

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Schwergewichte“

03 | INTERVIEW

mit Jan-Philipp Weitz, CEO der Deutsche Rohstoff AG: „Stehen finanziell besser da als je zuvor“

09 | INTERVIEW

mit Stephan Milde, CFO der Katjes International GmbH & Co. KG: „Alle Produkte in unserem Portfolio sind konjunkturreisistent“

13 | ANLEIHEN-SPLITTER

Euroboden, DMAF, HÖRMANN Industries, reconcept, Pferdewetten.de

16 | HALBJAHRESZAHLEN

von Anleihe-Emittenten

20 | KOLUMNE

Fußnote von Markus Knoss, BankM AG: „Wo laufen sie denn?“

22 | CROWDINVESTMENT

Idana AG - Digitalisierung in der Gesundheitsversorgung

27 | NEUEMISSIONEN

28 | ONLINE NEWS

30 | PARTNER

32 | IMPRESSUM

„SCHWERGEWICHTE“

Der KMU-Anleihemarkt ist auch im Kalenderjahr 2023 nichts für schwache Nerven. Zinsniveau, Inflation, Energiekrise und geopolitische Themen bestimmen weiterhin den Markt und das Handeln der Emittenten. Gerade im Immobilienbereich, dem einstigen Zugpferd des Marktes, bleibt die Lage äußerst angespannt. Mit der Euroboden GmbH kam in den Sommerwochen zudem ein neuer Insolvenzfall mit Anleihengeldern im Gesamtvolumen von 90 Mio. Euro hinzu. Eine weitere Hypothek für

den Gesamtmarkt. Nichtsdestotrotz ist und bleibt die alternative Unternehmensfinanzierung über den Kapitalmarkt für wachstumsorientierte Mittelständler immens wichtig. Mit dem bekannten Markennamen Katjes und dem erfolgreichen Öl- und Gasproduzenten Deutsche Rohstoff wagen sich direkt nach der Sommerpause zwei Schwergewichte – sowohl operativ als auch volumentechnisch – mit neuen Anleihen von bis zu 110 Mio. Euro bzw. 100 Mio. Euro aus der Deckung und testen den ►

Markt. Beide Unternehmensanleihen können seit Anfang dieser Woche über die Börse Frankfurt gezeichnet werden. Die Platzierungsergebnisse dieser beiden Emittenten dürften sicher auch eine Signalwirkung für die Emisionstätigkeit in der zweiten Jahreshälfte haben.

Die neue Anleihe der Katjes International GmbH & Co. KG, im Nordic Bond-Format strukturiert, wird einen noch zu finalisierenden Zinskupon zwischen 6,25% und 7,50% p.a. haben, die Deutsche Rohstoff AG bietet direkt 7,50% p.a. bei einer fünfjährigen Anleihe-Laufzeit an. Beide wollen in erster Linie ihre im kommenden Jahr auslaufenden Bonds frühzeitig refinanzieren und bieten daher auch Umtauschmöglichkeiten für Alt-Anleger an. Wir haben auf den kommenden Seiten sowohl bei Jan-Philipp Weitz, dem CEO der Deutsche Rohstoff AG, als auch bei Stephan Milde, dem CFO der Katjes International GmbH & Co. KG, bezüglich der aktuellen Geschäftsentwicklungen und der Hintergründe der jeweiligen Emissionen nachgefragt.

Neben der eingangs erwähnten Euroboden-Insolvenz lastet weiterhin die geplante Liquidation des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS auf dem Markt. Einen zu-

nächst befürchteten „Fire Sale“ des Anleihen-Portfolios wird es indes nicht geben, wie Anleger-Anwalt Dr. Wolfgang Schirp in der vergangenen Woche mitteilte. Mehr dazu sowie zu einer Vollplatzierung, einer vorzeitigen Anleihe-Rückzahlung und einer möglichen Neuemission in unserem [ANLEIHEN-SPLITTER](#). Markus Knoss von der BankM AG blickt in seiner „FUßNOTE“ wie gewohnt auf den Gesamtmarkt und zeigt die aktuellen Trends und Entwicklungen auf. Seiner Meinung nach befindet sich der Markt aufgrund der eingangs erwähnten Rahmenbedingungen und der Gesamtgemengelage einmal mehr an einem Scheideweg. Der Kapitalmarkt-Experte gibt sich aber optimistisch, dass sich der Markt neu erfinden und gestärkt aus dieser Phase hervorgehen werde.

Last but not least beschäftigen wir uns noch mit einem weiteren [CROWDINVESTMENT](#), welches dem wichtigen gesellschaftlichen Aspekt der Digitalisierung Rechnung tragen soll. So hat die Idana AG eine Plattform zur „intelligenten Patientenaufnahme“ in Arztpraxen entwickelt und möchte dieses Konzept mithilfe einer Crowdfinanzierung weiterverbreiten. Aktuelle Nachrichten von und zu Anleihe-Emittenten finden Sie zudem wie gewohnt in unseren [ONLINE NEWS](#). ■

Katjes[®]
International

Jetzt zeichnen!

Mind. **6,25%** Anleihezins

ERFOLGSANLEIHE

Laufzeit: 5 Jahre | Hotline: 0221-91409718

Zeichnungsfrist: 25.8.-14.9. | WKN: A30V78



Werbung. Das öffentliche Angebot erfolgt ausschließlich in Luxemburg und Deutschland auf Basis des unter www.katjes-international.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.



CREDIT: DEUTSCHE ROHSTOFF AG

JAN-PHILIPP WEITZ

„STEHEN FINANZIELL BESSER DA ALS JE ZUVOR – WIR PRODUZIEREN AKTUELL AUS 300 BOHRUNGEN ÖL & GAS“

Interview mit Jan-Philipp Weitz, Deutsche Rohstoff AG

Die neue fünfjährige Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3510K1) der Deutsche Rohstoff AG ist die nunmehr vierte Anleihe der Mannheimer. Die Anleihe, die seit Montag gezeichnet werden kann, hat ein Volumen von bis zu 100 Mio. Euro und wird jährlich mit 7,50 % p.a. verzinst. Im Interview mit dem Anleihen Finder erläutert Jan-Philipp Weitz, CEO der Deutsche Rohstoff AG, inwieweit sich die Deutsche Rohstoff AG seit der letzten Anleihe-Emission weiterentwickelt hat und warum Öl und Gas trotz Erneuerbaren Energien auch in Zukunft eine immens wichtige Rolle bei der Energiegewinnung spielen werden.

Anleihen Finder: Herr Weitz, wie verlaufen gegenwärtig die Öl- und Gas-Produktionen in den USA und wie bewerten Sie generell die Entwicklung der Deutsche Rohstoff AG in den vergangenen Jahren?

Jan-Philipp Weitz: Die Deutsche Rohstoff hat sich in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt. Wir haben unsere Öl- und Gasproduktion deutlich ausgebaut und in den USA neue Flächen und Rechte erworben. Wir produzieren aktuell aus 300 Bohrungen Öl und Gas. 2023 werden es insgesamt über 4 Mio. Barrel Öläquivalent sein. Zum Vergleich: 2019, als wir unsere letzte Anleihe begeben haben, produzierten wir lediglich aus 80 Bohrungen. Auf unseren bereits erschlossenen Flächen gibt es zudem noch viele Möglichkeiten für neue, sehr wirtschaftliche Bohrungen. Der erwartete Rückfluss aus unseren gutachterlich festgestellten, sicheren Ölreserven liegt bei rund 650 Mio. Euro – künftige Zahlungsströme, die unser Geschäft gut planbar machen und ein Sicherheitsargument für die Zeichner unserer Anleihe sind. Unsere sehr gute operative Entwicklung spiegelt sich auch in ►



unseren Finanzkennzahlen wider. 2022 war das beste Geschäftsjahr der Deutsche Rohstoff-Geschichte mit einem Umsatz von 165 Mio. Euro und einem EBITDA von 139 Mio. Euro. Mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr und vier- bzw. sechsmal so viel wie 2019.

Anleihen Finder: Nach dem Rekordjahr in 2022 ist der Umsatz in diesem Jahr zwar weiter angestiegen, das EBITDA und der Gewinn fallen zum Halbjahr 2023 aber geringer aus – was sind die Gründe dafür?

Jan-Philipp Weitz: Zunächst einmal haben wir trotzdem einen sehr hohen Gewinn von 21,9 Mio. Euro im ersten Halbjahr erwirtschaftet, das EBITDA lag nach sechs Monaten ebenfalls bei 56 Mio. Euro. Unser Umsatz lag im ersten Halbjahr bei 75,1 Mio. Euro, nie zuvor war es in den ersten sechs Monaten mehr. Unsere starke Entwicklung des Vorjahres hat sich damit trotz stark gefallener Öl- und Gaspreise im ersten Halbjahr fortgesetzt. Das EBITDA und Nettoergebnis lagen erwartungsgemäß leicht unter dem Vorjahr, da im ersten Halbjahr 2022 Einmaleffekte aus Wechselkursgewinnen und Aktienveräußerungen einen starken Effekt hatten. Wir sind für das Gesamtjahr und darüber hinaus sehr zuversichtlich. Wir erwarten 2023 eine abermalige Steigerung der Jahresproduktion auf 11.000 bis 12.000 Barrel Öläquivalent pro Tag (BOEPD). Bei Umsatz und EBITDA erwarten wir auf Basis der aktuell guten Entwicklung jeweils am oberen Ende der Spanne von 150 bis 170 Mio. Euro bzw. 115 bis 130 Mio. Euro zu landen.

„Unsere starke Entwicklung des Vorjahres hat sich trotz stark gefallener Öl- und Gaspreise im ersten Halbjahr fortgesetzt“

Anleihen Finder: Wie begegnen Sie der Abhängigkeit vom Öl- und Gaspreis?

Jan-Philipp Weitz: Wir sichern einen Teil unserer Jahresproduktion preislich ab. Dadurch haben wir Planungssicherheit, reduzieren die Abhängigkeit von Preisschwankungen und können gut für das Gesamtjahr kalkulieren. Wir hatten zum 30.06.2023 rund 1,3 Mio. Barrel Öl unserer Produktion für 2023 zu einem Preis von 75 USD pro Barrel abgesichert. Ein deutlich höherer Preis als 2022, als dieser bei rund 60 Dollar lag. Generell planen wir rund die Hälfte unserer Produktionsmengen aus bereits produzierenden Bohrungen zu hedgen. Weitere Bohrungen, die in den nächsten Wochen und Monaten die Bohrung aufnehmen, werden dann zeitnah nach Produktionsbeginn abgesichert.

Anleihen Finder: Wo liegen Risiken und wesentliche Einflussfaktoren in Ihrem Geschäftsmodell?

Jan-Philipp Weitz: Die wesentlichen Einflussfaktoren unseres Geschäftsmodells sind die produzierten Mengen Öl und Gas aus unseren Bohrungen, die Ergiebigkeit der Bohrungen, die Höhe der Investitionen und der Ölpreis. Drei von vier dieser Faktoren liegen weitestgehend in unserer Hand. Wir agieren ausschließlich in US-Ölfeldern, in denen schon aus tausenden Bohrungen gefördert ►

wird. Wir betreiben keine Exploration und aufgrund des hohen Erkundungsgrades fördern alle unsere Bohrungen innerhalb eines zu erwartenden Rahmens. Die Investitionen in Bohrungen, die wir in den USA in wenigen Wochen abteufen können, lassen sich nach Ölpreisentwicklung und Performance der Bohrungen in einzelnen Gegenden sehr schön skalieren. Entsprechend können wir auch das „Timing“ optimieren. Ein großer Vorteil im Vergleich zu langjährigen Entwicklungen im Bereich Offshore-Exploration oder Ölprojekten in weit entlegenen Regionen der Welt.

Den nicht zu beeinflussenden Faktor Ölpreis sichern wir mit unseren umfassenden Hedges ab. So ergibt sich ein Geschäftsmodell, das mit der nötigen Disziplin und Erfahrung sehr planbar und hoch profitabel betrieben werden kann.

„Den nicht zu beeinflussenden Faktor Ölpreis sichern wir mit unseren umfassenden Hedges ab“

Anleihen Finder: An wen verkaufen Sie die von ihren Tochtergesellschaften geförderten und produzierten Öl- und Gasmengen?

Jan-Philipp Weitz: Wir verkaufen unser Öl und Gas direkt ab dem Bohrplatz an spezialisierte „Midstream“-Unternehmen zu WTI-Preisen bzw. „Henry Hub“, dem Erdgaspreis. Diese Unternehmen betreiben die Pipeline-Netze in der jeweiligen Region. Unsere Öl- und Gasproduktion erfolgt nach dem neuesten Stand der Technik. Öl und Gas wird vor Ort in Pipelines gepumpt oder von LKW abtransportiert. Die Infrastruktur an Pipelines ist in den Gebieten, in denen wir fördern sehr gut und fast jeder Bohrplatz hat einen Anschluss. Unser Marketing endet also noch vor Ort auf dem Bohrplatz am Übergabepunkt an die Abnehmer. Das reduziert Risiken und Komplexitäten der operativen Arbeit.

Anleihen Finder: Wie gelingt es der Deutsche Rohstoff als vergleichsweise kleines deutsches Unternehmen gegen die großen US-Branchenplayer zu bestehen? Wie kommen Sie an Bohrungen und wie werden diese vor Ort umgesetzt?

„Wir können sehr gut bestehen, da der US-Ölmarkt extrem fragmentiert ist“

Jan-Philipp Weitz: Die Deutsche Rohstoff hat einen Track Record von 13 Jahren im US-Öl- und -Gasgeschäft, der belegt, dass wir erfolgreich und profitabel sind. Die Frage, ob wir Öl finden, stellt sich bei uns nicht, da wir wie eben

beschrieben in sehr großen Ölfeldern aktiv sind. Wir können hier, genauso wie unzählige andere kleine und große Unternehmen sehr gut bestehen, da der US-Ölmarkt extrem fragmentiert ist. Historisch ist dies auf das Landssystem in den USA zurückzuführen. Jedes Grundstück war ursprünglich mit seinen Bodenschätzen verbunden, d.h. die Landeigentümer konnten an verschiedenste Unternehmen Förderrechte verpachten oder verkaufen. Innerhalb eines Ölfeldes können, wie z.B. in dem für uns wichtigen Powder River Basin im Wyoming, 20 bis 50 Unternehmen Bohrungen abteufen und dazu hunderte, die sich lediglich an diesen Bohrungen beteiligen oder versuchen, Joint Ventures anzubahnen. Diese Gemengelage kreiert einen sehr kompetitiven und dynamischen Markt, in dem wir sehr gut bestehen können. Gleichzeitig ist der Kuchen sehr groß und die ganz großen Unternehmen können auch nicht alles entwickeln. Unser Joint Venture mit Occidental Petroleum (Marktkapitalisierung rund 52 Milliarden Euro), ist ein gutes Beispiel hierfür.

Anleihen Finder: Wie verteilen sich Öl, Gas und andere Rohstoffe wie Lithium oder Wolfram auf Ihren Umsatz? Welche Beteiligung ist aktuell der wichtigste und größte Wachstumstreiber des Deutsche Rohstoff-Konzerns?

„100 % unseres Umsatzes machen wir mit Öl und Gas“

Jan-Philipp Weitz: Unser Kerngeschäft ist und bleibt Öl und Gas. 100 % unseres Umsatzes machen wir mit Öl und Gas. Wir haben vier Tochterunternehmen in den USA, mit denen wir in Colorado, Wyoming und Utah Öl und Gas produzieren. Die Wachstumstreiber sind daher aktuell ganz klar unsere Öl- und Gas-Tochterunternehmen. Natürlich schauen wir aber, welche weiteren Geschäftsfelder Wachstumspotenziale bieten. Das ist im Bereich strategische Metalle der Fall. Wir halten eine Beteiligung am Wolframunternehmen Almonty Industries, dem angehenden größten Wolframproduzenten außerhalb Chinas. Zudem haben wir in Australien mit unserem Partner SensOre ein Joint Venture zur Exploration von Lithium gegründet. Der Metallbereich macht aber weniger als 10% unserer Bilanzsumme aus.

Anleihen Finder: Sie begeben nun eine neue Unternehmensanleihe mitsamt Umtauschangebot an Alt-Anleger - weit mehr als ein Jahr vor Fälligkeit der alten Anleihe. Was hat sich seit der letzten Emission bei der Deutschen Rohstoff verändert und warum ist jetzt trotz volatilen Kapitalmärkten der richtige Zeitpunkt für die Refinanzierung? ►

Jan-Philipp Weitz: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, weil der Kapitalmarkt eine solide und aussichtsreiche Bondstory immer zu schätzen weiß und wir die Finanzmittel nutzen können, um unser Wachstum weiterzutreiben und damit Mehrwert für das Unternehmen, die Anleihegläubiger und alle anderen Stakeholder zu schaffen. Die Deutsche Rohstoff hat sich seit der Anleiheemission 2019 enorm weiterentwickelt. Wir haben unsere Produktion deutlich gesteigert und sind sehr gut aufgestellt für weiteres Wachstum. Auch unsere Finanzkennzahlen belegen, dass wir besser dastehen als je zuvor. Der Ölpreis bewegt sich auf einem sehr hohen Niveau, etwa 30 % höher als 2019. Jetzt ist Zeit, um die nächsten strategischen Weichen für unser Wachstum zu stellen. Mit unseren bereits in Produktion befindlichen Bohrungen sowie den geplanten Bohrungen werden wir nachhaltig profitabel wachsen.

„Jetzt ist Zeit, um die nächsten strategischen Weichen für unser Wachstum zu stellen“

Anleihen Finder: Warum bleibt die Anleihe für die Deutsche Rohstoff AG auch im aktuellen Zinsumfeld – und somit mit höherem Kupon als beim Vorgänger-Bond – generell ein wichtiges und entscheidendes Finanzierungsinstrument?

Jan-Philipp Weitz: Wir setzen bei unserer Finanzierung auf einen ausgewogenen Mix, in dem auch Anleiheinstrumente ihren Platz haben. Wir sind überzeugt, dass wir den Anlegern einen sehr attraktiven Kupon anbieten können und gleichzeitig damit das laufende Geschäft finanzieren können, welches eine noch höhere Rendite für das Unternehmen abwerfen kann. Diese Betrachtungsweise, die den profitablen Mitteleinsatz in einem gewissen Marktumfeld in den Vordergrund stellt, bestimmt dann jeweils den Zinssatz, den wir als für uns angemessen betrachten. Das sind derzeit 7,50 Prozent.

Anleihen Finder: Hauptziel der aktuellen Anleihe-Emission ist die Refinanzierung der Alt-Anleihe 2019/24. Wofür sollen überschüssige Anleihe-Mittel noch verwendet werden? Haben Sie konkrete Explorationen oder gar weitere Akquisitionen im Blick?

Jan-Philipp Weitz: Neben der Refinanzierung unserer Anleihe sollen die Emissionserlöse für die Finanzierung unseres laufenden Geschäfts sowie des weiteren Wachstums in den USA genutzt werden. Wir werden dieses und kommendes Jahr insgesamt 200 Mio. Euro in unsere Pro-



duktion investieren, davon mehr als die Hälfte 2023. Wir können so vorhandene Ölreserven entwickeln und unsere erfolgreiche Entwicklung fortsetzen.

Anleihen Finder: Sie sagen der Öl- und Gasbedarf wird trotz Erneuerbaren Energien und nachhaltigen Entwicklungen weltweit weiterhin ansteigen – warum ist das so, wie können Sie das verifizieren? Und wie lange werden Öl und Gas tatsächlich ein Zukunftsgeschäft sein?

„Die Nachfrage nach Öl und Gas wird vor allem getrieben aus den Schwellen- und Entwicklungsländern“

Jan-Philipp Weitz: Ohne Öl und Gas würde die Welt stillstehen – immer noch und das wird noch sehr, sehr lange so bleiben. Öl und Gas sind viel mehr als Automobile, welche oft die Debatte dominieren. Landwirtschaft, Transport, Industrie, Bauwesen, Wirtschaft und auch andere Bereiche der Gesellschaft sind alle auf Öl und Gas angewiesen und das auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten. Die Nachfrage nach Öl liegt aktuell wieder über dem Niveau der Vor-Corona-Zeit. Weil viele Unternehmen in den vergangenen Jahren ihre Investitionen zurückgefahren haben, droht dem Ölmarkt aktuell sogar eine Unterversorgung. Die Nachfrage nach Öl und Gas wird vor allem getrieben aus den Schwellen- und Entwicklungsländern. Zudem ist die Zahl der Bohrgeräte in den letzten Jahren massiv zurückgegangen. In den USA nehmen heute jährlich rund 10.000 neue Bohrungen den Betrieb auf. Vor wenigen Jahren waren es noch 30.000 Bohrungen im Jahr. Experten weltweit rechnen in den kommenden Jahren mit einer weiter steigenden Nachfrage. Die OPEC beispielsweise prognostiziert für 2023 ►

eine Steigerung der Ölnachfrage um 2,4 Mio. Barrel pro Tag und für 2024 von 2,2 Mio. Barrel pro Tag auf dann 104,3 Mio. Barrel pro Tag.

Anleihen Finder: Wie begegnen Sie als „Öl-Unternehmen“ dem Thema Nachhaltigkeit? Welche Weichen haben Sie diesbezüglich für die Zukunft gestellt?

Jan-Philipp Weitz: Nachhaltigkeit spielt auch für uns eine große Rolle, auch wenn das für viele bei einem Öl- und Gasunternehmen zunächst widersprüchlich erscheint. Wenn man sich die negativen Folgen des Verbrennens von Öl und Gas vor Augen führt, muss man auch einmal überlegen wie die Welt ohne Öl und Gas aussehen würde oder in den letzten 100 Jahren ausgesehen hätte. Das sich die Lebenserwartung mehr als verdoppelt hat und die Menschheit enorme Fortschritte an fast allen Fronten gemacht hat, ist keine zufällig parallele Entwicklung. Stand heute ist es nun so, dass es dringend notwendig ist, auch alternative Energiequellen in großem Umfang zu nutzen und neue Technologien zu entwickeln. Das optimale Umfeld dafür ist aber keine Welt, in der wir abrupt aufhören Öl und Gas zu fördern, denn dann kollabiert unser globales Wirtschaftssystem.

Auch in unserem Alltagsgeschäft ist es für uns wichtig in vielen Fällen deutlich mehr als gesetzlich vorgeschrieben in Bereich Nachhaltigkeit, Sicherheit und Umwelt zu tun und die regulatorischen Vorgaben sind mittlerweile schon sehr strikt. Wir erfüllen bei der Produktion und Förderung höchste Umwelt- und Sicherheitsstandards. Dabei wird unter anderem sichergestellt, dass es zu keiner Zeit zu

Verschmutzungen des Grundwassers kommen kann. Zahlreiche gesetzliche Regeln erklären detailliert, wie Bohrungen zu verrohren und zementieren sind. Das wird von den Gesetzgebern in den USA durch regelmäßige Kontrollen auch sichergestellt. Auch bei der Kontrolle von Emissionen in die Luft gibt es harte Vorlagen. Hierbei geht es insbesondere um die Reduktion der Treibhausgase Methan und Ethan sowie sogenannter flüchtiger organischer Verbindungen. Aber wir tun – freiwillig – noch mehr: Wir errichten zum Beispiel seit Jahren freiwillig einen Lärmschutz um unsere Bohrplätze. Er verhindert, dass Nachbarn durch Lärm, Licht oder Staub während der Bohrarbeiten beeinträchtigt werden. Mittlerweile hat sich dieses Verfahren als best practice im Wattenberg-Feld in Colorado etabliert. Ebenso versuchen wir dort wo möglich Verkehr und Emissionen zu vermeiden und Öl mit Pipelines anstelle von Trucks abzutransportieren.

Anleihen Finder: Welche operativen und unternehmerischen Meilensteine sollen in diesem und kommenden Jahr erreicht werden?

Jan-Philipp Weitz: Wir wollen unseren dynamischen Wachstumskurs weiter vorantreiben. Wir sind hervorragend aufgestellt, um unsere Jahresziele 2023 und 2024 zu erreichen und darüber hinaus weiter moderat und profitabel zu wachsen.

Anleihen Finder: Herr Weitz, besten Dank für Ihre Antworten.



Die **führende Plattform für die intelligente Patientenaufnahme**, die Ärzte entlastet und Patienten begeistert.

Zeichnen Sie die Idana Aktie auf der Plattform Seedmatch:

www.seedmatch.de/idana

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



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



STEPHAN MILDE

„ALLE PRODUKTE IN UNSEREM PORTFOLIO SIND KONJUNKTURRESISTENT“

Interview mit Stephan Milde, Geschäftsführer und CFO der Katjes International GmbH & Co. KG

Seit Anfang dieser Woche kann die neue Unternehmensanleihe (ISIN: NO0012888769) der Katjes International GmbH & Co. KG über die Börse gezeichnet werden. Zudem ist die Anleihe, die im Nordic Bond-Format strukturiert ist, auch noch über die Emittentin zeichenbar. Der finale Zinskupon wird in einer Zinsspanne zwischen 6,25% und 7,50% p.a. liegen. Stephan Milde, Geschäftsführer und CFO der Katjes International GmbH & Co. KG, erklärt im Anleihen Finder Interview, warum jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Anleihe-Emission ist, wie aktuell die Geschäftsentwicklung verläuft und warum das Unternehmen in diesem Jahr eventuell eine „Akquisitionspause“ einlegen wird.

Anleihen Finder: Warum hat sich Katjes International erneut für eine Anleihe-Emission – und dabei zum ersten Mal für eine Strukturierung im Nordic-Bond-Format entschieden?

Stephan Milde: Die jetzt geplante Emission ist bereits unsere vierte Anleihe. Wir fanden und finden das Instrument sehr gut und passend für unser Geschäftsmodell, über Akquisitionen zu wachsen. Auch unsere Anleger haben mit unseren Anleihen gute Erfahrungen gemacht. Das sog. Nordic-Bond-Format haben wir gewählt, da es eine Weiterentwicklung in der Dokumentation darstellt, die im Sinne der Anleger ist – und zwar für institutionelle Anleger und Retail-Investoren. Daneben haben wir zwei weitere neue Elemente – die Möglichkeit zum Umtausch der bestehenden Anleihe in die neue sowie die Zeichnungsmöglichkeit direkt über unsere Webseite. Ersteres halten wir für sinnvoll, da Anleger erstmalig in einen höheren Zins umtauschen können. Letzteres, weil nicht alle Banken ihren Kunden die Möglichkeit zur Neuzeichnung über die Börse anbieten.

Anleihen Finder: Die Kapitalmärkte sind derzeit durch- ►



aus herausfordernd – warum ist dennoch gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Anleihe-Emission? Wofür sollen die Anleihemittel neben der Refinanzierung der Alt-Anleihe konkret verwendet werden?

Stephan Milde: Die Kapitalmärkte wechseln sich seit ca. 12-18 Monaten zwischen ruhigeren und unruhigeren Phasen ab. Somit gibt es keinen perfekten Zeitpunkt. Wir wollten möglichst schnell nach der „Sommerpause“ in den Markt und sehen das Umfeld für bekannte und erfolgreiche Emittenten wie die Katjes International aktuell als aufnahmebereit an. Sofern neben der Refinanzierung der bestehenden Anleihe noch Mittel verbleiben, werden wir diese wie schon in den letzten zehn Jahren für weitere Akquisitionsoportunitäten einsetzen.

Anleihen Finder: Die Emission wird erst ab einem Platzierungsvolumen von 80 Mio. Euro final durchgeführt. Warum diese Regelung und was passiert, wenn dieses Ziel nicht erreicht wird? Gibt es einen Finanzierungsplan B?

„Wollen den Investoren die Sicherheit geben, dass sie auf jeden Fall in eine ausreichend große und liquide Anleihe investieren“

Stephan Milde: Wir hatten bereits im Jahr 2019 ein Mindestvolumen bei unserer Anleihe, somit ist dies nichts Neues. Wir wollen damit Investoren die Sicherheit geben, dass sie auf jeden Fall in eine ausreichend große und liquide Anleihe investieren. Natürlich gibt es auch andere Finanzierungsmöglichkeiten und -wege. Die Anleihe hat für uns aber aus den bereits erwähnten Gründen Priorität.

Anleihen Finder: Ihr Geschäftsmodell ist auf Beteiligungen an Süßwarenherstellern und -marken fokussiert. Inwieweit ist diese Branche von den globalen Konjunktur-Problemen betroffen und wie begegnen Sie diesen?

Stephan Milde: Alle Produkte in unserem Portfolio sind konjunkturreisistent, das heißt nicht von der generellen Konjunkturentwicklung betroffen. Dies gilt für Süßwaren, die in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten, in denen Menschen eher zu Hause bleiben, erfahrungsgemäß sogar noch etwas mehr konsumiert werden. Und die Baby- und Kinderpflege, also unsere Marke Bübchen, sowie die neu erworbene Zahnpflege sind auch Bereiche, in denen unabhängig von der Konjunktur konsumiert wird.

Anleihen Finder: Inwiefern ist Ihr Beteiligungsportfolio diversifiziert?

Stephan Milde: Unser Portfolio ist auf mehreren Ebenen diversifiziert: Geografisch – unsere Tochtergesellschaften und Marken sind in ganz Westeuropa aktiv. Marken – wir haben im Portfolio deutlich mehr als ein Dutzend verschiedene Marken, die alle eine eigene, spezifische Positionierung und damit einen Nutzen für den Konsumenten haben. Und last but not least über die Kategorien selbst, also Süßwaren, Baby- und Kinderpflege sowie Zahnpflege.

Anleihen Finder: Wo sehen Sie momentan die größten Herausforderungen in Ihrer Branche und Ihrem Geschäftsmodell?

Stephan Milde: Um hier nicht die üblichen Punkte vo- ►

latiler Inputpreise etc. zu nennen, sehe ich als wichtigen Punkt an, weiter den Fokus zu behalten. Und sich trotz der erfolgreichen Entwicklung immer weiterentwickeln und im Sinne des Verbrauchers auch verbessern zu wollen.

Anleihen Finder: Wie hat sich das operative Geschäft von Katjes international im vergangenen und diesem Jahr entwickelt? Können Sie uns die Entwicklung der wesentlichen operativen Kennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn) kurz nennen?

„Streben einen Umsatz von 350 bis 375 Mio. Euro an sowie eine EBITDA-Marge zwischen 9 und 10 %. Das wäre dann auch für das Gesamtjahr unser bisher erfolgreichstes Jahr“

Stephan Milde: Da wir uns bereits im dritten Quartal des laufenden Jahres befinden würde ich eher den Blick auf das aktuelle Jahr legen. Wir haben kürzlich unsere bisher besten Halbjahreszahlen veröffentlicht und im Zuge dessen auch unsere Guidance für das Gesamtjahr angehoben. Hier streben wir einen Umsatz von 350 bis 375 Mio. Euro an sowie eine EBITDA-Marge zwischen 9 und 10 %. Und dies ohne akquisitionsbedingte Effekte. Das wäre dann auch für das Gesamtjahr unser bisher erfolgreichstes Jahr. Die Strategie der letzten Jahre zahlt sich also aus.

Anleihen Finder: Was waren die wichtigsten Akquisitionen und Wachstumstreiber in den vergangenen Jahren?

Stephan Milde: Hier sind vor allem unsere Akquisition von Bübchen im Rahmen eines Carve Outs von Galderma/Nestle im Mai 2020 zu nennen. Dies war unser erster Schritt in den Bereich der Körperpflege, der sich seit der Übernahme sehr erfreulich entwickelt hat. Daneben haben wir im zweiten Halbjahr 2022 gleich zwei Akquisitionen vornehmen können. Einmal Paluani in Italien, ein Panettone Hersteller, der unsere führende Position im Weihnachtsgeschäft mit Sperlari weiter stärkt. Und natürlich der Erwerb des Zahnpflegegeschäfts von Henkel im Dezember 2022, welches dieses Jahr noch integriert wird, sodass wir im Jahr 2023 eventuell eine „Akquisitionspause“ einlegen werden.

Anleihen Finder: Wie hoch ist die Verschuldung von Katjes International insgesamt? Wie gestaltet sich derzeit das Verhältnis zum Eigenkapital und wie planen Sie in dieser Hinsicht weiter?



CREDIT KATJES INTERNATIONAL GMBH & CO. KG

Stephan Milde: Die aktuelle Nettoverschuldung beträgt inklusive der bestehenden Anleihe zum Halbjahr rund 143 Mio. Euro und unser Eigenkapital rund 160 Mio. Euro. Letzteres entspricht einer soliden Eigenkapitalquote von rund 37%. Wir haben unser Eigenkapital seit unserer letzten Anleihe in 2019 um mehr als 20 Mio. Euro verbessert und streben an, dies auch weiter zu steigern.

Anleihen Finder: Der Zinskupon des neuen Bonds wird nun deutlich höher liegen als zuvor. Wie gewährleisten Sie da weiterhin die Zinszahlungen an Ihre Gläubiger?

„Allein unser aktueller Cash-Bestand wäre ausreichend, um alle Zinszahlungen über die Laufzeit der neuen Anleihe zu decken“

Stephan Milde: Auf Basis unserer Guidance für 2023 erwarten wir im Mittelpunkt einen EBITDA von rund 35 Mio. Euro. Unsere Zinszahlungen bewegen sich im oberen einstelligen Millionen Euro Bereich. Daher sehe diesbezüglich überhaupt keine Schwierigkeiten. Zusätzlich haben wir zum 30.6.2023 in unserem Halbjahresabschluss einen Bestand an liquiden Mittel von rund 42 Mio. Euro ausgewiesen. Allein dieser Cash-Bestand wäre ausreichend, um alle Zinszahlungen über die Laufzeit der neuen Anleihe zu decken.

Anleihen Finder: Wie sind die weitere Ausrichtung und Strategie des Unternehmens? Haben Sie konkrete ►

Übernahmekandidaten im Blick? Und wie soll sich Katjas International nach Ihrer Vorstellung in den nächsten fünf (Bond-)Jahren entwickeln?

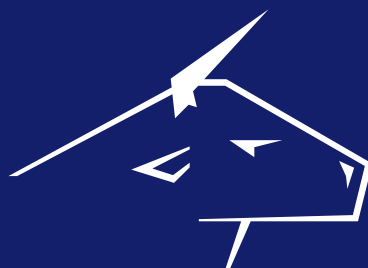
Stephan Milde: Wir wollen weiterhin in einer Kombination aus der Weiterentwicklung unserer bestehenden Marken und über Akquisitionen wachsen. Wir schauen uns laufend mögliche Übernahmesituationen an. Wie bereits erwähnt kann es sein, dass wir dieses Jahr allerdings keine Akquisition vornehmen werden.

Anleihen Finder: Abschließend: Warum ist und bleibt Katjes International sowohl im operativen Geschäft als auch auf der deutschen Kapitalmarktbühne ein wichti-

ges und wettbewerbsfähiges Unternehmen?

Stephan Milde: Das Resultat ist eine verbesserte operative Performance, die auch unseren Anleiheinvestoren zu einem erfolgreichen Investment verhilft. Als Teil dieser Strategie finden wir die Anleihefinanzierung gut und sehen diese als eine wichtige Säule unseres Finanzierungsmixes. Wir sind bereits seit über 10 Jahren erfolgreich am Kapitalmarkt vertreten. Die gute Sekundärmarktperformance der ausstehenden Anleihen unterstreicht dies.

Anleihen Finder: Herr Milde, besten Dank für die Auskunft. ■



WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com

ANLEIHENSPLITTER



INSOLVENZ DER EUROBODEN GMBH

Insolvenz! Die Geschäftsführung des Münchener Immobilienentwicklers Euroboden GmbH hat am 11. August beim Amtsgericht München einen Antrag auf die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Als Gründe wurden die weitere Verschlechterung der kurz- bis mittelfristigen Finanz- und Liquiditätsplanung, insbesondere durch das unerwartete Scheitern bzw. die geringeren Erfolgsaussichten von Verkaufsbemühungen für verschiedene Grundstücke genannt. Infolge dessen haben im Anschluss noch diverse Tochtergesellschaften des Unternehmens ebenfalls einen Insolvenzantrag gestellt.

Das Scheitern der Verkaufsverhandlungen habe laut Euroboden zur Folge, dass erwartete Erlöse auf Ebene der Projektgesellschaften wegfallen oder deutlich später und geringer als geplant ausfallen. Hinzu kommen nach Angaben des Unternehmens die weiterhin negativen Marktaussichten für Projektentwickler durch erheblich gestiegene Baukosten, die anhaltend hohen Zinsen, der Nachfrageeinbruch auf Käuferseite sowie die starke Zurückhaltung der Finanzierer bei der Vergabe oder Prolongation von Krediten.

Das Amtsgericht München hat nach dem Antrag des Unternehmens die vorläufige Insolvenzverwaltung über das Vermögen des Münchener Immobilienentwicklers angeordnet (14. August 2023). Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt und Sanierungsexperte Oliver Scharthl von der Kanzlei Müller-Heydenreich Bierbach & Kollegen bestellt. Dieser soll nun das Vermögen sichern, die wirtschaftliche Ausgangslage analysieren und Sanierungsoptionen erarbeiten.

Die Anleihebedingungen der beiden Euroboden-Anleihen sahen ursprünglich keine Wahl eines gemeinsamen Vertreters vor. Im eröffneten Insolvenzverfahren ist dies nun allerdings möglich, daher wird das Insolvenzgericht wohl zeitnah Anleihegläubigerversammlungen einberufen, in der dann über die Wahl eines gemeinsamen Vertreters entschieden werden soll. ▶

EUROBODEN-ANLEIHE 2019/24

Die in 2019 begebene Euroboden-Anleihe 2019/24 (ISIN: [DE000A2YNXQ5](#)) ist mit einem Zinskupon von 5,50% p.a. ausgestattet und hat eine Laufzeit bis zum 01.10.2024. Das vollständig platzierte Emissionsvolumen beträgt 40 Mio. Euro.

EUROBODEN-ANLEIHE 2020/25

Die fünfjährige Euroboden-Anleihe 2020/25 (ISIN: [DE000A289EM6](#)) ist mit einem Zinskupon von 5,50 % p.a. ausgestattet und läuft bis zum 18.11.2025. Vom Gesamtemissionsvolumen in Höhe von 75 Mio. Euro sind etwas über 50 Mio. Euro platziert.



DEUTSCHER MITTELSTANDS-ANLEIHEN FONDS: KEIN „FIRE SALE“

Laut einer Mitteilung des Anleger-Anwaltes Dr. Wolfgang Schirp, Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB, wird es keinen sogenannten „Fire Sale“ der Anleihen im Portfolio des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS „in Liquidation“ geben. Es seien im Gegenteil laut Schirp erste Schritte zur Stabilisierung des Fonds ergriffen worden, zudem laufe ein Beschwerdeverfahren gegen die Verwaltungsgesellschaft bei der Finanzmarktaufsicht in Luxemburg.

„Unser energisches Auftreten für die Investoren zeigt Wirkung. Allen beteiligten Institutionen, mit denen wir sprechen, ist bewusst, dass großer Schaden droht. Dies betrifft nicht nur diesen Fonds und seine Anleger. Vielmehr ist das Vertrauen in den Finanzplatz Luxemburg insgesamt in Gefahr, wenn ein Fonds ohne stichhaltige Begründung und Vorwarnung von einem Tag auf den anderen plötzlich geschlossen werden kann. Wir haben in den bislang geführten Gesprächen mit dem Liquidator und seinen Mitarbeitern die Zusage erhalten, dass ein Notverkauf der Assets des Fonds („fire sale“) nicht stattfinden wird. Auch das Risikomanagement hinsichtlich der Assets des Fonds wird sofort wieder aufgenommen. Beide Zusagen begrüßen wir sehr. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass keine Assets des Fonds verschleudert werden und dass nicht noch weiterer Schaden angerichtet wird“, so Schirp.

Und: „Diese sofort wirksamen Sicherungsmaßnahmen können aber nur ein Anfang sein. Wir haben für unsere Mandanten daneben ein förmliches Beschwerdeverfahren bei der luxemburgischen Finanzmarktaufsicht CSSF eingeleitet. Im Zuge des Beschwerdeverfahrens werden alle bisherigen Verfahrensschritte lückenlos aufgeklärt und auf ihre Rechtmäßigkeit untersucht. Wenn es dabei Hinweise auf ein Fehlverhalten der der IPConcept S.A. und der DZ Privatbank S.A. ergeben, dann werden wir für unsere Mandanten Schadensersatzansprüche gegen diese beiden Institutionen geltend machen.“ Eine weitere Stärkung der Investorengemeinschaft ist laut Schirp ausdrücklich erwünscht.

HINTERGRUND: Am 14.06.2023 überraschte die IPConcept S.A. den Markt mit der Entscheidung, den Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS zu liquidieren. Die Anleger waren zuvor nicht über die Entscheidung informiert worden. Die IPConcept S.A. habe laut Schirp keinerlei Vorsorge für die weitere Verwaltung der Assets des Fonds getroffen. Insbesondere sei nicht sichergestellt gewesen, dass das dringend notwendige Risikomanagement weiterhin stattfinden würde.

RECONCEPT SAMMELT MIT SOLAR BOND II 14 MIO. EURO EIN

Die reconcept Gruppe hat den sechsjährigen „Solar Bond Deutschland II“ (ISIN: DE000A351MJ3) in einem aufgestockten Volumen von 14 Mio. Euro vollständig am Kapitalmarkt platziert. Ursprünglich war ein Volumen von 10 Mio. Euro vorgesehen, das zwischenzeitlich auf 12,5 Mio. Euro erhöht und schließlich auf 14 Mio. Euro aufgestockt wurde. Die Solar-Anleihe 2023/29 wird jährlich mit 6,75 % p.a. verzinst und ab dem 18. Oktober 2023 an der Börse Frankfurt notieren. Laut Emittentin haben über 1.000 Anleger das depotfähige Wertpapier gezeichnet.

„Die Investorennachfrage nach grünen Geldanlagen bleibt ungebrochen hoch. Es freut uns, dass wieder zahlreiche Anleger mit dem reconcept Solar Bond Deutschland II eine weitere Chance genutzt haben, um zu attraktiven Konditionen in eine nachhaltige Energiewende zu investieren und vom aktuellen ►





Solar-Boom zu profitieren. Gleiches gilt auch für reconcept, denn wir werden dank der erfolgreichen Vollplatzierung unser Photovoltaik-Geschäft in Deutschland konsequent ausbauen“, sagt Karsten Retz, Geschäftsführer der reconcept Gruppe.

Mittel für Photovoltaikprojekte

Nach Angaben von reconcept werden die zufließenden Mittel in Photovoltaikprojekte investiert, indem vor allem Projektrechte zur Entwicklung neuer Solarparks erworben werden. Das Ziel sei demnach eine Gesamtleistung von rund 300 Megawatt-Peak an mehreren Standorten in Nord- und Ostdeutschland. Zusätzlich plant reconcept, sich an Unternehmen der Solarwirtschaft, beispielsweise Projektentwicklern oder Wartungs- und Betriebsführungsdienstleistern, zu beteiligen bzw. diese zu übernehmen, um zukünftig noch umfassender an der Photovoltaik-Wertschöpfungskette teilzuhaben. Aktuell umfasst das Projektportfolio von reconcept bereits eine Gesamtleistung von 870 Megawatt-Peak. Die ersten Projekte sollen 2024 Baureife erreichen.

HÖRMANN INDUSTRIES KÜNDIGT ANLEIHE 2019/24 VORZEITIG

Vorzeitige Anleihe-Kündigung - die HÖRMANN Industries GmbH hat nach der erfolgreichen Platzierung ihrer neuen Anleihe 2023/28 (ISIN: NO0012938325) alle ausstehenden Stücke der im Juni 2019 begebenen Unternehmensanleihe 2019/24 (ISIN: NO0010851728) mit einem Gesamtvolumen von 50 Mio. Euro und einem Kupon von 4,50 % p.a. vorzeitig gekündigt.

Die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Schuldverschreibungen erfolgt am 15. September 2023 zu 100,23 % des Nennbetrages zuzüglich der bis zum 14. September 2023 einschließlich aufgelaufenen Zinsen.

PFERDEWETTEN.DE AG PRÜFT ANLEIHE-EMISSION

Die pferdewetten.de AG plant die Begebung einer Anleihe mit einem Emissionsvolumen von bis zu 35 Mio. Euro. Demnach soll mit den Mitteln aus der Anleihe der Erwerb eines Portfolios von Retail-Shops in zweistelliger Anzahl für den Eigenbestand finanziert werden. Die geplante Transaktion soll im Rahmen einer Privatplatzierung durchgeführt werden und sich an institutionelle Investoren richten. Die Emission soll – abhängig von den herrschenden Marktbedingungen – im vierte Quartal 2023 erfolgen.

Je Retail-Shop sollen rund 200.000 bis 800.000 Euro EBITDA erwirtschaftet werden, was insgesamt einem EBITDA von rund 8,0 Mio. Euro p.a. entspräche – so die Planung des Unternehmens. Der pferdewetten.de-Konzern hat im zweiten Quartal 2023 bereits drei Geschäfte für den Eigenbestand erworben. Parallel baut das Unternehmen das Franchise-Netz weiter aus, das derzeit bereits 76 Standorte umfasst. In diesem Jahr hat die pferdewetten.de AG bereits eine Wandelanleihe 2023/28 (ISIN: DE000A30V8X3) mit einem Volumen von 8 Mio. Euro am Kapitalmarkt platziert. ■



„HALBJAHRESZAHLEN“

Finanzkennzahlen von Anleihe-Emittenten

Im Laufe der letzten Wochen haben zahlreiche Anleihe-Emittenten ihre Halbjahreszahlen veröffentlicht. Hier finden Sie einen Überblick zu den Geschäftsentwicklungen in den ersten sechs Monaten 2023:

SANHA ERWIRTSCHAFTET HALB-JAHRESÜBERSCHUSS VON 4,0 MIO. EURO

Die SANHA GmbH & Co. KG erwirtschaftet im ersten Halbjahr 2023 mit 4,0 Mio. Euro einen Gewinn auf Vorjahresniveau ...

[WEITERLESEN >](#)



DEUTSCHE ROHSTOFF MIT REKORDUMSATZ IM ERSTEN HALBJAHR 2023

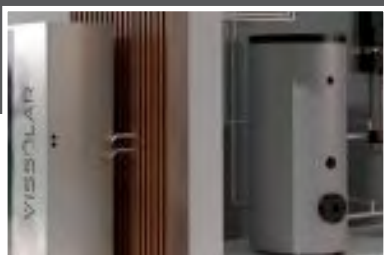
Operative Entwicklung weiterhin stark – der Deutsche Rohstoff-Konzern hat im ersten Halbjahr 2023 einen Rekordumsatz von 75,1 Mio. Euro ... [WEITERLESEN >](#)



B4H ERZIelt HALBJAHRESGEWINN VON 1,8 MIO. EURO

Starkes Halbjahr – die B4H Brennstoffzelle4Home GmbH (B4H), Emittentin der VISSOLAR-Anleihe 2023/28 (WKN A351N8), erwirtschaftet im ersten Halbjahr 2023 ...

[WEITERLESEN >](#)



PCC SE: UMSATZ- UND ERGEBNISEINBUßEN IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Deutliche Einbußen im Vergleich zum Rekordjahr 2022 – die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Duisburger PCC-Gruppe hat sich im zweiten ... [WEITERLESEN >](#)



ABO WIND AG: STARKES ERSTES HALBJAHR 2023 UND NEUES GROSSPROJEKT IN NEUFUNDLAND

Pressemitteilungen der ABO Wind AG: ABO Wind sichert Flächen für Wind- und Wasserstoffprojekt mit fünf Gigawatt in Neufundland ABO ...

[WEITERLESEN >](#)



DEAG ABSOLUT „IM PLAN“ UND ZUKÜNFTIG MIT DOPPELSPITZE

Pressemitteilung der DEAG Deutsche Entertainment AG: DEAG leitet mit sehr guter Geschäftsentwicklung und strategischen Weichenstellungen die nächste Wachstumsphase ein ...

[WEITERLESEN >](#)



HÖRMANN INDUSTRIES GMBH BESTÄTIGT JAHRESPROGNOSE FÜR 2023

Pressemitteilung der HÖRMANN Industries GmbH: HÖRMANN Industries mit deutlichem Umsatz- und Ergebniswachstum im ersten Halbjahr 2023 ... [WEITERLESEN >](#)



STARKES Q2: LR GRUPPE BESTÄTIGT JAHRESPROGNOSE 2023 – NEUE ANLEIHE IN PRÜFUNG?

Pressemitteilung der LR Global Holding GmbH: LR Gruppe steigert Umsatz und Ergebnis im zweiten Quartal 2023 deutlich ...

[WEITERLESEN >](#)



BOOSTER PRECISION COMPONENTS: UMSATZ WÄCHST UM 27% IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Pressemitteilung der BOOSTER Precision Components GmbH: BOOSTER Precision Components GmbH zeigt robustes Wachstum und Stabilität im ersten Halbjahr 2023 ...

[WEITERLESEN >](#)



MS INDUSTRIE AG: EBITDA STEIGT AUF 13,4 MIO. EURO IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Pressemitteilung der MS Industrie AG: MS Industrie AG veröffentlicht ungeprüftes Halbjahresergebnis für das Geschäftsjahr 2023 – Konzernumsatz steigt um ...

[WEITERLESEN >](#)



FCR IMMOBILIEN AG: MIETEINNAHMEN STEIGEN IM ERSTEN HALBJAHR 2023 AUF 19,1 MIO. EURO

Pressemitteilung der FCR Immobilien AG: FCR Immobilien AG setzt profitable Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2023 fort – Mieteinnahmen um ...

[WEITERLESEN >](#)



LAIQON AG: OPERATIVES ERGEBNIS IM ERSTEN HALBJAHR 2023 VERBESSERT

Pressemitteilung der LAIQON AG: Hauptversammlung 2023 LAIQON AG: Wachstumstreiber für GROWTH 25 bestätigt – Alle 9 Tagesordnungspunkte mit breiter ... [WEITERLESEN >](#)



IUTECREDIT ERWIRTSCHAFTET HALBJAHRESGEWINN VON 7 MIO. EURO

Pressemitteilung der IuteCredit Finance S.à.r.l.: Iute Group reports unaudited results for 6M/2023 Quality over quantity translates into moderate growth STRATEGIC ...

[WEITERLESEN >](#)



PARAGON BESTÄTIGT JAHRESPROGNOSE UND REDUZIERT VERSCHULDUNG

Pressemitteilung der paragon GmbH & Co. KGaA: paragon meldet Umsatzerfolge und deutliche Entschuldung – Umsatz im ersten Halbjahr um ... [WEITERLESEN >](#)



PHOTON ENERGY N.V. MIT VERLUSTERGEBNIS IM ERSTEN HALBJAHR 2023 – PROGNOSE FÜR GESAMTJAHR GESENKT

Pressemitteilung der Photon Energy N.V.: Photon Energy Group meldet Finanz- und Betriebsergebnisse für das erste Halbjahr 2023 ...

[WEITERLESEN >](#)



JDC GROUP AG: Q2 VERBESSERT, JAHRESPLANUNG 2023 BESTÄTIGT

Pressemitteilung der JDC Group AG: JDC im zweiten Quartal 2023 wieder auf deutlichem Wachstumskurs – Umsatzerlöse steigen im zweiten ... [WEITERLESEN >](#)



PNE AG IN 2023 „AUF KURS“ – PROJEKTPipeline AUF REKORDNIVEAU

Pressemitteilung der PNE AG: PNE AG auf Kurs für erfolgreiches Jahr nach guten ersten sechs Monaten – Projektpipeline mit 16,6 Gigawatt ... [WEITERLESEN >](#)



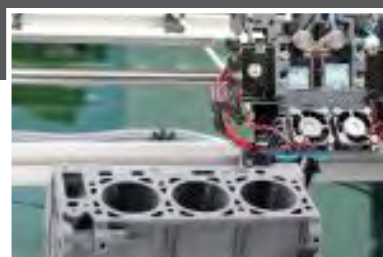
MUTARES WÄCHST WEITER UND BESTÄTIGT PROGNOSE FÜR 2023

Pressemitteilung der Mutares SE & Co. KGaA: Mutares steigert Konzernumsatz im ersten Halbjahr um 30 % – Deutliche Steigerung der... [WEITERLESEN >](#)



SLM SOLUTIONS MIT REKORDUMSATZ VON 51,9 MIO. EURO IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Pressemitteilung der SLM Solutions Group AG: Rekordumsatz von 51,9 Mio. EUR für H1 2023 dank robuster Nachfrage nach Metall-AM-Lösungen ... [WEITERLESEN >>](#)



REKORDUMSATZ: SCHLETTER GROUP ERWIRTSCHAFTET UMSATZ VON 127 MIO. EURO IN Q2 – 2023

Pressemitteilung der Schletter International B.V.: Der weltweit tätige Solar-Montagehersteller Schletter Group hat ...

[WEITERLESEN >](#)



SINGULUS TECHNOLOGIES AG MIT VERLUST- GESCHÄFT IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Pressemitteilung der Singulus Technologies AG: Die SINGULUS TECHNOLOGIES AG meldet vorläufige Finanzkennzahlen für das 1. Halbjahr 2023 – Aufträge ...

[WEITERLESEN >](#)



UBM: VERLUST VON BIS ZU 35 MIO. EURO IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Adhoc-Mitteilung der UBM Development AG: UBM mit voraussichtlichem Verlust bis zu € 35 Mio. zum Halbjahr Die UBM hat ... [WEITERLESEN >](#)



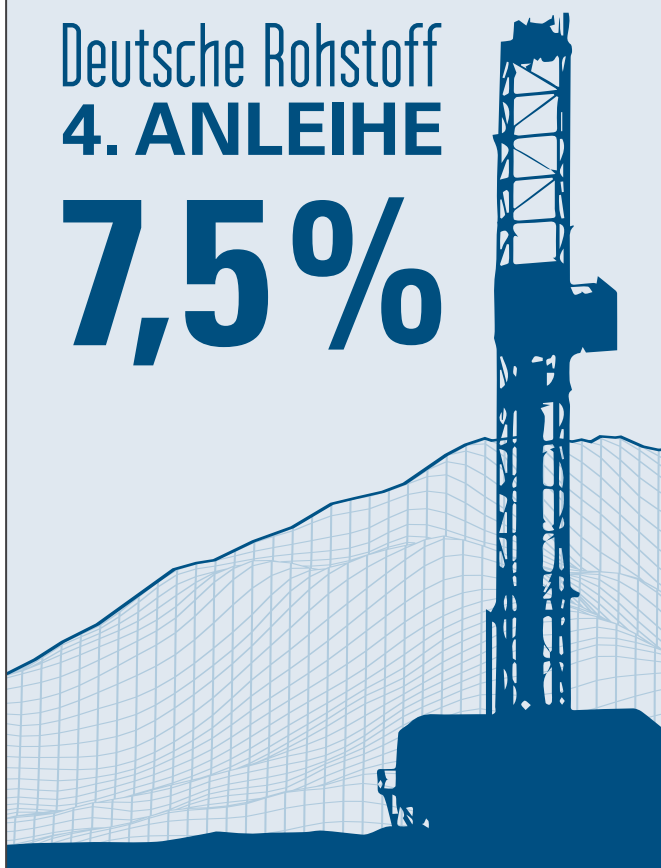
ELEVING GROUP S.A.: PORTFOLIO WÄCHST UND RENTABILITÄT STEIGT IM ERSTEN HALBJAHR 2023

Pressemitteilung der Eleving Group S.A.: Steady portfolio growth while maintaining excellent profitability Operational and Strategic Highlights – The Group...

[WEITERLESEN >](#)



Deutsche Rohstoff 4. ANLEIHE 7,5%



SCHWARZES GOLD FÜRS DEPOT

- Konstante Erfolgsquelle
- Weltweit steigende Nachfrage nach Öl und Gas
- Stabile Cashflows und etablierter Emittent

JETZT ZEICHNEN
ISIN:
DE000A3510K1

ANLEIHEDetails

- 7,5 % Zinsen pro Jahr sichern, Zeichnungsfrist bis 25.09.2023
- Alte Anleihe 19/24 in neue Anleihe 23/28 (DE000A3510K1) tauschen und höhere Zinsen sichern, Umtauschfrist bis 21.09.2023

DISCLAIMER

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Der allein maßgebliche, von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) gebilligte Wertpapierprospekt ist kostenfrei unter rohstoff.de/anleihe abrufbar oder über die Deutsche Rohstoff AG, Q7 24, 68161 Mannheim, Deutschland, erhältlich.



„WO LAUFEN SIE DENN?“

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

Der KMU-Anleihemarkt hat ein schwieriges erstes Halbjahr hinter sich. Zinsanstieg und Konjunkturschwäche machen den Emittenten zu schaffen, dazu hallt das KFM-Beben nach. Wer sich dennoch aus der Deckung wagt, sollte die wesentlichen aktuellen Trends kennen.

„Weil Sie hier so gut Bescheid wissen, vielleicht können Sie mir dies und das erklären“, heißt es ganz zu Beginn von Loriots berühmtem Sketch „Auf der Rennbahn“ (in der Urfassung von Wilhelm Bendow). Ich sage es ganz offen, selten war diese „Fußnote“ für mich so schwer in die berühmte Nussschale zu fassen wie dieses Mal. Die Gesamtmelange, mit der sich der Kapitalmarkt und speziell das Mittelstandssegment aktuell herumschlagen müssen, ist schon ziemlich einzigartig. All die volkswirtschaftlichen Probleme in Deutschland und China als wichtigstem Handelspartner, gepaart mit geopolitischen und fiskalischen Herausforderungen auf beiden Seiten des Atlantiks machen seriöse Projektionen im Moment extrem schwer.

Dennoch: Wie immer, wenn die Sommerferien vielerorts zu Ende gehen, möchte ich mich an einem Halbzeitfazit für das laufende Jahr 2023 versuchen. Vieles was vorausgesagt wurde, ist dabei eingetroffen. Allen voran natürlich der Zinsanstieg. Gemäß der von der IR-Beratung IR.on AG durchgeführten Analyse, an der auch die BankM teilnahm, erhöhte sich der durchschnittliche Kupon der emittierten Anleihen in den ersten sechs Monaten auf 8,77% p.a. Das

ist ein Sprung um exakt zwei Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Thematisch hat der Energiebereich erwartungsgemäß die Immobilienbranche als aktivster Sektor abgelöst. Im Fokus stehen dabei ganz klar ESG-Themen, die aus kaum einer Investment Story mehr wegzudenken sind.

Ach, wie unangenehm

Doch ein Green-Bond-Siegel allein ist im aktuellen Umfeld längst nicht mehr ausreichend. Dafür ist das Stimmungsbild zu eingetrübt. Vor allem die Liquidierung bzw. das laufende juristische Scharmützel rund um den (ehemaligen) KFM Deutscher Mittelstands Fonds muss der Markt erst einmal verdauen. Einst unumstrittener Platzhirsch mit in der Spitze über EUR 200 Mio. in der Verwaltung, waren nahezu sämtliche Emissionen des Mittelstandssegments aus den Jahren 2019 bis 2021 im Bestand der KFM. Darunter einige Unternehmen, die sich in der Insolvenz befinden, aber auch viele mit guter bis sehr guter Solvenz.

Gerade letztere leiden unter der Last der Liquidation. Sei es durch wilde Marktgerüchte, sei es durch mutmaßliche Verkaufsungeduld der nominierten Liquidatoren oder aus purer Spekulation. Durch eine Art Auktion wird versucht, die solventen Emissionsanleihen mit einem noch deutlicheren Abschlag aus dem KFM-Portfolio herauskaufen zu können. Hinzu kommen konjunkturbedingt hier und da ►

Gewinnwarnungen und Prognosesenkungen. All dies trägt dazu bei, dass der Markt derzeit extrem „unter Beschuss“ ist.

Kein Wunder, dass die meisten Investoren im KMU-Segment sich vorsichtig verhalten. Abwarten, arrondieren und das Portfolio „wetterfest“ machen ist derzeit angesagt. An Neuaufnahmen ist weniger zu denken. Sehr gut sieht man dies an der Unterperformance der Nichtindex-Titel im Vergleich zu den Index-Mitgliedern. Für Mittelstandsanleihen bedeutet dies noch mehr einen „Risiko-Aus-Modus“. Durch den Wegfall der KfM und ihrer befreundeten Investoren ist eine große Kapitallücke entstanden, die dem Markt fehlt, zumal das KfM-Team immer eine Lanze für den Mittelstand und deren Refinanzierungsmöglichkeit über den Kapitalmarkt gebrochen hat.

Ohne neuen Ankerinvestor trifft das Angebot auf relative geringe Nachfrage, bzw. auf Renditeniveaus, die kurzfristig schwer ins Kontor der Bestandsinvestoren schlagen. Zumal viele Investoren auch bei liquideren Emissionen fündig werden. Die Renditen von Investmentgrade-Bonds sind mittlerweile doch wieder relativ auskömmlich und selbst manche Tagesgeldkonditionen sind auf einem lange nicht mehr denkbaren Niveau angekommen und absorbieren eine hohe Summe an Anlagegeldern.

Ganz sichere Informationen

Klar ist, dass Emittenten, die jetzt am Kapitalmarkt debütieren möchten, deutlich höhere Kupons bezahlen müssen. Selbst etablierte Emittenten liegen nicht mehr weit unter dem eingangs genannten Durchschnittssatz von 8,77%. Siehe die laufende 110-Millionen-Emission inklusive Umtauschangebot von Katjes mit einer Zinsspanne von 6,25% bis 7,50%. Der breite Korridor veranschaulicht zudem die bestehende Unsicherheit im Markt. Weniger namhafte Emittenten mit kleineren Volumina und ohne Track-Rekord finden sich aktuell eher im zweistelligen Prozentbereich wieder. Außerdem verfestigt sich der Trend zu unterjährigen Zinszahlungen. Dies erhöht die effektive Rendite für die Anleger zusätzlich.

Ein weiterer Trend ist die frühzeitige und weitsichtige Prolongation von Anleihen, die 2024 fällig werden. Hier können die Unternehmen ihre Kapitalmarktreputation ganz klar ausspielen. Meist erfolgt die Durchführung wie bei Katjes mit einem Umtauschangebot. Weitere Beispiele sind die Emissionen der Hörmann Industries GmbH, der DEAG Deutsche Entertainment AG oder der Deutsche Rohstoff AG. Alles bekannte Emittenten mit einem positiven Track Rekord.



Vorteile haben zudem börsennotierte Gesellschaften, idealerweise mit Quartalsberichterstattung. Je höher die Transparenz und je besser die (historische) Informationslage, desto eher lassen sich Investoren überzeugen. Wurde Unternehmensentwicklung und Ertragsaussichten in der Vergangenheit eine ähnlich wichtige Rolle beigemessen, spielen die harten Unternehmenszahlen aktuell eine deutlich größere Rolle. Insgesamt ist die Erwartungshaltung an die Investorenkommunikation deutlich gestiegen. So oder so werden Ausplatzierungen vermutlich noch schwieriger werden. Bereits im ersten Halbjahr fand nur jede zweite Emission vollen Zuschlag.

Bei uns in Deutschland nich'

Ein Ausweg könnte im Ausland liegen. Nicht wie bei Lorient in Auteuil, Biarritz und Pau, aber in Skandinavien. Schon jetzt punktet das Nordic Bond Format mit klareren juristischen Spielregeln im Falle einer Unternehmensschiefelage. Bereits mit Auflage der Emission ist der gemeinsame Gläubigervertreter mandatiert. Er ist Mediator, der als Ansprechpartner der Investoren und des Unternehmens fungiert. Im Fall der Fälle können Konflikte und Partikularinteressen einzelner Gruppen während eines Sanierungsprozesses so vermieden werden. Nicht so wie in Deutschland mit den aktuellen Negativbeispielen Eyemaxx Real Estate AG und Euroboden GmbH.

Andere Emittenten fahren einen Dual-Track-Ansatz und suchen nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten. Sichtbar wird dies am aktuellen Private-Debt-Boom. Wünschenswert wären hier mehrere kleinere Mittelstandsfonds, welche jeweils flexibler agieren können, ähnlich dem Schnellboot. Entscheidend ist eine bessere Diversifizierung der Anlagegelder, um das Klumpenrisiko auch auf dieser Seite zu minimieren.

Wieder einmal befindet sich der KMU-Anleihemarkt also an einem Scheideweg. Auch dieses Mal bin ich optimistisch, dass der Markt sich neu erfindet und gestärkt aus der schwierigen aktuellen Phase hervorgeht. „Und wenn er es nicht macht, dann hat er nicht gewollt, oder er konnte nicht.“

Markus Knoss, BankM AG



CREDIT: IDANA AG

LILIAN RETTEGI

LUCAS SPOHN

JEROME MEINKE

„WIR MÖCHTEN DIE DIGITALISIERUNG IN DER GESUNDHEITSVERSORGUNG VORANTREIBEN“

Im Gespräch mit Dr. Lilian Rettegi, Dr. Lucas Spohn und Jerome Meinke, Idana AG

Die in Freiburg ansässige Idana AG hat eine Plattform zur „intelligenten Patientenaufnahme“ in Arztpraxen entwickelt. Für das weitere Unternehmenswachstum begibt sich das junge Software-Unternehmen um sein dreiköpfiges Gründerteam nun erstmals auf den Kapitalmarkt und bietet Aktien über die Crowdinvest-ment-Plattform Seedmatch an. Ab 600 Euro können interessierte Anleger einsteigen. Wir haben mit den Unternehmensgründer Dr. Lilian Rettegi, Dr. Lucas Spohn und Jerome Meinke über das Geschäftsmodell und die Emission der Crowd-Aktie gesprochen.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Damen und Herren, stellen Sie uns die Idana AG und deren Geschäftsmodell doch zunächst einmal kurz vor.

Dr. Lilian Rettegi: Die Idana AG ist ein Software-as-a-Ser-

vice (SaaS)-Unternehmen, das sich auf die Digitalisierung der Patientenaufnahme in Arztpraxen spezialisiert hat. Dr. Spohn und ich sind beide vom Hintergrund her Ärzte, Herr Meinke war vor der Gründung Softwareentwickler. Somit sind wir ein Unternehmen von Ärzten für Ärzte.

Unser Geschäftsmodell basiert auf einem Abonnement-Modell, bei dem Arztpraxen eine jährliche Gebühr für die Nutzung unserer Software zahlen. Um unsere Lösung herum bieten wir zusätzliche Dienstleistungen wie z.B. einen Fragebogen-Expertenservice an, mit denen die Kunden Idana besonders gut an ihre Arbeitsweise und Bedürfnisse anpassen können.

„Sind ein Unternehmen von Ärzten für Ärzte“





CREDIT: IDANA AG

Anleihen Finder: Was sind Ihre Hintergründe – wie kamen Sie auf diese Geschäftsidee?

Dr. Lucas Spohn: Die Idee zu Idana entstand aus der Beobachtung, dass viele Arztpraxen trotz gut ausgebildetem medizinischem Personal bürokratische und zeitaufwändige Prozesse bei der Patientenaufnahme haben, die einem medizinischen Alltag, wie ihn sich Patienten und Ärzte wünschen, im Weg stehen.

Meiner Mitgründerin Dr. Rettegi und mir war es ein Anliegen, eine Lösung zu schaffen, die nicht nur Praxen entlastet, sondern auch die medizinische Versorgung insgesamt verbessert. Idana verschafft Ärzten und ihren Mitarbeitern mehr Zeit und stellt gleichzeitig sicher, dass sie ein umfassendes Bild ihrer Patienten haben, mit dem sie das Arzt-Patienten-Gespräch besonders zielführend und auf die individuelle Situation zugeschnitten führen können. So ist Idana eine Lösung, von der alle Beteiligten im Gesundheitswesen profitieren.

Anleihen Finder: Wieviel verdienen Sie mit dem Abo-Modell? Welche Dienstleistungen bietet Ihre Plattform zusätzlich an?

Dr. Lilian Rettegi: Wir setzen auf ein Abonnement-Modell, bei dem Arztpraxen eine jährliche oder monatliche Gebühr für die Nutzung unserer Software zahlen. Der Standardpreis beträgt 99 EUR pro Monat je Arzt/Ärztin. Die Infrastruktur von Idana läuft in der Cloud, damit bei

Praxen keine Arbeit in Bezug auf Wartung und Kosten für eigene Server entsteht und sie sich darauf verlassen können, dass Idana 24/7 läuft. Neben dem Software-Abo bieten wir auch Extras wie den Idana-Fragebogen-Editor an, mit dem Kunden eigene Inhalte erstellen und individualisieren können, sowie persönliche Dienstleistungen, darunter die Einrichtung der Schnittstelle zur Praxissoftware, Teamschulungen und unseren Fragebogen-Expertenservice, der bestehende Formulare der Praxis für Idana digitalisiert und optimiert.

Anleihen Finder: Gehören dabei ausschließlich Arztpraxen zu Ihrem Kundenkreis? Wie groß ist der Markt für Ihre innovative Software im Allgemeinen und gibt es vergleichbare Software für die digitale Patientenaufnahme am Markt?

„Es gibt erst wenige vergleichbare Lösungen am Markt, weshalb jetzt die Gelegenheit ideal ist, sich die Vorreiterstellung langfristig zu sichern“

Dr. Lucas Spohn: Unsere Hauptzielgruppe sind in der Tat Arztpraxen verschiedener Fachrichtungen und Größen – von der Einzelpraxis hin zum über viele Standorte verteilten Großkunden. Allein in Deutschland arbeiten 165.000 Ärzte (Ärztestatistik 2022 der Bundesärztekammer) in der ambulanten Versorgung. Im Gesundheitswesen herrscht ein immer größerer Innovationsdruck durch Kostendruck von allen Seiten und dem demografischen ►

Wandel, durch den immer mehr Patienten von immer weniger Ärzten versorgt werden müssen. Zudem fällt es immer schwerer, qualifiziertes Praxispersonal zu finden. Mehr Effizienz, mehr Qualität, mehr Komfort - all das kann die Digitalisierung leisten. Perspektivisch sehen wir die digitale Patientenaufnahme als Standardausstattung jeder Praxis. Es gibt erst wenige vergleichbare Lösungen am Markt, weshalb jetzt die Gelegenheit ideal ist, sich die Vorreiterstellung langfristig zu sichern.

Anleihen Finder: Warum ist die Idana-Plattform besser als vergleichbare Anwendungen? Warum entscheiden sich Arztpraxen für Ihr Modell?

Jerome Meinke: Unsere Kunden entscheiden sich für Idana, weil sie damit mehrere Stunden an Arbeit jede Woche sparen können und weil sie noch vor dem Termin wissen können, weshalb der Patient genau kommt. Außerdem finden Ärzte in Idana eine Lösung, die es ihnen ermöglicht, einen modernen digitalen Workflow für die Patientenaufnahme einzuführen, den Patienten und Mitarbeiter sehr schätzen.

Die Idana-Plattform liefert die Technologie und die medizinischen Inhalte (d.h. Formulare und Fragebögen für alle möglichen Besuchsanlässe) als Gesamtpaket. Somit können die Kunden direkt loslegen. Gleichzeitig passt sich unsere Software den individuellen Anforderungen der Praxen an, was für die Kunden eine nahtlose Integration in ihre Arbeitsabläufe bedeutet. Wir schreiben uns Kundenzentrierung und Service auf die Fahne und gerade ein schneller, kompetenter und gut erreichbarer Service ist in unserer Branche ein großer Pluspunkt.

Anleihen Finder: Wie viele Kunden haben Sie bereits und wie viel erwirtschaften Sie mit diesen?

„Aktuell haben wir etwa 700 zahlende Kunden, mit denen wir etwa 750.000 € jährlich erwirtschaften“

Dr. Lilian Rettegi: Aktuell haben wir etwa 700 zahlende Kunden, mit denen wir etwa 750.000 € jährlich wiederkehrenden Umsatz (ARR) erwirtschaften. Unser Ziel ist es, noch 2023 den Meilenstein von 1 Mio. € ARR zu erreichen. Insgesamt haben bereits über 1 Mio. Patienten in Deutschland, Schweiz und Österreich Idana genutzt – vor einem Jahr war es weniger als die Hälfte. Das positive Feedback und die steigende Nachfrage zeigen, dass unsere Lösung im Alltag sehr gut ankommt.



Anleihen Finder: Wie ist generell die finanzielle Situation der Idana AG – wie gestalten sich die wichtigsten Finanzkennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn, Eigenkapital) bislang?

Dr. Lucas Spohn: Nahezu unser gesamter Umsatz ist wiederkehrend, was eine charakteristische Eigenschaft von Software-as-a-Service-Modellen ist. Dies bedeutet langfristige, stabile und prognostizierbare Einnahmen. Wir konnten den Umsatz jedes Jahr signifikant steigern, um +140 % in 2021 und +60 % in 2022 (jeweils gegenüber dem Vorjahr). Die relevanten Finanzkennzahlen sind transparent im Unternehmensregister veröffentlicht. Wir verzeichnen bisher Verluste, was auf unsere Strategie zurückzuführen ist, das Kapital unserer Investoren in das Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens zu investieren.

„Wollen innerhalb der nächsten drei Jahre die profitabel sein“

Unsere klare Zielsetzung ist es, innerhalb der nächsten drei Jahre die Profitabilität zu erreichen, während wir weiterhin in unsere Technologieentwicklung und das Wachstum investieren, um unseren Kunden eine qualitativ hochwertige und innovative Lösung bieten zu können.

Anleihen Finder: Warum haben Sie sich nun für den Kapitalmarkt entschieden? Wofür sollen die Erlöse aus der Aktien-Emission konkret verwendet werden?

Dr. Lilian Rettegi: Die Entscheidung für den Kapitalmarkt war für uns ein logischer Schritt, um unsere Wachstumspläne zu unterstützen. Die Erlöse aus der Aktienemission sollen vor allem in die Weiterentwicklung von Idana ►

in neue Anwendungsgebiete und die Skalierung unserer Vertriebskanäle investiert werden, wir setzen dabei besonders auf strategische Partnerschaften mit Anbietern von Produkten, die besonders starke Synergien mit Idana erzeugen (z.B. Online-Terminvergabelösungen). So wollen wir unsere Marktposition stärken und unsere Vision einer besseren Gesundheitsversorgung vorantreiben.

Anleihen Finder: Die Frage werden Sie uns zugestehen – warum ist eine Vorzugsaktie das richtige Finanzierungsinstrument (und nicht etwa eine Anleihe) und warum ist Crowdfunding die für Sie passende Kampagne?

Dr. Lucas Spohn: Die Idana AG ist noch ein vergleichsweise junges Unternehmen. Das bedeutet, der Unternehmenswert hat noch ein hohes Wachstumspotenzial, weshalb eine echte Eigenkapitalbeteiligung via Aktien für Investoren sehr lukrativ werden kann. Bei einer Anleihe wäre die Rendite deutlich begrenzter, das Verlustrisiko für den Investor aber trotzdem nicht wesentlich niedriger. Daher glauben wir, dass wir über Aktien einen deutlich spannenderen Case für Investoren schaffen können.

Eine Vorzugsaktie ermöglicht es uns, viele Investoren an unserem Erfolg zu beteiligen und gleichzeitig die Handlungsfähigkeit zu sichern, weil nur größere Investoren Stimmrechte halten. Mit Crowdfunding haben wir in der Vergangenheit schon gute Erfahrungen gemacht und es ermöglicht uns, unsere treue Kundenbasis, Partner und Unterstützer direkt einzubeziehen. Jeder Stakeholder kann auch zum Shareholder und so zum Teil unserer Vision werden.

Anleihen Finder: Warum planen Sie aktuell kein Börsenlisting der Aktie? Das wäre doch sicherlich für viele Investoren interessant.

Dr. Lilian Rettegi: Aktuell konzentrieren wir uns darauf, unsere Wachstumspläne umzusetzen und unsere Software weiterzuentwickeln. Eine Börsenlisting kann in Zukunft durchaus eine Option sein, die Börsenstimmung ist jedoch derzeit zu volatil, um hier bereits heute konkrete Erwartungen zu setzen. Momentan steht die Skalierung unseres Geschäftsmodells im Vordergrund.

Anleihen Finder: Welche Ziele haben Sie mit der Idana AG? Wie soll sich die Gesellschaft mittelfristig entwickeln und welche Planzahlen möchten sie in den kommenden Jahren erreichen?

Dr. Lucas Spohn: Unsere Ziele mit der Idana AG sind klar definiert. Wir möchten die Digitalisierung in der Gesundheitsversorgung vorantreiben und einen nachhaltigen Beitrag zur Verbesserung der Patientenversorgung leisten. Mittelfristig streben wir an, unser Kundenportfolio weiter auszubauen und die Marktführerschaft im Bereich der digitalen Patientenaufnahme zu festigen. In Zahlen: Wir planen, unsere Umsatz- und Kundenbasis jährlich um 80 % zu erhöhen. Unser Ziel ist es, innerhalb von drei Jahren profitabel zu werden und uns dann für einen attraktiven Exit vorzubereiten, damit jeder Investor in Zukunft sagen kann: "Es hat sich gelohnt, in Idana zu investieren!"

Anleihen Finder: Besten Dank.



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

Neue Zahnwerk 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



Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarkt zu finden? Wollen Sie Outperformance durch ehrlichen Dialog erzielen? Oder die beste Anlage als Erster entdecken?

Für alle Unternehmen und Investoren, die noch etwas vorhaben – wir stehen Ihnen gerne zur Seite:

- ♦ Erfahrung aus über 250 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 6,5 Mrd. Euro Platzierungsvolumen
- ♦ Privatbank-Prinzip: für uns zählt das erfolgreich finanzierte Unternehmen und die Menschen dahinter
- ♦ Zugang zu mehr als 300 Investoren in den europäischen Finanzmetropolen

Kontakt

Quirin Privatbank
Kapitalmarktgeschäft
www.quirinprivatbank.de
kapitalmarktgeschaef@quirinprivatbank.de

Thomas Kaufmann
 Leiter Kapitalmarktgeschäft
 +49 (0)69 247 50 49-30
thomas.kaufmann@quirinprivatbank.de



Bank M

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.



Katjes International-Anleihe 2023/28

Branche	Lebensmittel / Pflege
ISIN	NO0012888769
Volumen	110 Millionen Euro
Zinsspanne	6,25% - 7,50% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	21.09.2028
Zeichnung/Umtausch Emittentin	25.08. - 12.09.23
Zeichnung/Umtausch Börse	04.09. - 14.09.23
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt



[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



Deutsche Rohstoff-Anleihe 2023/28

Branche	Rohstoffe
ISIN	DE000A3510K1
Volumen	100 Millionen Euro
Zinskupon	7,50% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	27.09.2028
Umtauschangebot	31.08. - 21.09.23
Zeichnung Börse	04.09. - 25.09.23
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt



[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



VISSOLAR Anleihe 2023/28

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A351N89
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	9,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	25.08.2028
Zeichnung Emittentin	Seit 27.06.2023
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt



[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



metacrew-Anleihe 2023/28

Branche	E-Commerce
ISIN	DE000A351S01
Volumen	4 Millionen Euro
Zinskupon	9,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	31.08.2028
Crowdinvestмент Zeichnung	Seit 20.07.2023 über Seedmatch
Mindestzeichnungssumme	500 Euro
Börse	Börsennotierung vorgesehen



[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

EMITTENTEN NEWS

- » Mutares unterzeichnet sechste Übernahme in 2023
- » JadeHawk erwirtschaftet Gewinn von 4,4 Mio. Euro in 2022
- » Photon Energy nimmt zwei weitere PV-Kraftwerke in Rumänien in Betrieb
- » Henri Broen Construction B.V. legt 8,00%-Anleihe (A3LLLY) auf
- » paragon: Kooperation mit Batterie-Anbieter Clarios
- » PlusPlus Capital verfehlt Quorum bei Gläubigerversammlung
- » ERWE Immobilien AG: Neue HV am 10. Oktober 2023
- » Mutares positioniert FerrAI United als globalen Automobilzulieferer
- » BENO Holding AG: Konzernergebnis von 2,9 Mio. Euro in 2022
- » JDC präsentiert weiteren Kooperationspartner
- » Bonds Monthly Income: Wertentwicklung von +6,80% in 2023
- » PNE AG: Harald Wilbert wird neuer CFO
- » SOWITEC erwirtschaftet Gewinn von 1,0 Mio. Euro in 2022
- » ESPG AG: Gläubiger stimmen mit 98% der Anleihe-Prolongation zu
- » luteCredit-Gläubiger stimmen Anleihe-Anpassungen zu
- » IMS Industrie AG: Segmentwechsel zum m:access der Börse München nun vollständig vollzogen

MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCH

- » +++ Neuemission +++ Deutsche Rohstoff AG begibt neue 100 Mio. Euro-Anleihe (A3510K) – Zinskupon von 7,50% p.a.
- » Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS: Kein „Fire Sale“ – Risikomanagement wieder aufgenommen
- » ANLEIHEN-Woche #KW35 – 2023: Dt. Rohstoff, Katjes Int., DMAF, HÖRMANN Industries, HB Holding, LR Global, DEAG, Booster Precision, FCR Immobilien, ABO Wind, Photon Energy, MS Industrie, paragon, Stern Immobilien, ...
- » ANLEIHEN-Woche #KW34 – 2023: Katjes International, PREOS, paragon, UBM, Euroboden, PCC, Schletter, Photon Energy, luteCredit, LAIQON, Ekosem-Agrar, BENO, OTI Greentech, PNE, ...

GLÄUBIGERSCHUTZ

- » SeniVita Social Estate AG: Abschlagszahlung an Anleihegläubiger
- » Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS: Hinweise auf Fehler der Verwaltungsgesellschaft verdichten sich
- » OSA: Projektgesellschaften der Euroboden-Gruppe halten noch ca. 25 Immobilien – Neue AGVs geplant

ADHOC-MELDUNGEN

- » Stern Immobilien AG: Eric Bichlmeier zum neuen Vorstand berufen
- » Ekosem-Agrar AG: Abschlussprüfer erteilt Versagungsvermerke
- » PREOS: Anleihegläubiger sollen erneut abstimmen
- » CHANCEN eG: Geschäftsmodell aktuell nicht mehr nachhaltig umsetzbar



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**