



PRIVATE DEBT – ASSETKLASSE MIT POTENZIAL

Lesedauer: 4 Minuten

Als Finanzierungs- oder Anlageform hat „Private Debt“ deutlich an Aufmerksamkeit gewonnen. Es sind institutionelle und private Investoren, welche Fremdkapital für Unternehmen und Projekte bereitstellen und für die „Private Debt“ eine attraktive Alternative zu einer Anlage im Kapitalmarkt geworden ist. In diesem *aspekte*-Beitrag beleuchten wir die Ausgestaltungsformen und Erfolgsaussichten für Anleger.

Unternehmen benötigen regelmäßig Fremdkapital, um diverse Wachstums- und Restrukturierungsinitiativen zu realisieren. Dabei setzen sie auf zuverlässige Partner, die diesen Kapitalbedarf sicherstellen können. „Private Debt“ umfasst das weite Feld der Kredite, die nicht - wie beispielsweise börsennotierte Unternehmensanleihen - öffentlich gehandelt oder von Banken vergeben werden. Es handelt sich um illiquide, privat vergebene Fremdkapital- und Mezzanine-Finanzierungen. Da „Private Debt“ deutlich flexibler und unternehmensspezifischer ist, stellt diese Alternative vor allem für mittelständische Unternehmen, aber auch für Vorhaben, die in Form einer Projektfinanzierung realisiert werden, ein relevantes Element in der Finanzierung dar.

»Private Debt setzt auf kurze Entscheidungswege, um im Wettbewerb mit den Banken attraktivere Konditionen durchsetzen zu können.«

Rahmenbedingungen

Der steigende Marktanteil von „Private Debt“ wird unterstützt durch eine deutlich verstärkte Regulatorik im Bankenbereich. Die Banken sind häufig nicht in der Lage, zunehmend anspruchsvolle Kreditnehmer im internationalen Wettbewerb mit flexiblen und schnell umgesetzten Lösungen zu bedienen. „Private Debt“ setzt stattdessen auf kurze Entscheidungswege, um im Wettbewerb mit den Banken attraktivere Konditionen durchsetzen zu können. Endinvestoren dieser als „Alternative Investments“ eingestuft Finanzierungen sind überwiegend institutionelle Anleger wie Family Offices, Stiftungen, Pensionsfonds oder Versicherungen, welche z.B. bei großvolumigen Transaktionen wie im Infrastrukturbereich direkt Kredite vergeben oder sich indirekt über Fondsvehikel engagieren.

Rendite-Risiko-Profil

So vielfältig wie die Arten von Transaktionen, welche unter das Segment fallen, so unterschiedlich sind auch die Rendite-Risiko-Profile, die sich hier wiederfinden. Die meisten Arten von „Private Debt“ vereint jedoch, dass sie durch Illiquidität und eine vergleichsweise hohe Komplexität gekennzeichnet sind. Während die Illiquidität dazu führt, dass sich der Kreditgeber während der Laufzeit nicht oder nur bei begrenzter, individueller Nachfrage im Markt von einem

In *aspekte* bereiten die Wealth-Management-Kompetenzzentren gemeinsam mit Netzwerkpartnern Themen auf, die für Sie relevant sind.
www.berenberg.de/familyoffices



Von Andreas Schlüter, Corporate Banking / Institutionelle Kunden und Moritz Otterbach, Wealth Management, Berenberg

Unternehmer
Stiftungen

► Family Offices



Investment trennen kann, sorgt die Komplexität dafür, dass der Finanzierer ein hohes Maß an Strukturierungs-Know How und Flexibilität über die gesamte Kreditlaufzeit einbringen muss. Für diese Herausforderungen können Investoren jedoch eine deutliche Renditeprämie vereinnahmen, welche mehrere Prozentpunkte ausmachen kann und für professionelle Anleger eine der wichtigsten Gründe für die Attraktivität dieser Assetklasse ist. Auf die Komplexität kann durch die Einbindung der Expertise Dritter - meist in Form eines Portfoliomanagers - reagiert werden. Das Thema der Illiquidität ist vor einem Engagement in diesem Segment jedoch unbedingt zu berücksichtigen.

Deutliche Renditeaufschläge bei „Private Debt“

Ist die grundlegende Wahl für eine Investition in „Private Debt“ erfolgt, gibt es verschiedene Ansätze, aus dem vorhandenen Angebot die aus Rendite-Risiko-Aspekten interessantesten Investitionsmöglichkeiten zu selektieren.

Erfolgversprechend ist es dabei, sich auf Assetklassen zu fokussieren, bei denen „Private Debt“ dem Kreditnehmer strategische Vorteile bietet, für die er bereit ist, einen Zinsaufschlag zu zahlen und die Gewährung umfassender Sicherheitenstellungen zu akzeptieren. Hierzu zählen beispielsweise Super Senior-Tranchen. Große Debt-Fonds setzen sie bei Transaktionsfinanzierungen ein, um durch die gezielte Beimischung die Rendite zu steigern. Ausgestattet sind diese Kredite in der Regel mit einer vorrangigen Erlösverteilung bei der Rückzahlung bzw. im Verwertungsfall vor allen anderen Gläubigern.

Ein weiterer Ansatz, attraktive „Private Debt“-Angebote zu selektieren, ist eine Assetklasse auszuwählen, die nicht im Fokus einer großen Anzahl von Investoren steht, um so der Spirale von nachfragebedingt ständig steigenden Preisen bei sinkenden Renditen ausweichen zu können.

Ein gutes Beispiel hierfür ist der Bereich der Schiffshypothekenkredite, bei denen aktuell einige, ehemals große Schiffsfinanzierer bereit sind, sich aus strategischen Gründen von gesunden Engagements oder von Portfolios gemischter Qualität mit attraktiven Abschlägen zu trennen.

Auch besicherte Nachrang- (Junior Debt) oder Bauphasen-Finanzierungen von Projekten aus den Bereichen der Erneuerbaren Energien (Wind- und Solarkraftwerke) oder der Digitalen Infrastruktur (Glasfasernetze) weisen häufig ein hochattraktives Rendite-Risiko-Verhältnis auf, da sie bei den zu finanzierenden Projekten die Lücke zwischen niedrigverzinsten Bankkrediten und dem Eigenkapital der Projektentwickler schließen.

Häufig empfiehlt sich ein Engagement in „Private Debt“ mittels eines Fondsvehikels. Die Komplexität und die Notwendigkeit eines laufenden Managements hinsichtlich der einzelnen Kredite sprechen für diese Lösung. Dabei entscheidend: die Auswahl des richtigen Partners. Relevante Faktoren sind hierbei das Branchennetzwerk des Portfoliomanagers, da er über den Zugang zu attraktiven Projekten entscheidet, sowie natürlich die Expertise in dem jeweiligen Segment bzw. Finanzierungsinstrument. Auch ist es von Vorteil, mit einem Portfoliomanager zusammenzuarbeiten, welcher eine Banklizenz besitzt, da dieser als selbst hoch

Branchennetzwerk des Portfoliomanagers ist entscheidend



regulierter Anbieter auf die absehbar steigenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen für Investoren am besten vorbereitet ist.

Fazit

„Private Debt“ hat in den vergangenen Jahren zu Recht deutlich an Aufmerksamkeit gewonnen, da es beiden Seiten, Kreditgebern und –nehmern, eine Reihe von Vorteilen bietet. Investoren sind in der Regel an einer risikoadjustiert höheren Verzinsung ihres Kapitals interessiert, welche sie in ausgewählten Bereichen nachhaltig finden können.



BERENBERG

PRIVATBANKIERS SEIT 1590

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG. Die gemachten Angaben wurden nicht durch eine außenstehende Partei geprüft. Alle Aussagen basieren auf allgemein zugänglichen Quellen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit sämtlicher Angaben übernehmen wir keine Gewähr. Wir weisen ausdrücklich auf den angegebenen Bearbeitungsstand hin. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen.

Zur Erklärung verwendeter Fachbegriffe steht Ihnen auf www.berenberg.de/glossar ein Online-Glossar zur Verfügung. Die gewerbliche Nutzung in Form eines Nachdrucks, der – auch teilweisen – Vervielfältigung sowie der Weitergabe des Beitrages ist ohne unsere ausdrückliche schriftliche Genehmigung nicht gestattet.

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
Neuer Jungfernstieg 20
20354 Hamburg
Telefon +49 40 350 60-0
Telefax +49 40 350 60-900
www.berenberg.de
info@berenberg.de