



MARKUS STROMENGER

„WIR BEFINDEN UNS DERZEIT IN EINER PHASE STARKEN WACHSTUMS“

Interview mit Markus Stromenger, E.M.E. Development GmbH

Mit der E.M.E. Development GmbH strebt ein neues Unternehmen aus dem Bereich „Energieslösungen“ auf den Kapitalmarkt. Die erste Unternehmensanleihe der E.M.E. (kurz für Energy Meets Efficiency) hat ein Emissionsvolumen von knapp 1 Mio. Euro und soll Energieprojekte des Unternehmens mitfinanzieren. Weitere Kapitalmarkt-Maßnahmen könnten folgen, um die zukünftigen Wachstumspläne des Unternehmens umzusetzen, wie Geschäftsführer Markus Stromenger im Anleihen Finder-Interview verrät. Die erste E.M.E.-Anleihe 2024/29 (ISIN: DE000A351272) wird jährlich fest mit 8,50% verzinst und richtet sich mit einer Mindestzeichnungssumme von 25.000 Euro an qualifizierte Investoren.

Anleihen Finder: Sehr geehrter Herr Stromenger, stellen Sie uns die E.M.E. Development GmbH und die Idee dahinter doch kurz vor. Was ist das Geschäftsmodell des Unternehmens?

Markus Stromenger: Die E.M.E. Development GmbH verbindet zwei Welten: den energieintensiven Mittelstand sowie Investoren. E.M.E. entwickelt, realisiert und finanziert für ausgewählte Betriebe individuelle Energieslösungen.

Anleihen Finder: Was ist das Besondere bzw. der USP Ihrer Dienstleistung bzw. Ihrem Konzept? Welchen Service bieten Sie konkret an und welche Vorteile haben Ihre Kunden dadurch?

Markus Stromenger: Das Alleinstellungsmerkmal der E.M.E. ist, dass der Betrieb kein Eigen- oder Fremdkapital einzusetzen braucht und sich daher vollkommen auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann, da die E.M.E. die Energieslösungen auf eigene Rechnung entwickelt und gemeinsam mit institutionellen Investoren umsetzt und finanziert. Für solche Investoren bietet E.M.E. eine der wenigen nachhaltigen Finanzlösungen im Markt, die ►



CREDIT: E.M.E. DEVELOPMENT GMBH

unmittelbar die Umsetzung ganzheitlicher Energiekonzepte finanziert.

„E.M.E. entwickelt Energielösungen auf eigene Rechnung und setzt diese gemeinsam mit institutionellen Investoren um“

Anleihen Finder: Mit der Energiewende scheint der Absatzmarkt Ihrer Dienstleistung endlos groß zu sein. Wie schätzen Sie die Marktgröße für Ihr Konzept ein und wen sprechen Sie in erster Linie mit Ihrem Konzept an?

Markus Stromenger: Allein in Deutschland gibt es rund 50.000 energieintensive mittelständische Betriebe, wovon die meisten mit der Modernisierung und Digitalisierung Ihrer Energieanlagen weit im Rückstand sind. Unser Hauptaugenmerk liegt auf dieser Zielgruppe, da sie von unseren maßgeschneiderten Energielösungen besonders profitieren können.

Anleihen Finder: Wie sieht ein typisches E.M.E.-Projekt aus? Können Sie uns ein Beispiel nennen? Und wie finanzieren Sie Ihre Projekte?

Markus Stromenger: Ein typisches E.M.E.-Projekt umfasst die Erneuerung und Digitalisierung der Energieanlagen und -systeme energieintensiver mittelständischer Unternehmen. Über einen unserer externen Partner wurde uns der mediacampus frankfurt GmbH empfohlen. Das ist der Bildungsbetrieb im Börsenverein des deutschen Buchhandels. Unsere Ingenieure haben ein ganzheitliches Konzept zur Senkung der Energieverbräuche sowie der

Erzeugung von sauberem Strom durch BHKWs und eine PV-Anlage entwickelt. Unsere Ingenieure haben danach den Betrieb besichtigt und im Anschluss wurde der E.M.E. Energy Contracting 4.0-Vertrag mit einer Gesamtlaufzeit von 20 Jahren verhandelt und abgeschlossen.

E.M.E. entwickelt das neue Energiekonzept und finanziert die Gesamtmaßnahme mit dem Kapital institutioneller Investoren. Anschließend übernimmt E.M.E. die laufende Betriebsführung.

Anleihen Finder: Der Energiemarkt ist umkämpft. Wer sind Ihre größten Mitbewerber und wie können Sie sich gegen große Service-Anbieter der Energiebranche durchsetzen?

„Wir prüfen die ganzheitlichen Optimierungsmöglichkeiten von Wärme, Kälte und Prozessenergie und setzen diese vernetzt um“

Markus Stromenger: Da haben wir einen großen Vorteil: Die meisten Contracting-Anbieter konzentrieren sich auf einzelne Anlagen, beispielsweise nur auf Photovoltaik oder nur auf BHKWs. Das ist nicht unser Ansatz. Wir prüfen die ganzheitlichen Optimierungsmöglichkeiten von Wärme, Kälte und Prozessenergie und setzen diese vernetzt um. Unsere Flexibilität und die Fokussierung auf die individuellen Bedürfnisse bringen für unsere Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Anleihen Finder: Welche Umsätze und Margen haben Sie in den letzten drei Jahren mit Ihrem Geschäftsmodell ►

erzielt? Welche fixen und vertraglich abgesicherte Einnahmen generieren Sie jährlich?

Markus Stromenger: In den letzten drei Jahren haben wir einen Umsatz von ca. 2 Millionen Euro erzielt. Die Umsatzmarge bezogen auf die Projektinvestitionsvolumen beläuft sich auf ca. 25 %. Hierüber gibt es Verträge mit den finanzierenden Projektgesellschaften.

Anleihen Finder: Wie gestalten sich die aktuelle Geschäftsentwicklung und die Auftragslage? Wie groß ist die weitere Projekt-Pipeline in Zahlen?

Markus Stromenger: Die aktuelle Geschäftsentwicklung ist vielversprechend. Im Jahr 2023 haben wir uns auf den Ausbau der Projektpipeline konzentriert, die 2024 umgesetzt wird. E.M.E. entwickelt derzeit für 15 Betriebe Maßnahmen mit einem Investitionsvolumen in Höhe von ca. 21 Mio. Euro und einem Umsatzvolumen von ca. 5.250.000 Euro. Bei weiteren 14 Projekten werden derzeit die Energiedaten der Betriebe für die Auswertung erfasst. Dadurch kann sich das Volumen nochmal verdoppeln. Erst letzte Woche konnte E.M.E. einen weiteren mittelständischen Betrieb mit einem Auftragsvolumen von 580.000 Euro unter Vertrag nehmen.

„E.M.E. entwickelt derzeit für 15 Betriebe Maßnahmen mit einem Investitionsvolumen in Höhe von ca. 21 Mio. Euro“

Anleihen Finder: Warum legen Sie nun erstmals eine Unternehmensanleihe auf? Wofür benötigen Sie bis zu 1. Mio. Euro und warum sprechen Sie konkret professionelle und semi-professionelle Investoren an?

Markus Stromenger: Wir legen erstmals eine Unternehmensanleihe auf, um unsere Expansionspläne im Bereich der Energieprojekte zu finanzieren. Die Mittel aus der Anleihe-Emission werden zur Umsetzung neuer Projekte sowie zur Evaluierung und zum Engineering bestehender Projekte verwendet. Wir sprechen professionelle Investoren an, um eine breite Investorenbasis zu erreichen und unsere Finanzierungsmöglichkeiten zu diversifizieren.

Anleihen Finder: Inwiefern sind der Kapitalmarkt und alternative Finanzierungsmethoden generell für Sie als Mittelständler interessant? In welcher Unternehmens-Entwicklungsphase befinden Sie sich aktuell und wie soll das weitere Wachstum finanziert werden?

„Wir planen, unser weiteres Wachstum durch eine Kombination aus Eigenkapital, Fremdkapital und Unternehmensanleihen zu finanzieren“

Markus Stromenger: Der Kapitalmarkt und alternative Finanzierungsmethoden bieten uns als Mittelständler attraktive Möglichkeiten zur Finanzierung unseres Wachstums. Wir befinden uns derzeit in einer Phase starken Wachstums und planen, unser weiteres Wachstum durch eine Kombination aus Eigenkapital, Fremdkapital und Unternehmensanleihen zu finanzieren.

Anleihen Finder: Was spricht in Ihrem Fall gegen eine reine Bankenfinanzierung?

Markus Stromenger: Eine reine Bankenfinanzierung könnte unsere Flexibilität und Unabhängigkeit einschränken. Durch die Diversifizierung unserer Finanzierungsquellen können wir Risiken besser streuen und unsere finanzielle Stabilität langfristig sichern. ▶



CREDIT: E.M.E. DEVELOPMENT GMBH