

# AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



## 01 | EDITORIAL

„Heiße Phase“

## 04 | INTERVIEW

mit Johann Schmid-Davis, CFO der HÖRMANN Industries GmbH: „Unsere breite Diversifizierung mit vier Geschäftsbereichen hat sich einmal mehr bewährt“

## 08 | BEITRAG

Deutscher Mittelstandsanleihen FONDS (DMAF) soll liquidiert werden

## 11 | IM FOKUS

European Science Park Group AG - ESPG-Vorstand Dr. Ralf Nöcker: „Wollen uns zu einem Marktführer für Science Parks in Europa entwickeln“

## 15 | ANLEIHEN-SPLITTER

Hertha BSC, EPH Group, DEAG, hep global

## 18 | INTERVIEW

mit Helmut Kantner, Inhaber der AustriaEnergy International GmbH: „In Chile gehören wir zu den Pionieren im Erneuerbaren Energien-Bereich“

## 24 | NEUEMISSIONEN

## 26 | ONLINE NEWS

## 27 | PARTNER

## 29 | IMPRESSUM

# „HEIßE PHASE“

Der deutsche KMU-Anleihemarkt erlebt in diesen Tagen die bislang ereignisreichste Zeit des Jahres – so befinden sich gegenwärtig zahlreiche neue Anleihen mit Emissionsvolumen zwischen 10 und 50 Millionen Euro in der Zeichnungsphase, die in den meisten Fällen noch bis Ende des Monats andauert. Näheres zu den Anleihe-Eckdaten und den angebotenen Zinskupons finden Sie in unseren NEUEMISSIONEN. Gleichzeitig kommt in dieser umtriebigen Emissions-Hochphase die Nachricht, dass der Deutsche

Mittelstandsanleihen FONDS, einer der wichtigsten Investoren am Markt, auf Veranlassung seiner Kapitalverwaltungsgesellschaft liquidiert bzw. abgewickelt werden soll. Für viele Anleihe-Emittenten und Investoren könnte ein Abverkauf des Fonds-Portfolios mit deutlichen Verlusten einhergehen, zudem sind negative Folgen und „Verbrennungen“ für die Entwicklung des Gesamtmarktes zu befürchten. Die Umstände der geplanten Liquidation sehen sowohl die Fondsberater als auch viele Marktteilnehmer kritisch. ▶

Nichtsdestotrotz bieten die aktuell angebotenen Unternehmensanleihen spannende Investment-Möglichkeiten mit resilienten Geschäftsmodellen und teilweise besicherten Assets im Gepäck. So bietet etwa die HÖRMANN Industries GmbH als etablierter Kapitalmarktnutzer mit ihrer nunmehr vierten Anleihe – die übrigens als Nordic Bond ausgestaltet ist - einen jährlichen Kupon zwischen 6,50 % bis 7,50 % p.a. Vor allem die breite Aufstellung des Unternehmens in vier Geschäftsbereiche habe sich in den vergangenen Jahren bewährt, wie CFO Johann Schmid-Davis im [INTERVIEW](#) auf den kommenden Seiten erklärt. Die AustriaEnergy International GmbH ist hingegen eine gänzlich neue Emittentin am Markt, die mit einer Besicherung und einem 8,00%-Green Bond punkten kann. Gründer und Inhaber Helmut Kantner stellt uns das Unternehmen und die Vorteile des mitunter eher ausgefallenen Haupttätigkeitsortes im [INTERVIEW](#) auf Seite 18 vor.

Während HÖRMANN den Sektor Technologie/Automotive und AustriaEnergy die Erneuerbaren Energien abdeckt, ist die ESPG AG, die gegenwärtig einen Anleihen-Umtausch in ihre neue dreijährige Anleihe anbietet, auf Immobilien in Wissenschaftsparks spezialisiert. Warum sich dieser Bereich entgegen dem allgemeinen Trend

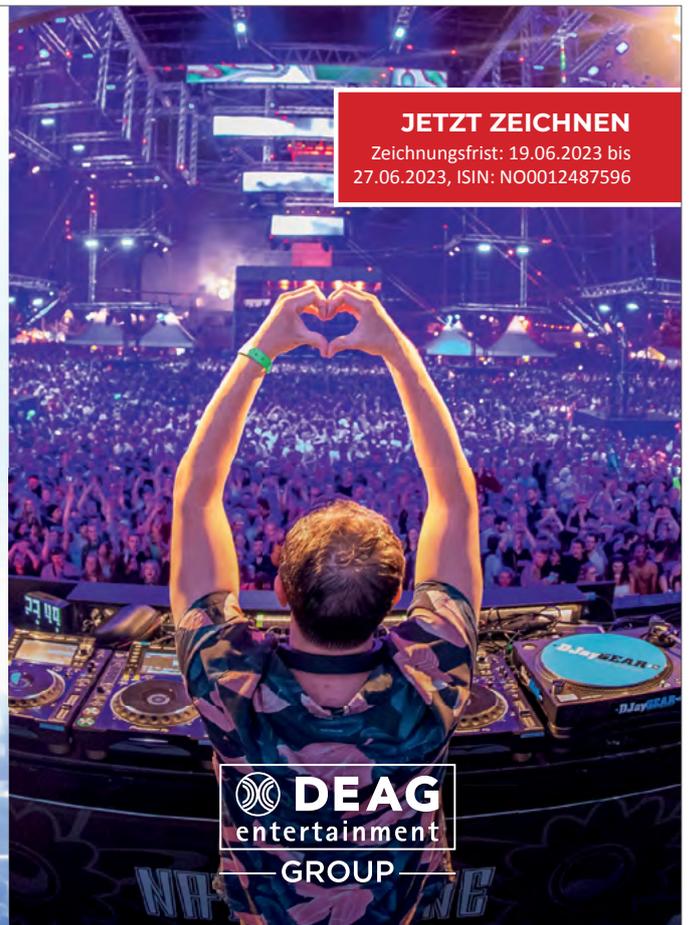
am Immobilien-Markt deutlich positiv entwickelt, erklärt ESPG-Vorstand Dr. Ralf Nöcker – [IM FOKUS](#) auf Seite 11 Neben den genannten Neuemissionen befinden sich seit dieser Woche auch die erste Unternehmensanleihe des Wiener Tourismusunternehmens EPH Group AG sowie der neue dreijährige Nordic Bond der DEAG Deutsche Entertainment AG ab Mindestzeichnungssummen von jeweils 1.000 Euro in der öffentlichen Zeichnung.

Positive Nachrichten gibt es in der Hauptstadt, denn der Berliner Fußballclub Hertha BSC konnte seine angestrebte Anleihe-Laufzeitverlängerung um zwei Jahre bereits im ersten Anlauf bei seinen Gläubigern durchsetzen. Geholfen haben dürfte dabei auch die von der Hertha zuletzt noch einmal angebotene Kuponerhöhung auf 10,50 % p.a. im Verlängerungszeitraum der Anleihe. Eine Kuponerhöhung – wenn auch nur temporär – gibt es wohl auch bei der hep global GmbH, da wie im vergangenen Jahr die Veröffentlichung des testierten Konzernabschlusses nicht rechtzeitig bis zum 30. Juni 2023 erfolgen wird. Laut Anleihebedingungen steigt der Zinskupon in der nächsten halbjährigen Zinsphase dadurch um einen Prozentpunkt auf 7,50 % p.a. – mehr dazu in unserem [ANLEIHEN-SPLITTER](#). Weitere Emittenten-Nachrichten finden Sie zudem wie gewohnt in unseren [ONLINE NEWS](#). ■

## MUSIK FÜR IHR DEPOT

- >> Die neue DEAG-Anleihe:  
**7,5 % - 8,5 % p.a. Zinsen sichern**
- >> Halbjährliche Zinszahlung
- >> Europäischer Top-Performer im Bereich Live Entertainment
- >> Erfolgreiche Geschäftsentwicklung und solide Bilanz
- >> Starke Künstler, starke Formate, starkes Ticketing
- >> Dynamische europäische Expansion

WERBUNG. Diese Pressemitteilung sowie die darin enthaltenen Informationen stellen weder in der Bundesrepublik Deutschland noch im Großherzogtum Luxemburg oder in einem anderen Land ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar und sind nicht in diesem Sinne auszuliegen, insbesondere dann nicht, wenn ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung verboten oder nicht genehmigt ist, und ersetzt nicht den Wertpapierprospekt. Eine Investitionsentscheidung betreffend die Anleihe 2023/2026 der DEAG Deutsche Entertainment AG darf ausschließlich auf Basis des von der Luxemburgischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (Commission de Surveillance du Secteur Financier – CSSF) am 6. Juni 2023 gebilligten Wertpapierprospekts erfolgen, der unter [www.deag.de](http://www.deag.de) veröffentlicht ist. Die Billigung durch die CSSF 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. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen dürfen nicht außerhalb der Bundesrepublik Deutschland und dem Großherzogtum Luxemburg verbreitet werden, insbesondere nicht in den Vereinigten Staaten, an U.S. Personen (wie in Regulation S unter dem United States Securities Act von 1933 definiert) oder an Publikationen mit einer allgemeinen Verbreitung in den Vereinigten Staaten, soweit eine solche Verbreitung außerhalb der Bundesrepublik Deutschland, und dem Großherzogtum Luxemburg nicht durch zwingende Vorschriften des jeweils geltenden Rechts vorgeschrieben ist.



**JETZT ZEICHNEN**  
Zeichnungsfrist: 19.06.2023 bis  
27.06.2023, ISIN: NO0012487596



**DEAG**  
entertainment  
GROUP



**DICAMA**

Corporate finance one step ahead



*Wir lieben  
Mittelstand!*

**Liquidität für die individuellen Phasen mittelständisch geprägter Unternehmen – darauf sind wir spezialisiert, das ist unsere Leidenschaft.**

Ihr Finanzierungsvorhaben zum Erfolg zu bringen, dafür ist die DICAMA AG Ihr Partner mit umfangreicher und marktführender Kapitalmarkterfahrung mit Kreditfonds und allen wesentlichen alternativen Investoren und Produkten. Wir liefern individuell zugeschnittene Bausteine, strukturieren passgenau für Ihr Unternehmen zukunftsweisende Finanzierungskonzepte und sind gerne Teil Ihrer Gesamtfinanzierung: Corporate Finance one step ahead.

**720**

betreute Mandate

**5,1**

Mrd. Euro ausgereichtes  
Finanzierungsvolumen

**804**

Mio. Euro eingesammeltes  
Kapital für Erneuerbare-  
Energien-Projekte

**106**

Mio. Euro investiertes  
Venture Capital

**78**

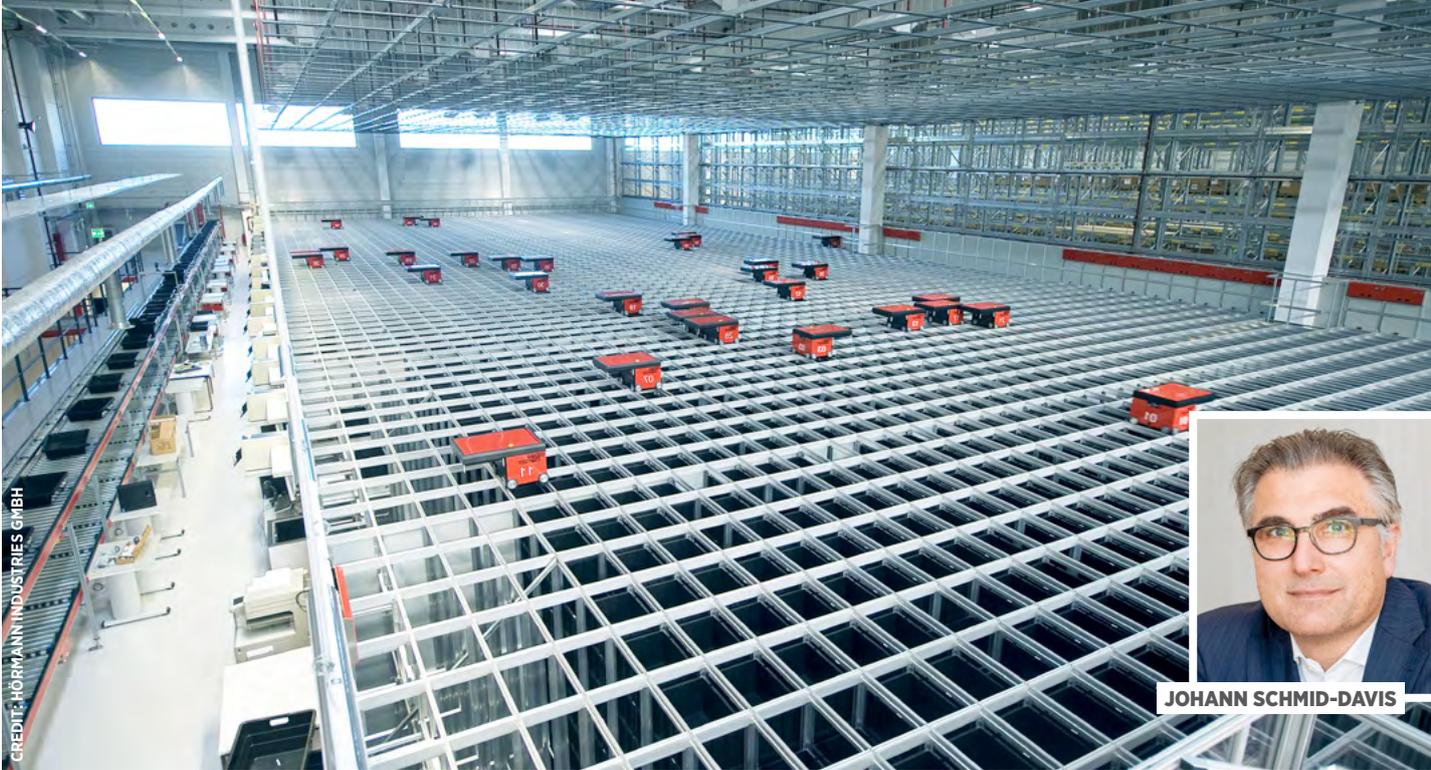
Mio. Euro eingesammeltes  
Kapital für 147 Start-ups

**72**

Anleihen und Börsengänge

*Markus Dietrich*

CEO



CREDIT: HÖRMANN INDUSTRIES GMBH

JOHANN SCHMID-DAVIS

# „UNSERE BREITE DIVERSIFIZIERUNG MIT VIER GESCHÄFTSBEREICHEN HAT SICH EINMAL MEHR BEWÄHRT“

Interview mit Johann Schmid-Davis, CFO der HÖRMANN Industries GmbH

Die HÖRMANN Industries GmbH ist erneut am Kapitalmarkt aktiv und begibt aktuell ihre vierte Unternehmensanleihe. Seit heute (21.06.2023) können Anleger den Nordic Bond im Volumen von bis zu 50 Mio. Euro zeichnen. Parallel läuft noch bis Ende dieser Woche ein Umtauschangebot an Inhaber der Alt-Anleihe 2019/24. Anleger dürfen sich auf einen Zinskupon zwischen 6,50 % bis 7,50 % p.a. freuen, der nach Beendigung der Angebotsfrist festgelegt wird. Johann Schmid-Davis hat der Anleihen Finder Redaktion Fragen zur erneuten Anleihe-Emission, dem aktuellen Geschäftsverlauf sowie der zukünftigen Ausrichtung des Technologie-Unternehmens beantwortet.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Schmid-Davis, die HÖRMANN Industries GmbH begibt nun bereits die vierte Unternehmensanleihe. Warum hat sich dieser Finanzierungsbaustein für das Unternehmen bislang bewährt und wofür sollen die Anleihe-Mittel neben der Refinanzierung der Alt-Anleihe noch verwendet werden?

**Johann Schmid-Davis:** Dazu müssen wir etwas zurückge-

hen: Vor unserer ersten Anleihe 2013 hat sich HÖRMANN auf die Finanzierung durch seine Hausbanken verlassen, was sich während der Finanzkrise 2008 als Risiko herausgestellt hat. Seitdem haben wir unsere Finanzierung neben unserer Anleihe zudem um einen Konsortialrahmenkredit sowie einen KfW-Unternehmerkredit diversifiziert, sodass wir heute eine stabile und diversifizierte Finanzierungsstruktur aufweisen. Speziell die Anleihe hat sich dabei als verlässliche Sockelfinanzierung bewährt, die sich – möchte ich meinen – auch für unsere Investoren gelohnt hat. Wir können mit Fug und Recht sagen, dass wir uns seit 2013 als verlässlicher und anerkannter Kapitalmarktteilnehmer etabliert haben. Dementsprechend soll der Emissionserlös der neuen Anleihe primär für die Rückzahlung unserer Anleihe 2019/2024 eingesetzt werden.

**Anleihen Finder:** Die letzten Jahre waren nicht einfach für die HÖRMANN-Unternehmensgruppe. Können Sie in etwa sagen, inwieweit diese Krise(n) die HÖRMANN-Gruppe zurückgeworfen hat und mit welchen Maßnahmen Sie letztendlich durch die Krise(n) gekommen sind? ▶



## „Zurückgeworfen haben uns die Krisen nicht“

**Johann Schmid-Davis:** Sie haben Recht, einfach waren die letzten Jahre mit Sicherheit nicht, zurückgeworfen haben uns die multiplen Krisen allerdings nicht! Was sich letztlich wieder einmal bewährt hat, war unsere breite Diversifizierung mit den vier Geschäftsbereichen Automotive, Communication, Intralogistics und Engineering. Während speziell unser Bereich Automotive Anfang 2020 oder zu Beginn des Kriegs in der Ukraine unter mehrwöchigen Stilllegungen der Produktionskapazitäten großer OEM-Kunden gelitten hat, hat unser Geschäftsbereich Communication stark von den staatlichen Konjunkturprogrammen im Bahnbereich profitiert. Gleichzeitig haben wir auch im Bereich Intralogistik großes Potenzial gesehen, weshalb wir letztes Jahr daraus einen eigenen Geschäftsbereich geformt haben. Der vierte Geschäftsbereich Engineering hat generell eine wichtige Bedeutung in der Unterstützung der anderen Bereiche, weil wir im Engineering unsere Ingenieurkompetenz und sehr viel technisches Know-how bündeln. Somit verfügen wir über ein sehr stabiles Fundament, dass wir weiter ausbauen wollen.

**Anleihen Finder:** Trotz schwierigem Start in 2022 konnten Sie noch einen Gewinn von über 12 Mio. Euro erwirtschaften. Wie läuft das Geschäft in 2023? Wie ist aktuell die Marktlage und welche Erwartungen haben Sie für das Gesamtjahr?

**Johann Schmid-Davis:** Wir sind sehr zufrieden mit unserem Start in das Jahr 2023. Nach den bereits genannten

Produktionsunterbrechungen Anfang 2022, haben sich die positiven Prognosen der wichtigen Hauptkunden in der Lkw-Produktion im ersten Quartal 2023 bestätigt, sodass wir in dem Bereich einen Umsatzanstieg von fast 50 % gegenüber Q1 2022 verzeichnen konnten. Und auch in unseren drei anderen Geschäftsbereichen lief es plangemäß gut: Insgesamt lag unser Umsatz mit 172 Mio. Euro rund 35 % über dem Vorjahr. Allerdings entfiel ein Teil des Umsatzwachstums weiterhin auf inflationsbedingte Preissteigerungen, die wir ergebnisneutral an unsere Kunden weiterreichen.

Mit Blick auf das Gesamtjahr erwarten wir einen Gesamtumsatz von 730 Mio. Euro bis 760 Mio. Euro (2022: 685,7 Mio. Euro) und ein operatives EBIT leicht über dem Vorjahresniveau zwischen 23 Mio. Euro und 25 Mio. Euro (2022: 23,7 Mio. Euro).

**Anleihen Finder:** Wie ist generell die Auftragslage? Wer sind Ihre Hauptkunden und wie gestalten sich die Kundenbeziehungen?

**Johann Schmid-Davis:** Die Auftragslage ist in allen vier Geschäftsbereichen sehr gut. Im ersten Quartal 2023 konnten wir einen Auftragseingang in Höhe von 274,1 Mio. Euro (Vj. 237,4 Mio. Euro) verzeichnen. Insgesamt betrug unser Auftragsbestand per Ende März gut 555 Mio. Euro, ein Anstieg gegenüber dem Jahresende von 93,8 Mio. Euro. Dabei halten die projektorientierten Geschäftsbereiche Communication, Intralogistics und Engineering einen Auftragsvorlauf von über einem Jahresumsatz vor. Und im Geschäftsbereich Automotive nehmen wir von den bestehenden mehrjährigen Rahmenverträgen nur ►

die avisierten Abrufaufträge von durchschnittlich zehn Wochen in den Bestand auf.

### „Die Auftragslage ist in allen vier Geschäftsbereichen sehr gut“

Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen wie Traton, Daimler Truck, DAF, die Deutsche Bahn, SNCF, Siemens, Alstom oder GE HealthCare. Häufig blicken wir dabei auf eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit beidseitig hoher Zufriedenheit.

**Anleihen Finder:** Die HÖRMANN-Gruppe ist wie Sie bereits erwähnten unterteilt in verschiedene Bereiche – welchen Anteil haben die einzelnen Segmente derzeit am Gesamtumsatz? Wie soll sich diese Verteilung in den kommenden Jahren entwickeln?

**Johann Schmid-Davis:** Im Jahr 2022 entfielen knapp 60 % der Umsätze auf den Geschäftsbereich Automotive, gefolgt vom Bereich Communication, der gut ein Viertel unseres Umsatzes erzielt hat. Auf den Bereich Intralogistics entfielen 12 % und auf Engineering 3 %. Es bleibt unser Ziel, mittelfristig einen inflationsbereinigten Umsatz von mehr als 750 Mio. Euro – d.h. ohne die inflationsbedingten Preissteigerungen, die wir eins zu eins an unsere Kunden weitergeben – und eine nachhaltige EBIT-Marge von 5 % zu erreichen. Dafür sollen speziell die Geschäftsbereiche Communication und Intralogistics organisch und – wenn es Sinn macht – auch anorganisch wachsen und in Summe unsere drei „kleineren“ Geschäftsbereiche zusammen mittelfristig rund die Hälfte des Umsatzes erzielen.

**Anleihen Finder:** Sie sprechen häufig von „Wachstumsfeldern“ – wo sehen Sie diese? Und wo soll/muss investiert werden, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben?

**Johann Schmid-Davis:** Wie bereits angedeutet insbesondere in den Bereichen Communication und Intralogistics. Hier sehen wir die größte Dynamik – angetrieben von den Megatrends Digitalisierung, Urbanisierung und Mobilität. Mittelfristig wollen wir in diesen Segmenten Umsätze von jeweils rund 200 Mio. Euro erreichen.

**Anleihen Finder:** Inwiefern müssen Sie sich gerade in Ihrem größten Segment „Automotive“ den Rahmenbedingungen anpassen und ggfs. neu erfinden?

**Johann Schmid-Davis:** Man muss immer technologisch

„am Ball bleiben“. Das gilt nicht nur für den Bereich Automotive. Hier sind wir im intensiven Austausch mit unseren Kunden bezüglich neuer Konzepte und Bauteilarchitekturen. Unser Vorteil ist in diesem Bereich, dass unsere Komponenten nicht von der Antriebstechnologie abhängen und wir auch bei alternativen Antrieben gefragter Partner bleiben werden.

**Anleihen Finder:** Nochmal zu den Zahlen: Wie gestaltet sich denn gegenwärtig die Verschuldungssituation und das Verhältnis zum Eigenkapital? Wie ist diesbezüglich die weitere Unternehmensausrichtung?

### „Sind als Familienunternehmen mit über 65-jähriger Tradition unseren Werten verpflichtet“

**Johann Schmid-Davis:** Wir befinden uns in der komfortablen finanziellen Situation, dass wir mehr Cash haben als Verbindlichkeiten. Unser Nettofinanzmittelbestand, das ist die Nettoposition aus Guthaben und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, lag zum 31. März 2023 bei 58,9 Mio. Euro. Ebenso verfügen wir mit einem Eigenkapital von 130,8 Mio. Euro und einer EK-Quote von 35,5 % über ein gesundes Polster. Das bedeutet, in Summe verfügen wir mit den Mitteln auf der Aktivseite sowie zusätzlichen Banklinien über ausreichend Handlungsspielraum für eventuelle Akquisitionen.

Generell sind wir als Familienunternehmen mit über 65-jähriger Tradition unseren Werten verpflichtet – und einer dieser Werte, die wir vor Jahren festgelegt haben, besagt, dass wir mit Verantwortung handeln, und zwar allen unseren Stakeholdern gegenüber. Das betrifft auch unsere Finanzierungs- und weitere Wachstumsstrategie. Dem fühle ich mich auch als CFO verpflichtet, weshalb es auch zukünftig keine Abenteuer geben wird.

**Anleihen Finder:** Mit einem Anleihe-Kupon von 6,50% bis 7,50% müssen Sie der Zinswende etwas Tribut zollen, bleiben im Segmentvergleich aktuell aber noch im unteren Bereich. Wie bewerten Sie die Kuponspanne selbst? Und aus welchen Töpfen soll der nun höhere Kupon jährlich bedient werden?

**Johann Schmid-Davis:** Ich denke, vor dem aktuellen Marktumfeld ist unsere angebotene Zinsspanne angemessen und gleichzeitig attraktiv für bestehende und potenzielle Investoren. Besonders erstere dürften sich freuen, für ►

ihr Investment nun mindestens 2 Prozentpunkte mehr zu bekommen – zumal sich unser Risikoprofil ja nicht verschlechtert hat. Vielmehr haben wir in den letzten drei Jahren bewiesen, dass wir selbst in außergewöhnlichen Situationen mit unserem diversifizierten Geschäftsmodell gut aufgestellt sind und wir in allen Jahren operativ schwarze Zahlen geschrieben haben.

### „Haben bewiesen, dass wir selbst in außergewöhnlichen Situationen mit unserem diversifizierten Geschäftsmodell gut aufgestellt sind“

**Anleihen Finder:** Sie haben sich erneut für einen Nordic Bond entschieden. Welche Vorteile sehen Sie in diesem Format?

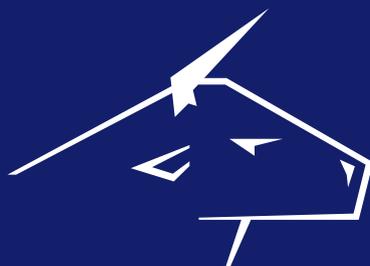
**Johann Schmid-Davis:** Wir haben in den letzten vier Jahren gute Erfahrungen mit der Struktur eines Nordic Bonds gemacht – unser Partner Pareto war ja auch schon 2019 dabei. Insbesondere ist für uns positiv, dass wir eine breite Investorenbasis ansprechen können. Neben

internationalen institutionellen Investoren – für die der Nordic Bond ein etabliertes Kapitalmarktinstrument ist – zählen dazu aber auch bewusst wieder Privatanleger in Deutschland.

**Anleihen Finder:** Welche Entwicklung erwarten Sie für die HÖRMANN-Unternehmensgruppe in den kommenden fünf (Anleihe-)Jahren?

**Johann Schmid-Davis:** Wir möchten die Unternehmensgruppe nachhaltig in ein ertragsorientiertes Wachstum führen, aufbauend auf einer stabilen Finanzbasis mit starker Bilanz und weiterhin guter Eigenkapitalausstattung. Hierbei müssen wir bei der bestehenden Volatilität die Risiken immer gut im Auge haben und – wie in den letzten Jahren auch schon – schnell bei Bedarf reagieren. Wie schon gesagt, streben wir dabei mittelfristig einen inflationsbereinigten Umsatz von mehr als 750 Mio. Euro und eine nachhaltige EBIT-Marge von 5 % an.

**Anleihen Finder:** Vielen Dank für Ihre Antworten, Herr Schmid-Davis. ■



**WALTER LUDWIG**  
Innovators Make Markets

[www.walter-ludwig.com](http://www.walter-ludwig.com)



# „DEUTSCHER MITTELSTANDS- ANLEIHEN FONDS SOLL LIQUIDIERT WERDEN“

Es war die Negativmeldung für die KFM Deutsche Mittelstand AG und die Anleger des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS („DMAF“; ISIN: LU0974225590) in der vergangenen Woche – wie das [Handelsblatt](#) am vergangenen Donnerstagnachmittag zuerst berichtete, soll der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS auf Veranlassung der Verwaltungsgesellschaft IP Concept S.A., einer Tochter der DZ Privatbank in Luxemburg, liquidiert werden. Als Grund wird dem Handelsblatt zufolge „die Wahrung von Anlegerinteressen“ genannt. Weitere Gründe, die eine Liquidation und deren Folgen für die Anleger sowie den KMU-Gesamtmarkt rechtfertigen, wurden bislang nicht kommuniziert.

## „Es hätte andere Möglichkeiten gegeben“

Hans-Jürgen Friedrich vom Fonds-Initiator KFM Deutsche Mittelstand AG zeigte sich dem Handelsblatt und auch unserer Redaktion gegenüber sehr überrascht und betroffen. „Die Kundenberater und ich sind sehr unglücklich damit, was die IP Concept für uns überraschend entschie-

den hat“, wird Friedrich zitiert. Und weiter in Richtung IP Concept: „Wir bezweifeln, ob die Auflösung des Fonds die Wahrung der Anlegerinteressen verfolgt. Es hätte Möglichkeiten gegeben, mit einer sogenannten Sidepocket-Lösung das Verius-Investment vom Mittelstandsanleihen-Fonds zu trennen“, so Hans-Jürgen-Friedrich gegenüber dem [Handelsblatt](#). Er selbst habe auch keine weiteren Informationen zu den Liquidations-Gründen erhalten, wie die KFM in einer am Montag veröffentlichten [Mitteilung](#) noch einmal bestätigt. Zudem berichtet die KFM in diesem Schreiben, dass die Kapitalverwaltungsgesellschaft IP Concept ohne Rücksprache mit der KFM und dem Fondsmanagement die Entscheidung getroffen habe, den DMAF zu liquidieren und, dass die KFM aufgrund der Kündigung des Fondsmanagementvertrages ab dem 14.06.2023 bis auf weiteres nicht mehr als Fondsberater für den Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS, der mittlerweile mit dem Zusatz „in Liquidation“ versehen wurde, tätig sei. Weitere Anfragen zum DMAF sollen daher direkt an die IP Concept in Luxemburg gerichtet werden. ▶

Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS gehörte bis zuletzt zu den wichtigsten Instanzen und Investoren am KMU-Anleihemarkt und ist in etwa 80 Anleihen investiert. Zudem ist es der letzte Fonds seiner Art im Mittelstandsanleihen-Segment. Das Fondsvolumen belief sich im Januar 2023 auf etwa 135 Mio. Euro (zu Spitzenzeiten lag das Volumen bei etwa 240 Mio. Euro). Aber seit Januar dieses Jahres gab es auch Probleme - seit dem 16.01.2023 wurde nämlich für den Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS die Berechnung des Anteilsscheinpreises ausgesetzt, wodurch die Ausgabe und Rücknahme von Anteilsscheinen des DMAF für Anleger nicht mehr möglich war. Hintergrund war die fehlende Preisfeststellung für die im Fonds-Portfolio befindliche Verius-Anleihe ([mehr dazu lesen Sie hier](#)). Auch mit einigen Ausfällen und den hohen Investments in die zuletzt stark gefallen Anleihen der Monaco Resources-Group hatte der DMAF in den letzten Monaten zu kämpfen. Alles in allem - objektiv gesehen - aber bei weitem noch keine Gründe für eine Liquidation.

Anleger müssen laut Handelsblatt nun aufgrund von Notverkäufen mit erheblichen (Kurs-)Verlusten rechnen, da „im Rahmen der Liquidation die im Fonds befindlichen Vermögensgegenstände sukzessive veräußert und das Risikomanagementverfahren sowie die Anlagegrenzen ausgesetzt werden“ sollen, wie es laut Handelsblatt in einer Mitteilung der IP Concept heißt. Auch Marktteilnehmer und Emissionsbegleiter, mit denen die Anleihen Finder Redaktion gesprochen hat, sehen die Liquidation des DMAF als „unangemessen und bedauerlich“ an. Einige befürchten erheblichen Schaden für das Segment der Mittelstandsanleihen sowie für die Investmentkultur in Deutschland. Der Tenor: Für Investoren und Emittenten bedeutet es jetzt, den „Sellout“ zu überstehen.



## INFO

Der **Europäische Mittelstandsanleihen FONDS (EMAF)**, das ebenfalls von der KFM Deutsche Mittelstand AG initiierte europäische Pendant des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS, ist von den Geschehnissen rund um den DMAF bislang nicht betroffen. Hier fungiert auch nicht IP Concept, sondern Monega als Kapitalverwaltungsgesellschaft.

## Kanzlei Schirp & Partner prüft Schadensersatzansprüche

Anleger des DMAF können sich indes aktuell an die Kanzlei Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB wenden, die nach eigener Aussage nach der „überraschende Auflösungsentscheidung“ Schadensersatzansprüche gegen IP Concept und DZ Bank Luxemburg prüft.

Dass der Deutsche Mittelstandsanleihen-Fonds aufgelöst werden soll, komme sehr überraschend. Viele Privatanleger, aber auch institutionelle Investoren seien betroffen, so die Kanzlei, die mit erheblichen Verlusten für die Anleger rechnet. „Wir sind sehr unglücklich über diese Entscheidung der IP Concept. Bei einem `fire sale` der Vermögensgegenstände des Fonds sind erhebliche Verluste zu erwarten. Es hätte andere Lösungen gegeben, die für die Investoren sehr viel besser gewesen wären. Wir werden für unsere Mandanten prüfen, ob Schadensersatzansprüche gegen die IP Concept und gegebenenfalls auch gegen die DZ Bank Luxemburg gegeben sind“, so Dr. Wolfgang Schirp, Rechtsanwalt aus Berlin, dessen Kanzlei bereits eine Reihe von Anlegern vertritt. ■

## KONTAKTDATEN

Dr. Wolfgang Schirp  
Schirp & Partner Rechtsanwälte mbB  
Leipziger Platz 9 - 10117 Berlin  
Tel. 030-3276170  
Mail: [schirp@schirp.com](mailto:schirp@schirp.com)  
[www.schirp.com](http://www.schirp.com)

# BESICHERTER GREEN BOND 2023/28



- Inhabergeführter Standortentwickler und Technologie-Integrator in den Bereichen Windkraft, Photovoltaik, Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak und Speichertechnologie
- Geschäftsmodell bietet durchschnittliches Multiple bei Exit vom 2,7-fachen DEVEX<sup>1</sup>
- Pionier in Chile für Windkraft und Photovoltaik (aktiv seit 2013) sowie für Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak (aktiv seit 2019)
- Erfolgreicher Track-Record von insgesamt rund 1 GW in Chile (ca. 800 MW) und Europa (ca. 200 MW)
- Starke Basis für dynamisches Wachstum dank vertraglich gesicherter<sup>2</sup> Pipeline von rund 9,6 GW – daraus potenzieller anteiliger Umsatz von 150 Mio. USD bis 2027 erwartet

**Jetzt zeichnen!**  
Zeichnungsfrist: 14.-26.06.2023

**Kupon: 8,00 % p.a.**  
**WKN: A3LE0J**

<sup>1</sup> DEVEX = Development Expenditure (Entwicklungsaufwendungen) exklusive Finanzierungskosten  
<sup>2</sup> Bezieht sich auf die Grundstückssicherung bzw. den Abschluss der erforderlichen Pachtverträge

Wertpapierprospekt erhältlich unter:  
[www.austriaenergy.com/en/greenbonds](http://www.austriaenergy.com/en/greenbonds)

WERBUNG

Jetzt zeichnen!

## reconcept Solar Bond Deutschland II

6,75 % p. a. für 6 Jahre

WKN: A351MJ

Nachhaltig investieren,  
Zukunft mitgestalten

Wertpapierprospekt unter [www.reconcept.de/solardeutschland](http://www.reconcept.de/solardeutschland)



GRÜNE ENERGIE · HEUTE FÜR MORGEN

WERBUNG



DR. RALF NÖCKER

CREDIT: ESPG AG

# „WOLLEN UNS ZU EINEM MARKT- FÜHRER FÜR SCIENCE PARKS IN EUROPA ENTWICKELN“

## Im Gespräch mit ESPG-Vorstand Dr. Ralf Nöcker

Die ESPG AG bietet den Inhabern ihrer Anleihe 2018/23) derzeit einen Umtausch in eine neue unbesicherte ESPG-Anleihe 2023/26 (ISIN: DE000A351VD7) im Volumen von bis zu 46,626 Mio. Euro an. Das Angebot läuft noch bis zum 30.06.2023. Die neue dreijährige Anleihe des auf Wissenschaftsparks spezialisierten Immobilienunternehmens wird jährlich mit 9,50 % p.a. verzinst. Das aktuelle Umtauschangebot ist zwar auf Anleger ausgerichtet, die Wertpapiere ab einem Mindestbetrag von 100.000 Euro tauschen, das Unternehmen eruiert gegenwärtig aber auch Möglichkeiten, Kleinanleger am Umtausch partizipieren zu lassen, wie ESPG-Vorstand Dr. Ralf Nöcker der Anleihen Finder-Redaktion verrät. Zudem nennt er die ehrgeizigen Ziele, die die ESPG AG in den kommenden Jahren erreichen möchte.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Dr. Nöcker, stellen

Sie uns die ESPG AG doch noch einmal in wenigen Worten vor? Was hat sich speziell nach der Namens-Umwandlung (vormals Diok RealEstate AG) geändert?

**Ralf Nöcker:** ESPG steht für European Science Park Group. Wir sind das erste deutsche Immobilien-Unternehmen mit der klaren Spezialisierung auf das Halten, Verwalten und den Erwerb von Wissenschaftsparks. Unseren strategischen Fokus tragen wir damit also bereits in dem Namen. Unser Kerngedanke besteht darin, wissenschaftlich- und technologieorientierten Unternehmen auf sie zugeschnittene Flächen zur Verfügung zu stellen und sie bei ihrem Wachstum zu begleiten. Diese Ausrichtung unterscheidet uns sehr deutlich von anderen Marktteilnehmern und auch von der früheren Ausrichtung der Diok.

**Anleihen Finder:** Das Konzept der Science Parks ►



CREDIT: ESPG AG

stammt aus den USA, wo forschungsnahe Unternehmen eng mit Universitäten zusammenarbeiten. Ist dieses Konzept 1:1 auf Europa und Deutschland übertragbar oder gibt es noch große Unterschiede? Wie gestaltet sich generell der Markt für deutsche Wissenschaftsparks?

**Ralf Nöcker:** Das Konzept aus den USA dient uns in vieler Hinsicht als Vorbild und verdeutlicht das große Potenzial, welches in diesem speziellen Marktsegment steckt. Es ist gewissermaßen eine Blaupause für die Marktentwicklung in Europa. Mit Blick auf die Entwicklung des US-Marktes hinkt Deutschland zwar hinterher, holt aber schnell auf. Seit 2018 wurden in Deutschland Life Science-Immobilien in einem Volumen von 1,8 Milliarden Euro gekauft oder verkauft. Dabei hat die durchschnittliche Transaktionsgröße stark zugenommen und liegt aktuell bei rund 35 Millionen Euro. Insbesondere in den mittelgroßen Universitätsstädten besteht aktuell ein starkes Wachstum. Und gerade hier sind wir mit unseren Aktivitäten präsent.

**Anleihen Finder:** Wie groß ist das Science Park-Portfolio der ESPG AG? An welchen Standorten besitzen bzw. bewirtschaften Sie Wissenschaftsimmobilien?

**Ralf Nöcker:** Unser Portfolio umfasst aktuell 16 Science Parks. 78 Prozent der Gesamtmiete unseres Portfolios stammen von Mietern aus Wissenschaft und Forschung. Aktuell sind ausschließlich Objekte aus Deutschland in unserem Portfolio. Unsere kurzfristige Pipeline enthält aber attraktive Möglichkeiten in Frankreich, Schweiz und den Niederlanden.

**Anleihen Finder:** Sind die Gewerbeimmobilien alle vollständig in Ihrem Besitz? Wie groß ist der gegenwärtige Marktwert der Immobilien?

### „Der Marktwert unseres Portfolios liegt bei 230,2 Mio. Euro“

**Ralf Nöcker:** Wir wollen bei allen unseren Objekten eine deutliche Mehrheitsbeteiligung erwerben. Dies ist auch bei unseren aktuellen Portfolioimmobilien der Fall. In der Regel halten wir mindestens 89,9 % der Anteile. Der Marktwert unseres Portfolios gemäß der unabhängigen Bewertung zum Ende des Geschäftsjahres 2022 liegt bei 230,2 Mio. Euro.

**Anleihen Finder:** Wer gehört zu Ihren Mietern bzw. wie gestaltet sich die Mieterstruktur? Wie hoch sind Ihre jährlichen Mieteinnahmen aktuell?

**Ralf Nöcker:** Das aktuelle Portfolio umfasst rund 31 Prozent Mieter aus dem Life Science Bereich, weitere 24 Prozent fokussieren sich auf „Grüne“ Technologien und 23 Prozent beschäftigen sich mit der Digitalisierung. Dabei sind mehr als 17 Prozent der physischen Fläche Labore, Reinräume usw. Unsere Umsatzerlöse, die den Bruttomieteinnahmen entsprechen, lagen im vergangenen Geschäftsjahr 2022 bei 12,5 Millionen Euro und damit um etwa 6 Prozent über dem Vorjahresniveau. ▶

### „Unsere Bruttomieteinnahmen lagen im Geschäftsjahr 2022 bei 12,5 Millionen Euro“

**Anleihen Finder:** Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Immobilien aus? Haben Sie aktuell neue Immobilien im Blick und inwiefern belastet die Zinswende derzeit Ihr Geschäftsmodell?

**Ralf Nöcker:** Wir haben ein festes Set von qualitativen und quantitativen Kriterien, die wir bei unseren Transaktionen berücksichtigen. Entscheidend ist die Nähe zu Universitäten, das Vorhandensein von Laboren, Testräumen oder ähnlichem, die Lage in einem Campus und weitere Faktoren, die die Mieter an die spezifischen Immobilien binden. Unsere Pipeline ist gut gefüllt, wir schauen uns einige interessante Objekte an. Wir wollen weiter wachsen und natürlich auch unser Portfolio mit weiteren Zukäufen ausbauen.

**Anleihen Finder:** Sie konnten im vergangenen Jahr trotz der Krise am Immobilien-Markt einen Überschuss erzielen. Wie ist das gelungen? Warum scheint Ihr Sektor resilienter zu sein als der Immobilienmarkt im Allgemeinen?

**Ralf Nöcker:** Der Markt für hochwertige Science Park-Immobilien profitiert von der starken Wachstumsdynamik von Life Science und Climate Tec Investitionen. Mieter in diesem Segment haben ein langfristiges Interesse daran, die Objekte zu nutzen. Die gemieteten Räumlichkeiten sind oft speziell auf sie zugeschnitten und die technischen Anforderungen sind mitunter sehr speziell. Entsprechend ist ein Wechsel für die Mieter häufig mit einem hohen Aufwand verbunden. Auch das Ökosystem und die Synergien unter den in den Science Parks angesiedelten Unternehmen haben eine große Bedeutung. Gleichzeitig ist es wichtig, einen Partner an seiner Seite zu wissen, der mit dem notwendigen Know-how und einem umfassenden Angebot maßgeschneiderte Räumlichkeiten für potenzielle Mieter zur Verfügung stellen kann. Und hier sind wir als ESPG bestens aufgestellt.

### „Der Markt für hochwertige Science Park-Immobilien profitiert von der starken Wachstumsdynamik von Life Science und Climate Tec Investitionen“

**Anleihen Finder:** Wie haben sich Ihre Ergebnisse in den vergangenen Jahren entwickelt?

**Ralf Nöcker:** Wir konnten im vergangenen Jahr in einem herausfordernden Umfeld ein respektables Wachstum erzielen. Unsere Umsatzerlöse, die wie gesagt unseren Bruttomieteinnahmen entsprechen, konnten wir 2022 um

etwa 6 Prozent steigen. Gleichzeitig drehte unser Ergebnis vor Steuern (EBT) deutlich ins Positive und erreichte 3,6 Millionen Euro nach -4,0 Millionen Euro im Vorjahr.

**Anleihen Finder:** Nun bieten Sie zur Refinanzierung der auslaufenden 2018er Anleihe ihren Gläubigern einen Umtausch in eine neue Anleihe an. Warum haben Sie sich für diesen Weg entschieden? Warum ist der Umtausch erst ab 100.000 Euro möglich und weshalb sehen Sie von Neuzeichnungen ab?

**Ralf Nöcker:** Mit dem nun vorliegenden Umtauschangebot bieten wir unseren Investoren eine, wie wir finden, äußerst attraktive Möglichkeit, unseren Wachstumskurs weiter zu begleiten und damit vom attraktiven Marktsegment der Science Parks zu profitieren. Wir haben uns aus regulatorischen Gründen dafür entschieden, mit dem Umtausch ausschließlich institutionelle Investoren anzusprechen. Aus diesem Grund ist der Umtausch erst ab 100.000 Euro möglich. Gemeinsam mit unseren Partnern eruieren wir auch Möglichkeiten für Kleinanleger, ihre bestehenden Anleihen zu tauschen. Interessierte Anleger können uns hier gerne unter [info@espg.space](mailto:info@espg.space) kontaktieren.

### „Eruieren auch die Möglichkeit für Kleinanleger, ihre bestehenden Anleihen zu tauschen“

**Anleihen Finder:** Wie hoch ist die Verschuldung der ESPG AG in Gänze und wie ist das Verhältnis von Verschuldung zu Eigenkapital? Wie ist die weitere Verschuldungs-/Finanzierungsplanung?

**Ralf Nöcker:** Zum 31. Dezember 2022 betragen die Finanzkredite insgesamt 132,3 Millionen Euro, was nach Abzug der kurzfristig verfügbaren, liquiden Vermögenswerte zum Net LTV einem Verhältnis von 56,3 Prozent entspricht. Dies ist schon eine deutliche Reduzierung gegenüber den Vorjahreszahlen. Die durchschnittliche Laufzeit der Schulden liegt bei 3,5 Jahren mit einem durchschnittlichen Zinssatz von 3,0 Prozent. Unser Eigenkapital lag zum Bilanzstichtag bei 49,5 Millionen Euro. Die kontinuierliche Optimierung unserer Finanzierungsstruktur ist wesentlicher Bestandteil unserer Strategie, so streben wir einen besicherten LTV von etwa 50 bis 55 Prozent zum Geschäftsjahresende 2024.

**Anleihen Finder:** Mit Alvarium haben Sie ja einen Großinvestor an Bord. Wie gestaltet sich die Gesellschafter- und Aktionärsstruktur der ESPG AG?



**Ralf Nöcker:** Wir verfügen über eine Aktionärsstruktur, mit langfristig interessierten Partnern, die gemeinsam großes Potenzial in unserer strategischen Ausrichtung sehen. Mit 49,9 Prozent ist die Delta BuyCo, ein Investitionskonsortium unter der Leitung von Alvarium Tiedemann unser größter Aktionär. Im dritten Quartal 2022 kamen die Science Park Acquisitions mit 20,0 Prozent und die Moore Strategic Ventures mit 10,1 Prozent neu hinzu. Die restlichen 20 Prozent hält das Management der Gesellschaft.

**Anleihen Finder:** Daniel Grosch, Vorstand und Mitbegründer, wird die ESPG AG überraschend verlassen. Was sind die Gründe dafür und wie werden Sie diese Lücke schließen?

**Ralf Nöcker:** Daniel scheidet aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand der ESPG aus. Er hat für die Entwicklung der ESPG enorm viel geleistet und wir sind sehr froh, dass er bis zur Sicherung der Refinanzierung an Bord ist. In Zukunft werden wir wieder einen zweiköpfigen Vorstand haben. Damit haben wir das Managementteam gewissermaßen wieder auf die Größe reduziert, die es lange Zeit hatte. Wir fühlen uns damit wohl und sind sicher personell bestens gerüstet, um die Entwicklung der

ESPG weiter voranzutreiben und die vor uns liegenden Aufgaben erfolgreich anzugehen.

**Anleihen Finder:** Abschließend: Was ist Ihr Ziel mit der ESPG AG? Wo soll die Reise in den kommenden Jahren hinführen?

**„Bis 2025 wollen wir unser Portfolio auf 550,0 Millionen Euro ausbauen“**

**Ralf Nöcker:** Wir haben ein klar definiertes Ziel vor Augen. Gemeinsam mit unseren Investoren wollen wir die ESPG zu einem Marktführer für Science Parks in Europa entwickeln. Aktuell umfasst unser Portfolio 16 Science Parks mit einem Marktvolumen von 230,2 Millionen Euro (Stand: 30. April 2023). Bis 2025 wollen wir unser Portfolio auf 550,0 Millionen Euro ausbauen. Gleichzeitig wollen wir unsere Finanzierungsstruktur weiter optimieren und unsere Rentabilität verbessern. Wir wollen investieren und sehen auch in einem herausfordernden Marktvolumen durchaus attraktive Möglichkeiten, unser Portfolio mit attraktiven Objekten auszubauen.

**Anleihen Finder:** Herr Dr. Nöcker, vielen Dank für Ihre Antworten.

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

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

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

**LEWISFIELD**  
Deutschland GmbH

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

**UNABHÄNGIG,  
INDIVIDUELL UND  
NACHHALTIG.**

PROFITIEREN SIE VON UNSERER EXPERTISE UM IHRE UNTERNEHMERISCHEN ZIELE ZU ERREICHEN

**IHR IMPULSGEBER  
FÜR  
UNTERNEHMENS-  
FINANZIERUNGEN**

**Lewisfield Deutschland GmbH**  
Danziger Str. 64 | 10435 Berlin  
[www.lewisfield.de](http://www.lewisfield.de)  
Marc Speidel | CEO  
+49 (0)3044336158 | [info@lewisfield.de](mailto:info@lewisfield.de)

# ANLEIHEN SPLITTER



## HERTHA BSC-GLÄUBIGER STIMMEN ANLEIHE-PROLONGATION ZU

Die nächste positive Nachricht für die finanziell angeschlagenen Herthaner – nach der Lizenzerteilung für die zweite Bundesliga in der vergangenen Woche, haben die Anleihegläubiger der Hertha BSC GmbH & Co. KGaA nun den Änderungen der Anleihebedingungen in einem schriftlichen Verfahren zugestimmt, wodurch die Hertha BSC-Anleihe 2018/23 (ISIN: SE0011337054) um zwei Jahre bis zum 8. November 2025 verlängert wird. Das teilte die Nordic Trustee & Agency AB, die das Verfahren durchgeführt hat, am Montag mit. Die Hauptstädter hatten ihren Anleihegläubigern zuletzt einen erhöhten Kupon von 10,50% p.a. (zuvor waren 8,50% p.a. vorgesehen) im Verlängerungszeitraum der Anleihe angeboten.

Laut Nordic Trustee habe eine ausreichende Anzahl von Anleihegläubigern am schriftlichen Verfahren teilgenommen, sodass das erforderliche Quorum (von mind. 50% des ausstehenden Anleihevolumens) erreicht wurde. Zudem habe die erforderliche Mehrheit der Anleihegläubiger für die Annahme des Vorschlags gestimmt. „Wir freuen uns sehr, dass wir

das erforderliche Quorum für die Zustimmung zur Verlängerung der Anleihe erreicht haben. Das gibt uns Planungssicherheit und hilft dabei, die finanzielle Situation von Hertha BSC in der kommenden Saison zu stabilisieren. Unser großer Dank gilt allen Investorinnen und Investoren, die zugestimmt haben“, so Hertha-Geschäftsführer Thomas Herrich.

Mit der Erteilung der Lizenz zur Teilnahme an der 2. Bundesliga in der kommenden Saison hat Hertha BSC einen wichtigen Zwischenschritt zur Konsolidierung erreicht. Unabhängig davon stellt die Verlängerung der Anleihe einen weiteren wichtigen Bestandteil der Liquiditätsplanung von Hertha BSC in der kommenden Saison dar.

**HINWEIS:** Die Änderungen werden so bald wie möglich durch den Abschluss einer Änderungs- und Anpassungsvereinbarung zwischen der Gesellschaft und dem Nordic Trustee, der als Bevollmächtigter der Anleihe fungiert, in Kraft treten.

### HERTHA BSC-ANLEIHE 2018/23

Die am 8. November 2018 begebene Hertha BSC-Anleihe 2018/23 (ISIN: SE0011337054) wurde ursprünglich mit 6,50% p.a. verzinst. Die Anleihe ist als Nordic Bond strukturiert und hat ein platziertes Gesamtvolumen von 40 Mio. Euro. Der Zinskupon wird ab dem Zinszahlungstermin 8. August 2023 auf 10,50% p.a. angehoben und die Laufzeit der Anleihe wird nun bis zum 8. November 2025 verlängert.

## EPH-ANLEIHE 2023/30 IN DER ZEICHNUNG

**Zeichnungsstart – die Zeichnungsfrist für die erste Anleihe (ISIN: DE000A3LJCB4) des Wiener Tourismusunternehmens EPH Group AG mit einem Zinssatz von 10 % p.a. und einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro hat am 19.06.23 begonnen. Die Anleihe kann derzeit bei Banken und Onlinebrokern über das neue Zeichnungstool „FirstPlace“ der Börse Wien gezeichnet werden. Die Zeichnungsphase läuft ▶**

bis zum 13. Juli 2023. Besonderes Merkmal der Anleihe ist, dass die Zinsen monatlich an die Anleger ausbezahlt werden, erstmalig am 31. Juli 2023. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 7 Jahren und kann ab einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro erworben werden.

Die Anleihemittel sollen für den Aufbau eines diversifizierten Portfolios von renditestarken Hotels und Resorts im Premium- und Luxussegment in Österreich, Deutschland und anderen europäischen Top-Destinationen verwendet. Die ersten Investments sind laut Emittentin in den beiden führenden österreichischen Ferienregionen Tirol und Salzburger Land geplant.

Hinweis: Nach Ablauf der Zeichnungsfrist wird die Anleihe im Vienna MTF der Wiener Börse sowie im Open Market (Quotation Board) der Börse Frankfurt gehandelt. Die Erstnotiz der Anleihe erfolgt voraussichtlich am 17. Juli 2023. Die EPH Group AG plant mittelfristig einen Börsengang (IPO) im Segment „direct market plus“ der Wiener Börse.



## ZEICHNUNGSSTART DER NEUEN DEAG-ANLEIHE 2023/26

Seit dem 19.06.23 kann auch die neue Unternehmensanleihe 2023/26 (ISIN: NO0012487596) der DEAG Deutsche Entertainment Aktiengesellschaft („DEAG“) gezeichnet werden. Die Zeichnungsfrist läuft voraussichtlich bis zum 27. Juni 2023 (12:00 Uhr MEZ), vorbehaltlich einer vorzeitigen Schließung. Die 50 Mio. Euro-Anleihe ist als Nordic Bond strukturiert (unterliegt norwegischem Recht) und hat eine Laufzeit von drei Jahren bis zum 12. Juli



**2026. Der Zinskupon, der noch final (voraussichtlich am 27. Juni 2023) festgelegt wird, liegt zwischen 7,50 % und 8,50 % p.a. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 1.000 Euro. Anleger können Zeichnungsaufträge über ihre Depotbank oder ihren Broker mittels Zeichnungsfunktionalität „Direct Place“ der Börse Frankfurt platzieren.**

Den Emissionserlös aus der Anleiheemission beabsichtigt die DEAG zur Refinanzierung der Anleihe 2018/23 und zur Fortsetzung ihrer Strategie des anorganischen und organischen Wachstums. Derzeit läuft noch das Umtauschangebot an die Gläubiger der DEAG-Anleihe 2018/23, bei dem diese zusätzlich zum Tausch der Schuldverschreibungen einen Barausgleich in Höhe von 15 Euro sowie Stückzinsen erhalten. Das Umtauschangebot endet am 23. Juni 2023.

## TEMPORÄRE KUPONERHÖHUNG BEI HEP-ANLEIHE 2021/26

Erneut temporäre Kuponerhöhung – da laut der hep global GmbH absehbar ist, dass die Veröffentlichung des testierten Konzernabschlusses 2022 erst nach dem 30. Juni 2023 erfolgen wird, erhöht sich gemäß der Anleihebedingungen der hep-Anleihe 2021/26 (ISIN: DE000A3H3JV5) der Zinssatz für die Zinsperiode vom 18. November 2023 bis zum 17. Mai 2024 vorübergehend um 1 Prozentpunkt von 6,50 % p.a. auf 7,50 % p.a. Schon im vergangenen Jahr wurde der Konzernabschluss des Solarunternehmens erst nach dem 30. Juni 2022 veröffentlicht, was ebenfalls eine vorübergehende Kuponerhöhung (Zinsperiode vom 18.11.22 – 17.05.23) nach sich zog. ▶

**HEP-ANLEIHE 2021/26**

Die hep-Unternehmensanleihe 2021/26 (ISIN: DE-000A3H3JV5) ist vollständig im Volumen von 25 Mio. Euro am Kapitalmarkt platziert. Die unbesicherte Anleihe des Solarunternehmens ist mit einem Zinskupon von 6,50% p.a. (Zinstermin halbjährlich am 18.05. und 18.11.) ausgestattet und hat eine fünfjährige Laufzeit (18.05.2021 bis 18.05.2026).

**Opfer von Cyberangriff**

Die hep global GmbH wurde vor kurzem zu allem Überfluss Opfer eines Cyberangriffs. Dieser wurde laut Emittentin unmittelbar erkannt. Dem Protokoll folgend wurden im ersten Schritt alle potenziell betroffenen Systeme umgehend vom Netz genommen und isoliert. Dank weiterer Sofortmaßnahmen und einer engen Zusammenarbeit mit Behörden und externen IT-Sicherheitsexperten konnte hep die Geschäftskontinuität sicherstellen. Aktuell dauern die Ermittlungen zum Cyberangriff noch an. ■



Zinsspanne: 6,5 % bis 7,5 % p.a.  
**5 Jahre Laufzeit**



**HÖRMANN**



Die neue Anleihe  
der Hörmann Gruppe  
**2023/2028**

kapitalmarkterprobt  
resilient  
wachstumsstark

Weitere Infos: [www.hoermann-gruppe.de](http://www.hoermann-gruppe.de)

**Disclaimer:**

Diese Werbung ist nicht zur Verbreitung außerhalb des Großherzogtums und der Bundesrepublik Deutschland geeignet. Ein öffentliches Angebot findet nur in Luxemburg und Deutschland statt. Insbesondere erfolgt kein öffentliches Angebot in den USA. Ein öffentliches Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des unter [www.hoermann-gruppe.de](http://www.hoermann-gruppe.de) veröffentlichten Prospekts. Die Billigung des Prospekts durch die CSSF sollte jedoch nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere verstanden werden. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf Grundlage des Prospekts erfolgen. Potenzielle Anleger sollten Wertpapiere ausschließlich auf der Grundlage des die Wertpapiere betreffenden Prospekts erwerben und sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die mit der Entscheidung zur Anlage in die Wertpapiere verbundenen potenziellen Risiken und Chancen vollständig zu verstehen.



CREDIT: AUSTRIAENERGY INTERNATIONAL GMBH

HELMUT KANTNER

# „IN CHILE GEHÖREN WIR ZU DEN PIONIEREN IM ERNEUERBAREN ENERGIEN-BEREICH“

## Interview mit Helmut Kantner, AustriaEnergy International GmbH

Mit der AustriaEnergy International GmbH betritt eine neue Emittentin den deutschen Kapitalmarkt. Das Wiener Unternehmen bietet derzeit einen besicherten fünfjährigen Green Bond (ISIN: DE000A3LE0J4) im Volumen von bis zu 25 Mio. Euro an, der jährlich mit 8,00 % verzinst wird. Die Zeichnungsphase (Mindestzeichnungssumme ab 1.000 Euro) läuft noch bis zum 26.06.2023. Helmut Kantner, Inhaber und Gründer von AustriaEnergy, erklärt im Anleihen FINDER-Interview, warum das Unternehmen seine Finanzierung nun auch auf Fremdkapital ausweitet und worauf es bei der Standortentwicklung im Erneuerbaren Energien-Bereich besonders ankommt.

**Anleihen FINDER:** Sehr geehrter Herr Kantner, stellen Sie uns die am hiesigen Kapitalmarkt noch unbekannt

AustriaEnergy International GmbH doch kurz vor? Womit verdienen Sie Ihr Geld und wo liegt der USP von AustriaEnergy?

**Helmut Kantner:** Als inhabergeführter, international tätiger Standortentwickler und Technologie-Integrator konzentrieren wir uns auf die Konzeption von industriellen Wind- und Solarparks zur Erzeugung von grünem Wasserstoff und grünem Ammoniak aus ausschließlich Erneuerbaren Energien. Es handelt sich dabei um Stand-alone- bzw. Offgrid-Standorte, die nicht auf einen Netzzanschluss angewiesen sind.

Seit 2013 liegt unser Fokus auf dem Erneuerbare-Energien-Markt in Chile. Dank unserer Präsenz vor Ort verfügen wir über eine umfassende lokale Expertise, die uns ▶



auch bei unserem mehrstufigen Prüfungsprozess vor der vertraglichen Grundstückssicherung zugutekommt. Denn die Auswahl und Sicherung geeigneter Standorte sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Im Ergebnis ist es uns gelungen, in Chile 100 % unserer bisherigen Photovoltaik-Standorte erfolgreich bis zur Baureife zu entwickeln und dann zu veräußern. Dies zahlt natürlich auch auf unser Ansehen sowohl bei bestehenden als auch bei potenziellen zukünftigen Investoren ein.

**Anleihen Finder:** Was genau bedeutet „Standortentwickler und Technologie-Integrator“ – an welchem Teil der Wertschöpfungskette greifen Sie ein?

**Helmut Kantner:** Unser Fokus liegt ganz klar auf der Entwicklungshase. Hierzu gehören planerische Elemente (Planung, Identifikation, Beantragung, Verhandlung und Vertragsabschluss), die Einholung von Gutachten (technische, geologische und andere Studien über den Standort), die Verhandlung und der Abschluss von Verträgen für den Netzanschluss sowie die internationale Ausschreibung, die Verhandlung und der Abschluss von EPC- und O&M-Verträgen. In der Bauphase übernehmen wir auf Wunsch das Management und die Begleitung, aber die Umsetzung erfolgt durch einen Generalunternehmer.

### „Unser Fokus liegt ganz klar auf der Entwicklungshase“

**Anleihen Finder:** Wo sind Sie geographisch (noch) tätig

und wie verteilt sich Ihr Umsatz auf die Erneuerbaren Energien-Segmente?

**Helmut Kantner:** Unser Fokus liegt derzeit zu 100 % auf Chile. Dort sind wir seit 2013 in den Bereichen Windkraft und Photovoltaik sowie seit 2019 im Bereich Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak aktiv. Der Umsatz verteilt sich aktuell noch auf Windkraft und Photovoltaik, aber voraussichtlich ab 2025 werden wir wesentliche Erlöse aus Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak erwirtschaften.

**Anleihen Finder:** Wie unterschiedlich und aufwendig sind die Standort-Anforderungen in den einzelnen Bereichen? Und wo sind die Margen/Gewinne am höchsten?

**Helmut Kantner:** Die besondere Herausforderung besteht darin, geeignete Standorte zu identifizieren und zu sichern – und zwar innerhalb einer begrenzten Anzahl. Hier gilt es, diejenigen auszuwählen, die die raumordnerischen, natur- bzw. landschaftsschutzrechtlichen, luftfahrtrechtlichen und sonstigen baurechtlichen Vorschriften erfüllen und gleichzeitig, ausgenommen bei Grün-Wasserstoff-/Grün-Ammoniak-Standorten, über einen Netzanschluss verfügen. Zudem dürfen keine unvorhergesehenen Risiken im Hinblick auf einen Interessensausgleich mit der indigenen Bevölkerung und etwaigen Umweltrisiken bestehen.

### „Erwirtschaften hohe Renditen aufgrund verschiedener Faktoren“



Im Durchschnitt haben wir beim Verkauf unserer bisherigen Wind- und Photovoltaikstandorte ein Multiple vom 2,7-fachen der Entwicklungsaufwendungen exklusive Finanzierungskosten erzielt. Diese hohen Renditen sind darauf zurückzuführen, dass wir frühzeitig Markttrends erkennen, eine optimale Standortauswahl infolge monatelanger intensiver Vorbereitung und Auseinandersetzung mit den Standortgegebenheiten treffen und anschließend auch das Standortentwicklungsrisiko bis zum Baubeginn übernehmen, da wir die Entwicklungsphase von Beginn bis zur Baureife aktuell zu 100 % aus Eigenkapital inklusive unserer erwirtschafteten und reinvestierten Gewinne finanzieren.

**Anleihen Finder:** Wie sieht Ihr Track Record bislang aus und wie groß ist die aktuelle Standortentwicklungs-Pipeline?

**Helmut Kantner:** In Chile gehören wir zu den Pionieren in den Bereichen Windkraft, Photovoltaik und Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak. Seit unserem Markteintritt 2013 haben wir uns einen erfolgreichen Track-Record von rund 800 Megawatt aufgebaut. Aktuell umfasst unsere Pipeline Standorte mit einer Zielkapazität von rund 9,6 Gigawatt, für die wir uns bereits geeignete Grundstücke durch Pachtverträge gesichert haben.

**Anleihen Finder:** Da Sie operativ über Tochtergesellschaften hauptsächlich in Chile tätig sind, haben Sie aus steuerlichen Gründen eine spanische Zwischen-Holding gegründet, richtig? Wie ist die Unternehmensstruktur generell und wie verlaufen die Geldströme/Dividendenansprüche innerhalb der gesamten Unternehmensgruppe?

**Helmut Kantner:** Wir verfügen über eine steueroptimierte und EU-zentrierte internationale Unternehmensstruktur. 2012 hatten Österreich und Chile noch kein Doppelbesteuerungsabkommen, aber zwischen Spanien und Chile gab es bereits eines. Aufgrund dieser – auch weiterhin bestehenden – Steuervorteile werden alle chilenischen SPVs von der spanischen Zwischen-Holding, einer 100%igen Tochter der Emittentin, gehalten.

Wir werden die Mittel aus unserem besicherten 8 % Green Bond als 8 % Darlehen an die spanische Zwischen-Holding weiterreichen. Ergänzend zum Eigenkapital erfolgt daraus die Finanzierung unserer Erneuerbare-Energien-Standortentwicklung in Chile. Nach dem Verkauf der bis zur Baureife entwickelten Standorte schüttet die

spanische Zwischen-Holding die erhaltenen, versteuerten Verkaufserlöse steuerfrei als Dividende an die Emittentin aus, die daraus wiederum Zins und Tilgung für den Green Bond leistet. Bis Ende 2027 erwarten wir aus der vertraglich gesicherten Pipeline potenzielle Verkaufserlöse von 150 Mio. US-Dollar. Damit ist unser Green Bond inklusive Zinszahlungen sicherlich mehr als ausreichend abgedeckt.

**„Bis Ende 2027 erwarten wir Verkaufserlöse von 150 Mio. US-Dollar - damit ist unser Green Bond inklusive Zinszahlungen mehr als ausreichend abgedeckt“**

**Anleihen Finder:** Wie sind Sie damals nach Chile/Lateinamerika gekommen? Welche Vorteile sehen Sie dort?

**Helmut Kantner:** Zunächst waren wir bereits erfolgreich in Europa aktiv und haben dort Standorte mit einer Gesamtleistung von ca. 200 Megawatt bis zur Baureife entwickelt. Allerdings waren sämtliche Märkte von Subventionen abhängig. Da wir in diesem Umfeld nicht mehr agieren wollten, haben wir uns nach attraktiven Alternativen umgeschaut und sind schließlich in Chile fündig geworden, das über attraktive Rahmenbedingungen verfügt. Dazu gehören beispielweise die sehr ehrgeizigen Klimaziele, die vorsehen, dass bis 2040 die Energieerzeugung zu 100 % CO<sub>2</sub>-frei erfolgen soll. Gleichzeitig will Chile bis dahin auch zu den drei größten Wasserstoff-Exporteuren der Welt gehören. Hinsichtlich der Investitionsfreundlichkeit für Energieprojekte liegt das OECD-Land weltweit auf Platz 14 und gehört im Bereich Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak sogar zu den führenden Nationen. Chile war damals und ist auch heute noch ein idealer Standort, um einen nachhaltigen Beitrag dazu zu leisten, das globale Potenzial für Erneuerbare Energieträger verstärkt auszuschöpfen.

**Anleihen Finder:** Wo liegen die größten Risiken in Ihrem Geschäftsmodell? Welchen Einfluss haben bspw. die aktuellen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, Währungsrisiken oder politische und regulatorische Veränderungen auf Ihre Tätigkeit und wie verlässlich sind die Vertragspartner vor Ort?

**Helmut Kantner:** Ein wichtiges Thema bei netzgebundenen Wind- und PV-Standorten ist sicherlich der verzögerte Netzausbau in Chile. Hier setzen wir bereits im Vorfeld auf eine sorgfältige Netzanalyse und eine ►

adäquate geografische Verteilung unserer Standorte. Da wir Erlöse in US-Dollar erzielen, die Kosten aber teilweise in Chilenischen Pesos anfallen sowie unsere Bilanzierung und Finanzierung in Euro erfolgen, unterliegen wir zudem einem, wenn auch geringen Währungsrisiko, da der Chilenische Peso de facto an den US-Dollar gekoppelt ist. Im Bereich Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak ist es sicherlich die sorgfältige Standortauswahl.

Zuverlässige lokale Vertragspartner sind von großer Bedeutung. Wir profitieren hier von unserem umfassenden Netzwerk, das über die vergangenen zehn Jahre dank unserer Präsenz vor Ort kontinuierlich gewachsen ist.

**Anleihen Finder:** Sie sind ja stets von Verkäufen abhängig, daher schwanken vermutlich auch die Jahresergebnisse. Wie sehen denn die Finanzkennzahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn) in den vergangenen drei Jahren aus?

**Helmut Kantner:** Gemäß dem Vorsichtsprinzip werden in der Tat 100 % der Umsätze erst bei Standortfertigstellung erfasst, also nicht etwa zeitanteilig über die Entwicklungsdauer. Vor diesem Hintergrund lag der Konzernumsatz 2022 bei 1,0 Mio. Euro nach 13,2 Mio. Euro im Vorjahr, weil wir im vergangenen Jahr keinen Standort verkauft hatten. Gleichzeitig wurde die Ertragsseite vom Start unseres Grün-Wasserstoff-/Grün-Ammoniak-Standorts aufgrund des erforderlichen Kapazitätsaufbau geprägt. Unter dem Strich haben wir trotz der erheblichen Vorlaufkosten einen Jahresüberschuss von 1,3 Mio. Euro (2021: 8,8 Mio. Euro) erzielt. Grund hierfür sind im Wesentlichen die Effekte aus latenten Steuern.

**Anleihen Finder:** Bislang sind Sie ohne größere Darlehen und Verbindlichkeiten ausgekommen, nun begeben Sie erstmals eine Anleihe im Volumen von bis zu 25 Mio. Euro und suchen Investoren auf dem Kapitalmarkt. Warum haben Sie sich ausgerechnet jetzt dafür entschieden (und nicht für einen Bankkredit) und wofür sollen die Anleihenmittel konkret eingesetzt werden?

**„Haben unsere Standortentwicklung seit Jahren zu 100 % aus Eigenkapital inklusive unserer erwirtschafteten und reinvestierten Gewinne finanziert“**

**Helmut Kantner:** Wir haben unsere Standortentwicklung seit Jahren zu 100 % aus Eigenkapital inklusive unserer erwirtschafteten und reinvestierten Gewinne finanziert. Mit Blick auf unsere vertraglich gesicherte Pipeline von rund 9,6 Gigawatt und unsere starke Konzern-Eigenkapitalquote von 89,6 % per 31. Dezember 2022 ist es aus unserer Sicht jetzt ein idealer Zeitpunkt, um – ergänzend zum Eigenkapital – unser weiteres Wachstum in Chile mit Fremdkapital zu unterlegen. Im Rahmen unserer weiteren Standortentwicklung und Technologie-Integration soll der Emissionserlös konkret zu 40 % in Windkraft, zu 30 % in Photovoltaik und zu 30 % in Grün-Wasserstoff/Grün-Ammoniak fließen.

**Anleihen Finder:** Die Anleihe ist von imug als Green Bond klassifiziert. Sie sprechen zudem von einer besicherten Anleihe. Inwiefern ist die Anleihe denn besichert und womit? Wie hoch waren dabei die Dividendenzahlungen in den letzten Jahren?

**Helmut Kantner:** Zur Besicherung unseres Green Bonds werden die Dividendenansprüche der Emittentin gegenüber der AustriaEnergy, S.L.U., die sämtliche Standorte in Chile hält und die die Dividenden aus dem Verkauf der Standorte generiert, an einen Treuhänder zugunsten der Anleihegläubiger erstrangig verpfändet. Bis 2022 hatten wir ein vom Kalenderjahr abweichendes Geschäftsjahr, das immer am 31. März endete. Im Geschäftsjahr 2019/2020 erhielten wir von unserer spanischen Tochtergesellschaft eine Dividende von 7,4 Mio. Euro, in 2020/2021 und in 2021/2022 von 7,8 Mio. Euro.

**Anleihen Finder:** Bei einer Ausplatzierung der Anleihe müssten Sie jährlich 2 Mio. Euro an Zinsen zahlen – wie bewerkstelligen Sie das? Sind in jedem Jahr inklusive zur Rückzahlung der Anleihe Verkäufe vorgesehen? Und was passiert, wenn Sie diese nicht tätigen können?

**„Noch in diesem Jahr soll ein Standort mit einem Umsatz von ca. 9 Mio. US-Dollar verkauft werden“**

**Helmut Kantner:** Wir erwarten, noch in diesem Jahr einen Standort zu verkaufen. Der Verkaufsprozess ist bereits sehr weit fortgeschritten und wird zu einem Umsatz von ca. 9 Mio. US-Dollar führen. Damit sind dann bereits die Zinsen für die ersten vier von fünf Jahren der Anleihelaufzeit abgedeckt. 2024 wird kein Verkauf erfolgen, doch

2025 erwarten wir den Verkauf unseres ersten Grün-Wasserstoff-/Grün-Ammoniak-Standortes – gleichbedeutend mit einem Mittelzufluss von ca. 29 Mio. US-Dollar sowie einer frühzeitigen Sicherstellung der letzten Zinszahlung und der vollständigen Rückzahlung unseres Green Bonds. In Summe werden wir bis Ende 2027 aus unserer vertraglich gesicherten Pipeline einen Umsatz von 150 Mio. US-Dollar erwirtschaften.

**Anleihen Finder:** Welche Ziele verfolgen Sie mithilfe der Anleihe? Wie soll sich die AustriaEnergy generell weiter entwickeln?

### „Möchten uns am Kapitalmarkt als zuverlässiger Emittent etablieren und diesen Zugang dauerhaft nutzen“

**Helmut Kantner:** Wir wollen unsere bereits starke Marktposition in Chile weiter ausbauen. Dazu werden wir mit den Anleihemitteln unsere umfassende Pipeline konsequent umsetzen und auch gezielt ausbauen. Gleichzeitig

möchten wir uns am Kapitalmarkt als zuverlässiger Emittent etablieren, denn ist unser klares Ziel, diesen Zugang dauerhaft zu nutzen, um die Finanzierung unseres weiteren Wachstums, gegebenenfalls auch über Chile hinaus, nachhaltig zu diversifizieren.

**Anleihen Finder:** Herr Kantner, besten Dank für Ihre Ausführungen.

#### HINWEIS

AustriaEnergy bietet Anlegern am Donnerstag, **22. Juni 2023 um 17 Uhr** (CEST) die Möglichkeit, sich im Rahmen eines **WEBCASTS** (ohne begleitende Telefonkonferenz) zu informieren.

Die Registrierung erfolgt über den folgenden Link: <https://montegaconnect.de>



## Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarkt-Dschungel 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  
 kapitalmarktgeschaeft@quirinprivatbank.de

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





## Europäischer Mittelstandsanleihen Fonds

Die Weiterentwicklung eines Erfolgskonzeptes:  
Der Europäische Mittelstandsanleihen FONDS

---



### Vorteile für Anleger auf einem Blick

- Der europäische Mittelstand in einem Fonds
- Selektion durch Analyseverfahren KFM-Scoring
- Umfassende Transparenz über alle Investments

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

[www.europaeischer-mittelstandsanleihen-fonds.eu](http://www.europaeischer-mittelstandsanleihen-fonds.eu)

WKN: A2PF0P, ISIN: DE000A2PF0P7



**KFM**

Deutsche Mittelstand AG

Rathausufer 10  
40213 Düsseldorf

Tel: + 49 (0) 211 21073741  
Fax: + 49 (0) 211 21073733

Web: [www.kfmag.de](http://www.kfmag.de)  
Mail: [info@kfmag.de](mailto:info@kfmag.de)



## HÖRMANN-Anleihe 2023/28

Branche	Technologie / Automotive
ISIN	NO0012938325
Volumen	50 Millionen Euro
Zinsspanne	6,50% - 7,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	11.07.2028
Umtausch	16.06. - 28.06.2023
Mindestzeichnungssumme	1000 Euro
Börse	Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



## DEAG-Anleihe 2023/26

Branche	Veranstaltungen
ISIN	NO0012487596
Volumen	50 Millionen Euro
Zinsspanne	7,50% - 8,50% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	3 Jahre
Endfälligkeit	12.07.2026
Umtausch	07.06. - 23.06.2023
Zeichnung	19.06. - 27.06.2023
Mindestzeichnungssumme	1000 Euro
Börse	Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



## AustriaEnergy-Anleihe 2023/28

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A3LE0J4
Volumen	25 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	30.06.2028
Zeichnung Börse	14.06. - 26.06.2023
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



## EPH-Anleihe 2023/30

Branche	Tourismus / Hotellerie
ISIN	DE000A3LJCB4
Volumen	50 Millionen Euro
Zinskupon	10,00% p.a.
Zinszahlung	monatlich
Laufzeit	7 Jahre
Endfälligkeit	16.07.2030
Zeichnung	19.06. - 13.07.2023
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Frankfurt / Wien

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



## reconcept-Green Bond 2023/29

<b>Branche</b>	Erneuerbare Energien
<b>ISIN</b>	DE000A351MJ3
<b>Volumen</b>	10 Millionen Euro
<b>Zinskupon</b>	6,75% p.a.
<b>Zinszahlung</b>	halbjährlich
<b>Laufzeit</b>	6 Jahre
<b>Endfälligkeit</b>	18.10.2029
<b>Zeichnung Emittentin</b>	Seit 12.05.2023
<b>Mindestzeichnungssumme</b>	1.000 Euro
<b>Börse</b>	Frankfurt

▶ [Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



## ESPG-Anleihe 2023/26 (Umtausch)

<b>Branche</b>	Immobilien / Science Parks
<b>ISIN</b>	DE000A351VD7
<b>Umtauschvolumen</b>	46,626 Millionen Euro
<b>Zinskupon</b>	9,50% p.a.
<b>Zinszahlung</b>	jährlich
<b>Laufzeit</b>	3 Jahre
<b>Endfälligkeit</b>	07.07.2026
<b>Umtauschangebot</b>	13.06. – 30.06.2023
<b>Mindestumtauschsumme</b>	100.000 Euro
<b>Börse</b>	Frankfurt

▶ [Hier finden Sie den Wertpapierprospekt](#)



## iute-Anleihe 2021/26 (Umtausch)

<b>Branche</b>	Finanzdienstleistungen
<b>ISIN</b>	XS2378483494
<b>Umtauschvolumen</b>	10 Millionen Euro
<b>Zinskupon</b>	11,00% p.a.
<b>Ausgabepreis</b>	96,5%
<b>Zinszahlung</b>	halbjährlich
<b>Laufzeit</b>	5 Jahre
<b>Endfälligkeit</b>	06.10.2026
<b>Umtauschangebot</b>	30.05. – 03.07.2023
<b>Stückelung</b>	100 Euro
<b>Börse</b>	Frankfurt

▶ [Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

## INTERESSANTE INVESTMENT-ANGEBOTE

FINDEN SIE AUCH BEI  
UNSEREN CROWDINVESTMENT-PARTNERN:



[www.econeers.de](http://www.econeers.de)



[www.seedmatch.de](http://www.seedmatch.de)

## EMITTENTEN NEWS

- » AustriaEnergy: Rückenwind durch EU-Kommission – Webcast für Investoren am 22.06.2023
- » FU Fonds – Bonds Monthly Income (HAFX9M): 46. Auszahlung in Folge
- » „Green Advisory“: publicity AG stellt sich als grüner Asset Manager auf
- » ERWE Immobilien AG: Gläubiger-Abstimmung ohne Versammlung zwischen 29.06. und 02.07.2023
- » Mutares schließt Übernahme von Arriva Polen ab
- » FCR Immobilien AG zahlt Dividende von 0,35 Euro je Aktie für 2022
- » MS Industrie AG: MS Powertrain wird zu „MS XTEC“

## ADHOC-MELDUNGEN

- » Umstrukturierung und Rekapitalisierung: Metalcorp-Anleihen sollen in neue Schuldverschreibungen getauscht werden

## MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » Schock für die KFM und Anleger: Verwaltungsgesellschaft IP Concept lässt Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS liquidieren
- » Metalcorp-Gläubiger stimmen Beschlüssen zur Umstrukturierung auf 2. AGV zu
- » ANLEIHEN-Woche #KW24 – 2023: HÖRMANN Industries, DEAG, AustriaEnergy, DMAF, Hertha BSC, UBM, reconcept, ERWE Immobilien, Metalcorp, Stern Immobilien, ...

## GLÄUBIGERSCHUTZ

- » Sanierungspläne der ERWE Immobilien AG: mzs Rechtsanwälte stellen Gegenantrag
- » Schirp & Partner Rechtsanwälte: Liquidation des Dt. Mittelstandsanleihen FONDS – Prüfung von Schadensersatzansprüchen gegen IP Concept & DZ Bank Luxemburg
- » SECURO-Verius-Anleihe: Rechtsanwalt Meyer zu Schwabedissen zum gemeinsamen Vertreter gewählt



**betterorange**  
Investor Relations und Hauptversammlungen

[better-orange.de](http://better-orange.de)



**LEWISFIELD**  
Deutschland GmbH

[www.lewisfield.de](http://www.lewisfield.de)



**mzs**  
Rechtsanwälte

[www.mzs-recht.de](http://www.mzs-recht.de)



**KFM**  
Deutsche Mittelstand AG

[www.kapitalmarkt-kmu.de](http://www.kapitalmarkt-kmu.de)



**QUIRIN**  
PRIVATBANK

[www.quirinprivatbank.de](http://www.quirinprivatbank.de)



**KAPITALMARKT**  
**KMU**

[www.kapitalmarkt-kmu.de](http://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](http://www.bankm.de)

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

[www.sdg-investments.com](http://www.sdg-investments.com)

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

[www.walter-ludwig.com](http://www.walter-ludwig.com)

The logo for mwb features the lowercase letters "mwb" in a bold, blue sans-serif font, with a small blue and yellow graphic element above the "b". Below it, the text "Wertpapierhandelsbank" is written in a smaller, blue sans-serif font.

[www.mwbfairtrade.com](http://www.mwbfairtrade.com)

The logo for DICAMA features a stylized graphic of three horizontal bars in red, grey, and blue, followed by the text "DICAMA" in a bold, dark grey sans-serif font, and "Corporate finance one step ahead" in a smaller, dark grey sans-serif font below it.

[www.dicama.com](http://www.dicama.com)

The logo for GBC AG features a stylized graphic of a hand holding a red and black object, followed by the text "GBC AG" in a bold, red sans-serif font, and "Partner für den Mittelstand" in a smaller, black sans-serif font below it.

[www.gbc-ag.de](http://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](mailto:henecker@anleihen-finder.de)



#### GESTALTUNG

### HU Design Büro für Kreatives

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

[www.h.ungar.de](http://www.h.ungar.de)  
[info@h.ungar.de](mailto: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](http://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](http://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](mailto: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](mailto:henecker@anleihen-finder.de) oder per Link in der Newsletter-E-Mail vom Bezug des Newsletters abmelden.

**Bitte beachten Sie stets unseren  
RISIKOHINWEIS**