

# Die Zukunft der Banken im Leveraged-Finance-Geschäft

Dienstag, 26. Oktober 2021

**HERZLICH WILLKOMMEN!**



# Programm

- 12.30 Uhr **Networking-Lunch**
- 13.30 Uhr **Begrüßung**
- 13.35 Uhr **Strukturierte Finanzierungen aus der Vogelperspektive: Nische oder Speerspitze des Kreditprodukts?**  
Hauke Burkhardt, Global Head of Corporate Bank Lending, Deutsche Bank
- 14:00 Uhr **Folos: Verzweiflung oder Geschäftsmodell?**  
Christoph Neff, Leiter Corporate Finance, Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG  
James Staunton, Head of Structured Finance Frankfurt, Berenberg  
Thorsten Weber, Managing Director, GCA Altium
- 14.45 Uhr **Warum es so viele abgebrochene Transaktionen gibt – und wie Finanzinvestoren gute Bankkunden werden**  
Ekkehard Horn, Financial Sponsor Coverage, Commerzbank
- 15.15 Uhr **Co-Investment-Modell mit Debt Funds: Wo ist der Haken?**  
Susanne Masek, Sponsor Group & Fund Finance, Credit Suisse  
Benjamin Schall, Principal Private Debt, Apera Asset Management  
Andreas Schulze, Senior Director Private Debt, Patrimonium
- 16.00 Uhr **Ausklang bei Kaffee und süßen Snacks**

## Begrüßung

**Bastian Frien**  
Managing Partner  
**FINANCE Think Tank**

✉ [bastian.frien@finance-thinktank.de](mailto:bastian.frien@finance-thinktank.de)

# Strukturierte Finanzierungen aus der Vogelperspektive: Nische oder Speerspitze des Kreditprodukts?

Hauke Burkhardt  
Global Head of Corporate Bank Lending  
Deutsche Bank

✉ [hauke.burkhardt@db.com](mailto:hauke.burkhardt@db.com)

# Folos: Verzweiflung oder Geschäftsmodell?

## Moderatoren

**Philipp Habdank**  
Redakteur  
FINANCE Think Tank

✉ [philipp.habdank@finance-thinktank.de](mailto:philipp.habdank@finance-thinktank.de)

## Diskussionsteilnehmer

**Christoph Neff**  
Leiter Corporate Finance  
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

✉ [christoph.neff@apobank.de](mailto:christoph.neff@apobank.de)

**Thorsten Weber**  
Managing Director  
GCA Altium

✉ [thorsten.weber@gcaaltium.com](mailto:thorsten.weber@gcaaltium.com)

**James Staunton**  
Head of Structured Finance Frankfurt  
Berenberg

✉ [james.staunton@berenberg.com](mailto:james.staunton@berenberg.com)

# Warum es so viele abgebrochene Transaktionen gibt – und wie Finanzinvestoren gute Bankkunden werden

**Ekkehard Horn**

Financial Sponsor Coverage

**Commerzbank**

✉ [ekkehard.horn@commerzbank.com](mailto:ekkehard.horn@commerzbank.com)



A hand in a blue suit jacket points upwards towards a central cloud icon. The cloud icon is surrounded by a network of various technology and business icons, including a gear, a magnifying glass, a laptop, a smartphone, a camera, a shopping cart, a map, a person, a folder, a lightbulb, a dollar sign, a thumbs up, a Twitter bird, a briefcase, and a person with a plus sign. The background is a dark green gradient with a faint image of a person's hand pointing.

# Discussion materials

# 15 Gründe für Prozessabbruch / Stillstand



1.

- **schlechte Prozessvorbereitung**  
(fehlerhafte, unvollständige, veraltete  
Unterlagen, Nichteinhaltung von Markt-  
standards)

## 2.

- **Uneinigkeit, Streit zwischen/innerhalb der Verkäufer**  
(Konflikt innerhalb der Eigentümer-Familie(n), Gründer / Kinder)

### 3.

- zu enge **Käuferselektion**  
(Ausschluss von potenziellen Käufergruppen: „keine Strategen“/ „keine Finanzinvestoren“)

4.

- **Veränderung der Transaktionsstruktur**  
während des Prozesses  
(erst Mehrheitsverkauf, dann doch nur  
eine Minderheit)

## 5.

- zu hohe, **übertriebene Preiserwartung**,  
Gier  
(oder umgekehrt – Käufer zu geizig)

## 6.

- gravierende **buy-side Due Diligence-** findings  
(EBITDA „adjustments“ = Luftnummern)

# 7.

- **geringe Attraktivität des Zielunternehmens**

(keine USPs, absehbare Marktveränderungen, z.B. CO<sub>2</sub>/Klimawandel, Technologie-shift, ESG, Mindestlohn, ...)

**8.**

- **Management**

(überzeugt nicht, zu neu dabei, zu unerfahren, zu alt oder schlicht nicht vorhanden bzw. nicht interessiert weiterzumachen, fehlende 2. FE)



## 9.

- schwache unterjährige **Unternehmensentwicklung**  
(Umsatz-/EBITDA-Rückgang, Einbruch beim Auftragseingang, ...)

# 10.

- **Force majeure**

(Brand, Hochwasser, sonst.

Katastrophen, Verunreinigungen)

**& unerwartete Marktveränderungen**

(COVID19, Fukushima)

# 11.

- (zu) komplexer **carve-out**  
(keine geeigneten Service-/Übergangs-  
verträge)

# 12.

- **Insolvenz / Restrukturierungs-  
erfordernis** während des M&A-  
Prozesses

# 13.

- **Kaufvertrag**

(> 1,000 rechtliche Gründe; Uneinigkeit bei neuer Satzung, Gesellschaftervereinbarung, Board/Advisory-Rollen, Haftungsübernahme, Zusicherungen, ...)

# 14.

- **Kartellamt**

(Verbot, Einschränkung, Auflagen; „Der Grüne Punkt“, Ziemann Werttransporte)

# 15.

- **Kaufpreisfinanzierung / Eigenkapital**  
(zum Closing nicht verfügbar/  
vorhanden)

# Zusammenfassung: 15 Gründe für Prozessabbruch / Stillstand (1/3)

- **Uneinigkeit**, Streit zwischen/innerhalb der **Verkäufer** (Konflikt innerhalb der Familie(n), Gründer vs. Kinder)
- **Veränderung der Transaktionsstruktur** während des Prozesses (erst Mehrheit, dann Minderheit)
- zu hohe, übertriebene **Preiserwartung**, Gier (oder umgekehrt – Käufer zu geizig)
- Schlechte **Prozessvorbereitung** (fehlerhafte, unvollständige Unterlagen, Nichteinhaltung von Marktstandards)
- zu enge **Käuferselektion** (Ausschluss von potenziellen Käufergruppen „keine Strategen“/ „keine Finanzinvestoren“)
- geringe **Attraktivität des Zielunternehmens** (keine USPs, absehbare, erwartete Marktveränderungen, z.B. CO<sub>2</sub>/Klimawandel, Technologiewechsel, ESG, Mindestlohn, ...)



# Zusammenfassung: 15 Gründe für Prozessabbruch / Stillstand (2/3)

- **Force majeure** (Brand, Hochwasser, sonst. Katastrophen, Verunreinigungen) & (unerwartete) **Marktveränderungen** (COVID19, Fukushima)
- gravierende **buy-side Due Diligence**-findings (EBITDA „adjustments“ = Luftnummern)
- schwache unterjährige **Unternehmensentwicklung** (Umsatz-/EBITDA-Rückgang, Einbruch beim Auftragseingang)
- **Management** (überzeugt nicht, zu neu, zu unerfahren, zu alt, oder nicht vorhanden bzw. kein Interesse weiterzumachen, fehlende 2. FE)
- (zu) komplexer **carve-out** (keine Service-/Übergangsverträge)

# Zusammenfassung: 15 Gründe für Prozessabbruch / Stillstand (3/3)

- **Insolvenz / Restrukturierungserfordernis** während des M&A-Prozesses
- **Kaufvertrag** (> 1,000 rechtliche Gründe; Uneinigkeit bei neuer Satzung, Gesellschaftervereinbarung, Board/Advisory-Rollen)
- **Kartellamt** (Verbot, Einschränkung, Auflagen; „Der Grüne Punkt“, Ziemann Werttransporte)
- **Kaufpreisfinanzierung/Eigenkapital** (zum Closing nicht verfügbar / vorhanden)

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

# Contact details

## **Ekkehard Horn**

Financial Sponsor Coverage

Commerzbank AG  
Corporate Clients

Mainzer Landstrasse 153  
60327 Frankfurt am Main

+49 69 136 24425  
+49 172 671 2251

[ekkehard.horn@commerzbank.com](mailto:ekkehard.horn@commerzbank.com)

# Co-Investment-Modell mit Debt Funds: Wo ist der Haken?

## Moderatoren

**Philipp Habdank**  
Redakteur  
FINANCE Think Tank

✉ [philipp.habdank@finance-thinktank.de](mailto:philipp.habdank@finance-thinktank.de)

## Diskussionsteilnehmer

**Susanne Masek**  
Sponsor Group & Fund Finance  
Credit Suisse

✉ [susanne.masek@credit-suisse.com](mailto:susanne.masek@credit-suisse.com)

**Andreas Schulze**  
Senior Director Private Debt  
Patrimonium

✉ [andreas.schulze@patrimonium.ch](mailto:andreas.schulze@patrimonium.ch)

**Benjamin Schall**  
Principal Private Debt  
Apera Asset Management

✉ [bschall@apera-am.com](mailto:bschall@apera-am.com)



**VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!**

