

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Gesprächsstoff“

03 | INTERVIEW

mit Modestas Sudnius, CEO der Eleving Group: „Das Rückgrat unserer Finanzierungsstruktur sind die Anleihen“

08 | ANLEIHEN-SPLITTER

AOC, Greencells, UBM, reconcept

11 | IM FOKUS

Wie geht es mit dem Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS weiter?
– Fragen an Anleger-Anwalt
Dr. Wolfgang Schirp

14 | KOLUMNE

von Holger Hinz, Quirin Privatbank AG:
„Mittelstandsanleihen sind besser als ihr Ruf“

16 | CROWDINVESTMENT

„LEEF“ - CFO Jens Christoph:
„Wir sind weltweit der einzige Spezialist auf unserem Gebiet“

20 | NEUEMISSIONEN

21 | ONLINE NEWS

22 | PARTNER

24 | IMPRESSUM

„GESPRÄCHSSTOFF“

Der KMU-Anleihemarkt startet in die zweite Jahreshälfte. Ob diese ähnlich heiß wie das aktuelle Wetter wird, bleibt abzuwarten. Nach einem fulminanten Endspurt im ersten Halbjahr mit zahlreichen Neuemissionen, ist die Lage momentan zunächst wieder deutlich ruhiger. Lediglich die Premieren-Anleihe der Wiener EPH Group ist von der letzten Emissionswelle noch übriggeblieben und aktuell in einem börslichen Zeichnungsfenster. Zudem können die Anleihen der Erneuerbare

Energien-Unternehmen reconcept, B4H (VISSOLAR) und JES.Green weiterhin über die Emittenten erworben werden. Die reconcept Gruppe hat ihren Solar Bond II zuletzt sogar noch einmal um 2,5 Mio. Euro aufgestockt – alle Anleihen-Details finden Sie in der Kategorie NEUEMISSIONEN.

Weiterhin sorgt die geplante Liquidation des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS für reichlich Gesprächs- ►

stoff am KMU-Anleihemarkt. Anleger-Anwalt Dr. Wolfgang Schirp gibt im Anleihen Finder-Interview ein Update zur aktuellen Situation des Fonds, mit dessen Liquidation seinen Informationen zur Folge noch nicht begonnen wurde. Mit seiner Kanzlei Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB vertritt er zahlreiche Anleger des Fonds mit dem vorrangigen Ziel die Liquidation des Fonds zu stoppen, weil „so die Rechte der Anleger bestmöglich gewahrt werden und nicht ohne Not Werte vernichtet werden“, wie er sagt – mehr dazu [IM FOKUS](#) auf [Seite 11](#). Auch Holger Hinz von der Quirin Privatbank beschäftigt sich in seiner Kolumne „Mittelstandsanleihen sind besser als ihr Ruf“ mit den möglichen Auswirkungen der Fonds-Schließung für Emittenten, Anleger und den Gesamtmarkt. Er befürchtet, dass das Misstrauen gegenüber deutschen Mittelstandsanleihen wieder steigen könnte, bekräftigt aber gleichzeitig, dass das Segment und der Zugang der Mittelständler zum Kapitalmarkt weiterhin wichtig und langfristig für viele Unternehmen zwingend notwendig seien.

Wie wichtig Anleihen für ein Unternehmen in Wachstumsphasen sind, zeigt aktuell die Eleving Group, ein Fintech-Unternehmen aus Riga, das auch am deutschen Kapitalmarkt vertreten ist. „Die Anleihen sind das Rückgrat unserer Finanzierungsstruktur“, sagt CEO Modestas Sudnius im [INTERVIEW](#) auf den kommenden Seiten.

Dazu stellt er uns das Unternehmen und sein auf Konsumentenkrediten ausgelegtes Geschäftsmodell vor. Mit der Begebung einer Anleihe beschäftigt sich auch die Leef Blattwerk GmbH, ein auf umweltfreundliche Palmblatt-Produkte spezialisiertes Unternehmen aus Potsdam. Gegenwärtig sammelt das Unternehmen über die Crowdfunding-Plattform [econeers](#) mithilfe eines Nachrangdarlehens Mittel für Warenevorfinanzierungen ein. Kurz- bis mittelfristig könnte aber auch eine Anleihe folgen, um den nächsten Wachstums-Schritt zu vollziehen, wie CFO Jens Christoph im [INTERVIEW](#) auf [Seite 16](#) verrät.

Zum weiteren Marktgeschehen: Die AOC | DIE STADT-ENTWICKLER GmbH muss aufgrund einer Unterschreitung der festgelegten Eigenkapitalausstattung eine temporäre Zinserhöhung um 0,5 Prozentpunkte an ihre Anleihegläubiger auszahlen. Die Greencells Gruppe liebäugelt mit einem Verkauf eines Entwicklungsportfolios und zieht bei einem möglichen Verkaufsabschluss eine vorzeitige Anleihe-Rückzahlung in Erwägung. Die UBM Development AG hat indes ihren ersten Green Bond mit einem Volumen von 50 Mio. Euro vollständig am Kapitalmarkt platziert. Mehr dazu in unserem [ANLEIHEN-SPLITTER](#). Zudem finden Sie wie gewohnt weitere Emittenten-Nachrichten, etwa zum Abstimmungsergebnis der Anleihegläubiger der ERWE Immobilien AG, in unseren [ONLINE NEWS](#). ■



EPH GROUP AG
EUROPEAN PRIME
HOSPITALITY

Anleihe EPH Group AG:
10 % Zinsen p.a.
monatliche Zinszahlung

Zeichnung ab sofort:
www.eph-group.com



CREDIT: ELEIVING GROUP

MODESTAS SUDNIUS

„DAS RÜCKGRAT UNSERER FINANZIERUNGSSTRUKTUR SIND DIE IM JAHR 2021 GEGEBENEN ANLEIHEN“

Interview mit Modestas Sudnius, CEO der Eleiving Group S.A.

Die in Riga beheimatete Fintech-Unternehmensgruppe Eleiving ist am deutschen Kapitalmarkt gegenwärtig mit zwei Anleihen vertreten. Zum einen mit der fünfjährigen Anleihe 2021/26 (ISIN: XS2393240887) und zum anderen mit einer zehnjährigen Hybrid-Anleihe 2021/31 (ISIN: XS2427362491) – beide notieren im Open Market der Börse Frankfurt. Eine weitere im Heimatmarkt bergebene Anleihe aus dem Jahr 2021 wird zudem im kommenden Jahr fällig. Modestas Sudnius, CEO der Unternehmensgruppe, stellt uns das Geschäftsmodell, die gegenwärtige Entwicklung sowie die weitere Ausrichtung der Anleihe-Emittentin vor.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Sudnius, stellen Sie uns die Eleiving Group doch einmal kurz vor. Was ist Ihr Geschäftsmodell?

Modestas Sudnius: Die Eleiving Group ist eines der größten Fintechs mit Sitz in Lettland. Eleiving arbeitet mit mehreren Marken in 12 globalen Märkten auf drei Kontinenten. Die

Gruppe ist in den Segmenten Fahrzeug- und Konsumentenfinanzierung tätig und verfügt über einen historischen Kundenstamm von über 500.000 Kunden weltweit, wobei das Gesamtvolumen der vergebenen Kredite mehr als 1,35 Milliarden Euro erreicht. Zur Gruppe gehören die Mobilitätsmarken Mogo, Primero, Renti und OX Drive, wobei das Segment Fahrzeugfinanzierung 75 % des Geschäfts ausmacht. Die Konsumentenfinanzierung macht mit Kredo, Sebo und Tigo rund 25 % des Portfolios aus.

Anleihen Finder: Am deutschen Kapitalmarkt waren Sie bereits als Mogo Finance S.A. tätig. Was hat sich durch die Umfirmierung in Eleiving verändert? Wo liegt der gegenwärtige Geschäftsfokus und in welchen Regionen/Märkten sind Sie hauptsächlich tätig?

Modestas Sudnius: Die Änderung der Marke ist in erster Linie ein Zeichen für die Reife und Bereitschaft des Unternehmens, seine internen Prozesse zu rationalisieren sowie die Darstellung, wie wir uns mit unserem Pro- ►



duktportfolio mit mehreren Marken gegenüber externen Stakeholdern präsentieren. Die Mission des Unternehmens ist jedoch dieselbe geblieben: leicht zugängliche Finanzierungsprodukte im Bereich Fahrzeug- und Konsumentenfinanzierung anzubieten, durch Produktqualität und Onboarding-Prozesse ein hervorragendes Kundenerlebnis zu schaffen und den Zugang zu Finanzinstrumenten in den von uns vertretenen Märkten zu fördern.

„Bieten leicht zugängliche Finanzierungsprodukte im Bereich Fahrzeug- und Konsumentenfinanzierung an“

Derzeit ist die Elevation Group in Europa, Asien und in relativ exotischeren Märkten in Ostafrika tätig, wo wir uns auf die Bereitstellung leicht zugänglicher und erschwinglicher Mobilitätsprodukte für KMUs und Selbstständige spezialisiert haben, die von traditionellen Banken normalerweise nicht ausreichend bedient werden. Vor kurzem hat das Unternehmen damit begonnen, sein Geschäft mit der Finanzierung von Elektromotorrädern in Kenia auszubauen. Das Hauptziel besteht darin, den Boda-Boda-Fahrern (Moped) bessere und nachhaltigere Mobilitätslösungen anzubieten, damit sie von günstigeren Betriebs- und Wartungskosten profitieren und so ihr Einkommen aus ihrer Geschäftstätigkeit steigern können. Darüber hinaus trägt die Finanzierung von Elektromotorrädern dazu bei, den CO₂-Ausstoß und den Lärmpegel in städtischen Gebieten zu reduzieren, in denen noch immer Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren dominieren. Für das Projekt haben wir mit Bolt, einer der weltweit führenden Transportdienstleistungsplattformen, zusammengearbeitet. Insgesamt lässt sich sagen, dass Nachhaltigkeit

und der grüne Kurs zunehmend Einfluss auf unsere Produktentwicklung und unser Angebot nehmen.

Anleihen Finder: Wie viele Kunden/Kreditnehmer hat die Elevation Group aktuell und welche Umsätze erzielen Sie dabei? Wie definieren Sie darüber hinaus Ihre Zielgruppe?

Modestas Sudnys: Heute hat die Gruppe weltweit über 266.000 aktive Kunden. Wenn wir unseren typischen Kunden charakterisieren wollen, dann handelt es sich um eine Person aus der Arbeiterklasse, die normalerweise ein Fahrzeug nutzt, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Diese Person sucht nach einem bequemen und leicht verständlichen Finanzinstrumenten mit einem schnellen Onboarding-Prozess, um ein etwa zehn Jahre altes Auto zu kaufen. Aus unserer Geschäftstätigkeit erwirtschafteten wir im vergangenen Jahr einen Umsatz von 183,9 Mio. Euro.

Anleihen Finder: Wie haben sich die wichtigsten Finanzkennzahlen (EBITDA, Gewinn, Eigenkapital) des Unternehmens in den letzten drei Jahren entwickelt?

„Die Elevation Group ist ein Unternehmen, dessen Nettoportfolio stetig wächst und kontinuierlich ein jährliches Wachstum von 20-30 % aufweist“

Modestas Sudnys: Elevation Group ist ein Unternehmen, dessen Nettoportfolio stetig wächst und kontinuierlich ein jährliches Wachstum von 20-30 % aufweist. Die letzten Jahre waren für uns in allen wichtigen Geschäftskennzahlen rekordverdächtig, trotz der Rückschläge durch ►

Covid-19, des Ukrainekriegs und seiner Auswirkungen auf unser Portfolio und der gesamten Weltwirtschaft. Dies ist ein Beweis dafür, dass die Strategie und die proaktiven Entscheidungen, die wir getroffen haben, in der Lage sind, das Unternehmen trotz externer Herausforderungen auf Wachstumskurs zu halten. Darüber hinaus legen wir seit mehreren Jahren einen Fokus auf die Diversifizierung unserer Finanzierungsstruktur sowie die Diversifizierung geschäftsbezogener Risiken. Wenn also ein Markt vorübergehend in Schwierigkeiten gerät, können andere Märkte dies erfolgreich kompensieren. So haben wir beispielsweise im vergangenen Jahr ein Rekord-EBITDA in Höhe von 70 Mio. EUR (57,5 Mio. EUR, 2021) und einen Nettogewinn von 27,8 Mio. EUR (19,9 Mio. EUR, 2021) verzeichnet. Darüber hinaus erreichte das Nettoportfolio ein nie erreichtes Ergebnis von 290,0 Mio. EUR (245,5 Mio. EUR, 2021). Mit Blick auf die vergangenen Monate dieses Jahres habe ich keinen Zweifel daran, dass wir diesen Wachstumskurs beibehalten und solide Ergebnisse bei unseren Geschäftskennzahlen liefern werden.

Anleihen Finder: Wo sehen Sie die Gründe für das besonders starke Geschäftsjahr 2022?

Modestas Sudnius: 2022 war ein turbulentes Jahr. Es war ein Test für unsere Organisation und wir haben bewiesen, dass ein ausgewogenes und gut diversifiziertes Geschäftsmodell der Schlüssel zur Bewältigung beispielloser Ereignisse ist. Die Strategie hat sich aufgrund geopolitischer Gründe, wirtschaftlicher Turbulenzen und wechselnder Stimmungen auf den Kapitalmärkten als wirksam erwiesen. Wir mussten unser Geschäft in einigen Märkten neu bewerten, unsere Wachstumspläne neu anpassen und uns stärker auf die Portfolioqualität konzentrieren. Das bedeutete auch, dass wir unsere Betriebsabläufe effizienter gestalten, die Verwaltungskosten senken, unser Kapital klug verwalten und bei neuen Projekten etwas vorsichtiger vorgehen mussten. Trotz allem Gegenwind hat die Elevation Group das Jahr erfolgreich gemeistert und die besten finanziellen und operativen Ergebnisse in der Unternehmensgeschichte erzielt. Unsere Strategie hat sich als wirksam erwiesen, wodurch es uns gelungen ist, die Geschäftsrisiken über unsere Märkte hinweg zu diversifizieren und unsere Finanzierungsstruktur zu verbreitern. Im Jahr 2022 haben wir außerdem unsere Underwriting-Richtlinien verschärft, um uns besser auf mögliche zukünftige Herausforderungen vorzubereiten. Dies führte dazu, dass sich die Qualität unseres Portfolios von Quartal zu Quartal verbessert hat.

„Trotz allem Gegenwind hat die Elevation Group in 2022 die besten finanziellen und operativen Ergebnisse in der Unternehmensgeschichte erzielt“

Anleihen Finder: Wie ist die gegenwärtige Geschäftsentwicklung in 2023?

Modestas Sudnius: Das erste Quartal dieses Jahres verlief genau so, wie wir es seit Jahresbeginn erwartet hatten, da das Mobilitätssegment hier immer etwas langsamer anläuft. Des Weiteren haben wir überdurchschnittliche hohe Stromrechnungen gesehen, die sich auf die persönlichen Ausgabenprioritäten und das Konsumniveau auswirkten. Das Unternehmen hat eine außergewöhnliche Kostendisziplin beibehalten. Dadurch konnten wir höhere Effizienzquoten erzielen, die mit der Unternehmensstrategie übereinstimmen. Im 1. Quartal verzeichnete die Gruppe einen Umsatz von 44,7 Mio. EUR und ein Nettoportfolio von 290,3 Mio. EUR. Das EBITDA der Gruppe erreichte in diesem Zeitraum 18,9 Mio. EUR, verglichen mit 16,4 Mio. im Vorjahr, während der bereinigte Nettogewinn vor Wechselkursen 7,3 Mio. EUR betrug, ein Anstieg von 1,4 Mio. im Vergleich zum ersten Quartal 2022. Im 2. Quartal sehen wir, dass das Geschäft langsam wieder Fahrt aufnimmt. Wir haben weiterhin den Ehrgeiz, ein jährliches zweistelliges Nettowachstum unseres Portfolios zu erreichen.

Anleihen Finder: Inwiefern sind Sie von Auswirkungen der aktuellen weltweiten wirtschaftlichen Entwicklungen (Inflation, Zins-Entwicklung, usw.) betroffen? Wie entwickelt sich die Branche für Konsumentenkredite generell?

Modestas Sudnius: Die Auswirkungen dieser Faktoren spüren natürlich alle Branchen und auch die Verbraucher. Unser Hauptanliegen ist es, den Preis unserer Produkte stabil zu halten, damit unsere Kunden die Auswirkungen dieser globalen Kräfte nicht auf ihren Geldbeutel spüren. Die konsequente Umsetzung unserer Entscheidungen hat dazu geführt, die Portfolioqualität auf einem hohen Niveau zu halten. Eine Verschlechterung in der Zahlungsdisziplin unserer Kunden sehen wir nicht. Was das Unternehmen selbst betrifft, achten wir natürlich stärker auf die Kosteneffizienz und den Gesamtverschuldungsgrad des Unternehmens. Auch sehen wir uns die Wachstumsmöglichkeiten viel genauer an, da es bekanntlich heute deutlich teurer ist, sich auf den globalen Kapitalmärkten Geld zu leihen als dies noch vor ein paar Jahren möglich war. Wir sind jedoch weiterhin in diesem Bereich aktiv ►

und verfolgen die Veränderungen und Trends an den Kapitalmärkten kontinuierlich und aufmerksam.

Anleihen Finder: Elevation ist derzeit mit zwei Anleihen am deutschen Kapitalmarkt vertreten – wozu dienen die Fremdkapitalmittel konkret? Wie ist generell die Finanzierungsstruktur und die weitere Finanzierungsplanung des Unternehmens?

Modestas Sudnius: Das Rückgrat unserer Finanzierungsstruktur sind die im Jahr 2021 begebenen Anleihen (drei verschiedene Emissionen) im Gesamtwert von 205 Mio. EUR. Aus Sicht der Laufzeit handelt es sich um ein mittel- bis langfristiges Kapital, wobei EUR 30 Mio. davon im Jahr 2024 fällig werden, EUR 150 Mio. im Jahr 2026 und EUR 25 Mio. im Jahr 2031. Außerdem sind wir in Kenia in letzter Zeit auch vor Ort im Rahmen privater Anleiheemissionen aktiv, durch die wir bereits über 11 Mio. EUR eingeworben haben. Darüber hinaus haben wir kürzlich rund 6,3 Mio. EUR von einem Asset Manager erhalten, um unser Portfolio in Kenia zu erweitern.

Zusätzlich zu diesen Finanzierungsquellen arbeiten wir auch intensiv mit dem größten paneuropäischen P2P Marketplace, Mintos, zusammen, über den wir rund 70 Mio. EUR eingeworben haben. Diese Kapitalquelle ist etwas teurer als Anleihen, da sie stärker von den aktuellen Marktbedingungen abhängt, es gibt uns jedoch die Flexibilität, Kapital entsprechend dem tatsächlichen Bedarf zu beschaffen.

„Alle eingeworbenen Mittel werden verwendet, um das Wachstum voranzutreiben“

Und schließlich kooperieren wir auch mit Banken. In mehreren unserer Märkte ist die Elevation Group und ihre Tochtergesellschaften vertrauenswürdige Partner lokaler Banken, die uns aufgrund unserer anhaltenden Präsenz in diesen Märkten und unserer soliden finanziellen Aufstellung bereit sind, relativ günstiges Kapital bereitzustellen. Alle eingeworbenen Mittel werden verwendet, um das Wachstum voranzutreiben, indem wir in unser Kreditportfolio investieren, universelle IT-Lösungen implementieren, neue Produkte entwickeln, deren Qualität verbessern und andere Bereiche nutzen, die uns einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und uns helfen, unsere Konkurrenten in den Märkten, in denen wir vertreten sind, zu übertreffen.

Wir werden die Entwicklungen auf den Finanzmärkten genau beobachten, insbesondere da unsere lokale dreijährige Anleihe in Lettland (30 Mio. EUR) Anfang des zweiten Quartals nächsten Jahres fällig wird. Wir werden unsere weiteren Pläne hierzu sicherlich zum Herbst dieses Jahres bekannt geben.

Anleihen Finder: Wie sieht Ihre weitere Planung für die Unternehmensgruppe aus? In welche Richtung soll es sowohl operativ als auch unternehmensintern gehen? Welche Ziele wollen Sie in den kommenden Monaten/Jahren erreichen?

Modestas Sudnius: Auch in diesem Jahr werden wir den eingeschlagenen Kurs fortsetzen: kontrolliertes und organisches Wachstum. Wir konzentrieren uns im Moment wahrscheinlich nicht auf ein weiteres außergewöhnliches Rekordjahr, was aber nicht bedeutet, dass wir keine Ambitionen haben und dass wir in diesem Jahr keine ambitionierten Ankündigungen im Zusammenhang mit dem Geschäftswachstum machen werden. Wir sind immer noch optimistisch, was unsere Produkte, Märkte und letztendlich unser Team betreffen. Wir werden unsere Produkte weiterentwickeln und verbessern und es gibt noch viel zu tun bei der Automatisierung von Prozessen und der Implementierung verschiedener einzigartiger IT-Lösungen. Es gibt viel zu tun und wir werden die Früchte ernten!

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





DICAMA
Corporate finance one step ahead



*Wir lieben
Mittelstand!*

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 marktführender 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

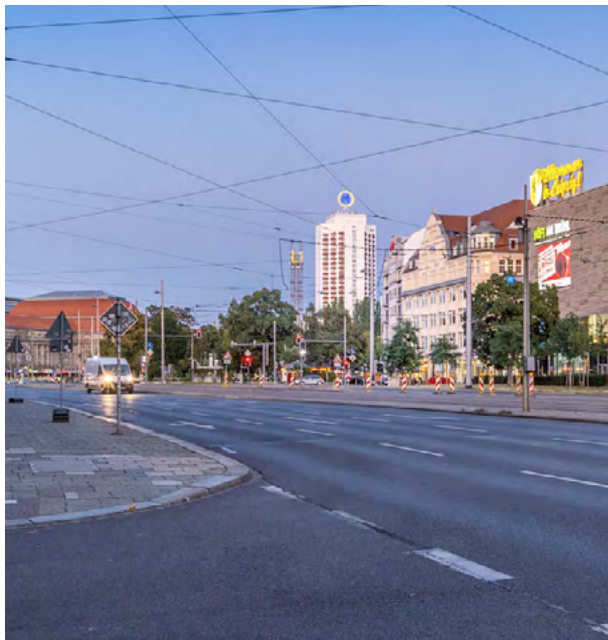
72

Anleihen und Börsengänge

Markus Dietrich

CEO

ANLEIHENSPLITTER



AOC: ANLEIHE-ZINSEN STEIGEN TEMPORÄR UM 0,5 %

Die AOC | DIE STADTENTWICKLER GmbH meldet auf Basis des Konzernabschlusses zum 31.12.2022 ein Eigenkapital in Höhe von 2,274 Mio. Euro. Damit lag das Konzerneigenkapital zum Bilanzstichtag unter dem Mindestwert von 5,0 Mio. Euro, der in den Anleihebedingungen des Green Bonds vorgesehen ist. Daher erfolgt ein Zins-Step-Up, wonach der Zinssatz des Green Bonds ab dem 8. Oktober 2023 vorübergehend um 0,5% auf 8,00% p.a. steigt.

Hintergrund ist die Verschiebung der Fertigstellung von drei Projekten ins laufende Jahr 2023 aufgrund der im Berichtsjahr schwierigen Marktbedingungen und Materialverfügbarkeiten. Diese drei Projekte sind laut AOC jedoch bereits im Rahmen von Forward Deals in den Jahren 2019 und 2020 an Investoren veräußert und werden zeitnah fertiggestellt und die Verträge damit vollzogen, so dass das bilanzielle Eigenkapital sich im Laufe des 2. Halbjahr 2023 wieder erhöht und den Anleihebedingungen entspricht.

AOC-GREEN BOND 2022/27

Der Green Bond 2022/27 der AOC | DIE STADTENTWICKLER GmbH (ISIN: DE000A3MQBD5) hat ein Gesamtvolumen von bis zu 30 Mio. Euro, von dem in etwa 10 Mio. Euro am Kapitalmarkt platziert wurden. Die fünfjährige Anleihe ist gemäß ICMA Principles als „Green Bond“ klassifiziert und wird jährlich mit 7,50% verzinst – bei halbjährlicher Auszahlung. In der nächsten Zinsperiode (Oktober 23 – April 24) liegt der Zinskupon nun aufgrund der Eigenkapital-Unterschreitung bei 8,00%. Die Anleihe notiert gegenwärtig an der Börse Frankfurt bei 80% (Stand: 10.07.2023).

Projektverschiebungen führen zu negativem Konzernergebnis

Die schwierigen Marktbedingungen wie Energiekrise, schlechte Materialverfügbarkeiten und steigende Finanzierungskosten haben bei AOC zur Verschiebung von Fertigstellungsterminen und zu einem Ergebnis nach Steuern von -6,1 Mio. Euro (Vj. -1,4 Mio. Euro) geführt. Durch die Verschiebung von drei Projekten ins Jahr 2023 haben sich die Umsatzerlöse 2022 auf 0,205 Mio. Euro (Vj. 43,632 Mio. Euro) verringert. Die Bestandserhöhung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen erhöhte sich auf 82,5 Mio. Euro (Vj. 80,8 Mio. Euro). Die sich in Ausführung befindlichen Bauaufträge haben sich nahezu verdoppelt auf 167,9 Mio. Euro. Für das laufende Geschäftsjahr 2023 zeichnet sich laut AOC aber wieder ein positiver Trend ab.

Auf Ebene der Emittentin des Green Bonds, also der AOC GmbH, lagen die Umsätze bei 13,8 Mio. Euro nach 12,0 Mio. Euro im Vorjahr und das Ergebnis nach Steuern bei 1,9 Mio. Euro (Vj. 3,0 Mio. Euro). ▶

Hier finden Sie den Geschäftsbericht
2022 unter www.aoc-diestadtentwickler.com/anleihe

UBM PLATZIERT GREEN BOND IM VOLUMEN VON 50 MIO. EURO

Vollständige Anleihe-Platzierung – die Wiener UBM Development AG hat ihren ersten Green Bond 2023/27 (ISIN: AT0000A35FE2) im Volumen von 50 Mio. Euro vollständig am Kapitalmarkt platziert. Die vierjährige Anleihe wird jährlich mit 7,00% p.a. verzinst. Die Nachfrage sei laut UBM stark von Retail-Investoren geprägt gewesen. Neben der Neuplatzierung wurde auch den Inhabern der UBM-Anleihe 2018/23 ein Umtauschangebot unterbreitet, welches zu rund 25% angenommen wurde.

„Wir freuen uns über den Erfolg unserer ersten Grünen Anleihe und das starke Vertrauen der Privat-Investoren in die UBM als Emittentin“, betont Patric Thate, Finanz-Vorstand der UBM Development AG. „Unsere Fähigkeit auch in schwierigen Zeiten Anleihekapital am Markt aufzunehmen, ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil und dieses Kapital ermöglicht es uns, sehr rasch auf Gelegenheiten am Markt zu reagieren.“



GREENCELLS: VORZEITIGE ANLEIHE-REFINANZIERUNG MÖGLICH

Die Greencells GmbH hat ihr Geschäftsjahr 2022 mit einem Gewinn von 4,5 Mio. Euro abgeschlossen, nach -4,2 Mio. Euro im Vorjahr. Zudem prüft die Greencells-Gruppe nach eigenen Angaben zurzeit den Verkauf des Entwicklungsportfolios und der Entwicklungsplattform der Schwestergesell-



schaft Greencells Group Holdings Ltd. Die Gesamtgruppe möchte sich demnach zukünftig aufgrund der attraktiven, langfristigen Marktpotenziale und Rahmenbedingungen vollständig auf das EPC-Geschäft konzentrieren. Bei Zustandekommen eines etwaigen Verkaufs würde die Greencells GmbH voraussichtlich ihren besicherten Green Bond 2020/25 (ISIN: DE000A289YQ5) vorzeitig insgesamt oder teilweise kündigen und mit den Erlösen aus der Veräußerung zurückzahlen. Gemäß Anleihebedingungen wäre das ab 9. Dezember 2023 zu 102 % des Nennbetrags und ab 9. Dezember 2024 zu 101 % des Nennbetrags möglich.

GREENCELLS-ANLEIHE 2020/25

Der besicherte Green Bond 2020/25 (ISIN: DE-000A289YQ5) der Greencells GmbH hat ein aufgestocktes Emissionsvolumen von bis zu 50 Mio. Euro und wird jährlich mit 6,50% p.a. (Zinstermin halbjährlich am 09.06. und 09.12.) verzinst. Die Laufzeit der Anleihe endet zum 08.12.2025, sie notiert gegenwärtig an der Börse Frankfurt bei rd. 97% (Stand: 10.07.2023).

Geschäftsjahr 2022

Die Greencells-Unternehmensgruppe erwirtschaftete auf Basis des erstmals nach den IFRS-Rechnungslegungsregeln erstellten Konzernabschlusses einen Umsatz von 158,9 Mio. Euro, was einem Wachstum von 42 % gegenüber dem Vorjahreswert von 111,8 Mio. Euro entspricht. Wesentliche Umsatztreiber waren mehrere Projekte in Ungarn und in Deutschland. Auf der Ertragsseite erzielte Greencells im Geschäftsjahr 2022 ein Konzern-EBIT von 7,9 Mio. Euro. Damit konnte der Vorjahreswert von 0,2 Mio. Euro deutlich gesteigert werden. Die EBIT-Marge erhöhte sich entsprechend von 0,2 % auf 5,0 %. Das Konzern-Jahresergebnis verbesserte sich deutlich von -4,2 Mio. Euro auf 4,5 Mio. Euro. Aus diesem Grund nahm auch das Konzern-Eigenkapital signifikant um 61 % von 8,8 ►

Mio. Euro auf 14,1 Mio. Euro zu, gleichbedeutend mit einem Anstieg der Konzern-Eigenkapitalquote von 8,4 % auf 12,5 %.

Umsatz soll in 2023 auf über 200 Mio. Euro steigen

Für das Geschäftsjahr 2023 plant Greencells, den Konzernumsatz auf über 200 Mio. Euro zu steigern. Für rund 187 Mio. Euro seien nach Angaben des Unternehmens die Projekte bereits im Bau oder schriftlich beauftragt. Insgesamt werde sich der Umsatz auf mehr als 20 Projekte verteilen. Durch das Umsatzwachstum und den Wegfall von negativen Einmalbelastungen erwartet Greencells für das Geschäftsjahr 2023 auch eine deutliche Steigerung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf 10 bis 12 Mio. Euro. Zudem sollen die Nettoliquidität und die Bilanzrelationen signifikant verbessert werden.

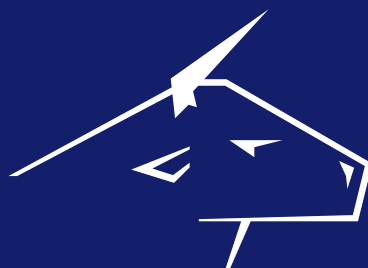
Der geprüfte Konzernjahresabschluss 2022 der Greencells GmbH mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers ist unter www.greencells.com/ir verfügbar.



RECONCEPT STOCKT SOLAR BOND II AUF 12,5 MIO. EURO AUF

Anleihe aufgestockt – der „reconcept Solar Bond Deutschland II“ (ISIN: DE000A351MJ3) der reconcept Gruppe wird aufgrund der hohen Investoren nachfrage auf bis zu 12,5 Mio. Euro aufgestockt. Das teilt die Erneuerbare Energien-Gruppe auf Ihrer [Homepage](#) mit. Demnach wurde das anvisierte Emissionsvolumen von 10 Mio. Euro für die sechsjährige Anleihe bereits erreicht. Der Solar Bond II wird dabei jährlich mit 6,75% verzinst.

Nun können interessierte Anleger ab einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro also weiterhin zeichnen. Die Anleihemittel fließen vor allem in Projektrechte zur Entwicklung von Solarparks in Nord- und Ostdeutschland. Eine Börsennotierung der Anleihe soll zudem Mitte Oktober 2023 erfolgen. ■



WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com



DR. WOLFGANG SCHIRP

„WIE GEHT ES MIT DEM DEUTSCHEN MITTELSTANDS-ANLEIHEN FONDS WEITER?“

Fragen an Anleger-Anwalt Dr. Wolfgang Schirp, Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB

Seit dem 14. Juni 2023 wird der Deutsche Mittelstands-anleihen FONDS unter dem Zusatz „in Liquidation“ geführt. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft IP Concept S.A. hat sich dazu entschieden, den Fonds zu liquidieren. Dies sorgt nach wie vor für reichlich Unruhe am KMU-Anleihemarkt und vor allem bei den Anlegern des Fonds. Wir haben bei dem Anlegervertreter Dr. Wolfgang Schirp, Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB, nachgefragt, ob die Liquidation des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS bereits begonnen hat, welche Maßnahmen er nun ergreifen möchte und welche Ziele er für die Anleger des Fonds konkret verfolgt.

Anleihen Finder: Hallo Herr Dr. Schirp, wie ist der aktuelle Stand beim Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS „in Liquidation“? Kennen Sie inzwischen die genauen Gründe für die geplante Liquidation des Fonds und wird diese bereits vollzogen?

Dr. Wolfgang Schirp: Nein, die konkreten Gründe sind nicht bekannt. Es werden lediglich auf die Artikel 9, 10

und 16 des Verwaltungsreglement verwiesen und in der Veröffentlichung mitgeteilt, dass die Liquidation „vor dem Hintergrund der Wahrung von Anlegerinteressen“ erfolgen soll. Das ist natürlich nur eine nichtssagende Leerformel ohne jeden wirklichen Inhalt. Wenn Sie sich die Textpassagen des Verwaltungsreglements im Prospekt durchlesen, dann stellen Sie fest, dass die Begründungsversuche der IP Concept für die Liquidation nicht plausibel sind. Es bestehen aus meiner Sicht erhebliche Zweifel daran, dass die Liquidation die Interessen der Anleger wahren wird. Ein Liquidator ist bereits vorgesehen, aber meines Wissens von der Luxemburger Aufsichtsbehörde noch nicht bestätigt worden. Insofern dürfte sich die geplante Liquidation des Fonds noch nicht in der Umsetzung befinden. Wir hoffen, in diesem Prozess mit unseren Argumenten noch gehört zu werden und einen anlegerschädigenden „fire sale“ verhindern zu können.

Anleihen Finder: Warum wäre Ihrer Meinung nach eine Fortführung des Fonds für die Anleger die bessere Variante? ►

„Die Eigentümer des Fonds sind die Anleger. Wir wollen, dass die Rechte der Anleger bestmöglich gewahrt werden und dass nicht ohne Not Werte vernichtet werden“

Dr. Wolfgang Schirp: Die Fortführung des Fonds würde nach meiner Meinung die Interessen der Anleger sehr viel besser wahren als die geplante Liquidation. Im Rahmen der Liquidation werden die im Fonds befindlichen Vermögensgegenstände sukzessive veräußert und auch das Risikomanagementverfahren ausgesetzt. Das könnte dazu führen, dass beim Verkauf der Wertpapiere Verluste in Kauf genommen werden, die mit geringer Mühe vermieden werden könnten. Hinzu kommt, dass auch die Kosten der Liquidation durch die Anleger zu tragen sind. Wie hoch die Kosten der Liquidation sein werden, ist aber völlig unklar. Dagegen schützt die Fortführung des Risikomanagements und die weitere Betreuung der Investments des Fonds die Interessen der Anleger. Die Verwaltungsgesellschaft hat in dem Prospekt gegenüber den Anlegern erklärt, bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben ehrlich, redlich, professionell und ausschließlich im Interesse der Anleger zu handeln. Sie muss ihre Verpflichtungen mit der Sorgfalt eines bezahlten Bevollmächtigten für die Eigentümer des Fonds erfüllen. Und die Eigentümer des Fonds sind die Anteilsbesitzer, die Anleger. Wir wollen, dass die Rechte der Anleger bestmöglich gewahrt werden und dass nicht ohne Not Werte vernichtet werden. Der jetzige Börsenkurs reflektiert nicht einmal ansatzweise den wirklichen inneren Wert des Fonds.

„Der jetzige Börsenkurs reflektiert nicht einmal ansatzweise den wirklichen inneren Wert des Fonds“

Anleihen Finder: Wie groß schätzen Sie denn die Chancen für eine Wiederaufnahme bzw. Fortsetzung des Fonds ein? Was müsste dafür überhaupt passieren?

Dr. Wolfgang Schirp: Wie groß die Chance für eine Weiterführung des Fonds ist, kann erst beurteilt werden, wenn der tatsächliche Grund für die geplante Liquidation bekannt ist. Hier müssen dringend Gespräche aufgenommen werden. Kontakt zur luxemburgischen Aufsicht wurde bereits hergestellt, wir hoffen, dort sehr zeitnah in einen qualitätsvollen Dialog hineinzukommen. Von der IP Concept, aber auch von der DZ Privatbank S.A. kommt jedenfalls bislang rein gar nichts. In der vergangenen Woche wurde der Jahresbericht zum

Geschäftsjahr 2022 zum Fonds veröffentlicht. Auch darin finden sich keine konkreten Erläuterungen, die zur geplanten Liquidation des Fonds hätten führen können. Es fällt aber auf, dass die Securo Pro Lux Anleihe bzw. die Verius IHS I, die zur Schließung des Fonds geführt haben sollen, möglicherweise als Grund für den Liquidationsbeschluss herangezogen wurden. Wenn dem so sein sollte, stellt sich die Frage, warum keine Lösung zur Bewertung der Anleihe gefunden wurde bzw. welche Maßnahmen durch die Verwaltungsgesellschaft unternommen wurden. Im Bericht wird dazu nichts erwähnt. Die Securo Pro Lux Anleihe ist zum Jahresende bereits fällig. Eine Side-Pocket Lösung wäre durchaus ein verfolgenswerter Lösungsansatz. Das haben wir in den vergangenen Jahren auch schon bei anderen Fonds gesehen.

Anleihen Finder: Sie vertreten nun bereits zahlreiche Anleger des Fonds. Wie viele Anleger sind es inzwischen und welche Vorteile hat es, wenn die Anleger „gebündelt“ auftreten? Wie können sich weitere Anleger anschließen?

Dr. Wolfgang Schirp: Wir vertreten sowohl private Anleger als auch Stiftungen, Vermögensverwalter, Family Offices, Banken und Versicherungen. Derzeit sind es ca. 250 „Köpfe“, vom Kleinanleger bis hin zu institutionellen Strukturen. Je mehr Anleger gebündelt über eine Anwaltskanzlei auftreten, desto besser können die Rechtsansprüche gegenüber der Verwaltungsgesellschaft, der Aufsichtsbehörde und dem Liquidator vorgetragen und vertreten werden. Schließlich geht es um einen Publikumsfonds, bei dem die Schutzinteressen der Anleger ganz besonders zu würdigen sind. Anleger haben die Möglichkeit, sich von uns vertreten zu lassen. Die Unterlagen zur Vertretung sind auf der Internetseite als PDF hinterlegt. Wir haben zudem ein Gebührenmodell erarbeitet, das sich von üblichen Entgeltlösungen anlegerfreundlich abhebt. Die Rückmeldungen der Anleger sind hierzu sehr positiv.

Anleihen Finder: Wie genau möchten Sie den Fonds-Anlegern nun helfen? Wo setzen Sie an? Geht es dabei um Entschädigungs-Fragen oder konkret um die Fortsetzung des Fonds?

„Vorrangiges Ziel ist es, die geplante Liquidation des Fonds zu stoppen“

Dr. Wolfgang Schirp: Es geht in erster Linie darum, die Eigentumsrechte der Anleger und den damit verbun-

denen Schutz zur Wahrung der Interessen der Anleger zu vertreten. Im ersten Schritt ist zu prüfen, welche Überlegungen der überraschenden Entscheidung zur Liquidation zugrunde liegen. Wir werden ein entsprechendes Auskunftsverlangen an die IP Concept richten. Wir werden auch die luxemburgische Aufsichtsbehörde CSSF über unsere Einwendungen gegen die Liquidationsentscheidung informieren und zum Einschreiten auffordern.

Ein erster Kontakt zur Behörde ist bereits hergestellt worden. Wir werden uns außerdem mit dem vorgesehenen Liquidator aus der Kanzlei Deloitte, Herrn Martin Flaunet, in Verbindung setzen, ebenso auch mit der DZ Privatbank S.A., die dem Fonds als Verwahrstelle und in weiteren Funktionen verbunden ist. Vorrangiges Ziel ist es, die geplante Liquidation des Fonds zu stoppen. Sollte dies nicht gelingen, so behalten wir uns vor, namens unserer Mandanten Schadensersatzansprüche geltend zu machen. Dies ist aber erst in zweiter Linie im Fokus, in erster Linie wollen wir Einfluss auf das schadensstiftende Geschehen selbst nehmen.

Anleihen Finder: Wie gehen Sie nun weiter vor? Welche Schritte stehen aktuell auf der Agenda und von welchen zeitlichen Ausmaßen gehen Sie dabei aus?

Dr. Wolfgang Schirp: Die Schreiben an die erwähnten Parteien befinden sich im Zustellungsprozess. Wie bereits erwähnt müssen schnellstmöglich Gespräche aufgenommen werden, um die Sachverhalte aufzuklären, die zur geplanten Liquidation geführt haben. Wir werden uns dafür einsetzen, dass die geplante Liquidation zurückgenommen wird. Für die Fortführung des Fonds sind Detailfragen zu klären. Auch hier werden wir die Interessen der Anleger vertreten. Wir bitten um Verständnis, dass nähere Angaben zur Zeit nicht möglich sind, weil einige der laufenden Maßnahmen ein gewisses Maß an Diskretion brauchen. Bitte gehen Sie aber davon aus, dass hinter den Kulissen alles geschieht, um rechtmäßiges Handeln der Gegenseite sicherzustellen und die Rechte der Anleger zu sichern.

Anleihen Finder: Herr Dr. Schirp, besten Dank für die Auskunft.

hep there is no planet b.
6,50 % p.a.
Green Bond
EUR 25 Mio.
Mai 2021

re concept
GREEN GLOBAL INVESTMENTS
6,25 % p.a.
Green Bond II
EUR 17,5 Mio.
Januar 2022

ZW Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH
6,00 % p.a.
Umtauschangebot & Platzierung
EUR 14 Mio.
November 2021

LEWISFIELD
Deutschland GmbH

WIR BERATEN DEN
DEUTSCHSPRACHIGEN
MITTELSTAND BEI
ALTERNATIV- UND
KAPITALMARKT-
FINANZIERUNGEN:

**UNABHÄNGIG,
INDIVIDUELL UND
NACHHALTIG.**

PROFITIEREN SIE
VON UNSERER EXPERTISE
UM IHRE UNTER-
NEHMERISCHEN ZIELE
ZU ERREICHEN

**IHR IMPULSGEBER
FÜR
UNTERNEHMENS-
FINANZIERUNGEN**

Lewisfield Deutschland GmbH
Danziger Str. 64 | 10435 Berlin
www.lewisfield.de
Marc Speidel | CEO
+49 (0)3044336158 | info@lewisfield.de



„MITTELSTANDSANLEIHEN SIND BESSER ALS IHR RUF“

Beitrag von Holger Hinz, Leiter Corporate Finance bei der Quirin Privatbank AG

Ein bekannter Fonds für deutsche Mittelstandsanleihen wird liquidiert, seitdem ist der Markt für diese Wertpapiere in heller Aufregung. Dabei hätte es elegantere Lösungen für die Probleme des Fonds gegeben. Dass der ganze Markt unter der Fondsschließung leidet, hätte nicht sein müssen. Warum Mittelstandsanleihen das nicht verdient haben.

Am 14. Juni platzte die Bombe: Der Deutsche Mittelstandsanleihen Fonds, zuletzt rund 150 Millionen Euro schwer, wird aufgelöst. Die rund 80 Positionen des Fonds sollen Stück für Stück verkauft werden, die Einnahmen später unter den Anteilseignern aufgeteilt. Nicht nur sie müssen mit herben Verlusten rechnen, auch der Schaden für den Handel und die Emissionstätigkeit bei neuen Mittelstandsanleihen ist immens. Viel Vertrauen in den deutschen Mittelstand wurde zerstört. Dabei wäre dieser harte Cut vielleicht vermeidbar gewesen.

Grundsätzlich ist der Markt für deutsche Mittelstandsanleihen nichts für risikoscheue Investoren. Die Zinsen, die Inhaber von Mittelstandsanleihen jährlich erhalten, sind

deutlich höher als etwa die Zinskupons von Staatsanleihen der Bundesrepublik oder von Unternehmensanleihen solider Dax-Konzerne. Den höheren Zins zahlen die Emittenten, weil sie genau wissen, dass die Verlustrisiken in diesem Segment höher sind. Schließlich rutschen immer mal wieder einzelne Unternehmen unerwartet in die Verlustzone oder sind schneller zahlungsunfähig als ein multinationaler Konzern mit mehreren Geschäftsfeldern.

Gemessen daran erwies sich der deutsche Mittelstand im Vergleich zu anderen Ländern immer wieder als solide, weil deutsche Mittelständler zumeist über ausreichend Eigenkapital verfügen, nur geringe Schulden haben und besonders solide wirtschaften. Der deutsche Mittelstand genießt international hohes Ansehen. Und das leidet nun unberechtigt unter der Schließung eines Fonds.

Dass ein Fonds im Segment der Small- und Midcaps auch schon mal ein faules Ei im Korb hat, kommt aber nun mal vor. Das Problem des Deutschen Mittelstandsanleihen Fonds war nun, dass er indirekt in eine Anleihe investiert war, deren Kurswert nicht mehr berechnet werden

konnte. Dementsprechend konnte auch der Fonds insgesamt nicht mehr bewertet werden, ein Handel mit den Fondsanteilen war somit schon seit Mitte Januar nicht mehr möglich. Nun hat die Fondsverwaltungsgesellschaft den Fonds überraschend geschlossen und will ihn abwickeln, angeblich um Anlegerinteressen zu schützen.

Es hätte anlegerfreundlichere Lösungen gegeben

Dabei hätte es mit Sicherheit anlegerfreundlichere Möglichkeiten gegeben, die Schwierigkeiten des Fonds zu lösen. Beispielsweise hätten problematischen Wertpapierpositionen des Fonds in sogenannten Side-Pockets ausgelagert werden können, damit nur noch der liquide Rest der Positionen im Fonds verbleibt und die Fondsanteile weiter handelbar bleiben. Anleger kennen diese Art des Vorgehens noch aus der Finanzkrise, als die angeschlagenen Banken sie selbst belastende Vermögensbestandteile in so genannte „Bad Banks“ auslagern durften, damit sie die Bankbilanz nicht über Gebühr belasten. Side-Pockets sind sozusagen die „Bad Fonds“, die helfen, die Verluste zu begrenzen.

Oftmals gibt es an der Börse nur wenige Käufer und Verkäufer von Mittelstandsanleihen, das heißt, die Liquidität des Marktes ist gering. Oftmals werden die Papiere auch außerhalb der Börse direkt zwischen Investoren und Emittenten gehandelt. Wenn nun ein großer Fonds sein Portfolio aus deutschen Mittelstandsanleihen verkaufen muss, fallen dementsprechend schnell die Kurse für diese Papiere. Das belastet den Gesamtmarkt, weil Anleger Vertrauen in die Mittelständler verlieren. Auch Unternehmen, die sich nichts haben Zuschulden kommen lassen, kommen so an der Börse unter die Räder.

Zugang zum Kapitalmarkt ist für Mittelständler wichtig

Das haben Anleger ebenso wenig verdient wie der deutsche Mittelstand selbst. Im Gegenteil schaden die Kursverluste sogar der deutschen Wirtschaft. Weil die Unternehmen angesichts von Energiewende, Klimaschutzauflagen, hoher Inflation, hohen Zinsen und der notwendigen Transformation zu einer nachhaltigen Wirtschaft vor immensen Aufgaben stehen, benötigen sie auch besseren Zugang zu Kapital. Die Kreditinstitute aber geben ihnen nur noch unter strengen Auflagen und nur gegen hohe Sicherheiten die gewünschten Darlehen.

Ein Zugang der Mittelständler zum Kapitalmarkt ist daher wichtig und langfristig für viele Unternehmen zwingend nötig, um sich für die anstehenden Herausforderungen zu rüsten.

Nun ist aber das Misstrauen gegenüber deutschen Mittelstandsanleihen gestiegen. Damit wird auch eine Anleiheplatzierung für Mittelständler schwieriger. Der Markt unterstellt bei Anleihen aus dem Mittelstand mittlerweile deutlich höhere Ausfallraten als im historischen Durchschnitt. Die Ratingagentur Standard&Poors etwa hat für Anleihen mit einem BBB-Rating, also so gerade noch Investment-Grade-Anleihen, bei vier Jahren Laufzeit eine Ausfallquote von 1,6 Prozent errechnet, bei acht Jahren sind es 4,3 Prozent. Dass eine Fondsgesellschaft wegen eines singulären notleidenden Investments dem Gesamtmarkt so in Verruf bringt, ist nicht gerechtfertigt – und für Anleger wie Mittelständler gleichermaßen bedauerlich. Anleihe-Emittenten müssen das bei Platzierungen berücksichtigen, wollen sie verlorenes Vertrauen zurückgewinnen.

Holger Hinz, Quirin Privatbank AG

HINWEIS: Diese KOLUMNE erschien zunächst auf dem Kapitalmarkt-Blog der Quirin Privatbank.

➤ **Mehr Informationen zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten finden Sie auf dem Kapitalmarkt-Blog der Quirin Privatbank unter Finanzierung Archive – Kapitalmarkt Blog**





JENS CHRISTOPH

„WIR SIND IN EINER ENORMEN WACHSTUMSPHASE UND WELTWEIT DER EINZIGE SPEZIALIST AUF UNSEREM GEBIET“

Interview mit Jens Christoph, CFO der Leef Blattwerk GmbH

Die Leef Blattwerk GmbH sammelt derzeit über die Crowdfunding-Plattform econeers Wachstumskapital für ihr umweltfreundliches und klimaneutrales Geschäftsmodell mit Palmblatt-Produkten ein. Da das Fundingziel von 500.000 Euro in der Early-Bird-Phase bereits erreicht wurde, hat das Unternehmen die Zeichnungssumme noch einmal um 250.000 Euro erhöht. Damit aber nicht genug, denn wie CFO Jens Christoph im Anleihen Finder-Interview verrät, soll das nächste Instrument der Wachstumsfinanzierung eine Anleihe werden.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Christoph, stellen Sie uns LEEF doch kurz vor. Was ist das Geschäftsmodell des Unternehmens? Welche Idee steckt dahinter?

Jens Christoph: LEEF ist der Pionier in der Entwicklung, der Verarbeitung und dem Vertrieb von Produkten aus Palmblatt. Aktuell nutzt LEEF dafür die Blätter der Areka-

palme, die als Abfallprodukte in der Betelnussproduktion anfallen und normalerweise verbrannt werden.

Wir verstehen uns selbst als Materialspezialist. Auch wenn wir aktuell breit im Food-Segment aufgestellt sind, machen wir dennoch auch Produkte für die Beauty- und Kosmetik-Branche und perspektivisch für viele weitere Branchen. Von Komponenten, wie zum Beispiel Seifenkernen bis hin zu fertigen Produkten, wie zum Beispiel Burger-Verpackungen ist unser Spektrum jetzt schon breit.

Anleihen Finder: Seit wann gibt es das Unternehmen, wie viele Mitarbeiter haben Sie und wo stellen Sie Ihre Produkte her?

Jens Christoph: LEEF ist 2014 von meinem Kollegen Claudio Vietta gegründet worden. In den ersten Jahren musste ein geeigneter Produktionspartner gefunden und aufgebaut werden. Nennenswerte Umsätze wurden ►



CREDIT: LEEF BLATTWERK GMBH

daher erst 2018 realisiert. Aktuell hat LEEF zwölf erstklassige Mitarbeiter, die alle ihre Erfahrungen und Karrieren in herkömmlichen Industrien gemacht haben. Der Entscheidung unserer Mitarbeiter für LEEF wohnt stets auch eine starke intrinsische Motivation inne, dies aber auf hohem professionellem Niveau. Unsere gesamte Produktion findet aktuell in Südindien statt, dort beschäftigt unser Produktionspartner rund 600 Mitarbeiter, in der überwiegenden Mehrzahl Frauen.

Anleihen Finder: Was ist das Besondere an Palmblättern? Welche Patente haben Sie sich diesbezüglich gesichert?

Jens Christoph: Wir haben ein Patent für die Versiegelung von Palmblatt mit Folien und mehrere Patente für die Deckel-Lösungen, hier geht es um spezielle Falt- und Verschlusstechniken. Typische Umgehungsverfahren haben wir gerade in einem erweiterten Patentierungsprozess. Unsere Patente lassen wir in der EU, in den USA sowie in Indien eintragen.

„Haben ein Patent für die Versiegelung von Palmblatt mit Folien und mehrere Patente für Deckel-Lösungen“

Die Blätter werden gewaschen, in Form gepresst, geschnitten und verpackt. Es erfolgt keinerlei weitere Bearbeitung, es ist grundsätzlich keine Beschichtung erforderlich und der gesamte Prozess ist frei von chemi-

scher Bearbeitung. Die aktuell verwendeten Blätter sind schnittfest, hochisolierend, ofentauglich, mikrowellen- und wasserfest, stabil, kompostierbar und bildschön. Das macht es besonders für Anwendungen mit Lebensmitteln attraktiv, aber die Anwendungen gehen weit darüber hinaus.

Mit diesem Grundmaterial verarbeitet LEEF das einzige nativ klimaneutrale Material weltweit. Die Tatsache, dass das Material beim Wuchs CO₂ gebunden hat und nicht abstrahiert werden muss, schlägt sich beim CO₂-Fußabdruck natürlich nieder. Erneuerbare Energien bei der Produktion und eine ansonsten klimaschonende Unternehmenspolitik machen uns die Kompensation sehr einfach und preiswert. Nicht umsonst haben wir nicht nur unsere Company sondern auch unsere Produkte als klimaneutral zertifizieren lassen. Ein Kunde braucht sich um die immer teurer werdende Kompensation nicht mehr zu kümmern. Derzeit produziert LEEF Geschirr, Food-Verpackungen für Take-Away und Delivery-Dienste sowie Produkte, die mit einer Folie versiegelt werden können. Verschiedene Deckellösungen aus 100 % Ocean Plastic oder Recyclingpapier sind je nach Kundenwunsch modular verfügbar. Des Weiteren baut LEEF derzeit im Zuge einer Diversifizierungsstrategie weitere Produktkategorien im Non-Food-Segment auf.

Anleihen Finder: Wie groß ist das LEEF-Produktportfolio in Gänze und wo sind die Produkte erhältlich? Wen ►

sprechen Sie in erster Linie damit an und wie viele Kunden haben Sie?

Jens Christoph: Aktuell umfasst unser Portfolio knapp 130 Produkte. Der Vertrieb ist ausschließlich B2B. Wir setzen national und international auf etablierte, bestehende Vertriebsstrukturen für die Gastronomie, sind aber auch in Verhandlung mit Einzelabnehmern, die mit unserer MOQ von einem Schiffscontainer umgehen können. Darüber hinaus sind ausgewählte Produkte im Retail erhältlich (u.a. in der Bio Company, Metro, TEDI, vieles davon white label). Der Kreis wächst gerade, wir haben aktuell rund 20 Kunden, sprechen jedoch besonders aufgrund der neuen Take-Away- und Delivery-Linien mit weit über 20 großen, teils international agierenden Leads, mit denen wir gerade die Geschäftsbeziehungen aufbauen. Dieser länger dauernde Prozess verläuft plangemäß.

Anleihen Finder: Wie groß ist der Absatzmarkt für Ihre Produkte? Wer sind Ihre größten Mitbewerber?

Jens Christoph: Da wir nicht nur im Bereich des Food-Packagings unterwegs sind, sondern auch viele weitere Produkte für den Non-Food Sektor vorbereiten ist die Marktgröße kaum bezifferbar. Alleine der Verpackungsmarkt hat ein Volumen von etwa 1 Billion US-Dollar, andere Märkte und Marktsegmente kommen noch hinzu.

„LEEF ist der einzige Produktentwickler in diesem Marktsegment“

Bei der Betrachtung des Wettbewerbs beim Palmblatt trifft man lediglich auf Händler, die verschiedene Produkte in Indien einkaufen und international verkaufen. LEEF ist jedoch der einzige Produktentwickler in diesem Marktsegment. Außerdem findet der Wettbewerb lediglich im Food-Segment statt – schon bei Take-Away-Verpackungen und Lösungen für Delivery-Dienste ist LEEF alleiniger Anbieter – dasselbe gilt für alle non-Food Bereiche. Das liegt an unseren Patenten, aber auch an der Fertigungspräzision, die erforderlich ist, um Palmblatt mit Produkten ohne Toleranzen zu kombinieren, zum Beispiel mit Papier. Ansonsten findet Wettbewerb eher mit anderen Materialien statt, die aufgrund ihrer vielen verschiedenen Eigenschaften nur schwer vergleichbar sind.

Anleihen Finder: Welche Umsätze generieren Sie mit Ihrer Geschäftstätigkeit bislang? Wie ist die aktuelle Geschäftsentwicklung/Nachfrage?

Jens Christoph: Im vergangenen Jahr konnten wir um

CREDIT: LEEF BLATTWERK GMBH



64% auf 1,3 Mio. Euro Umsatz wachsen, trotz der Corona-Pandemie und trotz massiver Auswirkungen der zwischenzeitlich beendeten Logistikkrise. Aktuell bauen wir Produktionskapazitäten in Indien auf, um mit der zunehmenden Nachfrage Schritt halten zu können. Bei dieser Geschwindigkeit die Balance zu halten, ist das große Geheimnis.

Anleihen Finder: Mit Ihrer Crowdfunding-Kampagne sammeln Sie nun frisches Kapital ein. Wofür sollen die Mittel konkret verwendet werden und wie können sich Investoren daran beteiligen?

Jens Christoph: Die aktuelle Kampagne ist im Wesentlichen für Warenavfinanzierungen, die aufgrund der steigenden Umsätze erforderlich werden. Außerdem verstärken wir das Team an den neuralgischen Punkten. Investoren, die aufgrund ihrer eigenen Aktivitäten LEEF in neue Absatzmärkte einführt, sind besonders willkommen. Grundsätzlich achten wir auch bei künftigen Kapitalrunden auf einen Kapitalmix, der eine gute Balance zwischen Eigen- und Fremdkapital generiert.

Anleihen Finder: Inwiefern sind der Kapitalmarkt und alternative Finanzierungsmethoden generell für Sie als Mittelständler interessant? In welcher Unternehmensentwicklungsphase befinden Sie sich aktuell und wie soll das weitere Wachstum finanziert werden?

„Das nächste Produkt für die Wachstumsfinanzierung wird eine Anleihe werden“



Jens Christoph: Wir sind in einer enormen Wachstumsphase und weltweit der einzige Spezialist auf unserem Gebiet. Wir haben Strukturen und die passenden Mitarbeiter aufgebaut und brauchen in den kommenden zwei Jahren Liquidität im mittleren einstelligen Millionenbereich, um das Wachstum zu finanzieren. Hierfür sind für uns die alternativen Finanzierungsmethoden das Mittel der Wahl, um insbesondere die Gesellschafter, die in den risikoreichen Jahren die Gesellschaft finanziell gestärkt haben, nicht über Gebühr zu verwässern. Das nächste Produkt für die Wachstumsfinanzierung wird eine Anleihe werden. Der alternative Finanzierungsmarkt ist deutlich offener für nachhaltige Geschäftsmodelle als klassische Finanzierungsinstrumente. Klassische Instrumente funktionieren oft nur bei Copy Cats und bei hochskalierbaren Digitalkonzepten. Deutschland hat hier noch enormen Nachholbedarf, wenn man die Finanzierungsmöglichkeiten in anderen Regionen vergleicht. Ein starker alternativer Finanzierungsmarkt kann hier große Fortschritte bringen.

Anleihen Finder: Welche Ziele sollen sowohl operativ als auch finanziell in den kommenden Monaten/Jahren erreicht werden? Haben Sie weitere Produkte und Absatzmärkte im Visier?

Jens Christoph: Zu Beginn des nächsten Jahres wollen wir operativ den Break Even erreichen, das ist bei uns im Kern eine Frage des Absatzvolumens und demzufolge auch eine Frage der Produktionskapazitäten.

„Wollen zu Beginn des nächsten Jahres operativ den Break Even erreichen“

Mit dem Ausbau der Fertigungskapazitäten in Indien werden die Prozesse noch einmal merklich effizienter werden, so dass wir unsere Margen verbessern. Darüber hinaus werden wir unsere Entwicklungszeiten für Produkte verkürzen, indem wir sowohl in Indien als auch in Deutschland bessere Projektierungsstrukturen etablieren. Wir sind zwar bereits heute schon sehr schnell, aber es schlummert noch einiges an Potenzial. Eine besonders kurze „Time to Market“ mit fertigen Produkten, ohne sich im Bereich von Prototypen zu bewegen, wird uns weitere Potenziale eröffnen.

Ansonsten werden wir unsere internationale Präsenz erweitern, denn der Bedarf ist global, nicht regional.

Anleihen Finder: Herr Christoph, besten Dank für die Antworten. ■



BankM

BankM AG · Baseler Straße 10 · 60329 Frankfurt
 Kontakt: Dirk Blumhoff / Ralf Hellfritsch
 Tel. 069 7191838-0 · info@bankm.de · bankm.de

Das Hausbankprinzip
für den Kapitalmarkt.



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 Emittentin	Seit 27.06.2023
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



reconcept Solar Bond II 2023/29

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A351MJ3
Volumen	12,5 Millionen Euro (aufgestockt)
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](#)



JES.GREEN-Anleihe 2023/28

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A30V661
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	7,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	17.05.2028
Zeichnung Emittentin	seit 14.03.2023
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

EMITTENTEN NEWS

- » „Projekt-Verzögerungen“ – Singulus passt Prognose für 2023 deutlich nach unten an
- » PNE erhält Genehmigungen für drei Onshore-Windparks
- » Mutares übernimmt Recover Nordic Oy
- » AustriaEnergy verschiebt institutionelle Platzierung des neuen Green Bonds 2023/28 (A3LE0J) in zweite Jahreshälfte
- » Neue HÖRMANN-Anleihe 2023/28 (A351U9) „überzeichnet“ und vollständig platziert – Finaler Zinskupon von 7,00% p.a.
- » Schlote mit Gewinn von 1,1 Mio. Euro in 2022 – Ergebnis aber „unter den Erwartungen“
- » PANDION AG: Gewinn in 2022 über den Erwartungen
- » Mutares übernimmt Gläserne Molkerei
- » SUNfarming GmbH erzielt Gewinn von 0,6 Mio. Euro in 2022
- » Stern Immobilien AG: Verlust von 2,1 Mio. Euro in 2022
- » DEWB zahlt Anleihe 2018/23 (A2LQL9) fristgerecht zurück
- » S IMMO AG begibt Green Bond im Volumen von bis zu 75 Mio. Euro

MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCH

- » Mittelstandsanleihen sind besser als ihr Ruf
- » ANLEIHEN-Woche #KW27 – 2023: ERWE Immobilien, reconcept, UBM, luteCredit, Greencells, LEEF, Singulus Technologies, publity, DEMIRE, SUNfarming, PNE, Mutares, ...
- » ERWE Immobilien AG: Anleihe-Gläubiger stimmen Zins-Stundung zu, lehnen aber Umtausch in Aktien ab

ADHOC-MELDUNGEN

- » publity AG plant Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln
- » DEMIRE: Geplanter LogPark-Verkauf geplatzt, Prognose gesenkt
- » publity AG erwartet Verlust von 195 Mio. Euro in 2022
- » 7x7: Sachwerte-Anleihe wird verlängert
- » Timeless Homes: Beschlussfähiges Quorum bei 2. AGV nicht erreicht

MUSTERDEPOT

- » +++ MUSTERDEPOTS +++ Wertstellungen der Anleihen-Depots vom 26.06.2023 – Stillger kauft Hertha BSC-Anleihe vor Laufzeit-Verlängerung



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**