



**THINKTANK**survey  
TAILORED FINANCE

MAI 2022

# SURVEY TAILORED FINANCE

AUSGABE 1, FRÜHJAHR 2022



## INHALT

TEILNEHMER.....	4
STIMMUNGSBAROMETER.....	5
BANK UND DEBT FUND.....	8
MARKT.....	12
SCHWERPUNKT: KOOPERATION .....	16
SCHWERPUNKT: ESG.....	22

# SURVEY TAILORED FINANCE

## FRÜHJAHR 2022

Wer hätte das vor zwei Jahren gedacht? Das Jahr eins in der Post-Corona-Zeitrechnung war nicht nur außergewöhnlich gut; es war das beste aller Zeiten. Nie zuvor gab es mehr Private-Equity-geführte Übernahmen von deutschen Mittelständlern als 2021. Das freut natürlich die Banken und Debt Funds, die im Leveraged-Finance-Geschäft aktiv sind.

Entsprechend gut war die Stimmung in der Branche zum Zeitpunkt unserer Befragung. Sie muss im zeitlichen Kontext des zurückliegenden Rekordjahres gesehen werden. Die allermeisten Antworten erhielten wir Ende Januar, Anfang Februar – noch vor dem Kriegsausbruch in der Ukraine und bevor die Diskussion über eine inflationsbedingte Zinserhöhung an Fahrt aufnahm.

Keiner hat das Ohr so nah am Markt und ist so eng mit Private-Equity-Investoren, Intermediären und Unternehmen im Austausch wie die Investment-Manager von Debt Funds und die Strukturierungsexperten bei den Banken. Darum sind sie ein hervorragender Pulsmesser für das Leveraged-Finance-Geschäft, aber auch für den Wandel in der klassischen Unternehmensfinanzierung. Und darum fragen wir sie halbjährlich nach ihrem Befinden, ihrer Marktbeobachtung und ihrer Meinung.



Philipp Habdank

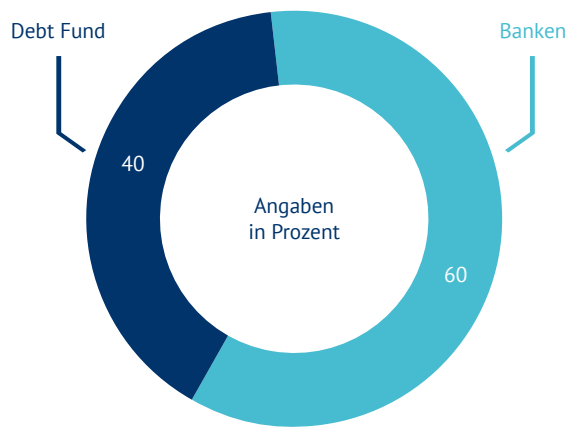
Redakteur  
FINANCE Think Tank

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

# TEILNEHMER

Insgesamt nahmen über 60 Leveraged-Finance-Spezialisten an unserer Umfrage teil. 40 Prozent arbeiten für einen Debt Fund, die Mehrheit kommt aus dem Bankenlager und ist dort entweder dezidiert für Leveraged Finance oder allgemein für Corporate Structured Finance zuständig. Jeder zweite Befragte ist zwischen 46 und 55 Jahre alt und verfügt über langjährige Berufserfahrung: 85 Prozent aller Befragten führen den Titel Director oder sogar Managing Director/Partner. Das Gros unserer Befragten tummelt sich im Mid-Cap-Segment, jeder Zweite ist aber auch im Small-Cap-Markt aktiv. Im Large Cap hingegen versucht nur jeder Fünfte sein Glück, allen voran die befragten Banker.

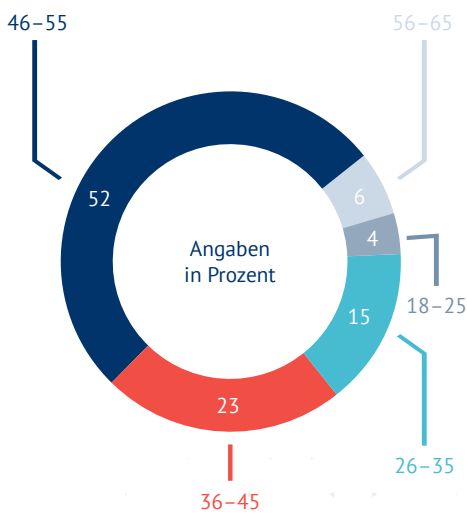
Für wen arbeiten Sie?



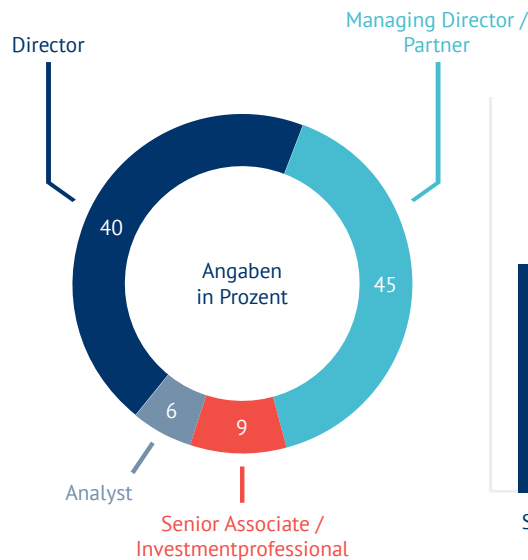
## Teilnehmer

» Alter, Senioritätslevel, Marktsegment

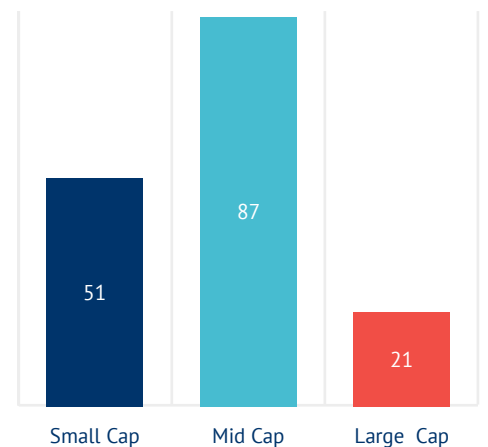
Alter



Senioritätsgrad



Marktsegment  
(Mehrfachnennung möglich)



# STIMMUNGSBAROMETER

Grundsätzlich ist die Stimmung in der Leveraged-Finance-Branche ziemlich gut. Auf einer Skala von 0 bis 10 (0 = extrem schlecht) liegt der Branchenschnitt bei 6,7. Aber der Unterschied zwischen Bankern und Fondsmanagern ist doch deutlich: 6,3 vs. 7,3.

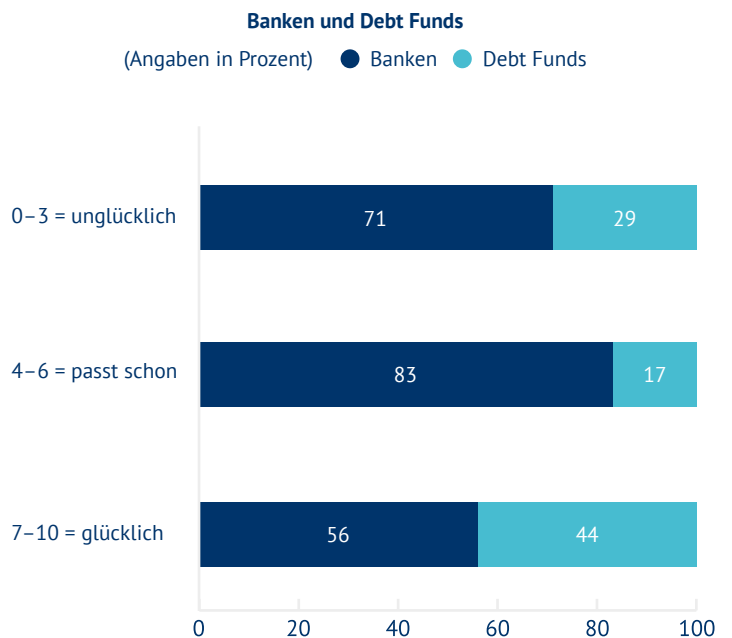
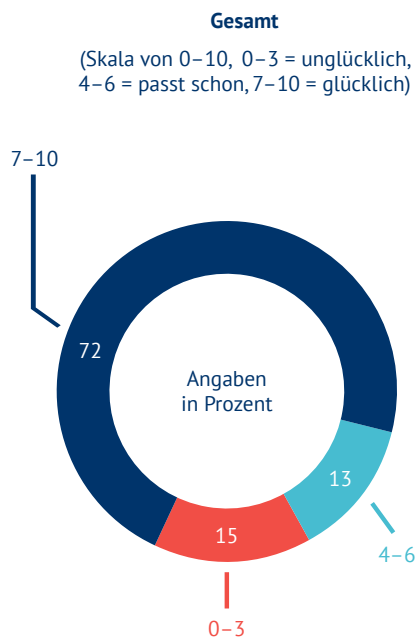
Beinahe drei Viertel der befragten Banker und Fondsmanager sind glücklich bis sehr glücklich in ihrem Job. Aber jeder Siebte ist unzufrieden – fast alles Banker. Dass Debt-Fund-Manager deutlich zufriedener sind, verwundert nicht, sind die Debt Funds doch die vor Kraft strotzenden Angreifer, die den Banken Marktanteile abnehmen.

Es gibt aber durchaus auch glückliche Banker. Die Schwankungsbreite im Bankerlager ist enorm; von 1 bis 9 ist auf der Zufriedenheitsskala alles dabei. Es kommt halt darauf an, für welche Bank man arbeitet. Spannend wäre nun zu wissen, welche Häuser Leveraged-Finance-Banker glücklich machen. Da unsere Umfrage anonym ist, lässt sich das aber leider nicht herausfinden.

Der Prototyp des wunschlos glücklichen Leveraged-Finance-Profis ist zwischen 46 und 55 Jahre alt und arbeitet als Partner oder Managing Director für einen Debt Funds.

## Private Debt macht glücklicher als Banking

» Wie hoch ist derzeit Ihre Arbeitszufriedenheit?



## WECHSELWILLIGE BANKER

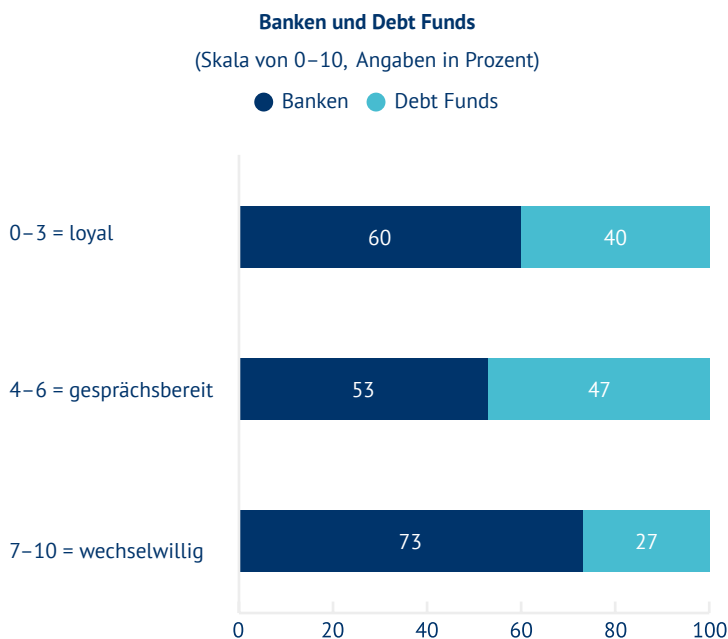
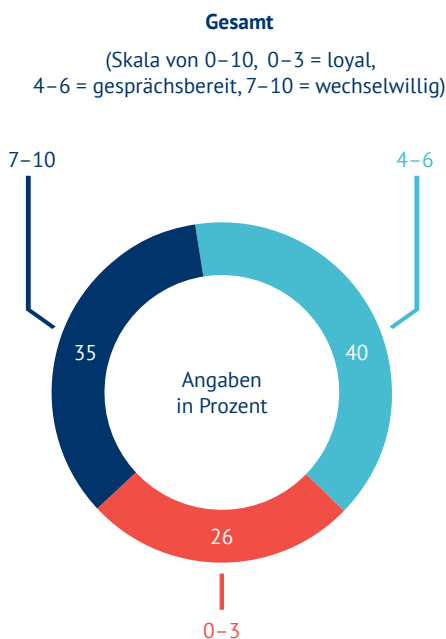
Der typische Leveraged-Finance-Mitarbeiter ist nicht besonders loyal: Trotz allgemein hoher Jobzufriedenheit ist rund ein Drittel der Befragten bei einem attraktiven Angebot wechselbereit, nur ein Viertel ist loyal mit seinem aktuellen Arbeitgeber verbunden.

Auch bei der Wechselwilligkeit polarisieren die Banker: Hier findet man die größte Wechselbereitschaft, aber auch die treuesten Seelen. Es kommt offenbar wieder ganz darauf an, für welche Bank man arbeitet. Fondsmanager sind weniger wechselwillig, aber beinahe jeder Zweite würde sich ein gutes Angebot zumindest anhören.

Wir haben nach weiteren Korrelationen gesucht und folgende gefunden: Die Unzufriedenen sind auch wechselwillig, so weit, so klar. Viel bitterer für den Arbeitgeber ist aber, dass auch fast jeder Fünfte der Glücklichen wechselwillig und fast jeder Zweite grundsätzlich offen für einen Wechsel ist. Loyal sind in der Branche nur 40 Prozent der Glücklichen. Besonders gefährlich ist die Situation für die Banken: Alle Glücklichen, die wechselwillig sind, sind Banker. Banken müssen also nicht nur ihre unglücklichen LBO-Banker pampern, sondern offenbar gleichzeitig auch die glücklichen im Auge behalten.

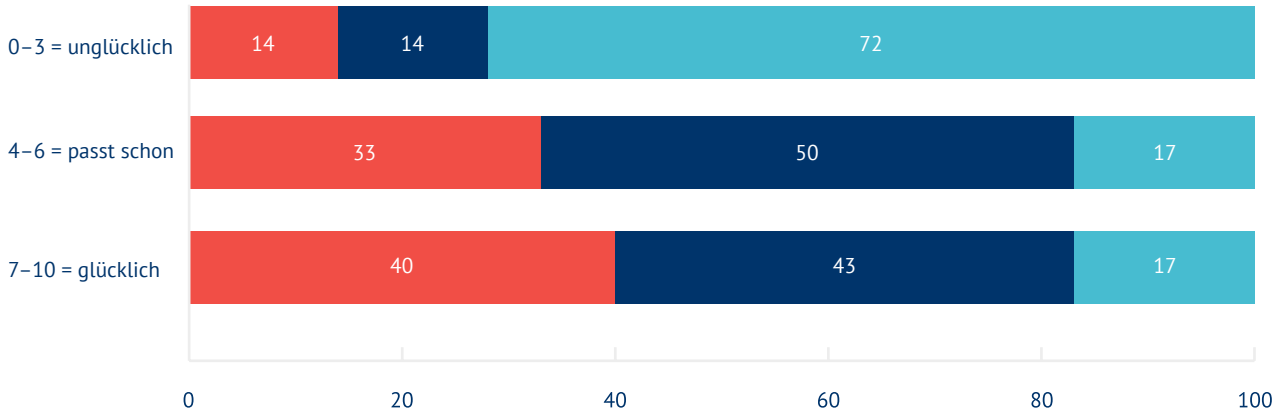
### Loyal oder wechselwillig?

» Wie hoch ist derzeit Ihre Wechselbereitschaft bei einem attraktiven Angebot?



## Korrelation zwischen Zufriedenheit und Wechselwille

(Skala von 0–10, Angaben in Prozent) ● 0–3 = loyal ● 4–6 = geschäftsbereit ● 7–10 = wechselwillig



# BANK UND DEBT FUND

## DEBT FUNDS STROTZEN VOR SELBSTVERTRAUEN ...

Auch wenn die Finanzierer vielleicht nicht die loyalsten sind, so haben die meisten doch eine hohe Meinung von ihrem Arbeitgeber. Zwei Drittel der Befragten halten ihr eigenes Haus derzeit im Markt für gut bis sehr gut positioniert. Die Debt-Fund-Manager sind dabei einen Tick optimistischer als die Banker. Kein Fondsmanager hält seinen Arbeitgeber für schlecht im Markt positioniert, bei den Bankern immerhin einer von sieben.

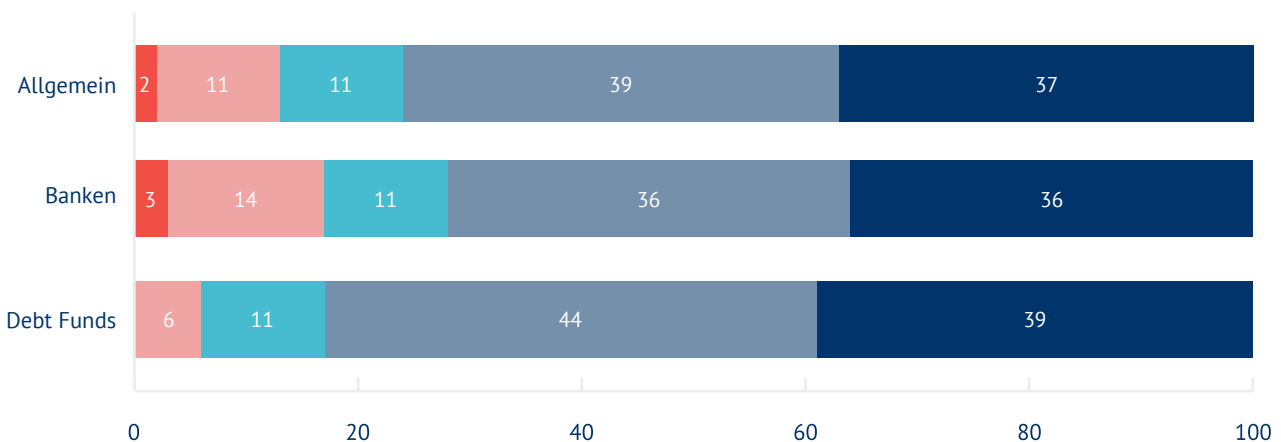
Generell schauen die Fondsmanager optimistischer auf den Markt als die Banker, das gilt auch für den Dealflow. In der Gesamtbranche ist dieser auf einer Skala von -5 bis +5 (0 = durchschnittlicher Dealflow) in den zurückliegenden sechs Monaten mit dem Wert 2,28 überdurchschnittlich gut. Die Debt Funds sind mit dem Dealflow noch zufriedener als die Banker.

### Deals im Flow

» Wie hat sich Ihr Dealflow in der DACH-Region in den zurückliegenden sechs Monaten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelt?

(Skala von -5 bis +5, Angaben in Prozent)

- -5 bis -4 = stark unterdurchschnittlich
- -3 bis -1 = leicht unterdurchschnittlich
- 0 = durchschnittlich
- 1 bis 3 = leicht überdurchschnittlich
- 4 bis 5 = stark überdurchschnittlich





## ... ABER DIE BANKEN MACHEN DIE BESSEREN DEALS

Aber: Die Banken scheinen zwar weniger Deals zu sehen als die Debt Funds, dafür sind sie mit der Qualität zufriedener. Jeder zweite Debt-Fund-Manager gibt an, dass sich die Qualität der Unternehmen im Markt in den vergangenen sechs Monaten leicht verschlechtert hat. Dass sich die Qualität verbessert hat, beobachten nur 37 Prozent. Bei den Banken ist das Verhältnis fast spiegelverkehrt: Hier beobachten 48 Prozent eine Qualitätsverbesserung und nur 38 Prozent eine Verschlechterung.

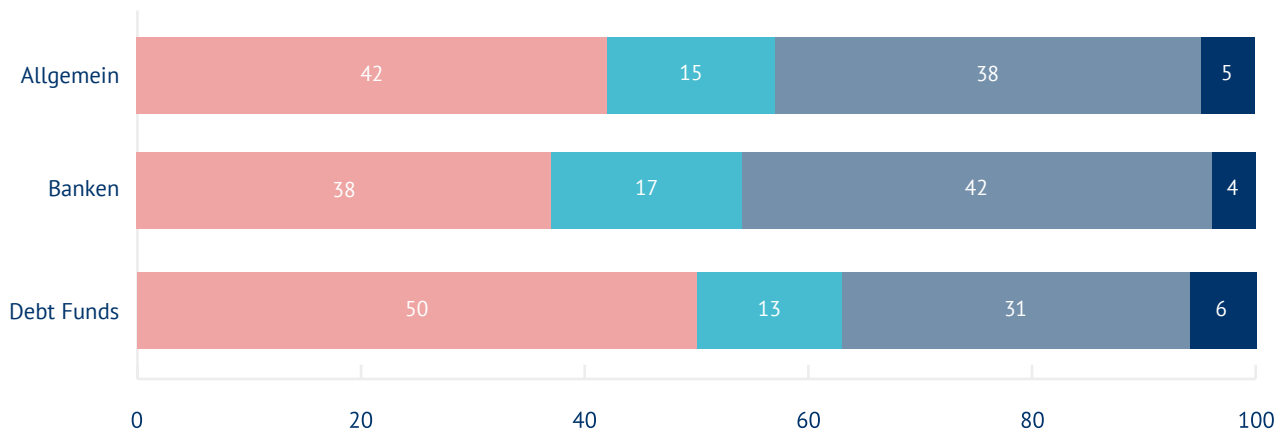
Hier findet doch wohl keine adverse Selektion statt? Ein Schelm, wer Böses dabei denkt ... Aber auch bei der Frage nach der Entwicklung im Bestandsportfolio in den vergangenen sechs Monaten sieht die Lage bei den Banken besser aus: 88 Prozent der Banker sehen eine Verbesserung der Portfolioqualität hat, nur 4 Prozent beobachteten eine Verschlechterung. Bei den Debt Funds sieht mehr als jeder Zehnte eine Verschlechterung und nur jeder Zweite eine leichte und gar nur jeder Zehnte eine deutliche Verbesserung.

### Und wie entwickelt sich der Markt?

» Wie hat sich die Qualität der Unternehmen in den vergangenen sechs Monaten in Ihrem Markt verändert?

(Skala von -5 bis +5, Angaben in Prozent)

- -5 bis -4 = deutlich verschlechtert
- -3 bis -1 = leicht verschlechtert
- 0 = unverändert
- 1 bis 3 = leicht verbessert
- 4 bis 5 = deutlich verbessert

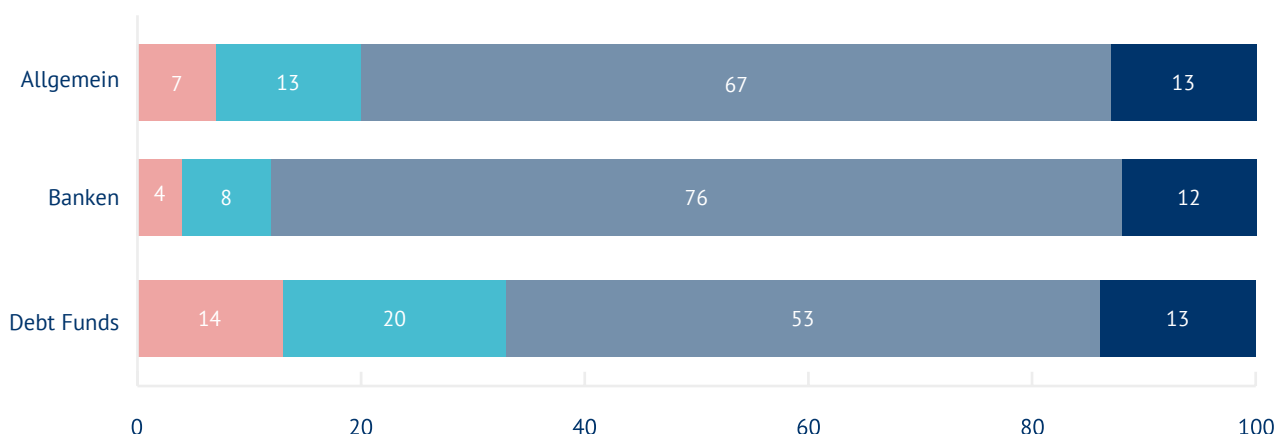


### Was macht die eigene Portfolioqualität?

» Wie hat sich die Qualität Ihres Portfolios in den vergangenen sechs Monaten verändert?

(Skala von -5 bis +5, Angaben in Prozent)

- -5 bis -4 = deutlich verschlechtert
- -3 bis -1 = leicht verschlechtert
- 0 = unverändert
- 1 bis 3 = leicht verbessert
- 4 bis 5 = deutlich verbessert



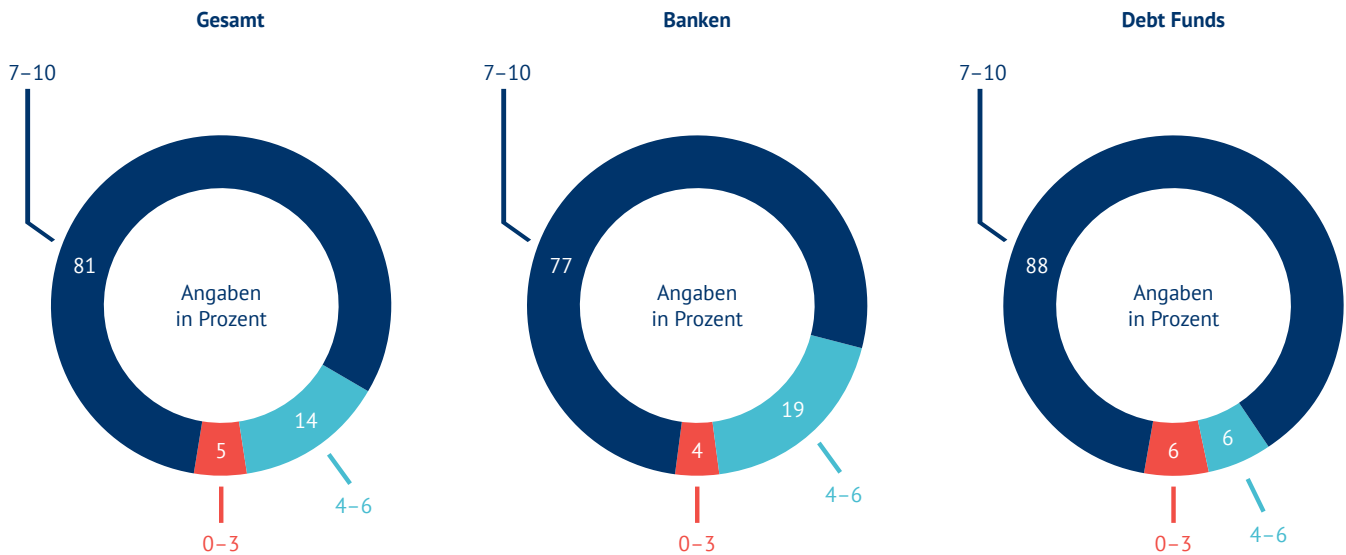
## WETTBEWERB BLEIBT HOCH

Ob das am Wettbewerb liegt? Der Leveraged-Finance-Markt ist und bleibt sehr wettbewerbsintensiv, darin sind sich Banker und Debt Funds einig. Auf einer Skala von 0 bis 10 (10 = extremer Wettbewerb) verortet sich die Branche im Schnitt mit dem Wert 7,7. Mit 7,5 vs. 7,8 sind die Banker etwas entspannter – die Zeitreihen der Zukunft werden zeigen, ob das so bleibt.

### Druck ohne Ende

» Wie haben Sie die Wettbewerbsintensität in Ihrem Markt in den vergangenen sechs Monaten empfunden?

(Skala von 0–10, 0–3 = schwach, 4–6 = mittel, 7–10 = intensiv)



## ALLE FÜRCHTEN DIE DEBT FUNDS

Der Schuldige für den hohen Wettbewerb ist leicht ausgemacht. Es sind die Debt Funds, die der natürliche Feind eines jeden Leveraged-Finance-Akteurs sind. Überwältigende 91 Prozent aller Befragten nennen Debt Funds als härtesten Wettbewerber in den kommenden Monaten. Jeder Zweite nennt die Geschäftsbanken und für 30 Prozent der Befragten sind auch die Sparkassen und Genossenschaftsbanken lästig.

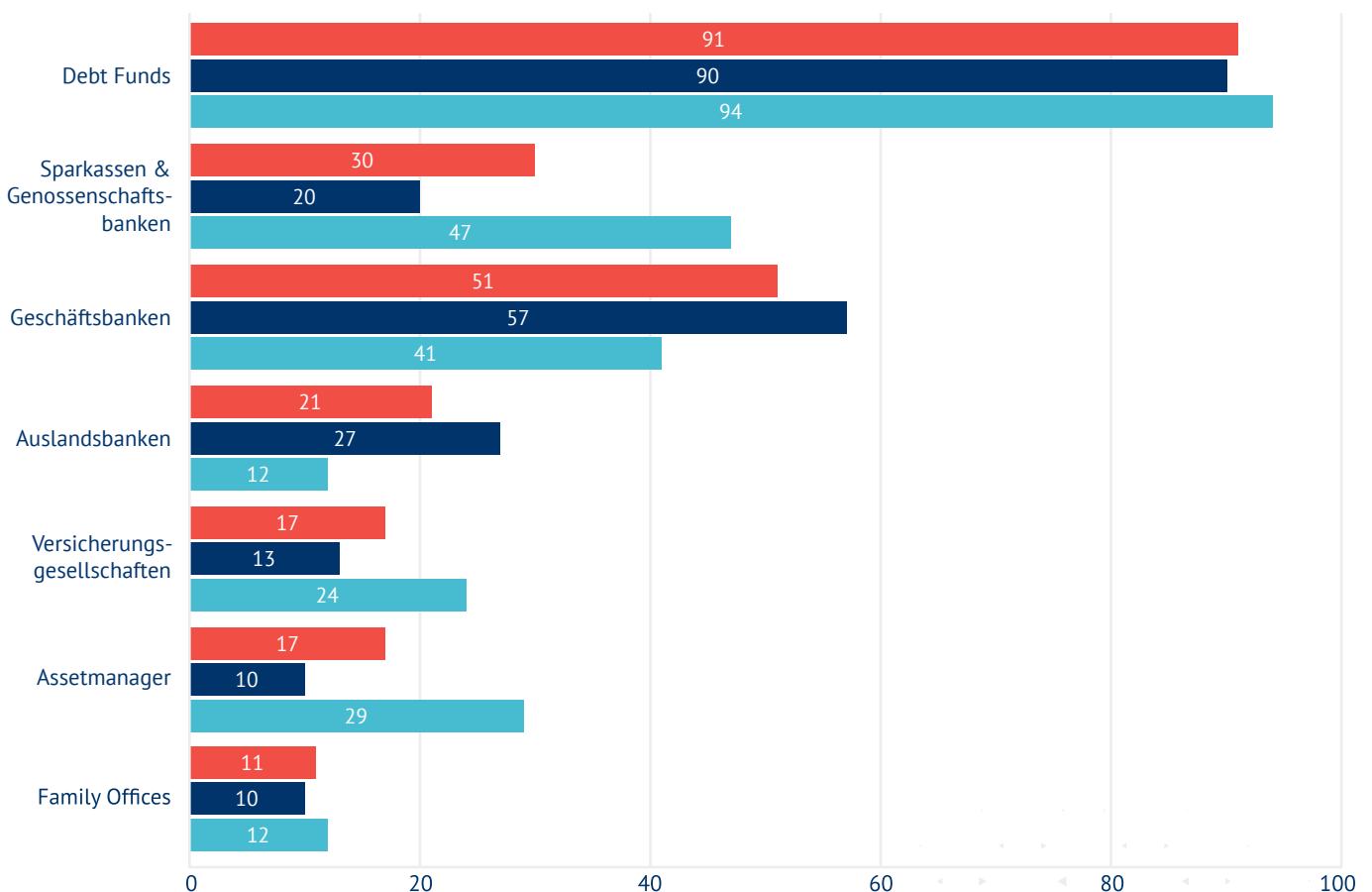
Mit den Sparkassen kommen sich vor allem die Debt Funds ins Gehege. Die Banker kreuzen die Schwerter eher mit den Geschäftsbanken. Warum? Immer mehr Debt Funds machen auch kleinere Deals. Zwar sind 90 Prozent der befragten Debt Funds nach eigener Aussage im Mid-Cap-Markt aktiv, zwei Drittel fühlen sich aber auch im Small-Cap-Markt heimisch. Bei den Banken gibt es hingegen eher Ausreißer nach oben: Knapp 30 Prozent der Banken machen auch Large-Cap-Geschäft – ein Feld, in dem nur jeder zehnte befragte Debt Fund sein Glück versucht.

Die Debt Funds nehmen außerdem noch die Versicherungsgesellschaften als Konkurrenz wahr, die mehr und mehr selbst ins Direktgeschäft gehen und sich vom LP zum Wettbewerber wandeln.

### Debt Fund ist der Endgegner

» Wer ist Ihr häufigster Wettbewerber?

(Mehrfachnennung möglich, Angaben in Prozent) ● Allgemein ● Banken ● Debt Funds



# MARKT

## NIEDRIGE MARGEN, WEICHE COVENANTS

Der zunehmende Wettbewerb ließ die Kreditmargen jahrelang sinken. Inzwischen scheint der Boden erreicht und es gibt sogar zarte Anzeichen einer Trendwende. 60 Prozent der Befragten geben an, dass ihre risikoadjustierten Kreditmargen in den vergangenen sechs Monaten stabil geblieben sind.

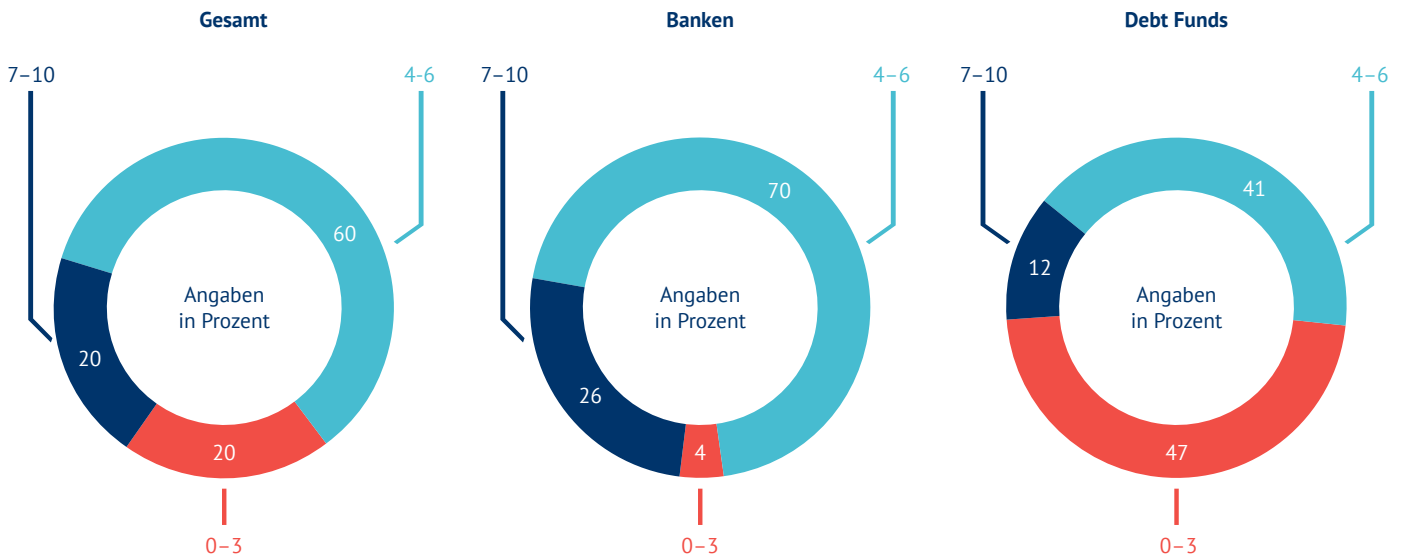
Jeweils ein Fünftel beobachtet gestiegene und gesunkene Margen. Ein tieferer Blick in die Zahlen macht deutlich, dass in erster Linie die Banken steigende Margen beobachten, wohingegen sinkende Margen von Debt Funds wahrgenommen werden. Ein weiterer Effekt des brutalen Wettbewerbs unter den Kreditfonds?

Auch die Covenants sind wegen des Wettbewerbs immer weicher geworden. Rund zwei Drittel der Befragten geben an, dass sich die Covenants zuletzt nicht verändert haben, aber 31 Prozent beobachten eine weitere Lockerung – dieses Mal deutlich mehr Banken als Debt Funds.

### Banken mit besseren Margen ...

» Wie haben sich in den vergangenen sechs Monaten die risikoadjustierten Kreditmargen in Ihrem Geschäft entwickelt?

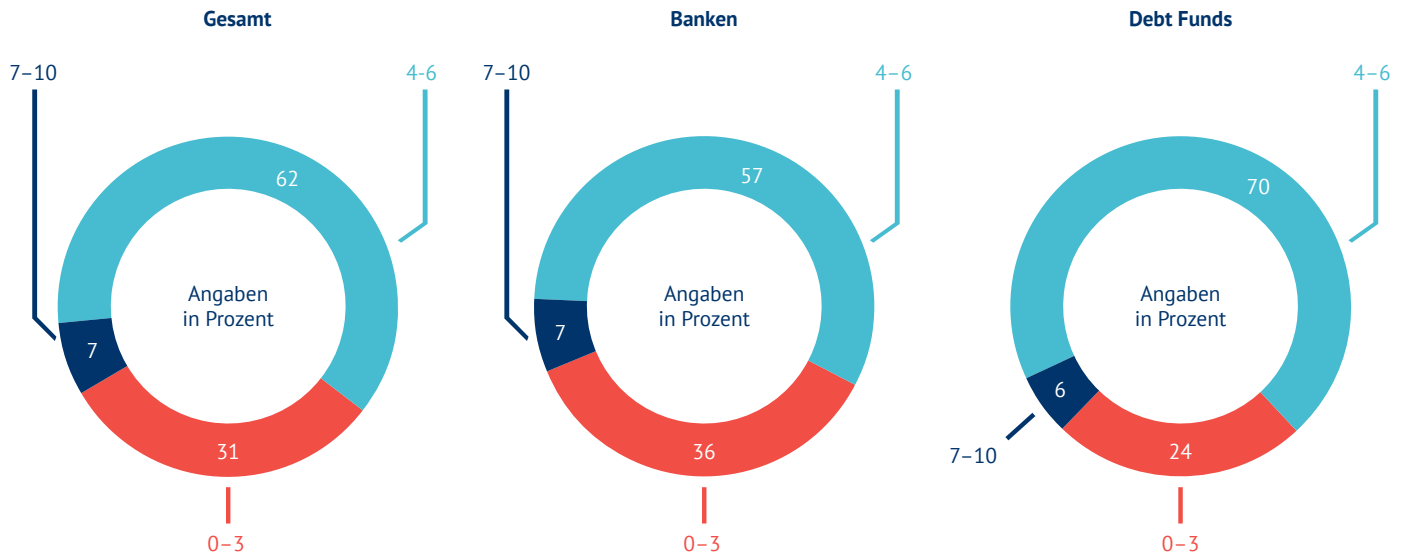
(Skala von 0–10, 0–3 = gesunken, 4–6 = unverändert, 7–10 = gestiegen)



## ... aber lockeren Covenants

» Wie haben sich in den vergangenen sechs Monaten die sonstigen Kreditbedingungen (Covenants) entwickelt?

(Skala von 0-10, 0-3 = gelockert, 4-6 = unverändert, 7-10 = verschärft)



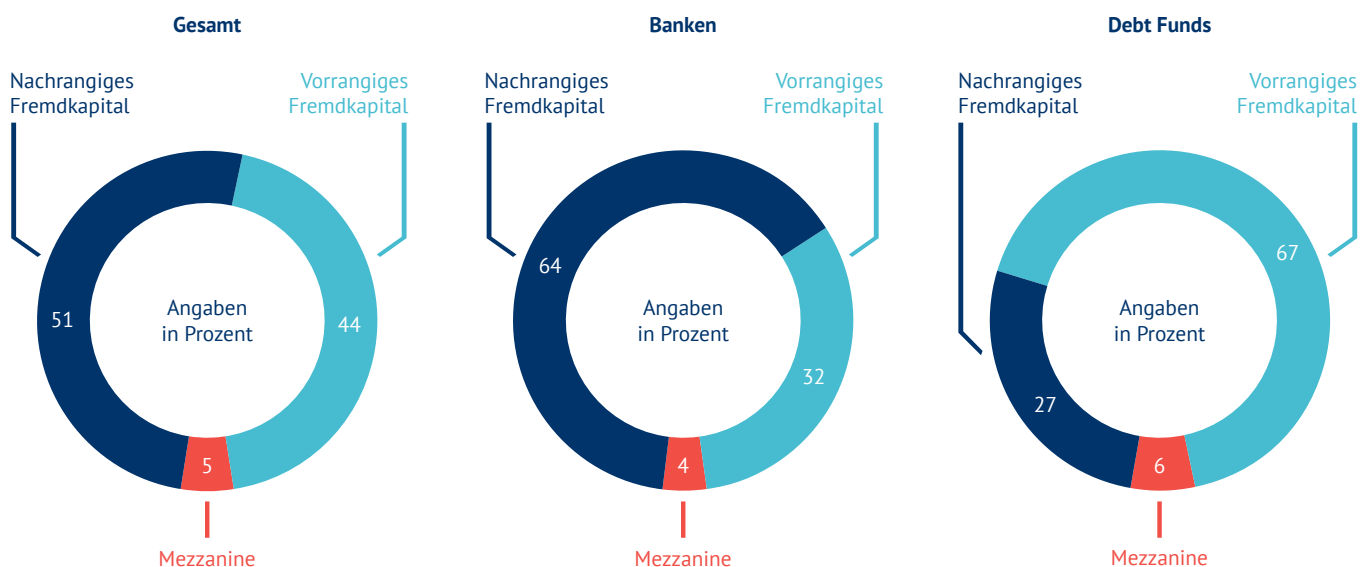
## RANGELEI BEI DER KAPITALSTRUKTUR

Interessante Unterschiede werden deutlich, wenn wir die Eigen- und Fremdwahrnehmung der Banken und Debt Funds nebeneinanderlegen. Bei der Frage, an welcher Stelle der Kapitalstruktur derzeit die größten Opportunitäten für Banken liegen, ist sich die Branche zwar einig: Ausnahmslos jeder befragte Banker oder Fondsmanager nannte das vorrangige Fremdkapital.

Bei der Frage nach den größten Opportunitäten für die Debt Funds gehen die Meinungen aber komplett auseinander: Zwei Drittel der Debt Funds sehen für sich die größten Opportunitäten im vorrangigen Fremdkapital und nur ein Viertel im Nachrang. Bei den Bankern ist es genau umgekehrt: Zwei Drittel der Banker sehen die Debt Funds im Nachrang. Mezzanine spielt bei beiden Gruppen keine Rolle.

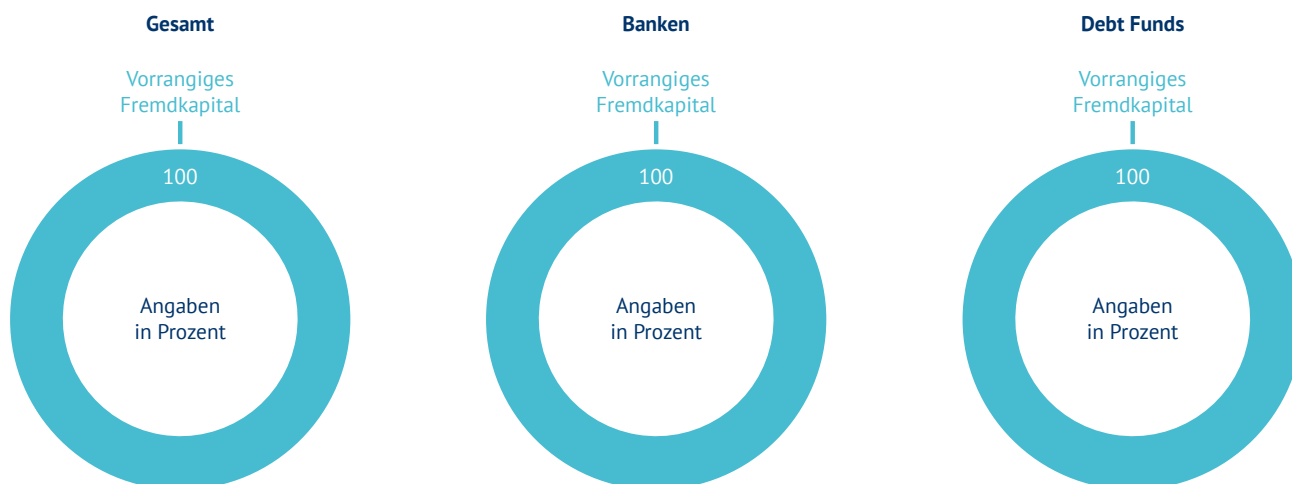
### Uneinig bei der Rolle der Debt Funds

» An welcher Stelle der Kapitalstruktur sehen Sie derzeit die größten Opportunitäten für Debt Funds?



### Einig bei der Rolle der Banken

» An welcher Stelle der Kapitalstruktur sehen Sie derzeit die größten Opportunitäten für Banken?



## DIE LIEBLINGSPRODUKTE DER BANKEN UND DEBT FUNDS

Die Banken wollen den Debt Fund also im Nachrang sehen, der Fonds findet das vorrangige Fremdkapital aber spannender – da ist Ärger programmiert. Zumindest erklärt diese Haltung, warum lediglich jeder zehnte von uns befragte Banker oder Fondsmanager die FOLOs am häufigsten als Finanzierungsinstrument nutzt. FOLO steht für „First out, Last out“. Dabei teilen sich eine Bank und ein Debt Fund eine Finanzierung auf, wobei die Bank im Rang faktisch vor dem Debt Fund steht (Super Senior vs. Senior).

Das Lieblingsprodukt der Banken ist der vorrangig besicherte Kredit, die All-Senior-Lösung. 86 Prozent der Banker präferieren diese Struktur. Jeder Zehnte mag auch die FOLOs – vermutlich aber nur dann, wenn die Bank auch etwas von der LBO-Finanzierung abbekommt und nicht nur die Betriebsmittellinie stellen darf.

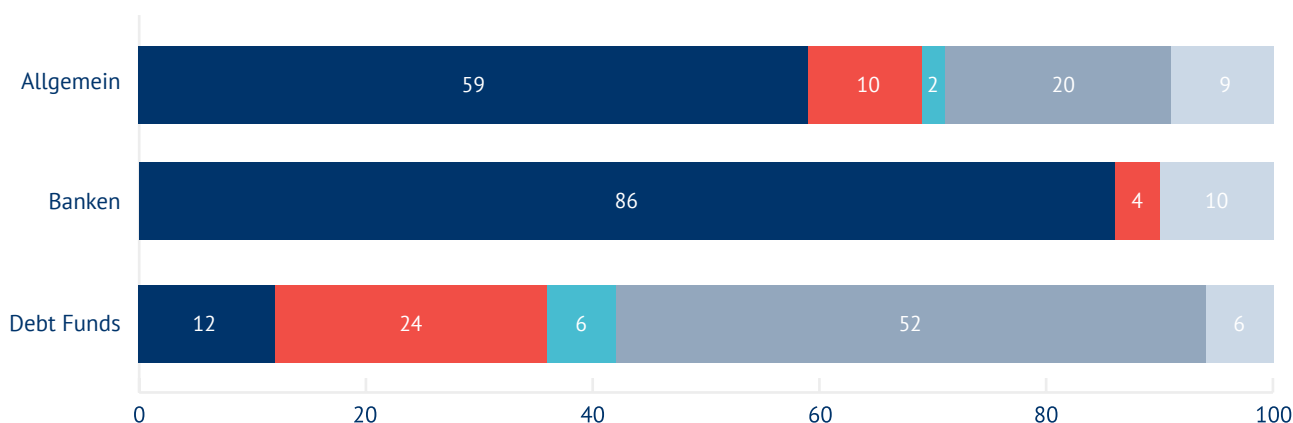
Die Debt Funds hingegen lieben die Unitranche, jeder zweite Fondsmanager findet sie am besten. Immerhin einer von vier nutzt auch gern Stretched Senior – das ist im Prinzip eine vorrangige Bankenfinanzierung mit einem Tick mehr Leverage –, einer von zehn zieht die All-Senior-Lösung vor.

### Der Leveraged-Finance-Bauchladen

» Welches Finanzierungsinstrument wird von Ihnen derzeit am häufigsten genutzt?

(Angaben in Prozent)

● All Senior (vorrangig besicherter Kredit) ● Stretched Senior ● 2nd Lie ● Unitranche ● FOLO (First out, Last out)



# SCHWERPUNKT KOOPERATION

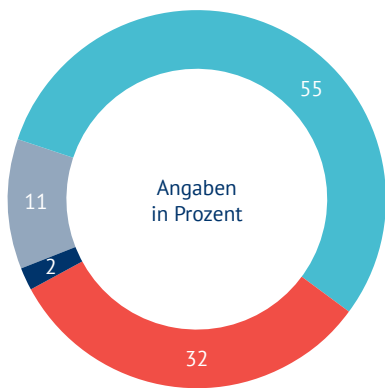
Das Verständnis für die andere Seite scheint einigen Debt Funds und noch mehr Bankern immer noch zu fehlen. Immerhin: Nur ein einziger befragter Banker glaubt, dass Banken und Debt Funds überhaupt nicht zusammenpassen. Mehr als die Hälfte der Befragten denkt, dass es viele Kooperationen in verschiedenen Feldern geben wird: Und jeder Zehnte glaubt sogar, dass die Grenzen zwischen Banken und Debt Funds langfristig völlig verschwinden werden. Die Debt-Fund-Manager suchen die Kooperation deutlich aktiver als die Banker.

Diese persönliche Haltung unserer Befragten spiegelt sich überwiegend auch in den jeweiligen Hausmeinungen wider. Rund 40 Prozent haben bezüglich der Kooperation von Banken und Debt Funds eine neutrale Haltung, mehr als die Hälfte eine positive und nur 5 Prozent eine negative. Die Banken positionieren sich neutral bis positiv, die Debt Funds positiv bis sehr positiv.

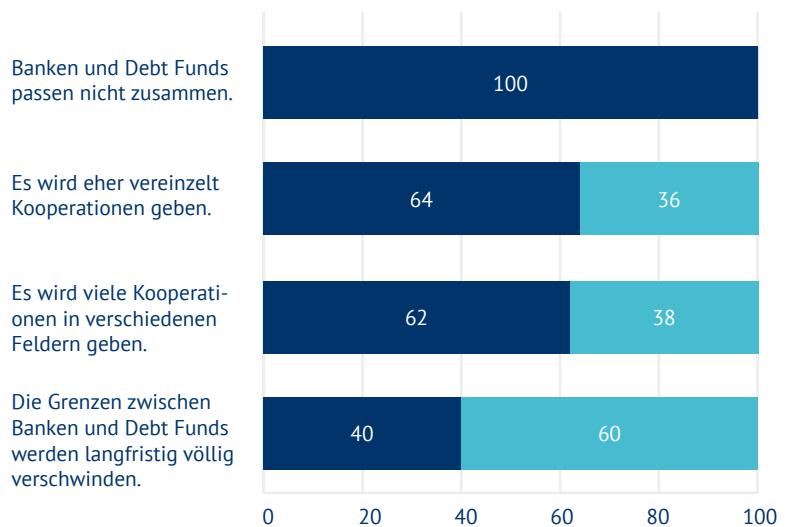
## Banken sind bei Kooperationen skeptischer

» Wie ist Ihre persönliche Haltung bezüglich der Kooperation von Banken und Debt Funds?

- Gesamt**
- Banken und Debt Funds passen nicht zusammen.
  - Es wird eher vereinzelt Kooperationen geben.
  - Es wird viele Kooperationen in verschiedenen Feldern geben.
  - Die Grenzen zwischen Banken und Debt Funds werden langfristig völlig verschwinden.



**Banken und Debt Funds**  
(Angaben in Prozent) ● Banken ● Debt Funds

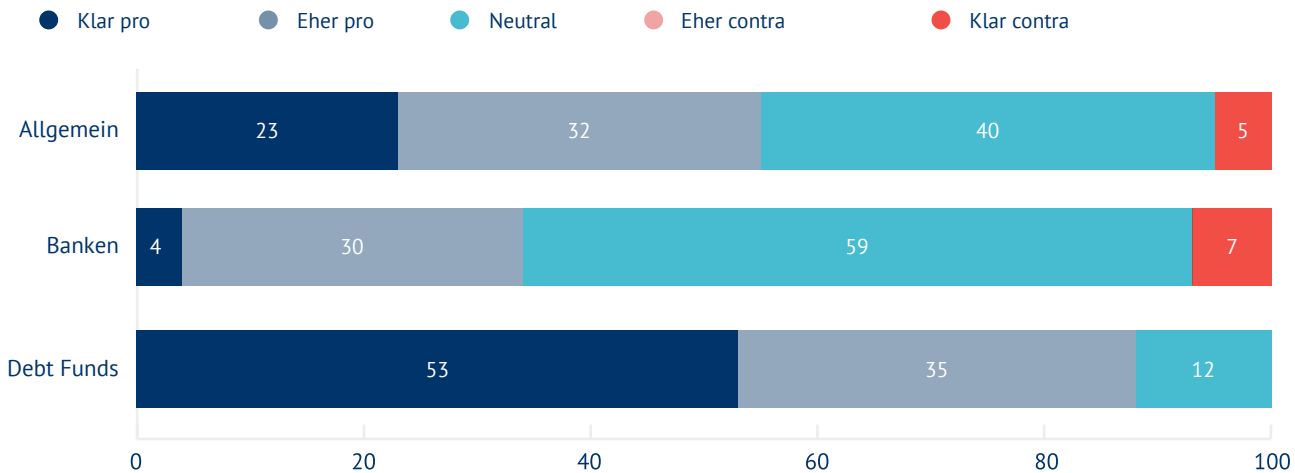




## Debt Funds pushen Kooperation

» Wie ist die Haltung Ihres Hauses bezüglich der Kooperation von Banken und Debt Funds?

(Angaben in Prozent)



## KOOPERATIONSMODELLE: WAS WIRD DER GOLDSTANDARD?

Es gibt am Markt verschiedene Ansätze, wie Banken und Debt Funds zusammenarbeiten. Da wäre der Co-Investment-Ansatz, bei dem sich der Debt Fund ins Kreditbuch einer Bank einklinkt und beide Finanzierer pari passu auftreten. Diesen Ansatz halten 30 Prozent der befragten Banker und Fondsmanager für am vielversprechendsten.

Daneben gibt es die bereits erwähnten FOLO-Strukturen. Damit hat die Bank im Ernstfall als Erstes den Zugriff auf die Sicherheiten und steht damit im Rang faktisch vor dem Debt Fund. 35 Prozent unserer Befragten finden dieses Konstrukt super.

Und dann gibt es noch eine Abwandlung der FOLOs, bei der die Bank nur die Betriebsmittellinie stellt und der Debt Fund die komplette Langfristfinanzierung des Unternehmens übernimmt. Knapp ein Viertel der Befragten favorisiert diesen Ansatz – wenig überraschend sind das jedoch nicht die Banken, sondern die Debt Funds. Mehr als jeder Zehnte glaubt zudem, dass das richtige Kooperationsmodell noch nicht gefunden wurde, der Goldstandard also noch fehlt.

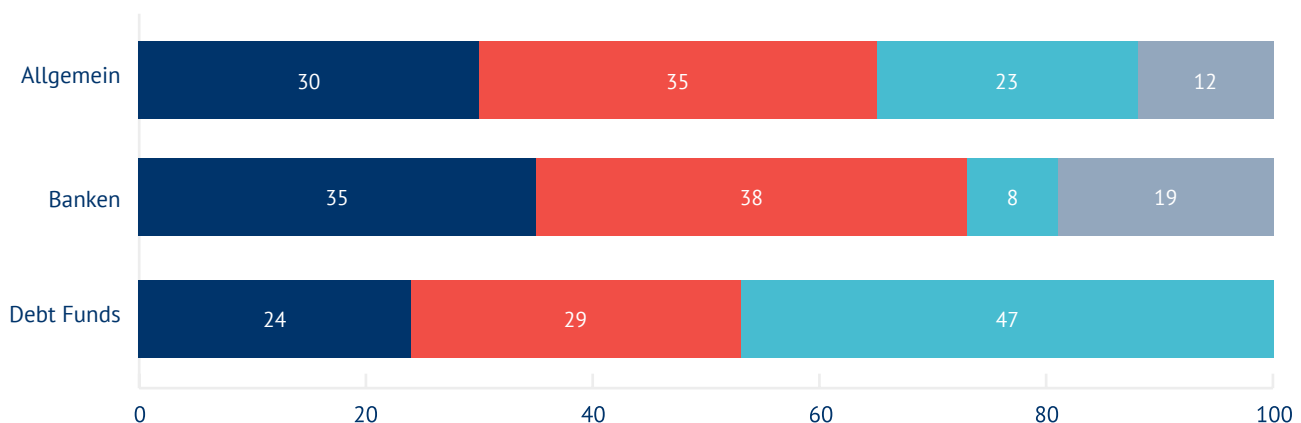
Und dann wären da noch die durchwachsenen Erfahrungen aus der Coronakrise. Auf einer Skala von 0 bis 10 (10 = perfekt) bewerten die Befragten die Zusammenarbeit mit dem Gegenüber im Schnitt nur mit dem Wert 5,5. Jeder Fünfte ist mit der Zusammenarbeit nicht sonderlich zufrieden, jeder Zweite findet sie ganz ok und nur jeder Dritte ist begeistert.

### Zusammenarbeiten, aber wie?

» Welche Art der Kooperation finden Sie persönlich am vielversprechendsten?

(Angaben in Prozent)

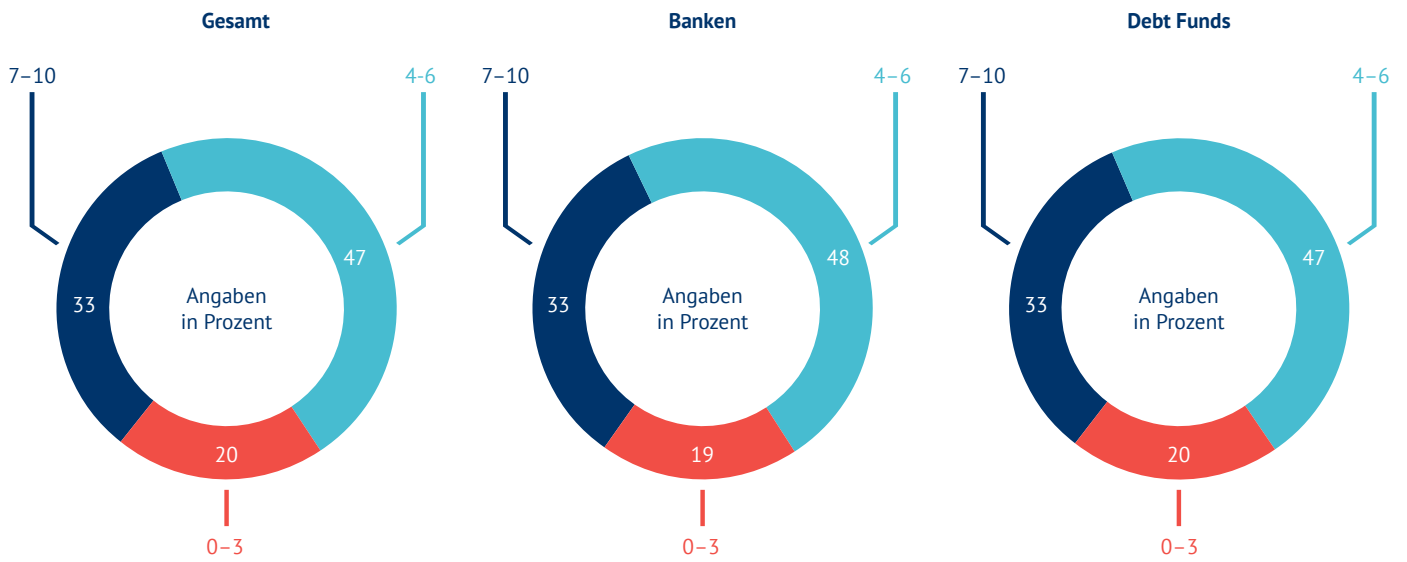
- Co-Investment-Ansatz (Bank und Debt Funds pari passu)
- FOLO-Ansatz (Senior Fund und Super Senior Bank)
- Langfristige Finanzierung der Fonds, die Bank stellt die Betriebsmittellinie
- Das richtige Kooperationsmodell ist noch nicht gefunden



## Zusammenrücken durch Corona?

» Wie hat die Zusammenarbeit zwischen Banken und Debt Funds seit Ausbruch der Coronakrise Ihrer Meinung nach funktioniert?

(Skala von 0–10, 0–3 = nicht so gut, 4–6 = hat schon gepasst, 7–10 = prima)



## GROSSE SCHNITTMENGE IM MITTELSTÄNDISCHEN LEVERAGED FINANCE

Wo also sollen Banken und Debt Funds künftig zusammenfinden? Der große Konsens bei Bankern und Debt Funds ist das mittelständische Leveraged-Finance-Geschäft. 91 Prozent der Befragten sehen hier das größte Kooperationspotenzial. Das klingt aus mehreren Gründen einleuchtend:

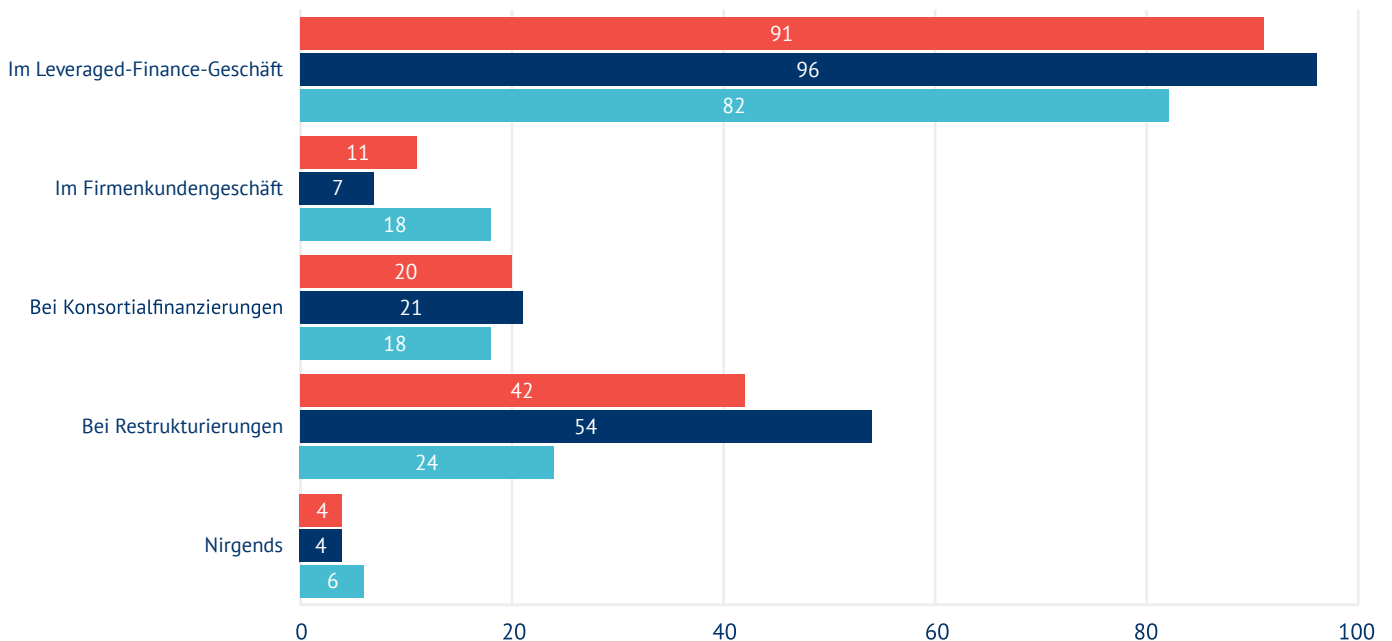
1. In diesem Markt wird mit deutlich mehr Leverage als im Firmenkundengeschäft gearbeitet.
2. Das Leveraged-Finance-Geschäft ist Transaktionsgeschäft.
3. Das entscheidende Differenzierungsmerkmal ist die Schnelligkeit.

All diese Punkte kommen den Debt Funds gelegen, die meisten benötigen die Banken jedoch für das operative Geschäft wie beispielsweise die Betriebsmittellinie.

Doch davon abgesehen gehen die Meinungen einmal mehr auseinander. Während die Debt Funds auch gern mehr im Firmenkundengeschäft und bei Konsortialfinanzierungen mitmachen würden – was die Banker nicht wollen –, möchten die Banker bei den Debt Funds offensichtlich gern ihre Restrukturierungsfälle abladen – woran wiederum die Kreditfonds deutlich weniger Interesse zeigen.

### Unterschiedliche Vorstellungen

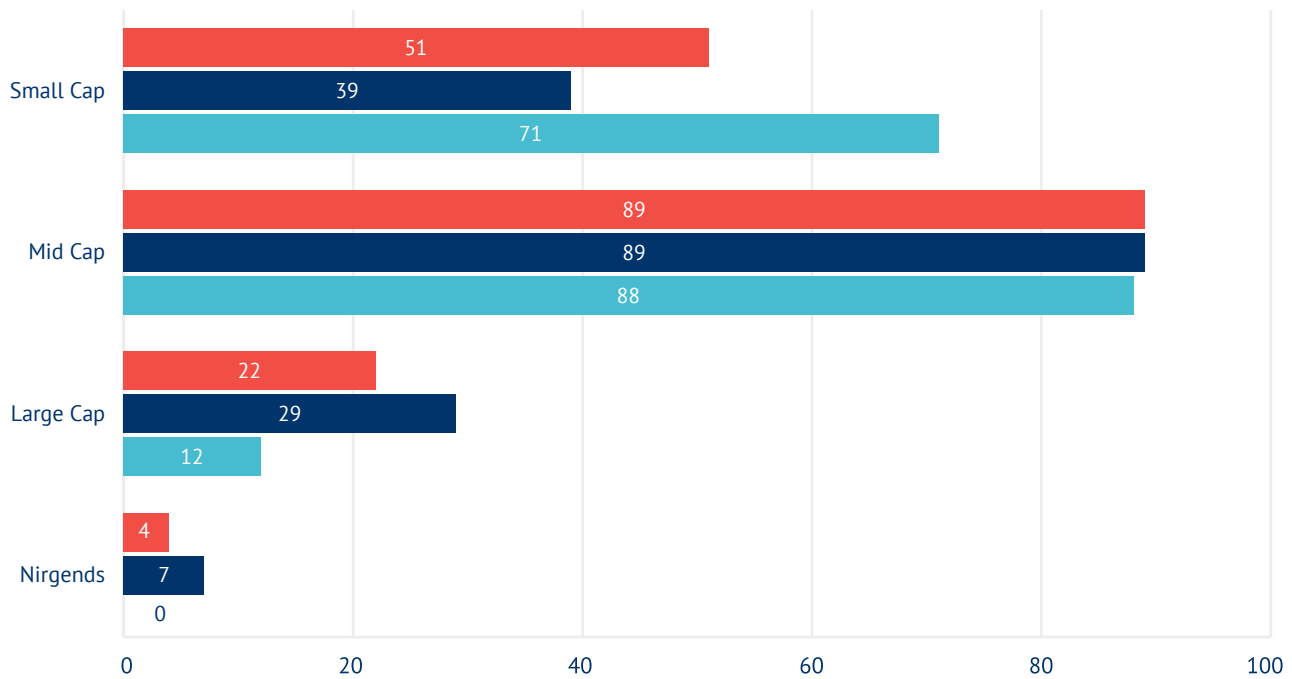
» Bei welchen Finanzierungsanlässen sehen Sie das größte Potenzial für eine Zusammenarbeit zwischen Banken und Debt Funds?  
(Mehrfachnennung möglich, Angaben in Prozent) ● Gesamt ● Banken ● Debt Funds



## Man trifft sich in der Mitte

» In welchem Marktsegment sehen Sie das größte Potenzial für eine Zusammenarbeit zwischen Banken und Debt Funds?

(Mehrfachnennung möglich, Angaben in Prozent) ● Allgemein ● Banken ● Debt Funds



# SCHWERPUNKT ESG

Die Umfrage erweckt den Eindruck, dass die ESG-Thematik den Debt-Fund-Managern bereits in Fleisch und Blut übergegangen ist. Ihnen sitzen aber auch die LPs im Nacken, die in der Sache offenbar deutlich mehr Druck machen als die Bank. Unter dem Strich scheinen die Debt Funds bei dem Thema weiter zu sein – zumindest die von uns befragte Leveraged-Finance-Gruppe.

Zum Druck: Auf einer Skala von 0 bis 10 (10 = extrem) gaben 87 Prozent der Debt Funds den empfundenen ESG-Druck der LPs mit 7 bis 10 an. Zum Vergleich: Nur etwas mehr als jeder zweite Banker empfindet einen vergleichbaren ESG-Druck innerhalb der Bank. Fast jeder fünfte Banker empfindet sogar geringen ESG-Druck, was kein einziger Fondsmanager von sich behaupten kann.

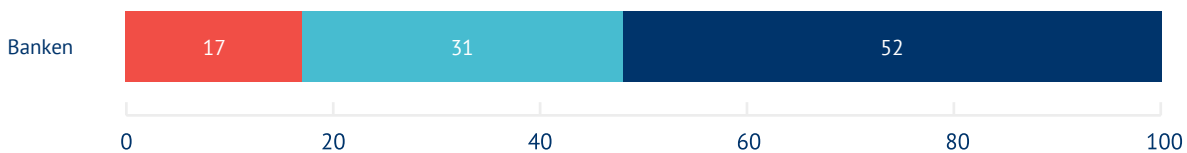
## Wer spürt den größeren ESG-Druck?

(Skala von 0–10, Angaben in Prozent) ● 0–3 = überhaupt kein Druck ● 4–6 = nice to have ● 7–10 = sehr hoher Druck

» Wie vehement fordern Ihre LPs, dass Sie ESG-Komponenten in Ihre Finanzierungen einbauen?



» Wie groß ist der Druck Ihrer Bank, dass Sie ESG-Komponenten in Ihre Finanzierungen einbauen?



## ESG-BONUS IST MEHR HYGIENEFAKTOR

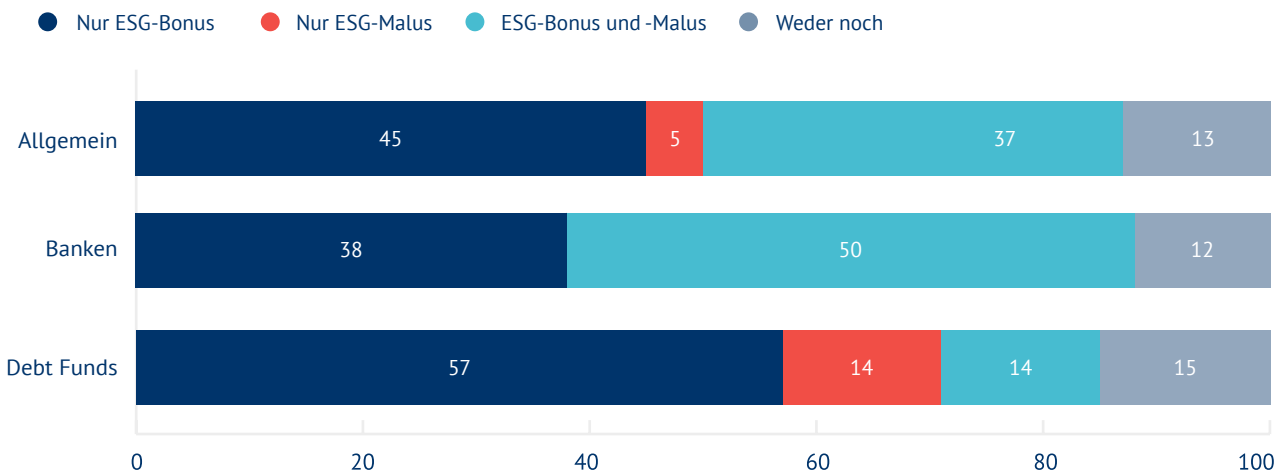
Für den Fremdkapitalgeber ist der ESG-Link in der Finanzierung ein undankbares Thema. Das schärfste Schwert ist wohl, das Finanzierungsangebot bei ESG-Versäumnissen einzuschränken. 80 Prozent der befragten Banker und Fondsmanager geben jedoch an, dass das nur vereinzelt vorkomme.

Häufiger wird die ESG-Thematik über den Zins geregelt – über einen Malus und/oder Bonus. Erfüllt der Kreditnehmer bestimmte ESG-Vorgaben, bekommt er einen Zinsbonus; diese Variante wird von 45 Prozent unserer Befragten angewandt. Verstößt der Kreditnehmer gegen ESG-Auflagen, muss er einen Strafzins zahlen, was jedoch nur 5 Prozent der Befragten anwenden. 37 Prozent setzen eine Kombi aus beidem ein, 13 Prozent verzichten komplett darauf.

Aber hat dieser ESG-Bonus oder -Malus wirklichen Impact auf die Geschäfts- und Investitionsentscheidungen von Unternehmen? Das glauben nur 30 Prozent – und Debt Funds eher als Banker. Mehr als jeder zweite Befragte hält den ESG-Link in der Finanzierung jedoch mehr für einen Hygienefaktor, 16 Prozent trauen sich dazu kein Urteil zu.

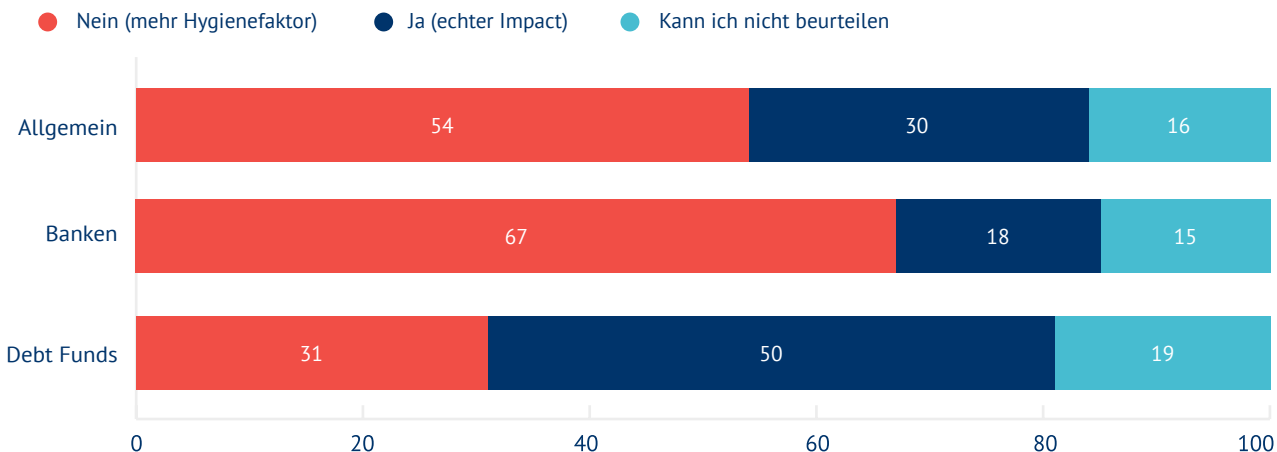
### Zuckerbrot oder Peitsche?

» Woraus besteht typischerweise der ESG-Zinsmechanismus? (Angaben in Prozent)



### Hat ESG echten Impact?

» Denken Sie, dass die ESG-Komponenten in der Finanzierung signifikanten Einfluss auf die Geschäfts- und Investitionsentscheidungen der Unternehmen haben? (Angaben in Prozent)



# IMPRESSUM

## HERAUSGEBER

**FINANCE Think Tank**  
**Corporate Banking & Finance**

Eine Initiative der Targecy GmbH  
Speicherstraße 16 | 60327 Frankfurt am Main  
[www.finance-thinktank.de](http://www.finance-thinktank.de)  
Geschäftsführer: Bastian Frien, Iris Behrens

### **Kontakt:**

Philipp Habdank

 +49 162 769 72 30

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

### **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.