

Konsortialfinanzierung

Mehr Sicherheit und Flexibilität
durch strukturierte Finanzierungslösungen



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Konsortialfinanzierung für den Mittelstand

Vorteile, Anforderungen und Stolperstein

Der Konsortialkredit hat sich im Mittelstand etabliert. Dabei ist es doch ein Finanzierungsinstrument, welches ursprünglich auf Konzerne und DAX-Unternehmen zur Diversifikation ihrer Kapitalmarktfinanzierungen ausgerichtet war und entsprechend hohe Kreditvolumen vorausgesetzt hatte.

„Der Mittelstand mag Konsortialkredite“

(Quelle: Sparkassenzeitung Februar 2019)

Mittlerweile stellen syndizierte Kredite die zentrale Ankerfinanzierung vieler mittelständischen Unternehmen dar. Welche konkreten **Vorteile** bietet der Konsortialkredit dem Mittelstand?

- Höhere **Finanzierungssicherheit** gegenüber bilateralen Kreditstrukturen (Mehrheitsklausel)
- Längere **Laufzeiten** als bei nicht syndizierten Krediten und damit höhere Planungssicherheit
- Hohe **Flexibilität** hinsichtlich Einsatz und Ausgestaltung der Finanzierungsinstrumente
- Geringere **Komplexität** durch einheitliche Kreditklauseln, Covenants und Sicherheitenstellung (Parri Passu)
- Verbesserung des **Rating** durch Anerkennung als Liquiditätsreservelinie durch kreditgebende Banken und Versicherer
- Reduzierung des **administrativen Aufwandes** (nur ein Ansprechpartner, einheitliches Reporting)
- Relativ einfache und schnelle **Erweiterung des Bankkreises** durch standardisierte Verträge (LMA)

Insbesondere Unternehmen mit einer historisch gewachsenen und stark fragmentierten Finanzierungsarchitektur (sog. „Cocktail-Finanzierung“) können von der Stabilität und Planungssicherheit der konsortialen Struktur profitieren.



W&P-Empfehlung: Strukturierte Ausschreibung

Vorbereitung und Steuerung eines strukturierten Bieterprozesses durch einen unabhängigen Advisor verringert die Verhandlungsmacht der Banken und gewährleistet die Optimierung der laufenden Kreditkonditionen und Einmalgebühren.

Wer schon einmal die typischen Mechanismen bilateraler Finanzierer in **Krisenzeiten** kennengelernt hat, schätzt die Schutzfunktion des Regelwerks syndizierter Kredite vor dem sog. „Windhundrennen“ der Linienrückführung oder dem „Wettlauf“ nach freien Sicherheiten.

Angesichts eingetrübter Konjunkturaussichten streben aktuell viele Unternehmen eine vorzeitige Verlängerung ihrer Konsortialkredite an, um eine Refinanzierung zur „Unzeit“ zu vermeiden. Gerade in turbulenten Zeiten stellt eine langfristig gesicherte Finanzierung einen Wettbewerbsvorteil dar.

Welche **Anforderungen** müssen Sie für einen Konsortialkredit erfüllen?

- **Kreditvolumen:** ab 20-25 Mio. €, nach oben keine Grenzen
- **Rating:** keine spezifischen Bonitätsanforderungen, aber keine Sanierungsfälle für Neuengagements
- **Sicherheiten:** gute Bonitäten ohne Sicherheiten, Non-Investment Grade nur mit entsprechender Besicherung

Die Kreditsyndizierung kann aber auch **Schattenseiten** haben. Durch den Zusammenschluss zu einem Konsortium der Finanzierer stehen Sie quasi einem Verhandlungsmonopol gegenüber, was Ihre Möglichkeiten zur Optimierung der Konditionen einschränken kann. Darüber hinaus ist die Vertragsdokumentation deutlich umfangreicher als bei Standardkrediten, was auch zu höheren Einmalkosten führt.

Vorbereitung syndizierter Finanzierungen

Die erfolgskritischen Handlungsfelder

Die Umsetzung einer Konsortialfinanzierung, insbesondere die erstmalige Syndizierung, stellt **kein Tagesgeschäft** dar. Wir erbringen Ihnen insbesondere Mehrwert als Ihr kritischer Sparringspartner, bei der professionellen Aufbereitung Ihrer Unterlagen, bei der Auswahl der für Sie richtigen Banken und in der strukturierten Ausschreibung und Optimierung Ihrer Konditionen.



W&P-Empfehlung: „Club Deal“

Beim sogenannten Club Deal erfolgt die Konsortialfinanzierung mit einem eingeschränkten Bankenkreis. Häufig handelt es sich um die Haus- bzw. Kernbanken des Unternehmens. Hierdurch kann eine Zeit- und Kostenersparnis realisiert werden.



1 Zielsetzungen und Alternativen

- Klärung Ziele (Stabilität, Flexibilität, Laufzeit etc.)
- Verwendungszweck (Back-Up-Linien, Akquisition, Investition, Wachstum, Brückenkredit etc.)
- Alternative Finanzierungsinstrumente zur Zielerreichung
- Kosten-/Nutzen-Abwägung

2 Business Planung und Finanzierungskonzept

- Kritische Hinterfragung der zugrundeliegenden Prämissen
- Bankenfähigkeit, Stresstest und Szenarienbildung
- Integrierte GuV-, Cashflow- und Bilanz-Planung
- Ausgestaltung Teilkredite (Tranchen):
Term Loan (tilgend/endfällig), revolvingende Fazilitäten, Single/Multi Currency Loan, Avallinien etc.

3 Finanzierungsmemorandum

- „Visitenkarte“ zur Ansprache potenzieller Finanzierer
- Zusammenführung und Dokumentation sämtlicher notwendiger Daten und Informationen
- Schlüssige und attraktive „Debt Story“

4 Zusammensetzung Konsortium

- Ausgewogene Gläubigerstruktur
- „Club Deal“ vs. breite Syndizierung
- Lead-Rollen (Arrangeur, Konsortialführer und Facility Agent)

5 Optimierung Konditionen

- Einmalkosten (Arrangement und Participation Fee)
- Ausgestaltung und Höhe der Zinsmarge, Bereitstellungsgebühren
- Verlängerungsoptionen
- Ausschüttungsbeschränkungen
- Höhe der Baskets für außenstehende Finanzierungen
- Definition und Gestaltung Bandbreite Covenants
- Informationspflichten
- Minimum Hold Amounts, „Black List“ oder völliger Ausschluss Sekundärhandel
- Ausgestaltung MAC-Klauseln
- etc.

Unsere Vorgehensweise – Ihr Nutzen

Zielorientiert und praxiserprobt

Aus unserer langjährigen Praxis und unserem umfangreichen Kontaktnetzwerk heraus, kennen wir die **Erwartungen und Erfordernisse der Banken** bei Konsortialfinanzierungen. Wir unterstützen Sie in allen Phasen des Finanzierungsprozesses bis hin zu einem **erfolgreichen Vertragsabschluss**.



1. Vorbereitung

- Klärung Zielsetzungen, Alternativen, Kosten-/Nutzen-Abwägung
- Analyse des Geschäftsmodells, der finanziellen und wirtschaftlichen Ausgangssituation
- Aufnahme der vorhandenen Planungen und optional Überführung in ein integriertes Planungsmodell (LucaNet)
- Sofern erforderlich: Überarbeitung bzw. Detaillierung der Planung unter der Sichtweise eines Finanzierers, Szenarienbildung (Herstellung Bankenfähigkeit)
- Konzept zur konkreten Ausgestaltung des Finanzierungsstruktur
- Strategische Markt- und Wettbewerbspositionierung
- Dokumentation in einem Finanzierungsmemorandum, „Debt Story“



2. Auswahl, Ansprache und Verhandlung

- Anonyme Erstansprache potenzieller Finanzierer (Pre-Sounding)
- Vorauswahl potenzieller Finanzierer und Investoren (Long List)
- Ausschreibung, zeitlich parallele und diskrete Kontaktaufnahme (Short List)
- Unterstützung beim Informationsaustausch, Klärung von Rückfragen (Q&A)
- Vorbereitung und Unterstützung bei Management-Präsentationen
- Einholung, Vorprüfung und Unterstützung bei der wirtschaftlichen Bewertung von Angeboten (Term Sheet)
- Verhandlung und Optimierung der Konditionen



3. Vertragsabschluss

- Unterstützung bei Aufbau und Befüllung eines Datenraums
- Klärung von Rückfragen (Q&A)
- Vorschläge und Unterstützung bei der Auswahl von Rechtsberatern
- Unterstützung beim Abschluss eines Long Term Sheet mit Gremienzustimmung
- Unterstützung des mandatierten Rechtsanwalts bei der Vertragsgestaltung im Hinblick auf wirtschaftliche Aspekte zentraler Kreditklauseln

Ihre Herausforderungen sind unser Projektalltag

Ausgewählte Praxisbeispiele

Konsortialkredit Industriegüter zur Absicherung des Wachstumskurses

Branche/Umsatz:

- Industriegüter
- ca. 80 Mio. €

Zielsetzungen/Herausforderungen:

- Inhabergeführtes Unternehmen in zweiter Generationen
- Geplante Umsatzverdopplung im 3-Jahreszeitraum
- Hoher Capex- und Opex-Bedarf
- Bestehende Finanzierung umfasste ca. 70 bilaterale Kreditverträge
- Ziel war es, einen sicheren Finanzierungsrahmen für die Wachstumsphase aufzubauen unter Einbindung von Factoring

Ergebnis:

- Finanzierungsvolumen: ca. 40 Mio. €
- Debüttransaktion mit 3-jähriger Laufzeit und Verlängerungsoptionen
- Täglich rückführbar durch Unternehmen

Neuausschreibung Konsortialkredit Automotive zur Konditionenoptimierung

Branche/Umsatz:

- Automotive
- ca. 150 Mio. €

Zielsetzungen/Herausforderungen:

- Familienunternehmen, hochspezialisierter Tier 2 für elektronische Baugruppen
- Wachstum durch Booked Business
- Neuausschreibung der vorhandenen Konsortialfinanzierung mit deutlich erweitertem Rahmen und zusätzlich erlaubten Finanzierungskomponenten
- Ziel war es, die nächsten Jahre eine für das Unternehmen flexible und dennoch sichere Finanzierung aufzubauen
- Entlastung der kaufmännischen Bereiche

Ergebnis:

- Finanzierungsvolumen: ca. 60 Mio. € zzgl. Erhöhungsoptionen sowie erlaubte Finanzierung für Immobilien, Factoring, Leasing
- Laufzeit 5 Jahre mit anfänglicher Verlängerungsoption (1+1)
- Täglich rückführbar durch Unternehmen

Konsortialfinanzierung Technischer Großhandel zur Vorbereitung der Nachfolgelösung

Branche/Umsatz:

- Technischer Großhandel
- ca. 180 Mio. €

Zielsetzungen/Herausforderungen:

- Inhabergeführtes Unternehmen in der dritten Generation mit einem Gesellschafterstamm, Inhaber hat Stiftung für den Todesfall initiiert
- Wunsch zur finanziellen Absicherung der Übergangsphase auf Stiftung
- Ablösung der bilateralen Kreditlinien durch Konsortialfinanzierung mit zusätzlich erlaubten Finanzierungsbausteinen Factoring und Leasing sowie Erhöhungsoptionen für Akquisitionen
- Integration von mezzaninen Bausteinen zur Stärkung des Eigenkapitals aufgrund von hohen Steuerzahlungen und Investitionen

Ergebnis:

- Finanzierungsvolumen: ca. 50 Mio. €
- Konsortialkredit mit Laufzeit 5+1+1 Jahr (unternehmensseitiges tägl. Kündigungsrecht)
- 2 Mezzanine-Tranchen mit 5+7 Jahren Laufzeit

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stehen wir Ihnen für ein erstes Gespräch und einen Austausch zum Thema **Konsortialfinanzierung** zur Verfügung.

Unsere Ansprechpartner für Sie


Christian Groschupp

Leiter Competence Center Finance

Telefon: +49 (0)89 / 286 23 137

E-Mail: groschupp@wieselhuber.de

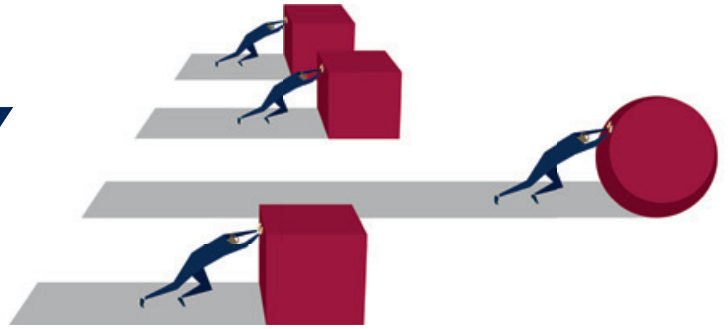

Volker Riedel

Partner und Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon: +49 (0)89 / 286 23 144

E-Mail: riedel@wieselhuber.de

Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Mergers & Acquisitions, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branche und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Kraftfeld Kunde, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

OPERATIONS

CORPORATE RESTRUCTURING

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

MERGERS & ACQUISITIONS

FINANCE

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de