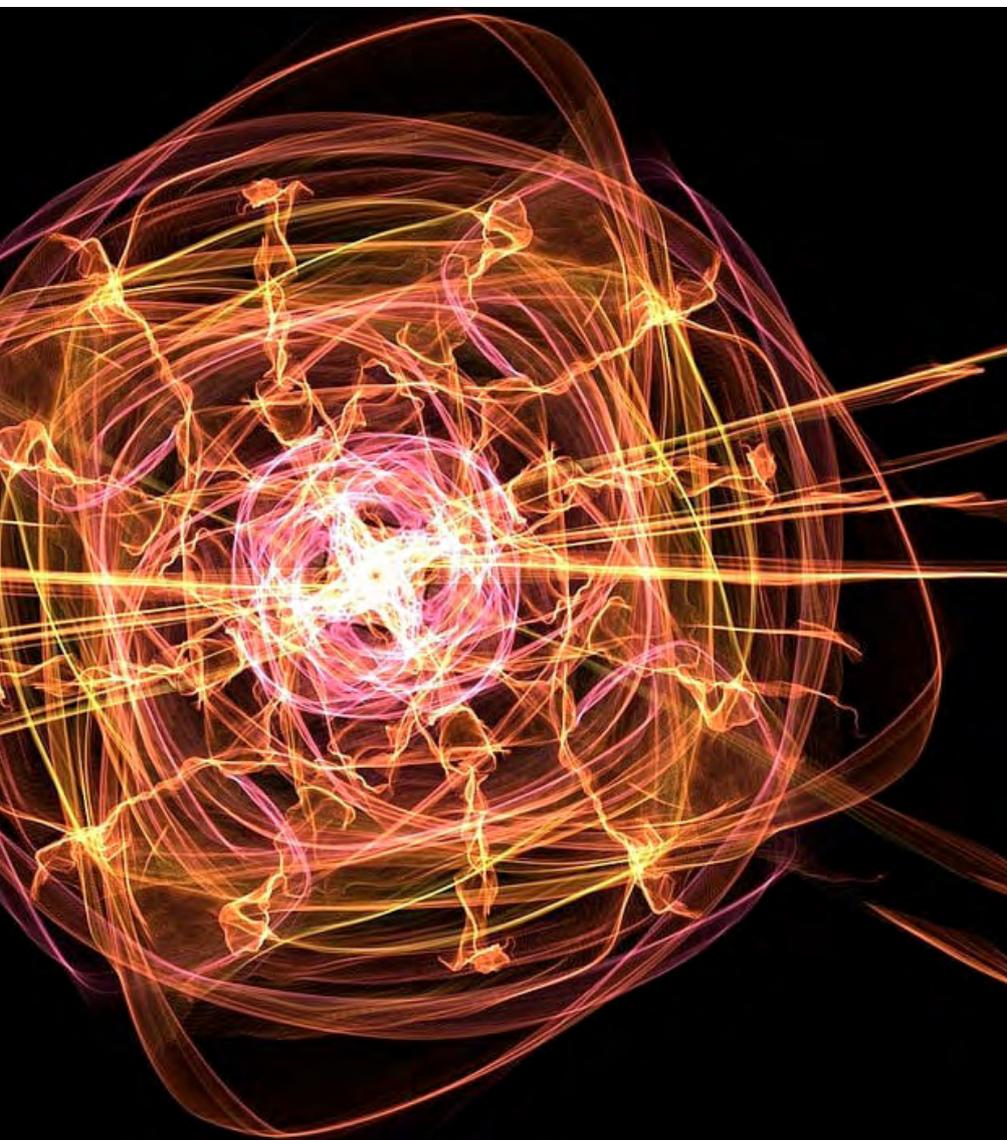


AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Energetisch“

03 | INTERVIEW

mit Dr. Julian Mattheis, CEO der Solarnative GmbH: „Wir industrialisieren gewissermaßen die Energiewende“

09 | ANLEIHEN-SPLITTER

reconcept, ASG SolarInvest, PNE, CitirnSolar, Huber Automotive, BMI

13 | KOLUMNE

„Fußnote“ von Markus Knoss, BankM AG: „Es grünt so grün“

15 | INTERVIEW

mit Michael Ranft und Rainer Zepke, Geschäftsleitung der Ranft Gruppe: „Entwickeln uns zu einem integrierten Entwickler, Erzeuger und Vermarkter von Grünstrom“

19 | NEUEMISSIONEN

Aktuelle Anleihe-Emissionen im Überblick

21 | IM FOKUS

mwb research AG: „Quasi das Beste aus beiden Welten“

25 | GLÄUBIGERVERSAMMLUNGEN

Emittenten, Termine und Themen

26 | ONLINE NEWS

27 | PARTNER

29 | IMPRESSUM

„ENERGETISCH“

Der KMU-Anleihemarkt zeigt sich in diesen Tagen äußerst „energetisch“ – zum einen läuft die Berichtssaison an und die ersten Emittenten präsentieren vorläufige und testierte Jahreszahlen, zum anderen treten nahezu ausnahmslos neue Anleihen aus dem Erneuerbaren Energien-Sektor zu Tage. Ein früher Nachweis, dass dieser Bereich wohl auch im Kalenderjahr 2024 die Spitzenposition in puncto Emissionstätigkeit einheimen wird. Der Kapitalbedarf für die Energiewende ist einfach enorm.

Mit der Solarnative GmbH gibt ein innovatives und äußerst ambitioniertes Unternehmen sein Debüt am Kapitalmarkt. Mit der patentgeschützten Entwicklung ihres „PowerSticks“ könnte Solarnative im Segment von privaten Photovoltaikanlagen eine sehr gewichtige Rolle spielen. Um die Produktionskapazitäten auszubauen und die Nachfrage zu bedienen, ist das Unternehmen bereit, einen üppigen Zinskupon zwischen 11,25% und 12,25% jährlich zu zahlen. Die Zeichnungsphase für den 20 ▶

Mio. Euro-Solarnative Bond startet übrigens heute, am 20. März 2024 – und läuft bis Gründonnerstag. Was es mit der Solarnative GmbH konkret auf sich hat, erfahren Sie im INTERVIEW mit CEO und Co-Gründer Dr. Julian Mattheis auf den kommenden Seiten. Ebenfalls im Photovoltaik- und Energie-Geschäft, aber mit anderer und weit umfassenderer Ausrichtung, ist die Ranft Gruppe unterwegs, die nach 2018 eine weitere Unternehmensanleihe aufgelegt hat, um die Ausweitung ihres Geschäftsmodells zu finanzieren. Die Geschäftsführer Michael Ranft und Rainer Zepke erklären uns im INTERVIEW auf Seite 15 die Hintergründe ihrer aktuellen Anleihe-Emission, die einen jährlichen Zinskupon von 7,00% bietet und ein Volumen von bis zu 15 Mio. Euro aufweist. In dieser Range, genauer gesagt bei einem Kupon von 6,75%, liegt auch die neue Anleihe der reconcept GmbH, die in der vergangenen Woche frisch aufgelegt wurde. Der reconcept Green Bond III dient der Finanzierung von Solarenergie- und Windenergieprojekten der reconcept Gruppe in Deutschland und Nordamerika. Der Bond ist auf sechs Jahre ausgelegt und hat ein Gesamtvolumen von bis zu 20 Mio. Euro. Alle aktuellen Anleihe-Neumissionen und weitere derzeit laufende Emissionen finden Sie in unserem Überblick auf Seite 19.

Auch Markus Knoss von der BankM AG ist der gegenwärtige Trend zu nachhaltigen Geschäftsfeldern und grüner Energie am KMU-Anleihemarkt nicht entgangen. In seiner Fußnote zum Marktgeschehen „Es grünt so grün“ gesellt sich zu den herkömmlichen Energieprojekten auch noch das Thema Grün-Wasserstoff, was u.a. von der AustriaEnergy International GmbH in ihrem Kernmarkt Chile aufgegriffen wird. Die „Fußnote“ – wie immer eine Pflichtlektüre. In unserem ANLEIHEN-SPLITTER bleibt die Thematik Erneuerbare Energien ebenfalls überproportional vertreten, auch wenn die PNE AG und deren Investoren das überraschend angekündigte Ausscheiden von CEO Markus Lesser zu Ende Juli 2024 erst einmal verdauen müssen. Wie gewohnt möchten wir Sie zudem auf unsere ONLINE NEWS hinweisen, die die aktuellen Nachrichtenlage rund um frische Zahlenwerke der KMU-Emitenten abdeckt. Last but not least schauen wir hinter die Markt-Kulissen: Mit der mwb research AG – einem Zusammenschluss der mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG und die SRH AlsterResearch AG – ist in der vergangenen Woche ein neuer Player aus der Wiege gehoben worden, dessen Leistungsangebot ebenfalls einen „energetischen“ Impact auf den Small- und MidCap-Kapitalmarkt haben dürfte – IM FOKUS auf Seite 21.



R GEMEINSAM IN EINE
NACHHALTIGE ZUKUNFT

RANFT SOLAR ANLEIHE 2024

Laufzeit: 5 Jahre
Rendite: 7% p.a.
Mindestanlagesumme: 3000 €

JETZT ONLINE INVESTIEREN

WERBUNG

RANFT SOLAR ANLEIHE 2024

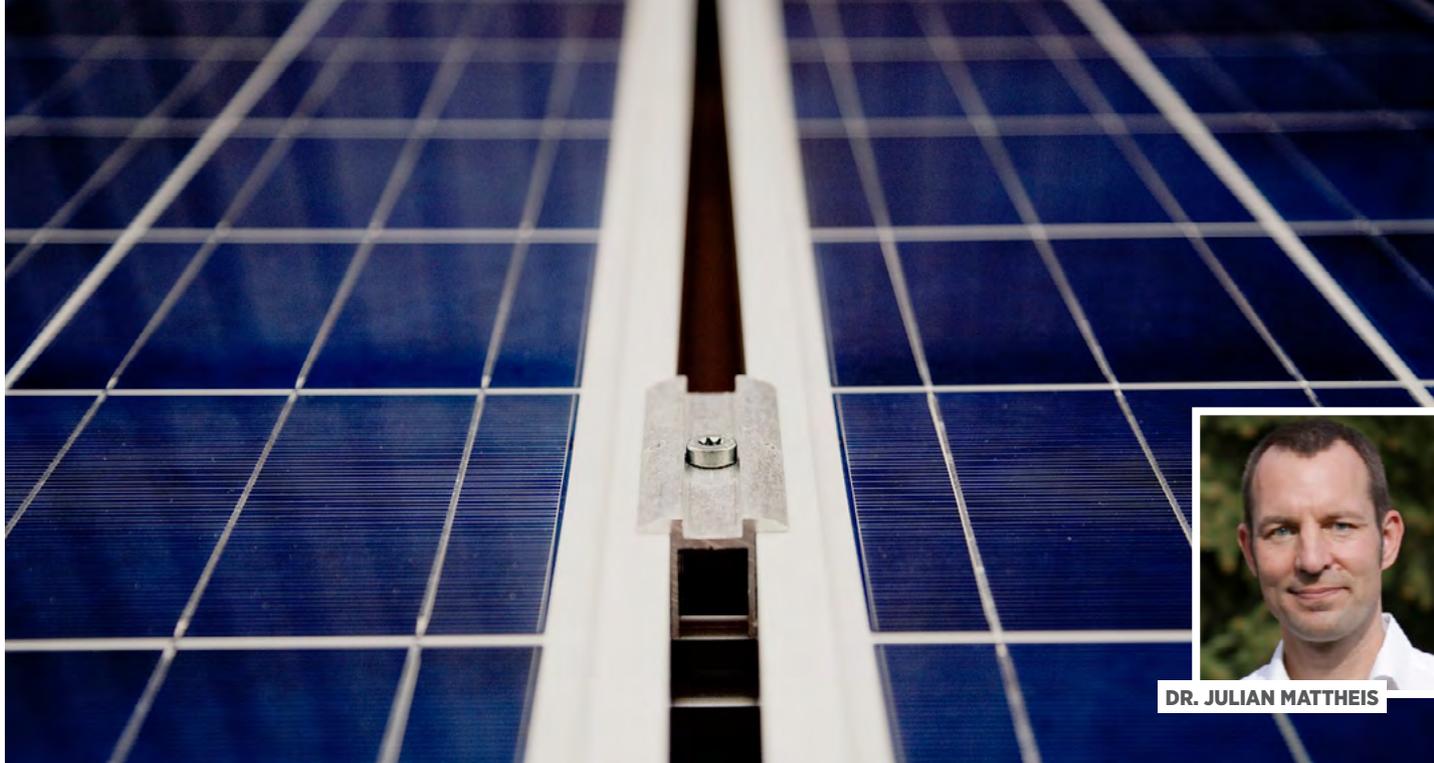


7 % P.A.
5 JAHRE LAUFZEIT
FESTVERZINSLICHE UNTERNEHMENSANLEIHE
ZINSAUSSCHÜSS HALBJÄHRLICH PER 01.07. UND 01.01.
100% RÜCKZAHLUNG AM ENDE DER GEPLANTEN LAUFZEIT
MINDESTBETEILIGUNG 3.000,- EURO

Umwelt & Rendite
im Mittelpunkt

R

www.ranft-gruppe.de/online-zeichnen/



DR. JULIAN MATTHEIS

„WIR INDUSTRIALISIEREN GEWISSERMAßEN DIE ENERGIEWENDE“

Interview mit Dr. Julian Mattheis, CEO der Solarnative GmbH

Ab heute (bis zum 28.03.24) kann die erste Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A382517) der Solarnative GmbH mit einem Zielvolumen von 20 Mio. Euro über die Börse gezeichnet werden. Der Zinskupon der fünfjährigen Anleihe 2024/29 (WKN A38251) wird dabei in einer hochattraktiven Spanne zwischen 11,25 % und 12,25 % p.a. liegen. Die Solarnative GmbH ist ein junges innovatives Unternehmen, das ehrgeizige Wachstumsziele am Photovoltaikmarkt verfolgt. Dies soll mit dem vom Unternehmen entwickelten „PowerStick“ gelingen. Was das Besondere daran ist und welche Ziele das Unternehmen konkret verfolgt, erklärt CEO Dr. Julian Mattheis im Anleihen Finder-Interview.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Dr. Mattheis, können Sie uns kurz das Geschäftsmodell sowie die Produkte und Dienstleistungen der in 2019 gegründeten Solarnative GmbH vorstellen?

Julian Mattheis: Solarnative entwickelt und vertreibt Leistungselektronik für den Photovoltaikmarkt. Mit dem sogenannten „Smart Energy Home“ entwickeln wir ein umfassendes Energiesystem für private Anwendungen. Herzstück dieses Systems ist der „PowerStick“, der kleinste, leichteste und schnellste Wechselrichter der Welt. Wechselrichter sind notwendig, um den von den Photovoltaikmodulen erzeugten Gleichstrom in Wechselstrom umzuwandeln, der ins Stromnetz eingespeist werden kann.

Anleihen Finder: Warum gehen Sie jetzt den großen Schritt an den Kapitalmarkt und weshalb ist eine Anleihe für Ihr Vorhaben der passende Finanzierungsbaustein? ▶

„Die Anleihe bietet uns die Möglichkeit, sehr schnell und flexibel Fremdkapital in signifikanten Größenordnungen aufzunehmen“



Julian Mattheis: Der Photovoltaikmarkt ist riesig und stark wachsend. Wir streben daher einen sehr expansiven Wachstumskurs an, den es zu finanzieren gilt. Bislang ist Solarnative nahezu vollständig durch Eigenkapital finanziert. Wir haben in mehreren Kapitalerhöhungen über 18 Millionen Euro eingeworben. Nun erweitern wir die Eigenkapitalsäule durch Fremdkapital. Zum einen durch klassische Bankdarlehen und zum anderen durch die aktuelle Emission unserer Unternehmensanleihe. Bankdarlehen sind in ihrer Höhe begrenzt, da wir keine Immobilien oder vergleichbare Assets als Sicherheiten stellen können. Die Anleihe bietet uns die Möglichkeit, sehr schnell und flexibel Fremdkapital in signifikanten Größenordnungen aufzunehmen und ist somit für unseren schnellen Expansionskurs das ideale Finanzierungsinstrument.

Anleihen Finder: Wofür sollen die Anleihemittel von bis zu 20 Mio. Euro konkret verwendet werden? Sollen damit auch Investoren- oder Gesellschafter-Darlehen abgelöst werden oder soll das Geld einzig in das Wachstum fließen?

Julian Mattheis: Derzeit haben wir Gesellschafter-Darlehen in Höhe von ca. 500 TEUR ausstehen, die in den nächsten drei Jahren fällig werden sowie ca. 200 TEUR sonstige Darlehen, mit einer Laufzeit von vier Monaten. Darlehen spielen für uns also nur eine untergeordnete Rolle. Die Anleihemittel werden nahezu vollständig zur Finanzierung des Wachstums verwendet. Insbesondere zur Finanzierung von Working Capital. Beispielsweise beziehen wir einige Komponenten aus China, die wir derzeit teuer per Luftfracht beziehen. Seefracht ist deutlich günstiger, bindet aber Kapital für mehrere Wochen.

So etwas ist nur mit einer entsprechenden Kapitaldecke abbildbar. Mit den Anleihemitteln werden wir unsere Fertigung immer weiter optimieren und automatisieren und den Ausstoß bis zum Jahresende auf 50.000 Wechselrichter pro Monat verfünffachen.

Anleihen Finder: Warum ist der von Ihnen entwickelte und patentierte „PowerStick“ so besonders? Wo kommt er zum Einsatz, wie groß ist der Markt dafür und welche Vorteile bringt er für den Anwender mit sich?

„Unser Wechselrichter ist so klein, dass er in den Rahmen handelsüblicher Photovoltaikmodule integriert werden kann. Wir industrialisieren gewissermaßen die Energiewende“

Julian Mattheis: Das besondere an unserem PowerStick ist die Hochfrequenz-Technologie, die wir verwenden. Dadurch können wir die Produkte miniaturisieren und gleichzeitig die Kosten senken, vor allem für die teuren induktiven Komponenten. Unser Wechselrichter ist so klein, dass er in den Rahmen handelsüblicher Photovoltaikmodule integriert werden kann. Wir verlagern so den Installationsaufwand für Photovoltaikanlagen vom Dach in die Fabrik und können dadurch erhebliche Skalierungspotenziale erschließen. Wir industrialisieren gewissermaßen die Energiewende, die schon jetzt unter Fachkräftemangel zu leiden hat. Unser Hauptmarkt ist das Segment von privaten Photovoltaikanlagen auf und an Wohngebäuden. Durch die Umstellung der Mobilität auf Elektro-Fahrzeuge und der Wärmeversorgung auf Wärmepumpen wird sich der Stromverbrauch der ►

Privathaushalte ca. verdreifachen. Der Bedarf an Photovoltaikanlagen zur Deckung dieses Stromverbrauchs ist riesig. Weltweit ist der Photovoltaikmarkt letztes Jahr um über 60 % gewachsen, und vor allem in Europa nimmt die Bedeutung des Wohngebäude Segments immer weiter zu.

Anleihen Finder: Gibt es vergleichbare Produkte am Markt? Wie groß ist die Gefahr, dass große Solarunternehmen ähnliche Produkte entwickeln und Sie vom Markt drängen?

Julian Mattheis: Solarnative ist nicht die erste Firma, die einen sogenannten Mikro-Wechselrichter - also einen Wechselrichter, der jedes Photovoltaikmodul einzeln steuert - anbietet. Zu nennen sind hier insbesondere die Firma Enphase als globaler Marktführer für Mikro-Wechselrichter oder die Firma SolarEdge, die Produkte mit ähnlicher Funktionalität anbietet, deren Gewicht allerdings auf 1 kg oder mehr kommt. Es gibt jedoch niemanden, der eine vergleichbare Hochfrequenz-Technologie beherrscht wie Solarnative. Prinzipiell möchten alle die Taktfrequenz ihrer Geräte erhöhen, um Kosten zu sparen und Bauvolumen zu reduzieren. Das ist aber außerordentlich komplex und meist mit hohen Umwandlungsverlusten verbunden. Nur durch die jahrelange Optimierung durch meinen Mitgründer Henk Oldenkamp ist es Solarnative gelungen, unsere Technologie zur Reife zu bringen. Daher sehen wir die Gefahr, dass unsere Technologie schnell kopiert wird als äußerst gering an. Wesentliche Funktionen sind in verschlüsselter Software und schwer zu kopierenden sog. ASIC Chips enthalten. Darüber hinaus ist unsere Technologie global durch verschiedene Patente geschützt. Spätestens, wenn ein Konkurrent es technologisch schafft, seinen Wechselrichter ähnlich klein zu designen wie unsere, wird er mit unserem umfassenden Patentschutz in Konflikt geraten.

„Es gibt niemanden, der eine vergleichbare Hochfrequenz-Technologie beherrscht wie Solarnative“

Anleihen Finder: Warum wird sich Ihr Mikro-Wechselrichter auf Dauer am Markt durchsetzen?

Julian Mattheis: Wir liefern mit unseren Produkten Vorteile für Installateure und Endnutzer. Durch die Einzelmodulsteuerung kann der Endnutzer deutlich mehr Energie erzeugen und verfügt über detaillierte Informationen über die Performance der einzelnen Photovoltaikmodule. Darüber hinaus hat der Endnutzer ein deutlich sichereres

System ohne gefährliche Hochspannung auf der Gleichstromseite, wodurch der Brandschutz signifikant verbessert wird. Unser Bestreben ist vor allem aber auch, den Installateuren - üblicherweise Solarteure und Dachdecker - von Photovoltaikanlagen das Leben zu erleichtern. Wir wollen Photovoltaikanlagen zu Plug&Play Anwendungen machen. Im Idealfall ist der Wechselrichter im Photovoltaikmodul integriert und der Installationsaufwand für den Wechselrichter entfällt dadurch komplett. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Energiewende und Energieautarkie privater Haushalte.

Anleihen Finder: Wie vertreiben Sie Ihre Produkte und welche Märkte haben Sie dabei ins Auge gefasst? Wie hoch ist derzeit Ihre „gesicherte“ Auftragslage und wie groß ist die weitere Auftrags-Pipeline?

Julian Mattheis: Wir sind ein reiner B2B-Anbieter und bieten keinen direkten B2C Vertrieb an. Im Segment für kleine Photovoltaikanlagen, auch Balkonkraftwerke genannt, verkaufen wir an Baumärkte und Webshops, die dann Systeme mit Photovoltaikmodulen und Unterkonstruktion zur Selbstmontage anbieten. Größere Photovoltaikanlagen werden meist von professionellen Installateuren errichtet. Diese beliefern wir je nach Größe entweder direkt oder über Großhändler. Noch sind wir rein im Balkonkraftwerk-Segment tätig. Hier liegt die Nachfrage bei ca. 20.000 Wechselrichtern im Monat. Ab Mitte des Jahres werden wir auch Produkte für Dachanlagen anbieten und die Fertigung auf 50.000 Wechselrichter pro Monat erweitern. Unsere Auftragspipeline wächst stetig und umfasst derzeit Anfragen nach über einer Million Wechselrichtern. Wir stehen derzeit am Anfang, diese Anfragen in konkrete Bestellungen umzuwandeln und bemühen uns, die Fertigung schnell genug hochzufahren, um die Nachfrage bedienen zu können. Anders ausgedrückt, wir haben aktuell und auf absehbare Zeit das Luxusproblem, die Nachfrage kaum decken zu können.

„Unsere Auftragspipeline wächst stetig und umfasst derzeit Anfragen nach über einer Million Wechselrichtern“

Anleihen Finder: Wie sehen Ihre finanziellen Planungen dazu aus? Der „PowerStick“ ist noch gänzlich neu am Markt. Welche Umsatz- und EBITDA-Entwicklungen erwarten Sie und ab wann sollen bzw. müssen „schwarze Zahlen“ geschrieben werden? ▶

Julian Mattheis: Derzeit haben wir ein Umsatz-Niveau von 1-2 Millionen Euro pro Monat erreicht. Wir wollen das in diesem Jahr noch auf ein Niveau von 5 Millionen Euro pro Monat steigern. Unsere Planung sieht in diesem Jahr einen Gesamtumsatz von 29-48 Millionen Euro vor. Die Entwicklung ist sehr dynamisch. Bereits in Q4 dieses Jahres erwarten wir die ersten Monate mit positivem EBITDA Ergebnis und unsere Planung, die auch in der Präsentation auf unserer [Webseite](#) abgebildet ist, sieht vor ab 2025 auf das Gesamtjahr gesehen schwarze Zahlen zu schreiben.

„Gehen davon aus, ab 2025 schwarze Zahlen zu schreiben“

Anleihen Finder: Sie rechnen mit massiven Umsatz- und Ertragssteigerungen in den kommenden Jahren. Auf welcher Annahme basieren Ihre Kalkulationen? Inwiefern muss dafür auch das Zielvolumen der Anleihe von bis zu 20 Mio. Euro schnellstmöglich eingesammelt werden?

Julian Mattheis: Der Photovoltaikmarkt ist riesig und wächst seit vielen Jahren mit einer Rate von ca. 16 %, wobei sich das Wachstum eher noch beschleunigt. Unsere Planzahlen sind in Bezug auf die Marktgröße sehr gering – wir rechnen lediglich mit niedrigen einstelligen Marktanteilen. In den nächsten Monaten werden wir von Deutschland auch in andere europäische Länder expandieren. Viele unserer Kunden sind bereits international tätig, wodurch die Expansion vereinfacht wird. Insgesamt sehen wir den Markt nicht als limitierenden Faktor für unsere Wachstumspläne an. Auf der operativen Seite stoßen wir im ersten Halbjahr 2025 an die Kapazitätsgrenzen unserer derzeitigen Fertigung. Diese liegt im Zwei-Schicht-Betrieb bei 100.000 Wechselrichtern im Monat. Mitte dieses Jahres müssen wir daher die Weichen stellen für eine Erweiterung der Fertigungskapazität. Ein wesentlicher Faktor ist die immer noch angespannte Lieferketten-Situation für elektronische Bauelemente. Hier betragen Lieferzeiten zum Teil immer noch bis zu 52 Wochen und man muss dementsprechend lang im Voraus planen. Die finanzielle Belastung erfolgt jedoch zumeist erst bei Lieferung. Wir werden in diesem Jahr lediglich einen kleinen Teil der Anleihe für die Erweiterung der Fertigung verwenden, daher stehen wir nicht so stark unter Zeitdruck, das Zielvolumen von 20 Millionen Euro schnell zu erreichen. Mit einem Finanzpolster im Rücken fällt es uns aber leichter, solche Entscheidungen über zukünftige Investitionen zu fällen.

Anleihen Finder: Solarnative ist ein noch junges Unternehmen. Auf welchen finanziellen Füßen steht die GmbH? Wer sind die Anteilseigner und Investoren des Unternehmens?

Julian Mattheis: Derzeit werden gut 30 % der Unternehmensanteile durch das Gründerteam gehalten. Der Rest befindet sich im Besitz unserer Investoren. Neben der BMH, der mittelständischen Beteiligungs- und Venture-Capital-Gesellschaft des Landes Hessen, sind dies vor allem private Angel Investoren, darunter auch Unternehmer aus der Branche.

Anleihen Finder: Sie bieten einen zweistelligen Zinskupon p.a. an, der halbjährlich bedient werden muss. Wie gewährleisten Sie gerade in der Anfangszeit die halbjährlichen Zinszahlungen und welche Sicherheiten bieten Sie Ihren Anlegern? Wie sieht zudem die (Re-)Finanzierungsplanung für die Anleihe in Gänze aus?

Julian Mattheis: Wir werden einen Teil der eingeworbenen Mittel zunächst als Liquiditätspolster verwenden. Dadurch sind wir jederzeit in der Lage, die anstehenden Zinszahlungen problemlos zu bedienen. Wenn wir ab nächstem Jahr Cashflow-positiv werden, können wir die Zinszahlungen aus den operativen Cashflows bedienen. Je stärker wir wachsen, desto weniger fällt die Finanzierungsplanung für die Anleihe ins Gewicht. Des Weiteren werden wir auch weitere Kapitalerhöhungen durchführen und damit unsere Eigenkapital-Position stärken. Sicherheiten können wir keine bieten, und um das zu berücksichtigen und kompensieren, bieten wir einen hohen zweistelligen Zinskupon. Zur Refinanzierung: Das lässt sich heute noch nicht beantworten. Unsere Finanzierungsstruktur wird in fünf Jahren sicher gänzlich anders aussehen als heute; zudem ist es möglich, dass wir während der Laufzeit einen Börsengang durchführen, was einen 10-prozentigen Aufschlag bei der Tilgung der Anleihe für die Investoren bedeutet.

„Je stärker wir wachsen, desto weniger fällt die Finanzierungsplanung für die Anleihe ins Gewicht“

Anleihen Finder: Zuletzt haben Sie eine Kooperation mit einem Big Player der Branche, Meyer Burger, abgeschlossen. Wie sieht diese Zusammenarbeit/Kooperation inhaltlich aus und welche Vorteile ergeben sich für Sie damit? ▶

Julian Mattheis: Meyer Burger ist ein sehr geschätzter Partner für uns, der eine ähnliche Philosophie der lokalen Fertigung verfolgt wie Solarnative. Wir arbeiten auf mehreren Ebenen zusammen. Zum einen geschieht dies durch das Balkonkraftwerk mit Photovoltaikmodulen von Meyer Burger und Wechselrichtern von Solarnative. Zum anderen arbeiten wir auf technologischer Ebene zusammen – übrigens ähnlich auch mit anderen Partnern –, mit der Zielsetzung, Wechselrichter in die Module zu integrieren. Meyer Burger ist mit ihrer speziellen Hetero Junction Technologie einer der Technologieführer in der Photovoltaikindustrie und wir können durch die Modulintegration der Wechselrichter spezielle Synergie-Effekte erzielen, die sich positiv auf die Leistung der Module auswirkt. Daher sind wir sehr stolz auf die gemeinsame Kooperation.

Anleihen FINDER: Sie streben ein schnelles und hohes Wachstum an. Was sind Ihre unternehmerischen Ziele mit

der Solarnative GmbH? Wo soll die Reise in den nächsten 5 Jahren hinführen?

„Ab einem jährlichen Umsatz von 500 Mio. Euro sind wir reif für ein IPO“

Julian Mattheis: Es ist unser Ziel, möglichst schnell zu einem relevanten Gigawatt Player in der Photovoltaikindustrie aufzusteigen. Wir wollen Photovoltaikmodule mit integrierten Wechselrichtern als neuen Marktstandard für Wohngebäude etablieren, denn wir sind überzeugt von den mannigfaltigen Vorteilen dieses Ansatzes. Wenn wir das erreichen, sind unserem Wachstum kaum Grenzen gesetzt. Im Hinblick auf die Gesellschaft planen wir diese mittelfristig in eine AG umzuwandeln und erachten uns ab einem jährlichen Umsatz von 500 Mio. Euro dann auch reif für ein IPO.

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

HUBER
AUTOMOTIVE

HUBER AUTOMOTIVE AG

Inhaberschuldverschreibungen ISIN: DE000A2TR430 / WKN: A2TR43

BESCHLUSSVORSCHLAG

Änderung des Fälligkeitszeitpunkts auf den 16. April 2027,
Erhöhung des Zinssatzes auf 7,5% p.a. ab dem 16. April 2024
sowie weitere Beschlussgegenstände, wie in der Aufforderung
zur Stimmabgabe vom 18. März 2024 benannt.

ABSTIMMUNG OHNE VERSAMMLUNG

2. April 2024 um 0:00 bis 4. April 2024 um 24:00

WEITERE INFORMATIONEN

www.huber-automotive.com/investor-relations/anleihe



Anleihe 2023/2028, Kupon: 9%

WKN: A352ER

ISIN: DE000A352ER1

Erhältlich an der Frankfurter Börse
sowie bei allen Banken und Sparkassen

Wertpapierprospekt erhältlich unter
leef.bio/anleihe2023

LEEF®

LEAVE PLASTIC
BEHIND

~~GREENWASHING~~ ECHTE LÖSUNGEN SCHON HEUTE!

Die Spezialisten für den Rohstoff Blatt.

LEEF unterstützt Unternehmen im ESG Wandel mit realen Lösungen.

Dazu nutzt & verarbeitet LEEF Blätter von Palmen als klimaneutralen Rohstoff und spart so nahezu alle Emissionen der Materialerzeugung von Papier, Pulp & Recycling.

LEEF ist ein führender Spezialist darin, Verpackungen und Konsumgüter aus Blättern zu fertigen. Einem übersehenen, zirkulären & klimaneutralen Rohstoff.



— Ausgestanzter Teller,
30 x 30 cm

— Arekablatt,
40 x 60 cm

Ein Material für viele Industrien



Gastronomie



Kosmetik



Bürobedarf



Tierbedarf



Möbel



Fashion



Medizin

NIE WIEDER PLASTIK

Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Der Erwerb dieses Wertpapiers 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.

ANLEIHENSPLITTER



RECONCEPT GMBH EMITTIERT GREEN BOND III

Neues Impact-Investment – die reconcept GmbH begibt eine neue sechsjährige Unternehmensanleihe mit einem Emissionsvolumen von bis zu 20 Mio. Euro (ISIN: DE000A382897). Der jährliche Zinskupon der Anleihe mit dem offiziellen Namen „reconcept Green Bond III 2024/30“ liegt bei 6,75 % p.a. und wird halbjährlich ausgezahlt. Interessierte Anleger können die neue Anleihe ab einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro direkt über reconcept unter www.reconcept.de/ir zeichnen. Valuta-Tag ist der 30. September 2024, die Rückzahlung der Anleihe erfolgt am 30. September 2030. Ab März 2025 ist die Börsennotierung an der Börse Frankfurt vorgesehen.

Der Emissionserlös soll in die Finanzierung und Refinanzierung des Geschäftsbetriebs im Erneuerbare-Energien-Bereich sowie in den Ausbau der reconcept Gruppe fließen. Im Fokus stehen dabei vor allem der Ausbau der Photovoltaikprojekte (Solarparks in der Freifläche und gewerbliche Aufdachphotovoltaik-Anlagen) und Windenergieprojekte in Deutschland sowie „Greenfield“-Projekte im Photovoltaik- und Windenergiebereich in Nordamerika. Darüber hinaus soll auch die Projektpipeline in Finnland weiterentwickelt und ausgebaut werden. Die Anleihe-Emission wird von der Lewisfield Deutschland GmbH als Financial Advisor begleitet.

„Wollen unsere Projektentwicklung nachhaltig und zielgerichtet ausbauen“

„Erneuerbare Energien bleiben ein Wachstumsmarkt und der Trend zur Green Economy ist unaufhaltsam. Wir wollen als Unternehmen unser Wachstum fortsetzen und dazu unsere Projektentwicklung ausbauen – nachhaltig und zielgerichtet. Unsere Projektpipeline ist mit einer geplanten Leistung von rund 3.900 MW gut gefüllt. Gleichzeitig arbeiten wir derzeit an innovativen Hybrid-Lösungen. Bestehende Windparks können entweder durch zusätzliche Technologien wie Solar, Batterie oder Elektrolyseur nachträglich erweitert werden oder Hybridparks werden von Anfang an als eine Einheit geplant und gebaut“, sagt Karsten Reetz, geschäftsführender Gesellschafter der reconcept GmbH.

ASG SOLARINVEST-ANLEIHE ZUR HÄLFTE PLATZIERT

Die im vergangenen Jahr aufgelegte Unternehmensanleihe 2023/28 (ISIN: DE000A351405) der ASG SolarInvest GmbH, die aktuell weiterhin zur Zeichnung angeboten wird, ist nach Angaben der Emittentin zur Hälfte und somit zu rd. 5 Mio. Euro platziert. Die SolarInvest-Anleihe hat eine Laufzeit von fünf Jahren und wird jährlich mit 8,00 % p.a. verzinst. Das Emissionsvolumen beträgt bis zu 10 Mio. Euro. Interessierte Anleger können die grüne Anleihe weiterhin über die [Unternehmenswebseite](#) und ausgewählte Finanzintermediäre zeichnen. Am 31. Mai 2024 soll schließlich auch die geplante Börsennotierung des Bonds erfolgen. ▶



ASG-Ziele in 2023 erreicht

Die ASG SolarInvest GmbH konnte den Wert der gehaltenen Projektrechte in den vergangenen Monaten nach eigenen Angaben deutlich von rund 22 Mio. Euro auf aktuell rund 33 Mio. Euro erhöhen. Zudem habe das Unternehmen in 2023 alle selbst gesetzten Ziele erreicht. So konnte die ASG SolarInvest neue Flächen für über 300 MW PV-Leistung sichern, so dass derzeit für über 820 MW Flächen gesichert sind. Für weitere 80 MW konnte das Bauleitverfahren gestartet und ein Aufstellungsbeschluss geschaffen werden. Der Bestand an Projekten im Bauleitverfahren erhöhte sich damit auf annähernd 400 MW.

Bis zum Sommer 2024 erwartet die ASG SolarInvest GmbH den Satzungsbeschluss für ein 70-MW-Projekt im Landkreis Elbe-Elster. Der Baustart soll noch in diesem Jahr erfolgen. Weitere Projekte sollen zudem akquiriert und u.a. mithilfe der Anleihemittel bearbeitet werden, so dass sich der Auftragsbestand in den nächsten Jahren weiter erhöhen dürfte.

CEO MARKUS LESSER VERLÄSST DIE PNE AG

Überraschende Personalie – Markus Lesser, Vorstandsvorsitzender der PNE AG, wird das erfolgreiche Erneuerbare Energien-Unternehmen mit Wirkung zum Ende Juli 2024 aus persönlichen Gründen verlassen. Erst im vergangenen Jahr wurde Lessers Vorstandvertrag um weitere vier Jahre bis zum 31.12.2027 verlängert.

Nach Angaben der PNE AG ist beabsichtigt, dem Wunsch von Markus Lesser zu entsprechen und mit ihm in Gespräche über eine vorzeitige Beendigung seines Vorstandsvertrags einzutreten. Parallel wird sich der Aufsichtsrat um einen geeigneten Nachfolgekandidaten für das Amt des Vorstandsvorsitzenden bemühen. Weitere Infos zum Thema folgen.

Markus Lesser hat PNE geprägt

Markus Lesser hat in den 13 Jahren seiner Amtszeit die PNE AG maßgeblich vom reinen Windparkentwickler zum Clean Energy Solutions Provider und unabhängigen Stromerzeuger (IPP) weiterentwickelt.



Nach seinem Start bei PNE als COO 2011 wurde er nach erfolgreichen Jahren 2016 zum CEO ernannt. In Jahr 2017 entwickelte er die Scale up Strategie und schloss diese Ende 2023 sehr erfolgreich ab. In 2022 stellte Markus Lesser mit der Strategieerweiterung Scale up 2.0 die Weichen auf weiteres Wachstum. Die Projektpipeline wurde auf 19 GW/GWp stark gesteigert, der Eigenbestand an Windparks wurde neu aufgebaut und aktuell befinden sich 650 MW in Betrieb oder im Bau.

Per Hornung Pedersen, Vorsitzender des Aufsichtsrats: "Wir bedauern sehr, dass sich Markus Lesser zu diesem Schritt entschieden hat. Die PNE AG ist als Unternehmen in den Jahren der Amtszeit von Markus Lesser stark gewachsen und hat erheblich an Wert gewonnen, ist im SDAX und im TecDax gelistet und genießt als Firma einen exzellenten Ruf in der Branche. Markus Lesser hat die PNE AG sicher durch herausfordernde Zeiten geführt, und nicht zuletzt aufgrund seines Wissens, seiner langjährigen Erfahrung und seiner Kontakte bis in hohe Ebenen der Politik stets zur Weiterentwicklung der Branche beigetragen. Dafür danken wir ihm. Wir wünschen ihm schon jetzt für seine Zukunft alles Gute."

CITRINSOLAR GMBH STEIGERT UMSATZ IN 2023

Die Anleihe-Emittentin CitrinSolar GmbH blickt nach eigenen Angaben „auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2023“ zurück. Das Moosburger Unternehmen kann seinen Umsatz nach vorläufigen Zahlen um rd. 8,5 % auf 42,5 Mio. Euro und das EBT auf 2,3 Mio. Euro steigern. Ende vergangenen Jahres hat die CitrinSolar GmbH ihre erste Unternehmensanleihe (ISIN DE000A351YM2) mit einem Gesamtvolumen von bis 30 Mio. Euro aufgelegt. Die „grüne Anleihe“ (von imug Rating bestätigt) wird jährlich mit 8,00% verzinst. Die Laufzeit des Bonds beträgt sechs Jahre bis zum 31.12.2029, er kann ab einer ►

Mindestanlage von 1.000 Euro weiterhin über die Emittentin gezeichnet werden.

Etwa 49 % des Umsatzes hat die inhabergeführte CitrinSolar-Gruppe im Geschäftsjahr 2023 im Bereich Wärmespeicher erzielt, 24 % des Umsatzes entfallen auf das Segment „Solarthermiekollektoren“, die CitrinSolar in Eigenproduktion herstellt, der restliche Umsatz wird über Photovoltaikanlagen sowie die Beratungsdienstleistungen für Komplettsysteme erwirtschaftet. „Wir haben im vergangenen Jahr unsere Marktposition weiter stärken können“, sagt CitrinSolar GmbH Geschäftsführer Christian Götz. „Besonders erfreulich ist es für uns, dass alle drei Geschäftsbereiche zu diesem guten Ergebnis beigetragen haben.“

Neuer Standort und neue Produkte

CitrinSolar forciert derzeit den Bau eines neuen Standorts, der größere Produktionskapazitäten einhergehend mit einem hohen Grad an Automatisierung ermöglichen soll. Die Mittel aus der Anleihe sollen für die Erweiterung der Produktionskapazitäten für Wärmespeicher sowie zur Errichtung eines modernen Logistik- und Dienstleistungszentrums in der Nähe des bisherigen Unternehmensstandortes im Nord-Osten von München eingesetzt werden. Zudem wird die Produktionserweiterung über KfW-Darlehen finanziert.

Des Weiteren bietet CitrinSolar 2024 seinen Kunden gleich zwei Produktneuheiten im Segment Wärmespeicher an, die erstmals im April auf der IFH/Intherm-Messe in Nürnberg vorgestellt werden. Die neuen, patentierten Wärmespeicher „WP Fresh Eco-line“ und „eFlexx“ sind in Zusammenarbeit mit der TU Ingolstadt entwickelt worden und zeichnen sich durch ein innovatives und effizientes Energiemanagement aus.



HUBER AUTOMOTIVE AG: AGV VOM 2. BIS 4. APRIL 2024

Erste Abstimmung der Anleihegläubiger terminiert - die Inhaber der Huber Automotive-Unternehmensanleihe 2019/24 (ISIN: DE000A2TR430) können im Zeitraum vom 02. bis 04. April 2024 über die geplanten Anpassungen der Anleihebedingungen abstimmen. Der Vorstand des Unternehmens schlägt den Anleihegläubigern vor, die Anleihe um drei Jahre bis zum 16. April 2027 zu verlängern und den Zinskupon in diesem Zeitraum von 6,00% auf 7,50% p.a. zu erhöhen.

Das Unternehmen hat die Aufforderung zur Stimmabgabe sowie die dafür erforderlichen Dokumente im Bundesanzeiger und auf der [Unternehmenswebseite](#) für die Anleihegläubigerversammlung veröffentlicht. Die Abstimmung erfolgt ohne Versammlung. Die notwendigen Dokumente zur Stimmrechtsabgabe können dem Abstimmungsleiter in der Frist vom 2. bis 4. April 2024 per Post, Telefax oder E-Mail zugesendet werden. ▶

HUBER AUTOMOTIVE AG 2019/24

Die Anleihe 2019/24 der Huber Automotive AG (ISIN: DE000A2TR430) ist mit einem Zinskupon von 6,00% p.a. (Zinstermin jährlich am 12.04.) ausgestattet und hat ein platziertes Volumen von 20,46 Mio. Euro.



BONDS MONTHLY INCOME ÜBERSPRINGT 50 MIO. EURO-MARKE

Der von der Heemann Vermögensverwaltung AG aufgelegte monatlich ausschüttenden Anleihefonds FU Fonds – Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M) hat die Fondsvolumen-Marke von 50 Mio. Euro überschritten. Zudem hat der Fonds mit insgesamt 78 von 100 Punkten ein „gutes EDA-Scoreing“ erzielt. Der EDA-Score (EDA steht für Ethisch Dynamischer Anteil) ist eine Nachhaltigkeitskennzahl, die von Mountain View-Data (MVD) entwickelt und patentiert wurde. Dabei werden Nachhaltigkeitskriterien in Fondsportfolien überprüft und in einer Skala von 0 bis 100 bewertet.

Mountain View bewertet die Fonds dabei auf Basis ihrer Investments in Aktien, Unternehmensanleihen, Staatsanleihen und eines umfangreichen Nachhaltigkeitsresearch zu ausgewählten EDA-Kriterien. Berücksichtigt werden hierbei u.a. Rüstung, Menschenrechte, Atomenergie, Umweltorientierung, Tierversuche, Fracking oder auch UN Global Compact. In der MVD-Datenbank befinden sich mehr als 5.700 geprüfte Investmentfonds.

Hohe Ertragskraft des Bonds Monthly Income

Der FU Fonds – Bonds Monthly Income wurde im Juli 2019 aufgelegt. Mit der Überschreitung der Volumengrenze von 50 Mio. Euro hat der monatlich ausschüttende Anleihefonds nun einen neuen Meilenstein erreicht. Seit Auflage wurde in jedem Monat die versprochene Auszahlung von 0,25 Euro je Anteil an die Anleger geleistet – in diesem Monat folgt die 55. Ausschüttung in Folge. Bislang wurden durch Zinserträge erwirtschaftete Ausschüttungen in Höhe von insgesamt 15,49 Euro je Fondsanteil an die Anleger vorgenommen. Nachdem in 2023 die Wertentwicklung +11,65% betrug, wurden seit Jahresanfang bereits weitere +3,72% erwirtschaftet.

Jedes Jahr erfolgt neben der monatlichen Ausschüttung eine Sonderausschüttung an die Anleger, die sich an der wirtschaftlichen Entwicklung des Fonds im Vorjahr orientiert. Diese Sonderausschüttung konnte bislang ebenfalls jährlich gesteigert werden – nach 0,46 Euro für 2019, 0,48 Euro für 2020, 0,50 Euro für 2021 und 0,55 Euro für 2022 wird die Sonderausschüttung für 2023 0,60 Euro betragen und im April 2024 ausgeschüttet werden.

Kleine Wechselrichter,
Große Rendite

solar native

Die Solarnative Anleihe 2024/29

Zeichnungsfrist:
20.-28. März 2024

Zinsspanne:
11,25 % bis 12,25 % p.a.

Rechtliche Hinweise: Die Billigung des Prospekts durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potenziellen Anlegern wird empfohlen, den Prospekt zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Rechtlich maßgeblicher Wertpapierprospekt abrufbar unter: <https://solarnative.com/de/fuer-investoren/>

Solarnative GmbH | Am Holzweg 26 | 65830 Kriftel | Germany
www.solarnative.com



„ES GRÜNT SO GRÜN“

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

Wohin das Auge blickt, keimt und sprießt es wieder. Und das nicht nur in der Natur. Auch die Asset-Klassen wachsen auf nie dagewesene Höhen und in vielen Bereichen der Wirtschaft wird der Fußabdruck immer grüner. Ganz besonders im Trend: Grüner Wasserstoff. Auch ein KMU-Emittent mischt mit.

Airbus arbeitet an der Verwirklichung erster Wasserstoff-Flugzeuge, Thyssenkrupp baut mit dem Fraunhofer-Institut eine Pilotanlage für die besonders effiziente Hochtemperatur-Elektrolyse zur Massenfertigung und eine neue Brennergeneration soll die Asphaltproduktion im Straßenbau nachhaltig machen. Ob Mobilitätssektor, Energiewirtschaft oder Chemie- und Stahlindustrie - sie alle hoffen auf dem Weg zur Dekarbonisierung auf das Gas, das durch die Aufspaltung von Wasser in Sauerstoff unter Einsatz erneuerbaren Energien für die Elektrolyse gewonnen wird. Auch, weil es sich leichter speichern und transportieren lässt. Das kann die Energieversorgung der Zukunft deutlich flexibler machen.

Als Rohstoff der Industrie winkt Grünem Wasserstoff eine blühende Zukunft. Aktuell noch ein Nischenmarkt mit einem Marktvolumen im einstelligen Milliardenbereich, prognostizieren Branchenexperten bis 2030 einen Anstieg auf 500 Milliarden US-Dollar und mehr. So groß jedoch die Nachfrage, so klein ist derzeit noch das Angebot.

Weltweit wurden 2022 nach Angaben der Internationalen Energieagentur weniger als 1 Million Tonnen Grüner Wasserstoff produziert. Benötigt werden bis 2050 etwa 300 Millionen Tonnen. Natürlich zu wettbewerbsfähigen Kosten. Gut, dass die Herstellungspreise sinken. Der HydexPLUS Green, ein Index, der die Grenzkosten für die Erzeugung von Grünem Wasserstoff berechnet, ist in den vergangenen drei Monaten von 5,8 auf 5,2 Euro pro Kilogramm gesunken. Bis 2050 gehen Experten von einem weiteren Rückgang bis auf 1,5 Euro je Kilogramm aus.

AustriaEnergy vorne dabei

Den weltweit günstigsten nicht subventionierten Grünen Wasserstoff will dabei Chile produzieren. 25 Gigawatt (GW) Elektrolysekapazität möchte das sonnen- und windreiche Land bis 2030 in Betrieb haben und zu den drei größten Wasserstoffexporteuren der Welt aufsteigen. Ganz vorne in der Aufgabenkette mischt GreenBond-Emittent AustriaEnergy mit. Als Technologieintegrator bereits seit 2012 in der Projektierung riesiger Windparks im Süden von Chile aktiv, hat das Team um Gründer und Geschäftsführer Helmut Kantner vor fünf Jahren mit der Standortentwicklung für ein erstes Grünwasserstoffprojekt begonnen. Um die Kapazitäten zu verdreifachen, wurde Ende 2023 eine zweite Projektphase beschlossen. Ein weiterer Standort mit einer erwarteten Windkapazität von ca. 5 GW ►

soll folgen. Die Pachtverträge für knapp 60.000 ha sind unterzeichnet, kürzlich haben die Windmessungen und ersten Umweltuntersuchungen begonnen.

Der erste Standort soll Ende 2025 baureif sein, Joint-Venture-Partner Copenhagen Infrastructure Partners – einer der weltweit größten Fondsmanager für Investitionen in Erneuerbare Energien – hat dann die Option, alle Anteile von AustriaEnergy zu vordefinierten Konditionen zu erwerben. Etwa 29 Millionen US-Dollar dürfte dies in die Kassen von AustriaEnergy spülen. Auch ein Letter of Intent zur Abnahme der gesamten Produktionsmenge ist bereits unterzeichnet. 260.000 Tonnen Grüner Wasserstoff und 1,3 Millionen Tonnen Grüner Ammoniak sollen in Zukunft pro Jahr produziert werden, mit Potenzial zu weiteren Kapazitätserhöhungen.

Grüner Ammoniak ermöglicht durch seine gegenüber flüssigem Wasserstoff höhere volumetrische Energiedichte den Transport von mehr Energie bei gleichem Volumen. Dies ist für den Export entscheidend. Allein die EU möchte ab 2030 jährlich 10 Millionen Tonnen Grünen Wasserstoff aus dem Ausland beziehen. Insbesondere für Deutschland soll Chile dabei eine zentrale Rolle einnehmen. Eine Vereinbarung zur Kooperation wurde bereits getroffen und im neuen internationalen Klimaklub, der vergangenes Jahr im Rahmen der Weltklimakonferenz in Dubai seine Arbeit aufgenommen hat, teilen sich Deutschland und Chile bis Ende 2025 den Vorsitz.

Globalisierung wertsteigernd

Doch die Konkurrenz ist groß. Während im EU-Raum noch über Regularien und Subventionen diskutiert wird, gehen Länder wie Japan oder Südkorea das Thema deutlich pragmatischer an. Verwendet wird der Grüne Wasserstoff dort zum Beispiel zur Produktion von Automobilstahl. Ziel ist es, die komplette Lieferkette bis hin zur Anwendung komplett mit einem grünen Fußabdruck zu versehen. Trotz aller Ambitionen hinkt Deutschland hier teilweise hinterher. Das ist gefährlich, denn in globalen Absatzmärkten und Lieferketten operierende Unternehmen ziehen immer schneller ihre Konsequenzen.

Drastischstes Beispiel ist aktuell sicher BASF. Anlässlich der Vorlage der 2023er Zahlen stellte der scheidende CEO Martin Brudemüller dem Standort Deutschland direkt und indirekt ein mehr als schlechtes Zeugnis aus. Für die Beschäftigten am Standort in Ludwigshafen wird dies wohl einen zusätzlichen Stellenabbau bedeuten. In anderen Regionen dürften Investitionen und Mitarbei-

terzahlen hingegen steigen. Nun gelten für KMUs andere Voraussetzungen als für einen DAX-Konzern, aber auch Wohl und Wehe des Mittelstands bestimmt sich immer weniger allein von der deutschen und europäischen Wirtschaftspolitik.

Muss einem das Angst machen? Ich denke nein. Sicher, für die betroffenen Beschäftigten hiesiger Standorte bedeutet das Veränderung. Ganz gleich ob sie dem Ruf ins Ausland folgen oder in Deutschland eine neue Aufgabe suchen. Doch Fachkräfte werden händeringend gebraucht. Und für die Unternehmen, deren Anteilseigner und Gläubiger ist die Diversifikation der Wertschöpfung durch Globalisierung mindestens stabilisierend, meist sogar deutlich wertsteigernd.

Märkte im Hoch

Auch deshalb zeigt sich der Mittelstand so robust gegenüber der anhaltenden Rezession und negativen Stimmung im Lande. Betrachtet man einzelne Sektoren abseits der Baubranche, so zeigen sich jedoch langsam zarte Knospen neuen Lebens, um in der Sprache der Natur zu bleiben. Ganz zuvorderst im Dienstleistungssektor, aber auch die für den Mittelstand so wichtige Investitionsgüterbranche präsentierte sich zuletzt wieder etwas optimistischer. Und auch am Markt für KMU-Anleihen wagen sich wie aktuell mit reconcept III oder Solarnative wieder vermehrt Emittenten aus der Deckung.

Ab Sommer könnte sich die Konjunktur dann auf breiterer Flur beleben. Dies korrespondiert mit den üblichen Vorlaufeffekten der Wertpapiermärkte, die sich aktuell im Höhenflug befinden. Überall klettern die Asset-Klassen auf nie dagewesene Höhen. Egal ob Einzeltitel, wichtige Indizes, der Goldpreis oder auch die führenden Kryptowährungen. Ein Ende ist nicht in Sicht. Denn viele Investoren sind immer noch mit angezogener Handbremse unterwegs. Sonst wären neben zukunftsgerichteten Investments nicht auch inflationsgeschützte Assets, wie Gold oder Bitcoin so gefragt.

Genießen wir also den Frühling, bereiten weiter das KMU-Feld und erfreuen uns am allgegenwärtigen Wachstum!

Markus Knoss, BankM AG ■





CREDIT: RANFT GRUPPE

MICHAEL RANFT

RAINER ZEPKE

„ENTWICKELN UNS ZU EINEM INTEGRIERTEN ENTWICKLER, ERZEUGER UND VERMARKTER VON GRÜNSTROM“

Interview mit Michael Ranft und Rainer Zepke, Geschäftsleitung der Ranft Gruppe

Die Ranft-Gruppe hat über die Tochtergesellschaft Ranft Green Energie GmbH eine neue Unternehmensanleihe aufgelegt. Die „Ranft Solar-Anleihe 2024“ (ISIN: DE000A351198) hat ein Gesamtvolumen von bis zu 15 Mio. Euro und wird jährlich mit 7,00% verzinst. Ab einer Mindestanlagesumme von 3.000 Euro kann die Anleihe direkt über die Emittentin gezeichnet werden. Michael Ranft und Rainer Zepke, Geschäftsführer der Ranft Gruppe, haben uns im Interview die Hintergründe der Anleihe-Emission sowie die Geschäftsentwicklung und die geplante strategische Ausweitung der Tätigkeiten erläutert.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Ranft, sehr geehrter Herr Zepke, die Ranft Gruppe hat eine neue Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 15 Mio. Euro aufgelegt. Der Bond ist deutlich größer als vorherige Nachrangdarlehen – warum haben Sie sich jetzt dafür entschieden und was haben Sie mit den bis zu 15 Mio. Euro konkret vor? Wo ist akuter Investitionsbedarf?

Michael Ranft: Die strategische Ausrichtung der Ranft Gruppe beinhaltet die Projektierung, Errichtung und den Betrieb sowie die kaufm. und technische Betriebsführung von Solaranlagen und Wasserkraftwerken. Der wirtschaftlich sinnvolle Ausbau von PV-Kapazitäten bringt eine Vergrößerung der Projektvolumina mit sich. So haben wir allein in 2023 bereits 3 PV-Anlagen mit insgesamt 20 MWp Leistung in die Baureife entwickelt und zum Teil auch bereits errichtet. In der Projektentwicklungspipeline finden sich Projektgrößen zwischen 7 MWp und 50 MWp. Hier gilt es für die gewohnt professionelle Umsetzung die benötigten personellen und finanziellen Ressourcen zur Verfügung zu stellen.

Eine weitere strategische Säule ist die Integration von Speichertechnologien. Es ist Konsens, dass die Energiewende nicht allein durch den Zubau von erneuerbaren Energieanlagen in der Grünstromproduktion erreicht werden kann. Wesentlicher Baustein ist der Einsatz von Speichertechnologien zur Verstetigung der Ver- ▶



CREDIT: RANFT GRUPPE

fügbare. Sämtliche von uns in den letzten 16 Jahren entwickelten und errichteten Standorte werden von uns auf ihre Eignung zum kombinierten Einsatz mit der passenden Speichertechnologie überprüft und entsprechend weiterentwickelt und ausgebaut. Ein breites und mit viel Potenzial für uns versehenes Geschäftsfeld.

„Wir planen und bauen auch Netzanschlusskapazitäten in Form von Umspannwerken“

Rainer Zepke: Weiterer Baustein ist die Entwicklung im Bestand durch Repowering-Maßnahmen. Eine hervorragende Ausgangslage bilden hierfür unsere eigenen Bestandsanlagen sowie die rd. 100 MWp, für die wir die technische und kaufmännische Betriebsführung übernommen haben.

Diese Aktivitäten führen zur nächsten strategischen Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit. Wir planen und bauen Netzanschlusskapazitäten in Form von Umspannwerken. Damit schließen wir unsere eigenen Projekte an das Netz der öffentlichen Versorgung an und bieten darüber hinaus auch anderen Betreibern von Grünstromproduktionsanlagen diese Netzanschlusskapazitäten zur Nutzung gegen Entgelt an. Das erste Projekt dieser Art befindet sich in unserer Nähe und die Projektierung dafür ist gestartet. Hier sollen dann neben dem Bedarf für unsere eigenen Projektentwicklungen von ca. 20 MWp weitere bis zu 50 MWp angeschlossen werden.

Anleihen Finder: Können Sie uns in diesen Zusammenhang noch einmal kurz das Geschäftsmodell der Ranft Gruppe erläutern. An welchem Teil der Wertschöpfungskette greifen Sie ein? Wo liegt Ihr Fokus bei den Solar- und Wasserkraft-Projekten?

Rainer Zepke: Ranft führt den gesamten Prozess vom Anfang der Wertschöpfungskette bis weit über das Pro-

jektentwicklungsziel der Baureife hinaus. Von der ersten Minute der Grundstückssicherung über die vollständige Schaffung des Baurechts, die Errichtung und den Betrieb von erneuerbaren Energien-Anlagen bis hin zur Verstetigung des produzierten Stromes. Ebenso die Vermarktung dieser Kapazitäten sowie die Schaffung von eigenen Netzanschlusskapazitäten.

Michael Ranft: Ranft verknüpft in diesem Zusammenhang immer dann, wenn es sinnvoll und möglich ist, die eigenen Interessen mit den Interessen der Investoren und Kunden. Die Entwicklung von Batteriestandorten und der Stromhandel sind hierfür gute Beispiele – er sichert die Wirtschaftlichkeit in der Projektentwicklungsphase und somit den Wert der Projektentwicklung ebenso, wie den Wert eines baureifen oder errichteten Projektes mit der Inbetriebnahme. Und natürlich auch über die Laufzeit einer möglichen EEG-Einspeisezusage hinaus.

Anleihen Finder: Wie groß ist Ihre gegenwärtige Auftragslage und die weitere Pipeline?

Rainer Zepke: Die Ranft Gruppe ist in das Jahr 2024 mit einem kontrahierten Auftragsvolumen von rd. 20 Mio. € gestartet. Aufgrund der Anzahl baureifer Projekte und der Nachfrage seitens der Investoren planen wir aus heutiger Sicht mit einem Gesamtumsatz in der Ranft Gruppe von 50 Mio €. Grundlage dafür ist unsere Projektentwicklungspipeline von über 500 MWp in den Kernländern Deutschland, Italien und Österreich.

Anleihen Finder: Neben der Abhängigkeit von politischen Rahmenbedingungen, sind Sie auch den Risiken eines Projektentwicklers ausgesetzt – wie sichern Sie sich dagegen ab?

„Die Risiken der Projektentwicklung handhaben wir seit 1996 sehr erfolgreich. Das ist unsere Profession“



Michael Ranft: Die Risiken der Projektentwicklung handhaben wir seit 1996 sehr erfolgreich. Das ist unsere Profession. Allein mit diesem Know-how ist es uns gelungen, auf die mehr oder weniger hilfreichen politischen Veränderungen der letzten 28 Jahre stets angemessen zu reagieren und uns gewinnbringend darauf einzustellen.

Unsere professionelle und strukturierte Arbeitsweise bei der Identifikation und Validierung von Potentialflächen sichert diesen Prozess ab. Einen großen Beitrag hierzu leisten die teils seit über 20 Jahren in der Gruppe mitarbeitenden Teammitglieder. Einen großen Mehrwert stellen hierbei auch die oben erwähnten Entwicklungen im Bestand dar. Hier greifen wir auf bereits vorhandene und uns zur Verfügung stehende Flächen zurück und entwickeln diese lediglich strategisch weiter.

Anleihen Finder: Die Ranft Gruppe bietet zudem Anlageprodukte an und hat auch einen Investorenstamm. Wie sieht die Leistungsbilanz bei Ihren Investments aus?

Michael Ranft: Lupenrein – unter dem Namen Ranft haben wir seit 2009 zu jeder Zeit jede Verpflichtung gegenüber den Anlegern zu 100% erfüllt.

Anleihen Finder: Wen sprechen Sie mit der jetzigen Anleihe konkret an?

Rainer Zepke: Typischerweise finden Privatanleger zu uns, welche einerseits Interesse an attraktiven Zinsen haben, andererseits dieses Interesse mit gesellschaftlichen Zielen unter Berücksichtigung von Umweltaspekten verknüpfen wollen und dabei auch zukünftige Generationen im Auge haben. Grüne Anleihen finden ihren Weg aber auch in die Portfolios von z.B. Stiftungen und Family Offices.

Unsere Anleihen ermöglichen es ihnen, ihre Nachhaltigkeitsrichtlinien zu erfüllen und gleichzeitig eine diversifizierte Anlagestrategie zu verfolgen. Alle verbindet die Absicht, mit einem zielgerichteten und sinnvollen Investment Einfluss auf eine lebenswerte Zukunft mit attraktiven Renditen zu verbinden.

Anleihen Finder: Welche Sicherheiten bieten Sie den Anleihen-Zeichnern?

„Wir sitzen mit den Anlegern in ein und dem selben Boot“

Michael Ranft: Die Schuldverschreibungen begründen unmittelbare, unbedingte, nicht nachrangige und nicht

besicherte Verbindlichkeiten der Emittentin und stehen im gleichen Rang untereinander und mindestens im gleichen Rang mit allen anderen gegenwärtigen und zukünftigen nicht besicherten und nicht nachrangigen Verbindlichkeiten der Emittentin, soweit bestimmte zwingende gesetzliche Bestimmungen nichts anderes vorschreiben. Das bedeutet, wir sitzen mit den Anlegern in ein und demselben Boot. Eine Börsen-Notierung der Anleihe ist ebenfalls geplant.

Anleihen Finder: Warum fungiert nun die Ranft Green Energy GmbH als Emittentin der Anleihe und nicht etwa die Ranft Invest GmbH (wie bei der letzten Anleihe in 2018)? Wie werden die Anleihegelder innerhalb der Gruppe verteilt?

Rainer Zepke: Ziel der Ranft Invest GmbH war der Aufbau eines eigenen Portfolios von PV-Anlagen. Die aktuelle Anleihe hingegen wirbt Geld für den Aus- und Aufbau der Geschäftstätigkeiten der Ranft Gruppe ein. Die Mittel fließen somit in laufende und zukünftige Projekte und in die dafür benötigten Ressourcen.

Anleihen Finder: Sie kommen ja aus dem Immobilienprojekt-Bereich und haben sozusagen „umgesattelt“. Was ist Ihre Hauptstärke bzw. das Alleinstellungsmerkmal der Ranft Gruppe? Warum können Sie sich am Energiemarkt durchsetzen?

Michael Ranft: Die Ranft Gruppe begann 1996 im Immobilienbereich und begleitete diesen erfolgreich bis zum Jahre 2020, mit dem langjährigen Schwerpunkt Wohnpflegeheime für Senioren und Menschen mit Behinderung. Die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf den EEN-Bereich erfolgte bereits frühzeitig im Jahr 2008. Beide Segmente, also Immobilien und EEN, wurden von uns also über einen langen Zeitraum parallel bedient. Dabei setzen wir auf das Knowhow unseres Arbeiterteams, welches uns zum Teil seit bis zu 22 Jahren begleitet. Unterm Strich hat die Ranft Gruppe somit nicht umgesattelt, sondern den Schwerpunkt von der Immobilie hin zu den EEN verlagert. Wir schließen eine zukünftige Reaktivierung unserer Tätigkeit im Immobilienbereich auch nicht grundsätzlich aus. Das uns gegebene Projektentwicklungs-Knowhow lässt uns alle Optionen offen ▶

„Die Ranft Gruppe hat den Schwerpunkt von der Immobilie hin zu den Erneuerbaren Energien verlagert“

Neben dem oben beschriebenen Wissen um alle wesentlichen Bausteine einer gelungenen Projektentwicklung, bringt die Ranft Gruppe eine langjährige Geschäftserfahrung mit ebenso langjährigen Geschäftspartnerschaften und einem reichen Erfahrungsschatz aus den unterschiedlichsten Marktentwicklungen der letzten 28 Jahre mit, 16 davon im Bereich der EEN. Nicht viele Marktteilnehmer der ersten Stunde finden sich heute noch unter den aktuellen Akteuren. Die in all den vergangenen Jahren geschaffene Basis ist neben der Ausweitung unserer bisherigen Tätigkeitsbereiche ein solides Fundament und Sprungbrett zugleich für die nächsten strategischen Schritte in den Bereichen Standortweiterentwicklung, Stromvermarktung und Batteriestandorte, Umspannwerke, etc. Und - als Familienunternehmen bauen wir auf die uns umgebenden Menschen und ein gewachsenes, gutes, professionelles und zielorientiertes Miteinander.

Anleihen Finder: Wie groß ist die Ranft-Gruppe gegenwärtig, wie haben sich Umsatz und Gewinn in den letzten drei Jahren entwickelt? Und wie verteilen sich die Umsätze auf die Geschäftsbereiche? Mit welchen Ergebnissen rechnen Sie im laufenden Geschäftsjahr?

„Durch die Anleihe wird es möglich sein, Umsätze von über 50 Mio. € zu erreichen“

Rainer Zepke: Die Gruppe beschäftigt momentan über 40 Mitarbeitende in Deutschland, Italien und Österreich. Die Leistung der Unternehmensgruppe lag in den letzten 3 Jahren bei durchschnittlich rd. 30 Mio. € mit guten Ergebnissen. Durch die Anleihe wird es möglich sein, die Ranft Gruppe weiter strukturell und personell zu entwickeln und so auszustatten, dass die oben erwähnten Umsätze von über 50 Mio. € erreicht werden. Hierbei werden weiterhin gute Umsatzrenditen erzielt, die es uns ermöglichen, unseren Geschäftspartnern, Investoren und Anlegern weiterhin ein nachhaltiger sowie starker und zuverlässiger Partner zu sein.

Anleihen Finder: Wie hoch sind gegenwärtig Eigenkapital und Verschuldungsgrad der Ranft Gruppe?

Rainer Zepke: Die Eigenkapitalquote wie auch die Umsatzentwicklung eines erfolgreichen Projektentwicklers ist typischerweise schon aufgrund des Geschäftsmodells schwankend. Dagegen entwickelt sich das wirtschaftliche Eigenkapital, welches stark geprägt ist durch die

stillen Reserven in den Projektentwicklungen und den Bestands-Assets kontinuierlich.

Die aktuell kontrahierten Auftragsvolumen überdecken die fixen Kosten der Unternehmensgruppe in 2024 bereits deutlich und mit der Zielerreichung unserer o.a. Umsatzgröße in den unterschiedlichen Geschäftsbereichen, die auch die laufenden Share-Deal – Transaktionsverhandlungen in Italien umfassen - führen aus heutiger Sicht zu einem – auch aus Bankensicht – komfortablen wirtschaftlichen Eigenkapital.

Anleihen Finder: Wie sieht die (Re-)Finanzierungsplanung für die Anleihe aus? Aus welchen Töpfen sollen die jährlichen Zinsen von 7,00% bedient werden? Und wie ist die Refinanzierung der Anleihe in fünf Jahren geplant?

Michael Ranft: Die periodischen Zinszahlungen erfolgen - ebenso wie die Rückführung, aus den Verkaufserlösen unserer Projektentwicklungspipeline und deren Realisierung, der Vermarktung von Strom sowie aus den Erlösen aus der Nutzung von uns finanzierter Infrastrukturen durch Dritte. Hierzu zählen z.B. Umspannwerke und Batteriespeicherkapazitäten.

Anleihen Finder: Welche Ziele möchten Sie in erster Linie mit der aktuellen Anleihe-Emission erreichen? Wie und wohin soll sich die Ranft Gruppe in den kommenden fünf Jahren entwickeln?

„Die Ranft Gruppe wird sich in den nächsten fünf Jahren zum integrierten Entwickler, Errichter, Erzeuger und Vermarkter von Grünstrom weiterentwickeln“

Michael Ranft: Die Ranft Gruppe wird sich in den nächsten fünf Jahren zum integrierten Entwickler, Errichter, Erzeuger und Vermarkter von Grünstrom weiterentwickeln. Dabei werden sich nach heutiger Planung die Umsatzzahlen der Gruppe auf jährlich stabile 50-60 Mio. € einpendeln. Mit dem Ausbau unseres Teams und der hier benannten Geschäftsfelder sehen wir uns auch weiterhin auf einem soliden Wachstumskurs als Nischenanbieter in einem breit aufgestellten Markt. Und unseren Geschäftspartnern, Investoren und Anlegern wollen wir auch weiterhin ein starker und zuverlässiger Partner sein.

Anleihen Finder: Herr Ranft, Herr Zepke, besten Dank. ■



Solarnative-Anleihe 2024/29

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A382517
Volumen	20 Millionen Euro
Aufstockungsoption	bis 50 Mio. Euro
Zinsspanne	11,25% bis 12,25% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	05.04.2029
Zeichnung Direct Place	20.03. - 28.03.24
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



reconcept-Green Bond III 2024/30

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A382897
Volumen	20 Millionen Euro
Zinskupon	6,75% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	30.09.2030
Zeichnung	über <u>Emittentin</u> (seit 15.03.24)
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt (ab März 2025)

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



Ranft Solar Anleihe 2024

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A3511P8
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	7,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	31.12.2028
Zeichnung	über <u>Emittentin</u> (läuft)
Mindest- zeichnungssumme	3.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt (geplant)

[Den Anleiheprospekt finden Sie hier](#)



E.M.E. Anleihe 2024

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A351272
Volumen	1 Million Euro
Zinskupon	8,50% p.a. + Bonuszins
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	31.05.2029
Zeichnung	über <u>Emittentin</u> (läuft)
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt (geplant)

[Das Basisinformationsblatt \(BIB\) finden Sie hier](#)

hep there is no
planet b.

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)
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

LEEF

LEEF-Anleihe 2023/28

Branche	Rohstoffe
ISIN	DE000A352ER1
Volumen	5 Millionen Euro
Zinskupon	9,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	18.12.2028
Zeichnung	Börse & Emittentin
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Anleiheprospekt finden Sie hier](#)



WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com



KAI JORDAN



THOMAS WISSLER

MWB RESEARCH AG

„QUASI DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN“

Doppel-Interview zur Zusammenarbeit von mwb und AlsterResearch mit mwb-Vorstand Kai Jordan und AlsterResearch-Chef Thomas Wissler

In der letzten Woche ging die Meldung über die Wirtschafts-Ticker, dass die mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG und die SRH AlsterResearch AG ihre Zusammenarbeit intensivieren werden und AlsterResearch zukünftig als mwb research AG firmieren wird. Diese vertiefte Zusammenarbeit dürfte am Kapitalmarkt und insbesondere im Small- und MidCap-Bereich mit Interesse verfolgt werden. Die Anleihen FINDER Redaktion hat die federführenden Beteiligten beider Parteien, Kai Jordan (mwb-Vorstand) und Thomas Wissler (AlsterResearch-Vorstand), zu den Hintergründen dieser Entscheidung befragt.

Anleihen FINDER: Herr Jordan, Herr Wissler, was sind die Hintergründe dieser tiefgehenden Kooperation? Wo sehen Sie jeweils die Vorteile für mwb als auch für AlsterResearch?

Kai Jordan: Primäres Ziel unserer Partnerschaft ist ein verbessertes Angebot für unsere Kunden zu schaffen. Dafür kombinieren wir die Leistungen eines führenden Market Makers mit der reichweitenstärksten Research-Plattform in Deutschland. Davon profitieren nicht nur die bestehenden Kunden von mwb und mwb research, sondern es

sollte auch für einen deutlichen Wachstumsschub sorgen.

Thomas Wissler: Wir erwarten von der Partnerschaft einen deutlichen Wachstumsschub für beide Seiten. Dieser resultiert zum einen aus dem attraktiveren Produktangebot für die Emittenten. Für mwb research bedeutet die Partnerschaft mit einer Wertpapierhandelsbank aber auch eine veränderte Wahrnehmung im Markt, die das Angebot auch für Kunden interessant macht, die ihre Research-Mandate bisher lieber an Banken vergeben haben.

Anleihen FINDER: Inwiefern erwarten Sie denn eine Verbesserung der Marktposition für beide Seiten durch den Zusammenschluss?

Thomas Wissler: Von unserem gemeinsamen Marktauftritt erwarten wir für Emittenten und Investoren deutliche Vorteile. Die Kombination von mwb und mwb research führt zu einer verbesserten Sichtbarkeit der von uns betreuten Unternehmen am Kapitalmarkt. Ein Beispiel hierfür ist ein Paketangebot aus Designated Sponsoring und Equity Research. Der Designated Sponsor, die mwb, ist nah am Börsengeschehen und sieht die Bewegungen in der Aktie, während der Aktienanalyst von mwb research die fun- ▶

damentalen Gründe für Kursbewegungen nachvollziehen kann. So erhält der Emittent alle notwendigen Informationen über seine Aktie aus einer Hand und kann seine Kapitalmarktaktivitäten darauf abstimmen.

„Erwarten eine verbesserte Sichtbarkeit der von uns betreuten Unternehmen am Kapitalmarkt“

Kai Jordan: Zusätzlich kommen Strukturierung, Research-Erstellung, Market Sounding, Platzierung und technische Abwicklung bei einer Transaktion aus einer Hand. Damit werden die Erfolgsaussichten deutlich verbessert. Durch die Verbindung der Mitarbeiter von mwb und mwb research entsteht eine additive Vertriebskraft.

Anleihen Finder: Wie groß ist denn der Anteil der mwb an der neuen mwb research nun konkret? Wie sind die Anteile verteilt?

Kai Jordan: Die mwb Wertpapierhandelsbank hat ihren Anteil auf über 25% und unter der nächsten meldepflichtigen Schwelle von 50% erhöht. Über die genaue Höhe der Beteiligung haben beide Unternehmen Stillschweigen vereinbart.

Anleihen Finder: Warum ist ein Zusammenschluss auch aus regulatorischer Sicht sinnvoll (Stichwort: MiFID)?

Kai Jordan: Die regulatorischen Rahmenbedingungen für Research und auch Betreuung institutioneller Kunden haben sich durch das Unbundling seit dem Inkrafttreten von MiFID II deutlich verändert. Beide Partner haben sich im veränderten Umfeld erfolgreich positioniert und fokussieren mit ihren Geschäftsmodellen Emittenten aus dem Bereich der KMUs. mwb research setzt diesen erfolgreichen Weg durch ein modernes und innovatives Konzept fort und veröffentlicht die Produkte in digitalisierter Form. Durch die Zusammenarbeit sind die Partner auch für künftige regulatorische Anpassungen durch die Überprüfung der Auswirkungen der MiFID optimal aufgestellt.

„Der gemeinsame Schulterschluss ist aus unserer Sicht quasi das Beste aus beiden Welten“

Thomas Wissler: Der gemeinsame Schulterschluss zwischen mwb fairtrade und mwb research ist aus unserer Sicht quasi das Beste aus beiden Welten. Auf der einen Seite erhöhen wir gemeinsam die Schlagkraft sowie Sichtbarkeit am Kapitalmarkt durch den Zusammenschluss

eines der führenden Market Makers in Deutschland mit dem reichweitenstärksten Research in deutschsprachigen Raum. Auf der anderen Seite erlaubt uns die weiterhin gegebene Unabhängigkeit der mwb research auch unter regulatorischen Gesichtspunkten in unserer Nische frei von Interessenskonflikten zu agieren. Somit bleibt ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal gegenüber traditionellen Brokern bestehen, was schlussendlich unseren Kunden wiederum zugutekommt in Form von einer erweiterten Reichweite. Zudem erlaubt uns die gewählte Struktur auch bei künftigen Anpassungen des regulatorischen Umfelds flexibel reagieren zu können.

Anleihen Finder: Sie haben schon vorher eng zusammengearbeitet. Weshalb ist gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für diesen Schritt und wieso haben Sie sich dabei auch für eine Umfirmierung entschieden?

Thomas Wissler: Unsere Vision vor 3 Jahren war es, den ResearchHub als DIE Anlaufstelle für professionelle Investoren mit Interesse an Aktien aus der DACH-Region zu etablieren. Erfreulicherweise haben wir heute schon mit gut 100 Unternehmen und regelmäßigen Veranstaltungen dieses Ziel erreicht. In der Kombination mit mwb werden wir die Skalierung weiter vorantreiben und planen die Coverage jedes Jahr signifikant auszubauen. Die Umfirmierung bildet daher aus unserer Sicht daher den nächsten logischen Schritt, der nun erstmals auch nach außen unsere gemeinsame Spielidee dokumentieren soll.

Anleihen Finder: Befürchten Sie mit der Umfirmierung in mwb research nicht auch, dass darunter der Unabhängigkeits-Aspekt und damit evtl. auch das Vertrauen in das Research leiden könnte?

„mwb research bleibt ein selbstständiges Unternehmen und kombiniert die Vorteile der Integration des Produktangebotes mit dem Charme der Unabhängigkeit“

Kai Jordan: Als reguliertes und überwacht Unternehmen halten wir selbstverständlich alle relevanten Regeln ein. Insofern ist die Unabhängigkeit eines Research-Angebotes bereits aus dieser Sicht gewährleistet. Weiterhin besteht ja weiterhin eine deutliche räumliche Trennung der beiden Unternehmen. Last but not least bleibt mwb research ja auch ein selbstständiges Unternehmen und kombiniert die Vorteile der Integration des Produktangebotes mit dem Charme der Unabhängigkeit.

Thomas Wissler: Neben dem neuen Markenauftritt ►

glauben wir jedoch, dass das Vertrauen in das Research Produkt insbesondere durch die Qualität der Studien und Professionalität der handelnden Personen geschaffen wird. Das derzeitige Team bei mwb research besteht aus erfahrenen Analysten und Personen, die das Handwerk über Jahre bei renommierten Banken wie Berenberg, MM Warburg oder auch Hauck & Aufhäuser gelernt bzw. federführend mit aufgebaut haben. Somit glauben wir, dass mwb research nicht lange brauchen wird, um eine ähnlich hohe Akzeptanz bei Emittenten und professionellen Investoren zu erlangen.

Anleihen Finder: Warum ist ein Research generell und gerade im Small/Mid-Cap-Bereich von enormer Bedeutung?

Thomas Wissler: Small / Mid-Caps werden häufig im Kapitalmarkt vernachlässigt. Research kann hier einen bedeutenden Beitrag für eine stärkere Wahrnehmung und höhere Liquidität leisten. Wir verfügen über den ResearchHub, der eine kostenlose, offene Plattform für professionelles Aktienresearch ist und mit einer Reichweite von 30.000 Nutzern für entsprechende Aufmerksamkeit sorgt. Wir haben in diesem Jahr einen geschützten Bereich für Emittenten eingeführt, in dem z.B. Investorenprofile von Veranstaltungsteilnehmern eingesehen werden können. Darüber hinaus bauen wir derzeit die Funktionen für Investoren mit User-Account aus, z.B. können dort „Event“-Anmeldungen komfortabel verwaltet werden. Damit ist der ResearchHub nicht nur die führende offene Plattform für professionelles Aktienresearch in Deutschland, sondern auch eine leistungsfähige Event-Plattform.

Anleihen Finder: Worauf fokussiert sich mwb research in Zukunft? Inwiefern werden die Dienstleistungen oder gar das Geschäftsmodell ausgebaut/angepasst? Werden Sie womöglich eigene Kapitalmarkt-Konferenzen ins Leben rufen?

„mwb research geht konsequent den innovativen Weg in die digitale Welt“

Kai Jordan: Aus unserer Sicht gibt es in Deutschland ein Überangebot an physischen Kapitalmarkt-Konferenzen. Seit 2020 verschiebt sich alles in der Kapitalmarkt-Kommunikation in Richtung digitale Welt. Das sehen wir u.a. bei Hauptversammlungen, die nicht mehr mit physischer Präsenz durchgeführt werden. mwb research geht konsequent diesen innovativen Weg in die digitale Welt – genau das ist einer der Gründe für den engen Schulterschluss unserer beider Unternehmen.

„Für die Zukunft planen wir mehrere 100 Events jährlich“

Thomas Wissler: Im Jahr 2023 haben wir sechs gut besuchte digitale Themenkonferenzen durchgeführt, in diesem Jahr bereits eine zu Health Care und eine zu Wasserstoff. Die stetig steigenden Teilnehmerzahlen haben uns darin bestärkt, unser Angebot an Investorenkonferenzen weiter auszubauen. Neben den Themenkonferenzen führen wir ein neues Format ein, die German Small Cap Select. Am 9. April findet die digitale Auftaktveranstaltung mit zehn Unternehmen aus dem SDAX statt, künftig werden wir drei bis vier solcher Konferenzen pro Jahr veranstalten. Außerdem veranstalten wir regelmäßig Roundtables und Earnings Calls. Für die Zukunft planen wir mehrere 100 Events jährlich, um die am schnellsten wachsende Eventplattform im deutschen Kapitalmarkt weiter auszubauen. Weiterhin werden wir den ResearchHub für Bond-Research weiterentwickeln.

Anleihen Finder: Wie wird die Zusammenarbeit - beispielsweise bei einem Anleihe-Emittenten - konkret aussehen?

Thomas Wissler: Bereits bei der Identifikation von interessanten Mandaten können die Analysten bereits mit einer ersten Einschätzung den Auswahlprozess unterstützen im Vorfeld von Mandatierung und Due Diligence. Darüber hinaus begleiten sie die Entwicklung der Bondstory und erstellen schließlich ein hochwertiges Credit-Research und Berücksichtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Emittenten. Ebenso können Sie die Platzierung unterstützen. Letztlich denken wir auch darüber nach, ein solches Credit-Research ebenfalls auf dem Hub zu veröffentlichen und damit allen Investorenkreisen zur Verfügung zu stellen. So können die Anlageentscheidungen von Privatanlegern auch noch im Sekundärmarkt unterstützt werden.

Anleihen Finder: Abschließend noch eine Markteinschätzung: Welche Entwicklung erwarten Sie am KMU-Kapitalmarkt in den nächsten Monaten?

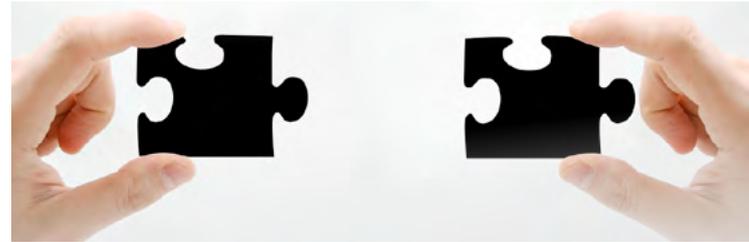
„Investments in Unternehmen aus dem KMU-Segment könnten in den nächsten 12 Monaten weiter reüssieren“

Kai Jordan: Seit dem dramatischen Anstieg der Inflationsraten in Folge des russischen Angriffs auf die Ukraine ►

hat sich das Umfeld für Finanzprodukte von Small- und Mid-Cap Unternehmen insgesamt als recht – wie sagt man heute – herausfordernd dargestellt. Es kam zu einigen Ausfällen bei dem Minibonds durch das dramatisch verschlechterte Umfeld und auch bei den Aktien konzentrierte sich das Interesse eher auf die großkapitalisierten Werte mit hoher Liquidität. Das Ganze wurde durch den Boom bei ETF-Investments und die Aufwärtsentwicklung bei den großen Technologiewerten kontinuierlich unterstützt. Das Interesse an bestehenden und neuen Emittenten hatte mit abnehmender Marktkapitalisierung unter dem vergleichsweise hohen allgemeinen Zinsniveau gelitten. Diese Entwicklung ist nicht untypisch und unsere Dienstleistungen zielen ja auch darauf ab, hier ein Stück weit gegenzusteuern. Nun zeichnet sich aber eine Entspannung bei den Inflationsraten ab und die Zentralbanken dies- und jenseits des Atlantiks signalisieren gute Chancen für erste Zinssenkungen in den nächsten Mona-

ten. Die Aktien nehmen diese Entwicklung bereits vorweg. So sind der amerikanische Russel 2000 Index oder auch der SDAX seit Ende letzten Jahres bereits angesprungen und auch die noch weniger liquiden Titel werden hier folgen. Somit könnten Investments in Unternehmen aus dem KMU-Segment in den nächsten 12 Monaten weiter reüssieren.

Anleihen Finder: Herr Jordan,
Herr Wissler, besten Dank.



25+
JAHRE ★
MARKTERFAHRUNG

Wertpapierprospekt
reconcept.de/ir

 **reconcept**
GRÜNE ENERGIE · HEUTE FÜR MORGEN

reconcept Green Bond III

WERBUNG

Jetzt zeichnen!

6,75 % p.a.
für 6 Jahre, WKN A38289

**Investieren Sie mit reconcept
in die Entwicklung von
Erneuerbaren Energien**



„ANLEIHEGLÄUBIGER- VERSAMMLUNGEN (AGV)“

ESPG AG

Änderung der Anleihebedingungen der Unternehmensanleihe 2018/26 (ISIN: DE000A2NBY22)

Termin: 1. AGV (Quorum 50%) - Abstimmung ohne Versammlung vom 18. bis 20. März 2024

Topics: Aussetzung des Gesamt-LTV-Covenants für 2023, Verzicht auf ein Kündigungsrechte, Aufstockungsmöglichkeit der Anleihe um bis zu 20 %

[>> Weitere Informationen finden Sie hier](#)

SCHLOTE HOLDING GMBH

Restrukturierung der Unternehmensanleihe 2019/24 (ISIN: DE000A2YN256)

Termin: 2. AGV (Quorum 25% - Präsenzversammlung) – noch nicht terminiert!

Topics: Umfassende Restrukturierung der Anleihebedingungen, u.a. Laufzeit-Verlängerung, Zinsanpassung und Schuldenschnitt

[>> Weitere Informationen finden Sie hier](#)

HUBER AUTOMOTIVE AG

Änderungen der Anleihebedingungen der Unternehmensanleihe 2019/24 (ISIN: DE000A2TR430)

Termin: 1. AGV (Quorum 50%) – 02.04 – 06.04.2024

Topics: Laufzeit-Verlängerung der Anleihe und Zinsanpassung

[>> Weitere Informationen finden Sie hier](#)

VERANSTALTUNGSHINWEIS



37. MKK

MÜNCHNER KAPITALMARKT KONFERENZ
24. & 25. April 2024
The Charles Hotel München

EMITTENTEN NEWS

- » Schalke 04 erzielt Jahresergebnis von 6,9 Mio. Euro – Klassenerhalt oberste Priorität
- » Agri Resources-Anleihe 2021/26 (A28708): Laufzeit wird bis 2028 verlängert
- » ESPG AG: Gläubigerabstimmung zu LTV-Covenant gestartet – Genügend Anmeldungen für 50%-Quorum
- » Deutsche Rohstoff AG erwirtschaftet Gewinn von 65 Mio. Euro in 2023 – Anleihe 2023/28 (A3510K) notiert bei 109%
- » Bauakzente-Anleihe 2019/24 (A2TR29) wird bis 2027 verlängert und an Villa-Verkauf gekoppelt
- » ABO Wind erzielt Rekordergebnis von 27,3 Mio. Euro in 2023
- » pferdewetten.de AG platziert Kapitalerhöhung vollständig
- » Multitude steigert Konzerngewinn auf 16,4 Mio. Euro in 2023
- » E.M.E. Development GmbH: Anleihe zur Wachstumsfinanzierung – Mindestzeichnung ab 1.000 Euro
- » DEAG übernimmt britischen Promoter und Live-Event-Veranstalter ShowPlanr
- » JDC Group mit starkem Jahresendspurt – EBITDA steigt in 2023 auf 11,7 Mio. Euro
- » LAIQON AG: Letzte Wandlungsphase für Wandelanleihe 2020/24 im Mai
- » ESPG-Management zuversichtlich für Gläubigerabstimmung – „Rechnen mit breiter Zustimmung“
- » UBM erwartet negatives Ergebnis vor Steuern von 39 Mio. Euro in 2023

MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » Nächster Deal: Mutares übernimmt Magirus von der Iveco Group
- » +++ Neuemission +++ Solarnative GmbH begibt erstmals Anleihe – Zinskupon zwischen 11,25% und 12,25% – Zielvolumen von 20 Mio. Euro
- » ANLEIHEN-Woche #KW11 – 2024: Solarnative, reconcept, ESGP, Dt. Rohstoff, PNE, Multitude, CitrinSolar, ABO Wind, mwb research, Mutares, LAIQON, Bauakzente, E.M.E., pferdewetten, DEAG Bonds Monthly, ...



betterorange

Investor Relations und Hauptversammlungen

www.better-orange.de



MURPHY & SPITZ

Nachhaltige Vermögensverwaltung

www.murphyandspitz.de



mzs

Rechtsanwälte

www.mzs-recht.de



KFM

Deutsche Mittelstand AG

www.kfmag.de



QUIRIN
PRIVATBANK

www.quirinprivatbank.de

KAPITALMARKT

KMU

www.kapitalmarkt-kmu.de



www.bankm.de



www.sdg-investments.com



www.walter-ludwig.com



www.mwbfairtrade.com

CapSolutions

www.capsolutions.de



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**