AUSGABE 09/22

MAI

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Neue Bonds beleben den Markt“

03 | INTERVIEW
mit Sascha Müller, ACTAQUA AG: „ACTAQUA befindet sich in einer schnell wachsenden und hoch profitablen Geschäftsentwicklung“

08 | ANLEIHEN-SPLITTER
PNE, FCR Immobilien, Schalke 04, DEAG, SANHA

12 | KOLUMNE
„Fußnote“ von Markus Knoss, BankM AG: „Die Suche nach dem richtigen Zins“

15 | INTERVIEW
mit Markus Lesser, PNE AG: „Sind einer der wichtigen Möglichmacher der Energiewende“

20 | BEITRAG
Kapitalmarkt KMU: „KMU-Anleihen – Attraktive und sinnvolle Finanzierungsalternative“

22 | NEUEMISSIONEN

23 | ONLINE NEWS

24 | PARTNER

25 | IMPRESSUM

„NEUE BONDS BELEBEN DEN MARKT“

Neue KMU-Anleihen beleben das Marktgeschehen. In schwierigen Kapitalmarktzeiten haben die ACTAQUA AG und die PNE AG zwei neue Anleihen aufgelegt, die aktuell bezogen werden können. ACTAQUA, ein Spezialist für die Digitalisierung von Gebäudetechnik, bietet dabei einen 7,00%-Green Bond an, der ein Volumen von bis zu 15 Mio. Euro aufweist. Das schon länger am Kapitalmarkt agierende Erneuerbare Energien-Unternehmen PNE AG begibt eine 50 Mio. Euro-Anleihe, deren Zinskupon noch nicht final feststeht, aber irgendwo zwischen 4,50% und 5,25% p.a. liegen wird. Während bei ACTAQUA die Zeichnungsphase bereits am Montag (23.05.) begonnen hat, sind bei der PNE AG zunächst die Alt-Anleiheinhaber der 2018er Anleihe am Zug, die ebenfalls seit Montag ihre alten Anleihen in neue Stücke des Unternehmens tauschen können. Vom 07. bis 15. Juni 2022 erfolgt dann die offizielle Zeichnungsphase über die Börse.

Die Anleihen Finder Redaktion hat mit dem Management beider Emittenten gesprochen. Sascha Müller, Mitgründer der ACTAQUA AG, erklärt auf den kommenden Seiten, warum sich das Unternehmen für seine zweite Unternehmensanleihe entschieden hat und welche Ziele es damit verfolgt. Markus Lesser, Vorstandsvorsitzender der PNE AG, gibt seinerseits ebenfalls einen Einblick zur aktuellen Geschäftsentwicklung der PNE AG und spricht über Risiken und Chancen sowie über die Hintergründe der Anleiheemission – Seite 15. Ein entscheidendes Thema ist derzeit vor allem die Kuponhöhe. Während ACTAQUA wie bei der Debüt-Anleihe 7,00% p.a. bietet, wird PNE trotz starker Geschäftszahlen in jedem Fall einen Aufschlag zur Vorgänger-Anleihe zahlen. Mit „der Suche nach dem richtigen Zins“ in diesen bewegten Zeiten beschäftigt sich auch Markus Knoss von der BankM AG in seiner KOLUMNE auf Seite 12. Wo liegt der faire Kupon für KMU-Anleihen? Die aktuelle Zinswende in historischem Ausmaß macht die Refinanzierung von Krediten sowohl für private Haushalte als auch für Unternehmen zusehends teurer.

Da ist es besonders wichtig, als Unternehmen genügend Cash-Mittel zu generieren, so wie es die DEAG Deutsche Entertainment AG im ersten Quartal 2022 gemacht hat. Endlich ist das Unternehmen aus der Veranstaltungsbranche, die von der Pandemie besonders hart getroffen wurde, operativ wieder vollends im Geschäft und umsatztechnisch sogar über Vor-Corona-Niveau. Die SANHA GmbH & Co. KG verzeichnet im Geschäftsjahr 2021 einen deutlichen Umsatzsprung und ist ebenfalls gut ins Jahr 2022 gestartet. Von Prognosen für das Gesamtjahr nimmt das Unternehmen aufgrund der gegenwärtigen geopolitischen Situation allerdings noch Abstand.

Weiterhin auf Wachstumskurs ist auch die FCR Immobilien AG, deren Anleihen in der vergangenen Woche von den Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG unter die Lupe genommen wurden. Wie die FCR-Anleihen bewertet wurden und zu welchen Konditionen der FC Schalke 04 seinen 2023 auslaufenden Bond vorzeitig kündigen wird, erfahren Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER.

Gläubigerversammlungen

Weiterhin bestimmen derzeit natürlich noch die anstehenden Gläubigerversammlungen einzelner Emittenten die Nachrichtenlage. Während die Anleihegläubiger der TERRAGON AG und der Deutsche Lichtmiete AG in gegenwärtig laufenden Gläubigerversammlungen gefragt sind (finale Ergebnisse liegen zum Redaktionsschluss noch nicht vor), wird die Situation bei der Ekosem-Agrar AG konkreter. Emittenten, Gläubigervertreter und Gläubigerbeirat haben sich auf einen Gegenentwurf der ursprünglichen Restrukturierungsmaßnahmen geeinigt – dieser geht der One Square Advisory allerdings noch nicht weit genug. In den entscheidenden zweiten Gläubigerversammlungen am 30. und 31. Mai 2022 in Sinsheim müssen nun die Anleihegläubiger der beiden Ekosem-Agrar-Anleihen über die weiteren Maßnahmen entscheiden. In unseren ONLINE NEWS finden Sie die jeweiligen Argumentationen sowie ein Interview mit dem Berliner Rechtswissenschaftler Prof. Dr. Schwintowski, der aktuell als gemeinsamer Vertreter der Anleiheinvestoren der Deutsche Lichtmiete kandidiert, und eine Fortführung des Unternehmens bzw. des Geschäftsmodells als beste Lösung anpreist.

Anzeige

Die **PNE AG** ist ein international führender Entwickler und Betreiber von Erneuerbare Energie Kraftwerken.

Anleihe 2022/2027

4,500 – 5,250 % p. a.

Emissionsvol.	**bis zu 50 Mio. €**
Stückelung	1000 €
Zinssatz	**4,500 – 5,250 % p. a.**
ISIN	DE000A30VJW3
Laufzeit	**2022–2027**
Kaufmöglichkeit	Börse Frankfurt

Disclaimer: Diese Medieninformation stellt kein Angebot von Wertpapieren dar. Informationen zur neuen Unternehmensanleihe 2022/2027 und zum Umtauschangebot sind im von der Commission de Surveillance du Secteur Financier („CSSF“) gebilligten Wertpapierprospekt enthalten, der nach seiner Billigung auf der Internetseite der PNE AG (https://ir.pne-ag.com/anleihen), der Frankfurter Wertpapierbörse (www.boerse-frankfurt.de) und der Börse Luxemburg (www.bourse.lu) veröffentlicht worden ist. Eine Investitionsentscheidung betreffend die Unternehmensanleihe 2022/2027 und des Umtauschangebots darf ausschließlich auf Basis des gebilligten Wertpapierprospektes erfolgen. Die Billigung des Wertpapierprospektes durch die CSSF stellt keine Befürwortung der Emittentin und der Qualität der Unternehmensanleihe dar.

PNE
pure new energy

„ACTAQUA BEFINDET SICH IN EINER SCHNELL WACHSENDEN UND HOCH PROFITABLEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG“

Interview mit Sascha Müller, Mitgründer der ACTAQUA AG

Die ACTAQUA AG, ein Spezialist für die Digitalisierung von Gebäudetechnik zur Sicherstellung der Trinkwasserhygiene, bietet derzeit eine fünfjährige Unternehmensanleihe 2022/27 (ISIN: DE000A3MQVL6) mit einem Volumen von bis zu 15 Mio. Euro an. Die als Green Bond klassifizierte Anleihe wird dabei jährlich mit satten 7,00% verzinst. Es ist bereits die zweite Anleihe des Mannheimer Unternehmens. Die Anleihen Finder Redaktion hat mit Firmen-Mitgründer Sascha Müller über die erneute Anleihe-Emission sowie die Mittelverwendung gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Müller, kurz nach der Vollplatzierung ihrer ersten Anleihe folgt nun schon die zweite ACTAQUA-Anleihe. Haben Sie Gefallen an dem Finanzierungsinstrument gefunden? Und wofür benötigen Sie die zusätzlichen bis zu 15 Mio. Euro?

Sascha Müller: Bisher haben wir sehr gute Erfahrungen mit dem Kapitalmarkt gemacht und auch viel positive Resonanz von den Anlegern der ersten Anleihe erfahren. Daher wollen wir dieses Finanzierungsinstrument nun auch wieder nutzen, da wir angesichts der großen Marktpotenziale für 2022 und darüber hinaus eine Fortsetzung unseres profitablen Wachstumskurses anstreben. Wir möchten die Anzahl der mit unserer Smart Building-Plattform PAUL ausgestatteten Gebäude weiter ausbauen. Daher planen wir mit den Emissionserlösen langfristige Kundenprojekte vorzufinanzieren, da innerhalb der ersten drei Monate eines Projekts bei ACTAQUA Kosten anfallen – etwa für Material, Montage oder Einbau im Zusammenhang mit PAUL. Unseren Kunden aus der Immobilienwirtschaft ermöglichen wir durch PAUL, die Energieeffizienz von wasserführenden Systemen in Bestandsgebäuden zu steigern, CO2-Emissionen zu reduzieren sowie die Trinkwasserqualität zu sichern.

Anleihen Finder: Sie sprechen bei der aktuellen Emission ja auch direkt Privatanleger an. Können Sie uns das Unternehmen und deren Geschäftstätigkeit daher noch einmal kurz in wenigen Worten vorstellen?

Sascha Müller: Mit PAUL verfügen wir über eine smarte Plattform für vernetzte und digital gesteuerte Gebäudetechnik. Dabei setzen wir auf fortschrittliche Technologien wie Cloud-Anbindung oder Künstliche Intelligenz. Über digitale Sensoren misst PAUL kontinuierlich die Wassertemperatur und den Volumenstrom der wasserführenden Systeme. ▸

CREDIT: ACTAQUA AG

Diese Daten werden von unserer künstlichen Intelligenz ausgewertet und die Parameter über intelligente, motorisierte Ventile – Aktoren – optimiert. So lassen sich maßgeblich Einsparungen beim Energieverbrauch und bei den CO2-Emissionen in Bestandsimmobilien realisieren.

Anleihen Finder: Wie verdienen Sie damit konkret Ihr Geld? Und welche jährlichen Einnahmen generieren Sie aktuell (Lizenzverträge, Wartungsverträge, usw.)?

„Wir vereinbaren in der Regel Service- und Wartungsverträge von 10 Jahren“

Sascha Müller: Mit unseren Kunden vereinbaren wir Service- und Wartungsverträge mit einer regelmäßigen Laufzeit von 10 Jahren. Das ermöglicht eine langfristige Kundenbindung und planbare Cashflows mit wiederkehrenden Erträgen über die gesamte Vertragslaufzeit. Zudem wurde PAUL im vergangenen Jahr vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle als förderfähige Einzelmaßnahme zur Verbesserung der Energieeffizienz im Gebäudesektor anerkannt. Damit wird jede installierte PAUL-Lösung bezuschusst. Die Förderung beläuft sich auf mindestens 20% des vollen Vertragswerts. Da das verbaute System auch nach Vertragsabschluss im Eigentum von ACTAQUA verbleibt, fließen die Zuschüsse uns als Antragstellerin als sonstige betriebliche Erträge zu. Unsere Gesamtleistung, also Umsätze plus sonstige betriebliche Erträge, konnten wir 2021 auf über 12 Mio. Euro steigern.

Anleihen Finder: Wer sind ihre Kunden und wie groß ist Ihr Kundenstamm? Und wie groß ist der Markt für Ihr Produkt?

„Wir rechnen derzeit für 2022 mit einem Auftragseingang von insgesamt rd. 19 bis 21 Mio. Euro“

Sascha Müller: Heute sind schon über 150.000 Wohneinheiten von mehr als 80 namhaften Kunden mit unserer Digitalisierungslösung PAUL ausgestattet. Zu unseren größten Kunden zählen derzeit Immobilienunternehmen, die wiederum zu den größten Bestandshaltern von Wohnimmobilien in Deutschland zählen und über erhebliche Immobilienstände in dem für ACTAQUA besonders relevanten Marktsegment Wohngebäude mit mehr als 13 Wohneinheiten verfügen. Darüber hinaus sehen wir ein wesentliches Marktpotenzial in der Zusammenarbeit mit zwei wichtigen Kundengruppen – Wohnungseigentümergemeinschaften und private Wohnungsunternehmen – und möchten diese weiter strukturiert ausbauen. Zu Mitte März 2022 war bereits insgesamt ein Auftragsbestand von rund 4 Millionen Euro vertraglich fixiert. Wir rechnen derzeit für 2022 mit einem Auftragseingang von insgesamt rund 19 Millionen Euro bis 21 Millionen Euro.

Anleihen Finder: Was ist das Besondere an dem innovativen System „PAUL“? Wo kommt dieses zum Einsatz und wie lässt sich damit die Trink-Wasserqualität regulieren bzw. verbessern?

„Nach unserem Kenntnisstand gibt es derzeit auf dem deutschen Markt nichts Vergleichbares zu PAUL“

Sascha Müller: Derzeit ist PAUL fokussiert auf wasserführende Systeme in Bestandsimmobilien und stellt mit dem kontinuierlichen Monitoring und Nachjustieren der Parameter, Dokumentations- und Alarmfunktionen sowie der Cloud-Anbindung mit künstlicher Intelligenz ein ganzheitliches Produkt- und Leistungsangebot im Bereich Smart Building dar. Nach unserem Kenntnisstand gibt es derzeit auf dem deutschen Markt nichts Vergleichbares zu PAUL. ▸

Wenn wir über die Sicherung von Wasserqualität sprechen, dann muss man wissen, dass Legionellen in geringer Menge in jedem Leitungssystem vorhanden sind. Eine Legionellen-Vermehrung und somit eine gesundheitsgefährdende Situation kann vermieden werden, indem das Wasser immer die richtige Temperatur hat – mehr als 55° C – und kontinuierlich bewegt wird. Denn stehendes Wasser bildet Ablagerungen in Leitungen, die als Nährboden eine Vermehrung der Legionellen begünstigen. Die bisher einfachste Lösung schien, die Vorlauftemperatur im Warmwasserspeicher hochzusetzen, um das Abtöten von Keimen und Bakterien zu gewährleisten. Hier liegt jedoch das zweite Problem: ein unnötig hoher Energiebedarf. PAUL regelt mittels KI die Temperatur fortlaufend, so dass sie immer im optimalen Bereich liegt und sorgt für einen permanenten hydraulischen Abgleich – also für bewegtes Wasser. So arbeiten die wasserführenden Systeme energieeffizient und sicher. Zudem verlängert PAUL die Lebensdauer der Leitungsnetze.

Anleihen Finder: Inwieweit trägt „PAUL“ zu Klimaschutzzielen und zur Verringerung des C02-Ausstoßes bei?

Sascha Müller: Die Bedeutung von PAUL für die Steigerung der Energieeffizienz von Gebäuden ist so signifikant, dass PAUL als ein wichtiger Baustein für die Erreichung der Klimaziele in der Immobilienwirtschaft und damit der Klimaneutralität in Deutschland anzusehen ist. Denn PAUL zahlt auf vier der sechs Klimaschutzziele direkt ein: Klimaschutz, Schonung der Wasserressourcen, Entwicklung hin zur Kreislaufwirtschaft und Vermeidung von Umweltverschmutzung. PAUL bietet dauerhaft nachweisbare CO2-Einsparungen. Darüber hinaus spart PAUL Wasser, schont Material und vermeidet Instandsetzungen. In Zahlen könnten Energiekosten um bis zu 25% reduziert und jährlich 24 Mio. m3 Wasser sowie über drei Mio. Tonnen CO2 im Gebäudesektor eingespart werden.

Die hohe Relevanz einer digitalisierten Lösung zur Steigerung der Energieeffizienz von Gebäuden wurde jüngst auch noch einmal durch die Verleihung des „PropTech Germany Award 2022“ an PAUL verdeutlicht.

Anleihen Finder: Kommen wir nochmal zur Anleihe, die ja von imug I rating als Green Bond klassifiziert wurde. Sie bieten wie schon beim ersten Bond erneut einen Zinskupon von 7,00% p.a. an – warum bleibt der Kupon so hoch, wäre nicht etwas weniger möglich gewesen?

Sascha Müller: In der Tat ist auch unsere neue Anleihe wieder ein Green Bond - mit den Erlösen aus der Anleiheemission werden wir ausschließlich Projekte im Bereich Energieeffizienz finanzieren und leisten damit einen positiven Nachhaltigkeitsbeitrag. Im Rahmen der Second Party Opinion hat imug-Rating zudem bestätigt, dass unsere Anleihe im Einklang mit den von der International Capital Market Association herausgegeben Green Bond Principles 2021 steht.

Bei der Festlegung des Kupons sind immer viele unterschiedliche Aspekte zu berücksichtigen, ein ganz wesentlicher Faktor ist dabei immer das Umfeld, in dem sich der Kapitalmarkt befindet. In der aktuellen Situation denke ich daher, dass wir mit unseren ausgezeichneten Wachstumsmöglichkeiten, der hohen Planbarkeit der Cashflows, dem Kupon von 7 % p.a. sowie den Covenants ein attraktives Paket für interessierte Anleger geschnürt haben.

Anleihen Finder: Warum ist der aktuelle Bond im Gegensatz zur ersten Anleihe nicht besichert? Welche Überlegung steckt dahinter?

„ACTAQUA ist heute besser denn je aufgestellt“

Sascha Müller: Wir haben ACTAQUA in den vergangenen Jahren konsequent weiterentwickelt. Heute ist das Unternehmen nicht mehr dasselbe wie bei der ersten Anleihebegebung. 2021 haben wir etwa unsere Künstliche Intelligenz in der Cloud gelauncht, PAUL wurde für Heizungssysteme aufgesetzt und der PAUL MarketPlace gestartet. Auch vertriebsseitig waren wir sehr erfolgreich und haben die Anzahl der Wohneinheiten, die mit PAUL ausgestattet sind, deutlich gesteigert. Umsatz und Gesamtleistung konnten wir 2021 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppeln. Insgesamt sehe ich ACTAQUA daher heute besser denn je aufgestellt, um den profitablen Wachstumskurs auch in den kommenden Jahren nachhaltig fortführen zu können. Unter Berücksichtigung dieser sehr positiven Entwicklungen wäre aus unserer Sicht eine Besicherung der neuen Anleihe nicht mehr zeitgemäß gewesen.

Anleihen Finder: Sie müssen nun zwei hochprozentige Anleihen bedienen – aus welchen Töpfen werden die Anleihegläubiger dabei bedient?

Sascha Müller: Wir sind hochprofitabel, haben im vergangenen Jahr ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 6,9 Mio. Euro erwirtschaftet. So aufgestellt verfügen wir auch über ausreichend finanziellen Spielraum, um die Zinszahlungen für zwei Anleihen leisten zu können.

Anleihen Finder: Wie haben sich Ihre Geschäftszahlen (Umsatz/EBITDA/Gewinn/Eigenkapital) seit 2020 entwickelt?

Sascha Müller: ACTAQUA schreibt seit Firmengründung schwarze Zahlen und befindet sich seither in einer schnell wachsenden und hoch profitablen Geschäftsentwicklung. Zuletzt konnte die Gesamtleistung 2021 um 152 Prozent auf 12,3 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Das EBITDA 2021 lag wie erwähnt bei 6,9 Mio. Euro, was einer EBITDA-Marge von 55,7% entspricht. Den Jahresüberschuss konnten wir 2021 nahezu verdreifachen auf 2,9 Mio. Euro. Unser Eigenkapital nimmt durch die erwirtschafteten Bilanzgewinne stetig zu, sodass unsere EK-Quote 15% zum 31.12.2021 betrug.

Anleihen Finder: Was sind die weiteren Ziele von ACTAQUA? Bleibt Ihre Tätigkeit auf Wasserlösungen beschränkt oder gibt es weitere Möglichkeiten, die Sie in Ihr System integrieren können?

Sascha Müller: Die Anwendungsmöglichkeiten für PAUL ist zahlreich und bei weitem nicht auf wasserführende Systeme beschränkt. Entsprechend denken wir auch bereits heute weiter und wollen in den kommenden Jahren unsere Plattformlösung für den Betrieb weiterer technischer Gebäudeanlagen zur Verfügung stellen: Etwa für Monitoring, Wartungsplanung und Energiemanagement für Aufzugsanlagen und Klimaanlagen. Aber auch die Öffnung der Plattform für die Gebäudetechnik von Drittanbietern und eine White-Label-Version von PAUL für Trinkwasser- und Heizungsanlagen stehen auf dem Programm.

Anleihen Finder: Abschließend: Warum ist die Anleihe des noch jungen Unternehmen ACTAQUA ein vertrauenswürdiges und interessantes Investment?

Sascha Müller: Wir haben dank unserer ersten Anleihe bereits Kapitalmarkterfahrung, wissen also genau um die Transparenzanforderungen und Informationsbedürfnisse der Anleger. Zudem haben wir uns auch weiter professionalisiert, etwa indem wir das Management mit Michael Bsirske als CFO verstärkt und mit Dr. Hanns Martin Schindewolf einen erfahrenen Manager als Aufsichtsratsvorsitzenden gewonnen haben. Der in diesem Jahr vollzogene Rechtsformwechsel in eine AG unterstreicht außerdem unseren eigenen Anspruch an gute Corporate Governance und Agilität. Gleichzeitig haben Anleger mit unserem zertifizierten Green Bond die Möglichkeit, über die Plattformlösung PAUL an Zukunftsthemen wie Steigerung der Energieeffizienz sowie der Reduzierung von CO2-Emissionen in der Immobilienwirtschaft zu partizipieren. Wir verfügen in der Regel über 10-jährige Wartungsverträge und ermöglichen damit eine hohe Planbarkeit der Cashflows sowie eine langfristige Kundenbindung. Darüber hinaus bietet unser Kundenstamm mit Blue-Chip-Unternehmen der Immobilienwirtschaft, ein adressierbarer Milliardenmarkt sowie die Skalierbarkeit von PAUL hervorragende Wachstumsperspektiven. Aus meiner Sicht ist dies ein attraktives Gesamtpaket!

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

Anzeige

KAPITALMARKT
KMU

AnleihenFinder – Die Plattform für Anleihen im Mittelstand
Bankhaus Scheich
Bank M
BLÄTTCHEN FINANCIAL ADVISORY
183059 326891 305923 328907 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
EULE – Corporate Capital
EUROBODEN – ARCHITEKTURKULTUR
FCR Immobilien
FIN LAB
FREITAG & CO – Frankfurt | Boston
GBC AG – Investment Research
GCI MANAGEMENT – CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE
GoingPublicMedia – AKTIENGESELLSCHAFT
HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK
ICF BANK
imug | rating
KFM – Deutsche Mittelstand AG
LEWISFIELD – Deutschland GmbH
LIGHTHOUSE – CORPORATE FINANCE GMBH
Luther.
Media and Games Invest plc
MSW
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

ANLEIHENSPLITTER

PNE AG BEGIBT NEUE 50 MIO. EURO-ANLEIHE

Neuer KMU-Bond – die PNE AG begibt eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem Zielvolumen von 50 Mio. Euro (inkl. Aufstockungsoption). Der jährliche Kupon wird zwischen 4,50% und 5,25% liegen, die finale Kuponhöhe soll während der Angebotsfrist festgelegt werden. Neben einem öffentlichen Zeichnungsangebot gibt es auch ein Umtauschangebot für Anleger der PNE-Anleihe 2018/23. Die Emissionsmittel sollen der vorzeitigen Refinanzierung der am 2. Mai 2023 fälligen Anleihe 2018/23 sowie der Finanzierung des organischen und anorganischen Wachstums der PNE AG dienen.

Das Anleihe-Angebot der PNE AG setzt sich aus mehreren Teilen zusammen:

- Im Rahmen eines öffentlichen Umtauschangebots können die Inhaber der Anleihe 2018/23 (ISIN: DE000A2LQ3M9) ihre Schuldverschreibungen in die angebotenen neuen Schuldverschreibungen tauschen. Dabei erhalten sie eine Einmalzahlung von 13,50 Euro pro Schuldverschreibung. Zusätzlich besitzen die Teilnehmer des Umtauschangebots eine Mehrerwerbsoption. Sowohl für das Umtauschangebot als auch für die Mehrerwerbsoption startete die Frist am 23. Mai 2022 und endet voraussichtlich am 13. Juni 2022.

- Das öffentliche Angebot erfolgt mit einer Zeichnungsfrist vom 07. Juni 2022 bis voraussichtlich zum 15. Juni 2022. Sowohl das Umtauschangebot als auch das öffentliche Angebot können bei entsprechender Nachfrage jederzeit vorzeitig beendet werden.

- Institutionelle Investoren haben im Rahmen einer Privatplatzierung die Möglichkeit, direkt über die IKB Deutsche Industriebank AG zu zeichnen. Privatanleger in Deutschland und Luxemburg können Kaufaufträge über ihre Haus- oder Depotbank am Börsenplatz Frankfurt aufgeben. Die Einbeziehung der Schuldverschreibungen ist für den 23. Juni 2022 in den Open Market (Freiverkehr) der Frankfurter Wertpapierbörse geplant.

Die IKB Deutsche Industriebank AG agiert als Sole Lead Manager der Anleihe-Emission.

FCR IMMOBILIEN-ANLEIHEN IM KFM-ANALYSE-CHECK

In zwei aktuellen Anleihen-Barometern nehmen die Analysten der KFM Deutsche Mittelstand AG zwei Mittelstandsanleihen der FCR Immobilien AG unter die Lupe. Dabei wird die 6,00%-FCR Immobilien-Anleihe 2018/23 (WKN A2G9G6) als „attraktiv (positiver Ausblick)“ mit 4,5 von 5 möglichen Sternen bewertet – und somit um 0,5 Punkte aufgewertet, während die 5,25%-FCR Immobilien-Anleihe 2019/24 (WKN A2TSB1) weiterhin als „attraktiv“ mit 4 von 5 möglichen Sternen eingestuft wird. Die Diskrepanz ergibt sich wohl aus der unterschiedlichen Rendite der beiden Bonds.

„Sehr gute Positionierung in Nischenmarkt“

Laut KFM-Analysten konnte die FCR Immobilien AG in den vergangenen Jahren ein breit diversifiziertes Immobilienportfolio aufbauen. Auch die erneute

Ergebnissteigerung habe wiederum gezeigt, dass die FCR Immobilien AG sehr gut in dem Nischenmarkt Einkauf- und Fachmarktzentren auch dank ihrer KI-gestützten Software sowie des vorhandenen Netzwerkes positioniert sei, um ihr profitables Wachstum weiter fortzusetzen. Vor allem die Tatsache, dass durch die starke Ausrichtung auf Handelsimmobilien mit lebensmittelgeankerten Unternehmen als bonitätsstarke, krisenresistente Ankermieter die Auswirkungen der Pandemie auch im Geschäftsjahr 2021 sehr moderat waren, zeige laut den Analysten, dass der Fokus auf Bestandsimmobilien positiv für die Unternehmensentwicklung sei. Darüber hinaus halten die Analysten die Einschätzung des FCR-Vorstandes, das derzeitige Markt- und Wettbewerbsumfeld auf Basis der etablierten Marktposition und -strategie für eine weitere und nachhaltige Verbesserung der Vermögens- und Ertragslage der FCR-Unternehmensgruppe nutzen zu können, für realistisch.

In Verbindung mit der Rendite von 8,79% p.a. (auf Kursbasis 98,11% am 16.05.2022 an der Börse Frankfurt bei Berechnung bis zur Endfälligkeit am 20.02.2023) wird die 6,00%-FCR Immobilien-Anleihe 2018/23 (WKN A2G9G6) mit 4,5 Sternen bewertet.

Das vollständige KFM-Barometer zur FCR-Anleihe 2018/23 lesen Sie hier

In Verbindung mit der Rendite von 5,88% p.a. (auf Kursbasis 99,00% am 16.05.2022 an der Börse Frankfurt bei Berechnung bis zur Endfälligkeit am 30.04.2024) wird die 5,25%-FCR Immobilien-Anleihe 19/24 (WKN A2TSB1) weiterhin mit 4 Sternen bewertet.

Das vollständige KFM-Barometer zur FCR-Anleihe 2019/24 lesen Sie hier

FCR-ANLEIHE 2018/23 (A2G9G6)

Die im Februar 2018 emittierte Anleihe 2018/23 (ISIN DE000A2G9G64) der FCR Immobilien AG hat ein vollständig platziertes Volumen von 25 Mio. Euro und ist mit einem Zinskupon von 6,00% p.a. (Zinstermine sind halbjährlich am 20.02. und 20.08.) ausgestattet. Die Anleihe läuft bis zum 20.02.2023.

FCR-ANLEIHE 2019/24 (A2TSB1)

Die im April 2019 emittierte nicht nachrangige und besicherte FCR-Anleihe 2019/24 (ISIN DE-000A2TSB16) ist mit einem Zinskupon von 5,25% p.a. ausgestattet (Zinstermine sind halbjährlich am 30.04. und 30.10.) und hat eine fünfjährige Laufzeit bis zum 29.04.2024. Die Anleihe ist vollständig im Volumen von 30 Mio. Euro platziert.

SCHALKE 04 ZAHLT 2016er ANLEIHE VORZEITIG ZURÜCK

Der FC Schalke 04 wird den Großteil der noch ausstehenden und im Sommer nächsten Jahres fälligen Anleihe 2016/23 (ISIN: DE000A2AA048) frühzeitig refinanzieren. Mit dem Umtauschangebot im Rahmen der Neuemission der S04-Anleihe 2022/27 (ISIN: DE000A3MQS49) im April dieses Jahres wurde bereits ein Volumen von 16,922 Mio. Euro in neue Anleihen getauscht, wonach die Anleihe 2016/23 noch in einer ausstehenden Höhe von 17,185 Mio. Euro valutiert. Davon planen die Königsblauen nun weitere 12 Mio. Euro vorzeitig zu 101,5% des Nennbetrags zuzüglich aufgelaufener Zinsen bis zum 27. Juni 2022 zurückzahlen.

„Durch die überaus erfolgreiche Emission der Anleihe 2022/27 ist es uns gelungen, die Bulletfälligkeit der gesamten Anleihe 2016/23 wie geplant zu lösen. Statt des ‚großen Brockens' von 34,1 Mio. Euro werden dann im Juli 2023 nur noch 5,2 Mio. Euro fällig werden. Dies ist ein weiterer wichtiger Schritt in unserem konsequenten Vorhaben, unsere Planungen langfristig und nachhaltig zu gestalten, um so die finanzielle Handlungsfähigkeit des Clubs zu stärken", so Christina Rühl-Hamers, Mitglied des Vorstandes und zuständig für den Bereich Finanzen. „Dabei hilft uns selbstverständlich auch der Aufstieg in die Bundesliga, der uns sportlich und wirtschaftlich neue Perspektiven eröffnet, die es nun zu nutzen gilt."

DEAG LEGT WIEDER LOS: STARKES ERSTES QUARTAL 2022

Die DEAG Deutsche Entertainment Aktiengesellschaft („DEAG“) hat nach vorläufigen Zahlen in den ersten drei Monaten 2022 einen Umsatz von rd. 31 Mio. Euro erzielt. In der Vorjahresperiode lag der operative Umsatz bei 1,1 Mio. Euro und der ausgewiesene Umsatz bei 4,0 Mio. Euro. Die Umsätze erreichten im ersten Quartal 2022 wieder das Vor-Corona-Niveau und konnten im Vergleich zum ersten Quartal 2018 (27,0 Mio. Euro) bzw. 2019 (25,5 Mio. Euro) sogar gesteigert werden.

Die Steigerung des operativen Umsatzes um rund 2.700% im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus der rasant voranschreitenden Normalisierung und damit einer Vielzahl von Veranstaltungen in sämtlichen Ländermärkten der DEAG. Auch die Ticketverkäufe für künftige Veranstaltungen entwickeln sich laut Unternehmen sehr gut. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) lag im ersten Quartal 2022 bei rd. 2,8 Mio. Euro (Vj. 2,4 Mio. Euro) und damit deutlich über Plan. Erstmals war das Ticketing-Segment in der Geschichte der DEAG im traditionell eher schwächeren ersten Quartal profitabel. Im Gesamtjahr 2022 soll sich der Umsatz laut DEAG gegenüber dem Vorjahr vervielfachen und das Vor-Corona-Niveau deutlich übertreffen. Beim EBITDA zeichnet sich für 2022 ebenfalls ein starker Wachstumstrend ab.

„Endlich!“

„Endlich! Nach der Lähmung der gesamten Live-Entertainment-Branche durch Corona können wir operativ wieder in den Vorwärtsgang schalten und das tun, wofür wir brennen: Begeisternde Veranstaltungen durchführen. Die Reaktion des Publikums und auch unsere Zahlen im 1. Quartal zeigen, dass wir damit extrem erfolgreich sind. Wir haben unseren operativen Umsatz nahezu verachtundzwanzigfacht. Ein Ergebnis, das wir ausschließlich unserer operativen Stärke verdanken. Auch unser EBITDA ist deutlich positiv. Die COVID-19-bedingten Rahmenbedingungen haben sich seitdem weiter entspannt, sodass wir in den kommenden Quartalen ein Event-Feuerwerk abbrennen werden. Wir werden Konzerte mit Stars wie KISS, Ed Sheeran in UK, Iron Maiden, Zucchero, Die Toten Hosen, Anna Netrebko oder Die Ärzte sowie Open-Air-Festivals wie NATURE ONE, Belladrum und „Sion sous les étoiles“ veranstalten. Für den Restart der Branche sind wir hervorragend aufgestellt. Im Gesamtjahr 2022 werden wir unseren Umsatz massiv steigern und sogar das Vor-Corona-Niveau deutlich übertreffen“, so DEAG-CEO Prof. Peter L.H. Schwenkow.

DEAG-ANLEIHE 2018/23

Die im Oktober 2018 emittierte Mittelstandsanleihe der DEAG Deutsche Entertainment AG (WKN A2NBF2) mit einer Laufzeit von fünf Jahren (bis 31.10.2023) ist mit einem Zinskupon in Höhe von 6,00% p.a. (Zinstermin jährlich am 31.10.) ausgestattet. Das aufgestockte und vollends platzierte Anleihe-Volumen liegt bei 25 Mio. Euro. Die Anleihe notiert aktuell bei 101,25% (Stand: 23.05.2022).

SANHA MIT DEUTLICHEM UMSATZSPRUNG IN 2021

Die SANHA GmbH & Co. KG hat im Geschäftsjahr 2021 trotz vielfacher Herausforderungen einen deutlichen Umsatzanstieg um 26,8 % auf 120,5 Mio. Euro (Vorjahr: 95,0 Mio. Euro) erzielt. Der um Währungskurserträge bereinigte Rohertrag lag bei 60,0 Mio. Euro (Vorjahr 52,0 Mio. Euro), was einem Plus in Höhe von 15,4 % entspricht. Das EBITDA stieg laut SANHA aufgrund von Skaleneffekte um 40,4 % auf 12,3 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge erhöhte sich in dem Zuge von 9,2 % auf 10,2 %. Auch das EBIT erhöhte sich trotz erheblicher Investitionen auf 7,0 Mio. Euro. Die EBIT-Marge kam auf 5,8 % gegenüber 3,6 % im Vorjahreszeitraum.

Begründet liegt das erhebliche Umsatz-Wachstum laut SANHA in der starken Nachfrage in allen ▸

Produktbereichen, Preiserhöhungen aufgrund von erheblichen Kostensteigerungen in den Bereichen Rohstoffe, Transport und Energie sowie einem signifikanten Basiseffekt aufgrund des pandemiebedingten Umsatzrückgangs im Vorjahr.

Die Ratingagentur Creditreform hat ihre jährliche Ratingeinschätzung für die SANHA GmbH & Co. KG um einen Notch auf „B-“ (Ausblick stabil) angehoben. Dabei verweisen die Analysten auf die im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 und im ersten Quartal 2022 merklich verbesserte Umsatz- und Ertragslage bei allerdings weiterhin „außerordentlich hohen Risiken aus exogenen Faktoren, insbesondere mit Blick auf die angespannte geopolitische Lage weltweit“.

„Der Markt hat uns im Geschäftsjahr 2021 einiges abverlangt“

„Der Markt hat uns im Geschäftsjahr 2021 einiges abverlangt, insbesondere was die zeitgerechte Weitergabe der starken Kostensteigerungen (Rohmaterial, Energie, Transporte, Personal, u.a.) an den Markt anbelangt. Wir mussten zwar sehr frühzeitig auf Materialengpässe reagieren, konnten uns aber unsere hohe Wertschöpfungstiefe zu Nutze machen, so dass eine Unterbrechung der Lieferketten weitestgehend vermieden werden konnte. Dies war im Jahr 2021 von erheblichem Vorteil, da bei starker Marktnachfrage die Verfügbarkeit den Unterschied ausmachte“, sagt Bernd Kaimer, geschäftsführender Gesellschafter des Familienunternehmens.

Ausblick 2022

Für das Gesamtjahr 2022 gibt das SANHA-Management aufgrund der Unsicherheit durch den Ukraine-Konflikt, den weiterhin möglichen pandemiebedingte Auswirkungen wie Lieferkettenunterbrechungen sowie der anhaltenden Steigerungen bei den Rohstoff-, Transport- und Energiekosten keine fundierte Prognose ab. Aktuell hält es das Management jedoch für realistisch, dass Umsatz- und Ertragsniveau des Vorjahres erreicht werden können.

Im ersten Quartal 2022 hat SANHA ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um über 20 % auf 34,3 Mio. Euro gesteigert. Grund hierfür war die nach wie vor gute Nachfrageentwicklung in nahezu allen Märkten. Mit den Ergebnissen im ersten Quartal konnte laut Unternehmen ein gewisser Puffer für den von hoher Unsicherheit geprägten weiteren Geschäftsverlauf geschaffen werden. Das EBITDA entwickelte sich trotz leichten Rückgangs der Rohertragsmarge ebenfalls positiv und kam auf 5,0 Mio. Euro (Vorjahr: 2,4 Mio. Euro). Die EBITDA-Marge lag bei 14,7 % (Vorjahr: 8,5 %).

SANHA-ANLEIHE 2013/26

Die SANHA-Anleihe 2013/26 (WKN: A1TNA7) wurde im vergangenen Jahr mit einem angepassten Zinsmodell prolongiert und läuft nun bis 2026. Mit einem Volumen von 25 Millionen Euro und einem Zinskupon in Höhe von 7,75% p.a. wurde die Anleihe ursprünglich im Jahr 2013 begeben. Anfang 2014 wurde das Anleihe-Volumen auf insgesamt 37,5 Millionen Euro aufgestockt. Im Jahr 2017 wurde die Anleihe-Laufzeit mit Zustimmung der Gläubiger erstmals um fünf Jahre bei einem durchschnittlichen Zinssatz von 7,00% p.a. verlängert. Die SANHA-Anleihe notiert derzeit an der Börse Frankfurt um die 70% (Stand: 23.05.2022).

Anzeige

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

MARKUS KNOSS

„FUßNOTE“: DIE SUCHE NACH DEM RICHTIGEN ZINS

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

Wo liegt der faire Kupon und was sind die Alternativen? Das ist aktuell die große Preisfrage am Markt für KMU-Anleihen. Herrscht an der Oberfläche noch verdächtige Ruhe, ist der Anpassungsprozess unterschwellig in vollem Gange.

„Emittenten und Investoren müssen der neuen Komplexität Rechnung tragen.“ Was ich in meiner letzten Kolumne so einfach in den Raum gestellt habe, erfordert in der Praxis einen längeren Anpassungsprozess. Im Mittelpunkt steht dabei die Preisfindung. Während Investoren seit geraumer Zeit auf höhere Kupons pochen, sind Emittenten vielfach noch nicht bereit, diese auch zu bezahlen. Im Ergebnis fällt das Transaktionsgeschehen im bisherigen Jahresverlauf doch sehr überschaubar aus. Statt Anschlussfinanzierungen dominieren Restrukturierungsmaßnahmen und gelegentliche kleinere Eigenemissionen. Einzige Ausnahme sind Green-Bonds, die angesichts der Dringlichkeit zu mehr Energieeffizienz sowie einer möglichst unabhängigen und dezentralen Energieversorgung eine Sonderstellung einnehmen. Aber auch hier bleibt abzuwarten, ob die Investoren Kupons zwischen 4% und 7% weiterhin akzeptieren. Die laufenden Emissionen von Actaqua, Eusolag oder reconcept dürften nähere Hinweise liefern.

Denn aktuell sind wir historische Zeugen eines in dieser Rasanz nie dagewesenen Zinsanstiegs. Kommend von +1,50% Ende 2021, notiert die zehnjährige US Treasury Anleihe derzeit bei rund +3,0%. Doch die Entwicklung beschränkt sich längst nicht mehr auf den Dollar-Raum. In Deutschland ist der Trend ähnlich, wenn auch auf deutlich niedrigerem Niveau: Lag die zehnjährige Bundesanleihe noch Ende 2021 bei -0,20% Rendite, so notiert sie am 6. Mai bei +1,14%. Dies markiert den höchsten Renditestand seit 2014. Noch extremer sieht es in anderen Ländern des Euroraums aus. Die zehnjährigen Frankreich OATs liegen aktuell bei +1,65% (Ende 2021 knapp +0,20%) und die zehnjährige Italienische Staatsanleihe liegt bereits wieder bei +3,0% (Ende 2021 +1,15%).

Spreads weiten sich aus

Was für außenstehende Betrachter des Finanzmarktes harmlos erscheinen mag, ist für die Anleiheprofis eine Zinswende in bislang historischem Ausmaß. Die posi- ▸

tive Seite der Medaille ist, dass mit der lang erwarteten und zwischenzeitlich kaum noch für möglich gehaltenen „Zeitenwende“ am Zinsmarkt eine Entlastung und Stabilisierung der Banken- und (Renten-)Versicherungsbilanzen einhergeht. Die negative Seite ist die Refinanzierungsseite der privaten Haushalte und der Unternehmen. Diese müssen sich auf deutlich teurere Kredite einstellen, was eine Margenverschlechterung bedeutet und weiteren Inflationsdruck auslösen kann. Institutionelle Investoren hingegen, haben erstmals seit vielen Jahren wieder die Möglichkeit ohne „EZB-Druck“ in staatsgarantierte Anleihen mit einer positiven Zinsmarge zu investieren. Banken und Versicherungen im Euroraum müssen dies nicht einmal mit haftendem Eigenkapital unterlegen (SolVa 0), somit sollte deutlich mehr Kapital in Staatsanleihen allokiert werden.

Den negativen Ausfluss bekommen mittelständische Emittenten quer durch das Spektrum am KMU-Markt gerade deutlich zu spüren. Verstärkend hinzu kommt noch die in Zeiten von großer Unsicherheit und Krisen übliche überproportionale Spread-Ausweitung. Dies lässt sich derzeit in einer Verschiebung des Zinsspreads zwischen risikolosen Staatspapieren und risikobehafteten liquiden Unternehmensanleihen im Ratingbereich A-BBB schön ablesen. Der Markit iTraxx Europe 10 Jahres Index notiert aktuell bei knapp 1,30% Spread-Aufschlag auf die zehnjährige Bundesanleihe. Im Dezember 2021 notierte der Index noch bei 0,80%.

Finanzierungskosten in 6 Monaten um 1,5% bis 2,5% gestiegen

Darüber hinaus kommen bei KMU-Anleihen noch zwei weitere Faktoren erschwerend hinzu: Erstens das gestiegene Kreditrisiko und zweitens das Liquiditätsrisiko (Handelbarkeit der Anleihe). Die für die üblichen Unternehmensanleihen im KMU-Segment als Referenz wichtige fünfjährige Bundesobligation stieg seit Jahresanfang um einen vollen Prozentpunkt. Zusammen mit der beschriebenen Spread-Ausweitung verteuerte sich der Finanzierungsaufwand im 5-Jahres-Bereich innerhalb von weniger als 6 Monaten damit um mehr als 1,50 Prozentpunkte. Realistischer ist unter Hinzuziehung des höheren Kredit- und Liquiditätsrisikos bei KMU Anleihen ein Anstieg um 2,50%. Gemäß dieser Ableitung müsste also ein Kupon für die idealtypische, unbesicherte 5-Jahres-Unternehmensanleihe im Emissionsbereich bis EUR 100 Mio. zwischen 8,0% und 9,5% liegen.

Wer nicht über ausgeprägte Alleinstellungsmerkmale oder handfeste Sicherheiten verfügt, benötigt also ein Geschäftsmodell, das diese Zinsen bedienen kann. Dies dürfte das Universum am KMU-Markt in den kommenden Wochen und Monaten deutlich einschränken. Zumal wie eingangs beschrieben auch diejenigen, die ausreichend Cashflows erwirtschaften, vielfach noch nicht bereit sind, sich auf die veränderten Bedingungen einzulassen. Dies geschieht meist erst, wenn der Finanzierungsdruck zu hoch wird, was eine erfolgreiche Platzierung in der Regel nicht einfacher macht. Ein Blick auf die (jüngere) Vergangenheit zeigt, dass Veränderungen im Wettbewerbs- oder Finanzumfeld für endfällige Anleihen ein hohes Liquiditätsrisiko bedingen, weil sich Pläne jederzeit zerschlagen oder zumindest verzögern können. ▸

Flexibilität ist gefragt

Doch welche Handelsoptionen ergeben sich aus der veränderten Ausgangslage? Unbestritten ist und bleibt der Kapitalmarkt für den Mittelstand eine attraktive und sinnvolle Finanzierungsoption, gerade unter Einbezug von Publicity-Gesichtspunkten. Sich eingleisig auf eine Plain-Vanilla-Emission festzulegen, halten wir aktuell jedoch nur dann für sinnvoll, wenn das Sicherheitenkonzept stimmig ist, das fundamentale bilanzielle Rahmenwerk passt und die operativen Margen mindestens konstant kalkulierbar, besser noch ausbaubar sind. Eine interessante Option ist sicherlich die Wandelanleihe, am besten als Pflichtwandler. Dies hat den Vorteil, dass die Bilanzkennziffern weniger belastet werden und das anfängliche Fremdkapital in Eigenkapital gewandelt wird. Die sehr flexiblen Strukturierungsmöglichkeiten dieses Vehikels sind ebenfalls von Vorteil.

Auch der klassische IPO (oder weniger kompliziert und kostensparender das reine Listing) an einer deutschen Börse sollte zumindest in Betracht gezogen werden. Insbesondere von Unternehmen mit klarer Expansionsstrategie. Die Vorteile liegen hier durch die volle Eigenkapitalfinanzierung auf der Hand. Im Einzelfall können auch spezielle Kreditfinanzierungen über Banken oder alternative Fremdkapitalgeber in Frage kommen. Flexibilität und Strukturierungs-Know-how sind mehr denn je erfolgskritische Parameter. Mittelständler benötigen Partner, die nicht auf bestimmte Transaktionen fixiert sind, sondern mit Überzeugung hinter dem Geschäftsmodell ihrer Mandanten stehen und dafür unvoreingenommen die beste Finanzierungslösung suchen und finden.

Eines gilt jedoch auch in diesen unsicheren Zeiten, ganz gleich welches Kapitalmarktvehikel am Ende gewählt wird: Die Liquiditätssituation der Investoren ist unverändert sehr hoch. Allerdings hat sich das Chancen-Risiko-Profil bei Neuemissionen deutlich zugunsten des Investors verbessert und dazu ist der Druck in Real Assets zu investieren sichtbar höher als noch im letzten Jahr.

Anzeige

„PNE IST EINER DER WICHTIGEN MÖGLICHMACHER DER ENERGIEWENDE“

Interview mit Markus Lesser, Vorstandsvorsitzender der PNE AG

Die PNE AG emittiert eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro (inkl. Aufstockungsoption). Der finale Zinskupon steht dabei noch nicht endgültig fest, er wird aber in einer Spanne zwischen 4,50% und 5,25% p.a. liegen. Seit Montag haben Alt-Anleiheinhaber des Unternehmens die Möglichkeit ihre Stücke in die neue PNE-Anleihe zu tauschen, das öffentliche Zeichnungsangebot findet Anfang Juni statt. Wir haben mit dem Vorstandsvorsitzenden der PNE AG, Markus Lesser, über die neue Anleihe, die gegenwärtige Entwicklung des Unternehmens und seine Visionen gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Lesser, die PNE AG bringt eine neue Unternehmensanleihe auf den Markt. Wofür sollen die Mittel - neben der Refinanzierung der Alt-Anleihe – noch konkret genutzt werden?

Markus Lesser: Korrekt, die neue Anleihe dient primär der vorzeitigen Refinanzierung der am 02. Mai 2023 fälligen Schuldverschreibungen. Per Ende Q1 2022 verfügt die PNE Gruppe über einen Liquiditätsbestand von 168 Mio. Euro – daher könnten wir die Anleihe auch aus der bestehenden Liquidität zurückführen. Jedoch sehen wir vor dem Hintergrund des attraktiven Marktumfeldes verschiedene Chance für organisches und anorganisches Wachstum. Um diese Chancen zu nutzen, möchten wir uns mithilfe der Anleiheemission zusätzliche finanzielle Flexibilität schaffen.

Anleihen Finder: Warum wird der Kupon über dem der Vorgänger-Anleihe (4,00%) liegen? Ist das einzig der aktuellen Gemengelage (Ukraine-Krieg, Pandemie, Inflation, Zinspolitik, etc.) geschuldet?

Markus Lesser: Das Marktumfeld hat sich seit der letzten Anleihe-Emission im Jahr 2018 stark verändert. Die letzten Jahre waren unter anderem geprägt von der Covid-19-Pandemie, kontinuierlichen Unterbrechungen in den Lieferketten, der geopolitischen Krise in der Ukraine und nun auch einem angestiegenen Zinsniveau. Diese Veränderungen und Unsicherheiten mussten beim gewählten Kupon berücksichtigt werden. Ungeachtet der externen Faktoren konnten wir unsere Kennzahlen über die letzten Jahre substanziell verbessern und sind auf einem sehr guten Weg, unsere in 2017 definierten strategischen Ziele zu erreichen. Als zusätzlicher Anreiz ▸

CREDIT: PNE AG

wird Bestandsinvestoren eine attraktive Umtauschprämie von 13,50 Euro in bar angeboten.

Anleihen Finder: Wie hat sich denn das operative Geschäft der PNE AG in den letzten beiden Jahren entwickelt. Können Sie uns die wichtigsten Finanzkennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn, Eigenkapital) und deren Entwicklung kurz skizzieren?

Markus Lesser: Das operative Geschäft hat sich sehr positiv entwickelt. Wir haben PNE in den letzten Jahren erfolgreich zu einem Clean Energy Solution Provider – einem Anbieter von Lösungen für saubere Energie – weiterentwickelt. Zudem sind wir dabei den Bereich Stromerzeugung durch ein Portfolio im Eigenbetrieb auszubauen.

„Verzeichnen das beste Q1-EBITDA der Unternehmensgeschichte“

Das Geschäftsjahr 2021 schloss die PNE AG mit einer Gesamtleistung in Höhe von 252,0 Mio. Euro und einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 32,7 Mio. Euro leicht über dem oberen Ende der Prognose ab. Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich auf 221,8 Mio. Euro und die Eigenkapitalquote lag bei rund 27 Prozent. Das Eigenkapital und die Liquidität konnten im laufenden Geschäftsjahr weiter ausgebaut werden. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente summierten sich per 31.03.2022 auf 168,1 Mio. Euro. Besonders erfreulich ist allerdings, dass wir mit einem EBITDA iHv. 15,8 Mio. Euro das beste Q1-EBITDA der Unternehmensgeschichte verzeichnen konnten. Haupttreiber war der Bereich Stromerzeugung – es zeigt sich somit bereits jetzt, dass wir in den letzten Jahren die richtigen Weichen für die Erhöhung und Verstetigung der Erträge und Cash-Flows gestellt haben.

Anleihen Finder: Was sind die Hauptgründe für die erfolgreiche Entwicklung (vor allem im letzten Jahr)?

Markus Lesser: 2021 war für PNE ein Rekordjahr – und das gleich in mehrfacher Hinsicht. Wir haben den Output, also die Windenergie- und Photovoltaikprojekte, die verkauft, fertiggestellt oder in Bau genommen wurden, auf über 1.000 MW/MWp gesteigert und wir haben mit 773 MW/MWp mehr Projekte als jemals zuvor verkauft, darunter auch die ersten Photovoltaikprojekte. Zudem haben wir weiter signifikant in den eigenen Bestand von Windparks investiert und diesen erheblich ausgebaut.

Anleihen Finder: Sie bezeichnen sich als „Clean Energy Solution Provider“ - welche Lösungen von sauberer Energie bieten Sie an?

„Mit dem Eigenbetrieb generieren wir stabile Cashflows über die gesamte Laufzeit der Windparks“

Markus Lesser: Mit unseren Geschäftsfeldern Projektentwicklung, Services und Stromerzeugung decken wir die gesamte Wertschöpfungskette der Erneuerbarer Energien ab. Durch das integrierte Geschäftsmodell profitieren die Geschäftsfelder voneinander, erzeugen Synergien und bieten dadurch signifikantes Wachstumspotenzial für das Unternehmen. So haben wir durch die Greenfield-Entwicklung Zugang zu Projekten und können marktunabhängig unser eigenes Stromerzeugungsportfolio aufbauen, ohne Projekte teuer zukaufen zu müssen. Mit dem Eigenbetrieb generieren wir stabile Cashflows über die gesamte Laufzeit der Windparks. Unsere Services ermöglichen uns wiederum Zugang zu neuen Projekten durch Repowering. Zusätzlich zur Integration über ▸

die Wertschöpfungskette ist unser Geschäftsmodell durch die Diversifizierung über mehrere Technologien und Märkte sehr robust und risikominimiert.

Anleihen Finder: Wo sind Sie überall tätig? Wie sieht die aktuelle Projekt-Pipeline der PNE AG in den einzelnen Bereichen aus?

Markus Lesser: Die bestehende Projektpipeline ist über die letzten Jahre kontinuierlich gewachsen und lag zuletzt per Ende Q1 2022 bei insgesamt 7,2 GW. Dabei verteilen sich ca. 80% der genannten Nennleistung auf geplante Windparkprojekten an Land. Hier sind wir primär in Europa, vor allem in Deutschland, Frankreich, Polen und Schweden tätig. Aber auch in Südafrika, Nord- und Südamerika sind wir vertreten. Die anderen 20% der geplanten Nennleistung sind dem Bereich Photovoltaik zuzuordnen, dessen Anteil in den letzten Jahren signifikant ausgebaut werden konnte. Mit dieser Pipeline sind wir sowohl über verschiedene Bereiche als auch über verschiedene Länder bestens diversifiziert - eine gute Ausgangslage für zukünftiges Wachstum.

Anleihen Finder: Aktuell gibt es aber viele Risiken und Unwägbarkeiten am Markt. Wie wirken sich bspw. die gestiegenen Rohstoffpreise derzeit auf Ihre Projekte aus? Gibt es zudem Projektverzögerungen durch gestörte Lieferketten?

„Wir stellen stark steigende Preise für Windenergieanlagen fest“

Markus Lesser: Wir konnten stark steigende Preise für Windenergieanlagen feststellen. Getrieben von hohen Transportkosten und gestiegenen Kosten für Stahl und andere Rohstoffe. Ebenso steigen die Zinsen. In laufenden Projekten und Projekten, die kurzfristig umgesetzt werden, haben wir die Preise und Zinsen gesichert. In neue Projekte werden wir jedoch mehr investieren müssen als wir dies gegenwärtig tun. Wir sehen dazu, dass sich die Inflation auf weiterhin hohem Niveau bewegt und es ist, wider aller vorheriger Prognosen, kurzfristig kein signifikanter Rückgang absehbar. Das kann sich auf die Renditeerwartung der Investoren bei Projektverkäufen auswirken.

Die guten Nachrichten: Wir gehen jedoch auch davon aus, steigende Preise durch steigende Stromtarife und effizientere Anlagen teilweise kompensieren zu können. Ich rechne also damit, dass die erwartbaren hohen Strompreise die Ergebnisse unseres Eigenportfolios steigern werden. Ebenso kann ich Ihnen sagen, dass unsere bestehenden Finanzierungen davon nicht beeinflusst werden. Diese sind langfristig gesichert und bezogen auf die Zinsentwicklung festgelegt.

CREDIT: PNE AG

Anleihen Finder: Neben zunehmenden Stromlieferverträgen wächst auch Ihr Windpark-Portfolio im Eigenbetrieb kontinuierlich. Welche Pläne verfolgen Sie diesbezüglich? Wie groß soll es in den kommenden Jahren ausgebaut werden?

„Entscheidung hin zu einem Stromerzeuger war genau der richtige Schritt für uns“

Markus Lesser: Das Portfolio im Eigenbestand soll bis Ende 2023 auf bis zu 500 MW im Betrieb oder im Bau ausgebaut werden. Ungefähr die Hälfte dieser Leistung ist bereits heute in Deutschland im Betrieb. Weitere 112 MW befinden sich im Bau und die restlichen 30% im Genehmigungsverfahren. Vor dem Hintergrund des aktuellen Marktumfeldes war die Entscheidung hin zu einem Stromerzeuger und die frühzeitigen Weichenstellungen genau der richtige Schritt für uns.

Anleihen Finder: Kommen wir nochmal zur Anleihe: Obwohl Sie ein Erneuerbare Energien-Unternehmen sind, wird die neue Anleihe nicht als Green Bond klassifiziert. Was sind die Gründe dafür?

Markus Lesser: PNE bietet mit seinen Produkten und Lösungen einen entscheidenden Beitrag zur Energieunabhängigkeit, zur Erreichung der CO2-Neutralität und zur Dekarbonisierung. Die von uns entwickelten Wind- und Photovoltaik-Parks liefern saubere Energie für mehr als 3,5 Mio. Haushalte. Wir sehen uns damit per Geschäftsmodell auch ohne externe Zertifizierung als „Grünes Unternehmen“. Das aktuelle Marktumfeld und die jüngsten geopolitischen Entwicklungen geben PNE zudem im wahrsten Sinne des Wortes zusätzlichen „Rückenwind“.

Anleihen Finder: Was hat sich bei der PNE AG im Vergleich zur Anleihe-Emission im Jahr 2018 verändert?

CREDIT: PNE AG

Markus Lesser: Wie bereits erwähnt, haben wir PNE von einem reinen Windparkentwickler zu einem Clean Energy Solution Provider – einem Anbieter von Lösungen für saubere Energie – weiterentwickelt. Mit seinen drei Kerngeschäftsfeldern Projektentwicklung, Stromerzeugung und Services verfügt PNE über ein robustes Geschäftsmodell, welches technologieübergreifend (u.a. Wind, Photovoltaik) die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt. Durch den Aufbau des Windparkportfolios konnten wir Erträge und Cashflows deutlich stabilisieren. Wir sehen uns also im Vergleich zur letzten Emission im Jahr 2018 in vielerlei Hinsicht deutlich besser aufgestellt.

Anleihen Finder: Blicken wir in die Zukunft. Welche Visionen haben Sie persönlich mit der PNE-Gruppe? Und welche Meilensteine sollen in den kommenden Jahren – auch mit Hilfe der Anleihe-Emission – erreicht werden?

„Energieunabhängigkeit und Energiesicherheit ist nur mit sauberem Strom machbar – dafür sind wir ideal positioniert“

Markus Lesser: Klimaschutz ist eine der zentralen Herausforderung unserer Zeit und braucht ganzheitliche Lösungen. Ideen und Innovationen sind gefragt. Wir als Clean Energy Solution Provider, liefern diese. Und wir werden so einer der Garanten einer stabilen Energieversorgung werden. Mit unserer Arbeit leisten wir einen wichtigen Beitrag zum weltweiten Ausbau Erneuerbarer Energien und zur Gestaltung einer nachhaltigen Zukunft. Angesichts des Ukraine-Kriegs hat die Bedeutung sauberer Energielösungen sogar noch weiter zugenommen. Denn Energieunabhängigkeit und Energiesicherheit ist nur mit sauberem Strom machbar. Mit unserem nachhaltigen Geschäftsmodell sind wir ideal positioniert. PNE ist einer der wichtigen Möglichmacher der Energiewende. Die geplante Anleihe bietet uns für unsere Ziele zusätzliche Liquidität, um unsere Handlungsmöglichkeiten zu maximieren.

Anleihen Finder: Abschließend: In diesem Jahr gibt es viele Anleihen aus dem Erneuerbaren Energien-Sektor. Warum sollten sich Anleger ausgerechnet für ein Investment in den PNE-Bond entscheiden?

Markus Lesser: PNE hat sich in den letzten Jahren aus einer starken Position als führender Entwicklung von Windparks zu einem Clean Energy Solutions Provider entwickelt, der produkt- und technologieübergreifend vielfältige Lösungen im Bereich der sauberen Energien anbietet. Das Geschäftsmodell über die drei Kernbereichen Projektentwicklung, Stromerzeugung & Services ist resilient. Das wachsende Stromerzeugungsportfolio liefert dabei nachhaltige Erträge- und Cashflows. Die jüngsten geopolitischen Entwicklungen und die daraus resultierenden Maßnahmen wie beispielsweise das kürzlich verabschiedete Osterpaket der Bundesregierung geben dem nachhaltigen Geschäftsmodell von PNE zusätzlich Rückenwind. Eine solide Kapitalausstattung und ein hohes Liquiditätspolster von ca. 168,1 Mio. Euro schaffen zudem eine komfortable Basis für das geplante Wachstum.

Zuletzt profitiert PNE von der langjährigen Kapitalmarkterfahrung. So nutzt PNE das Instrument Anleihe bereits seit 2013 und hat sich in dieser Zeit als verlässlicher Partner für Investoren erwiesen. Durch unser Börsenlisting im Prime Standard bieten wir Investoren eine hohe Transparenz. Die Vervielfachung des Aktienkurses seit der letzten Emission und die stabile Entwicklung der Anleihe unterstreichen das Vertrauen von Kapitalmarktinvestoren in das Geschäftsmodell von PNE. Beste Voraussetzungen für eine Investition in unsere neue Anleihe.

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

Deutscher
Mittelstandsanleihen
FONDS

WKN: A1W5T2, ISIN: LU0974225590

Nachhaltigkeitsorientierte Mittelstandsanleihen

imug | rating bestätigt: Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS für nachhaltigkeits-orientierte Anleger geeignet

Nach Artikel 8 der EU-Offenlegungs-verordnung klassifiziert

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.dma-fonds.de

KFM
Deutsche Mittelstand AG

Rathausufer 10
40213 Düsseldorf

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

„KAPITALMARKT KMU: KMU-ANLEIHEN – ATTRAKTIVE UND SINNVOLLE FINANZIERUNGS-ALTERNATIVE“

Aktuelle Markteinschätzung von Hans-Jürgen Friedrich, Vizepräsident vom Interessenverband kapitalmarktorientierter KMU e.V.

Das Gros der kleinen und mittleren Unternehmen setzt nach wie vor auf den klassischen Bankkredit. Um den Kapitalmarkt machen viele Unternehmen hingegen weiterhin einen Bogen. Weshalb KMU mit dieser Strategie ein nicht zu unterschätzendes Risiko eingehen und es daher nun an der Zeit ist, die Finanzierung zu diversifizieren.

Die ohnehin schon großen Inflationssorgen haben aufgrund des Ukraine-Kriegs und der kräftig gestiegenen Energiepreise nochmals zugenommen – und die Europäische Zentralbank (EZB) dazu veranlasst, ihre Inflationsprognose für 2022 von 3,2 auf 5,1 Prozent zu erhöhen. Noch nie zuvor haben die Währungshüter ihre Prognose so stark angehoben. Aktuell weist die Teuerungsrate sogar ein noch weitaus höheres Niveau auf. So stiegen die Preise in der Eurozone im März um 7,5 Prozent, während sie hierzulande auf ein Plus von 7,3 Prozent kommen. Zur Erinnerung: Die EZB strebt eine Inflationsrate von nahe, aber unter 2 Prozent an.

EZB-Leitzinserhöhung rückt näher

Mit der schneller als bisher geplanten Drosselung der Anleihekäufe haben die Währungshüter zwar einen ersten Schritt unternommen, um die Teuerung zu bremsen – doch reicht dieser bei weitem nicht aus. Trotz aller Bedenken – allen voran was das Wachstum der hoch verschuldeten Eurostaaten im Süden angeht – wird die EZB wohl über kurz oder lang den Leitzins erhöhen müssen. Der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Bank, Christian Sewing, rechnet bereits im dritten, spätestens im vierten Quartal mit dem ersten Zinsschritt der EZB. Seit nunmehr rund sechs Jahren verharrt der europäische Schlüsselzins bei 0 Prozent.

Kräftiger Anstieg der Kreditkosten

Dass mit steigenden Zinsen auch die Kreditkosten für Firmen – insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) – ansteigen werden, ist die logische Konsequenz und bereits schon seit einigen Wochen zu beobachten. So kommt eine aktuelle Studie des Fintechs Teylor zu dem Ergebnis, dass sich die Konditionen für fünfjährige deutsche Unternehmenskredite zwischen Dezember 2021 und Ende März von durchschnittlich 1,45 Prozent auf 2,65 Prozent erhöht haben – und womöglich noch weiter zulegen dürften.

KMU-Anleihen als attraktive Finanzierungsalternative

Besonders problematisch ist das vor allem für die vielen KMUs, die ihre Finanzierung nach wie vor zu einseitig – in der Regel über klassische Bankkredite – gestalten. Zumal mit der geplanten Umsetzung von Basel IV ab dem kommenden Jahr und den damit einhergehenden strengeren Eigenkapitalanforderungen an die Banken, KMU wohl nicht nur schwieriger an einen Kredit kommen werden, auch die ohnehin wohl steigenden Konditionen dürften sich mit großer Wahrscheinlichkeit weiter verschlechtern. Für mittelständische Unternehmen, die ihren Wachstumskurs sichern beziehungsweise beschleunigen wollen, erscheint es daher sinnvoll, sich nun mit attraktiven Finanzierungsalternativen näher zu beschäftigen. Ein gutes Beispiel dafür sind etwa KMU-Anleihen – und zwar aus mehreren Gründen.

Zum einen sind die Kosten einer KMU-Anleihen für den Emittenten langfristig plan- und kalkulierbar, wissen KMU doch schon bei der Emission welche Zinsen für die gesamte Laufzeit anfallen werden. Zudem können mittelständische Unternehmen über Anleihen in frei wählbaren Laufzeiten Fremdkapital aufnehmen. Darüber hinaus garantieren KMU-Anleihen eine Flexibilität in der Mittelverwendung. Die Etablierung eines zusätzlichen Investorenzugangs sowie die Stärkung – aufgrund eines weiteren Finanzierungsstandbeins – der eigenen Position gegenüber Banken bei künftigen Darlehensverhandlungen können sich für Unternehmen ebenfalls bezahlt machen. Und was mittelständischen Unternehmen besonders am Herzen liegt: Aufgrund des Fremdkapitalcharakters ist der Erhalt der wirtschaftlichen Selbstständigkeit gewährleistet. Im Unterschied zum Verkauf von Geschäftsanteilen ziehen Anleihen also keine Gewährung von Mitspracherechten nach sich. Firmenchefs können also somit weiterhin allein über ihre operative und strategische Geschäftspolitik entscheiden.

Erfahrener Finanzierungsexperte ist unerlässlich

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass eine Anleiheemission (IBO, Initial Bond Offering) zum einen nicht für jedes KMU ein geeignetes Finanzierungsinstrument ist, und zum anderen für Unternehmen durchaus mit Aufwand verbunden ist. Mittelständische Unternehmen, die mit dem Gedanken eines IBOs spielen, sollten sich daher frühzeitig einen erfahrenen Finanzierungspartner an ihre Seite holen, der den gesamten Emissionsprozess begleitet und koordiniert – von der Prüfung der Kapitalmarktfähigkeit über die Prospekterstellung bis hin zur Platzierung der Anleihe.

Fakt ist aber auch: Die Politik und Gesetzgebungsorgane müssen nun endlich die notwendigen Weichen stellen, damit den mittelständischen Unternehmen der Zugang zum Kapitalmarkt erleichtert wird. Bisher – das zeigen die Gesetzgebungsverfahren der Vergangenheit – wurde den KMU aufgrund der teils völlig unangemessenen Regulierung der Weg an den Kapitalmarkt eher noch erschwert. Findet hier kein Umdenken statt, macht das nicht nur dem Rückgrat der heimischen Wirtschaft zu schaffen, auch der Finanzierungsstandort Deutschland wird im internationalen Vergleich zunehmend an Bedeutung verlieren.

Interessenverband kapitalmarktorientierter kleiner und mittlerer Unternehmen e.V.

PNE-Anleihe 2022/27

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A30VJW3
Volumen	50 Millionen Euro
Zinsspanne	4,50% bis 5,25% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	23.06.2027
Umtauschangebot	23.05. - 13.06.2022
Zeichnung Börse	07.06. - 15.06.2022
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

ACTAQUA-Anleihe 2022/27

Branche	Dienstleistung
ISIN	DE000A3MQVL6
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	7,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	09.06.2027
Zeichnung Börse	23.05. - 07.06.2022
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

reconcept-Projektanleihe 2022/27

Branche	Erneuerbare Energie (Windpark)
ISIN	DE000A3MQQJ0
Volumen	9 Millionen Euro
Zinskupon	4,25% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	28.06.2027
Zeichnung Emittentin:	Seit 11.02.2022
Zeichnungsphase Börse	13.06. - 24.06.2022
Mindestzeichnungs-summe	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

ACRON-Anleihe 2020/27

Branche	Immobilien
ISIN	XS2149428794
Volumen	32,5 Millionen CHF
Zinskupon	3,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	25.09.2027
Zeichnungsphase	Bis 30.06.2022
Mindest-zeichnungssumme	150.000 CHF
Börse	Halbjährliche Preisfeststellung

Hier finden Sie weitere Informationen

EMITTENTEN NEWS

- » MS Industrie AG erwägt Anleihe-Emission
- » HÖRMANN Industries GmbH erweitert Geschäftsführung: Dr. Christian Baur wird neuer CTO
- » Neuer ACTAQUA-Green Bond (A3MQVL) in der Zeichnung
- » LR Global: Dr. Andreas Laabs wird neuer CEO der LR Gruppe
- » FCR Immobilien AG platziert Schuldscheindarlehen in Höhe von 10 Mio. Euro und kauft weiteren Fachmarkt
- » VERIANOS SE mit Konzernverlust von 3,0 Mio. Euro in 2021
- » Veganz lädt zur Investoren-Telefonkonferenz am 31. Mai 2022
- » UniDevice AG: Lieferkettenstörungen sorgen für Gewinnrückgang in 2021
- » Anleihen-Barometer: Mutares-Anleihe 2020/24 (A254QY) erhält weiterhin 3,5 Sterne
- » GECCI-Projekte zum Jahresbeginn „voll im Plan“
- » PCC SE: Erfolgstrend setzt sich zum Jahresbeginn 2022 fort
- » HÖRMANN Industries GmbH: Umsatzziel von 750 Mio. Euro in 2025

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » „Die Fortführung der Deutsche Lichtmiete bzw. des Geschäftsmodells wäre die beste Lösung“ – Interview mit Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski
- » „Die Verbesserung unserer Eigenkapital-Ausstattung steht bei uns klar im Fokus“ – Interview mit Dr. Michael Held, TERRAGON AG
- » ANLEIHEN-Woche #KW20 – 2022: PNE, Ekosem-Agrar, TERRAGON, Dt. Lichtmiete, ACTAQUA, Schalke 04, FCR Immobilien, Mutares, DEAG, paragon, PCC, GECCI, UniDevice, ...

KOLUMNE

- » Kapitalmarkt-Standpunkt: Der Weg ist das Ziel

GLÄUBIGERVERSAMMLUNGEN

- » Ekosem-Agrar-Anleihen: OSA lehnt Gegenanträge des Gläubigerbeirats ab
- » Ekosem-Agar AG: Gläubigervertreter unterstreicht noch einmal Wichtigkeit der Teilnahme an AGVs – „Unverzüglich Sperrvermerke beantragen“

MUSTERDEPOT

- » +++ MUSTERDEPOTS +++ Wertstellungen der Anleihen-Depots vom 23.05.2022 – Tränkel und Friedrich tauschen Plätze

better-orange.de

www.lewisfield.de

www.mzs-recht.de

www.kfmag.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.