

# AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



## 01 | EDITORIAL

„Kernmarken“

## 03 | INTERVIEW

mit Michael Söhlke, Vorstandssprecher der Semper idem Underberg AG:  
„Underberg ist auf einem sichtbar positiven Wachstumskurs und beweist eine hohe Krisen-Resilienz“

## 07 | ANLEIHEN-SPLITTER

Mutares, ABO Energy, reconcept, pferdewetten.de

## 10 | INTERVIEW

mit Riccardo Koppe, CFO der PCC SE:  
„Es bleibt unverändert unsere Strategie, ein ständiges Anleiheangebot im Markt zu haben“

## 13 | IM FOKUS

Noratis lädt zur 2. AGV - CFO André Speth: „Wir bitten um eine Laufzeitverlängerung der Anleihen, um Flexibilität bei der Veräußerung unserer Immobilien zu haben“

## 17 | LAUFENDE EMISSIONEN

Aktuelle Anleihe-Emissionen im Überblick

## 18 | ONLINE NEWS

## 19 | PARTNER

## 21 | IMPRESSUM

## „KERNMARKEN“

Der deutsche KMU-Anleihemarkt ist in einem stetigen Prozess – Beständigkeit und Ruhe kehren in diesem noch jungen Marktsegment nur selten ein. Dabei hat der Markt im negativen Sinne immer wieder mit Altlasten und Fehlern aus der Vergangenheit zu kämpfen, kann aber trotz seines jungen Alters auch viele positive Story-Lines vorweisen. Dazu tragen u.a. etablierte Emittenten der ersten Stunde bei, welche die sich bietenden Chancen des Anleihe-segmentes für sich und Ihre Investoren begriffen haben und einen erfolgreichen Kapitalmarkt-Track Record vorweisen können.

So gehört die Semper idem Underberg AG bereits seit 2011 zum Inventar des Marktes. Der Spirituosen-Produzent aus Rheinberg legt aktuell seine achte Unternehmensanleihe auf und hat sich als verlässlicher Emittent am Anleihemarkt etabliert. Ein großes Plus des traditionsreichen Familienunternehmens ist natürlich die Bekanntheit der beiden Kernmarken „Underberg“ und „Asbach“, die nicht nur der Emittentin selbst, sondern auch dem Gesamtmarkt zu Gute kommt. Denn häufig sind es auch bekannte Namen und Marken, die dem KMU-Anleihe-segment in seiner Entwicklung helfen ▶

und zur Akzeptanz bei Investoren beitragen. Die neue sechsjährige Underberg-Anleihe 2024/30 hat ein Zielvolumen von 35 Mio. Euro und wird in einer Range zwischen 5,75% und 6,75% p.a. verzinst. Der Bond kann bereits seit vergangener Mittwoch ab einer Mindestanlage von 1.000 Euro über die Emittentin gezeichnet werden. Heute startet zudem die gewohnte Zeichnungsmöglichkeit über die Börse. Warum es sich lohnt trotz zurückhaltendem Konsumverhalten und Inflation am nunmehr fünften Underberg-Bond zu nippen, erklärt der Vorstandssprecher des Traditionsunternehmens, Michael Söhlke, im INTERVIEW auf den kommenden Seiten.

Wenn wir davon sprechen, dass Underberg zu den Pionieren am Markt gehört, stimmt das zwar, allerdings nur in Bezug auf das reine KMU-Marktsegment. Denn die Nutzung von Unternehmensanleihen zur Wachstumsfinanzierung gibt es natürlich schon sehr viel länger. Zu den wahren Pionieren und „Kernmarken“ dieser Finanzierungsform gehört die Duisburger PCC SE, die ihre erste Anleihe im Jahr 1999 emittiert und seitdem weitere – sage und schreibe – 91 Minibonds folgen ließ. In den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten haben über 19.000 Anleger PCC-Anleihen im Wert von insgesamt rd. 1,5 Milliarden Euro gezeichnet. Davon wurden rd. 1 Milliarde

Euro wieder zurückgezahlt, das Volumen der aktuell im Umlauf befindlichen Anleihen beläuft sich auf knapp über 500 Mio. Euro. Außergewöhnliche Zahlen und spannende Hintergründe, die uns CFO und Neu-Vorstandsmitglied des Chemie-Konzerns, Riccardo Koppe, gerne näher erläutert – im INTERVIEW auf Seite 10.

Das weitere aktuelle Marktgeschehen ist von unterschiedlichen Entwicklungen beeinflusst, so profitiert der Erneuerbare Energien-Sektor derzeit von einer großen Nachfrage und den politischen Weichenstellungen – so stockt ABO Energy seinen Green Bond mal eben locker um 15 Mio. Euro auf – während die Immobilienbranche nach wie vor mit dem hohen Zinsniveau zu kämpfen hat (siehe Noratis). Andere Marktteilnehmer, wie etwa die Beteiligungsgesellschaft Mutares, haben mit ihrem Geschäftsmodell zur richtigen Zeit die richtigen Entscheidungen getroffen und befinden sich auf großem Wachstumspfad. Das erkennen auch die Investoren und machen die jüngste Privatplatzierung des Unternehmens zu einem neuerlichen Erfolg – mehr dazu in unserem ANLEIHEN-SPLITTER. Weitere Emittenten-News und die Eckdaten zu aktuell angebotenen Unternehmensanleihe finden Sie wie gewohnt weiter hinter in dieser Ausgabe. ■

## ANLEIHE 2024/2029



- Pionier mit einzigartigem Kundenerlebnis- und Kundenzufriedenheitskonzept zur Bedienung der wachsenden Nachfrage nach Photovoltaik-Aufdachkleinanlagen
- Eigene top ausgebildete Montage-Teams und bundesweite Innenstadt-Stores mit einem Meister als Ansprechpartner an jedem Standort
- Positionierung als Top-3 in Kundenzufriedenheit schafft Cross-Selling-Potenziale und sichert Wachstum auch in den nächsten Marktphasen
- Erfolgreiche Montagepartnerschaften mit weltweitem Top-5-Solaranlagen-Anbieter, deutschem Top-5-Solaranlagen-Anbieter und deutschem Top-4-Energieversorger
- Profitables Storekonzept mit großem Skalierungspotenzial – weitere Expansion in Deutschland, Österreich und Schweiz bereits ausgearbeitet



**JETZT  
ZEICHNEN!**  
Kupon: 10 % p.a.

Wertpapierprospekt erhältlich unter  
[www.meinSolardach.de/ir](http://www.meinSolardach.de/ir)

CREDIT: SEMPER IDEM UNDERBERG AG



MICHAEL SÖHLKE

# „UNDERBERG IST AUF EINEM SICHTBAR POSITIVEN WACHSTUMSKURS UND BEWEIST EINE HOHE KRISEN-RESILIENZ“

Interview mit Michael Söhlke, Vorstandssprecher der Semper idem Underberg AG

Ab heute kann die neue sechsjährige Unternehmensanleihe 2024/30 (ISIN: DE000A383FH4) der Semper idem Underberg AG, die seit vergangener Woche schon direkt über die Emittentin geordert werden kann, auch über die Börse gezeichnet werden. Die Zeichnungsphase der 35 Mio. Euro-Anleihe läuft bis zum 25. September 2024. Der neue Underberg-Bond wird in einer Zinsspanne zwischen 5,75% bis 6,75% p.a. verzinst. Der endgültige Zinssatz wird spätestens am 25. September 2024 festgelegt. Michael Söhlke, Vorstandssprecher und CFO der Semper idem Underberg AG, schildert uns im Interview die aktuellen Herausforderungen am Getränke-Markt und nennt die Hintergründe der Anleihe-Emission.

**Anleihen FINDER:** Hallo Herr Söhlke, die Semper idem Underberg AG begibt erneut eine neue Unternehmensanleihe. Die Mittel dienen in erster Linie der Refinanzierung

der Anleihe 2019/25. Warum ist und bleibt eine Anleihe für Underberg ein ideales Finanzierungsinstrument?

**Michael Söhlke:** Die Semper idem Underberg AG ist ein verlässlicher Anleiheemittent – dies ist bereits der achte Bond, den wir begeben. Die Unternehmensgruppe ist auf einem sichtbar positiven Wachstumskurs und beweist eine hohe Krisen-Resilienz – dafür stehen vor allem unsere Kernmarken Underberg, Pitú und Asbach. Zudem haben wir eine starke Vertriebsgesellschaft für den deutschsprachigen Raum, die neben unseren eigenen rund 40 weitere Marken ausländischer Partner vertreten, darunter so bekannte und populäre Brands wie Ouzo of Plomari, Linie Aquavit oder STROH Rum.

**Anleihen FINDER:** Bei der letzten Anleihe-Emission im Jahr 2022 sagten Sie uns, dass Underberg deutlich besser aufgestellt sei als bei der vorherigen Bond-Emission in ►

2019. Wie ist die aktuelle Situation bei Underberg? Wie laufen die Geschäfte in herausfordernden Zeiten?

### „Das Haus Underberg hat praktisch keine Bankschulden und weist eine EK-Quote von mehr als 30% aus“

**Michael Söhlke:** In der Tat haben wir seit 2022 wichtige Fortschritte gemacht – die Verschuldung ist kontinuierlich gesunken: Im März 2024 ist das Restvolumen von 10 Mio. Euro der dieses Jahr endfälligen Anleihe vorzeitig und vollumfänglich von den Gesellschaftern und uns als Unternehmen zurückgeführt worden. Nur zur Erinnerung: Das Haus Underberg hat praktisch keine Bankschulden, weist eine EK-Quote von mehr als 30 Prozent aus, bei insgesamt gut 60 Mio. Euro Eigenkapital. Zugleich haben wir bewusst in die Modernisierung unserer Produktionsanlagen und die Qualität des Produktportfolios investiert – unsere Transformation trägt zunehmend Früchte.

**Anleihen Finder:** Wie haben sich die wichtigsten Geschäftszahlen (Umsatz, EBITDA, Gewinn) in den letzten beiden Jahren und jetzt zum Jahresstart 2024/25 entwickelt?

**Michael Söhlke:** Wir sind seit 2019 beim Umsatz jährlich im Durchschnitt um 5,2 Prozent gewachsen. Und auch das erste Quartal 2024/25 hat diesen Trend bestätigt. Beim Umsatz haben wir trotz der allgemeinen Konsumzurückhaltung das Vorjahresniveau gehalten und sind aktuell im Ergebnis im Plan, nachdem wir im abgeschlossenen Geschäftsjahr bis März 2024 das bereinigte EBITDA – bei leicht rückläufigem Umsatz – um 1,2 Mio. EUR auf 12,8 Mio. EUR steigern konnten. Darauf sind wir durchaus stolz, denn unsere Sortiments- und Effizienzmaßnahmen sowie die Kostenkontrolle greifen, die Ergebnisqualität steigt. Und genau das zählt für uns.

### „Unsere Sortiments- und Effizienzmaßnahmen greifen, die Ergebnisqualität steigt“

**Anleihen Finder:** Mit welchen Umsatz- und Ergebniszahlen kalkulieren Sie in diesem und in den kommenden Jahren?

**Michael Söhlke:** Insgesamt werden wir uns dank des attraktiven Produktportfolios weiter vom leicht rückläufigen Gesamtmarkt-Trend abkoppeln. Dabei denke ich beispielsweise an unsere seit Jahren erfolgreichen Ready-To-Drink-Angebote der Caipirinha-Marke Pitú, von



der es mit Pitú 0.0% nun auch eine alkoholfreie Variante gibt oder den After-Dinner-Fusion-Drink Underberg Espresso Herbtini, der im Frühjahr von einer Special Edition zu einem erfolgreichen Listungsartikel geworden ist, der immer mehr Fans gewinnt. Mit Asbach sind wir in den vergangenen Jahren ebenfalls stark gewachsen – darauf werden wir aufbauen. Da wir im deutschsprachigen Raum unsere Marken durch gezieltes und kreatives Marketing modernisiert haben und zugleich weiterhin unser internationales Geschäft forcieren werden, blicken wir optimistisch in die Zukunft. Umsatz- und Ergebniswachstum werden bei uns Hand in Hand gehen, und wir sehen deutliches Potenzial, was wir durch unsere Maßnahmen heben werden.

**Anleihen Finder:** Sie hatten bereits 2022 eine neue Anleihe aufgelegt und Anfang des Jahres den 2024er Bond vorzeitig zurückgezahlt. Wie hoch ist aktuell die Verschuldung der Unternehmensgruppe? Und wie gestaltet sich derzeit das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital bei der Semper idem Underberg AG?

**Michael Söhlke:** Bankschulden haben wir praktisch keine. Zum Ende des Geschäftsjahres 2023/24 betrug unser Verschuldungsgrad 4,5x EBITDA – perspektivisch peilen wir hier eine weitere Verbesserung auf unter 3,5x ▶

EBITDA an. Mit der EK-Quote von mehr als 30 Prozent stehen wir viel besser da als viele andere Mittelständler – gerade nach diesen Krisen der jüngeren Vergangenheit.

**Anleihen Finder:** Die neue Anleihe wird im aktuellen Zinsniveau etwas höher verzinst als die letzte Underberg-Anleihe. Wen sprechen Sie mit dem neuen Bond konkret an und welche Sicherheiten bieten Sie Ihren Anlegern?

### „Die Weichen für eine weiterhin gute Entwicklung sind auf allen Ebenen gestellt“

**Michael Söhlke:** Mit der mittlerweile achten Anleihe zählen wir zu den etablierten Emittenten. Die Semper Idem Underberg AG steht für Beständigkeit und Innovation: Mittlerweile ist auch im Aufsichtsrat der Übergang zur 6. Familiengeneration erfolgreich vollzogen. Das ist ein starkes Commitment des Gesellschafters. Die Weichen für eine weiterhin gute Entwicklung sind also auf allen Ebenen gestellt. Es wird wieder eine Mischung aus Retailinvestoren und institutionellen Anlegern geben, das Vertrauen beider Gruppen wollen wir mit einer unverändert umsichtigen Geschäftsstrategie rechtfertigen. Und da hilft natürlich auch ein so starker Gesellschafter wie die Familie Underberg.

**Anleihen Finder:** Underberg ist ein starker und bekannter Markenname. Was sind Ihre umsatzstärksten Produkte und Wachstumstreiber? Auf welche Produkte/Trends setzen Sie aktuell und gibt es auch neue eigene Produkte?

**Michael Söhlke:** Gerade die Kategorie RTD-Produkte befindet sich weiterhin im Wachstum. Wir haben hier mit Asbach Cola und der Premium Caipirinha sowohl Klassiker am Start als auch innovative Neuheiten wie die Caipi-Versionen mit Passionfruit oder ab 2025 mit Erdbeere. Unsere Pitú RTDs sind in den letzten Jahren zweistellig und über dem Marktniveau gewachsen, insofern sind wir gerade in diesem Segment und mit unseren Geschmacksrichtungen am Puls der Zeit. Auch der erste alkoholfreie Cachaça – Pitú 0.0% – begeistert sowohl die Experten als auch die Kunden. Gleiches gilt für den Underberg Espresso Herbtini, das erste Produkt in unserer 178-jährigen Historie, das den Namen Underberg – neben dem Original selbst – tragen darf. Weitere Markttrends decken wir gerne durch starke Partnerschaften ab. So haben wir die Zusammenarbeit mit der Anora Gruppe ausgebaut und werden zum 1.1. die Marke STROH Rum in Deutschland vertreiben.

**Anleihen Finder:** Was ist der Hintergrund der Koopera-



CREDIT: SEMPER IDEM UNDERBERG AG

tion mit STROH Rum und was erhoffen Sie sich dadurch?

**Michael Söhlke:** Es gibt kaum eine Marke, die so eng mit Urlaub in Österreich und der passenden Kulinarik verbunden ist wie STROH Rum. Zusammen mit unserem neuen Partner aus Klagenfurt am Wörthersee sehen wir zum einen Wachstumspotenzial für die Produkte in Deutschland und zum anderen erweitern wir damit auch unser Rum-Portfolio.

**Anleihen Finder:** Inwiefern macht Ihnen die allgemeine Konsumzurückhaltung in Deutschland zu schaffen und wie begegnen Sie dieser Thematik? Sie haben dabei eben schon von „Kostendisziplin und Effizienzmaßnahmen“ gesprochen. Was meinen Sie damit konkret?

### „Es geht um nachhaltige Ergebnisqualität und eben nicht um vordergründiges Umsatzwachstum“

**Michael Söhlke:** Es ist uns auch in dem weiterhin schwierigen Gesamtmarktumfeld mit Kostenexplosionen in den vergangenen Jahren gelungen, unsere Ergebnisqualität zu verbessern. Und das hat genau damit zu tun, wie sehr wir unsere Kosten im Griff haben, Preiserhöhungen mit dem Handel vereinbaren und unsere Produktionsabläufe optimieren. Das ist uns beispielsweise mit der Modernisierung der Produktionsanlagen in Rüdesheim gut gelungen, wodurch wir die Produktivität nachhaltig gesteigert haben. Im Third-Party-Geschäft prüfen wir sehr genau, ob und welche Partnerschaften wir eingehen – und sind dabei durchaus selektiv. Letztlich zeichnet uns aus, dass wir bewusst auch viele Offerten ablehnen, und uns nur für Partnerschaften entscheiden, von denen wir ganz ►



überzeugt sind und die passen. Das Management und der Gesellschafter sind sich absolut einig: Es geht um nachhaltige Ergebnisqualität und eben nicht um vordergründiges Umsatzwachstum.

**Anleihen Finder:** Wie gestaltet sich die Preis-Entwicklung im Spirituosen-Geschäft und wie groß ist der Absatzmarkt für Ihre Produkte? Gibt Underberg gestiegene Energie-, Verpackungs- und Arbeitskosten an seine Kunden weiter?

**Michael Söhlke:** In unserem Markt ist die Preisfindung sensibel wie eh und je – damit hat das Haus Underberg über die Jahrzehnte hinweg gelernt umzugehen. Gerade in den vergangenen Jahren waren Preissteigerungen notwendig und wichtig. Wenn wir die Breite unseres Sortiments sowie die starken Marken im Blick haben und uns vergegenwärtigen, wie viel Know-how und Leidenschaft in unserer Vertriebsgesellschaft Diversa steckt, dann sehe ich gute Chancen, dass wir auch künftig gegen den Markttrend bspw. durch unsere Innovationen wachsen werden. Auch dafür werden wir den Erlös der neuen Anleihe nutzen – Stichworte sind für mich in diesem Zusammenhang Internationalisierung und mehr Marktdurchdringung mit innovativen Produkten im deutschsprachigen Raum. Exorbitanten Preiserhöhungen von bis 80 Prozent bei den Rohstoffen wie wir sie zu Beginn des Krieges in der Ukraine gesehen haben, konnten wir natürlich nur zu einem Teil an den Handel weitergeben – und haben dies in der Rückschau ergebnismäßig gut bewältigt.

**Anleihen Finder:** Wo liegen derzeit die größten Herausforderungen und die potenziell größten Risiken in Ihrem Geschäftsmodell?

**„Haben in den vergangenen Jahren bewiesen, wie resilient unser Geschäftsmodell ist“**

**Michael Söhlke:** Vor externen geopolitischen Schocks und Naturkatastrophen ist kein Geschäftsmodell gefeit, auch das unsrige nicht. Zugleich haben wir in den vergangenen Jahren bewiesen, wie resilient unser Geschäftsmodell ist. Darauf werden wir weiter aufbauen.

**Anleihen Finder:** Abschließend: Warum wird sich die Marke Underberg weiter am Markt durchsetzen? Welche operativen und unternehmerischen Ziele wollen Sie mit Underberg in den kommenden Jahren erreichen?

**Michael Söhlke:** Wir sind als Gruppe ein starker, innovativer Vollsortimenter mit ausgewiesener Vertriebsstärke und einem leidenschaftlichen Gesellschafter sowie einem vorausschauend unterstützenden Aufsichtsrat und verlässlichen Anleihe-Investoren. Das zusammen motiviert das gesamte Team, auch künftig profitabel zu wachsen und Potenziale zu heben. Dazu wird es eine Fortsetzung unserer erfolgreichen Internationalisierung und der Modernisierung unserer starken Kernmarken Underberg, Pitú und Asbach geben. Und in Bezug auf Underberg selbst sind uns in den vergangenen zwei Jahren durch Marketingaktivitäten wie beim OMR in Hamburg, einem der größten europäischen Events der Online-Marketing und Digitalbranche, oder der Einführung eines ersten Neuproduktes auf der Marke Underberg große Überraschungen gelungen. Diesen Weg setzen wir fort und investieren weiter in die Zukunft.

**Anleihen Finder:** Herr Söhlke, besten Dank. ■

# ANLEIHENSPLITTER



## MUTARES PLATZIERT ANLEIHE IM VOLUMEN VON 135 MIO. EURO VIA PRIVATPLATZIERUNG

Private Placement – die Mutares Management SE, persönlich haftende Gesellschafterin der Mutares SE & Co. KGaA, hat eine neue, vorrangig besicherte Unternehmensanleihe (ISIN: NO0013325407) in einem anfänglichen Volumen von 135 Mio. Euro bei institutionellen Investoren platziert. Die fünfjährige Anleihe 2024/29 ist im Nordic Bond-Format strukturiert und kann auf ein Gesamtvolumen von bis zu 300 Mio. Euro aufgestockt werden. Die Anleihe wird jährlich mit einem Zinskupon in Höhe des 3-Monats-EURIBOR zuzüglich einer Marge von 6,25 % verzinst.

Die Anleiheerlöse sollen im Wesentlichen für allgemeine Geschäftszwecke und das weitere Portfoliowachstum im Rahmen der internationalen Expansion, insbesondere für die Finanzierung weiterer Unternehmensakquisitionen, verwendet werden. Zudem strebt das Mutares-Management Rückkäufe der bestehenden Anleihe 2023/27 (ISIN: NO0012530965) im Volumen von bis zu 25 Mio. Euro an.

### Umsatzziel von 10 Mrd. Euro in 2028

Aus der internationalen Expansion von Mutares im Zuge der Eröffnung von neuen Standorten in China, Indien und in den USA ergeben sich für Mutares – zusätzlich zu den Wachstumschancen in den bishe-

rigen Kernmärkten in Europa – neue Möglichkeiten zum Portfolioausbau. Der Kapitalzufluss aus der Anleiheemission soll für sich bietenden Opportunitäten auf der Kaufseite genutzt werden. Dabei sind rund 34 % des geplanten Investitionsvolumens für die neu erschlossenen Wachstumsregionen China, Indien und USA vorgesehen. Mutares sieht nach eigenen Angaben aktuell attraktive Akquisitionsmöglichkeiten mit einem Umsatzvolumen von insgesamt rund 4,9 Mrd. Euro.

„Mit bereits 11 Akquisitionen im laufenden Jahr haben wir ein hohes Tempo beim Portfolioausbau vorgelegt. Die erfolgreiche Emission der neuen Anleihe ebnet den Weg, um unsere ehrgeizigen Wachstumsziele zu erfüllen. Die hohe Investorennachfrage nach unserer Anleihe und die positive Entwicklung unserer Aktie in den zurückliegenden Jahren machen deutlich, dass Mutares für sämtliche Anlegergruppen ein attraktives Gesamtpaket aus Wachstum, Zuverlässigkeit und einem erfolgreichen Track-Record bietet. Durch die Laufzeit der Anleihe von 5 Jahren und dem teilweisen Rückkauf der bestehenden Anleihe zu einem frühen Zeitpunkt, konnte zudem ein ausgewogeneres Fälligkeitsprofil erreicht werden“, so Mark Friedrich, CFO von Mutares.

Mutares plant seinen Konzernumsatz auf ca. 7,0 Mrd. Euro bis 2025 beziehungsweise auf ca. 10,0 Mrd. Euro bis 2028 auszuweiten. Im Zuge des angestrebten Konzernumsatzwachstums wird weiterhin ein Jahresüberschuss in der Mutares-Holding von 125 Mio. bis 150 Mio. Euro für das Geschäftsjahr 2025 und von 200 Mio. Euro für das Geschäftsjahr 2028 erwartet. ▶

#### INFO

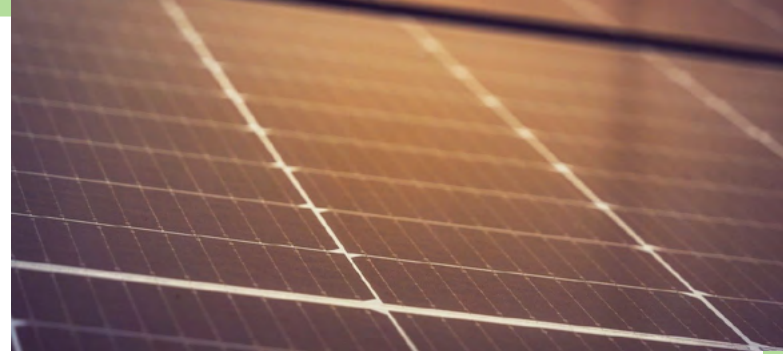
Die neue Mutares-Anleihe soll in den Handel im Freiverkehr der Börse Frankfurt sowie des Nordic ABM der Börse Oslo einbezogen werden. Der Bond ist unter anderem durch (i) Verpfändung von Geschäftsanteilen an ausgewählten Investmentvehikeln sowie (ii) Abtretung von konzerninternen Darlehen besichert. Die Privatplatzierung wurde von Pareto Securities und Arctic Securities als Joint Lead Manager, Noerr als Rechtsberater und Cross Alliance als Kommunikationsberater begleitet.

## ABO ENERGY STOCKT GREEN BOND 2024/29 AUF 80 MIO. EURO AUF

Bond-Aufstockung – die ABO Energy KGaA hat ihre Anleihe 2024/29 (ISIN: DE000A3829F5) im Zuge einer Privatplatzierung um weitere 15 Mio. Euro aufgestockt. Die 15.000 neuen Schuldverschreibungen wurden im Nennwert von je 1.000 Euro zu einem Kurs von 101 % bei institutionellen Investoren platziert. Damit hat der Green Bond nunmehr ein platziertes Gesamtvolumen von 80 Mio. Euro (65 Mio. Euro wurden bei der ursprünglichen Emission im Mai dieses Jahres platziert). Der ABO Energy Green Bond wird jährlich mit 7,75 % verzinst, die Zins-Zahlungen erfolgen dabei halbjährlich am 8. Mai und am 8. November eines Jahres. Die Emissionsmittel dienen hauptsächlich der Entwicklung und Errichtung von Wind- und Solarparks sowie Batteriespeichern.

„Die Entwicklung vieler unserer Projekte schreitet erfreulich schnell voran“, sagt Dr. Karsten Schlageter, Geschäftsführer der ABO Energy KGaA. „Die Aufstockung der Anleihe hilft uns, den erfolgreichen Wachstumskurs des Unternehmens fortzusetzen und mehr Wind-, Solar- und Speicherprojekte zu entwickeln und zu errichten.“

**Hinweis: Die Transaktion wurde von B. Metzler seel. Sohn & Co. AG als Sole Global Coordinator und M.M. Warburg als Joint Bookrunner begleitet, als Rechtsberater fungierte Noerr PartGmbB.**



## RECONCEPT STARTET ANLEIHEN-UMTAUSCHANGEBOT

Anleihen-Umtausch – die reconcept GmbH hat vergangene Woche ein öffentliches Umtauschangebot für den reconcept Green Bond I in den neuen reconcept Green Bond III gestartet. Inhaber der 6,75 %-Anleihe 2020/25 (ISIN: DE000A289R82; Green Bond I) können ihre Schuldverschreibungen im Verhältnis von 1 zu 1 in den ebenfalls mit 6,75 %-Anleihe 2024/30 (ISIN: DE000A382897; Green Bond III) tauschen. Zudem erhalten Anleger einen Zusatzbetrag von 20 Euro je 1.000 Euro umgetauschter Schuldverschreibung 2020/25 sowie die aufgelaufenen Stückzinsen. Das öffentliche Umtauschangebot läuft bis zum **26. September 2024 (18 Uhr)**.

„Unser Umtauschangebot bietet unseren Anlegern des Green Bond I die Möglichkeit, sich für weitere rund 5 Jahre den attraktiven Zins von 6,75 % p.a. zu sichern, also auch über die Zinslaufzeit ihres aktuellen Investments hinaus“, so Sven Jessen, Geschäftsführer der reconcept consulting GmbH. Zudem können Interessierte Anleger den neuen reconcept Green Bond III weiterhin direkt über die Emittentin zeichnen. ▶

### RECONCEPT GREEN BOND III

Der reconcept-Anleihe 2024/30 (reconcept Green Bond III) hat ein Emissionsvolumen von bis zu 20 Mio. Euro. Der Nettoemissionserlös dient zur Finanzierung und Refinanzierung des Geschäftsbetriebes sowie für die Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe und den Ausbau ihrer Projektentwicklung. Im Fokus der Investitionen stehen dabei vor allem Photovoltaikprojekte (Solarparks in der Freifläche) und Windenergieprojekte in Deutschland sowie in Kanada.

**Hinweis: Lesen Sie dazu auch ein aktuelles Anleihen Finder-Interview mit reconcept-Geschäftsführer Karsten Reetz aus dem Mai 2024**





## PFERDEWETTEN.DE AG LEGT WEITERE WANDELANLEIHE AUF

Die pferdewetten.de AG begibt eine neue fünfjährige Wandelanleihe im Volumen von bis zu 5 Mio. Euro (Stückelung: 1.000 Euro). Die Wandelanleihe soll jährlich mit 7,50% p.a. verzinst werden und der Wandlungspreis wird 7,50 Euro betragen. Die Wandelanleihe wird ausschließlich den Aktionären der Gesellschaft zum Bezug angeboten. Die Bezugsfrist soll im September 2024 beginnen, ein Überbezug ist möglich. Weitere Details zur Transaktion werden in den kommenden Tagen festgelegt und bekanntgegeben.

Bereits im vergangenen Jahr hatte das Unternehmen eine fünfjährige Wandelanleihe 2023/28 aufgelegt, die ebenfalls mit 7,50% p.a. verzinst wird. Das platzierte Volumen der Wandelanleihe 2023/28 liegt bei 8 Mio. Euro.



## BESTÄNDIGKEIT & INNOVATION FÜR IHR DEPOT

Aus dem Hause Underberg –  
Anleihe 2024/2030  
Kupon: 5,75% - 6,75% p.a.

Umtauschangebot: 4.-20.9., 18 Uhr  
Zeichnung via Website: 4.-20.9., 18 Uhr  
Zeichnung via Börse: 11.-25.9., 12 Uhr  
vorzeitige Schließung vorbehalten

Zur Webseitenzeichnung & weitere Infos:  
[semper-idem-underberg.com/anleihe2024](https://semper-idem-underberg.com/anleihe2024)



SEMPER IDEM  
UNDERBERG AG



Spirituosenkompetenz  
Seit 1846

WERBUNG

**Underberg®**

**Asbach®** effie  
Germany

**PITÚ**

Wichtige Hinweise: Rechtlich maßgeblicher Wertpapierprospekt abrufbar unter: [semper-idem-underberg.com/anleihe2024](https://semper-idem-underberg.com/anleihe2024)  
Die Billigung des Prospekts durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potentiellen Anlegern wird empfohlen, den Prospekt zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.

CREDIT: PCC



RICCARDO KOPPE

# „ES BLEIBT UNVERÄNDERT UNSERE STRATEGIE, EIN STÄNDIGES ANLEIHE-ANGEBOT IM MARKT ZU HABEN“

## Interview mit Riccardo Koppe, CFO der PCC SE

Die in Duisburg ansässige PCC SE ist die Beteiligungsholding der weltweit tätigen PCC-Gruppe, deren Fokus auf der Produktion von chemischen Rohstoffen, Spezialchemikalien und Silizium liegt. Als wesentlicher Bestandteil der Konzern-Finanzierung begibt die PCC seit rd. 25 Jahren erfolgreich Anleihen – bis dato wurden 92 Unternehmensanleihen mit einem Gesamtwert von über 1,5 Mrd. Euro emittiert. Nach Rekordjahren in 2021 und 2022 waren die operativen Kennzahlen zuletzt deutlich schwächer. Die Anleihen Finder Redaktion hat Neu-Vorstand Riccardo Koppe daher u.a. zur aktuellen Entwicklung des Unternehmens und zur weiteren Anleihen-Finanzierungsstrategie befragt.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Koppe, Sie sind neu im Vorstands-Team der PCC und treten in die großen Fußstapfen von Frau Wernecke. Welche Verantwortungsbereiche übernehmen Sie? Wo sehen Sie aktuell Ihre Hauptfunktion?

**Riccardo Koppe:** Ich übernehme alle Vorstandsressorts, die Frau Wernecke verantwortet hat, im Kern also den Finanz- und den Personalbereich, die Öffentlichkeitsarbeit sowie die interne Organisation. Mein Schwerpunkt

liegt dabei auf dem Finanzbereich, insbesondere auf der Fortführung unserer erfolgreichen Anleiheprogramme sowie die Diversifikation unserer Finanzierungsquellen. Ich werde auch weiterhin die Position als Chief Financial Officer innehaben.

**Anleihen Finder:** Um die Dimensionen der PCC besser einordnen zu können - wie groß ist die PCC-Unternehmensgruppe aktuell? Und wie ist die Unternehmensstruktur?

**Riccardo Koppe:** Die PCC-Gruppe ist derzeit global mit rund 3.300 Mitarbeitenden an 41 Standorten in 18 Ländern aktiv. Den Kern bilden dabei die Märkte in der Europäischen Union und hier insbesondere Polen und Deutschland. International liegt unser Fokus auf Südostasien sowie den USA.

**Anleihen Finder:** In welchen Bereichen ist die Gruppe überall tätig und wie verteilen sich die Umsätze auf die einzelnen Geschäftsbereiche?

„Circa 70 Prozent unseres Umsatzes tätigen wir in den Chemiesegmenten“ ▶



CREDIT: PCC

**Riccardo Koppe:** Wir haben die PCC-Gruppe in sieben Segmente organisiert und fokussieren uns dabei auf die Produktion von chemischen Rohstoffen und Spezialchemikalien, Siliziummetall und Silizium-Derivaten sowie auf die intermodale Containerlogistik. Neben dem operativen Kerngeschäft entwickeln wir fortlaufend neue Geschäftsfelder. Zum Beispiel investieren wir aktuell in die Entwicklung einer High-Tech-Komponente, die die Leistungsfähigkeit von Lithium-Ionen-Batterien signifikant verbessert. Circa 70 Prozent unseres Umsatzes tätigen wir in den Chemiesegmenten, jeweils etwa 12 Prozent in der Logistik und im Bereich Siliziummetall.

**Anleihen Finder:** Nach dem Rekordjahr 2022 war das Jahr 2023 ein schwieriges Jahr für die PCC – ausgerechnet zum 30-jährigen Firmenjubiläum. Wo lagen und liegen derzeit die größten Probleme im operativen Geschäft? Was sind die größten Abhängigkeiten in Ihrem Geschäftsmodell?

### „Der zunehmende Wettbewerb aus China ist für die gesamte europäische Wirtschaft belastend“

**Riccardo Koppe:** Nach den beiden starken „Pandemienachholjahren“ 2021 und 2022 war 2023 insgesamt rückläufig. Die europäische Konjunktur und gesamte Industrie litten unter den Folgen von Nachfragerückgängen, hoher Inflation und Zinsanstiegen. Viele Rohstoffe hatten 2022 historische Hochstände erreicht und eine Korrektur war zu erwarten. Der immer weiter zunehmende Wettbewerb aus China ist für die gesamte europäische Wirtschaft belastend. Dortige Überkapazitäten führen zu Billigexporten, die uns wie viele andere Unternehmen vor Herausforderungen stellen. Hier ist ein Gegensteuern der politischen Führung in Deutschland und Europa gefragt.

**Anleihen Finder:** Nach einem schwachen Jahresstart hat sich die finanzielle Situation im zweiten Quartal 2024 etwas gebessert. Mit welchen Maßnahmen begegnen Sie den aktuellen Herausforderungen am Markt? An welchen Stell-schrauben haben Sie und Ihre Vorstandkollegen gedreht?

**Riccardo Koppe:** Wir erleben eine leichte Stabilisierung bei gleichzeitiger Vorsicht und Unsicherheit im Markt. Lagerbestände sind bei weitem nicht mehr so hoch wie 2022 und 2023, was zu leichtem Mengenwachstum führt. Die hohen Kostensteigerungen im Personal- und Dienstleistungsbereich durch die Inflation der letzten Jahre müssen allerdings zusätzlich verdient werden.

**Anleihen Finder:** Was erwarten Sie in finanzieller Hinsicht für das Geschäftsjahr 2024? Und welchen Ausblick wagen Sie diesbezüglich für die Folgejahre?

### „Für 2024 erwarten wir keine substanzielle Erholung“

**Riccardo Koppe:** Ausblicke sind derzeit sehr schwierig. Der Horizont von verlässlichen Planungen wird immer kürzer. Für 2024 erwarten wir aktuell eine Fortführung der aktuellen Situation und keine substanzielle Erholung.

**Anleihen Finder:** Inwiefern hat sich die Unternehmensstrategie der PCC aufgrund der geopolitischen und weltwirtschaftlichen Situation verändert?

**Riccardo Koppe:** Wir haben bereits vor sechs Jahren unsere Internationalisierungsstrategie angepasst und neben Europa Südostasien und Nordamerika als die für PCC interessantesten Märkte definiert. Das hat sich auch durch die Pandemie nicht verändert. Asien ist in vielen Bereichen weiterhin ein Wachstumsmarkt und die ►

USA sind insbesondere auch wirtschaftspolitisch sehr interessant. Viele unserer Kunden produzieren global, insofern können wir diesen damit in weiteren Regionen den gewohnten PCC-Service anbieten.

**Anleihen Finder:** Warum wird sich die PCC am Markt weiter durchsetzen? Was ist das Besondere an der Unternehmensgruppe?

### „Die Diversifizierung unserer Geschäftsfelder unterstützt uns dabei, Konjunkturzyklen abzufedern“

**Riccardo Koppe:** Die Diversifizierung unserer Geschäftsfelder unterstützt uns dabei, Konjunkturzyklen abzufedern. Wir haben ein breit gefächertes Beteiligungs- und Produktportfolio, welches wir auch fortgesetzt erweitern. Wir arbeiten auch zusammen mit unseren Kunden an neuen, innovativen Lösungen und stärken so unsere Marktpositionen weiter. Darüber hinaus ist unser Portfolio an nachhaltigen Produkten bereits heute sehr groß und wir bauen es stetig aus. Insbesondere haben wir mit unserem nachhaltig produzierten Siliziummetall einen sehr zukunftssträchtigen Rohstoff in der eigenen Lieferkette, der breit einsetzbar ist und der als strategisch wichtiger Rohstoff der europäischen Industrie in vielen Branchen zur Transformation zu mehr Nachhaltigkeit beitragen kann.

**Anleihen Finder:** Die PCC SE ist Rekord-Anleihe-Emittentin und steuert auf die 100. Anleihe zu. Warum ist dieses Finanzierungsinstrument für die PCC so erfolgreich? Und werden Sie weiter an quartalsweisen Anleihe-Emission festhalten?

### „Wir überlegen derzeit neben den langfristig laufenden Anleihen auch wieder kurzfristig laufende Anleihen zu begeben“

**Riccardo Koppe:** Wir sind sehr stolz auf diesen Erfolg von nunmehr über 25 Jahren Anleiheemissionen von PCC. Viele unserer Anleger sind PCC seit vielen Jahren treu und legen in neuen Anleihen erneut an. Es bleibt unverändert unsere Strategie, ein ständiges Anleiheangebot im Markt zu haben und die quartalsweise Emission hat sich dabei bewährt. Wir überlegen derzeit neben den langfristig laufenden Anleihen auch wieder kurzfristig laufende Anleihen zu begeben.

**Anleihen Finder:** Warum passen die kleinteilig gestaffelten Bonds in Größenordnungen von bis zu 30 Mio. Euro so gut zu ihrer Strategie? Wofür werden die

Anleihemittel dabei stets verwendet?

**Riccardo Koppe:** Wir haben durch die vergleichsweise kleinen Volumina eine hohe Flexibilität. Die Emissionserlöse setzen wir als Eigenkapital für unsere Investitionsprojekte ein, nutzen sie für die Finanzierung der operativen Geschäfte und natürlich auch zur Refinanzierung.

**Anleihen Finder:** Wie sieht das Verhältnis von Verschuldung zu Eigenkapital bei der PCC aus? Wie ist hierbei generell die weitere Finanzierungsplanung und Strategie?

**Riccardo Koppe:** Die PCC SE als Emittentin hat eine Eigenkapitalquote von circa 60 Prozent nach IFRS. Die PCC-Gruppe mit all ihren Geschäften kommt auf rund 23 Prozent. Die Anleihen bilden heute einen zentralen Baustein in unserer Finanzierungsstrategie und sollen es auch bleiben. Daneben nutzen wir Bankenfinanzierungen wie beispielsweise Projektfinanzierungen für große Investitionsprojekte. Zur weiteren Diversifizierung in unserer Finanzierungsplanung prüfen wir aber auch die Möglichkeit von institutionellen Instrumenten wie einem Bond oder einem Schuldschein.

**Anleihen Finder:** Abschließend: Welche operativen Ziele und Meilensteine möchten Sie mit der PCC in den kommenden Jahren vorrangig erreichen?

### „Können uns vorstellen, unsere M&A-Aktivitäten wieder hochzufahren“

**Riccardo Koppe:** Wir möchten unsere Profitabilität weiter erhöhen, verlustreiche Geschäfte wieder in die Gewinnzone bringen oder sie abstoßen. Den Fokus werden wir weiterhin priorisiert auf unsere Aktivitäten in den Chemiesegmenten legen. Dazu können wir uns auch vorstellen, unsere M&A-Aktivitäten wieder hochzufahren. Die weitere Internationalisierung der PCC-Gruppe soll uns dabei helfen, etwas weniger abhängig von der Entwicklung in Europa zu werden.

**Anleihen Finder:** Herr Koppe, besten Dank für Ihre Antworten. ■





# „WIR BITTEN UM EINE LAUFZEIT- VERLÄNGERUNG DER ANLEIHEN, UM FLEXIBILITÄT BEI DER VERÄUSSERUNG UNSERER IMMOBILIEN ZU HABEN“

## Interview mit André Speth, CFO der Noratis AG

Die Noratis AG plant Laufzeit-Verlängerungen ihrer beiden ausstehenden Anleihen 2020/25 (ISIN: DE-000A3H2TV6) und 2021/27 (ISIN DE000A3E5WP8). Bei der ersten Gläubigerversammlung (AGV) konnte das Unternehmen das beschlussfähige Quorum in Höhe von 50% des ausstehenden Anleihevolumens nicht erreichen, daher lädt Noratis zu einer zweiten AGV am 08. Oktober 2024 nach Eschborn ein. Wir haben in der vergangenen Woche – noch vor der ersten Gläubigerversammlung – mit André Speth, CFO der Noratis AG, über die aktuelle Situation des Immobilienunternehmens gesprochen.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Speth, es sind derzeit keine leichten Zeiten für Immobiliengesellschaften und auch nicht für die Noratis AG. Was sind die Hauptgründe für die aktuell schwierige Situation der Noratis AG?

**André Speth:** Als Immobilienbestandsentwickler hat die Noratis AG zwei Einnahmequellen. Zum einen die Mie-

teinnahmen aus den Wohnimmobilien. Diese entwickeln sich gut planbar leicht steigend. Zum anderen benötigt die Noratis AG Deckungsbeiträge aus der Veräußerung entwickelter Immobilienbestände. Hier liegt das Problem. Der Transaktionsmarkt in Deutschland ist für Wohnimmobilien seit einiger Zeit sehr schwach. Käufer haben die Möglichkeit, sich Portfolios auszusuchen und können oftmals beim Preis Abschlüsse vereinbaren. Auch wenn die Noratis AG sich in den vergangenen Jahren stärker auf den Bestand ausgerichtet hat, fehlen die Einnahmen aus Immobilienverkäufen.

### „Uns fehlen die Einnahmen aus Immobilienverkäufen“

**Anleihen Finder:** Wie groß ist das aktuelle Immobilien-Portfolio der Noratis AG und welchen Wert hat es gegenwärtig?

**André Speth:** Wir haben den Immobilienbestand per ▶



CREDIT: PCC SE

Ende Juni extern bewerten lassen. Auf Basis dieser Gutachten liegt der Marktwert unseres Immobilienbestands bei rd. 450 Mio. Euro zum 30. Juni 2024. Derzeit halten wir rd. 4.200 Wohneinheiten in Deutschland im Bestand.

**Anleihen Finder:** Die Abwertung des Immobilien-Portfolios führt zu einem großen Verlust. Wie begegnen Sie diesem? Welche operativen Maßnahmen planen Sie nun, um die Noratis AG wieder auf Kurs zu bringen? An welchen Stellschrauben drehen Sie?

**André Speth:** Auf Basis der Wertgutachten zum 30. Juni 2024 sind die Marktwerte der Immobilien gegenüber dem 31. Dezember 2023 um rd. 30 Mio. Euro bzw. 6 % zurückgegangen. Dieser Wert resultiert auch daraus, dass wir bei einzelnen Objekten angesichts der derzeitigen Lage Aufwertungsinvestitionen verringert oder zeitlich verschoben haben sowie bei Objekten die mögliche Vermarktung vom Einzelverkauf auf Blockverkauf geändert haben. Ein Einzelverkauf bietet in der Regel zwar höhere Preise, dafür dauert die Vermarktung gerade in der aktuellen Phase länger und ist auch nur schwer einzuschätzen. Für uns ist es jetzt wichtig, Flexibilität bei der Vermarktung des Immobilienportfolios zu bekommen, so dass wir keinen Verkaufsdruck haben und auf bessere Preise setzen können. Dies sichert Substanz in der Noratis AG. Dafür ist es aber notwendig, dass die den Gläubigern unserer Anleihen vorgeschlagene Laufzeitverlängerung auch umgesetzt wird.

**Anleihen Finder:** Der Großaktionär Merz möchte sich von seinen Noratis-Aktien trennen. Wie ist hier der aktuelle Stand? Wie werten Sie das Vorhaben? Hat Merz das Vertrauen in Noratis verloren?

**„Wir benötigen mittelfristig mehr Mittel als Merz gegenwärtig bereit ist, zu investieren“**

**André Speth:** Merz hat für dieses Jahr die Zuführung von Eigenkapital in Form einer Kapitalerhöhung über 10 Mio. Euro zugesagt. Zudem hat sich Merz verpflichtet, unter bestimmten Bedingungen den im Sanierungsgutachten (Independent Business Review) beschriebenen Sanierungspfad durch eine weitere Kapitalerhöhung im Umfang von bis zu 16 Mio. Euro abzusichern. Davon unabhängig hat Merz aber auch erklärt, einen Verkauf der Beteiligung in Erwägung zu ziehen. Hierbei könnte Merz die Mehrheit an der Noratis AG entweder im Rahmen einer Kapitalerhöhung oder durch einen teilweisen oder vollständigen Verkauf abgeben. Es ist also nicht so, dass Merz das Vertrauen in Noratis verloren hat, sondern offen ist für eine Neustrukturierung der Eigentumsverhältnisse. Klar ist: Um auf einen Wachstumspfad zurückzukehren, benötigen wir mittelfristig mehr Mittel als Merz gegenwärtig bereit ist, zu investieren.

#### INFO

Aufgrund des verfehlten Quorums bei der 1. AGV lädt die Noratis AG nun zu einer 2. AGV am 8. Oktober 2024 in Eschborn ein. Die auch für die 2. Anleihegläubigerversammlung erforderliche Anmeldung kann postalisch (Noratis AG, c/o Computershare Operations Center, 80249 München) oder per E-Mail an [noratis@computershare.de](mailto:noratis@computershare.de) erfolgen. Für die Teilnahme benötigen Anleger einen „Besonderen Nachweis und Sperrvermerk“, der bei der depotführenden Bank angefordert werden muss. Ein entsprechendes Musterformular ist auf der Website der Noratis AG unter <https://noratis.de/investor-relations/> in der Rubrik „Anleihegläubigerversammlung“ hinterlegt. Die Anmeldung sowie der „Besondere Nachweis und Sperrvermerk“ müssen bis spätestens 5. Oktober 2024, 24:00 Uhr (MESZ) unter vorstehender Adresse eingehen. Anleihegläubiger, die nicht persönlich teilnehmen möchten, können sich vertreten lassen.

**Anleihen Finder:** Sie planen eine Laufzeitverlängerung der Anleihe um drei Jahre. Warum ist das zwingend erforderlich und warum sollten die Anleihegläubiger dieser Forderung zustimmen? Welche Benefits räumen Sie den Gläubigern dabei ein? ▶

**André Speth:** Für eine Rückführung der Anleihe müsste die Noratis AG Immobilienportfolios verkaufen, was sich derzeit sehr schwierig gestaltet. Es ist zu befürchten, dass erhebliche Preiszugeständnisse notwendig wären, die eine Rückführung der Anleihe gefährden können. Aus diesem Grund bitten wir um eine Laufzeitverlängerung, um Flexibilität bei der Veräußerung der Immobilien zu haben und so die Substanz sichern können für eine vollständige Rückführung der Anleihe am Laufzeitende. Der Zins soll dabei unverändert bleiben, so dass die Gläubiger weiter die bisherigen Zinseinnahmen haben. Der wesentliche Vorteil für die Anleihegläubiger ist, dass Merz bei einer Zustimmung zur Verlängerung bis zu 16 Mio. Euro weiteres Eigenkapital zur Absicherung des im Sanierungsgutachten (Independent Business Review) beschriebenen Sanierungspfads unter bestimmten weiteren Bedingungen investiert. Hierdurch wird die Umsetzung der im Sanierungsgutachten (Independent Business Review) geplanten Sanierung zusätzlich abgesichert, was letztendlich auch die Rückzahlungswahrscheinlichkeit der Anleihe weiter deutlich verbessert. Aus unserer Sicht ein faires Angebot an die Anleihegläubiger.

**„Der wesentliche Vorteil für die Anleihegläubiger ist, dass Merz bei einer Zustimmung zur Verlängerung bis zu 16 Mio. Euro weiteres Eigenkapital investiert“**

**Anleihen Finder:** Wie sieht Ihre Restrukturierungs-Planung denn konkret aus? Wie müssen sich die wesentli-

chen Finanzkennzahlen in diesen drei Jahren entwickeln?

**André Speth:** Der Transaktionsmarkt befindet sich aktuell in einem zyklischen Tief, bei dem Immobilienverkäufe meist zu deutlich niedrigeren Preisen als von den Verkäufern gefordert verkauft werden. Es ist davon auszugehen, dass der Markt in den kommenden 3 Jahren wieder zur Normalität zurückkehrt und dann die Erlöse aus den Immobilienverkäufen für die vollständige Rückzahlung der Anleihe eingesetzt werden können. Wir wollen also Flexibilität gewinnen, um substanzerhaltend Immobilien verkaufen zu können.

**Anleihen Finder:** Inwiefern verändern sich gegenwärtig die Rahmenbedingungen am Immobilienmarkt? Sehen Sie erste positive Effekte am Markt? Was stimmt Sie diesbezüglich generell zuversichtlich?

**„Wir sehen weiter Druck auf den Preisen“**

**André Speth:** Leider sehen wir bei den Transaktionen noch keine wirkliche Verbesserung. Es scheint vielmehr so zu sein, dass mehr und mehr Investoren aufgrund des Umfelds und der gestiegenen Zinsen zu einem Verkauf von Portfolios übergehen, da vorhandene Reserven zwischenzeitlich aufgebraucht wurden. Wir sehen also weiter Druck auf den Preisen und einen Markt, bei dem sich Käufer Portfolios aussuchen und Konditionen bestimmen können.

**Anleihen Finder:** Besten Dank, Herr Speth. ▶



**WALTER LUDWIG**  
Innovators Make Markets

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




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

Das Hausbankprinzip  
 für den Kapitalmarkt.



EURBODEN  
 ARCHITEKTURKULTUR

**Euroboden GmbH**  
 Unternehmensanleihe  
 Umtauschangebot  
 Öffentliches Angebot  
 Sole Lead Manager  
 Sole Bookrunner  
**€ 25.000.000**  
**Oktober 2017**



**FCR Immobilien AG**  
 Unternehmensanleihe  
 Öffentliches Angebot  
 Joint-Placing-Bank

**€ 25.000.000**  
**2018**



EURBODEN  
 ARCHITEKTURKULTUR

**Euroboden GmbH**  
 Unternehmensanleihe  
 Öffentliches Angebot  
 Sole Lead Manager  
 Sole Bookrunner

**€ 40.000.000**  
**September 2019**



EURBODEN  
 ARCHITEKTURKULTUR

**Euroboden GmbH**  
 Unternehmensanleihe  
 Öffentliches Angebot  
 Sole Lead Manager  
 Sole Bookrunner

**€ 75.000.000**  
**November 2020**

**Ihre Brücke zum Kapitalmarkt**



CAPITAL MARKET PARTNER

Emissionsexperte  
**m:access**

KAPITALMARKT  
 PARTNER | Primärmarkt  
 Börse Düsseldorf

corporates-markets@mwbfairtrade.com  
 www.mwbfairtrade.com

Berlin | Frankfurt | Hamburg | Hannover | München



Wertpapierhandelsbank





SEMPER IDEM  
UNDERBERG AG

#### Underberg-Anleihe 2024/30

Branche	Lebensmittel
ISIN	DE000A383GT7
Volumen	35 Millionen Euro
Zinskupon	5,75% - 6,75% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	02.10.2030
Zeichnung	<u>Emittentin</u> : 04.09. - 20.09.2024
Umtauschangebot	04.09. - 20.09.2024
Zeichnung Börse	11.09. - 25.09.2024
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



meinSolardach.de

#### Solardach-Anleihe 2024/29

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A383GT7
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	10,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	27.09.2029
Zeichnung	über <u>Emittentin</u>
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Kein Börsengang geplant

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



aream  
SMART, GREEN, ASSETS.

#### Aream Green Bond 2024/29

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A383BE0
Green Bond	SPO durch imug
Volumen	10 Millionen Euro
Zinskupon	8,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	23.05.2029
Zeichnung	über <u>Emittentin</u>
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	geplant Dez. 2024

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)



re concept  
GREEN GLOBAL INVESTMENTS

#### reconcept-Green Bond III 2024/30

Branche	Erneuerbare Energie
ISIN	DE000A382897
Volumen	20 Millionen Euro
Zinskupon	6,75% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	30.09.2030
Zeichnung	über <u>Emittentin</u> seit 15.03.24
Umtauschangebot	02.09. - 26.09.24
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt (ab März 2025)

[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

## EMITTENTEN NEWS

- » FCR Immobilien AG erwirtschaftet Halbjahresüberschuss von 4,2 Mio. Euro
- » Quorum bei 1. AGV wird verfehlt: Noratis AG lädt zur 2. AGV am 8. Oktober 2024
- » Neue ZWL Zahnradwerk Leipzig GmbH: Halbjahresgewinn steigt auf 1,3 Mio. Euro
- » DEMIRE: Gläubiger stimmen Anleiheverlängerung zu
- » Veganz und Döhler entwickeln neue Technologie für Produktion von Milchalternative
- » Katjes Greenfood entsendet Dr. Jesko Thron als neuen CEO zur mymuesli AG
- » Ekosem-Agrar steigert Milchproduktion weiter
- » Noratis AG: Großaktionär Merz sagt bei Anleihen-Prolongation weitere 16 Mio. Euro zu
- » BOOSTER Precision: Halbjahreszahlen unter den Erwartungen
- » HÖRMANN Industries: Umsatz und Ergebnis knicken im ersten Halbjahr 2024 deutlich ein
- » LR Health & Beauty: Leichtes Wachstum trotz Konsumzurückhaltung
- » DEAG mit Umsatzsteigerung im ersten Halbjahr 2024 – Weitere Akquisitionen geplant

## MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » +++ Neuemission +++ Underberg begibt neue Anleihe 2024/30 (A383FH) – Zielvolumen von 35 Mio. Euro – Kupon zwischen 5,75% und 6,75% p.a.
- » ANLEIHEN-Woche #KW36 – 2024: Underberg, ABO Energy, Noratis, reconcept, Mutares, DEMIRE, Veganz Group, Katjes Greenfood, Ekosem-Agrar, ...
- » ANLEIHEN-Woche #KW35 – 2024: Underberg, meinSolardach, REA, Ekosem-Agrar, DEAG, LR Health & Beauty, ABO Energy, HÖRMANN Ind., pferdewetten, JadeHawk, Singulus, MS Industrie, BOOSTER, NEON Equity, ...
- » „Wir bitten um eine Laufzeitverlängerung der Anleihen, um Flexibilität bei der Veräußerung unserer Immobilien zu haben“ – Interview mit André Speth, Noratis AG
- » Mutares platziert Anleihe im Volumen von 135 Mio. Euro via Privatplatzierung



**betterorange**  
Investor Relations und Hauptversammlungen

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



**MURPHY & SPITZ**  
Nachhaltige Vermögensverwaltung

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



**SdK** 

[www.sdk.org](http://www.sdk.org)



  
**KFM**  
Deutsche Mittelstand AG

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



  
**QUIRIN**  
PRIVATBANK

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



**KAPITALMARKT**  
**KfMU**

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

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

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

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

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

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

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

The logo for mwb features the lowercase letters "mwb" in a bold, blue sans-serif font, with a small graphic of three colored squares (blue, yellow, blue) above the 'b'. Below the letters is the text "Wertpapierhandelsbank" in a smaller, blue sans-serif font.

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

The logo for CapSolutions is the word "CapSolutions" in a bold, black sans-serif font.

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

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

[www.gbc-ag.de](http://www.gbc-ag.de)



**AnleihenFinder**  
Die Plattform für Anleihen im Mittelstand

## ANLEIHEN FINDER Redaktion

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an:

Tel.: +49 (0) 173 - 45 12 75 9  
[henecker@anleihen-finder.de](mailto:henecker@anleihen-finder.de)



## GESTALTUNG HU Design Büro für Kreatives

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

[www.h.ungar.de](http://www.h.ungar.de)  
[info@h.ungar.de](mailto:info@h.ungar.de)



## KONTAKT Geschäftsführer & Redaktionsleitung

**Timm Henecker**

Anleihen Finder GmbH  
Hinter Hahn 21  
65611 Brechen  
Tel.: +49 (0) 6483 - 918 66 47

## DAS ABONNEMENT DES ANLEIHEN FINDERS IST UNVERBINDLICH.

Die im **Anleihen Finder** dargestellten Inhalte manifestieren keine Beratungs- oder Vermittlungsleistung, insbesondere keine Vermittlungsleistungen im Sinne des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG), vor allem nicht im Sinne des §32 KWG. Werbende Inhalte sind als solche gekennzeichnet.

Alle redaktionellen Informationen im Anleihen Finder sind sorgfältig recherchiert. Dennoch kann keine Haftung für die Richtigkeit der gemachten Angaben übernommen werden. Weiterhin ist [www.anleihen-finder.de](http://www.anleihen-finder.de) nicht für Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden.

Auch für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge von Unternehmen geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Verfielfältigung jeder Art, auch auszugsweise oder als Aufnahme in andere Online-Dienste und Internet-Angebote oder die Verfielfältigung auf Datenträger, dürfen nur unter der Angabe der Quelle, [www.anleihen-finder.de](http://www.anleihen-finder.de), erfolgen.

Wir wissen das Vertrauen, das unsere Leser/innen in uns setzen, zu schätzen. Deshalb behandeln wir alle Daten, die Sie uns anvertrauen, mit äußerster Sorgfalt. Mehr dazu lesen Sie auf unserer Homepage.

Für Fragen, Anregungen und Kritik wenden Sie sich bitte direkt an Timm Henecker ([henecker@anleihen-finder.de](mailto:henecker@anleihen-finder.de))

Alle Inhalte und bisherigen Ausgaben können Sie im Anleihen Finder-Online-Archiv nachlesen. Sie können sich entweder per E-Mail an [henecker@anleihen-finder.de](mailto:henecker@anleihen-finder.de) oder per Link in der Newsletter-E-Mail vom Bezug des Newsletters abmelden.

**Bitte beachten Sie stets unseren  
RISIKOHINWEIS**