

---

# Professionalisierung der Finanzierung im Mittelstand

---

10. Juli 2018

# Disclaimer

*This presentation was prepared by Herter & Co exclusively for the benefit and internal use of the Recipient and solely as a basis for discussion of certain issues described herein. This presentation is strictly confidential and may not be reproduced, summarized or disclosed, in whole or in part, without the prior written authorization of Herter & Co, and by accepting this presentation you hereby agree to be bound by the restrictions contained herein.*

*This presentation is based on publicly available information and information provided by the Recipient, which has not been independently verified by Herter & Co. Any estimates and projections contained herein involve significant elements of subjective judgment and analysis, which may or may not be correct. Herter & Co does not assume any responsibility with respect to the authenticity, origin, validity, accuracy or completeness of the information and data contained herein or assumes any obligation for damages, losses or costs (including, without limitation, any direct or consequential losses) resulting from any errors or omissions in this presentation. The Recipient are advised not to rely solely on the information provided in this presentation but to undertake their own assessments and/or obtain their own professional tax, legal, financial and other advice of any kind as it deems necessary. Any liabilities arising from a breach of duty at the time of contracting (Section 311 para 2 and 3 of the German Civil Code (culpa in contrahendo)) shall be excluded.*

*The opinions contained in this presentation are necessarily based on current market conditions, which may change significantly over a short period of time. Changes and events occurring after the date hereof may, therefore, affect the validity of the conclusions contained in this presentation and Herter & Co assumes no obligation to update and/or revise this presentation or the information and data upon which it has been based.*

# Inhalt

Über Herter & Co.	5
Typische Ausgangslagen	10
Optimale Finanzierung – Voraussetzungen und Ansätze	12
Appendix	15

---

# ÜBER HERTER & CO.

---

# Über Herter & Co.

Herter & Co. bietet Debt Advisory in 4 Bereichen an

## Geschäftsbereiche

<b>1</b>	Corporate Debt Advisory	<b>2</b>	Financial Sponsor Debt Advisory
<b>3</b>	Financial Restructuring	<b>4</b>	Real Estate Financing

### Marcel Herter



- > 25 Jahre Erfahrung mit Finanzierungen
- Früherer Head of Debt Advisory & Financial Restructuring Germany bei Lazard und Head of Leveraged Finance Dresdner Bank

### Paul H.F. Kim



- > 15 Jahre Erfahrung mit Finanzierungen
- Frühere Positionen bei IKB, Augusta & Co., und Dresdner Kleinwort

### Joachim Koolmann



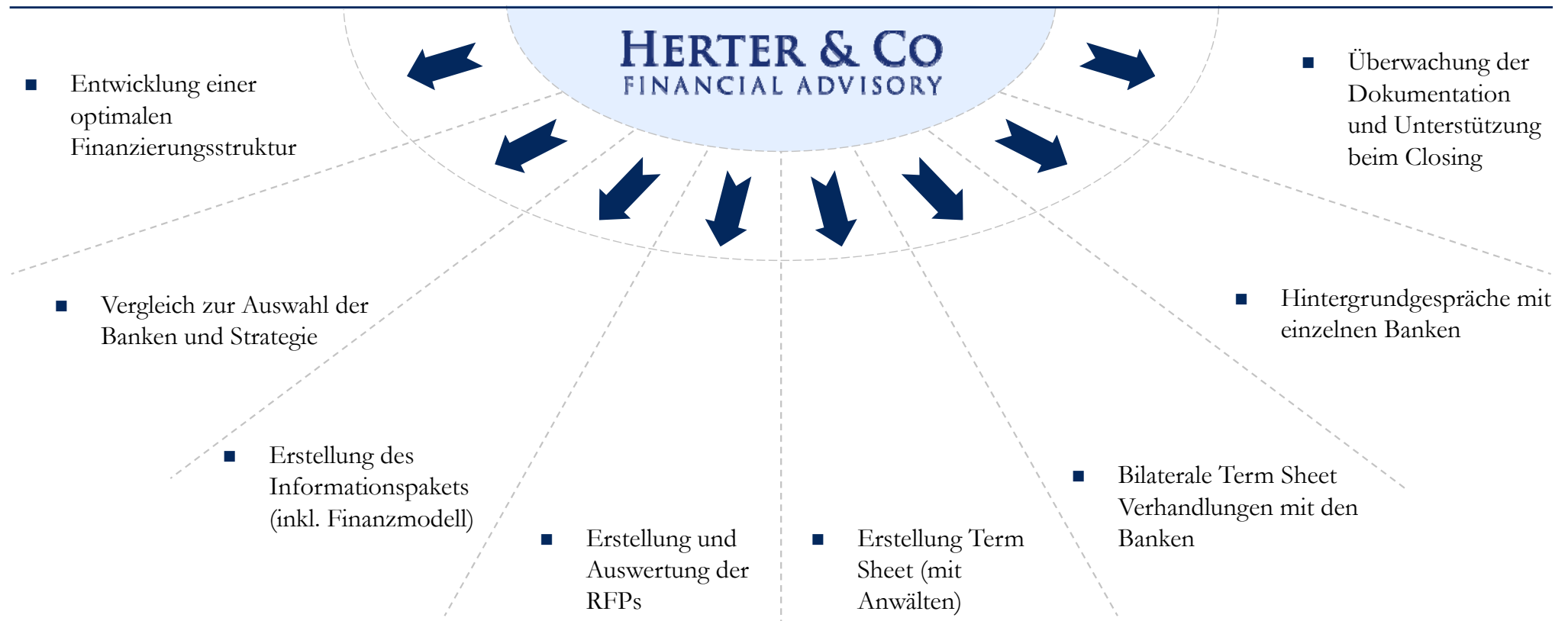
- > 20 Jahre Erfahrung mit Finanzierungen
- Früherer Managing Director für Special Situations bei JP Morgan / Bear Stearns und Deutsche Bank

Pool mit 5 Professionals + 2 Support

# Debt Advisory

Vollständige Abdeckung des gesamten Finanzierungsprozesses bis zur Auszahlung

## Debt Advisory



---

# TYPISCHE AUSGANGSLAGEN

---

# Typische Ausgangslagen

Die Finanzierungsstruktur eines Unternehmens muss sich mit dem Unternehmen verändern

## Typische Ausgangslagen und Finanzierungsanlässe

	Beispiele
1 (Internationales) Wachstum	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Viele einzelne Finanzierungsentscheidungen ad-hoc</li><li>■ Ggf. weitreichende Entscheidungen lokal vor Ort</li><li>■ Vielfältige gruppen-interne Darlehen</li></ul>
2 Rating Verbesserung / Verschlechterung	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Z.B. sinkende Verschuldung oder Verbesserung EK-Quote durch Maßnahmen</li><li>■ Steigende Unternehmensgröße</li><li>■ Krisenjahr durch interne oder externe Faktoren</li></ul>
3 Neue Unternehmensstrategie	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Andere Anforderungen an die Finanzierung</li><li>■ Z.B. Liquiditätsbedarf für Investitionen oder Working Capital Aufbau</li></ul>
4 M&A / Nachfolge	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Situationsbedingte Anlässe wie Finanzierung einer großen Übernahme oder Unternehmensnachfolge</li></ul>



---

**OPTIMALE  
FINANZIERUNG –  
VORAUSSETZUNGEN UND  
ANSÄTZE**

---

# Voraussetzungen für eine optimale Finanzierung

Saubere Aufarbeitung des Status Quo und realistische Einschätzung des eigenen Ratings ist wesentliche Voraussetzung für die Erarbeitung einer optimalen Zielfinanzierungsstruktur

## Analyse Status Quo

Teilbereich	Kommentar
Aufnahme Status Quo	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Insbesondere wichtig bei internationalen Unternehmen und bei vielen Bausteinen im Status Quo</li> <li>■ Welche Bestandteile sollen / können abgelöst werden</li> </ul>
Eigenes Rating	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Rating bestimmt wesentlich zu welchen Bedingungen Geld geliehen werden kann</li> <li>■ Deshalb ist die Einschätzung des eigenen Ratings notwendig für realistische Zielsetzungen</li> </ul>
Unternehmensziele	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Abstimmung der Finanzierungsstruktur auf Ziele z.B. bzgl. Akquisitionen, Investitionen, Verkäufe</li> <li>■ In welchen Ländern / Gesellschaften wird Geld benötigt oder schon Geld erwirtschaftet?</li> </ul>
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Behandlung bestehender Gesellschafterdarlehen / notwendige Dividendenausschüttungen</li> <li>■ Analyse möglicher Steuerthemen / rechtlicher Themen</li> </ul>



## Erarbeitung Zielfinanzierungsstruktur

Teilbereich	Kommentar
Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Konsortialkredit i.d.R. Bestandteil</li> <li>■ Schuldscheine benötigen Mindest-Rating</li> <li>■ Einbeziehung anderer Instrumente (Leasing, Factoring, ABS)</li> </ul>
Struktur	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Finanzierungshöhe / -laufzeit</li> <li>■ Schonung Liquidität durch Vermeidung Tilgungstranchen</li> </ul>
Konsortium	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Genügend / richtige Banken für das Tagesgeschäft</li> <li>■ Finanzierungssicherheit</li> </ul>
Dokumentation	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Möglichst flexibel</li> <li>■ Financial covenants</li> <li>■ Festlegung wesentlicher Baskets</li> </ul>

# 1 Case Study – Internationales Wachstum

**Realistischer Abgleich zwischen Status Quo des Reportings / der Planungstiefe mit Mindestanforderungen für neue Finanzierung nötig um unliebsame Überraschungen zu vermeiden**

## Transaktionsübersicht

### Metallverarbeitende Industrie

- Erster Konsortialkredit
- Metallverarbeitenden Industrie  
Debt Advisor bei der Einführung eines Konsortialkredits
- Sehr komplexe gewachsene auf den Inhaber zugeschnittene Struktur
- Sehr international aufgestellt
- Reporting / Planungstiefe unzureichend

### Rolle des Finanzierungsberaters

- Umstellung von Reporting/Planung von Management Accounts auf HGB konforme Zahlen
- Analyse des Finanzierungsbedarfs / bestehenden Finanzierungs- und Sicherheitenstruktur (ausländische Töchter)
- Mehrstufiger Finanzierungsprozesses auf Basis gemeinsam erarbeiteter Zielstruktur zur Maximierung der Prozess-Sicherheit
- Verhandlung des Termsheets und des Kreditvertrags

## Key Takeaways

- ➔ Financial Due Diligence kann auch bei relativ schwacher Datenlage vermieden werden, wenn genügend eigene Vorbereitungen getroffen werden
- ➔ Aus operativen Gründen benötigte Baskets sind kreditmateriell und müssen vor Investorenansprache geklärt werden
- ➔ Ablösung Altfinanzierung in einem Go ist nicht immer möglich – das muss dann frühzeitig kommuniziert werden

# 2 Case Study – Rating Verbesserung

## Das Schuldschein Mandate ist ein wesentlicher Hebel für die Verhandlung des Konsortialkredits

### Transaktionsübersicht

#### Automobilzulieferer

#### Automobilzulieferer

Debt Advisor Schuldschein &  
Konsortialkredit

- Wiedererstarkung nach Restrukturierung
- Debüttransaktion auf dem Schuldscheinmarkt
- Gleichzeitig Refinanzierung eines Konsortialkredits

### Rolle des Finanzierungsberaters

- Organisation eines Finanzierungsprozesses, bei dem die Bausteine Konsortialkredit und Schuldschein ineinandergreifen
- Beratung bei der optimalen Zusammensetzung der Bankengruppe für Konsortialkredit und Schuldschein
- Verhandlung der Dokumentation für beide Bausteine und Sicherstellung der Abstimmung beider Verträge

### Key Takeaways

- ➔ Der richtige Zeitpunkt um von einer Verbesserung von Kreditkennzahlen profitieren zu können hängt auch von den ausgewählten Finanzierungsinstrumenten ab
- ➔ Schuldschein-Investoren agieren konservativer als Banken – hier müssen sich Verbesserungen bereits in mindestens einem oder besser zwei Jahresabschlüssen gezeigt haben
- ➔ Schuldschein Mandate sind auch aufgrund ihrer Visibilität im Markt sehr attraktiv für Banken und sollten als Verhandlungshebel für den Konsortialkreditvertrag genutzt werden – die Mandatierung des Schuldscheins darf deshalb erst erfolgen, wenn die Rahmenbedingungen des Konsortialkredits vereinbart sind

# 3 Case Study – Neue Unternehmensstrategie

## Tier I Automotive Finanzierungen benötigen sektor-spezifische Vorbereitung und Investorenansprache um erfolgreich zu sein

### Transaktionsübersicht

#### Automobilzulieferer

##### Automobilzulieferer

Debt Advisor  
Erstfinanzierung nach  
Restrukturierung

- Gute Auftragslage erforderte hohe Investitionen mit langer Vorlaufzeit
- Erste Finanzierung nach Insolvenz der Muttergesellschaft

### Rolle des Finanzierungsberaters

- Beratung hinsichtlich der realistisch erzielbaren Finanzierungshöhe und Zielen für die Kreditdokumentation
- Auswahl der Finanzierungsinstrumente sowie Auswahl und strukturierte Ansprache der Finanzierungsparteien
- Dual-Track Finanzierungsprozess mit gleichzeitiger Ansprache von Banken und Fonds
- Zusätzlich Factoring-Prozess parallel zum anderen Finanzierungsprozess

### Key Takeaways

- ➔ Die realistische Einschätzung hinsichtlich des Machbaren bei der Finanzierung ist unabdingbar für die richtige Prozessvorbereitung und damit auch die gesamte Transaktion – eine Fehleinschätzung zu Beginn ist im Laufes des Prozesses nur schwer wieder gutzumachen (z.B. Due Diligence, Notwendigkeit parallele Ansprache von Fonds)
- ➔ Banken präferieren Kredite mit Tilgungen – falls dies zu Beginn des Kredits nicht möglich / nicht gewünscht sein sollte muss dies von Anfang an kommuniziert und detailliert begründet werden – hier lohnt sich extra Zeit für die Investitionsplanung und daran gekoppelte Umsatzplanung zu investieren

---

# APPENDIX

---




# Ausgewählte Transaktionen (1/2)

Unser Track Record umfasst vielfältige Finanzierungsanlässe, diverse Industrien und den Einsatz sehr verschiedener Finanzierungsinstrumente

## Ausgewählte Transaktionen

<p><b>Industrieunternehmen</b></p> <p><b>Laufendes Mandat</b></p> <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>&gt;€750,000,000</p>	<p><b>JOST</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung inkl. Schuldschein</p> <p>€300,000,000</p>
<p><b>Coveris</b></p>  <p>Debt Advisor Akquisitionsfinanzierung inkl. Konsortialkredit</p> <p>€387,000,000</p>	<p><b>ESIM Chemicals</b></p>  <p>Debt Advisor Akquisitionsfinanzierung</p> <p>€238,000,000</p>
<p><b>Oberberg</b></p>  <p>Debt Advisor Akquisitionsfinanzierung</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>	<p><b>Löwenplay</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€390,000,000</p>

## Ausgewählte Transaktionen (Forts.)

<p><b>WDI</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>	<p><b>Grünenthal</b></p>  <p>Debt Advisor Finanzierungsoptionen</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>
<p><b>VDM Metals</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung / Factoring</p> <p>€280,000,000</p>	<p><b>Schleich</b></p>  <p>Debt Advisor Rekapitalisierung</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>
<p><b>Riemser Pharma</b></p>  <p>Debt Advisor Rekapitalisierung</p> <p>€286,000,000</p>	<p><b>Hamm Reno Group</b></p>  <p>Debt Advisor Akquisitionsfinanzierung nach Restrukturierung</p> <p>€85,000,000</p>

# Ausgewählte Transaktionen (2/2)

Unser Track Record umfasst vielfältige Finanzierungsanlässe, diverse Industrien und den Einsatz sehr verschiedener Finanzierungsinstrumente

## Ausgewählte Transaktionen

<p><b>d&amp;b audiotechnik</b></p>  <p>Debt Advisor Akquisitionsfinanzierung</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>	<p><b>7 Days</b></p>  <p>Debt Advisor Akquisitionsfinanzierung</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>
<p><b>LOEWE Technologies</b></p>  <p>Debt Advisor Erstfinanzierung nach Restrukturierung</p> <p>€25,500,000</p>	<p><b>LINDAL Group</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€90,000,000</p>
<p><b>TOM TAILOR</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€500,000,000</p>	<p><b>TRILUX</b></p>  <p>Debt Advisor Erstfinanzierung nach Restrukturierung</p> <p>€120,000,000</p>

## Ausgewählte Transaktionen (Forts.)

<p><b>SEISSENSCHMIDT</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p><i>Nicht veröffentlicht</i></p>	<p><b>OHB AG</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€250,000,000</p>
<p><b>TRIMET SE</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€135,000,000</p>	<p><b>Lindal Group</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€90,000,000</p>
<p><b>Gehring Technologies</b></p>  <p>Debt Advisor Erstfinanzierung nach Restrukturierung</p> <p>€65,000,000</p>	<p><b>Ströer Media</b></p>  <p>Debt Advisor Refinanzierung</p> <p>€500,000,000</p>



# Kontakt

---

Marcel Herter

Email: [mh@herter-co.de](mailto:mh@herter-co.de)

*Tel.: +49 69 770 1991 10*

---

Robin Hardt

Email: [hardt@herter-co.de](mailto:hardt@herter-co.de)

*Tel.: +49 69 770 1991 12*

---

Herter & Co. GmbH

Guiollettstr. 54

60325 Frankfurt am Main

---