

# BOND MAGAZINE

DAS MAGAZIN FÜR EMITTENTEN UND INVESTOREN AM ANLEIHENMARKT



14. Jahrgang – Ausgabe 238 – 29.05.2026 – [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org)

## INHALT 29.05.2026

EDITORIAL Seite 3

KURZ NOTIERT Seite 4

### NEUEMISSIONEN

#### GREEN BONDS

reconcept WindEnergie  
Deutschland I Seite 8

Interview mit Karsten Reetz  
und Christiane Kaufholt-Mecke,  
reconcept Seite 10

Interview mit Franz Schnorbach,  
GEPVOLT Seite 14

Interview mit Tarmo Sild,  
Iute Group Seite 16

### INVESTMENT

Sind Emerging Markets die  
Nachhaltigkeitszukunft? Seite 18

SERVICE/KONTAKTDATEN Seite 26

Impressum Seite 3

## reconcept WindEnergie Deutschland I

Auch die zwölfte reconcept-Anleihe dürfte  
wieder ein Erfolg werden

Text: Christian Schiffmacher

Die reconcept Gruppe, Projektentwickler Erneuerbarer Energien und Anbieter nachhaltiger Geldanlagen, setzt auch in Deutschland wieder verstärkt auf Windenergie und begibt mit dem „reconcept WindEnergie Deutschland I“ die zwölfte Anleihe. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu 10

Mio. Euro, eine Laufzeit von 7 Jahren und einen Kupon von 7,25% p.a. reconcept hat einen starken Track Record am Kapitalmarkt, Anleiheemissionen der Unternehmensgruppe haben i.d.R. eine hohe Nachfrage. Vieles spricht auch für einen Erfolg der zwölften reconcept-Anleihe. *Weiter auf Seite 8.*

„Die durchschnittliche Laufzeit  
unseres Kreditportfolios ist  
deutlich kürzer als die Laufzeit  
der Anleihe“

Interview mit Tarmo Sild, CEO, Iute Group

Text: Christian Schiffmacher

Die Iute Group hat ihre 12,00% Anleihe 2025/30 um bis zu 140 Mio. Euro aufgestockt. Die Aufstockung wird das anhaltende Wachstum unseres Geschäfts, des Kreditportfolios und des Ökosystems für digitales Banking unterstützen, wie Tarmo Sild, CEO der Iute Group, erläutert. Im Laufe der letzten Jahre hat sich Iute von einem reinen Kreditgeber zu einer breit aufgestellten Digi-

tal-Banking-Gruppe mit diversifizierten Ertragsströmen entwickelt. Heute ist die Iute Group in fünf Ländern tätig, bis 2030 könnten es bereits sechs oder sieben Länder sein. Dies bedeutet laut CEO Sild konkret: mindestens eine Million aktive Kunden und eine Bilanzsumme von mindestens 2 Mrd. Euro – was einem Wachstum um den Faktor vier oder mehr entspricht. *Weiter auf Seite 16.*

### Veranstaltungshinweise:

#### Hamburger Investorentage

25.08.–26.08.2026  
Hamburg  
[www.hamburger-investorentage.de](http://www.hamburger-investorentage.de)

#### MKK

#### Münchner Kapitalmarkt Konferenz

11.11.–12.11.2026  
München  
[www.mkk-konferenz.de](http://www.mkk-konferenz.de)

#### Deutsches Eigenkapitalforum

23.11.–25.11.2026  
Frankfurt  
[www.eigenkapitalforum.com](http://www.eigenkapitalforum.com)

### Aktuelle Neuemissionen

Emittent	Zeichnungsfrist	Kupon	Seite
reconcept WindEnergie Deutschland I	21.05.2026–20.05.2027	7,250%	8–12
GEPVOLT	bis 02.12.2026	8,000%	14–15
PNE	22.05.–09.06.2026 (Umtausch) 26.05.–11.06.2026 (Zeichnung)	6,750%–7,750%	nächste Ausgabe
FCR Immobilien	02.04.2026–30.03.2027	6,250%	Ausgabe 237

Weitere Neuemissionen auf [www.fixed-income.org](http://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.*

# Die Emissionswelle beginnt, bei Restrukturierungen wird man immer wieder negativ überrascht



**Christian Schiffmacher**  
Chefredakteur

Wie in fast jedem Jahr beginnt im Mai die erste größere Anleihe-Emissionswelle des Jahres. Die zweite, größere Welle folgt dann i.d.R. von Oktober bis November. Häufig mache ich Witze darüber und sage, dass Banker die Emissionen nur deshalb so geallt bringen, um mich zu ärgern. Aber vermutlich ist das nicht der einzige Grund. Denn man möchte/muss Investoren den Jahresabschluss bzw. Halbjahresabschluss vorlegen, um diese zu überzeugen. Zudem stimmen sich Banker nicht mit ihren Mitbewerbern über die Zeitpunkte ihrer Transaktionen ab. So kommen sie alle Jahre wieder gleichzeitig.

Dies führt dazu, dass Sie aktuell aus einem großen Angebot die Anleihen auswählen können, die Sie am meisten überzeugen. Und nur diese sollten Sie kaufen.

Bei Anleiherestrukturierungen werde ich immer wieder aufs Neue negativ überrascht. Die Photon Energy N.V. hat schon die zweite vierteljährliche Zinszahlung der 6,50% Anleihe 21/27 (ISIN: DE000A3KWKY4, WKN: A3KWKY) nicht gezahlt. Die Nicht-Zahlung am 23.02.2026 wurde im Rahmen einer Pflichtmitteilung an den Börsen Warschau und Prag bekannt gegeben, nicht aber in Deutschland, obwohl die Anleihe in Deutschland öffentlich platziert wurde. Über die Nicht-Zahlung der am 23.05.2026 fälligen Zinsen wurden deutsche Anleger über EQS am 22.05.2026 informiert, wenn auch auf Englisch.

Doch welche Konsequenzen hat die zweifache (!) Nicht-Zahlung der Zinsen? Bei einem Blick in die Anleihebedingungen wird man schlauer: gar keine.

Zudem stelle ich mir die Frage, wann man eine Anleihegläubigerversammlung einberufen möchte. Wenn die Zinsen schon zwei Mal nicht gezahlt wurden, dann hätte man das m.E. längst tun müssen. Und was machen eigentlich die Aufsichtsräte?

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen trotzdem

Christian Schiffmacher

## Impressum

BOND MAGAZINE 238, 29.05.2026

**Verlag:** Institutional Investment Publishing GmbH, Raiffeisenring 1, 76831 Eschbach, [www.fixed-income.org](http://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:** Christiane Kaufholt-Mecke, Karsten Reetz, Franz Schnorbach, Tarmo Sild

**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](http://www.fixed-income.org) und auf [www.greenbonds.com](http://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%	97,87	2,5%
Frankreich 13/30	Aa3, A+	FR0011883966	25.05.2030	2,500%	98,49	2,9%
Frankreich 23/34	Aa3, A+	FR001400QMF9	25.11.2034	3,000%	96,53	3,5%
KfW 25/35	Aaa, AAA	DE000A383TE2	17.01.2035	2,750%	97,30	3,1%
Niederlande 12/33	Aaa, AAA	NL0010071189	15.01.2033	2,500%	97,80	2,9%
Norwegen 17/27 (Nok)	Aaa, AAA	NO0010786288	17.02.2027	1,750%	98,05	4,6%
Österreich 23/33	Aa1, AA+	AT0000A324S8	20.02.2033	2,900%	99,51	3,0%
Spanien 23/39	A3, A+	ES0000012L60	30.07.2039	3,900%	102,97	3,6%

Stand: 27.05.2026

**EUR Corporate Bonds**

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Deutsche Telekom 16/28	A3, BBB+	XS1382791975	03.04.2028	1,500%	97,04	3,2%
Hochtief 26/34	kein Rating	DE000A46ZV17	15.04.2034	4,000%	99,85	4,0%
RWE 23/35	Baa2, BBB+	XS2584685387	13.02.2035	4,125%	102,79	3,7%
RCI Banque 24/30	Baa1, BBB-	FR001400SS04	29.09.2030	3,875%	100,80	3,7%
EnBW 23/35	Baa1, A-	XS2579293536	24.01.2035	4,000%	101,31	3,8%
Fresenius Med. Care 25/32	Baa3, BBB-	XS3036647777	08.04.2032	3,750%	100,33	3,7%
Münchener Hypothekenbank 23/29	Aa2	DE000MHB34J3	14.08.2029	3,125%	100,79	2,9%
Grenke Finance 25/30	BBB	XS308068455	08.04.2030	5,250%	104,04	4,1%
Fraport 2024/32	kein Rating	XS2832873355	11.06.2032	4,250%	103,20	3,6%
HMS Bergbau 25/30	kein Rating	DE000A4DFTU1	02.06.2030	10,000%	103,50	9,1%

Stand: 27.05.2026, 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%	107,00	4,4%
Eleving 25/30	B pos.	XS3167361651	24.10.2030	9,500%	103,00	8,9%
Neue ZWL Zahnradw. Leipzig 25/30	B (Creditreform)	DE000A4DFS4	21.10.2030	9,875%	99,90	9,9%
Iute Group 2025/30	B-	XS3047514446	06.12.2030	12,000%	99,01	12,7%

Stand: 27.05.2026

**Green Bonds**

Anleihe	Rating	ISIN	Laufzeit	Kupon	Kurs	Rendite
Heidelberg Materials 2024/34	Baa2, BBB	XS2842061421	19.07.2034	3,950%	101,25	3,8%
EDF 2024/31	Baa1, BBB, BBB+	FR001400QR62	17.06.2031	4,125%	102,86	3,5%
Ørsted (Hybrid)	BBB-	XS2778385240	unendlich	5,125%	101,29	4,7%
Vestas Wind Systems 2023/31	Baa2	XS2725957042	15.06.2031	4,125%	102,23	3,6%
Deutsche EuroShop 2025/30	BBB-	XS3090109813	15.10.2030	4,500%	100,42	4,4%
Amprin 2025/29	Baa1 / BBB+	DE000A4DFUE3	05.12.2029	3,000%	99,06	3,3%

Stand: 27.05.2026, Handelsbarkeit für Privatanleger ist möglicherweise eingeschränkt



**FCR Immobilien AG mit stabiler Geschäftsentwicklung**

Die FCR Immobilien AG ist mit einer stabilen operativen Entwicklung in das Geschäftsjahr 2026 gestartet und bestätigt damit die Resilienz ihres Geschäftsmodells in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld. Im ersten Quartal 2026 erzielte FCR einen Gesamtumsatz von 13,2 Mio. Euro nach 8,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Davon entfielen 7,0 Mio. Euro auf

Erlöse aus Vermietung sowie 6,2 Mio. Euro auf Immobilienverkäufe.

Das Ergebnis vor Steuern, EBT, belief sich im ersten Quartal 2026 auf 2,0 Mio. Euro nach 2,1 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Funds from Operations, FFO, erreichten 1,7 Mio. Euro nach 1,8 Mio. Euro im Vorjahr und unterstreichen weiterhin die stabile operative Ertragskraft des Immobilienportfolios.

WERBUNG

Jetzt zeichnen!

# reconcept WindEnergie Deutschland I

7,25 % p. a. Zinsen – 7 Jahre Laufzeit

ISIN: DE000A460JX9

WKN: A460JX

**Investieren Sie in den Ausbau  
von Deutschlands größter Energiequelle:  
Windkraft – in neue Parks und in Repowering.**

[www.reconcept.de](http://www.reconcept.de) | [projekte.reconcept.de](http://projekte.reconcept.de)

Kontakt und Informationen: 040 – 325 21 65 66

**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  
online unter: [reconcept.de/ir](http://reconcept.de/ir)



Die Portfolio-Kennzahlen blieben auf einem hohen Niveau stabil: Die Vermietungsquote lag zum Quartalsende unverändert bei 94,6%, während die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge (WAULT) weiterhin 5,9 Jahre betrug. Dies reflektiert die nachhaltige Qualität des Portfolios sowie die langfristige Bindung der Mieter.

Mit der positiven Umsatzentwicklung und den stabilen operativen Kennzahlen sieht sich die FCR Immobilien AG gut positioniert, auch im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2026 an die erfolgreiche Unternehmensentwicklung anzuknüpfen.



**E.ON begibt erfolgreich 1,3 Mrd. Euro grüne Anleihen, Kupons 3,475% bzw. 4,053%**

E.ON hat erfolgreich zwei grüne Anleihe-tranchen mit einem Gesamtvolumen von 1,3 Mrd. Euro begeben:

- 650 Mio. Euro grüne Anleihe mit einer Fälligkeit im Mai 2031 und einem Kupon von 3,475%
- 650 Mio. Euro grüne Anleihe mit einer Fälligkeit im Mai 2036 und einem Kupon von 4,053%

E.ON CFO Nadia Jakobi sagte: „Mit der Transaktion ist es uns – trotz der Marktvolatilität in den vergangenen Monaten – gelungen, bereits den Großteil unseres Finanzierungsbedarfs für 2026 zu decken. Das ist auch das Ergebnis der zunehmenden Diversifizierung unserer Finanzierungsquellen.“

Die Erlöse aus den grünen Anleihen werden zur Finanzierung und/oder Refinanzierung förderfähiger grüner Projekte gemäß dem Green Financing Framework von E.ON verwendet, das vollständig mit der EU-Taxonomie im Einklang steht. Commerzbank, Crédit Agricole CIB, Goldman Sachs Bank Europe SE und J.P. Morgan fungierten als aktive Bookrunner dieser Transaktion.



**SINGULUS TECHNOLOGIES AG: vorzeitige Rückzahlung der Anleihe**

Die SINGULUS TECHNOLOGIES AG hat die vorzeitige Rückzahlung ihrer ausstehenden Unternehmensanleihe (ISIN DE000A2AA5H5) im Volumen von 12 Mio. Euro erfolgreich abgeschlossen. Mit der vollständigen Rückführung der Anleihe unterstreicht die Gesellschaft ihre finanzielle Stabilität und Verlässlichkeit gegenüber dem Kapitalmarkt.

„Wir danken den Anleihegläubigern für das entgegengebrachte Vertrauen in unser Unternehmen“, so Markus Ehret, Vorstand der SINGULUS TECHNOLOGIES AG.

Sämtliche 120.000 ausstehende Teilschuldverschreibungen wurden entsprechend den Anleihebedingungen zum 26. Mai 2026 vorzeitig zurückgezahlt. Die Rückzahlung erfolgte zu 105% des Nennbetrags, entsprechend 105,00 Euro je Teilschuldverschreibung, zuzüglich der bis zum Rückzahlungstag aufgelaufenen Zinsen.



**PNE AG begibt neue Anleihe, Kupon 6,750%-7,750%**

Die PNE AG begibt eine neue Unternehmensanleihe und setzt damit die Optimierung ihrer Finanzierungsstruktur fort. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu 65 Mio. Euro und eine Laufzeit vom 18. Juni 2026 bis zum 18. Juni 2031. Der Kupon wird in einer Range von 6,750% bis 7,750% festgelegt. Die Emission wird von der IKB Deutsche Industriebank AG als Sole Lead Manager und Bookrunner begleitet und soll in den Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen werden.

Das Angebot richtet sich sowohl an institutionelle Investoren als auch an Privatanleger in Deutschland, Österreich und Luxemburg. Die Zeichnungsfrist läuft vom 22. Mai 2026 bis zum 10. Juni 2026 (18 Uhr MESZ) über die Website der PNE AG sowie vom 26. Mai 2026 bis zum 11. Juni 2026 (12 Uhr MESZ) über die Deutsche Börse (vorbehaltlich einer vorzeitigen Schließung des Angebotszeitraums).

Darüber hinaus ist ein Umtauschangebot an die Inhaber der bestehenden Anleihe 2022/2027 vorgesehen, das zudem eine Mehrerwerbsoption umfasst. Die Frist für das freiwillige Umtauschangebot soll vom 22. Mai bis 9. Juni 2026 (18:00 Uhr MESZ) laufen. Anleihegläubiger, die das Umtauschangebot annehmen, erhalten für jede eingetauschte Anleihe eine neue Anleihe 2026/2031 (ISIN: DE000A460J75) zuzüglich eines Barausgleichsbetrags in Höhe von 12,50 Euro je Anleihe 2022/2027 sowie der jeweils anteiligen Stückzinsen. Die Teilnahme am Umtauschangebot wird über die jeweilige Depotbank ermöglicht.



HMS Bergbau-CEO Dennis Schwindt

**HMS Bergbau erwartet deutliches Wachstum bei Umsatz und operativem Ergebnis**

Die HMS Bergbau AG, ein führendes unabhängiges Rohstoffhandels- und -vermarktungsunternehmen aus Deutschland, gibt die vom Vorstand heute beschlossene Prognose für das Geschäftsjahr 2026 bekannt.

Demnach erwartet die Gesellschaft einen Konzernumsatz von 2,0 Mrd. Euro (Vj.: nach vorläufigen Zahlen 1,22 Mrd. Euro) und ein EBITDA von 55 Mio. Euro. Das EBITDA in 2026 wird einen einmaligen Bewertungseffekt infolge der Erstkonsolidierung des Bergbauunternehmens Hoshozo Resources Vryheid in Südafrika in Höhe von voraussichtlich rd. 20 Mio. Euro enthalten. Bereinigt um diesen Sondereffekt soll demnach das EBITDA in 2026 auf 35 Mio. Euro wachsen (Vj.: nach vorläufigen Zahlen 22,4 Mio. Euro).



**EWE emittiert zweite grüne Anleihe, Kupon 3,875%**

Das Olden-burger Energie- und Telekommunikationsunternehmen EWE hat erfolgreich einen Green Bond- mit einem Volumen von 500 Mio. Euro platziert. Die Laufzeit beträgt acht Jahre, der Kupon 3,875%.

Nach dem Green Bond-Debüt im Jahr 2021 setzt EWE mit der zweiten Green Bond-Emission seine nachhaltige Finanzierungsstrategie fort. Die Mittel dienen insbesondere der Finanzierung zentraler Infrastruktur- und Transformationsprojekte im Energiesystem der Zukunft sowie der Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens. EWE stärkt damit die finanzielle Basis für den Ausbau resilienter und zukunftsfähiger Energieinfrastrukturen. CFO Dr. Frank Reiners: „Die starke Nach-

frage der Investoren bestätigt unsere strategische Ausrichtung und unseren Wachstumspfad. Mit dem emittierten Green Bond schaffen wir die finanzielle Grundlage, um den Ausbau moderner Energieinfrastrukturen und klimaneutraler Technologien konsequent voranzutreiben.“

An der Emission waren die Banken ABN AMRO, BNP Paribas, Commerzbank, DZ BANK und UniCredit beteiligt. EWE wird jährlich transparent über den konkreten Mitteleinsatz und die damit verbundenen Umweltwirkungen berichten.



**Mutares: Magirus mit Auftragseingang auf Rekordniveau, Mutares leitet Vorbereitungen für einen Exit-Prozess ein**  
Magirus, ein führender Anbieter von Feu-

erwehlösungen und spezialisierten Fahrzeugplattformen für Sicherheitskräfte, verzeichnete in Q1 2026 eine deutlich verbesserte Geschäftsentwicklung gegenüber dem Vorjahreszeitraum und unterstreicht damit die starke Dynamik in seinen Endmärkten sowie die seit der Übernahme erzielte substanzielle Wert-schöpfung.

In Q1 2026 erzielte Magirus Umsatzerlöse von rund 85 Mio. Euro. Das Quartal wurde durch einen Auftragseingang auf Rekordniveau, eine verbesserte operative Effizienz und eine starke Nachfrage in den europäischen Kernmärkten sowie internationalen Märkten unterstützt.

Mutares hat eine Prüfung strategischer Optionen für Magirus initiiert, um die nächste Wachstumsphase zu unterstützen. Diese Optionen umfassen die Evaluierung eines möglichen Verkaufs sowie eines möglichen Exits über die Kapitalmärkte, einschließlich eines Börsengangs (IPO).

Anzeige

**GEPVOLT BATTERY**

WERBUNG

**ENERGIE SPEICHERN. WERTE SICHERN.**

**8,00 %-ANLEIHE 2025/2032 der GEPVOLT SE**

Für eine starke Energiezukunft.



<b>EMISSIONSVOLUMEN</b> Bis zu 20.000.000 €	<b>ZINSSATZ</b> 8,00 % p.a. fester Zinssatz	<b>ZINSAUHLUNGEN</b> Halbjährlich am 01. Januar und 01. Juli	<b>FÄLLIGKEIT</b> 01. Januar 2033	<b>NENNBETRAG</b> 1.000 € je Schuldverschreibung
--	---	---	--------------------------------------	--

Den EU-Wachstumsprospekt und Unterlagen erhalten Sie auf <a href="http://www.gepvolt.com/investment">www.gepvolt.com/investment</a>	ISIN: DE000A460DL7   WKN: A460DL GEPVOLT SE „Spremburg“-Anleihe 2032/8,00 %	Gelistet an der Börse Frankfurt Die Anleihe der GEPVOLT SE ist im Open Market (Freiverkehr) der Börse Frankfurt notiert.
--	---	---

Die Veröffentlichung des EU-Wachstumsprospekts betreffend die Schuldverschreibung erfolgte am 3. Dezember 2025, indem der Prospekt seit diesem Tag in elektronischer Form auf der Internetseite der Emittentin zur kostenlosen Ausgabe an das Publikum bereitgehalten wird. Die genaue Adresse im Internet lautet: [www.gepvolt.com/investment](http://www.gepvolt.com/investment). Die Billigung des EU-Wachstumsprospektes durch die zuständige Behörde 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.

# reconcept WindEnergie Deutschland I

Auch die zwölfte Reconcept-Anleihe dürfte wieder ein Erfolg werden

Text: Christian Schiffmacher

Die reconcept Gruppe, Projektentwickler Erneuerbarer Energien und Anbieter nachhaltiger Geldanlagen, setzt auch in Deutschland wieder verstärkt auf Windenergie und begibt mit dem „reconcept WindEnergie Deutschland I“ die zwölfte Anleihe. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu 10 Mio. Euro, eine Laufzeit von 7 Jahren und einen Kupon von 7,25% p.a. reconcept hat einen starken Track Record am Kapitalmarkt, Anleiheemissionen der Unternehmensgruppe haben i.d.R. eine hohe Nachfrage. Vieles spricht auch für einen Erfolg der zwölften reconcept-Anleihe.

## Transaktionsstruktur

Der Emissionserlös wird insbesondere für den Erwerb von Projektrechten im Windbereich verwendet. Geplant sind die Entwicklung neuer Windparks sowie das Repowering bestehender Windenergieanlagen durch leistungsstärkere Turbinen. Ergänzend können auch Batterieenergiespeicher integriert werden. Der regionale Schwerpunkt liegt auf Nord- und Ostdeutschland.

Ein erstes Projektrecht für einen Windpark mit geplanten 80 Megawatt in Niedersachsen hat sich die Emittentin bereits gesichert, wie Christiane Kaufholt-Mecke, Geschäftsführerin der reconcept GmbH, erläutert.

Interessierte Anleger können die neue Anleihe über die Website des Unternehmens unter [www.reconcept.de/ir](http://www.reconcept.de/ir) zeichnen.

## Rückenwind für die Windenergie

Der Ausbau der Windenergie gilt als entscheidender Hebel für das Gelingen der Energiewende in Deutschland. Bereits heute ist Windkraft die wichtigste Stromquelle des Landes. Gleichzeitig steigt der Strombedarf durch Elektrifizierung, Digitalisierung und den Ausbau von Rechenzentren deutlich an. Um das politische Ziel eines Anteils von 80 Prozent erneuerbaren Energien am Stromverbrauch bis 2030 zu erreichen, muss der Ausbau der Windenergie daher weiter beschleunigt werden.

Der gesetzliche Ausbaupfad sieht eine Steigerung der installierten Leistung von Windenergie an Land auf 115 Gigawatt (GW) bis

2030 vor. Ende 2025 waren in Deutschland jedoch erst rund 68 GW installiert; statt der im vergangenen Jahr geplanten sieben GW wurden lediglich fünf GW neu zugebaut. Zusätzlichen regulatorischen Rückenwind erhält die Branche durch das Windenergieflächenbedarfsgesetz, wonach bis Ende 2032 bundesweit zwei Prozent der Landesfläche für Windenergie ausgewiesen werden sollen.

Karsten Reetz, geschäftsführender Gesellschafter der reconcept GmbH, erklärt: „Die Rahmenbedingungen für die Windenergie haben sich in Deutschland deutlich verbessert. Gleichzeitig wächst der Bedarf an grünem Strom durch Elektrifizierung, Digitalisierung und den Ausbau von Rechenzentren dynamisch. Mit unserer neuen Anleihe wollen wir dieses Marktumfeld gezielt nutzen, um zusätzliche Windenergieprojekte in Deutschland voranzutreiben.“

reconcept konzentriert sich auch im Windsegment klar auf die Entwicklung bis zur Baureife. In diesem Stadium möchte man die Projekte dann an Dritte veräußern, beispielsweise an institutionelle Investoren, Energieversorger oder Infrastrukturgesellschaften, erläutert Reetz im Gespräch mit dem BOND MAGAZINE.

## Großes Potenzial für Repowering

reconcept nutzt für die Projektentwicklung seine über 25-jährige Expertise als Pionier am Markt – bereits 1998 legte das Unternehmen eine der ersten Windkraftbeteiligungen Deutschlands zur Finanzierung eines Windparks auf. Neben der Entwicklung neuer Windparks sieht reconcept insbesondere im Repowering erhebliche Potenziale.

Christiane Kaufholt-Mecke erläutert: „In Deutschland ist etwa jede zweite Windenergieanlage bereits seit über 15 Jahren in Betrieb. Durch technologische Fortschritte erzielen moderne Anlagen auf derselben Fläche heute ein Vielfaches der Stromerträge früherer Generationen. Repowering ermöglicht damit eine besonders effiziente Nutzung bestehender Standorte. 2025 entfiel bereits knapp ein Drittel der neu installierten Bruttoleistung auf das Repowering älterer Anlagen.“

## Stärken

- starker Track Record, auch am Kapitalmarkt
- Anleihen von reconcept erfreuen sich meist einer hohen Nachfrage
- Projektrecht für einen Windpark mit geplanten 80 Megawatt in Niedersachsen bereits gesichert
- erfahrenes Management
- attraktiver Kupon

## Schwächen

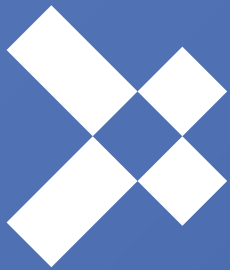
- branchentypische Risiken von Projektentwicklungen
- keine Besicherung
- Transparenz (kein Konzernabschluss, kein Rating, kein Research)

## Fazit:

reconcept-Anleihen erfreuen sich einer hohen Investorennachfrage, viele Anleiheemissionen der Firmengruppe wurden aufgestockt. Dies gibt Investoren die Sicherheit, dass die Projekte der Firmengruppe auch wirklich realisiert werden können. Die Emittentin hat sich zudem das Projektrecht für einen Windpark mit geplanten 80 Megawatt in Niedersachsen bereits gesichert. Es gibt branchenübliche Risiken bei Projektentwicklungen. Insgesamt spricht unseres Erachtens wieder vieles für einen Erfolg der zwölften reconcept-Anleihe.

## Eckdaten des reconcept Wind-Energie Deutschland I

Emittentin	reconcept Windenergie Deutschland GmbH
Kupon	7,25% p.a.
Zeichnungsfrist	21.05.2026 – 20.05.2027 über <a href="http://www.reconcept.de/ir">www.reconcept.de/ir</a>
Valuta	20.04.2027
Laufzeit	bis 20.04.2034 (7 Jahre)
Zinszahlung	halbjährlich
Emissionsvolumen	bis zu 10 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A460JX9 / A460JX
Stückelung	1.000 Euro
Anwendbares Recht	Deutsches Recht
Listing	ab 20.04.2027 im Open Market (Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse)
Financial Advisor	Lewisfield Deutschland GmbH
Wertpapierprospekt	<a href="http://www.reconcept.de/ir">www.reconcept.de/ir</a>



## Deutsches Eigenkapitalforum



22. – 24. November 2027

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt

**Anmeldung für Emittenten geöffnet**

**Liebe Anleiheemittenten,**  
nutzen Sie die Chance und nehmen  
Sie an unserer Jubiläumsedition zu  
exklusiven Sonderkonditionen teil:

- Unternehmenspräsentation
- Vorab geplante 1 on 1-Meetings
- Über 1.000 instit. Investoren und Analysten
- Get-together am Montag und Dienstag

**Melden Sie sich noch heute an  
und sichern Sie sich Ihren Platz  
auf der großen Bühne.**

**Wir freuen uns auf Sie!**





*„Wir haben uns seit 2020 einen starken Track Record am Kapitalmarkt aufgebaut“*

**Karsten Reetz**, Geschäftsführer, und **Christiane Kauffholt-Mecke**, Geschäftsführerin, reconcept GmbH

reconcept begibt mit dem „reconcept Wind-Energie Deutschland I“ bereits die 12. Anleihe. Das Management betont, dass man sich seit 2020 einen starken Track Record am Kapitalmarkt aufgebaut hat. Die Mittel aus der Anleiheemission werden in Windkraft an Land investiert. Primär fließt der Emissionserlös in den Erwerb von Projektrechten im Windbereich. Man möchte neue Windparks entwickeln oder bestehende Anlagen im Rahmen des sogenannten Repowerings gegen moderne, leistungsstarke Anlagen austauschen. Geografisch konzentriert man sich dabei vor allem auf die nord- und ostdeutschen Bundesländer.

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

**Kauffholt-Mecke:** Die Mittelverwendung konzentriert sich auf die größte Energiequelle Deutschlands, nämlich die Windkraft an Land. Primär investieren wir den Emissionserlös in den Erwerb von Projektrechten im Windbereich. Wir wollen neue Windparks entwickeln oder bestehende Anlagen im Rahmen des sogenannten Repowerings gegen moderne, leistungsstarke Anlagen austauschen. Geografisch konzentrieren wir uns dabei vor allem auf die nord- und ostdeutschen Bundesländer.

Eine weitere Option besteht darin, die Windprojekte um Batterieenergiespeicher zu ergänzen. Dies ermöglicht, die Volatilität der Windstromerzeugung abzufedern und die Energie dann ins Netz einzuspeisen, wenn sie am dringendsten benötigt wird, was die Gesamtwirtschaftlichkeit der Projekte weiter erhöht. Auch vor dem Hintergrund der aktuellen Debatte um das Thema Redispatch ist die Ergänzung um Batterieenergiespeicher interessant.

**GREEN BONDS:** Seit wann realisiert reconcept Windkraftanlagen?

**Reetz:** Die reconcept Gruppe ist bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1998 im Bereich der Erneuerbaren Energien aktiv und damit einer der Pioniere, was uns heute eine besondere Glaubwürdigkeit verleiht. Windenergie ist praktisch Teil unserer DNA, denn gleich im ersten Jahr unseres Bestehens haben wir eine der ersten Windkraftbeteiligungen Deutschlands aufgelegt. Bis vor wenigen Jahren haben wir uns in Deutschland hauptsächlich auf Windenergie fokussiert. Wir begleiten den heimischen Windenergiemarkt also seit mehr als 25 Jahren aktiv und haben ein tiefes Verständnis – inklusive aller technologischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Veränderungen. In dieser Zeit haben wir umfangreiche Erfahrungen in der Entwicklung, Finanzierung und Strukturierung von Erneuerbare-Energien-Projekten gesammelt und unterschiedliche Marktphasen mitgestaltet - von den ersten EEG-Jahren bis zur heutigen Phase des beschleunigten Ausbaus.

*„Ein erstes Projektrecht für einen Windpark mit geplanten 80 Megawatt in Niedersachsen hat sich die Emittentin, die reconcept Windenergie Deutschland GmbH, bereits gesichert“*

**GREEN BONDS:** Welche Projekte haben Sie konkret in der Pipeline?

**Kauffholt-Mecke:** Die reconcept Gruppe verfügt insgesamt über eine breit diversifizierte Erneuerbare-Energien-Projektpipeline mit einem aktuellen Gesamtvolumen von mehr als zehn Gigawatt. Mit Blick auf den nationalen

Windenergie-Bereich prüfen wir derzeit mehrere Opportunitäten. Dabei fokussieren wir uns, wie bei unseren anderen Erneuerbare-Energien-Projekten hierzulande, auf Nord- und Ostdeutschland. Dort verfügen wir über ein gewachsenes regionales Netzwerk, das in der Projektentwicklung ein entscheidender Erfolgsfaktor ist. Ein erstes Projektrecht für einen Windpark mit geplanten 80 Megawatt in Niedersachsen hat sich die Emittentin, die reconcept Windenergie Deutschland GmbH, bereits gesichert. Darüber hinaus arbeitet die reconcept Gruppe derzeit in Deutschland an weiteren Windenergieprojekten mit einem Gesamtvolumen von rund 400 Megawatt. Parallel dazu evaluieren wir weitere Windenergieflächen sowie zusätzliche Entwicklungsoptionen.

**GREEN BONDS:** Werden Sie die Projekte bei Baureife verkaufen?

**Kauffholt-Mecke:** Ja, wir konzentrieren uns auch im Windsegment klar auf die Entwicklung bis zur Baureife. In diesem Stadium wollen wir die Projekte dann an Dritte veräußern, beispielsweise an institutionelle Investoren, Energieversorger oder Infrastrukturgesellschaften. Die Nachfrage nach genehmigten und baureifen Windprojekten dürfte bei diesen Stakeholdern weiter steigen, weil der Ausbau der Erneuerbaren politisch klar vorgegeben ist und gleichzeitig der Strombedarf durch Elektrifizierung und Digitalisierung deutlich zunimmt.

**GREEN BONDS:** Die geopolitische Lage verdeutlicht den Bedarf an Erneuerbaren Energien. Aber die Strompreise sind nicht optimal. Sind die derzeitigen Preise für Sie ausreichend?

**Reetz:** Wir sehen das aktuelle Preisniveau insgesamt als ausreichend an, insbesondere im langfristigen Kontext. Man darf nicht



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](https://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

vergessen, dass Windenergieprojekte auf Jahrzehnte ausgelegt sind. Entscheidend ist daher weniger der kurzfristige Spotmarktpreis als vielmehr die strukturelle Entwicklung des Strommarkts – und dort sehen wir einen klar steigenden Bedarf. Elektromobilität, Rechenzentren und die zunehmende Elektrifizierung der Industrie werden die Stromnachfrage in Deutschland deutlich erhöhen. Gleichzeitig sollen fossile Kraftwerke Schritt für Schritt ersetzt werden. Strom wird ein knappes Gut, wenn Erneuerbare nicht zügig weiter ausgebaut werden.

**Kaufholt-Mecke:** Hinzu kommt, dass heutige, moderne Windenergieanlagen deutlich effizienter arbeiten als frühere Generationen. Dadurch werden die Stromgestehungskosten massiv gesenkt, was die Rentabilität auch bei moderaten Preisen sichert. Zudem gewinnen langfristige Stromabnahmeverträge zunehmend an Bedeutung und schaffen zusätzliche Planungssicherheit. Wir denken dabei zum Beispiel an die Wasserstoffwirtschaft, aber auch an Rechenzentren – Technologien, deren enormer Strombedarf durch Windenergie gedeckt werden kann.

**Kaufholt-Mecke:** Natürlich wünschen sich Investoren grundsätzlich stabile und verlässliche Rahmenbedingungen. Gerade bei langfristigen Infrastrukturprojekten ist Planungssicherheit enorm wichtig. Aber man sollte auch sehen, dass der politische und gesellschaftliche Konsens zugunsten der Erneuerbaren heute deutlich stärker ist als noch vor zehn oder fünfzehn Jahren – und vor allem unumkehrbar ist. Die Abhängigkeit von fossilen Energieimporten hat gezeigt, wie wichtig eine autarke Energieversorgung ist. Deshalb gehen wir fest davon aus, dass der Ausbaupfad für Windenergie weiterhin Bestand haben wird.

**GREEN BONDS:** In den letzten Jahren war die Windausbeute nicht optimal. Wie beeinflusst dies Ihre Planung?

**Reetz:** Das Windaufkommen war immer schon schwankend – nicht nur unterjährig, sondern auch im historischen Jahresvergleich. Deshalb basiert professionelle Projektentwicklung niemals auf kurzfristigen Wettertrends, sondern stets auf langfristigen meteorologischen Datenreihen. Bei der Planung werden umfangreiche Windgutachten erstellt, die historische Wetterdaten über viele Jahre hinweg berücksichtigen. Daraus lassen sich realistische Ertragsszenarios ableiten.

Hinzu kommt, dass sich die Technologie in den vergangenen Jahren massiv weiterentwickelt hat – Windparks können heute digital und smart gesteuert werden. Das sorgt insgesamt dafür, dass Standorte effizienter genutzt werden als früher. Grundsätzlich sollte man Windenergie nicht monats- oder jahresbezogen betrachten, sondern über die gesamte Laufzeit einer Anlage. Über lange Zeiträume hinweg gleichen sich wetterbedingte Schwankungen statistisch weitgehend aus.

**GREEN BONDS:** Gibt es Monate mit einer höheren Windausbeute? Also Monate, die besser sind für Betreiber von Windkraftanlagen?

*„Wir konnten mehrere Anleihen aufgrund der hohen Nachfrage während der Platzierungsphase mehrfach aufstocken“*

**Kaufholt-Mecke:** Ja, grundsätzlich erzielen Windenergieanlagen in den Herbst- und Wintermonaten höhere Stromerträge als im Sommer. Besonders die Zeit von Oktober bis März ist in vielen Regionen Deutschlands windreicher. Das führt dazu, dass Windparks in diesen Monaten häufig deutlich mehr Strom produzieren. Für Betreiber ist das natürlich ein wichtiger Faktor bei der Ertragsplanung.

Moderne Anlagen können zudem auch bei schwächeren Windverhältnissen effizient arbeiten und verfügen über deutlich größere Rotoren als frühere Generationen. Dadurch wird die Stromproduktion insgesamt gleichmäßiger. Für uns als Projektentwickler bedeutet das, Standorte sehr genau zu analysieren und Projekte so auszulegen, dass sie langfristig wirtschaftlich sind. Schwankungen gehören bei Windenergie dazu und lassen sich gut beherrschen.

**GREEN BONDS:** Dann ergänzt Windenergie die Solarenergie ganz gut, oder?

**Kaufholt-Mecke:** Absolut. Wind- und Solarenergie haben unterschiedliche Erzeugungsprofile und ergänzen sich dadurch sehr gut. Genau diese Ergänzung ist ein zentraler Baustein der Energiewende. Photovoltaik liefert naturgemäß die höchsten Erträge in den sonnenreichen Monaten und tagsüber. Windenergie hingegen ist insbeson-

dere im Herbst und Winter stark und kann auch nachts Strom produzieren. In Kombination mit Speichertechnologien können Erneuerbare so im Mix den Strombedarf decken.

**GREEN BONDS:** Das ist Ihre 12. Anleiheemission. Wie ist der Track-Record mit den bisherigen Anleihen?

**Reetz:** Wir haben uns seit 2020 einen starken Track Record am Kapitalmarkt aufgebaut. Dass wir bereits die 12. börsennotierte Anleihe begeben, zeigt, dass wir uns im Bereich der KMU-Anleihen als zuverlässiger Emittent fest etabliert haben. Wir haben sämtliche Zinszahlungen stets pünktlich und vollständig geleistet. Zudem konnten wir mehrere Anleihen aufgrund der hohen Nachfrage während der Platzierungsphase mehrfach aufstocken. Das zeigt aus unserer Sicht deutlich, dass unsere Kapitalmarktstrategie funktioniert und wir über eine starke, treue Investorenbasis verfügen. Dazu beigetragen hat sicherlich auch die vollständige und fristgerechte Rückzahlung des reconcept Green Bond I im Volumen von 13,5 Mio. Euro im August 2025. Damit haben wir gezeigt, dass wir nicht nur erfolgreich emittieren und platzieren, sondern auch die Rückführung der Anleihen planmäßig leisten.

Gerade im Segment der KMU-Anleihen ist ein belastbarer Track Record ein zentraler Faktor für Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Investoren achten sehr genau darauf, ob ein Emittent seine Verpflichtungen fristgerecht und lückenlos erfüllt. Genau diese Kontinuität und Zuverlässigkeit haben wir in den vergangenen Jahren unter Beweis gestellt. Mit unserer neuen Wind-Anleihe bieten wir erneut eine attraktive Investmentmöglichkeit. Unser Ziel bleibt es, Ökonomie und Ökologie so zu verbinden, dass am Ende alle profitieren – das Klima, die Gesellschaft und natürlich auch unsere Anlegerinnen und Anleger.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

*Der Text wurde gekürzt. Das vollständige Interview ist unter [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org) > „Neuemissionen“ zu finden.*



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

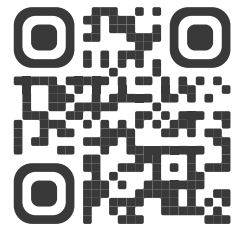
ISIN: DE000A460QN5

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](https://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 %.

**LEEF**<sup>®</sup>  
LEAVE PLASTIC  
BEHIND

wisefood



„Wir entwickeln und realisieren Batteriespeichersysteme entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus einer Hand“

Franz Schnorbach, Vorstand, GEPVOLT SE

Die GEPVOLT SE emittiert eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 20 Mio. Euro und einem Kupon von 8,00% p.a. Die Mittel aus der Anleiheemission sollen zur Realisierung des Batteriespeicherprojekts in Spremberg verwendet werden, wie Vorstand Franz Schnorbach erläutert. Es handelt sich um ein bereits weit fortgeschrittenes und baureifes Projekt mit einer geplanten Leistung von zunächst 12 MW beziehungsweise 48 MWh, erweiterbar auf bis zu 20 MW beziehungsweise 80 MWh. Umsätze möchte man insbesondere über Regelernergie, Stromhandel (Intraday und Day-Ahead), Arbitragegeschäfte und Netzdienstleistungen erzielen, wie Schnorbach erläutert.

**GREEN BONDS:** In welchen Bereichen ist GEPVOLT tätig?

**Schnorbach:** Die GEPVOLT SE ist ein deutsches Energieinfrastrukturunternehmen mit Sitz in Hilden und spezialisiert sich auf die Entwicklung, den Bau und den Betrieb großskaliger Batteriespeichersysteme. Unser Fokus liegt auf stationären Energiespeichern im industriellen Maßstab. Dabei decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der Standortidentifikation und Projektentwicklung über Genehmigungsmanagement, technische Planung und Systemintegration bis hin zum langfristigen Betrieb der Anlagen. Wir verstehen uns bewusst nicht als kurzfristiger Projektentwickler, sondern als langfristig orientierter Infrastrukturbetreiber mit dem Ziel, ein skalierbares Portfolio an Batteriespeichern in Deutschland und perspektivisch auch in Europa aufzubauen. Unsere Speicherlösungen kommen insbesondere in folgenden Bereichen zum Einsatz:

- Netzstabilisierung und Regelernergie
- Stromhandel und Arbitragegeschäfte
- Industrieanwendungen für energieintensive Unternehmen

- Integration von PV- und Windparks
- Batteriegestützte Schnellladeinfrastruktur für Elektromobilität

**GREEN BONDS:** Was unterscheidet Sie von anderen Unternehmen?

**Schnorbach:** Unser Geschäftsmodell unterscheidet sich in mehreren zentralen Punkten vom Markt. Zum einen entwickeln und realisieren wir Batteriespeichersysteme entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus einer Hand. Das umfasst Projektentwicklung, technische Planung, Fertigung, Systemintegration sowie den langfristigen Betrieb der Anlagen.

Zum anderen bauen wir eigene Fertigungskapazitäten in Deutschland auf. Unsere Systeme sind bewusst als „Made in Germany“ positioniert. Mit Ausnahme der Batteriezellen stammen die wesentlichen Komponenten, die Integration sowie die Steuerungstechnik aus Deutschland. Dadurch reduzieren wir Abhängigkeiten, sichern Qualitätsstandards und schaffen kurze Lieferketten.

Aktuell erfolgt der Aufbau unserer Batteriespeicher in Hilden noch in manueller Fertigung. Diese Phase nutzen wir gezielt zur Qualitätssicherung und zur Optimierung unserer Systemarchitektur. Ab August 2026 planen wir den Übergang in eine skalierbare Serienproduktion in Hilden.

Ein weiterer wesentlicher Unterschied liegt in unserem Geschäftsmodell: Wir erzielen unsere Erlöse primär aus dem langfristigen Betrieb der Anlagen und nicht aus kurzfristigen Projektverkäufen. Dadurch entsteht eine nachhaltige und wiederkehrende Wertschöpfung über viele Jahre hinweg.

**GREEN BONDS:** Bieten Sie Batteriespeicher auch anderen Unternehmen an oder nutzen Sie diese nur in eigenen Projekten?

**Schnorbach:** Derzeit liegt unser Schwerpunkt primär auf dem Aufbau eigener Projekte und eines langfristigen Bestandsportfolios. Gleichzeitig sehen wir jedoch eine stark steigende Nachfrage von Netzbetreibern, Stadtwerken, Kommunen, Rechenzentren sowie Industrieunternehmen nach europäischen beziehungsweise deutschen Speicherlösungen. Insbesondere durch neue regulatorische Anforderungen und geopolitische Entwicklungen wächst der Bedarf an nicht-chinesischen Speicherlösungen deutlich. Viele Betreiber kritischer Infrastruktur achten inzwischen verstärkt auf Herkunft, Datensicherheit, technische Kontrolle und langfristige Servicefähigkeit. Vor diesem Hintergrund planen wir künftig, unsere Speicherlösungen auch externen Partnern anzubieten. Zielgruppen sind insbesondere:

- Stadtwerke und Netzbetreiber
- Kommunen und öffentliche Infrastruktur
- Rechenzentren und Industrieunternehmen
- Betreiber von Ladeinfrastruktur
- PV- und Windparkbetreiber

Unsere Systeme werden mit einer 10-jährigen Produkt- und Herstellungsverantwortung angeboten und sind auf langfristige industrielle Anwendungen ausgelegt.

**GREEN BONDS:** Wie ist die Anleihe besichert?

**Schnorbach:** Die Anleihe verfügt über ein umfangreiches Sicherheitenpaket. Hierzu zählen insbesondere:

- Inbetriebnahmegarantie des Generalunternehmers inklusive entsprechender Versicherungsdeckung
- garantierter Mindestertrag durch den Energiehandelspartner in Höhe von 110.000 EUR pro MW
- Abtretung der Einnahmen aus Energieverträgen zugunsten der Investoren

- erstrangige Grundschuld auf dem Projektgrundstück
- Sicherungsübereignung des gesamten Anlagenvermögens
- umfassende Versicherungen gegen Ertragsausfälle, Betriebsunterbrechungen und Sachschäden
- bereits vorliegende Netzreservierung
- bereits vorliegende Baugenehmigung
- 24/7 Anlagenüberwachung durch Sicherheits- und Kamerasysteme
- treuhänderische Verwaltung sämtlicher Sicherheiten im Interesse der Investoren

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

**Schnorbach:** Die Mittel aus der Anleiheemission sollen zur Realisierung des Batteriespeicherprojekts in Spremberg verwendet werden. Dabei handelt es sich um ein bereits weit fortgeschrittenes und baureifes Projekt mit einer geplanten Leistung von zunächst 12 MW beziehungsweise 48 MWh, erweiterbar auf bis zu 20 MW beziehungsweise 80 MWh. Die Finanzierungsmittel fließen insbesondere in:

- Trafostation und Übergabestation
- Batteriezellen und Wechselrichter
- Netzanschluss und Infrastruktur
- Fundament- und Bauarbeiten
- Technische Integration und Inbetriebnahme

Ein wesentlicher Teil der Projektentwicklung wurde bereits aus Eigenmitteln vorfinanziert.

**GREEN BONDS:** In welchem Volumen haben Sie die Anleihe bereits platziert und wie vertreiben Sie die Anleihe?

**Schnorbach:** Aktuell sind bereits rund 20% des Emissionsvolumens platziert. Der Vertrieb erfolgt derzeit überwiegend über bestehende Netzwerke, Banken, Vermittler sowie direkte Investorengespräche. Darüber hinaus profitieren wir zunehmend von der hohen Aufmerksamkeit institutioneller und privater Investoren für Infrastrukturprojekte im Bereich Batteriespeicher und Energiewende.

**GREEN BONDS:** Wie weit sind die Projekte vorangeschritten und wie erzielen Sie Umsätze?

**Schnorbach:** Das Batteriespeicherprojekt Spremberg befindet sich bereits in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium und ist baureif. Zu den wesentlichen erreichten Meilensteinen zählen:

- Grundstück sowie sämtliche Wegerechte, Leitungsrechte und Dienstbarkeiten vollständig gesichert
- Vollständige Baugenehmigung erteilt
- Netzanschluss vertraglich gesichert
- 2,2 km Kabeltrasse bereits hergestellt
- Baustelle vorbereitet und für Fundamentarbeiten freigegeben
- Rund 2,5 Mio. Euro bereits durch GEPVOLT vorfinanziert
- Technisches Gesamtdesign finalisiert
- Wechselrichter bereits teilweise angezahlt
- Brandschutz-, Blitzschutz- und Sicherheitskonzepte abgeschlossen

Die Umsätze sollen insbesondere über folgende Bereiche erzielt werden:

- Regelenergie
- Stromhandel (Intraday und Day-Ahead)
- Arbitragegeschäfte
- Netzdienstleistungen

Die Erlöse sind zusätzlich über einen Energiehandelspartner abgesichert, der einen garantierten Mindestumsatz von 110.000 Euro pro MW und Jahr zugesichert hat. Diese Einnahmen decken die Zinszahlungen der Anleihe vollständig ab und tragen darüber hinaus zur Rückführung der Anleihe bei.

**GREEN BONDS:** Wollen Sie Projekte verkaufen oder im Bestand halten?

**Schnorbach:** Unser Ziel ist klar der Aufbau eines langfristigen Bestandsportfolios. Wir verstehen Batteriespeicher als moderne Energieinfrastruktur mit langfristig stabilen Cashflows. Deshalb verfolgen wir kein kurzfristig orientiertes „Build-and-Sell“-Modell, sondern möchten die Projekte dauerhaft im Eigenbestand halten und betreiben. Dadurch schaffen wir wiederkehrende Einnahmen aus Stromhandel, Regelenergie und Netzdienstleistungen und bauen gleichzeitig einen nachhaltigen Unternehmenswert auf.

**GREEN BONDS:** Welche weiteren Projekte haben Sie in der Pipeline?

**Schnorbach:** Wir verfügen aktuell über eine umfangreiche Projektpipeline im Bereich Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur. Hierzu zählen unter anderem:

- Kooperation mit ATU mit bis zu 275 Standorten für batteriegestützte Schnellladeinfrastruktur
- Schneeberg mit 8 MW Speicherleistung
- Bielefeld mit 10 MW Speicherleistung
- Roßla mit 30 MW Speicherleistung
- Markneukirchen mit 30 MW Speicherleistung

- Bad Neustadt mit 12 MW Speicherleistung
- Stechau mit 10 MW Speicherleistung

Darüber hinaus befinden sich weitere Standorte in Prüfung und Entwicklung.

**GREEN BONDS:** Wie finanzieren Sie sich derzeit und wie ist Ihre Bilanzstruktur?

**Schnorbach:** Das Unternehmen wurde 2021 gegründet und mit einem Eigenkapital von rund 10,12 Mio. Euro ausgestattet. Bislang wurden zentrale Projekte zunächst überwiegend aus Eigenkapital und Gesellschaftermitteln vorfinanziert. Allein in die Projekte Schneeberg und Spremberg wurden bereits erhebliche Eigenmittel investiert. Für das Projekt Spremberg wurden beispielsweise bereits rund 2,5 Mio. Euro vorfinanziert. Perspektivisch soll die Finanzierung zunehmend über einen Mix aus Kapitalmarktinstrumenten, Bankenfinanzierungen und Leasingstrukturen erfolgen.

**GREEN BONDS:** Wer sind Ihre größten Gesellschafter?

**Schnorbach:** Die Gesellschaft befindet sich überwiegend im Besitz der Gründerfamilie und wird langfristig unternehmerisch geführt. Dadurch bestehen kurze Entscheidungswege, eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen sowie eine klare langfristige Ausrichtung.

**GREEN BONDS:** Sie haben schon einmal eine Anleihe begeben. Wann wird diese fällig?

**Schnorbach:** Ja, die GEPVOLT SE hat bereits eine frühere Anleihe emittiert. Dabei handelt es sich um die Anleihe mit der ISIN DE000A3MQR9 und einem Zinssatz von 5,75% p.a. Diese Anleihe läuft bis zum 1. November 2026.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

### Eckdaten der GEPVOLT-Anleihe

Emittentin	GEPVOLT SE
Format	besichert
Kupon	8,00%
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnungsfrist	bis 02.12.2026 über <a href="http://gepvolt.com/investment">gepvolt.com/investment</a>
Laufzeit	01.01.2033
Emissionsvolumen	bis zu 20 Mio. Euro
ISIN / WKN	DE000A460DL7 / A460DL
Stückelung	1.000 Euro
Listing	Open Market, Börse Frankfurt
Listing / Wertpapierprospekt	<a href="http://gepvolt.com/investment">gepvolt.com/investment</a>



Tarmo Sild, CEO, Iute Group

*„Die durchschnittliche Laufzeit unseres Kreditportfolios ist deutlich kürzer als die Laufzeit der Anleihe“*

Die Iute Group hat ihre 12,00% Anleihe 2025/30 um bis zu 140 Mio. Euro aufgestockt. Die Aufstockung wird das anhaltende Wachstum unseres Geschäfts, des Kreditportfolios und des Ökosystems für digitales Banking unterstützen, wie Tarmo Sild, CEO der Iute Group, erläutert. Im Laufe der letzten Jahre hat sich Iute von einem reinen Kreditgeber zu einer breit aufgestellten Digital-Banking-Gruppe mit diversifizierten Ertragsströmen entwickelt. Bis zum Jahr 2030 möchte Iute in jedem Land, in dem man tätig ist, als führende Digitalbank anerkannt sein – und zwar mit der am häufigsten genutzten Super-App der jeweiligen Region. Heute ist man in fünf Ländern tätig, bis 2030 könnten es bereits sechs oder sieben Länder sein. Dies bedeutet laut CEO Sild konkret: mindestens eine Million aktive Kunden und eine Bilanzsumme von mindestens 2 Mrd. Euro – was einem Wachstum um den Faktor vier oder mehr entspricht.

**BOND MAGAZINE:** Sie haben Ihre 12,00% Anleihe 2025/30 (ISIN: XS3047514446, WKN: A4D95Q) um bis zu 140 Mio. Euro aufgestockt. Welche Überlegungen stecken hinter dieser Transaktion?

**Sild:** Wir wollen wachsen. Kurzfristig – im dritten Quartal – kann die Aufstockung dazu genutzt werden, andere Verbindlichkeiten zu tilgen; dazu gehören die Anleihe 2026 (ISIN: XS2378483494, WKN: A3KT6M) im Volumen von 47 Mio. Euro sowie weitere kurzfristige Verbindlichkeiten. Aus einer längerfristigen Perspektive wird die 300-Mio.-Euro-Anleihe 2025/2030 einen strategischen Baustein unserer Kapitalstruktur bilden – ergänzt durch weitere Finanzierungsinstrumente für die Finanzierungsgesellschaften der Iute Group sowie durch Bankeinlagen, die zur Finanzierung der Kreditportfolios unserer Banken dienen. In den vergangenen Jahren ha-

ben wir eine starke und breit gestreute Investorenbasis in ganz Europa aufgebaut und unsere Position als regelmäßiger Emittent am europäischen High Yield-Anleihemarkt weiter gefestigt. Die Aufstockung wird das anhaltende Wachstum unseres Geschäfts, unseres Kreditportfolios und unseres Ökosystems für digitales Banking unterstützen.

*„Im Laufe der letzten Jahre hat sich Iute von einem reinen Kreditgeber zu einer breit aufgestellten Digital-Banking-Gruppe mit diversifizierten Ertragsströmen entwickelt“*

Im Laufe der letzten Jahre hat sich Iute von einem reinen Kreditgeber zu einer breit aufgestellten Digital-Banking-Gruppe mit diversifizierten Ertragsströmen entwickelt. Dieser Wandel erfordert eine entsprechende Größenordnung, eine Diversifizierung der Kapitalstruktur, eine Kombination aus langfristigen und kurzfristigem Kapital sowie kontinuierliche Investitionen in Technologie.

**BOND MAGAZINE:** Sehen Sie hierin kein Klumpenrisiko? Die Anleihe hat jetzt ein Gesamtvolumen von 300 Mio. Euro – was 57% Ihrer Bilanzsumme entspricht. Und das gesamte Volumen wird an einem Tag fällig.

**Sild:** Die Rückzahlung der Anleihen 2025/2030 beinhaltet eine vorzeitige Tilgung, die im dritten Quartal 2029 beginnt; dabei werden vierteljährlich 7,5% des Nennbetrags zurückgezahlt. Die gesamte „Fälligkeitswand“ (Maturity Wall), die wir bis Dezember 2030 bewältigen müssen, be-

läuft sich somit auf 200 Mio. Euro. Ich bin zuversichtlich, was die Cashflows betrifft, die unser Kreditportfolio generiert – und diese Cashflows schaffen zugleich die Voraussetzungen für eine Barablösung der Anleihe, sollte der Markt uns künftig weniger wohlgesonnen sein, oder aber für eine Refinanzierung, falls der Markt uns auch künftig positiv gegenübersteht.

Man muss die Dynamik unseres Geschäftsmodells verstehen: Die durchschnittliche Laufzeit (Duration) unseres Kreditportfolios ist deutlich kürzer als die Laufzeit der Anleihe, was für einen kontinuierlichen Cashflow und entsprechende Refinanzierungsflexibilität sorgt. Das Management der Kapitalstruktur ist ein fortlaufender Prozess und kein einmaliges Ereignis.

Ich rechne damit, dass die Refinanzierung der Anleihe mit Fälligkeit im Jahr 2030 bis Ende 2029 erfolgen wird. Zudem erwarte ich, dass die Profitabilität der Gruppe, die Steigerung der Effizienz sowie der wachsende Anteil an Erträgen außerhalb des Kreditgeschäfts unsere Widerstandsfähigkeit stärken werden.

**BOND MAGAZINE:** Wie werden Sie das durch die Aufstockung eingeworbene Kapital verwenden?

**Sild:** Wir werden die Emissionserlöse nutzen, um die fällig werdenden EUR-Anleihen der Tranche 2021/2026 zu refinanzieren und weiteres Wachstum zu finanzieren. Erstens streben wir an, die Passivseite der Konzernbilanz durch die Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten weiter zu optimieren und zu vereinfachen. Zweitens investieren wir weiterhin in profitable Wachstumfelder innerhalb unseres digitalen Banking-Ökosystems. Dazu zählen der Ausbau des Kreditportfolios, die Skalierung

**ANLEIHE**  
2026/2031

**6,75 - 7,75%**  
Zinssatz p. a.  
Laufzeit 5 Jahre

**Umtauschfrist**

22.05. - 09.06.\*

**Zeichnungsfrist**

Auf der PNE- Website:  
22.05. - 10.06. (18:00 Uhr)\*

Börse Frankfurt:  
26.05. - 11.06. (12:00 Uhr)\*

\*Vorzeitige Schließung möglich;  
frühzeitige Zeichnungsaufträge  
werden ggf. bevorzugt zugeteilt

[pnegroup.com](http://pnegroup.com)

von Zahlungsdienstleistungen, der Einstieg in den E-Commerce, die Weiterentwicklung daten- und KI-gestützter Lösungen, die „Myiute“-SuperApp sowie die Vermittlung von Versicherungsprodukten. Unsere Strategie zielt darauf ab, den Customer Lifetime Value – also den langfristigen Kundenwert – durch gebündelte Produktangebote und ein erstklassiges digitales Banking-Erlebnis zu steigern. Investitionen in Technologie, Daten und Automatisierung werden uns dabei unterstützen, unser Geschäftsmodell im Laufe der Zeit noch effizienter zu skalieren.

**BOND MAGAZINE:** Welche weiteren Verbindlichkeiten planen Sie zu refinanzieren?

**Sild:** Es gibt hierbei eine kurzfristige und eine langfristige Perspektive. Kurzfristig – im dritten Quartal – geht es vor allem um Liquiditätsmanagement und die Steuerung der Refinanzierungskosten. Wir müssen dem kurzfristigen Liquiditätsüberschuss sowie den gestiegenen Refinanzierungskosten begegnen, indem wir alle übrigen Verbindlichkeiten abbauen. Wir werden über die Flexibilität und die Kapazitäten verfügen, um sogar 140 Mio. Euro an sonstigen Schulden zurückzuzahlen; folglich wird die Passivseite der Konzernbilanz eine andere Struktur aufweisen. Langfristig – und abgesehen von der Refinanzierung der Anleihe im Jahr 2026 – gehe ich davon aus, dass das eingeworbene Kapital in das Kreditportfolio des Konzerns sowie in weitere produktive Vermögenswerte investiert wird, die wir entweder selbst aufbauen oder erwerben. Bis Ende 2026 rechnen wir damit, dass die Bilanzsumme des Konzerns die Marke von 600 Mio. Euro überschreiten wird – dies ist zwar kein bindendes Versprechen, aber ein erklärtes Ziel des Iute-Teams.

**BOND MAGAZINE:** Sie streben höhere Umsätze pro Kunde an, wie genau wollen Sie dieses Ziel erreichen?

**Sild:** Vergleichen wir unser Wertversprechen einmal mit einer Schachtel Pralinen. Hoffentlich mögen Sie Schokolade genauso gerne wie ich – falls nicht, ersetzen Sie diese

Metapher einfach durch etwas anderes, das besser zu Ihnen passt. Unsere Aufgabe besteht nun darin, die Vielfalt des für Sie verfügbaren Angebots zu erweitern. Vielleicht wünschen Sie sich neben der dunklen Schokolade – von der Sie womöglich schon genug gegessen haben – auch einmal ein Stück weiße Schokolade.

Im Bereich der Finanzdienstleistungen verhält es sich ganz ähnlich: Vielleicht möchten und können Sie sich nur ein bestimmtes Volumen an Krediten leisten; womöglich möchten Sie aber beispielsweise Ihre Gesundheit, Ihr Vermögen oder Ihre Reisen versichern, Zahlungen künftig per Karte abwickeln oder als Anerkennung für Ihre – nun ja – „Loyalität“ einlösbare Bonuspunkte sammeln. Auch aus Kundensicht mangelt es uns häufig an wirklich personalisierten Angeboten. Mir fehlt es daran – und Ihnen vermutlich auch. Woher ich das weiß? Weil ich trotz all der Informationen, die über mich im Umlauf sind, immer wieder schlechten Service erlebe und gelegentlich das Gefühl habe, als Kunde nicht wirklich wahrgenommen zu werden. Wenn es uns gelingt, dieses Gefühl zu überwinden und stattdessen den Eindruck eines maßgeschneiderten Angebots sowie einer reibungslosen Customer Journey zu vermitteln, wird die Nutzungsintensität seitens der Kunden steigen – und damit, so meine Überzeugung, auch die Einnahmen, die sie in Form von Gebühren entrichten.

**BOND MAGAZINE:** In welche Regionen planen Sie zu expandieren?

**Sild:** Unser Fokus liegt weiterhin auf Südosteuropa und angrenzenden Regionen mit unzureichender Bankenversorgung, in denen digitale Finanzdienstleistungen die traditionelle Bankeninfrastruktur überspringen können.

Wir interessieren uns für Märkte, in denen die Kunden digital aufgeschlossen sind, die Finanzdienstleistungen jedoch nach wie vor ineffizient, fragmentiert oder zu stark von veralteten Bankenmodellen abhängig sind. In vielen dieser Märkte sind Finanzprodukte noch immer teuer, langsam und unnötig

stark auf physische Prozesse ausgerichtet. Das schafft Spielraum für „Digital-First“-Anbieter wie Iute.

**BOND MAGAZINE:** Wie lautet Ihre Strategie in Bezug auf die Ukraine?

**Sild:** Die IuteBank Ukraine hat von der Nationalbank der Ukraine die Genehmigung erhalten, eigenständig tätig zu sein. Wir haben mit dem Aufbau unserer operativen Strukturen begonnen – mit dem Ziel, im ersten Quartal 2027 eine vollständig digitale Bank für Privatkunden an den Start zu bringen.

Die Ukraine ist für uns von strategischer Bedeutung, da wir davon überzeugt sind, dass sie sich im kommenden Jahrzehnt zu einer der wichtigsten Wachstumsregionen Europas entwickeln wird. Wir gehen davon aus, dass die Ukraine ihre Unabhängigkeit bewahrt, ihre Integration in Europa vorantreibt und sich zu einer stärkeren und moderneren Volkswirtschaft wandelt; folglich wird auch die Nachfrage nach digitalen Finanzdienstleistungen signifikant steigen.

Wir sind uns der damit verbundenen Risiken und Komplexitäten sehr wohl bewusst. Interessanterweise liegt das größte langfristige Risiko jedoch wohl nicht im Krieg selbst. Die Ukraine verfügt bereits über ein hochentwickeltes Umfeld für digitales Banking sowie über ein ausgeprägt digitales Kundenverhalten. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, mit dem Tempo, der Innovationskraft und dem Anspruch an die Customer Experience der Ukrainer Schritt zu halten. Mein Fazit aus der Ukraine für Europa lautet wie folgt: Ab 2026 werden wir die Ukraine als einen Sicherheitsgaranten für das übrige Europa betrachten. Ab 2027 werden wir sie als Vorbild für ein modernes, intelligentes Banking-Modell für ganz Europa wahrnehmen.

**BOND MAGAZINE:** Moldawien zählt zu Ihren wichtigsten Märkten. Putin schürt derzeit Unruhen in Transnistrien und erleichtert dort die Vergabe russischer Pässe. Wie begegnen Sie den Risiken in Moldawien?

**Sild:** Moldawien birgt zweifellos geopolitische Risiken – doch handelt es sich dabei um eine Situation, die uns bereits seit 2008 vertraut ist. In den vergangenen Jahren hat Moldawien seine wirtschaftliche, institutionelle und politische Widerstandsfähigkeit deutlich gestärkt. Die politische Ausrichtung zielt eindeutig auf Europa ab. Wir beobachten eine Stärkung der Institutionen, eine voranschreitende Digitalisierung, eine verringerte Abhängigkeit von russischen Energielieferungen sowie ein wachsendes Bewusstsein innerhalb Moldawiens dafür, dass langfristiger Wohlstand nur durch die Integration in den europäischen Wirtschaftsraum gesichert werden kann. Was Transnistrien betrifft, so beziehen sich die einzigen Unruhen, die wir beobachten, auf die Frage, wer diesen Landstreifen faktisch regieren wird, sobald der russische Ressourcenfluss versiegt und das Gebiet zu einem vernachlässigten Hinterhof verkommt, der keinerlei eigene Wertschöpfung mehr erzeugt.

Da sich Moldawien Europa immer weiter annähert, erwarten wir zunehmende Investitionen, mehr Unternehmergeist, einen verstärkten grenzüberschreitenden Austausch von Menschen und Kapital sowie – letztlich – eine steigende Nachfrage nach modernen digitalen Finanzdienstleistungen. Für Unternehmen wie Iute eröffnet dies langfristige Chancen.

Zudem sollten wir die Anpassungsfähigkeit Moldawiens nicht unterschätzen. Kleinere Länder können oft agiler handeln als größere Systeme – vorausgesetzt, es sind der politische Wille und eine klare strategische Ausrichtung vorhanden. Diese Mentalität nehmen wir in Moldawien heute immer deutlicher wahr.

Für uns bleibt Moldawien das Risiko wert, da es nach wie vor einen Markt mit starkem langfristigem Wachstumspotenzial und einer zunehmend europäischen Zukunft darstellt.

**BOND MAGAZINE:** Wie lautet Ihre Strategie in Bezug auf die Energbank?

**Sild:** Wir bauen in jedem Land, in dem wir tätig sind, eine Digitalbank auf – und die Energbank in Moldawien schlägt genau diesen Weg ein. Dabei agieren wir profitabel. Als strategischen Meilenstein hat die Bank nach vier Jahren bereits Dividenden an die Gruppe ausgeschüttet, die fast 50% der ursprünglichen Übernahmekosten decken. Unser nächstes strategisches Ziel ist die Einführung eines digitalen Onboardings; denn wir können kaum erwarten, auch nur 100.000 neue Kunden zu gewinnen, wenn wir von ihnen verlangen, eine der 24 Filialen aufzusuchen, die wir bislang beibehalten haben. Die Energbank konzentriert sich daher auf die Transformation hin zu einer modernen Digitalbank, die solide bankbetriebliche Grundlagen mit kundenorientierter Technologie und digitalen Dienstleistungen verknüpft.

**BOND MAGAZINE:** Welche Funktionen bietet das MyIute Wallet?

**Sild:** Ein wesentliches Merkmal ist der Zugang zu Transaktionen innerhalb des Ökosystems, zu personalisierten Angeboten und zu Treueprogrammen. Das Ökosystem reicht dabei weit über das Unternehmen Iute, seine Niederlassungen oder seine Bilanz hinaus: Die Kunden tätigen ihre Transaktionen direkt mit unseren Partnern. Der Aspekt der Personalisierung ist datengesteuert und wirklich individuell – die Angebote, die Ihnen unterbreitet werden, unterscheiden sich von jenen, die ich erhalte. Wir möchten, dass die MyIute-Super-App die erste Anwendung ist, die Kunden öffnen, sobald sie an Geldangelegenheiten denken. Über die App können Kunden Zahlungen tätigen, QR-Codes bei Händlern scannen, ihre Finanzen verwalten, Kredite zurückzahlen, Finanzierungen in Anspruch nehmen, Versicherungsprodukte erwerben und bargeldlose Geldautomatendienste nutzen – alles direkt über die Anwendung. Der gesamte Prozess ist darauf ausgelegt, digital, in Echtzeit und mit minimalem Aufwand abzulaufen.

Doch Funktionalität allein genügt nicht. Der entscheidende Faktor ist die Integration in das Ökosystem. Im ersten Quartal 2026 verzeichnete die App bereits kumuliert mehr

als 1,75 Millionen Downloads. Unser Fokus liegt nun darauf, die Nutzungshäufigkeit, die Tiefe der Ökosystem-Integration sowie die Relevanz für den Kunden weiter zu steigern.

**BOND MAGAZINE:** Was ist Ihre Vision? Wo sehen Sie die Iute Group positioniert, wenn die Laufzeit der Anleihe 2030 endet?

**Sild:** Bis zum Jahr 2030 wollen wir, dass Iute in jedem Land, in dem wir tätig sind, als führende Digitalbank anerkannt wird – und zwar mit der am häufigsten genutzten Super-App der jeweiligen Region. Heute umfasst unser Wirkungsbereich fünf Länder; bis 2030 könnten es bereits sechs oder sieben Länder sein. Dies bedeutet konkret: mindestens eine Million aktive Kunden und eine Bilanzsumme von mindestens 2 Mrd. Euro – was einem Wachstum um den Faktor vier oder mehr entspricht.

Dies impliziert eine deutlich größere geschäftliche Tragweite, ein breiteres Produktspektrum sowie eine tiefere Verankerung im finanziellen Alltag unserer Kunden. Wir wollen, dass MyIute zur meistgenutzten Finanz-Super-App in unseren Zielmärkten avanciert.

Aus finanzieller Sicht erwarte ich ein Unternehmen, das einen weitaus höheren Anteil seiner Erträge aus Nicht-Kreditgeschäften generiert, eine gesteigerte operative Effizienz aufweist und über breiter gefächerte Refinanzierungsmöglichkeiten verfügt. Technologie, KI-gestützte Automatisierung und Data Science werden künftig eine noch bedeutendere Rolle für die Art und Weise spielen, wie Finanzdienstleistungen bereitgestellt werden.

Mein Ziel ist es, dass Iute nicht als „Kreditgeber der letzten Instanz“, sondern als „Digitalbank der ersten Wahl“ wahrgenommen wird.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

*Der Text wurde gekürzt. Das vollständige Interview ist unter [www.fixed-income.org](http://www.fixed-income.org) > „Neuemissionen“ zu finden.*

# Sind Emerging Markets die Nachhaltigkeitszukunft?

Text: Timm von Beuningen, Warburg Invest

Emerging Markets entwickeln sich beim Thema Nachhaltigkeit sehr positiv. Dabei gibt es jedoch weiterhin Finanzierungsbedarf aufgrund der noch hohen absoluten CO<sub>2</sub>-Ausstöße und teilweise aufgrund von fehlenden Finanzierungspartnern. Der laufende Iran-Konflikt unterstreicht die Notwendigkeit zu Unabhängigkeit von fossilen Energien.

## Emerging Markets holen in Sachen Umwelt Nachhaltigkeit rasant auf

Nachhaltigkeit in Umweltfragen wird häufig nicht mit Ländern wie China oder Indien in Verbindung gebracht. Die International Energy Agency (IEA) zeigt für die Jahre 2023 bis 2024, dass der globale Anstieg der absoluten CO<sub>2</sub>-Emissionen maßgeblich von diesen beiden Ländern geprägt wurde. Dieses Bild sollte jedoch im Kontext des starken Wirtschaftswachstums betrachtet werden: In schnell wachsenden Volkswirtschaften können absolute Emissionen steigen, selbst wenn die Emissionen relativ zur Wirtschaftsleistung sinken.

Betrachtet man die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Verhältnis zum Umsatz (CO<sub>2</sub>-Intensität) auf Unternehmensebene, ergibt sich ein differenzierteres Bild. MSCI-Daten zeigen auf, dass der abnehmende Trend der CO<sub>2</sub>-Intensität in den Emerging Markets insgesamt vergleichbar mit dem in der EU und den USA ist:

Diese Entwicklung hängt wesentlich mit der rapiden Verbilligung erneuerbarer Energien und deren daraus resultierenden beschleunigten Ausbau zusammen. In China wird die Dynamik zusätzlich durch die starke heimische Produktionsbasis in Clean-Tech (insbesondere im Bereich Photovoltaik) unterstützt, was Investitionen und Skalierung erleichtert. Auch in anderen Emerging Markets sind ähnliche positive Entwicklungen zu beobachten: In Indien ist das langfristige Interesse an der Energiewende nicht nur industrie- und energiepolitisch begründet,

sondern auch durch den hohen Handlungsdruck infolge der massiven Luftverschmutzung in vielen Städten.

Gleichzeitig muss man klar sagen: Dem Klima ist es letztlich egal, ob die Emissionen pro Umsatz sinken, wenn die Wirtschaft insgesamt stark wächst. Entscheidend sind am Ende die absoluten Emissionen. Insofern ist die ursprüngliche Intuition, dass Emerging Markets derzeit einen wesentlichen Teil der globalen Umweltbelastung prägen, nicht grundsätzlich falsch.

Gerade deshalb brauchen diese Märkte zusätzliches Kapital, um die beschriebenen positiven Trends schneller und breiter zu skalieren. Die IEA weist darauf hin, dass in Emerging Markets außerhalb Chinas bislang nur ein relativ kleiner Anteil der globalen Investitionen in erneuerbare Energien ankommt (in Größenordnungen von rund 18 %), obwohl diese Länder einen sehr großen Teil der Weltbevölkerung stellen und einen erheblichen Teil der zukünftigen Nachfrage treiben werden. Ergänzend betont das World Economic Forum den massiven Kapitalbedarf für die notwendige Transformation. Insgesamt ergibt sich damit das Bild einer Finanzierungslücke und gleichzeitig eines großen, bislang nicht ausgeschöpften Nachhaltigkeitspotenzials.

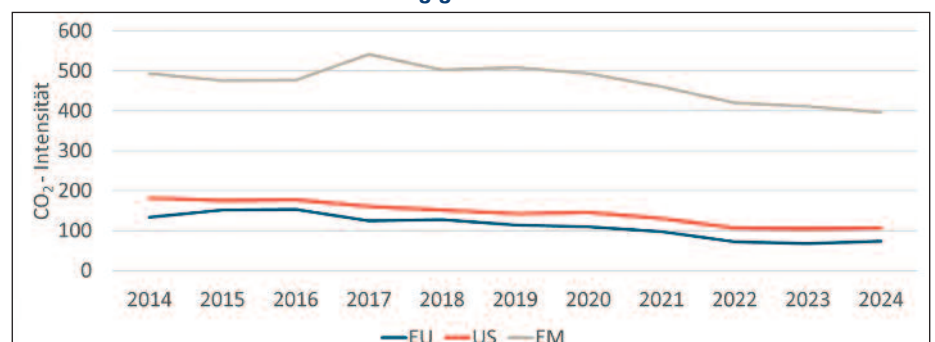


Timm von Beuningen, Senior Portfolio Manager Fixed Income, Warburg Invest

## Das Thema gewinnt an zusätzlicher Relevanz

Die Debatte um Nachhaltigkeit in Emerging Markets wird häufig vor allem als Klimathema geführt. Die jüngsten geopolitischen Spannungen zeigen jedoch, dass es auch um Energiesicherheit geht. Gerade für viele Emerging Markets – insbesondere in Asien – ist die Abhängigkeit von fossilen Energieimporten ein strukturelles Risiko. MSCI weist darauf hin, dass Länder wie China, Indien, Südkorea und Taiwan in hohem Maße von Öl abhängen, das über die

## Die Intensität sinkt weltweit unabhängig vom Markt



Quelle der Illustration: Warburg Invest; Quelle der Daten: MSCI

Straße von Hormus transportiert wird. Damit wird deutlich: Störungen entlang zentraler Lieferwege wirken nicht nur auf Energiepreise, sondern auch auf Produktion, Lieferketten und gesamtwirtschaftliche Stabilität.

Vor diesem Hintergrund gewinnen Investitionen in erneuerbare Energien, Netze, Speicher und andere begleitende Infrastruktur zusätzlich an Bedeutung. Sie sind nicht nur ein Instrument zur Reduktion von Emissionen, sondern auch ein Hebel, um die Energieversorgung breiter, robuster und weniger abhängig von externen fossilen Lieferanten aufzustellen. Die IEA betont entsprechend, dass Energieimportabhängigkeit ein zentraler Treiber nationaler Energiepolitik ist und dass eine hohe Importabhängigkeit den Ausbau erneuerbarer Energien, Effizienzmaßnahmen und die Diversifizie-

rung der Energieversorgung zusätzlich beschleunigen kann. Für Nachhaltigkeitsinvestoren ergibt sich daraus ein erweiterter Blick auf Emerging Markets: Es geht nicht nur um Dekarbonisierung im engeren Sinne, sondern auch um den Aufbau resilienterer Energiesysteme in Volkswirtschaften mit wachsendem Energiebedarf. Der Investment-Case in Emerging Markets kann damit gerade im aktuellen Umfeld zusätzlich an strategischer Relevanz gewinnen, vorausgesetzt, die Umsetzung erfolgt selektiv und mit Blick auf die jeweiligen Länder-, Sektor- und Regulierungsrisiken.

#### Win-Win für Umwelt und wirtschaftliche Resilienz

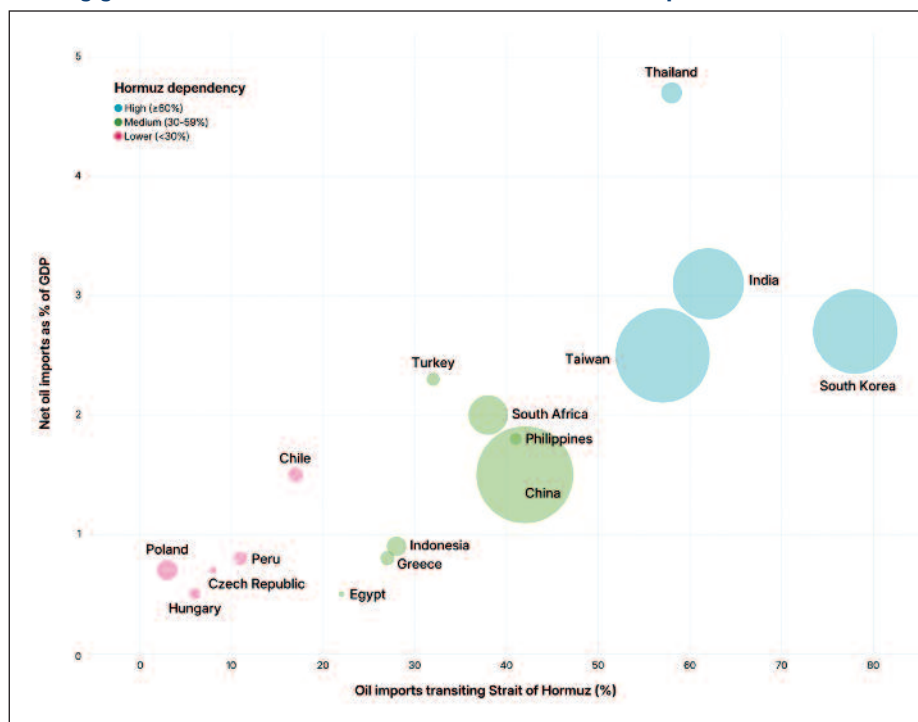
Emerging Markets bieten für Nachhaltigkeitsinvestoren nicht nur Dekarbonisierungspotenzial, sondern auch einen zusätzlichen Hebel zur Stärkung von Energiesi-

cherheit und wirtschaftlicher Resilienz. Damit kann das Segment gerade im aktuellen Umfeld an strategischer Bedeutung gewinnen, sofern Investitionen gezielt und risikobewusst umgesetzt werden.

Für institutionelle Investoren können Hard-Currency-EM-Bonds dabei eine besonders gut integrierbare Option darstellen, da sie Nachhaltigkeitsziele mit einem strukturell attraktiven Renditeaufschlag verbinden und sich häufig in bestehende Allokationen einfügen lassen.

Es gibt bereits Fonds, die ESG und Emerging Markets gut miteinander verbinden. Trotzdem sollte man genau hinschauen, da die Unterschiede in der Qualität und Tiefe der Nachhaltigkeitsumsetzung erheblich sein können. Besonders wertvoll sind aus unserer Sicht Ansätze, bei denen Nachhaltigkeit nicht nur im Label, sondern in der tatsächlichen Portfoliokonstruktion erkennbar wird und extern verifiziert wird. Für institutionelle Investoren wie Versicherungen und/oder Pensionskassen kann darüber hinaus relevant sein, ob eine solche Strategie auch in einem VAG-konformen Rahmen investierbar ist.

#### Abhängigkeit von Öl, das durch die Straße von Hormus transportiert wird



Quelle: MSCI



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 m<sup>2</sup> 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.

