AUSGABE 11/23
JUN

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand

01 | EDITORIAL
„Eyecatcher“

03 | INTERVIEW
mit Jürgen Geisler, EPH Group AG: „Streben eine überdurchschnittlich hohe Eigenkapitalquote im Finanzierungsmix an“

09 | ANLEIHEN-SPLITTER
DEAG, Neue ZWL, Ekosem-Agrar, B4H

13 | BEITRAG
Kapitalmarkt-Finanzierung ist der Schlüssel für erfolgreiche Klima-Transformation

16 | IM FOKUS
25 Leserfragen an Credicore

21 | NEUEMISSIONEN

23 | ONLINE NEWS
24 | PARTNER
26 | IMPRESSUM

„EYECATCHER“

Die Emissions-Aktivitäten am KMU-Anleihemarkt gehen weiter - noch bis Ende der Woche kann die neue HÖRMANN Industries-Anleihe gezeichnet werden und Alt-Anleger können in die neue ESPG-Anleihe tauschen. Die DEAG Deutsche Entertainment AG hat ihre Zeichnung indes vorzeitig beendet und eine astreine Vollplatzierung mit einem Volumen von 50 Mio. Euro hingelegt. Der finale Zinskupon des DEAG-Nordic Bonds wurde dabei auf 8,00% p.a. festgelegt. Auch das Zeichnungsangebot für die Premieren-Anleihe der AustriaEnergy International GmbH ist nun beendet, ein Platzierungsergebnis des Green Bonds wurde bislang noch nicht bekanntgegeben.

Im Mittelpunkt steht nun die EPH Group AG aus Wien, deren 50 Mio. Euro-Premieren-Anleihe noch bis zum 13.07.2023 gezeichnet werden kann. Die noch junge Emittentin setzt sich aus einem interessanten Team ▸

aus Kapitalmarkt-, Immobilien- und Hotel-Experten zusammen, die ein Portfolio von hochwertigen Hotelanlagen in ausgewählten Destinationen aufbauen möchten. Der Umsetzungs- und Finanzierungsplan hinter dem Geschäftsmodell im hochpreisigen Tourismusbereich klingt - wie CEO Jürgen Geisler im ausführlichen Interview auf den kommenden Seiten aufzeigt - durchdacht und vielversprechend. Der „Eyecatcher“ der Anleihe bleibt aber gewiss die monatliche Auszahlung des 10,00%-Zinskupons – ein Novum am KMU-Anleihemarkt.

Eine neue und ebenfalls erste Unternehmensanleihe begibt auch die auf Wärmepumpen und Heiztechnik spezialisierte B4H Brennstoffzelle4Home GmbH aus Brandenburg. Mit der „VISSOLAR“-Anleihe 2023/28, benannt nach der eingetragenen Heizungssystem-Marke des Unternehmens, soll ein Zielvolumen von 10 Mio. Euro eigesammelt werden. Der jährliche Zinskupon beträgt 9,00%. Interessierte Anleger können die Anleihe bereits seit gestern zeichnen – die Mindestzeichnungssumme beträgt 1.000 Euro. Spätestens seit dem Entwurf zum neuen Gebäudeenergiegesetz ist die Wärmepumpe in Deutschland in aller Munde. Nun hat sie es auch auf den Anleihemarkt geschafft. Vielleicht nicht in aller Munde, dafür aber am KMU-Kapitalmarkt bestens bekannt, ist die Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH, die derzeit ebenfalls eine weitere Anleihe-Begebung prüft. Mehr dazu und zur erneuten Zinsstundung der Ekosem-Agrar AG finden Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER.

IM FOKUS stehen bei uns zudem 25 Leserfragen an die Credicore Pfandhaus GmbH – ein Anleihekurs von knapp 10% bei außerordentlich hohen Handelsvolumina und eigentlich guten Quartalszahlen lassen die Anleger bei dieser Emittentin rätseln. Zudem wird dem Hamburger Unternehmen mangelnde Transparenz und Kommunikation vorgeworfen, nun hat sich Credicore den (äußerst) kritischen Fragen der Anleger gestellt – Seite 16. Die angekündigte Liquidation des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS schlägt indes weiter hohe Wellen am Markt. Laut der Kanzlei Schirp & Partner aus Berlin, die derzeit die Interessen der Anleger des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS bündelt und nach eigenen Angaben Anleger mit einem Fondsvolumen von über 40 Mio. Euro betreut, habe sich eine überwältigende Mehrheit von institutionellen und privaten Anlegern für eine Weiterführung des Fonds ausgesprochen. Die Kanzlei versucht nun mit dem designierten Liquidator, Martin Flaunet von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche, in Kontakt zu treten. Es bleibt spannend – mehr dazu und weitere Emittenten-Nachrichten finden Sie wie gewohnt in unseren ONLINE NEWS.

Anzeige

Zinsspanne: 6,5 % bis 7,5 % p.a.
5 Jahre Laufzeit

HÖRMANN

Die neue Anleihe
der Hörmann Gruppe
2023/2028

kapitalmarkterprobt
resilient
wachstumsstark

Weitere Infos: www.hoermann-gruppe.de

Disclaimer:
Diese Werbung ist nicht zur Verbreitung außerhalb des Großherzogtums und der Bundesrepublik Deutschland geeignet. Ein öffentliches Angebot findet nur in Luxemburg und Deutschland statt. Insbesondere erfolgt kein öffentliches Angebot in den USA. Ein öffentliches Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des unter **www.hoermann-gruppe.de** veröffentlichten Prospekts. Die Billigung des Prospekts durch die CSSF sollte jedoch nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere verstanden werden. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf Grundlage des Prospekts erfolgen. Potenzielle Anleger sollten Wertpapiere ausschließlich auf der Grundlage des die Wertpapiere betreffenden Prospekts erwerben und sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die mit der Entscheidung zur Anlage in die Wertpapiere verbundenen potenziellen Risiken und Chancen vollständig zu verstehen.

„STREBEN EINE ÜBER-DURCHSCHNITTLICH HOHE EIGENKAPITALQUOTE IM FINANZIERUNGSMIX AN“

Interview mit Jürgen Geisler, EPH Group AG

Das Wiener Tourismus-/Hotelunternehmen EPH Group AG legt derzeit erstmals eine Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3LJCB4) auf. Diese hat eine siebenjährige Laufzeit, ein Zielvolumen von 50 Mio. Euro und bietet einen Zinssatz von 10,00% p.a., der monatlich ausgezahlt wird. Geschäftsführer Jürgen Geisler hat uns die Hintergründe der Anleihe-Emission, das Geschäftsmodell, die weitere Finanzierungsstrategie sowie die aktuellen und zukünftigen Pläne des Unternehmens erläutert.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Geisler, stellen Sie uns doch kurz und in wenigen Worten die EPH Group vor? Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus?

Jürgen Geisler: Wir haben in der EPH Group AG ein Team versierter Tourismus-, Finanzierungs- und Kapitalmarktspezialisten aus Österreich und Deutschland gebündelt. Dadurch verfügen wir über einen hervorragenden Marktzugang und eine volle Akquisitionspipeline. Die Mittel aus der Anleihe sollen für den Aufbau eines diversifizierten Portfolios von renditestarken Hotels und Resorts im Premium- und Luxussegment in Österreich, Deutschland und anderen europäischen Top-Destinationen verwendet werden.

Anleihen Finder: Welche Art von Hotels entwickeln Sie, wo befinden sich diese und welche Kriterien müssen die Hotels generell erfüllen?

„Ausschließlich Premium Hotellerie ab 4 Sterne mit mindestens 200 Betten“

Jürgen Geisler: Bei allen Projekten haben wir klare Kriterien: Konzentration auf hauptsächlich ganzjährige Urlaubsdestinationen in Europa, vor allem in Österreich und Deutschland. Ausschließlich Premium Hotellerie ab 4 Sterne mit mindestens 200 Betten. In diesem Segment herrscht die größte Nachfrage. Als Betreiber kommen insbesondere internationale Konzerne in Betracht, wie z.B. Marriott, Hilton, Accor, Hyatt, Kempinski, Four Seasons und Steigenberger um die wichtigsten zu nennen.

Anleihen Finder: Liegt der Fokus dabei auf der Bestandshaltung oder der Projektentwicklung? Welchen Track Record können Sie bislang nachweisen bzw. wie viele vertragsreife Hotelprojekte haben Sie konkret in der Pipeline?

Jürgen Geisler: Der grundsätzliche Fokus liegt auf der langfristigen Bestandshaltung. Dazu werden wir bestehende Objekte erwerben und bei Bedarf optimieren. Unser ganzes Knowhow und Netzwerk können wir jedoch bei der Entwicklung und Realisierung von eigenen Projekten nutzen. Bei dieser Variante decken wir die gesamte Wertschöpfungskette „von der grünen Wiese“ bis zur Fertigstellung ab und die realisierbare Rendite ist am höchsten.

Wir verfügen über ein erfahrenes Team aus allen Disziplinen, um solche anspruchsvollen Projekte umzusetzen. Mein Wiener Kollege, Dr. Christoph Urbanek hat in den letzten Jahren vor allem im Bereich Hotelimmobilien zahlreiche Projekte und Transaktionen begleitet, darunter den viel beachteten Rekordverkauf des Hilton Vienna Park an südkoreanische Investoren. Ich selbst habe bereits während des Studiums meine ersten Immobilienprojekte realisiert und bin seitdem in dem Markt aktiv.

Sehr weit fortgeschritten ist aktuell ein großes Hotelprojekt in Tirol in absoluter Toplage. Der Betreibervertrag mit einem international renommierten Hotelkonzern wurde bereits abgeschlossen. Das Projekt liegt uns unterschriftsreif vor und wir werden diesen ersten Deal aller Wahrscheinlichkeit nach noch während der Zeichnungsfrist abschließen können. Ein weiteres Projekt in Österreich könnte kurzfristig unterschriftsreif sein, die Realisierung hängt aktuell vom platzierten Volumen der Anleiheemission ab.

„Ein großes Hotelprojekt in Tirol in absoluter Toplage liegt uns unterschriftsreif vor“

Anleihen Finder: Inwiefern sind Hotelimmobilien in insgesamt „schwierigen Immobilien-Zeiten“ rentabel und lukrativ?

Jürgen Geisler: Unser klarer Fokus liegt auf hochwertigen Ferienimmobilien im Bereich von 4 Sternen und aufwärts. Vielleicht haben Sie selbst schon die Erfahrung gemacht, wie schwierig es aktuell ist, für die Ferienzeit in dieser Kategorie ein Zimmer zu bekommen, obwohl die Übernachtungspreise deutlich angehoben wurden. Die Branche der Ferienhotellerie zeichnet sich durch jahrzehntelanges, nachhaltiges Wachstum und Krisensicherheit aus. Weltweit nimmt die Wirtschaftsentwicklung im Tourismus ▸

stark zu. Im Trend liegen insbesondere nahegelegene Natur- und Ganzjahresdestinationen. Bei der Auslastung wurden in der jüngsten Vergangenheit neue Rekordwerte erreicht und das bei zudem signifikant gesteigerten Tagesraten. Das Premium- und Luxussegment entwickelt sich dabei überdurchschnittlich und sieht weit und breit keine „schwierigen Zeiten".

Anleihen Finder: Warum ist das so? Warum ist und bleibt gerade das hochpreisige Tourismus-Segment so nachgefragt?

Jürgen Geisler: Nach der durchlebten Corona-Pandemie hat Reisen wieder einen extrem hohen Stellenwert. Reisen gehört zum modernen Lebensgefühl. Wir sehen eine wachsende Zielgruppe, die mehr Geld ausgibt für Quality-Time und auf Work-Live-Balance achtet. Wer es sich leisten kann, wird beim Urlaub nicht anfangen zu sparen. Statussymbole sind nicht mehr so wichtig wie früher. Persönliches Wohlbefinden steht jetzt an erster Stelle.

Anleihen Finder: Warum ist eine Anleihe nun ein „passender" Finanzierungsbaustein? Gerade die Zinskonditionen von 10% sind doch enorm hoch und müssen erst einmal refinanziert werden. Wie wollen Sie das denn bewerkstelligen?

Jürgen Geisler: Die Erlöse aus der Anleiheemission sind nur ein Teil der Gesamtfinanzierung, ermöglichen uns nun aber die ersten Schritte beim Aufbau des Portfolios. Daher sollen die Investoren dieser ersten Phase auch überdurchschnittlich partizipieren.

Unmittelbar nach Platzierung der Anleihe planen wir aus dem bestehenden Aktionärskreis eine Kapitalerhöhung durchzuführen, um die Eigenkapitalbasis zu stärken. Dem gleichen Zweck dient auch der mittelfristig geplante Börsengang der EPH Group AG mit weiterer Zuführung von Eigenkapital.

„Erlöse aus der Anleiheemission ermöglichen uns die ersten Schritte beim Aufbau des Portfolios - Ziel ist es dann, die Projekte mit überdurchschnittlich viel Eigenkapital zu finanzieren"

Ziel ist es, die Projekte mit überdurchschnittlich viel Eigenkapital zu finanzieren und nicht - wie bisher üblich - mit einem möglichst hohen Anteil an Fremdfinanzierungen. Mit einer stabilen Bilanzrelation ergeben sich in der Folge geringere Belastungen aus dem Schuldendienst. Auf diese Weise sind wir weniger anfällig für externe Faktoren, wie Zinserhöhungen oder Krisen, wie beispielsweise die Corona-Pandemie.

Wie wichtig es ist, den richtigen Finanzierungsmix zu haben, zeigt die aktuelle Situation im gewerblichen Immobilienmarkt, wo das stark gestiegene Zinsniveau einige Investoren in Bedrängnis bringt, da mit zu wenig Eigenkapital finanziert wurde.

Anleihen Finder: Die Zinsen sollen dabei ja monatlich finanziert werden. Warum haben Sie sich dafür entschieden und wie soll das gestemmt werden. Wen sprechen Sie darüber hinaus mit der Anleihe konkret an?

Jürgen Geisler: Mit der Mindeststückelung von 1.000 Euro sollen neben den institutionellen Anlegern auch Privatanleger angesprochen werden. Und um in Zeiten hoher Inflation die Anleihe für Investoren attraktiv zu machen und auch mal was Neues anzubieten, haben wir uns für eine monatliche Zinszahlung entschieden. Besonders für Anleger, die mit ihren Geldanlagen ein passives Einkommen erzielen möchten, ist die monatliche Zinszahlung sicherlich sehr attraktiv. Die Finanzierung erfolgt dabei über die Rückflüsse aus den getätigten Investitionen.

Anleihen Finder: Sie fahren bei der Anleihe-Emission zweigleisig – mit einem Listing an den Börsen in Wien und in Frankfurt. Was ist der Hintergrund

Jürgen Geisler: Die Zielmärkte unseres Geschäftsmodells in hochwertige Tourismusprojekte zu investieren sind vor allem Österreich und Deutschland. Das spiegelt sich auch im operativen Team wider, das sich länderübergreifend zusammensetzt. Insofern sehen wir die Börsennotiz auf beiden Märkten als eine logische Konsequenz.

Anleihen Finder: Welche Objekte sollen mit den Anleihemitteln konkret finanziert werden? Sollen bestehende Hotels aufgekauft werden oder Grundstücke bzw. Projektrechte erworben werden?

Jürgen Geisler: Wie ich bereits erwähnte, stehen wir aktuell mit einem großen Hotelprojekt in Tirol in absoluter Toplage kurz vor der Unterschrift. Ein weiteres liegt im Salzburger Land und auch in Bayern planen wir einen Ankauf.

Der Erwerb von Bestandhotels hat den Vorteil, unmittelbar nach Kauf Cashflow zu generieren, allerdings mit geringerer Rendite. Eigene Projekte benötigen hingegen mehr Vorlauf und auch größere Investitionen, aber dafür ist die Rendite umso höher. Wir entscheiden über jedes Investment erst nach sehr detaillierter Analyse. Konkrete Details können wir leider immer erst nach Abschluss der jeweiligen Transaktionen veröffentlichen, denn Diskretion spielt in unserem Geschäft eine eminent wichtige Rolle.

Anleihen Finder: Wann rechnen Sie mit der Fertigstellung der ersten Projekte und den ersten Einnahmen?

Jürgen Geisler: Mit den ersten Einnahmen rechnen wir noch in diesem Kalenderjahr, denn bei einem unserer Zielobjekte handelt es sich um ein Bestandsobjekt, das bereits stabile Cashflows erzielt. Bei eigenen Projekten rechnen wir mit einer Vorlaufzeit von ca. 1 ½ Jahre, bis die ersten Einnahmen fließen.

Anleihen Finder: Wie sieht der weitere Finanzierungsmix der EPH Group AG aus? Auf welchen finanziellen Füßen steht die EPH Group und welches Eigenkapital können Sie vorweisen?

„Das Eigenkapital kommt im ersten Schritt von den Gründungsgesellschaftern und soll vor allem über den mittelfristig geplanten Börsengang generiert werden“

Jürgen Geisler: Wie gesagt, wollen wir zukünftig bei jedem Projekt überdurchschnittlich viel Eigenkapital einsetzen, um eine stabile Bilanzrelation zu erreichen. Das Eigenkapital kommt im ersten Schritt von den Gründungsgesellschaftern und soll vor allem über den mittelfristig geplanten Börsengang generiert werden. Die EPH Group AG wurde in Österreich mit dem vorgegebenen Mindestkapital gegründet, um die Emission der Anleihe anzuschieben. Wir gehen davon aus, dass die Emission und Platzierung der Anleihe die nötigen Mittel für den Finanzierungsmix generiert und wir dann auch die geplanten Schritte zur Stärkung des Eigenkapitals umsetzen können.

Anleihen Finder: Die EPH Group AG ist ein ganz junges Unternehmen – noch ohne Einnahmen und vorzuweisenden Track Record. Warum sollten Anleihe-Investoren Ihnen und Ihrem Team Geld anvertrauen?

Jürgen Geisler: Das Unternehmen ist sicher jung, aber das Team dahinter verfügt über jahrzehntelange Erfahrung. Mit dem aktuellen Setup werden Wissen und belastbare Netzwerke aus allen notwendigen Disziplinen gebündelt, um aus der vorhandenen Projektpipeline die besten Chancen zu identifizieren und anschließend zu realisieren. Zudem haben wir mit der renommierten Wiener Privatbank AG einen starken Partner bei unseren Plänen am Kapitalmarkt.

Anleihen Finder: Wie sehen Ihre Planungen / Vorstellungen aus? Wie soll sich die EPH Group in den kommenden Jahren während der Anleihe-Laufzeit operativ entwickeln?

„Wir wollen mit Hotels und Resorts im Premium- und Luxussegment ein beachteter Player am Anleihen- und Aktienmarkt werden“

Jürgen Geisler: Wir wollen mit Hotels und Resorts im Premium- und Luxussegment ein beachteter Player am Anleihen- und Aktienmarkt werden. Dabei verfolgen wir einen risikobewussten Investmentansatz mit einem ausgewogenen Mix aus Bestandsimmobilien und Projektentwicklungen in verschiedenen Stadien. Aufgrund unseres Zugangs zu zahlreichen, internationalen Hotel Brands können wir für jedes Projekt den bestmöglichen Betreiber mit einem maßgeschneiderten Betriebskonzept auswählen. Ziel ist ein stetiger Wertzuwachs mit positivem Cashflow aus bestehenden Hotels einerseits, sowie die Realisierung überdurchschnittlicher Renditen aus eigenen Entwicklungen andererseits.

Anleihen Finder: Die Risiken im Hotel-/Immobiliengeschäft und auch im Tourismus (siehe Corona) sind ja nicht zu unterschätzen – wie sichern Sie sich dagegen ab? Inwiefern minimieren Sie die Risiken in Ihrem Geschäftsmodell?

Jürgen Geisler: Bei der Auswahl der Bestandsobjekte und der realisierbaren Projekte gehen wir sehr selektiv vor. Mit unserem erfahrenen Team haben wir dazu die notwendige Expertise und gleichzeitig einen Zugang zu attraktiven Chancen. Um das Risiko weiter zu minimieren, wird jedes potentielle Investment zusätzlich von den führenden Tourismus Consultants in Österreich und Deutschland analysiert und geprüft, bevor wir eine Investitionsentscheidung treffen. Zudem streben wir eine überdurchschnittlich hohe Eigenkapitalquote im Finanzierungsmix an, um uns gegen plötzliche Marktschwankungen, wie z.B. die Auswirkungen der Corona-Pandemie abzusichern.

Anleihen Finder: Abschließend: Welche Sicherheiten – abgesehen von den üblichen Covenants - können Sie Anlegern bieten?

„Die Anleihe ist nicht nachrangig, Eigenkapital- und Fremdkapitalgeber sitzen im selben Boot“

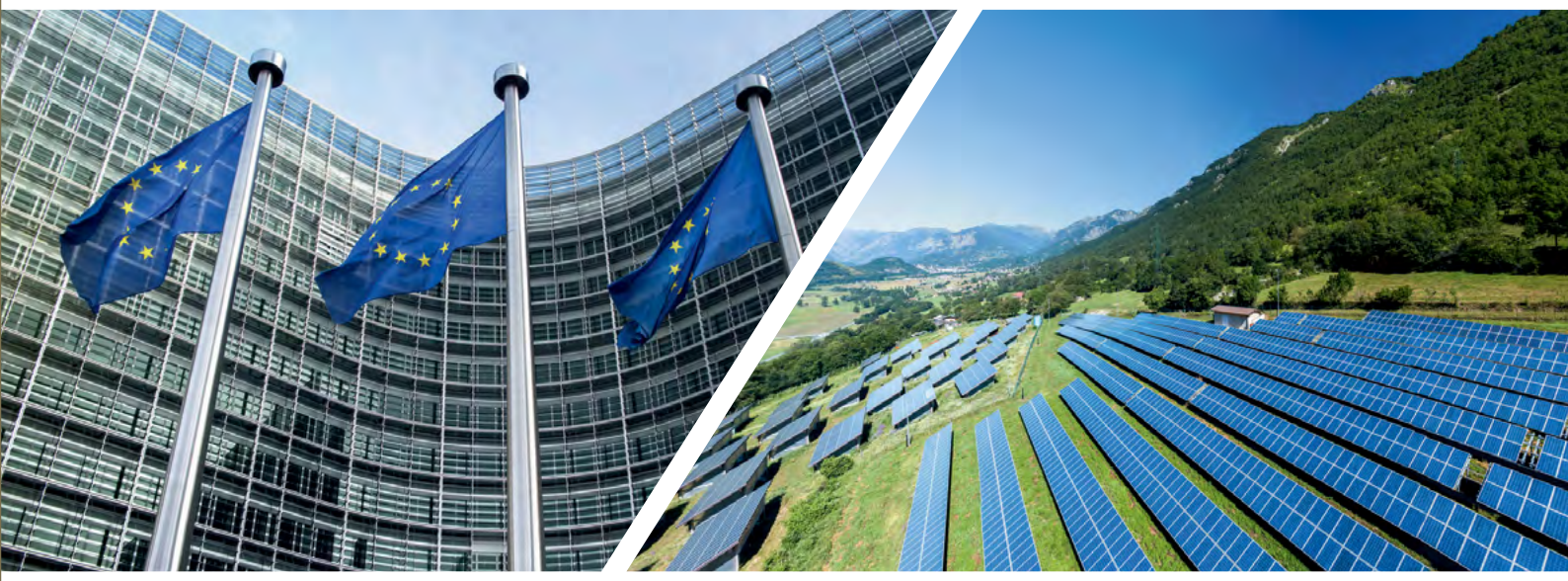
Jürgen Geisler: Die Anleihe ist nicht nachrangig, das heißt die Eigenkapital- und Fremdkapitalgeber sitzen im selben Boot und verfolgen dieselben Interessen: Unternehmerischen Erfolg! Aufgrund des geplanten Finanzierungsmix können erstrangige Sicherheiten nicht angeboten werden, da die finanzierenden Banken jeweils auf den ersten Rang im Grundbuch bestehen. Dafür bieten wir mit einem Zinssatz von 10% eine überdurchschnittliche und risikoadäquate Rendite.

Anleihen Finder: Herr Geisler, besten Dank für die Antworten.

Anzeige

Europäischer
Mittelstandsanleihen
Fonds

Die Weiterentwicklung eines Erfolgskonzeptes: Der Europäische Mittelstandsanleihen FONDS



Vorteile für Anleger auf einem Blick

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

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

WKN: A2PF0P, ISIN: DE000A2PF0P7

KFM
Deutsche Mittelstand AG

Rathausufer 10
40213 Düsseldorf

Tel: + 49 (0) 211 21073741
Fax: + 49 (0) 211 21073733

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

ANLEIHENSPLITTER

DEAG PLATZIERT NEUE ANLEIHE 2023/26 VOLLSTÄNDIG

Vollplatzierung - die DEAG Deutsche Entertainment AG hat ihre neue dreijährige Unternehmensanleihe 2023/26 (ISIN NO0012487596), die als Nordic Bond strukturiert ist, erfolgreich im Gesamtvolumen von 50 Mio. Euro vollständig am Kapitalmarkt platziert. Der finale Zinskupon wurde dabei auf 8,00% p.a. festgelegt. Die Emission war laut Emittentin deutlich überzeichnet, wodurch das Angebot vorzeitig beendet wurde. Mit dem Emissionserlös wird u.a. die DEAG-Anleihe 2018/23 refinanziert. Das zum Umtausch angediente Volumen beträgt laut Emittentin rund 30 % der ausstehenden Anleihe und wird zu circa 65 % zugeteilt.

Alle im Rahmen des öffentlichen Angebots über die Zeichnungsfunktionalität der Börse Frankfurt abgegebenen Zeichnungsaufträge werden bis zu einem Volumen von jeweils 5.000 Euro je Order vollständig, für darüberliegende Ordervolumina bis zu einem maximalen Volumen von 25.000 Euro zu 25 %, gerundet auf jeweils ganze Anleihen, zugeteilt. Die Einbeziehung der DEAG-Anleihe 2023/26 in den Börsenhandel im Open Market der Börse Frankfurt ist für den 12. Juli 2023 vorgesehen. Seit dem 27. Juni ist ein Handel per Erscheinen gegeben.

HINWEIS: Die Emission der Anleihe wurde begleitet von der IKB Deutsche Industriebank AG und Pareto Securities AS als Joint Lead Managers.

„Schon bald neue Unternehmen in der DEAG-Familie“

„Die operative Stärke der DEAG, unsere klare Strategie und die positiven Perspektiven unseres Unternehmens haben die Investoren überzeugt. Ich bin extrem zufrieden mit dem Erfolg der Anleiheplatzierung, bei der die nationale und internationale Nachfrage enorm hoch war. Wir werden unseren Wachstumskurs konsequent und mit Augenmaß fortsetzen. Ich bin überzeugt, dass wir in diesem Zuge schon bald neue Unternehmen in der DEAG-Familie begrüßen, weitere neue Märkte erschließen und somit unsere starke Marktposition in Europa noch weiter ausbauen können“, so DEAG-CEO Prof. Peter L.H. Schwenkow.

Für das Gesamtjahr 2023 erwartet die DEAG erneut einen Konzernumsatz von über 300 Mio. Euro mit einem weiter verbesserten EBITDA (2022: rd. 31 Mio. Euro).

NZWL PRÜFT WEITERE ANLEIHE-EMISSION

„Insgesamt zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2022“ – die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL) hat im herausfordernden Geschäftsjahr 2022 einen Konzernjahresüberschuss von 1,9 Mio. Euro (2021: 5,9 Mio. Euro) und ein EBITDA von 21,4 Mio. Euro (2021 bereinigt um den Sondereffekt der Corona-Überbrückungshilfe: 23,5 Mio. Euro) erzielt und lag somit im operativen Bereich unter den Vorjahreswerten. Der Konzernumsatz lag mit 158,7 Mio. Euro aber rund 13 % über dem Vorjahreswert von 140,8 Mio. Euro. Zur weiteren Unternehmensfinanzierung prüft die NZWL gegenwärtig die Emission einer weiteren Unternehmensanleihe.

Der Umsatz-Anstieg in 2022 sei laut NZWL im Wesentlichen auf Preiserhöhungen gegenüber den Kunden infolge der deutlich gestiegenen Kosten in Europa zurückzuführen. Dort nahmen insbesondere die Einstandspreise für Material, Vorprodukte und energieintensive Leistungen sowie die eigenen Energiekosten zu. In Europa verlief die Umsatzentwicklung annähernd plangemäß, während sie in China aufgrund von COVID-19-bedingten Lockdowns deutlich unter den Erwartungen lag.

Leichtes Wachstum in 2023

Trotz der anhaltenden Unsicherheiten und Herausforderungen erwartet NZWL für das Geschäftsjahr 2023 ein leichtes Wachstum beim Konzernumsatz (2 % bis 6 %), EBITDA und Konzernjahresüberschuss. Zudem sind auch höhere Investitionen als in den Vorjahren vorgesehen, insbesondere in die für Ende 2023 und Anfang 2024 geplanten hochlaufenden Serien im Bereich Elektro-/Hybridantrieb.

Im Rahmen der langfristig orientierten Unternehmensfinanzierung prüft NZWL nach eigenen Angaben die Möglichkeit der Begebung einer neuen Unternehmensanleihe inklusive eines Umtauschangebots voraussichtlich im dritten Quartal 2023. Vor diesem Hintergrund wurde die Quirin Privatbank AG mit einer Marktsondierung beauftragt, um eine endgültige Finanzierungsentscheidung treffen zu können. Bislang hat die NZWL bereits acht Unternehmensanleihen am KMU-Kapitalmarkt begeben, von denen drei zurückbezahlt wurden. Ende des Jahres wird eine weitere NZWL-Anleihe fällig.

EKOSEM-AGRAR STUNDET ANLEIHE-ZINSEN ERNEUT

Stundung der am 1. August 2023 fälligen Zinszahlung - die Ekosem-Agrar AG wird erneut von ihrem Recht zur Stundung von Zinszahlungen Gebrauch machen. Diese Entscheidung habe das Unternehmen mit dem Gläubigervertreter der Anleihen und dem Gläubigerbeirat der Gesellschaft getroffen. Dementsprechend wird die Zahlung der am 1. August 2023 fälligen Zinsen für die Ekosem-Agrar-Anleihe 2019/2029 (ISIN: DE000A2YNR08) für den Zeitraum 1. August 2022 bis 31. Juli 2023 in Höhe von 2,5 % - ebenso wie im Vorjahr - um ein Jahr gestundet.

Die Stundung der Zinsansprüche sei laut Ekosem-Agrar erforderlich, da ein Transfer von Liquidität in dieser Größenordnung von Russland nach Deutschland in dem weiterhin schwieriger werdenden politischen Umfeld nicht möglich sei.

B4H EMITTIERT 9,00%-DEBÜT-ANLEIHE

Neue Anleihe, neue Emittentin – die B4H Brennstoffzelle4Home GmbH plant die Emission einer 9,00%-Anleihe (ISIN: DE000A351N89) im Volumen von bis zu 10 Mio. Euro. Das Unternehmen ist auf die Entwicklung, die Herstellung und die Installation von Wärmepumpen-, Solar- und Brennstoffzellensystemen spezialisiert. Mit „VISSOLAR“ hat die Emittentin nach eigenen Angaben ein zukunftsweisendes Heizungssystem erschaffen, mit dem sich ohne fossile Brennstoffe bis zu 80 % der Energiekosten einsparen lassen. In Verbindung mit einer Strom-Cloud können Privathaushalte und Gewerbebetriebe bis zu 100 % Energieautarkie erreichen.

Um die erwartete zusätzliche Wachstumsdynamik in diesem Bereich zu bewältigen, plant B4H nun die Emission der fünfjährigen VISSOLAR-Anleihe 2023/28 (WKN: A351N8) im Volumen von bis zu 10 Mio. Euro. Die Anleihe ist dabei mit einem festen Zinssatz von 9,00 % p.a. ausgestattet (halbjährliche Auszahlung). Die öffentliche Zeichnung der Anleihe ab einem Mindestbetrag von 1.000 Euro läuft vom 27. Juni 2023 bis zum 26. Juni 2024. Die Anleihe soll voraussichtlich am 15. Dezember 2023 in den Handel im Open Market der Börse Frankfurt einbezogen werden.

HINWEIS: Die Emission wird von der Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisor begleitet.

Geschäftstätigkeit und Finanzkennzahlen

Aktuell installiert B4H täglich nahezu bis zu drei seiner in den vergangenen 14 Monaten mehr als 700 verkauften Anlagen. Bis Ende 2023 plant das Unternehmen nach eigenen Angaben den Verkauf von weiteren 1.000 Anlagen. Aufgrund dieser ausgeprägten Marktdynamik konnte B4H den Umsatz von 2021 auf 2022 auf rund 7,0 Mio. Euro knapp verdreifachen und im 1. Quartal 2023 bereits mehr als die Hälfte seines Gesamtjahresumsatzes 2022 erwirtschaften. Dabei erzielte B4H 2022 ein EBIT von 1,2 Mio. Euro (2021: 0,5 Mio. Euro), gleichbedeutend mit einer EBIT-Marge von 16,8 % (2021: 17,9 %). Der Jahresüberschuss stieg von 0,4 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro. Der Auftragsbestand lag zum 20.06.2023 bei über 50 Mio. Euro.

Mit den Mitteln aus der Anleihe will B4H insbesondere das Geschäft mit dem Solarwärmepumpen-Komplett-Energiesystem der Eigenmarke „VISSOLAR“, bestehend unter anderem aus Solarwärmepumpe, Solar-Hybridkollektor-Komplettanlage, Hygiene-Kombispeicher und Stromspeichersystem mit Notstromfunktion, weiter forcieren. Hier geht es vor allem um die Warenvorfinanzierung, um günstigere Einkaufskonditionen zu erreichen. Zusätzlich soll auch in den Ausbau des Vertriebsteams, vertriebsunterstützende Maßnahmen und den allgemeinen Geschäftsbetrieb investiert werden.

Anzeige

DICAMA
Corporate finance one step ahead

Liquidität für die individuellen Phasen mittelständisch geprägter Unternehmen – darauf sind wir spezialisiert, das ist unsere Leidenschaft.

Ihr Finanzierungsvorhaben zum Erfolg zu bringen, dafür ist die DICAMA AG Ihr Partner mit umfangreicher und markführender Kapitalmarkterfahrung mit Kreditfonds und allen wesentlichen alternativen Investoren und Produkten. Wir liefern individuell zugeschnittene Bausteine, strukturieren passgenau für Ihr Unternehmen zukunftsweisende Finanzierungskonzepte und sind gerne Teil Ihrer Gesamtfinanzierung: Corporate Finance one step ahead.

720
betreute Mandate

5,1
Mrd. Euro ausgereichtes Finanzierungsvolumen

804
Mio. Euro eingesammeltes Kapital für Erneuerbare-Energien-Projekte

106
Mio. Euro investiertes Venture Capital

78
Mio. Euro eingesammeltes Kapital für 147 Start-ups

72
Anleihen und Börsengänge

Markus Dietrich
CEO

DICAMA AG
www.dicama.com

Kanzleistr. 17
74405 Gaildorf

07971/9600-0
stephanie.harant@dicama.com

„KAPITALMARKTFINANZIERUNG IST DER SCHLÜSSEL FÜR ERFOLGREICHE KLIMA-TRANSFORMATION“

Beitrag des DVFA Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management e. V.

„Wege zum Wachstum“ war das Thema des ersten DVFA Kapitalmarktforums, das der Verband der Investment Professionals in Kooperation mit der Finanzplatzinitiative Frankfurt Main Finance letzte Woche durchgeführt hat.

Vor knapp 50 Teilnehmern im hybriden Format haben eine Vielzahl von bekannten und hochkarätigen Referenten fast einen gesamten Tag intensiv diskutiert und um Lösungsvorschläge gerungen. Im Ergebnis wurde konstruktiv eine polypolistische Ausgangskonstellation – viele Probleme, aber auch viele Lösungsoptionen – diagnostiziert. Allerdings stehen wir auch an einem möglichen „Kipp-Punkt“. Bei der Lösung der komplexen Ausgangslage kommt deshalb der Kapitalmarkt-Finanzierung für die Umsetzung der Transformation hin zu einer ökologisch sozialen Marktwirtschaft eine zentrale Rolle zu, erläutert Thorsten Müller, Vorstandsvorsitzender der DVFA.

FOLGENDE PUNKTE STANDEN IN DER DISKUSSION IM MITTELPUNKT:

1. Das Projekt Kapitalmarktunion muss jetzt angegangen werden. Immer noch ist es für viele Marktteilnehmer zu abstrakt, deshalb gilt: „Think European – act local first“ als Handlungsmaxime, um bei dem Projekt ins Laufen zu kommen.

2. Die gesamtwirtschaftliche Herausforderung der Klima-Transformation kann nur über funktionierende Kapitalmärkte ablaufen. Um die bereits heute ange- ▸

spannten öffentlichen Finanzen nicht weiter zu belasten, sind die bis 2050 geschätzten 5 Billionen Euro zusätzlicher Klimaschutzinvestitionen mehrheitlich privat zu finanzieren. Der Staat muss hierbei als conditio sine qua non einen sauberen und stabilen Ordnungsrahmen garantieren, beschleunigte Planungs- und Genehmigungsverfahren, offene Märkte und ein stabiles Fachkräftepotential gewährleisten. Eine europäisch abgestimmte Finanzmarktaufsicht und eine direkte Aktionärsdemokratie sind zu fördern und zu fordern. Regulation kann ein starker Wettbewerbsvorteil sein – wie gerade bei den Diskussionen über amerikanische Regionalbanken offensichtlich wird.

3. Eine Stabilisierung und Stärkung der börsennotierten Eigenkapitalmärkte ist dringend geboten. Die öffentliche Verschuldung und die demographischen Herausforderungen bei der Altersvorsorge „erzwingen“ diesen Schritt. Insbesondere die mangelnde Tiefe der Aktienmärkte wurde Stand heute bemängelt. Hier gilt es insbesondere Langfristinvestoren wie Versicherungsgesellschaften, die sich durch Solvency II schwertun in börsennotierte Werte zu investieren, für den Aktienmarkt zurückzugewinnen. Zusätzlich gilt es die steuerliche Diskriminierung von Eigenkapital gegenüber Fremdkaptal abzuschaffen. Viele positive „best practice“ Beispiele in z. B. Italien, Frankreich, Schweden oder auch Großbritannien wurden erläutert und könnten importiert werden, um den dramatischen Rückgang bei börsennotierten deutschen Unternehmen (nahezu eine Halbierung seit 2007) zu stoppen und Börsengänge wieder attraktiver zu machen. Insbesondere der Vorschlag des Deutschen Aktieninstitutes eines steuerlich flankierten „Anlagesparkontos“ erscheint attraktiv – auch auf Basis der Erfahrungen in anderen Ländern.

4. In Bezug auf die Börsennotierung von KMU wurde erneut deutlich: Gegenseitig negativ verstärkende mangelnde Liquidität und durch MiFID II verursachte Reduzierung des Researchangebots schränken die Investierbarkeit in KMUs deutlich ein. Hier gilt es, sich intelligente Lösungen wie das sehr erfolgreiche PIR Programm in Italien genauer anzusehen. Zusätzlich leiden KMU durch die regulatorischen ESG Anforderungen. Hier sollte eine Erleichterung über die zeitliche Streckung hinaus angedacht werden, um in diesem Segment nicht noch zusätzlich Investoren zu verlieren.

Als **FAZIT** stellte Ingo Mainert, stellvertretender Vorsitzender der DVFA, fest, dass er für die nächsten Monate eine deutliche Beschleunigung in der Diskussion bei den genannten Themen erwartet. Der Zeitpunkt scheint reif.

DVFA Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management e. V.

Anzeige

Nachhaltig investieren,
Zukunft mitgestalten

Wertpapierprospekt unter www.reconcept.de/solardeutschland

reconcept
GRÜNE ENERGIE · HEUTE FÜR MORGEN

LAST CHANCE!

IUTECREDIT EXCHANGE OFFER

12,3%

Rendite

Barausgleich 3,5% (EUR 35 pro Anleihe)

Tauschangebot
2023 Anleihe
ISIN/WKN: XS2033386603 / A2R5LG
in
2026 Anleihe
ISIN/WKN:Xs2378483494 / A3KT6M

| Umtauschpreis 96,5% |
| Umtauschfrist: 30 Mai – 3 Juli |

Prospectus and Exchange Offer Notice:
iutecredit.com/investor

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.

CREDIT: CREDICORE PFANDHAUS GMBH

„25 LESERFRAGEN AN CREDICORE“

Karl-Miguel Meyer, Credicore Pfandhaus GmbH, beantwortet Anleger-/Leserfragen

Die Anleihe der Credicore Pfandhaus GmbH kommt überhaupt nicht in Schwung und dümpelt trotz guten Quartalszahlen (Q1 – 2023) weiterhin bei 10% herum. Dabei ist das Handelsvolumen der Anleihe täglich sehr hoch, was vielen Anlegern rätselhaft und unerklärlich erscheint. Zudem wird die Kommunikation und Transparenz der Emittentin in einschlägigen Anleihe-Foren deutlich angeprangert. Die Credicore Pfandhaus GmbH hat sich nun bereit erklärt auf die vielfältigen Fragen, die auch das Unternehmen erreichen, zu antworten. Die Anleihen Finder Redaktion hat ihrerseits zahlreiche Leserfragen und in Foren diskutierte Sachverhalte „gesammelt“ und „gebündelt“ und in einem Fragebogen an Credicore geschickt. Das Unternehmen bzw. der Geschäftsführer Karl-Miguel Meyer hat nun schriftlich auf die Leserfragen geantwortet.

Anleihe / Kurs / Privatplatzierung

1. Wie erklärt sich die Credicore das hohe Handelsvolumen der Anleihe in den letzten Wochen/Monaten (täglich über 10% des Volumens) und den miserablen Kurs? Wo kommen diese Anteile her? Sind hier Spekulanten am Werk?

Karl-Miguel Meyer: In der Tat sind wir sehr erstaunt über das teils sehr hohe Handelsvolumen. Wir können uns nicht vorstellen, dass langfristige orientierte Investoren hier kaufen und verkaufen. Dies würde rein mathematisch die Umsatztätigkeit nach wenigen Tagen zum Erliegen bringen. Auch von uns angestrengte Recherchen bei der uns am Kapitalmarkt betreuenden Bank brachte keine neuen Erkenntnisse. Somit gehen wir davon aus, dass, ▸

wie Sie schon in Ihrer Frage vermuten, Spekulanten am Werk sind, die unsere Anleihe immer wieder kaufen und verkaufen.

2. Gibt es Erkenntnisse über die Anlegerstruktur bei Credicore? Gibt es überhaupt Ihnen bekannte langfristige Anleiheinvestoren?

Karl-Miguel Meyer: Einige, langfristige orientierte Anleger sind uns persönlich bekannt. Da unsere Anleihe seit November 2021 an diversen Börsen zum Handel eingeführt ist, können wir naturgemäß zur heutigen Anlegerstruktur keine Aussagen treffen.

3. Durch den geringen Kurs könnte sich die Credicore relativ günstig selbst entschulden. Warum werden auf dem jetzigen Kursniveau nicht massiv Anleihen zurückgekauft? Gibt es Bestrebungen die eigene Anleihe zurückzukaufen?

Karl-Miguel Meyer: Aus kaufmännischer Sicht ist diese Idee nachvollziehbar. Der Gesetzgeber hat hier jedoch klare Regeln zum Schutz der Investoren aufgestellt. Eine Emittentin von Anleihen kann nicht selektiv einfach mal so ein paar Anleihen günstig zurückkaufen, weil es sich gerade gut rechnet. Ein Rückkaufangebot muss in gleichberechtigter Weise an alle Anleiheinhaber gerichtet sein.

4. Bitte erklären Sie das geplatzte Private Placement. Warum werden die Anleger erst 6 Monate später über das „Scheitern" informiert? Warum wurden noch keine rechtlichen Schritte eingeleitet? Wie gehen Sie in diesem Fall nun weiter vor?

Karl-Miguel Meyer: Es handelt sich dabei um einen Investor, mit dem wir in einem Subscription Agreement den Kauf von nominal EUR 5,0 Mio. Anleihen abgeschlossen haben. Darin sind zwei Settlement-Termine Anfang 2023 vereinbart. Die Nichterfüllung der vertraglichen Pflichten durch diesen Investor offenbarten sich insofern erst mit einer zeitlichen Verzögerung. Ein weiterer Aufschub des Settlements scheint uns nunmehr, wie wir bereits im Mai 2023 kommunizierten, nicht mehr angezeigt.

5. Sind die 5 Mio. Euro aus der Nachplatzierung nun gezeichnet worden und haben Sie diese Mittel auch tatsächlich erhalten und verwendet? Wieso wurde im Dezember überhaupt über eine Nachplatzierung berichtet, wenn diese nicht vollzogen wurde? Hatte man nur „Jemanden" gehabt, der zeichnen wollte, dies aber nicht tat?

CREDIT: CREDICORE PFANDHAUS GMBH

Karl-Miguel Meyer: Siehe Antwort zu Frage 4.

6. Wie hoch ist aktuell das tatsächlich platzierte Nominalvolumen der Anleihe? Und zu welchem durchschnittlichen Kurs wurde das platzierte Nominalvolumen ausgegeben?

Karl-Miguel Meyer: Das gezeichnete Volumen beträgt nach unserem Verständnis 12,5 Mio. EUR. Das Subscription Agreement ist ein Zeichnungsvertrag, aus dem schuldrechtliche Ansprüche zu unseren Gunsten auf Erfüllung bestehen. Natürlich werden wir die entsprechenden Anleihen nur Zug um Zug gegen Zahlung des Kaufpreises an den Investor ausgeben. Insofern ist der Gesamtbetrag der ausstehenden Anleihen niedriger.

Die Anleiheplatzierungen erfolgten im Bereich zwischen 90 und 100%. Nach den erfolgten Zinserhöhungen und der damit einhergehenden Veränderung der Zinsstrukturkurve erfolgten einzelne Platzierungen im Rahmen von Private Placements zwischen 80 und 90%.

7. Es gibt neben der Anleihe sehr viele größere Darlehen aus der Immobilienbranche. Teilweise sind diese Kreditgeber NICHT Gesellschafter, was ungewöhnlich wirkt, vor allem in Bezug auf die Höhe der Darlehen. Wer sind die Geldgeber und wann sind diese Darlehen endfällig? Sind diese Darlehen gegenüber der Anleihe vorrangig, nachrangig oder gleichrangig? Können diese Darlehen jederzeit vom Darlehensgeber gekündigt werden?

Karl-Miguel Meyer: Die Darlehensgeber sind uns nahestehende Unternehmer/Unternehmen. Über Interna der Darlehensverträge können wir, wie Sie sicherlich nachvollziehen können, nicht berichten. Nach unserer Auffassung sind diese Darlehen zum Großteil gegenüber der Anleihe weder vor- noch gleichrangig.

Geschäftstätigkeit

8. Wie läuft generell eine Pfandleihe und Waren-Bewertung bei Credicore ab? Bewerten Sie die Ware vor Ort selbst oder wird stets ein Gutachter beauftragt? Und wie gehen Sie mit dem Risiko von Fälschungen um?

Karl-Miguel Meyer: Im Normalfall kommt der Kunde ins Geschäft, lässt einen Gegenstand von uns bewerten und nennt uns einen Betrag, den er als Pfandkredit auf diesen Gegenstand möchte. Gern lassen wir uns von den Interessenten Belege, Fotos und Herkunftsnachweise im Voraus zuschicken. Es wird nicht immer ein Gutachter beauftragt. Sehr viel können wir mittels Software und Wissen selbst bewerten. Bei Unklarheiten beauftragen wir Gutachter oder lehnen ein Geschäft ab.

9. Auf wie viele Gutachter (mit welcher Spezialisierung) greift Credicore zurück? Können Sie diese öffentlich benennen?

Karl-Miguel Meyer: Die Credicore kann hier auf mehr als zwei Gutachter (Gemälde und Edelsteine) zurückgreifen. Um die Sicherheit der Gutachter zu wahren, werden wir keine Namen öffentlich benennen.

10. Warum waren die Personalkosten im ersten Quartal so gering? Wie viele Personen sind aktuell bei Credicore beschäftigt?

Karl-Miguel Meyer: Gering und hoch sind immer relativ. Wir kennen in unserer Branche keine feste Personalgröße. Die Credicore hat Ganztagsmitarbeiter, Teilzeitkräfte und einen uns zeitlich begrenzt überlassenen Mitarbeiter. Somit sind rotierend vier Personen bei uns mit verschiedenen Funktionen beauftragt.

11. Sie bieten ja auch einen Onlineshop an – welche Waren/Gegenstände bieten Sie dort an?

Karl-Miguel Meyer: In unserem Onlineshop/Geschäft werden Waren angeboten, die von uns selbst angekauft wurden. Es sind keine Waren aus Versteigerungen.

12. Es werden ja hohe Summen an Bargeld aus- und einbezahlt und Pfandgüter mit hohem Wert ausgetauscht und auch transportiert. Ist das alles lückenlos gegen Diebstahl versichert? Würde eine Versicherung den Schaden darüber hinaus auch aufgrund eines Fehlers oder Diebstahl durch einen Mitarbeiter erstatten?

Karl-Miguel Meyer: Wir haben Versicherungsschutz über eine regelmäßig angepasste, branchenspezifische Spezialversicherung. Mehr möchten wir hierzu nicht sagen.

13. Gibt es eine Inventarliste der Pfandwaren, die Sie Anlegern zur Verfügung stellen können?

Karl-Miguel Meyer: Das können wir leider, mit Blick auf den Datenschutz nicht machen. Unsere Pfandkunden haben darüber hinaus einen Anspruch auf unsere absolute Diskretion, die wir konsequent wahren und wahren werden. Auch schon die Veröffentlichung einzelner Pfandgüter würde u. U. Rückschlüsse auf unsere Kunden zulassen. Schließlich gibt es manche Luxusgüter nur in begrenzter Anzahl, z. Bsp. seltene Uhren, Gemälde usw.

Eine Bank veröffentlicht ja auch keine Listen ihrer Kreditnehmer oder Grundschulden, mit denen ihre Kredite besichert sind. Wir arbeiten mit einer Software für die Bestands- und Kundenverwaltung, die speziell von Pfandhäusern käuflich erworben bzw. gemietet werden kann. Aus diesem Programm heraus werden u. a. der Pfandschein für die Kunden und Bestandslisten generiert.

Glaubwürdigkeit / Kommunikation

14. Der Kurs der Anleihe impliziert ja geradezu, dass ein Großteil ihrer Aktiva-Posten nicht existiert. Wären Sie einverstanden, dass ein Wirtschaftsprüfer zu einem vom Wirtschaftsprüfer festgesetzten Zeitpunkt ihre Aktiva (Bargeld, Bankguthaben, Vorräte, Pfandgüter) überprüft?

Karl-Miguel Meyer: Der Kurs der Anleihe spiegelt weder den aktuellen Geschäftsverlauf wider, noch sind Rückschlüsse auf unsere Aktiva möglich. Hier verweisen wir auf den Prozess der Bewertung von Pfandgütern, wie vorstehend erläutert. Und unter der Berücksichtigung, dass unsere Pfandkredite eine max. Laufzeit von drei Monaten haben, ist in dieser kurzen Zeitspanne ein Wertverfall der Pfänder unter unsere Ansprüche aus den Pfandkrediten kaum vorstellbar. Im Übrigen kann das Gewerbeamt jederzeit und unangekündigt Überprüfungen und Kontrollen vornehmen.

15. Besteht denn die Absicht, zeitnah einen Wirtschaftsprüfer zur Erhöhung der Glaubwürdigkeit an Bord zu holen? Könnten Sie zudem durch eine unabhängige Person die Bargeld-Bestände bestätigen lassen?

Karl-Miguel Meyer: Darüber haben wir in der Tat bereits nachgedacht. Allerdings beschäftigen wir uns im Moment vordringlich damit, einen versierten Steuerberater mit Branchenerfahrung zu installieren. Damit wollen wir Verzögerungen, wie leider bei der Veröffentlichung unseres Jahresabschlusses 2021 passiert, entgegenwirken.

16. Ist Credicore offen für einen gutachterlichen Review der Einzelgeschäfte und Bewertung der momentan finanzierten Pfandgüter – bspw. durch eine vom Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. bestellten Gutachter?

Karl-Miguel Meyer: Aufgrund unserer gutachterlichen Prozesse sehen wir keine Veranlassung zusätzliche Gutachten in Auftrag zu geben. Zum einen kostet dies zusätzlich Geld, was ja auch nicht im Interesse der Anleger sein kann. Und zum anderen wäre eine zusätzliche Bewertung mit Blick auf die Kurzfristigkeit der jeweiligen Pfandkredite ohnehin nur eine Momentaufnahme, die sich aufgrund des Geschäftsmodells zügig überholt haben sollte.

17. Als Anleger fühlt man sich bewusst im Dunkeln gehalten. Seit über 1 Jahr wird bessere Kommunikation versprochen. Welche Schritte wurden umgesetzt? Und wer ist konkret für die Presse-/IR-Arbeit im Haus zuständig und Ansprechpartner der Anleger? Ein Online-Webcast des Unternehmens mit einer Q&A-Runde wäre mehr als wünschenswert.

Karl-Miguel Meyer: Die Frage können wir ehrlich gesagt zum heutigen Zeitpunkt nicht nachvollziehen. Schließlich haben wir uns auf freiwilliger Basis dazu entschlossen Quartalsberichte zu veröffentlichen. Ein Großteil der Emittenten im Segment der kleinen Unternehmensanleihen macht dies nicht. Richtig ist allerdings, dass unsere Transparenz/Kommunikation bis Ende 2022 zu passiv war. In unserem Hamburger Geschäft rufen regelmäßig Anleger wegen verschiedener Fragen zur Anleihe an. Einige schreiben uns auch oder stehen auf einmal persönlich im Geschäft. Nicht jeder findet dabei immer den passenden Ton. Dennoch werden Fragen von uns beantwortet. Als Ansprechpartner fungieren ich und mein Kollege Herr Schmitt.

Standort München

18. Die Eröffnung des Standortes München wurde immer wieder verschoben. Warum ist das so, wo liegen die Probleme? Es wurden Umbaumaßnahmen oder ungeklärte Mietverhältnisse genannt. Was stimmt nun und wann soll der Standort endlich eröffnet werden?

Karl-Miguel Meyer: Die Herausforderungen waren nicht beendete Mietverhältnisse sowie vom Eigentümer veranlasste Umbau- und Reparaturarbeiten. Im Herbst wird es in München losgehen.

19. Welchen Sinn hat ein neuer Standort überhaupt? Wo soll das „Working Capital“ herkommen? Und sind darüber hinaus noch weitere Standorte geplant?

Karl-Miguel Meyer: Ein neuer Standort bedeutet Wachstum. Es gibt weiterhin Interessenten, die unser Geschäftsmodell profitabel, Erfolg versprechend finden und in unser Unternehmen investieren wollen – unabhängig vom Kurs der Anleihe.

Finanzkennzahlen / Bilanz

20. In der GuV für das 1.Quartal 2023 finden sich Erträge aus Finanzanlagen über 1,6 Mio. Euro, denen betragsgenau Abschreibungen gegenüberstehen. Wie ist das zu verstehen, was verbirgt sich dahinter?

Karl-Miguel Meyer: Hier hat es im 1. Quartal eine Versteigerung für nicht eingelöste Pfänder gegeben. Die ausgegebenen Pfanddarlehen, die entgangenen Zinsen und Gebühren wurden abgeschrieben. Da dem Pfandkredit aber das jeweils hinterlegte Pfand als Sicherheit gegenübersteht gingen diese Gegenstände in der bieterlosen Versteigerung in das Anlagevermögen der Credicore über. Wir sind hier nach dem sog. Niederstwertprinzip vorgegangen und haben 1:1 Abschreibung mit Zugang angesetzt. Die Pfandgegenstände haben aber deutlich höheren Werte, da wir ja nicht den vollen Wert der Gegenstände beleihen. Nun obliegt es uns, diese Gegenstände zu verkaufen oder zu behalten.

21. Es werden zudem Vorräte über 2,8 Mio. Euro ausgewiesen. Woher kommen diese – sind es verfallene Pfänder, die Credicore den Schuldnern abgekauft hat? Oder ist die Firma – zusätzlich zum Pfandgeschäft – auch als Schmuck-/Edelmetallhändler aktiv? ▸

Karl-Miguel Meyer: Hier hat die Credicore Waren u. a. auch im Kundenauftrag angekauft. Diese werden mit Marge wieder verkauft. Dabei handelt es sich auch um Schmuck, Edelsteine und Goldmünzen.

22. Woher stammen die sonstigen Zinsen und Erträge in Höhe von 570.000 Euro?

Karl-Miguel Meyer: Das sind zum einen die Zinserträge sowie zum anderen die Gebühren auf die von uns ausgegebenen Pfandkredite.

23. Am Ende des ersten Quartals 2023 stehen ca. 1 Mio. Euro mehr an (Anleihe-)Verbindlichkeiten in der Bilanz als Ende 2022. Woher kommen diese 1 Mio. Euro im ersten Quartal?

Karl-Miguel Meyer: Diese Darstellung in der Bilanz hat mit dem Private Placement zu tun.

Gesellschafter / Geschäftsführung

24. Es gab mehrere Gesellschafterwechsel (inklusive Änderung der Mehrheitsverhältnisse). Zum Zeitpunkt der Ausgabe der Anleihe war Herr Karl-Miguel Meyer noch Minderheitsgesellschafter der Credicore. Mittlerweile ist er Hauptgesellschafter. War das von Anfang so geplant? Warum wurde der Kapitalmarkt nicht informiert

Karl-Miguel Meyer: Manche Entwicklungen und Entscheidungen kann man im Geschäftsleben nicht vorhersehen. Die Ausgabe einer Information hinsichtlich der Änderung in der Gesellschafterstruktur hatten wir leider unbewusst versäumt.

25. Welche Pfandhaus-Erfahrung hat der Geschäftsführer Karl-Miguel Meyer tatsächlich? Es gibt in den sozialen Medien widersprüchliche Aussagen über seinen Werdegang. Kann Credicore diesen Widerspruch aufklären und bspw. sein Sachverständigen-Zertifikat vorweisen?

Karl-Miguel Meyer: Zu Spekulationen in den sozialen Medien äußern wir uns nicht.

Veröffentlichung durch Anleihen Finder Redaktion.
*** Bitte beachten Sie unseren RISIKOHINWEIS ***

CREDIT: CREDICORE PFANDHAUS GMBH

HÖRMANN-Anleihe 2023/28

Branche	Technologie / Automotive
ISIN	NO0012938325
Volumen	50 Millionen Euro
Zinsspanne	6,50% - 7,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	11.07.2028
Umtausch	16.06. - 28.06.2023
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

EPH-Anleihe 2023/30

Branche	Tourismus / Hotellerie
ISIN	DE000A3LJCB4
Volumen	50 Millionen Euro
Zinskupon	10,00% p.a.
Zinszahlung	monatlich
Laufzeit	7 Jahre
Endfälligkeit	16.07.2030
Zeichnung	19.06. - 13.07.2023
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt / Wien

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

VISSOLAR-Anleihe 2023/28 (B4H)

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A351N89
Volumen	10 Millionen Euro
Zinsspanne	9,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	25.08.2028
Zeichnung	27.06.2023 - 26.06.2024
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

reconcept-Green Bond 2023/29

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A351MJ3
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	6,75% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	18.10.2029
Zeichnung Emittentin	Seit 12.05.2023
Mindest-zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

Iute-Anleihe 2021/26 (Umtausch)

Branche	Finanzdienstleistungen
ISIN	XS2378483494
Umtauschvolumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	11,00% p.a.
Ausgabepreis	96,5%
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	06.10.2026
Umtauschangebot	30.05. – 03.07.2023
Stückelung	100 Euro
Börse	Frankfurt

Den Wertpapierprospekt finden Sie hier

ESPG-Anleihe 2023/26 (Umtausch)

Branche	Immobilien / Science Parks
ISIN	DE000A351VD7
Umtauschvolumen	46,626 Millionen Euro
Zinskupon	9,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	3 Jahre
Endfälligkeit	07.07.2026
Umtauschangebot	13.06. – 30.06.2023
Mindest-umtauschsumme	100.000 Euro
Börse	Frankfurt

Hier finden Sie den Wertpapierprospekt

Anzeige

EMITTENTEN NEWS

» PNE AG bei zwei Windpark-Ausschreibungen erfolgreich

» MS Industrie AG: Stellungnahme zum öffentlichen Delisting-Übernahmeangebot

» ESPG AG mit weiteren Vermietungserfolgen

» Deutsche Rohstoff AG mit Update zu Öl- & Gas-Aktivitäten: „Alles im Plan“

» Bauakzente Balear erhält Baugenehmigung für neue Luxus-Villa auf Mallorca

» Zweite Akquisition in 2023: Mutares mit Deal in Portugal

» ID Finance: Monatliche Kreditvergaben steigen in 2023 um 18%

» Veganz sichert sich Lizenzrechte für Vertical Farming Plattformtechnologie

» SOWITEC verkauft Windpark Hohfleck vollständig an Stadtwerke Tübingen

GLÄUBIGERSCHUTZ

» Eyemaxx: Jahresabschluss 2019/20 verzögert sich um weitere 6 Monate

» ERWE Immobilien AG: Gläubiger-Abstimmung ohne Versammlung zwischen 29.06. und 02.07.202

MEISTGEKLICKT IN DER LETZTEN WOCHE

» 25 Leserfragen an die Credicore Pfandhaus GmbH

» „Unsere breite Diversifizierung hat sich einmal mehr bewährt“ – Interview mit Johann Schmid-Davis, CFO der HÖRMANN Industries GmbH

» ANLEIHEN-Woche #KW25 – 2023: AustriaEnergy, DEAG, HÖRMANN Industries, ESPG, EPH Group, Hertha BSC, DMAF, hep, Ekosem-Agrar, Dt. Rohstoff, Bauakzente, ERWE, Sowitec, Eyemaxx, ...

DEUTSCHER MITTELSTANDSANLEIHEN FONDS

» Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB: Große Mehrheit von Anlegern für Weiterführung des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS

» OSA und Hinkel & Cie. eruieren Auffanglösung für DMAF

» KFM Deutsche Mittelstand AG: „Geplante Fonds-Liquidation ohne Rücksprache und Hintergrund-Angaben“

better-orange.de

www.lewisfield.de

www.mzs-recht.de

www.kapitalmarkt-kmu.de

www.quirinprivatbank.de

www.kapitalmarkt-kmu.de

www.bankm.de

www.sdg-investments.com.

www.walter-ludwig.com

www.mwbfairtrade.com

www.dicama.com

www.gbc-ag.de

ANLEIHEN FINDER

Redaktion

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an:

Tel.: +49 (0) 173 - 45 12 75 9
henecker@anleihen-finder.de

GESTALTUNG

HU Design
Büro für Kreatives

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

www.h.ungar.de
info@h.ungar.de

KONTAKT

Geschäftsführer & Redaktionsleitung

Timm Henecker

Anleihen Finder GmbH
Hinter Hahn 21
65611 Brechen
Tel.: +49 (0) 6483 – 918 66 47

DAS ABONNEMENT DES ANLEIHEN FINDERS IST UNVERBINDLICH.

Die im **Anleihen Finder** dargestellten Inhalte manifestieren keine Beratungs- oder Vermittlungsleistung, insbesondere keine Vermittlungsleistungen im Sinne des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG), vor allem nicht im Sinne des §32 KWG. Werbende Inhalte sind als solche gekennzeichnet.

Alle redaktionellen Informationen im Anleihen Finder sind sorgfältig recherchiert. Dennoch kann keine Haftung für die Richtigkeit der gemachten Angaben übernommen werden Weiterhin ist www.anleihen-finder.de nicht für Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden.

Auch für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge von Unternehmen geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Verfielfältigung jeder Art, auch auszugsweise oder als Aufnahme in andere Online-Dienste und Internet-Angebote oder die Verfielfältigung auf Datenträger, dürfen nur unter der Angabe der Quelle, www.anleihen-finder.de, erfolgen.

Wir wissen das Vertrauen, das unsere Leser/innen in uns setzen, zu schätzen. Deshalb behandeln wir alle Daten, die Sie uns anvertrauen, mit äußerster Sorgfalt. Mehr dazu lesen Sie auf unserer Homepage.

Für Fragen, Anregungen und Kritik wenden Sie sich bitte direkt an Timm Henecker (henecker@anleihen-finder.de)

Alle Inhalte und bisherigen Ausgaben können Sie im Anleihen Finder-Online-Archiv nachlesen. Sie können sich entweder per E-Mail an henecker@anleihen-finder.de oder per Link in der Newsletter-E-Mail vom Bezug des Newsletters abmelden.

Bitte beachten Sie stets unseren RISIKOHINWEIS