

BONDGUIDE INTERVIEW

Interview mit Roman Teufl, Geschäftsführer,
Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH

„Nicht nur produktseitig nachhaltig agieren, sondern in der gesamten Wertschöpfungskette“

Die Deutsche Lichtmiete strebt einmal mehr an den Markt für KMU-Anleihen: Zielvolumen zunächst 30 Mio. EUR, Kupon 5,25% p.a. und sechs Jahre Laufzeit. BondGuide sprach deshalb mit Roman Teufl, Geschäftsführer Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH.

BondGuide: Herr Teufl, nun also die nächste KMU-Anleihe aus dem Hause Deutsche Lichtmiete. Haben Sie inzwischen Gefallen am Kapitalmarktzugang gefunden?

Teufl: Das Geschäftsmodell der Deutschen Lichtmiete ist auf Wachstum ausgelegt. Für die Finanzierung von Neuprojekten benötigen wir stets neues Kapital. Ich freue mich, dass unser Anleiheangebot auf so gute Resonanz stößt. Wir haben in den letzten Jahren gute

Erfahrungen mit dieser Art der Projektfinanzierung gemacht. Auch in den nächsten Jahren werden wir den Kapitalmarkt und die Refinanzierung über neue Anleihen weiter nutzen.

BondGuide: Wofür ist der Emissionserlös von 30, optional 50 Mio. EUR angedacht?

Teufl: Wie auch bei den letzten beiden Anleihen werden die Mittel aus der EnergieEffizienzAnleihe 2027 für die



Roman Teufl

ist Geschäftsführer der **Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH.**

Ansaffung von LED-Leuchten verwendet, um unsere Projekte zu finanzieren. Die letzte Anleihe war für Projekte im Geschäftsjahr 2020 vorgesehen mit etwas Reserve für das Geschäftsjahr 2021. Wir entscheiden, ob wir die Erhöhungsoption ausüben, wenn wir die Entwicklung für das Geschäftsjahr 2021 absehen können.

BondGuide: Wozu eigentlich die Mindestzeichnungssumme von 3 TEUR?

Teufl: Wir haben bei unseren Zeichnern einen Mix aus Privaten und Institutionellen. Die meisten privaten Anleger zeichnen zwischen 3 TEUR und 20 TEUR, so dass wir uns aus Erfahrung für die 3.000 EUR Mindestzeichnung entschieden haben.

BondGuide: Beim imug-Rating Impact 360 Grad werden Wirkungs- und Risikofelder in Bezug auf die UN Nachhaltigkeitsziele identifiziert – die Deutsche



Das Unternehmen Haitec arbeitet mit einem Hallenstrahlersystem von der Deutschen Lichtmiete®.
Foto: © Deutsche Lichtmiete®/Steffen Löffler

Lichtmiete schnitt sehr gut ab. Was gefiel der imug?

Teufel: Schön, dass Sie das erwähnen. Wir haben im vergangenen Jahr die Firma imug Rating mit einem Nachhaltigkeitsgutachten beauftragt. imug hat für die Deutsche Lichtmiete einen sehr starken Nachhaltigkeitsimpact identifiziert. Demnach leistet das Unternehmen zu verschiedenen Sustainable Development Goals, SDG, der Vereinten Nationen messbare Beiträge. Unseres Wissens wurde nur wenigen Firmen bisher ein so deutlicher Impact bescheinigt. Ich denke, das Gesamtpaket ist das, was die Deutsche Lichtmiete auszeichnet. Wir sind nicht nur nach hinten raus – also produktseitig – nachhaltig, sondern in der gesamten Wertschöpfungskette. Wenn Sie ein Produkt auf den Markt

bringen, das Energie einsparen soll, aber in der Herstellung gigantische Ressourcen verbraucht, Energie und Seltene Erden, lange Transportwege bis zum Kunden usw., was nützt es dann, um das Gesamtproblem zu beheben? Wir haben uns von Anfang an bei jedem Thema immer gefragt: „Passt das zu unserem Konzept, gegen den Klimawandel und für eine bessere Welt zu arbeiten?“ Wenn Sie diese Frage beantworten wollen, dann machen Sie viele Dinge anders als alle anderen.

BondGuide: ... und hat Ihnen imug auch aufgezeigt, wie die Deutsche Lichtmiete künftig noch mehr punkten könnte?

Teufel: In dem Prozess des Ratings werden Sie natürlich auch mit Defiziten oder

Themen konfrontiert, die Sie übersehen haben. Einige Dinge haben wir schon umgesetzt, andere haben wir uns fest vorgenommen. Ich nenne Ihnen ein konkretes Beispiel: Wir nutzen schon von Anfang an für unsere eigenen LED-Industrieleuchten Aluminium aus deutscher Produktion. Die Herstellung von Aluminium ist ein sehr energieintensives Geschäft. Wir haben nach dem imug Rating auf Recycling-Aluminium umgestellt und können somit zusätzlich bezogen auf diese Bauteile rund 80% Energie einsparen. Leider ist nicht jede Optimierung so ohne weiteres möglich, wenn das Unternehmen wirtschaftlichen Zwängen unterliegt. Aber ich zitiere gern Alexander Hahn, den Gründer der Deutschen Lichtmiete: „Wir arbeiten jeden Tag daran, besser zu werden.“

Anzeige

Am 26. März erscheint das neue *BondGuide*-Special „Green & Sustainable Finance“



Bis dahin können Sie weiterhin die Vorjahres-Ausgabe herunterladen



Hier geht's zum E-Paper

BondGuide: 2019 brachte das nächste Rekordjahr, nach 2018 und 2017. Wie verlief 2020 ungefähr?

Teufel: 2020 war ein Jahr, das uns allen sicher lange in Erinnerung bleiben wird. Trotz der besonderen Umstände war 2020 das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte der Deutschen Lichtmiete. Wir mussten zwar unsere Erwartungen und Planungen laufend anpassen, konnten aber sowohl Umsatz als auch Ergebnis nochmals deutlich zu 2019 steigern.

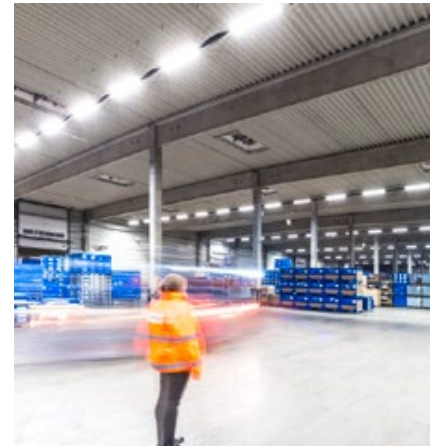
BondGuide: Überhaupt: Welche Einschränkungen gibt es bei Ihnen aufgrund von Corona?

Teufel: Unser Bestandsgeschäft ist so gut wie gar nicht betroffen, da wir bonitätsstarke Kunden aus sehr unterschiedlichen Branchen haben. Aber die Akquise von Neukunden war auch für uns im Jahr 2020 schwierig, da unsere Gesprächspartner kaum Vor-Ort-Termine

wahrnehmen wollten. Mitte 2020 hat sich die Situation dann aber wieder verbessert, heute komplett normalisiert. Laufende Umrüstungsprojekte waren 2020 wegen der regionalen Einschränkungen teils schwieriger zu realisieren, aber insgesamt hat die Pandemie wenig Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit. Zum Glück war das Thema Kurzarbeit oder staatliche Unterstützung zu beantragen nie ein Thema für uns.

BondGuide: Wie beurteilen Sie den Gezeitenwechsel in den USA mit Abwahl von Klimakiller Trump – oder non-Event für uns hier in Europa?

Teufel: Wir sind 2008 mit unserer Geschäftsidee gestartet. Auslöser war der Film „Eine unbequeme Wahrheit“ von Al Gore. So gesehen ist es für uns erfreulich, wenn die Politik den Klimawandel erkennt und Maßnahmen dagegen ergreift. Wir haben aber nicht darauf gewartet, sondern einfach schon mal angefangen,



LED-Lichtband in Lagerhalle von Logistiker Schnellecke.
Foto: © Deutsche Lichtmiete®/Mario Dirks

enorme Mengen CO₂ einzusparen. Ich denke, die Verantwortung liegt wie so oft bei jedem Einzelnen. Bezüglich weiterer politischer Impulse bleiben wir wie immer vorsichtig optimistisch, während wir damit weitermachen, was wir begonnen haben.

BondGuide: Blicken wir in die Zukunft: Welche Ziele wollen Sie mit der Deutschen Lichtmiete in den kommenden Jahren erreichen?

Teufel: Wir sehen uns heute als Marktführer im Bereich Light as a Service, LaaS. Ein erstes Ziel ist es daher, die Marktführerschaft zu halten und auszubauen. Wir wollen nicht nur mit Neukunden, sondern insbesondere mit unseren Bestandskunden wachsen und sehen großes Potenzial in diesem Bereich. Einige unserer Kunden haben europaweite Standorte, so dass wir mit unseren Kunden auch regional expandieren können. Das Thema IoT und Anwendungen für Industrie 4.0 beschäftigen uns derzeit sehr. Hier werden wir sicherlich in den nächsten Jahren für Aufmerksamkeit sorgen.

BondGuide: Herr Teufel, einmal mehr ganz herzlichen Dank!



BEGA Außenbeleuchtung im Deutsche Lichtmiete® Mietmodell. Foto: © BEGA

Das Interview führte Falko Bozicevic.