

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Aufschwung“

04 | INTERVIEW

mit Dr. Sebastian Grabmaier (CEO) und Ralph Konrad (CFO), JDC Group AG: „Wir wollen die derzeit sehr attraktiven Marktchancen nutzen“

10 | ANLEIHEN-SPLITTER

hep, MOWEA, PCC, Stern Immobilien, CHANCEN eG, Mutares

13 | INTERVIEW

mit Modestas Sudnius, CEO der Eleving Group: „Die Eleving Group generiert jeden Monat einen Cashflow von fast 40 Mio. Euro“

18 | KOLUMNE

von Marcel Ludwig, Walter Ludwig Wertpapierhandelsbank: „Inflation vs. Zinsen“

20 | IM FOKUS

„VISSOLAR-Anleihe“ der B4H Brennstoffzelle4Home GmbH

25 | NEUEMISSIONEN

26 | ONLINE NEWS

28 | PARTNER

30 | IMPRESSUM

„AUFSCHWUNG“

Nach den erfolgreichen und teils deutlich überzeichneten Anleihe-Emissionen der Katjes International GmbH & Co. KG (erhöhtes Platzierungsvolumen von 115 Mio. Euro) und der Deutsche Rohstoff AG (Platzierungsvolumen von 100 Mio. Euro) im September, sind nun die nächsten Anleihe-Neuemissionen am KMU-Anleihemarkt angekommen. Ob die volumenmäßig kleineren Anleihen ebenfalls so erfolgreich platziert werden und den Schwung der ersten Herbsttransaktionen mitnehmen können, wird sich in den kommenden Tagen und Wochen zeigen. Die Emittenten

sind am Kapitalmarkt jedenfalls keine Neulinge, die neuen Anleihen stammen vorwiegend aus den Branchen Finanzdienstleistungen und Erneuerbare Energien.

So bietet etwa die lettische Eleving Group, eine auf Finanzlösungen und Konsumentenkredite spezialisierte Unternehmensgruppe, seit der letzten Woche eine neue 75 Mio. Euro-Anleihe mit einem jährlichen Zinskupon von 13% an. Wie die Eleving Group diese Zinslast stemmen möchte und welche Ziele mit der Anleihe-Emission in Deutschland ►

verfolgt werden, erklärt CEO Modestas Sudnius im Interview [auf Seite 13](#). Die JDC Group AG, ein Entwickler und Betreiber digitaler Versicherungs- und Finanzierungsplattformen, begibt über ihre Tochtergesellschaft Jung, DMS & Cie. Pool GmbH eine neue besicherte Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 25 Mio. Euro, die ab dem 12. Oktober 2023 gezeichnet werden kann. Der Zinskupon des fünfjährigen Bonds ist noch nicht final festgelegt, wird aber zwischen 6,75% und 7,25% liegen. Die Anleihe dient in erster Linie der Refinanzierung des im kommenden Jahr auslaufenden JDC-Bonds. Warum nach Ansicht der JDC-Vorstände Dr. Sebastian Grabmaier und Ralph Konrad jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Anleihe-Emission ist, lesen Sie im [INTERVIEW](#) auf den folgenden Seiten.

Auch der hep global-Konzern ist nach der ersten Anleihe-Emission im Jahr 2021 wieder am Kapitalmarkt aktiv. Die Tochtergesellschaft hep solar projects GmbH hat einen neuen Green Bond (ISIN: DE000A351488) mit einem Gesamtvolumen von bis zu 30 Mio. Euro aufgelegt. Die fünfjährige Anleihe wird jährlich mit 8,00% verzinst und kann seit letzter Woche über die Emittentin gezeichnet werden. Gänzlich neu im Anleihen-Bereich ist dagegen die MOWEA Modulare Windenergieanlagen GmbH, die erstmals eine fünfjährige Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3E5ZR7) mit einem Volumen von bis zu 6 Mio. Euro anbietet. Die Anleihe wird ebenfalls mit 8,00% p.a. verzinst, bietet aber wie bei „Crowd-Anleihen“ nicht

unüblich zusätzlich noch eine mögliche Gewinn- und Exitbeteiligung für Anleger. Der Minibond kann derzeit über das [Crowdinvestment-Portal econeers](#) gezeichnet werden. 6,00% Zinsen p.a. bietet die Duisburger PCC SE über ihre neue Anleihe, die Anfang des Monats mit einem Volumen von bis zu 35 Mio. Euro emittiert wurde. Für den Anleihen-Dauerbrenner ist es im 25. Kapitalmarktjahr die nunmehr 89. Unternehmensanleihe. Mehr dazu in unserem [ANLEIHEN-SPLITTER](#). Die B4H Brennstoffzelle-4Home GmbH ist ebenfalls ein neues Unternehmen am Kapitalmarkt. Die sogenannte „VISSOLAR-Anleihe“ des Unternehmens ist bereits seit Juni auf dem Markt, um die erhöhte Nachfrage des Wärmepumpen-Geschäfts zu finanzieren. Die Anleihen Finder Redaktion hat diesbezüglich bei B4H-Mitgründer Wolfgang Balthasar nachgefragt – [IM FOKUS auf Seite 20](#).

Der Online-Broker Trade Republic hat ja bekanntlich als erster europäischer Broker das Investieren in Staats- und Unternehmensanleihen ab 1 Euro auf seinem Portal initiiert. So können Kunden des Brokers nun täglich in 500 liquide Staats- und Unternehmensanleihen investieren – ein neuer Meilenstein im Anleihen-Handel. Diesem und den alles überladenden Themen „Inflation und Zinsen“ widmet sich Marcel Ludwig von der Walter Ludwig Wertpapierhandelsbank in seiner [KOLUMNE](#). Zudem finden Sie natürlich weitere Emittenten-Berichte, aktuelle KMU-Nachrichten und das finale Ergebnis unseres Musterdepot-Spiels in unseren [ONLINE NEWS](#). ■

hep Green Bond 2023/28

Erfolgreich mit gutem
Gewissen investieren

hep global-Konzern*:

5.900 MWp
in der Pipeline

1.300 MWp
entwickelt

Wertpapierprospekt erhältlich unter
hep.global/green-bond-2023

Kupon: **8 %** p.a.
für **5 Jahre**
WKN: **A35148**

Jetzt zeichnen!

- Inhabergeführter hep global-Konzern* mit starker Kombination aus langjähriger Photovoltaik- und Investment-Expertise
- Erfolgreicher Track-Record aus 1.300 MWp entwickelter Leistung seit 2008
- Exzellente Basis für dynamisches Wachstum dank Pipeline von 5,9 GWp

* Die hep solar projects GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der hep global GmbH, der Muttergesellschaft des hep global-Konzerns. Die Schuldverschreibungen werden von der hep solar projects GmbH begeben und auf Basis eines am 5.10.2023 von der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier gebilligten Wertpapierprospekts zum Erwerb angeboten. Dieses Angebot richtet sich ausschließlich an Anleger mit Wohnsitz bzw. Sitz in Deutschland, Luxemburg oder Österreich.

hep



Use our
experience,
to increase
your income!

Investiere in die
Anleihe der Eleving
Group und profitiere

13%
pro Jahr!

Die Eleving Group ist eines der größten Fintechs aus dem Baltikum. Das 2012 unter dem Namen Mogo Finance gegründete Unternehmen verfügt mittlerweile über eine starke Präsenz in 16 Märkten verteilt auf drei Kontinenten. Die Gruppe ist in den Segmenten Fahrzeug- und Verbraucherfinanzierung tätig und verfügt über einen historischen Kundenstamm von weltweit über 500.000 Kunden, wobei das Gesamtvolumen der vergebenen Kredite bereits 1,45 Milliarden Euro übersteigt. Zur Gruppe gehören die Vehikelmarken Mogo, Primero, Renti und OX Drive, wobei das Segment Fahrzeugfinanzierung 70 % des Geschäfts ausmacht. Dagegen macht der Bereich Konsumentenfinanzierung mit Kredo, Sebo, Tigo und Express Credit rund 30 % des Portfolios aus. Die Gruppe ist seit 2014 im internationalen Kapitalmarkt aktiv.



Lesen Sie mehr über uns!
www.invest.eleving.com

WKN	A3LL7M
ISIN	DE000A3LL7M4
Nennwert / Mindestzeichnung	100,00 EUR / 1000,00 EUR
Fälligkeit	2026
Volumen – bis zu	75.000.000,00 EUR
Zeichnungszeitraum	4. Oktober bis 20. Oktober
Jährlicher Kuponsatz	13%
Zinszahlung	Vierteljährlich

Das Angebot gilt bis zum 20.10.23!

Eleving^{GROUP}

*Dies ist eine Investitionsanzeige. Informieren Sie sich vor der Investition gründlich über das Angebot.



DR. SEBASTIAN GRABMAIER

RALPH KONRAD

„WIR WOLLEN DIE DERZEIT SEHR ATTRAKTIVEN MARKTCHANCEN NUTZEN“

Interview mit Dr. Sebastian Grabmaier (CEO) & Ralph Konrad (CFO), JDC Group AG

Die JDC Group AG begibt über ihre einhundertprozentige Tochtergesellschaft Jung, DMS & Cie. Pool GmbH eine neue besicherte Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3514Q0) mit einem Volumen von bis zu 25 Mio. Euro. Die Zeichnungsfrist für die JDC-Anleihe 2023/28 sowie das Umtauschangebot an Alt-Anleger der JDC-Anleihe 2019/24 startet am 12. Oktober 2023. Die jährliche Verzinsung der Anleihe wird zwischen 6,75% und 7,25% liegen. Die Anleihen Finder Redaktion hat bei den Vorständen der JDC Group AG, Dr. Sebastian Grabmaier und Ralph Konrad nachgefragt.

Anleihen Finder: Hallo Herr Dr. Grabmaier, hallo Herr Konrad, warum legen Sie gerade jetzt in einem schwierigen Kapitalmarkt-Umfeld eine neue Anleihe auf? Die Rückzahlung der laufenden Anleihe 2019/24 steht ja erst im Dezember 2024 an.

Ralph Konrad: Wir könnten mit der bestehenden Liquidität und dem Cashflow bis zum Ende der Anleihenlaufzeit die Anleihe auch komplett tilgen. Wir haben uns dennoch dazu entschieden, die Anleihe zu refinanzieren und zu verlängern, um die derzeit sehr attraktiven Marktchancen nutzen zu können: Der Markt konsolidiert und da wollen wir als Konsolidierer dabei sein. Das derzeitige Zinsumfeld ist nicht optimal, aber Finanzierungssicherheit ist für ein Unternehmen sicher wichtiger, als die letzten Basispunkte zu sparen. Mit der Bookbuilding Spanne fühlen wir uns wohl und sind auch für Investoren attraktiv, was uns die bisherigen Feedbacks bestätigen.

Anleihen Finder: Gibt es noch andere Verwendungszwecke außer der Refinanzierung der Alt-Anleihe? Haben Sie bspw. weitere Digitalisierungs-Projekte oder weitere Akquisitions-Objekte im Visier? ▶



Sebastian Grabmaier: Bei JDC schätzen wir die Flexibilität, die uns die Emission und Liquidität der Anleihe bietet. In der Vergangenheit haben wir bereits gezeigt, dass wir sowohl organisch als auch durch Akquisitionen erfolgreich wachsen können. Derzeit haben wir zwar außerhalb unseres Akquisitionsvehikels Summitas, das wir als Joint Venture mit Bain Capital und Great West betreiben, keine konkreten Übernahmeziele im Fokus, aber in einem Markt, der sich in Konsolidierung befindet, möchten wir handlungsfähig und agil bleiben. Im Bereich der Informationstechnologie setzen wir auf die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Plattform und investieren jährlich rund 10 Millionen Euro in unseren technologischen Fortschritt. Diese Investition finanzieren wir vollständig aus unserem Cashflow.

Anleihen Finder: Ein Zinskupon um die 7% ist im gegenwärtigen Zins-Umfeld bei kleineren KMU-Anleihen schon eher als moderat zu bewerten. Wieso ist die neue JDC-Anleihe im Rendite-Risiko-Profil dennoch attraktiv für Investoren?

„Wir wachsen nachhaltig, haben eine solide Bilanz und neben der Anleihe keine weiteren Verbindlichkeiten. Und über 50% unserer Erlöse sind wiederkehrend.“

Ralph Konrad: JDC hat bereits seit vielen Jahren seine Zuverlässigkeit als Anleiheemittent unter Beweis gestellt. Wir wachsen nachhaltig, haben eine solide Bilanz und neben der Anleihe keine weiteren Verbindlichkeiten. Besonders attraktiv ist aber, dass über 50% unserer Erlöse

wiederkehrend sind und wir deshalb ein sehr stabiles Geschäftsmodell haben. Damit und mit den heute bereits bestehenden Kooperationen ist die gute Entwicklung in den kommenden Jahren bereits heute sehr visibel. Das macht uns attraktiv für Investoren. Da die JDC Group als gelistetes Unternehmen jedes Quartal umfassend berichtet, haben Anlagegläubiger zudem eine äußerst hohe Transparenz über den Geschäftsverlauf.

Anleihen Finder: Inwiefern ist die neue Anleihe besichert? Können Sie uns das Sicherheitenkonzept kurz erklären?

Ralph Konrad: Die neue Anleihe ist – wie auch die Vorgängeranleihen der JDC – durch eine globale Zession von wiederkehrenden Provisionen besichert. Dies bedeutet, dass JDC bestehende und zukünftige Ansprüche auf jährlich wiederkehrende Provisionen als Sicherheit für die Anleiheübertragung abtritt. Die Sicherheitstransfers umfassen einen jährlichen Mindestwert von einem Drittel des Emissionsvolumens.

Anleihen Finder: Kommen wir zum Geschäftsmodell und der Geschäftsentwicklung – können Sie uns Ihre zwei Geschäftsbereiche sowie die Technologie dahinter noch einmal in wenigen Worten vorstellen?

Sebastian Grabmaier: Die beiden Geschäftsbereiche von JDC sind „AdvisorTech“ und „Advisory“. Im „AdvisorTech“-Bereich stellen wir allen Arten von Vermittlern, also Maklern, Vertrieben, Banken, den Sparkassen und zunehmend auch Versicherungsunternehmen eine Digital-Plattform zur Abwicklung und Verwaltung von ▶



Versicherungs- und Finanzprodukten zur Verfügung, zu der unser Maklerverwaltungsprogramm „iCRM“ und die Endkunden-App „allesmeins“ gehören. Darüber hinaus sind wir mit Geld.de im Direktkundengeschäft aktiv. In der „Advisory“-Sparte beraten wir Kunden mit unseren gebundenen Vermittlern der FiNUM Gruppe. Die Kundenberater der FiNUM setzen ebenfalls unsere Technologie ein, um ihre Arbeitsprozesse zu optimieren.

Anleihen Finder: Warum setzen Sie sich am Markt gegen Mitbewerber durch?

Sebastian Grabmaier: Der Wettbewerbsvorteil von JDC resultiert aus einer Kombination vieler Fähigkeiten. Als einer der Technologieführer in der Branche bieten wir mit „iCRM“ und „allesmeins“ innovative Lösungen für klassische Makler sowie professionelle institutionelle Kunden. Unsere Stärke liegt auch in der persönlichen Betreuung durch erfahrene Mitarbeiter, die sowohl fachlich als auch technisch auf dem neuesten Stand sind. Wir verfügen zudem über das Know-how, auch große und komplexe Strukturen und Unternehmen in unserer Plattform abzubilden. Diese Kombination besitzen nur wenige im Markt. So konnten wir zuletzt über unsere Kooperationen mit der Provinzial, der Versicherungskammer Bayern und der Sparkassenversicherung weite Teile der Sparkassen-Organisation für unsere Plattform gewinnen, über R+V die Volks- und Raiffeisenbanken erreichen und bieten unsere Plattform über Inhaus-Makler zudem den Mitarbeitern von Lufthansa, BMW und Volkswagen an.

Anleihen Finder: Wie hat sich das operative Geschäft der

JDC Group in den vergangenen Jahren (mit Corona und Ukraine-Krieg und deren wirtschaftlichen Folgen) entwickelt? Können Sie uns die Entwicklung der wesentlichen operativen Kennzahlen (Umsatz, EBIT, Gewinn) kurz nennen?

„Wir erwarten im Geschäftsjahr 2023 ein EBITDA zwischen 11,5 und 13 Mio. EUR“

Ralph Konrad: Während die Corona Krise unser Geschäft nur wenig beeinflusst hat, sorgte die Ukraine-Krise bei JDC für einen Umsatzrückgang im zweiten Halbjahr 2022 und im ersten Quartal 2023, insbesondere das Neugeschäft litt unter der Kaufzurückhaltung und der Unsicherheit der Konsumenten. Dank unseres erheblichen Anteils an wiederkehrenden Erlösen war der Rückgang jedoch nicht so stark wie bei anderen Marktteilnehmern. Nun, da die Energiepreise sich normalisieren und die Konsumenten wieder mehr „netto in der Tasche“ haben, steigt auch unser Neugeschäft wieder kontinuierlich an und wir bewegen uns im Umsatz bereits wieder über dem Vorjahr. Wir erwarten im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz zwischen 175 und 190 Mio. EUR sowie ein EBITDA zwischen 11,5 und 13 Mio. EUR.

Anleihen Finder: Wie gestaltet sich aktuell das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital bei JDC und wie planen Sie in dieser Hinsicht weiter?

Ralph Konrad: Im Jahr 2022 betrug unser Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum Eigenkapital hervor- ►

gende 0,53. Die Finanzverbindlichkeiten bestehen aus der Anleihe sowie kleineren Verbindlichkeiten aus Earn-Out Zahlungen in Höhe von wenigen hunderttausend Euro, welche wir in den kommenden beiden Jahren noch aus vergangenen Transaktionen zu zahlen haben. Es ist Stand heute nicht geplant, weitere Fremdfinanzierungen aufzunehmen.

Anleihen Finder: Was sind derzeit die wichtigsten operativen Wachstumstreiber der JDC Group?

„Wir profitieren davon, dass immer mehr Vermittler Anteile ihres Geschäfts auf unserer Plattform vereinen und ihr Geschäft zunehmend exklusiv über JDC abwickeln“

Sebastian Grabmaier: Zukünftige Umsatzsteigerungen erzielen wir durch die Übertragung bestehender Verträge unserer Kunden sowie den Abschluss neuer Verträge. Wir profitieren davon, dass immer mehr kleine und große Vermittler immer größere Anteile ihres Geschäfts auf unserer Plattform vereinen und ihr Geschäft zunehmend exklusiv über JDC abwickeln. Außerdem gewinnen wir kontinuierlich neue Vermittler und auch neue Großkunden. Besonders erwähnenswert ist hier unsere Kooperation mit den Sparkassen. Wir haben bereits heute über 60 Sparkassen, die Ihr Versicherungsgeschäft teilweise oder komplett über uns administrieren und es kommen jeden Monat neue Sparkassen dazu. Um das Wachstum der JDC Group machen wir uns also gar keine Sorgen.

Anleihen Finder: Wo sehen Sie momentan die größten Herausforderungen und Risiken in der Versicherungsbranche und Ihrem Geschäftsmodell?

Sebastian Grabmaier: Wir beobachten in der gesamten Branche einen steigenden Druck durch Regulierung und Bürokratisierung. Dies stellt sowohl ein Risiko als auch eine Chance dar. Regulierung bedeutet stetig steigende Kosten und immer neue Anforderungen an die IT. Als starker Partner können wir unseren Kunden aber einen Großteil der Regulierungslast abnehmen und sie bei der Optimierung ihrer Prozesse unterstützen, sodass sich unsere Vertriebspartner verstärkt auf die Beratung und Vermittlung konzentrieren können. So wird aus dem Risiko Regulierung zunehmend auch eine Chance für uns. Darüber hinaus beobachten wir vermehrt Cyberangriffe

auf Wettbewerber und Versicherungsunternehmen – wie gerade vor wenigen Tagen auf die Degenia, einen erfolgreichen deutschen Assekuradeur. Cyber ist sicher das größte Risiko unserer Branche. Deshalb haben wir umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen ergriffen und schulen unsere Mitarbeiter regelmäßig, um diese Bedrohungen zu minimieren.

„Cyber ist sicher das größte Risiko unserer Branche“

Anleihen Finder: Zuletzt wurde der Einstieg der Provinzial mit bis zu 5% bei der JDC Group besiegelt. Können Sie uns das einordnen? Was bedeutet das neben zufließenden Millionen für Ihre weitere Geschäftstätigkeit und Ihre Planungssicherheit?

Ralph Konrad: Die Beteiligung der Provinzial, als Partner der Sparkassen, an der JDC Group hat für unser Unternehmen eine große strategische Bedeutung, denn das Geschäft mit den Sparkassen ist ein wichtiger Wachstumstreiber für die JDC Group. Wir haben inzwischen weitreichende Kooperationsvereinbarungen mit den drei größten öffentlichen Versicherern (VKB, Provinzial und SV), von denen zwei (VKB und Provinzial) sich sogar beteiligt haben. Im Geschäftsgebiet dieser Versicherer werden wir durch die Kooperation mit den Sparkassen im Versicherungsbereich deutlich wachsen. ▶



Da Provinzial sich durch den Erwerb unserer eigenen Aktien beteiligt hat, sind der JDC Group AG 13 Mio. EUR Liquidität zugeflossen. Diese zusätzliche Liquidität ist für uns ein Transaktionspuffer, denn wir wollen auch zukünftig anorganisch durch Zukäufe wachsen.

Anleihen Finder: Abschließend: Was sind die weiteren Ziele der JDC Group AG? Welche Meilensteine möchten Sie in den kommenden Jahren sowohl operativ als auch unternehmensintern erreichen?

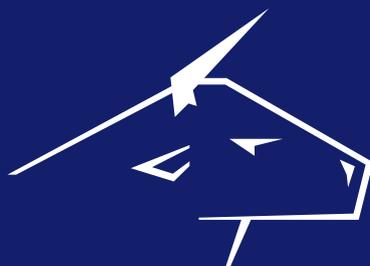
„Wollen im Jahr 2025 einen Umsatz von über 250 Mio. EUR haben“

Sebastian Grabmaier: Wir haben bereits seit mehreren Jahren das Ziel postuliert, dass wir im Jahr 2025 einen

Umsatz von über 250 Mio. EUR und dabei ein EBITDA von mehr als 20 Mio. EUR erzielen wollen. Hier sind wir auf einem sehr guten Kurs. Wir haben bereits die Schwelle von 1 Mrd. Euro Jahresnettoprämie auf unserer Plattform erreicht und werden 2023 zwischen 350 und 450 Tausend neue Verträge auf unsere Plattform ziehen. Ein Rekordwert für uns!

Dabei wollen wir in den kommenden Jahren weiter massiv in den technischen Ausbau unserer Plattform, zum Beispiel im Bereich Artificial Intelligence (AI) investieren und unsere Spitzenposition unter den Plattform-Anbietern halten oder sogar ausbauen.

Anleihen Finder: Herr Dr. Grabmaier, Herr Konrad, vielen Dank. ■



WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com



*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



NEUEMISSION: HEP SOLAR BEGIBT 8,00%-GREEN BOND

Neue Solar-Anleihe – die hep solar projects GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft der hep global GmbH, begibt eine Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A351488) mit einem Gesamtvolumen von bis zu 30 Mio. Euro. Die fünfjährige Anleihe (Laufzeitende 22.11.2028) wird dabei jährlich mit 8,00% verzinst. Anleger können den hep solar-Green Bond 2023/28 im Rahmen des öffentlichen Angebots in Deutschland, Österreich und Luxemburg seit dem 6. Oktober 2023 über [die Webseite der Emittentin](#) und über ausgewählte Vertriebspartner zeichnen.

HINWEIS: Die Anleihe ist von imug rating gemäß den Green Bond Principles 2021 der International Capital Market Association als Green Bond eingestuft. Der hep solar-Green Bond 2023/28 soll voraussichtlich am 29. März 2024 in den Handel im Open Market der Börse Frankfurt einbezogen werden. Die Emission wird von der Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisor betreut.

Finanzierung von Photovoltaikprojekten

Die Anleihemittel sollen der Finanzierung von Photovoltaikprojekten durch den hep global-Konzern

im europäischen Raum, in den Vereinigten Staaten, in Kanada und in Japan dienen. Zu den konkreten Maßnahmen gehören die Akquisition von Projekten und Projektrechten, Leistungen in den unterschiedlichen Phasen der Projektentwicklung, Anzahlungen von Komponenten für Solarparks sowie Sicherungsleistungen für Netzanschlüsse oder Stromabnahmeverträge. Die Finanzierung erfolgt über Darlehen, welche die Emittentin ausschließlich innerhalb des hep global-Konzerns vergibt. Die Laufzeit beträgt in der Regel bis zu ca. 3 Jahre und die Verzinsung stets mehr als 8 % p.a.

Die Muttergesellschaft hep global GmbH ist selbst Emittentin einer Anleihe 2021/26 mit einem Gesamtvolumen von 25 Mio. Euro.

NEUE CROWD-ANLEIHE: MOWEA BEGIBT 8,00%-MINIBOND

Die MOWEA Modulare Windenergieanlagen GmbH bietet derzeit über das [Crowdinvestment-Portal econeers](#) eine fünfjährige Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3E5ZR7) mit einem Volumen von bis zu 6 Mio. Euro an. Die Anleihe wird dabei jährlich mit einem Zinskupon in Höhe von 8,00% festverzinst, zudem bietet die Emittentin eine Gewinn- und Exitbeteiligung für Anleihezeichner an. Eine Zeichnung ist dabei ab einer Mindestsumme von 500 Euro möglich, eine Börsennotierung der Anleihe ist ebenfalls vorgesehen.

Modulare Windenergiesysteme

[MOWEA](#) ist ein Entwickler von Kleinwindkraft- ▶



anlagen, das Unternehmen kombiniert dabei Mikrowindturbinen zu einem modularen und intelligenten Windenergiesystem. Nach eigenen Angaben sind die modularen Windenergiesysteme bislang weltweit einzigartig. Modularität bedeutet in diesem Fall, dass jede Turbine ihre individuelle Leistungselektronik und Steuerungslogik besitzt, wodurch sie in einem Verbundsystem in ihrem optimalen Betriebszustand operiert. Ein weiterer Vorteil liegt in der Nutzung vorhandener Infrastrukturen, sodass keine neuen Flächen verbraucht bzw. versiegelt werden. MOWEAs Windenergiesysteme werden ausschließlich im industriellen und gewerblichen Bereich angeboten. Erste Systeme sind auf Mobilfunkmasten, Baukränen, Dachflächen oder an Brücken installiert. Für ihre nachhaltige Innovation hat MOWEA im Jahr 2022 den Innovationspreis Berlin-Brandenburg erhalten.

Laut Unternehmensangaben wurde die erste Produktionslosgröße von 1.000 Mikrowindturbinen an industrielle Großkunden verkauft. Dazu zählen u. a. Kunden wie Vodafone/ Vantage Towers AG oder T-Mobile. Das Unternehmen geht bei seinen Schwerpunktmärkten von einem verfügbaren Gesamtmarkt von über 10 Mrd. Euro aus. Im Rahmen erster Finanzierungsrounds konnte MOWEA insgesamt rund 8 Mio. Euro in Form von Förderungen, Eigenkapital und Venture-Debts einwerben.

PCC SE LEGT NEUE 6,00%-ANLEIHE AUF

Neuer PCC-Bond – die PCC SE hat eine neue fünfjährige Anleihe mit einer Verzinsung von 6,00 % p.a. (DE000A3510Z9) aufgelegt. Die Anleihe hat ein Gesamtvolumen von bis zu 35 Mio. Euro und wird am 1. Oktober 2028 endfällig. Die Zinszahlungen erfolgen wie bei allen Anleihen der PCC SE quartalsweise. Ab einer Mindestanlage von 5.000 Euro (Stückelung: 1.000 Euro) kann der Bond spesenfrei direkt über die PCC SE gezeichnet werden, die Zeichnungsfrist läuft bis längstens 31. Oktober 2023 zum Ausgabekurs von 100 % zuzüglich Stückzinsen.

Die PCC hat in 25 Jahren am Kapitalmarkt bislang 88 Anleihen, von denen 69 Anleihen bereits zurückgezahlt wurden, emittiert. Die aktuelle Neuemission ist somit die Anleihe Nummer 89. Insgesamt wurden in



den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten PCC-Anleihen im Wert von rund 1,4 Milliarden Euro gezeichnet, von denen 961 Millionen Euro getilgt wurden. Das Volumen der aktuell im Umlauf befindlichen Anleihen beträgt rund 410 Millionen Euro.

CHANCEN EG SCHLIESST FINANZIERUNG ZUR FORTFÜHRUNG DES BESTANDSGESCHÄFTS AB

Geschäft wird fortgeführt, Finanzierung gesichert – die Chancen eG hat sich mit ihrer Hausbank und wesentlichen Investoren auf die Finanzierung der Fortführung des Bestandsgeschäfts verständigt. Das Geschäftsmodell sieht laut der Genossenschaft vor, dass alle eingegangenen Verpflichtungen aus Studienfinanzierungen ebenso wie die von der Genossenschaft aufgenommene BildungsCHANCEN Anleihe 2019/31 (WKN: A2TSTC) vertragsgemäß erfüllt werden. Die Anleihe wurde im August 2019 begeben und weist ein Volumen von 13 Mio. Euro, einen Zinssatz von 3,00% p.a. sowie eine Laufzeit von 12 Jahren auf. Die Anleihe notiert an der Börse Frankfurt aktuell bei 65% (Stand: 10.10.2023). ▶



Aufgrund der strategischen Änderungen bzw. des Wegfalls eines wesentlichen Geschäftspartners (einer privaten Hochschule) hatte die Chancen eG zuletzt einen deutlichen Umsatzeinbruch vermeldet, wodurch sich die Vorfinanzierung von Kosten für Studium oder Weiterbildung über den sog. Umgekehrten Generationenvertrag nicht mehr darstellen lassen würden. Mit der nun abgeschlossenen Finanzierungsrunde kann die Bildungsgenossenschaft ihr Bestandsgeschäft fortführen.



STERN IMMOBILIEN AG LEISTET ANLEIHE-TEILRÜCKZAHLUNG

Teilrückzahlung – die STERN IMMOBILIEN AG hat wie vereinbart eine Teilrückzahlung ihrer bis zum 31.12.2024 verlängerten Unternehmensanleihe 2018/24 (ISIN: DE000A2G8WJ4) in Höhe von 4,5 Mio. Euro vorgenommen. Aus börsentechnischen Gründen wurden 4,375 Mio. Euro als Tilgungsbeitrag und rd. 126 TEUR als Zinsen auf den Tilgungsbeitrag für den Zeitraum vom 24.05.2023 bis zum 14.09.2023 bezahlt. Zudem wurden die gestundeten Zinsen für den Zeitraum vom 24. Mai 2022 bis 23. Mai 2023 in Höhe von rd. 937,5 TEUR an die Bestände vom 23. Mai 2023 bezahlt. Das Anleihevolumen der Stern Immobilien-Anleihe reduziert sich somit auf rd. 10,625 Mio. Euro.

Mit den geleisteten Zahlungen kommt die STERN IMMOBILIEN AG den bei der Gläubigerversammlung am 14. Juli 2023 getroffenen Vereinbarungen nach. Die Anleihe hat auf Basis der Beschlüsse eine verlängerte Laufzeit bis zum 31. Dezember 2024, sofern keine vorzeitige Kündigung durch den Emittenten erfolgt. Die Anleihe wird für den Verlängerungszeitraum ab dem 24. Mai 2023 mit 9,25 % p.a. verzinst.

MUTARES: „ERFOLGREICHSTER EXIT DER FIRMENGESCHICHTE“

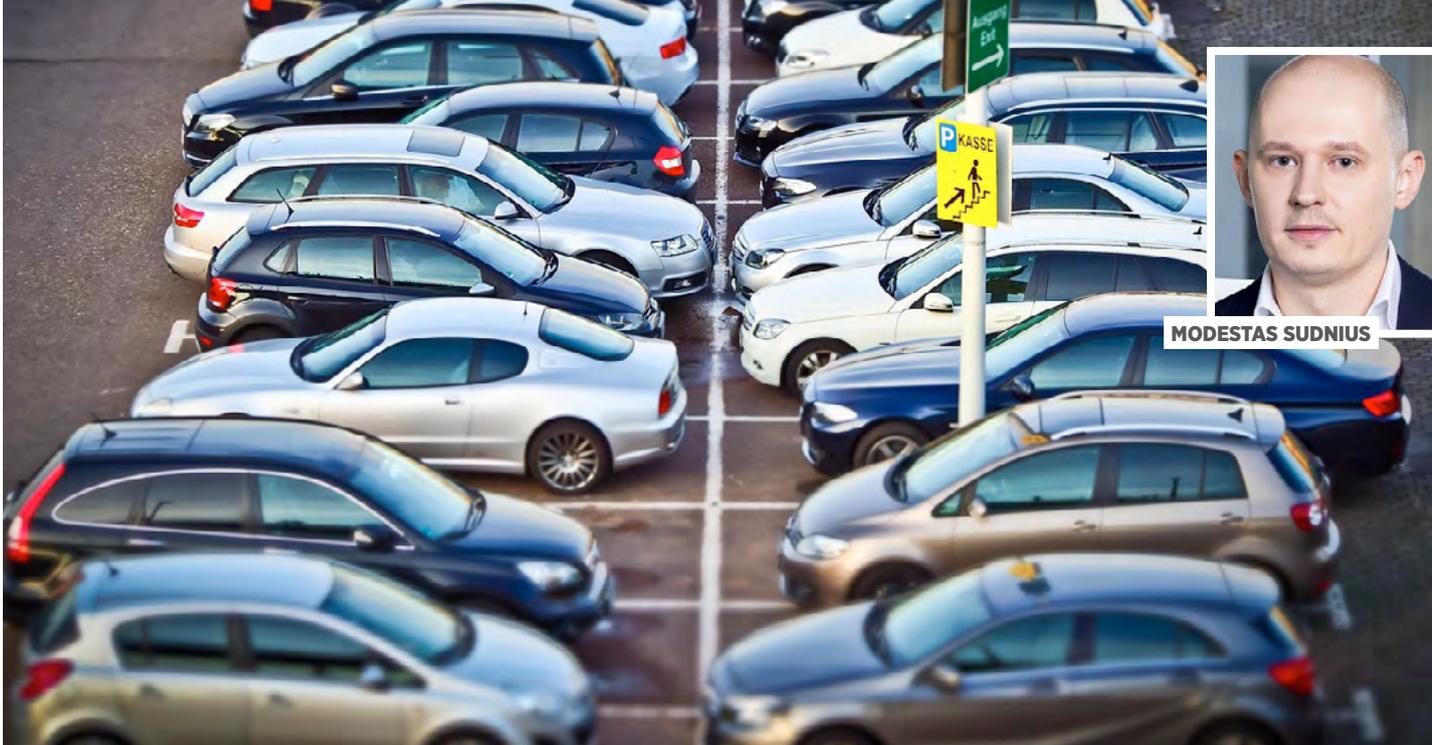
Die Mutares SE & Co. KGaA hat ihr Portfoliounternehmen Special Melted Products Ltd. (SMP) erfolgreich an Cogne Acciai Speciali S.p.A. (CAS) verkauft. Mit dem Verkauf an Cogne Acciai Speciali, einen führenden Anbieter von Langerzeugnissen aus Edelstahl und Nickellegierungen, erwirtschaftet die Mutares-Holding unter Berücksichtigung üblicher Abzugspositionen, variabler Vergütungen und Transaktionskosten Zuflüsse in Höhe von ca. 150 Mio. Euro. Es ist nach Angaben des Unternehmens der bislang erfolgreichste Exit der Firmengeschichte.

„Der erfolgreiche Abschluss des Verkaufs von SMP an Cogne Acciai Speciali ist ein weiteres eindrucksvolles Beispiel für die Value-Creation durch das gesamte Mutares-Team. Ich freue mich, dass unsere Aktionärinnen und Aktionäre auch an diesem sehr erfolgreichen Exit partizipieren können“, so Robin Laik, CEO und Gründer von Mutares.

SMP ist ein führender Anbieter von hochwertigen Spezialstählen und Superlegierungen auf Nickelbasis, die in kritischen Anwendungen in der Luft- und Raumfahrt, in der Öl- und Gasindustrie sowie im Nuklearbereich eingesetzt werden. Das Unternehmen mit Sitz in Sheffield, UK, verfügt über umfangreiche Kompetenzen in den Bereichen Metallurgie, Schmieden und Bearbeitung und erwartet für das Jahr 2023 einen Umsatz von ca. EUR 140 Mio. mit seinen ca. 200 Mitarbeitenden. ■



CREDIT: MUTARES SE & CO. KGAA



„DIE ELEVING GROUP GENERIERT JEDEN MONAT EINEN CASHFLOW VON FAST 40 MIO. EURO“

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

Die lettische Eleving Group, ein Anbieter von Finanz- und Mobilitätslösungen, bietet derzeit sowohl im Baltikum als auch in Deutschland eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe 2023/28 (ISIN: DE000A3LL7M4) mit einem Gesamtvolumen von bis zu 75 Mio. Euro an. Der jährliche Zinskupon der Anleihe beträgt dabei satte 13%, die Auszahlung des Kupons erfolgt vierteljährlich. Die Anleihen Finder Redaktion hat bei Modestas Sudnius, dem CEO der Eleving Group bezüglich der Anleihe-Emission nachgefragt.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Sudnius, zuletzt haben Sie uns die Eleving Group und deren Geschäftsmodell in einem [Interview](#) bereits vorgestellt. Wie gestaltet sich die aktuelle Geschäftsentwicklung in Zeiten von hohen Zinsen und Inflation?

Modestas Sudnius: Wir stellen fest, dass das Geschäft in diesem Jahr stabil läuft - und genau das wollten wir erreichen: Die Qualität des Portfolios zu steigern und da-

bei ein gesundes Wachstumstempo aufrecht zu erhalten. Angesichts der steigenden Inflation stellen wir fest, dass sich die Zahlungsdzipline unserer Kunden leicht verändert, dies hat jedoch keine nennenswerten Auswirkungen auf unser Portfolio. Der Grund dafür ist die Strategie, die wir zuvor festgelegt haben und die heute ihre Wirksamkeit zeigt. Die Gruppe schloss die ersten sechs Monate des Jahres 2023 mit soliden Ergebnissen bei allen wichtigen Geschäftskennzahlen ab, erzielte ein EBITDA von 36,1 Mio. EUR bei einem Umsatz von 90,6 Mio. EUR sowie einem Nettogewinn vor Fremdwährungseffekten von 13,6 Mio. EUR. Das Nettoportfolio der Gruppe blieb mit etwas über 295 Mio. EUR stabil.

Für die nahe Zukunft konzentrieren wir uns weiterhin auf Effizienz und Kosteneinsparungen und werden nach weiteren Synergien in unserem Geschäft und unseren Verfahren suchen. Das Hauptziel besteht außerdem darin, die Qualität des Portfolios durch optimierte Kreditausgabenrichtlinien sowie einzelne Preise in den verschiede- ▶



nen Segmenten stabil zu halten, in denen dies angesichts der Markttrends sinnvoll ist.

Anleihen Finder: Worauf führen Sie die Ergebnis-Verbesserung im ersten Halbjahr zurück? An welchen Stellschrauben haben Sie zuletzt gedreht? Was sind momentan die Wachstumstreiber der Gruppe?

Modestas Sudnius: Wie bereits erwähnt, ist das aktuelle Profit-Wachstum hauptsächlich auf geringere Wertberichtigungen und auf eine gesündere Portfolioqualität zurückzuführen. Dies sind Anpassungen, die bereits seit einiger Zeit laufen, und deren positive Auswirkungen einer guten gruppenweiten Kostendisziplin wir nun deutlich erkennen können. Obwohl unser Portfolio in den letzten 12 Monaten stabil geblieben ist, erwarten wir in den nächsten sechs Monaten ein organisches Wachstum, das durch Aktivitäten in kürzlich neu hinzugewonnenen Märkten in der Subsahara-Region sowie eine organische Expansion in den bestehenden Märkten der Gruppe initiiert wird.

Anleihen Finder: Sie sind in den Segmenten Fahrzeug- und Konsumentenfinanzierung tätig. Wie hoch ist die Nachfrage bei Ihren Kunden derzeit? Welche Auswirkungen hat die hohe Inflation auf Ihre Kunden und letztlich auch auf Ihr Geschäftsmodell?

„Wir optimieren unsere Kreditvergaberichtlinien und investieren weiterhin in IT und Automatisierung, um eine stabile Kostenbasis aufrechtzuerhalten“

Modestas Sudnius: Die Nachfrage nach unseren Produkten bleibt stark und stabil und wir spüren hier keine nennenswerten Veränderungen, auch wenn ein Teil der Verbraucher aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage größere Anschaffungen verschiebt. Mittlerweile sind die Banken auch bei der Kreditvergabe konservativer geworden, daher suchen Kunden ohne Bankkonto nach regulierten und bewährten Alternativen, und hier haben wir bereits eine Lösung anzubieten. Gleichzeitig erhöhen hohe Inflationsraten unsere Finanzierungs- und Verwaltungskosten und da es für einige Kundengruppen schwieriger wird, ihren Verbindlichkeiten nachzukommen, haben wir einen proaktiven Ansatz gewählt und maßgeschneiderte alternative Rückzahlungsmöglichkeiten angeboten. Wir optimieren auch unsere Kreditvergaberichtlinien und investieren weiterhin in IT und Automatisierung, um eine stabile Kostenbasis mit dem Ziel aufrechtzuerhalten, den Preis für unsere Produkte auf einem angemessenen Niveau zu halten.

Anleihen Finder: Die Fahrzeugfinanzierung ist umsatztechnisch der größte Bereich bei Elevation. Sie bieten dabei u.a. auch Tesla-Fahrzeuge zur Vermietung an. Welche Strategie verfolgen Sie in diesem Bereich?

Modestas Sudnius: Nachhaltigkeit und umweltfreundliche Mobilität spielen bei den Pendelgewohnheiten der Menschen eine immer größere Rolle, und wir haben keinen Zweifel, dass die Entwicklung von Elektroautos die Zukunft der Mobilität prägen wird. Deshalb setzen wir ▶



uns nicht nur für grüne Mobilität ein, auch das Projekt OX Drive ist beispielsweise Teil der Klimaneutralitätsziele des Konzerns. Das Projekt ist eine hervorragende Gelegenheit, die Öffentlichkeit über die Alternativen der Autoindustrie und Carsharing-Dienste aufzuklären, und bietet darüber hinaus eine moderne und spannende Art des Pendelns. Im Allgemeinen handelt es sich bei OX Drive um eine App, über die Elektro-Carsharing-Dienste in Riga und anderen nahe gelegenen Städten angeboten werden. Bereits im ersten Jahr hat das neue Carsharing-Produkt seine Machbarkeit und sein Potenzial unter Beweis gestellt. Mittlerweile bieten über 100 Fahrzeuge ein hochwertiges und umweltfreundliches Mobilitätserlebnis für Menschen, die nur für kurze Strecken und Zeiträume ein Auto benötigen. Wir gehen davon aus, dass die Flotte in diesem Jahr erneut verdoppelt wird, da das Geschäft gute Ergebnisse zeigt.

Anleihen Finder: Neben europäischen und asiatischen Ländern bieten Sie ihre Kredite auch in Afrika, allen voran Kenia an – wie entwickelt sich das Geschäft dort und inwiefern ist Afrika ein lukrativer Markt?

„Auf afrikanischen Märkten verzeichnen wir eine hohe Nachfrage nach unseren Mobilitäts- und Konsumgütern“

Modestas Sudnius: Auf afrikanischen Märkten verzeichnen wir eine hohe Nachfrage nach unseren Mobilitäts- und Konsumgütern. Ich würde sagen, dass Afrika ein erhebliches Potenzial hat, das wir nutzen können, da die lokale Bevölkerung von traditionellen Banken größtenteils unterversorgt ist. Wenn der Zugang zu Bankkrediten eingeschränkt wird, verringert sich nicht zwangsläufig der Bedarf an solchen Mitteln. Die Menschen suchen immer

noch nach anderen Finanzierungsquellen, und unsere Branche ist unter diesen Bedingungen eine Anlaufstelle. Eine unserer Stärken auf den afrikanischen Märkten ist die hohe Inkassoquote aufgrund effektiver Multi-Channel-Operationen. Daher sind wir in der Lage, den Großteil unserer ausstehenden Verbindlichkeiten zu decken und so das Geschäft auch in turbulenteren Zeiten erfolgreich weiterzuentwickeln.

Anleihen Finder: Nun begeben Sie erneut eine Anleihe – in einem vorherigen Interview sagten Sie uns, dass „die Anleihen das Rückgrat ihrer Finanzierungsstruktur“ seien. Welche weiteren Finanzierungsbausteine nutzen Sie, wie sehen Rang-Verhältnisse der Gläubiger aus und wie gestaltet sich Ihre Finanzierungsstruktur in Gänze?

Modestas Sudnius: Anleihen sind das Rückgrat unserer Finanzierungsstruktur, da sie derzeit etwa zwei Drittel unserer Gesamtverschuldung ausmachen. Dennoch glauben wir, dass die Gruppe gut diversifiziert ist, da die Anleihen-Finanzierung weitgehend auf drei Instrumente mit unterschiedlichen Laufzeiten aufgeteilt ist. Die neue besicherte und garantierte EUR-Anleihe 2023/28, die wir jetzt baltischen und deutschen Anlegern anbieten, dient dazu die lettische Anleihe zu refinanzieren, welche Anfang kommenden Jahres fällig wird. Für die Zukunft planen wir, weiterhin auf Anleihen zu setzen und gleichzeitig eine effektive Diversifizierung beizubehalten – lokale Anleiheemissions-Kampagnen, ähnlich denen, die wir im vergangenen Jahr in Kenia durchgeführt haben. Auch Impact-Fonds sind eine Richtung, in der wir ein gutes Potenzial für uns sehen, lokale Bankfinanzierungen zur Geldbeschaffung in lokalen Währungen und Mittel über die Mintos-Plattform einzuwerben. Wir glauben, dass dies ein durchaus gesunder Ansatz ist und es ►



uns ermöglicht, eine „Fälligkeitsmauer“ zu vermeiden, da sich unsere Verbindlichkeiten hinsichtlich Zeitpunkt und Format unterscheiden.

„Für die Zukunft planen wir, weiterhin auf Anleihen zu setzen und gleichzeitig eine effektive Diversifizierung beizubehalten“

Anleihen Finder: Wofür sollen die neuen Anleiheerlöse – neben der Refinanzierung der im kommenden Jahr auslaufenden 30 Mio. Euro Mogo-Anleihe – noch genutzt werden? Welche Sicherheiten bieten Sie möglichen Investoren in Deutschland dabei?

Modestas Sudnius: Zweifellos besteht das Hauptziel darin, die lettischen Anleihen zu refinanzieren, aber wir zielen hierbei auch darauf ab, die eingeworbenen Mittel zur Refinanzierung anderer Verbindlichkeiten in der Gruppe zu verwenden, d. h. die teuren Verbindlichkeiten vorerst zurückzuführen und diese erst bei Bedarf und weiterem Wachstum wieder erneut aufzunehmen.

Was das aktuelle Wertpapiere betrifft, ähnelt die Struktur unserem 150-Millionen-Eurobond, bei dem wir den Anleihegläubigern Sicherheiten in Form von verpfändeten Kreditportfolios und Bankkonten sowie Garantien anbieten.

Anleihen Finder: Sie sagen es, Sie haben ja noch weitere Anleihen zu bedienen. Aus welchen Töpfen können Sie jährlich die Zinsen bezahlen? Werden diese jeweils auf Extra-Konten eingezahlt und wie sehen Ihre Refinanzierungspläne für die Anleihen generell aus?

„Unser Unternehmen hat über zehn Jahre Erfahrung auf den Kapitalmärkten. Die neue Anleiheemission ist bereits unsere Zehnte.“

Modestas Sudnius: Die Eiving Group ist ein Cash-positives Unternehmen, das jeden Monat einen Cashflow von fast 40 Mio. EUR und einen Umsatz von mehr als 15 Mio. EUR generiert. Dies dient dem Schuldendienst und anderen Ausgaben. Der nächste Rückzahlungszeitpunkt einer Anleihe nach den lettischen Anleihen, die Anfang nächsten Jahres fällig werden, folgt erst in über 2,5 Jahren. Wir glauben, dass das genug Zeit ist, um sich darauf vorzubereiten, und da wir keine nennenswerte Tilgung zuvor haben, werden wir mehrere Optionen haben, aus denen wir den richtigen Refinanzierungspfad wählen können. Ich möchte auch betonen, dass unser Unternehmen bereits über zehn Jahre Erfahrung auf den Kapitalmärkten verfügt und die derzeit im Baltikum und in Deutschland laufende neue Anleiheemission bereits unsere Zehnte ist. Wir verfügen über eine nachgewiesene Erfolgsbilanz und eine wirksame Strategie und planen, an der Refinanzierung unserer bestehenden Anleihen lange vor ihrer Fälligkeit zu arbeiten, da dies für unsere Bilanz und die Langlebigkeit unseres Unternehmens wichtig ist.

Anleihen Finder: Sie haben den Alt-Anlegern in Lettland einen Umtausch in den neuen Bond angeboten. Zur Neuzeichnung nutzen Sie auch den deutschen Kapitalmarkt - inwiefern unterscheiden sich der baltische und deutsche Kapitalmarkt sowie deren Investoren voneinander? ▶

Modestas Sudnius: In den baltischen Staaten sind Investoren mit unserem Unternehmen und Geschäft besser vertraut. Sie sind uns viel näher, und das ist einer der Hauptgründe, warum wir auf diesem Kapitalmarkt aktiv sind. Es wird weniger Zeit benötigt, um lokale Investoren von dem Angebot zu überzeugen, und es wird weniger Zeit benötigt, um das Geschäft zu erklären. Auch an der Zahl gemessen, stellen die lokalen Investoren die Mehrheit, obwohl die Ticketgröße im Durchschnitt kleiner ist als bei deutschen Investoren, bei denen die Anzahl zwar geringer ist, dafür aber die Tickets größer. Wenn wir uns eingehender mit den baltischen Anlegern befassen, stellen wir fest, dass Esten viel aktiver und zahlreicher sind als Letten und Litauer. Daher sind Esten für Unternehmen, die Anleihen im Baltikum ausgeben, derzeit die wichtigste Zielgruppe. Es hängt mit der historischen Erfahrung im Investieren, dem Niveau der investitionsbezogenen Bildung, der Finanzkompetenz und der Investitionskapazität als solche zusammen. Die Lücke ist da, aber sie schrumpft allmählich.

Anleihen Finder: Wie sieht die weitere Strategie der Eleving Group aus? Werden Sie weitere Kreditprodukte

launchen und neue Märkte betreten? Wie bleiben Sie im Wettbewerb konkurrenzfähig und profitabel?

„Wir wollen unser Wachstum in diesen Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit nicht überstürzen“

Modestas Sudnius: Der Fokus liegt vor allem auf organischem Wachstum. Wir wollen unser Wachstum in diesen Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit nicht überstürzen. Daher wird unsere Zukunft auf horizontaler Expansion basieren, d. h. auf der Einführung bestehender und leistungsstarker Produkte in bereits von uns erschlossenen Märkten. Kurz- bis mittelfristig werden wir beim Einstieg in neue Märkte sehr vorsichtig sein, den Wachstumskurs jedoch beibehalten. Darüber hinaus werden wir potenziell auch Eigenkapital-Themen in Betracht ziehen, um dieses Wachstum in Zukunft anzukurbeln. Dies dürfte auch einen Vorteil für weitere Fremdkapitalbeschaffungen in Form von niedrigeren Kosten mit sich bringen.

Anleihen Finder: Herr Sudnius, besten Dank für die Antworten



Gemeinsam in die **Windkraft von morgen** investieren

Zeichnen Sie die MOWEA Anleihe
mit 8 % p. a. + Erfolgs- sowie Exitbeteiligung

www.econeers.de/mowea2

MOWEA
Modular Wind Power

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.



MARCEL LUDWIG

„INFLATION VS. ZINSEN“

Kolumne von Marcel Ludwig, Walter Ludwig GmbH Wertpapierhandelsbank

Inflation vs. Zinsen heißt die Paarung der letzten Monate um es in der Fußballsprache auszudrücken. Der scheinbar übermächtige Gegner Namens Inflation soll mit hohen Zinsen zu Fall gebracht werden. Dabei fährt die EZB immer stärkere Geschütze auf. Die jüngste Entscheidung, den Zins nochmals anzuheben, hat dazu geführt, dass wir inzwischen bei einem Leitzinssatz von 4,5 Prozent stehen.

Dies hat zunehmend auch stärkere Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft in Deutschland. Insbesondere die Immobilienwirtschaft hat unter der aktuellen Finanzpolitik zu leiden. Kaum noch neue Bauvorhaben werden geplant und diverse bereits geplante Projekte können aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten nicht umgesetzt werden. Und das geschieht in einer Branche, in der bereits große Not herrscht. Inzwischen stellt sich gar nicht mehr die Frage, ob bezahlbarer Wohnraum oder nicht, sondern wir reden faktisch über zu wenig vorhandenen Wohnraum in allen Segmenten. Alle politischen Ziele bezüglich Neuerschließungen und Neubauten werden weit verfehlt. Auch gibt es im privaten Bereich

kaum noch Immobilientransaktionen. Angeheizt wird die angespannte Stimmung von sich immer wieder häufenden Berichten über eine mögliche Immobilienblase, die platzen könnte. Zahlen zeigen aber, dass es zwar momentan ein höheres Angebot bei Immobilien gibt als noch in den letzten Jahren und die Preise auch tatsächlich leicht zurück gehen - aber eben bei nahezu null Umsatz. Es sind also eher zurückgehende Bewertungskurse als tatsächliche Preisfeststellungen.

Gleichzeitig sorgen die globalen Krisenherde für eine Zuspitzung der Inflation. Die Inflationsrate in der Eurozone beträgt aktuell immer noch 5,3%. Auch im nächsten Jahr wird noch von einer Inflationsrate von 3,2% ausgegangen. Neben den viel beschriebenen Energiepreisen sind es inzwischen die Nahrungsmittelpreise, die in Deutschland immer weiter steigen und den Menschen Sorgen bereiten. Speziell in diesem Bereich wird die Gesellschaft hart getroffen. Es sind Grundbedürfnisse wie Wohnen oder Essen, die zunehmend unbezahlbarer werden. Die Zentralbanken haben nun die Wahl zwischen Pest oder Cholera. Da aber die Inflation zumindest momentan ►

nicht nachhaltig schwindet und die Bekämpfung selbiger nach wie vor das Hauptziel der Notenbanken ist, war die letzte Erhöhung aus dieser Sicht wohl eine logische Konsequenz.

Am Anleihenmarkt herrscht derzeit eine gewisse Ruhe. Diese spiegelt sich insbesondere bei der Aktivität der Marktteilnehmer wider. Trotz steigender Zinsen und immer wieder verheerenden Nachrichten in einigen Branchen bleiben die ganz starken Turbulenzen aktuell (noch) aus. Speziell im oben beschriebenen Immobiliensektor sind einige Emittenten in ernsthaften Schwierigkeiten. Bei vielen Retail-Anlegern beliebte Titel haben teilweise sogar Insolvenz anmelden müssen.

Spannend ist auch die Entwicklung am internationalen Markt der Börsen und Handelsplattformen. Am Tag nach der jüngsten Zinsentscheidung der EZB (14.09.23) veröffentlichte der Broker Trade Republic die Information, dass zukünftig auch Anleihen zu hervorragenden Konditionen gehandelt werden können. Insgesamt rund 500 „liquide“ Staats- und Unternehmensanleihen sind zukünftig dort ab einem Euro handelbar. Damit stellt Trade Republic den bisherigen Anlegermarkt für

Retail-Investoren in Bonds komplett auf den Kopf. Zum einen ist die Fremdkostenpauschale von genau einem Euro im Anleihen-Handel einmalig und sagenhaft und zum anderen wird auch mit der Mindeststückelung von Anleihen dem privaten Anleger eine ganz große Hürde weggenommen. Bei Trade Republic können Anleger Bonds trotz Mindeststückelung von beispielsweise 1.000 EUR oder sogar 100.000 EUR für beispielsweise 100 EUR kaufen. Das ist neu, das ist sehr spannend und das ist wirklich toll! Es ist davon auszugehen, dass dadurch diverse neue Anleger den Bondmarkt für sich entdecken werden und Anleihen wieder zu einer attraktiven Anlegerklasse (auch) bei Kleinanlegern werden können.

Das Q4/23 wird also noch mal spannend. Erste Neuemissionen im Mittelstandsbereich kamen auf den Markt. Damit ist auch das Eis an der nun neuen Zinsfront gebrochen. Dazu ist - wie bereits beschrieben - mit neuem Interesse von zusätzlichen Retail-Investoren zu rechnen. Die globale Politik kann auch immer wieder mit nicht zu erwartenden Wendungen für Schwung sorgen und so könnte das absolute Liquiditätstief bald Geschichte sein und die Investoren aus der Deckung locken. ■



JDC- Anleihe 2023-2028

6,75% bis
7,25% p.a.

anleihe2023.jungdms.de

WERBUNG

Die Jung, DMS & Cie. Pool GmbH ist im Maklerpool-Markt tätig und bietet für Finanzdienstleister und institutionelle Kunden wie Banken und Versicherungen moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien.

Die Gesellschaft hat Kooperationsvereinbarungen mit insgesamt **mehr als 16.000 freien Finanzberatern** und verwaltet für diese **rund 1,5 Mio. Kundenbeziehungen**. Damit ist sie einer der größten Maklerpools Deutschlands. Die Gesellschaft entwickelt moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien und kombiniert somit klassische Finanzdienstleistungen mit dem wachstumsstarken Fintech-Bereich.

Sie ist **Full-Service-Anbieter** für die Abwicklung verschiedenster Geschäftsmodelle im Bereich der **Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten und Beratung in Vermögens- und Vorsorgeangelegenheiten**.

Zeichnungsstart: **12.10.2023**

ISIN: **DE000A3514Q0**

Emittentin: **Jung, DMS & Cie. Pool GmbH**

Die Billigung ist keine Befürwortung der angebotenen Anleihe. Lesen Sie unbedingt den Prospekt, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Den Prospekt finden Sie unter <https://anleihe2023.jungdms.de/wp-content/uploads/filebase/anleihe-de/Prospectus.pdf>.



WOLFGANG BALTHASAR

„PLANEN MEHR ALS 1.000 WÄRMEPUMPEN-ANLAGEN IN 2023 ZU VERKAUFEN“

Wolfgang Balthasar, B4H Brennstoffzelle4Home GmbH

Die B4H Brennstoffzelle4Home GmbH (B4H) ist auf die Entwicklung, die Herstellung und die Installation von Wärmepumpen-, Solar- und Brennstoffzellensystemen spezialisiert. Mit der Marke „VISSOLAR“ hat B4H ein zukunftsweisendes Heizungssystem entwickelt, mit dem sich Energiekosten drastisch einsparen lassen sollen. Im Sommer dieses Jahres wurde von B4H nun die fünfjährige „VISSOLAR-Anleihe“ (ISIN: DE000A351N89) mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro aufgelegt. Die Anleihe wird dabei jährlich mit 9,00% verzinst. Warum sich das Unternehmen dafür entschieden hat und wofür die Anleihemitteln eingesetzt werden, erklärt Wolfgang Balthasar, Mitgründer und Vertriebsleiter der B4H Brennstoffzelle4Home GmbH.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Balthasar, die B4H Brennstoffzelle4Home GmbH wagt sich erstmals auf den Kapitalmarkt. Wofür benötigen Sie bis zu 10 Mio. Euro konkret? Können Sie uns in diesem Zusammenhang Ihre Geschäftstätigkeit und das Unternehmen kurz vorstellen?

Wolfgang Balthasar: Wir sind Pionier und einer der Marktführer im Vertrieb und in der Installation von Wärmepumpen-, Solar- und Brennstoffzellensystemen. Unser Schwerpunkt liegt vor allem auf unserer hauseigenen Marke VISSOLAR, die für ein eigenentwickeltes Hybridsolar-Homesystem steht.

Im Fokus der Mittelverwendung steht die Warenvor- ▶



finanzierung von Solarwärmepumpen-Komplett-Energiesystemen, damit wir günstigere Einkaufskonditionen erreichen können. Konkret geht es dabei u. a. um Solarwärmepumpen, Solar-Hybridkollektor-Komplettanlagen, Hygiene-Kombispeicher und Stromspeichersysteme mit Notstromfunktion für weitere Installationen. Darüber hinaus möchten wir die frischen Mittel auch in den Ausbau unseres Vertriebsteams, vertriebsunterstützende Maßnahmen und den allgemeinen Geschäftsbetrieb investieren.

Anleihen Finder: Wärmepumpen sind ja aufgrund der aktuellen politischen Debatte in aller Munde und das Marktpotenzial scheint extrem groß. Wie läuft Ihr Geschäft aktuell, wie ist die Auftragslage und wo sind Sie überall tätig?

„Wir verfügen wir über einen Auftragsbestand von rund 50 Mio. Euro“

Wolfgang Balthasar: Wir sind mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden, da wir unser starkes Wachstum des Vorjahres in 2023 erfolgreich fortsetzen. Zudem verfügen wir über einen Auftragsbestand von rund 50 Mio. Euro. Derzeit konzentrieren wir uns auf das stark wachsende Privatkunden-Geschäft beim typischen Ein- und Zweifamilienhaus und zwar ausschließlich in Deutschland. Nachdem wir erst im September eine neue VISSOLAR-Niederlassung in Ansbach eröffnet haben, soll noch im Oktober eine weitere in Marktheidenfeld folgen. Durch diese strategische Erweiterung unserer Marktpräsenz können wir im direkten Kontakt individuell auf Kundenanforderungen und noch besser auf regionale Besonderheiten eingehen sowie Markttrends frühzeitig erkennen.

Anleihen Finder: Was ist das Besondere an dem VISSOLAR-Heizsystem? Worin unterscheiden Sie sich von Wettbewerbern?

Wolfgang Balthasar: Wir grenzen uns von handelsüblichen Wärmepumpen durch unser eigenes zukunftsweisendes Hybridsolar-Homesystem ab, mit dem sich ohne fossile Brennstoffe bis zu 80 % der Energiekosten einsparen lassen. In Verbindung mit einer Strom-Cloud können Privathaushalte und Gewerbebetriebe sogar bis zu 100 % Energieautarkie erreichen. Im Vergleich zu reinen Wärmepumpen-Systemen amortisiert sich unsere VISSOLAR-Lösung in Abhängigkeit von den Energiepreisen bereits nach weniger als zehn Jahren. Die Einsparungen bei den Energiekosten betragen dabei im Schnitt bis zu 5.000 Euro jährlich. Zudem ist der finanzielle Anschaffungs- und Installationsaufwand unter Berücksichtigung der BAFA-Förderung nahezu genauso hoch wie für ein einfaches Wärmepumpensystem in Kombination mit einer klassischen Photovoltaikanlage.

„Im Vergleich zu reinen Wärmepumpen-Systemen amortisiert sich unsere VISSOLAR-Lösung in Abhängigkeit von den Energiepreisen bereits nach weniger als zehn Jahren“

Anleihen Finder: Welche Produkte/Dienstleistungen bieten Sie in diesem Zusammenhang noch an und welche Umsätze erzielen Sie mit der Marke VISSOLAR jährlich?

Wolfgang Balthasar: Der Umsatz entfällt nahezu vollständig auf VISSOLAR. Unser Hybridsolar-Homesys- ▶

tem kombiniert hocheffiziente Solar-Hybridkollektoren, Solarwärmepumpe, Hocheffizienz-Pufferspeicher und Batteriespeicher – mit optional zubuchbarer Strom-Cloud. Dadurch entsteht ein Synergieeffekt zwischen allen verwendeten Komponenten. Im Ergebnis können auf diese Weise höchste Jahresarbeitszahlen und ein Vielfaches an Betriebsstunden im Vergleich zu herkömmlichen Wärmepumpen erreicht werden.

Anleihen Finder: Wie haben sich die operativen Kennzahlen wie EBITDA und Gewinn in den letzten Jahren entwickelt?

Wolfgang Balthasar: Im Geschäftsjahr 2022 haben wir den Umsatz mit rund 7,0 Mio. Euro nahezu verdreifachen können. Das EBIT stieg dabei von 0,5 Mio. Euro auf 1,2 Mio. Euro, was einer EBIT-Marge von 16,8 % (2021: 17,9 %) entspricht. Der Jahresüberschuss erhöhte sich von 0,4 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro. Im 1. Halbjahr 2023 konnten wir unser starkes Wachstum erfolgreich fortsetzen. Mit 8,2 Mio. Euro wurde der Gesamtjahresumsatz 2022 von 7,0 Mio. Euro bereits signifikant übertroffen. Gleiches gilt auch für das EBIT, das nach den ersten sechs Monaten 2023 bei 2,4 Mio. Euro (EBIT-Marge: 29,5 %) lag, gleichbedeutend mit einer Verdoppelung des EBIT 2022 von 1,2 Mio. Euro (EBIT-Marge: 16,8 %). Auch der Periodenüberschuss des 1. Halbjahres 2023 von 1,8 Mio. Euro überstieg deutlich den Jahresüberschuss 2022 von 0,7 Mio. Euro. Nachdem wir in den ersten sechs Monaten rund 500 Wärmepumpen verkauft haben, gehen wir für das Gesamtjahr 2023 von einem Absatz von insgesamt mehr als 1.000 Anlagen aus.

Anleihen Finder: Auf welchen finanziellen Säulen steht die B4H-Gruppe? Wer sind die Gesellschafter und wie hoch ist die Eigenkapitalausstattung?

Wolfgang Balthasar: Die Gesellschaftsanteile werden zu 100 % von der B4H Green Energy SE gehalten. Wir haben im Dezember 2022 über Econeers erfolgreich ein Nachrangdarlehen in Höhe von 0,9 Mio. Euro platziert, das über die Laufzeit von fünf Jahren mit 7 % p.a. verzinst ist. Weitere zinstragende Verbindlichkeiten bestehen nicht. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung des 1. Halbjahres 2023 stieg das Eigenkapital von 1,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 auf 3,0 Mio. Euro zum 30. Juni 2023, was zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote von 39,7 % auf 45,0 % führte.

Anleihen Finder: Kommen wir nochmal zurück zur Anleihe: Warum haben Sie sich für dieses Finanzierungs-

CREDIT: B4H BRENNSTOFFZELLE4HOME GMBH



instrument entschieden (und somit womöglich gegen einen kostengünstigeren Bankkredit)? Wie wollen Sie die jährlich anfallenden Zinsen in Höhe von 9% bezahlen?

Wolfgang Balthasar: Die Anleihe stellt für uns einen attraktiven neuen Finanzierungsbaustein dar, den wir dauerhaft nutzen möchten. Zudem ist sie der nächste logische Schritt nach unserer erfolgreichen Crowd-Finanzierung. Die damit verbundenen Zinszahlungen werden wir vollumfänglich und pünktlich leisten können, da wir über ein margenstarkes Geschäft verfügen.

„Die Anleihe stellt für uns einen attraktiven neuen Finanzierungsbaustein dar, den wir dauerhaft nutzen möchten“

Anleihen Finder: Die Anleihe ist unbesichert. Warum haben Sie sich gegen eine Besicherung entschieden? Wie können Sie auch auf Sicherheiten bedachte Anleger von einem Investment überzeugen?

Wolfgang Balthasar: Das Anleihe-Konzept ent- ▶

stand in enger Abstimmung mit unserem Financial Advisor, der Lewisfield Deutschland GmbH. Wir sind davon überzeugt, dass wir auch ohne Besicherung ein attraktives Gesamtpaket bieten. Die Anleihebedingungen beinhalten als besondere Schutzrechte für die Anleger eine Negativverpflichtung, eine Transparenzverpflichtung und eine Positivverpflichtung. Zudem besteht ein Sonderkündigungsrecht bei einem Kontrollwechsel und Drittverzug. Außerdem setzen Anleger mit dem VISSOLAR Bond auf ein profitables Unternehmen mit einem starken Track-Record und guten Wachstumsperspektiven.

Anleihen Finder: Der Kapitalmarkt bringt für ein mittelständisches Unternehmen neue Herausforderungen (IR-Arbeit, Veröffentlichung von Geschäftszahlen, etc.) mit sich. Inwieweit haben Sie sich unternehmensintern darauf eingestellt und gewappnet? Welche Akteure begleiten Ihre Anleihe-Emission und Ihren Weg auf den Kapitalmarkt?

Wolfgang Balthasar: Wir sehen uns für diese Aufgaben bestens gewappnet, vor allem dank der Expertise der Lewisfield Deutschland GmbH. Denn wir haben uns bereits im Rahmen der erfolgreichen Crowd-Finanzierung im vergangenen Jahr zu einem regelmäßigen Reporting verpflichtet. Vor diesem Hintergrund sehen wir in einer börsennotierten Unternehmensanleihe und den festgelegten Anleihebedingungen in erster Linie den nächsten logischen Schritt, um unsere Kapitalmarktfähigkeit nachhaltig zu beweisen. Zusätzlich betreut werden wir dabei rechtlich von bdp Bormann, Demant & Partner und kommunikationsseitig von der Better Orange IR & HV AG.

Anleihen Finder: Wo liegen – trotz guter politischer Rahmenbedingungen – aktuell die größten Risiken/Schwierigkeiten in Ihrem Geschäftsmodell und Ihrer Tätigkeit?

Wolfgang Balthasar: Die größten Herausforderungen stellen sicherlich mögliche Material-, Personal- und Lieferengpässe sowie die regulatorischen Rahmenbedingungen und staatlichen Fördermaßnahmen dar. Die genannten Engpässe führten in der Vergangenheit dazu, dass wir die sprunghaft gestiegene Zahl der Aufträge vorübergehend nicht in der gewohnten Zeit bearbeiten und umsetzen konnten. Diese Probleme wurden jedoch inzwischen gelöst, nachdem wir uns

im Innendienst und in der Montage personell verstärkt haben und die Lieferengpässe weitestgehend behoben wurden. Wir profitieren hier auch von unseren guten Lieferantenbeziehungen. In Bezug auf die regulatorischen Rahmenbedingungen und die Fördermaßnahmen herrscht dank der Verabschiedung des Gebäudeenergiegesetzes nun endlich Klarheit.

„Die größten Herausforderungen stellen sicherlich mögliche Material-, Personal- und Lieferengpässe sowie die regulatorischen Rahmenbedingungen und staatlichen Fördermaßnahmen dar“

Anleihen Finder: Welche konkreten Auswirkungen hat das neue Gebäudeenergiegesetz denn auf Ihr Unternehmen und die weiteren Geschäftsaussichten?

Wolfgang Balthasar: Kurz gesagt: keine. Denn unsere Planung basierte von Anfang an auf der grundsätzlichen Vorteilhaftigkeit von Wärmepumpen im Allgemeinen sowie von unseren VISSOLAR Solarwärmepumpen-Komplett-Energiesystemen im Speziellen und darüber hinaus auf der gesetzlichen Austauschpflicht, die bereits seit November 2020 im Gebäudeenergiegesetz geregelt ist. Demzufolge müssen bestimmte Öl- und Gasheizungen nach 30 Jahren ersetzt werden. Diese Austauschpflicht trifft also jedes Jahr aufs Neue zahlreiche Haushalte und sorgt damit für einen konstanten Bedarf. Im Jahr 2024 werden laut Bundesregierung insgesamt rund vier Millionen Öl- und Gasheizungen 30 Jahre alt, von denen nach unserer eigenen Einschätzung ein einstelliger Prozentsatz nicht unter eine der Ausnahmeregelungen fällt, sondern zwingend ausgetauscht werden muss. Zusätzlichen Rückenwind verleiht uns das Ziel der Bundesregierung, dass 2024 rund 500.000 neue Wärmepumpen in Deutschland installiert werden und bis 2030 ein Bestand von sechs Millionen Stück aufgebaut wird. Ende 2023 werden es voraussichtlich erst etwas mehr als zwei Millionen sein, sodass hier noch ein großer Nachholbedarf besteht.

Anleihen Finder: Welche Ziele möchten Sie mit Hilfe der Anleihe in diesem und den nächsten Jahren erreichen? Wie viele VISSOLAR-Anlagen sollen jährlich verkauft werden?

Wolfgang Balthasar: Wir möchten in den nächsten ►

Jahren weiterhin profitabel wachsen – das ist unser klares Ziel. Dabei soll die Zielgröße von 1.000 verkauften Anlagen, die wir für das Gesamtjahr 2023 anstreben, kontinuierlich gesteigert werden. Mit Hilfe des VISSOLAR Bonds sind wir in der Lage, diese erwartete zusätzliche Wachstumsdynamik mit weiteren Finanzmitteln zu unterlegen. Über das Privatkunden-Geschäft beim typischen Ein- und Zweifamilienhaus hinaus erweitern wir schon jetzt unsere Aktivitäten auf gewerbliche Kunden, insbesondere Autohäuser und Hotels. Das erste Hybridsolar-Homesystem in einem Autohaus wurde bereits im Juni installiert und auch das erste sehr große Hotel hat schon ein Hybridsolar-Homesystem mit einem Wert von über einer halben Mio. Euro bei uns beauftragt. Diese Strategie werden wir in den kommenden Jahren zunehmend forcieren und auch zusätzliche Opportunitäten im DACH-Raum prüfen.

Anleihen Finder: Besten Dank,
Herr Balthasar.



Wir beraten den deutschsprachigen Mittelstand bei Alternativ- und Kapitalmarktfinanzierungen: unabhängig, individuell und nachhaltig.

Für jeden Einzelfall erarbeiten wir eine Lösung, die auf den individuellen Finanzierungsbedarf zugeschnitten ist, ohne die unternehmerische Unabhängigkeit einzuschränken.

Wir unterstützen Sie in entscheidenden finanziellen Momenten und liefern:

- Schnelle und kurze Entscheidungswege
- Eine langfristige und nachhaltige Zusammenarbeit
- Unabhängige Beratung
- Aktuelle Kenntnisse über den Markt für Unternehmensfinanzierungen
- Ausgebautes Investorennetzwerk
- Erfahrenes Kapitalmarktteam mit über 100 Mio. platziertes Volumen in über 8 (voll platzierten) Anleihen seit Gründung im August 2019



LEWISFIELD
Deutschland GmbH

Marc Speidel
Geschäftsführer

Lewisfield Deutschland GmbH
Danziger Straße 64
10435 Berlin
+49 3044 3361 58
info@lewisfield.de
www.lewisfield.de

hep there is no
climate change

6,50 %

Green Bond

EUR 25 Mio.

Mai 2021

SUNFARMING

5,50 %

Inhaber-
schuldverschreibung

EUR 10 Mio.

November 2020

re concept
GREEN GLOBAL INVESTMENTS

6,25 %

Aufstockung

bis zu EUR 17,5 Mio.

Januar 2022



Eleaving Anleihe 2023/28

Branche	Finanzdienstleistungen
ISIN	DE000A3LL7M4
Volumen	75 Millionen Euro
Zinskupon	13,00% p.a.
Zinszahlung	vierteljährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	31.10.2028
Umtausch	26.09. - 13.10.2023
Zeichnung	04.10. - 20.10.2023
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



JDC-Anleihe 2023/28

Branche	Finanzdienstleistungen / IT
ISIN	DE000A3514Q0
Volumen	25 Millionen Euro
Zinsspanne	6,75 - 7,25% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	01.11.2028
Umtausch	12.10. - 23.10.2023
Zeichnung	12.10. - 30.10.2023
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



hep solar-Green Bond 2023/28

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A351488
Volumen	30 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	22.11.2028
Zeichnung über Emittentin	seit 06.10.23
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



MOWEA-Anleihe 2023/28

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A3E5ZR7
Volumen	6 Millionen Euro
Zinskupon	8% p.a. + Exit- & Gewinnbeteiligung
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	14.12.2028
Crowdinvestment	Zeichnung über econeers
Mindestzeichnungssumme	500 Euro
Börse	Börsen-Notierung vorgesehen

[Das Basisinformationsblatt finden Sie hier](#)

EMITTENTEN NEWS

- » Neue JDC-Anleihe (A3514Q): Zeichnungsphase startet am 12. Oktober 2023
- » ESPG AG: Zinszahlung für prolongierte Anleihe 2018/26 erfolgt
- » paragon: Familie Frers hat wieder Aktien-Mehrheit – 50% + 1 Aktie
- » Noratis AG mit Verlustergebnis im ersten Halbjahr 2023
- » 4finance strebt Laufzeitverlängerung für Anleihe 2016/25 (A181ZP) an
- » 13%-Eleving-Anleihe (A3LL7M): Zeichnungsstart am 04. Oktober 2023
- » ESPG sichert sich Darlehen über 10,4 Mio. Euro – Geänderte Anleihebedingungen treten in Kraft
- » publity AG: Ausgeglichenes Ergebnis im Gesamtjahr 2023 weiter anvisiert
- » Homann Holzwerkstoffe GmbH mit Umsatzrückgang im ersten Halbjahr 2023
- » Schalke 04 trennt sich von Chef-Trainer Thomas Reis
- » +++ Vollplatzierung +++ Deutsche Rohstoff platziert neue Anleihe 2023/28 vollständig im Volumen von 100 Mio. Euro
- » Katjes International platziert 115 Mio. Euro mit neuer Anleihe 2023/28 – Finaler Zinskupon von 6,75% p.a.
- » DF Deutsche Forfait erzielt Konzerngewinn von 2,0 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2023
- » SUNfarming GmbH bestätigt Prognose für Gesamtjahr 2023 – Halbjahresüberschuss von 0,5 Mio. Euro
- » Metalcorp „kapitalisiert“ anstehende Zinszahlung für Anleihe 2017/23
- » DEWB mit leichtem Verlust im ersten Halbjahr 2023 – Platziertes Anleihevolumen von 6,6 Mio. Euro
- » JDC Group AG: Provinzial beteiligt sich mit rund 5% an JDC – Mittelzufluss von 13 Mio. Euro
- » Veganz reduziert Verlustergebnis im ersten Halbjahr 2023
- » Deutsche Rohstoff AG erhöht Umsatz- und EBITDA-Prognosen für 2023 und 2024

MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » ANLEIHEN-Woche #KW39 – 2023: Eleving, Dt. Rohstoff, Schalke 04, JDC, Homann Holzwerkstoffe, SUN-farming, Metalcorp, Cardea, DEWB, Veganz, ESPG, Credicore, Dt. Forfait, Noratis, paragon, LAIQON, Solutiance, publicity, Wolftank, ...
- » PCC SE legt neue 6,00%-Anleihe (A3510Z) auf
- » 4finance strebt Laufzeitverlängerung für Anleihe 2016/25 (A181ZP) an
- » Auszeichnung! Bonds Monthly Income-Fondsmanager bei Citywire-Rating auf Platz 1
- » +++ Neuemission +++ JDC begibt neue Anleihe – Volumen von bis zu 25 Mio. Euro – Zinskupon zwischen 6,75% und 7,25%

INFO-VERANSTALTUNG

- » KMU-Kapitalmarktverband: Info-Veranstaltung zum Zukunftsfiananzierungsgesetz am 9. November 2023 in Frankfurt

ADHOC-MELDUNGEN

- » Bewertungskorrekturen: ERWE Immobilien AG mit drastischen Verlusten in 2022 und 2023
- » Credicore-Anleihe: Baader Bank bleibt vorerst doch Zahlstelle
- » Credicore-Anleihe: Zahlstelle kündigt Vertrag
- » Cardea Europe AG lädt zu Gläubigerabstimmung: Anleihe 2020/23 soll um fünf Jahre verlängert werden
- » HÖRMANN Gruppe veräußert Tochtergesellschaft HÖRMANN Automotive Eislingen GmbH
- » Ekosem-Agrar AG: Abschlussprüfer erteilt Versagungsvermerke
- » PREOS: Anleihegläubiger sollen erneut abstimmen

MUSTERDEPOTS

- » +++ MUSTERDEPOTS +++ Finale: Markus Stillger klarer Sieger im Anleihen-Musterdepotspiel (+17,30%)



betterorange

Investor Relations und Hauptversammlungen

better-orange.de



LEWISFIELD

Deutschland GmbH

www.lewisfield.de

mzs

Rechtsanwälte

www.mzs-recht.de



KFM

Deutsche Mittelstand AG

www.kapitalmarkt-kmu.de



QUIRIN
PRIVATBANK

www.quirinprivatbank.de

KAPITALMARKT

KMU

www.kapitalmarkt-kmu.de

The logo for Bank M features the word "Bank" in a dark grey serif font, followed by a large, stylized red "M" that has a thin red line extending from its bottom curve.

www.bankm.de

The logo for SDG INVESTMENTS consists of a blue circular icon with a white dot inside, followed by the text "SDG INVESTMENTS" in a bold, dark grey sans-serif font.

www.sdg-investments.com

The logo for Walter Ludwig features a stylized blue line drawing of a horse's head above the text "WALTER LUDWIG" in a bold, dark blue sans-serif font, with "Wertpapierhandelsbank" in a smaller font below.

www.walter-ludwig.com

The logo for mwb features the lowercase letters "mwb" in a bold, blue sans-serif font, with "Wertpapierhandelsbank" in a smaller font below. There are small blue and yellow squares above the letters.

www.mwbfairtrade.com

The logo for DICAMA features a stylized red and blue graphic element on the left, followed by the text "DICAMA" in a bold, dark grey sans-serif font, with "Corporate finance one step ahead" in a smaller font below.

www.dicama.com

The logo for GBC AG features a stylized red and black graphic element on the left, followed by the text "GBC AG" in a bold, red sans-serif font, with "Partner für den Mittelstand" in a smaller font below.

www.gbc-ag.de

AnleihenFinder
Die Plattform für Anleihen im Mittelstand

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**