



MÄRZ 2022

U.S. LOWER MIDDLE-MARKET DIRECT LENDING: EIN SICHERER HAFEN IN ZEITEN INSTABILER MÄRKTE



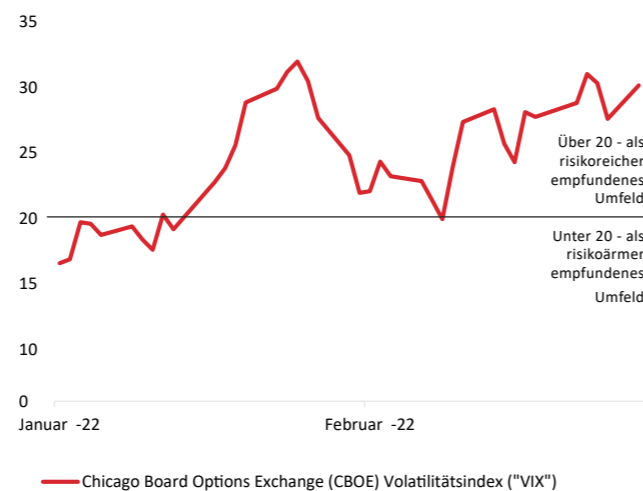
DIE PANDEMIE VERÄNDERT DAS WIRTSCHAFTLICHE UMFELD UND HEIZT DIE INFLATION

COVID-19 hat einen bedeutenden Wandel in der US-Wirtschaft ausgelöst und ein Umfeld geschaffen, das den Preisanstieg angeheizt und die Markterwartungen für die weitere Zinsentwicklung verändert hat. Die Aussicht auf eine anhaltende Inflation und eine restriktivere Haltung der Federal Reserve ("Fed") hat Auswirkungen auf die Anleger, da die Inflation die realen Renditen dämpft und steigende Zinssätze die Preise von Vermögenswerten, insbesondere von Finanzanlagen mit längerer Laufzeit, negativ beeinflussen.

Für Unternehmen ist die Inflation ein zweischneidiges Schwert. Sie fördert zwar häufig das Umsatzwachstum, da die Unternehmen die Preise für ihre Waren und Dienstleistungen anheben und sich einer robusten Nachfrage seitens der Verbraucher erfreuen, die

motiviert sind, heute Geld auszugeben, das morgen weniger wert sein wird, doch belastet sie auch die Ausgabenseite. Die Inflation erhöht die Kosten für Rohstoffe, treibt das Lohnwachstum an und führt häufig zu Zinserhöhungen durch die Fed, was sich in höheren Betriebs- und Finanzierungskosten für die Unternehmen niederschlägt. Für die Verbraucher sind Lohnerhöhungen eine willkommene Folge, aber wenn die allgemeine Inflation bei Waren und Dienstleistungen das Lohnwachstum übersteigt und steigende Zinssätze die Kreditkosten in die Höhe treiben, wird sich die US-Wirtschaft wahrscheinlich deutlich abkühlen. So ist eine moderate und stabile Inflation tendenziell positiv für die Wirtschaft und die Finanzanlagen, während ein sich rasch beschleunigendes Preisumfeld eher problematisch ist.

Zunehmende Volatilität trifft auf rückläufige Aktien- und Anleihemärkte¹



Da der US Verbraucherpreisindex ("CPI") im Januar 2022 um mehr als 7 % gestiegen ist und kaum Entspannung in Sicht ist, sind die Anleger vorsichtig geworden. Die Auswirkungen haben sich bereits auf den Finanzmärkten bemerkbar gemacht: Aktien und festverzinsliche Wertpapiere haben seit Jahresbeginn negative Renditen erzielt, und die Volatilität, gemessen am Chicago Board Options Exchange (CBOE) Volatility Index ("VIX"), ist Ende Januar auf über 30 gestiegen - was als ein Umfeld mit höherem

Risiko gilt. Direct Lending als größtes Segment im Corporate Private Credit Bereich kann Anlegern eine Absicherung gegen Inflation und steigende Zinsen bieten.

Bei Unternehmenskrediten und insbesondere bei Levered Loans handelt es sich nicht nur um Finanzinstrumente mit kürzerer Laufzeit (durchschnittlich zwei bis drei Jahre), sondern sie generieren in der Regel auch Zinserträge, die

mit zugrundeliegenden Referenzzinssätzen schwanken. Folglich schneidet die Anlageklasse der Leveraged Loans in Zeiten steigender Zinssätze im Allgemeinen besser ab als andere festverzinsliche Anlageklassen. Darüber hinaus bietet die Angebots- und Nachfragedynamik im Bereich von US Lower Mid Market Krediten eher die Möglichkeit, die Kreditbedingungen und -strukturen zu gestalten, verglichen mit der Wettbewerbsdynamik im US Upper Mid Market Segment. Daher können konstante Renditeaufschläge im Lower Mid-Market in Verbindung mit einem strengen Underwriting, längeren Transaktions- und Due Diligence Zeiträumen und einer konservativen Strukturierung, den Anlegern einen weiteren Schutz gegen reale Renditeeinbußen und Verluste bieten, die sich aus steigenden Inputkosten (Rohstoffe und Löhne) und/oder wirtschaftlichen Rezessionen ergeben, die durch zu aggressive Zinserhöhungen ausgelöst werden. Noch komplizierter wird das Bild durch die jüngsten geopolitischen Entwicklungen in der Ukraine, die angesichts der Bedeutung Russlands und der Ukraine für die Versorgung der globalen Rohstoffmärkte die Dynamik des Preisanstiegs noch verstärken werden.

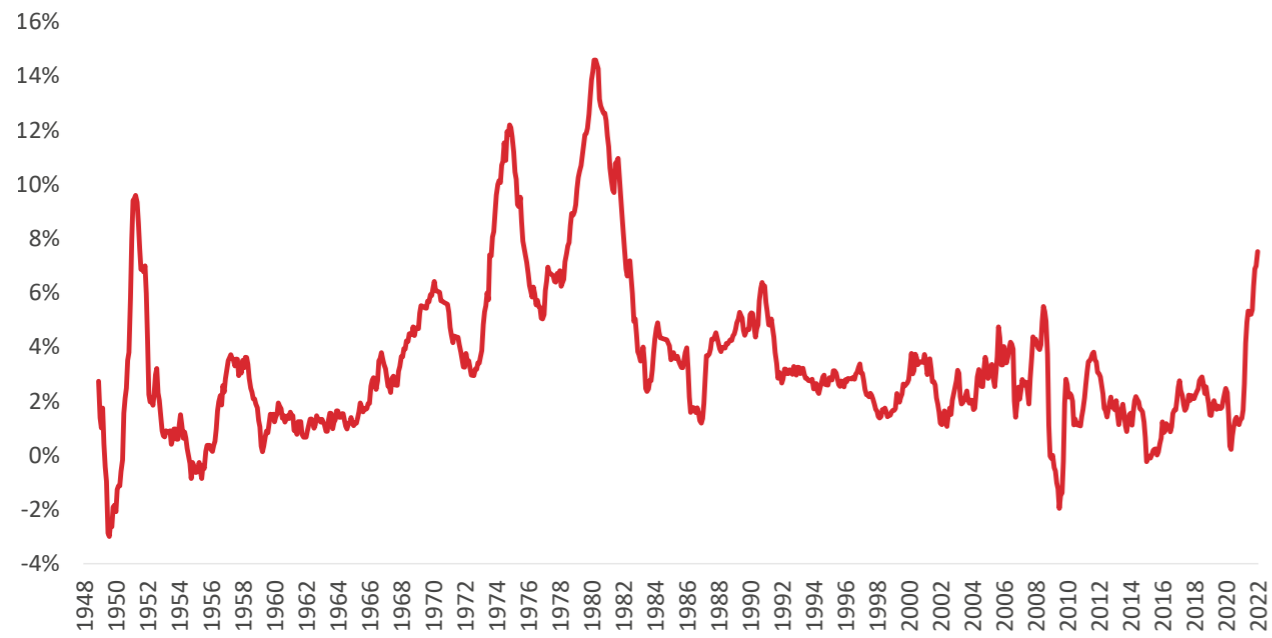
INFLATION UND STEIGENDE ZINSSÄTZE

Nach mehr als einem Jahrzehnt einer sehr lockeren Geldpolitik mehren sich die Anzeichen, dass die Fed bereit ist, die quantitative Lockerung zu beenden und die Zinsen zu erhöhen, um die Inflation und eine potenzielle Überhitzung der Wirtschaft zu bekämpfen. Eine Kombination aus Beschränkungen, die während der Pandemie auferlegt wurden, fiskalischen Impulsen, einer sich erholenden Wirtschaft und der Dynamik der globalen Lieferkette hat das CPI-Wachstum auf ein Niveau getrieben, das seit 40 Jahren nicht mehr erreicht wurde und weit über dem Ziel der Fed von 2 bis 3% liegt. Ursprünglich bezeichnete die Fed die erhöhten Inflationen als vorübergehend, doch der anhaltende Preisanstieg bei Waren und Dienstleistungen führte zu der Erkenntnis, dass die erhöhte Inflation wahrscheinlich länger als ursprünglich angenommen anhalten wird.

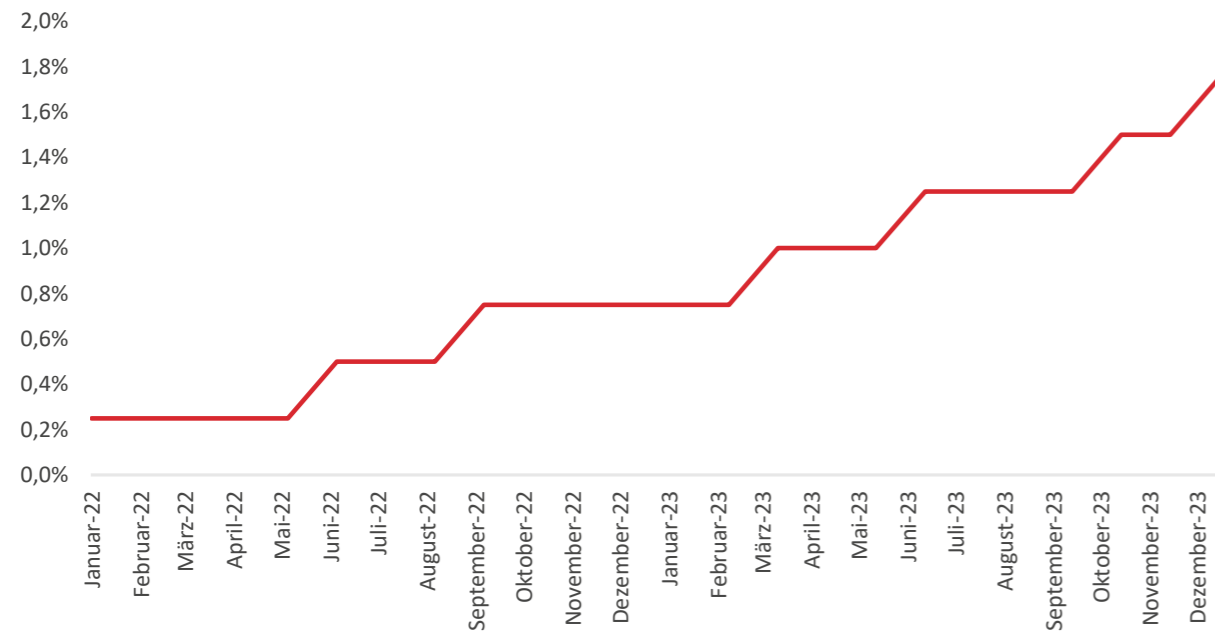
¹ Quelle: S&P Dow Jones Indices und Federal Reserve Bank of St. Louis. Jahresrenditen bis heute, Stand:28. Februar 2022.



Jährlicher U.S. Verbraucherpreisindex (Inflationsrate %) ²



Politische Zinssätze - Vorhersage ³



² Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Verbraucherpreisindex, Stand: Januar 2022

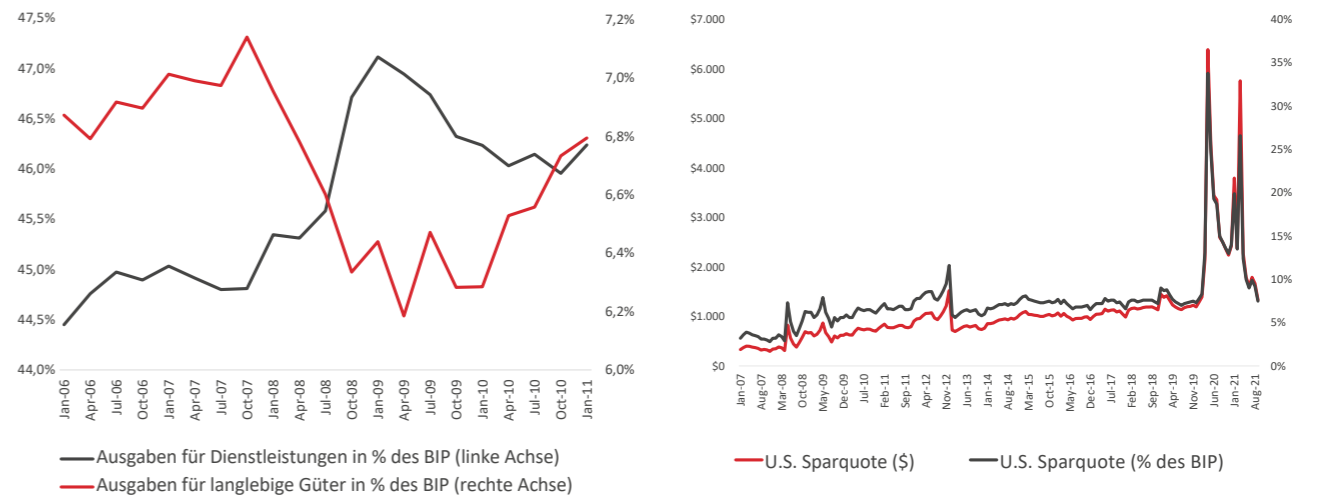
³ Quelle: Anmerkung: Der US-Leitzins ist die Obergrenze der Federal Funds Rate. Quelle: Fitch Ratings.

Einige der wirtschaftlichen Besonderheiten der Pandemie haben wahrscheinlich die frühen Perspektiven der Fed beeinflusst.

Die Verbraucher, die aufgrund von Lockdown Beschränkungen und auch nach deren Aufhebung nur begrenzte Möglichkeiten hatten, ihre überschüssigen Einnahmen für Reisen und Freizeitaktivitäten auszugeben, änderten ihre Kaufgewohnheiten drastisch. Online-Einkäufe und in geringerem Maße auch Einkäufe in Geschäften ersetzten weitgehend die Ausgaben für Restaurants, Konzerte, Filme und Urlaube und unterbrachen damit den seit Jahren anhaltenden Trend, dass US-Verbraucher mehr für Freizeitaktivitäten als für materielle Güter ausgeben. Erhebliche fiskalische Anreize durch verschiedene Wirtschaftshilfepakete wie das CARES-Gesetz (Corona Virus Aid Relief, and Economic Security) ließen die Sparquote der privaten Haushalte ebenfalls ansteigen, was die


Kaufkraft der Verbraucher erhöhte und den Konsum von Waren und Dienstleistungen zur Verschönerung des Eigenheims, zur Verbesserung der Arbeit im Home Office oder zur Förderung sozialer Aktivitäten weiter anheizte. In der Zwischenzeit gaben die Unternehmen viel Geld für Technologie und Hilfsmittel aus, um die Arbeit von zu Hause aus zu erleichtern oder die Büros umzugestalten, um ihren Mitarbeitern sicherere Arbeitsplätze zu bieten. Die Arbeitgeber sahen sich auch mit einer Belegschaft konfrontiert, die aufgrund von staatlichen Transferleistungen eine Zeit lang das gleiche oder mehr verdiente, wenn sie zu Hause blieb, als wenn sie zur Arbeit kam. Diese Dynamik trieb die Personalkosten in die Höhe, da höhere Löhne gezahlt werden mussten, um die Arbeitnehmer zur Rückkehr an den Arbeitsplatz zu bewegen, oder Überstunden an die vorhandenen Arbeitnehmer gezahlt wurden, um den Betrieb aufrechtzuerhalten.

Auswirkungen der globalen Finanzkrise 2008-2009 auf die Verbraucherausgaben ⁴



⁴ Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis, Reales Bruttoinlandsprodukt [GDPC1], Reale persönliche Verbrauchsausgaben: Langlebige Güter [PCEDGC96], Reale persönliche Konsumausgaben: Dienstleistungen [PCESC96], abgerufen von FRED. Persönliche Ersparnis, abgerufen von FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis





Das veränderte Konsumverhalten der Verbraucher hat auch die Lieferketten belastet. Die heutigen globalen Lieferketten sind so schlank und kapitaleffizient wie möglich gestaltet, mit Just-in-Time-Fertigung und -Versand, die an Echtzeit-Nachfragedaten gebunden sind. Die Verschiebung der Kaufgewohnheiten in Verbindung mit Unterbrechungen durch die Schließung von Produktionsanlagen in China und Südostasien (aufgrund strenger COVID-Abriegelungsprotokolle und Stromausfällen) sowie Personalknappheit und Infrastrukturmängel in den Häfen der Welt überforderten das System, verstärkten das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage und verursachten zusätzlichen Inflationsdruck.

Die Faktoren, die zum Anstieg der Inflation beitrugen, waren zwar beobacht- und vorhersehbar, doch hätte man davon ausgehen können, dass ihre Auswirkungen vorübergehender Natur sein würden. Mit der Zulassung von Impfstoffen und Behandlungstherapien, die den Verlauf und die Schwere von COVID-19-Infektionen verkürzten, wurde erwartet, dass sich die Wirtschaft wieder öffnen und das Leben zur "Normalität" zurückkehren würde. Die Verbraucher würden sich von den Produktkäufen abwenden und ihre Ausgaben wieder für Freizeitaktivitäten verwenden; die abflauenden Konjunkturprogramme würden die Nachfrage dämpfen, Arbeitskräfte wieder in den Arbeitsprozess zurückführen und die Verlangsamung des Wareneinkaufs in Verbindung mit der Aufstockung des Personals sowie Investitionen in die Logistikinfrastruktur würde die Überlastung der Lieferketten lindern. Stattdessen führten neue Varianten des Virus zu weiteren Beschränkungen, und die Verbraucher, die erneut nicht reisen konnten, verstärkten ihr bisheriges Verhalten. Viele Arbeitnehmer zogen es vor, ganz aus dem Berufsleben auszusteigen, weil sie kurz vor der Pensionierung standen, weil sie Angst hatten, sich zu infizieren, oder weil der ständige Wechsel zwischen Online- und Präsenzunterricht in den Schulen für viele berufstätige Eltern nicht mehr zu bewältigen war.

Die Fundamentaldaten deuten jedoch darauf hin, dass der Inflationsdruck mittelfristig nachlassen wird. Die demografische Situation in den USA bleibt unverändert, da ein großer Teil der Bevölkerung in eine Lebensphase hineinwächst, in der Sparen Vorrang vor Konsum hat. Der säkulare Trend, mehr für Freizeit als für materielle Güter auszugeben, bleibt ebenfalls intakt, und die nachhinkenden Versorgungsketten werden die nachlassende Nachfrage nach Gütern wahrscheinlich aufholen. Ein gewisses Maß an Lohninflation dürfte jedoch von Dauer sein, da dieselben demografischen Trends (alternde Bevölkerung, die sich dem Ruhestand nähert) in Verbindung mit einer geringeren Erwerbsbeteiligung und einer langsameren Zuwanderung zu einem geringeren Arbeitskräfteangebot führen werden. Trotz dieser Dynamik befindet sich die Fed in der schwierigen Lage, den Spagat zwischen nachlassender Nachfrage und kurzfristiger überhitzter Inflation zu schaffen, ohne die Wirtschaft in eine Rezession zu stürzen. Der Markt scheint zu glauben, dass die Fed in dieser Hinsicht hinter der Kurve zurückbleibt und dramatische Schritte unternehmen muss. Prognostiker gehen von zwei bis sieben Zinserhöhungen der Fed um jeweils 25 bis 50 Basispunkte (bps) im Jahr 2022 aus. Allerdings könnte die Krise in der Ukraine in naher Zukunft ein vorsichtigeres Vorgehen der Fed nahelegen. Die Anleger erwarten nun eine Zinserhöhung um 25 Basispunkte auf der für März anberaumten Sitzung der Zentralbanker, während sie zuvor mit einem drastischeren Schritt von 50 Basispunkten gerechnet hatten. Die größere Frage im Zusammenhang mit diesen Ungewissheiten ist, ob sie in der Lage sein wird, eine weiche Landung hin zu bekommen.

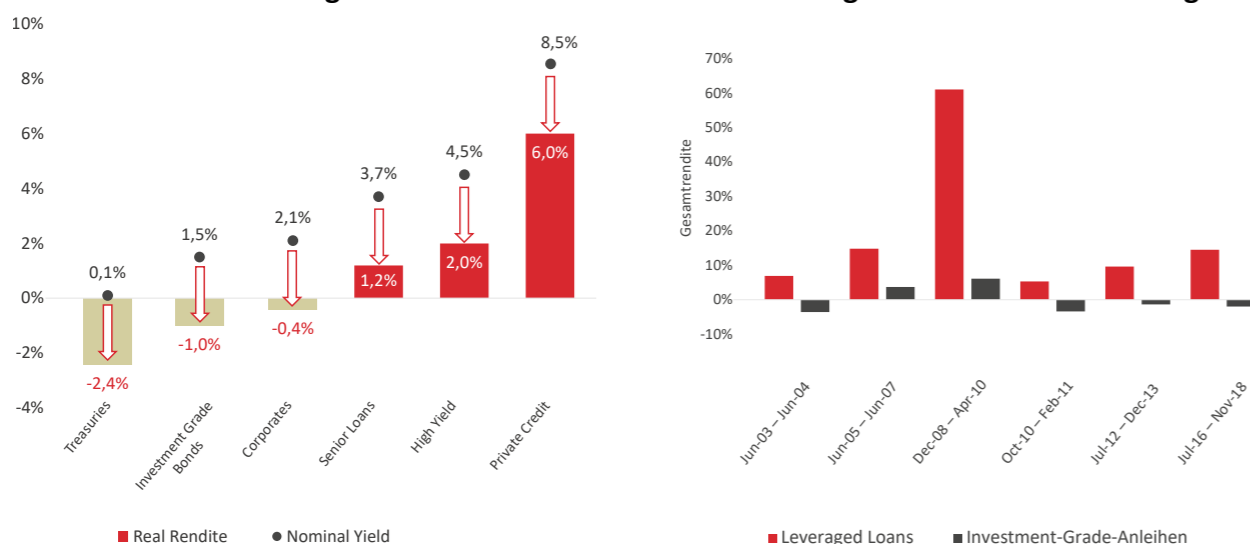
Man kann nicht wissen, was vor uns liegt, aber die Ungewissheit wird wahrscheinlich in den nächsten 12 bis 18 Monaten zu erheblichen Marktturbulenzen und Volatilität führen. Zu dieser Ungewissheit kommt noch das geopolitische Risiko hinzu, einschließlich der Invasion Russlands in die Ukraine und möglicherweise darüber hinaus, die die Inflation, vor allem bei den Energiekosten, weiter anheizen und die Weltwirtschaft erschüttern könnten.

DIRECT LENDING SCHNEIDET BEI STEIGENDEN ZINSSÄTZEN BESSER AB

Festverzinsliche Anlagen mit längerer Laufzeit, wie Investment-Grade- und hochverzinsliche Unternehmensanleihen, werden in einem inflationären Umfeld und bei steigenden Zinsen anfällig. Die realen Zinssätze (berechnet als nominale Zinssätze abzüglich der Inflation) werden durch die steigende Inflation unter Druck gesetzt, und höhere Marktzinsen führen zu einer Abwertung der Anleihen, da künftige Cashflows zu höheren Zinssätzen abgezinst werden, die für gleichwertige Emissionen auf dem Markt verfügbar sind. Darlehen mit

kürzerer Laufzeit (im Durchschnitt zwei bis drei Jahre) und Zinserträgen sowie einer variablen Verzinsung erzielen jedoch in einem Umfeld steigender Zinssätze im Allgemeinen eine bessere Wertentwicklung und bieten Anlegern möglicherweise eine attraktive Absicherung. Darüber hinaus bietet Direct Lending, der größte Teilbereich innerhalb des Corporate Private Credit Bereichs, im Vergleich zu ihren festverzinslichen Alternativen durchweg attraktive Renditen, was dazu beiträgt, die Auswirkungen der Inflation auf die realen Renditen auszugleichen.

Reale Renditen und steigende Zinsen sind eine Herausforderung für festverzinsliche Anleger ⁵



⁵ Quelle: Federal Reserve Bank of St. Louis, 5-Jahres-Breakeven-Inflationsrate [T5YIE], abgerufen von FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/T5YIE>, 2. Februar 2022. "Treasuries" wird durch den risikofreien Zinssatz dargestellt, "Investment Grade Bonds" wird durch den S&P 500 US Aggregate Bond Index dargestellt, "Corporates" wird durch den S&P 500 Investment Grade Corporate Bond Index dargestellt, "Senior Loans" wird durch den S&P/LSTA Leveraged Loan 100 Index dargestellt, "High Yield" wird durch den S&P 500 High Yield Corporate Bond Index dargestellt, Private Credit wird durch den Cliffwater Direct Lending Index dargestellt. Alle Daten beziehen sich auf den 30. September 2021. Fidelity Viewpoints, Investieren in Kredite: Leveraged Loans may offer higher yields and inflation protection, veröffentlicht am 13. September 2021. Investment-Grade-Anleihen, dargestellt durch den S&P US Aggregate Bond Index.

DIRECT LENDING IM LOWER MID-MARKET KANN ZUSÄTZLICHEN SCHUTZ FÜR ANLEGER BIETEN

Neben der Absicherung gegen Inflation und steigende Zinssätze können Direct Lending Investments im US Lower Mid-Market Anlegern zusätzlichen Schutz gegen mögliche negative Folgen des derzeitigen wirtschaftlichen Umfelds für Portfoliounternehmen bieten. Die Struktur des US Lower Mid-Market bietet Kreditgebern überzeugende Vorteile, darunter:

- Portfoliokonstruktion / Diversifizierung:** Der US Lower Mid-Market ist groß und stark diversifiziert. Ein wichtiger Faktor für die Kreditperformance ist der Aufbau eines diversifizierten Portfolios mit begrenzter Korrelation zwischen den einzelnen Krediten. Der aktuelle Inflationsschub hat sich nicht auf alle Branchen gleichermaßen ausgewirkt. Der Arbeitskräftemangel war beispielsweise in den Branchen am stärksten ausgeprägt, die gering qualifizierte Arbeitskräfte beschäftigen (verarbeitende Industrie, Lagerverwaltung usw.) und/oder in denen das Risiko einer Ansteckung mit dem Virus größer ist (Gesundheitswesen, Gastgewerbe, Freizeit, Restaurants usw.). Unternehmen, die ihre Waren im Ausland beschaffen, sind durch COVID-Ausbrüche und Energieengpässe (z. B. in China und Vietnam) sowie durch überlastete Häfen in Asien und Nordamerika mit Produktionsstillständen konfrontiert. Unternehmen, die bei der Herstellung ihrer Produkte auf Rohstoffe angewiesen sind, mussten feststellen, dass die Kosten für diese Rohstoffe sowohl aufgrund von Lieferengpässen als auch aufgrund von

Spekulationen gestiegen sind. Darüber hinaus könnte die Krise in der Ukraine diesen Anstieg der Rohstoffpreise noch verschärfen, da die Länder in dieser Region für die Versorgung der Weltwirtschaft mit einer breiten Palette von Rohstoffen von großer Bedeutung sind. Eine branchenübergreifende Diversifizierung und die Auswahl von Krediten werden die Auswirkungen von Inflation und anderen wirtschaftlichen Turbulenzen auf das gesamte Portfolio dämpfen. Für erfahrene Manager mit entsprechendem Marktzugang bietet der US Lower Mid-Market daher die Möglichkeit, attraktive Portfolios aufzubauen, die widerstandsfähiger gegen wirtschaftliche Erschütterungen sind.

- Underwriting/Strukturierung:** Ein erhebliches Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage im US Lower Mid-Market bietet Kreditgebern die Möglichkeit, den Investmentprozess, die Kreditbedingungen und die Strukturierung von Unternehmenskrediten wesentlich stärker zu beeinflussen. Für erfahrene Kreditgeber kann dies einen wichtigen Vorteil darstellen, wenn es darum geht, (i) Unternehmen zu identifizieren, die wahrscheinlich besser abschneiden als ihre Konkurrenten und widerstandsfähiger gegen wirtschaftliche Verwerfungen sind, sowie (ii) Kredite so zu strukturieren, dass sie den Kreditnehmern mehr Flexibilität bei der Bewältigung schwieriger Marktbedingungen bieten.





o **Kreditauswahl:** Längere Transaktionsprozesse im US Lower Mid-Market, die sich über mehrere Wochen bis Monate erstrecken, ermöglichen es den Kreditgebern, eine gründliche Prüfung vorzunehmen und - was besonders wichtig ist - das Underwriting jeder Investition zu validieren. Diese Dynamik hat sich im derzeitigen Umfeld als besonders hilfreich erwiesen, da der Zeitablauf es den Investitionsteams ermöglichte, im Rahmen der Due Diligence u. a. folgende Faktoren zu analysieren und bewerten: (i) die Fähigkeit des Managementteams und des Private Equity Sponsors, erhebliche Marktverwerfungen wie die der Pandemie zu bewältigen; (ii) die Marktposition des kreditnehmenden Unternehmens Preiserhöhungen weiterzugeben, um steigende Inputkosten und Löhne auszugleichen; (iii) die Fähigkeit des Unternehmens, in turbulenten Arbeitsmärkten Arbeitskräfte anzuziehen und zu halten; (iv) die Kostenstruktur des Unternehmens und die Fähigkeit, sich an verändernde Rahmenbedingungen anzupassen; und (v) die Fähigkeit, benötigte Vorprodukte rechtzeitig und kosteneffizient zu beschaffen, während die Lieferketten einem beispiellosen Gegenwind ausgesetzt sind.

o **Darlehensstrukturierung:** Die Wettbewerbsdynamik auf dem US Lower Mid-Market sorgt für konservativere Darlehensstrukturen, einschließlich: (i) niedrigere durchschnittliche Verschuldungskennziffern im Verhältnis zum EBITDA; (ii) größere Eigenkapitalpolster und niedrigere Beleihungsparameter; und, was besonders wichtig ist, (iii) die Einbeziehung beispielsweise von financial maintenance covenants. Während Maintenance Covenants im Core und Upper Mid-Market weitgehend aufgegeben wurden, sind sie im US Lower Mid-Market nach wie vor ein fester Bestandteil des Marktes. Maintenance Covenants können insbesondere wichtig sein um Kreditgebern

ein frühzeitiges Eingreifen zu ermöglichen, wenn das kreditnehmende Unternehmen in Schwierigkeiten gerät und den Kreditgebern mehr Freiheitsgrade bieten, wenn sie versuchen, das eingesetzte Kapital zu schützen oder die Rückflüsse für ihre Investoren im Falle eines Ausfalls zu maximieren. Darüber hinaus können Maintenance Covenants den Kreditgebern die Möglichkeit geben, die Kreditkonditionen anzupassen, wenn es zu Verwerfungen wie der COVID-19 Pandemie kommt, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass die Märkte derartige Risiken grundlegend neu bewerten.

• **ESG-Implementierung:** Während das Screening von Unternehmen nach ESG-Risiken von Kreditgebern seit langem als Risikomanagementinstrument eingesetzt wird, um Investitionen auszuschließen, ist die Verwendung von ESG-Aspekten als positiver Werttreiber ein sich entwickelndes und wichtiger werdendes Instrument für die Auswahl und das Underwriting von Kreditinvestitionen. Unternehmen mit vorteilhaften und sich verbessernden ESG-Profilen werden häufig mit einer verbesserten finanziellen Entwicklung, einer Ausweitung der Bewertungsmultiplikatoren und einem besseren Zugang zu den Kapitalmärkten belohnt. Dies wiederum verschafft diesen Unternehmen eine größere operative und finanzielle Flexibilität bei der Bewältigung schwieriger Marktbedingungen. Die Dynamik des US Lower Mid-Market bietet Kreditgebern die Möglichkeit, potenzielle Portfoliounternehmen nicht nur auf ESG-Attribute hin zu überprüfen, sondern auch ihren Einfluss geltend zu machen, um Managementteams und Private Equity Sponsoren zu motivieren, Strategien zur Verbesserung dieser Attribute nach Abschluss einer Transaktion umzusetzen und so widerstandsfähigere Portfolios aufzubauen. Bitte klicken Sie [hier](#), um unser kürzlich erschienenen Whitepaper zu diesem Thema zu lesen - The Evolution of ESG in Lower Middle-Market Direct Lending.



SCHLUSSFOLGERUNG

Das inflationäre Umfeld hat den Ansatz von Capital Dynamics bei der Kreditvergabe, dem Branchenfokus und/oder der Portfoliokonstruktion, nicht verändert, aber es hat die Wichtigkeit einzelner Aspekte im Due Diligence Prozess hervorgehoben und die Strukturierungsparameter des Private Credit-Teams beeinflusst. Wir haben unter anderem die Preiselastizität der Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen der Kreditnehmer, die Diversifizierung der Zulieferer, die Arbeitsverhältnisse/Umsatzstatistiken, die Flexibilität der Kostenstruktur usw. genauer unter die Lupe genommen. Die Grundprinzipien

der Kreditauswahl, der Strukturierung und der Portfoliokonstruktion sind jedoch nach wie vor entscheidend für den Anlageerfolg. Wir sind davon überzeugt, dass die Stärke unserer Multi-Strategy Private Markets Plattform, einschließlich einer differenzierten Origination Strategie und eines erheblichen Informationsvorsprungs im US Lower Mid-Market Bereich, es dem Capital Dynamics Private Credit Team ermöglicht attraktive Portfolien aufzubauen, die gegenüber Marktturbulenzen widerstandsfähig sind und im Laufe der Zeit eine überdurchschnittliche Performance erzielen werden.

AUTHORS



Jens Erberg
Managing Director
Co-Head of Private Credit

+1 212 798 3400
jernberg@capdyn.com



Klaus Gierling
Managing Director
Head of Business Development
DACH, Benelux and Nordics

+49 89 2000 418 13
kgierling@capdyn.com



Thomas Hall
Managing Director
Co-Head of Private Credit

+1 212 798 3400
thall@capdyn.com



Markus Langner
Managing Director
Business Development
DACH & Netherlands

+49 89 2000 418 14
mlangner@capdyn.com

ÜBER CAPITAL DYNAMICS

Capital Dynamics ist ein unabhängiger globaler Asset Manager mit Fokus auf Private Assets einschließlich Private Equity (Primaries, Secondaries, Co-Investments), Private Credit und Clean Energy. Das Unternehmen investiert seit über 30 Jahren in Private Assets mit einem Fokus auf das Mid-Market Segment. Die Private-Credit-Plattform von Capital Dynamics bietet maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für Private Equity finanzierte Unternehmen im Lower Mid-Market Segment.

Das Capital Dynamics Private Credit Team besteht aus mehr als zehn Spezialisten in New York, London und Zug und stützt sich auf seine umfassende Erfahrung bei Investitionen über die gesamte Kapitalstruktur und in einer Vielzahl von Branchen, um flexible, wertsteigernde Lösungen anzubieten, die auf die individuellen Bedürfnisse jedes Kreditnehmers zugeschnitten sind.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

“Capital Dynamics” umfasst die Capital Dynamics Holding AG und die mit ihr verbundenen Unternehmen.

Die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschließlich zu Informationszwecken und stellen weder eine Anlageberatung noch ein Verkaufsangebot oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar und dürfen nicht als solche angesehen werden. Ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung erfolgt gemäß einem von Capital Dynamics zur Verfügung gestellten Privatplatzierungsmemorandum. Niemand ist befugt, eine andere als die hierin enthaltene Aussage über die hierin enthaltenen Informationen zu machen, und auf eine solche Aussage, falls sie gemacht wurde, darf man sich nicht verlassen. Dieses Dokument ist streng vertraulich, nur für die Person bestimmt, an die es adressiert ist, und darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Capital Dynamics weder ganz noch teilweise (ob in elektronischer oder gedruckter Form) an andere Personen als den autorisierten Empfänger gezeigt, reproduziert oder weiterverteilt oder für einen anderen als den autorisierten Zweck verwendet werden.

Der Empfänger sollte den Inhalt dieses Dokuments nicht als Rechts-, Steuer-, Buchhaltungs-, Anlage- oder sonstige Beratung auslegen. Jeder Anleger sollte seine eigenen Erkundigungen einziehen und seine Berater in Bezug auf alle rechtlichen, steuerlichen, finanziellen und sonstigen relevanten Angelegenheiten im Zusammenhang mit einer Anlage in einen Fonds oder ein anderes Anlageinstrument konsultieren. Capital

Dynamics berät seine Kunden nicht in steuerlichen Angelegenheiten. Dieses Dokument ist nicht dafür gedacht oder geschrieben, und es kann von keinem Steuerzahler zum Zweck der Vermeidung von Strafen verwendet werden, die dem Steuerzahler gemäß den Steuergesetzen der jeweiligen Person auferlegt werden können. Bundes- und einzelstaatliche Steuergesetze sind komplex und ändern sich ständig. Der Empfänger sollte immer einen Rechts- oder Steuerberater zu Rate ziehen, um Informationen über seine individuelle Situation zu erhalten.

Bei der Erwägung alternativer Anlagen, wie Private-Equity-Fonds, sollte der Empfänger verschiedene Risiken in Betracht ziehen, einschließlich der Tatsache, dass einige Fonds: eine Hebelwirkung einsetzen und ein erhebliches Maß an Spekulation betreiben können, was das Risiko eines Anlageverlusts erhöhen kann; illiquide sein können; gesetzlich nicht verpflichtet sind, den Anlegern regelmäßige Preis- oder Bewertungsinformationen zur Verfügung zu stellen; komplexe Steuerstrukturen und Verzögerungen bei der Verteilung wichtiger Steuerinformationen beinhalten können; und oft hohe Gebühren verlangen, und in vielen Fällen sind die zugrunde liegenden Anlagen nicht transparent und nur dem Anlageverwalter bekannt. Jede derartige Anlage birgt erhebliche Risiken, einschließlich des Risikos, dass ein Anleger seine gesamte Anlage verliert.

Copyright © 2022 by Capital Dynamics Holding A.G. Alle Rechte vorbehalten.
Weitere Informationen finden Sie unter www.capdyn.com

KONTAKTE

NORTH AMERICA

Susan Giacin
North America
sgiacin@capdyn.com

EUROPE & AUSTRALIA

Klaus Gierling
DACH, Nordics & Benelux
kgierling@capdyn.com

Martine Sessin-Caracci
France
msessin-caracci@capdyn.com

Robert H. Berlé
Italy
rberle@capdyn.com

ASIA

David Jung
Korea, Hong Kong, Taiwan & Singapore
djung@capdyn.com

Carolyn Skuce
UK (LGPS) & Australia
cskuce@capdyn.com

Jean-Yves Lagache
France
jlagache@capdyn.com

Eiichiro Hara
Japan
ehara@capdyn.com

CapitalDynamics 
TRULY INVESTED.

www.capdyn.com



Birmingham | Dubai | Florida | Hong Kong | London | Luxembourg |
Milan | Munich | New York | Paris | San Francisco | Seoul | Tokyo | Zug