Professionalisierung der Finanzierung im Mittelstand

September 2018

HERTER & CO
FINANCIAL ADVISORY

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	**20**

ÜBER HERTER & CO.

Über Herter & Co.

Herter & Co. bietet Debt Advisory in 4 Bereichen an

Geschäftsbereiche

1. Corporate Debt Advisory
2. Financial Sponsor Debt Advisory
3. Financial Restructuring
4. 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

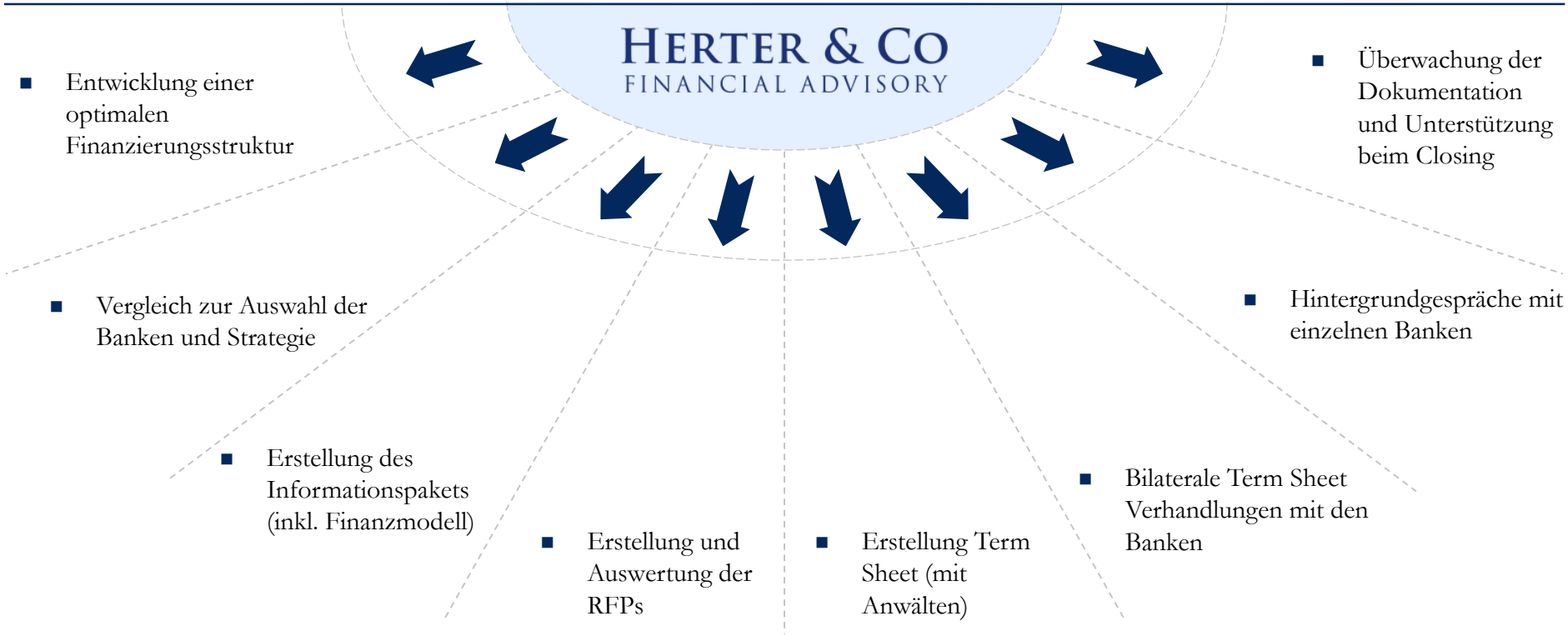
- > 25 Jahre Erfahrung mit Finanzierungen
- Früherer Managing Director für Special Situations bei JP Morgan / Bear Stearns und Deutsche Bank

Pool mit 5 Professionals + 2 Support

Debt Advisory

Vollständige Abdeckung des gesamten Finanzierungsprozesses bis zur Auszahlung

Debt Advisory



Ausgewählte Transaktionen *(1/2)*

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

Ausgewählte Transaktionen

KAEFER

Debt Advisor
Refinanzierung

>€750,000,000

JOST

Debt Advisor
Refinanzierung inkl. Schuldschein

€300,000,000

Coveris

Debt Advisor
Akquisitionsfinanzierung inkl. Konsortialkredit

€387,000,000

ESIM Chemicals

Debt Advisor
Akquisitionsfinanzierung

€238,000,000

Oberberg

Debt Advisor
Akquisitionsfinanzierung

Nicht veröffentlicht

Löwenplay

Debt Advisor
Refinanzierung

€390,000,000

Ausgewählte Transaktionen *(Forts.)*

WDI

Debt Advisor
Refinanzierung

Nicht veröffentlicht

Grünenthal

Debt Advisor
Finanzierungsoptionen

Nicht veröffentlicht

VDM Metals

Debt Advisor
Refinanzierung / Factoring

€280,000,000

Schleich

Debt Advisor
Rekapitalisierung

Nicht veröffentlicht

Riemser Pharma

Debt Advisor
Rekapitalisierung

€286,000,000

Hamm Reno Group

Debt Advisor
Akquisitionsfinanzierung nach Restrukturierung

€85,000,000

Ausgewählte Transaktionen *(2/2)*

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

Ausgewählte Transaktionen

d&b audiotechnik

Debt Advisor
Akquisitionsfinanzierung

Nicht veröffentlicht

7 Days

Debt Advisor
Akquisitionsfinanzierung

Nicht veröffentlicht

LOEWE Technologies

Debt Advisor
Erstfinanzierung nach Restrukturierung

€25,500,000

LINDAL Group

Debt Advisor
Refinanzierung

€90,000,000

TOM TAILOR

Debt Advisor
Refinanzierung

€500,000,000

TRILUX

Debt Advisor
Erstfinanzierung nach Restrukturierung

€120,000,000

Ausgewählte Transaktionen *(Forts.)*

SEISSENSCHMIDT

Debt Advisor
Refinanzierung

Nicht veröffentlicht

OHB AG

Debt Advisor
Refinanzierung

€250,000,000

TRIMET SE

Debt Advisor
Refinanzierung

€135,000,000

Lindal Group

Debt Advisor
Refinanzierung

€90,000,000

Gehring Technologies

Debt Advisor
Erstfinanzierung nach Restrukturierung

€65,000,000

Ströer Media

Debt Advisor
Refinanzierung

€500,000,000

TYPISCHE AUSGANGSLAGEN

Typische Ausgangslagen

Die Finanzierungsstruktur eines Unternehmens muss sich mit dem Unternehmen verändern

Typische Ausgangslagen und Finanzierungsanlässe

	Beispiele
1 (Internationales) Wachstum	■ Viele einzelne Finanzierungsentscheidungen ad-hoc ■ Ggf. weitreichende Entscheidungen lokal vor Ort ■ Vielfältige gruppen-interne Darlehen
2 Rating Verbesserung / Verschlechterung	■ Z.B. sinkende Verschuldung oder Verbesserung EK-Quote durch Maßnahmen ■ Steigende Unternehmensgröße ■ Krisenjahr durch interne oder externe Faktoren
3 Neue Unternehmens-strategie	■ Andere Anforderungen an die Finanzierung ■ Z.B. Liquiditätsbedarf für Investitionen oder Working Capital Aufbau
4 M&A / Nachfolge	■ Situationsbedingte Anlässe wie Finanzierung einer großen Übernahme oder Unternehmensnachfolge

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	■ Insbesondere wichtig bei internationalen Unternehmen und bei vielen Bausteinen im Status Quo ■ Welche Bestandteile sollen / können abgelöst werden
Eigenes Rating	■ Rating bestimmt wesentlich zu welchen Bedingungen Geld geliehen werden kann ■ Deshalb ist die Einschätzung des eigenen Ratings notwendig für realistische Zielsetzungen
Unternehmensziele	■ Abstimmung der Finanzierungsstruktur auf Ziele z.B. bzgl. Akquisitionen, Investitionen, Verkäufe ■ In welchen Ländern / Gesellschaften wird Geld benötigt oder schon Geld erwirtschaftet?
Sonstiges	■ Behandlung bestehender Gesellschafterdarlehen / notwendige Dividendenausschüttungen ■ Analyse möglicher Steuerthemen / rechtlicher Themen

Erarbeitung Zielfinanzierungsstruktur

Teilbereich	Kommentar
Instrumente	■ Konsortialkredit i.d.R. Bestandteil ■ Schuldscheine benötigen Mindest-Rating ■ Einbeziehung anderer Instrumente (Leasing, Factoring, ABS)
Struktur	■ Finanzierungshöhe / -laufzeit ■ Schonung Liquidität durch Vermeidung Tilgungstranchen
Konsortium	■ Genügend / richtige Banken für das Tagesgeschäft ■ Finanzierungssicherheit
Dokumentation	■ Möglichst flexibel ■ Financial covenants ■ Festlegung wesentlicher Baskets

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

Metallverarbeitenden Industrie

Debt Advisor bei der Einführung eines Konsortialkredits

- Erster Konsortialkredit
- 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

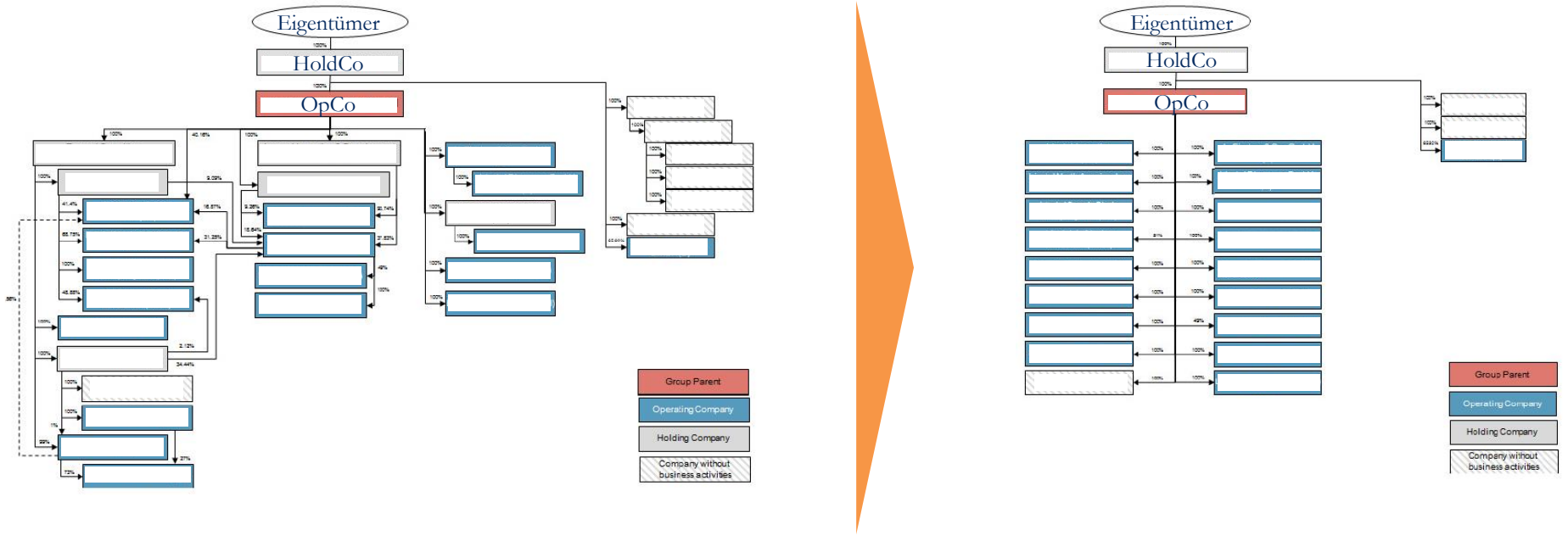
➔ Financial Due Diligence kann auch bei relativ schwacher Datenlage vermieden werden, wenn genügend eigene Vorbereitungen getroffen werden

➔ Aus operativen Gründen benötige Baskets sind kreditmateriell und müssen vor Investorenansprache geklärt werden

➔ Ablösung Altfinanzierung in einem Go ist nicht immer möglich – das muss dann frühzeitig kommuniziert werden

Beispiel I – Gesellschaftsstruktur

Vereinfachung der Gesellschaftsstruktur geht Hand in Hand mit der Vereinfachung der Finanzierungsstruktur



HERTER & CO
FINANCIAL ADVISORY

Beispiel II – Zahlenbasis

Einheitliches Zahlenwerk notwendig aber gerade im Mittelstand nicht immer vorhanden

Beispiel I – Zahlenbasis

Operating Case	Management Budget			Consolidated? no		
	2014			2015		
	Lucanet	Model	Mgmt	Lucanet	Model	Mgmt
Revenues	49,809,166	49,809,166	49,101,403	NA	51,601,953	50,904,000
% growth					*3.6%*	*3.7%*
Operating Performance	47,256,604	47,256,604	49,101,403	NA	51,601,953	50,904,000
% growth					*9.2%*	*3.7%*
Gross Profit	18,767,633	18,767,633	21,356,868	NA	19,296,986	20,910,000
% margin	*39.7%*	*39.7%*	*43.5%*		*37.4%*	*41.1%*
EBITDA	5,345,101	5,345,101	5,839,977	NA	6,418,948	6,584,510
% margin	*11.3%*	*11.3%*	*11.9%*		*12.4%*	*12.9%*
Net financial result	(674,688)	(674,688)	(729,274)	NA	(612,000)	(612,000)
Exceptionals	1,143,493	1,143,493	1,215,453	NA	-	(135,600)
EBT	2,899,490	2,899,490	3,276,783	NA	2,908,181	2,939,510
Taxes	(906,620)	(906,620)	(984,820)	NA	(872,454)	(881,853)
% of EBT	*31.3%*	*31.3%*	*30.1%*		*30.0%*	*30.0%*
Net income	1,992,870	1,992,870	2,291,963	NA	2,035,727	2,057,657
% margin	*4.2%*	*4.2%*	*4.7%*		*3.9%*	*4.0%*

Beispiel III – Bilaterale Finanzierungsstruktur

Bilaterale Finanzierungen können zu sehr komplexem Cash Management führen

Company	Bank	Nature	Start Date	Maturity	Currency	Amount (authorized) in local currency	Amount authorized in EUR	Interest		Drawdown (use on 31/12/2012)
								level	Fixed/Variable (F or V)	
1. OVERDRAFT FACILITIES										
	Santander	Overdraft		revolving	ARS	2,700,000	416,660 €	18%	V	200,306 €
	HSBC	Overdraft		revolving	ARS	2,200,000	339,501 €	18%	V	298,241 €
							756,161 €			498,547 €
	Ulster Bank	Overdraft		revolving	EUR	250,000	250,000 €	2.05%	V	0 €
							250,000 €			0 €
	BBVA BANCOMER	Overdraft	10/23/2012	4/22/2013	USD	525,000	397,276 €	5.5%	V	397,276 €
							397,276 €			397,276 €
	Societe Generale	Overdraft		revolving	EUR	150,000	150,000 €	2.45%	V	0 €
	BNP Paribas	Overdraft		revolving	EUR	1,485,000	1,485,000 €	2.35%	V	1,327,857 €
	LCL	Overdraft		revolving	EUR	300,000	300,000 €	2.45%	V	229,244 €
	CIC	Overdraft		revolving	EUR	495,000	500,000 €	2.45%	V	589,589 €
	Credit Agricole	Overdraft		revolving	EUR	900,000	900,000 €	2.05%	V	765,768 €
	Banque Populaire	Overdraft		revolving	EUR	150,000	150,000 €	2.25%	V	49,115 €
	Caisse d'Epargne	Overdraft		revolving	EUR	90,000	90,000 €	2.45%	V	59,563 €
							3,575,000 €			3,021,136 €
	Societe Generale	Overdraft		revolving	EUR	50,000	50,000 €	2.45%	V	0 €
	BNP Paribas	Overdraft		revolving	EUR	50,000	50,000 €	2.35%	V	0 €
	CIC	Overdraft		revolving	EUR	50,000	50,000 €	2.45%	V	0 €
							150,000 €			0 €
	BNP	Overdraft	1/1/2013	1/1/2014	EUR	585,871	585,871 €	4%		382,394 €
							585,871 €			382,394 €
	BBVA	Overdraft	7/30/2012	7/30/2013	EUR	300,000	300,000 €	29%	F	246,858 €
							300,000 €			246,858 €
	Sparkasse	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	300,000	300,000 €	3,11%	F	300,000 €
	Commerzbank	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	375,000	375,000 €	3.35%	F	375,000 €
	Commerzbank	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	225,000	225,000 €	3.35%	F	225,000 €
	Commerzbank	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	700,000	700,000 €	3,35	F	700,000 €
							1,600,000 €			1,600,000 €
					EUR					
	HSH	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	2,480,000	2,480,000 €	2.40%	F	2,480,000 €
	Sparkasse	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	750,000	750,000 €	3.11%	F	750,000 €
	Commerzbank	Overdraft / Festkredit		revolving	EUR	2,203,000	2,203,000 €	3.35%	F	2,203,000 €
							5,433,000 €			5,433,000 €
							13,047,308 €			11,579,210 €

Kommentar

- Monitoring verfügbarer Liquidität muss auf Einzelgesellschafts-ebene erfolgen
- Jeder finanziert sich selbst
- Unterschiedliche Zinssätze je nach Kreditwürdigkeit der jeweiligen lokalen Gesellschaft

Beispiel III – Bilaterale Finanzierungsstruktur

Kontrolle von Vielzahl von einzelnen Tilgungszahlungen erforderlich

Company	Bank	Nature	Start Date	Maturity	Currency (original)	Amount (original)	Interest		Rest amount on 31/12/2012 in local currency	Rest amount on 31/12/2012 in EUR	Security	Covenants (yes/no)	Repayment 2013	Repayment 2014	Repayment 2015
							Level	Fixed/Variable (F or V)							
		Refinancing ex shareholders loan	6/21/2011	6/21/2016	EUR	3,500,000	V	1.11	2,450,006	2,450,006 €	subordination loan 1.5 mio	yes	700,000 €	700,000 €	700,000 €
		Refinancing ex shareholders loan	6/24/2011	6/24/2016	EUR	2,500,000	V	1.11	1,749,994	1,749,994 €	pledge on business	yes	500,000 €	500,000 €	500,000 €
									4,200,000	4,200,000 €			1,200,000 €	1,200,000 €	1,200,000 €
		Equipment financing	8/1/2008	7/1/2013	EUR	293,342	7.5%	F	34,223	34,223 €	Guarantee	no	34,223 €		
		Equipment financing	11/1/2011	10/1/2014	EUR	13,463	7.5%	F	9,615	9,615 €	Guarantee	no	5,244 €	4,371 €	
		Equipment financing	8/1/2010	7/1/2015	EUR	945,000	7.5%	F	488,250	488,250 €	Guarantee	no	189,000 €	189,000 €	110,250 €
		Equipment financing	8/1/2011	7/1/2015	EUR	185,942	7.5%	F	120,087	120,087 €	Guarantee	no	46,488 €	46,488 €	27,111 €
		Equipment financing	8/1/2012	7/1/2015	EUR	532,400	7.0%	F	458,456	458,456 €	20% Deposit Paid	no	177,468 €	177,468 €	103,520 €
		Equipment financing	8/1/2012	7/1/2017	EUR	1,481,840	7.0%	F	1,358,353	1,358,353 €	20% Deposit Paid	no	296,368 €	296,368 €	296,368 €
									2,468,984	2,468,984 €			748,791 €	713,695 €	537,249 €
		Asset Finance	3/1/2008	3/1/2013	GBP	296,167	3.00%	V	39,489	48,310 €	Petal 3 line	no	49,361 €		
		Asset Finance	6/1/2010	6/1/2015	GBP	670,307	4.52%	F	335,153	410,023 €	LIP line	no	167,576 €	167,576 €	83,789 €
		Asset Finance	11/1/2011	11/1/2016	GBP	664,873	4.06%	F	534,710	654,160 €	Petal 4 line	no	149,886 €	149,886 €	149,886 €
		Mortgage	10/1/2012	10/1/2017	GBP	443,000	2.70%	V	420,850	514,864 €	Building 2	no	110,750 €	110,750 €	110,750 €
		Mortgage	6/1/2009	6/1/2019	GBP	475,000	2.95%	V	308,750	377,722 €	Building 2	no	59,375 €	59,375 €	59,375 €
		Term Loan	9/1/2007	9/1/2022	GBP	1,500,000	1.75%	V	837,933	1,025,120 €	Building 1	no	194,248 €	194,248 €	194,248 €
									2,476,885	3,030,199 €			731,196 €	681,835 €	598,048 €
		Capital Lease	1/1/2009	12/1/2013	USD	891,473	4.5%	F	206,718	156,426 €	RT & PU Valve Lines	no	156,426 €		
		Capital Lease	2/21/2012	1/21/2015	USD	34,210	23.0%	F	30,695	23,227 €	Telephone System	no	9,778 €	13,449 €	
		Capital Lease	8/23/2012	7/23/2015	USD	43,179	4.7%	F	37,543	28,409 €	Air Compressor	no	10,586 €	11,100 €	6,722 €
		Capital Lease	12/1/2011	11/1/2015	USD	145,107	5.8%	F	89,644	67,835 €	PU Trigger Molding Machine	no	21,994 €	23,292 €	22,550 €
		Capital Lease	7/1/2011	6/1/2016	USD	207,887	7.2%	F	152,863	115,674 €	Shark Molding Machine	no	30,200 €	32,443 €	34,853 €
		Capital Lease	11/1/2011	10/1/2016	USD	207,887	7.2%	F	164,161	124,223 €	Shark Molding Machine	no	29,583 €	31,781 €	34,142 €
									681,624	515,795 €			258,568 €	112,065 €	98,267 €
		Working capital	12/10/2011	12/10/2013	EUR	1,000,000	2.45%	V	500,000	500,000 €	no	yes	500,000 €		
		Asset financing	12/29/2011	12/29/2016	EUR	127,000	2.70%	V	103,375	103,375 €	pledge on asset	no	200,000 €	200,000 €	200,000 €
									603,375	603,375 €			700,000 €	200,000 €	200,000 €
		Building construction	6/20/2001	6/20/2013	EUR	1,219,592	5.85%	F	74,035	74,035 €	mortgage on building	no	74,035 €		
		Building construction	7/20/2001	6/20/2013	EUR	1,219,501	2.65%	F	55,432	55,432 €	mortgage on building	no	55,432 €		
		Asset equipment	6/25/2008	6/25/2013	EUR	241,488	5.43%	F	27,197	27,197 €	pledge on asset	no	27,197 €		
		Asset equipment	6/25/2008	6/25/2013	EUR	992,767	5.43%	F	111,808	111,808 €	pledge on asset	no	111,808 €		
		Building construction	12/30/2001	6/30/2013	EUR	2,134,286	5.60%	F	128,061	128,061 €	mortgage on building	no	128,061 €		
		Asset equipment	7/25/2008	7/25/2013	EUR	571,500	5.35%	F	74,798	74,798 €	pledge on asset	no	74,798 €		
		Asset equipment	8/25/2008	8/25/2013	EUR	73,625	1.55%	V	10,253	10,253 €	pledge on asset	no	10,253 €		
		Asset equipment	9/12/2008	9/12/2013	EUR	531,250	5.65%	F	95,077	95,077 €	pledge on asset	no	95,077 €		
		Asset equipment	10/5/2008	10/5/2013	EUR	67,000	1.01%	V	11,166	11,166 €	pledge on asset	no	11,165 €		
		Asset equipment	12/15/2008	12/15/2013	EUR	361,000	1.51%	V	72,200	72,200 €	pledge on asset	no	72,200 €		
		Asset equipment	12/19/2008	12/19/2013	EUR	165,260	1.41%	V	33,052	33,052 €	pledge on asset	no	33,052 €		
		Building construction	3/23/2006	12/23/2013	EUR	759,627	2.50%	F	114,757	114,757 €	mortgage on building	no	114,757 €		
		Asset equipment	2/19/2009	2/19/2014	EUR	408,223	1.51%	V	95,252	95,252 €	pledge on asset	no	81,645 €	13,608 €	
		Real estate - Mougins	11/17/2010	3/17/2014	EUR	114,254	4.20%	F	44,727	44,727 €	pledge on asset	no	35,593 €	9,134 €	
		Building construction	4/26/2002	4/26/2014	EUR	530,000	6.65%	F	81,729	81,729 €	mortgage on building	no	60,615 €	21,114 €	
		Building construction	4/29/2002	4/29/2014	EUR	359,320	2.55%	V	76,279	76,279 €	mortgage on building	no	50,568 €	25,711 €	
		Building construction	4/29/2002	4/29/2014	EUR	530,000	7.40%	F	84,527	84,527 €	mortgage on building	no	62,609 €	21,918 €	
		Asset equipment	6/10/2009	6/10/2014	EUR	155,000	2.62%	V	48,653	48,653 €	pledge on asset	no	32,290 €	16,530 €	
		Asset equipment	6/29/2009	6/29/2014	EUR	155,000	1.61%	V	46,500	46,500 €	pledge on asset	no	31,000 €	15,500 €	
		Asset equipment	9/30/2009	9/30/2014	EUR	115,000	2.35%	V	40,250	40,250 €	pledge on asset	no	23,000 €	17,250 €	
		Asset equipment	12/22/2009	12/22/2014	EUR	650,000	2.45%	V	260,000	260,000 €	pledge on asset	no	130,000 €	130,000 €	
		Asset equipment	1/1/2010	1/1/2015	EUR	405,000	2.05%	V	186,807	186,807 €	pledge on asset	no	82,084 €	83,588 €	21,135 €
		Asset equipment	1/4/2010	1/4/2015	EUR	473,000	2.35%	V	212,850	212,850 €	pledge on asset	no	94,600 €	94,600 €	23,650 €
		Asset equipment	6/1/2010	6/1/2015	EUR	362,000	2.90%	F	181,000	181,000 €	pledge on asset	no	72,400 €	72,400 €	36,200 €
		Asset equipment	6/1/2010	6/1/2015	EUR	115,000	2.90%	F	57,500	57,500 €	pledge on asset	no	23,000 €	23,000 €	11,500 €
		Asset equipment	8/29/2012	8/29/2015	EUR	454,000	2.75%	V	416,167	416,167 €	pledge on asset	no	151,333 €	151,333 €	100,889 €
		Asset equipment	8/5/2012	1/5/2016	EUR	94,000	3.30%	F	84,009	84,009 €	pledge on asset	no	31,333 €	31,333 €	31,333 €
		Asset equipment	2/2/2011	2/2/2016	EUR	870,000	2.45%	V	578,349	578,349 €	pledge on asset	no	174,000 €	174,000 €	174,000 €
		Mortgage loan	3/13/2006	3/13/2016	EUR	1,500,000	4.25%	F	558,793	558,793 €	mortgage on building	no	163,805 €	170,904 €	178,311 €
		Asset equipment	12/20/2011	12/20/2016	EUR	280,000	2.70%	V	227,914	227,914 €	pledge on asset	no	56,000 €	56,000 €	56,000 €
		Asset equipment	4/16/2012	4/16/2017	EUR	152,000	2.75%	V	152,000	152,000 €	pledge on asset	no	30,400 €	30,400 €	30,400 €
		Asset equipment	4/26/2012	4/26/2017	EUR	62,765	2.75%	V	56,489	56,489 €	pledge on asset	no	12,553 €	12,553 €	12,553 €

Kommentar

- Covenants auf lokaler Ebene mit verschiedenen Berechnungs-methoden und verschiedenen Accounting Standards bergen Risiko
- Prüfung von bereits gestellten Sicherheiten bei jeder neuen Teilfinanzierung

Ergebnis

Vorher

- >150 Kreditverträge für <€70 Mio. Kredite
- Finanzierung bei >15 Tochtergesellschaften
- Beziehungen mit >30 Banken
- >40 interne Kreditverträge

Nachher

- 1 Konsortialkredit, der auch das zukünftige Wachstum absichert
- Ziehungen nur noch unter Mitwirkung der Muttergesellschaft
- Konsortium mit nur 5 Banken
- Schrittweise Auflösung interner Darlehen mit langen Fristen
- Deutliche Kostenersparnis
- Hohe Flexibilität in der Dokumentation
- Keine Sicherheiten
- Weitere Refinanzierung nach 2 Jahren

APPENDIX

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 Mutter-gesellschaft

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 Finanzierungs-Prozess

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

Kontakt

Marcel Herter

Email: mh@herter-co.de

Tel.: +49 69 770 1991 10

Robin Hardt

Email: hardt@herter-co.de

Tel.: +49 69 770 1991 12

Herter & Co. GmbH

Guiollettstr. 54

60325 Frankfurt am Main