



DR. JULIAN MATTHEIS

„WIR INDUSTRIALISIEREN GEWISSERMAßEN DIE ENERGIEWENDE“

Interview mit Dr. Julian Mattheis, CEO der Solarnative GmbH

Ab heute (bis zum 28.03.24) kann die erste Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A382517) der Solarnative GmbH mit einem Zielvolumen von 20 Mio. Euro über die Börse gezeichnet werden. Der Zinskupon der fünfjährigen Anleihe 2024/29 (WKN A38251) wird dabei in einer hochattraktiven Spanne zwischen 11,25 % und 12,25 % p.a. liegen. Die Solarnative GmbH ist ein junges innovatives Unternehmen, das ehrgeizige Wachstumsziele am Photovoltaikmarkt verfolgt. Dies soll mit dem vom Unternehmen entwickelten „PowerStick“ gelingen. Was das Besondere daran ist und welche Ziele das Unternehmen konkret verfolgt, erklärt CEO Dr. Julian Mattheis im Anleihen Finder-Interview.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Dr. Mattheis, können Sie uns kurz das Geschäftsmodell sowie die Produkte und Dienstleistungen der in 2019 gegründeten Solarnative GmbH vorstellen?

Julian Mattheis: Solarnative entwickelt und vertreibt Leistungselektronik für den Photovoltaikmarkt. Mit dem sogenannten „Smart Energy Home“ entwickeln wir ein umfassendes Energiesystem für private Anwendungen. Herzstück dieses Systems ist der „PowerStick“, der kleinste, leichteste und schnellste Wechselrichter der Welt. Wechselrichter sind notwendig, um den von den Photovoltaikmodulen erzeugten Gleichstrom in Wechselstrom umzuwandeln, der ins Stromnetz eingespeist werden kann.

Anleihen Finder: Warum gehen Sie jetzt den großen Schritt an den Kapitalmarkt und weshalb ist eine Anleihe für Ihr Vorhaben der passende Finanzierungsbaustein? ▶

„Die Anleihe bietet uns die Möglichkeit, sehr schnell und flexibel Fremdkapital in signifikanten Größenordnungen aufzunehmen“



Julian Mattheis: Der Photovoltaikmarkt ist riesig und stark wachsend. Wir streben daher einen sehr expansiven Wachstumskurs an, den es zu finanzieren gilt. Bislang ist Solarnative nahezu vollständig durch Eigenkapital finanziert. Wir haben in mehreren Kapitalerhöhungen über 18 Millionen Euro eingeworben. Nun erweitern wir die Eigenkapitalsäule durch Fremdkapital. Zum einen durch klassische Bankdarlehen und zum anderen durch die aktuelle Emission unserer Unternehmensanleihe. Bankdarlehen sind in ihrer Höhe begrenzt, da wir keine Immobilien oder vergleichbare Assets als Sicherheiten stellen können. Die Anleihe bietet uns die Möglichkeit, sehr schnell und flexibel Fremdkapital in signifikanten Größenordnungen aufzunehmen und ist somit für unseren schnellen Expansionskurs das ideale Finanzierungsinstrument.

Anleihen Finder: Wofür sollen die Anleihemittel von bis zu 20 Mio. Euro konkret verwendet werden? Sollen damit auch Investoren- oder Gesellschafter-Darlehen abgelöst werden oder soll das Geld einzig in das Wachstum fließen?

Julian Mattheis: Derzeit haben wir Gesellschafter-Darlehen in Höhe von ca. 500 TEUR ausstehen, die in den nächsten drei Jahren fällig werden sowie ca. 200 TEUR sonstige Darlehen, mit einer Laufzeit von vier Monaten. Darlehen spielen für uns also nur eine untergeordnete Rolle. Die Anleihemittel werden nahezu vollständig zur Finanzierung des Wachstums verwendet. Insbesondere zur Finanzierung von Working Capital. Beispielsweise beziehen wir einige Komponenten aus China, die wir derzeit teuer per Luftfracht beziehen. Seefracht ist deutlich günstiger, bindet aber Kapital für mehrere Wochen.

So etwas ist nur mit einer entsprechenden Kapitaldecke abbildbar. Mit den Anleihemitteln werden wir unsere Fertigung immer weiter optimieren und automatisieren und den Ausstoß bis zum Jahresende auf 50.000 Wechselrichter pro Monat verfünffachen.

Anleihen Finder: Warum ist der von Ihnen entwickelte und patentierte „PowerStick“ so besonders? Wo kommt er zum Einsatz, wie groß ist der Markt dafür und welche Vorteile bringt er für den Anwender mit sich?

„Unser Wechselrichter ist so klein, dass er in den Rahmen handelsüblicher Photovoltaikmodule integriert werden kann. Wir industrialisieren gewissermaßen die Energiewende“

Julian Mattheis: Das besondere an unserem PowerStick ist die Hochfrequenz-Technologie, die wir verwenden. Dadurch können wir die Produkte miniaturisieren und gleichzeitig die Kosten senken, vor allem für die teuren induktiven Komponenten. Unser Wechselrichter ist so klein, dass er in den Rahmen handelsüblicher Photovoltaikmodule integriert werden kann. Wir verlagern so den Installationsaufwand für Photovoltaikanlagen vom Dach in die Fabrik und können dadurch erhebliche Skalierungspotenziale erschließen. Wir industrialisieren gewissermaßen die Energiewende, die schon jetzt unter Fachkräftemangel zu leiden hat. Unser Hauptmarkt ist das Segment von privaten Photovoltaikanlagen auf und an Wohngebäuden. Durch die Umstellung der Mobilität auf Elektro-Fahrzeuge und der Wärmeversorgung auf Wärmepumpen wird sich der Stromverbrauch der ►

Privathaushalte ca. verdreifachen. Der Bedarf an Photovoltaikanlagen zur Deckung dieses Stromverbrauchs ist riesig. Weltweit ist der Photovoltaikmarkt letztes Jahr um über 60 % gewachsen, und vor allem in Europa nimmt die Bedeutung des Wohngebäude Segments immer weiter zu.

Anleihen Finder: Gibt es vergleichbare Produkte am Markt? Wie groß ist die Gefahr, dass große Solarunternehmen ähnliche Produkte entwickeln und Sie vom Markt drängen?

Julian Mattheis: Solarnative ist nicht die erste Firma, die einen sogenannten Mikro-Wechselrichter - also einen Wechselrichter, der jedes Photovoltaikmodul einzeln steuert - anbietet. Zu nennen sind hier insbesondere die Firma Enphase als globaler Marktführer für Mikro-Wechselrichter oder die Firma SolarEdge, die Produkte mit ähnlicher Funktionalität anbietet, deren Gewicht allerdings auf 1 kg oder mehr kommt. Es gibt jedoch niemanden, der eine vergleichbare Hochfrequenz-Technologie beherrscht wie Solarnative. Prinzipiell möchten alle die Taktfrequenz ihrer Geräte 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. Daher sehen wir die Gefahr, dass unsere Technologie schnell kopiert wird als äußerst gering an. Wesentliche Funktionen sind in verschlüsselter Software und schwer zu kopierenden sog. ASIC Chips enthalten. Darüber hinaus ist unsere Technologie global durch verschiedene Patente geschützt. Spätestens, wenn ein Konkurrent es technologisch schafft, seinen Wechselrichter ähnlich klein zu designen wie unsere, wird er mit unserem umfassenden Patentschutz in Konflikt geraten.

„Es gibt niemanden, der eine vergleichbare Hochfrequenz-Technologie beherrscht wie Solarnative“

Anleihen Finder: Warum wird sich Ihr Mikro-Wechselrichter auf Dauer am Markt durchsetzen?

Julian Mattheis: Wir liefern mit unseren Produkten Vorteile für Installateure und Endnutzer. Durch die Einzelmodulsteuerung kann der Endnutzer deutlich mehr Energie erzeugen und verfügt über detaillierte Informationen über die Performance der einzelnen Photovoltaikmodule. Darüber hinaus hat der Endnutzer ein deutlich sichereres

System ohne gefährliche Hochspannung auf der Gleichstromseite, wodurch der Brandschutz signifikant verbessert wird. Unser Bestreben ist vor allem aber auch, den Installateuren - üblicherweise Solarteure und Dachdecker - von Photovoltaikanlagen das Leben zu erleichtern. Wir wollen Photovoltaikanlagen zu Plug&Play Anwendungen machen. Im Idealfall ist der Wechselrichter im Photovoltaikmodul integriert und der Installationsaufwand für den Wechselrichter entfällt dadurch komplett. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Energiewende und Energieautarkie privater Haushalte.

Anleihen Finder: Wie vertreiben Sie Ihre Produkte und welche Märkte haben Sie dabei ins Auge gefasst? Wie hoch ist derzeit Ihre „gesicherte“ Auftragslage und wie groß ist die weitere Auftrags-Pipeline?

Julian Mattheis: Wir sind ein reiner B2B-Anbieter und bieten keinen direkten B2C Vertrieb an. Im Segment für kleine Photovoltaikanlagen, auch Balkonkraftwerke genannt, verkaufen wir an Baumärkte und Webshops, die dann Systeme mit Photovoltaikmodulen und Unterkonstruktion zur Selbstmontage anbieten. Größere Photovoltaikanlagen werden meist von professionellen Installateuren errichtet. Diese beliefern wir je nach Größe entweder direkt oder über Großhändler. Noch sind wir rein im Balkonkraftwerk-Segment tätig. Hier liegt die Nachfrage bei ca. 20.000 Wechselrichtern im Monat. Ab Mitte des Jahres werden wir auch Produkte für Dachanlagen anbieten und die Fertigung auf 50.000 Wechselrichter pro Monat erweitern. Unsere Auftragspipeline wächst stetig und umfasst derzeit Anfragen nach über einer Million Wechselrichtern. Wir stehen derzeit am Anfang, diese Anfragen in konkrete Bestellungen umzuwandeln und bemühen uns, die Fertigung schnell genug hochzufahren, um die Nachfrage bedienen zu können. Anders ausgedrückt, wir haben aktuell und auf absehbare Zeit das Luxusproblem, die Nachfrage kaum decken zu können.

„Unsere Auftragspipeline wächst stetig und umfasst derzeit Anfragen nach über einer Million Wechselrichtern“

Anleihen Finder: Wie sehen Ihre finanziellen Planungen dazu aus? Der „PowerStick“ ist noch gänzlich neu am Markt. Welche Umsatz- und EBITDA-Entwicklungen erwarten Sie und ab wann sollen bzw. müssen „schwarze Zahlen“ geschrieben werden? ▶

Julian Mattheis: Derzeit haben wir ein Umsatz-Niveau von 1-2 Millionen Euro pro Monat erreicht. Wir wollen das in diesem Jahr noch auf ein Niveau von 5 Millionen Euro pro Monat steigern. Unsere Planung sieht in diesem Jahr einen Gesamtumsatz von 29-48 Millionen Euro vor. Die Entwicklung ist sehr dynamisch. Bereits in Q4 dieses Jahres erwarten wir die ersten Monate mit positivem EBITDA Ergebnis und unsere Planung, die auch in der Präsentation auf unserer [Webseite](#) abgebildet ist, sieht vor ab 2025 auf das Gesamtjahr gesehen schwarze Zahlen zu schreiben.

„Gehen davon aus, ab 2025 schwarze Zahlen zu schreiben“

Anleihen Finder: Sie rechnen mit massiven Umsatz- und Ertragssteigerungen in den kommenden Jahren. Auf welcher Annahme basieren Ihre Kalkulationen? Inwiefern muss dafür auch das Zielvolumen der Anleihe von bis zu 20 Mio. Euro schnellstmöglich eingesammelt werden?

Julian Mattheis: Der Photovoltaikmarkt ist riesig und wächst seit vielen Jahren mit einer Rate von ca. 16 %, wobei sich das Wachstum eher noch beschleunigt. Unsere Planzahlen sind in Bezug auf die Marktgröße sehr gering – wir rechnen lediglich mit niedrigen einstelligen Marktanteilen. In den nächsten Monaten werden wir von Deutschland auch in andere europäische Länder expandieren. Viele unserer Kunden sind bereits international tätig, wodurch die Expansion vereinfacht wird. Insgesamt sehen wir den Markt nicht als limitierenden Faktor für unsere Wachstumspläne an. Auf der operativen Seite stoßen wir im ersten Halbjahr 2025 an die Kapazitätsgrenzen unserer derzeitigen Fertigung. Diese liegt im Zwei-Schicht-Betrieb bei 100.000 Wechselrichtern im Monat. Mitte dieses Jahres müssen wir daher die Weichen stellen für eine Erweiterung der Fertigungskapazität. Ein wesentlicher Faktor ist die immer noch angespannte Lieferketten-Situation für elektronische Bauelemente. Hier betragen Lieferzeiten zum Teil immer noch bis zu 52 Wochen und man muss dementsprechend lang im Voraus planen. Die finanzielle Belastung erfolgt jedoch zumeist erst bei Lieferung. Wir werden in diesem Jahr lediglich einen kleinen Teil der Anleihe für die Erweiterung der Fertigung verwenden, daher stehen wir nicht so stark unter Zeitdruck, das Zielvolumen von 20 Millionen Euro schnell zu erreichen. Mit einem Finanzpolster im Rücken fällt es uns aber leichter, solche Entscheidungen über zukünftige Investitionen zu fällen.

Anleihen Finder: Solarnative ist ein noch junges Unternehmen. Auf welchen finanziellen Füßen steht die GmbH? Wer sind die Anteilseigner und Investoren des Unternehmens?

Julian Mattheis: Derzeit werden gut 30 % der Unternehmensanteile durch das Gründerteam gehalten. Der Rest befindet sich im Besitz unserer Investoren. Neben der BMH, der mittelständischen Beteiligungs- und Venture-Capital-Gesellschaft des Landes Hessen, sind dies vor allem private Angel Investoren, darunter auch Unternehmer aus der Branche.

Anleihen Finder: Sie bieten einen zweistelligen Zinskupon p.a. an, der halbjährlich bedient werden muss. Wie gewährleisten Sie gerade in der Anfangszeit die halbjährlichen Zinszahlungen und welche Sicherheiten bieten Sie Ihren Anlegern? Wie sieht zudem die (Re-)Finanzierungsplanung für die Anleihe in Gänze aus?

Julian Mattheis: Wir werden einen Teil der eingeworbenen Mittel zunächst als Liquiditätspolster verwenden. Dadurch sind wir jederzeit in der Lage, die anstehenden Zinszahlungen problemlos zu bedienen. Wenn wir ab nächstem Jahr Cashflow-positiv werden, können wir die Zinszahlungen aus den operativen Cashflows bedienen. Je stärker wir wachsen, desto weniger fällt die Finanzierungsplanung für die Anleihe ins Gewicht. Des Weiteren werden wir auch weitere Kapitalerhöhungen durchführen und damit unsere Eigenkapital-Position stärken. Sicherheiten können wir keine bieten, und um das zu berücksichtigen und kompensieren, bieten wir einen hohen zweistelligen Zinskupon. Zur Refinanzierung: Das lässt sich heute noch nicht beantworten. Unsere Finanzierungsstruktur wird in fünf Jahren sicher gänzlich anders aussehen als heute; zudem ist es möglich, dass wir während der Laufzeit einen Börsengang durchführen, was einen 10-prozentigen Aufschlag bei der Tilgung der Anleihe für die Investoren bedeutet.

„Je stärker wir wachsen, desto weniger fällt die Finanzierungsplanung für die Anleihe ins Gewicht“

Anleihen Finder: Zuletzt haben Sie eine Kooperation mit einem Big Player der Branche, Meyer Burger, abgeschlossen. Wie sieht diese Zusammenarbeit/Kooperation inhaltlich aus und welche Vorteile ergeben sich für Sie damit? ▶

Julian Mattheis: Meyer Burger ist ein sehr geschätzter Partner für uns, der eine ähnliche Philosophie der lokalen Fertigung verfolgt wie Solarnative. Wir arbeiten auf mehreren Ebenen zusammen. Zum einen geschieht dies durch das Balkonkraftwerk mit Photovoltaikmodulen von Meyer Burger und Wechselrichtern von Solarnative. Zum anderen arbeiten wir auf technologischer Ebene zusammen – übrigens ähnlich auch mit anderen Partnern –, mit der Zielsetzung, Wechselrichter in die Module zu integrieren. Meyer Burger ist mit ihrer speziellen Hetero Junction Technologie einer der Technologieführer in der Photovoltaikindustrie und wir können durch die Modulintegration der Wechselrichter spezielle Synergie-Effekte erzielen, die sich positiv auf die Leistung der Module auswirkt. Daher sind wir sehr stolz auf die gemeinsame Kooperation.

Anleihen Finder: Sie streben ein schnelles und hohes Wachstum an. Was sind Ihre unternehmerischen Ziele mit

der Solarnative GmbH? Wo soll die Reise in den nächsten 5 Jahren hinführen?

„Ab einem jährlichen Umsatz von 500 Mio. Euro sind wir reif für ein IPO“

Julian Mattheis: Es ist unser Ziel, möglichst schnell zu einem relevanten Gigawatt Player in der Photovoltaikindustrie aufzusteigen. Wir wollen Photovoltaikmodule mit integrierten Wechselrichtern als neuen Marktstandard für Wohngebäude etablieren, denn wir sind überzeugt von den mannigfaltigen Vorteilen dieses Ansatzes. Wenn wir das erreichen, sind unserem Wachstum kaum Grenzen gesetzt. Im Hinblick auf die Gesellschaft planen wir diese mittelfristig in eine AG umzuwandeln und erachten uns ab einem jährlichen Umsatz von 500 Mio. Euro dann auch reif für ein IPO.

Anleihen Finder: Herr Dr. Mattheis, besten Dank. ■

HUBER
AUTOMOTIVE

HUBER AUTOMOTIVE AG

Inhaberschuldverschreibungen ISIN: DE000A2TR430 / WKN: A2TR43

BESCHLUSSVORSCHLAG

Änderung des Fälligkeitszeitpunkts auf den 16. April 2027,
Erhöhung des Zinssatzes auf 7,5% p.a. ab dem 16. April 2024
sowie weitere Beschlussgegenstände, wie in der Aufforderung
zur Stimmabgabe vom 18. März 2024 benannt.

ABSTIMMUNG OHNE VERSAMMLUNG

2. April 2024 um 0:00 bis 4. April 2024 um 24:00

WEITERE INFORMATIONEN

www.huber-automotive.com/investor-relations/anleihe

