

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Keine Selbstläufer“

03 | INTERVIEW

mit Dr. Hubertus Bartsch, Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH: „Die Transformation der Automobilindustrie bietet uns hochattraktive Potenziale“

08 | IM FOKUS

„FU Fonds – Bonds Monthly Income“ - 50 Ausschüttungen in Folge - Im Gespräch mit den Fondsmanagern Norbert Schmidt und Gerhard Mayer

12 | NEUEMISSIONEN

Aktuelle Anleihen im Überblick

14 | INTERVIEW

mit Mattes Schäfers, PARQ energy GmbH: „Zu einem dezentralen Strommarkt passt eine flexible Finanzierung“

17 | KOLUMNE

von Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank: „Der nächste Tiefschlag“

19 | CROWDINVESTMENT

Anleihe der MOWEA – Modulare Windenergieanlagen GmbH – „Eintritt in Gewinnzone ab 2025 geplant“

23 | ONLINE NEWS

25 | PARTNER

27 | IMPRESSUM

„KEINE SELBSTLÄUFER“

Anleihe-Emissionen am KMU-Anleihemarkt sind aufgrund verschiedenster Faktoren derzeit alles andere als „Selbstläufer“. Bewährte Emittenten haben gegenüber neuen Emittenten immerhin den großen Vorteil der Umtauschmöglichkeit von alten in neue Schuldverschreibungen – sofern die Altanleger diese Option nutzen. Diesem Umtauschangebot an Alt-Anleihehaber kommt in diesen Tagen gewiss eine noch höhere Bedeutung zu, da neue Investoren aufgrund der

aktuellen makroökonomischen und weltpolitischen Rahmenbedingungen eher zurückhaltend auftreten. Zudem festigen und verlängern sich über die Umtauschangebote die Beziehungen zwischen Investoren und Emittenten. Auch die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL), die aktuell ihre neunte Unternehmensanleihe emittiert, nutzt diese Möglichkeit und bietet den Umtausch gleich für zwei laufende NZWL-Anleihen an. ▶

Die NZWL bleibt überdies ihrer Linie treu und legt mit einem Volumen von 15 Mio. Euro erneut eine kleinvolumige Anleihe auf. Allerdings nähert sich der Zinskupon im aktuellen Zinsumfeld mit 9,50% p.a. der Zweistelligkeit. Wie die Leipziger diesen Zinsaufschlag stemmen möchten und warum sie trotz der aktuellen Weltlage optimistisch in die Zukunft schauen, erklärt CEO Dr. Hubertus Bartsch im [INTERVIEW](#) auf den kommenden Seiten. Die neue NZWL-Anleihe kann ab der kommenden Woche gezeichnet werden, derzeit läuft das – wie anfangs erwähnte – wichtige Umtauschangebot an Alt-Anleiheinhaber. Während bei der NZWL das Tauschprogramm läuft, ist es im Zuge der neuen Anleihe-Emission der JDC Group bereits beendet. Der neue JDC-Bond, dessen finaler Zins zwischen 6,75% und 7,25% p.a. liegen wird, kann aber noch bis zum 30. Oktober gezeichnet werden. Alle Details zu den neuen Anleihen am Markt finden Sie bei unseren [NEUEMISSIONEN](#).

Anleihen aus dem Erneuerbaren Energien-Segment haben sich in den letzten beiden Jahren zur größten Kategorie am KMU-Anleihemarkt entwickelt – nicht immer werden diese aber im öffentlichen Rahmen emittiert. So hat etwa die PARQ energy GmbH Anfang Oktober im Rahmen einer Privatplatzierung ihre erste Unternehmensanleihe zur Finanzierung von Solarprojekten begeben. Die Anleihen

Finder Redaktion hat mit Mattes Schäfers, dem Finanzvorstand des Unternehmens, über das Anleihen-Debüt gesprochen. Auch die Anleihe des Windmodul-Herstellers MOWEA fällt in diese Kategorie – der Minibond des Start-Ups ist als „Crowd-Anleihe“ konzipiert und öffentlich über die Plattform [econeurs](#) zu bekommen. Ab 2025 soll bei MOWEA die Gewinnzone erreicht werden, so die Vorstellungen von CFO Holger Groß.

Die bereits angesprochene aktuelle Weltlage, allen voran die jüngsten Geschehnisse in Israel, greift Kai Jordan in seiner neuesten Kapitalmarkt-Kolumne auf und betitelt sie als „den nächsten Tiefschlag“. Die zunehmenden weltweiten Konfliktherde, die in ihrer Struktur immer komplizierter zu werden scheinen, haben beträchtlichen Einfluss auf unsere Gesellschaft und unsere Kapitalmärkte. Umso bemerkenswerter ist da die Arbeit der Fondsmanager Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Heemann Vermögensverwaltung AG, die mit dem monatlich ausschüttende Anleihenfonds FU Fonds – Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M) derzeit hervorragende Ergebnisse erzielen. Im Oktober hat der Fonds zudem ein kleines Jubiläum gefeiert und zum 50. Mal in Folge 0,25 Euro pro Anteil an seine Anleger ausgeschüttet – [IM FOKUS auf Seite 8](#). Neben den genannten Themen finden Sie natürlich weitere wichtige Emittenten- und Markt-Nachrichten in unseren [ONLINE NEWS](#). ■



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**.

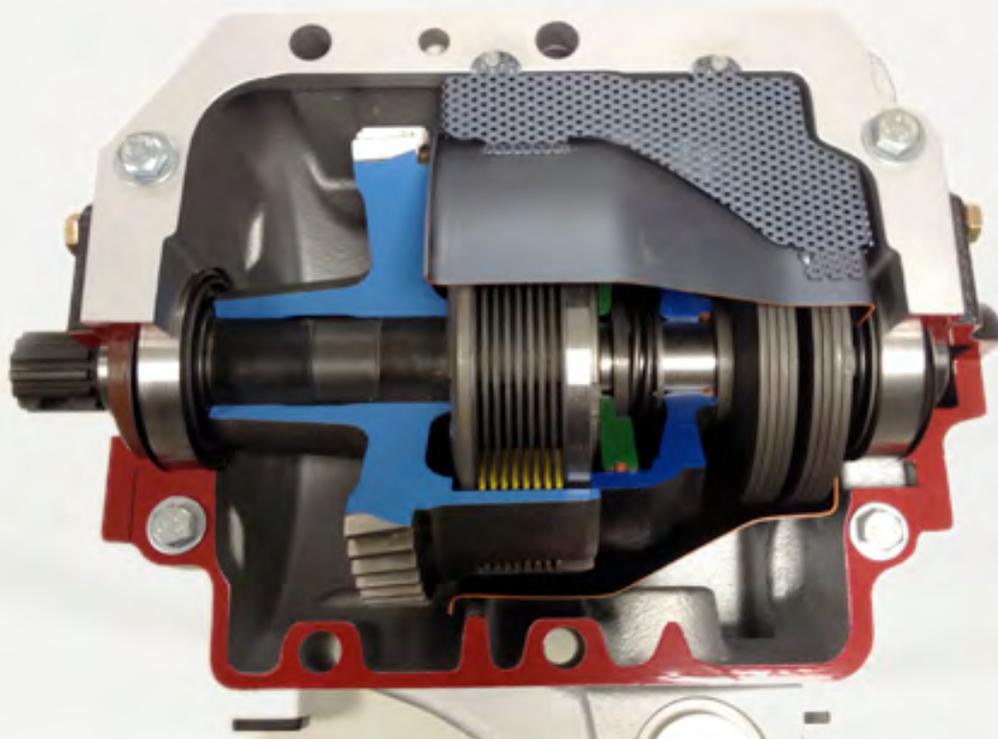
Zeichnungsstart: **12.10.2023**

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>.

CREDIT: NEUE ZWL ZAHNRADWERK LEIPZIG GMBH



DR. HUBERTUS BARTSCH

„DIE TRANSFORMATION DER AUTOMOBILINDUSTRIE BIETET UNS HOCHATTRAKTIVE POTENZIALE“

Interview mit NZWL-CEO Dr. Hubertus Bartsch

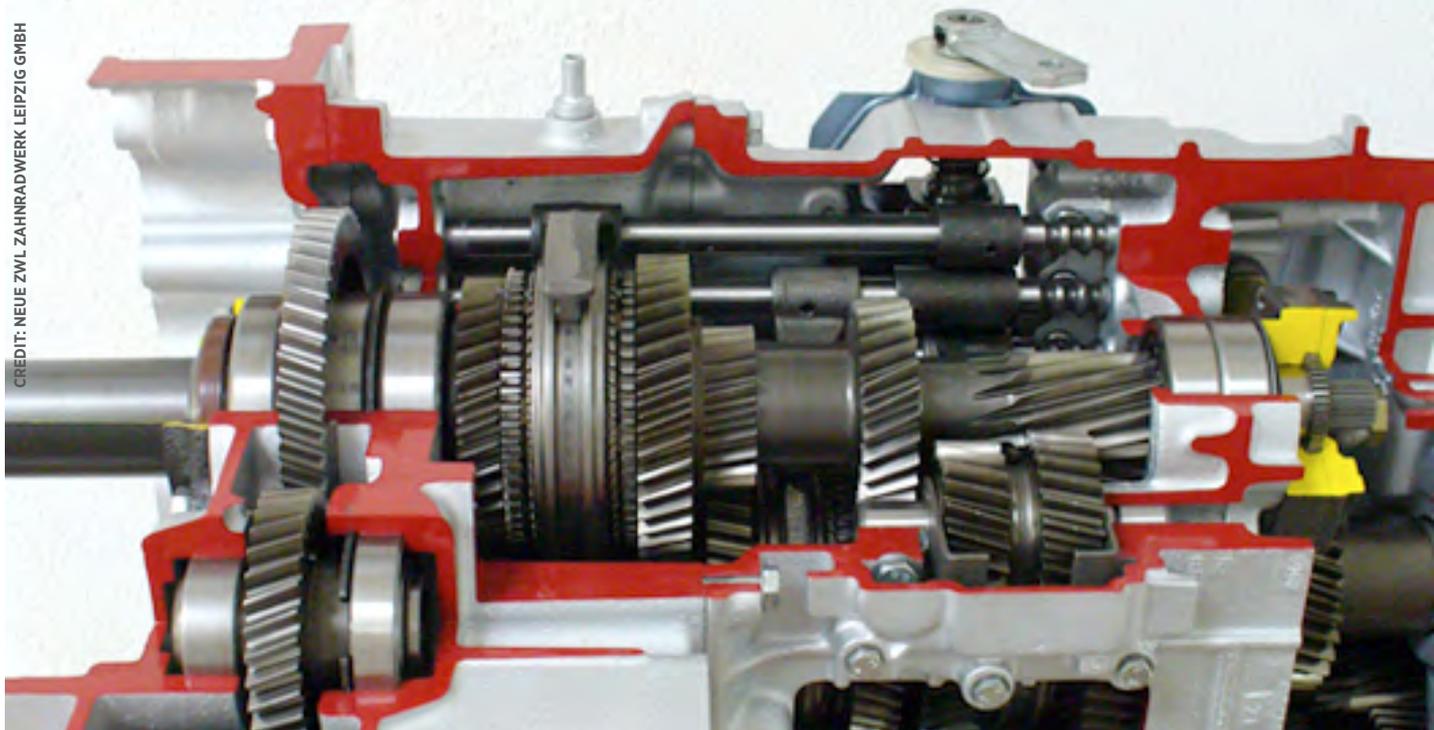
Die Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH (NZWL) begibt eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A351XF8) mit einem Volumen von bis zu 15 Mio. Euro. Der Zinssatz der nunmehr neunten NZWL-Anleihe liegt bei 9,5% p.a. Neben einem öffentlichen Zeichnungs-Angebot (Start am 30.10.2023) bietet die NZWL den Inhaber der NZWL-Anleihe 2017/23 sowie den Inhaber der NZWL-Anleihe 2018/24 einen Umtausch in den neuen höher verzinsten Bond 2023/28 an. Dr. Hubertus Bartsch, CEO der Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH, gibt uns einen Einblick in die aktuelle Geschäftsentwicklung und die weiteren Planungen der Leipziger.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Dr. Bartsch, einmal mehr begibt die Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH im Herbst eine neue Unternehmensanleihe. Wie bewerten Sie die Rahmenbedingungen in diesem Jahr und wofür sollen die Anleihemittel konkret verwendet werden?

Hubertus Bartsch: Das Umfeld ist sicherlich herausfor-

dernd – sowohl gesamtwirtschaftlich als auch branchenspezifisch. Gleichzeitig zeigen unsere Ergebnisse, dass wir uns auch in diesem Umfeld sehr beachtlich geschlagen haben und uns von der Branche ein Stück weit entkoppeln konnten. Nicht zuletzt, weil unser Wachstumstrend intakt ist und wir bei Zukunftsthemen wie den Elektro- und Hybridantrieben signifikante Erfolge verzeichnen. Deshalb haben wir uns in enger Abstimmung mit unseren Partnern Lewisfield Deutschland GmbH und Quirin Privatbank AG bewusst für eine erneute Anleihe-Emission entschieden – nicht zuletzt, um unseren bestehenden Anlegern der Anleihe 2017/2023 und der Anleihe 2018/2024 die Möglichkeit eines Umtauschs zu attraktiven Konditionen zu bieten.

Der Emissionserlös aus dem öffentlichen Angebot und der Privatplatzierung dient erneut der Finanzierung unseres weiteren Wachstums. Mit den zufließenden Mitteln wollen wir unsere Finanzkraft für Investitionen in Wachstum sowie in neue Produkte bei Hybrid- und alternativen ▶



Antrieben und in Produkte der E-Mobilität stärken.

Anleihen Finder: Die Emission kleinvolumiger Anleihen gehört seit vielen Jahren zu Ihrer Finanzierungsstrategie. Birgt das nicht auch Risiken? Haben Sie in der aktuellen Situation auch andere Finanzierungsinstrumente als Anleihen in Erwägung gezogen?

Hubertus Bartsch: Die Emission von Anleihen hat sich bei der NZWL seit 2014 erfolgreich bewährt und sich wie geplant als dauerhafter Baustein unseres Finanzierungsmix fest etabliert. Deshalb war sie für uns von Anfang an die bevorzugte Option. Wir sehen darin aufgrund der unterschiedlichen Konditionen, Volumen und Laufzeiten keine Risiken, sondern vielmehr eine für uns sehr vorteilhafte Finanzierungsstrategie.

Anleihen Finder: Der Zinskupon liegt mittlerweile bei 9,5% p.a. – inwiefern rechnet sich das noch für Sie? Wie können Sie die zusätzlichen Finanzmittel zur Zinstilgung aufbringen?

„Die Zinstilgung werden wir wie in der Vergangenheit bequem aus unserem operativen Cashflow leisten“

Hubertus Bartsch: Mit Blick auf unsere gut diversifizierte Fälligkeitsstruktur sowie unsere aktuelle und erwartete Geschäftsentwicklung rechnet sich für uns auch ein Kupon von 9,5 %. Die Zinstilgung werden wir wie in der Vergangenheit bequem aus unserem operativen Cashflow leisten, der im Geschäftsjahr 2022 bei 18,9 Mio. Euro lag.

Anleihen Finder: Wie sieht Ihre weitere Finanzplanung aus? Welche Kennzahlen müssen Sie erreichen, um die Zinslast zu finanzieren? Wie sieht die Eigenkapitalbasis der Unternehmensgruppe aus?

Hubertus Bartsch: Wir sind in einer ausreichend komfortablen Lage, die Zinslast jederzeit vollumfänglich zu finanzieren. Zum 30. Juni 2023 lag unsere Konzern-Eigenkapitalquote bei 18,2 %. Für die kommenden Jahre erwarten wir einen Anstieg unserer Ergebnisse und eine Reduzierung unserer Nettoverschuldung.

Anleihen Finder: Der Halbjahresgewinn hat sich im Vergleich zum Vorjahr (1,5 Mio. Euro) praktisch aufgelöst. Wo liegen derzeit die größten Probleme bzw. Herausforderungen im operativen Geschäft und wie begegnen Sie diesen?

Hubertus Bartsch: Bei der Betrachtung unserer Ertragsentwicklung im 1. Halbjahr 2023 muss zwingend berücksichtigt werden, dass es in diesem Zeitraum durch Änderungen der Wechselkurse zwischen Euro und Renminbi zu unrealisierten Währungskursdifferenzen kam. Dieser Sondereffekt beträgt 0,7 Mio. Euro, so dass sich unser bereinigter Halbjahresgewinn auf 0,8 Mio. Euro belief. Trotz der von der Inflation beeinflussten Rahmenbedingungen in Europa und der anhaltend schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation in China ist unser operatives Geschäft also weiterhin intakt. Das zeigt sich auch daran, dass sich die Umsatzentwicklung in China im 3. Quartal 2023 wieder stabilisiert hat.

Anleihen Finder: Wie wollen Sie zukünftig mit dem ►

China-Geschäft umgehen? Sind da strategische Änderungen geplant?

„Wir produzieren in China Weltprodukte ausschließlich für den chinesischen Markt, so dass keine Abhängigkeiten zwischen unseren Aktivitäten in China und Europa bestehen“

Hubertus Bartsch: Das China-Geschäft bleibt ein wichtiges Standbein unserer weiteren Entwicklung. Strategische Änderungen sind nicht geplant, da unser aktueller Ansatz sehr gut funktioniert. Wir produzieren vor Ort Weltprodukte ausschließlich für den chinesischen Markt, so dass keine Abhängigkeiten zwischen unseren Aktivitäten in China und Europa bestehen. Zudem haben wir mit VW und Great Wall zwei langjährige, renommierte Kunden, die unsere Geschäftsbeziehung genauso schätzen wie wir. Schon diese Top-Kunden geben uns die gewünschte Absicherung für unsere China-Aktivitäten.

Anleihen Finder: Wie hat sich das Geschäft in der zweiten Jahreshälfte bislang weiterentwickelt? Was sind derzeit die Stabilisatoren und wesentlichen Garanten in Ihrem Geschäftsmodell?

Hubertus Bartsch: Das 3. Quartal 2023 hat sich in Europa und China plangemäß entwickelt. Deshalb halten wir an unserer Prognose für das Gesamtjahr weiterhin fest, die ein Umsatzwachstum um 2 % bis 6 % gegenüber dem Vorjahreswert von 158,7 Mio. Euro sowie – bereinigt um die Ergebnisse aus Währungsdifferenzen – eine Stabilisierung bzw. leichte Verbesserung des betrieblichen Rohertrags, des EBITDA sowie des Konzernjahresüberschusses vorsieht.

Anleihen Finder: Im vergangenen Jahr haben Sie den Umsatz-Anteil am Elektro-/Hybridantrieb-Bereich bereits auf 12% ausgebaut. Wo liegt dieser Anteil jetzt und wie planen Sie weiterhin in diesem Bereich?

Hubertus Bartsch: Der Umsatzanteil im Bereich Elektro-/Hybridantrieb betrug im 1. Halbjahr 2023 rund 13 %. Das Wachstum verlief dabei parallel zum Umsatzwachstum. Diese Entwicklung erwarten wir auch für die Zukunft. Hier kommt uns sicherlich auch zugute, dass wir uns schon sehr frühzeitig seit 2012 erfolgreich in diesem Bereich etabliert haben.

Anleihen Finder: Sie haben die Produktionsstätten in Deutschland und der Slowakei zuletzt weiter ausgebaut. Ist die Auftragslage dahingehend schon größer geworden oder wappnen Sie sich für die Zukunft? Gibt es neue Produkte und Kunden im NZWL-Portfolio?

„Bereits ab Ende 2023 werden sich unsere in Europa verfügbaren Produktionskapazitäten um insgesamt 20 % erhöhen“

Hubertus Bartsch: Mit dem Ausbau der Produktionsflächen um jeweils rund 2.500 qm tragen wir unserem eigenen fortschreitenden Transformationsprozess hin zur Gesamtkompetenz für Elektro-, Hybrid-, Alternativ- und Verbrennungsantriebe Rechnung. Bereits ab Ende 2023 werden sich dadurch unsere in Europa verfügbaren Produktionskapazitäten um insgesamt 20 % erhöhen. In Leipzig dient die dringend benötigte Erweiterung zum einen dazu, den Serienhochlauf im Nutzfahrzeug-Bereich im Auftrag von Scania abzubilden. Zum anderen setzen wir Volumensteigerungen im Bereich der E-Mobilität für Porsche sowie Lamborghini um und fertigen Bauteile für alternative Antriebe. Auch in der Slowakei forcieren wir unser Zukunftsgeschäft, denn durch die zusätzlichen Produktionskapazitäten stellen wir den Serienhochlauf im Bereich der E-Mobilität für die von Audi und Porsche entwickelte Plattform „Premium Platform Electric“ (PPE) sicher. Darüber hinaus bauen wir dort zusätzliche Montagemöglichkeiten für Baugruppen auf und erweitern zudem das Lager.

Anleihen Finder: Wie entwickelt sich der Automobilmarkt generell? Wo sehen Sie zukünftig Ihre Rolle als Zulieferer? Und wo haben Sie für die NZWL die größten Potenziale identifiziert?

„Die Transformation der Automobilindustrie bietet für Unternehmen wie uns, hochattraktive Potenziale – und zwar zusätzlich zum Verbrennungsantrieb“

Hubertus Bartsch: Die Automobilindustrie befindet sich bekanntermaßen in einem umfassenden Wandel. Diese Transformation bietet für Unternehmen wie uns, die sich bereits frühzeitig damit auseinandergesetzt und entsprechend positioniert haben, hochattraktive Potenziale – und zwar zusätzlich zum Verbrennungsantrieb. Schließlich beliefern wir schon seit 2012 einen namhaften OEM im ►

Segment Elektroantriebsmodule für Zweiräder. Seit 2017 produzieren wir für Porsche Räder und Wellen für den Elektroantriebsstrang im Sportwagenpremiumsegment. Seit 2019/2020 sind wir mit Adapterwellen in die Großserienlieferung für Porsche und Audi auf deren „Premium Platform Electric“ (PPE)-Plattform eingebunden, auf der zukünftig sämtliche Elektrofahrzeuge der Mittel- bis Oberklasse beider OEMs basieren werden. 2020/2021 haben wir begonnen, Lamborghini mit den ersten Versuchsteilen für den Elektroantriebsstrang zu beliefern und in diesem Jahr ist der Produktionsstart erfolgt. Anfang 2021 erhielten wir von VW einen Neuauftrag zur Belieferung einer Adapterwelle für die MEB-Plattform. Auch hier startete die Produktion in 2023.

Anleihen FINDER: Abschließend: Was stimmt Sie zuversichtlich, Ihr operatives Geschäft in den kommenden Jahren wieder deutlich zu verbessern? Welche Ziele haben Sie sich dahingehend gesteckt?

Hubertus Bartsch: Zuversichtlich stimmt uns vor allem unsere langjährige Gesamtkompetenz für Elektro-, Hybrid-, Alternativ- und Verbrennungsantriebe. Dadurch ist es uns gelungen, auch in den vergangenen zwei Jahren

profitabel zu wirtschaften, was sicherlich alles andere als eine Selbstverständlichkeit ist. Unser klares Ziel ist es, diese Entwicklung auch langfristig fortzusetzen – so wie bereits im 1. Halbjahr 2023. Zugute kommen dürfte uns dabei auch, dass wir schon jetzt Alleinlieferant bei rund 90 % unserer Aufträge sind und uns auch im Nutzfahrzeug-Bereich frühzeitig etablieren konnten, wo wir aktuell bspw. für Scania und Daimler Truck produzieren.

Anleihen FINDER: Herr Dr. Bartsch, besten Dank. ■





Menschen das Studium ermöglichen



Sinnvoller denn je: Ihre Investition in Bildung

Kluge Köpfe und bestens ausgebildete Fachkräfte sind extrem gefragt. Für Studierende ist es derzeit aber besonders schwer, das Studium finanziell möglich zu machen. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung bietet die Deutsche Bildung eine unternehmerische Lösung für die Studienfinanzierung – unabhängig von der sozialen oder finanziellen Herkunft. Studierende erhalten eine faire Finanzierung und werden für ihren Bildungs- und Berufserfolg beraten und gecoacht. Später zahlen sie anteilig von ihrem Einkommen an den Studienfonds zurück. An diesem Modell beteiligen sich Investoren über Eigen- und Fremdkapital: Rentabel. Sinnvoll. Bewährt.

Sinnvoll in Bildung investieren: Informieren Sie sich über die Optionen.
www.deutsche-bildung-invest.de

ESG-Rating: Die Asset Impact GmbH bewertet den Deutsche Bildung Studienfonds in ihrem Rating vom 30.09.2021 als „very sustainable“ und attestiert ein „sinnvolles und konsistentes Konzept“, das insgesamt eine überdurchschnittliche Leistung in den Kategorien Ökologie, Soziales und Governance (ESG) aufweist.

CHE-Studienkreditest: Die Studienfinanzierung nach dem Prinzip eines umgekehrten Generationenvertrags wurde auch im Jahr 2022 erneut mit einer Bestbewertung vom Centrum für Hochschulentwicklung ausgezeichnet. Studierende aller Fachrichtungen profitieren von Zugang, Kapazität, Flexibilität und Risikobegrenzung der Finanzierung.



Ihr Impulsgeber für Unternehmensfinanzierungen

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

LEWISFIELD DEUTSCHLAND GMBH
 Danziger Str. 64 | 10435 Berlin
 info@lewisfield.de | 03044336158
 www.lewisfield.de

Wie sieht das Geschäftsmodell aus?

Der hep global-Konzern mit der hep solar projects GmbH als 100%-iger Tochtergesellschaft entwickelt, baut, betreibt und finanziert Solarparks weltweit an politisch stabilen und wirtschaftlich attraktiven Standorten, alles aus einer Hand. hep steht für eine Energieerzeugung, die mehr kann, als Strom zu liefern, denn Klimaschutz durch CO₂-Reduktion ist eine der drängendsten Aufgaben dieses Jahrzehnts.

Wofür werden die Emissionserlöse verwendet?

Die Erlöse des Green Bonds werden mittels Darlehen an konzernangehörige Gesellschaften für die Realisierung von Photovoltaikprojekten in den Zielmärkten USA, Kanada, Deutschland, Japan und Polen verwendet.

Was spricht für ein Investment?

Seit 2008 hat der hep global-Konzern Solarprojekte mit einer Leistung von rund 1.300 Megawatt auf drei Kontinenten entwickelt und ist mit einer aktiven Projektpipeline von 5.900 Megawatt in Deutschland, Japan, Kanada, den USA und Polen hervorragend aufgestellt. Durch die Emission des Green Bonds plant hep weitere Investitionen in Solarparks in der Entwicklungsphase und erwartet daraus ein deutliches Umsatz- und Ertragswachstum in den kommenden Jahren.

3 Fragen zum Green Bond der hep



Zeichnungsmöglichkeit über www.hep.global/green-bond-2023

Der Vertrieb erfolgt auf Basis eines Wertpapierprospekts, der auf der oben genannten Website zu finden ist.

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.





NORBERT SCHMIDT

GERHARD MAYER

„FU FONDS – BONDS MONTHLY INCOME“ – 50 AUSSCHÜTTUNGEN IN FOLGE

„Wir sind aktive Bondpicker“ - Im Gespräch mit den Fondsmanagern Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Heemann Vermögensverwaltung AG

Jubiläums-Ausschüttung - der monatlich ausschüttende offene Rentenfonds FU Fonds – Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M) hat im Oktober 2023 zum 50. Mal in Folge 0,25 Euro pro Anteil an seine Anleger ausgeschüttet. Seit Fondsaufgabe im Juli 2019 erhielten die Anleger je 100 Euro-Fondsanteil inklusive der jährlichen Sonderausschüttungen insgesamt Auszahlungen in Höhe von 14,49 Euro. Die Fondsmanager Gerhard Mayer und Norbert Schmidt von der Heemann Vermögensverwaltung AG geben uns einen Einblick in ihre akribische und erfolgreiche Arbeit im Fondsmanagement.

Anleihen Finder: Herr Schmidt, Herr Mayer, Gratulation zur 50. Auszahlung in Folge – Ihr Konzept scheint vollends

aufgegangen zu sein. Zudem wurden Sie beiden unlängst als Nr. 1- Fondsmanager bei Citywire ausgezeichnet. Was ist Ihr Erfolgsrezept in einem herausfordernden Kapitalmarkt-Umfeld?

Norbert Schmidt: Da wir einen aktiv gemanagten Bottom-Up-Ansatz verfolgen, also Bondpicker sind, ist unsere Performance allein auf die Einzeltitelauswahl zurückzuführen. Hier haben wir mit unserer Cashflow-orientierten Analyse und der Anforderung, dass die Emittenten auch 10% Zinsen zahlen können müssen, von Beginn an eine hohe Hürde und einen großen Sicherheitspuffer eingebaut. Dies macht sich besonders in Krisenzeiten bezahlt. ►

Gerhard Mayer: Nicht nur auf der Emittenten-Seite, sondern auch bei dem Blick auf die Anleihen agieren wir mit eigenen hohen Anforderungen. Für jedes Investment entwickeln wir eine eigene Einschätzung, wann und zu welchem Kurs eine Anleiherückzahlung zu erwarten ist. Damit unterscheiden wir uns substantiell von passiven Investoren.

Anleihen Finder: Mit einer Rendite von über 7% seit Jahresbeginn schneiden Sie derzeit im Peer-Group-Vergleich ebenfalls sehr gut ab. Wie bewerten Sie die aktuelle Fonds-Entwicklung und welche Zielsetzungen haben Sie sich für die kommenden Jahre gesetzt?

Norbert Schmidt: In diesem Jahr haben wir wieder davon profitiert, dass sich die im Portfolio enthaltenen Emittenten sehr stark entwickelt haben. Dies ist also eine rein fundamental getriebene Entwicklung.

Anleihen Finder: Zur Zusammensetzung des Fonds: Wie viele Anleihen befinden sich derzeit im Portfolio, wie verteilen sich die Emittenten geographisch, was sind die größten Positionen und wie hoch ist das aktuelle Fonds-Volumen?

„Aktuell beträgt das Fondsvolumen etwa 35 Mio. Euro mit steigender Tendenz“

Gerhard Mayer: Unser Fondsportfolio hält derzeit 62 Anleihepositionen. Etwa zwei Drittel des Portfolios stammen von Emittenten mit Sitz in Kerneuropa, also Deutschland, Frankreich, Schweiz und Benelux. Daneben haben wir Emittenten aus Skandinavien, Großbritannien, den USA und in geringem Umfang aus Südeuropa. Aktuell beträgt das Fondsvolumen etwa 35 Mio. Euro mit steigender Tendenz.

Portfoliostruktur

Top 10 Positionen

Bezeichnung	Anteil
Techem Verwaltungsges.674 mbH Sen.Notes v.18(18/26)Reg.S	3,80 %
Ithaca Energy (North Sea) PLC DL-Notes 2021(21/26) Reg.S	3,29 %
Verisure Midholding AB EO-Notes 2021(21/29) Reg.S	3,11 %
EUR Bankguthaben	3,05 %
PrestigeBidCo GmbH FLR-Notes v.22(22/27)Reg.S	3,02 %
Kirk Beauty SUN GmbH IHS v.2021(2021/2026) REG.S	2,91 %
Aryzta AG SF-Var. Anl. 2013(18/Und.)	2,93 %
Monitchem Holdco 3 S.A. EO-Notes 2023(23/28) Reg.S	2,97 %
Danaos Corp. DL-Notes 2021(21/28) Reg.S	2,82 %
Vallourec S.A. EO-Notes 2021(21/26) Reg.S	2,74 %

CREDIT: HEEMANN VERMÖGENSVERWALTUNG AG

Gerhard Mayer: Der Anleihemarkt befindet sich ziemlich stabil auf erhöhtem Renditeniveau. Für das nächste Jahr erwarten wir, dass sich der Fonds entsprechend seiner Anleihen-Parameter entwickelt. Diese zeigen aktuell eine Rendite von über 9% p.a. für die kommenden 3 Jahre. Nach Kosten signalisiert dies eine Performance von jährlich über 7%. Damit würden wir uns mit einer ähnlichen Wertentwicklung bewegen wie in diesem Jahr.

Anleihen Finder: Wann greifen Sie bei Anleihen zu? Welche Kriterien müssen Anleihen und Emittenten in Ihrem Auswahlprozess erfüllen?

Norbert Schmidt: Wie oben beschrieben geht es in der Emittenten-Auswahl im Kern darum, den nachhaltig für den Kapitaldienst zur Verfügung stehenden Cashflow zu ermitteln. Darüber hinaus berücksichtigen wir qualitative ►

Kriterien wie Klarheit der Unternehmensstrategie, Robustheit des Geschäftsmodells in vergangenen Krisen, wesentliche Risiken der zukünftigen Unternehmensentwicklung sowie Governance-Aspekte, um nur einige zu nennen. Investments in die Branchen Glücksspiel, Atomenergie sowie Ölsand und Fracking, Erwachsenenunterhaltung und Cannabis schließen wir für uns aus. Auf der Anleihen-Seite geht es im Kern darum, die Rendite auf den von uns erwarteten Rückzahlungszeitpunkt und -kurs zu optimieren.

„Bei der Emittenten-Auswahl geht es im Kern darum, den nachhaltig für den Kapitaldienst zur Verfügung stehenden Cashflow zu ermitteln“

Anleihen Finder: Sie haben nun eine neue Tranche für institutionelle Investoren ab einer Mindestanlagesumme von 250.000 Euro aufgelegt. Was ist der Hintergrund und was versprechen Sie sich davon?

Gerhard Mayer: Da sich immer mehr institutionelle Investoren u.a. auch Stiftungen für dieses robuste Fondskonzept interessieren, diese jedoch eine institutionelle Anteilsklasse möchten, sind wir diesem Wunsch nachgekommen. Diese Entwicklung war absehbar, da der Fonds bei fast allen Vergleichsportalen mittlerweile Spitzenpositionen einnimmt. Bei Morningstar und FWW Fundrating werden wir mit 5 von 5 möglichen Sternen bewertet. Mit steigendem Fondsvolumen profitieren alle Investorengruppen von der weiteren Kostendegression.

Anleihen Finder: Wo liegen im aktuellen Zins- und Inflationsumfeld die größten Herausforderungen für aktive Fonds-Manager?

Norbert Schmidt: Auf der Emittenten-Seite geht es darum, die Änderung der Unternehmensbonitäten zu antizipieren. Dies ist ein Full-Time-Job für uns. Aus der Makro-Perspektive reden wir – trotz der leicht rezessiven Tendenzen in Deutschland – über ein insgesamt stabiles bis leicht positives konjunkturelles Umfeld. Wir sehen jedoch bei den Einzelunternehmen – wie in jeder Marktphase – Gewinner und Verlierer. Hier gilt es, auf die Gewinner von morgen zu setzen und das Portfolio den sich ändernden Marktbedingungen anzupassen.

Gerhard Mayer: Auf der Anleihen-Seite reden wir im Wesentlichen über das Managen der Durationsrisiken. Hier sind wir seit Auflage neutral aufgestellt und verfügen über kurz-, mittel- und längerlaufende Anleihen, um uns analog zum Markt bei sich ändernden Zinsniveaus zu entwickeln.

Anleihen Finder: Was hat sich bei Ihrer Anlage-Strategie im Zuge von Ukraine-Krieg, Inflation und Zinsentwicklung verändert? Haben sich die Anlageschwerpunkte in die eine oder andere Richtung verschoben, wie gehen Sie bspw. mit Immobilien-Anleihen um?

„Seit Auflage sind wir hinsichtlich unserer Anlagestrategie konzepttreu“

Gerhard Mayer: Seit Auflage sind wir hinsichtlich unserer Anlagestrategie konzepttreu! Das ist uns ganz wichtig und Teil unserer Erfolgsgeschichte. Auch während Corona und der Zinswende sind wir investiert geblieben. Dies gilt auch für Immobilienanleihen. Projektentwickler haben wir jedoch eher reduziert und Bestandshalter im Investment Grade-Bereich nach den großen Kursrückgängen und dann bei Renditen von 6% und mehr aufgestockt. ▶

Hier finden Sie weitere Informationen sowie Präsentationen und Fact Sheets zum Bonds Monthly Income



Anleihen Finder: Sie haben als Beimischung auch kleinere KMU-Anleihen im Portfolio – wie bewerten Sie den Markt für KMU-Anleihen derzeit? Was muss sich Ihrer Meinung nach ggfs. ändern, damit der Markt für Investoren wieder interessanter wird?

Norbert Schmidt: Wir haben, was den Markt für KMU-Anleihen anbelangt, ja eine eigene Entwicklung genommen. Nach meiner ganz persönlichen Einschätzung können allein die Investoren definieren, welche Risiko-Rendite-Profile akzeptabel sind. Hier sind insbesondere professionelle Investoren gefragt, die sich leider eher zurückgezogen haben. Dies geht zu Lasten der Effizienz des Marktes und macht das Segment von außen betrachtet unattraktiver.

Anleihen Finder: Wie stehen Sie zu sogenannten Nordic Bonds und dem dahinterstehenden Nordic Bond-Format?

Gerhard Mayer: Wir sind mit einem kleinen Teil auch in Nordic Bonds investiert. Im Vergleich zum deutschen KMU-Anleihenmarkt stechen hier die Standardisierung und die Rolle von Nordic Trustee als Gläubigervertreter positiv heraus. Auch hier kommt es stark auf die Einzeltitelwahl an und wir sind hier nur sehr selektiv engagiert.

Anleihen Finder: Was kennzeichnet für Sie als Fondsmanager den „idealen“ Anleihe-Emittenten? Was muss dieser neben einem guten Geschäftsmodell (an-)bieten/mitbringen?

Norbert Schmidt: Die Antwort auf diese Frage fällt nicht

leicht. Über unseren Selektionsprozess haben wir gesprochen. Es ist wichtig, dass das Portfolio diversifiziert aufgestellt ist. Jeder Emittent und jede Anleihe sind für uns individuell und als Portfolio erfolgreich. Vorlieben für Einzeltitel dürfen wir uns aus professionellen Gründen nicht erlauben. Aber wir freuen uns über jede neue Position, die unser Portfolio optimiert und neben einer attraktiven Rendite über einen Diversifikationseffekt verfügt.

Anleihen Finder: Abschließend: Was raten Sie Anlegern in diesen schwierigen und volatilen Kapitalmarkt-Zeiten?

„Höherverzinsliche Unternehmensanleihen sind im Vergleich zu Aktien so attraktiv wie selten zuvor“

Gerhard Mayer: Schwierige und volatile Kapitalmarkt-Zeiten sehe ich eher am Aktienmarkt. Aufgrund der Planbarkeit der Erträge bei Anleihen und des aktuell hohen Renditeniveaus von durchschnittlich etwa 7,0% sind höherverzinsliche Unternehmensanleihen im Vergleich zu Aktien so attraktiv wie selten zuvor. Ganz entscheidend bei Investments in Anleihen bleiben die Analyse des Emittenten, das genaue Lesen der Wertpapierbedingungen sowie eine breite Streuung der Investments. Emittenten mit Preissetzungsmacht für ihre Produkte, hoher Cash Flow-Generierung und einem stabilen Geschäftsmodell sichern dem Anleger deutlich positive Realrenditen.

Anleihen Finder: Herr Schmidt, Herr Mayer, besten Dank.



Neue Zahnradwerk Leipzig GmbH

Anleihe 2023/2028

Kupon: 9,5 % p.a.

WKN: A351XF

Umtauschfrist:

16.10.-08.11.2023

Zeichnungsfrist:

30.10.-13.11.2023

Wertpapierprospekt erhältlich unter
www.nzwl.de/anleihe



WERBUNG



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	beendet
Zeichnung	12.10. - 30.10.2023
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



NZWL-Anleihe 2023/28

Branche	Automotive
ISIN	DE000A351XF8
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	9,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	15.11.2028
Umtausch	16.10. - 08.11.2023
Zeichnung	30.10. - 13.11.2023
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

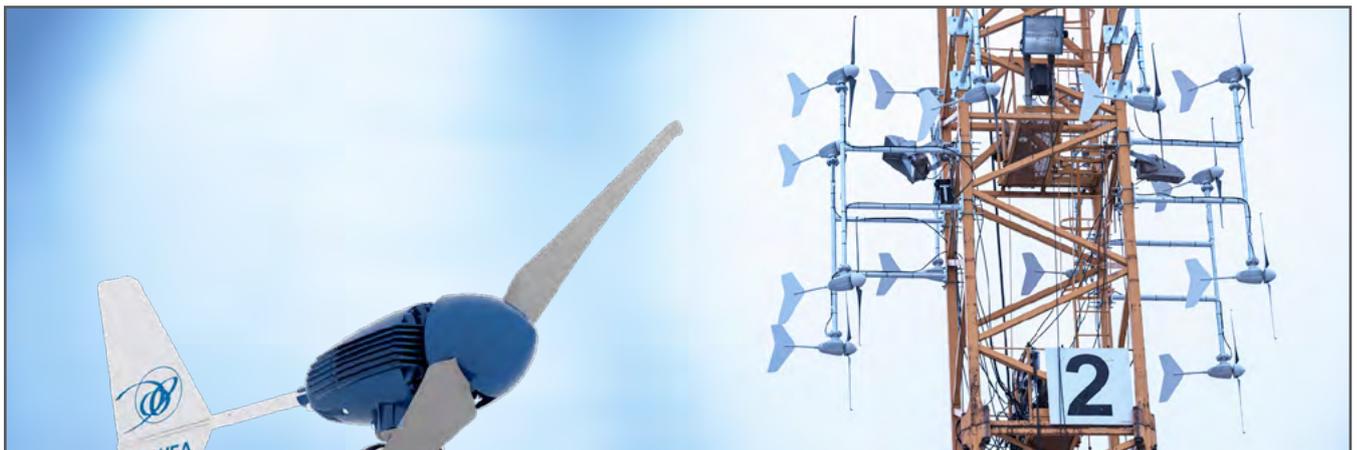
[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



MOWEA-Anleihe 2023/28

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A3E5ZR7
Volumen	6 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a. + Exit- & Gewinnbeteiligung
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	14.12.2028
Crowdinvestment	Zeichnung über econeers
Zeichnung	30.10. - 13.11.2023
Mindestzeichnungssumme	500 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Das Basisinformationsblatt finden Sie hier](#)



Gemeinsam in die **Windkraft von morgen** investieren

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

MOWEA
Modular Wind Power

www.econeers.de/mowea2

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.



BankM

Das Hausbankprinzip
für den Kapitalmarkt.

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



MATTES SCHÄFERS

„ZU EINEM DEZENTRALEN STROMMARKT PASST EINE FLEXIBLE FINANZIERUNG“

Interview mit Mattes Schäfers, CFO der PARQ energy GmbH

Im Rahmen eines Private Placements bei qualifizierten Anlegern hat die in 2022 neu gegründete Hamburger PARQ energy GmbH ihre erste Unternehmensanleihe begeben, um mit Hilfe der Anleiheerlöse Solarprojekte zu finanzieren. Die besicherte PARQ-Anleihe 2023/28 (ISIN: DE000A3510D6) hat ein Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und wird jährlich mit 12,00% p.a. verzinst. Die Anleihe-Laufzeit endet am 15. September 2028. Seit Anfang Oktober 2023 notiert der Bond an der Börse Frankfurt und ist ab einer Einheit von 1.000 Euro handelbar. Mattes Schäfers, Finanzvorstand der PARQ energy GmbH, erklärt die Geschäftsvorhaben der Emittentin sowie die Hintergründe der Bond-Emission.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Schäfers, die PARQ energy GmbH ist ein noch junges Unternehmen, deren Management sich aus verschiedenen Experten aus der Energiebranche zusammensetzt. Seit neuestem ist das Unternehmen auch auf dem Kapitalmarkt beheimatet. Wofür benötigen Sie die Anleihemittel und womit verdient die PARQ energy GmbH ihr Geld?

Mattes Schäfers: PARQ energy ist ein ganzheitlicher Projektentwickler von Solaranlagen. Ganzheitlich bedeutet in diesem Zusammenhang, dass wir uns immer den Energiebedarf vor Ort anschauen und diesen für alle Beteiligten optimieren, bspw. durch die Berücksichtigung von Batteriespeichern oder auch die Errichtung von Elektrolyseuren zur Produktion von grünem Wasserstoff. Dadurch entstehen dezentrale Energieparks, die zur regionalen Energieversorgung einen nachhaltigen Beitrag leisten. Nach erfolgreicher Entwicklung der Anlagen werden diese an Investoren, wie bspw. Pensionskassen, veräußert, zusammen mit einem Betriebskonzept über 30 Jahre und länger.

Anleihen Finder: In welchen Regionen sind Sie hauptsächlich tätig, welche Art und Größe haben Ihre Projekte und wie verteilen sich die Umsätze dabei auf den Solar- und Windenergiebereich?

Mattes Schäfers: Wir fokussieren uns derzeit auf die Entwicklungen in Deutschland und Polen. Beides sehr interessante und attraktive Märkte für den Solarbereich, ►

wobei insbesondere das westliche Polen hervorragende Konditionen nicht nur für die Errichtung von Solaranlagen, sondern auch von Windkraftanlagen bietet. Aufgrund der Vielzahl der attraktiven Flächen für Solaranlagen, bleiben wir aber vorerst auf diese fokussiert und entwickeln Windkraftanlagen nur in Kooperation mit anderen Partnern. Derzeit entfällt der zu erwartende Umsatz entsprechend vollumfänglich auf den Solarenergiebereich.

Anleihen Finder: Wie verläuft ein typisches PARQ-Projekt – können Sie uns das kurz skizzieren?

Mattes Schäfers: Nach der Identifizierung und erfolgreichen Sicherung von geeigneten Flächen beginnt der sehr projektspezifische Entwicklungsprozess. Dieser ist u.a. durch die Analyse der Flora und Fauna vor Ort, Gesprächen mit lokalen Stromabnehmern, Bürgern sowie den kommunalen Entscheidungsträgern und dem Aufsetzen eines umfangreichen Bau- und Betriebskonzeptes geprägt. Wenn das Ende der Entwicklungsphase absehbar ist, beschäftigen wir uns hauptsächlich mit dem Verkauf des Projektes an vorselektierte Investoren sowie dem Aufgleisen von geeigneten Partnern für eine effiziente und sichere Errichtung und Betrieb der Anlage.

„Wenn das Ende der Entwicklungsphase absehbar ist, beschäftigen wir uns mit dem Verkauf des Projektes“

Anleihen Finder: Wie ist aktuell Ihre Auftragslage und wie wirken sich Materialknappheit, Inflation und hohe Preise auf Ihr Geschäftsmodell aus?

Mattes Schäfers: Die Anzahl der zu entwickelnden Flächen steigt derzeit täglich, was den Ausbau unseres bereits heute starken Teams fordert. Aufgrund unseres guten Netzwerks in der Branche gelingt uns das auch sehr zufriedenstellend. Bei anderen Marktteilnehmern sehen wir hier eine akute Knappheit, wodurch wir einen erheblichen Wettbewerbsvorteil haben.

Die Materialknappheit im Modulbereich hat sich deutlich entspannt, dafür betragen die Lieferzeiten von Komponenten der Umspannwerke gerne mal über ein Jahr. Entsprechend ist es wichtig ein gutes Projektmonitoring durchzuführen und liquide zu sein, um abzusehen, wann entsprechende Bestellungen ausgelöst werden müssen bzw. um Opportunitäten auch nutzen zu können.

Die Inflation im Euro-Raum ist ja überwiegend getrieben durch die hohen Energiekosten. Da wir Energie erzeugen



und somit zu einer Entspannung der Lage beitragen, beobachten wir die Preissteigerungen für Materialien sowie die Reaktionen der Notenbanken aufmerksam, sind aber weniger von den Effekten beeinflusst als es andere Branchen sind. Wünschenswert wäre es trotzdem, wenn neben der Strompreisbremse jetzt auch eine Zinskostenbremse für Erneuerbare Energien festgelegt werden würde, das könnte auch der Inflation guttun.

„Wünschenswert wäre es, wenn neben der Strompreisbremse jetzt auch eine Zinskostenbremse für Erneuerbare Energien festgelegt werden würde“

Anleihen Finder: Nun haben Sie sich bereits kurz nach der Unternehmensgründung auf den Kapitalmarkt gewagt. Was sind die Hintergründe für diesen Schritt? Und warum ist gerade jetzt trotz hohem Zinsniveau der richtige Zeitpunkt dafür?

Mattes Schäfers: Wir haben im Team der PARQ energy eine große Kapitalmarkterfahrung und glauben neben der Dezentralisierung auch an die benötigte Flexibilisierung des Strommarktes, da lag es nahe auch unsere Finanzierung dezentral und flexibel erweiterbar über eine Anleihe aufzusetzen.

Anleihen Finder: Warum haben Sie sich bei Ihrer Debüt-Anleihe zunächst für eine Privatplatzierung und gegen ein öffentliches Angebot entschieden, welches sicherlich deutlich mehr Aufmerksamkeit erzielt hätte?

Mattes Schäfers: Wir haben uns aufgrund des Feedbacks im Prozess der Anleihe-Emission von uns bekannten Investoren vorerst für die Privatplatzierung entschieden.

Anleihen Finder: Die Anleihe ist nun an der Börse mit einer Stückelung von 1.000 Euro gelistet und somit quasi für jeden handelbar. Wie hoch ist das Handelsvolumen jetzt in den ersten Tagen der Börsen-Notierung? Wie zufrieden sind Sie mit dem Kapitalmarkt-Start? ▶

Mattes Schäfers: Wir sind – den Marktwidrigkeiten zum Trotz – zufrieden. Wir notieren heute leicht über pari und sehen ein gutes Handelsvolumen.

Anleihen Finder: Sie bieten kernige 12% Zinsen p.a. – wie können Sie diese als junges Unternehmen halbjährlich bedienen? Welche Umsätze und Einnahmen können Sie bereits vorweisen?

Mattes Schäfers: Dezentraler Strommarkt bedeutet auch, dass viele vom neuen Markt profitieren wollen. Entsprechend hoch ist die Nachfrage und wir können – auch als Erstemittent – durch Projektveräußerungen sowie längerfristige Betriebsführungsverträge neben der Rückführung auch „kernige“ Zinsen zahlen und trotzdem ein starkes Wachstum generieren.

Hier finden Sie weitere Informationen zur PARQ energy GmbH

Anleihen Finder: Inwiefern ist die Anleihe besichert? Wie groß ist die Projekt-Pipeline und sind bereits erste Projektverkäufe abzusehen?

„Die Anleihe ist vollständig besichert. 120% des ausstehenden Anleihevolumens sind über Projektwerte abgesichert“

Mattes Schäfers: Die Anleihe ist vollständig besichert, so sehen es auch die Anleihebedingungen vor. 120% des ausstehenden Anleihevolumens sind über Projektwerte abgesichert, das wird auch vom Sicherheitstreuhänder und durch jährliche Wertgutachten geprüft. Unsere Pipeline ist stark gefüllt und Projektveräußerungen werden deutlich kurzfristiger erzielt, als wir es noch zum Halbjahr geplant hatten.

Anleihen Finder: Die Erneuerbare Energien-Branche boomt derzeit, allerdings ist der Wettkampf unter den Unternehmen auch sehr groß. Warum wird sich PARQ am Markt durchsetzen? Was ist das Alleinstellungsmerkmal bzw. der besondere Wettbewerbsvorteil von PARQ?

Mattes Schäfers: Der Wettbewerb besteht hauptsächlich auf Ebene der End-Investoren, von diesem Wettbewerb profitieren wir. Im Bereich der Projektentwicklung ist, um die Ausbauziele zu erreichen, in den nächsten Jahren so viel zu tun, dass es keinen Wettkampf, sondern einen Wettbewerb auf Augenhöhe im Sinne einer positiven Energiewende gibt. Dank der langjährigen Erfahrungen des Teams,

unseres vollumfänglichen Ansatzes sowie den Erfolgen haben wir regelmäßig Anfragen von anderen Entwicklern nach Kooperationen.

„Im Bereich der Projektentwicklung gibt es einen Wettbewerb auf Augenhöhe im Sinne einer positiven Energiewende“

Anleihen Finder: Wo sehen Sie trotz guter politischer Rahmenbedingungen gegenwärtig die größten Herausforderungen und zukünftig die größten Risiken für Ihr Geschäftsmodell?

Mattes Schäfers: Trotz eines dezentralen Ansatzes ist für uns der Netzausbau, insbesondere in Polen, ein relevantes Thema. Wir fördern auch das Ziel wieder eine Europäische Modulproduktion zu errichten, wodurch zukünftige Lieferkettenprobleme abgemildert werden können. In Deutschland wird an der dringend notwendigen Beschleunigung der Genehmigungsverfahren gearbeitet, das hilft zukünftig den schnelleren Ausbau der erneuerbaren Energien zu gewährleisten und ist ein starkes politisches Signal.

Anleihen Finder: Abschließend: Welche operativen Ziele möchten Sie mit Hilfe der Anleihe in den nächsten Jahren erreichen?

Mattes Schäfers: Neben der erfolgreichen Implementierung von Projekten aus der eigenen Entwicklung wollen wir auch den Bereich „Projektveredelung“ weiter ausbauen. In der Projektveredelung kaufen wir im Rahmen von bspw. Kooperationen risikoreduzierte Projekte und heben signifikante Mehrwerte, u.a. durch die Optimierung der Abnahme des produzierten Stroms, und können so mehr Projekte in kürzerer Zeit umsetzen.

Ansonsten wollen wir das Asset Management, also die Betriebsführung der verkauften Projekte, für semi-professionelle Investoren ohne umfangreiche Verwaltungsstrukturen aufbauen, und somit auch kleineren End-Investoren den Zugang zu Solaranlagen vereinfachen und risikoreduzierte, laufende Erträge erwirtschaften.

Letztendlich kann das Halten von Projektanteilen für PARQ energy wirtschaftlich sinnvoll sein, da wir dann die gesamte Wertschöpfungskette abdecken. Wir haben also noch einige Möglichkeiten!

Anleihen Finder: Herr Schäfers, besten Dank



„DER NÄCHSTE TIEFSCHLAG“

Kapitalmarkt-Standpunkt von Kai Jordan, Vorstand der mwb Wertpapierhandelsbank AG

Fassen wir simpel die letzten zwei Jahre in einer Aufzählung zusammen, wie Sie die Menschen (u.a. Konsumenten, Häuslebauer, Aktionäre und Anleihegläubiger) realisieren: Coronapandemie, steigende Inflation, veränderte Gesetzgebung und politisches Herumgeeier im Rahmen der Klimapolitik, Erhöhung der Leitzinsen, Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine und damit potenzielle militärische Bedrohung des Westens, Inflationsraten – die gefühlt im zweistelligen Bereich liegen, Bauzinserhöhung, drastische Erhöhung der Leitzinsen durch die Zentralbanken und Angst vor Energieknappheit / -kosten. Eine **ungute Mischung**, die zu steigender Arbeitslosigkeit und zumindest stagnierenden Aktienkursen geführt haben.

Insolvenzen von verschiedenen **Bauträgern**, z.B. Gerchgroup oder Euroboden, haben bei den Kapitalmarkt-Investoren deutliche Spuren hinterlassen. **Mittelständische Zulieferer**, wie u.a. aus der Holzbranche leiden auch unter dem „Fast-Baustopp“ in Deutschland. Das Ifo-Institut für Weltwirtschaftsforschung ermittelt in der Wohnungsbauindustrie den schlechtesten jemals gemessenen Wert für das Geschäftsklima. Der Index fiel auf 54,8 Punkte. Das ist der tiefste Stand seit Beginn der Erhebung im Jahr 1991. Der Septemberwert fiel noch einmal um 4,6 Punkte schlechter aus als der im Vormonat August.

Aber auch andere Unternehmen / Branchen haben bei der – man muss es leider sagen – ehemaligen besten Exportnation tiefe Narben bekommen. **Wirtschaftlich geht es Deutschland schlecht**. Der Internationale Währungsfonds rechnet für dieses Jahr mit einer **Rezession** – die Bundesregierung hat ihre positive Prognose (+0,4%) einkassiert. Die wirtschaftliche Lokomotive Europas, hat zunehmend die rote Laterne.

In dieser Phase sind die sogenannten „**Midtermwahlen**“ in Deutschland, nämlich die Landtagswahlen in Bayern und in Hessen ein gefühlter Meilenstein gewesen. Ein klarer **(un)kontrollierter Rechtsruck** sollte wohl die etablierten Parteien aus ihrer Selbstverliebtheit lösen. Der **umgekehrte „Schrei nach Liebe“**. Die Wahlen in Bayern und Hessen hatten zwar hauptsächlich nationale Bedeutung, konnten jedoch aufgrund ihrer politischen Signalwirkung für Europa und die Weltmärkte nicht ignoriert werden. In dieser Situation, in der sich Deutschland endlich mal mit sich selbst beschäftigen hätte und sich gesellschaftlich sowie auch wirtschaftlich wieder hätte neu ausrichten können, kommt der nächste exogene Schock, der ureigene **Existenzängste** der Menschen wieder aufpoppen lässt und den Konsum, da muss man kein Prophet sein, erneut nachhaltig hemmen wird. Zumal die vermeintliche Protestpartei eigentlich nur wie ein klas- ▶

sischer Brunnenvergifter wirkt und letztlich ausschließlich negative Effekte verursacht und sich damit ihre Wähler selbst züchtet. Aber wer hier innenpolitisch Führung aus Berlin erwartet hatte, bekam sie eben nicht. Einziger Hoffnungsschimmer in Europa ist da derzeit die Reaktion und hohe Wahlbeteiligung der Polen.

Es gab vor 10 Tagen einen **Terroranschlag** der Hamas gegen israelische Zivilisten. Nach Corona-Pandemie und russischen Überfall auf die Ukraine ist die nächste Krise mit spürbaren wirtschaftlichen Konsequenzen da – der nächste Tiefschlag. Oder wie es Ajay Banga, Chef der Weltbank, im Gespräch mit der News York Times formulierte: „**Die Volkswirtschaften befinden sich in einer heiklen Lage.** Ein Krieg ist nicht wirklich hilfreich.“ Es ist eben nicht, wie verschiedene Medien berichten, eine Parallele zum vor 50 Jahren stattgefundenen Jom-Kippur-Krieg zu sehen, weil sich damals souveräne Staaten bekriegt haben. Heute ist es ein Terroranschlag der radikalen Hamas gegen die israelische Zivilbevölkerung. Nur wirtschaftlich gibt es Parallelen: Die prompte Verteuerung von Öl. Entscheidend für die Entwicklung der Ölpreise wird sein, ob die USA – der mit Abstand wichtigste Partner von Israel – versuchen wird, die Öl-Exporte des Irans einzuschränken – und so die Preise wegen des geringen Angebots steigen. Dies könnte der Fall sein, wenn eine direkte Unterstützung des Iran für den Hamas-Terroranschlag nachgewiesen wird oder die Hisbollah Israel vom Norden angreift und in einen Zweifrontenkrieg zwingt.

So könnten Seeblockaden den Handel an der **Straße von Hormus** behindern und damit an einer der Hauptschlag-

adern des weltweiten **Öl-Transports** wirken. **Katar** nutzt den Weg, um sein **Flüssiggas** zu exportieren. Auch andere Handelssperren sind denkbar, die die Wirtschaftskraft in den Nachbarländern Israels schwächen könnten. Ein Grund, warum **Staatsanleihen Jordaniens** oder **Ägyptens** seit dem Terroranschlag **eingebrochen** sind. Nahrungsmittel werden weltweit ein noch knapperes Gut werden. All dies sieht man direkt an den weltweiten Börsen. Die Angst vor einem Flächenbrand im Nahen Osten ist zurück. Weltweit sehen Investoren, dass die Indizes in der letzten Woche wieder verloren haben. Sicherlich, wenn Kanonen donnern, sollte man kaufen, aber andererseits: wer greift schon gerne in ein fallendes Messer. Unter der Prämisse dieser beiden Pole sehen wir momentan nur einen sehr vorsichtigen und eingeschränkten Handel an den Kapitalmärkten.

Bisher wirkten sich die Schockwellen des Krieges nur leicht auf die Aktien von Energieunternehmen wie **RWE, E.On und Siemens Energie** aus. Aber die bei Dividendenjägern beliebten **Anleihen dieser Unternehmen** geraten zusätzlich **unter Druck**, den sie schon seit Jahresbeginn durch die Erwartung weiter steigender Zinsen spüren.

Was nun? **Eine Vogel-Strauß-Politik kann nicht richtig** sein. Die hat noch nie funktioniert. Kostolany ist tot – seine Strategie auch. Heute sollte man ein aktiver, aufmerksamer und **informierter Kapitalmarktteilnehmer** sein, der eben nicht Beamtenmikado spielt – „wer sich zuerst bewegt, der verliert“. Das Motto kann nur lauten: **Immer am Ball sein – nicht danebenstehen.**

Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank AG



Gemeinsam in eine nachhaltige Zukunft investieren

Wir schenken Ihnen **40 Euro Rabatt***

auf Ihr Investment mit dem Gutscheincode: **ECO40**

Econeers ist die erste Plattform für Crowdfunding in nachhaltige Unternehmen und Energiewende-Projekte in Deutschland.

Über Econeers beteiligen Sie sich schon mit kleinen Beträgen online an grünen Projekten, die Lösungen für eine der wichtigsten Herausforderungen unserer Zeit entwickeln: dem Klimawandel aktiv entgegenzuwirken.

Jetzt investieren: www.econeers.de

*Bitte geben Sie den Gutscheincode im Investmentprozess bei Econeers im vierten Investment-schritt ein. Der Gutschein setzt kein bestimmtes Mindestinvestment voraus und ist bis zum 31.12.2023 einmalig pro Investor einlösbar.

Warnhinweis: Der Erwerb der angebotenen Wertpapiere und Vermögensanlagen 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.



HOLGER GROSS

„DEN EINTRITT IN DIE GEWINN- ZONE SEHEN WIR AB DEM GESCHÄFTSJAHR 2025“

Holger Groß, CFO der MOWEA - Modulare Windenergieanlagen GmbH

Die MOWEA Modulare Windenergieanlagen GmbH bietet derzeit über das Crowdinvestment-Portal [econeers](#) ihre erste Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A3E5ZR7) mit einem Volumen von bis zu 6 Mio. Euro an. Der jährliche Zinskupon der Anleihe liegt bei 8,00%, zudem bietet die Emittentin eine Gewinn- und Exitbeteiligung für Investoren an. Holger Groß, CFO & Managing Director der MOWEA – Modulare Windenergieanlagen GmbH, erklärt im Interview mit dem Anleihen Finder, was das Besondere an den MOWEA-Windsystemen ist und welche Ziele das noch junge Unternehmen mit der Anleihe-Emission verfolgt.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Groß, stellen Sie uns doch kurz und in wenigen Worten Ihr Unternehmen MOWEA und dessen Geschäftsmodell vor?

Holger Groß: Wir entwickeln und vertreiben ein modu-

lares Windenergiesystem: MOWEA ist in der Lage eine Vielzahl von effizienten und intelligenten Mikrowindturbinen zu einem System modular zusammenschalten. Wie in der Solar-PV Industrie bietet die Modularität unserem Kunden Flexibilität für seine spezifische Anwendung.

Anleihen Finder: Seit wann gibt es MOWEA bzw. wann sind Sie mit Ihrer Idee auf den Markt gegangen? Wer gehört zu Ihren Kunden? Verkaufen oder verleihen Sie dabei Ihre Anlagen?

Holger Groß: MOWEA ist ein Spin-off der Technischen Universität Berlin und wurde bereits im Jahre 2017 gegründet. Nach einer ersten Validierungsphase unserer Systeme konnten wir Ende 2021 mit der Vantage Towers AG, einem Tochterunternehmen von Vodafone, unseren ersten Kunden gewinnen. Im Geschäftsfeld Telekommunikation konnten weitere „Big-Player“ akquiriert ►



werden. Hierzu zählen Cellnex Italien, T-Mobile Polen und TDF Frankreich. Gleichzeitig wurden neue Anwendungsfälle in den Bereichen Autobahninfrastruktur (ASFINAG), Baukräne (SÜBA AG) und Hafenanlagenbetreiber (Niedersachsen Ports GmbH) identifiziert und aufgebaut. Die Windenergiesysteme werden grundsätzlich von unseren Kunden erworben und auch von diesen betrieben.

Anleihen Finder: Wo produzieren Sie Ihre Anlagen und wie haben Sie das bislang finanziert? Wie hoch sind generell die Produktionskosten?

Holger Groß: MOWEA hat sich einen qualitativ hochwertigen Pool an Lieferanten aufgebaut. Die einzelnen Bauteile, die überwiegend in Europa produziert werden, lassen wir bei unserem Druckgusslieferanten für die Gehäuseteile an einer dort eigens aufgebauten Fertigungslinie zusammenmontieren. Dieser sitzt in Österreich und von dort werden unsere Anlagen dann auch an unsere Kunden versendet.

Bislang sind rund EUR 8,0 Mio. an Kapital zugeführt worden. Davon entfallen etwa 5,0 Mio. auf Eigenkapital und etwa EUR 1,4 Mio. wurden im letzten Jahr über ein Crowdfunding (Venture Debt) eingeworben. Die verbleibenden Finanzmittel betrafen Fördermittel, die dem Unternehmen ganz zu Beginn zur Verfügung gestellt wurden. Unsere Produktionskosten belaufen sich auf etwa 60% der Gesamtleistung.

„Unsere Kunden kommen aus der Industrie. Wir liefern nicht an private Endkunden“

Anleihen Finder: Wo werden die Windenergieanlagen

installiert und welche Leistungen erbringen sie? Wie wird die Energie genutzt und wie groß ist der Markt für solche Anlagen?

Holger Groß: Einzelne Anwendungsgebiete unserer Windenergiesysteme habe ich bereits vorhin aufgeführt. Unsere Kunden kommen aus der Industrie. Wir liefern nicht an private Endkunden. Am Beispiel eines Funkmastes erläutere ich gerne die Leistungsmerkmale und das Marktpotenzial.

Hier wird in einer Höhe zwischen 30m bis 40m installiert. In Deutschland rechnen wir mit durchschnittlichen Windgeschwindigkeiten pro Jahr zwischen minimal 4 m/s bis hin zu 6 m/s. Verallgemeinert kann man sagen: um so höher, um so besser sind die Windverhältnisse. Ein durchschnittlicher Sendemast hat eine Dauerlast von ca. 2,5kW. D.h., er benötigt pro Jahr ca. 22.000 kWh Energie. Mit einem MOWEA System mit 16 Turbinen können wir somit zwischen 50-70% des jährlichen Energiebedarfs durch grüne, vor Ort produzierte, Energie decken.

Im Segment der Funkmaste sehen wir einen globalen Markt von mehr als 300.000 Standorten, die auf Grund von Wind- und Lastverhältnissen für die Installation unserer Windenergiesysteme ideal geeignet sind. Bei einer Belegung mit durchschnittlich 12 Mikrowindanlagen entspräche dies einem aktuellen Marktvolumen in diesem Segment von mehr als 3,6 Mio. Einheiten.

Anleihen Finder: Was ist das Besondere an Ihrem Windenergiesystem? Gibt es vergleichbare Anlagen und wenn ja, worin unterscheiden sich Ihre Anlagen von denen der Wettbewerber? ▶

Holger Groß: MOWEA kombiniert erstmals Mikrowindturbinen zu einem modularen und intelligenten Windenergiesystem für den industriellen Einsatz. MOWEA fokussiert sich nach dem Vorbild der Erfolgsgeschichte Photovoltaik auf die Senkung der Stückkosten von Kleinwindanlagen über Massenfertigung von standardisierten Bauteilen. Modularität heißt zudem, dass jede Turbine ihre individuelle Elektronik zur Leistungsteuerung und zur Datenübertragung/Kommunikation besitzt.

Innerhalb der Kleinwindbranche findet man nach wie vor keine Standardisierung, große Qualitätsunterschiede und eine mangelnde Marktskalierung vor. Während die Photovoltaikbranche eben durch die o.a. Faktoren von einer der teuersten Energiequellen zum dem Erfolgstreiber der Energiewende schlechthin wurde, fehlt diese Entwicklung weiterhin im Bereich der Kleinwindkraft. Daher hat sich MOWEA das ehrgeizige Ziel gesetzt über sukzessive Skalierung eine Kosten- und Marktführerschaft in vielen Segmenten auf dem noch unterrepräsentierten Kleinwindmarkt zu übernehmen.

„MOWEA kombiniert erstmals Mikrowindturbinen zu einem modularen und intelligenten Windenergiesystem für den industriellen Einsatz“

Anleihen Finder: Wie viele Anlagen haben Sie bislang produziert und verkauft? Welche Umsätze haben Sie damit bislang erwirtschaftet?

Holger Groß: Den ersten Produktionsbatch von 1.000 Turbinen konnten wir restlos verkaufen. Hieraus resultierte ein Umsatzvolumen von etwa 1,7 Mio. EUR.

Anleihen Finder: Nun hat MOWEA eine Anleihe mit einem Volumen von bis zu 6 Mio. Euro aufgelegt. Wofür sollen die Mittel konkret verwendet? Und warum haben Sie sich dabei für eine Crowdfunding-Kampagne entschieden?

Holger Groß: Ab dem Jahr 2025 sieht die Geschäftsplanung einen positiven Cash Flow vor. Die im Rahmen der Anleihefinanzierung zur Verfügung gestellten Finanzmittel werden bis dahin benötigt, um

- die Produktvalidierung der zuvor beschriebenen Technologieerfordernisse abschließen zu können
- die benötigten abteilungsübergreifenden Ressourcen und Kapazitäten aufzubauen
- ausreichendes Working Capital für den Start des geplanten Produktionsbatches zur Verfügung zu haben
- das wirtschaftliche Eigenkapital auf eine ausreichend solide Basis zu stellen.

Nachdem wir im letzten Jahr gute Erfahrungen mit einer Crowdfunding-Kampagne sammeln durften, lag es nahe, dieses Finanzierungsinstrument nochmals zu verwenden. Gleichwohl stehen wir einer klassischen Eigenkapitalbeteiligung auch offen gegenüber. Die Rahmenbedingungen hierfür haben sich allerdings in den letzten neun Monaten hierfür deutlich verschlechtert.

„Ab dem Jahr 2025 sieht die Geschäftsplanung einen positiven Cash Flow vor“

Anleihen Finder: Wie können Sie jährlich den Zinskupon in Höhe von 8,00% bedienen? Wie ist Ihre Finanzplanung in dieser Hinsicht und gibt es zudem noch weitere Verbindlichkeiten zu bedienen?

Holger Groß: Ab 2025 kann das Umsatzwachstum aus dem eigenen Cash-Flow finanziert werden. Deutliche Ertragsüberschüsse lassen eine EBIT-Rendite von über 20% erwarten.

Derzeit befindet sich in der MOWEA Bilanz ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von EUR 150.000, -. Des Weiteren befindet sich auf der Passivseite der MOWEA-Bilanz das Nachrangdarlehen aus der Crowdfinanzierung aus dem Jahre 2022 in Höhe von rund EUR 1,4 Mio. Die Laufzeit des Darlehens beträgt fünf Jahre und ist endfällig im Geschäftsjahr 2027. Während der Laufzeit erfolgen jährliche Zinszahlungen in Höhe von etwa EUR 100.000, -. Nach derzeitigem Stand der aktuellen Geschäftsplanung kann MOWEA auch diese Darlehen aus dem eigenen Cash-Flow vollumfänglich zum Stichtag im Jahre 2027 zurückzahlen.

Anleihen Finder: Zudem bieten Sie Ihren Anlegern eine quotale Gewinn- und Exitbeteiligung an. Dazu müssen Sie aber auch Gewinne erzielen. Welche Strategie verfolgen Sie in Gänze mit dem Unternehmen?

Holger Groß: Den Eintritt in die Gewinnzone sehen wir ab dem Geschäftsjahr 2025. Wir planen das Wachstum des Unternehmens über alle von uns bereits adressierten Marktsegmente, den Schwerpunkt bildet zunächst die Telekommunikation mit ihrem Funkmastgeschäft.

„Unsere Mission ist es, die Marktführerschaft im Bereich der modularen Windenergiesysteme nachhaltig zu verteidigen“

Unsere Mission ist es, die Marktführerschaft im Bereich der modularen Windenergiesysteme nachhaltig zu verteidigen. Wir sehen MOWEA als einen wichtigen Baustein und Treiber der weltweiten Energiewende. Dabei ►

erachten wir die Etablierung von lokaler Windenergie als den perfekten Komplementär zur Photovoltaik.

Anleihen Finder: Wo liegen die größten Risiken und Herausforderungen in Ihrem Geschäftsmodell und Ihrer Tätigkeit?

Holger Groß: Das Geschäftsmodell an sich bedarf einer ständigen Justierung und Überprüfung. Es könnte nicht auszuschließen sein, dass wir uns in einigen Jahren als Energielieferant positionieren und damit ggfs. „Energy as a Service“ anbieten. Aber lassen Sie mich hier eher auf die operativen Herausforderungen eingehen.

Die Validierung des optimierten Windenergiesystems MWS 2.0 bis Q1-2024 abzuschließen ist ein wesentlicher Meilenstein für unser Unternehmen. Damit erreicht MOWEA den Sprung vom Technologiereifegrad 8 (Qualifiziertes System mit Nachweis der Funktionstüchtigkeit im Einsatzbereich) zum Reifegrad 9 (Qualifiziertes System mit Nachweis des erfolgreichen Einsatzes in operativer Umgebung). Durch die intensive Zusammenarbeit mit unseren Pilotkunden erfährt das gesamte Windenergiesystem daher immer wieder wichtige Impulse zur laufenden Produktoptimierung, die ins Produkt einzuarbeiten sind.

Auch in der nahen Zukunft müssen wir mit technolo-

gischen Erkenntnissen rechnen, die zu Gunsten der langfristigen Qualität die Auslieferung weiterer Turbinen möglicherweise verzögern könnten. MOWEA benötigt im Rahmen der geplanten starken Geschäftsentwicklung außerdem ein fachlich versiertes und führungsstarkes Senioremanagement auf der zweiten und dritten Leitungsebene.

Anleihen Finder: Welche operativen Ziele möchten Sie mit Hilfe der Anleihe in diesem und den nächsten Jahren erreichen? Welche Headline würde Sie zudem gerne zum Jahresende über MOWEA lesen?

Holger Groß: Wenn MOWEA die von mir zuvor beschriebenen Risiken und Herausforderungen meistert, bin ich sehr positiv gestimmt, dass wir unsere Planungsziele, die wir im Rahmen des für die Anleihe aufgezeigten Business Cases aufgestellt haben, erreichen werden. Ganz oben steht hier das Ziel, im Jahr 2025 Cash-Flow positiv zu sein.

Das Jahresende 2023 ist ja schon bald erreicht. Ich würde mich grundsätzlich über folgende Schlagzeile freuen: MOWEA hat seine Anleihe erfolgreich am Kapitalmarkt platziert.

Anleihen Finder: Herr Groß, besten Dank.



Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarktgeschäft 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



EMITTENTEN NEWS

- » Eleving platziert 50 Mio. Euro mit neuer Anleihe 2023/28
- » Schalke 04 erwirtschaftet Halbjahresüberschuss von 9,3 Mio. Euro
- » paragon erhöht Ergebnis-Prognose für Gesamtjahr 2023
- » +++ Neuemission +++ Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH emittiert 15 Mio. Euro-Anleihe (A351XF) – Zinskupon von 9,5% p.a.
- » Mutares schließt Add-on-Akquisition zur Stärkung der FerrAI United Group ab
- » ABO Wind steigt zum führenden Windkraftentwickler in Finnland auf
- » Wolftank Group ist nun Mehrheitseigner (50% + 1 Aktie) von Petroltecnica
- » DEAG übernimmt I-Motion zu 100%
- » Mutares strebt Verdopplung des Konzernumsatzes und des Holding-Gewinns bis 2028 an
- » PlusPlus Capital bietet Anleihe-Rückkauf zu 55% an
- » Mutares schließt nächste Akquisition für das Segment Engineering & Technology erfolgreich ab

MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » Aktuelle Anleihe-Neuemissionen im Überblick – Oktober 2023
- » ANLEIHEN-Woche #KW42 – 2023: Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig, Eleving, B4H, JDC, hep, MOWEA, Mutares, ABO Wind, Wolftank, ...
- » Zeichnungsendspurt für 13%-Eleving-Anleihe (A3LL7M) – Hohe Umtauschquote im Baltikum

ADHOC-MELDUNGEN

- » Cardea-Anleihe 2020/23 (A3H2ZP) wird um 5 Jahre verlängert – Firmierung zukünftig als Luna Capital Partners
- » The Grounds: Neuer potenzieller Investor, Kapitalmaßnahmen & Restrukturierung der Wandelanleihe

MARKTNEWS

- » Börse gettex und Börse München verlängern Anleihehandel bis 22.00 Uhr
- » Pareto weiter führend im Nordic Bond-Segment

VERANSTALTUNG

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



*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

Mankus Dietrich

CEO



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 with a registered trademark symbol.

www.sdg-investments.com

The logo for Walter Ludwig features a stylized blue line drawing of a horse's head in profile, facing right, with a small blue arrow pointing upwards from its forehead. Below the drawing, the text "WALTER LUDWIG" is written in a bold, blue, sans-serif font, and "Wertpapierhandelsbank" is written in a smaller, blue, sans-serif font below that.

www.walter-ludwig.com

The logo for mwb features the lowercase letters "mwb" in a bold, blue, sans-serif font. Above the letters are several small, colorful squares (blue, yellow, orange) arranged in a pattern. Below the letters, the text "Wertpapierhandelsbank" is written in a smaller, blue, sans-serif font.

www.mwbfairtrade.com

The logo for DICAMA features a stylized icon on the left consisting of three horizontal bars in red, grey, and blue. To the right of the icon, the text "DICAMA" is written in a bold, dark grey, sans-serif font, and "Corporate finance one step ahead" is written in a smaller, dark grey, sans-serif font below it.

www.dicama.com

The logo for GBC AG features a stylized icon on the left consisting of a black and red shape that resembles a hand or a stylized letter 'G'. To the right of the icon, the text "GBC AG" is written in a bold, red, sans-serif font, and "Partner für den Mittelstand" is written in a smaller, black, sans-serif font below it.

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 FINDER 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**