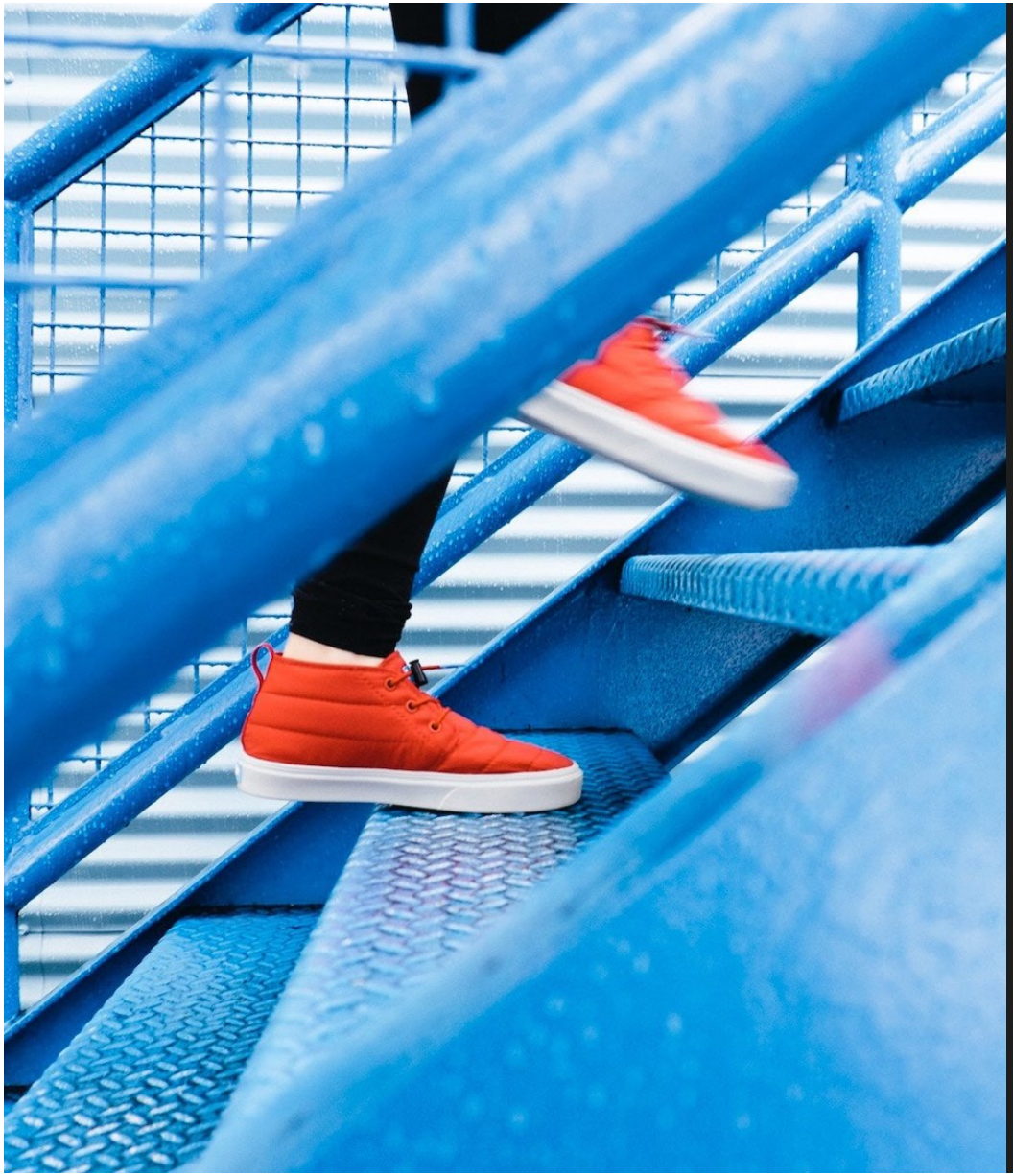


DEBTVISION

DIGITALISIERUNG & SCHULDSCHEINDARLEHEN.

TRANSFORMATIONSPROZESS EINES FINANZIERUNGS-SEGMENTS.

CREDITOR RELATIONS TAGUNG 2020
Christoph Steinbrich, Geschäftsführer DEBTVISION GmbH

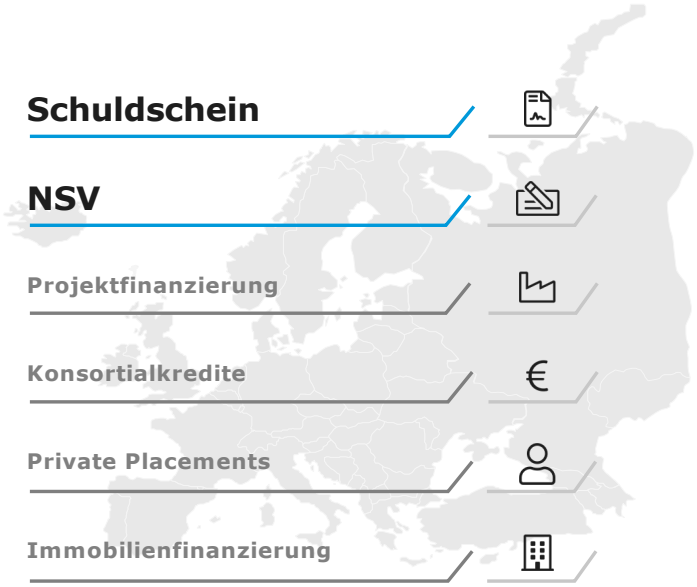
Frankfurt am Main
16. Januar 2020

DEBTVISION BRINGT DEN MARKT FÜR UNTERNEHMENSFINANZIERUNGEN IN DAS DIGITALE ZEITALTER.

UNSERE VISION.

Eine europäische, digitale Plattform für (Unternehmens-)Finanzierungen auf der Unternehmen effizient und direkt mit institutionellen Investoren zusammengebracht werden.

Wir starten auf der Plattform mit einem **ersten Marktplatz** für **Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen.**

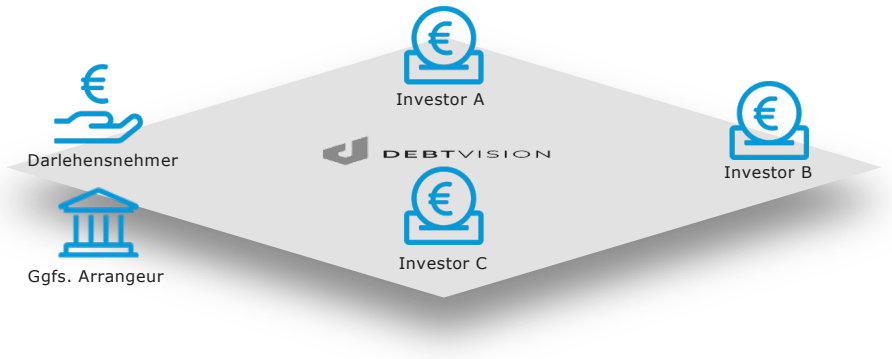


UNSER ANSATZ.

Auf der Plattform werden **Darlehensnehmer und Arrangeure direkt** mit professionellen **Investoren** zusammengebracht.

Darlehensnehmer und **Arrangeursbanken** können die Plattform umfassend für Ihre Transaktion nutzen – hierfür existieren **eigenständige Plattformrollen**. **Darlehensnehmer entscheiden eigenständig** ob und, wenn ja, welche **Bank zur Beratung hinzugezogen** werden soll.

DEBTVISION, ein **Gemeinschaftsunternehmen** von **Börse Stuttgart** und **LBBW**, betreibt die gleichnamige Plattform.



EIN JAHR DEBTVISION – AUF DEM WEG ZUR FÜHRENDEN PLATTFORM IM SCHULDSCHEINGESCHÄFT.

DEBTVISION

>300 INVESTOREN

sind auf der Plattform ongeboardet und können im Rahmen der Vermarktung angesprochen werden

Basler Kantonalbank · Die Haftpflichtkasse · Sparkasse · LBBW · L-BANK · Volksbanken Raiffeisenbanken

ZF · Porsche · BayWa · Dürr · Baden-Württemberg Ministerium für Finanzen · Schott · evotec · Fraport

44 TRANSAKTIONEN

vermittelt – begleitet durch Arrangeure (Arranged) oder in Eigenregie durch das Unternehmen selbst (Self-Arranged)

INVESTORENVERTEILUNG

reflektiert die Teilnehmer und die Struktur des heutigen Schuldscheinmarktes

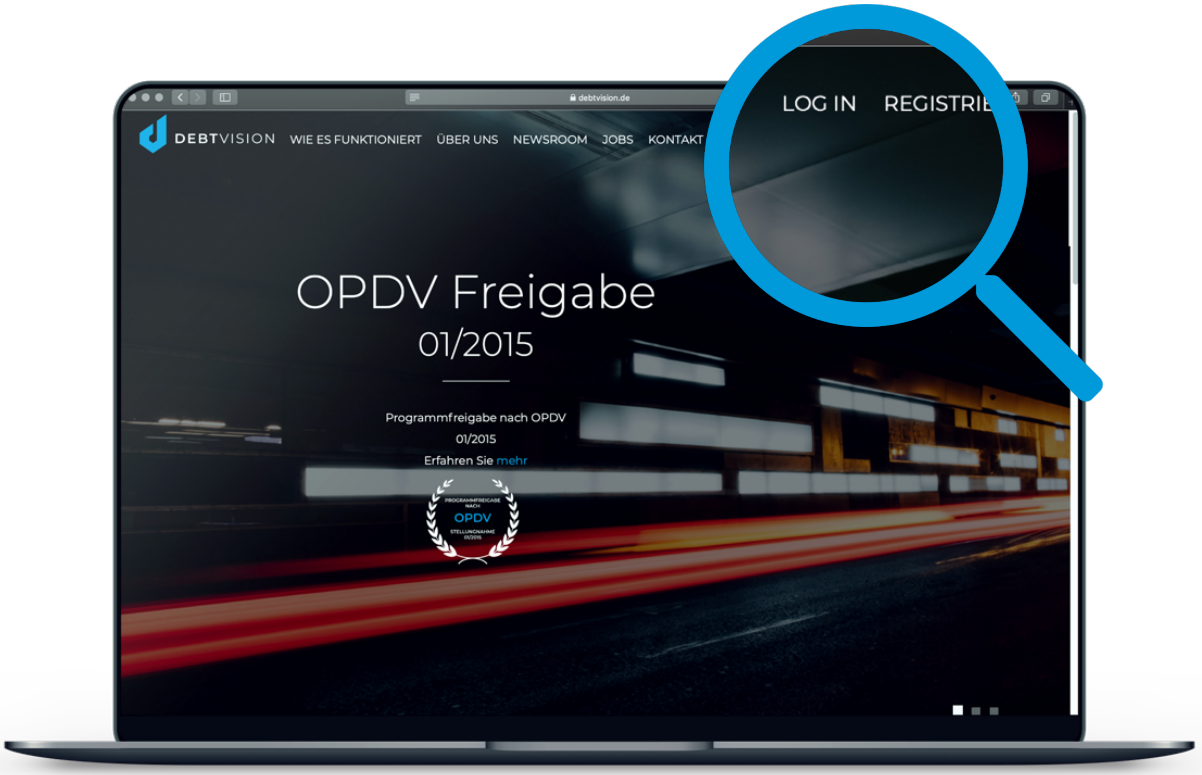
EUR 2,3 MILLIARDEN

Gesamtvolumen an Schuldschein- und Namensschuldverschreibungen

EUR 250 MILLIONEN

größte Einzelorder eines Investors auf DEBTVISION

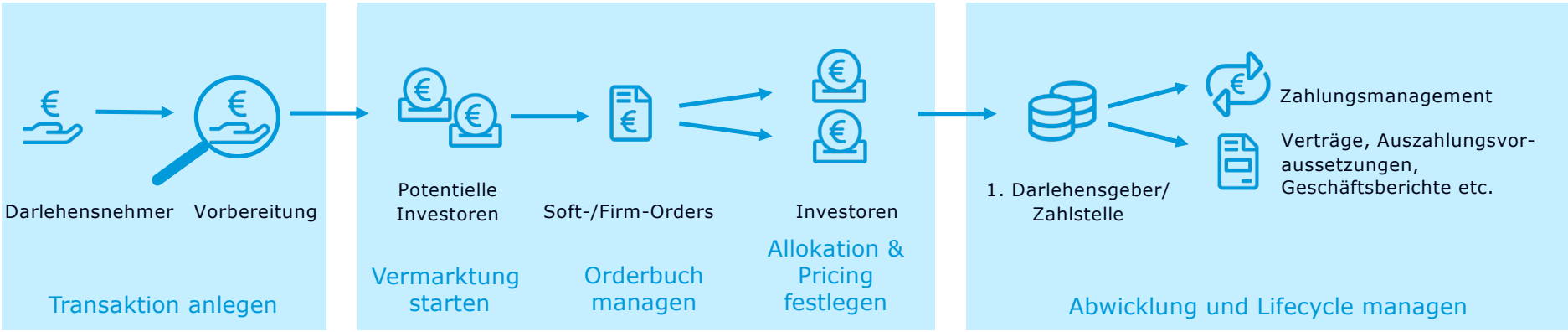
ÜBER DIE INTERNETPRÄSENZ VON DEBTVISION ERFOLGT DIREKT ONLINE DER ZUGRIFF AUF DIE PLATTFORM.



DEBTVISION ARBEITET AN DER E2E-DIGITALISIERUNG DES GESAMTEN SCHULDSCHEINPROZESSES.

DEBTVISION

PLATTFORMPROZESS AUF DEBTVISION.



HEUTIGER PROZESS.

Plattformtechnologie | Klassische Abwicklung

KÜNFTIGER PROZESS. EFFIZIENTER END-TO-END DIGITALISIERTER PROZESS

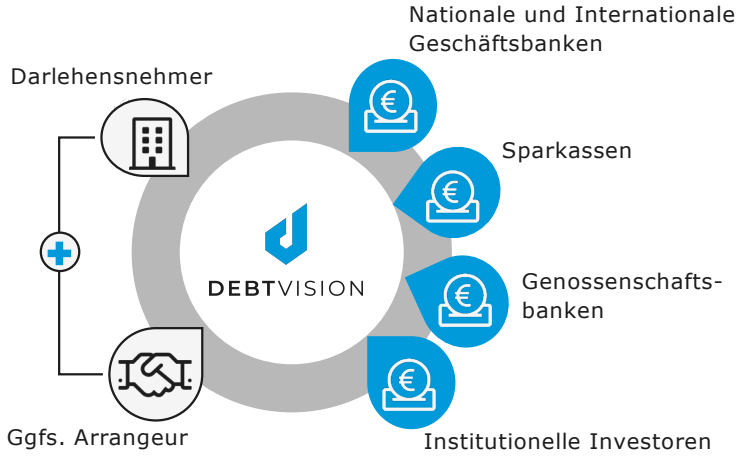
Plattformtechnologie in Verbindung mit Distributed-Ledger-Technologie

- Entfall papierhafter Zeichnungsscheine
- Elektronische Signatur von Verträgen (mit DocuSign und Bundesdruckerei)
- Einsatz der DLT / Tokenization
- Digitale Vermarktung und Kommunikation
- Entfall papierhafter Geschäftsbestätigungen

MIT DEBTVISION KANN DER DARLEHENSNEHMER SEINEN BERATUNGSUMFANG NACH SEINEN BEDÜRFNISSEN FREI WÄHLEN.

SELF-ARRANGED. **ARRANGED.**

VORBEREITUNG UND VERMARKTUNG



FUNKTION DEBTVISION

Über alle Transaktionsmodelle hinweg begleitet das erfahrene DEBTVISION Markets Team das Corporate-Treasury vor und während der Transaktion. Eine vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit mit Beratern / Arrangeuren ist gewährleistet.

DEBTVISION FLEXIBEL EINSETZEN.

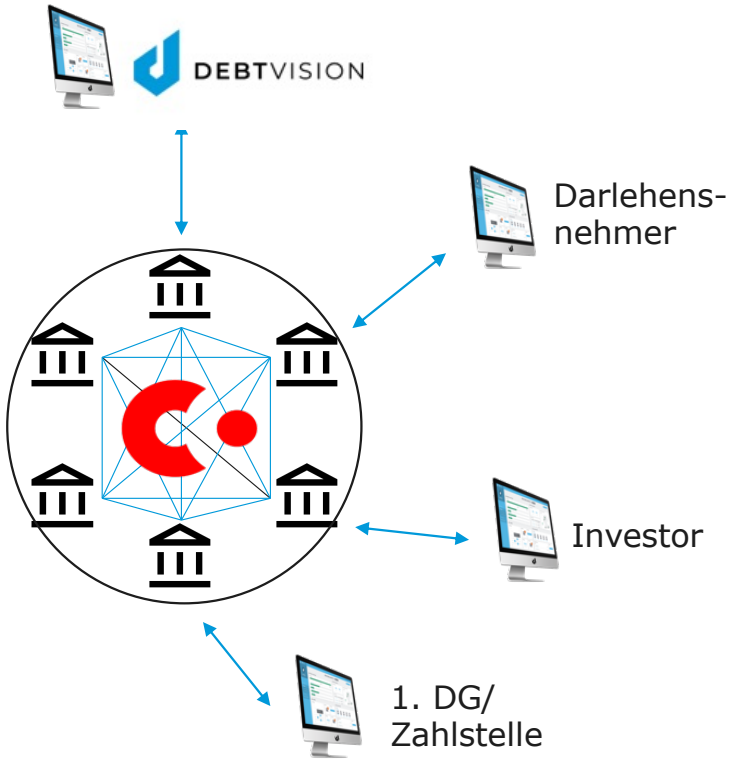
Debtvision erlaubt einen modularen Aufbau - genau des Leistungsspektrums aus Plattform und externer Services, den Sie als Darlehensnehmer benötigen.

VORBEREITUNG UND TRANSAKTION – SELF-ARRANGED – AUF DER PLATTFORM DEBTVISION.

BEISPIELHAFTE AUFGABENTEILUNG IM TRANSAKTIONSPROZESS.

Thema	Zuständigkeit		
	Unternehmen	DEBTVISION	Bank
EINMALIG: ONBOARDING UNTERNEHMEN			
Anlage des Unternehmens und der Benutzer, initiale Dealanlage	x	x	
DOKUMENTATION			
Termsheet	x	x	
SSD-Vertrag	x		1. DG / ZS
Zahlstellenvertrag			ZS
Legal Opinion	x		1. DG
VORBEREITUNG VERMARKTUNG MIT UNTERLAGEN			
Credit Research	x		Research
Organisation und Durchführung Investorencall	x	x	
Erstellung Investorenpräsentation	x		
VERMARKTUNG			
Investorenansprache		x	
Kommunikation mit Investoren	x		
Orderbuchmanagement	x	x	
Allokation	x		
Pricing	x		1.DG
ABWICKLUNG			
Dokumentation und Settlement			1. DG / ZS

DIE BLOCKCHAIN-TECHNOLOGIE IN KOMBINATION MIT DER E-SIGNATUR ERLAUBT VOLLSTÄNDIG AUF PAPIER ZU VERZICHTEN.



PROZESS & EFFIZIENZ.

Alle Geschäftsdaten und Verträge werden vollständig auf der Blockchain abgelegt – Verzicht auf papierhafte Prozesse

TECHNOLOGIE.

Corda bietet eine Lösung zur Wahrung des Bankgeheimnisses. Mit Corda werden Daten über eine gemeinsame Datenbasis ausgetauscht und validiert

ELEKTRONSICHE SIGNATUR.

SSD-Vertrag/Übertragungszertifikate werden außerhalb der DLT digital unterzeichnet und auf Corda hinterlegt

TOKEN.

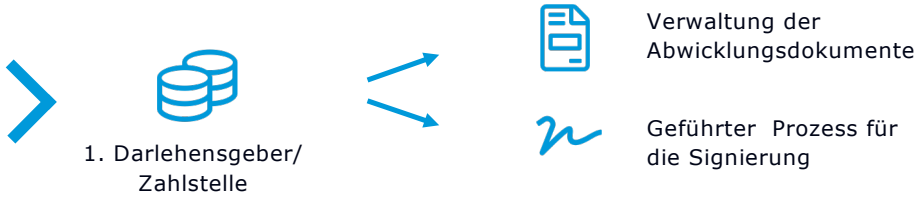
Dem SSD-Token kommt eine Beweisfunktion zu (keine Wertaufbewahrungsfunktion) – Zahlungen erfolgen auf konventionellem Überweisungsweg/keine Cryptocurrencies

DIE DLT ABWICKLUNGSPLATTFORM.

KLASSISCHE ABWICKLUNG.

- Abwicklungsdaten werden ausschließlich bankintern weitergegeben und verbucht.
- Abwicklungsdokumente werden teilmaschinell erstellt.
- Abwicklungsdokumente werden per E-Mail zur Verfügung gestellt.
- Der Unterzeichnungsprozess ist ein losgelöster Prozess der je Dokument mit Medienbrüchen erfolgt.

DLT ABWICKLUNGSPLATTFORM.



Übermittlung der finalen Transaktionsdaten an alle Vertragsparteien, sowie Abwicklung und Erstellung der Abwicklungsdokumente

IHR MEHRWERT.

Die finalen Transaktionsdaten können unveränderbar ohne Medienbruch und zeitliche Verluste an alle Transaktionsparteien verteilt werden. Über die Technologie können digital und teilweise automatisiert Dokumente generiert und zur Verfügung gestellt werden.

DIE ELEKTRONISCHE SIGNATUR.

KLASSISCHE SIGNIERUNG.

- Dokumente werden postalisch oder per E-Mail ausgetauscht.
- Jede signierende Partei muss das Dokument ausdrucken oder weitergeleitet bekommen, um die Signierung vorzunehmen.
- Der Postlauf verzögert den Prozess teilweise erheblich.

ELEKTRONISCHE SIGNIERUNG.

Elektronische Signierung aller Abwicklungsdokumente

Unterschiedliche Signierungsvarianten möglich, geführter sicherer Prozess, Signierung real-time möglich, Zertifikat für Signierung wird erstellt.

IHR MEHRWERT.

Für die digitale Integration der Abwicklungsdokumente ist es essentiell, die Dokumente elektronisch zu verarbeiten, auszutauschen und zu signieren. Durch die Einbindung einer bestehenden, etablierten Signierungslösung wurde eine schnelle und einfache Verarbeitung der elektronischen Signatur erreicht.

DEBTVISION.

DARLEHENSNEHMER.

Wählen Sie flexibel den für Sie richtigen Mix aus kosteneffizienter, digitaler Vermarktungsplattform und externen Services.

- Mehr Unabhängigkeit durch Arranged UND Self-Arranged
- Mehr Flexibilität und Effizienz
- Mehr Transparenz durch Single-Point-of-Information

INVESTOREN.

Ihr digitaler Zugang zum Schuldscheinmarkt und Single-Point-of-Information für Ihre Schuldscheintransaktionen.

- Näher am Darlehensnehmer und den beteiligten Parteien
- Mehr Effizienz und eine bessere Vernetzung
- Mehr Transparenz durch Single-Point-of-Information

ARRANGEURE.

Begleiten Sie Ihre Kunden bei dem digitalen Wandel als wichtiger Berater und Arrangeur direkt auf DEBTVISION und profitieren Sie von vielen Effizienzvorteilen in Ihrem Alltagsgeschäft.

- **Reduzierter administrativer Aufwand** in der Vorbereitung, Vermarktung und Abwicklung durch integrierte Kommunikations-, Datenraum- und Exportfunktionalitäten in Ihre Backend- und Zahlstellensysteme
- **Effizienzsteigerung** für arrangierende Banken durch eigenständiges Handeln der Investoren auf der Plattform
- **Mehr Transparenz** über die Transaktion reduziert den internen und externen Abstimmungsaufwand und erlaubt ein noch kundenorientierteres Handeln

Nutzen Sie DEBTVISION als weiteren Baustein bei der Digitalisierung Ihres Corporate Finance Geschäfts.

CASE STUDY
SELF-ARRANGED – DIE SSDs DER SCHOTT AG

DARLEHENSNEHMER	SCHOTT AG	
FORMAT	SCHULDSCHEINDARLEHEN	
TRANSAKTION 1	FEBRUAR 2019	
VOLUMEN	EUR 30 MIO.	
VERWENDUNG	ALLG. UNTERNEHMENSFINANZIERUNG	
LAUFZEIT	3 JAHRE	
KUPON	FESTSATZ	
ARRANGEUR	SELBST-ARRANGIERT	
TRANSAKTION 2	SEPTEMBER 2019	
VOLUMEN	EUR 50 MIO.	
VERWENDUNG	ALLG. UNTERNEHMENSFINANZIERUNG	
LAUFZEIT	4 JAHRE	5 JAHRE
KUPON	FESTSATZ	VARIABEL
ARRANGEUR	SELBST-ARRANGIERT	

- Nach 10 Jahren platziert der Spezialglashersteller wieder einen Schuldschein.
- Erstmals nutzte Schott bei der Vermarktung ihrer Transaktion den digitalen Vertriebsprozess über die Debtvision Plattform.
- Zusätzlich war Schott einer der ersten Darlehensnehmer auf Debtvision, die ihre Transaktion selbst arrangierten, d.h. ohne Mitwirkung eines Arrangeurs in der Vorbereitungs- und Vermarktungsphase.
- Aufgrund der sehr hohen Nachfrage von Investorenseite in beiden Transaktionen musste jeweils bereits nach zwei Tagen das Orderbuch – dreifach, bzw. mehr als zweifach überzeichnet – geschlossen werden.
- Presseecho:
  - SCHOTT platziert erfolgreich digitalen Schuldschein über DEBTVISION (Pressemitteilung von DEBTVISION und SCHOTT AG)
  - Schott-Treasurer - „Einige Banken haben sich gewundert“ (DerTreasurer Magazin 04/2019)
  - Dieter Worf: „Das zweite Mal fühlte sich schon fast wie ‚daily business‘ an.“

CASE STUDY
DER EXKLUSIVE SSD DER HETTICH HOLDING

DARLEHENSNEHMER	HETTICH HOLDING GMBH & CO. OHG
FORMAT	SCHULDSCHEINDARLEHEN
	NOVEMBER 2019
VOLUMEN	EUR 40 MIO.
VERWENDUNG	ALLG. UNTERNEHMENSFINANZIERUNG
LAUFZEIT	5 JAHRE 6 JAHRE 8 JAHRE 10 JAHRE
KUPON	FESTSATZ
AUSGESTALTUNG	EXKLUSIVE VERMARKTUNG ÜBER DEBTVISION
ARRANGEUR	LANDESBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

- Nach den Schuldscheintransaktionen in 2016 und 2017 platziert der Hersteller von Möbelbeschlägen wieder einen Schuldschein.
- Hettich mandatierte die Landesbank Baden-Württemberg und vermarktete die Transaktion exklusiv über die Debtvision Plattform.
- Fragen von Investoren wurden über die Nachrichtenfunktion der Debtvision Plattform gestellt. Mittels dieses effizienten Kommunikationsweges, konnte Hettich direkt und zeiteffizient mit den Investoren kommunizieren.
- Hettich hatte jederzeit einen transparenten Blick auf das gesamte Orderbuch und konnte den Aufbau des Buchs direkt mitverfolgen.
- Aufgrund der sehr hohen Nachfrage mussten einzelne Tranchen bereits wenige Tage nach Vermarktungsstart geschlossen werden. Auf der Basis einer mehrachen Überzeichnung und eines starken, granularen Buches, wurde das Volumen von angekündigten EUR 30 Mio. auf EUR 40 Mio. angehoben.

WAS SAGEN KUNDEN ÜBER DEBTVISION? ERFAHREN SIE MEHR UNTER UNSERER KAMPAGNENSEITE *#SEI**DABEI***.

DEBTVISION

www.debtvision.de/seidabei

DEBTVISION

WIR DENKEN FINANZIERUNG NEU.

CHRISTOPH STEINBRICH
GESCHÄFTSFÜHRER

+49 (0) 711 127 73110
+49 (0) 160 366 5564
christoph.steinbrich@debtvision.de