AUSGABE 19/22
DEZ

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Bildung“

03 | INTERVIEW
mit Giulia Weiß und Nils Luerweg, Stud.Gesellschaft Witten/Herdecke: „Bieten ein echtes Impact-Investment“

08 | ANLEIHEN-SPLITTER
ABO Wind, HÖRMANN Industries, Werder Bremen, Deutsche Bildung, PAUL Tech

11 | IM FOKUS
FCR Immobilien AG – Im Gespräch mit FCR-Gründer Falk Raudies

15 | KOMMENTAR
von Dirk Schneider, Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank: „Höhen, Tiefen und kein sicherer Hafen“

17 | INTERVIEW
mit Dr. Hubertus Bartsch, NZWL: „Werden unsere Prognosen erfüllen“

20 | NEUEMISSIONEN

21 | ONLINE NEWS

22 | PARTNER

23 | IMPRESSUM

„BILDUNG“

Themen wie Umwelt, Energie und Bildung spielen eine immer dominantere Rolle bei Investitionsentscheidungen – auch am KMU-Anleihemarkt. Immer mehr Anleger können so einen Beitrag zur Lösung sozialer und ökologischer Probleme leisten und dabei von auskömmlichen Renditen profitieren. Das Angebot an nachhaltigen Geldanlagen steigt daher auf dem Kapitalmarkt zusehends. Eine Investition in Nachhaltigkeit bedeutet dabei stets auch eine Investition in die Zukunft und mitunter auch in ein interessantes Geschäftsmodell, wie etwa die StudierendenGesellschaft der Universität Witten/Herdecke beweist.

Die StudierendenGesellschaft bietet Investoren einen Zinskupon in Höhe von 4,25% p.a. für eine zehnjährige Anleihe-Laufzeit. Bis zu 12 Mio. Euro sollen dabei eingesammelt werden, um den Studenten der Universität ein Studium über das Modell des Umgekehrten Generati- ▸

onenvertrags zu ermöglichen. Wie dieses Modell funktioniert und wie die StudierendenGesellschaft ihre Erträge erwirtschaftet, erklären uns die beiden Vorstandsmitglieder Giulia Weiß und Nils Luerweg im nachfolgenden INTERVIEW. Auch die Anleihen der Deutsche Bildung AG passen in diese Kategorie – wenn auch mit etwas anderem Geschäftsmodell. Über die Deutsche Bildung Studienfonds II GmbH & Co. KG konnte die Deutsche Bildung unlängst eine Aufstockungstranche für ihre Anleihe 2017/27 im Volumen von 4,3 Mio. Euro platzieren und das Gesamtvolumen der Bildungs-Anleihe auf 14,3 Mio. Euro aufstocken.

Aktuelles Marktgeschehen

Die Zeichnungsphase für die neue 7,75%-Anleihe der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL) befindet sich gegenwärtig in den letzten Zügen – während das Umtauschangebot für Alt-Anleger bereits beendet wurde, können Neueinsteiger die Anleihe noch bis Ende der Woche zeichnen. NZWL-Chef Dr. Hubertus Bartsch erklärt im INTERVIEW auf Seite 17, warum das Unternehmen am sich wandelnden Automobilmarkt konkurrenzfähig ist und wieso es der Finanzierungsform Anleihe treu bleibt. Selten war ein Jahr am KMU-Anleihemarkt indes so schwierig für Unternehmen aus dem Immobilien-Bereich wie 2022. Auch die mehrfache Anleihe-Emittentin FCR Immobilien AG musste sich diesen Herausforderungen stellen. Wir haben mit FCR-Gründer und Geschäftsführer Falk Raudies über die Entwicklung des Immobilienmarktes sowie über die Refinanzierung der Anfang kommenden Jahres endfälligen FCR-Anleihe 2018/23 gesprochen – IM FOKUS auf Seite 11.

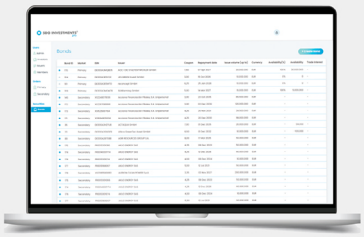
Das derzeitige Marktgeschehen wird darüber hinaus von aktuellen Finanzkennzahlen und Jahresprognosen geprägt, so hat die ABO Wind AG ihre Prognosen gleich für 2022 und 2023 erhöht, während die HÖRMANN Industries nach Verlusten im 9-Monatszeitraum ihre im Sommer angepasste Prognose für das Gesamtjahr 2022 bestätigt. Mehr dazu sowie zum erfolgreichen Konzernergebnis des SV Werder Bremen in der Saison 2021/22 und zur geplanten Anleihe-Aufstockung der PAUL Tech AG finden Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER. Noch sind wir zwar nicht am Jahresende angelangt und ein Resümee scheint ob der schnelllebigen Bond- und Finanzmarkt-Entwicklung noch etwas verfrüht, dennoch hat Dirk Schneider von der Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank das Anleihen-Jahr 2022 für uns schon einmal kurz und knapp kommentiert: „Höhen, Tiefen und kein sicherer Hafen“.

Anzeige

SDG INVESTMENTS® pro

Green Bond Brokerage

Nachhaltige Investments
für institutionelle Anleger



146,17 Mrd.€
Emissionsvolumen

339
nachhaltige Anleihen

170
Emittenten

Zugang erhalten

Bei Fragen steht Ihnen Herr Martin Kretschmer zur Verfügung: +49 15750184518 oder tino.kretschmer@sdg-investments.com

CREDIT: STUDIERENDENGESELLSCHAFT WITTEN/HERDECKE E.V.

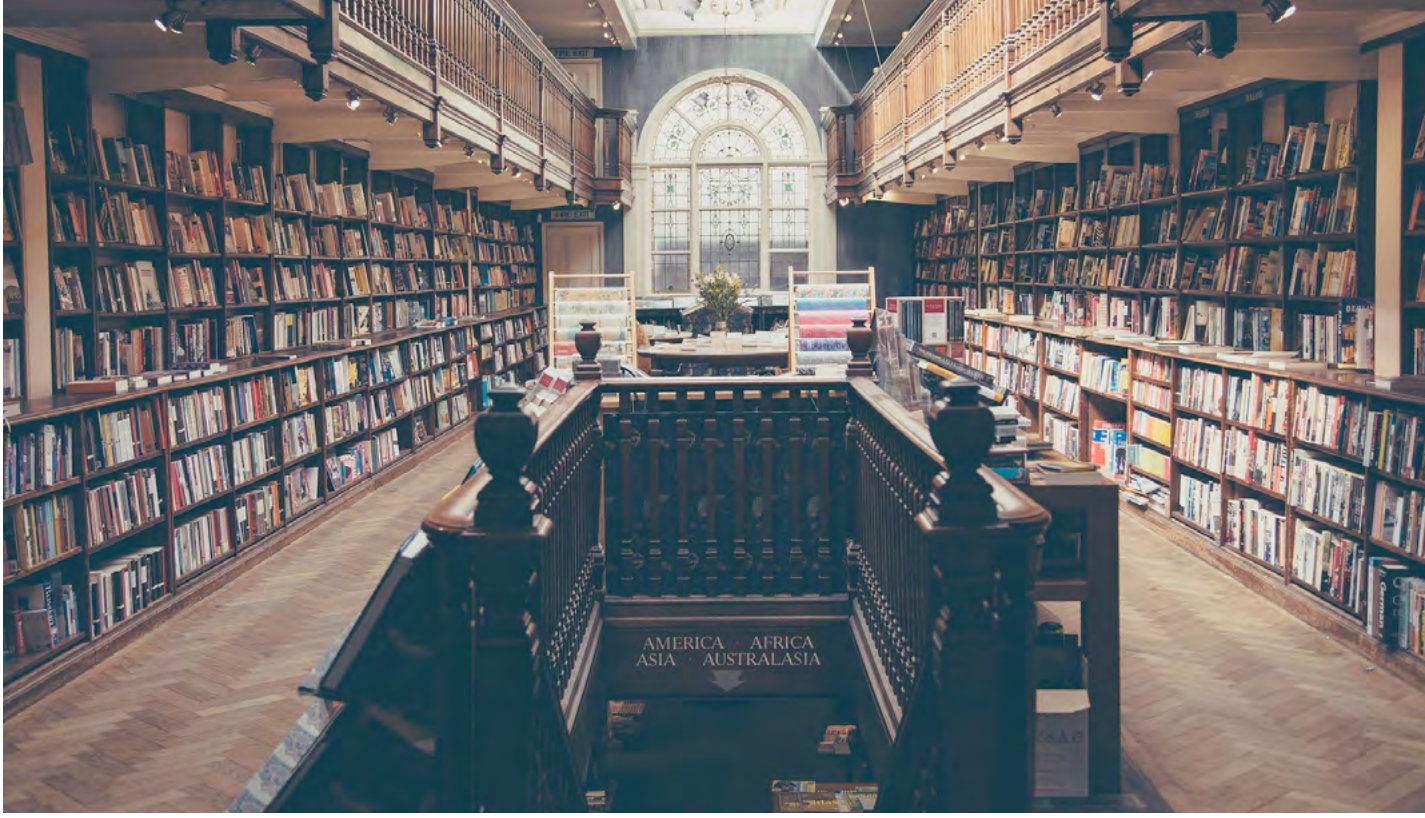
„WIR BIETEN EIN ECHTES IMPACT-INVESTMENT MIT EINEM BEWÄHRTEN UND BIS HEUTE EINZIGARTIGEM GESCHÄFTSMODELL“

Interview mit Giulia Weiß und Nils Luerweg, StudierendenGesellschaft Witten/Herdecke e.V.

Die StudierendenGesellschaft Witten/Herdecke e.V. (SG) hat eine neue zehnjährige Anleihe 2022/32 (ISIN: DE000A30VTD2) mit einem Volumen von bis zu 12 Mio. Euro aufgelegt. Die nunmehr zweite Anleihe der SG wird jährlich mit 4,25% p.a. verzinst und läuft bis zum 6. Oktober 2032. Giulia Weiß und Nils Luerweg, beide im Vorstand der StudierendenGesellschaft Witten/Herdecke e.V., erklären uns im Interview, wofür die Mittel verwendet werden sollen, wie das Finanzierungsmodell der StudierendenGesellschaft funktioniert und warum es krisenresistent ist.

Anleihen Finder: Hallo Frau Weiß, hallo Herr Luerweg, die StudierendenGesellschaft Witten/Herdecke e.V. hat erneut eine zehnjährige Studierenden-Anleihe begeben. Wofür genau sollen die Mittel in Höhe von bis zu 12 Mio. Euro aus der Anleihe verwendet werden und warum ist eine solch lange Anleihe-Laufzeit von zehn Jahren für Ihre Zwecke sinnvoll?

Giulia Weiß: Mit unserer neuen Anleihe ermöglichen wir jungen Menschen ein Studium ohne finanzielle Hürden. Unser seit über 25 Jahren bewährtes Modell ist der Umgekehrte Generationenvertrag: Erst studieren – später zahlen. Studierende zahlen ihre Studienbeiträge einkommensabhängig, sobald sie nach dem Studium ein Einkommen erzielen. Ein Teil des Emissionserlöses wird auch dazu verwendet, unsere bestehende Anleihe 14/24 (Volumen von 7,5 Mio. Euro) vorzeitig abzulösen. Die Laufzeit in zunehmend unsicheren Zeiten ist sinnvoll für beide Seiten: ▸



Investor:innen investieren in die Ausbildung von Ärztinnen, Psychologen und Entscheidungsträgerinnen in Wirtschaft & Gesellschaft und erhalten dafür zehn Jahre eine stabile, faire Verzinsung, die SG auf der anderen Seite kann ein langfristiges Finanzierungsmodell sicher planen, immerhin denken wir bei jedem neuen Vertrag in Zeiträumen von rund 5 Jahren Studium + 10 Jahren Rückzahlung.

Anleihen Finder: Wie genau funktioniert das Modell des „Umgekehrten Generationenvertrags“ (UGV) und warum ist es effektiver/besser als andere Fördermaßnahmen?

Nils Luerweg: Von einem klassischen Finanzierungsmodell unterscheidet sich der UGV darin, dass durch den Vertrag keine fixe Schuld entsteht. Das bedeutet, dass Studierende während ihres Studiums, wie an einer staatlichen Universität, keine Beiträge leisten und nach Abschluss ihres Studiums prozentual von ihrem maßgeblichen Einkommen (gemäß BAföG) an uns zurückzahlen. Dabei gibt es eine Obergrenze und eine Untergrenze. Insgesamt werden für ein Vollstudium 10 Rückzahlungsjahre in einem Zeitraum von 25 Jahren geleistet. Wer in einem Jahr unter die wertgesicherte Mindestgrenze (ca. 30 TEUR Brutto) fällt, wird in dem betreffenden Jahr von der Zahlung freigestellt. So schließen wir soziale Härtefälle durch den UGV aus.

Anleihen Finder: Welche Kriterien müssen von den Studierenden erfüllt werden, um die Förderung zu erhalten? Und welche Rückzahlungsmodalitäten gelten für die Empfänger?

„Im Schnitt zahlen alle das Gleiche“

Nils Luerweg: Wir fördern jede Studentin und jeden Studenten, der von der Universität Witten/Herdecke, nach einem persönlichkeitsorientierten Auswahlverfahren, einen Studienplatz angeboten bekommt. Studierende können dann wählen, ob sie ihre Beiträge während ihres oder nach ihrem Studium leisten möchten, entsprechend wählen sie die Zahlungsvariante fixbetragsorientierte Sofortzahlung oder einkommensabhängige Späterzahlung. Wichtig ist uns, dass der Fixbetrag dem Durchschnitt der Rückzahlungen entspricht, im Schnitt zahlen also alle das Gleiche. Erst nach dem Studium beginnt dann die Rückzahlung. Auf Grundlage des Steuerbescheids wird das sogenannte maßgebliche Einkommen ermittelt, welches Sozialversicherungsbeiträge und Werbungskosten erwerbsmindernd berücksichtigt. Sobald dieses Einkommen die Mindestgrenze übersteigt, werden davon für ein fünfjähriges Studium zehn Jahre lang 12 % an die StudierendenGesellschaft zurückgezahlt.

Anleihen Finder: Wie viele Studenten konnten Sie bislang mit Ihrem Konzept und auch mit Hilfe der ersten Anleihe unterstützen? Und wie viele sollen mit Hilfe der neuen Anleihe hinzukommen?

Giulia Weiß: Insgesamt haben wir seit 1995 rund 3.000 Menschen ein Studium an der Universität Witten/Herdecke ermöglicht. Davon haben fast 800 ihre Rückzahlung bereits abgeschlossen. Die Universität ist in den letzten Jahren stark gewachsen, heute finanzieren wir gut ▸

1.200 Studierende bei knapp 1.000 aktiv Rückzahlenden. Mit der ersten Anleihe haben wir rund 600 Studierende finanziert. Heute flacht das Universitätswachstum planmäßig ab. Abzüglich der Umschuldung von 7,5 Millionen Euro werden wir mit den verbleibenden rund 4 Millionen Euro bis zu 900 Studierende in den Bereichen Gesundheit, Wirtschaft & Gesellschaft finanzieren.

Anleihen Finder: Gibt es neben der Anleihe weitere Finanzierungs-Bausteine? Wenn ja, welche? Und wie hoch ist die Eigenkapital-Ausstattung der Gesellschaft?

Giulia Weiß: Die StudierendenGesellschaft hält zwei Bankdarlehen über insgesamt 9,65 Millionen Euro, die im Jahr 2027 bzw. 2030 endfällig sind. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir eine Eigenkapitalquote von 52% bei einer Bilanzsumme von 35 Millionen Euro ausgewiesen.

Anleihen Finder: Inwiefern ist Ihr Geschäftsmodell und Ihre Idee auf Rendite ausgerichtet, um die Zinsansprüche der Anleger zu begleichen? Aus welchen Töpfen generieren Sie die Mittel für die jährlichen Zinszahlungen in Höhe von 4,25% und inwiefern können Sie diese schließlich garantieren?

Nils Luerweg: Wir führen für alle Studierenden den gleichen Betrag an die Universität ab, unabhängig der gewählten Zahlungsvariante. Wir behalten also auch einen Teil der fixbetragsorientierten Sofortzahlungen ein und weisen diese als sonstige Erträge im Jahresabschluss aus. Im Anlagevermögen sind 75% der durchschnittlichen Rückzahlungen bilanziert, dies entspricht der Höhe der Ausleihungen, die wir im Umgekehrten Generationenvertrag bilden. Alle darüber hinausgehenden Rückzahlungen sind Erträge des Finanzanlagevermögens. Mit beiden Ertragsarten werden zunächst Zinsansprüche beglichen und operative Kosten gedeckt, alle Überschüsse nutzen wir dann, um weiteres Eigenkapital aufzubauen. In unseren Planungen rechnen wir weiterhin mit einem risikominderndem Korrekturfaktor. Es gibt keine Ausschüttungen an Anteilseigner, da wir als gemeinnütziger Verein keine Rendite erwirtschaften.

„Unser Periodenergebnis lag 2021 bei 1,7 Millionen Euro“

Anleihen Finder: Können Sie uns dazu aktuelle Geschäftszahlen der letzten Jahre speziell mit Blick auf Auszahlungs- und Rückzahlungs-Kennziffern nennen?

Giulia Weiß: Von 2018 bis 2021 ist unser Ausleihungsvolumen von 23,9 auf 32,5 Millionen Euro gestiegen. Trotz dieses enormen Zuwachses der Ausleihungen konnten wir in diesem Zeitraum 4,6 Millionen Euro Eigenkapital aufbauen. Dahinter liegt ein Anstieg der jährlichen Rückzahlungen von 1,2 auf 1,9 Millionen Euro, sowie eine Entwicklung der Erträge von 2,2 Millionen Euro auf 3 Millionen Euro. Unser Periodenergebnis lag 2021 bei 1,7 Millionen Euro, 2018 waren wir noch bei 940 Tausend Euro.

Anleihen Finder: Inwiefern haben die Auswirkungen der Corona-Pandemie und auch die Folgen der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen (Inflation, Energiekrise, usw.) die Rückzahlungen der geförderten Studenten beeinflusst? Spüren Sie negative Auswirkungen in Form verminderter Rückflüsse?

„Die Mindest- und Höchstgrenze im Umgekehrten Generationenvertrag ist seit 2014 inflationsgesichert“

Nils Luerweg: Unsere Rückzahlungen entwickeln sich in allen Bereichen planmäßig. Wir können auch keine Hinweise darauf erkennen, dass mehr Menschen ein niedriges Einkommen unterhalb unserer Mindestgrenze erzielen. Wir führen das auch auf unser Portfolio zurück – die Einkommen von Ärztinnen, Psychologen, Zahnmedizinerinnen sowie Führungskräften in Wirtschaft, Politik und Pflege erweisen sich bisher als wenig krisenanfällig. Wichtig ist auch, dass die Mindest- und Höchstgrenze ▸

im Umgekehrten Generationenvertrag seit 2014 inflationsgesichert sind. Das ist gerade in Zeiten hoher Inflation ein ganz wichtiger Sicherheitsfaktor.

Anleihen Finder: Gibt es darüber hinaus weitere Risikofaktoren, die die Rückzahlungen negativ beeinflussen können?

Nils Luerweg: Das Erwerbs- und Einkommensrisiko unserer Rückzahlenden ist natürlich ein zentrales Risiko. In einem Modell mit 25-jähriger Vertragslaufzeit beobachten wir dabei insbesondere auch Veränderungen in der Arbeitswelt durch eine zunehmende Digitalisierung. Schlussendlich sind wir darauf angewiesen, dass die Universität, deren Studierenden wir unterstützen, starke Persönlichkeiten mit zukunftsweisenden Kompetenzen ausbildet. Darauf wirken wir nicht zuletzt auch als Gesellschafterin unserer Universität hin.

„Schlussendlich sind wir darauf angewiesen, dass die Universität starke Persönlichkeiten mit zukunftsweisenden Kompetenzen ausbildet“

Anleihen Finder: Wen sprechen Sie mit der Anleihe – neben ehemaligen Studenten - konkret an? Und wie kann die Anleihe, die ja bislang noch nicht an der Börse notiert, gezeichnet werden?

Giulia Weiß: Wir bieten eine Chance für echtes Impact-Investment mit einem Geschäftsmodell, dass sich seit über 25 Jahren bewährt. Jungen Menschen Aufstiegschancen durch exzellente Bildung ermöglichen und mit Bildung Voraussetzungen für eine zukunftsfähige, liberale Gesellschaft schaffen – das ist unsere Mission! Mit unserer Anleihe machen wir diese Bildungschancen investierbar für Menschen, die ihr Kapital langfristig mit finanzieller und ideeller Rendite anlegen möchten!

„Jungen Menschen Aufstiegschancen durch exzellente Bildung ermöglichen - das ist unsere Mission“

Die Anleihe kann über die Plattform GLS-Crowd nach Verknüpfung mit dem eigenen Depot gezeichnet werden, Kunden der GLS-Bank können auch den klassischen Beratungsweg wählen. Investor:innen mit einem Anlagevolumen von über 100.000 Euro können darüber hinaus auch per Zeichnungsschein investieren, bei Interesse schreiben Anleger:innen uns einfach eine Mail an zeichnung@studierendengesellschaft.de Nach Vollplatzierung wird die Anleihe in den Freiverkehr an der Börse Düsseldorf einbezogen werden.

Anleihen Finder: Welche generellen Ziele verfolgt die StudierendenGesellschaft Witten/Herdecke mittel- und langfristig? Und welche Meilensteine sollen kurzfristig auch mit Hilfe des neuen Bonds erreicht werden?

Nils Luerweg: Kurzfristig geht es um eine solide Kapitalausstattung bis 2027 für sozialverträgliche Studienfinanzierungen mit dem UGV. Operativ bauen wir unser Salesforce-CRM-System gerade zu einem Onlineportal für Rückzahlende aus, um unser Geschäftsmodell weiter skalierbar zu machen. Langfristig ist das Ziel, positive Cashflows zu erreichen, um nicht nur die relative Eigenkapitalquote zu steigern, sondern auch das Fremdkapital absolut zu mindern. Nach Abschluss der Wachstumsphase sollen die Rückzahlungen von Alumni die Ausleihungen an neue Studierende vollständig decken. Unsere Planungen gehen seit Emission der ersten Anleihe recht konstant davon aus, dass dieser Meilenstein um das Jahr 2030 herum erreicht wird.

Anleihen Finder: Warum ist die StudierendenAnleihe 2022/32 auch mit einer im aktuellen Zinsumfeld eher geringen Anleihen-Verzinsung von 4,25% p.a. ein attraktives Investment?

Giulia Weiß: Unsere Anleihe ist eine langfristige Anlage. Neben einem fairen Zins bieten wir eine starke ideelle Rendite. Mit dem Erlös ermöglichen wir exzellente Bildungschancen für Menschen, die sich das ohne ein sozialverträgliches Finanzierungsmodell oft nicht leisten können. Das Ganze aus einem gemeinnützigen Verein heraus, indem Studierende und Alumni selbst Verantwortung übernehmen für den Verein, das Modell und die Universität – das ist nicht nur ein lang bewährtes, sondern auch bis heute einzigartiges Modell!

Anleihen Finder: Frau Weiß, Herr Luerweg,
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

ANLEIHENSPLITTER

ABO WIND ERHÖHT PROGNOSE FÜR 2022 UND 2023

Für die ABO Wind AG entwickelt sich das Geschäftsjahr 2022 besser als bislang erwartet. Nach aktuellem Stand erwartet das Wiesbadener Erneuerbare Energien-Unternehmen ein Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von annähernd 17 Mio. Euro. Prognostiziert war bislang, mindestens das Jahresergebnis des Vorjahres in Höhe von 13,8 Mio. Euro zu erreichen. Auch für das Folgejahr erwartet ABO Wind eine weitere deutliche Ergebnisverbesserung, so wird der Nettogewinn des Konzerns 2023 voraussichtlich zwischen 22 und 26 Mio. Euro liegen. Bislang hatte ABO Wind die Erwartung kommuniziert, im Jahr 2024 erstmals die Schwelle von 20 Mio. Euro beim Konzernjahresgewinn zu überschreiten.

Grund für die veränderte Erwartung bezüglich 2023 seien sich anbahnende Projekteverkäufe von bereits genehmigten Wind- und Solarparks in internationalen Märkten im nächsten Geschäftsjahr. Das Marktumfeld sei dafür laut ABO Wind günstig, die Nachfrage von Investoren nach baureifen Erneuerbare-Energie-Projekten sehr hoch sowie auf einem hohen Preisniveau. ABO Wind befindet sich demnach in Gesprächen mit mehreren potentiellen Investoren und sieht einen erfolgreichen Abschluss der Verkaufsverhandlungen derzeit als wahrscheinlich an. Sollte der Verkauf jedoch nicht zustande kommen, wäre die Ergebnisprognose für 2023 zu reduzieren.

HÖRMANN INDUSTRIES MIT KONZERNVERLUST NACH 9 MONATEN

9-Monatszahlen – die HÖRMANN Industries GmbH hat in den ersten neun Monaten des Jahres einen Konzernjahresfehlbetrag von 3,4 Mio. Euro erwirtschaftet, nach einem Konzernjahresüberschuss in Höhe von 15,3 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis wurde laut Unternehmensangaben insbesondere durch Produktionsunterbrechungen, Preissteigerungen beim Material- und Energiebezug sowie Projektverzögerungen wegen Materialmangels im Geschäftsbereich Automotive belastet. Das EBITDA der HÖRMANN Gruppe verringerte sich im Berichtszeitraum auf 12,5 Mio. Euro (9M 2021: 31,2 Mio. Euro), das EBIT belief sich auf 3,8 Mio. Euro (9M 2021: 22,2 Mio. Euro).

Der Umsatz hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 430,0 Mio. Euro auf 470,7 Mio. Euro gesteigert, was allerdings im Wesentlichen aus inflationsbedingten Preissteigerungen zurückzuführen ist. So sind allein im Umsatz des Geschäftsbereichs Automotive (9M 2022: 288,7 Mio. Euro) annähernd 30 Mio. Euro ergebnisneutrale Weiterberechnungen von Materialpreissteigerungen enthalten.

Prognose für Gesamtjahr 2022 bestätigt

Auf Konzernebene erwartet die HÖRMANN-Geschäftsführung nach Bewertung der aktuellen Auftragslage und der Geschäftsentwicklung für das laufende Gesamtjahr 2022 einen Umsatz von ca. 630 Mio. Euro (2021: 589,8 Mio. Euro). Für das operative Geschäft wird ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) von rund 20,5 Mio. Euro (2021: 30,0 Mio. Euro) angestrebt.

„Unsere breite Aufstellung mit vier Geschäftsbereichen hat uns auch in diesem bislang so herausforderndem Jahr mit hoher Inflation und Lieferkettenunterbrechungen wieder einmal ein stabiles Fundament geboten. Ich möchte mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken, die mit großem Einsatz dafür gesorgt haben, dass wir nach neun Monaten ein positives operatives Ergebnis verkünden können. Wir rechnen damit, dass die diesjährigen Herausforderungen uns ebenfalls im kommenden Jahr belasten werden, sind aber zuversichtlich, dass wir uns auch zukünftig dank unserer vier Säulen positiv entwickeln werden“, sagt Johann Schmid-Davis, CFO der HÖRMANN Industries GmbH.

Der Konzernzwischenbericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2022 ist hier abrufbar.

HÖRMANN INDUSTRIES-ANLEIHE 2019/24

Die Anleihe 2019/24 der HÖRMANN Industries GmbH (ISIN: NO0010851728) ist mit einem Zinskupon von 4,50% p.a. (Zinstermin jährlich am 06.06.) ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 06.06.2024. Die Anleihe ist im maximalen Volumen von 50 Mio. Euro vollständig platziert, sie notiert aktuell an der Börse Frankfurt bei rd. 99% (Stand: 05.12.2022).

DEUTSCHE BILDUNG PLATZIERT WEITERES ANLEIHE-VOLUMEN

Die Deutsche Bildung Studienfonds II GmbH & Co. KG hat das seit dem 9. Dezember 2021 laufende öffentliche Aufstockungs-Angebot ihrer dritten Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A2E4PH3) planmäßig beendet und dabei ein Anleihe-Volumen in Höhe von rd. 4,3 Mio. Euro eingesammelt. Damit konnte die Deutsche Bildung etwas mehr als die Hälfte des geplanten Aufstockungsgesamtvolumen in Höhe von 8 Mio. Euro am Kapitalmarkt platzieren.

Aufstockung in zwei Akten

Der Ausgabepreis der Deutsche Bildung-Anleihe 2017/27 wurde am 9. Dezember 2021 im Rahmen eines Bookbuilding-Verfahrens zunächst auf 105,0 % des Nennbetrags festgelegt. Bis zum 12. Juli 2022 wurden laut Emittentin insgesamt 2.761 Schuldverschreibungen (zu 1.000 Euro je Stück) zu diesem Preis platziert. Aufgrund der unerwarteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hat sich die Emittentin dann entschlossen, den Ausgabepreis anzupassen. Für Zeichnungen ab dem 28. Juli 2022 betrug der Ausgabepreis lediglich 98,0 % des Nennbetrags zzgl. aufgelaufener Stückzinsen seit Beginn der laufenden Zinsperiode. Zu dem neuen Preis wurden insgesamt 1.530 Schuldverschreibungen platziert. Der insgesamt erzielte Nettoemissionserlös beträgt somit rund 4,4 Mio. Euro.

DEUTSCHE BILDUNG-ANLEIHE 2017/27

Die Deutsche Bildung-Anleihe 2017/27 (WKN: A2E4PH) wird jährlich mit 4,00 % p.a. verzinst und läuft bis Juni 2027. Die Anleihe hat nunmehr ein insgesamt platziertes Volumen in Höhe von 14,3 Mio. Euro. Die Anleihe notiert im Freiverkehr der Börse Frankfurt.

WERDER BREMEN ERWIRTSCHAFTET GEWINN IN SAISON 2021/22

Der SV Werder Bremen hat nach zwei pandemiebedingten Verlustjahren und trotz der Teilnahme am Spielbetrieb der 2. Bundesliga einen Konzernjahresüberschuss von 6,3 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2021/22 erzielt.

Die Spielzeit 2021/22 war für die Norddeutschen zunächst einmal sportlich und finanziell durch die Teilnahme am Spielbetrieb der 2. Bundesliga gekennzeichnet – zum ersten Mal nach über 40 Jahren. Unter diesen Rahmenbedingungen haben sich die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 15,8 Mio. Euro reduziert. Aber die Rückgänge in den wesentlich vom Abstieg betroffenen Bereichen Mediale Verwertungsrechte (-40,8 Mio. Euro) und Sponsoring (-5,7 Mio. Euro) konnten durch erhöhte Transfererlöse (+14,8 Mio. Euro) sowie gestiegene Umsätze im Spielbetrieb (+15,7 Mio. Euro) auf Grund der reduzierten Pandemierestriktionen zu großen Teilen kompensiert werden. Zudem standen den geringeren Umsatzerlösen deutlich überproportional gesunkene Aufwendungen gegenüber, so sind etwa die Personalkosten der Werderaner um 24,0 Mio. Euro zurückgegangen.

Der geprüfte Konzernabschluss zum 30.06.2022 ist hier abrufbar

„Sehr großer Erfolg“

Die Bremer bewerten den erzielten Jahresüberschuss unter den angesprochenen Rahmenbedingungen als „sehr großen Erfolg“, der maßgeblich durch Anstrengungen auf dem Transfermarkt sowie die nachhaltige Kostenoptimierung erreicht worden sei. Auch aus sportlicher Sicht ist das abgelaufene Geschäftsjahr mit dem erreichten direkten Wiederaufstieg in die Bundesliga ebenfalls sehr erfolgreich verlaufen. Gegenwärtig belegen die Werderaner als Aufsteiger einen sehr guten 9. Platz in der 1. Fußball-Bundesliga. Für das laufende Geschäftsjahr 2022/23 hat der SV Werder Bremen GmbH & Co KGaA Konzern das Ziel, ein zumindest ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen.

WERDER-ANLEIHE 2021/26

Die fünfjährige Anleihe 2021/26 (ISIN: DE-000A3H3KP5) des SV Werder Bremen ist mit einem jährlichen Zinskupon in Höhe von 6,50% ausgestattet (jährlicher Zahlungstermin am 08. Juni). Das Gesamtvolumen der Anleihe beträgt 30 Mio. Euro, wovon während der Emissionsphase im vergangenen Jahr 17 Mio. Euro platziert werden konnten. Die Werder-Anleihe notiert seit der Emission ausnahmslos deutlich über par und liegt auch gegenwärtig an der Börse Frankfurt bei starken 107% (Stand: 05.12.2022).

PAUL TECH BESCHLIESST WEITERE ANLEIHE-AUFSTOCKUNG

Die PAUL Tech AG (ehemals ACTAQUA AG) plant ihre Anleihe 2020/25 (ISIN: DE000A3H2TU8) auf einen Gesamtnennbetrag von bis zu 35 Mio. Euro aufzustocken. Die Erhöhung des maximalen Emissionsvolumens wird voraussichtlich am 7. Dezember 2022 wirksam. Im Juni dieses Jahres hatte das Unternehmen die Emission einer neuen Unternehmensanleihe aufgrund des „schwierigen Kapitalmarktumfeldes“ gestoppt und dafür die bestehende Anleihe 2020/25 schon einmal via Privatplatzierung aufgestockt. Das platzierte Anleihe-Volumen beläuft sich derzeit auf 28 Mio. Euro.

PAUL TECH-ANLEIHE 2020/25

Die nicht nachrangige und besicherte Anleihe 2020/25 der PAUL Tech AG (WKN: A3H2TU) ist mit einem Zinskupon von 7,00% p.a. (Zinstermin jährlich am 01.12.) ausgestattet und hat eine fünfjährige Laufzeit bis zum 01.12.2025. Nach einer ersten Aufstockung liegt das platzierte Volumen des Bonds gegenwärtig bei 28 Mio. Euro. Von imug | rating wurde die Anleihe geprüft und als „Green Bond“ eingestuft, sie notiert im Freiverkehr der Börse Frankfurt.

Credit: Credit: FCR Immobilien AG

FALK RAUDIES

„UNSER MARKT-SEGMENT BIETET UNVERÄNDERT GUTE CHANCEN“

Im Gespräch mit Falk Raudies, FCR Immobilien AG

Die FCR Immobilien AG, deren Geschäftsmodell auf überdurchschnittliche Renditen durch den Erwerb von Einkaufs- und Fachmarktzentren an Sekundärstandorten zielt, hat die Herausforderungen am Immobilienmarkt im Geschäftsjahr 2022 bislang gut gemeistert und Mieteinnahmen und Ertragszahlen weiter gesteigert. Für ihren Wachstumskurs nutzt das Unternehmen seit vielen Jahren den Kapitalmarkt, Anfang kommenden Jahres steht nun die Rückzahlung der 2018er Unternehmensanleihe an. Wir haben mit Gründer und FCR-Vorstand Falk Raudies über die aktuelle Geschäftsentwicklung, den Immobilienmarkt sowie die weiteren (Refinanzierungs-)Pläne der FCR Immobilien AG gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Raudies, wie lief das aktuelle Geschäftsjahr 2022 mit seinen vielen exogenen Einflussfaktoren bislang für die FCR Immobilien AG? Wie zufrieden sind Sie?

Falk Raudies: Wir sind sehr zufrieden mit dem Geschäftsverlauf. Die FCR kann auch 2022 nahtlos an die erfolgreichen Vorjahre anknüpfen, was die 9-Monatszahlen zeigen. So lagen wir nach den ersten 9 Monaten 2022 bei den Umsatzerlösen aus der Vermietung mit einem Plus von rd. 32 % bei 25,6 Mio. Euro und bei den Funds from Operations durch den Anstieg um rd. 31 % auf 7,2 Mio. Euro bereits über dem Gesamtwert des Vorjahres. Wir haben also mit der Bewirtschaftung unseres Immobi- ▸

lienbestands, operativ, deutlich mehr verdient. Dies zeigt die Qualität unseres Immobilienbestands, aber auch unser erfolgreiches Asset Management. Unser Gesamtportfolio weist mit einer Vermietungsquote von über 93 % und einem WAULT von über 5 Jahren eine hohe Stabilität aus.

Anleihen Finder: Wie wirken sich die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs, insbesondere mit steigenden Energiekosten, aber auch die Zinswende und die Inflation auf Ihr Geschäftsmodell aus? In welchen Bereichen spüren Sie die Folgen deutlich und wie begegnen Sie dem?

„Eine hohe Inflation führt hier zu einer entsprechenden Steigerung der Mieteinnahmen“

Falk Raudies: Hier ist natürlich vor allem der deutliche Zinsanstieg zu nennen, der die gesamte Immobilienbranche betrifft. Aber wir haben bei der FCR auch Effekte, die in diesem Umfeld die Entwicklung abfedern. So ist im nächsten Jahr unsere 6,0 %-Anleihe fällig. Da wir uns derzeit günstiger refinanzieren können, führt der Wegfall dieses relativ hohen Kupons zu einer Zinsersparnis. Zudem sollte noch beachtet werden, dass bei Gewerbemietverträgen regelmäßig Indexklauseln enthalten sind. Diese regeln einen Anstieg der Miete in Abhängigkeit von der Inflation. Vereinfacht gesagt, eine hohe Inflation führt hier zu einer entsprechenden Steigerung der Mieteinnahmen. Dies ist wie ein Hedging zu sehen. In diesem Zusammenhang ist auch unsere eigene Software zu nennen, die maßgeblich unterstützend für unsere effiziente und profitable Unternehmensentwicklung ist. So konnten wir zusätzlich zu unserem dynamischen Wachstum nachhaltige Skaleneffekte erzielen, das heißt: Unsere Aufwände beispielsweise mit Blick auf Material und Personal entwickelten sich unterproportional, in Teilen reduzierten sich diese sogar.

Anleihen Finder: Wie groß ist das Immobilien-Portfolio der FCR Immobilien AG derzeit in Gänze und welche jährlichen Netto-Mieten generieren Sie damit?

Falk Raudies: Unser Bestandsportfolio ist auf über 100 Immobilien angewachsen. Die annualisierten Nettomieten sind dabei inzwischen auf 31,3 Mio. Euro gestiegen. Ende 2020 lag dieser Wert noch bei 19,5 Mio. Euro. In knapp zwei Jahren konnten wir die annualisierten Nettomieten somit um über 60 % steigern. Eine sehr erfreuliche Entwicklung, wie ich finde. Der Wert des Portfolios beläuft sich aktuell auf über 430 Mio. Euro. Der Schwerpunkt

Credit: Credit: FCR Immobilien AG

unseres Portfolios liegt unverändert auf Einkaufs- und Fachmarktzentren, gerne in Sekundärlagen mit Nahversorgungsfunktion.

Anleihen Finder: Wie gestaltet sich Ihre Transaktions-Bilanz (sowohl Käufe als auch Verkäufe) in 2022? Wie sieht die Planung/Pipeline für 2023 aus?

Falk Raudies: Wir haben für unseren Immobilienbestand 8 Ankäufe getätigt, die hervorragend zu unserem Portfolio hinsichtlich ihrer stabilen Ertragskraft passen. Als Bestandshalter haben wir uns 2022 darauf konzentriert, unser Portfolio profitabel weiterzuentwickeln. Entsprechend haben wir auf größere Verkäufe bewusst verzichtet.

Anleihen Finder: Haben sich Ihre Kriterien zum Kauf/Verkauf von Gewerbe- und Handelsimmobilien in den vergangenen Monaten verändert? Inwiefern nutzen Sie weiterhin KI für Ihre Objektidentifizierungen?

„Erwarten aufgrund des veränderten Marktumfeldes schon bald gute opportunistische Investitionsmöglichkeiten“ ▸

Falk Raudies: Unsere eigene Software deckt die gesamten Kernbereiche der Wertschöpfungskette unter Einbeziehung Künstlicher Intelligenz ab. Hierzu gehört auch der Einkauf, wobei wir durch die Software auf Marktopportunitäten aufmerksam gemacht werden und auch eine erste Potenzialabschätzung erfolgt. Unsere Ankaufskriterien haben sich nicht verändert. Wir investieren weiter bevorzugt in Einkaufs- und Fachmarktzentren in Sekundärlagen mit einer attraktiven Anfangsrendite. Ich gehe davon aus, dass sich durch das veränderte Marktumfeld schon bald sehr gute opportunistische Investitionsmöglichkeiten ergeben. Hierauf bereiten wir uns entsprechend bei unseren Transaktionen und unserer Liquiditätsplanung vor.

Anleihen Finder: Mit Christoph Schillmaier wurde der Vorstand der FCR erstmals erweitert. Ist dies eine notwendige Konsequenz der Entwicklung der letzten Jahre und wie teilen Sie beide sich die Aufgabenfelder im Vorstand auf?

Falk Raudies: Die FCR Immobilien AG ist in den vergangenen Jahren sehr dynamisch gewachsen, und die Erweiterung des Vorstands ist damit ein logischer nächster Wachstumsschritt. Christoph war ja zuvor bei uns als CFO bereits für die komplette Finanzseite verantwortlich, die Ernennung zum Finanzvorstand untermauert noch einmal diese Zuständigkeit. Christoph kennt die FCR, und wir haben in den vergangenen Jahren schon sehr erfolgreich zusammengearbeitet, deshalb freue ich mich über die Erweiterung. Bei mir werden weiter die strategische Unternehmensausrichtung sowie u.a. auch der Bereich Transaction und Asset Management in der Zuständigkeit liegen.

Anleihen Finder: Die Kapitalmarkt-Aktivitäten der FCR Immobilien AG waren in diesem Jahr eher „zurückhaltend". Sie haben im Mai einen Schuldschein in Höhe von 10 Mio. Euro platziert. Wofür haben Sie das Geld konkret verwendet und planen Sie – auch im Hinblick auf die Refinanzierung der 2018er Anleihe – weitere Kapitalmarkttransaktionen?

„Kapitalmarkttransaktionen waren in der Vergangenheit ein Teil unseres Finanzierungsmixes und werden dies voraussichtlich auch in Zukunft sein"

Falk Raudies: Die Mittel aus dem Schuldscheindarlehen haben wir für den weiteren Ausbau unseres Immobilienportfolios genutzt. Zudem haben wir sie für den Ausbau unsere Innenfinanzierungskraft genutzt. Grundsätzlich setzt sich unsere Finanzierung aus mehreren Bausteinen zusammen, wie den Mitteln aus den ausgegebenen Anleihen, Schuldscheindarlehen und Bankfinanzierungen sowie Eigenkapital. Kapitalmarkttransaktionen waren in der Vergangenheit ein Teil unseres Finanzierungsmixes und werden dies voraussichtlich auch in Zukunft sein, es ist aber noch zu früh, hierzu eine Aussage zu treffen, da wir aufgrund unserer finanziellen Stärke jeweils flexibel agieren.

Anleihen Finder: Spiegeln die aktuellen Kurswerte der FCR-Anleihen und der FCR-Aktie das Potenzial und die Ertragsfähigkeit des Unternehmens richtig wider?

Falk Raudies: Meine Aufgabe als CEO ist es, das Unternehmen profitabel weiterzuentwickeln und Mehrwert zu schaffen. Das ist uns in den vergangenen Jahren auch sehr gut gelungen, was der Aktienkurs anzeigt. Ich bin weiter von dem Potenzial der FCR überzeugt und unverändert Mehrheitsaktionär. Zuletzt hat Alster Research im Oktober das Kursziel für die FCR nach oben gesetzt und sieht mit 23,50 Euro weiter Kurspotenzial. Für die Anleihen ist natürlich die Stabilität unserer Gesellschaft entscheidend und da haben wir mit den 9-Monatszahlen unsere gute Entwicklung einmal mehr aufgezeigt.

Anleihen Finder: Befürchten Sie - wie oft geschrieben - eine Immobilienblase am deutschen Markt? Was spricht dafür, was dagegen? In welchen Bereichen sehen Sie die größten Risiken/Herausforderungen?

Falk Raudies: Durch die deutlich gestiegenen Zinsen und hohen Baukosten hat sich der Immobilienmarkt in den vergangenen Monaten bereits gewandelt, so sind bereits teilweise rückläufige Preise bei Wohnungen und Wohn- und Geschäftshäusern zu verzeichnen. Wir aber sind auf ein Segment fokussiert, das unverändert gute Chancen bietet. Einkaufs- und Fachmarktzentren, gerade mit einer Nahversorgungsfunktion, sind weniger zyklisch und bieten unverändert überdurchschnittliche Ertragsbeiträge. Ich bin deshalb, was die weitere Marktentwicklung angeht, in unserem Bereich entspannt. Wir werden opportunistisch sich bietende Chancen nutzen.

Anleihen Finder: Inwiefern ist denn der Markt für Gewerbe - und Einzelhandelsimmobilien auch unter den aktuellen Umständen weiterhin lukrativ?

„Nahversorger-Mieter verzeichnen auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten eine gute Nachfrage"

Falk Raudies: Es hängt vom Objekt, der Lage sowie der Mieterstruktur ab. Nahversorger-Mieter verzeichnen auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten eine gute Nachfrage, da der Konsum für den täglichen Bedarf weiter besteht. Damit ergeben sich stabile Mietverhältnisse mit gut planbaren Cashflows. Zudem sind im Gewerbeimmobilienmarkt wie angeführt Indexmietverträge an der Tagesordnung, wodurch die Mieteinnahmen durch die Inflation steigen. Nicht vergessen werden sollte auch, dass wir mit unserer Ausrichtung auf Sekundärstandorte in der Vergangenheit mit Anfangsrenditen von bis zu 11 % einkaufen konnten. Mit diesen Mietrenditen können auch die aktuell höheren Zinsen bezahlt werden und es verbleibt trotzdem noch ein Überschuss.

Anleihen Finder: Was sind die mittelfristigen operativen Ziele der FCR Immobilien AG? Wo soll das Unternehmen in 2025 stehen?

Falk Raudies: Wir haben uns in den letzten Jahren eine hervorragende Marktposition und Ausgangslage erarbeitet. Unser Immobilienportfolio liegt wie erwähnt aktuell bei über 430 Mio. Euro. Auf dieser gefestigten Grundlage wollen wir die FCR als Bestandshalter kontinuierlich und profitabel weiterentwickeln. Der Markt ist groß und bietet unverändert gute Investitionsmöglichkeiten, wobei ich davon ausgehe, dass sich durch die Marktentwicklung zukünftig noch zusätzliche Einkaufs- und Ertragschancen ergeben werden, die wir nutzen wollen. Die FCR wird damit 2025 deutlich größer sein als aktuell.

Anleihen Finder: Besten Dank für die Auskunft, Herr Raudies.

Credit: Credit: FCR Immobilien AG

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

Veganz
IPO
EUR 47,6 Mio.
November 2021

KZWL LEIPZIG
Unternehmensanleihen
2021/26 EUR 14 Mio.
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
Kapitalerhöhung
EUR 53 Mio.
November 2021

„DAS JAHR AM BONDMARKT – HÖHEN, TIEFEN UND KEIN SICHERER HAFEN“

Kommentar von Dirk Schneider, Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank

Noch im Januar dachten wir alle, jetzt ist es geschafft. Zwei Jahre Corona-Pandemie lagen hinter uns und es sollte die Zeit der Erholung beginnen. Aber es kam anders … Nach jahrelanger Niedrigzinsphase erinnert sich noch jeder an das Zitat von Warren Buffett „Erst wenn die Ebbe kommt, sieht man, wer ohne Badehose schwimmen gegangen ist.“ Es dauerte nicht Lange und es kam die Flut mit einem direkt darauffolgenden Hurricane, dem russischen Angriff auf die Ukraine am Morgen des 24. Februar 2022.

Die Stimmung an den Finanzmärkten war schlecht wie nie zuvor. Kein Wunder angesichts steigender Energiepreise, Probleme mit Lieferketten und hoher Inflation. Es begann die Zinswende in den USA und im Anschluss auch in Europa. Die Folge war ein historisch schwaches erstes Quartal an den Anleihemärkten. Von jetzt an war klar, es ist wichtig immer genug Abstand zur Hafenkante zu haben.

Geldpolitik

Die EZB entschloss sich innerhalb von sechs Monaten zu drei Zinserhöhungen von insgesamt 200 Basispunkten, um die Inflation in den Griff zu bekommen. Demgegenüber stand die ständige Angst einer Rezession, denn die Zinsentwicklung entscheidet nun mal darüber, ob die Wirtschaft weiterwächst oder das Wachstum ausgebremst wird. Aktuell sieht es so aus, dass die Zentralbanken noch einen weiteren Zinsschritt für 2022 planen. An den aktuellen Zinskurven lassen sich aber auch schon eingepreiste Zinssenkungen für 2023 und 2024 erkennen. Dies ist jedoch noch keine Zinswende.

Die Geldpolitik der Notenbanken zeigt aktuell indes nur wenig bis gar keine Wirkung. Im Euroraum liegt die Inflationsvorhersage für 2022 bei ca. 8,5 % und die Prognosse für 2023 wurde zuletzt auf 7,5 % angehoben. Alles in ▸

allem also kein gutes Szenario für Investoren. Die Unsicherheit bleibt groß. Aber die Börsen-Spezialisten wissen auch, wenn die Stimmung am Kapitalmarkt am Boden ist, ist es der richtige Zeitpunkt einzusteigen.

KMU-Anleihen

Für Anleiheemittenten, gerade im KMU-Marktsegment, sieht das etwas anders aus. Der massive Zinsanstieg erschwert die Emission neuer Anleihen. Es bleibt interessant zu beobachten, wie der Mittelstand in Deutschland durch den anstehenden Winter - bei hohen Energiepreisen, immer noch nicht funktionierenden Lieferketten und stetig steigenden Kosten - kommt. Zunächst müssen wohl staatliche Finanzierungs- bzw. Überbrückungs-Maßnahmen greifen, damit den Unternehmen zusätzliches Kapital für die gestiegenen Produktionskosten zur Verfügung gestellt wird. Danach wird sich dann die Spreu vom Weizen trennen und den KMU wird es auch wieder möglich sein, verstärkt am Kapitalmarkt zu agieren.

Zusammenfassend lässt sich wohl prognostizieren, dass auch das Jahr 2023 weiterhin von großer Unsicherheit und hoher Nervosität geprägt sein wird. Es bleibt abzuwarten, ob die Zentralbanken durch ihre Maßnahmen die Wirtschaft nur in eine kurze Schwächephase gestoßen haben oder ob eine längere Rezession folgen wird. Anleger und Investoren sollten weiterhin sehr wachsam und vorsichtig agieren, aber die sich bietenden Chancen und Möglichkeiten nutzen.

Dirk Schneider, Geschäftsführer
Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank

Anzeige

Nachhaltig investieren,
Zukunft mitgestalten

Wertpapierprospekt unter www.reconcept.de/solardeutschland

reconcept
GREEN GLOBAL INVESTMENTS

DR. HUBERTUS BARTSCH

„WIR WERDEN UNSERE PROGNOSEN ERFÜLLEN“

Interview mit NZWL-CEO Dr. Hubertus Bartsch

Die nunmehr achte Unternehmensanleihe (ISIN: DE-000A30VUP4) der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL) kann noch bis zum 9. Dezember gezeichnet werden. Die Anleihe wird jährlich mit 7,75% verzinst und hat ein Zielvolumen von 15 Mio. Euro. NZWL-Chef Dr. Hubertus Bartsch hat in der vergangenen Woche die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die Finanzierungsstrategie des Unternehmens auf dem Eigenkapitalforum in Frankfurt am Main vorgestellt und im Anschluss mit uns gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Dr. Bartsch, die Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH legt nunmehr ihre bereits achte Unternehmensanleihe auf. Wofür sollen die bis zu 15 Mio. Euro dieses Mal konkret verwendet werden?

Dr. Hubertus Bartsch: Der Emissionserlös aus dem öffentlichen Angebot und der Privatplatzierung dient erneut der Finanzierung unseres weiteren Wachstums. Mit den zufließenden Mitteln wollen wir unsere Finanzkraft für Investitionen in Wachstum sowie in neue Produkte bei Hybrid- und alternativen Antrieben und in Produkte der E-Mobilität stärken.

Anleihen Finder: In den letzten Jahren konnten Sie den Kupon der NZWL-Anleihen kontinuierlich „herunterarbeiten“ – auf zuletzt 6,00% p.a. – jetzt müssen Sie wieder tiefer in die Tasche greifen und bieten 7,75 % p.a. an. Ist das alleine auf die veränderte Zins- und Inflationslandschaft zurückzuführen und/oder auch auf operative Faktoren?

„Der Zinssatz ist das Ergebnis der deutlich veränderten Zins- und Inflationslandschaft“

Dr. Hubertus Bartsch: Der Kupon der neuen Anleihe hat nichts mit operativen Faktoren zu tun, da wir uns weiterhin erfolgreich behaupten. Der Zinssatz ist vielmehr in der Tat das Ergebnis der deutlich veränderten Zins- und Inflationslandschaft und spiegelt das Investoren-Feedback aus dem vorab von der Quirin Privatbank durchgeführten Marktsounding wider. Wir sehen dies jedoch eher als Momentaufnahme, denn wie Sie schon richtig festgestellt haben, konnten wir den Zinssatz in den vergangenen Jahren kontinuierlich senken, was vor allem das Ergebnis unseres tadellosen Track-Records am Kapitalmarkt seit 2014 ist.

Anleihen Finder: Der Halbjahresgewinn (1,5 Mio. Euro) hat sich im Vergleich zum Vorjahr halbiert. Das war hauptsächlich auf das China-Geschäft zurückzuführen. Welche Probleme gibt und gab es dort?

Dr. Hubertus Bartsch: Im 1. Halbjahr 2022 wurde unsere Umsatz- und Ertragsentwicklung in China deutlich von den Lockdowns an wichtigen Kunden-Standorten beeinflusst. Infolgedessen haben diese Kunden ihre Produktion erheblich reduziert. Diesen Effekt in China konnten wir jedoch durch unseren zweiten Großkunden neben Volkswagen, den chinesischen Automobilhersteller Great Wall, teilweise, aber eben nicht ganz ausgleichen.

Anleihen Finder: Wie hat sich das Geschäft in Gänze im zweiten Halbjahr weiterentwickelt? Werden Sie Ihre Prognosen erfüllen und wie zufrieden sind Sie generell mit der Performance in einem schwierigem Jahr 2022?

„Wir werden in diesem Jahr ein Umsatzwachstum von 5 % bis 10 % erzielen“

Dr. Hubertus Bartsch: In China liegen wir seit dem dritten Quartal wieder im Plan und das vierte Quartal ist dort traditionell das stärkste. In Europa haben wir in den ersten neun Monaten ein Umsatzwachstum von ca. 3 % gegenüber dem Vorjahr erzielen können. Insgesamt sind wir mit der Geschäftsentwicklung 2022 durchaus zufrieden – vor allem in Anbetracht der sehr vielfältigen Herausforderungen. Wir werden unsere Prognosen erfüllen und somit ein Umsatzwachstum von 5 % bis 10 % gegenüber dem Vorjahreswert von 140,8 Mio. Euro erzielen. Gleichzeitig werden wir weiterhin profitabel wirtschaften und einen Jahresüberschuss erzielen, der – bereinigt um Gewinne aus Währungskursdifferenzen – auf dem Niveau des Vorjahres liegen dürfte.

Anleihen Finder: Inwieweit ist Ihre Performance von der Entwicklung von VW abhängig?

Dr. Hubertus Bartsch: VW ist für uns seit Jahren ein wichtiger Kooperationspartner, mit dem wir im engen Schulterschluss unsere Internationalisierungs-Strategie 2008 in der Slowakei und 2014 in China erfolgreich umgesetzt haben. Als Alleinlieferant bei ca. 90 % unserer Aufträge haben wir uns sicherlich ein gewisses Standing erarbeiten können. Wir glauben, dass beide Seiten von dieser langjährigen, vertrauensvollen Partnerschaft profitieren.

Anleihen Finder: Wie begegnen Sie unternehmensstrategisch den aktuellen Herausforderungen in der Automobilbranche – etwa der (aufkommenden) Energiekrise oder Liefer- und Materialengpässen bzw. Kostensteigerungen?

Dr. Hubertus Bartsch: Die Materialpreissteigerungen in Europa konnten wir im Rahmen der Lieferkette in Abstimmung mit den Kunden weitergeben. Was die Energiepreise in Europa betrifft, profitieren wir auch davon, dass wir mit Energieversorgen bereits Lieferverträge für 2022 und 2023 abgeschlossen hatten bzw. haben.

Anleihen Finder: Inwieweit konnten Sie den Umsatz-Anteil am Elektro-/Hybridantrieb-Bereich im letzten Jahr weiter ausbauen? Welchen Anteil soll dieser Bereich bei der NZWL in den nächsten fünf Jahren haben?

„Haben den Umsatzanteil im Bereich Elektro-/Hybridantrieb auf rd. 12 % ausgebaut“

Dr. Hubertus Bartsch: Unser Umsatzanteil im Bereich Elektro-/Hybridantrieb lag im 1. Halbjahr 2022 bei rund 12 %. Diesen Wert wollen wir in den kommenden Jahren sukzessive ausbauen. Aktuell liefern wir für Porsche weiterhin Räder und Wellen für den Elektroantriebsstrang im Sportwagenpremiumsegment. Auch die in den Vorjahren erteilten neuen Aufträge von Volkswagen für die Hybridantriebssysteme sind stark gewachsen. Diese Projekte entwickelten sich trotz der COVID-19-Pandemie und der Engpässe in den Lieferketten ebenso positiv wie die erteilten Aufträge für die von Audi und Porsche entwickelte Plattform „Premium Plattform Electric“ (PPE), auf der zukünftig sämtliche Elektrofahrzeuge der Mittel- bis Oberklasse beider OEMs basieren werden.

Anleihen Finder: Können Sie uns die Verschuldungs- und Eigenkapitalseite des Konzerns gegenüberstellen? Wie hoch sind die jährlichen Zinstilgungen (bei Vollplatzierung der neuen Anleihe), die die NZWL leisten muss und wie werden diese bedient?

Dr. Hubertus Bartsch: Das Konzerneigenkapital stieg von 25,8 Mio. Euro zum 31. Dezember 2021 auf 28,1 Mio. Euro zum 30. Juni 2022, was einer Konzerneigenkapitalquote von 18,5 % (31. Dezember 2021: 17,9 %) entspricht. Da unser neues Angebot auch ein Umtauschangebot beinhaltet, hängt die genaue Höhe der zukünftigen jährlichen Zinstilgungen sowohl vom Umtausch- als auch Neuzeichnungsergebnis ab. Die Verpflichtungen werden sich jedoch maximal auf ca. 5,2 Mio. Euro pro Jahr belaufen, die wir – wie in der ▶

Vergangenheit – aus unserem operativen Cashflow erfüllen werden, der zuletzt im 1. Halbjahr 2022 bei 12,2 Mio. Euro lag.

Anleihen Finder: Welche Meilensteine sollen mittelfristig bis 2025 erreicht werden?

„Wollen als Global Player weiter wachsen“

Dr. Hubertus Bartsch: Es ist unser klares Ziel, als Global Player im partnerschaftlichen Schulterschluss mit unseren langjährigen Kunden weiter zu wachsen. Als ein führender Partner der OEMs wollen wir auch in Zukunft aus einer Position der Stärke heraus agieren. Sowohl im Pkw- und Nutzfahrzeug-Bereich als auch bei allen Antriebstechniken wollen wir in den von uns adressierten Produktbereichen weiterhin stabile Cashflows erwirtschaften.

Anleihen Finder: Wie geht die NZWL mit dem Thema Nachhaltigkeit um?

Dr. Hubertus Bartsch: Nachhaltigkeit ist auch für uns ein zentrales Thema, dem wir hohe Priorität beimessen. Entsprechend ehrgeizig sind unsere Ziele: So streben wir beispielsweise bis 2025 eine Umstellung auf regenerativen grünen Strom für ca. 85 % unseres Gesamt-Energiebedarfs und bis 2037 eine CO2-Neutralität für Vorprodukte an. Bis 2039 wollen wir CO2-neutral produzieren und 100 % CO2-neutrale Produkte herstellen.

Anleihen Finder: Wagen wir abschließend noch einen vagen Ausblick: Wie lange wird die NZWL noch auf Wachstumskurs sein und weiterhin an der Finanzierung kleinvolumiger Anleihen festhalten?

„Es steht für uns vollkommen außer Frage, dass wir auch in Zukunft an diesem Finanzierungsinstrument festhalten werden“

Dr. Hubertus Bartsch: Aus unserer Sicht bietet der Automobilmarkt in Europa und China noch ausreichend Wachstumspotenzial, das wir in den kommenden Jahren konsequent nutzen wollen. Bei der Finanzierung unseres Wachstums haben sich die börsennotierten Anleihen seit 2014 erfolgreich bewährt, vor allem auch in den vergangenen drei Jahren in Anbetracht der vielfältigen Herausforderungen im Umfeld. Deshalb steht für uns vollkommen außer Frage, dass wir auch in Zukunft an diesem Finanzierungsinstrument festhalten werden. Den Zugang zum Kapitalmarkt haben wir schließlich von Anfang an als langfristigen Baustein unseres Finanzierungsmix angesehen – daran hat sich nichts geändert.

Anleihen Finder: Besten Dank für das Gespräch, Herr Dr. Bartsch.

Anzeige

NZWL-Anleihe 2022/27

Branche	Automobilzulieferer
ISIN	DE000A30VUP4
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	7,75% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	14.12.2027
Umtauschangebot	beendet
Zeichnung Börse	21.11. - 09.12.22
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

recocnept-Solar Green Bond 2023/29

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A30VVF3
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	6,75% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	28.04.2029
Zeichnung Emittentin	Seit 28.10.22
Zeichnung Börse	12.04. bis 26.04.23
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

Studierenden-Anleihe 2022/32

Branche	Bildung
ISIN	DE000A30VTD2
Volumen	12 Millionen Euro
Zinskupon	4,25% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	10 Jahre
Endfälligkeit	06.10.2032
Zeichnung über GLS Bank	seit 12. Oktober 2022
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Düsseldorf (geplant)

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

INTERESSANTE INVESTMENT-ANGEBOTE FINDEN SIE AUCH BEI UNSEREN CROWDINVESTMENT-PARTNERN:

www.econeers.de

www.seedmatch.de

EMITTENTEN NEWS

- Handel der Ekosem-Agrar-Anleihe 2012/27 (A1R0RZ) vorübergehend ausgesetzt
- paragon präsentiert 5-Jahres-Strategie ohne „Digitale Assistenz“
- Verschiebung von Transaktionen: VERIANOS SE senkt Ergebnisprognose für 2022
- Mutares schließt mehrere Transkationen ab
- Ekosem-Agrar-Anleihen: Gläubiger-Beschlüsse vollzogen, Änderungen wirksam
- UniDevice AG: Neuer Monatsumsatzrekord im November 2022
- paragon verkauft KI-Tochtergesellschaft paragon semvox für rd. 40 Mio. Euro
- DMAF zeichnet neue Booster-Anleihe 2022/26 (A30V3Z)
- Underberg: Konsumkrise und Kostensteigerungen trüben Erwartungen
- LR Global verzeichnet Umsatzanstieg und erfolgreichen Produktlaunch im dritten Quartal
- Noratis AG erwirbt 46 Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 204 Wohneinheiten in Niedersachsen
- Photon Energy erwirbt Mehrheit an polnischem Energieunternehmen Lerta
- DEAG mit „prall gefüllter Veranstaltungspipeline“ – EBITDA steigt nach 9 Monaten auf 20,3 Mio. Euro
- ESPG AG platziert weitere Anleihe-Tranche via Privatplatzierung

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

- „Wir werden unsere Prognosen erfüllen“ – Interview mit NZWL-CEO Dr. Hubertus Bartsch
- „Unser Markt-Segment bietet unverändert gute Chancen“ – Interview mit Falk Raudies, FCR Immobilien AG
- ANLEIHEN-Woche #KW47 – 2022: NZWL, Katjes Greenfood, Metalcorp, hep global, Ekosem-Agrar, DEAG, Photon Energy, REA, ESPG, MS Industrie, UBM, ERWE Immobilien, ...

ANLEIHEN-BAROMETER

- Unternehmens-Barometer: Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH im KFM-Analyse-Check
- Anleihen-Barometer: Analysten-Update für REA-Anleihe 2018/25 (A2G9G8)
- Anleihen-Barometer: hep global-Anleihe 2021/26 (A3H3JV) erhält weiterhin 3,5 KFM-Sterne

MUSTERDEPOTS

- +++ MUSTERDEPOTS +++ Wertstellungen der Anleihen-Depots zum 29.11.2022

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.