

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Die Zinsen sinken“

03 | INTERVIEW

mit Falk Raudies, FCR Immobilien AG:
„Die Zinssenkungen sorgen jetzt für ein
anderes Umfeld“

07 | ANLEIHEN-SPLITTER

PCC, Underberg, BIOGENA, Schletter

10 | BEITRAG

von Reinhard Willemsen und Johannes Müller,
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH:
„StaRUG als Restrukturierungs-Instrument“

13 | INTERVIEW

mit Dr. Albert Schmidbauer, BIOGENA:
„Wachstum, Wachstum und noch einmal
Wachstum“

17 | STANDPUNKT

von Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank
AG: „VW – ein weiterer Sargnagel für den
deutschen Mittelstand“

19 | NEUEMISSIONEN

aktuelle Anleihen im Überblick

20 | ONLINE NEWS

21 | PARTNER

23 | IMPRESSUM

„DIE ZINSEN SINKEN“

Die Europäische Zentralbank hat den Leitzins auf ihrer letzten Sitzung um 25 Basispunkte auf nunmehr 3,5 % gesenkt. Die Änderung ist seit dem 18. September 2024 in Kraft. Es ist die zweite Zinssenkung in diesem Jahr und weitere könnten folgen - sofern die Inflation in der Eurozone weiter zurückgeht und es konjunkturell weiterhin hakt. In diesem Kalenderjahr stehen diesbezüglich noch zwei spannenden Termine an, am 17. Oktober und am 12. Dezember 2024. Auch viele mittelständische und kapitalmarktorientierte Unternehmen werden diese Termine rot in ihren Kalendern markieren und mit Neugier betrachten.

Eine Branche, die unter der bisherigen Zinsentwicklung ganz besonders zu leiden hatte und jetzt wieder etwas optimistischer wird, ist der Immobiliensektor. Nicht wenige Immobilien-Emittenten befinden sich derzeit in Restrukturierungsszenarien und hoffen auf ein besseres Marktumfeld im Zuge fallender Zinsen. Die European Science Park Group AG (ESPG) plant etwa ihr Restrukturierungsvorhaben nach dem Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (kurz: StaRUG). Die Emittentin kann die Anleihen-Zinsen nicht zahlen und es droht ihr nach eigenen Angaben die Zahlungsunfähigkeit. Nun ►

sieht der Restrukturierungsplan einen Verzicht der Anleihegläubiger auf alle Ansprüche aus der Anleihe gegen eine angemessene Kompensation vor. Das StaRUG-Verfahren sei die einzig verbliebene Möglichkeit zur erfolgreichen Restrukturierung der ESPG, heißt es von Seiten des Unternehmens. Reinhard Willemsen und Johannes Müller von Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH haben sich das StaRUG-Verfahren für uns noch einmal genauer angeschaut – sowohl aus Sicht einer Emittentin als auch aus Sicht des Anlegers – der BEITRAG auf Seite 10.

Weitaus besser kommt die FCR Immobilien AG in dem hohen Zinsumfeld zurecht. Das liegt im Wesentlichen am Geschäftsmodell des Unternehmens mit Fokus auf Handelsimmobilien und Nahversorger. „Unsere Mieter befriedigen mit ihrem Angebot den tagtäglichen Bedarf in Deutschland. Ohne sie wäre die Versorgung so nicht möglich. Von dieser gewinnbringenden Konstellation profitieren auch wir“, sagt FCR-Gründer Falk Raudies im INTERVIEW auf den kommenden Seiten. Aber natürlich fiebert auch er weiteren Zinssenkungen entgegen, die sich positiv auf das Geschäft und die Finanzergebnisse der FCR auswirken und zudem Zukaufs-Opportunitäten für das Immobilien-Portfolio eröffnen würden.

Begleitend zur aktuellen Zinsentwicklung steigt auch die Emissionstätigkeit am KMU-Anleihemarkt wieder spürbar an. Neben Underberg, deren neue Anleihe schon vor dem Zeichnungsende deutlich überzeichnet war, hat auch die österreichische Gesundheits-Company BIOGENA einen weiteren kleinen Bond im Volumen von bis zu 5 Mio. Euro aufgelegt. BIOGENA-Gründer Dr. Albert Schmidbauer verrät uns im INTERVIEW auf Seite 13, warum BIOGENA innerhalb nur weniger Monate gleich drei Anleihen emittiert und wann die Minibonds allesamt an der Börse gelistet werden. Auch die PCC SE legt wie üblich zum Quartalsbeginn einen neuen Bond auf – die Einzelheiten dazu finden Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER. Und weitere interessante Emittenten-Nachrichten, wie etwa die Entscheidung der NEON EQUITY AG sich gänzlich von der pubity-Beteiligung zu trennen oder spannende Vorstands-Personalien bei paragon und PNE, finden Sie in unseren ONLINE NEWS. Zu guter Letzt knöpft sich Kai Jordan von der mwb Wertpapierhandelsbank AG den Volkswagen-Konzern vor und beschreibt ihn als einen „weiteren Sargnagel des deutschen Mittelstands“, genauer gesagt der mittelständischen Automobilzulieferer-Industrie, die zusehends in Schwierigkeiten gerät. ■

BIOGENA 7,5 % ANLEIHE III
2024–2029

WERBUNG

FIXZINSSATZ
von 7,5 %

**Nachhaltig investieren, wo Gesundheit
und Wohlbefinden geschaffen werden**

Zeichnen Sie jetzt und erhalten Sie weitere Informationen auf www.biogenä-good-vibes-invest.com

BIOGENA



„DIE ZINSENKUNGEN SORGEN JETZT FÜR EIN ANDERES UMFELD“

Interview mit Falk Raudies, CEO der FCR Immobilien AG

Die FCR Immobilien AG gehört zu den etablierten Emittenten am deutschen KMU-Anleihemarkt. In der vergangenen Woche hat das in Pullach im Isartal ansässige Unternehmen seine Halbjahreszahlen 2024 veröffentlicht und dabei einen Periodenüberschuss von 4,2 Mio. Euro ausgewiesen. Warum sich die FCR im herausfordernden Immobilien-Umfeld bewähren kann und was die jüngsten Zinssenkungsschritte für das Unternehmen bedeuten, erklärt FCR-Gründer und CEO Falk Raudies im Anleihen Finder-Interview.

Anleihen Finder: Hallo Herr Raudies, der Immobilienmarkt befindet sich aktuell in einer äußerst herausfordernden Phase. Viele Unternehmen der Branche haben Probleme. Wie entwickelt sich die FCR Immobilien AG im aktuellen Zinsumfeld?

Falk Raudies: Wir sind jetzt schon seit 10 Jahren am Markt. In dieser Dekade haben wir viele unterschiedliche Phasen erlebt. Unser primäres Ziel war es dabei immer, nachhaltig, das heißt in jeder Marktphase, profitabel zu

sein. Und genau das waren wir, und das sind wir auch aktuell. Wir haben also bewiesen, dass unser Geschäftsmodell in allen Marktphasen erfolgreich funktioniert. Unser Geschäftsfokus liegt klar auf der Bestandshaltung von Einkaufs- und Fachmärkten mit Nahversorgungsfunktion in Deutschland, dadurch haben wir revolvingierende Mieterträge. Wir sind kein Entwickler oder Bauträger.

Zudem sehen wir, dass die Zinswende eingeläutet ist. Zwei Senkungen des EZB-Leitzinses seit Anfang Juni 2024 sprechen hier eine klare Sprache. Wir gehen in den nächsten 12 Monaten von weiteren Zinssenkungen aus. Dies wirkt sich dann auch weiter positiv auf unser Geschäft und unsere Finanzierungsergebnisse aus.

Anleihen Finder: Wie sieht es bei den Immobilien-Transaktionen der FCR aus? Welche Bilanz können Sie da in 2024 vorweisen und wie sind diesbezüglich Ihre weiteren Planungen?

Falk Raudies: Im Zuge unserer klaren Ausrichtung auf ▶

die Bestandshaltung liegt unser strategischer Fokus auch auf der laufenden Optimierung unseres Immobilienportfolios. So haben wir im ersten Halbjahr 2024 drei Objekte erfolgreich verkauft, bei denen auch im selben Zeitraum der wirtschaftliche Übergang stattfand. Die Verkaufserlöse hier betragen 8,7 Mio. Euro.

Anleihen Finder: Würden Sie die aktuelle Situation als eine „Phase der Stagnation“ beschreiben? Wo liegt derzeit der operative Fokus der Gesellschaft? Sehen Sie auch gewisse Chancen am Markt momentan?

„Durch die Zinssenkungen kehrt der Optimismus zurück und es kommen wieder vielversprechende Handlungsoptionen ins Spiel“

Falk Raudies: In der Tat stagnierte der Markt. Das lag natürlich insbesondere an einem schwierigen Zinsumfeld. Aktuell sind wir aber bereits in einer neuen Phase. Denn durch die Zinssenkungen kehrt der Optimismus zurück und damit kommen wieder neue, vielversprechende Handlungsoptionen ins Spiel. Hierdurch sehen wir attraktive Chancen für unser weiteres Wachstum. So fokussieren wir uns auch darauf, bei sich bietenden Gelegenheiten gezielt Objektzuzäufe vorzunehmen.

Anleihen Finder: Wie groß ist das FCR-Portfolio und wie hoch ist dessen Bewertung aktuell? Welche Mieteinnahmen generieren Sie mit Ihren Bestandsimmobilien derzeit?

Falk Raudies: Rund 90 Objekte mit einem Marktwert von über 407 Mio. Euro erwirtschaften eine annualisierte Portfolio Ist-Netto-Miete in Höhe von 32,5 Mio. Euro. Das heißt, auch zum Halbjahr 2024 waren unsere Objekte zum 12,5-fachen der Jahresnettomiete bewertet, was eine konservative und nachhaltige Bewertung widerspiegelt. Dies entspricht einer Rendite von 8 Prozent.

Anleihen Finder: Sie haben gerade Halbjahreskennzahlen veröffentlicht. Wie ordnen Sie Ihre wichtigsten operativen Kennzahlen, EBT und FFO, ein? Beide Werte liegen ja unter dem Vorjahresniveau.

„Die FCR hat im ersten Halbjahr 2024 ihre nachhaltig profitable Geschäftsentwicklung trotz des hohen Zinsniveaus weiter fortgesetzt“

Falk Raudies: Zur Einordnung der Zahlen finde ich einen



Blick auf sämtliche Unternehmenskennzahlen zielführend, die Portfoliokennzahlen hatte ich ja soeben bereits erläutert. Bei den Ergebniskennzahlen haben wir, insbesondere bedingt durch das Zinsumfeld und die hieraus resultierenden gestiegenen Finanzaufwendungen, ein EBT in Höhe von 4,8 Mio. Euro und einen FFO in Höhe von 3,9 Mio. Euro erzielen können. Die Werte hier gingen im Vergleich zum Vorjahr zwar zurück, stellen sich aber auch weiter als robust dar. Wichtig ist hier herauszuheben, dass wir einen Periodenüberschuss von 4,2 Mio. Euro erwirtschaften konnten. Auch die Bilanzkennzahlen sind erfreulich. So konnten wir das langfristige Vermögen auf über 425 Mio. Euro ausbauen und die Eigenkapitalquote auf nun 28,6 Prozent erhöhen. Zusammengefasst heißt das: Die FCR hat auch im ersten Halbjahr 2024 ihre nachhaltig profitable Geschäftsentwicklung trotz des hohen Zinsniveaus weiter fortgesetzt. Durch die nun erfolgten Zinssenkungen, die sich bereits ab dem zweiten Halbjahr 2024 auswirken, werden sich unsere Geschäftsergebnisse dann noch besser darstellen.

Anleihen Finder: Der Leitzins wurde zuletzt wieder gesenkt. Mit welcher weiteren Entwicklung rechnen Sie diesbezüglich und was würde es für das operative Geschäft der FCR Immobilien AG bedeuten? Mit welchen Zahlen kalkulieren Sie insgesamt im Gesamtjahr 2024 und was erwarten Sie für 2025? ▶



„Wir rechnen bereits kurzfristig mit geringeren Zinskosten sowie mit steigenden Zukaufs-Opportunitäten“

Falk Raudies: Im ersten Halbjahr 2024 stand unser Ergebnis noch maßgeblich unter dem Eindruck der hohen Zinsen. Die Zinssenkungen sorgen jetzt für ein anderes Umfeld – und zwar nachhaltig, da davon auszugehen ist, dass weitere Senkungen in den nächsten Monaten kommen werden. Unser Ausblick für 2024 / 2025 ist daher positiv. Und mit Blick auf die vollzogene Zinswende rechnen wir bereits kurzfristig mit geringeren Zinskosten sowie mit steigenden Zukaufs-Opportunitäten. Insgesamt wird die FCR auch mittel- und langfristig von dieser Entwicklung profitieren, was sich in den Ergebnissen niederschlagen wird.

Anleihen Finder: Warum ist die FCR mit ihrem Handelsimmobilien-Portfolio krisenresistenter als andere Immobilien-Bestandshalter? Sie sagten zuletzt, die FCR hat sich im vergangenen Jahr in Punkto Effizienz verbessert. Was meinen Sie damit und an welchen Stellschrauben haben Sie gedreht?

Falk Raudies: Unser Kernsegment ist der Handel, der Anteil an unserem Portfolio beträgt rund 90 Prozent. Unsere Mieter in diesem Bereich befriedigen mit ihrem Angebot den tagtäglichen Bedarf in Deutschland. Ohne sie wäre die Versorgung so nicht möglich. Und da die Nachfrage nach ihren Gütern konstant hoch ist, geht es ihnen auch wirtschaftlich gut. Von dieser gewinnbringenden Konstellation profitieren auch wir nachhaltig mit unserem Geschäftsmodell. Und in Punkto Effizienz punkten wir mit unserer innovativen Softwarelösung.

„Unsere Mieter befriedigen mit ihrem Angebot den tagtäglichen Bedarf – davon profitieren auch wir nachhaltig mit unserem Geschäftsmodell“

Anleihen Finder: Sie sprechen die Softwarelösung an. Wie nutzen Sie dieses Tool und welche Vorteile ergeben sich dadurch?

Falk Raudies: Mit unserer Softwarelösung digitalisieren wir sämtliche Prozesse vom Ankauf über das Asset Management bis hin zum Verkauf, kurzum: einfach die gesamte Wertschöpfungskette, die dadurch effektiver und effizienter zugleich ist. Unsere Software ist das zentrale Verwaltungs- und Kommunikationssystem der FCR sowie der entsprechend angebundener Geschäftspartner. Der ganzheitliche Ansatz und Einsatz macht sie einzigartig, und wir setzen damit neue Maßstäbe im Immobilien-Business. Aber nicht nur das. Unsere Software zahlt sich im wahrsten Sinne des Wortes aus. So konnten wir maßgeblich durch die System-Unterstützung wesentliche Aufwandsposten signifikant reduzieren. An erster Stelle ist hier die Reduzierung der Personalkosten zu nennen. Im ersten Halbjahr 2024 verringerten sich diese um über 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Und noch ein Beispiel: Unsere Materialaufwandsquote liegt nun bei 19,6 Prozent. Im Jahr 2020 hatte diese noch bei über 26 Prozent gelegen.

Anleihen Finder: Sie hatten im letzten Jahr die Anleihe 2019/24 zurückgezahlt und eine neue Anleihe 2023/28 begeben. Wie viel konnten Sie bislang mit der jüngsten FCR-Anleihe platzieren?

„Wir sehen, dass sich der Anleihenmarkt wieder öffnet und die Investorennachfragen steigen“

Falk Raudies: Im April dieses Jahres haben wir die 5,25 %-Anleihe 2019/24 fristgerecht und vollständig zurückbezahlt. Damit wurde bereits die vierte Unternehmensanleihe zurückbezahlt, was uns in den Augen der Markt- ▶



CREDIT: FCR IMMOBILIEN AG

teilnehmer zu einem verlässlichen Anleiheemittenten mit einem hervorragenden Track Record am Kapitalmarkt macht. In der jüngsten FCR-Emission, der 7,25 %-Anleihe, konnten wir bisher rund 20 Mio. Euro platzieren. Wir sehen in diesem Zuge, dass sich der Anleihenmarkt wieder öffnet und die Investorennachfragen steigen.

Anleihen Finder: Wie sind Sie mit den Kursen der laufenden Anleihen und der Aktie zufrieden?

Falk Raudies: Wir konzentrieren uns auf unser operatives Geschäft, um unsere Ertragsstrategie bestmöglich umzusetzen. Das gelingt uns – wir verdienen gutes Geld. Wir sind in diesem Zuge auch überzeugt, dass diese Fokussierung auf nachhaltige Profitabilität weiter langfristigen Mehrwert für unsere Aktionäre schaffen wird. Das sieht man beispielsweise auch an der Dividende: So wurde auf der diesjährigen Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 0,25 Euro je Aktie beschlossen. Auch künftig wird FCR ein Dividendenwert bleiben. Und auch 2024 läuft es gut: Der EPRA-NAV stieg zum Halbjahr 2024 auf 143,2 Mio. Euro, was einen NAV je Aktie von 14,51 Euro ergibt. Unsere beiden laufenden Anleihen notieren um die 100 Prozent. Die 7,25 %-Anleihe 2023/2028, WKN A352AX, kann nach wie vor über die Börse gekauft bzw. über die FCR-Website gezeichnet werden.

Anleihen Finder: Wie soll sich die FCR Immobilien AG in den kommenden Jahren entwickeln - welche konkreten operativen und unternehmerischen Ziele möchten Sie mit der FCR Immobilien AG mittelfristig erreichen?

„Wir sind auf einem guten Weg, wir werden von der Zinswende profitieren und unsere Chancen nutzen“

Falk Raudies: Wir gehören seit Jahren zu den führenden Gesellschaften in einem stabilen Immobiliensegment, dem Einzelhandel mit Fokus auf Nahversorgung. Wir haben zudem durch unsere nachhaltige Profitabilität eine sehr gute Basis für eine gezielte Weiterentwicklung der FCR in den nächsten Jahren geschaffen. Dazu gehören insbesondere der weitere profitable Ausbau unseres Immobilienportfolios, die Fortsetzung unserer erfolgreichen Ertragsstrategie, die Forcierung von organischem und anorganischem Wachstum, die Nutzung unserer Innovationskraft für Expansion und Kostenreduzierung sowie die laufende und nachhaltige Optimierung unserer Finanzierungsstruktur. All diese Schwerpunkte zahlen maßgeblich darauf ein, um unsere profitable Geschäftsentwicklung weiter erfolgreich fortzusetzen. Wir sind auf einem guten Weg, wir werden von der Zinswende profitieren und unsere Chancen nutzen, unser Ausblick ist positiv.

Anleihen Finder: Besten Dank, Herr Raudies.



CREDIT: FCR IMMOBILIEN AG

ANLEIHENSPLITTER



PCC BEGIBT ANLEIHE NR. 93

Die PCC SE ist einmal mehr am Kapitalmarkt aktiv und emittiert zum 1. Oktober 2024 eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem jährlichen Zinskupon von 5,75 % p.a. (ISIN DE000A383UJ9). Die nunmehr 93. Anleihe des Chemiekonzerns hat ein Volumen von 30 Mio. Euro. Die Zinszahlungen erfolgen wie bei allen Anleihen der PCC SE quartalsweise. Anleger können den Bond ab einer Mindestanlage von 5.000 Euro (Stückelung: 1.000 Euro) spesenfrei direkt über die Emittentin zeichnen. Die Zeichnungsfrist läuft bis zum 30. September 2024 stückzinsfrei zum Ausgabekurs von 100 % und danach bis auf Weiteres zu 100 % zuzüglich Stückzinsen.

Hinweis: [Weitere Infos zur neuen PCC-Anleihe finden Sie hier](#)

Die PCC SE hat einen beeindruckenden Track Record am Kapitalmarkt: Seit der Erstemission am 1. Oktober 1998 platzierte PCC bisher 92 Anleihen in einem Gesamtwert von rd. 1,5 Mrd. Euro. Davon wurden 74 Anleihen mit einem Volumen von über 1 Milliarde Euro zurückgezahlt. Das Volumen der aktuell im Umlauf befindlichen Anleihen beträgt rund 484 Mio. Euro.

Anleihen Finder

INFO

Lesen Sie dazu auch ein aktuelles Anleihen Finder-Interview mit dem CFO der PCC SE, Riccardo Koppe: „Es bleibt unverändert unsere Strategie, ein ständiges Anleiheangebot im Markt zu haben“

BIOGENA LEGT DRITTE 7,50%-ANLEIHE AUF

Erneute Anleihe-Emission – die Biogena GmbH & Co. KG legt nach den ersten beiden in diesem Jahr emittierten Unternehmensanleihen direkt einen dritten Bond nach. Das österreichische Gesundheitsunternehmen begibt eine weitere 7,50%-Anleihe (ISIN: AT0000A3EX82) mit einer fünfjährigen Laufzeit. Anders als bei den beiden Vorgänger-Anleihen in diesem Jahr, liegt das Zielvolumen der BIOGENA-Anleihe III diesmal bei 5 Mio. Euro, allerdings inklusive einer Aufstockungsoption auf 10 Mio. Euro. Die beiden BIOGENA-Anleihen I und II wurden jeweils vollständig mit einem Gesamtvolumen von 6 Mio. Euro am Kapitalmarkt platziert. Hintergrund der erneuten Anleihe-Emission, die dem weiteren Wachstum des Unternehmens dienen soll, seien u.a. zahlreiche Investoren-Anfragen. ▶

HINWEIS ZUR ZEICHNUNG

Die neue Anleihe kann bis zum 08. November 2024 ab einer Mindestanlage von 1.000 Euro direkt über die Emittentin gezeichnet werden. Nach Angaben der Emittentin seien in den ersten Zeichnungstagen schon über 25% des Anleihevolumens gezeichnet worden.



NEUE UNDERBERG-ANLEIHE „ÜBERZEICHNET“

Nachfrage übersteigt Zielvolumen – die neue Unternehmensanleihe 2024/30 (ISIN: DE000A383FH4) der Semper idem Underberg AG ist bei institutionellen Investoren sowie bei Privatanlegern auf großes Interesse gestoßen. Die eingegangenen Zeichnungen haben das Zielvolumen von 35 Mio. Euro nach Angaben der Emittentin überschritten, daher wurde die Zeichnungsphase auch schon vorzeitig beendet. Zuvor hatte Underberg den Zinskupon für die Anleihe auf 5,75% bis 6,00% p.a. – und somit am unteren Ende der ursprünglichen Zinspanne – eingegrenzt. Der finale Kupon sowie Angaben zur Zuteilung und dem Anleihe-Volumen sollen heute, am 25. September, im Laufe des Tages erfolgen.

Hinweis: Eine Notierungsaufnahme der Underberg-Anleihe 2024/30 im Freiverkehr (Open Market) der Börse Frankfurt (Quotation Board) ist am 2. Oktober 2024 vorgesehen.



SCHLETTER STOCKT NORDIC BOND AUF

Die Schletter International B.V. hat ihre vorrangig besicherte Unternehmensanleihe 2022/25 (ISIN: NO0012530973) mit Fälligkeit am 12. September 2025 mit einem Volumen in Höhe von 6 Mio. Euro erfolgreich aufgestockt. Das platzierte Gesamtvolumen des Nordic Bonds liegt nunmehr bei 56 Mio. Euro. Die Aufstockung der Anleihe wurde mit 102,25 % des Nennwerts bewertet, der Nettoerlös wird für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Hinweis: Arctic Securities fungierte im Zusammenhang mit der Aufstockungs-Emission als alleiniger Manager.

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



*Wir lieben
Mittelstand!*

*Anleihen richtig strukturieren
für den maximalen Platzierungserfolg*

Markus Dietrich

CEO Dicama AG



**GREENCELLS
GROUP**

Anleihe
47 Mio. EUR
DICAMA Lead Arranger



SOWITEC

Anleihe
25 Mio. EUR
DICAMA Lead Arranger

**Rochade
Finance GbR**

Anleihe
120,5 Mio. EUR
DICAMA Lead Arranger



**TRESS
BRÜDER**

Anleihe
3 Mio. EUR
MA Lead Arranger



KUL

Anleihe
1 Mio. EUR
Arranger

745

betreute Mandate

ca. 6

Mrd. Euro ausgereichtes
Finanzierungsvolumen

1

Mrd. Euro eingesammeltes
Kapital für Erneuerbare-
Energien-Projekte

130

Mio. Euro investiertes
Venture Capital

700

Mio. Euro private debt für
Turnaround & Sondersituation

76

Anleihen und Börsengänge



„DAS StaRUG ALS INSTRUMENT ZUR FINANZWIRTSCHAFTLICHEN RESTRUKTURIERUNG FÜR EMITTENTEN UND MÖGLICHE KONSEQUENZEN FÜR ANLEGER“

Gastbeitrag von Reinhard Willemsen und Johannes Müller,
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, München

Mittels des seit knapp vier Jahren geltenden Gesetzes über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen, kurz: „StaRUG“ können Kapitalgesellschaften (nachfolgend auch als „Schuldner“ bezeichnet) im Rahmen eines vorinsolvenzlichen Restrukturierungsverfahrens Instrumente zur Restrukturierung außerhalb eines Insolvenzverfahrens nutzen. In jüngerer Vergangenheit suchen auch am KMU-Anleihemarkt auftretende Unternehmen wie beispielsweise das Immobilienunternehmen ESPG AG einen Ausweg aus ihren finanziellen Schwierigkeiten über das StaRUG-Verfahren (siehe: <https://www.anleihen-finder.de/espg-ag-leitet-restrukturierung-nach-starug-ein-00065917.html>). Insbesondere für private Kleinanleger kann ein StaRUG-Verfahren negative Auswirkungen auf ihre getätigten Investitionen bedeuten.

Zur Orientierung und besseren Einordnung stellen wir die wichtigsten Instrumente des StaRUG-Verfahrens im Folgenden vor:

I. Das StaRUG-Verfahren als Instrument zur präventiven Sanierung

Das StaRUG-Verfahren eignet sich regelmäßig für eine frühzeitige finanzielle Restrukturierung. Durch das Verfahren bestehen hohe Chancen auf einen vollständigen Arbeitsplatzertret ohne Störung des Marktumfeldes. Idealerweise ist es bereits nach zwei Monaten abgeschlossen.

Damit auf die Restrukturierungsmechanismen des StaRUG zugegriffen werden darf, ist es jedoch erforderlich, dass der Schuldner drohend zahlungsunfähig ist. Dies ►

ist dann der Fall, wenn der Schuldner in naher Zukunft (Prognosezeitraum: maximal 24 Monate) voraussichtlich (Prognose) nicht in der Lage sein wird, seine fälligen Verbindlichkeiten zu erfüllen.

Ein StaRUG-Verfahren ist hingegen nicht anwendbar bei bereits eingetretener Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung des Schuldners. In diesen Fällen ist zwingend spätestens nach drei Wochen beim zuständigen Insolvenzgericht ein schriftlicher Insolvenzantrag einzureichen. Zahlungsunfähigkeit ist grundsätzlich dann gegeben, wenn der Schuldner nicht mehr in der Lage ist, mindestens 90 Prozent seiner fälligen Verbindlichkeiten innerhalb der kommenden drei Wochen zu erfüllen. Überschuldung liegt regelmäßig vor, wenn das Vermögen des Schuldners seine Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Schuldners in den nächsten 12 Monaten ist überwiegend wahrscheinlich („positive Fortbestehensprognose“). Eine positive Fortbestehensprognose bedeutet, dass der Schuldner voraussichtlich in der Lage ist, innerhalb der nächsten 12 Monate seine jeweils fällig werdenden Verbindlichkeiten zu erfüllen. Bei einer negativen Fortbestehensprognose ist ein Überschuldungsstatus zu Zerschlagungswerten zu erstellen. Erfahrungsgemäß bedeutet das in mehr als 95% der Fälle, dass Überschuldung vorliegt.

Für den (nicht insolvenzantragspflichtigen) Schuldner besteht die Möglichkeit im Rahmen des StaRUG-Verfahrens auf Basis eines gerichtlichen Antrags eine sog. Sanierungsmoderation durchzuführen. Ziel der – nicht öffentlich bekannt zu machenden – Sanierungsmoderation ist der Abschluss eines Vergleichs, beispielsweise mit den Aktionären, den Kreditgebern oder sonstigen Gläubigern.

Sollte seitens des Schuldners keine Sanierungsmoderation gewünscht sein bzw. scheitern, besteht die Möglichkeit weitere Instrumente des StaRUG zu nutzen. Hierzu ist es aber notwendig, ein umfassendes Restrukturierungskonzept zu entwerfen und einen Restrukturierungsplan zu erarbeiten und diesen mit den sog. Planbetroffenen zu verhandeln. Dabei wird der Geschäftsleitung seitens des Gerichts üblicherweise ein Restrukturierungsbeauftragter zur Seite gestellt.

Damit die drohende Zahlungsunfähigkeit mit Erfolg beseitigt werden kann, müssen die vom Plan betroffenen Akteure (Aktionäre, Gesellschafter des betroffenen Unternehmens etc., Banken, sonstige Gläubiger) von



der Restrukturierung überzeugt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, ermöglicht das Gesetz dem Schuldner verschiedene Instrumentarien, welche flexibel eingesetzt werden dürfen. Beispielsweise können sich die Restrukturierungsmaßnahmen nur auf die Aktionäre als Finanzgläubiger und/ oder Kreditgeber fokussieren und nicht auf die Kunden/ Lieferanten des Schuldners, sodass der operative Geschäftsbetrieb von der Restrukturierung nicht beeinträchtigt wird.

Der Planentwurf ist seitens des Emittenten mit der Anzeige des Restrukturierungsvorhabens beim Restrukturierungsgericht einzureichen. Nach Erörterung und Abstimmung prüft das Gericht den Restrukturierungsplan und erlässt einen bestätigenden Beschluss.

II. Auswirkungen eines StaRUG-Verfahrens für Anleger

Aufgrund der vom Gesetzgeber gewollten Flexibilität bei den Restrukturierungsmaßnahmen ermöglicht das StaRUG-Verfahren einen Eingriff in die Rechte von Aktionären und Anleihegläubigern. In den Fokus geraten dabei regelmäßig private Kleinanleger, welche mit den im Plan aufgeführten Restrukturierungsmaßnahmen nicht einverstanden sind. Selbst wenn die für ein Einverständnis notwendigen 75 Prozent einer Gläubigergruppe nicht erreicht werden, kann unter bestimmten Voraussetzungen eine fehlende Zustimmung durch das Gericht ersetzt werden.

Sollten die Aktionäre mit dem vom Gericht bestätigtem Restrukturierungsplan nicht einverstanden sein, können sie den Beschluss rechtlich angreifen. Die Hürden für ►

eine erfolgreiche Beschwerde sind jedoch hoch: Zunächst müsste der jeweilige Aktionär bereits im Abstimmungsverfahren dem Plan widersprochen haben und es müsste eine „wesentlichen Schlechterstellung“ bestehen. Eine Torpedierung des Restrukturierungsplans durch einzelne Gläubiger soll dabei verhindert werden. So ist eine relative Verschlechterung von mehr als zehn Prozent und eine Mindestbeschwer in Höhe von mindestens EUR 600,00 erforderlich. Selbst wenn diese Voraussetzungen gegeben sein sollten, wäre eine Glaubhaftmachung einer wesentlichen Schlechterstellung erheblich erschwert, falls im Restrukturierungsplan Ausgleichszahlungen für die betroffene Gläubigergruppe vorgesehen sein sollten.

III. Fazit

Für den Schuldner bietet die Durchführung eines StaRUG-Verfahrens zahlreiche Chancen ohne Reputationschäden und ohne den „Makel der Insolvenz“. Jedoch

ist nicht zu erwarten, dass (kleinere) Mittelständler bei drohender Zahlungsunfähigkeit ausschließlich das StaRUG-Verfahren zur Sanierung nutzen werden. Das Verfahren ist komplex und teuer. Es eignet sich nur zur Restrukturierung von Verbindlichkeiten des Schuldners. Die Instrumente des StaRUG erlauben es nicht, dass Mitarbeiter entlassen oder bestimmte Verträge beendet werden. Von daher dürften die Erfolgsaussichten einer nachhaltigen Sanierung mit der Durchführung eines Insolvenzverfahrens höher liegen.

Insbesondere für private Kleinanleger ist bei Durchführung eines StaRUG-Verfahrens Wachsamkeit geboten. Zielen die Restrukturierungsmaßnahmen auf ihre Gruppe ab, könnte abhängig vom Sanierungsplan sogar ein Totalverlust ihrer Anteile drohen.

Reinhard Willemsen und Johannes Müller,
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH



Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

Ist es Ihnen wichtig, eine erfolgreiche Finanzierungsform im Kapitalmarkt-Dschungel zu finden? Wollen Sie Outperformance durch ehrlichen Dialog erzielen? Oder die beste Anlage als Erster entdecken?

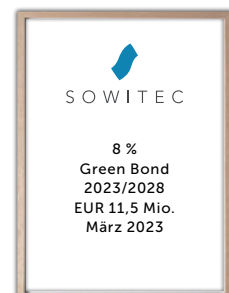
Für alle Unternehmen und Investoren, die noch etwas vorhaben – wir stehen Ihnen gerne zur Seite:

- Erfahrung aus über 250 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 6,5 Mrd. Euro Platzierungsvolumen
- Privatbank-Prinzip: für uns zählt das erfolgreich finanzierte Unternehmen und die Menschen dahinter
- Zugang zu mehr als 300 Investoren in den europäischen Finanzmetropolen

Kontakt

Quirin Privatbank
Kapitalmarktgeschäft
www.quirinprivatbank.de
kapitalmarktgeschaeft@quirinprivatbank.de

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





CREDIT: BIOGENA

DR. ALBERT SCHMIDBAUER

„GESUNDHEIT & WOHLBEFINDEN IST DAS MEGATHEMA FÜR DIE NÄCHSTEN JAHRZEHNTE“

Interview mit Dr. Albert Schmidbauer, CEO der BIOGENA-Gruppe

Binnen weniger Monaten legt der österreichische Gesundheitskonzern BIOGENA gleich drei Unternehmensanleihen auf. Aktuell bietet die Biogena GmbH & Co. KG ihren dritten Bond mit einem Zielvolumen von 5 Mio. Euro (inkl. Aufstockungsoption auf 10 Mio. Euro) und einem jährlichen Zinskupon von 7,50% an. Gezeichnet werden kann die Anleihe dabei direkt über die Emittentin. „Unsere Ziele sind unverändert: Wachstum, Wachstum und noch einmal Wachstum“, so Dr. Albert Schmidbauer im Interview mit dem Anleihen Finder über die Hintergründe der erneuten Anleihe-Emission und die Ziele der Unternehmensgruppe.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Dr. Schmidbauer, BIOGENA scheint Gefallen am Finanzierungsinstrument „Anleihe“ gefunden zu haben. Sie emittieren gegenwärtig bereits den dritten Bond in diesem Jahr. Was macht eine Anleihe für BIOGENA so interessant und „passend“?

Albert Schmidbauer: Wir verfolgen bei BIOGENA schon lange einen ausgewogenen Mix aus eigener Cash-Flow-Finanzierung, Banken und Crowd, Mezzanin und Anleihen.

Anleihen sind dabei die „erwachsenste“ Form und bieten viele Vorteile: wir werden unsere 3 Anleihen ab Jänner 25 an der Wiener Börse im MTF-Segment listen und damit sind sie für Anleihezeichner handelbar und auch die steuerliche Situation ist glasklar. Daneben darf der Marketing- und Kundenbindungseffekt nicht vergessen werden: BIOGENA Investoren sind ganz häufig auch BIOGENA Kunden bzw. Partner und vice versa und dieser Gruppe bezahlen wir ganz besonders gerne attraktive Zinsen, weil unsere Community seit jeher unsere Entwicklung unterstützt. Es besteht halt ein besonderes Vertrauensverhältnis und unsere Community findet unseren unabhängigen Weg einfach gut, das hören wir tagtäglich.

Anleihen Finder: Die dritte Anleihe unterscheidet sich nur marginal von den ersten beiden Anleihen. Der Kupon liegt weiter bei 7,50% p.a., das Zielvolumen ist mit 5 Mio. Euro etwas kleiner gewählt, allerdings ist eine Aufstockungsoption auf bis zu 10 Mio. Euro implementiert. Wofür sollen die Mittel des dritten Bonds nun konkret verwendet werden? Wen sprechen Sie mit dem Bond an? ▶



CREDIT: BIOGENA

„Wachstum, Wachstum und noch einmal Wachstum“ – „Von Gesundheit kann es nie genug geben“

Albert Schmidbauer: Unsere Ziele sind unverändert: Wachstum, Wachstum und noch einmal Wachstum – das Schöne an unserem Geschäft ist, dass Gesundheit keiner Wachstumskritik unterliegt, oder haben Sie schon einmal jemanden sagen hören: Stopp hier mal mit mehr Gesundheit und Wohlbefinden? Von Gesundheit und Wohlbefinden kann es nie genug geben, wir haben noch ziemlich viel zu tun, wenn man sich die Herausforderungen im Gesundheitsbereich anschaut, vor allem was Prävention und Longevity betrifft – und wir haben hier klare Modelle, wie wir die Gesundheit der Menschen weltweit verbessern wollen. Die Mittel aus den Anleihen sorgen also dafür, dass wir dieses Wachstum finanzieren und können. Unsere Produktionsanlagen in Salzburg (Österreich) geben das her – wir können dort die Produktionsmenge noch verdreifachen.

Anleihen Finder: Warum bleiben Sie bei kleinteiligen Anleihen? Hätte nach den ersten positiven Kapitalmarkterfahrungen und im Zuge der weiteren Expansionsplanungen nicht direkt ein volumentechnisch größerer Bond mit gleichzeitigem Börsen-Listing noch mehr Sinn gemacht?

Albert Schmidbauer: Die 3 Bonds werden im MTF-Segment der Wiener Börse gelistet. Und diese schrittweise Abfolge hat besser zu unserer gesamten Entwicklung gepasst.

„Wir werden unsere 3 Anleihen ab Januar 25 an der Wiener Börse im MTF-Segment listen“

Anleihen Finder: Aus welchen Töpfen und Einnahmen werden Sie nun die jährlichen Zinszahlungen für ihre drei Anleihen bedienen? Werden die Zins-Gelder dabei auf einem Extra-Konto verwaltet?

Albert Schmidbauer: Wir sind prinzipiell ein ertragsstarkes Unternehmen, haben seit Gründung in 2006 nur positive EGTs geschrieben. Unsere Businessmodell weist ein normalisiertes EBITDA jenseits der 20% auf, damit können wir aus unserem Cash-Flow die Zinsen sehr gut bedienen.

Anleihen Finder: Welche Sicherheiten können Sie Ihren Anlegern dabei bieten?

Albert Schmidbauer: Unseren Anlegern sind Perspektiven wichtiger als Sicherheit und Perspektiven bieten wir mehr als genug. Wir entwickeln uns zu einer umfassenden Gesundheitscompany, zu einer Destination, die alles bietet, was gesundheitsorientierte Menschen brauchen um ihre Ziele zu verfolgen: Hochwertige Mikronährstoff-Präparate - made in Austria, Biohacking-Anwendungen, Wissenstransfers, Ausbildung, Forschung etc. – Gesundheit und Wohlbefinden ist das Megathema für die nächsten Jahrzehnte. Ohne Gesundheit ist alles nichts.

Anleihen Finder: BIOGENA hat sich in den letzten Jahren operativ sehr erfolgreich entwickelt und ist stark gewachsen. Das Geschäftsjahr 2023/24 geht nun auch dem Ende entgegen. Können Sie uns schon sagen, inwieweit Sie Ihre operativen Ziele und Kennzahlen in diesem Jahr erreicht haben?

„Während die österreichische und deutsche Volkswirtschaft schwächelt, ist unser Wachstumspfad ungebrochen“



Albert Schmidbauer: Klar können wir das sagen. Entgegen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung werden wir unsere Umsätze um 27% steigern (GJ 23/24 per 30.9.24 im Vgl. zu 22/23) in Euro heißt das konkret 81 Millionen Euro Umsatz – und es werden auch unsere Ertragsziele erreicht werden. Während also die österreichische und deutsche Volkswirtschaft schwächelt und rund um ein Nullwachstum tänzelt ist unser Wachstumspfad ungebrochen und das hängt ganz eindeutig mit unserer Begeisterung für das was wir tun zusammen. Wir lieben es, Gesundheit und Wohlbefinden in die Welt hinauszutragen und haben die besten Teams, die sich jeden Tag leidenschaftlich darum kümmern.

Anleihen Finder: Wie ist derzeit die Auftragslage bzw. Nachfrage nach Ihren Produkten aus? Worauf legen Sie aktuell den Hauptfokus bzw. wo sehen Sie das größte Potenzial am Markt?

Albert Schmidbauer: Die Entwicklung ist hervorragend und wir decken mit unseren Produkten und Services ganz viele Nachfragebereiche hochqualitativ ab. Gesundheit ist sehr krisensicher, bei Gesundheit spart man nicht, im Gegenteil: viele Menschen konzentrieren sich in schwierigen Zeiten sogar darauf, gesund und fit zu sein. Wir sehen zudem starke Potentiale bei Longevity-Themen, im Bereich Sport, aber auch bei Schönheit von innen, sowie bei einfachen Lösungen für tägliche Gesundheitsroutinen wie zum Beispiel bei unserem BIOGENA ONE, einem all-in-one-Produkt mit 99 wertvollen Inhaltsstoffen, von denen wir einige sogar selber herstellen. Bspw. unser hochwertiges Wasabi-Pulver, das wir als einziger weltweiter Anbieter im Burgenland im Indoorfarming herstellen.

Anleihen Finder: Wie sind Ihr Geschäftsmodell und Ihre Strategie generell angelegt? Welche Geschäftsfelder gibt es, welche Umsätze generieren diese und wie ist diesbezüglich die weitere Entwicklung geplant?

„Wir verfolgen generell eine People-Planet-Profit Strategie“

Albert Schmidbauer: Wir verfolgen generell eine People-Planet-Profit Strategie, also ein ausbalanciertes Bündel an Zielen, das immer den Menschen und dessen Gesundheit in den Mittelpunkt stellt, die Umweltbelange vor allem im Hinblick auf Klimawandel und Biodiversität berücksichtigt, aber auch wirtschaftliche Ziele, nämlich einen vernünftigen Profit, der uns vor allem eines sichert: nämlich Unabhängigkeit. Mit unseren Geschäftsfeldern sind wir breit aufgestellt:

- **Biogena Classic:** Hier decken wir den klassischen Produktbereich zur Therapiebegleitung ab, wo wir enger Partner von über 22.000 Ärzten und Therapeuten sind. Wir sind also die Ärztemarke Nummer 1 – unangefochten.
- **Biogena Sports:** Mit einem starken Fokus auf Spezial-Produkte für den Sport, selbstverständlich sind diese Produkte alle auf der Kölner Liste (für einen dopingfreien Sport) und wir supporten über 50 Profi-Sportler bei der Leistungsoptimierung mit Diagnostics und Beratung.
- **Biohacking und Longevity:** Hier bieten wir neben Services wie Redlight-Treatment, IHHT (modernes Höhen-training im Liegen) auch Kälte-Sauna Anwendungen und natürlich spezielle Anti-Aging bzw. Longevity-Präparate auf höchster wissenschaftlicher Basis an
- **Biogena ONE** ist ein unkomplizierter Drink, der zur täglichen Gesundheitsroutine wird und alle Basis-Anforderungen einer modernen Ernährung abdeckt: Vitamine, Mineralstoffe, Botanicals, Pro- und Präbiotika, Enzyme, Algen und vieles mehr – gesamt sind es 99 wertvolle tägliche Inhaltsstoffe, kombiniert zu einem wohlschmeckenden Drink.
- **Biogena Aesthetics** deckt den Bereich inner beauty ab mit hervorragenden Kollagen- und Hyaluron-Produkten sowie durchdachten hochwertigen Kombinationen für Haut, Haare und Nägel.
- **Biogena Diagnostics**, unsere Biogena Coaching App und die Biogena Academy sind für unsere wertvolle Services, die den Menschen dabei helfen, ihr individuelle Bedarfssituation besser zu verstehen und daraus abgeleitet ihre Gesundheit verbessern zu können.
- **Get Your Well Being** ist unsere neue junge Drogeriemarke, mit der wir uns neue Handelskanäle erschließen und neue Zielgruppen. Mit einer ersten Listung bei einem marktführenden Drogerieunternehmen in Österreich und bei einer Premium Drogeriekette im Norden Deutschlands konnten wir hier bereits erfolgreich durchstarten.

Daneben fokussieren wir uns auf Kampagnen, die unmittelbar eine Verbesserung der Gesundheit bringen: mit **#fighttinnitus** **#fightosteoporosis** und **#fightstress** greifen wir unmittelbar Themen auf, die die Menschen bewegen und gehen mit Veranstaltungen, Vorträgen, Messungen etc. direkt auf die Betroffenen zu. Wir sind dort, wo man uns und unsere Lösungen braucht. ▶

Anleihen Finder: Sie haben jüngst ihren ersten Flagship-Store in L.A. eröffnet. Wie ist die weitere Expansions-Strategie, vor allem in den USA? Was macht diesen Markt so interessant?

Albert Schmidbauer: Die USA ist nur ein Teil unserer internationalen Expansionsstrategie. Wir liefern bereits jetzt in 70 Länder dieser Welt, eröffnen demnächst in Italien, in Mailand eine Tochterfirma und einen Promotion-Store. Wir haben vor, in 10 Jahren 80% unserer Deckungsbeiträge im internationalen Business zu erwirtschaften. Gesundheit ist eine weltweite Herausforderung, der wollen wir uns natürlich stellen. Los Angeles ist für uns eine perfekte Umgebung, um zu lernen und besser zu werden, weil von dort seit jeher viele Gesundheitstrends kommen. Wenn du es in USA schaffst, kannst du es überall schaffen – das gilt noch immer.

Anleihen Finder: Mit welchen Umsätzen und Kennzahlen planen Sie in den kommenden fünf Jahren (bis zur Refinanzierung der Anleihen)?

„Wir erwarten bis 2028/2029 einen Umsatz von rund 300 Millionen Euro“

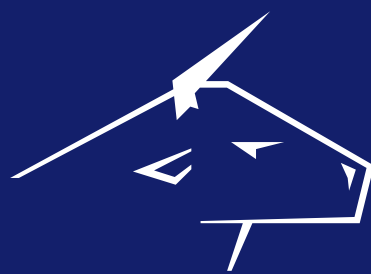
Albert Schmidbauer: Wir erwarten bis 2028/2029 einen Umsatz von rund 300 Millionen Euro mit einer EBITDA

Quote von > 20% (nach IFRS-Bilanzierung). Wir wachsen seit Gründung mit rund 27% jährlich, und wir gehen fix davon aus, dass wir diese Ziele erreichen. Dafür haben wir ein Unternehmensentwicklungs- und -wachstumsprogramm ins Leben gerufen: BIOGENA APOLLO 2028, wo wir Kundeninteressen, Prozess-Excellenz sowie ein ausgeprägtes Wachstums-Mindset in den Mittelpunkt unseres Tuns stellen (siehe auch <https://apollo.biogena.com>).

Anleihen Finder: Welche unternehmerischen Ziele möchten Sie zudem mit BIOGENA in den kommenden Jahren erreichen? Inwiefern ziehen Sie dabei auch einen Börsengang des Unternehmens in Erwägung?

Albert Schmidbauer: Die Börsenreife ist integraler Bestandteil des BIOGENA APOLLO 2028 Programmes, d.h. wir möchten unsere Systeme, unsere Organisation, unsere wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, unser Rechnungswesen und Reportingsysteme und unsere Mitarbeiterkapazitäten sowie unsere Mitarbeiterpotentiale dahingehend entwickeln, ab 2028 börsenfit zu sein. Wann dann der richtige Zeitpunkt ist, hängt nicht nur von uns ab, sondern auch davon, wie das allgemeine wirtschaftliche Umfeld sein wird. Fix ist jedenfalls: wir werden bereit sein.

Anleihen Finder: Besten Dank, Herr Dr. Schmidbauer. ■



WALTER LUDWIG
Innovators Make Markets

www.walter-ludwig.com



KAI JORDAN

„VW – EIN WEITERER SARGNAGEL FÜR DEN DEUTSCHEN MITTELSTAND“

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

Der Niedergang der deutschen Automobilindustrie ist schon lange auch im Mittelstand angekommen. Aber als Brandbeschleuniger muss man den „Riesen“ Volkswagen ansehen.

Der Niedergang von Volkswagen lässt sich auf mehrere zentrale Faktoren zurückführen. Ein wesentlicher Punkt ist der **Diesel-Skandal** im Jahr 2015, bei dem bekannt wurde, dass VW Abgaswerte manipuliert hatte. Diese Manipulation führte zu Milliardenstrafen und Rückrufen von Millionen Fahrzeugen, was das **Vertrauen** der Kunden und Investoren stark erschütterte. Besonders in den USA erlebte VW einen erheblichen **Imageverlust**, der das Unternehmen langfristig belastete. Dies führte zu rückläufigen Verkaufszahlen und machte es schwer, in den Bereich der Elektromobilität vorzudringen.

VW hielt zu lange am ausschließlichen Diesel- und Benzinantrieb fest, während Konkurrenten wie Tesla früh auf **Elektromobilität** setzten und somit **Marktanteile** ge-

wannen. Diese Marktveränderungen, in Kombination mit strengeren Umweltvorschriften und einem wachsenden Fokus der Verbraucher auf **nachhaltige Mobilität**, verstärkten den Druck auf VW zusätzlich.

Trotz einer späten Reaktion auf den Elektromobilitätstrend begann VW schließlich, massiv in die Entwicklung von Elektrofahrzeugen zu investieren. **Neue Modelle** zeigen, dass der Konzern versucht, den Rückstand aufzuholen und sich neu zu positionieren. Doch interne Konflikte und Managementprobleme bremsen die Transformation des Unternehmens. **Führungsstreitigkeiten** zwischen Vorstand, Aufsichtsrat und Betriebsrat (Politik) erschwerten wichtige Entscheidungen, was den **Wandel** hin zu einem modernen, elektrifizierten **Unternehmen** verzögerte.

Wer glaubt, dass es bei BMW oder Mercedes deutlich anders aussieht, täuscht sich. Der **deutsche Mittelstand**, insbesondere die Zulieferindustrie, ist eng mit den **großen Automobilkonzernen** verflochten. Die verspätet- ▶

tete Umstellung dieser Konzerne auf die Elektromobilität stellt viele mittelständische Unternehmen vor erhebliche Probleme. Viele Zulieferer haben sich auf die Produktion von Komponenten für den klassischen Verbrennungsmotor spezialisiert, darunter Teile, die in Elektrofahrzeugen nicht mehr benötigt werden. Dies birgt für viele Unternehmen existenzielle Risiken.

Die notwendige Umstellung auf **Elektromobilität** bedeutet für den **Mittelstand enorme Investitionen** in Forschung und Entwicklung sowie in die Umstrukturierung der Produktionsstätten. Elektroautos benötigen weniger mechanische Bauteile, dafür aber hochspezialisierte elektronische Komponenten wie Batterien und Steuerungssysteme. Diese neuen Anforderungen erfordern sowohl technologische Weiterentwicklung als auch den **Aufbau neuer Fertigungskapazitäten**. Zudem setzt der internationale Wettbewerb den deutschen Mittelstand unter zusätzlichen Druck. Unternehmen wie Tesla und chinesische Automobilhersteller haben frühzeitig auf Elektromobilität gesetzt und drängen mit innovativen und oft kostengünstigeren Lösungen auf den Markt. Deutsche Zulieferer laufen Gefahr, **technologisch und preislich ins Hintertreffen** zu geraten, wenn sie den Wandel zur Elektromobilität nicht rechtzeitig vollziehen.

Die **politischen Rahmenbedingungen** tragen ebenfalls zur schwierigen Lage des Mittelstands bei. Während die deutsche Politik mittlerweile ehrgeizige Ziele für die Elektromobilität formuliert, kam klare Unterstützung für den Mittelstand lange Zeit zu kurz.

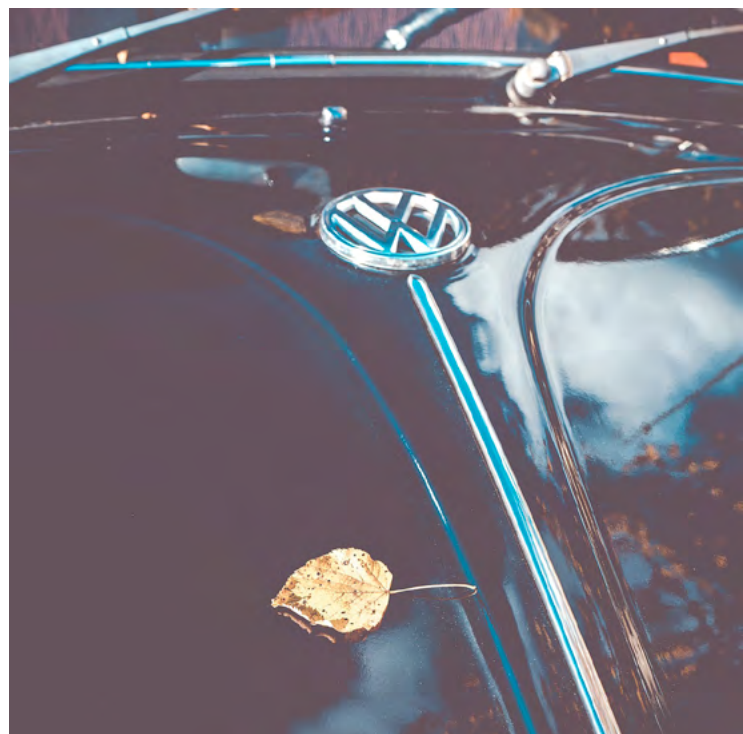
Für viele mittelständische Unternehmen sind die dafür notwendigen **finanziellen Mittel** für den Strukturwandel schwer aufzubringen. Traditionell greifen sie zur Finanzierung auf Bankkredite oder Eigenkapital zurück. Diese Optionen sind jedoch begrenzt, insbesondere für Unternehmen, die in neue Technologien oder Märkte investieren wollen.

Internationale Kapitalmärkte und ausländische Investoren bieten grundsätzlich eine Möglichkeit, zusätzliche Mittel zu beschaffen. Durch den Zugang zu globalen Kapitalmärkten können Unternehmen ihr Finanzierungsrisiko besser streuen und sich von der **Abhängigkeit von nationalen Banken** befreien. Aber wir sprechen hier über ein zartes Pflänzchen, was von den Unternehmen und

den Investoren gleichermaßen gehegt und gepflegt werden muss. Die sicherlich notwendige Diskussion, um den **„Innovations-Tiefschlaf“** der deutschen Automobilkonzerne wird auch international wahrgenommen und schlägt sich eben nicht nur in sinkenden Aktienkursen der „Riesen“ wieder.

Betrachten wir die **Nordic Bonds**: Sie gewinnen bei mittelständischen Unternehmensanleihen zunehmend an Beliebtheit, da sie sowohl Unternehmen als auch Investoren attraktive Vorteile bieten, wie beispielsweise höhere Renditen und eine effiziente Abwicklung. Für Unternehmen bedeuten diese Bonds eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsquellen sowie den Zugang zu einer **breiteren, internationalen Investorenbasis**. Die Emissionen sind zudem schnell und kostengünstig, häufig zu besseren Konditionen als auf herkömmlichen Anleihemärkten. Allerdings bleiben **internationale Investoren** trotz ihrer Suche nach Rendite **vorsichtig**. Sie haben Zweifel, ob die Unternehmen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten in der Lage sind, diese alternative Finanzierung zu bedienen. Daher beobachten sie die Entwicklungen in Deutschland aufmerksam und handeln zurückhaltend.

Kai Jordan, mwb Wertpapierhandelsbank AG




BIOGENA-Anleihe III

Branche	Gesundheit
ISIN	AT0000A3EX82
Volumen	5 Millionen Euro
Zinskupon	7,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	01.12.2029
Zeichnung	<u>Emittentin: 16.09. - 08.11.2024</u>
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Wien (gepl. ab Januar 2025)


[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

Underberg-Anleihe 2024/30

Branche	Lebensmittel
ISIN	DE000A383GT7
Volumen	35 Millionen Euro
Zinsspanne	5,75% - 6,00% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	02.10.2030
Zeichnung	beendet
Umtauschangebot	beendet
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt


[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

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>
Mindest- zeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Kein Börsengang geplant


[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

reconcept-Green Bond III 2024/30

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


[Den Wertpapierprospekt finden Sie hier](#)

EMITTENTEN NEWS

- » Huber Automotive AG: Einigung mit Feros AG bzgl. Anfechtungsklage
- » DF-Gruppe sieht sich zum Halbjahr 2024 „auf Kurs“
- » reconcept veräußert 10 MW-Windparkportfolio an oekostrom AG
- » IPO: Eleving Group startet öffentliches Aktien-Angebot – Preisspanne zwischen 1,60 und 1,85 Euro je Aktie
- » pferdewetten.de AG: Investoren-Call bzgl. Wandelanleihe-Emission am 26.09.2024 um 11 Uhr
- » PNE AG: Heiko Wuttke wird neuer CEO
- » The Grounds: Kapitalerhöhung um bis zu 53,4 Mio. Euro nach vorheriger Kapitalherabsetzung
- » Veganz lädt zum Investoren-Call am 26. September um 10 Uhr
- » Multitude wird zur P.L.C. (public limited company)
- » LAIQON AG: Volksbank Rosenheim erwirbt 25% an BV Bayerische Vermögen GmbH
- » Photon Energy bringt in Rumänien weiteres PV-Kraftwerk ans Netz
- » paragon: Ralph Streitbürger wird neuer CFO
- » Karlsberg Brauerei bestätigt Umsatz- und Ergebnisprognose für 2024

MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » ANLEIHEN-Woche #KW38 – 2024: BIOGENA, Underberg, PCC, Blue Energy, The Grounds, PNE, Noratis, paragon, VERIANOS, Multitude, Veganz, LAIQON, Photon Energy, Neon Equity, BMI, ...
- » Neue Underberg-Anleihe überzeichnet – Kupon auf 5,75% bis 6,00% eingegrenzt
- » NEON EQUITY: swisspartners Versicherung steigt mit über 25% ein

GLÄUBIGERSCHUTZ

- » Noratis AG: SdK empfiehlt Zustimmung zur Anleihen-Restrukturierung unter Bedingungen
- » Gecci-Anleihen: Gründer Gerald Evans verstorben – SdK mit vielen offenen Fragen

ADHOC-MELDUNGEN

- » NEON EQUITY AG plant Veräußerung der pubilty-Beteiligung
- » Blue Energy Group plant fünfjährige Laufzeit-Verlängerungen der Anleihen
- » VERIANOS SE: SMC 2 GmbH & Co. KG stellt ebenfalls Insolvenzantrag

The logo for betterorange features the word "betterorange" in a blue, lowercase, sans-serif font. The "o" in "orange" is stylized with a white dot.

Investor Relations und Hauptversammlungen

www.better-orange.de

The logo for MURPHY & SPITZ features the company name in a black, uppercase, serif font. A green vertical bar is positioned behind the ampersand. A thin green line arches over the text.

Nachhaltige Vermögensverwaltung

www.murphyandspitz.de

The logo for SdK features the letters "SdK" in a bold, black, sans-serif font. To the right is a graphic consisting of a yellow square, a black line graph with three peaks, and four black dots below it.

www.sdk.org



KFM

Deutsche Mittelstand AG

www.kfmag.de

The logo for QUIRIN features a red silhouette of a knight on a horse, holding a lance. Below the graphic, the word "QUIRIN" is written in a large, red, serif font, and "PRIVATBANK" is written in a smaller, red, sans-serif font below it.

www.quirinprivatbank.de

KAPITALMARKT

KMU

www.kapitalmarkt-kmu.de

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

www.bankm.de

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

www.dicama.com

The logo for Walter Ludwig features a stylized blue line drawing of a horse's head with a pointed ear. Below the drawing, the name "WALTER LUDWIG" is written in a bold, blue, sans-serif font, and "Wertpapierhandelsbank" is written in a smaller, blue, sans-serif font below that.

www.walter-ludwig.com

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

www.mwbfairtrade.com

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

www.capsolutions.de

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

www.gbc-ag.de



AnleihenFinder
Die Plattform für Anleihen im Mittelstand

ANLEIHEN FINDER Redaktion

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an:

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



GESTALTUNG HU Design Büro für Kreatives

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

www.h.ungar.de
info@h.ungar.de



KONTAKT Geschäftsführer & Redaktionsleitung

Timm Henecker

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

DAS ABONNEMENT DES ANLEIHEN 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 nicht für Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden.

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

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

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

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

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

**Bitte beachten Sie stets unseren
RISIKOHINWEIS**