



„Wir haben mit unserem PowerStick den kleinsten, leichtesten und schnellsten Wechselrichter der Welt entwickelt“

Dr.-Ing. MA Julian Mattheis, CEO, Solarnative GmbH

Die Solarnative GmbH, ein Entwickler und Produzent des Mikro-Wechselrichters „PowerStick“ auf Basis ihrer patentgeschützten Hochfrequenz-Technologie, begibt eine Unternehmensanleihe mit einem Zielvolumen von 20 Mio. Euro und einer Aufstockungsoption auf bis zu 50 Mio. Euro. Der Kupon beträgt 12,00% und wurde in einer Spanne von 11,25% bis 12,25% p.a. festgelegt. Die Anleihe kann via Kauforder am Börsenplatz Frankfurt bis 28.03.2024 (14 Uhr) gezeichnet werden. CEO Dr.-Ing. MA Julian Mattheis hat das Ziel, Photovoltaikmodule mit integrierten Mikro-Wechselrichtern zu einem neuen Standard für Photovoltaikanlagen im Wohngebäude-Segment zu etablieren. Er sieht kein anderes Unternehmen am Markt, welches eine vergleichbare Hochfrequenz-Technologie beherrscht wie Solarnative.

GREEN BONDS: In welchen Bereichen ist Solarnative tätig?

Dr. Mattheis: Solarnative entwickelt und vertreibt Leistungselektronik für Photovoltaikanlagen. Insbesondere miniaturisierte, sogenannte Mikro-Wechselrichter für Photovoltaikmodule. Diese sind dank unserer patentierten Hochfrequenz-Technologie so klein, dass sie in den Rahmen der Photovoltaikmodule integriert werden können. Vielen Anlegern wird SMA Solar ein Begriff sein – SMA produziert sogenannte String-Wechselrichter für Photovoltaik-Anlagen aller Größenklassen. Wir dagegen konzentrieren uns auf das Wohngebäude-segment und sehen dort Mikro-Wechselrichter, die jedes Solarmodul einzeln steuern, klar im Vorteil.

GREEN BONDS: Worin liegen die Vorteile Ihres Produkts und wie stehen Sie im Vergleich zu den deutlich größeren Wettbewerbern am Weltmarkt da?

Dr. Mattheis: Wir haben mit unserem „PowerStick“ „Made in Germany“ den kleinsten, leichtesten und schnellsten Wechselrichter der Welt entwickelt. Natürlich gibt es Wettbewerber, die Produkte mit ähnlicher Funktionalität anbieten, deren Gewicht allerdings auf 1 kg oder mehr kommt. Es gibt jedoch kein Unternehmen am Markt, welches eine vergleichbare Hochfrequenz-Technologie beherrscht wie Solarnative. Auch unsere Wettbewerber verfolgen das Ziel, die Taktfrequenz ihrer Geräte zu erhöhen, um Kosten zu sparen und Bauvolumen zu reduzieren. Das ist aber außerordentlich komplex und meist mit hohen Umwandlungsverlusten verbunden. Nur durch die jahrelange Optimierung durch meinen Mitgründer Henk Oldenkamp ist es Solarnative gelungen, unsere Technologie zur Reife zu bringen. Durch den umfassenden Patentschutz sehen wir nur geringe Gefahren, dass unsere Technologie schnell kopiert wird.

GREEN BONDS: In welchem Bereich sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?

Dr. Mattheis: Der Stromverbrauch der Privathaushalte wird sich verdreifachen, wenn Mobilität und Wärmeversorgung elektrifiziert werden, also, wenn Elektrofahrzeuge und Wärmepumpen zum Einsatz kommen. Um diesen Strombedarf regenerativ zu decken, benötigen wir enorme Mengen an Photovoltaikanlagen auf unseren Dächern. Der globale Photovoltaikmarkt wächst seit zwei Jahrzehnten mit 16% pro Jahr und das Wachstum beschleunigt sich in letzter Zeit noch. Das für uns bedeutsame Segment von Photovoltaikanlagen auf privaten Wohngebäuden gewinnt dabei zunehmend an Bedeutung. Allein in Deutschland wurden die PV-Ausbauziele im letzten Jahr drastisch erhöht. Das birgt ein riesiges Marktpotenzial.

GREEN BONDS: Wie sind die Eckpunkte Ihrer Anleihe?

Dr. Mattheis: Bei der Anleihe handelt es sich um ein unbedingtes, unbesichertes und nicht-nachrangiges Wertpapier mit einem Zinskupon in Höhe von 11,25% und 12,25% und damit einem attraktiven Rendite-Risiko-Profil. Die Laufzeit beträgt 5 Jahre und die Zinsen werden halbjährlich nachträglich ausgezahlt. Wir planen, zunächst ein Volumen von bis zu 20 Mio. Euro zu platzieren, das anschließend noch auf bis zu 50 Mio. Euro erweitert werden kann. Die Zeichnungsfrist läuft vom 20.-28. März und der Valutatag ist der 5. April.

GREEN BONDS: Der Kupon würde bei einem IPO-Event erhöht. Bitte erläutern Sie dies.

Dr. Mattheis: In dem expandierenden Photovoltaikmarkt sind wir stark auf Wachstum ausgerichtet. Um diesen Wachstumskurs zu flankieren, streben wir in einigen Jahren einen Börsengang an. Davon profitieren die derzeitigen Anteilseigner von Solarnative durch die Wertsteigerung des Unternehmens. Es ist uns ein Anliegen, auch die Bond-Anleger an dieser Wertsteigerung partizipieren zu lassen. Daher wird der Rückzahlungsbetrag am Endfälligkeitstag auf 110% des Nennbetrags erhöht, wenn während der Laufzeit ein sogenannter IPO-Event, wie in den Anleihebedingungen definiert, stattfindet.

GREEN BONDS: In welcher Höhe stehen Zahlungen an die SMA Solar Technology AG aus und wann sind die Zahlungen fällig?

Dr. Mattheis: Zur Erläuterung: Mein Mitgründer Henk Oldenkamp, der der Erfinder unserer Hochfrequenz-Technologie ist, hatte in der Vergangenheit eine Kooperation mit SMA. In dieser Zeit hat SMA ei-



nige seiner Erfindungen als Patente angemeldet. Dieses geistige Eigentum haben wir im Jahr 2022 zurückgekauft. Der Kaufpreis wird in mehreren Raten gezahlt, von denen noch zwei Raten bis Ende dieses Jahres in Höhe von knapp 1 Mio. Euro fällig werden.

GREEN BONDS: Sie sind noch in einer relativ frühen Unternehmensphase. Brauchen Sie nicht eher Eigenkapital?

Dr. Mattheis: Bislang ist Solarnative nahezu komplett über Eigenkapital finanziert. Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2019 haben wir in mehreren Finanzierungsrunden über 18 Mio. Euro an Eigenkapital eingeworben. Nun ergänzen wir die Eigenkapitalsäule durch Fremdkapitalbausteine. Zum einen durch klassische Bankdarlehen und zum anderen durch die Emission der Anleihe. Mit der Anleihe bekommen wir erstmals Zugang zum Kapitalmarkt. Sie ist derzeit ein perfektes Instrument für uns, um schnell und flexibel die Mittel einzuwerben, die wir zur Finanzierung unseres Wachstumskurses benötigen.

GREEN BONDS: Als ersten Risikofaktor lesen wir im Wertpapierprospekt „Um die geplante Geschäftstätigkeit für die nächsten 12 Monate zu finanzieren, erwartet die Emittentin einen Kapitalbedarf von 13 Mio. Euro, der derzeit nicht gedeckt ist. Des Weiteren sind Investitionen in Höhe von 10 Mio. Euro für Kapazitätserweiterungen geplant, die durchgeführt werden, wenn entsprechende Mittel zur Verfügung stehen...“ Wenn der Kapitalbedarf „noch nicht gedeckt ist“, benötigen Sie diese Mittel dann zusätzlich?

Dr. Mattheis: „Noch nicht gedeckt“ bedeutet in diesem Zusammenhang, dass wir den Kapitalbedarf nicht komplett aus dem operativen Cashflow bedienen können. Es sind in den nächsten 12 Monaten weitere Mittel aus Eigenkapital und Fremdkapital

notwendig. Die aktuelle Anleihe ist ein Baustein zur Deckung dieses Bedarfs. Voraussichtlich werden wir in den nächsten 12 Monaten auch mindestens eine weitere Kapitalerhöhung durchführen.

GREEN BONDS: Das Kapitalmarktsentiment für Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien ist nicht sehr positiv. GP Joule hat die Anleiheemission abgebrochen. Die Gesellschaft hat sehr gute Kennzahlen, ist stark auf dem deutschen Markt und hat 7,00 % +3M Euribor geboten. Eine internationale Investmentbank hat die Transaktion begleitet, es gab Research... Glauben Sie mit Blick auf andere Transaktionen (wie z.B. GP Joule), dass Ihr Kupon angemessen ist?

Dr. Mattheis: Warum GP Joule ihre Anleiheemission abgebrochen hat, kann ich Ihnen nicht sagen. Für unsere eigene Emission halten wir den Kupon von 11,25% - 12,25 % für äußerst attraktiv, gerade auch in Verbindung mit dem IPO-Kicker. Das bestätigt uns auch erstes Feedback aus dem Markt. Solarnative ist ein hochinnovatives Technologie-Unternehmen und wir stehen gerade am Anfang unserer Erfolgsgeschichte in einem stark expandierenden Markt. Wir sind mit unserer Hochfrequenz-Technologie klarer Technologie-Führer und bereiten uns auf einen exponentiellen Wachstumskurs vor.

GREEN BONDS: Welchen Kapitalbedarf haben Sie mittelfristig insgesamt?

Dr. Mattheis: Unser Kapitalbedarf hängt stark von der Geschwindigkeit unseres Wachstums ab und von unserer Fertigungsstrategie. Wenn wir relativ langsam wachsen würden, könnten wir das aus den operativen Cashflows finanzieren. Das ist aber nicht unser angestrebter Expansionspfad. Ich gehe davon aus, dass wir in den nächsten fünf Jahren noch mehrfach weitere Eigen- und Fremdkapital

Mittel aufnehmen, wobei wir auf eine ausgewogene Mischung achten werden und unseren Kapitaldienst stets im Blick behalten.

GREEN BONDS: Wo sehen Sie Solarnative in fünf Jahren – also am Laufzeitende der Anleihe?

Dr. Mattheis: In fünf Jahren wird Solarnative ein signifikanter Player im Bereich privater Energielösungen sein. Wir werden in den meisten europäischen Ländern und in Nordamerika und weiteren Ländern präsent sein und als international agierendes Unternehmen aufgestellt sein. Es ist unser Ziel, Photovoltaikmodule mit integrierten Mikro-Wechselrichtern zu einem neuen Standard für Photovoltaikanlagen im Wohngebäude-Segment zu etablieren. Wir planen, jährlich Wechselrichter mit einer Leistung von mehreren GW zu produzieren und streben an, mittelfristig einen Umsatz von über 500 Mio. Euro pro Jahr zu erzielen.

GREEN BONDS: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Eckdaten zur Solarnative Anleihe 2024/2029

Emittentin	Solarnative GmbH
Kupon	12,00% p.a.
Zinszahlung	halbjährlich
Zeichnungsfrist	20.03.–28.03.2024 (14 Uhr)
Valuta	05.04.2024
Laufzeit	05.04.2029 (5 Jahre)
Zielvolumen / maximales Volumen	20 Mio. Euro / 50 Mio. Euro
Rückzahlungspreis	100% bzw. 110% bei IPO-Event
ISIN / WKN	DE000A382517 / A38251
Strukturierung	One Square Financial Engineers GmbH
Listing	Open Market
Internet	www.solarnative.com