

## INTERVIEW

**JESSICA RIES**

von der youmex  
AG über Unter-  
nehmensfinanzie-  
rung via Anleihen



### Anleihe als Alternative

**W&M:** Frau Ries, ein Bäcker in Hessen begibt selbst eine Anleihe – die Alternative zum Bankkredit?

**RIES:** Emissionen in Eigenregie an eigene Kunden sind die Ausnahme. Sie sind selbst für starke Marken nur in kleinen Volumina platzierbar. Es gibt bankalternative Finanzierungen, die besser geeignet sind.

**W&M:** Etwa börsengehandelte Anleihen?

**RIES:** Eine Anleihe ist sinnvoll, wenn sie den Finanzierungsmix eines Unternehmens ergänzt. Mittelstandsanleihen werden jedoch kaum an private Anleger platziert, sondern zu 85 bis 95 Prozent an institutionelle Investoren. Diese brauchen für einen möglichen Ausstieg aus dem Investment einen Börsenhandel für die Zeichnung der Neuemission.

**W&M:** Was muss der Emittent erfüllen?

**RIES:** Er muss sich bewerten lassen. Transparenz, Authentizität sowie eine lückenlose Kommunikation spielen die größte Rolle für eine erfolgreiche Emission. Neben der Schlüssigkeit des Geschäftsmodells zählen eine plausible Mittelverwendung, Fähigkeit der Rückzahlung und ein gutes Rating. Erst ab einem Emissionsvolumen von 50 Millionen Euro wird eine Anleihe für institutionelle Investoren richtig interessant.

**W&M:** Anleihe oder Kredit?

**RIES:** Die Überlegung sollte nicht »entweder – oder« lauten, sondern »wie ergänzt sich was«. Bankalternative und -ergänzende Finanzierungen werden im Zuge der restriktiven Kreditvergabe der Banken immer wichtiger. Mit guten Zahlen sind Fremdkapital von institutionellen Kapitalgebern oder Eigenkapital auf Zeit (Mezzanine) gute Alternativen zur Anleihe.