

# AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



## 01 | EDITORIAL

„Investoren-Ansprache“

## 03 | INTERVIEW

mit Dr. Andreas Aufschnaiter, MS Industrie AG: „Wir stehen vor einem auftragsbedingten Wachstumsschritt“

## 07 | ANLEIHEN-SPLITTER

TERRAGON, R-Logitech, Veganz

## 09 | INTERVIEW

mit Torsten Uhlig, Bauakzente Balear Invest GmbH: „Luxus-Objekte auf Mallorca sind mit dem deutschen Markt nicht vergleichbar“

## 14 | KOLUMNE

„Fußnote“ von Markus Knoss, BankM AG: „Genussscheine - Aussterbende Spezies oder Renaissance?“

## 17 | IM FOKUS

Green Bond-Aufstockung nach Rekord-Halbjahr - Im Gespräch mit Photon Energy-CFO Clemens Wohlmuth

## 20 | NEUEMISSIONEN

## 22 | ONLINE NEWS

## 23 | PARTNER

## 24 | IMPRESSUM

## „INVESTOREN-ANSPRACHE“

Der gesamte Kapitalmarkt und damit auch der KMU-Anleihemarkt befinden sich weiterhin in einem extrem schwierigen Spannungsfeld aus realer Inflation, aufkommender Energiekrise, wachsenden Rezessionsängsten, steigenden Zinsen und volatilen Kursen. Trotz dieser Ausgangsbasis, die wohl auch noch für einige Zeit so bleiben wird, gehen viele mittelständische Unternehmen derzeit wieder den Schritt auf die nach wie vor vorhandenen Investoren zu. Die Wege und Ansprachen sind

dabei oft unterschiedlich - ebenso wie die individuellen Beweggründe und Ausgangssituationen der Emittenten. Es stellt sich dabei u.a. die Frage, welcher Investor passt zum jeweiligen Geschäftsmodell und Investment-Case.

Vor geraumer Zeit über eine Tochtergesellschaft schon einmal am Anleihemarkt zugegen, hat die MS Industrie AG eine neue fünfjährige Unternehmensanleihe aufgelegt, die im Zuge einer Privatplatzierung zunächst an ▶

institutionelle Investoren ausgegeben wird und später an der Börse Frankfurt gehandelt werden kann. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und wird jährlich mit 6,25% verzinst. Wir haben mit dem Vorstand der MS Industrie AG, Dr. Andreas Aufschneider, über die spannenden Betätigungsfelder der Unternehmensgruppe sowie über die Hintergründe der Private Placement-Emission gesprochen – [Seite 3](#). Einen anderen Weg geht da der Photovoltaik-Produzent Photon Energy, der eine bereits bestehende Anleihe aufstockt – und dies nicht zum ersten Mal in diesem Jahr. Dabei werden sowohl Privat-anleger, institutionelle Investoren als auch Alt-Anleger via Umtauschangebot angesprochen. Über die gegenwärtige Aufstockungstranche des Green Bonds 2021/27 der Photon Energy N.V., der übrigens mit 6,50% p.a. verzinst wird, sowie die Idee und Investitionsvorhaben dahinter, haben wir mit Finanzvorstand Clemens Wohlmuth gesprochen – [IM FOKUS auf Seite 17](#).

Eine solch breite Investoren-Ansprache hat auch die Semper idem Underberg AG für ihren neuen 75 Mio. Euro-Bond vorgenommen, das Umtauschangebot ist mittlerweile schon beendet und nur noch bis morgen können interessierte Anleger die neue Underberg-Anleihe zeichnen. In der vergangenen Woche wurden diese via Webcast über die Entwicklungen des Spirituosenherstellers informiert und die Kuponspanne wurde noch einmal zwischen 5,50% und 6,00% eingegrenzt. Weitaus mehr bietet da die R-Logitech S.A.M, deren neue fünfjährige Anleihe tatsächlich

im zweistelligen Bereich mit 10,25% p.a. verzinst wird. Die Anleihe ist mit einem Volumen von bis zu 250 Mio. Euro längst nicht mehr dem KMU-Segment zuzuordnen und richtet sich mit einer Mindeststückelung von 100.000 Euro ausschließlich an qualifizierte Anleger. Mehr dazu und zur bevorstehenden Betriebsschließung der TERRAGON AG sowie zur Prognosesenkung der Veganz Group AG finden Sie in unserem [ANLEIHEN-SPLITTER](#). Weitere Halbjahreszahlen, Prognosen und Unternehmensentwicklungen von Anleihe-Emittenten stehen zudem wie immer als Link in unseren [ONLINE NEWS](#) bereit.

Sowohl börslich als auch außerbörslich hat die Bauakzente Balear Invest GmbH ihre möglichen Anleger für die 8 Mio. Euro-Anleihe des Immobilienentwicklers angesprochen. Der Zinskupon liegt auch hier bei 6,50% p.a. Die Bauakzente-Gruppe entwickelt und baut Luxus-Immobilien auf Mallorca. An wen sich das Anleihe-Angebot konkret richtet und warum Mallorca ein gänzlich anderer Immobilienmarkt als Deutschland ist, hat uns Gründer und Geschäftsführer Torsten Uhlig im [INTERVIEW](#) erzählt. Zudem blicken wir mit Markus Knoss von der BankM AG auf einen womöglich wachsenden Finanzierungstrend, nämlich auf Genussscheine. Diese waren eine gewisse Zeit lang wenig interessant für den Markt, scheinen aktuell aber aufgrund ihrer Vielseitigkeit wieder an Attraktivität zu gewinnen. Allerdings sind sie – wie unser Kolumnist aufzeigt – doch deutlich erklärungsbedürftiger als Anleihen oder Aktien. ■

SEMPER IDEM  
UNDERBERG AG

## Die neue Underberg-Anleihe: Jetzt noch zeichnen und Kupon zwischen 5,5 % und 6,0 % sichern – Zeichnungsfrist endet am 28. September!

Zeichnungsfrist bis 28.09.2022, 10 Uhr MESZ, vorzeitige Schließung vorbehalten

[www.boerse-frankfurt.de/underberg](http://www.boerse-frankfurt.de/underberg) →





DR. ANDREAS AUFSCHEIDER

# „WIR STEHEN VOR EINEM AUFTRAGSBEDINGTEN WACHSTUMSSCHRITT“

## Interview mit Dr. Andreas Aufschneider, Vorstand der MS Industrie AG

Die MS Industrie AG hat eine fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 20 Mio. Euro aufgelegt. Verzinst wird die Anleihe, die gegenwärtig ausschließlich institutionellen Investoren angeboten wird, jährlich mit 6,25%. Wir haben mit dem Vorstand der MS Industrie-Gruppe, Dr. Andreas Aufschneider, über das Geschäftsmodell, die Entwicklung der Maschinenbau-Branche und die Hintergründe der Anleihe-Emission gesprochen.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Dr. Aufschneider, stellen Sie uns das Geschäftsmodell der MS Industrie AG doch bitte kurz vor. Mit welchen Geschäftsfeldern verdienen Sie Ihr Geld und wie verteilen sich dabei die Umsätze?

**Andreas Aufschneider:** Als fokussierte Industrieholding steht die MS Industrie AG unternehmerisch auf zwei Beinen, welche zusammen aktuell rund 200 Mio. Euro Jah-

resumsatz erwirtschaften. Das Segment „MS Powertrain“ konzentriert sich bei einem Umsatzanteil von rund 65% auf die hochpräzise Bearbeitung von Metallkomponenten und -systemen, vor allem für schwere Nutzfahrzeuge sowie den Off-Highway Bereich. Das Segment „MS Ultrasonic“ stellt etwa 35% des Umsatzes dar und vereint langjährige Kompetenzen des Maschinenbaus mit innovativen Anwendungen der Ultraschalltechnik (industrielles Schweißen, Schneiden, Prägen, Stanzen und Siegeln).

**Anleihen Finder:** Inwiefern sind Ihre Geschäftsfelder zukunftsfähig und rentabel?

**Andreas Aufschneider:** In beiden Weltmarktnischen verfügen wir über eine relevante Wettbewerbsposition, als spezialisierter Serienlieferant im Bereich Powertrain sowie als größter Anbieter für Ultraschall-Sondermaschinen für die Automobilindustrie. Die Profitabilität erreichen wir – nach der Corona-Pandemie – bei ▶

Powertrain bereits wieder im Jahr 2021 und wir gehen davon aus, dass der Bereich Ultrasonic aufgrund stark gestiegener Auftragseingänge ab dem laufenden Jahr im Kerngeschäft wieder die Profitabilitätszone erreicht und die neu aufgebauten Technologiefelder (z.B. Serienmaschinen, Systeme für „Nonwovens“) im kommenden Jahr die Gewinnschwelle überschreiten. Hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit können wir einerseits auf die stetig steigenden Transportvolumina der Nutzfahrzeugindustrie und andererseits auf die Vorteile der Ultraschalltechnik, nämlich höchste Energieeffizienz für die Verarbeitung von recyclebaren Materialien, verweisen.

**Anleihen Finder:** Was ist der USP der MS Industrie AG? Warum setzen Sie sich im Technologie-Wettbewerb durch?

### „Wir sind `Single-Source`-Lieferant mit langjährigen Lieferbeziehungen“

**Andreas Aufschnaiter:** Ein wesentlicher USP besteht für gut zwei Drittel des Konzernumsatzes darin, dass wir ein sogenannter „Single-Source“-Lieferant sind, der mit vielen Kunden mehrjährige Lieferbeziehungen pflegt und innerhalb dieser Vertragslaufzeiten nicht durch andere Lieferanten ausgetauscht werden kann. Dies gibt uns eine erhebliche Visibilität jeweils für mehrere Jahre. Ergänzend verfügen wir im Bereich der Ultraschalltechnik über eine Reihe von eigenen Rechten und Patenten, welche unser technologisches Know-how entsprechend schützen. Der ständig steigende Anteil von recyclebaren Kunststoffen sorgt zudem für kontinuierlich wachsende Zielmärkte dieser nachhaltigen Schweißtechnologie.

**Anleihen Finder:** Der Kapitalmarkt ist kein Neuland für die MS Industrie-Gruppe. Die Gruppe war schon einmal mit der MS Spaichingen-Anleihe 2011/16 an der Börse vertreten. Warum haben Sie sich jetzt erneut für den Kapitalmarkt und eine Anleihe entschieden? Und wie haben Sie sich in der „Zwischenzeit“ finanziert?

**Andreas Aufschnaiter:** Die damalige Anleihe auf Ebene der operativen MS Spaichingen GmbH war tatsächlich eine mittelständische Erfolgsgeschichte im Kapitalmarkt, welche uns damals wesentlich dabei half, das stark wachsende Geschäft mit Ventiltrieben für den DAIMLER-Weltmotor HDEP zu finanzieren. Die Anschlussfinanzierung haben wir seit 2016 sehr gut mit unseren Hausbanken darstellen können. Unsere Gruppe steht nun wieder vor einem auftragsbedingten Wachstumsschritt (u.a. für die neue Motorplattform der gesamten TRATON-Gruppe),



diesmal in beiden Geschäftsfeldern. Daher haben wir uns dazu entschieden, mit der bereits seit 2001 börsennotierten Holding als Emittentin aufzutreten. Als konsolidierte Gruppe erfüllen wir die Transparenzkriterien des Regulated Market und verfügen über eine solide Eigenkapitalbasis in Höhe von über 70 Mio. Euro sowie – quasi als Reserve – über nicht betriebsnotwendige Immobilien, welche wir bei Bedarf veräußern und die Liquidität zur Entschuldung einsetzen können.

**Anleihen Finder:** Damals wurde die Anleihe öffentlich angeboten. Warum sprechen Sie sich jetzt gezielt institutionelle Investoren über eine Privatplatzierung an?

### „Mit unseren beiden sehr speziellen strategischen Geschäftsfeldern MS Powertrain und MS Ultrasonic sind wir ein relativ erklärungsbedürftiges Unternehmen“

**Andreas Aufschnaiter:** Nach allen Erfahrungen, die wir in den letzten Jahren im Kapitalmarkt für Small-Caps gesammelt haben, stoßen wir hauptsächlich bei gut informierten bzw. institutionellen Anlegern auf ein längerfristig ausgerichtetes Interesse. Das hängt sicherlich auch damit zusammen, dass wir mit unseren beiden sehr speziellen strategischen Geschäftsfeldern MS Powertrain und MS Ultrasonic unter dem Dach der Holding doch ein relativ erklärungsbedürftiges Unternehmen sind. Ein Investor muss sich also die Zeit nehmen können, Chancen und Risiken unserer Gesamtaufstellung differenziert zu betrachten. Eine vereinfachende Zuordnung in die Automobilzulieferer-Branche greift schlichtweg zu kurz. ▶

**Anleihen Finder:** Wofür sollen die bis zu 20 Mio. Euro konkret eingesetzt werden? Welche Investitionen planen Sie?

**Andreas Aufschneider:** Im Wesentlichen sollen die Anleihemittel zur Umschichtung unserer Finanzierung von kurz- auf langfristig eingesetzt werden. Diese Ausrichtung passt wesentlich besser zu unseren über viele Jahre laufenden Kundenaufträgen. Etwa ein Viertel der Anleihemittel soll hingegen eine Reserve für die Fortsetzung des organischen Wachstums sowie für interessante F&E-Projekte zur Verfügung stehen. Das umfangreiche Investitionsprojekt des laufenden Jahres, nämlich das der maschinellen Automatisierung im Bereich Powertrain, haben wir über klassische Mietkaufmodelle bereits finanziert. Hierfür sind die Anleihemittel nicht erforderlich.

**Anleihen Finder:** ... und den jährlichen Zinskupon in Höhe von 6,25% können Sie aus dem operativen Cash Flow bedienen? Wie viel erwirtschaften (Umsatz, EBITDA, Cash Flow) Sie denn aktuell jährlich und wie gestaltet sich die operative Entwicklung der MS Industrie AG in den letzten Jahren?

### „Wir konnten im ersten Halbjahr 2022 mit 10 Mio. Euro bereits das EBITDA des gesamten Vorjahres übertreffen“

**Andreas Aufschneider:** Nachdem das Jahr 2020 sowohl durch die Corona-Pandemie, als auch durch einige interne Umstrukturierungs- und Rationalisierungsmaßnahmen inkl. einer Standortschließung und der Veräußerung einer Beteiligung geprägt waren, verlief das Jahr 2021 mit rund 9 Mio. Euro EBITDA operativ schon wesentlich besser, war allerdings durch Lieferkettenprobleme und Chipmangel bei unseren Kunden im 3. Quartal stark gebremst worden, sodass wir noch bei einem bereinigten EAT von rund -2,5 Mio. Euro gelandet sind. Im laufenden Jahr 2022 gelingt uns ein über 20%iges Wachstum auf einen Konzernumsatz von rund 200 Mio. Euro und die Rückkehr in die Profitabilität. Wir konnten im ersten Halbjahr 2022 mit 10 Mio. Euro bereits das EBITDA des gesamten Vorjahres übertreffen. Wir gehen davon aus, dass sich das Umsatzwachstum fortsetzen wird und wir bei normalem Geschäfts- und Konjunkturverlauf in den kommenden Jahren EBITDAs von über 20 Mio. Euro p.a. erwarten können.

**Anleihen Finder:** Zudem nennen Sie - sozusagen als Sicherheit für die Anleger - die Möglichkeit des Verkaufs einer (nicht betriebsnotwendigen) Immobilie zur Tilgung der Anleihe. Um welche Immobilie handelt es sich dabei und welchen Wert hat diese?

**Andreas Aufschneider:** Wie vorhin schon angedeutet halten wir in der Gruppe insgesamt drei nicht betriebsnotwendige Immobilien, zwei davon in Deutschland und eine in den USA. Die US-Immobilie in der Nähe von Detroit/Michigan mit einem Wert von rund 12 Mio. USD ist langfristig bis 2029 vermietet, schuldenfrei und kann in den nächsten 3-4 Jahren veräußert werden. In den Anleihebedingungen verpflichten wir uns, daraus resultierende Veräußerungserlöse zu separieren und für die Rückzahlung der Anleihe zu reservieren bzw. einzusetzen. Dieser Mechanismus soll bewusst der Absicherung der Interessen der Anleiheinvestoren dienen. Hinzu kommt eine Mindesteigenkapitalquote von 30% und eine Limitierung bei Dividendenvorschlägen an die Hauptversammlung.

**Anleihen Finder:** Wie gestaltet sich gegenwärtig Ihre Auftragslage?

**Andreas Aufschneider:** Der zuletzt berichtete Auftragsbestand per Ende Juni 2022 betrug für beide Geschäftsbereiche zusammen rund 131 Mio. Euro und somit +26% über dem Stand Mitte des Vorjahres. Dabei berechnen wir für den Bereich Powertrain allerdings nur die Kundenabrufe der jeweils kommenden 6 Monate. Die Addition aller Kundenaufträge über deren gesamte Vertragslaufzeit ergibt mit konservativen Mengenannahmen einen Vertragsbestand allein für den Bereich Powertrain von rund 845 Mio. Euro.

**Anleihen Finder:** Welche Unternehmen und Branchen gehören zu Ihrem Kundenkreis? Wo sind Sie dabei geographisch hauptsächlich tätig?

**Andreas Aufschneider:** Wir beliefern in der Nutzfahrzeugindustrie große internationale Player wie Daimler Trucks, MAN und Scania; hinzu kommen Baumaschinenhersteller wie Liebherr, aber auch ausgewählte PKW-Hersteller für neue Antriebsformen (Elektro oder Hybrid) wie z.B. die Volkswagen-Gruppe über deren Lieferanten ZF Friedrichshafen. Im Bereich des Ultraschall-Sondermaschinenbaus zählen wir fast alle großen PKW-OEMs und deren First Tier Supplier zu unseren Kunden und zwar weltweit. In den Ultraschall-Technologiefeldern (Serienmaschinen, Systeme- und Komponenten) hat sich der Kundenkreis in den letzten Jahren stark ausgeweitet; dies reicht von der Verpackungsmaschinenindustrie über die Medizintechnik, Elektroindustrie, Consumer Goods bis hin zu Herstellern von Hygieneartikeln im neuen Geschäftsfeld des rotativen Verarbeitens von „Nonwovens“-Artikeln.

**Anleihen Finder:** Wie sind Sie (und auch Ihre Kunden) ►

von den gegenwärtigen Krisenherden und deren Auswirkungen wie etwa Energiekosten-Steigerungen und Lieferketten-Probleme betroffen? Sind solide Finanzplanungen/Kalkulationen derzeit überhaupt möglich und mit welchen Maßnahmen „sichern“ Sie sich gegen diese externen Faktoren derzeit ab?

### „Die größte Herausforderung stellt im Maschinenbau immer noch die Verfügbarkeit von klassischen Zukaufteilen dar“

**Andreas Aufschneider:** Die aktuellen Herausforderungen sind in der Tat vielfältig; bis dato gelang es unserer Mannschaft recht gut, diese im Tagesgeschäft zu meistern. Etwas konkreter: Wir sind überwiegend in der Lage, Preissteigerungen – bei Rohmaterialien wie auch bei Energieträgern – an unsere Kunden weiterzugeben. Im Bereich Powertrain unter anderem aufgrund der Single-Source Position und im Bereich Ultraschall auf Basis von Angebotskalkulationen, welche zumindest für jeden größeren Auftrag stets die aktuellsten Beschaffungspreise und Stundensätze berücksichtigen. Die größte Herausforderung stellt im Maschinenbau immer noch die Verfügbarkeit von klassischen Zukaufteilen (Steuerungen, Pneumatik, Ventile, Schalter etc.) dar. Eine Entspannung ist noch nicht absehbar, daher rechnen wir in den kommenden Wochen und Monaten immer wieder mit der Verschiebung von Auslieferungsterminen für fertige Maschinen. Bilanziell wirkt sich das bei uns in Form

von erhöhten Beständen an Halbfertigfabrikaten aus. Umsatz geht dabei zwar nicht verloren, rutscht allerdings teilweise in das nächste Jahr.

**Anleihen Finder:** Welche operativen und unternehmerischen Meilensteine sollen - auch mit Hilfe der Anleihe - in den kommenden Jahren erreicht werden?

**Andreas Aufschneider:** Die Schwerpunkte bzw. Meilensteine der nächsten Zeit sind: Die Vergrößerung der Produktionsfläche am Powertrain-Standort in Trossingen bis Ende des ersten Quartals 2023 um rund 3.600 qm; zeitgleich die Finalisierung der Automatisierung/Roboterisierung der Kleinteilefertigung an diesem Standort; die Bewältigung der vorgenannten Beschaffungssituation von Zukaufteilen; die Erreichung der Break-Even-Schwelle im Subsegment der Ultraschall-Serienmaschinen und die Akquisition eines ersten Großauftrags im Bereich „Nonwovens“; schließlich die deutlich längerfristige Ausrichtung unserer Gruppenfinanzierung zur Absicherung des fortgesetzten organischen Wachstums mit Hilfe der Anleihe.

**Anleihen Finder:** Herr Dr. Aufschneider, besten Dank für das Gespräch.

Die kapitalmarktseitige Begleitung der Anleihe-Emission erfolgt durch die mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG



WKN: A2E4PH | Kupon: 4% p.a.  
 Ausgabepreis: 98% | Rendite: 4,45% p.a.



## Für Elif, Jan und Lukas. Für unsere Zukunft.

Unsere Gesellschaft braucht kluge Köpfe für die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft. Seit 2007 ermöglichen wir jungen Menschen ein Studium – unabhängig von ihrer sozialen oder finanziellen Herkunft. Die Studierenden erhalten eine faire Studienfinanzierung mit einkommensabhängiger Rückzahlung und werden für ihren Erfolg persönlich begleitet und gecoacht. Private und institutionelle Anleger können über Deutsche Bildung Studienfonds-Anleihen ein Investment für die Zukunft tätigen: Rentabel. Sinnvoll. Bewährt.

Zeichnungsfrist bis 30. November 2022. Jetzt starten.  
[www.deutsche-bildung-invest.de](http://www.deutsche-bildung-invest.de)

**ESG-Rating:** Die Asset Impact GmbH bewertet den Deutsche Bildung Studienfonds in ihrem Rating vom 30.09.2021 als „very sustainable“ und attestiert ein „sinnvolles und konsistentes Konzept“, das insgesamt eine überdurchschnittliche Leistung in den Kategorien Ökologie, Soziales und Governance (ESG) aufweist.  
**Hinweis:** Das Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des durch die CSSF gebilligten Wertpapierprospektes. Die Billigung ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Interessierte Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung den Prospekt lesen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Weitere Hinweise und Prospekt auf [www.deutsche-bildung-invest.de](http://www.deutsche-bildung-invest.de)

# ANLEIHENSPLITTER



## TERRAGON AG: INSOLVENZ VERWALTER SCHLIESST BETRIEB

TERRAGON wird „geschlossen“ – der vorläufige Insolvenzverwalter der TERRAGON AG, Dr. Rainer Eckert, hat eine Betriebsstilllegung des Unternehmens zum 30. September 2022 angeordnet.

Da bislang keine Einigung mit Interessenten für den Geschäftsbetrieb bzw. die verbleibenden Assets erzielt werden konnte, sieht sich der vorläufige Insolvenzverwalter nach eigenen Angaben zu dieser Maßnahme veranlasst, um eine mögliche Verringerung der Insolvenzmasse zu vermeiden. Die TERRAGON AG hatte zusammen mit drei Tochtergesellschaften am 29. Juni beim Amtsgericht Charlottenburg aufgrund von Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag gestellt.

### TERRAGON-ANLEIHE

Die unbesicherte TERRAGON-Anleihe 2019/24 (WKN: A2GSWY), die jährlich mit 6,50% verzinst wurde, hat ein ausstehendes Gesamtvolumen von 25 Mio. Euro.

## NEUE R-LOGITECH-ANLEIHE: ZINSKUPON VON 10,25%

Zinskupon im zweistelligen Bereich – die neue fünfjährige Unternehmensanleihe 2022/27 (ISIN: DE-000A3K73Z7) der R-LOGITECH S.A.M. wird jährlich mit 10,25% verzinst.

Der Zinskupon wurde auf Basis eines institutionellen Bookbuilding-Verfahrens festgelegt. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu 250 Mio. Euro mit einer Mindeststückelung von 100.000 Euro und richtet sich an qualifizierte Anleger. Institutionelle Inhaber der mit 8,50% verzinsten R-LOGITECH-Anleihe 2018/23 (ISIN: DE000A19WVN8) konnten ihre Schuldverschreibungen 2018/23 in die neuen mit 10,25% verzinsten Schuldverschreibungen 2022/27 umtauschen.



Die Seaport Group Europe LLP fungiert als Lead Placement Agent und die BankM als Exchange and Settlement Agent bei der Transaktion.

## VEGANZ SENKT JAHRES- PROGNOSE 2022

Prognose gesenkt - die weltweiten Lieferkettenengpässe sowie die durch Energiepreiserhöhungen und allgemeinen Inflationsdruck beeinträchtigte Konsumentenstimmung im Lebensmitteleinzelhandel wirken sich weiterhin negativ auf das Geschäft der Veganz Group AG aus. Das Unternehmen passt daher die Jahresprognose für das Geschäftsjahr 2022 nach unten an.

Veganz erwartet für das Geschäftsjahr 2022 nunmehr sowohl auf Gruppenebene als auch auf Einzelgesellschaftsebene der Veganz Group AG einen deutlichen (bisher: leichten) Umsatzrückgang (Vorjahr: 33,5 Mio. Euro bzw. 30,4 Mio. Euro) sowie weiterhin ein gegenüber dem Vorjahr leicht verringertes EBITDA (Vorjahr: -9,8 Mio. Euro).



Der Halbjahresbericht wird am 29. September 2022 veröffentlicht. Das Unternehmen lädt aus diesem Grund am Donnerstag 29.09., um 10 Uhr zu einer, zu einer Telefonkonferenz inklusive Webcast ein.

 Photon Energy Group

NACHHALTIG INVESTIEREN

## 6,50% GREEN BOND 2021/27 - Aufstockung

**Umtauschfrist: 7. September – 7. Oktober 2022**

(für Umtausch der Photon Energy Anleihe 2017/22, WKN A19MFH)

**Loyalitätsprämie 1,5%** (15 Euro pro Stück)

**Zeichnungsfrist: 7. September – 11. Oktober 2022**

WKN: A3KWKY / ISIN: DE000A3KWKY4

6,50% p.a.  
quartalsweise  
Auszahlung

Volumen: **Aufstockung um bis zu 25 Millionen Euro**

Stückelung: **EUR 1.000**

Kupon: **6,50% p.a.** (quartalsweise Auszahlung)

Laufzeit: **22. November 2027**

**Photon Energy Group ist ein voll integriertes  
Solarenergieunternehmen und Ökostrom-Produzent**

**JETZT ZEICHNEN**

Direkt bei uns unter:  
[bond@photonenergy.com](mailto:bond@photonenergy.com)

Weitere Informationen und Wertpapierprospekt: [www.photonenergy.com/greenbond2022](http://www.photonenergy.com/greenbond2022)

Wichtiger Hinweis: Der gebilligte Wertpapierprospekt ist auf der Internetseite der Photon Energy N.V. [www.photonenergy.com/greenbond2022](http://www.photonenergy.com/greenbond2022) veröffentlicht. Die Billigung des Prospekts ist weder als Befürwortung des Umtauschs oder des Kaufs der angebotenen Wertpapiere noch als Bestätigung der Qualität der Wertpapiere zu verstehen. Anleger sollten ihre eigene Bewertung der Eignung dieser Wertpapiere für die Anlage vornehmen. Es wird empfohlen, dass potenzielle Anleger den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen.



CREDIT: BAUAKZENDE BALEAR INVEST GMBH



TORSTEN UHLIG

# „LUXUS-OBJEKTE AUF MALLORCA SIND MIT DEM DEUTSCHEN WOHNIMMOBILIENMARKT NICHT VERGLEICHBAR“

## Interview mit Torsten Uhlig, Bauakzente Balear Invest GmbH

Seit Anfang September kann die neue fünfjährige Anleihe 2022/27 (ISIN: DE000A30VGQ1) der Bauakzente Balear Invest GmbH an der Börse Frankfurt gekauft werden. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu 8 Mio. Euro und wird jährlich mit 6,50% verzinst. Die Emittentin entwickelt und verkauft Luxus-Immobilien auf Mallorca. Warum dieser Markt anders tickt als der deutsche Immobilienmarkt und warum Bauakzente sich erstmals an den breiten Kapitalmarkt wendet, erläutert Gründer und Geschäftsführer Torsten Uhlig im Gespräch mit der Anleihen Finder Redaktion.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Uhlig, stellen Sie uns die Bauakzente Immobiliengruppe doch kurz vor? Wie sehen Ihr Geschäftsmodell und die Gruppenstruktur aus?

**Torsten Uhlig:** Gerne. Die Bauakzente Gruppe ist ein von mir vor über 15 Jahren gegründeter Immobilienprojektentwickler. Wir realisieren und verkaufen Ein- & Mehrfamilienhäuser im gehobenen Segment. Neben der Kernregion Nordrhein-Westfalen haben wir im Jahr 2002 auf Sylt die erste Luxus-Immobilie entwickelt. Die

Anleihe-Emittentin Bauakzente Balear Invest GmbH ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Bauakzente Uhlig GmbH und ausschließlich auf Luxus-Immobilien auf Mallorca spezialisiert. Auf der beliebten Baleareninsel sind wir seit dem Jahr 2015 aktiv.

**Anleihen Finder:** Warum haben Sie sich für „Luxusimmobilien“ auf Mallorca entschieden?

**„Die Gewinnmargen sind ein gutes Stück höher als bei üblichen Wohnimmobilien“**

**Torsten Uhlig:** Auf Sylt hatten wir bereits die Attraktivität des Luxus-Segments kennengelernt. So sind die Gewinnmargen ein gutes Stück höher als bei üblichen Wohnimmobilien. Die erste Idee für den Schritt nach Mallorca hatte ich dann vor Ort im Urlaub, wenn man mit Leidenschaft dabei ist, lässt es einen auch in der eigentlich freien Zeit nicht los. Nach mehreren Urlaube und intensiver Marktrecherche habe ich dann 2015 das Projekt auf der Insel umgesetzt. ▶



**Anleihen Finder:** Wie sieht Ihr Track Record dort bislang aus? Welche Margen erzielen Sie dort? Wie haben Sie Ihre Projekte bislang finanziert?

**Torsten Uhlig:** Bisher haben wir sechs Projekte entwickelt und erfolgreich verkauft. Die zuletzt realisierte Neubauvilla in Nova Santa Ponsa ist ein Musterbeispiel für unseren hohen Baustandard und das erfolgreiche Geschäftsmodell auf Mallorca. Das spektakuläre und moderne Einfamilienhaus in der begehrten Villengegend am Hausberg Ensaimada von Nova Santa Ponsa hat eine Wohnfläche von 493 qm und gewährleistet höchsten Komfort. So verfügt das Objekt auf insgesamt vier Ebenen beispielsweise über eine Tiefgarage mit zwei Stellplätzen, vier Schlafzimmer und vier Bäder, Lift und einen Infinity Pool. Zudem wurde ein modernes Heimautomationssystem, eine Fußbodenheizung sowie eine energieeffiziente Kühl- und Heiztechnik mit Solarpanelen integriert. Vom Grundstückkauf bis zum Verkauf – bezugsfertig und voll möbliert – für rund vier Mio. Euro im ersten Quartal 2022 dauerte es rund 28 Monate. Die Marge war deutlich zweistellig. Zur Finanzierung nutzen wir einen Mix aus Eigen- und Fremdkapital. Für das laufende Projekt Marimont haben wir 2019 erstmals eine Anleihe mit einem Volumen von 3,1 Mio. Euro außerbörslich über eine Vermögensverwaltung platziert. Das Objekt soll übrigens Mitte 2023 fertiggestellt und für über zehn Mio. Euro verkauft werden.

**Anleihen Finder:** Wer sind Ihre Käufer und wie sehen Sie die aktuelle Marktentwicklung? In Deutschland verschlechtern sich ja derzeit die Bedingungen deutlich.

**„Entscheidend für den Kauf sind eher Kapitalerhalt, Sachwerte als Inflationsschutz und natürlich Lebensqualität“**

**Torsten Uhlig:** Luxus-Objekte auf Mallorca sind mit dem deutschen Wohnimmobilienmarkt nicht vergleichbar. Unsere Kunden haben bereits die eine oder andere Immobilie auf der Welt. Ein Kauf zwischen fünf und 20 Mio. Euro auf Mallorca erfolgt ganz überwiegend mit Eigenkapital – finanziert wird eher aus steuerlichen Gründen. Daher sind die aktuell steigenden Zinsen dort kein Thema. Entscheidend für den Kauf sind eher Kapitalerhalt, Sachwerte als Inflationsschutz und natürlich Lebensqualität. Letzteres erfüllt Mallorca mit dem perfekten Klima, der hervorragenden Infrastruktur und guten Erreichbarkeit wie wohl kaum ein anderer Standort in Europa.

**Anleihen Finder:** In Mallorca ist der Immobilienmarkt für Luxusimmobilien in bester Lage umkämpft. Wie entwickeln sich dort die Preise, wie groß ist die Nachfrage? Und inwiefern können Sie sich – als noch recht junges deutsches Unternehmen – im Projektgeschäft auf der Insel durchsetzen?

**Torsten Uhlig:** Die Nachfrage übersteigt das Angebot seit Jahren. Dies wird sich auch nicht ändern – dies wird derzeit durch die Anfragen für unser laufendes Projekt Marimont bestätigt wird. Wir sind derzeit im Rohbau und es gibt bereits sehr konkretes Interesse, sonst ist dies erst mit dem Beginn des Innenausbaus der Fall. Es gibt einfach kaum Neubauten in Top-Lagen mit Meerblick, die höchste Ansprüche an Bauqualität und Komfort erfüllen. Wir ►



CREDIT: BAUKAZENTE BALEAR INVEST GMBH

sind ja bereits seit gut sieben Jahren im Markt, daher würde ich uns nicht als jung bezeichnen. Wir profitieren heute über ein etabliertes Netzwerk vor Ort. So konnten wir uns auch bereits ein Grundstück mit Altbestand in Nova Santa Ponsa optionieren.

**Anleihen Finder:** Nun wagen Sie mit Ihrem Unternehmen den Schritt auf den Kapitalmarkt. Was versprechen Sie sich von der Anleihe und wofür sollen die bis zu 8 Mio. Euro konkret verwendet werden?

**„Künftig wollen wir jedes Jahr einen Neubau starten, um dann auch regelmäßige Einnahmen zu generieren“**

**Torsten Uhlig:** Wir – und unsere Anleger – haben mit der ersten Anleihe gute Erfahrungen gemacht. Jetzt wollen wir breiter streuen. Die Anleihemittel sollen für die Wachstumsfinanzierung innerhalb unseres bewährten Geschäftsmodells auf Mallorca genutzt werden. Künftig wollen wir jedes Jahr einen Neubau starten, um dann auch regelmäßige Einnahmen zu generieren. Noch in diesem Jahr beginnt die Entwicklung einer weiteren Traumimmobilie. Wie bereits erwähnt, haben wir das Grundstück für das Projekt Ocean View bereits optioniert. Es verfügt über einen unverbaubaren Blick auf das offene Meer und den von Stardesigner Philip Stark gestalteten Luxusyachthafen Port Adriano.

**Anleihen Finder:** Wie wird das Ocean View-Projekt in Nova Santa Ponsa zusätzlich finanziert und was passiert,

wenn Sie die 8 Mio. Euro über die Anleihe nicht einsammeln können?

**„Sollte die Eigenkapitalquote unter 20% fallen, werden wir den Zinskupon um ein Prozent erhöhen“**

**Torsten Uhlig:** Derzeit verfügen wir über eine Eigenkapitalquote von gut 30 Prozent und liquide Mittel von über einer Mio. Euro. Trotz der neuen Anleihe sollte sich an der für unsere Branche sehr soliden EK-Quote nichts Wesentliches ändern, denn im kommenden Jahr erwarten wir ja den Verkauf von Marimont für über 10 Mio. Euro. An der hohen EK-Quote lasse ich mich messen. Sollte sie unter 20 Prozent fallen, werden wir den Zinskupon um ein Prozent erhöhen. Für die Realisierung von Ocean View ist nur ein Teil des Anleihevolumens vorgesehen. Als Alternativen würden uns auch Bankfinanzierungen und Eigenkapital aus der Muttergesellschaft zur Verfügung stehen und im nächsten Jahr dann natürlich auch noch der Erlös von Marimont.

**Anleihen Finder:** Können Sie uns die finanziellen Planzahlen des Projektes grob nennen (Grundstückskauf und Baupreis der Immobilie sowie geplanter Verkaufspreis)?

**Torsten Uhlig:** Das Grundstück kostet rund 3 Mio. Euro inklusive Abrisskosten des Bestandsobjektes. Bei den Baukosten möchte ich aus wettbewerbsgründen nicht ins Detail gehen, da auch die Planung noch nicht ▶



abgeschlossen ist. Der Verkaufspreis wird sicher über 8 Mio. Euro liegen und die Marge im deutlich zweistelligen Prozentbereich.

**Anleihen Finder:** Sie sind bei Ihrem Geschäftsmodell auf Immobilien-Verkäufe angewiesen. Wie können Sie die jährlichen Zinszahlungen in Höhe von 6,50% gewährleisten?

**Torsten Uhlig:** Die Zinsen werden aus den Immobilienverkäufen geleistet.

**Anleihen Finder:** Wie sieht das finanzielle Fundament der Bauakzente Gruppe aus? Können Sie uns einmal die wichtigsten Finanzkennzahlen nennen?

**Torsten Uhlig:** Ein Eigenkapital von 1,6 Mio. Euro in der Balear Invest sollte doch schon alleinig für sich sprechen. In der ganzen Bauakzente Gruppe haben wir 8 Mio. Euro und sind damit sehr solide aufgestellt.

**Anleihen Finder:** Wen sprechen Sie mit der (prospektfreien) Anleihe konkret an? Welche Sicherheiten können Sie Ihren Anlegern bieten?

**Torsten Uhlig:** Wir richten uns an institutionelle und private Anleger. Die Anleihe verfügt über die üblichen Covernance wie eine Negativerklärung und Change-of-Control-Klausel. Und wie gesagt wird der Kupon auf 7,50% erhöht, falls unsere EK-Quote unter 20 Prozent fallen sollte.

**Anleihen Finder:** Wie „läuft“ Ihr aktuelles Projekt „Marimont“? Haben Sie mit Verzögerungen, Materialknappheit, Lieferengpässen, Zahlungsausfällen o.ä. zu kämpfen?

**„In Mallorca erfolgt der Verkauf frühestens kurz vor Fertigstellung, höhere Baukosten können also weitergegeben werden“**

**Torsten Uhlig:** Der Baufortschritt bei Marimont liegt voll im Plan. Natürlich sind die Kosten im Vergleich zur Planung etwas höher, doch dies ist kein Problem. Anders als in Deutschland werden Immobilien auf Mallorca nicht zum Projektstart oder frühzeitig zum Festpreis verkauft, sondern frühestens kurz vor Fertigstellung. Höhere Baukosten können also weitergegeben werden, insbesondere aufgrund der hohen Nachfrage im Luxus-Segment. Außerdem haben wir wie erwähnt eine sehr attraktive Marge, selbst wenn die Kosten etwas steigen.

**Anleihen Finder:** Immobilien-Anleihe haben derzeit einen schwierigen Stand am Kapitalmarkt. Warum glauben Sie dennoch, dass Sie Anleger mit Ihrem Fokus auf Luxusimmobilien auf Mallorca – auch zum jetzigen Zeitpunkt – überzeugen können?

**Torsten Uhlig:** Ja, das Umfeld ist schwierig. Doch gerade in solch einer Zeit ist eine gute Kapitalanlage umso wichtiger. Wir bieten 6,50% Zinsen pro Jahr, wollen die Mittel in ein etabliertes Geschäftsmodell innerhalb eines hoch attraktiven Marktes investieren und erwarten im kommenden Jahr einen massiven Verkaufserlös. Dieses Chance-/Risikoverhältnis halte ich für sehr attraktiv.

**Anleihen Finder:** Herr Uhlig, besten Dank für das Gespräch. ■



Deutscher  
Mittelstandsanleihen  
FONDS

WKN: A1W5T2, ISIN: LU0974225590

## Nachhaltigkeitsorientierte Mittelstandsanleihen

imug | rating bestätigt:  
Deutscher Mittelstandsanleihen  
FONDS für nachhaltigkeits-  
orientierte Anleger geeignet

Nach Artikel 8 der EU-Offenlegungs-  
verordnung klassifiziert

Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.dma-fonds.de](http://www.dma-fonds.de)



**KfM**  
Deutsche Mittelstand AG

Rathausufer 10  
40213 Düsseldorf

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





# „FUßNOTE“: GENUSSSCHEINE - AUSSTERBENDE SPEZIES ODER RENAISSANCE?

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

**Welche Markttendenzen gibt es, was sind aufkommende Finanzierungstrends? Diese Fragen stellen wir uns regelmäßig in unserer Fußnote. Heute im Blickpunkt: Genussscheine. Kann das einstige Universalwerkzeug im aktuellen Kapitalmarktumfeld für den Mittelstand wieder en vogue werden?**

Hatten wir uns in unserer letzten [Fußnote die Tauglichkeit von Inflationsanleihen für KMUs](#) näher angeschaut, wollen wir uns heute auf die Spur einer anderen scheinbar totgeglaubten Spezies begeben. Der gute alte Genussschein. Nachdem die Suezkanal-Gesellschaft dieser Finanzierungsform 1856 zum Durchbruch verhalf, waren die Genüsse bis zum Beginn des 21. Jahrhunderts fester Bestandteil des Finanzierungsbaukastens. Besonders Banken und Versicherungen griffen regelmäßig auf die Emission von Genussscheinen als Eigenkapitalersatz zurück.

Dann kam 2008 die Finanzkrise und auf einmal war alles anders. Mit der Einführung der Basel-III-Vorschriften

zählten Genussscheine plötzlich nicht mehr zum voll haftenden Kernkapital (Tier 1). Der International Accounting Standard (IAS 32) zog nach und laufzeitbegrenzte Genussrechte durften nicht mehr im Eigenkapital verbucht werden, sondern fielen nunmehr unter die Fremdkapitalpositionen. Mit Folgen für nach IFRS bilanzierende Emittenten: So verschlechterte sich die Eigenkapitalquote der SIXT SE mit Einführung des modifizierten IAS 32 schlagartig von 29% auf 20%.

## Neue Krise, neue Chance

Über 10 Jahre später könnte eine andere Krise den Dornröschenschlaf beenden. Wir beobachten jedenfalls vermehrte Anfragen und ein wachsendes Interesse. Doch warum werden Genussscheine speziell im Mittelstand plötzlich wieder als Finanzierungsalternative wahrgenommen? Um diese Frage zu beantworten, lohnt es sich zunächst einen Blick auf die Herausforderungen im aktuellen Umfeld werfen: ▶

Wir haben eine Inflation, die gekommen ist, um zu bleiben. Ergo weiter steigende Zinsen. Dazu nicht erst seit der jüngsten Teilmobilmachung ein unkalkulierbares Risiko der weiteren Eskalation mit Russland. Also unverändert hohe Volatilität an den Kapitalmärkten, gepaart mit Rezessionsorgen. Eine Bankenlandschaft, die immer mehr reguliert wird (Stichwort Basel-IV) und somit bei der Kreditvergabe immer restriktiver vorgehen muss. Ein verschärfter Kampf um Talente, speziell für den Mittelstand sind Mitarbeitergewinnung und vor allem -bindung elementar.

### Interessenausgleich im Spannungsfeld

Gleichzeitig beobachten wir eine Re-Allokation bestehender Assets über Branchen und Anlageinstrumente. Das heißt aber auch, dass das Gros der bestehenden Mittel weiterhin für Investitionen zur Verfügung steht. Nur eben zu neuen Bedingungen. Und da kommen die Genussscheine ins Spiel. Zwar sind sie im Gegensatz zu Aktien, Anleihen oder klassischen Krediten im ersten Schritt erklärungsbedürftiger, punkten dafür aber mit ihrer Vielfältigkeit. Genau das macht sie für kapitalsuchende Unternehmen, die sich im dargestellten Umfeld schwer tun alle Stake- und Shareholder gleichermaßen zufriedenzustellen, attraktiv. Hier das Spannungsfeld, in dem Emittenten sich derzeit bewegen:

1. Die Gesellschafter/Aktionäre wollen keine Verwässerung oder wollen bei der aktuellen Bewertung ihres Unternehmens keine Anteile abgeben.
2. Investoren sind sich unsicher ob des Zinssatzes und wünschen sich Flexibilität.
3. Aufgrund der Konjunkturunsicherheit können sich die zu finanzierenden Projekte verschieben und die Bilanz belasten.
4. Die Hausbanken wollen für weitere (Projekt-) Finanzierungen mehr Eigenkapital sehen.
5. Die Mitarbeiter binden sich nur langfristig, wenn sie stärker am Erfolg beteiligt werden.

Ein Genussschein kann bei entsprechender Strukturierung einen Interessenausgleich herbeiführen. Als aktienähnliche Wertpapiere verkörpern Genüsse schuldrechtliche Ansprüche, jedoch keine Mitgliedsrechte. Folglich gewähren sie Vermögensrechte, aber kein Stimmrecht. In der Regel enthalten sie eine Gewinnbeteiligung, teilweise auch eine Beteiligung am Liquidationserlös. Ferner kann eine Verlustbeteiligung vereinbart werden.

Durch den hybriden Charakter vermeiden die bestehenden Gesellschafter eine Verwässerung. Der Zinssatz kann flexibel gestaltet, das Zinsänderungsrisiko ausgeschlossen werden. Meist erfolgt ein Bezug zur Dividende oder zum Bilanzgewinn. Dem Emittenten wird der Druck genommen, bei Projektverzögerungen oder in Verlustjahren noch zusätzlich Zinsaufwand für die Genüsse leisten zu müssen. Bei sich wiedereinstellendem Erfolg, wird der Zinsausfall aufgeholt.

### Flexibilität als Wettbewerbsvorteil

Werden ein paar wesentliche Punkte eingehalten (u.a. lange Laufzeit, Kündigungsrechte), können nach HGB-bilanzierende Emittenten (und unter Umständen sogar IFRS bilanzierende AGs) das Genussrechtskapital als eigenkapitalergänzend verbuchen und entlasten somit die Bilanz und verbessern in den meisten Fällen ihr Kredit-Scoring bei den finanzierenden Banken. Und im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen kann die Belegschaft am Unternehmenserfolg zusätzlich partizipieren.

Grundbedingung für die Emission ist bei Aktiengesellschaften die Schaffung von genehmigtem Kapital zur Ausgabe von Genussscheinen im Rahmen der Hauptversammlung. Ein Bezugsrecht muss gewährt werden. Darüber hinaus ist die Ausgestaltung gesetzlich nicht im Detail geregelt. Um die Fungibilität zu gewährleisten und sich eine Kapitalmarkthistorie aufzubauen, ist die Börsennotiz jedoch ein ganz wichtiger Baustein für den Gesamterfolg einer Genussrechtstransaktion. Um diese These zu belegen, müssen wir nicht bis ins 19. Jahrhundert zurückgehen. Bertelsmann, Dräger Werke oder Magnum AG heißen die modernen Vorbilder für KMUs. ■





**EURBODEN**  
EURBODEN  
ARCHITEKTURKULTUR

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

**FCR Immobilien**

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

**€ 25.000.000**  
**2018**

**EURBODEN**  
EURBODEN  
ARCHITEKTURKULTUR

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

**€ 40.000.000**  
**September 2019**

**EURBODEN**  
EURBODEN  
ARCHITEKTURKULTUR

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

**€ 75.000.000**  
**November 2020**

© Michael Kügler

# Ihre Brücke zum Kapitalmarkt

DEUTSCHE BÖRSE  
CAPITAL MARKET PARTNER

Emissionsexperte  
**mi:access**

KAPITALMARKT | Primärmarkt  
PARTNER | Börse Düsseldorf

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

Berlin | Frankfurt | Hamburg | Hannover | München

**mwb**  
Wertpapierhandelsbank



# WALTER LUDWIG

Innovators Make Markets

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



## AUFSTOCKUNG DES Photon Energy-Green Bonds 2021/27



CLEMENS WOHLMUTH

# „DAS ERSTE HALBJAHR 2022 WAR EIN REKORD FÜR UNS IN ALLEN BELANGEN“

## Im Gespräch Clemens Wohlmuth, CFO der Photon Energy N.V.

Die Photon Energy N.V. stockt ihren im vergangenen Jahr begebenen Green Bond 2021/27 (ISIN: DE-000A3KWKY4) um bis zu 25 Mio. Euro auf. Bereits im Mai dieses Jahres wurde die Anleihe um 10 Mio. Euro auf 65 Mio. Euro aufgestockt. Bei Vollplatzierung der jetzigen Tranche hätte die mit 6,50% verzinste Anleihe ein Gesamtvolumen von 90 Mio. Euro. Derzeit läuft sowohl ein öffentliches Zeichnungs-Angebot als auch ein Umtauschangebot an Inhaber der Photon Energy-Anleihe 2017/22. Wir haben mit dem Finanzvorstand des Ökostrom-Produzenten, Clemens Wohlmuth, über die Aufstockung und damit verbundene Opportunitäten gesprochen.

**Anleihen Finder:** Sehr geehrter Herr Wohlmuth, warum stockt Photon Energy seinen Green Bond 2021/27 bereits zum zweiten Mal in diesem Jahr auf? Sind die sich bieten-

den Investment-Chancen am Markt derzeit so „attraktiv“ oder sind es reine Refinanzierungsgründe? Wohin sollen die Mittel konkret fließen?

**Clemens Wohlmuth:** Beides trifft zu. Wir sehen einerseits eine starke Dynamik im Ausbau unserer Projektpipeline und neuer Anlagen in unseren Kernmärkten in Zentraleuropa. Dabei wollen wir bestehenden wie neuen Investoren die Möglichkeit geben, nachhaltig zu attraktiven Konditionen in unseren 6,50% Green Bond 2021/2027 zu investieren. Die Zeichnungsfrist dazu läuft noch bis 11. Oktober über unsere [Webpage](#). Wie in der Vergangenheit werden wir auch wieder eine Privatplatzierung durchführen, um unseren institutionellen Investoren wie der EBRD die Möglichkeit einer Folgezeichnung zu geben. Darüber hinaus haben wir uns aufgrund diverser Nachfragen von Anlegern entschlossen, unseren Investoren ▶



CREDIT: PHOTON ENERGY NAV

der alten Anleihe 2017/2022 nochmals die Möglichkeit einer Folgeinvestition in unseren 6,50% Green Bond 2021/2027 zu geben, der am 26. Oktober zurückgezahlt wird. Wir bieten dabei eine zusätzliche einmalige Loyalitätsprämie von 1,5%, also 15 EURO je Stück, an. Bei der Erstplatzierung des Green Bonds 2021/2027 vor fast einem Jahr hatten wir bereits eine ausgesprochen hohe Umtauschrate von fast 50%, allerdings wollten einige Investoren die Anleihe noch länger behalten. Jetzt ist es auch für diese ein idealer Zeitpunkt zu tauschen. Das Umtauschangebot läuft noch bis 7. Oktober.

**Anleihen Finder:** Erneuerbare Energien stehen im Zuge der Energiekrise mehr denn je im Mittelpunkt. Was hat sich seit der Anleihe-Emission im November 2021 bei Photon Energy verändert?

**„Derzeit verkaufen über 80% unserer PV-Anlagen Strom zu attraktiven Marktpreisen“**

**Clemens Wohlmuth:** Sehr viel. Wir haben uns ja vor fast zwei Jahren dazu entschieden unsere neuen PV-Anlagen kommerziell zu betreiben, das heißt ohne Einspeisevergütungen und den Strom direkt in den Markt zu verkaufen. Unsere australischen Anlagen, die wir im August 2021 angeschlossen hatten waren die Ersten. Seither haben wir in Ungarn noch zwei weitere Anlagen im Dezember 2021 und Mai 2022 ans Netz gebracht. Als wir die Strompreise im Herbst 2021 analysiert haben, haben wir uns entschlossen unser tschechisches Portfolio für 2022 von der Einspeisevergütung auf den etwas geringeren Grünen Bonus mit Stromselbstvermarktung

ebenfalls umzustellen. Als dann in Ungarn im Dezember 2021 die Möglichkeit geboten wurde von den Einspeisevergütungen temporär auszusteigen, haben wir auch diese Möglichkeit ergriffen. Aufgrund der Gespräche mit den finanzierenden Banken, konnten wir dies aber erst ab April 2022 umsetzen. Derzeit verkaufen dementsprechend über 80% unserer PV-Anlagen Strom in den Markt zu attraktiven Marktpreisen. Das der Ukraine Konflikt die Strompreise darüber hinaus noch so anheizen würde, war zu dieser Zeit noch nicht absehbar. Darüber hinaus haben wir mit dem Bau von sieben PV-Anlagen in Rumänien begonnen, wo wir dieses Jahr noch 32 MWp ans Netz anschließen wollen und damit unser Bestandsportfolio auf über 120 MWp ausbauen werden. Neben dem Anlagen-geschäft hat sich auch die Nachfrage nach Komponenten, hauptsächlich Batterien, Modulen und Wechselrichter in unserem Technologiehandelsgeschäft extrem gesteigert. Glücklicherweise haben wir gute Lieferantenbeziehungen und diesen Trend rechtzeitig Ende letzten Jahres erkannt, um diese Nachfrage zu bedienen.

**Anleihen Finder:** Sie gehören zu den Gewinnern der Energiekrise. Wie macht sich das im operativen Geschäft und bei den Finanzkennzahlen bislang bemerkbar? Mit welche Umsatz- und EBITDA-Zahlen rechnen Sie im Gesamtjahr 2022?

**Clemens Wohlmuth:** Das erste Halbjahr 2022 war ein Rekord für uns in allen Belangen. Wir hatten eine Rekordstromproduktion und konnten unseren Umsatz um 124,4% von 14,425 Mio. Euro auf 32,367 Mio. Euro steigern. Damit haben wir fast den Ganzjahresumsatz von 2021 mit 36,359 Mio. Euro erreicht. Das EBITDA konnten wir sogar von ►

4,120 Mio. Euro auf 10,143 Mio. Euro um somit 146,2% steigern und damit das Gesamtjahres-EBITDA 2021 von 9,584 Mio. Euro übertreffen. Aufgrund des Wachstums haben wir auch das Ergebnis nach Steuern von einem Verlust von -4,037 Mio. Euro ins Positive drehen können und einen Gewinn von 0,539 Mio. Euro erzielt. Aufgrund der guten Halbjahreszahlen und dem Geschäftsausblick für das restliche Jahr haben wir unsere Guidance 2022 auf einen Zielumsatz von 85 Mio. Euro und ein EBITDA von 24 Mio. Euro erhöht. Die veröffentlichten Rekordumsätze aus der Stromproduktion im Juli und August dieses Jahres unterstreichen diese Guidance bereits.

**Anleihen Finder:** Wie groß ist der aktuelle Bestand an eigenen PV-Anlagen und wie viel Strom/Erträge generieren Sie damit?

**Clemens Wohlmuth:** Derzeit besitzen wir in 91,9 MWp und haben weitere sieben Anlagen mit 28,3 MWp in Rumänien im Bau. Bis Jahresende wollen wir in Rumänien insgesamt 32 MWp ans Netz bringen. Damit wird unser Portfolio auf über 120 MWp anwachsen und eine Erzeugungskapazität von ca. 170 GWh p.a. haben. Im Vergleich dazu haben wir letztes Jahr 103 GWh produziert und können dieses Jahr über 120 GWh erwarten. Wir haben allein in den ersten acht Monaten dieses Jahres 93,5 GWh gegenüber 71,2 GWh im Vorjahreszeitraum (+31,3% YoY) an Strom produziert. Damit haben wir bereits allein aus der Stromproduktion in dieser Zeit 27,3 Mio. Euro Umsatz erzielt nach 19,4 Mio. Euro für das gesamte Jahr 2021, also bereits um 41% mehr.

**Anleihen Finder:** Wäre angesichts der aktuellen Entwicklung nicht sogar ein neuer Bond mit niedrigerem Kupon machbar und aus finanzieller Sicht die bessere Variante gewesen? Wenn nein, warum nicht?

**Clemens Wohlmuth:** Wir haben das kurz angedacht, dann aber unseren Investoren doch das gleiche Instrument bieten wollen. Die Restlaufzeit beträgt auch noch über 5 Jahre, was es für uns auch attraktiv macht. Auch wenn sich das Unternehmen in der Zwischenzeit weiterentwickelt hat, sehen wir uns auch mit einem steigenden Zinsniveau konfrontiert. Entsprechend sehen wir den Kupon von 6,50% weiterhin für beide Seiten als attraktiv.

**Anleihen Finder:** Haben sich die strategischen Zielsetzungen der Photon Energy-Gruppe aufgrund der Entwicklungen in diesem Jahr geändert? Welche operativen und



CREDIT: PHOTON ENERGY / NTV

unternehmerischen Ziele möchte Sie in den kommenden Jahren erreichen?

**„Unser Ziel ist es, bis Ende 2024 einen Anlagenbestand von 600 MWp zu besitzen“**

**Clemens Wohlmuth:** Unsere Ziele sind weiterhin unverändert, wir wollen unseren Anlagebestand weiter stark ausbauen. Wir haben derzeit eine Projektentwicklungspipeline von über 890 MWp in Zentraleuropa und Australien, unseren Kernwachstumsregionen. Unser Ziel bis Ende 2024 einen Anlagenbestand von 600 MWp zu besitzen, verfolgen wir dementsprechend weiterhin. Mit diesem Portfolio wollten wir ein EBITDA von ca. 42 Mio. Euro erzielen. Aus heutiger Sicht, mit den gegenwärtigen Strompreisen, würden wir voraussichtlich ein höheres EBITDA erzielen.

**Anleihen Finder:** Besten Dank für das Update, Herr Wohlmuth.

Lesen Sie dazu auch das [Anleihen Finder-Interview mit Clemens Wohlmuth](#) „Wir haben uns große Ziele gesetzt“ – aus dem November 2021, zum Zeitpunkt der Green Bond-Emission.



## Underberg-Anleihe 2022/28

Branche	Lebensmittel
ISIN	DE000A30VMF2
Volumen	75 Millionen Euro
Zinsspanne	5,50 – 6,00% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	07.10.2028
Zeichnung Börse	19.09. – 28.09.2022
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

**LETZTE ZEICHNUNGS-  
MÖGLICHKEIT**

[Hier finden Sie den Wertpapierprospekt](#)



## Photon Energy-Green Bond 2021/27

Branche	Erneuerbare Energien
ISIN	DE000A3KWKY
Platz. Volumen	65 Millionen Euro
Aufstockung	25 Millionen Euro
Zinskupon	6,50% p.a.
Zinszahlung	vierteljährlich
Laufzeit	6 Jahre
Endfälligkeit	23.11.2027
Umtauschangebot	07.09. – 07.10.2022
Zeichnung Börse	07.09. – 11.10.2022
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Hier finden Sie den Wertpapierprospekt](#)



## Bauakzente-Anleihe 2022/27

Branche	Immobilien
ISIN	DE000A30VGQ1
Volumen	8 Millionen Euro
Zinskupon	6,50% p.a.
Zinszahlung	jährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	31.08.2027
Zeichnung Emittentin/Hinkel Marktplatz	Seit 18.08.2022
Stückelung	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Hier finden Sie das Wertpapier-  
Informationsblatt \(WIB\)](#)



## JadeHawk-Anleihe 2022/27

Branche	Investments
ISIN	DE000A3KWK17
Volumen	15 Millionen Euro
Zinskupon	7,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Laufzeit	5 Jahre
Endfälligkeit	03.08.2027
Zeichnung Emittentin/ CapSolutions	Seit 18.07.22
Mindestzeichnungssumme	1.000 Euro
Börse	Börse Frankfurt

[Hier finden Sie den Wertpapierprospekt](#)



### Deutsche Bildung Anleihe 2017/27

<b>Branche</b>	Bildung / Studienförderung
<b>ISIN</b>	DE000A2E4PH3
<b>Platziertes Volumen</b>	10 Millionen Euro
<b>Aufstockungstranche</b>	8 Millionen Euro
<b>Zinskupon</b>	4,00% p.a.
<b>Zinszahlung</b>	jährlich
<b>Laufzeit</b>	10 Jahre
<b>Endfälligkeit</b>	13.07.2027
<b>Zeichnung</b>	Emittentin
<b>Ausgabepreis seit 28.07.2022</b>	98%
<b>Stückelung</b>	1.000 Euro
<b>Börse</b>	Börse Frankfurt

**Hier finden Sie den Wertpapierprospekt zur Aufstockung**



### reconcept-Projektanleihe 2022/27

<b>Branche</b>	Erneuerbare Energien (Windpark)
<b>ISIN</b>	DE000A3MQQJ0
<b>Volumen</b>	9 Millionen Euro
<b>Zinskupon</b>	4,25% p.a.
<b>Zinszahlung</b>	halbjährlich
<b>Laufzeit</b>	5 Jahre
<b>Endfälligkeit</b>	28.06.2027
<b>Zeichnung</b>	Emittentin
<b>Mindestzeichnungssumme</b>	1.000 Euro
<b>Börse</b>	Börse Frankfurt (ab 30.09.22)

**Hier finden Sie den Wertpapierprospekt**

**econeers**

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

**SEEDMATCH**

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

## EMITTENTEN NEWS

- » Euroboden erhält Baurecht für weiteres Neubauprojekt in Berlin
- » reconcept erhält „Assetklassen-Zukunft-Award 2022 Erneuerbare Energien“
- » Akquisition Nr. 10 in 2022: Mutares erwirbt französisches Automobilzuliefererwerk
- » DF Deutsche Forfait AG erwartet deutlichen Anstieg des Konzernergebnisses in 2022
- » Halbjahreszahlen: The Grounds vervierfacht Umsatz auf 21,4 Mio. Euro
- » PAUL Tech AG im ersten Halbjahr 2022 „im Wachstumsplan“ – Positiver Ausblick und mögliche Eigenkapital-Maßnahme
- » Mutares veräußert Nordec Group Oyj – Dritter Exit in 2022
- » artec technologies AG entwickelt Spezialsoftware für Nato-Mitgliedsland
- » publity AG in 2021: Umsatz über, Ergebnis unter Plan
- » Credicore Pfandhaus GmbH eröffnet im Januar 2023 neue Niederlassung in München
- » FU-Fonds – Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M): Ausschüttung Nr. 37
- » DIOK RealEstate AG: Zwei neue Aktionäre beteiligen sich mit 30,1 %

## MEISTGEKLIKT IN DER LETZTEN WOCHE

- » TERRAGON AG: Insolvenzverwalter schließt Betrieb zum 30. September 2022
- » Zeichnungsstart für Underberg-Anleihe 2022/28 (A30VMF): Zinskupon zwischen 5,50% und 6,00% p.a.
- » ANLEIHEN-Woche #KW38 – 2022: Underberg, R-LOGITECH, Veganz, TERRAGON, Mutares, Africa GreenTec, The Grounds, PAUL Tech, Dt. Forfait, Credicore, artec technologies, ...

## GLÄUBIGERSCHUTZ

- » SINGULUS: Anleihegläubiger stimmen temporärem Verzicht auf mögliche Kündigungsrechte zu
- » „Deutsche Lichtmiete“ – Informationsschreiben an alle Gläubiger

## ANLEIHEN-BAROMETER

- » Anleihen-Barometer: Africa GreenTec-Anleihe (A2GSGF) erhält weiterhin 3 von 5 Sternen

## KOLUMNE

- » Kapitalmarkt-Standpunkt: „Sie dreht sich immer schneller“

## MUSTERDEPOT

- » +++ MUSTERDEPOTS +++ Wertstellungen der Anleihen-Depots vom 23.09.2022

**betterorange**  
Investor Relations und Hauptversammlungen

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

 **LEWISFIELD**  
Deutschland GmbH

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

**mzs**  
Rechtsanwälte

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

 **KfM**  
Deutsche Mittelstand AG

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

  
**QUIRIN**  
PRIVATBANK

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

**KAPITALMARKT**  
**KMU**

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

**BankM**

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

 **SDG INVESTMENTS®**

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

  
**WALTER LUDWIG**  
Wertpapierhandelsbank

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

**mwb**  
Wertpapierhandelsbank

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

**AnleihenFinder**  
Die Plattform für Anleihen im Mittelstand

#### ANLEIHEN FINDER

### Redaktion

Anfragen für werbliche und redaktionelle Inhalte richten Sie bitte an:

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



#### GESTALTUNG

### HU Design Büro für Kreatives

Für Text- & Bildinhalte ist die Redaktion verantwortlich.

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



#### KONTAKT

### Geschäftsführer & Redaktionsleitung

#### Timm Henecker

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

#### DAS ABONNEMENT DES ANLEIHEN FINDER IST UNVERBINDLICH.

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

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

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

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

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

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

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