AUSGABE 03/22

MÄR

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Dynamik“

04 | INTERVIEW
mit Tarmo Sild, IuteCredit Europe: „Beim Iute-Bond ist das Verhältnis von Rendite und Risiko das beste auf dem Markt“

10 | ANLEIHEN-SPLITTER
Mutares, Multitude, R-LOGITECH, FCR Immobilien, Etepetete, LAIQON, SOWITEC

16 | INTERVIEW
mit Volker Heise, Heise Haus GmbH: „Haben unser Geschäftsmodell komplett auf ‚Villages‘ umgestellt“

21 | KOLUMNE
Standpunkt von Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank AG: „Deutschland auf der Achterbahn“

24 | NEUEMISSIONEN

25 | ONLINE NEWS

26 | PARTNER

27 | IMPRESSUM

„DYNAMIK“

Zum kalendarischen Frühling am 01. März kommt mächtig Bewegung in den Anleihemarkt. Traditionell steigt die Emissionstätigkeit nach den ruhigeren Wintermonaten ab März deutlich an – und die Lage am Markt wird dynamischer. Mit dem neuen 25 Mio. Euro-Green Bond der SOWITEC Group und der angekündigten im Nordic Bond-Format strukturierten Mutares-Anleihe im Volumen von bis zu 125 Mio. Euro kommen gleich zwei neue Unternehmensanleihen auf den Markt, die den Anlegern spannende Investmentmöglichkeiten und Renditen bieten. Beide Anleihen werden in den kommenden Tagen ab einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro zu zeichnen sein. Zuvor bieten beide Unternehmen ihren Alt-Anlegern die inzwischen übliche Prozedur von Umtauschmöglichkeiten von alten Schuldverschreibungen in neue Wertpapiere an.

Ein solches Umtauschangebot plant auch das estnische Fintech IuteCredit seinen Anlegern zu unterbreiten, um

die im Sommer auslaufende Anleihe des Unternehmens abzulösen. Anders als Mutares soll hier aber kein gänzlich neuer Bond aufgelegt werden, sondern ein bestehender Bond aus dem Jahre 2021 aufgestockt werden. Mehr zu diesen Plänen und der aktuellen Geschäftsentwicklung von IuteCredit, erfahren Sie in unserem INTERVIEW mit CEO Tarmo Sild auf den kommenden Seiten.

Nicht nur in den volumenstärkeren KMU-Anleihen-Segmenten, auch bei kleinen Bonds tut sich etwas, so stehen derzeit gleich zwei sogenannte „Crowd-Anleihen" im Schaufenster. Während die etepetete GmbH mit ihrem Konzept gegen die Lebensmittelverschwendung ihre Premieren-Anleihe aufgelegt hat (mehr dazu in unserem ANLEHIEN-SPLITTER), nimmt die Heise Haus GmbH einen neuen Anlauf am Kapitalmarkt. Äußerst spannend dabei ist, dass sich das Unternehmen den Marktgegebenheiten angepasst und ihr Geschäftsmodell neu ausgerichtet hat, wie uns Gründer Volker Heise im INTERVIEW auf Seite 16 verrät. Die beiden Minibonds können auf den Portalen Seedmatch und econeers ab einer Mindestzeichnungssumme von 500 Euro gezeichnet werden.

Während bei den zuvor genannten Anleihen Zeichnungs- oder Umtauschmöglichkeiten im Fokus stehen, strebt die R-LOGITECH S.A.M. eine dreimonatige Laufzeitverlängerung ihrer Ende März auslaufenden 200 Mio. Euro-Unternehmensanleihe an, um finale Finanzierungsfragen zu klären. Das Unternehmen bezeichnet das Unterfangen als „Vorsichtsmaßnahme", benötigt dazu aber eine Beschlussfassung seiner Anleihegläubiger. Eine erste Abstimmung ohne Versammlung soll zwischen dem 07.03.2023 bis 09.03.2023 durchgeführt werden. Schon die Schwestergesellschaft Metalcorp Group S.A. – ebenfalls zur Monaco Resources Group gehörend - musste die Laufzeit ihrer im Oktober 2022 endfälligen Anleihe um ein Jahr verlängern, da eine Refinanzierung zum ursprünglichen Laufzeitende der Anleihe nicht realisiert werden konnte. Generell wird das Thema der Anleihe-Refinanzierungen den KMU-Anleihemarkt in den kommenden Jahren auf eine Probe stellen. Das vermutet zumindest Kai Jordan von der mwb Wertpapierhandelsbank AG, der in seinem Kapitalmarkt-Standpunkt auf Seite 21 wie üblich das große Ganze im Blick hat und dabei schon fast unausweichlich bei Zinserhöhungen landet. Denn 2023 und 2024 werden viele Anleihen fällig, die mit einem relativ niedrigen Zinskupon ausgestattet sind. Die häufig zur Refinanzierung begebenen neuen Anleihen müssen aber im aktuellen Zinsniveau deutlich teurer werden, um überhaupt für Anleger interessant zu werden. Daraus könnte letztendlich eine spannende Dynamik am Markt entstehen. Weitere Nachrichten zu Emittenten und Anleihen finden Sie zudem wie gewohnt in unseren ONLINE NEWS.

Anzeige

Werbung

MUTARES

Wir sind
DIE BETEILIGUNGSUNTERNEHMER

Anleihe **2023/2027**
Verzinsung **7,5% bis 8,5% + EURIBOR**
Quartalsweise Zinszahlung

Begleiten Sie uns als Partner
mittelständischer Unternehmen.

Umtauschangebot
vom 2. – 16. März

Zeichnungsfrist startet
am 14. März

Jetzt informieren

WKN: A30V9T

www.mutares.de

Wichtige Hinweise:
Rechtlich maßgeblicher Wertpapierprospekt abrufbar unter: https://ir.mutares.de/anleihe/. Die Billigung des Prospekts durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potentiellen Anlegern wird empfohlen, den Prospekt zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.

„BEIM IUTE-BOND IST DAS VERHÄLTNIS VON RENDITE UND RISIKO DAS BESTE AUF DEM MARKT“

Interview mit Tarmo Sild, CEO IuteCredit Group

Die Anleihe 2019/23 (ISIN: XS2033386603) des estnischen FinTechs IuteCredit wird im Sommer dieses Jahres endfällig. Zur Refinanzierung plant das Unternehmen den Inhabern der Anleihe 2019/23 einen Umtausch in die in 2021 begebene jüngere Iute-Anleihe 2021/26 (ISIN: XS2378483494) anzubieten. Wir haben mit Tarmo Sild, dem CEO der IuteCredit Group, sowohl über dieses Vorhaben als auch über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die weiteren Zukunftspläne des digitalen Finanzdienstleisters gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Sild, IuteCredit plant den Anlegern der im Sommer auslaufenden Anleihe 2019/23 einen Umtausch in die Unternehmensanleihe 2021/26 anzubieten. Warum sollten sich Alt-Anleiheinhaber darauf einlassen und welche Konditionen bieten Sie ihnen an?

Tarmo Sild: Die Investoren sollten sich nicht an Altem festklammern, sondern in die Zukunft investieren. Ich hoffe, die bisherige Reise mit Iute hat sich für die Anleger gelohnt. Die Frage, die ich mir jetzt als Anleger stellen würde, wäre jedoch, wie ich mein Kapital nach dem August 2023 investiere, wenn der IuteBond 19/23 auslaufen wird. Als Anleger würde ich sicherlich alle mir zur Verfügung stehenden Optionen in Betracht ziehen. Aber, und jetzt ändere ich meine Perspektive und schlüpfe in die Position des CEOs von Iute: Erstens denke ich, dass die letzten Jahre schwarz auf weiß gezeigt haben, dass es durchaus Unterschiede zwischen den Emittenten und ihrer Widerstandsfähigkeit gegenüber verschiedenen Herausforderungen gibt, die sich letztendlich im Cashflow für die Anleger niederschlagen. Ein Anleihekupon ist nicht mit dem Kupon einer anderen Anleihe vergleichbar, wenn die Emittenten und die zugrunde liegenden Ri- ▸

siken unterschiedlich sind. Ich wage zu behaupten, dass beim Iute Bond das Verhältnis von Rendite und Risiko das beste auf dem Markt ist.

Des Weiteren hat Iute einen positiven qualitativen Einfluss auf die Gesellschaft in ihren Heimatmärkten. Wir verändern die Wahrnehmung und die Gewohnheiten der Menschen in Bezug auf sofortige Finanzdienstleistungen, wie Ratenkredite, sofortige Bezahlungen, Wallets etc., die über Smartphones, Tablets und Computer verfügbar sind. Hinzu kommt, dass wir unseren Kunden den Aufbau einer persönlichen Kredithistorie ermöglichen, die für den zukünftigen Bezug von Finanzdienstleistungen von großem Vorteil ist. Wir haben inzwischen mehr als 1 Million Menschen auf der Balkanhalbinsel erreicht und zweifellos Druck auf die Banken ausgeübt, sich ebenfalls zu ändern.

INFO

Die 2019/23 Iute-Anleihe kann in die 2021/26 Iute-Anleihe umgetauscht werden. Die depotführenden Banken werden alle Anleger der 2019/23 Iute-Anleihe über das Umtauschangebot in Kenntnis setzen. Alle Anleger, die dieses Angebot annehmen, erhalten eine Umtauschprämie in Höhe von 1 % des Nennwerts, sprich 10 Euro pro Anleihe, sowie 35 Euro pro Anleihe als Differenz zwischen dem Ausgabepreis und dem Nennwert. Zusätzlich erhalten die Anleger, die das Umtauschangebot annehmen, die aufgelaufenen Stückzinsen. Das Umtauschverhältnis beträgt 1:10 aufgrund der kleineren Stückelung der 2021/26-Anleihe von 100 Euro. Die Rendite für die Anleger, die das Umtauschangebot annehmen, beträgt 12,6 %. Der Kupon der 2021/26-Anleihe beträgt 11 % p.a. Die Umtauschfrist läuft bis zum 29. März 2023.

Anleihen Finder: Warum haben Sie sich für dieses Szenario mit einem Umtausch bzw. einer Aufstockung des bestehenden 11 %-Bonds entschieden und nicht etwa für die Begebung einer gänzlich neuen Anleihe oder einer anderen günstigeren Finanzierungsform?

„Langfristige, wiederkehrende Beziehungen sind uns wichtig“

Tarmo Sild: Als gesundes Unternehmen hatten wir die Möglichkeit, verschiedene Refinanzierungsalternativen zu prüfen. Unsere erste Präferenz ist es, weiterhin mit Investoren zusammenzuarbeiten, die bereits an Bord sind und die unser Geschäft und seine Entwicklung gut verstehen. Es ist ähnlich wie mit unseren Kunden: Langfristige, wiederkehrende Beziehungen sind uns wichtig!

Wir haben auch unser strategisches Ziel im Blick, eine Bilanzsumme von mindestens einer Milliarde Euro mit mindestens einer Million aktiver Kunden aufzubauen. Dies kann nur erreicht werden, wenn die bestehende Kapitalbasis gut gepflegt und ausgebaut wird und nicht zugunsten eines schnellen, opportunistischen Ersatzes aufgegeben wird. Iute hat eine 75 Mio. Euro-Anleihe ausstehen, die im Oktober 2026 fällig wird. Wir möchten diese Anleihe um 50 Mio. Euro aufstocken, so dass wir dann 125 Mio. Euro ausstehen haben. Dies entspricht dem aktuellen Bedarf des Unternehmens und unseren Wachstumsplänen. Anstatt zwei Anleihen im Wert von 75 Mio. Euro und 50 Mio. Euro auszugeben, haben wir uns für eine einzige Anleihe im Wert von 125 Mio. Euro entschieden, weil dies ein besseres Produkt für den Markt ist, weil es liquide ist und weil es eine breitere Investorengruppe mit sowohl kleineren als auch größeren Anlegern anspricht. Wir hoffen, dass wir unsere Anleger bis 2026 glücklich und zufrieden stellen können.

Anleihen Finder: IuteCredit ist ein estnisches FinTech, das mit Finanzdienstleistungen wie digitalen Krediten und Darlehen sein Geld verdient. Wie viele Kunden haben Sie aktuell und in welche Regionen bieten Sie Ihre Dienstleistungen an?

Tarmo Sild: Die Iute-Gruppe hat insgesamt 928.000 Kunden, von denen 290.000 aktive Kunden sind. Wir haben 178.000 Kreditkunden und über 90.000 Wallet-Kunden, d.h. diejenigen, die ein Konto bei uns haben und verschiedene Zahlungsdienste nutzen, um ihr Geld auszugeben. Wir bieten unsere Dienstleistungen derzeit in Moldawien, Albanien, Nordmazedonien, Bulgarien und Bosnien an. Finanzdienstleistungen unter der Marke Iute werden den Endkunden über die Mylute-App, Händler, E-Commerce-Plattformen, eigene Filialen, ein eigenes Geldautomatennetz und Agents angeboten.

Anleihen Finder: Können Sie uns dazu weitere Zahlen nennen und einordnen: Welche Kreditsumme haben Sie bislang an Kunden ausgezahlt, wieviel davon zurückerhalten und welche Zinseinnahmen damit generiert?

„IuteCredit hat bislang Kredite von 841 Mio. Euro vergeben“

Tarmo Sild: Die seit der Gründung von IuteCredit Europe vergebenen Kredite belaufen sich auf 841 Mio. Euro, wobei die Energbank hierbei nicht berücksichtigt ist. Im Jahr 2022 vergab die Iute-Gruppe Kredite im Wert von 219 Mio. Euro und das Netto-Portfolio belief sich im GJ 2022 auf 194 Mio. Euro. Mit diesem Portfolio erwirtschafteten wir einen Zins- und Provisionsertrag in Höhe von 78,6 Mio. Euro sowie einen Gesamtertrag von 89,2 Mio. Euro. Die NPL-Quote (NPL = Non performing loans) des Netto-Portfolios liegt unter 7,7 %. Der gewichtete durchschnittliche CPI 30 von IuteCredit über alle Kreditprodukte und Märkte hinweg betrug im Jahr 2022 90 % (gegenüber 87 % im Jahr 2021). Im Durchschnitt kann Iute davon ausgehen, dass etwa 35 % der ausgefallenen Kredite innerhalb von 180 Tagen nach Beendigung der Kreditverträge zurückgezahlt werden.

Anleihen Finder: Sie sprechen häufig von „persönlichen“ Finanzdienstleistungen. Was genau meinen Sie damit? Was machen Sie anders als andere Kreditgeber und wie groß ist Ihre Produktpalette?

Tarmo Sild: Persönlich bedeutet, dass jeder Iute-Kunde nicht nur einen Namen und Kontaktdaten hat, sondern einen ganz individuellen Datensatz, der es uns ermöglicht, individuell auf den Kunden zugeschnittenen Angebote zu unterbreiten. Bildlich gesprochen, wäre Personalisierung im Lebensmittelbereich dasselbe, wenn Supermärkte nicht jedem die 80-Gramm-Standard-Eisportion anbieten würden, sondern mir zum Beispiel die 50-Gramm-Portion ohne Schokoladenüberzug, weil ich zu Übergewicht neige und heute schon zwei Eis gegessen habe. Persönlich bedeutet uns aber auch, dass wir uns bemühen, dem Kunden menschliche Aufmerksamkeit und Energie zu schenken. Sehr oft werden Kunden bei klassischen Banken einseitig und in Form einer untergeordneten Position heraus angesprochen oder wie ein Objekt behandelt.

Anleihen Finder: Was machen Sie anders als andere Kreditgeber und wie groß ist Ihre Produktpalette?

Tarmo Sild: Der Unterschied ergibt sich aus vielen kleinen Dingen, die uns zusammengenommen zu einem anderen Anbieter machen. Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass Geld so frei fließen sollte wie die menschliche Sprache. Heute ist der Geldfluss nur selten mit der Sprache vergleichbar. Wenn man kein bestimmtes Konto, keine Referenz- oder Pin-Nummer kennt, wenn man sich nicht an einem bestimmten Ort wie einer Bankfiliale aufhält, wenn man nicht ein bestimmtes Dokument unterschreibt oder eine bestimmte Menge an Geduld aufbringt, um bis zum nächsten Morgen zu warten, fühlt sich das Geld nicht wie ein Fluss an. Also fangen wir an, uns zu bewegen ▸

und die Dinge unter diesem Gesichtspunkt zu verändern. Wir haben zum Beispiel unseren eigenen Geldautomaten entwickelt, der mit der MyIute-App interagiert und keine Karte benötigt. Wie Sie vielleicht schon bemerkt haben, verwenden wir keine Karten, um miteinander zu kommunizieren!

Iute war wahrscheinlich der erste, der die Online-Identitätsprüfung und die digitale Unterschrift in den Balkanländern eingeführt hat. Die von IuteCredit entwickelte MyIute-App ermöglicht es dem Kunden, den Kreditvertrag mit Hilfe biometrischer Technologie, z. B. Fingerabdruck und Gesichtserkennung, abzuschließen. Um die biometrische Identifizierung zu nutzen, muss das intelligente Gerät über einen Fingerabdruck- oder Gesichtserkennungssensor verfügen und die Verwendung biometrischer Daten ermöglichen. Die Kunden werden mithilfe von künstlicher Intelligenz, maschinellem Lernen und Verfahren zur Verhinderung von Geldwäsche identifiziert. Die vollständig digitale Reise innerhalb der MyIute-App ist bereits auf dem Vormarsch. Die kumulierte Zahl der MyIute-App-Downloads ist auf 477.000 gestiegen. Dank der Fähigkeiten unseres Unternehmens, unserer Organisation, unserer Prozesse und unserer Technologie kann Iute auf skalierbare und systematische Weise in das Online-Leben unserer Kunden integriert werden.

Anleihen Finder: Am deutschen Markt sind Sie ja (noch) nicht tätig. Wäre das für Iute überhaupt interessant bzw. zielführend und können Sie uns den typischen IuteCredit-Kunden kurz skizzieren?

„Iute ist darauf fokussiert, innovative digitale Lösungen in unterversorgten Märkten anzubieten, um einen universellen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu schaffen“

Tarmo Sild: Ich denke, wir sind auf dem deutschen Markt aktiv, aber für die Deutschen, die Geld investieren wollen! Ja, wir sind noch nicht auf dem deutschen Markt für Leute tätig, die Zahlungen leisten oder sich Geld leihen wollen. Aber Iute wächst, vor allem, wenn es eine starke Unterstützung von Investoren hat. Der typische Kreditkunde hat 12 Einkommenszyklen pro Jahr, in der Regel Gehälter, die ausreichen, um die monatlichen Ausgaben zu decken, aber nicht ausreichen, um nennenswerte Ersparnisse zu bilden und einmalige Anschaffungen zu tätigen. Der Kauf eines 1000-Euro-Kühlschranks ist keine Option, wenn kein Kredit verfügbar ist. Als Daumenregel können wir uns eine Person in unseren Heimatmärkten im arbeitsfähigen Alter mit einem regelmäßigen monatlichen Einkommen von 500 Euro vorstellen, die in der Lage ist, einen Kredit von 1.000 Euro mit einer monatlichen Rückzahlung von 55 Euro für 2 Jahre aufzunehmen.

Iute ist darauf fokussiert, innovative digitale Lösungen in unterversorgten Märkten anzubieten, um einen gleichberechtigten und universellen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu schaffen. Wir bieten unseren Kunden Finanzierungen für ihre täglichen Grundbedürfnisse sowie für die Verbesserung ihres Lebensstils. Apropos geografische Reichweite: Unsere einheitliche Technologieplattform, die derzeit das Sofortkreditgeschäft in allen Ländern der Gruppe vorantreibt, wird in Zukunft auch den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr ermöglichen.

Anleihen Finder: Gerade wurden die vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2022 veröffentlicht, wonach der Nettogewinn der Iute-Gruppe auf über 19 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr verdreifacht werden konnte. Was waren die Erfolgsfaktoren im vergangenen Geschäftsjahr?

Tarmo Sild: Wir haben mehrere der in den vergangenen Jahren angelaufenen Initiativen erfolgreich abgeschlossen, und dies zu einem großen Teil in Übereinstimmung mit den externen Faktoren, auf die sie abzielten, wie neue Vorschriften, steigende Inflation und sehr selektive Kundennachfrage. Im Jahr 2022 hatten wir das beste Wachstumsjahr in der Geschichte der Iute-Gruppe, was die Bilanz, die Kundenzahl, den Umsatz und den Nettogewinn angeht.

Auch die Integration der Energbank in die Iute-Gruppe schreitet weiter voran. Unser Ziel, das ungenutzte Potenzial der Bank auszuschöpfen und zum Wachstum der Gruppe beizutragen, ist in Reichweite. Im Jahr 2022 trug die Geschäftstätigkeit der Bank fast 5 Millionen Euro zum Nettogewinn der Gruppe bei, während wir gleichzeitig die Managementprinzipien und das Managementteam sowie die kunden-, technologie- und datenzentrierten Aspekte optimiert haben.

Anleihen Finder: Wie gestaltet sich gegenwärtig das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital bei IuteCredit und welchen Zielwert haben Sie dafür in den kommenden Jahren?

„Unser Ziel ist eine Eigenkapitalquote von 15 %“

Tarmo Sild: Unser Ziel ist eine Eigenkapitalquote von 15 %. Ein weiteres Ziel ist, dass der Wert der Barmittel und des Nettokreditportfolios die zinstragenden Schulden übersteigt. Gesundes Geschäft bedeutet für uns, dass das Geld, das sich das Unternehmen von Investoren geliehen hat, entweder auf dem Bankkonto liegt oder, noch besser, als regulär laufender Kredit arbeitet. Befindet es sich in keiner dieser Positionen, bedeutet dies, dass Iute die Rechnungen bezahlt. In unserer Vorstellung müssen die Rechnungen von den Kunden bezahlt werden, da ansonsten die Aktionäre mit ihrem Eigenkapital zahlen müssen.

Anleihen Finder: Wie soll diese Entwicklung in den kommenden Jahren fortgesetzt werden? Mit welchen Zahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn) planen Sie bis 2026, dem Laufzeit-Ende der Anleihe?

Tarmo Sild: Wir erwarten, dass wir bis Ende 2023 mehr als 230.000 Kunden mit laufenden Krediten und 130.000 Kunden mit Wallets haben werden. Hieraus erwarten wir Einnahmen aus unseren Dienstleistungen von mindestens 100 Mio. Euro und einen konsolidierten Nettogewinn von mehr als 12 Mio. Euro.

Bis Ende 2026 erwarten wir 1 Mio. aktiver Kunden, eine Bilanzsumme von 1 Mrd. Euro, einen Jahresumsatz von 200 Mio. Euro und einen Nettogewinn von 40 Mio. Euro durch die Nutzung vollständig digitaler Wertschöpfungsprozesse, die zunehmende Nutzung der Mylute-App, die Integration der Wertschöpfungsströme von Wallets und Krediten mit E-Commerce, Akquisitionen und die geografische Expansion.

„Bis Ende 2026 erwarten wir 1 Mio. aktiver Kunden“

Anleihen Finder: Welche Risiken bringt Ihr Geschäftsmodell gegenwärtig mit sich? Und welche geopolitischen Risiken sehen Sie speziell im Hinblick auf den angrenzenden Russland-Ukraine-Krieg für Ihre Geschäftstätigkeit?

Tarmo Sild: Die wirtschaftliche Nachhaltigkeit von Moldawien, Albanien, Mazedonien, Bosnien und Bulgarien ist der Schlüssel zur Nachhaltigkeit und Rentabilität der Gruppe. Wir beobachten täglich die Medien, die Wechselkurse und die Entwicklungen im Zusammenhang mit wichtigen makroökonomischen Aspekten in unseren Heimatmärkten, wie z. B. das BIP und das Pro-Kopf-BIP, das vierteljährliche Exportvolumen, das vierteljährliche Binnen-Konsumvolumen, das vierteljährliche Volumen der Geldüberweisungen von im Ausland arbeitenden Moldawiern, Albanern, Mazedoniern, Bosniern und Bulgaren, die monatlichen Arbeitslosenquoten und Durchschnittsgehälter, die vierteljährlichen Daten über die Kredit- und Einlagenportfolios der Banken sowie Änderungen in der Gesetzgebung oder in der Regierung. Doch wie sich herausstellte, bewahrt uns die regelmäßige Überwachung nicht vor unerwarteten Ereignissen wie im Kosovo, wo die Aufsichtsbehörde der ICKO im Jahr 2019 die Lizenz entzog. Glücklicherweise waren unsere Gewinnrücklagen zu diesem Zeitpunkt stark genug, um mit solchen unerwarteten Ereignissen fertig zu werden. Veränderungen in der makroökonomischen Situation wirken sich auch auf unsere Kreditvergabepolitik aus. Aufgrund der allgemeinen makroökonomischen Instabilität in der Region Balkan und Südeuropa haben wir die maximale Laufzeit unserer Kreditprodukte begrenzt.

Anleihen Finder: Unlängst haben Sie eine wichtige Akquisition durchgeführt und die moldawischen Energbank komplett übernommen. Welche Vorteile ergeben sich dadurch für Iute und welche Ziele verfolgen Sie damit?

Tarmo Sild: Im Jahr 2022 erwarb die IuteCredit 95,88 % der Energbank, einer börsennotierten Geschäftsbank in Moldawien. Die Energbank bietet in landesweit über 39 Filialen eine breite Palette von Finanzdienstleistungen an, die sich hauptsächlich an Privatpersonen sowie kleine und mittlere Unternehmen richten. Wir sind dabei, die Energbank in die Iute-Gruppe zu integrieren. Unser Ziel ist in Reichweite, das ungenutzte Potenzial der Bank zu nutzen und zum Wachstum der Gruppe beizutragen. Im Jahr 2022 trug der Geschäftsbetrieb der Bank fast 5 Mio. Euro zum Nettogewinn der Gruppe bei, während wir gleichzeitig die Managementprinzipien und das Managementteam sowie kunden-, technologie- und datenzentrierte Aspekte optimieren konnten.

Einer unserer Hauptschwerpunkte ist die Schaffung einer vollständig digitalen „Customer Journey“ in der Energbank. Außerdem entwickeln und lancieren wir ein umfassendes Angebot an Wallet-Diensten, mit denen die Kunden mit Iute jede Art von Zahlung auf ihr Girokonto erhalten und diese bequem über verschiedene digitale Kanäle ausgeben können, ohne dass sie dafür laufen oder sprechen müssen.

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

KAPITALMARKT
KMU

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

MUTARES PLANT ANLEIHE-EMISSION IM VOLUMEN VON 125 MIO. EURO

Neuer Bond – die Mutares SE & Co. KGaA plant die Begebung einer neuen vierjährigen Unternehmensanleihe (ISIN: NO0012530965) im Volumen von 125 Mio. Euro, um damit ihre bestehende Anleihe 2020/24 (ISIN: NO0010872864) mit einem Gesamtvolumen von 80 Mio. Euro vorzeitig abzulösen. Die neue Anleihe 2023/27, die öffentlich ab einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro angeboten werden soll, wird im Nordic Bond-Format strukturiert und norwegischem Recht unterliegen. Sie wird mit einem Zinssatz in Höhe des EURIBOR (drei Monate) zuzüglich einer Marge zwischen 7,50% und 8,50% p.a. verzinst. Den Inhabern der älteren Mutares-Anleihe 2020/24 soll dabei eine Umtauschmöglichkeit in die neue Mutares-Anleihe gegeben werden. Neben der Ablöse der Anleihe 2020/24 sollen die Anleihemittel auch für allgemeine Geschäftszwecke, einschließlich der Finanzierung weiterer Unternehmensakquisitionen, verwendet werden.

Zeichnungsfrist vom 14.03. bis 21.03.2023

Die Zeichnungsfrist für das öffentliche Angebot der neuen Mutares-Anleihe 2023/27 beginnt am 14. März 2023 und endet voraussichtlich am 21. März 2023, 12:00 Uhr (MEZ). Die Anleihe kann dabei sowohl über die Zeichnungsfunktionalität der Deutschen Börse (DirectPlace) als auch über die Internetseite der Emittentin gezeichnet werden. Der endgültige Zinskupon der Anleihe wird voraussichtlich am 21. März 2023 auf Basis der eingegangenen Zeichnungsangebote bestimmt. Wie schon die Anleihe 2020/24 soll auch die neue Anleihe in den Freiverkehr der Börse Frankfurt einbezogen werden. Zudem soll die Anleihe an der Börse Oslo notieren.

Umtauschangebot vom 02.03. bis 16.03.2023

Das öffentliche Umtauschangebot beginnt am 2. März 2023 und endet voraussichtlich am 16. März 2023, 18:00 Uhr (MEZ). Für jede eingetauschte Schuldverschreibung der Anleihe 2020/24 im Nennbetrag von 1.000 Euro erhalten bestehende Anleihegläubiger eine Schuldverschreibung der neuen Mutares-Anleihe im Nennbetrag von 1.000 Euro zuzüglich eines Betrags in Höhe von 15,00 Euro in bar zzgl. der laufenden Zinsen.

Bestehende Anleihegläubiger, die das Umtauschangebot nicht annehmen möchten, werden vorzeitig gekündigt und erhalten dafür den Nennbetrag von 1.000 Euro zuzüglich eines Betrags in Höhe von 9,00 Euro je Schuldverschreibung der Anleihe 2020/24 in bar zzgl. der bis zum Rückzahlungstermin aufgelaufenen und noch nicht ausgezahlten Zinsen.

MULTITUDE SE: UNTERNEHMENSRATING VON „B+“ BESTÄTIGT

Rating-Update – die Ratingagentur Fitch Ratings hat das Unternehmensrating der Multitude SE mit der Note „B+“ und einem stabilen Ausblick bestätigt. Zudem wurde die Multitude-Anleihe 2022/25 (ISIN: NO0012702549) mit der Note „B+“/RR4 und die nachrangige Hybridanleihe des Unternehmens (ISIN: NO0011037327) mit „B-“/RR6 bestätigt.

Laut Fitch spiegelt das Emittenten-Rating von „B+“ das solide Finanzierungsprofil und die sta- ▸

bilen Kennzahlen zur Vermögensqualität trotz des schwierigen Betriebsumfelds wider. Das Refinanzierungsrisiko habe sich nach einer Anleiherefinanzierung im Dezember 2022 nämlich verringert. Das Rating spiegele aber auch den Fokus von Multitude auf risikoreiche unbesicherte Verbraucherkredite, Nischengeschäfte, hohe Verschuldung und schwache Rentabilität aufgrund des Drucks auf seine Nettozinsmarge sowie hohe Betriebskosten wider. Die Fitch-Analysten bezeichnen die Einlagenfinanzierung und die aufsichtsrechtliche Regulierung von Multitude bei der Tochtergesellschaft Multitude Bank als Rating-Stärke.

Hier finden Sie weitere Angaben zum aktuellen Multitude-Rating sowie zur Fitch Rating-Systematik

MULTITUDE-ANLEIHE 2022/25

Die dreijährige Multitude-Anleihe 2022/25 (ISIN: NO0012702549) wurde im Volumen von 50 Mio. Euro am Kapitalmarkt platziert und ist mit einer Stückelung von 1.000 Euro ausgestattet. Die im Nordic Bond-Format ausgestaltete Anleihe ist mit einem variabel verzinslichen Kupon (3-Monats-Euribor plus 7,50%) ausgestattet und läuft bis zum 21.12.2025. Die Zinszahlungen finden vierteljährlich am 21.03., 21.06., 21.09. und 21.12. statt.

MULTITUDE-HYBRIDANLEIHE 2021

Die unbesicherte und nachrangige Hybridanleihe (ISIN: NO0011037327) der Multitude SE ist mit einem Emissionsvolumen von bis zu 50 Mio. Euro (Aufstockungsmöglichkeit auf bis zu 100 Mio. Euro) und einer Stückelung von 1.000 Euro ausgestattet. Die Anleihe hat einen variablen Zinskupon (3-Monats EURIBOR +890 bps p.a., Floor bei 0%) und einen vierteljährlichen Zinstermin am 01.03., 01.06., 01.09. und 01.12.. Die Laufzeit der Anleihe ist endlos (05.07.2021 bis endlos).

FCR IMMOBILIEN AG ZAHLT VIERTE ANLEIHE ZURÜCK

Die FCR Immobilien AG hat ihre Anleihe 2018/23 mit einer Laufzeit von fünf Jahren im Gesamtnennwert von 25 Mio. Euro fristgemäß und vollständig zurückgezahlt. Die Rückzahlung der 6,00%-Anleihe führt zu einer Optimierung der Finanzierungsstruktur. Mit der Rückführung der 6,00%-Anleihe hat FCR nun bereits vier Kapitalmarkt-Anleihen plangemäß zurückgezahlt. Aktuell sind noch die beiden Unternehmensanleihen mit Kupons in Höhe von 5,25 % und 4,25 % an der Börse notiert.

FCR geht für 2023 davon aus, dass der erwartete Mehraufwand aus dem Zinsanstieg durch die indexierten Mietverträge, die in 2022 erfolgte Erweiterung des Immobilienportfolios, den erfolgten Abbau des Leerstands sowie die gesunkenen Finanzierungskosten durch die Rückzahlung der 6,00%-Anleihe übertroffen wird. Die annualisierte Netto-Miete der FCR beläuft sich gegenwärtig auf rd 32 Mio. Euro. Neben der weiteren Reduzierung des Leerstands sowie gestiegener Mieteinnahmen durch den Portfolioausbau haben hierzu auch die indexbasierten Mietverträge beigetragen.

ETEPETETE GMBH LEGT PREMIEREN-ANLEIHE AUF

Die etepetete GmbH begibt erstmals eine Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A30VHG0) mit einem Volumen von bis zu 3 Mio. Euro. Der Minibond wird jährlich mit 8,00% verzinst und kann über die Plattform econeers ab einer Mindestzeichnungssumme von 500 Euro gezeichnet werden. Neben der jährlichen Kuponzahlung bietet die Emittentin den Anlegern zusätzlich noch eine Gewinnbeteiligung an. Die Laufzeit der fünfjährigen Anleihe endet am 30.04.2023, eine zukünftige Börsennotierung ist vorgesehen.

Das Münchner Unternehmen wurde 2015 gegründet und setzt sich gegen die Verschwendung von Lebensmitteln ein. Etepetete versendet dazu über seinen Online-Shop frische Obst- und Gemü- ▶

se-Boxen an seine Kunden. Die darin enthaltenen Bio-Lebensmittel entsprechen nicht der handelsüblichen Norm - sie sind oft krumm, weisen leichte Farb- oder Schalenfehler auf oder entsprechen nicht der vom Markt gewünschten Größe. Geschmacklich sind sie jedoch einwandfrei. In Zusammenarbeit mit regionalen und überregionalen Partnern bzw. Landwirten „rettet“ etepetete eben jene Lebensmittel, die es nicht in die Auslage der Supermärkte schaffen. Seit 2015 konnten nach Angaben der Emittentin so über 15 Tonnen unperfektes Bio-Obst und -Gemüse vor der Verschwendung bewahrt und zudem ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 47 % generiert werden. Der Umsatz liegt aktuell bei ca. 60 Mio. Euro. Mit Hilfe der Anleihe sollen nun weitere Vertriebskanäle (etwa in Gastronomie und Retail) im stetig wachsenden europäischen Bio-Markt erschlossen und die Boxen individueller an Kundenansprüche gestaltet werden.

Mit ihrem Geschäftsmodell deckt etepetete insgesamt 6 der 17 Ziele der Vereinten Nationen für die nachhaltige Entwicklung (sog. SDGs, Sustainable Development Goals) ab.

LAIQON AG PLATZIERT WANDELANLEIHE VOLLSTÄNDIG

Die LAIQON AG hat ihre neue Wandelanleihe 2023/27 (ISIN: DE000A30V885) im Volumen von 5,0 Mio. Euro vollständig via Privatplatzierung (Mindestzeichnungssumme von 100.000 Euro) am Kapitalmarkt platziert. Die Emission stieß laut Emittentin sowohl bei Bestandsaktionären als auch bei neuen Investoren auf sehr positive Resonanz, so wies das Orderbuch einen deutlichen Nachfrageüberhang von 3,15 Mio. Euro aus. Der Emissionserlös soll für das weitere Wachstum der LAIQON AG, insbesondere für Investitionen in den weiteren Ausbau der Mehrmandantenfähigkeit der Digital Asset Plattform (DAP) 4.0 genutzt werden.

LAIQON-WANDELANLEIHE 2023/27

Die LAIQON-Wandelanleihe 2023/27 wird mit einem Zinskupon in Höhe von 6,50 % p.a. (halbjährliche Zinszahlungen) verzinst. Eine Wandlung in Aktien ist erstmals ab November 2023 möglich, der Wandlungspreis wurde auf 10,00 Euro festgelegt.

„Wir sind mit der großen Investorennachfrage und der damit verbundenen Platzierung sehr zufrieden. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle ausdrücklich bei allen Investoren bedanken. Die eingeworbenen Mittel dienen insbesondere der geplanten weiteren Positionierung der LAIQON AG als Asset Management Factory“, sagt Achim Plate, Chief Executive Officer (CEO) der LAIQON AG.

Die Transaktion wurde von der CapSolutions GmbH begleitet.

R-LOGITECH S.A.M. PLANT 3-MONATIGE ANLEIHE-LAUFZEITVERLÄNGERUNG

Kurzfristige Anleihe-Laufzeitverlängerung angestrebt – die R-LOGITECH-Gruppe möchte die Laufzeit ihrer Ende März 2023 fälligen Unternehmensanleihe 2018/23 im Gesamtvolumen von 200 Mio. Euro um drei Monate verlängern. Derzeit befindet sich das Unternehmen nach eigenen Angaben in finalen Vertragsverhandlungen mit einem Investorenkonsortium für die Ablösung von besicherten Darlehen von Tochtergesellschaften sowie für zusätzliche Mittel für die bevorstehende Ablösung der besagten Anleihe 2018/23. R-Logitech wird dabei von der Investmentbank Perella Weinberg Partners (PWP) beraten und rechnet damit, den Finanzierungsprozess innerhalb der nächsten vier Wochen abschließen zu können. Aus „Vorsichtsgründen" bittet R-LOGITECH die Anleihegläubiger allerdings um eine Laufzeitverlängerung der Anleihe um bis zu drei Monate, wobei der Hafen-Logistikdienstleister betont, „während dieser zusätzlichen Frist jederzeit Zahlungen leisten zu können".

R-LOGITECH ANLEIHE 2018/23

Die Unternehmensanleihe 2018/23 (ISIN: DE000A-19WVB8) der R-LOGITECH S.A.M. ist mit einem Zinskupon von 8,50% p.a. ausgestattet und hat ein aufgestocktes Gesamtvolumen von 200 Mio. Euro. Die Anleihe notiert nach Meldung der geplanten Laufzeitverlängerung nur noch bei rd. 60% an der Börse Frankfurt (Stand: 27.02.23).

Anleihegläubiger müssen Änderung zustimmen

Zum Zweck der dreimonatigen Laufzeitverlängerung ist eine Beschlussfassung der Anleihegläubiger erforderlich. Deshalb fordert R-LOGITECH alle Anleihegläubiger zu einer Abstimmung ohne Versammlung auf. Die Gläubigerversammlung wird als Abstimmung ohne Versammlung von 07.03.2023 bis 09.03.2023 stattfinden. Die vollständige Einladung ist auf der Webseite von R-LOGITECH unterr www.r-logitech.com in der Rubrik „Investor Area/Gläubigerabstimmung Anleihe 2018/2023" abrufbar. Die am 29.03.2023 fällige Zinszahlung sowie die Rückzahlung der Anleihe soll nun also am 29.06.2023 erfolgen. Als Gegenleistung zur Verlängerung bietet R-LOGITECH einen ab dem 29.03.2023 um 1,75%-Punkte erhöhten Zinskupon an.

HINWEIS: Im vergangenen September hatte R-LOGITECH eine fünfjährige Anleihe 2022/27 via Privatplatzierung mit einem Volumen von 200 Mio. Euro am Kapitalmarkt platziert. Die neue R-LOGITECH-Anleihe 2022/27 (ISIN: DE000A3K73Z7) wird jährlich mit 10,25% verzinst.

SOWITEC BEGIBT NEUEN 8,00%-GREEN BOND

Neue Anleihe – die SOWITEC group GmbH begibt eine neue besicherte fünfjährige Unternehmensanleihe 2023/28 (ISIN: DE000A30V6L2) im Volumen von bis zu 25 Mio. Euro und einem Zinskupon in Höhe von 8,00% p.a. Die Anleihe, die laut imug Rating als Green Bond klassifiziert werden kann, wird vom 06. bis 28. März 2023 öffentlich ab einer Zeichnungssumme von 1.000 Euro angeboten. Zudem wird es für Anleger der SOWITEC-Anleihe 2018/23 ein Umtauschangebot in den neuen Bond geben sowie eine Privatplatzierung bei institutionellen Investoren durchgeführt.

Der Nettoemissionserlös soll für die Finanzierung und Refinanzierung laufender und künftiger Projekte der SOWITEC-Gruppe (Bau und Betrieb von Windparks, Photovoltaikparks und Hybridprojekten) sowie je nach Annahmequote des Umtauschangebots gegebenenfalls auch teilweise für die Refinanzierung der Anleihe 2018/23 verwendet werden. In geographischer Hinsicht soll der überwiegende Teil des Nettoemissionserlöses zur Finanzierung von Wind- und Photovoltaikprojekten innerhalb Deutschlands und gegebenenfalls opportunistisch in anderen nicht-europäischen Ländern, in denen die SOWITEC-Gruppe bereits tätig ist, verwendet werden. Der neue besicherte SOWITEC-Green Bond 2023/28 soll voraussichtlich am 30. März 2023 in den Handel im Freiverkehr der Börse Frankfurt einbezogen werden.

INFO: Als Sicherheit für die SOWITEC-Anleihe 2023/28 werden Geschäftsanteile an der SoWiTec operation GmbH, einer 100%igen Tochtergesellschaft der Emittentin, zugunsten der Anleihe- ▶

gläubiger an einen Treuhänder verpfändet, wobei je angefangene 1 Mio. Euro Gesamtnennbetrag der ausgegebenen Schuldverschreibungen 2023/28 Geschäftsanteile in Höhe von 2 % des Stammkapitals der SoWiTec operation GmbH verpfändet werden (dies entspricht 50 % bei einem Begebungsvolumen von 25 Mio. Euro). Die Verpfändung erfolgt spätestens mit Wirkung zum 31. Mai 2023.

Umtausch- und Zeichnungsangebot

Das öffentliche Angebot zur Neuzeichnung in Deutschland und Luxemburg wird vom 6. bis 28. März 2023 (12 Uhr MEZ) über die Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der Börse Frankfurt durchgeführt. Gleichzeitig erfolgt auch eine Privatplatzierung ausschließlich an qualifizierte Anleger in Deutschland und bestimmten anderen europäischen Ländern. Das öffentliche Umtauschangebot für Anleger der 6,75%-SOWITEC-Anleihe 2018/23 (ISIN: DE000A2NBZ21; Gesamtvolumen von 15 Mio. Euro) findet vom 2. bis zum 23. März 2023 (18 Uhr MEZ) statt. Im Rahmen dieses Umtauschangebots können die Alt-Anleger ihre Schuldverschreibungen im Verhältnis 1 zu 1 in neue Schuldverschreibungen

2023/28 tauschen. Zudem erhalten sie je umgetauschter Schuldverschreibung 2018/23 einen Zusatzbetrag in Höhe von 15,00 Euro und die aufgelaufenen Stückzinsen.

Die DICAMA AG (Lead Arranger) und die Lewisfield Deutschland GmbH begleiten die Transaktion als Financial Advisor. Die ICF BANK AG und Quirin Privatbank AG fungieren als Joint Lead Manager und Joint Bookrunner

Anzeige

Heise Haus Anleihe

Serielle Mini-Häuser in attraktiven Villages – standardisiert, schnell, modern, flexibel, nachhaltig und bezahlbar.

6,5 % Zinsen p. a. + Erfolgsbeteiligung!
www.seedmatch.de/heisehausanleihe

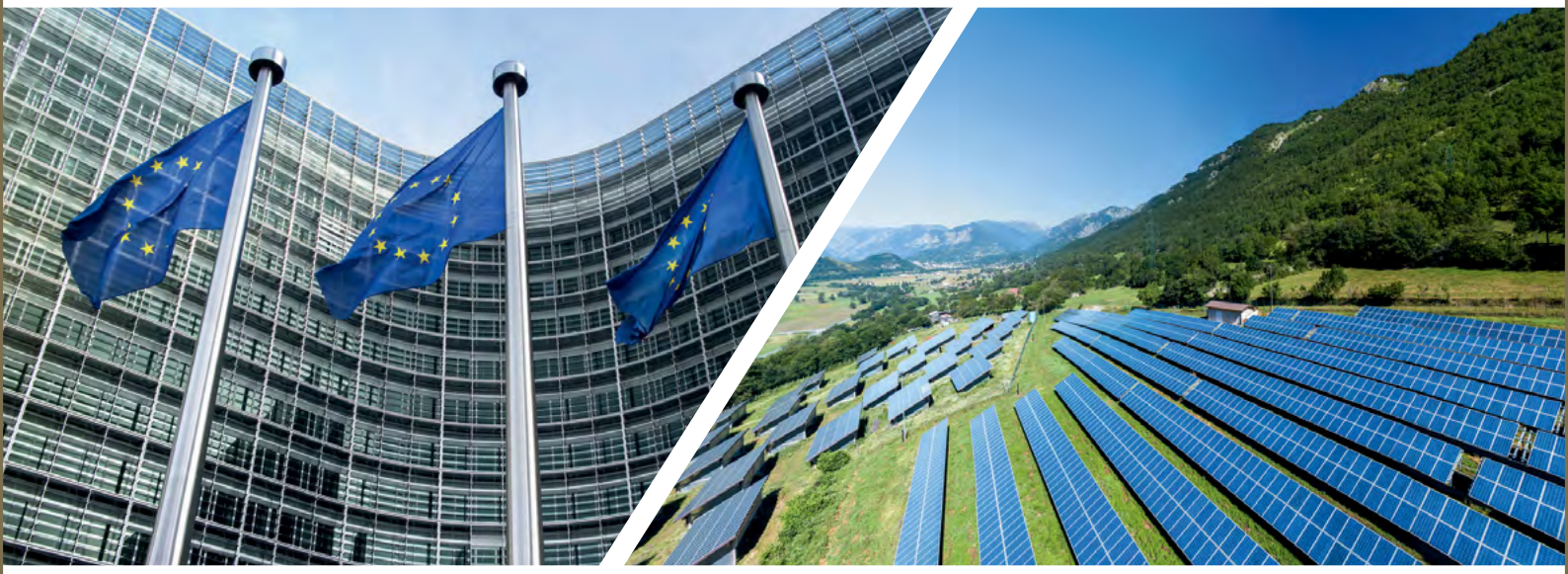
Wir schenken Ihnen
50 Euro Rabatt*
auf Ihr Investment mit dem Gutscheincode: **HH2023**

*Bitte geben Sie den Gutscheincode im Investmentprozess bei Seedmatch im vierten Investmentschritt ein. Der Gutschein setzt kein bestimmtes Mindestinvestment voraus und ist bis zum 27.03.2023 einmalig pro Investor einlösbar.

Warnhinweis: Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Europäischer
Mittelstandsanleihen
Fonds

Die Weiterentwicklung eines Erfolgskonzeptes:
Der Europäische Mittelstandsanleihen FONDS



Vorteile für Anleger auf einem Blick

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

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

WKN: A2PF0P, ISIN: DE000A2PF0P7

KFM
Deutsche Mittelstand AG
Rathausufer 10
40213 Düsseldorf
Tel: + 49 (0) 211 21073741
Fax: + 49 (0) 211 21073733
Web: www.kfmag.de
Mail: info@kfmag.de

„HABEN UNSER GESCHÄFTS-MODELL KOMPLETT AUF ‚VILLAGES‘ UMGESTELLT“

Interview mit Volker Heise, Geschäftsführer der Heise Haus GmbH

Nach der abgesagten Anleihe-Emission im vergangenen Jahr hat die Heise Haus GmbH nun eine neue Anleihe (ISIN: DE000A30VTM3) mit einem Volumen von bis zu 2 Mio. Euro aufgelegt, die über die Crowdinvesting-Plattform Seedmatch gezeichnet werden kann. Neben einem jährlichen Kupon in Höhe von 6,50% bietet der Projektentwickler seinen Anlegern dabei auch eine Erfolgsbeteiligung an. Was sich gegenüber dem vergangenen Jahr verändert hat und worauf das Unternehmen seinen Fokus legt, erläutert Unternehmensgründer Volker Heise im Interview mit dem Anleihen Finder.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Heise, stellen Sie uns doch ganz kurz die Heise Haus GmbH vor. Wie verdient das Unternehmen sein Geld, worauf liegt der Fokus der Geschäftstätigkeit?

Volker Heise: Wir entwickeln standardisierte Villages für Käufer, Mieter und als Angebot an Unternehmen und Hotels. Als Generalunternehmer verdienen wir an der Village-Projektgesellschaft (SPV) mit Planung und Marketing sowie den Erlösen aus Verkauf oder Vermietung.

Anleihen Finder: Lassen Sie uns zunächst beim einfachen Modulhaus bleiben. Was ist das Besondere an Ihren Modulhäusern? Wie viele verschiedene Typen bieten Sie an und worin unterscheiden Sie sich speziell von anderen Fertighaus-Anbietern?

Volker Heise: Die einzelnen Häuser sind minimalistisch designt, standardisiert, energieautark und nachhaltig durch die Holzbauweise und hochwertige Isolation – und damit ökologisch und bezahlbar. Dabei basiert jedes Haus auf einem immer gleichen Modul und Ausstattung, was je nach Wohnfläche verdoppelt oder getrippelt wird und auch stapelbar ist.

CREDIT: HEISE HAUS GMBH

„Wir sind kein Fertighaus-Anbieter, sondern entwickeln Villages mit nachhaltigen Häusern“

Wir sind kein Fertighaus-Anbieter, sondern entwickeln Villages mit nachgefragten, kleinen, leistbaren und nachhaltigen Häusern. Basierend auf dieser Nachfrage können wir ein passendes, standardisiertes Village-“Produkt“ inklusive Planung, Energie- und Mobilitätskonzept sowie Finanzierung mit verschiedenen Partnern wie zum Beispiel Voll-Modul-Herstellern umsetzen.

Anleihen Finder: Sie sagen es, Sie bieten aus Kostengründen nun ganze „Modulhaus-Villages“ an. Was steckt hinter dieser Idee und wen sprechen Sie damit an?

Volker Heise: Wir hatten in der Vergangenheit einzelnen Kunden Häuser auf ihren Grundstücken angeboten. Dadurch haben wir den Bedarf und die Standardisierungsmöglichkeiten kennengelernt, sodass wir jetzt auf größere Einheiten, wie 20 oder 50 Häuser für ein Projekt, skalieren können.

Damit sprechen wir Kommunen an, die nachhaltigen Wohnraum ohne Flächenversiegelung befürworten und sich außerdem die Erschließungskosten auf der Village-Fläche sparen möchten. Mit der fertigen Planung wenden wir uns an die zukünftigen Bewohner, die nachhaltig, energieeffizient und günstiger wohnen wollen: Berufstätige/ Familien im Home-Office oder die auch weitere Wege zur Arbeit akzeptieren, sowie Best Ager mit Immobilienbesitz, die minimalistischer und in einer Umgebung mit Gleichgesinnten wohnen wollen (Senior Living). Gerne unterstützen wir auch Hotels, die mit „autarken Chalets“ einen Return on Invest in wenigen Jahren erreichen wollen, sowie Unternehmen, die ihre Mitarbeiter mit bezahlbarem Wohnraum unterstützen und somit an das Unternehmen binden möchten.

Anleihen Finder: Können Sie uns Ihren Track Record an verkauften Häusern bzw. Villages nennen? Wie gestaltet sich die gegenwärtige Auftragslage bzw. Projekt-Pipeline?

Volker Heise: Wir haben im ersten richtigen Jahr unseres Geschäftsbetriebs gleich über eine Million Euro Umsatz gemacht und daraufhin in 2022 nach Kriegsbeginn den Einzelhausverkauf und die eigene Produktion in Belarus abgebrochen, was uns dann noch einen ähnlichen Umsatz gebracht hat. Seit Mitte 2022 haben wir externe Hersteller gesucht und unser Modell hart auf Villages geschwenkt: Hier haben wir jetzt ein halbes Dutzend Projekte in der Planung und die ersten im Marketing, um darüber Reservierer zu finden. Der nächste Schritt ist die Finanzierung und der Start des Baus.

Anleihen Finder: Was haben Sie im vergangenen Jahr mit dem Modulhaus-Konzept erwirtschaftet? Können Sie uns generell einmal die Entwicklung der wichtigsten Finanzkennzahlen seit Gründung in 2019 aufzeigen?

Volker Heise:

(in TEUR)	2019	2020	2021	2022
Umsatz	0	29	1.326	1446
sonstige betriebliche Erträge	0	2	58	246
Ausgaben Material*	-17	-61	-1.473	-1.565
Ausgaben Personal	-45	-167	-333	-487
Ausgaben sonstiges	-13	-184	-661	-764
EBIT	-74	-381	-1.071	-1.125
Mitarbeiter	3	4	9	10

Anleihen Finder: Warum haben Sie sich nun doch für die Begebung einer Anleihe entschieden, nachdem Sie im vergangenen Jahr eine geplante Anleihe-Emission abgebrochen haben? Wie haben sich die Rahmenbedingungen intern sowie extern verändert und welche Vorteile sehen Sie weiterhin in einer Anleihe?

„Unsere Rahmenbedingungen haben sich Anfang 2022 komplett geändert“

Volker Heise: Unsere Rahmenbedingungen haben sich Anfang 2022 komplett geändert: Zuerst entfielen im Januar die KfW-Fördermittel mit 37.500 Euro für eine Wohneinheit, und einige Kunden haben ihren Auftrag zurückgezogen bzw. mussten ihn zurückziehen, weil ihre Finanzierung nicht mehr möglich war. Dann fiel am 24.02.2022 Russland in der Ukraine ein und alle anderen Kunden, mit denen wir in 2022 eine realistische Chance auf die Vervierfachung des Umsatzes hatten, haben abgesagt, weil ihnen natürlich die Produktion in Belarus zu unsicher erschien.

Übrigens: Am Morgen des 24.02.2022 ist ein ukrainischer Kollege direkt an die Ostfront abtransportiert worden. Das im morgendlichen Team-Call zu erfahren und zu wissen, dass Frau und Kind um ihren Mann und Vater bangen, ist schon extrem niederschmetternd ...

Wir hatten bis dahin seit Monaten eine eigene Produktion in Dessau, der Bauhaus-Stadt, geplant und bereits Objekte geprüft sowie die Produktion und die Standards im Detail geplant. Zur Finanzierung hatten wir zusammen mit der Dicama AG, Rechtsanwälten usw. einen 10-Millionen-Euro-Bond geplant, um mit Banken und Fördermitteln 20 Millionen Euro Kapital zur Verfügung zu haben. Ein weiterer, bekannter Investor, der dieses Vorgehen kannte und als realistisch betrachtete, hatte dafür auch Kapital zugesagt, so dass wir mit positivem Eigenkapital in eine AG hätten wandeln können. Das Kapital floss aber dann nur zum Teil und als wir mit Verzögerung Ende Juni 2022 die Zusage der CSSF, der luxemburgischen Aufsichtsbehörde, erhielten, war der Erfolg einer Platzierung des Bonds bereits unrealistisch. Letztlich haben wir den Bond abgesagt, wodurch die Aussicht auf ein Budget für die Produktion nicht mehr existierte.

Parallel hatten wir aber bereits nach Herstellern in der EU Ausschau gehalten und im Herbst 2022 mit einem der ersten, der in eine moderne Modulproduktion investiert hat, einen Liefervertrag geschlossen: InstaBuilt. Seitdem arbeiten wir mit weiteren Herstellern an Lieferverträgen, um uns hier unabhängig aufzustellen. Bis Ende 2022 haben wir unser Geschäftsmodell dann komplett auf Villages umgestellt. Das betraf auch das Team, das wir damit auch reduziert haben. Die Anleihe soll dem Team die weitere Entwicklung der Villages ermöglichen. Deshalb sollen unsere Investoren auch am Erfolg mit partizipieren.

Anleihen Finder: Im vergangenen Jahr wollten Sie noch bis zu 10 Mio. Euro über den Kapitalmarkt einsammeln, jetzt sind es nur noch 2 Mio. Euro. Was ist mit dem Differenzbetrag und wofür sollen die nun anvisierten 2 Mio. Euro aus der Anleihe konkret verwendet werden?

Volker Heise: Die Entwicklung der Villages kostet weit weniger als eine eigene Produktion, sodass wir ab 2 Millionen Euro suchen – zum einen über diese Anleihe und zum anderen auch Equity über Investoren, die wir direkt ansprechen und die wir über www.NewChip.com in den USA suchen. Hier wurden wir gerade in deren Accelerator-Programm in der höchsten Stufe „Series A“ aufgenommen, weil sie einen Fit bei ihrem Investoren-Netzwerk sehen. In den USA sind Communities bestens bekannt und beliebt und unsere Villages erscheinen als logische Adaption im europäischen Markt. Weitere ▶

CREDIT: HEISE HAUS GMBH

Pluspunkte brachte unser Team, das sich in einer kurzen Zeit und trotz der Marktbedingungen eine Höchstleistung geboten hat und sich schnell auf eine weit skalierbarere Lösung verändern konnte.

„Die Entwicklung der Villages kostet weit weniger als eine eigene Produktion“

Mit dem Kapital können wir unserem Prozess folgen: Werbung, um Kommunen zu finden, Villages planen, Werbung, um Reservierer zu finden, uns nach Baufortschritt bezahlen lassen und die Objekte übergeben. Das gilt für Einzelkunden und auch Chalets für Hotels, wie die von uns gebauten Chalets für Fritsch am Berg, sowie Wohnsiedlungen für Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiterattraktivität steigern wollen.

Anleihen Finder: Sie bieten den Minibond über das Portal Seedmatch an. Warum passt Crowdinvesting besser zu Ihrem Geschäftsmodell? Wen sprechen Sie mit dem Minibond konkret an und wird es dennoch eine Börsennotierung der Anleihe geben?

Volker Heise: Crowdinvesting passt unseres Erachtens deshalb gut, weil wir wieder in einer frühen Phase sind, zu der nur Crowd-Investoren und Business Angels passen. Wir konnten von Anfang an bekannte Business Angels überzeugen und danach haben dann auch die Crowd-Investoren von Seedmatch uns in einer frühen Phase vor eineinhalb Jahren ihr Vertrauen geschenkt. Danach konnten wir wieder einen neuen Angel überzeugen – Dr. Peter Haueisen, ehemals Allianz-Vorstand – und unsere beiden bestehenden Angels haben auch weiter investiert. Aktuell streben wir keine Börsennotierung an. Aber mit Umsetzung der ersten Villages wollen wir das Thema starten.

„6,50% jährlich allein wäre wohl nicht interessant, aber zusätzlich gibt es die Gewinnbeteiligung“

Anleihen Finder: Inwiefern sehen Sie einen Kupon von 6,50% p.a. in der heutigen Zins-Landschaft als gerechtfertigt an – was ist darin eingepreist?

Volker Heise: 6,50 % jährlich allein wäre wohl nicht interessant. Aber zusätzlich gibt es die Gewinnbeteiligung. Diese Kombination macht die Anleihe – auch für einen Kleininvestor ab 500 Euro – sehr interessant. Bei planmäßiger Geschäftsentwicklung könnte die Wertsteigerung der Anleihe signifikant sein.

Anleihen Finder: Wie bedienen Sie die Zinszahlungen in den kommenden fünf Jahren? Welche Sicherheiten können Sie den Anleihezeichnern bieten?

Volker Heise: Wir nehmen unsere Verbindlichkeiten sehr ernst. Jeder Investor hat den Anspruch zu erfahren, was mit seinem Geld passiert. In unseren Quartalsberichten kommen wir dieser Pflicht nach und erläutern den Geschäftsverlauf im Detail. Darüber hinaus kann ▶

sich jeder Investor bei uns mit weiteren Fragen melden und bekommt selbstverständlich eine weiterführende Antwort.

Anleihen Finder: Worin sehen Sie derzeit die größten Risiken in Ihrem Geschäftsmodell? Wie sichern Sie sich etwa gegen Zahlungsausfälle, bürokratische Hürden o.ä. ab?

Volker Heise: Wir glauben, dass sich das Risiko erheblich reduziert hat, weil der Aufwand mit der entfallenen Produktion in Belarus geringer wird. Zu sehen ist das anhand des reduzierten Teams und der dementsprechend gesunkenen Kosten. Außerdem können wir nun das jeweilige Projekt ausschreiben, die Gewerke in-time beauftragen und die Auftragnehmer voll in die Haftung nehmen, was unser Risiko erheblich reduziert. Zu guter Letzt waren unsere früheren Einzelkundenprojekte für unsere Partner und Hersteller uninteressant. Das hat sich mit den Villages vollständig geändert: Wir werden eingeladen und man wirbt um uns.

Es besteht weiterhin das Risiko, dass die Märkte wegen des Krieges oder eventuell neuer Ereignisse in Schwierigkeiten geraten. Bürokratische Hürden hatten wir bei den Einzelhäusern nicht, weil wir im Rahmen der Baufenster gearbeitet haben – und das werden wir auch weiterhin tun.

Anleihen Finder: Abschließend: Welche Ziele verfolgen Sie mit der Heise Haus GmbH in den kommenden Jahren – sowohl in operativer als auch unternehmerischer Sicht?

„In operativer Hinsicht verfolgen wir kurzfristig die schwarze Null“

Volker Heise: In operativer Hinsicht verfolgen wir kurzfristig – ganz klar – die schwarze Null. Mittelfristig soll Heise Haus unternehmerisch stark wachsen, um die Marke nicht nur in Deutschland bekannt zu machen. Bis zum Laufzeitende der Anleihe streben wir damit eine starke Wachstumsphase an – und davon werden die Investoren entsprechend profitieren.

Anleihen Finder: Besten Dank für das Gespräch, Herr Heise.

Anzeige

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

KAI JORDAN

KAPITALMARKT-STANDPUNKT: „DEUTSCHLAND AUF DER ACHTERBAHN“

von Kai Jordan, Vorstand der mwb Wertpapierhandelsbank AG:

Die FED und die EZB bremsen die Bullen aus. Die Daten der letzten Wochen zeigen, dass die Inflation in Europa deutlich langsamer sinkt als von vielen erwartet, und dass die Zielmarke von 2 Prozent Inflationsrate in der Euro-Zone noch weit entfernt ist. Jüngste Äußerungen der EZB-Direktorin Schnabel deuten darauf hin, dass die FED – aber auch die EZB – weiter mit Zinserhöhungen die Inflation bekämpfen und dementsprechend den Märkten die Droge Liquidität weiter entziehen werden.

Dabei hatten es sich die Märkte seit Anfang des Jahres so bequem gemacht: IFO-Index steigt, Rekordgewinne der großen deutschen Unternehmen, noch nie sind so viele Menschen in Deutschland wie aktuell beschäftigt – da reibt man sich die Hände; alles im Lack. Und die meisten konjunkturellen Indikatoren zeigen weiter nach oben. Die Forderungen in den jüngsten Tarifverhandlungen dürften die Zentralbank auch nicht unbeeindruckt lassen und schüren weiter die Angst einer Lohn-Preis-Spirale.

Einzig und allein die **Immobilienbranche** zeigt in manchen Segmenten Probleme auf, die aber de Facto nicht so gravierend sind wie es manche Schlagzeile glauben machen will. So hat der **ZIA** (Zentraler Immobilien Ausschuss) in seinem Frühjahrsgutachten von **1,4 Millionen Menschen** gesprochen, **die in diesem und dem kommenden Jahr keine Wohnung in Deutschland** finden und gleichzeitig hat der Immobilienkonzern Vonovia alle Neubauprojekte für dieses Jahr gestoppt, weil er sonst Mietpreise von 20 Euro /qm verlangen müsste, dennoch fördert die Ampelkoalition keine Neubauten. Die Rückgänge bei den Immobilienpreisen sind daher auch ▸

segmentabhängig eher moderat. Siehe auch unseren letzten Standpunkt „Titanic“.

Als Anfang Februar die amerikanische FED und die EZB Zinserhöhungen vornahmen und auch deutlich machten, dass sie damit fortfahren wollen, glaubten die Märkte es besser zu wissen und machten es sich in der selbst kreierten Komfortzone schön kuschelig. Nun kommt raus, dass die **FED im März** wahrscheinlich um **0,5 statt wie erwartet um 0,25 Prozent** den Leitzins erhöhen wird. Ist nun der Achterbahn Zins erst mal oben angekommen und bewegt sich leicht seitwärts? Oder folgt nach dem leichten Rücksetzer ein neuerlicher Gipfel?

Der **Euro-Bund-Future** hat seit Anfang Februar leider wieder eine nicht so schöne Richtung genommen. Von seinem Jahres-High von über 139 Prozent liegt er aktuell bei rund **134 Prozent**. Ein klares Signal, dass die Märkte mittlerweile doch an weiter **steigende Zinse**n glauben.

Gleichzeitig beginnen die Investoren die Anleihe für sich wieder zu entdecken. Nach jahrelangen Null- oder Minusrenditen, wird wieder ein Kupon bezahlt. So sind bei **Bundesanleihen** mit zehn Jahren Laufzeit eine Rendite von 2,5 Prozent möglich. Bei **Unternehmensanleihen** aus dem DAX sind mehr als 3,5 Prozent drin.

Spannend ist auch das Segment der **KMU-Anleihen** und fälliger **Refinanzierunge**n. Dass die Zinskurve so schnell und so deutlich nach oben zeigt, ist doch für fast alle Marktteilnehmer überraschend gekommen. 2023 und 2024 müssen sehr viele Anleihen zurückgezahlt werden, die mit einem relativ niedrigen Kupon ausgestattet sind. In der Regel müssen dafür neue Anleihen emittiert werden, die aber nun mit einem deutlich höheren Zinssatz ausgestattet sein müssen, damit die Anleger sich überhaupt für das Produkt interessieren. Wenn man für Unternehmensanleihen von Weltkonzernen einen Zinssatz von mehr als 3, 5 Prozent bekommt, dann erwartet ein Investor von einer unbesicherten KMU-Anleihe einen Kupon, der deutlich darüber liegt. Die **Emittenten** werden diese **Renditerealität** nicht leugnen können. Auch an dieser Stelle bewegt sich die Achterbahn seitwärts und noch kann Niemand sagen, in welche Richtung es geht.

Ganz **klare Signale** des Kapitalmarktes **gibt es** momentan **nicht**. Klar scheint bloß, dass die Zinsen in diesem Jahr noch weiter steigen werden. Konsequenzen für den **Immobilienmarkt** dürften sich weiter in leichtem Rückgang der Preise und rückläufigen Umsätzen bewegen. Selbst wenn die Ampelkoalition handelt – gerade auch mit der Aussicht von noch drei **Landtagswahlen** in diesem Jahr – werden die Effekte aus der Umsetzung lange auf sich warten lassen. **Aktieninvestore**n bleiben erst einmal gelassen, weil die Gewinne zumeist doch kräftig sprudeln. Etwas differenzierter stellt es sich momentan bei den **Anleihen** dar. Daumen hoch oder Daumen runter liegen dicht beieinander.

Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank AG

EXCHANGE OFFER

INVEST SMARTER!

IuteCredit is a responsible Estonian financial technology company that offers **consumer finance and payment services, banking, and insurance products** in the Balkans and Moldova.

Why invest in IuteCredit?

- Skill, Drive, and Capacity
- Proven and Stable Business Model
- Scalability
- Strong cash generation and conservative balance sheet
- Responsible and socially inclusive lending

Prospectus: **iutecredit.com**
Exchange Offer Notice: **iutecredit.com/investor**

11% p.a.

EXCHANGE PRICE: 96.5%
EXCHANGE FEE: 1%
EXCHANGE PERIOD: MARCH 1 - 29
SUBSCRIPTION PERIOD: MARCH 6 - 31
ISIN / WKN:
XS2378483494 / A3KT6M

12.6%
Yield to Maturity*

iute

*Applicable only for the exchange offer

This is an advertisement for securities ordered by IuteCredit Finance S.à r.l (Issuer). Investors should read the information contained in the Prospectus before purchasing bonds of the Issuer in order to understand all the facts and risks involved in the investment. The Prospectus has been published on the website of the Issuer: www.iutecredit.com. If necessary, consult with a professional. Approval of the Prospectus by the Luxembourg Financial Supervision Authority does not constitute approval for the bonds.

MUTARES

Mutares-Anleihe 2023/27

Branche	Beteiligungen
ISIN	NO0012530965
Volumen	125 Millionen Euro
Zinsspanne	3 Monats EURIBOR + 7,50 – 8,50% p.a.
Zinszahlung	vierteljährlich
Laufzeit	4 Jahre
Endfälligkeit	März 2027
Zeichnung	14.03. – 21.03.2023
Umtausch	02.03. – 16.03.2023
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

SOWITEC

SOWITEC-Anleihe 2023/28

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A30V6L2
Volumen	25 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	30.03.2028
Zeichnung	06.03. – 28.03.2023
Umtausch	02.03. – 23.03.2023
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

Heise Haus

Heise Haus-Anleihe 2023/27

Branche	Wohnimmobilien
ISIN	DE000A30VTM3
Volumen	2 Millionen Euro
Zinskupon	6,50% p.a.+ Gewinnbeteiligung
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	ca. 5 Jahre
Endfälligkeit	31.12.2027
Zeichnung	über Seedmatch
Mindest-zeichnungssumme	500 Euro
Börse	Notierung vorgesehen

Hier finden Sie das Basisinformationsblatt (BIP)

etepetete

Etepetete-Anleihe 2023/28

Branche	Lebensmittel
ISIN	DE000A30VHG0
Volumen	3 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.+ Gewinnbeteiligung
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	ca. 5 Jahre
Endfälligkeit	30.04.2028
Zeichnung	über Econeers
Mindest-zeichnungssumme	500 Euro
Börse	Notierung vorgesehen

Hier finden Sie das Basisinformationsblatt (BIP)

EMITTENTEN NEWS

- EMAF zeichnet nächsten Nordic Bond
- Bauakzente Balear kauft Grundstück in Nova Santa Ponsa für neue Luxus-Villa
- Aves One erhält erstmals Nachhaltigkeitsrating GRESB
- UBM Development AG: Gewinn in 2022 geringer als erwartet
- DMAF tauscht Multitude-Bonds: Anleihe 2022/25 (A3LBT7) neu im Fonds-Portfolio
- IuteCredit: Konzerngewinn steigt auf 19,6 Mio. Euro in 2022
- Douglas GmbH mit starkem Start ins Geschäftsjahr 2022/23
- FU-Fonds – Bonds Monthly Income: Ausschüttungssumme wächst auf 11,69 Euro
- Exit: Mutares veräußert FDT Flachdach Technologie GmbH
- UniDevice AG steigert Umsatz im Januar auf 29 Mio. Euro
- ESPG AG: Neues Mitglied im Bundesverban Deutscher Innovationszentren
- LR Global mit verbessertem zweiten Halbjahr 2022 – Angedachte Anpassung der Anleihe-Covenants nicht nötig
- BOOSTER Precision Components erzielt Rekordumsatz von 156,2 Mio. Euro in 2022

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

- ANLEIHEN-Woche #KW8 – 2023: R-LOGITECH, FCR Immobilien, Multitude, Bauakzente, Metalcorp, LAIQON, Homann Holzwerkstoffe, Tempton, DMAF, EMAF, IuteCredit, UBM, Photon Energy, ...
- R-LOGITECH plant 3-monatige Laufzeit-Verlängerung der Anleihe 2018/23 (A19WVB)
- Metalcorp meldet erste Bauxit-Verschiffung in Guinea

ANLEIHEN-BAROMETER

- Anleihen-Barometer: TEMPTON-Anleihe 2021/26 (A3MP7A) als „attraktiv“ eingestuft
- Anleihen-Barometer: 3,5 Sterne für Homann Holzwerkstoffe-Anleihe 2021/26 (A3H2V1)
- Anleihen-Barometer: PREOS-Wandelanleihe 2019/24 (A254NA) mit 3,5 Sternen bewertet

CROWDINVESTMENTS

- Crowdinvestment: „iotis“ – Zukunft des Sports
- Crowdinvestment: mykraut

MUSTERDEPOT

- ++++ MUSTERDEPOTS +++ Stillger kauft Greencells-Anleihe – Depotwerte vom 27.02.2023

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.