FINANCINGfriday

Finanzierung 2021: von Kröpfchen, Klauseln und Kreditmargen

WebEvent, 20. November 2020

MODERATOR

Bastian Frien
Geschäftsführer, FINANCE Think Tank Corporate Banking & Finance

DISKUSSIONSTEILNEHMER

Dr. Thomas Lange
Rechtsanwalt, Partner, GÖRG

Dr. Johannes E. Schmittat
Managing Director, GCA Altium

Dr. Sven Oleownik
Partner / Head of Germany, Gimv

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter, Maturus Finance

BANKEN, KAPITALMARKT UND PRIVATE DEBT – WER GIBT WEM GELD?

I Banken

- Fokus im Frühjahr / Sommer lag auf Bestandskunden / KfW-Finanzierungen
- Inzwischen teilweise Öffnung für Neukunden. Entscheidend ist die Corona-Resistenz / die gezeigte Recovery des Kreditnehmers
- Sehr robuster Sparkassen-Sektor, aber auch hier Kapazitätsprobleme
- LBO-Markt: nur gute Assets werden aktuell zum Verkauf gestellt und diese lassen sich dann auch sehr aggressiv finanzieren

II Private Debt

- Große Hoffnungen auf den Mittelstand und den Ersatz von Bankenfinanzierungen
- Aber: bisher eher enttäuschend verlaufen, da insbesondere die KfW-Programme eine günstigere Alternative darstellten
- Große Bandbreite von Finanzierungsinstrumenten verfügbar, von 5% bis 20% p.a. wird fast jedes Risiko finanziert
- LBO-Markt: gut laufende Assets werden aggressiver als pre-Corona finanziert

III Kapitalmarkt

- Schuldscheinmarkt fast 50% unter Vorjahr, fast keine Debütanten mehr
- High Yield Markt recht robust und schnell wieder offen. Auch höhere Risiken werden finanziert (siehe z.B. Profine, >9%)
- Deutlicher Anstieg der Renditen im High Yield Markt schmilzt aktuell stetig ab.

GÖRG

IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI

FinancingFriday, 20. November 2020

Finanzierung 2021: von Kröpfchen, Klauseln und Kreditmargen

Dr. Thomas Lange

Klauseln in Kreditverträgen

GÖRG
IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI

Kreditgeber- vs. kreditnehmerfreundlich

- Laufzeit
- Möglichkeit für zusätzliche Fazilität ("incremental facility")
- Pflichtsondertilgungen
  - Veräußerung von Vermögensgegenständen
  - Überschüssiger Cashflow ("excess cashflow")
- Finanzkennzahlen, deren Berechnung (insbesondere EBITDA Anpassungen) und "equity cure"
- Umfang sonstiger Verpflichtungen
- Freigrenzen ("baskets")
- Kündigungsgründe

Klauseln in Kreditverträgen

GÖRG
IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI

Beobachtungen

- Bis zum Beginn der Covid19-Pandemie sehr kreditnehmerfreundliche Bedingungen
- Mit Beginn der Pandemie:
  - Kurzfristig erheblicher Einbruch am Finanzierungsmarkt und bei Vertragsbedingungen
  - Viele Waiver und Anpassungen bei bestehenden Finanzierungen
  - Neufinanzierungen in erster Linie durch Fördermittel; Förderbedingungen geben Vertragsbedingungen teilweise vor
- Seit dem Sommer zeichnet sich Zweiteilung ab:
  - Bei guten Bonitäten kaum Veränderungen; im LBO-Markt teilweise aggressiver als vor Beginn der Pandemie, aber auch hier Schwankungen
  - Mittlere bis schlechte Bonitäten sowie "Krisenverlierer" müssen im Vergleich zu pre-Covid19 häufig kreditgeberfreundlichere Bedingungen akzeptieren

Klauseln in Kreditverträgen

GÖRG
IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI

Erwartungen

- Weitere Entwicklung in hohem Maße abhängig vom Verlauf der Covid19-Pandemie
- Erwartungen bei Ausbleiben einer erheblichem Verschlechterung, insbesondere weiterem vollständigem Lockdown, und Ausblick auf Impfmöglichkeit:
  - Bei einer Vielzahl von bestehenden Finanzierungen werden sich Probleme ergeben, wenn im Hinblick auf die Pandemie vereinbarte Aussetzungen von Covenants auslaufen bzw. neu festgelegte Covenants erstmals getestet werden
  - Zweiteilung wird sich fortsetzen:
    - Insgesamt etwas weniger kreditnehmerfreundliche Bedingungen als pre-Covid19
    - Bei guten Bonitäten sowie im LBO-Markt aber weiterhin sehr kreditnehmerfreundliche Bedingungen möglich

Ihr Ansprechpartner

GÖRG
IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI

Dr. Thomas Lange
Partner | Rechtsanwalt
Mail: tlange@goerg.de
Tel.: +49 221 33660 603
Kennedyplatz 2
50679 Köln

Der LBO-Markt: Was wir von Banken und Private Debt erwarten

- Gute Unternehmen finden auch in diesem Markt Private Equity-Partner, meist bei gleichen und sogar höheren Bewertungen als „Pre-Covid-19“ – und das oft aus guten Gründen…

- Banken haben im aktuellen Umfeld „genug zu tun“, d.h.
  - Verursachen in bestehenden Investments (meist) keine „Zusatzprobleme“ sondern sind konstruktiv
  - Wollen aber auch keine neuen Probleme – sie sind (jedenfalls aktuell) selektiver und vorsichtiger
  - Dennoch werden „sehr gute“ Assets mit sehr guten Teams werden auch wieder mit höheren Multiples finanziert – aber reicht eine „Coronaresilienz“ aus um „sehr gut“ zu sein?

- Wie kann man neue Deals machen und die Krise als Chance nutzen:
  - Mit Banken selektiv ja
  - Private Debt kann (in Teilen) Lücke schließen, seine Stärken ausspielen und wird Marktanteile gewinnen – aber auch Corona wird zu keiner grundsätzlichen Verschiebung führen
  - „Flexiblere“ PEs werden Chance nutzen – ReCaps etc werden folgen…

Gimv

Maturus Finance GmbH

ASSET BASED
FINANCE
für den Mittelstand

Seit 15 Jahren bieten wir objektbasierte Finanzierungslösungen für den Mittelstand an und sind damit der deutsche Pionier in diesem Marktsegment. Unser Angebot richtet sich an Produktions- und Handelsunternehmen, die über einen werthaltigen gebrauchten Maschinenpark und/oder handelsfähigen Umlaufvermögen verfügen.

UNSERE PRODUKTE: Sale & Lease Back / Asset Based Credit

MATURUS
FINANCE GMBH

Wer finanziert noch die schwächeren Bonitäten?

THESEN:

1. **Geschwächte Bonitäten** sind aktuell zum Teil nicht zu erkennen, weil die Sicht durch diverse Unterstützungsmaßnahmen bzw. Eingriffe wie Kurzarbeitergeld, Fördermittel, Zuschüsse, Umsatzausgleiche bzw. die teilweise Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ziemlich vernebelt ist

2. Als Liquidität durchleitende und geringe Risiken tragende **„Katalysatoren“** erweisen sich die Banken aktuell recht rege – auf jeden Fall reger als in der Zeit vor Corona

3. Sobald die Infusionen für die Wirtschaft reduziert bzw. eingestellt werden und noch vielmehr, wenn die Rückzahlung der Fördermittel ansteht, wird vielen Finanzierern und Unternehmen erst gewahr werden, was für ein erheblicher wirtschaftlicher Schaden durch Corona angerichtet wurde; Experten von BuBa und BaFin befürchten eine Insolvenzwelle in 2021/2022 und erhebliche Ausfälle in den Kreditbüchern der Banken, was heute schon zur **Warnung davor** führt, dass uns eine erneute Bankenkrise bevorstehen könnte.

4. Unabhängig von der Schwere des Verlaufs dieses Szenarios ist sicher, dass die Zurückhaltung der Banken bei der Vergabe von Krediten wieder größer werden wird, wenn diese nicht mehr bis zu 90% ihres Risikos an Dritte auslagern können – entsprechend wichtig ist es für den Mittelstand, bereits jetzt nach **Alternativen zur Bankenfinanzierung** zu suchen.

MATURUS
FINANCE GMBH

FINANZIERUNGSALTERNATIVEN ZUR BANK

Debt	Asset Finance	Equity
Debt Fonds	Factoring	Mezzanine
Direct Lending	Leasing	(Stille) Beteiligung
Private Placements	Sale & Lease Back	Kapitalerhöhung
Crowdfunding	Lagerfinanzierung	IPO

ASSET FINANCE BY MATURUS

Sale & Lease Back

Bei dieser Form der Finanzierung wird das gebrauchte, mobile Anlagevermögen Ihres Unternehmens an die Maturus Finance verkauft und zur weiteren Nutzung direkt zurückgeleast. Je nach Bedarf kann dies auf dem Weg der Teil- oder Vollamortisation mit linearer Ratengestaltung geschehen.

Asset Based Credit

Asset Based Credit in Form von kurzfristigen Darlehen mit Laufzeiten von 3-24 Monaten, besichert aus dem mobilen Anlage- und Umlaufvermögen – die individuelle Lösung, um im Warenlager oder Maschinenpark gebundenes Kapital schnell und effizient in frische Liquidität zu wandeln.

MATURUS
FINANCE GMBH

Assets und Erfahrung nutzen, Liquidität und Zeit gewinnen!

Carl-Jan v. der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter

Maturus Finance GmbH
Brodschrangen 3-5, 20457 Hamburg

T +49 40 300 39 36 251
M +49 179 590 3675
goltz@maturus.com

www.maturus.com

Maturus Finance GmbH
Zelinkagasse 10, 1010 Wien

T +43 01 310 1193

Ihre Fragen im Anschluss an unser WebEvent beantworten wir auch gerne persönlich.
Bitte nehmen Sie per E-Mail Kontakt mit uns auf.

Bastian Frien
Geschäftsführer
FINANCE Think Tank Corporate Banking & Finance
bastian.frien@finance-thinktank.de

Dr. Thomas Lange
Rechtsanwalt, Partner
GÖRG
TLange@GOERG.de

Dr. Sven Oleownik
Partner / Head of Germany
Gimv
Sven.Oleownik@gimv.com

Dr. Johannes E. Schmittat
Managing Director
GCA Altium
Johannes.Schmittat@gcaaltium.com

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance
goltz@maturus.com

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

JETZT ANMELDEN

M&Amonday

M&A-Jahr 2021: Kommen die Deals zurück? Und welche?

WebEvent am 30. November um 15.00 Uhr

www.finance-thinktank.de/events