

AnleihenFinder

Der Newsletter für Anleihen im Mittelstand



01 | EDITORIAL

„Zweite Hälfte“

03 | INTERVIEW

mit Karsten Reetz, reconcept GmbH:
„Sind einer der Pioniere am Markt für
grüne Investments“

07 | BEITRAG

Neue Eyemaxx-Anleihe –
vollgepackt mit Sicherheiten

10 | ANLEIHEN-SPLITTER

momox, DE-VAU-GE, Photon Energy

12 | ANALYSE

GBC-Research: Anleihe der German
Real Estate S.A. „stark überdurch-
schnittlich attraktiv“

14 | KOLUMNE

„Fußnote“ von Angela Leser,
BankM AG: „Boom oder Bust“

16 | NEUEMISSIONEN

Eyemaxx-Anleihe 2020/25,
reconcept-Anleihe 2020/25

17 | ONLINE NEWS

18 | PARTNER

19 | IMPRESSUM

„ZWEITE HÄLFTE“

Die erste Newsletter-Ausgabe im Juli - normalerweise ein Zeitpunkt, an dem wir das erste halbe Jahr am KMU-Anleihemarkt Revue passieren lassen. Aus bekannten Gründen gibt es in diesem wirtschaftlich schwierigen und krisen-gebeutelten Jahr nicht allzu viel zu rekapitulieren - wir machen daher lieber einen Lockdown und legen das erste Halbjahr 2020 sinngemäß vorerst ad acta. Gewiss werden uns und vielen Emittenten am Kapitalmarkt die Folgen vor allem des zweiten Quartals 2020 in den kommenden Monaten und Jahren aber noch beschäftigen.

Blicken wir nach vorne - wie in vielen Produktionsstätten mittelständischer Unternehmen ist seit Juni die Emissionstätigkeit am KMU-Anleihemarkt wieder angelaufen und bringt wöchentlich neue Anleihen zum Vorschein. Zu Beginn des hoffentlich Lockdown-freien zweiten Halbjahres begibt mit der Eyemaxx Real Estate AG ein Markt-Dauerbrenner seine mittlerweile zehnte Anleihe (Wandelanleihen miteingerechnet). Der deutsch-österreichische Immobilieninvestor kann mit einem erfolgreichen Track Record am KMU-Anleihemarkt überzeugen und legt bei seiner ►

neuen Anleihe-Emission besonderen Wert auf Sicherheiten - keine allzu schlechte Fokussierung in Zeiten wie diesen. Wir stellen Eyemaxx und dessen charismatischen CEO Dr. Michael Müller in unserer Kapitalmarkt-Story vor - der BEITRAG auf [Seite 7](#).

Neben der neuen Eyemaxx-Anleihe befindet sich derzeit auch die „grüne“ Unternehmensanleihe der reconcept GmbH noch öffentlich in der Zeichnungshase. Der Projektentwickler möchte mit dem Minibond, der den Namen „reconcept Green Bond I“ trägt, bis zu 10 Mio. Euro über den Kapitalmarkt einsammeln, um seine weltweiten Wind-, Wasser- und Solarprojekte voranzutreiben. Um welche spannenden Projekte es sich dabei genau handelt und wie die Unternehmensgruppe dafür gerüstet ist, erfahren Sie im Interview mit reconcept-Geschäftsführer Karsten Reetz auf den folgenden Seiten.

Eine Reihe von Privatplatzierungen bei institutionellen Investoren hat es in den vergangenen Wochen ebenfalls gegeben, so hat etwa der Online-Händler momox eine 100 Mio. Euro Unternehmensanleihe im „Nordic Bond-Format“ platziert, die über die Börse Frankfurt in 1.000er Stückelung gehandelt werden kann. Im Lebensmittelbereich hat die DE-VAU-GE Gesundheitswerk Deutschland GmbH eine Anleihe aufgelegt und eine erste Tranche bei ausgewählten

Investoren platzieren können. Zudem hat das Solarunternehmen Photon Energy seine 2017er Anleihe auf ein Gesamtvolumen von 43 Mio. Euro via Private Placement aufstocken können. Einzelheiten zu diesen Transaktionen finden Sie in unserem ANLEIHEN-SPLITTER.

Schon seit April 2018 ist unterdessen die Anleihe der German Real Estate S.A. auf dem Markt, die von den Analysten der GBC AG einer aktuellen Researchstudie als „stark überdurchschnittlich attraktiv“ bewertet wird. Bei besagter Anleihe handelt es sich um ein unbegrenzt laufendes Wertpapier, das mit einem fixen Kupon in Höhe von 3,00% p.a. sowie einer darüberhinausgehenden variablen Verzinsung ausgestattet ist. Die Analyse der GBC-Experten finden Sie auf [Seite 12](#).

Ganz ohne Rückblick wollen wir Sie dann aber doch nicht entlassen, so schlägt unsere Kolumnistin Angela Leser von der BankM AG in ihrer Kolumne „Boom oder Bust“ noch einmal einen großen Bogen zu den Anfängen des Anleihenmarktes bzw. Mittelstandsanleihenmarktes im Jahr 2010, denn der Ursprung des KMU-Segmentes liegt ja im Wesentlichen in den Auswirkungen einer globalen Krise, nämlich der vorhergehenden Finanzkrise. Was das übertragen auf die heutige Situation für den Markt und seine Teilnehmer bedeuten könnte, erfahren Sie auf [Seite 14](#). ■

**ANLEIHE 2020/2025
JETZT ZEICHNEN:
(ISIN DE000A289PZ4)**

— ODER —

**JETZT TAUSCHEN:
ANLEIHE 2016/2021
IN NEUE ANLEIHE
2020/2025**



eyemaxx
REAL ESTATE GROUP

Eyemaxx-Anleihe 2020/2025: **5,50%** Zinsen p.a.

MIT SICHERHEIT

Immobiliensubstanz plus Eintragung ins Grundbuch

Vierteljährliche Zinsen –
RENDITE, AUF DIE
SIE BAUEN KÖNNEN

Disclaimer: Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Der allein maßgebliche, von der Luxemburgischen Wertpapieraufsichtsbehörde CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) gebilligte Wertpapierprospekt ist kostenfrei unter www.eyemaxx.com abrufbar oder über die Eyemaxx Real Estate AG, Weichertstraße 5, 63741 Aschaffenburg erhältlich.





DR. MICHAEL MÜLLER

„NEUE EYEMAXX-ANLEIHE – VOLLGEPACKT MIT SICHERHEITEN“

„Wenn die Straße kurvig wird, kann auch bei einem sehr sicheren Fahrer ein zusätzlicher Airbag nicht schaden“, sagt Dr. Michael Müller. Der CEO und Gründer der Eyemaxx Real Estate AG meint das im übertragenen Sinn mit Blick auf die Kapitalmärkte. Der „sichere Fahrer“ ist das von ihm gegründete Unternehmen: Seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich und mit bewährtem Geschäftsmodell. Bei den Immobilieninvestments und -entwicklungen konzentriert sich Eyemaxx schon längst auf die stabilen Märkte in Deutschland und Österreich. Und auch als Emittent ist Eyemaxx ein verlässlicher Partner, der in den vergangenen Jahren bereits sechs Anleihen und Wandelanleihen mit einem Volumen von insgesamt rund 84 Millionen Euro pünktlich zurückgezahlt hat.

5,50% mit zusätzlichem Airbag per Grundbuch

5,50% Zinsen pro Jahr zahlt Eyemaxx nun für die neue Anleihe 2020/25. Ein im Wettbewerbsumfeld ohnehin schon sehr ordentlicher Kupon. Und zusätzlich hat der Eyemaxx-CEO in die neue Anleihe des

Unternehmens in Corona-Zeiten noch einen dicken Airbag eingebaut. Das komplette Volumen der neuen 30-Millionen-Euro-Anleihe (ISIN: DE000A289PZ4) ist grundpfandrechtlich abgesichert. Bei vollvermieteten Logistikimmobilien in Deutschland und Österreich werden für die Anleihegläubiger Sicherheiten über mehr als 20 Millionen Euro sogar im 1. Rang – da wo normalerweise die finanzierenden Banken stehen – ins Grundbuch eingetragen. Zusätzlich erhalten die Anleger noch Sicherheiten über rund 10 Millionen Euro im zweiten Rang des Grundbuchs einer Immobilie. Für alle Objekte liegen aktuelle Wertgutachten vor, keines älter als rund 8 Monate, die meisten sogar von Ende Mai 2020. Und weil man schon mal dabei ist, wurden die millionenschweren Mieteinnahmen der Sicherungsobjekte auch gleich noch zu Gunsten der Anleihegläubiger verpfändet, um so die vierteljährlichen Zinszahlungen an die Anleiheinvestoren per Airbag zusätzlich abzusichern. „Wir tun alles dafür, damit die Anleihegläubiger auch in den aktuellen Corona-Zeiten verlässlich auf die Anleiherendite bauen können“, begründet Müller das umfangreiche Sicherungskonzept. ▶



Selbst ist der Emittent...

Dass Müller trotz der Besicherung nicht am Kupon spart, dürfte auch daran liegen, dass der erfahrene Manager an anderer Stelle auf die Kostenbremse tritt und sich so das eine oder andere Zehntelprozent mehr bei den Zinsen leisten kann. Denn Eyemaxx verzichtet bei dieser Emission auf teure Konsortialbanken. Bei der nunmehr zehnten Anleihebegebung (Wandelanleihen eingeschlossen) und den attraktiven Konditionen traut das Unternehmen sich die Platzierung offenkundig auch in Eigenregie zu. Mit den Mitteln will Eyemaxx eine andere Anleihe, die noch bis März 2021 läuft, vorzeitig ablösen. Den Inhabern der Eyemaxx-Anleihe 2016/21 (ISIN DE000A2AAKQ9) macht das Unternehmen deshalb jetzt schon ein Tauschangebot in den neuen Bond. Pro Schuldverschreibung gibt es beim Tausch die aufgelaufenen Stückzinsen der alten Anleihe, eine neue Anleihe mit 1.000 Euro Nominalwert und zusätzlich noch eine Tauschprämie von 15 Euro.

2-Säulen-Geschäftsmodell

Vor lauter Anleihe-Airbag sollte das Geschäftsmodell von Eyemaxx nicht in den Hintergrund gedrängt werden. Denn das deutsch-österreichische Unternehmen hat operativ einiges zu bieten. Im Jahr 1996 als klassischer Projektentwickler gestartet, hat CEO Dr. Michael Müller früh die Zeichen der Zeit erkannt und zunehmend auch in Bestandsimmobilien investiert. Dieses zweite Standbein hat die üppigen aber schwankenden Einnahmen aus Immobilienentwicklungen durch laufende Cashflows aus Mieteinnahmen geglättet und sorgt für eine stabile Basis. Dass neben dem prosperierenden Wohnbereich ein weiterer Schwerpunkt auf Logistikimmobilien liegt, stellte sich im Laufe der Jahre vor dem Hintergrund des boomenden Onlinehandels mit entsprechender Logistikt Nachfrage als Glücksgriff heraus. Insgesamt 3,8 Millionen Euro an Mieteinnahmen generieren die Bestandsimmobilien pro Jahr derzeit. Die Tendenz dürfte steigen, denn erklärtes Ziel ist es, den Bestand

perspektivisch auszubauen. Notwendigen Nachschub generiert dabei fallweise auch die Entwicklungs-Pipeline des Unternehmens, sitzt Eyemaxx damit doch quasi an der (eigenen) Quelle.

Forward Sales bei Entwicklungsprojekten – sicher ist sicher

Auf rund 900 Millionen Euro summiert sich das aktuelle Volumen der vertraglich fixierten Entwicklungsprojekte. Und auch da kann CEO Müller seine Vorliebe für Airbags nicht verleugnen. Mit dem Verkauf der Projekte wartet er oft nicht bis zur Fertigstellung, sondern – sicher ist sicher – ist sogenannten Forward Sales nicht abgeneigt. Dabei werden die Projekte zum Festpreis veräußert, der dann mit Baufortschritt stufenweise fällig wird. Bei solchen Forward Sales verzichtet der Entwickler auf das letzte Renditequäntchen, eliminiert dafür frühzeitig das Risiko, keinen adäquaten Verkaufspreis zu erzielen. Rund ein Drittel aller Entwicklungsprojekte hat Eyemaxx so bereits aus dem Risiko genommen. Die gesamte Pipeline soll übrigens bis Ende 2023 abgearbeitet und abgerechnet sein. Kleine Verzögerungen bei einzelnen Projekten durch die Corona-Pandemie musste laut Firmenlenker Müller auch Eyemaxx im 1. Halbjahr 2020 hinnehmen, aber insgesamt sei das Unternehmen langfristig gut auf Kurs und auch Mietausfälle gab es keine.

Manchmal riskiert der CEO doch einen heißen Reifen

Operativ und bei seiner neuen Anleihe verfährt der 66-jährige Eyemaxx-Chef nach dem Motto „Safety first“. Aber manchmal verzichtet auch er auf den Airbag – bewusst und mit Freude. Dann nämlich, wenn er in das Golfcart steigt, das zur Fortbewegung auf dem Firmengelände parat steht. Es hat keinen Airbag, kein ABS, aber ein Gaspedal, das Müller gerne voll durchtritt – bei einer Höchstgeschwindigkeit von 25 Kilometern pro Stunde letztlich wohl ein kalkulierbares Risiko! ■