

BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



14. Jahrgang – Ausgabe 237 – 18.05.2026 – www.fixed-income.org

INHALT 18.05.2026

EDITORIAL	Seite 3
KURZ NOTIERT	Seite 4
NEUEMISSIONEN	
Interview mit Falk Raudies, FCR Immobilien	Seite 10
Interview mit Christof Schmiegl, ASG EnergiInvest	Seite 12
INVESTMENT	
Interview mit Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Heemann Vermögensverwaltung	Seite 14
Interview mit Daniel Ramsperger, Consilium Gruppe	Seite 16
Die Energiewende wird zum Motor für Investitionsentscheidungen	Seite 18
KI-Investitionen und die Credit- Märkte – die Risiken steigen	Seite 20
Outperformance bei Europäischen ABS erwartet	Seite 22
Ausgangslage für Anleihen ist so attraktiv wie lange nicht mehr	Seite 24
SERVICE/KONTAKTDATEN	Seite 26
Impressum	Seite 3

„Wir sehen aktuell attraktive Einstiegspreise“

Interview mit Falk Raudies, Gründer und CEO,
FCR Immobilien AG

Die FCR Immobilien AG platziert die 6,25%-Anleihe 2025/30 weiter im Volumen von bis zu 19,826 Mio. Euro. Falk Raudies, Gründer und CEO der FCR Immobilien AG, sieht aktuell attraktive Opportunitäten mit interessantem Risiko-Rendite-Profil. Der Fokus liegt dabei auf einem

Cashflow-starken Immobilienportfolio mit Fokus auf Nahversorgung. Denn diese haben bonitätsstarke Mieter und bieten stabile Cashflows. Die Anleihen können direkt über FCR gezeichnet oder über die Börse gekauft werden. *Weiter auf Seite 10.*

„TUI Cruises ist interessanter als TUI!“

Interview mit Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Fondsmanager des FU Fonds – Bonds Monthly Income bei Heemann Vermögensverwaltung AG

Anleihen aus dem Öl- und Gasbereich sind Profiteure aus dem Preisschock in Folge des Iran-Krieges, wie Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Fondsmanager des FU Fonds – Bonds Monthly Income bei Heemann Vermögensverwaltung AG, erläutern. Kurzfristig führt das operative Momentum durch die höheren Preise dazu, dass sich die

Bonität deutlich verbessert. Die Fondsmanager sehen aber auch attraktive Investmentchancen im Bereich Luftfahrt und Tourismus, wie z.B. bei TUI Cruises. Mit einem Ergebnis von über 600 Mio. Euro nach Steuern im Jahr 2025 verdient dieser Unternehmensteil fast genauso viel wie der gesamte TUI-Konzern. *Weiter auf Seite 14.*

Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
FCR Immobilien	02.04.2026–30.03.2027	6,250%	10
ASG EnergiInvest	10.03.2026–09.03.2027	7,000%	12
LEEF Blattwerk	02.03.2026–26.02.2027	7,250%	online

Weitere Neuemissionen auf www.fixed-income.org

Damit Sie den richtigen Weg finden.



Kontakt

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

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

Die erfahrensten Kapitalmarktspezialisten für Ihre Finanzierung

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


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

- ✓ Erfahrung aus über 300 erfolgreichen Transaktionen mit mehr als 7,5 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



Unternehmensanleihen

9,75 %	2024/29
9,50 %	2023/28
7,75 %	2022/27
6,00 %	2021/26
6,50 %	2020/22



Unternehmensanleihe

8,75 %
2024/2029
Dezember 2024



Unternehmensanleihe

11,5 %
2023/2028
November 2023



Unternehmensanleihen

6,50 %	2019/25
6,50 %	2018/24
7,25 %	2017/23
7,50 %	2015/21
7,50 %	2014/19

klug beraten.

Bei Anleiherestrukturierungen ist nicht immer alles im Interesse von allen Anleihegläubigern



Christian Schiffmacher
Chefredakteur

Bei Mittelstandsanleihen gab es in den letzten Jahren viele Enttäuschungen. Zahlreiche Anleihen mussten restrukturiert werden. Weitere Restrukturierungen werden in den nächsten Monaten wohl folgen.

Doch nicht bei jeder Restrukturierung sind die Maßnahmen im Interesse von allen Anleihegläubigern. Das liegt schon daran, dass verschiedene Personengruppen unterschiedliche Interessen haben. Viele notleidende Anleiheemittenten haben auch besicherte Kredite von Banken – die haben immer Vorrang.

Dann hat (unbesichertes) Fremdkapital Vorrang gegenüber dem Eigenkapital. Soweit jedenfalls die Theorie. Der Geschäftsführer eines Beraters, der auch Marktführer als Gemeinsamer Vertreter war, wurde wegen „Versuchten Betrugs“ verurteilt. Man hatte sich wohl deshalb auf versuchten Betrug geeinigt, weil die Anleiheemittenten in finanziellen Schwierigkeiten waren und die Ermittlung des Schadens wohl sehr aufwendig gewesen wäre.

Auch das „Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz - StaRUG)“ wurde bisher wohl häufig nicht im Sinne von Anleihegläubigern genutzt. Und die meisten Juristen reiben sich in der Praxis die Augen und können kaum glauben, dass dies in einem Rechtsstaat möglich ist.

Hinzu kommt, dass bei vielen Emittenten von Mittelstandsanleihen die Geschäftsführung aus dem Kreis der Gesellschafter kommt. Mir fallen einige Anleiheemittenten ein, bei denen man das Management längst hätte feuern müssen. Aber der Mehrheitsgesellschafter feuert sich i.d.R. nicht selbst.

In vielen Fällen hat man auch den Eindruck, dass Hedgefonds bei Anleiherestrukturierungen ihr eigenes Spiel spielen. Im aktuellen manager magazin finden Sie auf den Seiten 62 bis 66 einen interessanten Artikel, den ich Ihnen nur empfehlen kann.

Doch ich will nicht nur schwarzmalen. Ich habe den Eindruck, dass sich bei einigen Anleiherestrukturierungen Anleihegläubiger und Anwälte abstimmen und zur Wehr setzen. Die Entwicklung bleibt spannend, vielleicht sogar schon sehr kurzfristig.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Christian Schiffmacher

Impressum

BOND MAGAZINE 237, 18.05.2026

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

Redaktion: Christian Schiffmacher (Chefredakteur), Gertrud Hussla, Stefan Scharff, Robert Steininger

Interviewpartner: Gerhard Mayer, Daniel Ramsperger, Falk Raudies, Norbert Schmidt, Christof Schmieg

Bildredaktion: Denny Guzman Gonzalez

Korrektur: Christina Hertz

Bildnachweis: Pixabay

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

Disclaimer: Die Institutional Investment Publishing GmbH kann trotz sorgfältiger Auswahl und ständiger Überprüfung der recherchierten und durch die von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellten Daten keine Gewähr für deren Richtigkeit übernehmen. Informationen zu einzelnen Unternehmen bzw. Emissionen stellen keine Aufforderung zur Zeichnung und zum Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren dar. Eine Investitionsentscheidung sollte nicht auf Grundlage dieses Dokumentes und von Artikeln bzw. Interviews erfolgen.

Wertpapiere von im BOND MAGAZINE, BONDBOOK/BOND YEAR-BOOK, GREEN BONDS bzw. auf www.fixed-income.org und auf www.greenbonds.com genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder

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

Nachdruck: © 2010 – 2026 Institutional Investment Publishing GmbH, Eschbach. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen oder Verbreitung mittels elektronischer Medien sind grundsätzlich nicht gestattet. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

EUR Anleihen (Staatsanleihen, Supras, usw.)

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Bundesrep. Deutschland 22/27	Aaa, AAA	DE0001141851	16.04.2027	0,000%	97,74	2,6%
Frankreich 13/30	Aa3, A+	FR0011883966	25.05.2030	2,500%	97,80	3,1%
Frankreich 23/34	Aa3, A+	FR001400QMF9	25.11.2034	3,000%	95,11	3,7%
KfW 25/35	Aaa, AAA	DE000A383TE2	17.01.2035	2,750%	96,06	3,3%
Niederlande 12/33	Aaa, AAA	NL0010071189	15.01.2033	2,500%	96,81	3,0%
Norwegen 17/27 (Nok)	Aaa, AAA	NO0010786288	17.02.2027	1,750%	97,89	4,7%
Österreich 23/33	Aa1, AA+	AT0000A324S8	20.02.2033	2,900%	98,51	3,1%
Spanien 23/39	A3, A+	ES0000012L60	30.07.2039	3,900%	100,99	3,8%

Stand: 18.05.2026

EUR Corporate Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Deutsche Telekom 16/28	A3, BBB+	XS1382791975	03.04.2028	1,500%	96,67	3,4%
Hochtief 26/34	kein Rating	DE000A46ZW17	15.04.2034	4,000%	98,50	4,2%
RWE 23/35	Baa2, BBB+	XS2584685387	13.02.2035	4,125%	101,63	3,9%
RCI Banque 24/30	Baa1, BBB-	FR001400SS04	29.09.2030	3,875%	100,35	3,8%
EnBW 23/35	Baa1, A-	XS2579293536	24.01.2035	4,000%	100,57	3,9%
Fresenius Med. Care 25/32	Baa3, BBB-	XS3036647777	08.04.2032	3,750%	99,51	3,8%
Münchener Hypothekenbank 23/29	Aa2	DE000MHB34J3	14.08.2029	3,125%	102,43	2,3%
Grenke Finance 25/30	BBB	XS308068455	08.04.2030	5,250%	103,88	4,1%
Fraport 2024/32	kein Rating	XS2832873355	11.06.2032	4,250%	102,20	3,8%
HMS Bergbau 25/30	kein Rating	DE000A4DFTU1	02.06.2030	10,000%	102,86	9,3%

Stand: 18.05.2026, Handelsbarkeit für Privatanleger ist möglicherweise eingeschränkt

EUR Anleihen, die öffentlich platziert wurden

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Deutsche Rohstoff 25/30	kein Rating	DE000A460CG9	13.11.2030	6,000%	106,75	4,4%
Eleving 25/30	B pos.	XS3167361651	24.10.2030	9,500%	103,50	8,7%
Neue ZWL Zahnradw. Leipzig 25/30	B (Creditreform)	DE000A4DFSF4	21.10.2030	9,875%	100,20	9,8%
lute Group 2025/30	B-	XS3047514446	06.12.2030	12,000%	99,01	12,3%

Stand: 18.05.2026

Green Bonds

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Heidelberg Materials 2024/34	Baa2, BBB	XS2842061421	19.07.2034	3,950%	99,95	4,0%
EDF 2024/31	Baa1, BBB, BBB+	FR001400QR62	17.06.2031	4,125%	102,48	3,6%
Ørsted (Hybrid)	BBB-	XS2778385240	unendlich	5,125%	100,90	4,8%
Vestas Wind Systems 2023/31	Baa2	XS2725957042	15.06.2031	4,125%	102,00	3,7%
Deutsche EuroShop 2025/30	BBB-	XS3090109813	15.10.2030	4,500%	100,08	4,5%
Amprin 2025/29	Baa1 / BBB+	DE000A4DFUE3	05.12.2029	3,000%	98,51	3,5%

Stand: 18.05.2026, Handelsbarkeit für Privatanleger ist möglicherweise eingeschränkt



Quirin Privatbank und RÖDL starten Video-Podcast „Kapitalmarkt Logbuch“





















Nach Monaten intensiver Konzeption, inspirierender Gespräche und sorgfältiger Ausarbeitung ist es nun so weit: Quirin Privatbank und Rödl sind gemeinsam mit dem neuen Podcast „Kapitalmarkt Logbuch“ gestartet.

In dem neuen Podcast wird der Kapitalmarkt nicht nur von außen betrachtet und begleitet, sondern er wird aus erster Hand

erlebbar macht. Das Format vereint die Perspektiven von Menschen, die den Kapitalmarkt aktiv gestalten und direkt in Kapitalmarkttransaktionen involviert sind. Dabei sprechen die Hosts mit ihren Gästen nicht über Transaktionen, sondern aus ihnen heraus. In jeder Folge gewährt ein Gast persönliche Einblicke in strategische Entscheidungen, unternehmerische Verantwortung und die Dynamik realer Transaktionen. Die Hosts des neuen Podcasts sind

Transparenz ist der Anfang eines jeden erfolgreichen Investments.

Unser Research schafft Transparenz.

 Rational AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2024	 Cenit AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2008	 Samara Asset Group PLC <i>Freiverkehr</i> Research seit 2021	 Syzygy AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2008	 BHB Brauholding AG <i>m:access</i> Research seit 2010
 Aurubis AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2024	 Advanced Blockchain AG <i>Scale</i> Research seit 2021	 MS Industrie AG <i>General Standard</i> Research seit 2012	 M1 Kliniken AG <i>Freiverkehr</i> Research 2023	 Deutsche Grundstücksauktionen AG <i>Scale</i> Research seit 2016
 Desert Gold Ventures Inc <i>Freiverkehr</i> Research seit 2024	 Verve Group SE <i>Scale</i> Research seit 2019	 tick Trading Software AG <i>Freiverkehr</i> Research seit 2019	 UmweltBank AG <i>m:access</i> Research seit 2019	 United Labels AG <i>Prime Standard</i> Research seit 2024
 Energy S.p.A. <i>Euronext Milan</i> Research seit 2023	 SDM SE <i>Primärmarkt</i> Research seit 2021	 Net-Digital AG <i>Primärmarkt</i> Research seit 2021	 REPLY S.p.A. <i>Euronext Milan</i> Research seit 2023	 Bio-Gate AG <i>m:access</i> Research seit 2021

Auszug aus über 100 Unternehmen

Unsere Leistungen

- Unternehmensanalyse / Research
- Kapitalmarktberatung
- Kapitalmarktkonferenzen

Kontakt

GBC AG
Tel.: +49 821 241 133 - 0
office@gbc-ag.de



Holger Clemens Hinz und Carsten Peter vom Kapitalmarktgeschäft der Quirin Privatbank sowie Tobias Reiter und Dr. Christian Maier, Partner der Kanzlei Rödl. Auf einer exklusiven Launch-Party konnten Interessierte bereits einen ersten Einblick gewinnen. Die ersten Folgen des Kapitalmarkt Logbuch sind Anfang Mai 2026 erschienen. Das Kapitalmarkt Logbuch ist auf allen gängigen Podcast-Plattformen zu finden.



Carlos Gross, Federated Hermes

Carlos Gross wechselt als Head of European Credit Opportunities zu Federated Hermes

Federated Hermes baut sein Private Credit-Geschäft in Europa weiter aus: Mit Carlos Gross verstärkt ein ausgewiesener Kredit-spezialist mit mehr als 15 Jahren Erfahrung (u.a. Evercore, Bank of America Merrill Lynch) das Unternehmen als neuer Head of European Credit Opportunities. In seiner neuen Funktion wird er den Bereich European Credit Opportunities innerhalb des Private-Credit-Teams von Federated Hermes verantworten und das weitere Wachstum der Plattform mitgestalten. Er kommt von Benefit Street Partners (ehemals Alcentra) zu Federated Hermes und berichtet an Patrick Marshall, CIO und Head of Private Credit.



Kai Jennert, Lazard AM

Kai Jennert übernimmt die Position des CEO bei Lazard AM in Deutschland und Österreich

Kai Jennert hat mit Wirkung zum 1. Mai die Rolle des CEO von Lazard Asset Management in Deutschland und Österreich

übernommen. Er folgt auf Andreas Hübner, der das Unternehmen über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg maßgeblich geprägt hat.

Jennert, der bereits seit 2011 für Lazard Asset Management tätig ist und zuletzt als stellvertretender CEO sowie Mitglied der Geschäftsführung fungierte, wird in seiner neuen Funktion zudem dem Verwaltungsrat der Lazard Asset Management Schweiz AG angehören und damit seine Verantwortung in der DACH-Region weiter ausbauen. Die Region bleibt ein zentraler Wachstumstreiber für Lazard Asset Management.

„Kai Jennert ist eine ausgewiesene Führungspersönlichkeit. Er verfügt über ein tiefes Verständnis unserer Kunden, unserer Investmentplattform und der regionalen Märkte und hat in den vergangenen Jahren entscheidend zu unserem Wachstum beigetragen. Ich bin überzeugt, dass er auf dieser starken Basis aufbauen und die nächste Phase unserer Geschäftsentwicklung vorantreiben wird“, sagt Chris Hogbin, CEO von Lazard Asset Management. „Gleichzeitig möchte ich Andreas Hübner für seine Leistung und sein langjähriges Engagement für das Unternehmen danken. Er hat das Geschäft in Kontinentaleuropa wesentlich beeinflusst und eine starke Grundlage für unseren weiteren Erfolg geschaffen.“

Andreas Hübner bleibt Lazard Asset Management in Deutschland weiterhin als Chairman verbunden und wird das weitere Wachstum des Kundengeschäfts im DACH-Raum unterstützen.



Thomas Tschirf

hep global: CFO geht

Im Management des hep global-Konzerns, eines international agierenden Solarspezialisten, kommt es zu einem personellen Wechsel: Thomas Tschirf (42), CFO des hep global-Konzerns, wird das Unternehmen Mitte Juni 2026 auf eigenen Wunsch

verlassen. Die Verantwortung für das Finanzressort übernimmt mit sofortiger Wirkung der amtierende CEO Christian Hamann (55) zusätzlich zu seiner bestehenden Funktion. Hamann hatte die Verantwortung für das Finanzressort bereits bis September 2020 inne.

Thomas Tschirf ist im September 2020 als CFO in den hep global-Konzern eingetreten und hat in den vergangenen Jahren die dynamische Entwicklung sowie das starke Wachstum des Unternehmens maßgeblich mitgestaltet.

Christian Hamann, Gründer und CEO des hep global-Konzerns: „Wir danken Thomas für sein langjähriges und außerordentliches Engagement für den hep global-Konzern. Er hat einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens geleistet und das Finanzressort strategisch und nachhaltig weiterentwickelt. Für seinen weiteren privaten und beruflichen Weg wünschen wir ihm alles Gute.“



Tarmo Sild, CEO, Iute Group

Iute Group möchte 12,00%-Anleihe 2025/30 um bis zu 140 Mio. Euro aufstocken

Die Iute Group, ein Anbieter von Konsumentenkrediten auf dem Balkan, hat DNB Carnegie als Global Coordinator und Joint Bookrunner sowie Gottex Brokers und die Signet Bank als Joint Bookrunner und das Bankhaus Scheich Wertpapierspezialist als Sales Agent mandatiert, um eine Reihe von Fixed Income Investoren-Meetings zu organisieren, die am 14. Mai 2026 begonnen haben. Die Iute Group wird von Aalto Capital (Deutschland) beraten.

Vorbehaltlich der Marktbedingungen könnte eine Aufstockung der bestehenden vorrangig besicherten 12,00% Iute-Anleihe 2025/30 (WKN A4D95Q, ISIN:XS30 47514446) mit einem ausstehenden Volumen von 160 Mio. Euro um bis zu 140 Mio. Euro folgen.



Impact für die Umwelt. Impact fürs Portfolio.

Performance mit Haltung.

Vom Palmblatt-Pionier zum Gastronomie-Vollsortimenter mit 800+ nachhaltigen Produkten.

7,25 % p.a. Zinsen – 5 Jahre Laufzeit

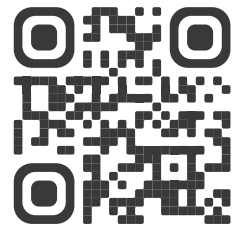
ISIN: DE000A460QN5

WKN: A460QN

- Nachhaltiges Geschäftsmodell in einem starken Wachstumsmarkt
- Vertragstreue Zahlungen, transparente Kommunikation
- Folgeanleihe mit Kapitalmarkterfahrung
- Renditestarker Baustein im diversifizierten Portfolio
- freiwillige Transparenz-Verpflichtungen für den Kapitalmarkt

ESG ist bei uns kein Trend. Sondern Historie.

- 10+ Jahre Erfahrung im ESG-getriebenen Geschäftsmodell
- Internationale Logistik- und Containerkompetenz
- Marktvolumen zwischen 880 Mio. und 3,8 Mrd. € (nur DE)*1 bei enger Marktbetrachtung



Wertpapierprospekt online unter leef.bio/anleihe

Jetzt zeichnen!

LEEF GROUP

Rechtshinweis: Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der angebotenen Wertpapiere zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

*1.1 Cognitive Market Research, (2024), Disposable Tableware Market – Marktwert für nachhaltiges Einweggeschirr in Deutschland: 916 Mio. USD (879 Mio. EUR), CAGR 4,2 %.

*1.2 Grand View Research, (2024), Disposable Food Packaging Market – Marktwert nachhaltiger Verpackungen in Deutschland: 3,95 Mrd. USD (3,80 Mrd. EUR), CAGR 8,7 %.



Die geplante Transaktion soll voraussichtlich im Rahmen einer Privatplatzierung institutionellen Investoren angeboten werden und zielt darauf ab, die Präsenz der Iute Group am europäischen High-Yield-Markt weiter zu stärken. Die Erlöse aus der geplanten Aufstockung sollen voraussichtlich die weitere Optimierung der Kapitalstruktur durch die Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten sowie allgemeine Unternehmenszwecke unterstützen; hierzu zählt auch das fortgesetzte Wachstum des Kreditportfolios der Gruppe sowie weiterer Geschäftsfelder.

Tarmo Sild, CEO der Iute Group: „Die geplante Transaktion stellt den nächsten Schritt in der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Aktivitäten der Iute Group an den internationalen Kapitalmärkten dar. In den vergangenen Jahren haben wir eine starke und diversifizierte Investorenbasis in ganz Europa aufgebaut und unsere Position als regelmäßiger Anleiheemittent weiter gefestigt. Die geplante Aufstockung würde unsere finanzielle Flexibilität weiter erhöhen und das fortgesetzte Wachstum unseres Geschäfts sowie unseres Kreditportfolios unterstützen.“ Die Iute Group verfügt derzeit über ein langfristiges Corporate Rating (IDR) von „B-“ mit stabilem Ausblick von Fitch Ratings sowie über ein Rating von „B-“ für vorrangig besicherte Verbindlichkeiten (Senior Secured Debt Rating) für ihre ausstehenden Anleihen 2025/2030. Die zusätzlichen Anleihen 2025/2030 sollen in die bestehenden Notierungen im Regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse (General Standard) sowie im Baltic Regulated Market der Nasdaq Tallinn Stock Exchange einbezogen werden.



Schaeffler AG begibt Anleihen im Volumen von 1 Mrd. Euro, Kupons 4,25% bzw. 5,00%

Die Schaeffler AG hat am 6. Mai 2026 Unternehmensanleihen mit einem Volumen von 1 Mrd. Euro bei internationalen Investoren platziert. Die Transaktion setzt sich aus zwei Tranchen mit einem Volumen von jeweils 500 Mio. Euro zusammen:

- Kupon 4,125%, fällig am 13.05.2029
- Kupon 5,000%, fällig am 13.05.2033

Aufgrund der starken Investorennachfrage waren die Anleihen mehrfach überzeichnet. Die neuen Anleihen wurden unter dem Debt-Issuance-Programm der Schaeffler AG begeben. Die Emissionserlöse werden für allgemeine Unternehmens- und Finanzierungszwecke verwendet.

Christophe Hannequin, Vorstand Finanzen und IT der Schaeffler AG, sagte: „Mit der erfolgreichen Platzierung der Anleihen konnten wir frühzeitig anstehende Fälligkeiten zu vorteilhaften Konditionen refinanzieren. Gleichzeitig ist die Transaktion ein weiterer Beleg für die Attraktivität unseres Kreditprofils und demonstriert unseren verlässlichen Zugang zu den Kapitalmärkten. In Zeiten volatiler Märkte ist das ein wichtiger Vertrauensbeweis.“

Die Ausgabe der neuen Anleihen erfolgte am 13. Mai 2026. Die Anleihen notieren am regulierten Markt der Luxemburger Wertpapierbörse. Schaeffler hatte für die Platzierung der Anleihen Bank of America, BNP Paribas, Citi und Deutsche Bank als Global Coordinators sowie Bayern LB und Standard Chartered als Active Joint Bookrunner beauftragt.



Sartorius emittiert 5-jährige Anleihe, Kupon 3,75% p.a.

Der Life-Science-Konzern Sartorius hat über seine niederländische Tochtergesellschaft Sartorius Finance B.V. eine Anleihe mit einem Volumen von 500 Mio. Euro begeben. Die Emission richtete sich an institutionelle Investoren und stieß mit einer mehr als 4-fachen Überzeichnung auf starke Nachfrage. Die Anleihe ist mit einem Kupon von 3,75% p.a. ausgestattet.

Der Nettoerlös aus der Emission soll für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet werden. Dazu gehören die Refinanzierung anstehender Fälligkeiten, insbesondere die Rückzahlung einer Anleihe über 650 Mio. Euro mit einem Kupon von 4,25%, die im September 2026 ausläuft.

„Mit der erfolgreichen Anleiheemission stärken wir unser ausgewogenes Fälligkeitsprofil und unsere langfristige Finanzierung. Gleichzeitig unterstreicht die starke Nachfrage der Investoren das Vertrauen der Kapitalmärkte in Sartorius und unsere strategische Ausrichtung“, sagte Dr. Florian Funck, CFO und Mitglied des Vorstands von Sartorius.

Sartorius ist ein international führender Partner der biopharmazeutischen Forschung und Industrie. Im Jahr 2025 erzielte Sartorius einen Umsatz von rund 3,5 Mrd. Euro. Mehr als 14.000 Mitarbeitende sind für Kunden rund um den Globus tätig.



Nothilfe für Menschen aus der Ukraine

Ihre Spende als CARE-Paket.
IBAN: DE 93 3705 0198 0000
0440 40
oder www.care.de



Einscannen und einfach über PayPal spenden.





Make an Impact

reconcept Green Global Energy Bond II

7,75 % p. a. Zinsen

Sind Sie bereit, mit Ihrem Investment einen wirklichen Unterschied zu machen?

Energiewende mitgestalten. Investieren mit Wirkung – ökologisch und sozial!

Die Mittel fließen in die internationale Projektentwicklung der reconcept Gruppe. Bundesweit sowie in Finnland und Kanada arbeiten die Energieexperten an Wind- und Solarparks mit und ohne Großspeicher. Setzen auch Sie auf das bewährte grüne Geschäftsmodell und die über 25-jährige Markterfahrung von reconcept.

Ihr Investment wirkt doppelt! Denn dieser Green Bond verbindet nachhaltige Finanzen mit echtem sozialem Impact: Für jede 10.000-Euro-Geldanlage, die Sie über uns in den reconcept Green Global Energy Bond II investieren, spenden wir 10 Euro an das Waisenhaus Courageous Kids in Malawi. www.reconcept.de/courageous-kids



RISIKOHINWEIS

Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Eine Investitionsentscheidung muss ausschließlich auf Basis des Wertpapierprospekts mit sämtlichen Nachträgen erfolgen.

Wertpapierprospekt: reconcept.de/ir
Kontakt und Informationen: 040 – 325 21 65 66



„Wir sehen aktuell attraktive Einstiegspreise“

Falk Raudies, Gründer und CEO, FCR Immobilien AG

Die FCR Immobilien AG platziert die 6,25%-Anleihe 2025/30 weiter im Volumen von bis zu 19,826 Mio. Euro. Falk Raudies, Gründer und CEO der FCR Immobilien AG, sieht aktuell attraktive Opportunitäten mit interessantem Risiko-Rendite-Profil. Der Fokus liegt dabei auf einem Cashflow-starken Immobilienportfolio mit Fokus auf Nahversorgung. Denn diese haben bonitätsstarke Mieter und bieten stabile Cashflows. Die Anleihen können direkt über FCR gezeichnet oder über die Börse gekauft werden.

BOND MAGAZINE: Sie stocken die Anleihe 2025/30 im Rahmen eines öffentlichen Angebots auf. Wie sind die Eckdaten der Emission?

Raudies: Die bisherige Nachfrage bestätigt unser Geschäftsmodell und die klare Positionierung im Bereich lebensmittelgeankerter Nahversorgungsimmobiliën. Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschieden, die Anleihe nochmals zu öffnen. Die Anleihe läuft bis 2030, bietet einen festen Kupon von 6,25% p.a. und hat ein Gesamtvolumen von bis zu 30 Mio. Euro. Wichtig ist dabei: Anleger investieren bei uns in ein Cashflow-starkes Immobilienportfolio mit Fokus auf Nahversorgung. Zudem ist die Anleihe besichert. Gerade im aktuellen Marktumfeld achten Investoren ja wieder deutlich stärker auf Substanz, Sicherheit und belastbare Erträge – und genau dafür steht FCR.

BOND MAGAZINE: Wie können Anleger zeichnen?

Raudies: Die Anleihe mit der WKN A4DFCG kann direkt über die FCR-Website unter <https://www.fcr-immobilien.de/anleihe2025-2030> gezeichnet oder börslich erworben werden. Damit kombinieren wir zwei Dinge, die für Investoren entschei-

dend sind: einfacher Zugang in der Platzierungsphase und laufende Handelbarkeit danach.

BOND MAGAZINE: Wie hat sich der Markt für Handelsimmobiliën in den vergangenen Monaten entwickelt und welche Objekte sind für Sie interessant?

„Aktuell sehen wir im Markt attraktive Opportunitäten mit interessantem Risiko-Rendite-Profil und stabilem Cashflow-Potenzial“

Raudies: Der Markt normalisiert sich zunehmend. Die Preisfindungsphase nach dem starken Zinsanstieg ist aus unserer Sicht weitgehend abgeschlossen. Gleichzeitig bleibt der Finanzierungsmarkt selektiv – und genau daraus ergeben sich für erfahrene und gut kapitalisierte Investoren wie FCR

interessante Opportunitäten. Unser Fokus liegt weiterhin klar auf lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren und Nahversorgungsimmobiliën. Das sind Assets mit resilienten Cashflows, hoher Frequenz und bonitätsstarken Mietern. Gerade in einem anspruchsvolleren wirtschaftlichen Umfeld zeigt sich die strukturelle Stärke dieses Segments besonders deutlich. Wir sehen aktuell attraktive Einstiegspreise bei gleichzeitig deutlich besseren Renditen als noch vor einigen Jahren. Für langfristig orientierte Investoren ist das ein interessantes Marktfenster, das wir mit unserem disziplinierten und wertorientierten Investitionsansatz gezielt nutzen möchten.

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

Raudies: Aktuell sehen wir im Markt attraktive Opportunitäten mit interessantem Risiko-Rendite-Profil und stabilem Cashflow-Potenzial. Unser Fokus liegt dabei klar nicht auf Volumenwachstum um jeden Preis, sondern auf selektiven Investments mit nachhaltigem Wertsteigerungspotenzial. Gerade in der aktuellen Markt-



phase entstehen für erfahrene und gut kapitalisierte Marktteilnehmer attraktive Einstiegsmöglichkeiten. Gleichzeitig erhöht die Anleihe unsere finanzielle Flexibilität in einem Markt, in dem Geschwindigkeit, Eigenkapitalstärke und operative Expertise zunehmend Wettbewerbsvorteile darstellen.

BOND MAGAZINE: Wie hoch ist Ihre WAULT, und wie hoch sind die durchschnittliche Mietrendite und die durchschnittlichen Finanzierungskosten?

Raudies: Unsere WAULT liegt aktuell bei rund sechs Jahren und unterstreicht die Stabilität und Planbarkeit unseres Mietportfolios. Wir arbeiten überwiegend mit bonitätsstarken Mietern aus dem Bereich Nahversorgung und Fachmarkt. Die durchschnittlichen Mietrenditen bewegen sich weiterhin auf einem attraktiven Niveau deutlich oberhalb vieler anderer Core-Immobiliensegmente. Das zeigt, dass unser Geschäftsmodell auch im aktuellen Marktumfeld robuste und planbare Cashflows generiert. Auf der Finanzierungsseite profitieren wir von langjährigen Bankpartnerschaften, einer konservativen Finanzierungsstruktur und einem disziplinierten Risikomanagement. Dadurch bewegen sich unsere Finanzierungskosten trotz des veränderten Zinsumfelds weiterhin auf einem wettbewerbsfähigen Niveau.

BOND MAGAZINE: FCR ist ein auf Einkaufs- und Fachmarktzentren in Deutschland spezialisierter Bestandshalter. Sie verkaufen aber auch Objekte. Welches Verhältnis aus Mieterträgen bzw. Umsatzerlösen aus dem Verkauf von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien streben Sie an?

Raudies: Der Schwerpunkt liegt klar auf wiederkehrenden Mieterträgen. Sie bilden die Grundlage unseres Geschäftsmodells

und sind der wesentliche Treiber für stabile und planbare Cashflows. Verkäufe verstehen wir nicht als kurzfristiges Trading, sondern als aktives und wertorientiertes Portfoliomanagement. Wenn wir durch Repositio-nierung, Vermietungsmanagement oder gezieltes Asset Management signifikante Wertsteigerungen erzielt haben, realisieren wir diese auch selektiv. Dadurch schaffen wir zusätzliche Liquidität für neue Investments, optimieren kontinuierlich die Portfolioqualität und erhöhen gleichzeitig die finanzielle Flexibilität des Unternehmens. Unser Fokus liegt dabei klar auf nachhaltiger Wertschaffung und disziplinierter Kapitalalloka-tion.

BOND MAGAZINE: FCR hat die 10%ige Beteiligung an ImmoWare24 verkauft. Weshalb hat man über Mountainview 2% an ImmoWare erworben? Welchen Hintergrund hat dies?

Raudies: Mit dem Verkauf der ursprünglichen Beteiligung haben wir einen sehr attraktiven Wertzuwachs realisiert. Aus unserer Sicht war das der richtige Zeitpunkt, diesen Mehrwert auch für unsere Investoren zu realisieren. Gleichzeitig sehen wir weiterhin erhebliches Potenzial im Bereich Digitalisierung und datengetriebener Immobilienprozesse. Deshalb halten wir über Mountainview bewusst eine kleinere strategische Beteiligung an ImmoWare24. Damit bleiben wir technologisch eng angebunden und partizipieren weiterhin an möglichem Wertsteigerungspotenzial – allerdings mit deutlich geringerem Kapitaleinsatz und reduziertem Risiko. Das passt sehr gut zu unserem disziplinierten und wertorientierten Investmentansatz.

BOND MAGAZINE: Wo sehen Sie die FCR Immobilien AG in 5 Jahren, also am Laufzeitende der Anleihe?

Raudies: Wir sehen FCR in den kommenden Jahren als noch stärker positionierten Spezialisten für Nahversorgungs- und Fachmarktimmobilien in Deutschland – mit einem qualitativ weiterentwickelten Portfolio, stabilen Mieterstrukturen und nachhaltig steigenden Cashflows. Wir gehen davon aus, dass die kommenden Jahre von weiterer Konsolidierung im Immobilienmarkt geprägt sein werden. Gerade in solchen Marktphasen entstehen für erfahrene, kapitalstarke und langfristig orientierte Marktteilnehmer attraktive Chancen. Unser Ziel bleibt dabei klar: stabile Erträge, konservative Finanzierung, aktives Asset Management und nachhaltige Wertsteigerung für unsere Investoren. Genau daran werden wir uns auch künftig messen lassen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten der FCR Immobilien-Anleihe 25/30

Emittentin	FCR Immobilien AG
Format	Besichert, Grundbuchs-chuld (Treuhänder)
Kupon	6,25% p.a.
Zeichnungsfrist	02.04.2026 – 30.03.2027 über FCR
Laufzeit	bis 18.02.2030
Zinszahlung	jährlich am 19.02.
Volumen	bis zu 30 Mio. Euro
WKN / ISIN	A4DFCG / DE000A4DFCG6
Stückelung	1.000 Euro
Listing	Open Market (Freiverkehr) der Frankfurter Wert-papierbörse
Internet	fcr-immobilien.de/anleihe 2025-2030



„Aktuell verfügen wir über Projekte mit rund 587 MWp Photovoltaikleistung, für die die Flächennutzung bereits gesichert ist“

Christof Schmieg, Geschäftsführer, ASG EnergieInvest GmbH

Die ASG EnergieInvest GmbH finanziert mit den Mitteln aus der Anleiheemission die Entwicklung, Errichtung und den Betrieb von Photovoltaikanlagen und gewerblichen beziehungsweise industriellen Energiespeicherlösungen in Deutschland. Im Fokus steht insbesondere der Erwerb von Komponenten für Projekte. Aktuell verfügt die Gesellschaft über Projekte mit rund 587 MWp Photovoltaikleistung, für die die Flächennutzung bereits gesichert ist, wie Geschäftsführer Christof Schmieg im Gespräch mit GREEN BONDS erläutert.

GREEN BONDS: Wie sind die Eckdaten Ihrer neuen Anleihe?

Schmieg: Unsere neue Anleihe ASG EnergieInvest 2026/2032 ist ein wichtiges Finanzierungsinstrument für die derzeitige Wachstumsphase. Mit einem Volumen von bis zu 10 Mio. Euro und einer Stückelung von 1.000 Euro richtet sie sich an ein breites Anlegerspektrum. Wir bieten über die Laufzeit von sechs Jahren einen attraktiven Kupon von 7,00% p.a., wobei die Zinsen halbjährlich ausgezahlt werden. Zudem bestehen für Investoren marktübliche Covenants, darunter eine Negativverpflichtung, Kündigungsrechte bei Kontrollwechsel und Drittverzug, Transparenzaufgaben sowie eine Ausschüttungsbegrenzung.

Diese Regelungen sollen sicherstellen, dass die Interessen der Anleihegläubiger während der Laufzeit gewahrt bleiben und wesentliche Veränderungen in der Finanzierungs- oder Eigentümerstruktur nicht ohne entsprechende Rechte der Investoren erfolgen.

GREEN BONDS: Wie wollen Sie die Mittel aus der Anleiheemission verwenden?

Schmieg: Der Nettoemissionserlös wird gezielt eingesetzt, um die Position der ASG-Energie-Gruppe als integrierter Full-Service-

Anbieter im Bereich Photovoltaik- und Energiespeicherlösungen weiter zu stärken. Konkret finanzieren wir damit die Entwicklung, Errichtung und den Betrieb von Photovoltaikanlagen und gewerblichen beziehungsweise industriellen Energiespeicherlösungen in Deutschland. Im Fokus steht insbesondere der Erwerb von Komponenten für Projekte, die in Summe ca. 128 MWp Photovoltaikleistung und ca. 125 MWh Speicherkapazität erreichen sollen. Priorität haben Projekte mit gesicherten Flächen, fortgeschrittenem Genehmigungsstand und konkreter Netzanschlussperspektive. Darüber hinaus stärken wir mit den Mitteln unsere Fähigkeit zur Zwischenfinanzierung von Projektgesellschaften innerhalb der Gruppe, wodurch wir Projektrechte sichern und deren Entwicklung bis zur Baureife aktiv steuern können. Ziel ist es, unsere Wertschöpfungstiefe weiter zu erhöhen, Projektlaufzeiten zu verkürzen und gleichzeitig die Grundlage für langfristige Erträge aus Eigenbeständen und Partnerschaftsmodellen zu schaffen.

„Nach der Fertigstellung verfolgen wir eine Doppelstrategie aus Eigenbetrieb und strategischen Partnerschaften“

GREEN BONDS: Haben Sie sich die Flächen bereits gesichert?

Schmieg: Wir haben in den vergangenen Jahren unsere Projektpipeline nicht nur quantitativ (778 MWp), sondern vor allem qualitativ konsequent weiterentwickelt. Ein wesentlicher Bestandteil ist dabei die Sicherung geeigneter Flächen. Für Investoren ist dabei wichtig: Gesicherte Flächen sind im

Projektentwicklungsgeschäft ein zentraler Werttreiber, weil sie die Grundlage für Genehmigung, Netzanschluss, Finanzierung und spätere Realisierung bilden.

Aktuell verfügen wir über Projekte mit rund 587 MWp Photovoltaikleistung, für die die Flächennutzung bereits gesichert ist. Darüber hinaus bestehen für große Teile der Pipeline gesicherte Netzanschlusskapazitäten sowie wichtige planungsrechtliche Voraussetzungen wie Aufstellungsbeschlüsse. Diese Fortschritte sind kein Zufall, sondern das Ergebnis unserer tiefen regionalen Verwurzelung im Osten Deutschlands sowie unserer langjährigen Beziehungen zu Flächeneigentümern, Kommunen und landwirtschaftlichen Betrieben. Diese Nähe ermöglicht uns einen strukturellen Vorteil bei der Flächenakquise und erhöht die Wahrscheinlichkeit, Projekte zügig und erfolgreich zur Realisierung zu bringen. Schließlich reduziert die Kombination aus gesicherten Flächen, politischem Rückhalt und gesicherten Netzanschlüssen die Projektrisiken erheblich und stellt sicher, dass aus Planungen zeitnah reale, Cashflow generierende Anlagen werden können.

GREEN BONDS: Was soll mit den Projekten nach Fertigstellung passieren?

Schmieg: Nach der Fertigstellung verfolgen wir eine Doppelstrategie aus Eigenbetrieb und strategischen Partnerschaften. Unser Primärziel ist es, einen substanziellen Teil der Anlagen im eigenen Bestand zu halten, um als unabhängiger Stromerzeuger (IPP) langfristig stabile und planbare Cashflows zu generieren. Diese laufenden Einnahmen sollen perspektivisch einen wichtigen Beitrag zum Kapitaldienst der Anleihe leisten und dienen als Investivmittel für neue Projekte sowie den Unternehmensausbau. Um unser Wachstum zu skalieren, nutzen wir zudem das Modell

der Energiepartnerschaften mit Investoren, bei denen wir Projekte gemeinsam in strukturierten Gesellschaften realisieren und betreiben. In solchen Modellen bringen wir unsere Projektrechte und Entwicklungsleistungen ein und partizipieren dauerhaft an den Erträgen. Ergänzend prüfen wir selektive Projektverkäufe, insbesondere wenn sich attraktive Marktchancen ergeben oder Kapital für neue Projekte freigesetzt werden soll. Diese Kombination ermöglicht uns eine ausgewogene Balance zwischen kurzfristiger Liquiditätsgenerierung und langfristigem Wertaufbau und stellt sicher, dass wir flexibel auf Marktbedingungen reagieren können.

GREEN BONDS: In welchem Volumen haben Sie die Anleihe 2023/28 platziert?

Schmiég: Unsere erste Anleihe konnten wir mit einem Gesamtvolumen von 6,5 Mio. Euro erfolgreich am Kapitalmarkt platzieren. Dieses Ergebnis bewerten wir als klaren Erfolg, insbesondere vor dem Hintergrund eines herausfordernden Marktumfelds für Projektentwickler im Bereich erneuerbare Energien. Die Platzierung hat uns nicht nur die notwendigen finanziellen Mittel für den Ausbau unserer Aktivitäten verschafft, sondern auch unsere Visibilität und Reputation am Kapitalmarkt deutlich gestärkt. Gleichzeitig konnten wir damit die Grundlage für den weiteren Ausbau unserer Projektpipeline sowie unserer operativen Leistungsfähigkeit schaffen.

GREEN BONDS: Was hat sich bei der Emittentin seit der letzten Anleiheemission getan?

Schmiég: Seit 2023 hat sich unser Unternehmen in mehreren Dimensionen signifikant weiterentwickelt. Neben der Umfirmierung zur ASG EnergieInvest GmbH haben wir vor allem unsere Projektpipeline deutlich ausgebaut und verfügen inzwischen

über rund 778 MWp im Photovoltaikbereich sowie etwa 640 MWh an Speicherkapazität. Gleichzeitig hat die ASG-Energie-Gruppe ihre Wertschöpfung vertieft, indem sie verstärkt entlang der gesamten Kette von der Projektentwicklung über die Errichtung bis hin zum Betrieb und zur Vermarktung aktiv ist. Ein wichtiger strategischer Schritt war die Beteiligung an der Electric Blue GmbH im Mai 2025, wodurch wir selbst einen vertieften Einblick in die Stromdirektvermarktung erhalten haben. Dieser Punkt ist ein wichtiger Baustein der „Vision 2034“, mit der die ASG-Energie-Gruppe ihren Wandel vom klassischen Projektentwickler für Freiflächen-Photovoltaikanlagen hin zu einem regional verankerten Energieanbieter konsequent vorantreibt – mit eigener Erzeugung, Speicherung und Vermarktung der gewonnenen Energie. Zudem hat die ASG-Energie-Gruppe im August 2024 eine weitreichende Kooperation mit der envia THERM GmbH gestartet. Geplant sind die Entwicklung und Errichtung eines PV-Freiflächen-Portfolios von mehr als 700 MW. Auch organisatorisch haben wir uns weiter professionalisiert, unter anderem durch den Ausbau von Strukturen und die Generierung externer Umsätze. Insgesamt verfügen wir heute über eine deutlich breitere und stabilere Basis für weiteres profitables Wachstum.

GREEN BONDS: Viele Anleger haben mit Anleihen von Projektentwicklern im Bereich erneuerbare Energien negative Erfahrungen gemacht. Alle Experten sagen, dass es unbesicherte Anleihen in dem Bereich gar nicht mehr geben wird. Ihre Anleihe ist unbesichert, zudem ist das Zinsniveau seit Beginn des Iran-Kriegs deutlich gestiegen. Weshalb sollte man in Ihre Anleihe investieren?

Schmiég: Ja, die Anleihe ist unbesichert und genau deshalb sind Substanz und Transparenz entscheidend. Investoren investieren

nicht in eine abstrakte Wachstumsstory, sondern in eine Gruppe mit konkreter Projektpipeline, gesicherten Flächen, fortgeschrittenen Entwicklungsständen und mehreren Rückführungswegen.

Der wesentliche Unterschied zu rein transaktionsgetriebenen Entwicklern liegt darin, dass wir Wertschöpfung nicht nur beim Verkauf realisieren wollen, sondern über Eigenbestand, Partnerschaften, Speicherlösungen und Direktvermarktung zusätzliche Erlösquellen aufbauen.

Gleichzeitig bleibt es eine unternehmerische Anleihe. Wir setzen auf Projektselektion, Transparenzpflichten, Covenants und eine diversifizierte Rückzahlungsstrategie.

GREEN BONDS: Wie wollen Sie die Anleihe am Laufzeitende zurückzahlen? Welche Szenarien gibt es?

Schmiég: Die Rückzahlung der Anleihe ist auf mehreren, sich ergänzenden Säulen aufgebaut, um eine hohe Planungssicherheit zu gewährleisten. Im Kern setzen wir auf die Cashflows aus dem Betrieb eigener Photovoltaik- und Speicheranlagen, die wir im Rahmen unserer Strategie gezielt aufbauen. Darüber hinaus generieren wir Erlöse aus der Entwicklung und dem Verkauf von Projekten sowie aus strukturierten Energiepartnerschaften, bei denen wir an den laufenden Erträgen beteiligt sind. Ergänzend besteht die Möglichkeit, einzelne Projekte oder Projektportfolios gezielt zu veräußern. Durch diese Kombination aus operativen Cashflows, Transaktionserlösen und Finanzierungsoptionen schaffen wir mehrere belastbare Szenarien für die Rückführung der Anleihe, die flexibel an die Marktentwicklung angepasst werden können.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.



„TUI Cruises ist interessanter als TUI!“

Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Fondsmanager des FU Fonds – Bonds Monthly Income bei Heemann Vermögensverwaltung AG

Anleihen aus dem Öl- und Gasbereich sind Profiteure aus dem Preisschock in Folge des Iran-Krieges, wie Norbert Schmidt und Gerhard Mayer, Fondsmanager des FU Fonds – Bonds Monthly Income bei Heemann Vermögensverwaltung AG, erläutern. Kurzfristig führt das operative Momentum durch die höheren Preise dazu, dass sich die Bonität deutlich verbessert. Die Fondsmanager sehen aber auch attraktive Investmentchancen im Bereich Luftfahrt und Tourismus, wie z.B. bei TUI Cruises. Mit einem Ergebnis von über 600 Mio. Euro nach Steuern im Jahr 2025 verdient dieser Unternehmensteil fast genauso viel wie der gesamte TUI-Konzern.

BOND MAGAZINE: Der Iran-Krieg überschattet die Kapitalmärkte. Die deutlich gestiegenen Öl- und Gaspreise dürften zu einem Anstieg der Inflation führen. Welche Auswirkungen hat dies auf das Zinsniveau und den Anleihenmarkt?

Mayer: Grundsätzlich ist der Reflex bei Inflationsanstiegen immer gleich – die Zinsen steigen und kurzfristig gehen die Kurse von Anleihen leicht zurück. Spannend ist die Frage, wie nachhaltig dieser Preisschock wirkt. Hier haben wir in den letzten Wochen eine auch für den Anleihemarkt hohe Volatilität gesehen. Je nach Nachrichtenlage werden fast im Wochenrhythmus Zinssenkungen ein- und wieder ausgepreist.

BOND MAGAZINE: Es gibt einige Geschäftsmodelle, die von den gestiegenen Öl- und Gaspreisen profitieren. Sind Anleihen von Öl- und Gasunternehmen attraktiv oder sind viele schon zu gut gelaufen?

Schmidt: Anleihen aus dem Öl- und Gasbereich sind die naheliegendsten Profiteure aus dem Preisschock in Folge des Iran-Krieges. Auch diese Anleihen können sich natürlich nicht dem Kursdruck durch ein stei-

gendes Zinsniveau entziehen. Aber kurzfristig führt das operative Momentum durch die höheren Preise dazu, dass sich die Bonität deutlich verbessert. Damit sinken die Risikozuschläge deutlich und die Kursperformance ist im Vergleich zum Gesamtmarkt überdurchschnittlich.

„Anleihen aus dem Öl- und Gasbereich sind die naheliegendsten Profiteure aus dem Preisschock in Folge des Iran-Krieges“

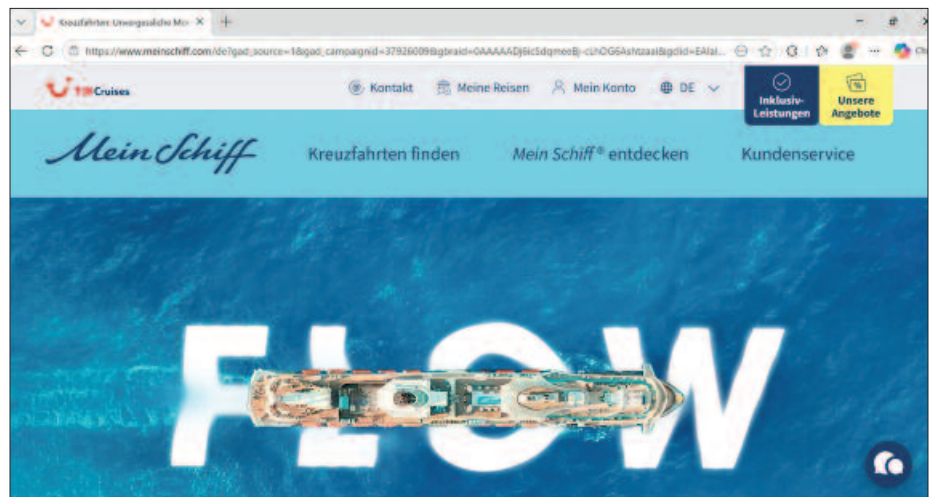
Mayer: Interessant ist auch der Blick über den Tellerrand. Der Bereich Öl & Gas ist ja lediglich ein Teilbereich des Energiemarktes. Energie insgesamt ist ein weltweit gefragtes Gut, das neben der wachsenden und sich weiterentwickelnden Weltbevölkerung zusätzlich den Ausbau der Künstlichen Intelligenz-Infrastruktur beschleunigt. Grundsätzlich sind damit auch an-

dere Teilsektoren innerhalb des Energiebereiches interessant. Ich denke da zum Beispiel an erneuerbare Energien, aber auch energie-intensive Bereiche wie die Düngereproduktion.

BOND MAGAZINE: Welche Anleihen aus dem Sektor sind interessant?

Schmidt: Eines unserer Top 10-Investments ist die Euro-Anleihe von Ithaca Energy, einem der größten konzernunabhängigen Öl & Gas-Förderer in der Nordsee. Mit einer Rendite von über 5%, einer sehr geringen Verschuldung von weniger als 0,5x EBIT-DAX (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Explorationsaufwendungen) und einem ehemaligen S&P-Emittenten-Rating von BB-, welches im März 2026 auf Wunsch des Unternehmens zurückgegeben wurde.

BOND MAGAZINE: Unternehmen aus den Bereichen Luftfahrt und Tourismus leiden unter den hohen Öl-/Kerosinpreisen. Sehen Sie in den Branchen interessante Anleihen?



„Mit einem Ergebnis von über 600 Mio. Euro nach Steuern im Jahr 2025 verdient dieser Unternehmensteil fast genauso viel wie der gesamte TUI-Konzern“

Schmidt: Auch in diesem Umfeld gibt es Gewinner in vermeintlich betroffenen Sektoren. Entscheidend ist hierbei, wie einzelne Unternehmen abgesichert sind. Diese Absicherung kann auf mehreren Ebenen stattfinden. Einerseits sind Unternehmen interessant, die einen bestehenden Track Record in der Absicherung von eventuell steigenden Rohstoffkosten haben. Andererseits sind Geschäftsmodelle interessant, die von standortspezifischen Einflüssen, aber auch hinsichtlich des Kundensegments nicht beeinträchtigt sind. Konkret leiden beispielsweise Fluglinien, die auf die Drehkreuze am Persischen Golf angewie-

sen sind. Auch nachgelagerte Geschäftsmodelle wie Tourismus, aber auch der Handel vor Ort sind direkt betroffen von den aktuellen weiter ungelösten Konflikten. Für uns haben wir das Unternehmen TUI Cruises als einen der Outperformer innerhalb des Tourismus-Segments identifiziert.

BOND MAGAZINE: Ist TUI Cruises interessanter als TUI?

Mayer: Absolut! TUI Cruises ist ein reines Kreuzschiffahrtsunternehmen, welches jeweils zu 50% den Joint Venture-Partnern TUI und der US-amerikanischen Royal Caribbean Group (einem der größten Kreuzfahrtunternehmen der Welt) gehört. Mit einem Ergebnis von über 600 Mio. Euro nach Steuern im Jahr 2025 verdient dieser Unternehmensteil fast genauso viel wie der gesamte TUI-Konzern. Hierbei sind die wirtschaftsstarke Kundengruppe und die hohe Planungssicherheit durch lange Vorausbuchungen noch gar nicht berücksichtigt. Daher definitiv ja: TUI Cruises ist interessanter als TUI!

BOND MAGAZINE: Die Mein Schiff 4 und 5 steckten in den Emiraten fest. Sind die Zahlen von TUI Cruises trotzdem gut?

Schmidt: Ja, die Zahlen wären trotzdem gut. Das Management hatte alle Risiken zum Schutz der Kunden, Mitarbeiter und Schiffe bestmöglich begrenzt. Die zwei betroffenen Schiffe sind lediglich ein Bruchteil der Gesamtflotte von insgesamt 13 Schiffen bestehend aus der Mein Schiff-Flotte und den Hapag-Lloyd-Kreuzfahrtschiffen. Das Management hatte die laufenden Kosten der festsitzenden Schiffe den Anleihegläubigern vertraulich offengelegt. Zwischenzeitlich ist die „Befreiung“ der Schiffe aus dem Persischen Golf ohne weitere Vorfälle geglückt. Beide Schiffe sind wieder im Einsatz. Durch diesen Erfolg bleibt der Schaden, der für das Unternehmen entstanden ist, eng begrenzt und bedeutet für das Jahresergebnis wohl nur eine kleine Delle.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

The screenshot shows the TUI website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Pauschalreise', 'Hotel', 'Deals', 'Eisak', 'Erlebnisse', 'Mietwagen', 'Kreuzfahrten', and 'Mehr'. Below this is a search form with fields for 'Wo soll es hingehen?' (Location, Region, City, Hotel), 'Von wo?' (Origin), 'Wann & wie lange?' (Dates, 19.05.2026 - 19.05.2026, 7 Nächte), and 'Wer reist mit?' (1 Erwachsener, 2 Erwachsene, 0 Kinder). A 'Angebote finden' button is visible. Below the search form are three icons: 'Flex Tarif' (Kostenlos absuchen/buchen), 'Preisgarantie' (Keine zusätzlichen Entgelte), and 'Kostenfrei stornieren' (bis 1 Tag vor Buchung). The main banner features a 'Last Minute Sale' with the text 'Jetzt bis zu 50% Rabatt sichern, z. B. für Mallorca, Kreta, Türkei, Spanien u.v.m. Flex Tarif buchbar' and a 'Jetzt buchen' button. The background of the banner shows a family on a beach with a large red TUI logo.



„Wir planen, über die exklusive Partnerschaft in den kommenden drei Jahren eine Projektpipeline von über 200 MWp Photovoltaik und rund 150 MW Speicherleistung zu realisieren“

Daniel Ramsperger, Mitglied der Geschäftsleitung / Finanzen & Investments, Consilium Gruppe AG

Die Consilium Gruppe und Terra One, Technologieunternehmen für Batteriespeicher sowie KI-gestützten Energiehandel, haben eine Kooperation geschlossen. Ziel ist es, über diese exklusive Partnerschaft in den kommenden drei Jahren eine Projektpipeline von über 200 MWp Photovoltaik und rund 150 MW Speicherleistung zu realisieren, wie Daniel Ramsperger, Mitglied der Geschäftsleitung / Finanzen & Investments, der Consilium Gruppe AG, im Gespräch mit GREEN BONDS erläutert.

GREEN BONDS: Sie haben kürzlich eine Kooperation mit Terra One geschlossen. Was ist der Hintergrund?

Ramsperger: Angesichts der sich wandelnden Anforderungen im Energiemarkt ist die Kooperation mit Terra One für uns ein konsequenter und strategisch bedeutender Schritt. Klassische Photovoltaik-Projekte stoßen zunehmend an Grenzen, wenn es um die Optimierung von Erlösen und die Integration in ein volatiles Stromsystem geht. Deshalb setzen wir verstärkt auf kombinierte Lösungen aus Erzeugung und Speicherung.

Terra One ergänzt uns dabei ideal: Während wir unsere Stärke in der Entwicklung und Strukturierung von PV-Projekten einbringen, stellt Terra One seine Trading-Expertise und Erfahrung in der technischen Konfiguration von Speicherprojekten bereit. Ziel ist es, nicht nur zukunftsfähige Co-Location-Projekte zu realisieren, sondern vor allem auch den erzeugten Strom und die Speicherflexibilität intelligent zu vermarkten. Denn Speicher ermöglichen es, Strom zeitlich optimiert zu verkaufen und so zusätzliche Erlöse zu generieren. Gleichzeitig ergeben sich Vorteile bei Netzanschluss und Systemintegration. Wir planen, über diese exklusive Partnerschaft in den kommenden

drei Jahren eine Projektpipeline von über 200 MWp Photovoltaik und rund 150 MW Speicherleistung zu realisieren.

GREEN BONDS: Wie entwickeln sich Ihre aktuellen Projekte?

„Speicher ermöglichen es, Strom zeitlich optimiert zu verkaufen“

Ramsperger: Unsere Projekte entwickeln sich dynamisch und planmäßig. Wir konnten unsere Pipeline zuletzt deutlich ausbauen und verfügen über ein breit diversifiziertes Portfolio in unterschiedlichen Entwicklungsstadien. Ein klarer Schwerpunkt liegt wie erwähnt auf der Integration von Batteriespeichern bereits in der frühen Projektphase. Das erhöht zum einen die Wirtschaftlichkeit unserer Projekte, zum anderen die Resilienz gegenüber regulatorischen und marktbasierenden Impulsen. Parallel treiben wir Genehmigungen voran und bereiten erste Projekte auf den Übergang in die Bauphase vor.

Zusätzlich verfolgen wir innovative Ansätze wie Agri-PV, um Flächen effizienter zu nutzen. Diese Diversifikation stärkt unsere Marktposition und reduziert Risiken. Insgesamt sehen wir eine robuste Entwicklung – getragen von einer stetig wachsenden Pipeline, technologischer Weiterentwicklung und klar strukturierten Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

GREEN BONDS: Wann werden die Projekte verkauft und wie ist die Nachfrage?

Ramsperger: Wir verfolgen einen flexiblen Verkaufsansatz und veräußern Projekte je nach Marktumfeld entweder in der Bau-

phase oder nach Inbetriebnahme. In der Bauphase sind wesentliche Risiken bereits reduziert, während ein späterer Verkauf zusätzliche Wertschöpfung ermöglichen kann.

Die Nachfrage nach unseren Projekten ist hoch. Insbesondere institutionelle Investoren und vermögende Privatkunden suchen nachhaltige Infrastrukturinvestments mit stabilen Cashflows. Photovoltaik in Kombination mit Speicherlösungen trifft dabei genau den aktuellen Bedarf. Ein wesentlicher Treiber ist die zunehmende Strompreisvolatilität. Projekte mit flexibler Vermarktung gewinnen dadurch an Attraktivität. Unsere Ausrichtung auf integrierte Systeme verschafft uns hier klare Vorteile.

GREEN BONDS: Sind PPAs für Sie ein Thema?

„Die Nachfrage nach unseren Projekten ist hoch“

Ramsperger: PPAs sind für uns ein relevantes Instrument, aber nicht der einzige Vermarktungsweg. Sie bieten Planungssicherheit, begrenzen jedoch oft die Teilnahme an positiven Marktbewegungen. Deshalb betrachten wir ihren Einsatz stets projektindividuell. Mit der Integration von Batteriespeichern verändern sich die Rolle und die Art von PPAs. Speicher ermöglichen eine flexible Vermarktung und eröffnen zusätzliche Erlöspotenziale, etwa im kurzfristigen Handel. In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, PPAs nur teilweise oder gar nicht einzusetzen.

Wir sehen zunehmend hybride Modelle, bei denen ein Teil der Stromproduktion abgesichert wird, während ein anderer aktiv ver-

marktet wird. Diese Kombination verbindet Planbarkeit und somit Finanzierbarkeit mit zusätzlichem Renditepotenzial. Unser Ansatz ist technologieoffen und marktorientiert. Wir wählen für jedes Projekt die wirtschaftlich sinnvollste Speicherauslegung und Vermarktungsstrategie und sehen flexible Modelle künftig weiter an Bedeutung gewinnen.

GREEN BONDS: Die öffentliche Angebotsfrist für Ihre Anleihe endete am 29.04. Wie lief die Platzierung?

Ramsperger: Die Platzierung unseres 7,00% Consilium Solar Bonds 2025/2030 verlief sehr erfolgreich. Mit insgesamt 8,2 Mio. Euro konnten wir ein starkes Ergebnis erzielen und unser Finanzierungsziel in

einem anspruchsvollen Marktumfeld erreichen. Dies unterstreicht das Vertrauen der Investoren in unser Geschäftsmodell und unsere Wachstumsstrategie. Besonders erfreulich war die hohe Nachfrage über alle Bereiche hinweg, d. h. von privaten, semi-professionellen und professionellen Investoren. Nachhaltige Investments mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil stehen weiterhin im Fokus vieler Anleger – und hier konnten wir nachhaltig überzeugen.

Die Mittel fließen wie geplant gezielt in die Realisierung unserer Projektpipeline. Gleichzeitig konnten wir unsere finanzielle Flexibilität erhöhen, um neue Chancen im Markt zu nutzen. Auch aus Kapitalmarktsicht war die Emission ein wichtiger Schritt. Wir konnten durch unsere Debüt-Anleihe

unsere Visibilität spürbar erhöhen und uns einen wertvollen Vertrauensvorschuss erarbeiten. Das gute Platzierungsergebnis sehen wir als Verpflichtung gegenüber unseren Anleihegläubigern, weiterhin mit höchster Sorgfalt zu agieren. Dieser Meilenstein stärkt unser Fundament für die kommenden Jahre und ermöglicht es uns, unsere Marktposition weiter zu festigen.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Anzeige

Wärme lässt sich verschicken ●

Ihre Spende als CARE-Paket.



Einscannen und einfach über PayPal spenden.

 **care**® **wirkt. weltweit.**



Die Energiewende wird zum Motor für Investitionsentscheidungen

Text: Karim Chatti, Triodos IM

In einer zunehmend fragmentierten Welt wird die Energiewende nicht länger nur durch Klimaschutz oder Kostenfragen getrieben, sondern immer stärker auch durch geopolitische Faktoren. Konflikte und Spannungen entlang zentraler Energiekorridore rücken Themen wie Energiesicherheit und strategische Unabhängigkeit wieder stärker in den Fokus. Triodos IM sieht darin eine strukturelle Veränderung der Energiemärkte, belegt durch politische Maßnahmen und ein verändertes Verhalten von Investoren.

Der Krieg gegen den Iran hat Europas strukturelle Abhängigkeit von importierten fossilen Energien erneut schonungslos offengelegt. Der verbreitete Reflex, den wir auch zu Beginn des Ukraine-Krieges gesehen haben, mit Steuersenkungen auf Kraftstoffe zu reagieren, ist politisch verständlich, ökonomisch aber fatal: Er verbilligt genau das Gut, das das Problem verursacht. Europas Problem ist die strukturelle Abhängigkeit von importierten fossilen Brennstoffen, die dem Kontinent viel Kapital entzieht und politisch erpressbar macht – auch durch Verbündete wie die USA. Die richtige Antwort besteht aus vier Bausteinen: weniger Verbrauch, mehr heimisch erzeugte erneuerbare Energie, Übergewinnsteuern für Krisenprofiteure und gezielter Schutz der Verletzlichen.

Die Energiemärkte waren selten so turbulent wie heute. Von den wichtigen Schifffahrtswegen in der Straße von Hormus bis

hin zu den Konfliktgebieten in der Ukraine erschüttern geopolitische Spannungen die globalen Lieferketten, treiben Preisvolatilität und Inflation in die Höhe und legen die Anfälligkeit unserer Energieversorgung offen. Zwei Prioritäten sind klar: die Abhängigkeit von gasbefeuerten Spitzenlastkraftwerken, die bei Nachfragespitzen zum Einsatz kommen, zu beseitigen und die Netzstabilität in Systemen zu gewährleisten, die zunehmend von variablen erneuerbaren Energien dominiert werden.

Erneuerbare Energien sind heute sowohl für die Klimastrategie als auch für die Energiesicherheit von zentraler Bedeutung. Um sie effektiv auszubauen, sind koordinierte Investitionen und ein koordinierter Einsatz erforderlich. Nicht nur bei der Stromerzeugung, sondern auch bei der Netzinfrastruktur und – ganz entscheidend – bei der Energiespeicherung.

Der Übergang zu sauberer Energie ist damit nicht länger nur eine Frage der Nachhaltigkeit, sondern ebenso eine Frage von Sicherheit und Resilienz. Die Sorge um Versorgungssicherheit lenkt Kapitalströme zunehmend um. Erneuerbare Energien profitieren von diesem neuen, sicherheitspolitischen Kontext. Staaten setzen verstärkt auf den Ausbau lokaler Energiequellen, Speicherlösungen und Netzinfrastruktur, um Abhängigkeiten zu reduzieren und Systeme widerstandsfähiger zu machen. Sie wollen



Karim Chatti,
Senior Relationship Manager DACH bei
Triodos Investment Management (IM)

gleichzeitig CO₂-Emissionen reduzieren und ihre Resilienz erhöhen, indem sie den Anteil importierter Energie senken und ihre Bezugsquellen diversifizieren.

Auch ESG lässt sich vor diesem Hintergrund neu einordnen. Klima- und geopolitische Risiken gehören zwingend in jedes professionelle Risikomanagement – die jüngsten Marktentwicklungen zeigen allerdings, dass beide bislang systematisch unterschätzt wurden. Besonders deutlich wird dies am Energiesystem: Je dezentraler, lokaler und stärker auf erneuerbaren Quellen basierend eine Energieversorgung ist, desto widerstandsfähiger ist eine Gesellschaft gegenüber politischen Konflikten, Naturkatastrophen und Marktschocks. Voraussetzung dafür sind jedoch der konsequente Ausbau und die Modernisierung der Stromnetze, der Aufbau ausreichender Speicherkapazitäten sowie verlässliche, unterstützende politische Rahmenbedingungen. All dies macht deutlich: Nachhaltiges Investieren ist kein Modethema, sondern eine notwendige Antwort auf tiefgreifende strukturelle Veränderungen im globalen Risikoumfeld.





immer
✓

BESTENS VERSORGT

FCR setzt seit jeher erfolgreich auf Nahversorger,
setzen Sie weiterhin erfolgreich auf FCR!

FCR-Anleihe Nr. 7

Jetzt Anleihe (WKN A4DFCG) zeichnen
und sicher satte Zinsen sichern!

6,25 % p.a.

» fcr-immobilien.de/anleihe2025-2030

7 gute Gründe für die 7. Anleihe der FCR Immobilien AG:

- Einzigartiges Geschäftsmodell: Spezialisierter Bestandhalter und Innovationsführer
- Nachhaltig profitable Geschäftsentwicklung seit Gründung 2014
- Exzellenter Track Record am Kapitalmarkt: Emission 7. Anleihe
- Kernmarkt Nahversorgungsimmobilien stabil und renditestark
- Goldwert: Zentrale Nahversorgungsfunktion der Ankermieter am Standort
- Markt bietet attraktive Investmentchancen
- Nachhaltige Partizipation an bewährtem und erfolgreichem Anleihekonzert

KI-Investitionen und die Credit-Märkte

Die Risiken steigen

Text: Evgeny Ostrer, Warburg Invest

Im vergangenen Jahr erreichten die Emissionen von Technologieunternehmen am Anleihemarkt mit einem Volumen von 183 Mrd. USD einen neuen Höchststand. Allein auf die Hyperscaler – die führenden Cloud-Anbieter wie Amazon, Alphabet/Google, Meta, Microsoft und Oracle – entfielen neue Schulden in Höhe von etwa 121 Mrd. USD. Davon wurden über 60 Mrd. USD, also rund die Hälfte, nur in den letzten drei Monaten aufgenommen. Auch für das laufende Jahr sind neue Rekordwerte zu erwarten: Bereits im ersten Quartal 2026 gab es Platzierungen in Höhe von über 110 Mrd. USD. Nach aktuellen Schätzungen könnten die Tech-Riesen in den nächsten drei Jahren jährlich rund 150-175 Mrd. USD an neuen Schulden aufnehmen.

Stark steigende Nachfrage nach künstlicher Intelligenz treibt Schuldenaufnahme an

Ein wesentlicher Treiber für diese rasante Kreditaufnahme ist die stark steigende Nachfrage nach künstlicher Intelligenz (KI), die massive Investitionen im Bereich der Cloud-Infrastruktur, wie den Bau großflächiger Rechenzentren mit leistungsfähigen Servern und hochmodernen Grafikprozessoren (GPUs), erforderlich macht. Der Kapitalbedarf (CapEx) übersteigt zunehmend die erwarteten operativen Cashflows, wodurch sich die Unternehmen immer mehr genötigt sehen, die erforderlichen Mittel über die Verschuldung, unter anderem über die Anleiheemissionen am Kapitalmarkt, zu beschaffen, um ihr Wachstum zu finanzieren.

Die zunehmende Schuldenaufnahme der großen Tech-Unternehmen zeigte bereits erste Auswirkungen am Kapitalmarkt. Viele Investoren nutzen zunehmend Kreditausfallversicherungen (Credit Default Swaps [CDS]), um sich gegen die Abwärtsrisiken abzusichern, die mit KI-Investitionen verbunden sind. So ist das Volumen der CDS auf die Top-Technologieunternehmen seit

einigen Monaten deutlich angestiegen. Auch die Kosten für die Absicherung von Hyperscaler-Schulden über CDS sind seit Mitte des vergangenen Jahres kontinuierlich angestiegen, was das erhöhte Kreditrisiko und die gestiegene Sensibilität hinsichtlich der Umsetzung umfangreicher Investitionspläne widerspiegelt. Insbesondere bei Oracle und Meta kam es zu deutlichen Ausweitungen, während bei Alphabet, Amazon und Microsoft ein geringerer Anstieg der Spreads erfolgte. Auch wenn die Spreads für Amazon, Meta, Microsoft und Alphabet absolut betrachtet bisher keinen dramatischen Anstieg erfahren haben, sind die zwischenzeitlichen Steigerungen um 15-25 Basispunkte bei Bonität von AA- bzw. AAA-Unternehmen dennoch beachtenswert.

Fall Oracle: Musterbeispiel für einen sich fundamental abschwächenden Sektor

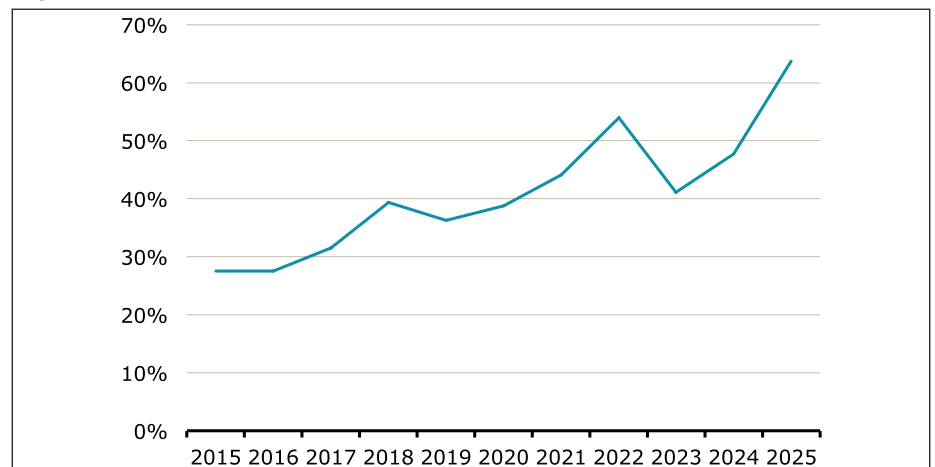
Ein Musterbeispiel für die breiten Bedenken und erste Anzeichen einer fundamentalen Abschwächung im Sektor stellt vor allem der Fall Oracle dar. Steigendes Verschuldungsniveau und Vertrauensdefizit in zukünftige Cashflows haben Bedenken bezüglich der Kreditratings von Oracle aufge-



Evgeny Ostrer, Portfoliomanager Fixed Income bei Warburg Invest

worfen. Trotz des öffentlichen Bekenntnisses zum Investment-Grade-Rating und Stärkung der Kapitalbasis sowie Maßnahmen zur Verringerung der Abhängigkeit von Anleihemärkten, die zwischenzeitlich zu leichter Erholung der Risikoprämien beitragen konnten, notieren die CDS-Spreads des einstigen A-gerateten Emittenten nach wie vor rund 140 Basispunkte höher als im Sommer vergangenen Jahres. Ungeachtet der potenziellen fundamenta-

CapEx/FCF: MSFT, META, AMZN, ORCL, GOOGL



Quelle: Bloomberg, eigene Darstellung, Stand: 31.12.2025z

len Verschlechterung betroffener Unternehmen stellt sich zunehmend die Frage nach der Aufnahmebereitschaft des Anleihemarktes und den damit verbundenen markttechnischen Auswirkungen. Zwar sprechen die Emissionen aus dem Tech-Sektor aufgrund einer ausgezeichneten Ratingqualität aktuell eine extrem breite Investorenschicht an, mit einem rapide steigenden Emissionsvolumen ist aber künftig eine gewisse Marktsättigung zu erwarten. Das Überangebot würde dann zwangsläufig in höheren zu zahlenden Risikoprämien betroffener Unternehmen resultieren.

Das rapide steigende Emissionsvolumen der Technologieunternehmen äußert sich außerdem in steigenden Gewichten in globalen Bondindizes. Zwar wiegt die potenzielle Zunahme des Emissionsvolumens aufgrund der Größe des Anleihemarktes nicht so gravierend wie am Aktienmarkt, wo die Gewichtung der sieben größten US-Technologieaktien im globalen Index mehr als 20 Prozent beträgt. In absehbarer Zukunft dürfte deren Anteil nicht mehr als 4-5 % auf Indexebene betragen. Eine passive Abbildung der Indizes in Kombination mit potenziellen Risiken im Technologiesektor stellt dennoch einen nicht zu vernachlässigenden Faktor dar, zumal die Emissionen im Technologie-Sektor zu einem beträchtlichen Teil im langen Laufzeitbereich liegen und mit einer überdurchschnittlichen Spread-Duration einer höheren Sensitivität gegenüber steigenden Risikoprämien unterliegen.

Potenzielle Risiken können durch aktives Asset Management gesenkt werden

Den potenziellen Herausforderungen im Technologiesektor kann durch aktives Management begegnet werden. Im Unterschied zu klassischen passiven Strategien wie ETFs können dadurch die Risiken am Anleihemarkt gezielt adressiert werden. Eine Kombination aus mikro- und makrobasiereten

Analysemethoden hilft, eine adäquate Portfoliostruktur herzuleiten. So lassen sich im Rahmen der Sektoranalyse die Branchenfundamentaldaten, Nachfragetreiber und regulatorischen Rahmenbedingungen auswerten, die die Trends und Veränderungen im Markt frühzeitig identifizieren lassen. Auf einer tiefgreifenden Fundamentalanalyse basierende Selektion erkennt gleichzeitig Unternehmen, die über ein robustes Geschäftsmodell mit belastbaren Bilanzen verfügen, um potenzielle systemische Probleme besser abfedern zu können.

Ein sorgfältiges Risikomanagement mit einer methodischen Disziplin und mit Obergrenzen für einzelne Emittenten und Sektoren verringert außerdem die Konzentrationen und minimiert damit unternehmens- und branchenspezifische Risiken im Portfolio. So wird das Engagement auch dann begrenzt, wenn die Emissionen aus dem Technologie-Sektor weiter zunehmen und höhere Gewichte in Indizes einnehmen. Dadurch können sowohl die idiosynkratischen Risiken als auch die Gefahr systemischer Krisen begrenzt werden.

Fazit: Noch keine klassische Schuldenblase, aber ...

Aktuell sehen wir noch keine klassische Kreditblase, sondern eine neue Schuldenarchitektur rund um KI-Infrastrukturfinanzierung, die es genau zu beobachten gilt.

Das größere Risiko liegt aktuell weniger in der dramatischen Verschlechterung der Bonität einzelner Hyperscaler, sondern in der Anpassung der Marktbewertungen, wenn die Emissionswelle anhält und die Nachfrage von Investorensseite zurückgeht.

Sollte das Capex-Wachstum anhalten, sich ggf. sogar verstärken und die Profitabilität hinterherhinken, könnte sich in den kommenden Jahren eine Bewertungsblase im Tech-Bond-Segment entwickeln.



Outperformance bei Europäischen ABS erwartet

Text: Egbert Bronsema, Aegon AM

Das erste Quartal 2026 war geprägt von einem abrupten Umschwung von Disinflation und ruhigen Märkten hin zu einem Inflationsschock und Volatilität, ausgelöst durch eine unvorhergesehene geopolitische Krise. Anleger und politische Entscheidungsträger ringen um die Antwort auf die zentrale Frage, ob die Turbulenzen im März ein vorübergehender Rückschlag oder nur der Beginn eines länger anhaltenden Abschwungs sind. Ein rascher Friedensschluss würde wahrscheinlich eine Rückkehr zu sinkender Inflation, begrenzte Strafungsmaßnahmen der Zentralbanken und eine Erholung der Risikoanlagen bedeuten. Ein langwieriger Krieg hingegen könnte weitere Maßnahmen zur Inflationsbekämpfung erzwingen und die Märkte angesichts anhaltender Stagflationsrisiken in Atem halten. Derzeit gehen die Märkte davon aus, dass das globale Wachstum zwar nachgeben, aber nicht zusammenbrechen wird und dass der Inflationsanstieg vorübergehend sein wird, sodass die US- und die europäische Wirtschaft die sprichwörtliche „Mauer der Sorgen“ weiter erklimmen können, anstatt in einen Abschwung zu stürzen.

Dennoch ist Vorsicht geboten. Investoren und politische Entscheidungsträger gehen mit erheblichen Unsicherheiten in das zweite Quartal 2026. Die Eskalation des sich verschärfenden Konflikts im Nahen Osten führte dazu, dass in verschiedenen Anlageklassen einige alte Rekorde gebrochen wurden. Brent-Rohöl verzeichnete seinen größten Quartalsanstieg (+94% auf 118 USD/Barrel) seit Beginn des Golfkriegs im dritten Quartal 1990, während der Goldpreis um 8% stieg, im März jedoch Verluste von 11,6% hinnehmen musste (der größte monatliche Rückgang seit Oktober 2008). Der S&P 500 verzeichnete seinen größten Quartalsrückgang (minus 4,4%) seit dem 3. Quartal 2022, und die Rendite der deutschen 10-jährigen Bundesanleihe stieg zum ersten Mal seit 2011 über 3%. Die kurzfristigen Zinsen bewegten sich unterdessen

noch stärker, und die Zinskurve flachte deutlich ab, da die Anleger ihre Erwartungen von Zinssenkungen auf die Möglichkeit von Zinserhöhungen durch die Zentralbanken zur Bekämpfung der Inflation umstellten.

Die Spreads europäischer ABS verengten sich zwar zunächst bis Mitte Februar, weiteten sich jedoch in den letzten sechs Wochen des Quartals wieder aus. Bei den CLOs steilten sich die Kreditkurven auf, wobei sich der Spread-Unterschied zwischen BBB- und BB-CLOs auf ein Niveau ausweitete, das zuletzt Mitte 2023 zu beobachten war, während sich der Spread zwischen AAA- und BBB-CLOs auf Werte ausweitete, wie sie nach dem „Liberation Day“ zu verzeichnen waren. Bei konsumbezogenen ABS fiel die Spread-Ausweitung hingegen deutlich moderater und weniger volatil aus, wobei sich die Kreditkurve parallel dazu verlagerte. Während die Sekundärmarkt volumina bis Ende Februar zunahmen, gingen sie nach Ausbruch des Krieges deutlich zurück. Während CLO-Volumina zuvor den Großteil der Aktivitäten ausmachten, verschob sich dies im März, sodass RMBS und Auto-ABS den Großteil des Handels ausmachten. Die Primärmärkte blieben unterdessen auf einem soliden Niveau. Während das Volumen der CLO-Neuemissionen zurückging (4,7



Egbert Bronsema,
Senior Portfolio Manager, Aegon European ABS und
bei Aegon Asset Management

Mrd. Euro bei 11 Transaktionen), gingen die Reset- und Refinanzierungsaktivitäten bei CLOs noch stärker zurück (1,4 Mrd. Euro bei 4 Transaktionen). Trotz der Turbulenzen war die Primärmarktaktivität in anderen Bereichen der europäischen ABS-Märkte lebhaft und stieß über die gesamte Kapitalstruktur hinweg auf starke Nachfrage, wobei sich das Emissionsvolumen auf 12,5 Mrd. Euro belief. Das Emissionsvolumen liegt nun um 4 Mrd. Euro über dem Vorjahreszeitraum und beträgt seit Jahresbeginn 42,4 Mrd. Euro.



Im Laufe des Quartals haben wir die Risikopositionierung des Portfolios leicht angepasst. Während die Kreditkurven bei konsumbezogenen ABS, nicht jedoch bei CLOs, abflachten, haben wir unser Engagement in den Ratingklassen AA- bis BBB-erhöht und gleichzeitig unser Engagement in der Ratingklasse AAA reduziert. Insgesamt sank das gewichtete Durchschnittsrating des Portfolios leicht auf AA-. Die Spread-Duration liegt weiterhin knapp unter drei Jahren. Die Rendite bis zur Fälligkeit stieg hauptsächlich aufgrund der höheren Zinsen, während der gewichtete durchschnittliche Spread wieder bei 140 Basispunkten liegt. Der parallele Einbruch bei Aktien und Anleihen, eine Abweichung von der üblichen inversen Beziehung, ist ein Zeichen für Stagflationsängste. Während die Märkte jedoch einen unmittelbaren Inflationsschub aufgrund des Krieges eingepreist haben, da sich die Zinskurven abflachten und das kurze Ende der Kurve nach oben verschob, scheinen die Anleger vorerst nicht in Panik wegen einer tiefen Rezession zu geraten. Der Verlauf des Iran-Konflikts ist die größte Unbekannte für den Rest des Jahres 2026. Während die Märkte offenbar davon ausgehen, dass sich der Konflikt im zweiten Quartal (Q2) entschärfen wird, darf das Risiko eines langwierigen oder sich auswei-

tenden Konflikts nicht außer Acht gelassen werden. In einem solchen Szenario könnten die Ölversorgungsketten und die Produktion nicht schnell wiederhergestellt werden, was die globale Inflation bis ins Jahr 2027 auf einem hohen Niveau halten und die Anleger dazu veranlassen würde, eine Rezession zu antizipieren.

Angesichts dieser Bandbreite möglicher Entwicklungen beginnt das zweite Quartal mit ungewöhnlich hoher Unsicherheit. Die Unterschiede sind – trotz insgesamt verhaltenen Spread-Entwicklungen in den europäischen ABS-Sektoren – nachvollziehbar, da das zugrunde liegende Risiko des Fonds überwiegend bei europäischen Verbrauchern und weniger bei Unternehmen liegt. Zwar sind Verbraucher sicherlich nicht immun gegen Inflations- und Rezessionsdruck, doch kann der europäische Verbraucher erhebliche wirtschaftliche Schocks abfedern. Die Sparquoten sind in Europa hoch, die Vermögenspreise sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen, und der Arbeitsmarkt ist robust. Anhaltend höhere Energiepreise hätten zweifellos negative wirtschaftliche Auswirkungen, was sich letztendlich in einer gewissen Schwäche in den eher zyklischen, energieintensiven Sektoren niederschlagen dürfte. Der Arbeitskräftemangel in nicht-

zyklischen Sektoren wie dem Gesundheitswesen, dem Bildungswesen und den öffentlichen Dienstleistungen dürfte die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt jedoch abfedern. Europäische Verbraucher haben in der Regel kaum Probleme, ihre Schulden zu finanzieren, solange sie erwerbstätig sind. Dies ist einer der Hauptgründe, warum ABS relativ abgeschirmt sind: Es besteht ein geringes direktes Engagement mit minimaler direkter Verknüpfung zur Geopolitik im Nahen Osten oder zu Energieversorgungsketten. Kurze Laufzeiten und variabel verzinsliche Strukturen reduzieren die Marktwertvolatilität im Vergleich zu Unternehmensanleihen mit langer Laufzeit. Die Nachfrage nach hochwertigen, spreadstabilen Vermögenswerten bleibt robust, insbesondere bei Anlegern, die defensiven Carry und einen sinnvollen Schutz vor Kursverlusten in volatilen Märkten suchen.

Trotz der Ausweitung der Spreads ist im Vergleich zu traditionell bewerteten Rentenmärkten mit ähnlichem Rating nach wie vor eine relative Aufholbewegung zu beobachten. Daher gehen wir davon aus, dass europäische ABS eine Outperformance erzielen werden. Der relativ hohe Carry-Wert von ABS in Verbindung mit begrenzten fundamentalen Bedenken aufgrund ihrer strukturellen Absicherungen macht europäische ABS mittelfristig weiterhin zu einer attraktiven Anlageklasse.



Ausgangslage für Anleihen ist so attraktiv wie lange nicht mehr

Text: Michael Weidner, Lazard Asset Management

Bereits eingepreiste Risiken ebnen derzeit den Weg für attraktive Realrenditen auf dem Anleihenmarkt. Wer flexibel zwischen Regionen und Laufzeiten agiert und robuste Märkte wie Skandinavien integriert, findet 2026 ein Umfeld vor, das positive Realrenditen ermöglicht, die lange Zeit außer Reichweite schienen.

Während der Iran-Krieg und der damit verbundene Energiepreisschock die Märkte im ersten Quartal unter Druck gesetzt haben, hat die daraus resultierende Renditeanpassung die Ausgangslage für Anleiheinvestoren so interessant gemacht wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Die Märkte hätten die neue Inflationsdynamik bereits in weiten Teilen verarbeitet, wodurch die Renditen auf ein attraktives Niveau gestiegen seien, das nun ein deutliches Polster bietet. Damit ist ein Umfeld gereift, das wieder primär von hohen laufenden Erträgen getragen wird und zugleich tiefgreifende relative Chancen für den weiteren Jahresverlauf eröffnet.

Stabilität bei kurzen und mittleren Laufzeiten

Im kurzen und mittleren Laufzeitenbereich ist nach der jüngsten Korrektur ein hohes Maß an Stabilität zu erkennen. Zwar habe der Energiepreisschock die Erwartungen an die zukünftige Zinspolitik der großen Zentralbanken deutlich verschoben. So sind in Europa aufgrund strukturell hoher Staatsausgaben, enger Arbeitsmärkte und des neuerlichen Inflationsdrucks Zinssteigerungen zu erwarten. Doch eine restriktivere Phase sei bereits weitgehend eingepreist. Somit bieten die aktuellen Niveaus eine gut planbare laufende Verzinsung, die dem Markt erheblichen Rückenwind gibt.

In den USA stelle sich die Lage gleichwohl ein wenig anders dar. Die US-Notenbank navigiere in schwierigerem Fahrwasser, da unsicheres Wachstumspotenzial auf eine hartnäckige Inflation treffe und der tur-

nusgemäße Wechsel an der Spitze der Notenbank für zusätzliche Unsicherheit Sorge.

Renditedruck am langen Ende

Am langen Ende der Kurve bleibe auch nach der jüngsten Neubewertung ein gewisser Renditedruck bestehen. Wir gehen von einer neuerlichen Versteilerung der Zinskurven, insbesondere in der Eurozone, aus. Dies wäre eine logische Konsequenz aus ambitionierten fiskalischen Programmen (Verteidigung und Energieumbau), engen Arbeitsmärkten sowie unsicheren kurzfristigen Wachstumsaussichten. Rentenanleger müssen grundsätzlich mit erhöhter Volatilität rechnen, werden dafür aber mit deutlich verbesserten Konditionen entschädigt.

Die aktuell herrschende hohe Zinsvolatilität ist dabei kein vorübergehendes Phänomen, sondern ein strukturelles Merkmal einer neuen Marktphase. Divergierende geldpolitische Zyklen, geopolitische Verschiebungen und eine fragile Handelsordnung führen dazu, dass regionale Zinsmärkte nicht mehr synchron laufen. Für passive, indexnahe Anleger sei dies eine Herausforderung; für aktive, global agierende Manager eröffneten diese Divergenzen außergewöhnliche Ertragschancen durch gezieltes Durationsmanagement und eine aktive Wertpapierselektion.

Robuste Verfassung der Unternehmensschuldner

Trotz der geopolitischen Eskalation bleibe das Bild bei Unternehmensanleihen bemerkenswert konstruktiv. Die Kreditspreads haben sich trotz des Schocks nicht flächendeckend ausgeweitet. Dies unterstreicht die robuste Verfassung der Emittenten. Im Umfeld höherer Marktzinsen sorgen stabile Margen und solide Refinanzierungsstrukturen für Widerstandsfähigkeit bei Unternehmen. Zudem ist der Umfang der Verschuldung in den meisten Sektoren unter Kontrolle. Wir sind überzeugt, dass solide



Michael Weidner,
Portfoliomanager/ Analyst und Co-Head
des Global Fixed Income Teams bei
Lazard Asset Management

Emittenten ihre Mehrrendite gegenüber Staatsanleihen auch im weiteren Verlauf von 2026 verdienen werden.

Skandinavien: Sicherheit mit Rendite-Plus

Im aktuellen Umfeld heben wir den skandinavischen Markt besonders hervor. Die Region hat ihre relative Stärke durch solide Staatsfinanzen und institutionelle Stabilität untermauert. Im Nordic High Yield-Segment ist ein Großteil der Anleihen variabel verzinst, weshalb das Zinsrisiko weitgehend neutralisiert werde. Dies sei ein entscheidender Vorteil in Zeiten volatiler Inflationsdaten. Bei Nordic High Yield finden Anleger aktuell eine seltene Kombination vor: Kurze Laufzeiten und überdurchschnittliche Renditen machen dieses Segment zu einer der attraktivsten Nischen weltweit.

Eine Überlegung wert seien außerdem dänische Callable Mortgage Bonds. Diese böten im High Quality-Segment (AAA) ein einzigartiges Ertrags-Risiko-Profil, welches das Renditeniveau von Investment-Grade-Unternehmensanleihen deutlich übertreffe und dies bei gleichzeitig höherer Bonität und Liquidität.



Frauen und Mädchen stärken ●

Ihre Spende für weltweite Gleichberechtigung.

IBAN: DE 93 3705 0198 0000 0440 40 oder www.care.de



care®

**wirkt.
weltweit.**



Aalto Capital Group ist eine auf den Mittelstand (Small & Midcap) fokussierte Investmentbank-Advisory Boutique mit Standorten in München, London, Helsinki, Stockholm, Oslo und Vilnius.

Europaweit beraten wir im Schwerpunkt mittelständische Unternehmen sowie Private Equity-Fonds in allen Aspekten der Finanzierung (Debt Advisory), Mergers & Acquisitions sowie bei Börsengängen (IPO). Zusätzlich begleiten wir unsere Kunden auch im Bereich Investor Relations, ESG sowie Capital Markets Advisory. Mit Expertise und Sachverstand unterstützen wir unsere Kunden, auf ihre Wünsche abgestimmte, individuelle (Finanzierungs-) Lösungen zu finden und setzen diese auch um.

Ausgewählte Referenzen:

- Elevation Group: IPO-Advisory (2024), High Yield Bonds (2023, 2021, 2019)
- BBS: Kapitalerhöhung/ Right Issue (2024, 2023, 2022)

- Penetrace AS: Mergers & Acquisitions (2024)
- Iute Group: High Yield Bonds (2023, 2021, 2020, 2019)
- Iute Group: Private Debt (2024, 2023, 2022)
- Integre Trans GmbH: CAPEX loan (2024)
- Integre Trans GmbH: Working Capital Financing (2024)
- 4finance Group: High Yield Bonds (2023, 2021, 2016)



Kontakt Daten:

Manfred Steinbeisser
 Managing Partner
 Bahnhofstraße 98
 82166 Gräfelfing
 manfred.steinbeisser@aaltocapital.com
 www.aaltocapital.com



Die DICAMA AG ist das marktführende Beratungs- und Investmenthaus für alternative Finanzierungen im Small- & Midcap Market in der D-A-CH-Region. Sämtliche Arten alternativer Finanzierungen werden passgenau strukturiert und bei Investoren platziert. Durch die nahezu 20-jährige Erfahrung und die gelebte und nachhaltig erfolgreiche Partnerschaft mit sämtlichen SME-Investoren quer über Europa dürfen Sie bei uns entspannt bleiben, was Ihre Transaktionssicherheit betrifft. Ein wesentlicher Teil unserer Finanzierungsangebote sind Transaktionen über den Kapitalmarkt. DICAMA ist zugelassener und akkreditierter Capital Market-Partner an der Frankfurter Wertpapierbörse, direct market-Partner der Wiener Börse, engagiert in den wesentlichen Verbandsstrukturen und Mitglied im European Finance Forum (EFF). In mehr als 50 erfolgreichen Kapitalmarkttransaktionen konnten mehr als knapp 1,5 Mrd. Euro an Investoren ausgereicht

werden. Egal ob Sie Potenzial aus Eigenkapital (IPO) oder Fremdkapital/Anleihe (IBO) heben wollen oder eine strukturierte und herausfordernde Mischung aus verschiedensten Alternativen und vielleicht auch als Mix mit klassischen Finanzierungen suchen oder erfolgreich umsetzen wollen: Wir verstehen Sie als mittelständisch geprägten Unternehmer und berücksichtigen Ihre Wünsche und Befindlichkeiten auf allen wesentlichen Ebenen.



Kontakt Daten:

Markus Dietrich
 CEO
 Kanzleistr. 17
 74405 Gaildorf
 Telefon: +49 7971 9600-86
 madi@dicama.com
 www.dicama.com



Die GBC AG mit Sitz in Augsburg zählt zu den führenden bankenunabhängigen Investmenthäusern Deutschlands und ist spezialisiert auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen. Als unabhängiges Unternehmen bietet die GBC AG umfassende Expertise in den Bereichen Kapitalmarkt- und Finanzierungsberatung, Unternehmensanalysen sowie Kapitalmarktkonferenzen.

Seit Jahren ist die GBC AG Capital Markets Partner der Deutschen Börse, Emissionsexperte der Börse München, Kapitalmarktpartner der Börse Düsseldorf und Capital Market Coach an der Wiener Börse. Das Leistungsspektrum umfasst die Entwicklung bankenunabhängiger Finanzierungsstrukturen, wie z. B. die Beratung und Strukturierung von Mittelstandsanleihen und IPOs, die Veröffentlichung von Researchstudien zu Small- und Mid Caps sowie die Organisation hochkarätiger Kapitalmarktvents.

Dazu gehören:

- Die zweimal jährlich stattfindende Münchner Kapitalmarkt Konferenz (MKK), die größte ihrer Art im süddeutschen Raum.
- Der Zürcher Kapitalmarkttag, der jährlich in Zürich stattfindet.
- Das digitale Forum IIF – International Investment Forum, das vierteljährlich internationale Investoren und Unternehmen virtuell zusammenbringt.
- Zahlreiche Roadshows in Städten wie München, Frankfurt, Düsseldorf, Wien oder auch international, z. B. in Italien, zur gezielten Kapitalmarktansprache.

Die 100%ige Tochtergesellschaft GBC Kapital GmbH ergänzt das Angebot durch Dienstleistungen im Bereich Corporate Finance, insbesondere bei der Platzierung und Vermittlung von Anleihen und Aktien.

Mit einem starken Netzwerk und langjähriger Erfahrung ist die GBC AG ein verlässlicher Partner für mittelständische Unternehmen auf ihrem Weg zum Kapitalmarkt.



Kontaktdaten:

Manuel Hölzle, GBC AG
Halderstraße 27
86150 Augsburg
0821/241133-0
www.gbc-ag.de



Cosmin Filker, GBC AG
0821/241133-0



Als unabhängige Investmentbank berät die Quirin Privatbank AG mittelständische Unternehmen von Frankfurt am Main aus bei Finanzierungsmaßnahmen auf Fremd- und Eigenkapitalbasis. Dem Konzept der Privatbank folgend, stehen dabei für die Kapitalmarktspezialisten das erfolgreich finanzierte Unternehmen und insbesondere auch die Menschen dahinter im Mittelpunkt.

Neben langjähriger und umfassender Expertise in allen Fragen der Kapitalmarktfinanzierung bietet die Quirin Privatbank AG Mittelständlern Zugang zu mehr als 300 Investoren in europäischen Finanzmetropolen, welche auf Basis hausgener Analysen fundiert und ideengetrieben zu Investments in deutsche Small und Mid Caps beraten werden. Die Erfahrung aus etwa 300 erfolgreichen Transaktionen mit ca. 13 Mrd. Euro

Volumen spricht für sich. Dabei gilt: Der Erfolg des Kunden ist der Erfolg der Bank, denn nichts spornt mehr an als die Zufriedenheit aller Beteiligten nach einer erfolgreichen Finanzierung.

Referenzen Anleihe-/Wandelanleiheemittenten:

Social Chain AG, The Grounds Real Estate Development AG, NZWL Neue Zahnradwerke Leipzig GmbH, hep global GmbH

Kontaktdaten:

Quirin Privatbank
Schillerstraße 18-20
60313 Frankfurt am Main



Holger Clemens Hinz
Leiter Corporate Finance
Telefon: +49 69 / 247 50 49 – 31
holger.hinz@quirinprivatbank.de



Thomas Kaufmann
Stv. Leiter Corporate Finance
Telefon: +49 69 / 247 50 49 – 38
thomas.kaufmann@quirinprivatbank.de

HELFFEN SIE UNS, DAMIT WIR HELFFEN KÖNNEN!!!



Hilfe für die Tiere im Tierheim!

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



Katzen-Kolonien

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

WER WIR SIND

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

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



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

Spendenkonto:

IBAN ES76 0081 0232 3500 0129 2532

BIC BSAB ESBB

Banco Sabadell

Deutsche Tierhilfe Menorca

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



Patenschaft!

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

Pflegehäuser!

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



Innerstädtische Katzen-Insel

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

