamte Laufzeit des Wertpapieres hinweg. Als erfolgreich erweist sich gegenwärtig etwa das auf Erneuerbare Energien-Projekte aufbauende Geschäftsmodell der reconcept GmbH, die ihren jüngsten Green Bond kurz nach der Zeichnungsphase zunächst ausplatziert und nun sogar noch einmal aufgestockt hat. Und nicht nur bei reconcept stimmt die Nachrichtenlage. Die Deutsche Rohstoff AG profitierte zuletzt deutlich vom steigenden Ölpreis und hat in diesen Tagen noch einmal kräftig in weitere Explorationsbohrungen in den USA investiert. Anleihe-Emittentin TERRAGON AG konnte im Rahmen eines Forward Deals eine der größten Einzeltransaktionen im Bereich Service-Wohnen in Deutschland tätigen und der Immobilienentwickler The Grounds Real Estate Development AG übertrifft seine Prognose im Kalenderjahr deutlich um über 30% - mehr zu diesen Themen in unserem ANLEIHEN-SPLITTER.

Unternehmen im Fokus

Zudem befassen wir uns mit drei Unternehmen aus drei völlig unterschiedlichen Branchen, die sich zusätzlich auch noch in komplett unterschiedlichen Phasen ihrer Entwicklung befinden. Beginnen wir mit der mehrfachen Anleihe-Emittentin Metalcorp Group, die mit ihrer Größe (und Emissionsvolumina) mittlerweile schon aus dem KMU-Segment entwachsen ist. Der weltweit tätige Rohstoff-Dienstleister hat im vergangenen Jahr ein Rekord-EBIT erzielt, musste sich aber zuletzt mit Schwierigkeiten an einer Produktionsstätte in Westafrika herumschlagen. Wir haben mit dem Co-CEO Carlos Leite darüber gesprochen – IM FOKUS auf Seite 12. Ende vergangenen Jahres hat die Hamburger Credicore Pfandhaus GmbH ihre erste Unternehmensanleihe aufgelegt. Wir hatten im letzten Newsletter bereits über die 8,00%-Anleihe berichtet, nun haben wir mit dem Unternehmensgründer und Geschäftsführer Miguel Meyer über das Pfandgeschäft, den Markt für Pfandleihen sowie die Hintergründe der Anleihe-Emission ausgiebig gesprochen – unser INTERVIEW auf den kommenden Seiten. Noch vor der Emission steht ein junges Münchner Immobilien-Unternehmen, das große Pläne verfolgt und den Weg auf den Kapitalmarkt anstrebt. Die FiveRocks Development SE, so der Name des Immobilienprojektierers, möchte in den kommenden Wochen eine Wandelanleihe (WIB ist bei der BaFin eingereicht) begeben und den Börsengang im Jahr 2025 vollziehen. Auf welche Projekte sich die Münchner fokussieren, warum die Wandelanleihe der richtige Finanzierungsbaustein ist und wie sie potenzielle Investoren für sich gewinnen möchten, erfahren Sie im DOPPEL-INTERVIEW mit den Unternehmensgründern Tobias Hänschke und Michael Schröder auf Seite 17.

Wie gewohnt haben wir in unseren ONLINE NEWS die wichtigsten Nachrichten der KMU-Anleihe-Emittenten sowie die neuesten Entwicklungen bei den Sanierungsfällen für Sie zusammengefasst.

Anzeige

QUIRIN PRIVATBANK

Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarktdschungel zu finden? Wollen Sie Outperformance durch ehrlichen Dialog erzielen? Oder die beste Anlage als Erster entdecken?

Für alle Unternehmen und Investoren, die noch etwas vorhaben – wir stehen Ihnen gerne zur Seite:

- Erfahrung aus über 250 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 6,5 Mrd. Euro Platzierungsvolumen
- Privatbank-Prinzip: für uns zählt das erfolgreich finanzierte Unternehmen und die Menschen dahinter
- Zugang zu mehr als 300 Investoren in den europäischen Finanzmetropolen

Kontakt

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

Thomas Kaufmann
Leiter Kapitalmarktgeschäft
+49 (0)69 247 50 49-30
thomas.kaufmann@quirinprivatbank.de

hep there is no planet b.
6,5 %
Green Bond
2021/2026
EUR 25 Mio.
Mai 2021

ZWL LEIPZIG
Unternehmensanleihen
2020/22 EUR 8 Mio.
2019/25 EUR 15 Mio.
2018/24 EUR 18 Mio.
2017/23 EUR 15 Mio.
2015/21 EUR 25 Mio.
2014/19 EUR 25 Mio.

SC
5,75 %
Wandelanleihe
2021/2024
EUR 25 Mio.
April 2021

CREDIT: CREDICORE PHANDHAUS GMBH

„GELD GEGEN PFAND IST EINFACH UNSCHLAGBAR UNBÜROKRATISCH UND SCHNELL“

Interview mit Miguel Meyer, Credicore Pfandhaus GmbH

Mit der Credicore Pfandhaus GmbH hat Ende letzten Jahres ein weiterer Anleihe-Debütant die Kapitalmarktbühne betreten. Mit ihrer fünfjährigen Premieren-Anleihe (WKN: A3MP5S) möchte das Hamburger Pfandhaus bis zu 15 Mio. Euro einnehmen und bietet Anlegern dafür jährlich einen Zinskupon von 8,00% an. Gründer und Geschäftsführer Miguel Meyer stellt uns das Unternehmen, die Geschäftstätigkeit sowie die Hintergründe der Anleihe-Emission im Anleihen Finder-Interview vor.

Anleihen Finder: Hallo Herr Meyer, was macht die Credicore Pfandhaus GmbH? Wie verdient das Unternehmen sein Geld?

Miguel Meyer: Wir sind ein Pfandhaus, dass auf Luxus- und hochpreisige Produkte fokussiert ist. Credicore-Kunden sind gut situierte Privat- und Geschäftskunden. Sie hinterlegen für einen kurzfristigen Kredit Luxusgüter wie beispielsweise hochwertigen Schmuck und Uhren, Kunstwerke und auch Fahrzeuge. Die Konditionen sind gesetzlich reguliert und ermöglichen uns ein hoch profitables Geschäftsmodell. Die Zinsen liegen bei 1 % und die zusätzlichen Gebühren bei 3,5 % pro Monat. Die Einnahmen mit hochgerechneten bis zu 54 % p.a. pro Pfandleihe stehen Kosten für Personal, Sicherheitstechnik, Lagerhaltung, Sachgutachten, Marketing und künftig auch die Anleihezinsen gegenüber. Doch unterm Strich sollte ein ordentlicher Gewinn übrigbleiben, um organisch zu wachsen und die Anleihe pünktlich zu tilgen.

„Die Konditionen sind gesetzlich reguliert und ermöglichen uns ein hoch profitables Geschäftsmodell“

CREDIT: CREDICORE PFANDHAUS GMBH

Anleihen Finder: Wie kam es zur Geschäftsidee und zur Unternehmensgründung im vergangenen Jahr? Was ist Ihre Expertise in diesem Bereich?

Miguel Meyer: Unser Team hat jahrzehntelange Erfahrung im Pfandgeschäft und der Bewertung, mit Expertise in möglichst komplementären Assets. Ich selbst stamme aus dem kaufmännischen Bereich und bin dann im Pfandhausbetrieb gelandet. Meine Spezialisierung lag ursprünglich bei Gold. Aufgrund unserer Branchenerfahrung haben wir festgestellt, dass dieses Luxus-Segment in vielen Städten nicht oder kaum abgedeckt ist, da dies unter anderem einen hohen Finanzierungsbedarf und Bewertungskompetenz erfordert. Dabei ist der Bedarf hoch, wie die vergangenen Monate gezeigt haben.

Anleihen Finder: Wie werden die Preise für die Pfand-Objekte ermittelt? Wer zählt zu Ihrem Kundenkreis und wie sichern Sie sich dabei ab?

Miguel Meyer: Aufgrund unserer Erfahrung erfolgt die Wertermittlung intern bei uns, dabei nutzen wir auch externe Datenbanken sowie Auskünfte von Sachverständigen und Gutachtern. Unsere Kunden – aufgrund der hierzulande hohen Standards kommen sie häufig auch aus den Nachbarländern – sind solvent und kreditwürdig, aber bei einer Bank dauern die Prozesse manchmal einfach zu lange. Bei uns nur wenige Tage. Daher sind auch rund 60 % Wiederholungskunden. Zu ihnen gehört beispielsweise ein Galerist. Mit unserer Überbrückungsfinanzierung will er auf einer anstehenden Auktion ein Bild ersteigern, für das er schon Abnehmer hat – dafür hinterlegt er bei uns einen Monet. Andere Beispiele sind der Uhrenhändler, der eine kurzfristige Finanzierung zum Erwerb eines Nachlasses benötigt oder der Unternehmer, der einen Auftrag vorfinanzieren muss und dafür seinen Oldtimer hinterlegt. Geld gegen Pfand ist einfach unschlagbar unbürokratisch und schnell.

Anleihen Finder: Und wie hoch ist das Ausfallrisiko?

„Der niedrige Beleihungswert von max. 50% stellt einen deutlichen Sicherheits-Puffer für uns dar“

Miguel Meyer: Bei uns niedrig. Nur jeder zehnte bis zwanzigste Pfandgegenstand geht in eine Versteigerung. Denn wir beleihen sehr konservativ bis maximal 50 %. Daher macht es eigentlich für einen Kunden keinen Sinn, dass Objekt nicht irgendwie auszulösen und dann zu verkaufen. Geht es doch in die Versteigerung stellt der niedrige Beleihungswert einen deutlichen Sicherheits-Puffer für uns – und jetzt auch für unsere Anleiheinvestoren – dar.

Anleihen Finder: Wo und wie lagern Sie die teuren und hochwertigen Pfandobjekte? Wie lange sind diese durchschnittlich in Ihrem Bestand?

Miguel Meyer: Die Laufzeit der Kredite beträgt im Schnitt 3 Monate. Wir nutzen Standorte ehemaliger Bankfilialen mit vorhandenen Sicherheitssystemen. Größere Objekte wie Autos werden in bewachten Hallen aufbewahrt und kontinuierlich gepflegt. In Zusammenarbeit mit zwei Finanzinstituten stünden uns sofort in mehreren Städten ▸

passende Räumlichkeiten inklusive Sicherheitstechnik zur Verfügung. Dies ist auch ein Grund für die Anleihe-Emission.

Anleihen Finder: Sie sprechen die Anleihe an. Wofür benötigen Sie die bis zu 15 Mio. Euro?

Miguel Meyer: Vollständig zur Wachstumsfinanzierung. Allein am Standort Hamburg übersteigt die Nachfrage unser aktuelles Working Capital deutlich. Bisher finanzieren wir uns hauptsächlich über Eigenkapital in Höhe von rund 2 Mio. Euro. Unser Pfandvolumen liegt derzeit bei rund 2,8 Mio. Euro. Mit den Anleihemitteln ist eine Steigerung auf 8 Mio. Euro absolut realistisch. Außerdem möchten wir pro Jahr ein bis zwei Standorte in anderen großen deutschen Städten eröffnen. Aufgrund der Nutzung ehemaliger Banken sind die Investitionen überschaubar, aber wir benötigen natürlich auch entsprechendes Working Capital zur Kreditausgabe. Insgesamt können wir das Anleihekapital sehr kurzfristig gewinnbringend einsetzen und müssen nicht erst eine Fabrik errichten oder neue Produkte entwickeln.

Anleihen Finder: Warum muss die Expansion gleich in solch großem Ausmaß erfolgen? Warum versuchen Sie Ihr Wachstum nicht mit einer Start Up- oder Bankfinanzierungen zu steuern? Wieso stürmen Sie direkt zu hohen Kosten auf den Kapitalmarkt?

Miguel Meyer: Wir sind davon überzeugt, dass unser leicht verständliches und hoch profitables Geschäftsmodell für den Kapitalmarkt interessant ist. Mit diesem wollen wir uns als verlässlicher Emittent nachhaltig etablieren und Anleger überzeugen. Wir platzieren die Anleihe nach und nach. Sie kann an der Börse Frankfurt zu einem Kurs von 99,80 % gekauft oder über die Hausbank erworben werden. Diesen kontinuierlichen Mittelzufluss nutzen wir zum Wachstum. Nach Fertigstellung des Jahresabschlusses 2021 werden wir auch institutionelle Investoren ansprechen.

Anleihen Finder: Als noch junges Unternehmen müssen Sie die möglichen Investoren von Ihrem Business-Modell überzeugen. Wie groß ist der Markt für Pfandverleihgeschäfte, warum ist Credicore dafür besonders geeignet?

„Der Markt bietet erhebliches Wachstumspotenzial und mit den Anleihemitteln können wir einen Marktanteil von bis zu 10 % erreichen“

CREDIT: CREDICORE PHANDHAUS GMBH

Miguel Meyer: Gemäß dem Zentralverband Pfandkredit beträgt das Pfandkreditvolumen in Deutschland jährlich rund 630 Mio. Euro und verteilt sich auf rund ca. 1 Mio. Kunden. Das tatsächliche Volumen dürfte noch deutlich höher liegen. Die Rahmenbedingungen der Branche werden seit 1961 gesetzlich geregelt. Dies schafft Vertrauen und sorgt für eine hohe Nachfrage über die Grenzen Deutschlands hinaus. Der Markt bietet uns erhebliches Wachstumspotenzial und mit den Anleihemitteln halten wir mittelfristig das Erreichen eines Marktanteils von 10 % für realistisch.

Anleihen Finder: Welche Folgen hätte es für das Unternehmen, wenn Sie die anvisierte Summe von bis zu 15 Mio. Euro nicht einsammeln können?

Miguel Meyer: Dann würden wir eben langsamer wachsen. Wir benötigen ja keine Mindestsumme, um beispielsweise neue Maschinen zu kaufen. Selbstverständlich schauen wir uns auch laufend nach weiteren Finanzierungsoptionen um.

Anleihen Finder: Wie sind die Margen in Ihrem Geschäft und welche Finanzkennzahlen können Sie seit der Gründung vorweisen?

Miguel Meyer: Im Rahmen der Prospekterstellung haben wir einen geprüften Zwischenabschluss für die Zeit vom 7. April bis 15. August 2021 erstellt. In diesen vier Monaten haben wir 101.000 Euro umgesetzt und dabei einen Überschuss von rund 68.000 Euro erzielt. Das Pfandvolumen lag Ende Juli 2021 erst bei 0,65 Mio. Euro und ist bis ▸

Jahresende auf 2,8 Mio. Euro gestiegen. Daher sollten sich auch Umsatz und Überschuss positiv weiterentwickelt haben. Der Jahresabschluss wird derzeit erstellt.

Anleihen Finder: Wie soll damit dann ein jährlicher Kupon von 8,00% p.a. bedient werden?

„Die Anleihe-Mittel können praktisch sofort eingesetzt werden, um das Pfandvolumen zu steigern“

Miguel Meyer: Wie beschrieben ist unser Geschäftsmodell hoch profitabel. Mit 2 Mio. Euro ausgegebenen Pfandvolumen können rund 90.000 Euro Umsatz im Monat erwirtschaftet werden und die Anleihe-Mittel können praktisch sofort eingesetzt werden, um das Pfandvolumen zu steigern. Mit zunehmenden platzierten Anleihevolumen werden Umsatz und Gewinn entsprechend zulegen. Daher sehen wir in der Kupon-Zahlung keine Herausforderung.

Anleihen Finder: Welche konkreten Ziele – unternehmerisch und operativ – haben Sie für 2022?

Miguel Meyer: Unsere Ziele für 2022 sind operatives Wachstum und Etablierung am Kapitalmarkt. Allein am Standort Hamburg haben wir das Potenzial, unser Geschäftsvolumen mehr als zu verdoppeln. Wie schnell, hängt auch von der Anleihe-Emission ab. Außerdem wollen wir im laufenden Jahr die ersten ein oder zwei Standorte außerhalb Hamburgs eröffnen.

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

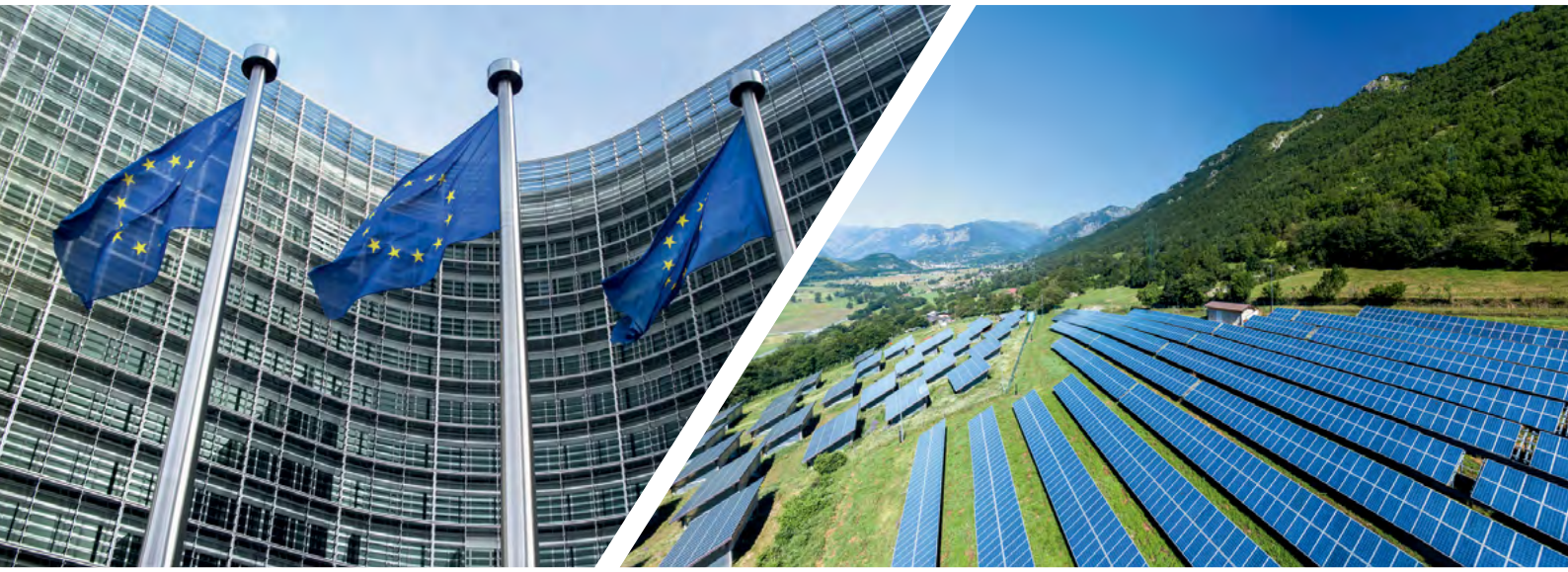
Anzeige

WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com

Europäischer
Mittelstandsanleihen
Fonds

Die Weiterentwicklung eines Erfolgskonzeptes:
Der Europäische Mittelstandsanleihen FONDS



Vorteile für Anleger auf einem Blick

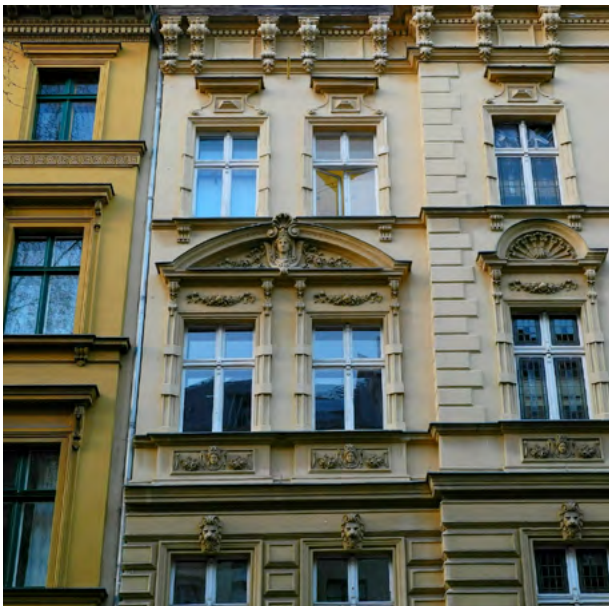
- Der europäische Mittelstand in einem Fonds
- Selektion durch Analyseverfahren KFM-Scoring
- Umfassende Transparenz über alle Investments

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.europaeischer-mittelstandsanleihen-fonds.eu

WKN: A2PF0P, ISIN: DE000A2PF0P7

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

ANLEIHENSPLITTER



THE GROUNDS ÜBERTRIFFT UMSATZ- UND ERGEBNISPROGNOSE FÜR 2021

Prognose um über 30% übertroffen – die The Grounds Real Estate Development AG übertrifft auf Grundlage erster vorläufiger Zahlen ihre Umsatz- sowie Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2021 deutlich. Demnach hat das Immobilienunternehmen Konzernumsatzerlöse von mehr als 30 Mio. Euro sowie ein Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von über als 8,0 Mio. Euro erwirtschaftet. Ursprünglich waren für 2021 Konzernumsatzerlöse von 23 Mio. Euro sowie ein Konzern-EBIT von 6,1 Mio. Euro erwartet worden

Einen größeren Beitrag am deutlichen Überscheiten der Planzahlen leistete nach Angaben des Unternehmens der Verkauf eines Mehrheitsanteils am Projekt „Börde Bogen“ in Magdeburg an einen Joint-Venture Partner. Zudem habe die Wertentwicklung des Portfolios im Anlagevermögen und die Umsatzrealisierung nach Baufortschritt in den Projektentwicklungen zum Übertreffen der Umsatz- und EBIT-Erwartungen beigetragen. Die Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Geschäftsjahr 2021 ist am 13. April 2022 vorgesehen.

THE GROUNDS-WANDELANLEIHE 2021/24

Die nicht besicherte Wandelanleihe 2021/24 (ISIN: DE-000A3H3FH2) der The Grounds Real Estate Development AG wird jährlich mit 6,00% p.a. verzinst (Zinstermin halbjährlich am 18.02. und 18.08.) und hat ein platziertes Emissionsvolumen in Höhe 16,8 Mio. Euro. Die Wandelanleihe mit dreijähriger Laufzeit notiert am Open Market der Börse Frankfurt bei 100% (Stand: 07.02.22). Vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten nach Wahl der Emittentin bestehen nicht. Der anfängliche Wandelpreis je Aktie der The Grounds Real Estate Development AG (WKN A2GSVV) beträgt 3,20 Euro.

RECONCEPT GMBH STOCKT GREEN BOND II AUF BIS ZU 17,5 MIO. EURO AUF

Ausplatzierung und Aufstockung – nur wenige Tage nach Börsenstart ist der neue Green Bond II der reconcept GmbH (WKN A3E5WT) im Volumen von 15 Mio. Euro vollständig platziert. Aufgrund des hohen Investoren-Interesses hat sich die Emittentin nun nach eigenen Angaben, für eine weitere Aufstockung der Anleihe in Höhe von bis zu 2,5 Mio. Euro auf ein Gesamtvolumen von bis zu 17,5 Mio. Euro entschieden.

RECONCEPT-ANLEIHE 2022/28

Die sechsjährige reconcept-Anleihe 2022/28 (Green Bond II) wird jährlich mit 6,25% verzinst (halbjährliche Auszahlungen jeweils am 25.01. und 25.07. eines Jahres). Das aufgestockte Emissionsvolumen beträgt nun 17,5 Mio. Euro, die Anleihe notiert im Open Market Segment der Börse Frankfurt. Kündigungsmöglichkeiten seitens des Emittenten bestehen ab dem 25.01.2026 zu 102% und ab dem 25.01.2027 zu 101% des Nennwertes.

DEUTSCHE ROHSTOFF-TOCHTER INVESTIERT 65 MIO. USD IN BOHRUNGEN

Investition in Bohrungen - Salt Creek Oil & Gas, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Deutsche Rohstoff AG hat in der vergangenen Woche einen Vertrag unterzeichnet, der die Teilnahme an 18 Bohrungen im Powder River Basin/Wyoming, USA, vorsieht. Die Bohrungen werden im Laufe des ersten Quartals 2022 beginnen. Über einen Zeitraum von 12 Monaten wird Salt Creek ungefähr 65 Mio. USD in die Bohrungen investieren.

DEUTSCHE ROHSTOFF-ANLEIHE 2019/24

Die fünfjährige Unternehmensanleihe 2019/24 (WKN A2YN3Q) der Deutsche Rohstoff AG hat ein vollständig platziertes Gesamt-Volumen von 100 Mio. Euro. Die Anleihe wird jährlich mit 5,25% verzinst (halbjährliche Auszahlung) und notiert derzeit an der Börse Frankfurt bei 102% (Stand: 08.02.2021).

FORWARD-DEAL: TERRAGON AG VERÄUßERT PREMIUM-WOHNPROJEKT IN HAMBURG

Die TERRAGON AG hat im Rahmen eines Forward-Deals, gemeinsam mit ihrem Joint Venture Partner Garbe Immobilien-Projekte, die Projektentwicklung „VILVIF Hamburg“ an die Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft verkauft. Nach Marktinformation ist es die bisher größte Einzeltransaktion für Service-Wohnen in Deutschland.

Das Projekt in der Hamburger HafenCity in bester Lage direkt an der Elbe umfasst ein Senior-Living-Konzept mit 186 Premium-Wohnungen auf einer Wohnfläche von insgesamt knapp 14.000 Quadratmetern, Service- und Gemeinschaftsflächen von über 1.500 Quadratmetern sowie rund 100 Tiefgaragen-Stellplätze. Mit dem Bau wurde bereits zum Jahresauftakt gestartet. Nach der Fertigstellung wird die gemeinsame Servicegesellschaft von TERRAGON und dem Gesundheitskonzern AGAPLESION gAG das „VILVIF Hamburg“ als Generalmieter und Serviceanbieter betreiben. Für den Betrieb wurde bereits ein Mietvertrag mit einer Laufzeit von 25 Jahren geschlossen.

„Wir registrieren eine kontinuierlich hohe Nachfrage für unsere Projekte im Bereich Service-Wohnen und freuen uns sehr, die Aachener Grundvermögen erneut als Käufer eines unserer Leuchtturmprojekte gewonnen zu haben. Der Kaufpreis liegt im Rahmen unserer Erwartung und Planung. Die erfolgreiche Transaktion bestätigt uns in unserer Unternehmensstrategie, in den kommenden Jahren weitere Projekte dieser Art und Größenordnung zu realisieren und weiter substanziell zu wachsen“, sagt TERRAGON-CEO Dr. Michael Held.

TERRAGON-ANLEIHE 2019/24

Die unbesicherte Anleihe 2019/24 der TERRAGON AG ist mit einem Zinskupon von 6,50% p.a. (Zinstermin jährlich am 24.05.) ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 24.05.2024. Die Anleihe hat ein Gesamtvolumen von 25 Mio. Euro mit einer Stückelung von 1.000 Euro und notiert am Open Market in Frankfurt notiert. Der Kurswert notiert derzeit um die 92% (Stand: 08.02.2022).

„FUßNOTE“: VIER GEWINNT – JE MEHR OPTIONEN, DESTO WAHRSCHEINLICHER EINE ERFOLGREICHE REFINANZIERUNG

Ein Blick auf den KMU-Anleihemarkt von Markus Knoss, BankM AG

MARKUS KNOSS

2022 trifft am KMU-Anleihemarkt ein hoher Refinanzierungsbedarf auf zurückhaltende Investoren. Wer keine überdurchschnittlichen Zahlen, ESG-Konformität oder das ein oder andere strukturelle Bonbon bieten kann, sollte rechtzeitig über Eigenkapital nachdenken. Vergleiche mit der Situation vor fünf Jahren sind jedoch unangebracht.

Der Schlussakkord in Moll hat sich seit unserem Jahresrückblick von Ende November zu einem dunkel grollenden Crescendo verstärkt. Zumindest vordergründig: Von der Hausdurchsuchung bei der Deutschen Lichtmiete über die Insolvenz der Green Energy bis zu den Plänen von Paragon zur Laufzeitverlängerung, dominieren negative Schlagzeilen die aktuelle Berichterstattung über den KMU-Anleihemarkt. Immer häufiger werden Parallelen zur Situation vor fünf Jahren gezogen. 2016/17 war es zu zahlreichen Ausfällen gekommen und das Neuemissionsvolumen fiel auf den tiefsten Stand der noch jungen Segmentgeschichte.

Doch der Vergleich wird der Situation nicht gerecht. Viele der damaligen Krisenfälle entstammten der ersten Generation an Mittelstandsanleihen. Hervorgegangen aus den Nachwehen der Finanzkrise, waren die Bilanzen vieler Emittenten immer noch angeschlagen. Der Weg der Bondfinanzierung war oftmals die einzige Chance an frisches Geld zu gelangen und nicht wie heute eine aktive Auswahlentscheidung für eine nachhaltige Kapitalmarktstrategie. Übertüncht wurde dies von einem Schleier bekannter Markennamen, der die Verzinsung als Risikoindikator vernebelte. Die begleitende Goldgräberstimmung tat ihr Übriges. Geschäftsmodelle wurden nicht ausreichend geprüft, transparente Kommunikation war Mangelware.

Andere Situation als 2016/2017

Kurzum: Die Ausfälle waren Ausdruck eines Versagens auf ganzer Linie. Heute lässt sich das so nicht sagen. Die Bilanzen sind überwiegend immer noch solide, die Transparenz ist gemäß der jüngsten Auswertung von IR.on so hoch wie nie und professionelle Begleiter wie BankM sind nach und nach dazugekommen. Der Markt hat zweifelsfrei dazugelernt. Sonst wäre er angesichts einer anhaltenden Pandemie, schwerwiegender Lieferkettenengpässe und immer weiter steigender Materialkosten schon längst kollabiert. Stattdessen wurde noch im Herbst 2021 am Allzeithoch gekratzt. Das sagt viel über die gewachsene Stärke aus. Nicht vergessen, 2016/2017 befand sich die Wirtschaft in einem stabilen Aufschwung.

Insgesamt darf der Lackmus-Test mit Blick auf die vergangenen beiden Jahre bis auf weiteres deshalb ohne Zweifel als bestanden gelten. Dass Emittenten vereinzelt ins Straucheln geraten und vielleicht auch einmal ein fauler Apfel auffällig wird, ist Teil des Geschäfts - im Segment für KMU-Bonds wie überall sonst am Kapitalmarkt. Was grundsätzlich für jede Phase richtig ist, muss im aktuellen Umfeld erst recht gelten. Doch sich gut zu schlagen ist eine Sache, eine Refinanzierung zu erhalten eine zweite. Denn natürlich verhalten sich viele Investoren aktuell zurückhaltend. Dafür gibt es segmentspezifische Gründe, doch vor allem die gestiegene Inflation beschäftigt Anleger. Die Aussicht auf Zinserhöhungen ließ die Kurse am Rentenmarkt zuletzt einbrechen, die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen sind erstmals seit mehr als zweieinhalb Jahren wieder positiv.

Hausaufgaben machen

Neue KMU-Emissionen werden dadurch nicht einfacher. Gleichzeitig ist der Refinanzierungsbedarf hoch. 15 Anleihen in kumulierter Höhe von knapp 800 Millionen Euro laufen 2022 aus, das Gros in der zweiten Jahreshälfte. Das entspricht drei Vierteln des 2021 emittierten Gesamtvolumens. Die Ausgangslage ist dabei extrem unterschiedlich und reicht von Restrukturierungsfällen wie paragon bis zu erfahrenen Mehrfachemittenten wie Metalcorp, NZWL oder Photon Energy. Letztgenannte haben ihre Hausaufgagen schon vergangenes Jahr gemacht. Alle drei Gesellschaften begaben 2021 neue Anleihen unter Einbindung eines Umtauschangebots für die Gläubiger der auslaufenden Bonds. Dieses Mittel hat sich in den vergangenen Jahren bereits häufiger als gute Wahl erwiesen.

Neben dem Track-Rekord überzeugten auch die Zahlen. So hat Metalcorp auf Basis vorläufiger Werte für das Geschäftsjahr 2021 erst kürzlich das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte verkündet. Der Spezialist für Beschaffung, Produktion, Abbau und Vermarktung von Metallen und Mineralien profitiert dabei von seinem sehr risikoaversen Geschäftsmodell. Wir halten fest: Auch im aktuellen Marktumfeld gute Chancen auf eine Refinanzierung haben Emittenten, die nachhaltig stabile Erträge erwirtschaften und rechtzeitig mit der Strukturierung beginnen, am besten mit Umtauschangebot und zusätzlichen Sicherheiten. Eine Sonderstellung nehmen Green-Bonds ein. Hier ist die Nachfrage ungebrochen hoch, wie die jüngsten Emissionen von Photon Energy, reconcept oder S Immo zeigen.

Debt-to-Equity-Swap einmal anders

Wer keine dieser Karten spielen kann, sollte bei der Refinanzierung verstärkt auf die Eigenkapitalseite schauen. Hier scheint das Emissionsfenster trotz aller Unwägbarkeiten aktuell einen Spalt weiter geöffnet. Mit ihrer Kapitalmarkterfahrung können bonderprobte Unternehmen dies für sich nutzen. Ein Listing als Voraussetzung ist relativ schnell und unkompliziert möglich, die Regularien größtenteils bekannt. Eine Eigenkapitalaufnahme würde nicht nur den akuten Finanzierungsbedarf lösen, sondern die gesamte Finanzierungsstruktur verbessern. Nicht umsonst ist der Debt-to-Equity-Swap in Restrukturierungssituationen so beliebt. Warum sich dies also nicht zunutze machen, so lange man selber im Driver-Seat sitzt? Mit erhöhter Eigenkapitalquote ist dann auch die Fremdkapitalaufnahme wieder deutlich einfacher.

Die Märkte werden auch in den kommenden Monaten volatil bleiben. Umso wichtiger ist es, sich Optionen zu schaffen. Spätestens wenn aus den derzeitigen Dissonanzen die ersten hellen Frühlingsmelodien erwachen, gilt es handlungsfähig zu sein.

Markus Knoss, BankM AG

CREDIT: METALCORP GROUP S.A.
CARLOS LEITE

„WIR VERFÜGEN AKTUELL ÜBER ETWA 200 MIO. EURO AN LIQUIDITÄT“

Im Gespräch mit Carlos Leite, Metalcorp Group S.A.

Nach vorläufigen Zahlen hat die Metalcorp Group im vergangenen Geschäftsjahr 2021 ein Rekord-EBITDA in Höhe von 56,9 Mio. Euro erwirtschaftet, dennoch spiegelt sich dieses Ergebnis im aktuellen Kurs der 2021er Metalcorp-Anleihe (bei rd. 90%) nicht wider. Grund dafür waren zuletzt Schwierigkeiten bei einer Bauxit-Produktionsstätte in Guinea. Die Anleihen Finder Redaktion hat mit Carlos Leite, Co-CEO der Metalcorp Group, über die aktuelle Situation in Guinea, die gegenwärtige Auftragslage sowie die weitere Ausrichtung des Unternehmens gesprochen.

Anleihen Finder: Hallo Herr Leite, die Metalcorp Group hat in der letzten Woche ein Rekordergebnis für das vergangene Geschäftsjahr 2021 gemeldet. Was sind die wesentlichen (Erfolgs-)Faktoren und Wachstumstreiber?

Carlos Leite: Unser nachhaltiger Erfolg mit einem neuen Rekord-EBITDA von rund 57 Mio. Euro in 2021 resultiert vor allem aus unserem risikoaversen Back-to-Back-Geschäftsmodell, das nicht auf physischen Beständen, sondern auf Dienstleistungen basiert. Wir haben in den letzten Jahren unsere Produktionsaktivitäten deutlich ausgeweitet und haben nunmehr 6 Produktionsstätten, davon 5 in Europa. Wir werden erst bei festen Kundenaufträgen aktiv und beschaffen auch erst dann die erforderlichen Vormaterialien. Des Weiteren haben wir unseren Handel auf reine Marketingaktivitäten umgestellt und führen ein Geschäft nur dann durch, wenn sowohl Käufer als auch Verkäufer für die entsprechende Ware mit ausverhandelten Konditionen bereits feststehen. Auf diese Weise können wir uns von den Preisentwicklungen der Rohstoffmärkte nahezu vollständig entkoppeln und ▸

CREDIT: METALCORP GROUP S.A.

in beiden Bereichen gut kalkulierbare Margen erzielen. Deshalb erwirtschaften wir seit unserer Unternehmensgründung in 2006 in allen Marktphasen durchgehend Gewinne. Durch die hohe Nachfrage konnten wir unsere Kapazitäten in allen Bereichen gut auslasten.

Anleihen Finder: Wie performen die drei Produktionslinien Aluminium, Metalle/Konzentrate sowie Schüttgut/Eisen im Einzelnen?

Carlos Leite: Im Aluminiumbereich haben wir in den letzten Jahren trotz Pandemie in unsere beiden deutschen Werke erheblich investiert und profitieren nun von einer sehr guten Auslastung. Die Mine in Guinea ist in Betrieb und wir haben bereits 1,7 Mio. Tonnen Bauxit an chinesische Kunden verkauft.

Im Bereich Metalle/Konzentrate haben wir unsere Produktionskapazität in Kupferrecycling ebenfalls ausgebaut und darüber hinaus ein sehr erhebliches Platingruppenmetallgeschäft aufgebaut.

Im Bereich Ferrous haben wir eine gute Nachfrage für Automotive und konnten insbesondere im Bereich Rohmaterialien die Tonnagen vervielfachen.

Anleihen Finder: Trotz der guten operativen Zahlen geriet der Anleihekurs kürzlich unter Druck, was wohl hauptsächlich im Zusammenhang mit den rechtlichen Streitigkeiten um die Bauxit-Aktivitäten in Guinea stand. Wie ist da nun der aktuelle Stand? Kann bzw. darf Ihre Tochtergesellschaft SBG in Guinea weiterhin produzieren?

„Die Produktion in Guinea wurde zu keinem Zeitpunkt gestoppt“

Carlos Leite: Die Produktion in Guinea wurde zu keinem Zeitpunkt gestoppt. Es gab ein vorläufiges Verfahren, das von einem Zulieferer angestoßen wurde, dessen Vertrag seitens der SBG gekündigt worden war, weil dieser Zulieferer seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachgekommen war. Dieses vorläufige Verfahren wurde am 4. Januar 2022 vom Berufungsgericht in Conakry, Guinea, zu Gunsten der SBG eingestellt. Die ganze Angelegenheit hatte weder für SBG noch für Metalcorp negative wirtschaftliche Auswirkungen.

Anleihen Finder: Warum ist das Guinea-Bauxit-Projekt von solch großer Bedeutung für die Metalcorp Group? Wie „sicher und tragfähig“ ist ein solches Projekt in einem Land mit schwierigen, unsicheren politischen Rahmenbedingungen?

Carlos Leite: Bauxit ist der Rohstoff, aus dem letztlich via einer Transformation in Alumina Aluminium gewonnen wird. In Guinea verfügen wir über langfristige Minenrechte an Bauxitvorkommen sehr guter Qualität von über 550 Millionen Tonnen. Die Nachfrage nach Aluminium steigt und Guinea hat sehr bedeutende Bauxitreserven. Führende Unternehmen der Branche sind in dem Land aktiv, was es zu einem wichtigen Minenstandort macht. Natürlich gibt es in Emerging Markets immer ein gewisses Risiko, aber wir arbeiten auf der Basis eines hierauf ausgerichteten Risikomanagements.

„Die Gewinne der Mine in Guinea werden erst 2022 zum Konzernergebnis beitragen“

Und um noch einmal die Zahlen in die richtige Perspektive zu setzen: Die Gewinne der Mine in Guinea werden erst 2022 zum Konzernergebnis beitragen, d. h., dass bereits jetzt starke Ergebnisniveau wurde vollkommen unabhängig von Guinea erreicht. ▶

Anleihen Finder: Die Kurse der Muttergesellschaft Monaco Resources Group (MRG) sowie der Schwestergesellschaft R-LOGITECH gaben zuletzt ebenfalls etwas nach. Laut Bloomberg wird in London gegen den Wirtschaftsprüfer der MRG ermittelt. Um was geht es dabei, was können Sie uns dazu sagen?

Carlos Leite: Wie Sie richtig festgestellt haben, richten sich die Ermittlungen nicht gegen die Monaco Resources bzw. nicht gegen die Tochtergesellschaft MRG Finance UK plc, sondern ausschließlich gegen deren Wirtschaftsprüfer. Es geht dabei konkret um die Jahresabschlüsse 2018 und 2019 der MRG Finance UK plc, die in Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer in Pfund Sterling erstellt wurden. Die Wirtschaftsprüferaufsicht ist der Ansicht, dass der Abschluss in Euro statt in Pfund hätte erstellt werden müssen. In der Zwischenzeit wurden die Abschlüsse bereits entsprechend angepasst. Weitere Änderungen wurden nicht vorgenommen.

Anleihen Finder: Im vergangenen Jahr haben Sie eine 250 Mio. Euro-Anleihe emittiert, die ja zum Teil der Refinanzierung der in diesem Jahr auslaufenden Metalcorp-Anleihen dient. Wo wurde bzw. wird das übrige Geld eingesetzt, wo müssen Sie investieren?

Carlos Leite: Wir nutzen die Mittel zur Finanzierung der Lieferkette und unserer laufenden Geschäftstätigkeit – stets unter Wahrung einer adäquaten Liquiditätsreserve. Die wesentlichen Investitionen in unsere Werke und in unsere Mine haben wir bereits in den vergangenen zwei Jahren getätigt und dadurch hervorragende Voraussetzungen für unser weiteres profitables Wachstum geschaffen.

Anleihen Finder: Die neue Anleihe 2021/26 hat ja einen deutlich höheren Kupon als ursprünglich anvisiert und als die beiden Vorgänger-Bonds. Warum ist das so gekommen und wie finanzieren/bedienen Sie das?

Carlos Leite: Der finale Zinssatz ist das Ergebnis des Bookbuilding-Verfahrens. Einen wesentlichen Einfluss hatten die damals kurz zuvor getroffenen Aussagen der US-Notenbank, nach denen mit einer Anhebung der Leitzinsen zu rechnen ist. Da wir in den kommenden Jahren profitabel wachsen und unsere Ertragskraft weiter steigern werden, werden wir auch die Verpflichtungen für die Anleihe 2021/26 weiterhin komfortabel aus unserem operativen Cashflow leisten können.

Anleihen Finder: Wie hoch sind derzeit Liquidität und Eigenkapitalausstattung der Metalcorp Group S.A.?

Carlos Leite: Wir verfügen aktuell über ca. 200 Mio. Euro an Liquidität in Form von Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und ungenutzten Kreditlinien. Unsere Eigenkapitalquote lag zum 31. Dezember 2021 auf Basis vorläufiger Zahlen bei rund 29 %.

Anleihen Finder: Kommen wir nochmal zurück zum operativen Geschäft – wie sieht die gegenwärtige Auftragslage aus? Worauf legen Sie derzeit besonderen Fokus?

„Die Auftragslage in allen unseren Geschäftsbereichen ist sehr gut - wir erwarten in 2022 höhere Umsatz- und Ergebnisvolumina“

Carlos Leite: Die Auftragslage in allen unseren Geschäftsbereichen ist sehr gut. Als wesentliche langfristige Wachstumstreiber für unser weiteres Ertragswachstum sehen wir unsere zusätzlichen Abnahmevereinbarungen sowie eine signifikant steigende Aluminium- und Bauxitproduktion.

Anleihen Finder: Welche konkreten Ziele haben Sie für 2022 – sowohl im Produktions-/Handelsbereich als auch bei den operativen Kennzahlen?

Carlos Leite: Wir wollen unser profitables Wachstum der vergangenen Jahre nahtlos fortsetzen. Für 2022 erwarten wir höhere Umsatz- und Ergebnisvolumina, die sich bereits jetzt aus der guten Auftragslage erwarten lassen.

Anleihen Finder: Herr Leite, besten Dank für die Auskunft.

CREDIT: METALCORP GROUP S.A.

MITTELSTANDSANLEIHEN INDEX GBC MAX MIT „SOLIDER“ PERFORMANCE

Trotz schwierigem Marktumfeld entwickelt sich der Mittelstandsanleihen Index „GBC MAX“ (ISIN: DE000SLA1MX8) derzeit „solide“. Der Anleihen-Index zeigt trotz der andauernden Corona-Krise und dem damit verbundenen schwierigen Marktumfeld in den vergangenen Monaten inkl. Unternehmensinsolvenzen von Eyemaxx und VST weiterhin eine ordentliche Performance mit rd. 145 Punkten per Ende Januar 2022. Der GBC MAX liegt somit nicht allzu weit vom Index-Allzeithoch im Sommer 2021 mit 149,8 Punkten entfernt.

Der GBC MAX hat das vergangene Jahr 2021 mit einem Plus von +1,37% abgeschlossen. Trotz einer durch die Corona-Situation bedingten moderaten Volatilität von 4,13% im abgelaufenen Jahr, konnte in Kombination mit einer soliden Performance (Performance 2021: +1,37%) ein positives Sharpe-Ratio von 0,41 erzielt werden. Die zuvor aufgenommenen Anleihen im Index, etwa der Media and Games Invest SE oder der DIC ASSET AG, haben laut GBC-Analysten mit positiven Kurseffekten und Kupons die Gesamtperformance des GBC MAX beflügelt.

Sehen Sie hier die Gesamt-Entwicklung des GBC MAX

8 Neuzugänge – Eyemaxx, VST & Hylea raus

Seit dem letzten Update im September 2021 wurden acht neue Anleihen in den GBC MAX aufgenommen, gleichzeitig haben vier Anleihen den Anleiheindex verlassen. Darunter mit der Eyemaxx und VST zwei Unternehmen, die Insolvenz anmelden mussten. Somit befinden sich aktuell 41 Unternehmensanleihen im Index. Der durchschnittliche Zinskupon des aktuellen Portfolios beträgt 5,15%, die gewichtete Duration der Anleihen beläuft sich aktuell auf 3,87 Jahre.

Indexzugänge		
ISIN	**Unternehmen**	**Rating**
XS2388910270	DIC ASSET AG *11	BB+
NO0011129496	TEMPTON Personaldienst. GmbH *11	n.r.
DE000A3KWKY4	Photon Energy N.V. *11	n.r.
DE000A3H2TV6	Noratis AG *11	n.r.
DE000A2YPAJ3	Semper idem Underberg AG *11	B+
DE000A2LQQ43	Semper idem Underberg AG *11	B+
DE000A2YN1M1	Jung, DMS & Cie Pool GmbH *11	n.r.
DE000A2LQ3M9	PNE AG *11	BB
Quelle: GBC AG, Unternehmensangaben		

Indexabgänge	
ISIN	**Unternehmen**
DE000A19S801	HYLEA Group *11
DE000A2GSSP3	EYEMAXX REAL ESTATE AG *11,5a
DE000A2GSL68	EUROBODEN GmbH *11
DE000A2R1SR7	VST Building Technologies AG *11
Quelle: GBC AG, Unternehmensangaben	

Bei den Indexneuzugängen zeigt sich laut GBC AG, dass das Thema ESG und Nachhaltigkeit im Anleihebereich bei den emittierenden Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Die größten Positionen des GBC MAX stellen im Januar 2022 die Anleihen der Hornbach Baumarkt AG, der Nordex SE, der OTTO GmbH & Co KG, der BayWa AG und der DIC Asset AG dar

Die vollständige Index-Analyse finden Sie hier: www.more-ir.de/d/23327.pdf

ÜBERBLICK ÜBER DIE IM GBC MAX ENTHALTENEN ANLEIHEN

ISIN	Unternehmen
DE000A3H2TU8	ACTAQUA GMBH
XS1713464524	ADLER REAL ESTATE AG
DE000A289R74	AVES ONE AG
DE000A2YN2H9	AVES SCHIENENLOGISTIK GMBH
XS1695284114	BAYWA AG
DE000A2YNQW7	BILFINGER SE
DE000A2NBF25	DEAG DEUTSCHE ENTERTAINMENT AG
DE000A2LQF20	DEUTSCHE ROHSTOFF AG
DE000A2YN3Q8	DEUTSCHE ROHSTOFF AG
DE000A2NBZG9	DIC ASSET AG
XS2388910270	DIC ASSET AG
DE000A2NBY22	DIOK REALESTATE AG
DE000A2YNR08	EKOSEM-AGRAR GMBH
DE000A289EM6	EUROBODEN GMBH
DE000A2YNXQ5	EUROBODEN GMBH
DE000A2TSB16	FCR IMMOBILIEN AG
SE0012453835	FERRATUM CAPITAL GERMANY GMBH
DE000A3E46C5	GECCI INVESTMENT KG
XS2087647645	GRENKE AG
XS1689189501	GRENKE AG
DE000A254N04	GROSS & PARTNER GRUNDST. MBH

ISIN	Unternehmen
DE000A3H2V19	HOMAN HOLZWERKSTOFFE GMBH
DE000A255DH9	HORNBACH BAUMARKT AG
DE000A2GSD35	INSOFINANCE INDUSTRIAL REAL ESTATE HOLDING
DE000A2YN1M1	JUNG, DMS & CIE POOL GMBH
DE000A254UR5	KARLSBERG BRAUEREI GMBH
DE000A2TST99	KATJES INTERNATIONAL GMB
SE0015194527	MEDIA AND GAMES INVEST SE
NO0010872864	MUTARES SE & CO. KGAA
DE000A3H2TV6	NORATIS AG
XS1713474168	NORDEX SE
XS1853998182	OTTO GMBH & CO KG
DE000A254TZ0	PCC SE
DE000A2YPFY1	PCC SE
DE000A2LQ3M9	PNE AG
XS1555774014	PORR AG
DE000A3KWKY4	PHOTON ENERGY N.V.
DE000A2YPAJ3	SEMPER IDEM UNDERBERG AG
DE000A2LQQ43	SEMPER IDEM UNDERBERG AG
NO0011129496	TEMPTON PERSONALDIENST. GMBH
XS1785474294	UBM DEVELOPMENT AG

KW: 5 (2022)

Credit: GBC AG

Anzeige

CREDIT: FIVEROCKS DEVELOPMENT SE

„UNSERE ZIELSTELLUNG IST DER BÖRSENGANG IM JAHR 2025“

Interview mit Michael Schröder und Tobias Hänschke, FiveRocks Development SE

Das junge Münchener Immobilien-Unternehmen FiveRocks Development SE strebt den Weg auf den Kapitalmarkt an und möchte dafür zeitnah eine Wandelanleihe im Volumen von bis zu 5 Mio. Euro begeben. Die Wandelanleihe soll dabei zunächst jährlich mit 3,50% verzinst werden bevor eine Wandlung in Aktien ab dem dritten Laufzeit-Jahr erfolgen kann. Auf welche Projekte sich FiveRocks spezialisiert hat und was die Hintergründe der geplanten Emission sind, erklären die beiden Unternehmensgründer Michael Schröder und Tobias Hänschke im Anleihen Finder-Interview.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Schröder, sehr geehrter Herr Hänschke, stellen Sie uns doch kurz die FiveRocks Development SE vor. Seit wann gibt es das Unternehmen, wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell und weshalb firmieren Sie als „SE“?

Tobias Hänschke: Im Grunde gibt es unser Geschäftsmodell schon seit Anfang 2019, laufend auf den Namen LAROCCA Capital Management. Wir möchten einen Beitrag dazu leisten, um den Wohnungsmangel jedes Jahr ein stückweit zu reduzieren, unter der Berücksichtigung der modernsten Energieeffizienz-Standards.

Im Zuge der Aufnahme unseres Partners Oleg Gramotenko als Gesellschafter gründeten wir dann im September 2021 die FiveRocks Development SE. Anschließend brachten Michael und ich unsere Anteile der LAROCCA in die SE ein. Die SE als europäische Gesellschaftsform unterstreicht im Grunde unsere perspektivische Zielrichtung. Wir schauen über den Tellerand Deutschland hinaus und perspektivisch nehmen wir auch Chancen in anderen europäischen Ländern wahr – was wir ja bereits mit unserem ersten Projekt in Kroatien bewiesen haben.

Anleihen Finder: Wer sind die Gesellschafter des Unternehmens, wie sind die Besitzanteile strukturiert?

Tobias Hänschke: Die Gesellschafter der FiveRocks ▸

CREDIT: FIVEROCKS DEVELOPMENT SE

Development SE sind Michael Schröder und ich, sowie ein finanzstarker institutioneller Investor, die Estonia Energy Invest (EEI). Deren CEO Oleg Gramotenko ist ebenfalls im Verwaltungsrat. Michael und ich halten jeweils 37,55% der Aktien, der Ankerinvestor EEI hält 24,9%.

Anleihen Finder: Auf welche Art von Immobilienprojekten fokussieren Sie sich?

Michael Schröder: Wir sind spezialisiert auf die Entwicklung von Grundstücken und anschließendem Neubau von Wohnhäusern sowie betreutem und altersgerechten Wohnen mit einem hohen Energiestandard. In der Entwicklungsphase werden dabei die planungsrechtlichen Parameter für das Neubauvorhaben gelegt sowie die notwendigen Genehmigungen eingeholt. In der anschließenden rund 18-monatigen Bauphase werden die baulichen Konzepte und Planungen bis zur Fertigstellung des Baus in die Realität umgesetzt. Der gesamte Projektzyklus umfasst somit rund 2-3 Jahre.

Zukünftig sollen auch Bestandsgebäude mit Wertsteigerungspotenzial für eine langfristige Haltedauer und einer entsprechenden Cashflow Strategie erworben werden und Neubauten durch die Refinanzierung nach Fertigstellung im Bestand gehalten werden. Grundlegend ist die Zielstellung auf die Hebung von Wertpotenzialen gerichtet. Dies umfasst die Ausrichtung und Integrierung von energieeffizienten Technologien sowie die Nutzung von erneuerbaren Energien.

Anleihen Finder: Welche Ankauf-Kriterien müssen potenzielle Immobilien/Grundstücke für Sie erfüllen?

„Der Hauptfokus liegt in den nächsten 2 Jahren auf Projekten in und um München“

Michael Schröder: Die Ankaufsstrategie der FiveRocks umfasst die Akquisition von noch zu entwickelnden Grundstücken und Grundstücken mit Baugenehmigung, sowie den Ankauf von Bestandswohngebäude mit Ausbau- und Werthebungspotenzial. Der geografische Fokus richtet sich auf metropolnahe Lagen sowie B- und C-Städte in den Bundesländern Bayern und Nordrhein-Westfalen, wobei der Hauptfokus in den nächsten 2 Jahren auf Projekte in und um München gerichtet ist. Dabei liegen die Gesamtinvestitionskosten je Projekt bei 8 bis 25 Millionen Euro.

Anleihen Finder: Wie viele Projekte (und mit welchem Volumen/Erlösen) haben Sie aktuell in der Umsetzung? Wie sieht die weitere Projektpipeline aus?

Tobias Hänschke: Derzeit haben wir 2 Projekte in der Umsetzung mit einem geplanten gesamten Verkaufsvolumen in Höhe von 14 Mio. EUR. Beide Projekte befinden sich in Nordrhein-Westfalen, genauer gesagt in Willich bei Düsseldorf und in Mönchengladbach.

Zusätzlich wird ein weiteres Grundstück mit Kaufpreis in Höhe von rund 3 Mio. EUR in den nächsten 2 Wochen beurkundet. Parallel dazu gibt es 2 weitere Projekte in der Pipeline, welche sich noch in der Due Diligence Phase befinden. Diese Projekte befinden sich in der S-Bahn-Region um München, sowie in Richtung Augsburg. Das geplante Verkaufsvolumen der Pipelineprojekte beläuft sich auf ca. 28 Mio. EUR.

Anleihen Finder: Sie planen nun schon sehr früh nach Unternehmensgründung die Emission einer Wandelanleihe. Warum gehen Sie diesen Weg (über den Kapitalmarkt), warum finanzieren Sie Ihre Projekte nicht über herkömmliche Bankenkredite oder andere Seed-Finanzierungen? Und warum muss es die „Wandelanleihe“ sein?

„Einerseits profitiert FiveRocks von einer geringeren jährlichen Zinsbelastung, andererseits bietet der Wandler für die Investoren ein enormes Upside-Potential“

Tobias Hänschke: Das stimmt und unterstreicht unserer Meinung nach auch die professionelle und langfristige Perspektive unseres Unternehmens. Mittelfristig planen wir einen Börsengang und wollen daher so früh wie möglich die ersten Kapitalmarkterfahrungen sammeln. Die Wandelanleihe soll rein nur eine Beimischung in unserer Finanzierungsstruktur sein. Wir werden weiterhin die herkömmlichen Bankenkredite, vor allem für die Finanzierung der Baumaßnahmen, nutzen. Ein Beispiel dazu: für das anstehende zu beurkundende Grundstück wird die Finanzierung des Bauvorhabens von einer österreichischen Bank begleitet, welche einige Vorteile in der Finanzierungsstruktur im Vergleich zu deutschen Banken mitbringen.

Zusammengefasst bietet die Wandelanleihe das Beste aus zwei Welten. Einerseits profitiert die FiveRocks von einer geringeren jährlichen Zinsbelastung und andererseits bietet der Wandler für die Investoren ein enormes Upside-Potential. So haben beide Parteien eine Win-Win-Situation.

Anleihen Finder: Wofür sollen die Emissions-Mittel von bis zu 5 Mio. Euro konkret verwendet werden?

„Die Anleihe dient dem Ankauf weiterer Projekte und der Transaktionsschnelligkeit“

Michael Schröder: In dem schnelllebigen und kompetitiven Markt in und um München gilt es im Rahmen von Akquisitionen Sicherheit und Schnelligkeit zu gewährleisten. Die klare Zielsetzung ist es, durch den Emissionserlös der Wandelanleihe im Rahmen von Akquisitionsprozessen bankenunabhängiger und schneller agieren zu können. Die Anleihe soll somit dem Ankauf weiterer Projekte dienen. Neben dem Zugewinn an Transaktionsschnelligkeit ergänzt die Anleihe die klassische Bankenfinanzierung im Hochbau und schließt die Lücke bei der Strukturierung von Finanzierungen.

Weitere Informationen zur FiveRocks Development SE finden Sie hier

Anleihen Finder: Wie ist die weitere Planung, wann soll der IPO erfolgen und welchen Wandlungspreis soll es geben?

Michael Schröder: Nach Gründung der FiveRocks Development SE sowie Einbringung der LAROCCA Capital Management GmbH im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung wurden im vergangenen Jahr die Weichen für den Kapitalmarkt gelegt. Geplant ist durch die Emission der Wandelanleihe das Wachstum des Unternehmens durch den Zukauf von weiteren Projekten sowie den Aufbau eines renditestarken Portfolios weiter auszubauen. Unsere Zielstellung ist der Börsengang im Jahr 2025.

Unseren frühen Investoren möchten wir neben einer jährlichen Verzinsung die Möglichkeit an dem Börsengang zu partizipieren. Den Investoren soll die Wandlung der Wandelanleihe in Aktien zu einem Preis von 30% unter dem Ausgabepreis gewährt werden.

Anleihen Finder: Das Kapitalmarktumfeld ist derzeit schwierig, die Anleihe wird zunächst mit 3,5% p.a. vergleichsweise gering verzinst, zudem ist FiveRocks ein sehr junges Unternehmen – alles in allem ein ambitioniertes Unterfangen. Wie rechtfertigen Sie den Kupon und wie möchten Sie potenzielle Investoren überzeugen?

Tobias Hänschke: Korrekt, die Basisverzinsung der Wandelanleihe soll 3,5% p.a. betragen. Zusätzlich, bei Börsengang, soll es ein beidseitiges Wandlungsrecht geben. Im Fall des Börsengangs wird das Fremdkapital in Aktien an der FiveRocks gewandelt. Der Wandlungspreis liegt dabei ab dem 3. Jahr Laufzeit der Wandelanleihe bei 30% unter dem Firmenwert zum Stichtag – also ein lukratives Upside-Potential. Sollte es nicht mit einem Börsengang klappen, zahlen wir am Ende der Laufzeit die Wandelanleihe mit 117,5% zurück, sodass die durchschnittliche Verzinsung für die Investoren 7% beträgt.

Neben den attraktiven Konditionen möchten wir mit unserem jungen, professionellen und ambitionierten Elan überzeugen und Investoren eine langfristige, verlässliche Option bieten.

Anleihen Finder: Welche Anleger sprechen Sie mit der Wandelanleihe denn konkret an, wann und wie kann sie geordert werden und aus welchen Mitteln soll der jährliche Zins bedient werden?

„Möchten einen ersten `footprint` bei institutionellen Investoren setzen“

Tobias Hänschke: Mit unserem Angebot der Wandelanleihe möchten wir ein Angebot für Kleinanleger und semiprofessionelle Anleger schaffen. Uns ist es wichtig, vor allem hinsichtlich des geplanten Börsengangs in 2025, dass wir eine Vielzahl von Anlegern gewinnen um später eine liquide Aktie zu haben. Wir wünschen uns natürlich langfristige Anleger, aber wenn jemand Liquidität zurück gewinnen will durch den Verkauf von Aktien soll das problemlos und zu einem guten Kurs erfolgen können. Ergänzend dazu möchten wir natürlich auch einen ersten „footprint“ bei den typischen institutionellen Investoren setzen. Wir denken dabei beispielsweise an die KFM Deutsche Mittelstands AG. Die meisten Anleihe-Emittenten werden in der Regel zu Wiederholungstätern und wir haben durchaus vor, nach erfolgreichem Abschluss dieser Wandelanleihe weiteres Wachstumskapital aufzunehmen. Dann aber in einer anderen Größenordnung – sowohl was das Emissionsvolumen, als auch unsere Firmengröße betrifft.

Der jährliche Zins soll für die erste Zahlungsperiode aus Eigenkapital bedient werden. Die folgenden Zinsverbindlichkeiten sollen aus den Gewinnen aus dem Verkauf der Projekte in Willich und Mönchengladbach bedient werden.

Anleihen Finder: Was bedeutet es für Ihre Pläne, wenn Sie die anvisierten 5,0 Mio. Euro nicht in Gänze einsammeln können? Haben Sie einen Plan „B“ oder „C“?

Michael Schröder: Ziel ist die Erreichung der anvisierten 5,0 Mio. Euro, um unsere Wachstumsziele zu gewährleisten. Dabei liegt das Hauptaugenmerk vor allem auf Wachstumskapital, welches auf Holding-Ebene über mehrere Projekte diversifiziert eingesetzt werden kann und Schnelligkeit innerhalb des Akquisitionsprozesses gewährleistet. Zeitgleich verfügen wir über ein Netzwerk an Kapitalgebern, welche uns auch im Rahmen von Joint-Ventures oder Mezzanine-Kapital auf Projektebene zur Seite stehen. Auch hierbei bieten sich Opportunitäten für weiteres Wachstum – und ggf. offene Finanzierungslücken können somit geschlossen werden. Unser Ziel ist es uns jedoch breitflächig am Markt zu positionieren.

Anleihen Finder: Welche Sicherheiten (Covenants) bieten Sie potenziellen Anlegern?

Michael Schröder: Die Stellung von Covenants ist bei jeder Investition eine grundlegende Frage. Wir möchten potenziellen Anlegern zum Beispiel die Kontrollwechselklausel und eine Ausschüttungssperre bieten.

Anleihen Finder: Können Sie uns trotz der jungen Geschäftstätigkeit schon erste operative Geschäftszahlen nennen? Wie hoch ist das Eigenkapital? Welche Planzahlen (Umsatz/EBIT/Cash-Flow) haben Sie für 2022?

„Für 2022 planen wir ein Verkaufsvolumen in Höhe von rund 16 Mio. EUR“

Michael Schröder: Derzeit sind in den ersten beiden Projekten, in Willich und Mönchengladbach, bereits rund 1,0 Mio. EUR an Eigenkapital für die Entwicklung der Projekte allokiert worden. Für 2022 planen wir zudem ein Verkaufsvolumen nach MaBV (Zahlungsplan der Makler- und Bauträgerverordnung) aus den operativen Projekten in Höhe von rund 16 Mio. EUR. Der Gewinn wird bei Fertigstellung realisiert.

Anleihen Finder: Zu Ihrem persönlichen Hintergrund: Welche Expertise bzw. welchen Track Record können Sie auf dem Immobilienmarkt vorweisen?

Tobias Hänschke: Natürlich können wir, aufgrund unseres Alters Anfang der 30er, noch keine 20 Jahre Berufs- und Projekterfahrung vorweisen. Allerdings haben wir bereits in verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft bei vorherigen Stationen spannende Projekte in bis zu dreistelligen Millionenbeträgen begleitet und konnten zudem bereits fundierte Skills im Bereich der Unternehmensführung aufbauen.

Für die erfolgreiche Realisierung unserer Projekte ha- ▸

ben wir uns zudem mit Jahrzehnte langer Erfahrung auf dem Bau und in der Projektsteuerung über unseren Partner „AS Bau- und Projektmanagement“ verstärkt. Zudem komplettieren das Projektteam die Architekten von „Fies Schmitz Architekten“, die den neusten und effizientesten Standard aus architektonischer Sicht mitbringen.

Anleihen Finder: Abschließend: Was ist der USP der FiveRocks Development SE? Was unterscheidet Ihr Konzept und Ihre Strategie von anderen Immobilienentwicklern? Warum können Sie sich auf dem umkämpften Immobilien-Markt durchsetzen?

Michael Schröder: Die Corona-Krise hat gezeigt, wie wichtig die Wohnimmobilie ist. Auch in Zukunft wird es einen weiterhin hohen Bedarf an qualitativ hochwertigem Wohnraum geben. Zudem werden im Bereich energieeffizientes Bauen neue Standards gesetzt, welche große Opportunitäten für Immobilienentwickler bieten. In diesen beiden Märkten haben wir uns positioniert und möchten von dem Aufschwung in den kommenden Jahren profitieren.

Tobias Hänschke: Dem kann ich mich nur anschließen und möchte noch ergänzen, dass eine unserer wichtigsten Stärken, die Projektakquise, eine Kernsäule für die Zukunft der FiveRocks darstellt. Wir legen einen großen Wert auf faire und langfristige Kooperationen mit Immobilienmaklern, Finanzdienstleistern, etc. um unsere Projektpipeline permanent und vielversprechend gefüllt zu halten.

In Richtung unserer potenziellen Investoren der Wandelanleihe möchte ich noch den Begriff Transparenz als USP hervorstellen. Wir wollen interessierten Investoren die direkte und enge Kommunikation anbieten und regelmäßige Reportings sind bei uns Standard.

Anleihen Finder: Herr Hänschke, Herr Schröder, besten Dank für das Gespräch.

SUNFARMING

SUNfarming-Anleihe 2022/27

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A3MQM78
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	5,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	14.03.2027
Zeichnung Umweltfinanz	Seit 07.01.2022
Zeichnungsphase Börse	21.02. - 10.03.2022
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

CREDICORE PFANDHAUS GMBH

Credicore-Anleihe 2021/26

Branche	Dienstleistungen
ISIN	DE000A3MP5S0
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	15.11.2026
Zeichnung	Bis 15.11.2022
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

EMITTENTEN NEWS

- Greencells GmbH baut PV-Portfolio in Italien weiter aus
- JDC schließt 5-Jahresvertrag mit R+V-Tochtergesellschaft ab
- Rating-Upgrade: S&P stuft Hapag-Lloyd von „BB“ auf „BB+“ herauf
- Deutsche Lichtmiete: Insolvenzverwalter stoßen Verkaufsprozess an – Verteidigung verweist auf mehrere Gutachten
- VST verkauft kompletten Anteil an PREMIUMVERBUND GmbH
- SLM Solutions Group AG: Laufzeit der Wandelanleihe 2017/22 (A2GSF5) soll um 2 Jahre verlängert werden
- Vorläufige Zahlen: Metalcorp erzielt Konzern-EBITDA von 56,9 Mio. Euro in 2021
- Mutares als „Unternehmen des Jahres 2022“ in der Kategorie Beteiligungsgesellschaften ausgezeichnet
- ABO Wind AG realisiert 86 Megawatt-Windpark in Eigenregie
- Euroboden startet neues Immobilienprojekt in Berlin
- Henri Broen Holding: Wachstumspläne, Börsengang und Anleihe-Kuponzahlung
- Noratis veräußert Immobilienportfolio mit 239 Wohneinheiten in Münster

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

- ANLEIHEN-Woche #KW5 – 2022: GBC MAX, reconcept, Score Capital, Hörmann Industries, TERRGAON, Dt. Rohstoff, VST Building, The Grounds, Mutares, Dt. Lichtmiete, Henri Broen, ...
- Deutsche Lichtmiete AG: Aktueller Statusbericht – Investoren-Telefonkonferenz am 08. Februar um 17 Uhr
- ANLEIHEN-Woche #KW4 – 2022: Dt. Rohstoff, Greencells, paragon, reconcept, Metalcorp, Dt. Lichtmiete, LR Global, Green City, Eyemaxx, Noratis, Aves One, SLM Solutions, ...

GLÄUBIGERSCHUTZ

- Green City AG: Insolvenzverwalter sieht „gute Chancen auf Investorenlösung und Sanierung des Unternehmens“
- Green City AG: Rechtsanwalt Axel Bierbach zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt
- OSA mit neuem Update zu Eyemaxx

ANLEIHEN-BAROMETER

- Anleihen-Barometer: HÖRMANN-Industries-Anleihe 2019/24 (A2TSCH) erhält weiterhin 3,5 KFM-Sterne – „Gutes Cash Management“
- Anleihen-Barometer: Anleihe 2020/25 der Score Capital AG (A254SG) „punktet“ trotz Pandemie-Auswirkungen
- Anleihen-Barometer: Neuer reconcept Green Bond 2022/28 (A3E5WT) erhält 3,5 Sterne

better-orange.de

www.kfmag.de

www.mzs-recht.de

www.sdg-investments.com.

www.quirinprivatbank.de

www.mwbfairtrade.com

www.bankm.de

www.walter-ludwig.com/

www.kapitalmarkt-kmu.de

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.