Interview mit Carl Heinrich Bruhn, CEO und Gründer,

Amatheon Agri Holding N.V.

Interview mit Dr. Andreas Laabs, CFO/COO, LR Global Holding

OND MAGAZIN

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT

10. Jahrgang - Ausgabe 169 - 02.02.2021 - www.fixed-income.org

INHALT 02.02.2021

Editorial	Seite 3
Kurz notiert	Seite 4
BOND MAGAZINE AWARDS	Seite 10
Best Issuer SME Bonds 2020 Karlsberg Brauerei GmbH	Seite 11
Best Issuer Real Estate SME Bonds 2020 Noratis AG	Seite 12
Best Issuer Green SME Bonds 2020 Greencells GmbH	Seite 13

Neuemissionen	
Interview mit	Seite 14
Carl Heinrich Bruhn	

Amatheon Agri Holding N.V.

Seite 16 Interview mit Dr. Andreas Laabs, LR Global Holding

Interview mit Falk Raudies, Seite 18 FCR Immobilien AG

FCR Immobilien AG Seite 20 Neue Aktien können zu 10,80 Euro gezeichnet werden

Seite 21 Deutsche Lichtmiete Wenig Licht, viel Schatten?

ALTERNATIVE FIXED INCOME

Seite 22 Interview mit Carsten Schölzki, tick Trading Software AG

SCHULDSCHEINDARLEHEN

Seite 24 Bonität gewinnt an Bedeutung, deutlicher Rückgang der Begebungen

GREEN BONDS

Seite 26 Green Finance Emissionsvolumen steigt 2020 um rund zwei Drittel und erreicht Rekordvolumen

Impressum Seite 3

Amatheon Agri Holding und LR Global Holding







Text: Christian Schiffmacher

ie Amatheon Agri Holding N.V., ein Agrar- und Lebensmittelunternehmen mit Hauptsitz in Berlin und Produktionsstandorten in Sub-Sahara Afrika, hat eine 4jährige Wandelanleihe im Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und einem Kupon von 5,00% p.a. begeben. Nachdem in den vergangenen Jahren hohe Investitionen in den Ausbau von Infrastruktur in Sambia und Uganda vorgenommen worden sind, möchte das Unternehmen jetzt mit gesunden Lebensmitteln profitabel wachsen, die auch in

Europa und den USA vermarktet werden sollen. Die LR Global Holding hat eine 4-jährige Anleihe mit einem Volumen von 125 Mio. Euro im Nordic Bond-Format begeben. Die Anleihe hat einen Zinssatz von 3-Monats-EURIBOR +7,25%. Die LR Firmengruppe zählt mit weltweit 1.200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 285 Mio. Euro im Jahr 2020 zu den größten Direktvertriebsunternehmen in Europa. Mit Aloe-vera-Produkten erzielt die Gesellschaft etwa 40% des Umsatzes. Weiter auf Seite 14 bzw. 16.

FCR Immobilien AG

Neue Aktien können zu 10,80 Euro gezeichnet werden



Text: Christian Schiffmacher

ie FCR Immobilien AG, ein Bestandhalter von Einkaufs- und Fachmarktzentren, möchte weiter dynamisch wachsen und führt eine Kapitalerhöhung durch. Der Angebotspreis beträgt 10,80 Euro je Aktie. Die zufließenden Mittel sollen für den weiteren Ausbau des Immobilienportfolios verwendet werden. Für ein Investment sprechen der attraktive Emissionspreis und die hohe Dividendenrendite. Weiter auf Seite 18.

Aktuelle Neuemissionen			
Emittent	Platzierung	Kupon	Seite
S IMMO	bis 03.02.2021	1,75%	6
GECCI	Kauf über die Börse möglich	5,75% bis 6,00%	8



Kontakt

Quirin Privatbank Kapitalmarktgeschäft

www.quirinprivatbank.de kapitalmarktgeschaeft@ quirinprivatbank.de

Thomas Kaufmann

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

Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarktdschungel 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



Wandelanleihe EUR 7,9 Mio. August 2020



Unternehmensanleihe EUR 3 Mio. Juli 2020



Unternehmensanleihe EUR 25 Mio. November 2019

klug beraten.

Spannende Neuemissionen, BaFin-Spitze gefeuert, so kann das Jahr weitergehen!



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Mit PANDION, LR Global Holding und Amatheon Agri Holding gab es schon einige spannende Neuemissionen. Das Jahr begann sogar ausgesprochen gut. Und dann kam noch in der letzten Woche die Meldung, dass BaFin-Präsident Felix Hufeld und seine Stellvertreterin Elisabeth Roegele gefeuert wurden.

Wie marode und vollkommen unfähig die BaFin in weiten Bereichen agiert, zeigte sich am Beispiel Wirecard so deutlich, dass Finanzminister Scholz im Superwahljahr nicht mehr wegschauen konnte. Um die Eckpunkte nochmals zusammenzufassen: Die BaFin hatte Strafanzeige gegen den Journalisten der Financial Times erstattet, der den Betrug bei Wirecard aufgedeckt und öffentlich gemacht hatte. Die Finanzaufsicht hatte u.a. ein Leerverkaufsverbot für Aktien von Wirecard erlassen. Dann kam heraus, dass mehrere Mitarbeiter der BaFin selbst eifrig mit Wertpapieren von Wirecard spekuliert haben. Die BaFin hat sich damit sehr weit von den Maßstäben entfernt, mit denen sie andere Institute misst.

Am 27. Januar musste die BaFin schließlich bekanntgeben, dass sie einen Mitarbeiter der Wertpapieraufsicht (!) wegen des Verdachts des Insiderhandels bei der Staatsanwaltschaft Stuttgart angezeigt habe. Der BaFin-Mitarbeiter hatte am 17. Juni 2020 strukturierte Produkte mit dem Basiswert Wirecard AG verkauft. Die Wirecard AG machte am 18. Juni 2020 öffentlich, dass über die Existenz von Bankguthaben auf Treuhandkonten in Höhe von insgesamt 1,9 Mrd. Euro noch keine ausreichenden Prüfungsnachweise zu erlangen waren.

Die BaFin hat die Compliance-Regeln für die privaten Wertpapiergeschäfte ihrer Mitarbeiter Mitte Oktober 2020, also erst nach dem Wirecard-Debakel, verschärft. Spekulative Finanzgeschäfte, also das kurzfristige Handeln, beispielsweise mit derivativen Finanzinstrumenten oder Aktien, sind seitdem nicht mehr möglich.

Bleibt zu hoffen, dass das Jahr so weitergeht: Spannende Anleihen sind am Markt immer willkommen. Und das Aufräumen bei der BaFin muss weitergehen. Oder haben Sie das Gefühl, dass Kapitalmarktdelikte in Deutschland flächendeckend verfolgt werden? Wie sagte ein Banker während einer Kapitalmarktkonferenz in Frankfurt zu mir: "Ist das widerlich hier. Nach US-Maßstäben sind wir gerade von 3.000 Jahren Gefängnis umgeben." Aber in Deutschland laufen solche Leute ja frei und vollkommen unbehelligt herum. Es gibt wohl nicht viel, was uns am Kapitalmarkt von einer drittklassigen Bananenrepublik unterscheidet.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 169, 02.02.2021

Verlag: Institutional Investment Publishing GmbH, Raiffeisenring 1, 76831 Eschbach, www.fixed-income.org, Tel: +49 (0) 63 45 / 959 46-51, Fax: +49 (0) 63 45 / 959 46-52

Redaktion: Christian Schiffmacher (Chefredakteur), Stefan Scharff, Robert Steiniger

Mitwirkung bei dieser Ausgabe: Cosmin Filker

Interviewpartner: Carl Heinrich Bruhn, Dr. Andreas Laabs, Falk Raudies, Carsten Schölzki

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez, Angelika Schiffmacher

Korrektorat: Anke Speringer

Bildnachweis: Pixabay

Gestaltung/Layout: signalrot – grafik & kommunikations design, Stephan Hörmann, 88048 Friedrichshafen

Disclaimer: Die Institutional Investment Publishing GmbH kann trotz sorgfältiger Auswahl und ständiger Überprüfung der recherchierten und durch die von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellten Daten keine Gewähr für deren Richtigkeit übernehmen. Informationen zu einzelnen Unternehmen bzw. Emissionen stellen keine Aufforderung zur Zeichnung und zum Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren dar. Eine Investitionsentscheidung sollte nicht auf Grundlage dieses Dokumentes und von Artikeln bzw. Interviews erfolgen. Wertpapiere von im BOND MAGAZINE, BONDBOOK/BOND YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.greenbonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder

Mitwirkenden gehalten werden. Darüber hinaus können die Mitarbeiter der

Redaktion und/oder Mitwirkende einen Interessenkonflikt haben, da sie teilweise neben ihrer journalistischen/analytischen Tätigkeit auch anderen, unternehmensberatenden Tätigkeiten, u.a. im Bereich der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung, nachgehen können. Die Institutional Investment Publishing GmbH hat hierfür interne Verhaltensregeln und Compliance-Richtlinien erlessen.

Nachdruck: © 2010 – 2021 Institutional Investment Publishing GmbH, Eschbach. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Verbreitung mittels elektronischer Medien sind grundsätzlich nicht gestattet. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

EUR Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
4finance S.A. 2016/21	B+ (S&P)	XS1417876163	23.02.2022	11,250%	96,50	16,0%
Bayer AG 2014/74	BBB (S&P)	DE000A11QR73	01.07.2074	3,750%	106,00	2,1%
K+S AG 2017/22	B+ (S&P)	XS1591416679	06.04.2023	2,625%	99,85	2,7%
Mogo Finance S.A. 2018/22	B- (Fitch)	XS1831877755	10.07.2022	9,500%	91,80	15,0%
Peugeot S.A. 2017/24	BBB- (S&P)	FR0013245586	23.03.2024	2,000%	105,972	0,1%
ThyssenKrupp AG 2015/25	BB- (S&P)	DE000A14J587	25.02.2025	2,500%	101,20	2,0%

Stand: 01.02.2021, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen zur Zeit ein hohes Risiko auf

USD Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Glencore 2017/27	BBB+ (S&P)	USU37818AR97	27.03.2027	4,000%	112,92	2,0%
Nestlé Holding 2018/23	AA- (S&P)	XS1796233150	22.03.2023	3,125%	105,79	0,5%
T-Mobile USA, Inc. 2017/27	BB (S&P)	US87264AAT25	15.04.2027	5,375%	105,96	4,2%

Stand: 01.02.2021, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen zur Zeit ein hohes Risiko auf

Neuemissionen

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Amatheon Agri Wandelanleihe	kein Rating	DE000A286BY3	22.01.2025	5,000%	100,00	5,0%
PANDION 2021/26	kein Rating	DE000A289YC5	05.02.2026	5,50%	100,63	5,4%
Greencells 2020/25	kein Rating	DE000A289YQ5	08.12.2025	6,50%	100,50	6,4%
Euroboden 2020/25	kein Rating	DE000A289EM6	18.11.2025	5,500%	100,10	5,5%
Noratis 2020/25	kein Rating	DE000A3H2TV6	11.11.2025	5,500%	105,00	4,5%
Karlsberg Brauerei 2020/2025	kein Rating	DE000A254UR5	29.09.2025	4,250%	105,75	3,0%
FCR Immobilien 2020/25	kein Rating	DE000A254TQ9	01.04.2025	4,250%	99,90	4,3%
UniDevice	kein Rating	DE000A254PV7	17.12.2024	6,500%	101,26	6,2%
PREOS Real Estate	kein Rating	DE000A254NA6	09.06.2024	7,500%	94,50	9,5%
Neue ZWL Zahnradwerk	kein Rating	DE000A255DF3	18.12.2025	6,500%	101,00	6,3%
Schlote Holding	kein Rating	DE000A2YN256	21.11.2024	6,750%	90,26	9,6%
Deutsche Rohstoff	kein Rating	DE000A2YN3Q8	06.12.2024	5,250%	99,10	5,3%
Jung, DMS & Cie. Pool	kein Rating	DE000A2YN1M1	02.12.2024	5,250%	102,87	4,6%
Semper idem Underberg	kein Rating	DE000A2YPAJ3	18.11.2025	4,000%	102,60	3,6%
UBM Development	kein Rating	AT0000A2AX04	12.11.2025	2,750%	99,01	3,0%
Saxony Minerals & Exploration	kein Rating	DE000A2YN7A3	01.05.2025	7,750%	99,00	8,0%
Euroboden 2019/24	BB (Scope)	DE000A2YNXQ5	01.10.2024	5,500%	99,75	5,5%
EYEMAXX Real Estate 2019/24	kein Rating	DE000A2YPEZ1	23.09.2024	5,500%	89,50	8,2%
MOREH 2019/24	kein Rating	DE000A2YNRD5	22.07.2024	6,000%	85,50	11,5%
FCR Immobilien AG 2019/24	kein Rating	DE000A2TSB16	29.04.2024	5,250%	97,30	6,1%
Hörmann Industries 2019/24	BB (Euler Hermes)	N00010851728	06.06.2024	4,500%	105,75	3,0%
luteCredit 2019/23	kein Rating	XS2033386603	07.08.2023	13,000%	98,85	13,6%
Joh. F. Behrens AG 2019/24	kein Rating	DE000A2TSEB6	18.06.2024	6,250%	35,00	-
VST Building Techn. 2019/24	kein Rating	DE000A2R1SR7	28.06.2024	7,000%	99,50	7,1%
TERRAGON	kein Rating	DE000A2GSWY7	24.05.2024	6,500%	103,45	5,5%
Katjes Internat.	kein Rating	DE000A2TST99	12.04.2024	4,250%	104,45	3,1%

Stand: 01.02.2021, Handelbarkeit für Privatanleger möglicherweise eingeschränkt, viele der Anleihen weisen zur Zeit ein hohes Risiko auf



Arne Tölsner ist neuer Leiter Vertrieb Deutschland bei Allianz Global Investors

Arne Tölsner verantwortet seit 1. Januar 2021 das gesamte Geschäft mit institutionellen und Privatkunden in Deutschland.

Als Head of Distribution Germany von Allianz Global Investors (Allianz Gl) berichtet er an Barbara Rupf Bee, Head of EMEA. Zusätzlich bleibt er weiterhin für den institutionellen Vertrieb in Österreich und der Schweiz zuständig.

Arne Tölsner kam im Jahr 2001 zu AllianzGI und bekleidete seitdem verschiedene Führungspositionen. Zunächst baute er den Bereich Product Specialists auf, den er bis Ende 2016 als Global Head of Product Specialists leitete. Seit Anfang 2017 verant-

wortete er als Head of Institutional DACH den institutionellen Vertrieb in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

"Die Bedürfnisse unserer institutionellen und Privatkunden in Deutschland und ihre Ansprache, auch über Vertriebspartner, haben sich über die letzten Jahre immer weiter einander angenähert", kommentiert Barbara Rupf Bee, Head of EMEA, die Berufung. "Daher sehen wir es an der Zeit, die Bereiche institutioneller- und Privatkundenvertrieb unter einer Führung zusamTransparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.



Ame Standard
Research seit Q3/2005

บรบ*

USU Software AG

Prime Standard
Research seit Q4/2005



EQS Group AG

m:access

Research seit Q3/2006



AGROB Immobilien AG

Regulierter Markt
Research seit Q3/2006



Ludwig Beck AG

Prime Standard
Research seit Q3/2007



Haemato AG

Scale

Research seit Q4/2007



Cenit AG

Prime Standard
Research seit Q2/2008

SIZIGI

Syzygy AG

Prime Standard

Research seit Q4/2008



KPS AG

General Standard
Research seit Q1/2010



Helma AG

Scale

Research seit Q1/2011



MPH AG

Scale

Research seit Q2/2011



MS Industrie AG

General Standard

Research seit Q2/2012



MagForce AG

Scale

Research seit Q2/2015



FinLab AG

Scale

Research seit Q3/2015



Eyemaxx Real Estate AG

General Standard

Research seit Q2/2016



Deutsche Grundstücks-

auktionen AG

Scale

Research seit Q2/2016



M1 Kliniken AG

Scale

Research seit Q4/2016



Aves One

Prime Standard

Research seit Q2/2017



Nebelhornbahn AG

m:access

Research seit Q2/2018



tick Trading Software AG

Freiverkehr

Research seit Q3/2019



DynaCERT Inc.

Freiverkehr

Research seit Q3/2019



UmweltBank AG

m:access

Research seit Q4/2019



German Real Estate Capital S.A.

Freiverkehr

Research seit Q2/2020

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

GBC AG

Tel.: +49 821 241 133 - 0

office@gbc-ag.de



menzubringen. Wir freuen uns, dass Arne Tölsner diese Aufgabe übernommen hat. Er kombiniert tiefe Produktexpertise mit Vertriebserfahrung und wird unser Geschäft im Kernmarkt Deutschland verstärken und weiter voranbringen."



Epigenomics AG platziert Pflichtwandelschuldverschreibung

Die Epigenomics AG hat die Platzierung der nachrangigen Pflichtwandelschuldverschreibung abgeschlossen. Insgesamt wurde die Pflichtwandelschuldverschreibung im Gesamtnennbetrag von 5,5 Mio. Euro in voller Höhe platziert. Das Angebot war deutlich überzeichnet. Die Pflichtwandelschuldverschreibung besteht aus 500.000 Teilschuldverschreibungen, die in 5 Millionen auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft wandelbar sind. Der Bruttoemissionserlös durch die Ausgabe der Pflichtwandelschuldverschreibung beträgt 5,5 Mio. Euro.



ABO Wind platziert Nachranganleihe

Kunden der sozial-ökologischen GLS Bank können exklusiv eine nachrangige Unternehmensanleihe der ABO Wind AG zeichnen. Das Wertpapier hat eine Laufzeit von 9 Jahren.

Die bislang von ABO Wind gebauten Windund Solarparks vermeiden jährlich den Ausstoß von fünf Millionen Tonnen Kohlendioxid. In weltweit 16 Ländern arbeitet ABO Wind aktuell mit mehr als 700 Mitarbeitern an der Entwicklung und Errichtung von rund 5.000 neuen Windkraft- und Photovoltaikanlagen sowie an Speicherprojekten. Darunter sind sehr große Projekte mit 100 und mehr Megawatt Leistung.

Deren Bauphase zu finanzieren, stellt eine Herausforderung dar, insbesondere wenn mehrere Großprojekte gleichzeitig umgesetzt werden. Um dafür gut gerüstet zu sein, hat ABO Wind im vergangenen Jahr bereits das Eigenkapital erhöht. Die Emission der Anleihe im Volumen von bis zu 30 Mio. Euro, die aufgestockt werden kann, fügt sich in diese Strategie ein.

"Es ehrt uns, dass die GLS Bank ihren Kunden unsere Anleihe anbieten wird, denn wir wissen um die hohen ethischen, ökologischen und kaufmännischen Ansprüche der Bank", sagt ABO Wind-Vorstand Dr. Jochen Ahn. "Mit der Platzierung dieser Anleihe und mit den Wind- und Solarparks, deren Umsetzung wir dadurch finanzieren und beschleunigen können, setzen wir die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit unserer Häuser fort."



S IMMO AG begibt Green Bond mit einer Laufzeit von 7 Jahren, Kupon 1,75% p.a.

Die börsennotierte S IMMO AG begibt einen Green Bond (ISIN AT0000A2MKW4) mit einem Volumen von 150 Mio. Euro und einer Laufzeit von 7 Jahren. Der Kupon beträgt 1,75% p.a.

Die Anleihe mit einer Stückelung von 500 Euro kann von Privatanlegern in Österreich und Deutschland bis 03.02.2021 (vorzeitige Schließung vorbehalten) bei Kreditinstituten gezeichnet werden. Die Anleihe wird im Amtlichen Handel an der Wiener Börse im Segment corporates prime notieren.

Ernst Vejdovszky, CEO der S IMMO AG, kommentiert: "Mit der erfolgreichen Anleiheemission können wir unser kontinuierliches Wachstum fortsetzen. Die erstmalige Emission eines Green Bonds ist die logische Weiterführung unseres jahrelangen Engagements in Sachen Nachhaltigkeit. Das investorenseitige Interesse bestätigt unseren Fokus auf moderne, energieeffiziente Gebäude mit höchsten Umweltstandards als wichtigen Wettbewerbsvorteil und wesentlichen Baustein für die nachhaltige Wertentwicklung unseres Portfolios. Die Transaktion wird von der Erste Group Bank AG als Sole-Lead-Manager und Bookrunner begleitet.



Arndt Krienen, Vorstand

The Grounds Real Estate gibt Wandelanleihe

Die The Grounds Real Estate Development AG (ISIN DE000A2GSVV5) gibt eine Wandelanleihe mit Bezugsrecht der Aktionäre im Volumen von bis zu 12 Mio. Euro aus, die Stückelung beträgt 1.000 Euro. Großaktionäre von The Grounds haben bereits Zusagen in Höhe von 5 Mio. Euro erteilt. Bestehende Aktionäre haben Erklärungen mit dem Inhalt abgegeben, keine Bezugsrechte ausüben zu wollen, sodass das Bezugsangebot sich noch auf ein Volumen von 4.529.000 Euro bezieht und prospektfrei mit einem Basisinformationsblatt durchgeführt wird.

Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von 3 Jahren und werden mit 6,00% p.a. verzinst. Der Wandlungspreis beträgt 3,20 Euro je Aktie, damit liegt die anfängliche Wandlungsprämie gemessen an dem Schlusskurs vom 26. Januar 2021 bei 23%.

Die Bezugsfrist der Privatplatzierung bei institutionellen Investoren läuft voraussichtlich bis 15.02.2021. Mitte Februar 2021 soll die Wandelanleihe zum Handel Quotation Board (Freiverkehr) der Börse Frankfurt einbezogen werden. Begleitet wird die Transaktion von der Quirin Privatbank AG.



PANDION-Anleihe 2021/26 erfolgreich platziert

Die PANDION AG, ein führender Immobilienprojektentwickler für hochwertige Wohnprojekte in deutschen A-Städten, hat die Unternehmensanleihe 2021/26 (ISIN DE000A289YC5) mit einem Volumen von 45 Mio. Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren erfolgreich platziert.

Die Anleihe war deutlich überzeichnet, die Zeichnungsfrist wurde vorzeitig beendet. Um allen Investoren eine höhere Zuteilung



LR ANLEIHE2021/2025

Wir danken unseren Investoren für das Vertrauen!

zu ermöglichen, wurde das Emissionsvolumen im Rahmen der Privatplatzierung von den avisierten 30 Mio. Euro auf 45 Mio. Euro angehoben. Alle über die Börse Frankfurt erfolgten Orders wurden bis zu 40.000 Euro vollständig zugeteilt. Darüberhinausgehende Zeichnungsaufträge wurden mit einer Quote von 25% zugeteilt, wobei gegebenenfalls auf die Stückelung von 1.000 Euro abgerundet wurde. Die Transaktion wurde durch die IKB Deutsche Industriebank AG begleitet.



GECCI Investment KG: Weitere Grundschulden zugunsten der Anleihegläubiger bestellt

Die GECCI-Gruppe realisiert bezahlbaren Wohnraum. Der Bau der Ein- und Mehrfamilienhäuser wird unter anderem durch zwei Unternehmensanleihen der GECCI Investment KG finanziert: eine 5-jährige Anleihe mit einem Kupon von 5,75% (ISIN DE000A3E46C5) und eine 7-jährige Anleihe mit 6,00% (ISIN DE000 A289QS7). Beide Wertpapiere notieren an der Börse Frankfurt und können außerbörslich gezeichnet werden. Beim Projekt "Bockenem" wurden inzwischen drei weitere erstrangige Grundschulden zugunsten der GECCI Investment KG und damit den Anleihegläubigern beim Notar bestellt. Somit sind alle zehn Grundstücke - ein Grundstück wurde nach dem Kauf in zwei geteilt – für die Anleihegläubiger erstrangig besichert.

In der niedersächsischen Stadt Bockenem verfügt die GECCI-Gruppe über Baugrundstücke mit einer Größe von derzeit insgesamt rund 8.460 m². Dort sollen im laufenden Jahr zehn Einfamilienhäuser entstehen und im Wege der Mietübereignung veräußert werden. Bockenem befindet sich im Einzugsgebiet von Hannover, Salzgitter und Wolfsburg mit Anschluss an die Autobahn A7. Die Eigenheime werden jeweils über eine Grundstücksgröße von rund 650 bis 1200 m², eine Wohnfläche von mindestens 136 m² und mindestens Energieeffizienz-Standard KfW-55 verfügen. Der Vertrieb der Einfamilienhäuser erfolgt über GECCI Rent and Buy® (mietübereignung.de).



LGIM ernennt Silvia Schaak zur Co-Head of Institutional Deutschland, Schweiz & Österreich

Legal & General Investment Management hat Silvia Schaak mit Wirkung zum 1. Januar 2021 zur Co-Head of Institutional Deutschland, Schweiz & Österreich ernannt. In dieser Funktion berichtet sie an Volker Kurr, Head of Europe Institutional, und ebenfalls Co-Head of Institutional Deutschland, Schweiz & Österreich.

Silvia Schaak kam im Januar 2018 als Institutional Client Director zu LGIM und zeichnet seitdem für den Ausbau der Kundenbasis in den deutschsprachigen Ländern sowie für die Betreuung der institutionellen Kunden verantwortlich. In diesen drei Jahren konnte LGIM seine Assets in dieser Region auf rund das Dreifache steigern. Insgesamt verwaltete LGIM in Europa außerhalb Großbritanniens zuletzt 64 Mrd. Euro (Stand: 30. Juni 2020).

Vor ihrem Wechsel zu LGIM leitete Schaak die Abteilung Multi-Asset-Class-Solutions bei Credit Suisse Deutschland und verantwortete das Institutionelle Portfoliomanagement der CS Kapitalgesellschaft mbH. In einer früheren Position war sie Portfoliomanagerin für institutionelle Kunden bei der Credit Suisse Asset Management. Sie ist Diplom-Betriebswirtin und CFA Charterholder (Chartered Financial Analyst).

ger Produzent von Lebensmitteln galt es, die Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen.

Stefan Dürr, Vorstandsvorsitzender der Ekosem-Agrar AG: "Wir kommen weiter gut voran auf dem Weg zu Russlands erstem vollintegrierten Hersteller von Milchprodukten mit landesweiter Reichweite. Dafür sorgen auch die weiterhin sehr guten Rahmenbedingungen für die Milchwirtschaft in Russland. Trotz der Fördermaßnahmen der Regierung bleibt die Importquote an Milchprodukten weiter hoch, was uns als größtem Milchproduzenten des Landes mittelfristig hervorragende Wachstumsperspektiven bietet."

Im Zuge der weiteren Diversifizierung der Unternehmensfinanzierung beabsichtigt Ekosem-Agrar, im ersten Quartal eine Unternehmensanleihe an der Börse Moskau zu begeben, die auch der teilweisen Refinanzierung der Anleihe 2012/21 dienen soll.

Wolfgang Bläsi, CFO der Ekosem-Agrar AG: "Die schrittweise Senkung des Zinsniveaus in Russland und das zunehmende Interesse an unserer Gesellschaft vonseiten institutioneller Investoren am russischen Kapitalmarkt haben uns dazu bewogen, unsere Finanzierungsstruktur um ein weiteres Standbein zu erweitern und mit den Mitteln einen Teil der Refinanzierung der Anleihe 2012/21 zu gestalten. Mit diesem Schritt bauen wir auf den positiven Kapitalmarkterfahrungen auf, die wir in den letzten neun Jahren mit unseren Anleihen in Deutschland sammeln konnten. Diese bleiben auch weiterhin ein wichtiger Bestandteil unserer Finanzierung."



Ekosem-Agrar plant Rubel-Anleihe an der Börse Moskau

Die Ekosem-Agrar AG, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe EkoNiva, hat den Milchoutput 2020 um 22% auf 925.000 Tonnen gesteigert. Von den Einschränkungen durch die Coronapandemie war Ekosem-Agrar bis dato kaum betroffen. Als wichti-



WERDEN SIE PARTNER DER FCR IMMOBILIEN AG

Unser Angebot: Wir wachsen weiter – wachsen Sie einfach mit!

Kapitalerhöhung mit Ausgabe neuer Aktien

- Angebotspreis 10,80 Euro je neuer Aktie
- Volle Gewinn- und Dividendenberechtigung für Geschäftsjahr 2020
- Öffentliches Angebot bis 11.02.2021 (12.00 Uhr)

JETZT ZEICHNEN!

WKN A289V5 Börse Frankfurt

Unser Profil

Die FCR Immobilien AG investiert seit 2014 erfolgreich in Handelsimmobilien an attraktiven Sekundärstandorten in Deutschland. Mit bonitätsstarken Lebensmittelmärkten als Ankermieter ist FCR in allen Marktphasen gut aufgestellt. Als agiler Bestandshalter und Bestandsentwickler generiert FCR nachhaltig hohe Mietrenditen und Verkaufserlöse. FCR kombiniert langjährige Immobilienexpertise mit einer eigenen innovativen digitalen Immobilienplattform. Anleger schätzen FCR für ihre Wachstumsdynamik, Solidität, Nachhaltigkeit und Transparenz.

Unsere Stärken

- » Stabiles profitables Wachstum und umfangreiches Immobilienportfolio
 Wir halten rund 90 Objekte mit einem Marktwert von über 300 Mio. Euro im Bestand
- » Hohe Transparenz

Wir informieren unsere Investoren laufend und umfassend über die aktuelle FCR-Geschäftsentwicklung

» FCR jetzt im Regulierten Markt

Mit dem Aufstieg in den General Standard der Deutschen Börse erschließen wir neue Investorenkreise

www.fcr-immobilien.de

FCR Immobilien



Das Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des gebilligten Wertpapierprospekts vom 23.10.2020 sowie etwaiger Nachträge, kostenfrei erhältlich unter www.fcr-immobilien.de. Die Billigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) 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.

BOND MAGAZINE Awards 2020

Text: Christian Schiffmacher

Für das Jahr 2020 vergibt das BOND MAGAZINE bereits zum zehnten Mal die BOND MAGAZINE Awards. Der Preisträger für das Jahr 2020 ist die Karlsberg Brauerei GmbH (Best Issuer SME Bonds 2020). Weitere Preisträger sind die Noratis AG (Best Issuer Real Estate SME Bonds) und die Greencells GmbH (Best Iusser SME Green Bonds), die als beste Emittenten in der jeweiligen Branche ausgezeichnet werden.

Auswahl des Preisträgers

Für die Auswahl der Preisträger ist die Performance der Anleihe ein wesentlicher Aspekt, aber nicht das einzige Kriterium. Fast ebenso wichtig sind die Kennzahlen. So wurde beispielsweise für das Jahr 2018 u.a. die SOWITEC Group ausgezeichnet. Die Anleihe notierte bei der Verleihung des Awards lediglich bei 100,10% und die Anleihe war noch nicht voll platziert. Doch die bondspezifischen Kennzahlen waren überragend. Die 6,75%-SOWITEC-Anleihe 2018/23 (ISIN DE000A2NBZ21) notiert inzwischen bei 103,30% (Stand: 29.01.2021).

Keine Jury!

Ein Punkt, der häufig diskutiert wird, ist die Einbindung einer Jury. Bei den BOND MAGAZINE Awards gibt es keine Jury. Der Grund ist recht einfach: Gerade bei Mittelstandsanleihen gibt es unseres Erachtens fast niemanden, der hierfür infrage kommt, d.h. das nötige Fachwissen und die nötige Neutralität hat. Denn fast alle denkbaren Jurymitglieder bekommen in irgendeiner Weise eine Vergütung oder Zahlung durch die Anleiheemittenten, teils offen, teils verdeckt.

Nicht maßgeblich für die Auswahl sind Platzierungserfolg oder Kommunikation. Banken und Berater feiern Anleiheemissionen häufig als "Erfolg", wenn die Anleihe voll platziert wurde. Dies kann für Anleiheinvestoren jedoch kein geeignetes Auswahlkriterium sein. Gerade bei SME-Bonds haben sich einige Anleihen, nach einer zunächst schleppenden Platzierungsphase, sehr gut entwickelt. Der Preisträger des letzten Jahres, die SOWITEC Group, ist hierfür das beste Beispiel, aber auch die im Jahr 2017 platzierte Photon Energy-Anleihe.

Auch die "Kommunikation" ist für viele (Privat-)Anleger nicht das entscheidende Kriterium, denn sie kommunizieren üblicherweise nicht direkt mit dem Unternehmen. Für Privatanleger ist es zweitranging oder gänzlich uninteressant, ob gut kommuniziert wurde oder ob wir hinter den Informationen herlaufen mussten. Auch Private Placements, bei denen häufig nur sehr eingeschränkt kommuniziert wird, können sich sehr gut entwickeln.

Bei den Awards handelt es sich um eine Momentaufnahme und ausdrücklich keine Kaufempfehlung der Anleihen auf dem aktuellen Niveau. Denn gerade bei den Preisträgern mit einer überzeugenden Performance ist eine weiterhin ähnlich positive Kursentwicklung der Anleihen mathematisch sehr unwahrscheinlich. Green Bonds sind zudem extrem zinssensitiv.







Best Issuer SME Bonds 2020

Karlsberg Brauerei GmbH

Text: Christian Schiffmacher

ls bester Anleiheemittent im Bereich Als bester Americana.

SME Bonds 2020 (Mittelstandsanleihen) wird die Karlsberg Brauerei GmbH ausgezeichnet. Die Karlsberg Brauerei hat im September 2020 ihre dritte Unternehmensanleihe mit einem Zielvolumen von 40 Mio. Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren platziert (ISIN DE000A254UR5). Aufgrund der hohen Nachfrage wurde die Zeichnungsfrist bereits am zweiten Tag um 9.00 Uhr vorzeitig beendet. Platziert wurden 50 Mio. Euro, der Kupon wurde mit 4,25% am unteren Ende der Spanne von 4,25% bis 4,75% festgelegt. Begleitet wurde die Emission von den Finanzinstituten Bankhaus Lampe KG und IKB Deutsche Industriebank AG.

Die Emission beinhaltete ein öffentliches Umtauschangebot an die Inhaber der Anleihe 2016/2021. Für jede umgetauschte Anleihe 2016/2021 erhielten die Inhaber eine neue Anleihe 2020/2025, einen Barausgleichsbetrag in Höhe von 10,00 Euro (also einmalig 1,0%) sowie die aufgelaufenen Stückzinsen. Das zum Umtausch angediente Volumen betrug rund 49% der ausstehenden Anleihe und wurde voll zugeteilt. Zeichnungen gemäß Mehrerwerbsoption konnten aufgrund der starken Überzeichnung nicht berücksichtigt werden. Alle über die Zeichnungsfunktionalität der Börse Frankfurt erfolgten Orders wurden bis zu einem Volumen von je 3.000 Euro vollständig zugeteilt. Zeichnungen größer 3.000 Euro wurden jeweils mit 3.000 Euro zugeteilt. Insgesamt wurden 5,511 Mio. Euro über die Zeichnungsfunktionalität der Börse zugeteilt.

Am 1. Februar 2021 notierte die Anleihe bei 105,75%. Zur positiven Kursentwicklung kamen Stückzinsen von 4,25% p.a.

Gründe für den Erfolg

Nach einem sehr guten Start in das Geschäftsjahr 2020 wirkte sich die Covid-19-Pandemie im ersten Halbjahr 2020 nachteilig auf den Umsatz (nach Abzug von Verbrauchssteuern; Biersteuer) aus, der einen Rückgang um 7,8 Mio. Euro auf 57,7 Mio.

Euro verzeichnete. Der Umsatzrückgang resultierte in der Hauptsache aus Fassbierrückgängen in der Gastronomie, Hotellerie und bei Festveranstaltungen. Nach Lockerung der Covid-19-Vorsichtsmaßnahmen in der Gastronomie wurden im Juni bereits erste Erholungstendenzen verzeichnet. Durch eine erneut verbesserte Rohertragsmarge von 61,7% (1. Halbjahr 2019: 60,2%), frühzeitigen und konsequenten Kosteneinsparungen sowie Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung wurden trotz der Umsatzverluste im ersten Halbjahr ein adjustiertes Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (adj. EBITDA) in Höhe von 11,6 Mio. Euro (1. Halbjahr 2019: 11,3 Mio. Euro) und ein adjustiertes Ergebnis vor Zinsen und Steuern (adj. EBIT) in Höhe von 7,4 Mio. Euro (1. Halbjahr 2019: 6,3 Mio. Euro) erreicht. Dementsprechend wurde die Ertragskraft mit deutlich verbesserter adj. EBITDA-Marge von 20,2% (1. Halbjahr 2019: 17,2%) sowie adj. EBIT-Marge von 12,8% (1. Halbjahr 2019: 9,6 %) trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen abermals erhöht, die Ergebnisprognose für 2020 wurde bestätigt.

Auch die bondspezifischen Kennzahlen auf Basis des Geschäftsjahres 2019 können sich sehen lassen:

- EBITDA Interest Coverage: 3,62* (Empfehlung: mind. 2,5)
- EBIT Interest Coverage: 1,88* (Empfehlung: mind. 1,5)

• Net Debt / EBITDA: 2,51* (Empfehlung: max. 5)

Empfehlungen im ehemaligen Best Practice Guide für Unternehmensanleihen im Entry Standard

*) ohne Zinsanteil Leasing, inkl. Zinsaufwand Pensionsrückstellungen

Die Karlsberg Brauerei-Gruppe ist eine traditionsreiche, familiengeführte Brauereigruppe. Das Unternehmen verfolgt eine auf Konsumentenbedürfnisse fokussierte Strategie der Entwicklung, Produktion und des Vertriebs eines breiten Sortiments alkoholischer und alkoholfreier Getränkemarken im Handel (insb. Lebensmitteleinzelhandel und Getränkefachhandel) sowie im Außer-Haus-Markt (insb. Hotels, Gaststätten, Veranstaltungen). Dabei stehen die strategischen Marken "Karlsberg" und "MiXery" mit einem Portfolio an alkoholhaltigen und alkoholfreien Bieren und Biermischgetränken im Fokus. Durch die Kooperation mit internationalen Partnern wurde das Markenportfolio zudem um Trendmarken wie Bundaberg (Premium-Limonade aus Australien), O'Haras (Craft Bier) und Magners (Cider) ausgebaut. Die Karlsberg Brauerei-Gruppe teilt sich mit anderen Gesellschaften des Karlsberg-Konzerns Ressourcen, insbesondere im Rahmen sogenannter Shared Services, weiterhin gibt es finanzielle Verflechtungen und Lieferbeziehungen.



Eckdaten der Karlsberg-Anleihe

Emittent	Karlsberg Brauerei GmbH
Kupon	4,25% p.a.
Umtauschfrist	03.0917.09.2020
Laufzeit	bis 29.09.2025
Valuta	29.09.2020
Emissionsvolumen	50 Mio. Euro
Aktueller Kurs	105,75% (01.02.2021)
WKN / ISIN	A254UR / DE000A254UR5
Corporate Rating	BB- (watch NEW), Credit- reform Rating AG
Joint Bookrunner und Joint Lead Manager	Bankhaus Lampe und IKB Deutsche Industriebank
Internet	www.karlsberg.de

Best Issuer Real Estate SME Bonds 2020

Noratis AG

Text: Christian Schiffmacher

Als Best Issuer Real Estate SME Bonds 2020 wird die Noratis AG ausgezeichnet. Die Noratis AG zählt auch branchenübergreifend zu den besten Anleiheemittenten von SME Bonds im Jahr 2020.

Der "Bestandsentwickler" von Wohnimmobilien in Deutschland hat im Oktober/November 2020 eine Unternehmensanleihe mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro platziert (ISIN DE000A3H2TV6). Der Kupon beträgt 5,50% p.a. Die Emission wurde von der ICF BANK AG begleitet.

Während die Platzierung zunächst eher schleppend verlief, meldete das Unternehmen Anfang Dezember 2020, dass weitere 10 Mio. Euro der Unternehmensanleihe und somit insgesamt 22,5 Mio. Euro platziert wurden. Mitte Januar 2021 wurde dann gemeldet, dass die Platzierung der 1. Tranche mit 30 Mio. Euro abgeschlossen sei.

Am 01.02.2021 notierte die Noratis-Anleihe bei 105,00%. Hinzu kommen Stückzinsen von 5,50% p.a.

Gründe für den Erfolg

Im ersten Halbjahr 2020 erzielte Noratis Mieteinnahmen von 8,0 Mio. Euro (+35%). Die Eigenkapitalquote zum Ende des 1. Halbjahres 2020 belief sich auf 22,6% (nach HGB). Im September 2020 hat Noratis das Eigenkapital durch eine Kapitalerhöhung mit einem Mittelzufluss von brutto 16,9 Mio. Euro weiter deutlich gestärkt. Mit der zur Merz-Gruppe ("Merz Spezial Dragees") gehörenden Merz Real Estate GmbH & Co. KG verfügt Noratis über einen starken Ankeraktionär, der das Unternehmen bei seiner Expansionsstrategie begleitet. Aktuell ist Merz mit rund 47,7% an Noratis beteiligt. Im Rahmen einer Investoren- und Festbezugsvereinbarung hatte sich Merz Anfang des Jahres verpflichtet, bis Ende 2024 durch Kapitalmaßnahmen bis zu 50 Mio. Euro in Noratis zu investieren.

Die Noratis AG hat im September eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage mit Bezugsrecht der Altaktionäre erfolgreich vollständig platziert. Der Bruttoemissionserlös beträgt 16,9 Mio. Euro. Die Merz Real

Estate GmbH & Co. KG hat im Zuge der Privatplatzierung 517.292 Aktien erworben.

Das Geschäftsmodell von Noratis ist aufgrund der stabilen Mieteinnahmen (auch während der Renovierungsphase) deutlich konservativer als das der meisten anderen Anleiheemittenten, insbesondere von Projektentwicklern, die häufig auch noch nach IFRS bilanzieren. Der Kupon ist aber auf dem gleichen Niveau oder nur geringfügig niedriger als der von Anleiheemittenten aus der Immobilienbranche, die ein deutlich riskanteres Geschäftsmodell haben. In Bezug auf das Chance-Risiko-Verhältnis war die Noratis-Anleihe zum Zeitpunkt der Emission die attraktivste Neuemission im Bereich Mittelstandsanleihen.

Die Noratis AG ist ein "Bestandsentwickler" von Wohnimmobilien in Deutschland. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Aufwertung von in die Jahre gekommenen Wohnimmobilien, meist Werkswohnungen, Quartiere und Siedlungen in Städten ab 10.000 Einwohnern sowie in Randlagen von Ballungsgebieten. Nach erfolgreicher Entwicklung bleiben die vermieteten Objekte im Bestand oder werden mittelfristig an Investoren bzw. im Einzelvertrieb an bestehende Mieter, Kapitalanleger und Selbstnutzer veräußert. Dabei schafft Noratis einen spürbaren und nachhaltigen Mehrwert. Die Noratis AG ist an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet (ISIN DE000A2E4MK4).



Eckdaten der Noratis-Anleihe

Emittent	Noratis AG
Kupon	5,50% p.a.
Valuta	11.11.2020
Laufzeit	11.11.2025
Kurs	105,00%
ISIN / WKN	DE000A3H2TV6 / A3H2TV
Emissionsvolumen	bis zu 50 Mio. Euro
Rating	kein Rating
Listing	Open Market
Sole Global Coordinator und Bookrunner	ICF BANK AG
Internet	www.noratis.de

Best Issuer Green SME Bonds 2020

Greencells GmbH

Text: Christian Schiffmacher

ls Best Issuer Green SME Bonds (grüne Als Best Issuer Green Sivil Boile Greencells GmbH ausgezeichnet. Das Unternehmen hat im November/Dezember 2020 eine besicherte Anleihe im Volumen von bis zu 25 Mio. Euro, einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Kupon von 6,50% p.a. (ISIN DE000A289YQ5) begeben. Die Anleihe qualifiziert sich als Green Bond, da die Nachhaltigkeits-Ratingagentur imug bestätigt, dass die grüne Anleihe der Greencells GmbH in Einklang mit den Green Bond Principles (GBP) steht. Die Transaktion wurde von der ICF Bank AG begleitet, Financial Advisor war die DICAMA AG. Die Anleihe wird aktuell noch nachplatziert und notierte am 01.02.2021 bei 100,50%. Hinzu kommen 6,50% Stückzinsen p.a.

Gründe für den Erfolg

Greencells hat eine starke Projektpipeline und bietet Anlegern eine umfangreiche Besicherung.

2019 hat die Greencells GmbH einen Umsatz von 85,5 Mio. Euro und ein EBITDA von 5,5 Mio. Euro erzielt. 2020 wird das Unternehmen voraussichtlich mit einem Umsatz in ähnlicher Größenordnung abschließen können. Für die Folgejahre plant Greencells mit jährlichen Wachstumsraten von rund 30%. Für 2021 stehen bereits gesicherte Projekte mit einem nach Marktwerten erwartbaren Umsatz von 113 Mio. Euro in den Büchern.

Greencells verfügt mit einer gesicherten EPC-Pipeline von 1,8 GWp über eine starke Basis für weiteres dynamisches Wachstum. Auf Grundlage aktueller Marktwerte kann die Gesellschaft nach eigenen Angaben einen Umsatz von über 850 Mio. Euro bis 2024 erwarten. Die Gesellschaft möchte das Wachstum mit den Mitteln aus dem besicherten Green Bond nochmals beschleunigen.

Greencells konzentriert sich sowohl in der Projektentwicklung als auch im EPC-Geschäft auf OECD-Länder mit Investment Grade-Rating. Mehr als 75% der Projekte befinden sich in diesen Ländern, mehr als 50% der eigenen Entwicklungspipeline liegt in der EU. Diese Fokussierung spiegelt sich auch im Sicherheiten-Basket für die aktuelle Anleiheemission wider. Darin sind Projekte aus Deutschland, Italien, Frankreich, Spanien und den Niederlanden an einen Treuhänder verpfändet. Laut Gutachten der Apricum GmbH auf Basis aktueller Marktdaten beträgt der Netto-Sicherheitenwert 34,5 Mio. Euro. Er steht damit einem Anleihevolumen von bis zu 25 Mio. Euro beziehungsweise einem Gesamtvolumen für Zins und Tilgung von insgesamt 33,125 Mio. Euro gegenüber. Zusätzlich erfolgt eine Sicherungsabtretung von Forderungen aus EPC-Verträgen der Emittentin für Solarprojekte in Höhe von mindestens 10 Mio. Euro. Neben den Sicherheiten besteht eine Kreditlinie der

Schwestergesellschaft zugunsten der Emittentin über bis zu 33,125 Mio. Euro bis zum 31. Dezember 2025.

Die Greencells GmbH bietet über ihre Tochtergesellschaften die schlüsselfertige Errichtung von Solarkraftwerken im Business-to-Business (B2B)-Bereich an. Die Emittentin ist Teil einer internationalen Unternehmensgruppe, die neben ihr noch ihre Schwestergesellschaft Greencells Group Holdings Limited, Vereinigte Arabische Emirate, umfasst und als sogenannter Pure-play-Anbieter die gesamte Wertschöpfungskette von der Entwicklung, über den Bau bis zum Betrieb von Solarprojekten abdeckt. Die Greencells Group Holdings agiert hierbei als Projektentwickler über verschiedene von ihr gehaltene Zweckgesellschaften, in denen die Solarprojekte entwickelt werden und sichert so einen Großteil der Projekte für die Emittentin. Die Greencells GmbH erbringt die dazu notwendigen Leistungen (Planung, Beschaffung, Errichtung - Engineering, Procurement and Construction – EPC) und technische Betriebsführung (Operation and Maintenance - O&M) der Solarprojekte sowie Asset-Management für die Projekte, ggf. auch nach einem Verkauf an Endinvestoren. Die Veräußerung der unter der Greencells Group Holdings gehaltenen Projekte zu einem geeigneten Zeitpunkt, d.h. entweder mit Baureife, Netzanschluss oder nach einer ersten Betriebsphase, wird ebenfalls von der Greencells GmbH organisiert und begleitet. In Einzelfällen beteiligt sich auch die Greencells GmbH an Projektentwicklungen oder führt diese allein durch.



Eckdaten des Green Bond 2020/2025

Emittent	Greencells GmbH
Status	besichert, nicht nachrangig
Kupon	6,50% p.a.
Valuta	09.12.2020
Laufzeit	08.12.2025
Emissionsvolumen	bis zu 25 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A289YQ5 / A289YQ
Treuhänder	Schultze & Braun
Anwendbares Recht	Deutsches Recht
Listing	Open Market
Bookrunner	ICF BANK AG
Financial Advisor	DICAMA AG
Internet	www.greencells.com



"Globale Ernährungstrends mit Afrikas Potenzial kombinieren, das ist unsere Stärke"

Carl Heinrich Bruhn, CEO und Gründer, Amatheon Agri Holding N.V.

ie Amatheon Agri Holding N.V., ein Agrar- und Lebensmittelunternehmen mit Hauptsitz in Berlin und Produktionsstandorten in Sub-Sahara Afrika, hat eine 4jährige Wandelanleihe im Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und einem Kupon von 5,00% p.a. begeben. Nachdem in den vergangenen Jahren hohe Investitionen in den Ausbau von Infrastruktur in Sambia und Uganda vorgenommen worden sind, möchte das Unternehmen jetzt mit gesunden Lebensmitteln profitabel wachsen, die auch in Europa und den USA vermarktet werden sollen. Im Fokus stehen u.a. Quinoa, Chia und Chili. Aber auch am Kapitalmarkt möchte Amatheon Agri aktiver werden, so ist beispielsweise ein Listing der Aktie in Deutschland geplant. Im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert CEO und Gründer Carl Heinrich Bruhn die Strategie.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen ist Amatheon Agri tätig?

Bruhn: Wir sind ein Agrarunternehmen, das sowohl seine eigenen angebauten Produkte als auch vollends weiterverarbeitete Endprodukte vermarktet. Das sind die beiden Eckpfeiler, auf denen das Unternehmen beruht. Wir sind mit unserem Headoffice ansässig in Berlin und sind mit unserem operativen Geschäft in Afrika tätig, einem Kontinent voller Chancen und natürlich auch einigen Risiken. Das eröffnet uns die Chance, die enormen Möglichkeiten dieses Kontinents mit dem Know-how und der Technologie aus Deutschland zu verknüpfen und gleichzeitig Marktzugänge für unsere Produkte in Europa zu erschließen. Auch der Zugang zu Investoren und Kapital in Europa für die Entwicklung unserer Direktinvestitionen in Afrika ist durch dieses Modell möglich. Aus deutscher Perspektive ist das sicherlich einzigartig für unsere Branche.

BOND MAGAZINE: In welchen Ländern sind Sie aktiv?

Bruhn: Wir sind aktiv in Sambia, Uganda und Simbabwe. Dort haben wir von Beginn an ein nachhaltiges Projekt geplant. Das entspricht schon der Grundnatur von Landund Ernährungswirtschaft, deshalb ist es auch langfristig angelegt. Vor dem Hintergrund von notwendigen globalen Lösungen zur Versorgung der Weltbevölkerung bieten wir ein neues Modell an, das europäisches Know-how mit den ungenutzten Möglichkeiten in Afrika wirtschaftlich in einer Winwin-Situation verbindet. Wir haben uns entschieden, in Regionen zu gehen, in denen wir Wachstum sehen im Hinblick auf unser Wertsteigerungspotenzial. Das war die Grundidee bei der Suche nach den richtigen Regionen, in denen wir mehrfach pro Jahr ernten können und Pflanzen anbauen können, die in der nördlichen Hemisphäre nicht wachsen. Wir sind dann zuerst Ende 2011/2012 in Sambia gestartet, also im südlichen Afrika. Später sind dann Uganda und Simbabwe dazugekommen. Simbabwe hat politisch sicher einiges hinter sich, aber von den Strukturen und dem Wissen her kann Simbabwe zukünftig wieder ganz vorn mit

BOND MAGAZINE: Sind die politischen Rahmenbedingungen in den drei Ländern intakt?

Bruhn: Die Rahmenbedingungen sind sicherlich anders, wenn man das aus Deutschland betrachtet. Afrika hat eine andere Geschichte und politisch auch andere Stabilitätsfaktoren. Fast alle Länder waren Kolonien, haben ihre Unabhängigkeit erkämpft und dann eigene Schritte gemacht. Es gibt Länder, die stabil sind, andere waren und sind nach wie vor instabil. In Sambia haben wir eine sehr hohe Stabilität seit der Unab-

hängigkeit. Die Präsidentenwahlen und Machtwechsel sind in den letzten 50 Jahren friedlich verlaufen. Erst vor zwei Wochen waren Wahlen in Uganda. Dort können wir auch eine hohe politische Stabilität vorfinden. Der Langzeitpräsident Yoweri Museveni war schon an der Absetzung von Idi Amin beteiligt und ist seitdem im Amt. Von Uganda ist seit langer Zeit Frieden ausgegangen in der Region, insbesondere im Verhältnis zu den komplexeren Nachbarländern Kongo und Süd-Sudan. Uganda ist autokratischer geführt, aber stabil. Die Geschichte in Simbabwe ist auch sehr besonders. Aber nach Robert Mugabe ist das Land dabei, sich politisch wieder zu öffnen. Es gibt gute Chancen, dass die ehemalige Kornkammer Afrikas wieder am Weltmarkt mitspielen kann. Aus unserer Sicht ist jetzt ein sehr guter Zeitpunkt für den Wiedereinstieg, gerade bei Exportprodukten.

BOND MAGAZINE: Planen Sie ein Listing der Aktie in Deutschland und streben Sie ein Segment mit höheren Publizitätspflichten an?

Bruhn: Ja, wir planen ein Listing in Deutschland und das auch zeitnah. Wir wollen viel mehr proaktiv kommunizieren, da wir nach den vielen Aufbaujahren jetzt richtig aufgestellt sind, um den nächsten Schritt zu gehen. Die Auswahl des Börsensegments ist noch in der Diskussion.

BOND MAGAZINE: Sie haben auch einen Wechsel im Aktionärskreis angesprochen.

Bruhn: Ich habe das Unternehmen damals zusammen mit Lars Windhorst aufgebaut. Zum Start war es ein risikoreiches Unterfangen, das geeignete Finanzierungslösungen brauchte, die Lars Windhorst bereitstellen konnte. Er war neun Jahre mit dabei, hat in-

zwischen sein Portfolio umgeschichtet und die Aktien an den neuen Hauptaktionär, die Montrachet-Gruppe des Österreichers Thomas Röggla, verkauft. Herr Röggla, der unter anderem als Immobilien- und Hotelinvestor bekannt ist, war vorher sowohl in Aktien als auch in Anleihen von Amatheon investiert. Daher kannte er unser Unternehmen und hat das Aktienpaket Mitte letzten Jahres übernommen. Damit eröffnen sich für uns wiederum ganz neue Chancen und wir gehen gemeinsam in eine zweite Phase bezüglich Investments und profitablem Wachstum. Ein weiterer Aktionär, der uns schon lange verbunden ist, ist Prinz Max von Liechtenstein über die LGT-Gruppe. Ich selbst bin auch als Gründungsgesellschafter und Aktionär mit an Bord.

BOND MAGAZINE: Ihr Ergebnis war 2019 negativ. Sie haben eine Restrukturierung vollzogen und eine Wandelanleihe platziert.

Bruhn: Es war ein sehr langwieriger Prozess, Landwirtschaft in Afrika aufzubauen, vom Greenfield bis zur Produktion der Basisrohstoffe Mais, Sojabohnen, Weizen. Wir haben das auf dem lokalen Markt angeboten, sind dann auch in die Fleischproduktion eingestiegen und vermarkten die Produkte bis in den lokalen Lebensmitteleinzelhandel. Der nächste große Schritt war die Adressierung der Exportmärkte in Europa. Wir bieten gesunde Nahrungsmittel, das ist ein starker Trend. Das Geschäftsmodell war immer langfristig und nachhaltig ausgerichtet. Wir planen für 2022 profitabel zu sein. Die Restrukturierung ist abgeschlossen und die damals ausstehende Anleihe wurde in Eigenkapital umgewandelt. Jetzt treiben wir das profitable Wachstum im exportorientierten Markt für gesunde Lebensmittel im Bereich der High Value Products voran. Dabei produzieren wir sowohl für die lokalen Märkte als auch für den Export. In Deutschland haben wir gerade die Konsumentenmarke ZUVA auf den Markt gebracht.

BOND MAGAZINE: Mit High Value Products meinen Sie Chia und Quinoa?

Bruhn: Ja, Chia und Quinoa waren der Start. Wir bieten Produkte für Personen, die sich stark um Gesundheit und Ernährung kümmern, die sich glutenfrei und vegan ernähren. Das ist eine stark wachsende Zielgruppe. Zu den Healthy Foods gehören auch Teff, das kleinste Getreide der Welt, und Moringa. Die Blätter dieses Baums sind hoch nährstoffreich. Wir haben auch Produkte ohne Zusatzstoffe für ein gesundes Frühstück entwickelt. Das sind unsere Porridges, die gerade auf den Markt gekommen sind. Man gibt einfach Milch oder Pflanzenmilch hinzu und hat ein gesundes, schmackhaftes Frühstück parat. Wir bieten auch Lunch-Bowls als gesunde Mahlzeit, die schnell zubereitet sind und gerade in diesen Lockdown-Zeiten hervorragend geeignet sind. Diese Produkte haben wir in den letzten Jahren entwickelt und bringen sie jetzt auf den Markt, zunächst online und dann im Lebensmitteleinzelhandel. Und damit können wir sowohl unseren Konsumenten als auch unseren Partnern in Afrika etwas Gutes tun und das ist wiederum gut für unser Geschäft.

BOND MAGAZINE: ZUVA-Produkte kann man in Deutschland auch bei Amazon bestellen.

Bruhn: Ja, wir starten auch in Kürze mit unserem eigenen Webshop.

BOND MAGAZINE: Sie hatten auch die Nachhaltigkeit betont.

Bruhn: Wir arbeiten vor Ort mit vielen Kleinbauern zusammen. Wir liefern Knowhow-Transfer, damit die Bauern ihre Erträge steigern können. Zusätzlich bieten wir ihnen an, Exportprodukte anzubauen, um damit ein Zusatzeinkommen zu generieren. Wir haben schon mehr als 10.000 Kleinbauern trainiert, auch in gemeinsamen Projekten mit internationalen Organisationen. Derzeit bauen für uns 4.000 Kleinbauern in Sambia Quinoa und Chili an. Das sehen wir als großes Wachstumssegment. Es gibt einen großen Markt für Kräuter und Gewürze und in diesem Jahr werden wir auf unter anderem auf 2.000 ha rund 10.000 Tonnen frische Chili produzieren - mit Kleinbauern und auf unseren Farmen. Das Chili wird von uns vor Ort verarbeitet und dann in Afrika aber auch in Europa vermarket. Das hat in diesem Jahr eine hohe Priorität.

BOND MAGAZINE: Sie haben gerade eine Wandelanleihe im Volumen von bis zu 20 Mio. Euro, einem Kupon von 5,00% und einer Laufzeit von 4 Jahren begeben.

Bruhn: Unser Businessplan ist mit 10 Mio. Euro durchfinanziert. Nach Begebung der Anleihe haben wir in der letzten Woche gleich 10 Mio. Euro platzieren können. Die zweite Platzierungsrunde planen wir für den weiteren Ausbau unserer Processing-Aktivitäten und für Neuprojekte.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Der Text wurde gekürzt. Das vollständige Interview ist unter www.fixed-income.org > "Neuemissionen" zu finden.



Eckdaten der Amatheon-Wandelanleihe

Emittent	Amatheon Agri Holding N.V.
Volumen	bis zu 20 Mio. Euro
ISIN	DE000A286BY3
Kupon	5,00% p.a., zahlbar halbjährlich
Valuta	22.01.2021
Laufzeit	22.01.2025
Stückelung	50.000 Euro
Wandlung	in Aktien mit der ISIN NL0010273694
Wandlungspreis	0,10 Euro
Währung	Euro
Anwendbares Recht	deutsches Recht
Zahlstelle	Quirin Privatbank AG
Internet	www.amatheon-agri.com



"Aloe-vera-Produkte sind segmentübergreifend die Säulen unseres Produktportfolios und stehen für etwa 40% des gesamten Bruttoumsatzes"

Dr. Andreas Laabs, CFO/COO, LR Global Holding

) ie LR Global Holding hat eine 4-jährige Anleihe mit einem Volumen von 125 Mio. Euro im Nordic Bond-Format begeben. Die Anleihe hat einen Zinssatz von 3-Monats-EURIBOR +7,25%. Die LR Firmengruppe zählt mit weltweit 1.200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 285 Mio. Euro im Jahr 2020 zu den größten Direktvertriebsunternehmen in Europa. Mit Aloe-vera-Produkten erzielt die Gesellschaft etwa 40% des Umsatzes. Die Coronapandemie hat die Digitalisierungstrends im Markt verstärkt und die Nachfrage nach LR Gesundheitsprodukten ist gestiegen, wie CFO/COO Dr. Andreas Laabs im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert. So ist beispielsweise der Umsatz des im Vorjahr gelaunchten Aloe Vera Immune Plus zur Unterstützung des Immunsystems im März 2020 um mehr als 160% im Vergleich zum Vormonat gestiegen.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen ist LR tätig?

Dr. Laabs: LR ist ein moderner Social Selling Partner. Das heißt, wir sind auf den Direktvertrieb spezialisiert und vertreiben hochwertige Gesundheits- und Beauty-Produkte über unsere Partner-Community. Inzwischen können wir auf mehr als 320.000 aktive Vertriebspartner und Kunden vertrauen. Durch die Nutzung unserer digitalen Plattform mit innovativen Produkten und die Option eines flexiblen und attraktiven Nebenverdienstes bieten wir unseren Partnern mehr Lebensqualität. Gleichzeitig profitieren unsere Partner und Kunden von unserem breiten Sortiment an Gesundheitsund Beauty-Produkten.

BOND MAGAZINE: Was unterscheidet Sie von Mitbewerbern?

Dr. Laabs: LR zählt mit 1.200 Mitarbeitern weltweit und einem Umsatz von 285 Mio. Euro im Jahr 2020 zu den größten Direkt-

vertriebsunternehmen in Europa. Damit sind wir auch 2020 dynamisch gewachsen und haben den Umsatz um 27% gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Unser hochwertiges Produktsortiment aus den Bereichen Gesundheit und Beauty ist unser großer Trumpf. Wir können unseren Partnern immer wieder neue innovative Produkte an die Hand geben, so zum Beispiel Aloe Vera Immune Plus oder LR 5in1 Beauty Elixir. Daneben prägt uns unsere Community mit mehr als 320.000 aktiven Vertriebspartnern. Unsere Produkte werden von unseren Partnern vermarket. Sie testen und nutzen unsere Produkte selbst und empfehlen sie an ihre Community weiter.

BOND MAGAZINE: Welches sind Ihre wichtigsten Produkte?

Dr. Laabs: Unser Produktportfolio umfasst über 300 Produkte aus den Bereichen Gesundheit und Kosmetik, die wir über unsere Partner in 28 Ländern vertreiben. Unsere Produkte beruhen auf natürlichen Inhaltsstoffen, sind qualitätsgeprüft und zum großen Teil "Made in Germany". Als LR sind wir auf die Herstellung von Aloe-vera-Produkten für Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetik spezialisiert. Die Aloe-vera-Produkte sind segmentübergreifend die Säulen unseres Produktportfolios und stehen für etwa 40% des gesamten Bruttoumsatzes. Deutschland ist aktuell unser größter Absatzmarkt.

BOND MAGAZINE: Wo kommt das Aloe vera her und wie wird es angebaut?

Dr. Laabs: Für die Herstellung unserer Aloe Vera Drinking Gele benutzt LR Health & Beauty ausschließlich die Aloe Barbadensis Miller aus Mexiko – und von ihr nur das Blattfilet, das sich im Inneren des Blattes der Aloe vera befindet. Dadurch können wir neben der Qualitätssicherung

im eigenen Labor und der Kontrolle unserer Produkte durch unabhängige Institute, zum Beispiel durch das SGS INSTITUT FRESENIUS, eine herausragende Produktqualität gewährleisten. Mit dem Bau unserer eigenen Aloe-vera-Produktionsstätte in Deutschland, die 2018 eröffnet wurde, haben wir unsere Produktkompetenz weiter gesteigert und die Grundlage für zukünftige Innovation geschaffen. Wir produzieren jährlich 4,5 Mio. Flaschen Aloe vera und MindMaster, also bis zu 100.000 Stück pro Woche. Damit ist LR Health & Beauty einer der größten Hersteller von Aloe-vera-Erzeugnissen welt-

BOND MAGAZINE: In welcher Form sind Sie von der Coronapandemie betroffen?

Dr. Laabs: Die Coronapandemie hat die Digitalisierungstrends in unserem Markt verstärkt und steigert die Nachfrage nach LR Gesundheitsprodukten. Ein Beispiel: Die Umsatzzahlen des im Vorjahr gelaunchten Aloe Vera Immune Plus zur Unterstützung des Immunsystems stiegen allein im März 2020 um mehr als 160% im Vergleich zum Vormonat. Gleichzeitig ist vor dem Hintergrund der Pandemie das Interesse der Partner an einem Nebenverdienst weiter gestiegen. Allein im November 2020 hat LR 29.000 neue Partner gewonnen. Das gibt unserem Geschäft zusätzlichen Auftrieb.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Dr. Laabs: 2019 stieg der Umsatz um 10% auf 225 Mio. Euro. Und im Jahr 2020 hat sich das Wachstumstempo nochmals deutlich beschleunigt. Angesichts der äußerst positiven Geschäftsentwicklung im vergangenen Geschäftsjahr erzielte LR einen Re-

kordumsatz von 285 Mio. Euro im Gesamtjahr 2020 und blickt damit auf das mit Abstand stärkste Jahr in der 35-jährigen Firmengeschichte zurück. Ebenso ist es uns auch im vergangenen Geschäftsjahr gelungen, unser Geschäft äußerst profitabel zu gestalten. Für das Geschäftsjahr 2020 rechnen wir mit einem bereinigten EBITDA von mehr als 40 Mio. Euro.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre Finanzierungsstruktur?

Dr. Laabs: LR ist solide finanziert. Dabei basiert die Finanzierungsstruktur von LR nach der Emission der Anleihe hauptsächlich auf zwei Säulen, dem eingenommenen Fremdkapital aus der emittierten Anleihe sowie den nach IFRS bilanzierten Leasingverbindlichkeiten. Zusätzlich haben die Eigentümer Kapital in Form von Gesellschafterdarlehen zur Verfügung gestellt, die als wirtschaftliches Eigenkapital angerechnet werden.

BOND MAGAZINE: Erhalten die Vertriebspartner nur Provisionen für den Vertrieb der Produkte oder auch für das Anwerben weiterer Vertriebspartner?

Dr. Laabs: Grundsätzlich bieten wir als Social Selling Partner unseren Partnern mehr Lebensqualität durch die Nutzung unserer digitalen Plattform mit innovativen Produkten. Wir möchten ihnen die Chance ermöglichen, sich individuell mit uns zu entwickeln und je nach Interesse einen Nebenverdienst oder Lebensunterhalt aufzubauen. Zum einen zahlen wir unseren Partnern Prämien auf alle Folgekäufe von vermittelten Kunden. Zum anderen bieten wir sehr attraktive Auto-Leasing-Angebote in Zusammenarbeit mit Herstellern wie z.B. Mercedes Benz, Volkswagen oder Audi. Darüber hinaus legen wir großen Wert auf eine

vielfältige Förderung, um unsere Partner ideal in ihrer individuellen Situation zu unterstützen, zum Beispiel über Mentorenprogramme.

BOND MAGAZINE: Sie haben eine Anleihe im Volumen von 125 Mio. Euro platziert. Wie sind die Eckpunkte der Anleihe?

Dr. Laabs: Der große Zuspruch und die positive Resonanz auf unser Geschäftsmodell, die wir vonseiten der Investoren erhalten haben, freut uns sehr und motiviert uns zugleich, unsere Wachstumsstrategie fortzuführen. Die Anleihe wurde von der LR Global Holding als Emittentin im Rahmen einer Privatplatzierung an institutionelle Investoren primär in Deutschland und dem europäischen Ausland begeben. Die Transaktion war deutlich überzeichnet. Sie hat einen jährlichen Zinssatz von 3-Monats-EU-RIBOR plus 7,25% und eine Laufzeit von 4 Jahren. Die LR-Anleihe ist im sogenannten "Nordic Bond-Format" unter schwedischem Recht und Einbeziehung der Nordic Trustee & Agency AB als Treuhänder aufgelegt worden.

BOND MAGAZINE: Welche Financial Covenants gibt es?

Dr. Laabs: Im Rahmen der Transaktion wurde für den Nettoverschuldungsgrad ein Maintenance Covenant von 4,50x über die gesamte Laufzeit festgelegt. Zudem sind Ausschüttungen und eine weitere Verschuldung an gewisse Bedingungen gekoppelt.

BOND MAGAZINE: Wie wollen Sie das Kapital aus der Anleiheemission verwenden?

Dr. Laabs: Wir haben das Unternehmen kontinuierlich professionalisiert und sind nun an dem Punkt, dass LR kapitalmarktfähig ist. Mit der börsennotierten Anleihe konnten wir den nächsten Schritt gehen und LR in der Finanzierung breiter und bankenunabhängiger aufstellen. Entsprechend werden wir den Nettoemissionserlös aus der Anleiheemission überwiegend zur Ablösung bestehender Verbindlichkeiten nutzen.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie LR in vier Jahren, am Laufzeitende der Anleihe?

Dr. Laabs: Unser Ziel für die kommenden Jahre ist es, LR zur führenden digitalen Social Selling Plattform zu entwickeln. Dazu richten wir die Strukturen und Prozesse auf die Digitalisierungstrends im Markt aus und treiben die Entwicklung neuer Blockbuster-Produkte voran. Neben dem europäischen Markt legen wir einen stärkeren Fokus auf den asiatischen Raum. Anfang März planen wir mit Korea das erste asiatische Land zu eröffnen.

BOND MAGAZINE: Wie werden Sie die Anleihe am Laufzeitende zurückzahlen?

Dr. Laabs: LR hat im vergangenen Jahr einen dynamischen Wachstumskurs verzeichnet und dabei die Profitabilität überproportional gesteigert. So gehen wir davon aus, dass wir aus den erwirtschafteten Ergebnissen und Cashflows die Anleihezinsen bedienen werden. Uns ist es wichtig, dass wir hier unseren Pflichten gegenüber den Gläubigern pünktlich nachkommen. Was die Rückzahlung der Anleihe betrifft, werden wir zu gegebener Zeit die verschiedenen Optionen sorgfältig prüfen, die uns dafür zur Verfügung stehen.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.





Eckdaten der LR-Anleihe

Emittent	LR Global Holding GmbH
Kupon	3-Monats-EURIBOR plus
	7,25% p.a.
Besicherung	vorrangig besichert
Emissionsvolumen	125 Mio. Euro
ISIN / WKN	N00010894850 / A3H3FM
Rating	BB-/Stable (Scope Ratings)
Nachhaltigkeits-	n/a
Rating	
Stückelung	1.000 Euro
Listing	Freiverkehr Frankfurter
	Wertpapierbörse & Regulierter
	Markt Nasdaq Stockholm
	(innerhalb von 12 Monaten
	nach Ausgabetag)
Bookrunner	Pareto Securities und SEB
Internet	www.lrworld.com



"Unser Ziel ist es, in diesem Jahr für rund 160 Mio. Euro Immobilien für das Bestandsportfolio zu erwerben, da ist die Kapitalerhöhung ein Baustein"

Falk Raudies, Vorstand, FCR Immobilien AG

Die FCR Immobilien AG (ISIN DE000A1YC913) führt eine Kapitalerhöhung durch. Angeboten werden bis zu 1.306.629 neue Aktien (ISIN DE000A289 V52/WKN A289V5), die bereits für das vergangene Geschäftsjahr 2020 voll gewinn- und dividendenberechtigt sind. Der Angebotspreis beträgt 10,80 Euro je Aktie. Die neuen Aktien werden im Rahmen eines Bezugsangebots für die bestehenden Aktionäre sowie einem öffentlichen Angebot für die nicht bezogenen Aktien und einer Privatplatzierung angeboten.

Bereits zum Zeichnungsstart liegen von institutionellen Investoren Kaufaufträge von 2 Mio. Euro vor, zudem beabsichtigt auch der Vorstand der FCR Immobilien AG, Falk Raudies, für bis zu 1 Mio. Euro privat Aktien zu erwerben.

Die aus der Kapitalerhöhung zufließenden Mittel sollen für den weiteren Ausbau des Immobilienbestandes verwendet werden. Die FCR Immobilien AG befindet sich seit Jahren auf einem profitablen Wachstumskurs und verfügt inzwischen über einen Immobilienbestand von über 300 Mio. Euro. Die neuen Aktien werden voraussichtlich am 19. Februar 2021 unter der gleichen ISIN der Altaktien in den bestehenden Handel im regulierten Markt, General Standard, an der Frankfurter Wertpapierbörse eingeführt.

Ziel ist es, in diesem Jahr für rund 160 Mio. Euro Immobilien für das Bestandsportfolio zu erwerben, dafür ist die Kapitalerhöhung ein Baustein, wie Vorstand Falk Raudies im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE erläutert.

BOND MAGAZINE: In welchen Bereichen ist die FCR Immobilien AG tätig?

Raudies: Die FCR Immobilien AG ist ein auf Einkaufs- und Fachmarktzentren spezialisierter Bestandhalter, der bevorzugt deutschlandweit an aussichtsreichen Sekundärstandorten investiert. Unsere Objekte verfügen oftmals über einen Lebensmittelmarkt oder Nahversorger als Ankermieter, der eine wichtige Versorgungsfunktion in der Region erfüllt. Durch einen günstigen Einkauf, gerne aus Sondersituationen, die erfolgreiche Bewirtschaftung und optional im Einzelfall auch die Veräußerung entwickelter Objekte erzielen wir überdurchschnittliche Renditen. Ergänzend halten wir zudem opportunistisch einzelne Objekte aus anderen Segmenten des Immobilienmarktes, wie z.B. Logistik oder Wohnen.

BOND MAGAZINE: Wie ist Ihre aktuelle Geschäftsentwicklung?

Raudies: Wir befinden uns unverändert auf einem dynamischen und profitablen Wachstumskurs. Wir können weiter Objekte mit einer Ankaufsrendite von 8 bis 12% erwerben, was attraktive Renditen im Bestandsportfolio verspricht. Und unsere Pipeline ist gut gefüllt. Aktuell befinden sich Objekte für rund 70 Mio. Euro in der finalen Ankaufsprüfung.

BOND MAGAZINE: Welche Auswirkungen hat die Coronapandemie auf Ihre Geschäftsentwicklung?

Raudies: Die Auswirkungen sind weiterhin moderat. Bei den Mieteinnahmen haben wir Mietern angeboten, gegen die vorzeitige Verlängerung des Mietvertrages um ein Jahr auf eine Monatsmiete zu verzichten. Hierdurch haben wir Mieteinnahmen in Millionenhöhe für die kommenden Jahre vereinbart. Zu Mietausfällen ist es coronabedingt nur in einem sehr geringen Umfang von rund 1% unserer Mieteinnahmen gekommen. Bei den Transaktionen war es im vergangenen Jahr so, dass wir im zweiten

und teilweise auch noch im dritten Quartal bei den Objektbesichtigungen durch die Maßnahmen eingeschränkt waren. Wir hätten sonst sicher noch mehr Objekte ankaufen können, so waren es im vergangenen Jahr 16 Immobilien, nach 25 im Vorjahr. Inzwischen haben wir uns hier so aufgestellt, dass wir trotz der jüngsten Coronamaßnahmen weiter einkaufen können.

BOND MAGAZINE: Welchen Umsatz erzielen Sie durch Mieteinnahmen und welchen Anteil durch Objektverkäufe?

Raudies: Unsere annualisierten Mieteinnahmen belaufen sich auf rund 20 Mio. Euro, verteilt auf rund 80 Objekte in unserem Bestandsportfolio. Hinzu kommen dann noch die Erlöse aus dem Verkauf der im vergangenen Jahr veräußerten acht Objekte. Die Aufteilung zwischen Mieteinnahmen und Verkaufserlösen schwankte in den vergangenen Jahren, je nachdem, ob größere Objekte verkauft wurden, und lag mal über und mal unter 50%. Unser Ziel ist es, die Mieteinnahmen in den kommenden Jahren weiter deutlich auszubauen und uns mehr auf die Bestandhaltung zu konzentrieren.

BOND MAGAZINE: Was unterscheidet Sie von anderen börsennotierten Unternehmen, die sich ebenfalls auf Handelsimmobilien konzentrieren?

Raudies: Unser Ansatz verspricht eine höhere Rendite, da wir nicht nur attraktive Erträge durch unseren Einkauf und die Ausrichtung auf Sekundärlagen generieren können, sondern durch die Arbeit mit dem Bestand auch zusätzliche Renditepotenziale heben. Zudem haben wir eine selbstentwickelte Lösung, die durch den Einsatz künstlicher Intelligenz die Kernbereiche unserer Wertschöpfungskette unterstützt und so

eine sehr effiziente Organisation ermöglicht. Hierdurch erwarte ich in Zukunft deutliche Kostenvorteile.

BOND MAGAZINE: Man hört, dass aufgrund der vergleichsweise hohen Mietrenditen immer mehr Investoren Handelsimmobilien erwerben möchten. Spüren Sie einen härteren Wettbewerb beim Ankauf von Objekten?

Raudies: Unser Segment ist sehr attraktiv, das ist natürlich auch anderen Investoren nicht verborgen geblieben. Aber wir sind ein etablierter Player mit einem hervorragenden Netzwerk, wodurch uns z.B. Objekte aus Sondersituationen angeboten werden. Wir können deshalb unverändert weiter gut investieren.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist aktuell Ihr NAV und wer erstellt die Gutachten?

Raudies: Per Ende September 2020 lag der EPRA-NAV bei 11,26 Euro je Aktie. Er ist damit im Jahresverlauf trotz der Zahlung der Dividende von 0,30 Euro je Aktie weiter gestiegen. Die Wertgutachten werden von der imtargis GmbH erstellt.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist Ihre Eigenkapitalquote und welche Eigenkapitalquote streben Sie mittelfristig an?

Raudies: Die Eigenkapitalquote lag Ende Juni 2020 bei rund 26 Prozent. Mit diesem Wert fühle ich mich sehr wohl.

BOND MAGAZINE: Welche Ankaufskriterien haben Sie?

Raudies: Wir kaufen bundesweit Immobilien an Standorten ab 5.000 Einwohner. Dies bedeutet, dass wir gerne an Sekundärstandorten investieren, wenn es sich um ein etabliertes Objekt handelt. Schwerpunktmäßig erwerben wir mit bonitätsstarken Ankermietern Einkaufs- und Fachmarktzentren, Nahversorger und Drogeriemärkte sowie ergänzend auch Wohn-, Logistik- und Büroimmobilien. Bei Einzelinvestments erwerben wir Immobilien zwischen 1 bis ca. 50 Mio. Euro, bei Portfolios sind auch 100 Mio. Euro vorstellbar.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist Ihre durchschnittliche Mietrendite beim Ankauf?

Raudies: Die durchschnittliche Ankaufsrendite in unserem Bestandsportfolio beträgt 10,3%. 2019 lagen wir bei 10,1%, also in etwa beim gleichen Wert.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist die durchschnittliche Restlaufzeit Ihrer gewerblichen Mietverträge?

Raudies: Unser WAULT lag zuletzt bei 5,0 Jahre. 2019 lag der Wert bei 4,4 Jahre. Der Anstieg zeigt, dass wir im vergangenen Jahr sehr erfolgreich mit unserem Bestandsportfolio gearbeitet haben. Bei einer Schwankung um 5 fühlen wir uns komfortabel.

BOND MAGAZINE: Wie hoch sind Ihre durchschnittlichen Finanzierungskosten?

Raudies: Hierbei muss natürlich berücksichtigt werden, dass wir die einzelnen Objekte aus einem Mix an Eigenkapital, Anleihemitteln und Bankdarlehen finanzieren. Bei den Bankdarlehen binden wir gerne regionale Banken mit ein, die durchschnittliche Verzinsung liegt hier zwischen 1,4% und 1,7%. Auf Unternehmensebene, also Bankdarlehen und Anleihen zusammen, liegt der durchschnittliche Zins bei knapp unter 3%. Da wir auch in diesem Jahr Anleihen zurückgeben werden, wird dieser Zins weiter sinken.

BOND MAGAZINE: Was kann man sich unter KI³ vorstellen?

Raudies: Wir sehen im Einsatz künstlicher Intelligenz einen Treiber für das Ergebnis, weil wir so unsere Strukturen deutlich effizienter gestalten können. Deshalb investieren wir seit Jahren in unsere eigene Lösung, mit der wir z.B. Ankaufsobjekte einer ersten Prüfung unterziehen oder potenzielle Mieter identifizieren und ihnen ein adäquates Angebot unterbreiten können. Dieser Mehrwert, den unsere Lösung bietet, dafür steht KI³.

BOND MAGAZINE: Sie möchten sich von den Hotelaktivitäten trennen. Macht das zum jetzigen Zeitpunkt Sinn?

Raudies: Diese Objekte gehören nicht zu unserem Bestandsportfolio, sondern wir konnten die Immobilien opportunistisch günstig für unser Tradingportfolio erwerben. Der Verkauf war somit schon beim Erwerb geplant, und wir sind hier in Gesprächen mit potenziellen Käufern. Uns liegen bereits mehrere LOIs vor.

BOND MAGAZINE: Werden Sie sich dann ausschließlich auf Handelsimmobilien konzentrieren oder kommen auch andere Nutzungsarten infrage?

Raudies: Unser Schwerpunkt liegt bei unserem Bestandsportfolio unverändert auf Einkaufs- und Fachmarktzentren sowie Nahversorger in Deutschland. Aber auch Wohnen und Logistik sind immer stärker gefragt. Diese Bereiche wollen wir deutlich ausbauen. Auch Büroimmobilien bleiben bei uns im Ankauf. Unser Ziel ist es, in diesem Jahr für rund 160 Mio. Euro Immobilien für das Bestandsportfolio zu erwerben, da ist die Kapitalerhöhung ein Baustein. Anleger haben hier vom 29. Januar bis voraussichtlich zum 11. Februar 2021 die Möglichkeit, neue Aktien (WKN A289V5) über die Börse Frankfurt, Direct Place, zu zeichnen

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie die FCR Immobilien AG in fünf Jahren?

Raudies: Wir wollen weiter dynamisch und profitabel wachsen. Unser Markt ist groß genug, dass wir hier auch ein Immobilienportfolio von 1 Mrd. Euro aufbauen können. Aber Schritt für Schritt. Die Profitabilität werden wir beim Wachstum nicht aus den Augen verlieren.

BOND MAGAZINE: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



FCR Immobilien AG: Neue Aktien können zu 10,80 Euro gezeichnet werden

Emissionspreis unter NAV, attraktive Dividendenrendite

Text: Christian Schiffmacher

Die FCR Immobilien AG, ein Bestandhalter von Einkaufs- und Fachmarktzentren, möchte weiter dynamisch wachsen und führt eine Kapitalerhöhung durch. Der Angebotspreis beträgt 10,80 Euro je Aktie. Die zufließenden Mittel sollen für den weiteren Ausbau des Immobilienportfolios verwendet werden. Für ein Investment sprechen der attraktive Emissionspreis und die hohe Dividendenrendite.

Transaktionsstruktur

Aktionäre können bis zum 10. Februar 2021 neue Aktien (ISIN DE000A289V52 / WKN A289V5) beziehen. Das Bezugsverhältnis beträgt 7:1, für sieben alte Aktien kann eine neue Aktie bezogen werden. Ein Überbezug ist möglich, ein Bezugsrechtehandel findet nicht statt. Die Notierungsaufnahme der neuen Aktien erfolgt voraussichtlich am 19. Februar 2021 unter derselben ISIN der bereits ausgegebenen Aktien. Die neuen Aktien für das Geschäftsjahr 2020 sind voll gewinn- und dividendenberechtigt.

Nicht bezogene Aktien werden bis voraussichtlich 11.02.2021 (12.00 Uhr) zur Zeichnung im Rahmen eines öffentlichen Angebots und einer Privatplatzierung angeboten. Anleger, die bisher keine Aktien der FCR Immobilien AG halten, können ebenfalls an der Kapitalerhöhung teilnehmen. Anleger können die neuen Aktien via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt zeichnen. Angeboten werden bis zu 1.306.629 Aktien, das Bruttoemissionsvolumen beträgt rund 14,1 Mio. Euro.

Unternehmen

Die FCR Immobilien AG ist ein dynamisch wachsender Bestandhalter und Bestandentwickler von Einkaufs- und Fachmarktzentren. Im Fokus stehen Objekte an aussichtsreichen Sekundärstandorten, die durch ihre Lage überdurchschnittliche Renditepotenziale bieten. FCR investiert bei sich bietenden Gelegenheiten auch in die Assetklassen Büro, Wohnen und Logistik. Neben einem günstigen Einkauf beruht die positive Entwicklung der FCR Immobilien AG auf der erfolgreichen Be-

wirtschaftung der Bestandsimmobilien, ergänzt um opportunistische Verkäufe von Trading-Objekten.

Geschäftsentwicklung

Nach IFRS lag das EBITDA in den ersten neun Monaten 2020 bei 12,5 Mio. Euro, das EBIT bei 12,3 Mio. Euro und das EBT bei 6,7 Mio. Euro. Aufgrund der erfolgten Umstellung von HGB auf IFRS liegen Vergleichszahlen für die ersten drei Quartale 2019 nicht vor. Die Umsatzerlöse aus der Immobilienbewirtschaftung stiegen um 31% auf 21,3 Mio. Euro. Der Umsatz, in den auch die Verkaufserlöse veräußerter Objekte einfließen, lag bei 29,9 Mio. Euro. Der FFO betrug rund 4,6 Mio. Euro.

Durch die Ausrichtung auf lebensmittelgeankerte Einkaufs- und Fachmärkte waren die Auswirkungen der Coronakrise bei den Mieteinnahmen nur moderat. Insgesamt konnten Mietverträge im Volumen von rund 8,5 Mio. Euro neu abgeschlossen bzw. vorzeitig verlängert werden. Durch das Asset-Management ist so die durchschnittliche gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge im Bestandsportfolio auf 5,3 Jahre nach 4,4 Jahre Ende 2019 gestiegen.

Der NAV ist zum 31.09.2020 weiter auf 103 Mio. Euro bzw. 11,26 Euro je Aktie gestiegen. Für 2021 wird eine Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung erwartet mit einem Ausbau des Bestandsportfolios um rund 160 Mio. Euro.

Stärken

 diversifiziertes Portfolio mit attraktiver Mietrendite

- positiver Track Record am Kapitalmarkt (mit Aktie und Anleihen)
- hohe Transparenz durch Notierung der Aktie im General Standard, Regulierter Markt
- Bezugspreis der Aktie unter NAV, attraktive Dividendenrendite
- positive Analysteneinschätzungen

Schwächen

- Risiko von Leerständen und steigenden Zinsen
- Risiko der Ausweisung von Einzelhandelsflächen in der Nachbarschaft

Fazit:

Die FCR Immobilien AG ist als Bestandhalter von Einkaufs- und Fachmarktzentren kaum von der Coronapandemie betroffen, denn Kunden bieten in den Objekten vorwiegend Produkte des täglichen Bedarfs, wie z.B. Lebensmittel. Die Gesellschaft möchte mit den Mitteln aus der Kapitalerhöhung weiter wachen und das Portfolio ausbauen. Die neuen Aktien werden unter NAV angeboten, die prognostizierte Dividende erscheint sehr attraktiv. AlsterResearch sieht zudem ein Kursziel von 14,80 Euro je Aktie.

Eckdaten der Kapitalerhöhung

Emittent	FCR Immobilien AG
Emissionspreis je Aktie	10,80 Euro
Zeichnungsfrist	bis 11.02.2021 (12 Uhr)
Bruttoemissionserlös	bis zu 14,1 Mio. Euro
ISIN / WKN der neuen Aktien	DE000A289V52 / A289V5
Marktsegment	Regulierter Markt
Transparenzlevel	General Standard
Internet	www.fcr-immobilien.de

FCR Immobilien AG - Geschäftsentwicklung

	2018	2019	2020e	2021e	2022e
Umsätze	37,3	49,7	67,8	70,4	73,5
EBIT	7,6	18,5	18,5	37,3	39,8
FF0	3,4	-37	5,2	10,5	18,6
Gewinn pro Aktie	0,45	1,07	1,06	1,53	2,41
FFO pro Aktie	0,41	-0,41	0,57	1,00	1,78
Dividende pro Aktie	0,18	0,35	0,35	0,38	0,48
NAV pro Aktie	9,97	10,75	11,33	12,94	15,44

Angaben in Mio. Euro bzw. Euro, Quelle: AlsterResearch, Stand: 27.01.2021

Deutsche Lichtmiete begibt Anleihe mit einem Kupon von 5,25% p.a.

Wenig Licht, viel Schatten?

Text: Christian Schiffmacher

Die Deutsche Lichtmiete AG, Oldenburg, emittiert eine 7-jährige Anleihe mit einem Kupon von 5,25% p.a., einem Volumen von bis zu 30 Mio. Euro und einer Erhöhungsoption auf 50 Mio. Euro (WKN A3H2UH / ISIN DE000A3H2UH3). Die Mindestzeichnungssumme beträgt 3.000 Euro.

Die Firmengruppe bietet ihren Kunden energieeffiziente LED-Beleuchtung zur Miete an. Im Geschäftsjahr 2019 erzielte sie einen Umsatz von rund 8,4 Mio. Euro und erwirtschaftete dabei einen Jahresfehlbetrag von knapp 1,8 Mio. Euro.

Auffällig sind zudem die hohen Emissionskosten. Bei einem Emissionsvolumen von bis zu 30 Mio. Euro sollen Emissionskosten von 1,925 Mio. Euro anfallen. Allein die Vertriebskosten der Anleihe betragen 6%! Von einer Bank wird die Anleihe nicht vertrieben.

Stefan Loipfinger weist in seinem Investmentcheck zudem auf dunkle Ecken im Geschäftsmodell hin.

Loipfingers Meinung:

"Weniger effiziente Leuchtstoffröhren oder andere Stromfresser durch energiesparende LED-Leuchten zu ersetzen, ist unstrittig nachhaltig. Ob das Geschäftsmodell mit den bisher gegebenen erheblichen Mietunterdeckungen aber wirtschaftlich und auf Dauer nachhaltig ist, ist für mich nicht nachvollziehbar, weil die Deutsche Lichtmiete dafür notwendige Informationen leider verweigerte. Wie riesig die Gewinnspannen bei der Produktion sind, zeigt sich bei der DLP per Ende 2017 an einer Unternehmensbewertung von 100 Mio. Euro, während die Bilanzsumme nur bei 4,7 Mio. Euro lag. Bei einem Jahresüberschuss von einer halben Million Euro im Jahr 2017 wurde der Wert mit dem 200-Fachen angenommen. Der laut Gutachten damals geplante Gewinnsprung ab 2018 ist allerdings ausgeblieben. Statt auf 6,5 Mio. Euro zu explodieren ist er tatsächlich bei etwas über 0,5 Mio. Euro zum Vorjahr weitgehend unverändert geblieben. Aus Anlegersicht ist die Bewertungsfrage letztendlich egal. Sie ermöglichten mit ihrem Geld zwar die tollen Gewinne, werden von den geschaffenen Unternehmenswerten aber nicht profitieren."

Die komplette Analyse ist auf folgender Website zu finden:

https://investmentcheck.de/news/5304/dun kle-ecken-im-geschaeftsmodell







"Die Vollausschüttung ist Teil unserer Satzung, Dividendenvorschlag: 2,01 Euro je Aktie"

Carsten Schölzki, Vorstand, tick Trading Software AG

Mit der Gründung der tick Trading Software AG (tick-TS) im Jahre 2002 setzten sich Oliver Wagner, Matthias Hocke und weitere Unternehmer aus der Finanzindustrie die Entwicklung einer der professionellsten und fortschrittlichsten Handelsplattformen zum Ziel. Mit der TradeBase MX-Plattform stellt die tick-TS AG diese nun weltweit erfolgreich ihren Kunden zur Verfügung. Seit einigen Jahren komplettieren, neben der TBMX-Plattform, direkte Anbindungen an nationale und internationale Marktplätze und Broker, eine eigene Hosting- und Housing-Infrastruktur und eine TBMX White Label App sowie ein e-Trading Compliance Monitor (ECM) zur Einhaltung von ESMA-Vorschriften das Portfolio des Unternehmens. Mit ihrem umfassenden Leistungsangebot adressiert der Spezialsoftwareanbieter insbesondere Banken und Finanzdienstleister (Finanzintermediäre).

tick-TS hat vor wenigen Wochen die Prognose für das Geschäftsjahr 2020/2021 bekannt gegeben. Das Management des Unternehmens erwartet für diese Geschäftsperiode einen Jahresüberschuss in einer Spanne von 1,80 bis 2,10 Mio. Euro. Vor diesem Hintergrund hat die GBC AG die Chance genutzt, um mit Carsten Schölzki, dem Vorstand des Spezialsoftwareanbieters, zur aktuellen Geschäftsentwicklung, Strategie und zu den Perspektiven des Unternehmens ein Interview zu führen.

GBC AG: Der Finanzsektor wird seit geraumer Zeit durch eine verstärkte Regulierung, eine zunehmende Digitalisierung und einen verstärkten Börsenhandel geprägt. Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund das aktuelle Marktumfeld und den Markt für Ihr Unternehmen?

Schölzki: Die Coronakrise hat die generelle Digitalisierung beschleunigt. Die dadurch ausgelöste hohe Volatilität an den Börsen im Zusammenhang mit den inzwischen sehr simplen digitalen Möglichkeiten des Handelns hat immer mehr Menschen zu Aktienhändlern gemacht. Es gibt alte und neue Spieler am Markt, die sich verstärkt um die Privatinvestoren kümmern wollen. Diese brauchen eine Anbindung an die Märkte sowie auch eine Anbindung an eine Abwicklungsbank, vielleicht auch ein Frontend. So sehen wir darüber hinaus auch großes Potenzial in unserer White Label App.

GBC AG: Zuletzt zeigte sich ein Trend, dass plötzlich wieder neue Anleger an die deutschen Kapitalmärkte "strömen", was die Börsenentwicklung und Aktionärskultur positiv beeinflusst hat. Ein anhaltender und nachhaltiger Trend aus Ihrer Sicht?

Schölzki: Aus meiner Sicht hat diese Tendenz schon länger darauf gewartet, ein Trend zu werden. Wie wir in unserer Präsentation erläutert haben, klammern sich die Deutschen traditionsgemäß sehr an ihre Sparguthaben und ihre Kapitallebensversicherung. Die niedrige Zinsprognose, die unsicheren Renten und die hohen Immobilienpreise locken den Verbraucher zu einer vermehrten Teilhabe am Aktienmarkt. Wir rechnen damit, dass der Trend nachhaltig ist.

GBC AG: Ihre Softwaregesellschaft verfolgt allgemein eine wachstumsorientierte Unternehmensstrategie. Bitte erläutern Sie uns kurz Ihren aktuellen strategischen Fokus.

Schölzki: Ja, wir wachsen kontinuierlich, obwohl wir in unserer Satzung für die Dividende ein Vollausschüttungsgebot haben. Unsere bisherige Strategie war sehr erfolgreich. Wir wollen weiter auf gesunde und nachhaltige Weise wachsen und nach und nach neue Produkte vorstellen und neue Kunden gewinnen.

GBC AG: Mitte Dezember 2020 hat tick-TS im Rahmen der Bekanntgabe der Geschäftszahlen zum Geschäftsjahr 2019/2020 zum dritten Mal in Folge ein Rekordergebnis bei Umsatz und Ertrag erzielt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die Softwaregesellschaft Umsatzerlöse in Höhe von 7,32 Mio. Euro und hierbei einen Jahresüberschuss von 2,01 Mio. Euro erwirtschaften. Was waren aus Ihrer Sicht die wesentlichen Gründe für dieses erfolgreiche Ergebnis und wie fällt Ihr Fazit insgesamt für dieses Geschäftsjahr aus?

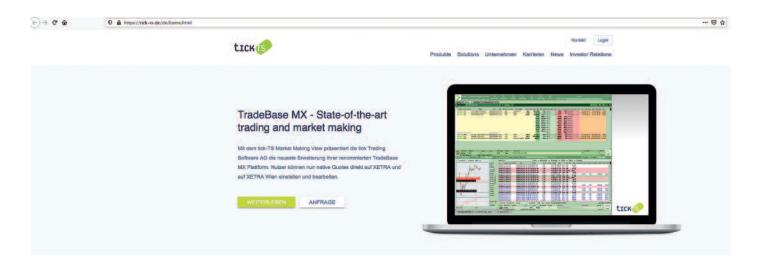
Schölzki: Wir sind mit dem vergangenen Geschäftsjahr sehr zufrieden. Die Umstellung auf Homeoffice hat reibungslos funktioniert. Wegen der Coronakrise haben unsere Kunden den Start von Projekten z.T. verschoben. Dies wurde aber durch den vermehrten Handel und die damit bei uns gestiegenen variablen Umsätze mehr als ausgeglichen.

GBC AG: Am 7. Dezember 2020 haben Sie Ihre Ergebnis-Guidance für das laufende Geschäftsjahr 2020/21 herausgegeben und hierbei einen Jahresüberschuss im Bereich von 1,80 bis 2,10 Mio. Euro in Aussicht gestellt. Was können die Investoren in dieser Geschäftsperiode von Ihrem Unternehmen erwarten?

Schölzki: Wir sind auf einem guten Pfad und wollen ihn auch beibehalten. Da die Coronakrise noch nicht überstanden ist, rechnen wir mit einem ähnlichen Verhältnis von variablen und wiederkehrenden Erlösen. Durch das wachsende Interesse neuer Bevölkerungsgruppen am Kapitalmarkt erwarten wir ein echtes Wachstum der Branche. Und wir wachsen mit unseren Kunden.

GBC AG: tick-TS gilt für viele Kapitalmarktkenner als "Dividendenperle" und schüttet seine Gewinne nahezu vollständig aus. Bitte erläutern Sie nochmal Ihre nachhaltige Dividendenpolitik.





Schölzki: Die Vollausschüttung ist Teil unserer Satzung. Das ist meines Wissens in Deutschland nahezu einmalig. Das bedeutet, dass wir jedes Jahr unseren gesamten Gewinn als Dividende ausschütten. Unser Dividendenvorschlag auf Basis des festgestellten Jahresabschlusses für 2019/2020 liegt bei 2,01 Euro.

GBC AG: Das Thema ESG/Nachhaltigkeit wird immer wichtiger für Investoren. Welchen Stellenwert hat der Nachhaltigkeitsaspekt in Ihrer Unternehmensstrategie bzw. Geschäftspolitik?

Schölzki: Nachhaltigkeit ist uns nicht nur wegen unserer Investoren wichtig. Auch für unsere Kunden und unsere Mitarbeiter ist das ein wichtiges Thema. Unser Ziel ist es, langfristig einen klimaneutralen Arbeitsplatz sicherzustellen. Wie von mir in unserer letzten Hauptversammlung erläutert, ist Nachhaltigkeit neben Stabilität und Agilität einer unserer Werte, an denen wir uns orientieren.

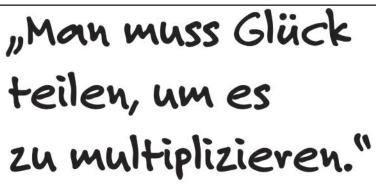
GBC AG: Wo sehen Sie tick-TS in den kommenden drei bis fünf Jahren, insbesondere im Hinblick auf Geschäftsvolumen und Produkte sowie Dienstleistungen?

Schölzki: Wir möchten auch in den nächsten Jahren weiterwachsen und unsere Software und Dienstleistungen weiter ausbauen, neue Produkte auf den Markt bringen und zusätzliche Kunden anziehen.

GBC AG: Herr Schölzki, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Cosmin Filker.

Hinweis gemäß Finanzanalyseverordnung: Bei dem analysierten Unternehmen sind die folgenden möglichen Interessenskonflikte gemäß Katalog möglicher Interessenkonflikte gegeben: Nr. (5a.7,11). Ein Katalog möglicher Interessenskonflikte ist auf folgender Webseite zu finden: www.ubc-aq.de/de/Offenleaunq.htm



Marie von Ebner-Eschenbach





Jedem Kind ein liebevolles Zuhause

Ridlerstraße 55, 80339 München, Tel.: 0800/5030300 (gebührenfrei)

Schuldscheindarlehen

Bonität gewinnt an Bedeutung, deutlicher Rückgang der Begebungen

Text: Robert Steininger

er Schuldscheinmarkt war auch im Schlussquartal 2020 geprägt vom Risikobewusstsein der Kreditgeber. In den letzten drei Monaten wurden nach Berechnungen der Corporate Finance-Beratungsgesellschaft CAPMARCON Darlehen in Höhe von 5,25 Mrd. Euro an Unternehmen ausgezahlt - zwar der beste Quartalswert des Jahres 2020, aber nicht ausreichend, den Rückgang um 30% insgesamt zu kompensieren. Der wesentliche Grund war eine vorsichtigere Haltung der Investoren beim unbesicherten Schuldschein, die sich bei einem deutlich verschlechterten wirtschaftlichen Umfeld in höheren Anforderungen an die Bonität äußerte. Dies schränkte den Kreis geeigneter Unternehmen ein.

Das arrangierte und valutierte Schuldscheinvolumen sank laut CAPMARCON im Jahr 2020 auf 18,4 Mrd. Euro gegenüber 26,1 Mrd. Euro im Vorjahr. Bei einem steigenden Tilgungsbetrag von 13,55 Mrd. Euro erhöhte sich das am Schuldscheinmarkt ausstehende Volumen auf 143,1 Mrd. Euro.

Schwereres Umfeld für Kreditnehmer

Investoren legen Wert auf die Widerstandskraft und die Bekanntheit der Geschäftsmodelle. Dies erhöht die Hürde für Unternehmen, die erstmals den Schuldschein zur Unternehmensfinanzierung einsetzen (Debüt). Deren Anteil am gesamten Begebungsvolumen ging von 35% im Jahr 2019 auf 14% im Jahr 2020 zurück – Reflex des Marktes auf eine fehlende Schuldscheinhistorie. Aber auch schuldscheinerfahrene Unternehmen in Branchen, die von den staatlich angeordneten Lockdown-Maßnahmen besonders betroffen waren, konnten das Instrument nur in geringerem Ausmaß einsetzen.

Zuwachs bei Logistik, Rückgang beim verarbeitenden Gewerbe

Der Rückgang des arrangierten Schuldscheinvolumens im Jahr 2020 war keine gleichlaufende Bewegung, sondern vollzog sich in den einzelnen Segmenten unterschiedlich. Die gestiegene Risikoaversion der Kreditgeber wirkte sich vor allem auf den Sektor verarbeitendes Gewerbe (-35%) mit den Branchen Automobil und Industriegüter sowie Dienstleistungsunternehmen (-34%) aus. Ein höheres Volumen wurde bei Logistikern und (Energie-)Versorgern arrangiert.

Deutlich rückläufig war das Arrangement mit ausländischen Unternehmen. Noch im Jahr 2019 entfielen 42% des neu begebenen Schuldscheinvolumens auf Unternehmen mit Sitz im (überwiegend europäischen) Ausland, im vergangenen Jahr nur 16% – ein "Schneckenhauseffekt" von Banken und Investoren in Zeiten größerer Unsicherheit mit Konzentration auf (deutsche) Adressen. Wesentliches Hemmnis für Investoren ist dann die schwieriger einzuschätzende Bonitätsentwicklung der finanzierten Adressen.

Unsicherheit als größte Herausforderung

Die größte Herausforderung für Unternehmen und Investoren war die Planungsunsicherheit ob der erratischen, nicht kalkulierbaren staatlichen Maßnahmen wegen Sars-Cov-2. Würde jetzt feststehen, der Lockdown dauere bis Ostern 2021, danach würde dann das (Wirtschafts-)Leben ohne Einschränkungen weitergehen, hätten die Marktteilnehmer wenigstens eine Planungsgrundlage.

Neugeschäft mit insgesamt besserer

Die wirtschaftspolitischen Entwicklungen im Jahr 2020 und voraussichtlich auch im Jahr 2021 führten und werden führen zu einer Beeinträchtigung der Kreditqualitäten in den Schuldscheinportfolios der Investoren. Wegen unterschiedlicher Bonitätsveränderungen in den Sektoren war dieser Effekt aber anders als bei einer allgemeinen Konjunkturabkühlung – nicht signifikant. Kompensierend wirkte zudem, dass das im Jahresverlauf 2020 zugekaufte Schuldscheinvolumen eine nochmals deutlich höhere Bonität aufweist als in der Vorperiode. Dies gilt sowohl für Unternehmen, die den Schuldschein wiederholt für Finanzierungen nutzten als auch für Debütanten. Die Gesamtbonität liegt deutlich im Investment Grade-Bereich.

Risikoprämien sinken in Jahresverlauf 2020

Der Lockdown hatte ab März 2020 nicht nur zu verschärften Anforderungen der Kreditgeber geführt, sondern vor allem auch zu



Die Aurubis AG hat im Juni 2020 Schuldscheindarlehen mit nachhaltiger Komponente im Volumen von 400 Mio Euro platziert.

einem sprunghaften Anstieg der Risikoprämien. Mit mehr Einsicht in die Wirkungsweise des Lockdowns in den Branchen schmolzen die Aufschläge wieder ab. Damit liegen die Risikoprämien zwar noch über den Niveaus zu Jahresbeginn 2020, angesichts der erheblichen Unsicherheit ob des weiteren Fortgangs ist der Anstieg aber unverhältnismäßig moderat. Außerdem sind die Marktzinsen im gleichen Zeitraum spürbar gesunken, sodass die Verzinsung von Schuldscheinen (Investment Grade) im Dezember 2020 kaum höher lag als im Dezember 2019.

Unverändert hoher Anlagebedarf

Die Liquiditätsschwemme am Finanz- und Kapitalmarkt wird sich nach Einschätzung von CAPMARCON zumindest im 1. Halbjahr 2021 fortsetzen. Bislang beeinflusst das erhebliche Geldvolumen die Aktien- und Immobilienpreise, in beiden Bereichen haben sich die Vermögenspreise selbst im Krisenjahr 2020 weiter erhöht. Nur wenig Veränderung ergab sich bei den Preisen für Konsumgüter. Auch Rohstoffnotierungen und Investitionsgüterpreise verzeichneten bei vorübergehenden Nachfragerückgängen keine gravierenden Bewegungen. Die verschiedenen Inflationsraten zeigen kaum oder keine Ausschläge nach oben. Infolge dürften die Marktzinsen auch in der nächsten Zeit auf ihren niedrigen bis negativen Niveaus verharren.

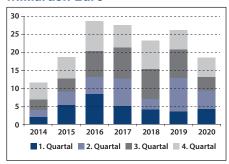
Sedierter Markt vs. neue Panik

Zwei Szenarien sind in der ersten Jahreshälfte 2021 denkbar: Die Geldschwemme der Europäischen Zentralbank hält an und

sediert fortgesetzt die Marktteilnehmer; in diesem Falle haben zumindest Investment Grade-Bonitäten ungehinderten Zugang zum Schuldscheinmarkt, die Risikoprämien verringern sich nochmals leicht. Oder im unwahrscheinlicheren Szenario signalisiert ein bestimmtes Ereignis – wie zum Beispiel die nicht nochmals verlängerte Aufhebung der Insolvenzantragspflicht (aktuell bis zum 31. Januar 2021) – den Marktteilnehmern das Ausmaß wirtschaftspolitischer Fehlentscheidungen und führt zur deutlichen Verschärfung der Kreditbedingungen und zur deutlichen Anhebung der Risikoprämien.

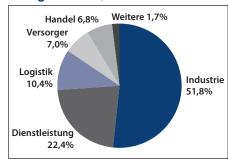
Im wahrscheinlicheren Szenario einer fortgesetzten Marktsedierung dürfte laut CAP-MARCON das im 1. Quartal 2021 arrangierte Schuldscheinvolumen etwa 3,8 Mrd. Euro erreichen und im darauffolgenden Vierteljahr nur wenig höher ausfallen. Mit größeren Volumina im 2. Halbjahr könnte der arrangierte Schuldscheinbetrag im Jahr 2021 auf knapp über 20 Mrd. Euro steigen. Die Prognose basiert auf der Annahme, dass sich Unternehmen mit einer bestimmten Mindestbonität bei Investitionen und Akquisitionen zurückhalten und ihre Finanzrelationen durch zusätzliche Kreditaufnahme nicht verschlechtern. So dürfte es im Wesentlichen zur Refinanzierung auslaufender Darlehen kommen.

Begebung am deutschen Schuldscheinmarkt nach Quartalen in Milliarden Euro



Quelle: LBBW, CAPMARCON

Verteilung der Darlehensnehmer im Jahr 2020 nach Sektoren (volumengewichtet)



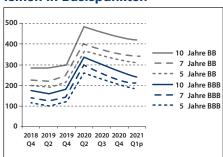
Quelle: CAPMARCON

Aktivitäten am Schuldscheinmarkt

/ Individuo in an outside in an incident						
Volumina in Mrd. Euro	2016	2017	2018	2019	2020	
Begebenes Volumen	28,53	27,43	23,25	26,07	18,36	
davon Debütemittenten	8,07	8,68	8,81	9,06	2,62	
Anzahl Transaktionen	129	156	135	125	97	
davon Debüttransaktionen	57	70	69	48	19	
Getilgtes Volumen	-9,36	-8,58	-8,97	-8,22	-13,55	
Ausstehendes Volumen	87,29	106,14	120,42	138,27	143,08	

Quelle: CAPMARCON, LBBW

Risikoprämien von Schuldscheindarlehen gegenüber Bundesanleihen in Basispunkten



Ouelle: CAPMARCON

Green Finance

Emissionsvolumen steigt 2020 um rund zwei Drittel und erreicht Rekordvolumen

Text: Robert Steininger

as Emissionsgeschäft mit nachhaltigen Finanzierungen zeigte nach Berechnungen der Corporate Finance-Beratungsgesellschaft CAPMARCON im Jahr 2020 mit 167 Mrd. Euro den höchsten absoluten Zuwachs in einer Zwölf-Monats-Periode seit Begebung des ersten Green Bonds im Jahr 2007. In den Vorjahren kam es zwar schon zu größeren prozentualen Zuwächsen, was aber wegen des Basiseffektes keine Wiederholung finden dürfte.

Im 1. Quartal 2020 bewegten sich grüne Transaktionen noch auf dem Niveau des Vorjahres. Doch ab dem 2. Quartal führte der immense - durch staatliche Maßnahmen zum Herunterfahren des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens - verursachte Finanzbedarf zum verstärkten Einsatz grüner Instrumente vor allem bei öffentlichen Kreditnehmern (Zentralstaaten, Gebietskörperschaften, Entwicklungsbanken und supranationale Institutionen); deren Anteil am Emissionsvolumen des Jahres 2020 erreichte fast 50%. Die Anteile von Finanzdienstleistern und Unternehmen der Realwirtschaft waren trotz steigender absoluter Volumina gleichwohl rückläufig.

Pandemie hat Folgen für das Emissionsgeschäft

Besonders ausgeprägt war der Trend wachsenden Green Financing in Europa und in Lateinamerika, während das Volumen in Nordamerika und Asien zurückging. Anscheinend bremste der Sars-Cov-2-Virus in einigen Regionen das Green Financing mit Konzentration auf andere Prioritäten; in Europa hingegen wirkte der Virus eher als Katalysator für ein ausgeprägteres, nachhaltiges Gewissen.

Mehr sozial motivierte Finanzierungen

Im Jahr 2020 kam laut CAPRMARCON neues Green Finance in Höhe von mehr als 416 Mrd. Euro an den Markt, ein Plus gegenüber der Vorperiode von 67%. Dabei beschleunigte sich die Dynamik im Jahresverlauf. So entfielen allein 38% des Neugeschäfts auf das 4. Quartal. Die Zahl der arrangierten grünen Transaktionen stieg von 836 im Jahr 2019 auf zuletzt 1.107. Wegen zahlreicher Jumboemissionen mit einem Einzelvolumen

von mehr als 1,0 Mrd. Euro – 91 im Jahr 2020 nach 53 im Jahr 2019 – stieg das durchschnittliche Transaktionsvolumen von 300 Mrd. Euro auf 375 Mio. Euro.

Der größte Teil der jüngst begebenen Titel ist umweltbezogen, also "grün". Mit dem Anstieg der öffentlichen Emissionen kamen viele soziale (social) oder nachhaltige (sustainable) Titel, die ebenfalls unter den Begriff Green fallen – sie machten im Gesamtjahr 2020 je nach Abgrenzung zwischen 15% und 20% aus. Mit den Erlösen werden zum Beispiel Maßnahmen im Bereich Gesundheit und Pflege umgesetzt oder Subventionen finanziert.

Anteil von Debütemittenten rückläufig

Die weltweit eingetrübten Wirtschaftsaussichten machten die Investoren sensibler für Risiken, die bei "Debütemittenten", also Kreditnehmern, die erstmals nachhaltige Finanzierungen einsetzen, höher vermutet werden als bei bereits am Markt bekannten Adressen. Der Volumenanstieg ab dem 2. Quartal führte zur vermehrten Begebung von Debütemissionen. Die Entwicklung war aber nicht gleichlaufend zur Gesamtmarktentwicklung, weshalb ihr Anteil im Jahr 2020 von 35% auf 28% – exklusive der Erstemission der EU sogar stärker – zurückging.

Europageschäft stärkt Rolle des Euros

Der Euro hat seinen Währungsanteil am Emissionsvolumen im Jahr 2020 weiter erhöht – und zwar von 46% in der Vorperiode auf 56%. Das verstärkte grüne Europageschäft hatte maßgeblichen Anteil, aber auch Emittenten außerhalb Europas nutzen zunehmend den Euro. Der US-Dollar hielt einen weitgehend unveränderten Anteil von 29%. Die relative Bedeutung anderer Valuta nahm mit Erstarken des Euros ab, auch wenn bei einigen Währungen das absolute Volumen zunahm, so zum Beispiel bei der Schwedischen und Norwegischen Krone, beim Yen oder beim Schweizer Franken.

Unternehmen nutzen die Möglichkeiten häufig nicht

Spätestens seit Jahresmitte 2020 nutzen auch Unternehmen der Realwirtschaft verstärkt grüne Finanzierungen, dennoch ging der Anteil im Jahr 2020 wegen des großen staatlichen Engagements von 34% auf 30% zurück. Besonders rege war die Emissionsaktivität im Logistiksektor. Vermehrt "grün" wurde auch im verarbeitenden/produzierenden Gewerbe (Industrie), im Dienstleistungsbereich und im Baugeschäft finanziert.

Dennoch lassen realwirtschaftliche Unternehmen grüne Finanzierungsmöglichkeiten vielfach ungenutzt. Dies liegt vor allem daran, dass Unternehmen scheuen, ihre Geschäftsmodelle trotz vertretbarem Aufwand nachhaltiger zu gestalten. Hinzu kommen die oft als lästig empfundene korrespondierende Dokumentation und Berichterstattung.

Emissionsvolumen in Europa mehr als verdoppelt

Das Volumen europäischer Finanzierungen hat sich im Jahresverlauf 2020 auf 262 Mrd. Euro über die globale Entwicklung hinaus mehr als verdoppelt. Treibende Kraft waren auch hier staatliche Begebungen, die ab dem 2. Quartal geradezu explodierten. Wesentlich dazu beigetragen haben die Debütemissionen der Europäischen Union in Höhe von 39,5 Mrd. Euro. Die Erstbegebungen insgesamt erreichten 68 Mrd. Euro. Große Emittenten von Green Financing waren zudem Förderund Entwicklungsbanken, deren Emissionsvolumen stieg im Vergleich mit der Vorjahresperiode von 22 Mrd. Euro auf 35 Mrd. Euro. Die Anzahl der Transaktionen erhöhte sich deutlich von 330 auf 550.

Realwirtschaft noch immer unterrepräsentiert

Europäische Kreditnehmer sind weltweit wichtigste Adressen im Green Financing, von hier kommen 63% des Gesamtvolumens. Doch nur nahezu ein Drittel der so arrangierten Mittelaufnahmen fließt in die Realwirtschaft, also in denjenigen Bereich, in dem Nachhaltigkeit wirklich stattfindet. Das waren im Jahr 2020 rund 85 Mrd. Euro. Der Großteil entfiel hingegen mit 48% auf (halb-)staatliche Kreditnehmer und mit 20% auf Finanzdienstleister. Damit lassen auch in Europa noch viele nicht monetäre Unternehmen die mittlerweile zahlreichen nachhaltigen Finanzierungsmöglichkeiten ungenutzt. Europäische Sektoren und

Branchen mit signifikantem nachhaltigen Entwicklungspotenzial und entsprechendem Green Financing sind zum Beispiel der Industriebereich mit den metallverarbeitenden Unternehmen, der Textil- und Nahrungsmittelwirtschaft sowie im Dienstleistungsbereich die Immobilienwirtschaft.

Bedeutung des Euros wächst weiter

Der Euro ist mit weiterwachsender Bedeutung wichtigste grüne Emissionswährung in Europa. Der Anteil am Gesamtvolumen erreichte 84% im Jahr 2020 nach 79% im Jahr 2019. Ein nennenswerter Anteil weiterer Währungen ergibt sich aus der Emissionsstrategie der hiesigen Förder- und Entwicklungsbanken, die zur Bedienung der jeweiligen grünen Investorengruppen auch in weniger häufig genutzten Währungen emittieren. Der relativ hohe Anteil der Schwedischen Krone (SEK) zum Beispiel ergibt sich aus der regen nachhaltigen Emissionstätigkeit skandinavischer Immobilienunternehmen und der erheblichen Bedeutung skandinavischer Investoren.

Wenige Treiber für starkes Wachstum

Das deutsche Green Financing ist nach Berechnungen von CAPMARCON hinsichtlich seiner Emittentenstruktur noch vergleichsweise übersichtlich. Ein großer Teil entfällt auf grüne Finanzierungen von Förder- und Entwicklungsbanken mit einem Volumen im Jahr 2020 von 12,9 Mrd. Euro, das sind 24% des gesamten Volumens. Die Bundesrepublik Deutschland (Bund) trug mit ihrer erstmaligen grünen Emission in Höhe von 11,5 Mrd. Euro (21%) zum Gesamtvolumen bei. Eine wichtige deutsche Emittentengruppe sind auch Banken mit einem Begebungsumfang im Jahr 2020 von 18,3 Mrd. Euro (34%). Von der Realwirtschaft sind im wesentlichen Industrieunternehmen (11%) und (Energie-)Versorgungsunternehmen (5%) aktiv. Diese Kreditnehmer decken 95% des Green Finance-Marktes in Deutschland ab. Andere Wirtschaftsbereiche nutzen Green Financing praktisch nicht.

Wenige Debütemittenten

Der Anteil der deutschen Debütemittenten an allen Emissionen liegt zwar bei 24%. Unter Herausrechnung der erstmaligen Bundesemission fällt die Quote aber deutlich geringer aus. Scheinbar ist die Hürde zum Nutzen grüner Finanzierungen in Deutschland besonders hoch. Bislang noch (fast) keine grünen Aktivitäten im Finanzierungsbereich zeigen der Logistiksektor, der Bausektor und – im Dienstleistungssektor – die Immobilienbranche und Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation und Forschung. Dabei bestünden hier für viele Unternehmen attraktive Ansatzpunkte, um nicht nur nachhaltiger zu wirtschaften, sondern vor allem auch um entsprechende finanzielle Engagements mit grünen Titeln zu begleiten.

Im mehrjährigen Durchschnitt sind etwa 90% der deutschen grünen Finanzierungen in Euro denominiert. Dies liegt auch an der Struktur der Investoren, die gerade in angespannteren wirtschaftlichen Situationen Währungsrisiken oder Adressenrisiken beziehungsweise den Aufwand aus entsprechenden Absicherungsgeschäften ausschließen wollen. Nichtsdestotrotz lauteten im Jahr 2020 etwa 7% des für deutsche Adressen arrangierten Green Financing nicht auf Euro.

Sondereffekte halten auch im Jahr 2021 an

Der Green Finance-Markt des Jahres 2020 war stark geprägt von Sondereffekten. Zwar zeigte das Emissionsgeschehen ein sich kontinuierlich verstärkendes Basisgeschäft; dies hätte aber in der gerade abgelaufenen Periode nur ein Volumenwachstum von 20% bis 25% ausgelöst. Der weitaus größere Anteil des letztlichen Zuwachses wurde verursacht durch den Finanzbedarf der Unternehmen und vor allem öffentlichen Haushalte, den die Sars-Cov-2-Misere und die staatlichen Strangulationsmaßnahmen in den Volkswirtschaften verursacht hatten.

Emissionsgeschäft steigt um rund 40%

Vor diesem Hintergrund wird nach Einschätzung von CAPMARCON der Finanzbedarf von Unternehmen und Staaten immerhin in den kommenden zwölf Monaten anhalten. Green Financing wird dafür aufgrund der Attraktivität bei Investoren verstärkt zur Mittelbeschaffung herangezogen werden. Das arrangierte Volumen sollte im Jahr 2021 um mindestens 40% ansteigen.

Wegen der gerade in Europa umfangreichen öffentlichen Hilfs- und Kompensationszusagen für die mit Auflagen belastete Wirtschaft wird sich der Anteil des europäischen Green Financing weiter erhöhen. Sowohl Gebietskörperschaften als auch Förder- und Entwicklungsbanken werden ihre Green Financing-Aktivitäten verstärken.

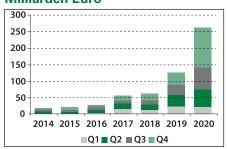
Der "Green Deal" der Europäischen Union setzt Unternehmen künftig Meilensteine für mehr Nachhaltigkeit im Wirtschaften, beispielsweise mit der Offenlegungsverordnung ab März 2021. Diese Anforderungen könnten Unternehmen nutzen, ein stärker nachhaltiges Agieren grün zu finanzieren.

Globales Green Financing nach Sektoren: Anteile am Emissionsvolumen im Jahr 2020



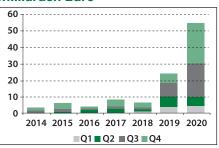
Quelle: CAPMARCON (Ursprungsinformationen Bloomberg/Thomson Reuters)

Europäisches Green Financing: Emissionen nach Quartalen in Milliarden Euro



Quellen: CAPMARCON (Ursprungsinformationen Bloomberg/Thomson Reuters)

Deutsches Green Financing: Emissionen nach Quartalen in Milliarden Euro



Quellen: CAPMARCON (Ursprungsinformationen Bloomberg/Thomson Reuters)

Globales Green Financing

Volumen in Mrd. Euro	2016	2017	2018	2019	2020
Emissionsvolumen	86,40	143,13	140,26	249,22	416,37
Diff. ggü. Vorjahr	+80%	+56%	-2%	+78%	+67%
Anzahl Transaktionen	345	530	531	836	1.107
Tilgungsvolumen	3,85	6,22	11,34	25,89	35,65
Gesamtvolumen am 31. Dezember	167.76	304.68	433.59	656.92	1.037.64

Quelle: CAPMARCON (Ursprungsinformationen von Bloomberg/Thomson Reuters)

HELFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFEN KÖNNEN!!!



Hilfe für die Tiere im Tierheim!

Mit unserem Web- und Facebook-Auftritt sorgen wir dafür, dass die Bewohner des Tierheims sichtbar und nicht vergessen werden. Wir unternehmen alles, was in unserer Macht steht, um diese Tiere aus dem Heim zu holen und für sie ein neues Zuhause finden, zu seien Pflegehäuser oder Adoptionen. Dabei achten wir immer darauf, dass adoptierten Tiere kastriert werden. Mit einer großen Gruppe Freiwilliger besuchen wir die Tiere täglich, trainieren und spielen mit ihnen.



Katzen-Kolonien

Die Population der wild lebenden Katzen in Menorca entwickelte sich über lange Jahre unkontrolliert. Mit einem großen Netzwerk von Freiwilligen ist es uns gelungen, 523 wild lebende Katzen tierärztlich untersuchen zu lassen, sie zu sterilisieren oder zu kastrieren, zu entwurmen sowie dauerhaft auf Krankheiten und Verletzungen zu kontrollieren. In den offenen Kolonien werden die Katzen auch versorgt und gefüttert.

WER WIR SIND

Wir, die Protectora d'Animals Maó, sind eine Tierschutzorganisation in Menorca und neben unserem Pendant in Ciutadella die größte Organisation dieser Art auf der Insel.

Wir sind vollständig unabhängig und arbeiten altruistisch, ohne jegliches monetäre Interesse, rein zum Wohl der Tiere. Unser Ziel ist die Wahrung der Tierrechte, die Sensibilisierung der Menschen, das Wohl der Tiere zu achten und gleichzeitig sorgen wir konkret dafür, dass eine unkontrollierte Vermehrung speziell von Hunden und Katzen verhindert wird.



Nehmen Sie mit uns Kontakt auf über den Messenger der Facebook-Seite der Protectora d'Animals Maó.

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

Deutsche Tierhilfe Menorca

Seit vielen Jahren arbeiten wir mit der Tierhilfe Menorca aus Deutschland zusammen. Diese Organisation sucht vor allem für Podencos, eine typische Jagdhunderasse, Pflege- oder Adoptionshäuser und damit ein neues Zuhause in Deutschland. Die Podencos werden vielfach von Jägern nach Ende der Jagdsaison aussortiert und einfach im Tierheim abgegeben. Wir bringen sie gemeinsam mit der Tierhilfe und freiwilligen Flugpaten per Flugzeug nach Deutschland.



Patenschaft!

Die Protectora d'Animals Maó sucht fortlaufend Paten für die ganz alten Hunde im Tierheim in Menorca, die ganz oder teilweise die Kosten dieser Hunde im Lebensabend übernehmen. Auch kleine Spenden helfen.

Pflegehäuser!

Wir organisieren Pflegehäuser für die Tiere, die es am nötigsten haben, ein neues und fürsorgliches Zuhause zu finden, wie Welpen, kranke, alte oder schwierige Hunde und Katzen.



Innerstädtische Katzen-Insel

Mitten in der Hauptstadt Menorcas, in Maó, konnten wir seit nunmehr einem Jahr ein ganz besonderes Projekt realisieren: eine rund 250 m² eingezäunte, große, ruhige Grünfläche für mittlerweile 30 Katzen. Die vormals wilden Straßenkatzen leben in diesem sicheren kleinen Park und werden dort täglich von einer Gruppe von Freiwilligen besucht, gefüttert und gepflegt.

