



TSI Special Training<sup>plus</sup>

## Die Verbriefung von Handelsforderungen – Eine Finanzierungsalternative für den Mittelstand

Mittwoch, 17. März 2010  
08.45–17.30 Uhr

True Sale International GmbH  
Mainzer Landstraße 51  
60329 Frankfurt am Main

In der aktuellen Diskussion um die „Kreditklemme“ gewinnen Finanzierungsalternativen zum klassischen Bankkredit an Bedeutung. Für den größeren Mittelstand kommt dabei die Verbriefung von Handelsforderungen in Frage. Für den mittelständischen Forderungsverkäufer stellt die Teilnahme an diesem Finanzierungsprogramm eine kostengünstige Möglichkeit der Diversifikation seiner Finanzierungsquellen und den Abbau der Abhängigkeit vom Bankkredit dar. In der Regel wird mit der Teilnahme an derartigen Programmen auch das eigene Forderungsmanagement verbessert.

### Themenschwerpunkte

- Die rechtlichen Anforderungen an die Verbriefung derartiger Forderungen
- Die Voraussetzungen, die das finanzierende Unternehmen erfüllen muss
- Vertrags- und Transaktionsstrukturen, die diesen Programmen zugrunde liegen
- Konkrete Projektplanungen und Umsetzungen
- Die bilanziellen Fragen beim finanzierenden Unternehmen und der Bank
- Die neuen Anforderungen für derartige Verbriefungsprogramme aus dem neuen § 18a KWG (Umsetzung CRD)

### Zielgruppe

- Firmenkundenberater aus Banken und Sparkassen
- Mitarbeiter von Verbriefungsabteilungen in Banken
- Leiter Finanzen und ihre Mitarbeiter aus größeren mittelständischen Unternehmen
- Betriebswirtschaftliche Berater aus den Unternehmensverbänden
- Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachanwälte
- Aufsichtsbehörden
- Fachjournalisten

## Agenda

- 8.45–9.00 Uhr **Registrierung und Kaffee**
- 9.00–9.10 Uhr **Begrüßung durch die TSI**
- Vorstellung der Referenten
- 9.10–10.00 Uhr **Grundlegender Überblick über die ABCP-Programme zum Ankauf von Handelsforderungen**  
Ralf Engel, Capital Markets Trading ABS Transactions, DZ Bank AG
- grundlegende Funktionen
  - Marktgröße
- 10.00–10.30 Uhr **Kaffeepause**
- 10.30–12.45 Uhr **Fallstudie: Verbriefung von Handelsforderungen am Beispiel der Georgsmarienhütte**  
Dr. Dietmar Helms, Partner, Baker & McKenzie LLP  
Thomas Lühr, Prokurist, Leiter Finanzen, Georgsmarienhütte Holding GmbH  
Volker Meissmer, Leiter Verbriefung, LBBW
- Interessen und Motive des Unternehmens
  - Voraussetzungen, die die Georgsmarienhütte erfüllen musste
  - Herausforderungen und Schwierigkeiten
  - Umsetzungsplanung
  - Vorliegende Erfahrungen
  - Rechtliche Voraussetzungen
- 12.45–14.15 Uhr **Mittagspause**
- 14.15–15.15 Uhr **Bilanzielle Fragen beim finanzierenden Unternehmen und bei der Bank nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz**  
Peter Flick, Partner, PricewaterhouseCoopers AG
- 15.15–15.40 Uhr **Kaffeepause**
- 15.40–16.40 Uhr **Neue Anforderungen für derartige Verbriefungsprogramme aus dem neuen § 18a KWG bei der Bank und beim Unternehmen**  
Dr. Michael Frese, Vorsitzender TSI-Verbriefungsforum, stellvertretender Chefsyndikus Helaba  
Dr. Oliver Kronat, Partner, Clifford Chance
- 16.40–17.00 Uhr **Schlusswort und Verabschiedung durch die TSI**
- ab 17.00 Uhr **Gemeinsamer Umtrunk**

Jeder Teilnehmer erhält ein  
Teilnahme-Zertifikat

## Referenten



Ralf Engel ist Senior Strukturierer für Verbriefungstransaktionen in der DZ BANK und verantwortlich für die kundenseitige Beratung bei forderungsbasierten Finanzierungen und für die Arrangierung sowie Strukturierung von Verbriefungstransaktionen mit Schwerpunkt auf Handels- und Leasingforderungen. Mit über 10 Jahren Berufserfahrung auf dem Gebiet der Forderungsverbriefung verfügt Ralf Engel über tiefes Methodenwissen und umfangreiche praktische Erfahrung in der Umsetzung von Verbriefungstransaktionen insbesondere im Bereich der Verbriefung von deutschen und europäischen Leasingforderungen wie auch im Bereich mittelständischer Forderungsverbriefung.



Zusammen geht mehr.



Peter Flick ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und leitet als Partner den Servicebereich Structured Finance bei PricewaterhouseCoopers. Beratung und Prüfungen rund um strukturierte Finanzierungen sind hierbei der Schwerpunkt seiner Tätigkeit. Im Verbriefungsbereich erstreckt sich die Expertise von Peter Flick auf alle Stufen des Verbriefungsprozesses – vom Aufsetzen der Struktur bis zur Berichterstattung. Er verfügt über langjährige praktische Erfahrungen in der nationalen und internationalen Rechnungslegung aus der Prüfungs- und Beratungspraxis mit dem Schwerpunkt Finanzinstrumente.



Dr. Michael Frese wechselte im Januar 2006 als stellvertretender Chefsyndikus zur Helaba. Dort verantwortet er u. a. die rechtliche Begleitung von Securitisation- und Kapitalmarkttransaktionen sowie die rechtliche Strukturierung des Derivategeschäfts. Zuvor war Dr. Michael Frese bei der DZ BANK AG im Investmentbanking (ABS-Strukturierung) sowie als Internal Counsel tätig. Vor seinem Wechsel zur DZ BANK AG hat Dr. Michael Frese bei Gleiss Lutz als Rechtsanwalt M & A-Transaktionen betreut.



Dr. Dietmar Helms ist als Rechtsanwalt im Bereich des Bankrechts spezialisiert auf Structured Finance und Asset Backed Securitisations. Er ist Mitglied der deutschen Banking & Finance Gruppe von Baker & McKenzie und berät Banken und Großunternehmen in Fragen des Bank-, Gesellschafts- und Kapitalmarktrechts. Die Praxis-schwerpunkte von Herrn Dr. Helms liegen in den Bereichen Verbriefungen & Strukturierte Finanzierungen, allgemeines Bank- und Finanzrecht, Akquisitionsfinanzierung, Projektfinanzierung, Derivate & Finanzprodukte.





Dr. Oliver Kronat berät Banken, Finanzdienstleister, Leasinggesellschaften und Treuhänder im Bereich der strukturierten Finanzierung und Verbriefung (u.a. von Leasing-, Handels-, Darlehensforderungen und Grundvermögen). Dr. Oliver Kronat ist Berater der True Sale Initiative und auch als Steuerberater zugelassen.

**C L I F F O R D  
C H A N C E**



Thomas Löhr ist Prokurist und Leiter Finanzen der Georgsmarienhütte GmbH und seit 2003 Geschäftsführer der GMH Finance GmbH. Des Weiteren war er als Prokurist und später als Leiter im Bereich der Firmenkundenbetreuung der Bankgesellschaft Berlin AG und in verschiedenen Bereichen des Firmenkundengeschäfts der BfG Bank AG Siegen und Hannover tätig.



Volker Meissmer ist Leiter Securitizations der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Nach Tätigkeiten im Firmenkreditbereich und der Betreuung institutioneller Großkunden bei einem der Vorgängerinstitute der LBBW übernahm Herr Meissmer Anfang 1998 den Aufbau eines Kompetenz-Centers für Asset-Backed Finanzierungen. Angesiedelt am Hauptsitz in Stuttgart ist Herr Meissmer für Origination und Strukturierung von ABS-Transaktionen für sämtliche Kunden der LBBW sowie Bilanzaktiva zuständig. Er führt einen Titel als Diplom-Sparkassenbetriebswirt der Deutschen Sparkassen-Akademie in Bonn.



Das Training wird moderiert und veranstaltet durch die TSI.

## Anmeldung Per Fax an 069 2992-1717

**JA**, ich nehme am „TSI Special Training<sup>plus</sup> – Die Verbriefung von Handelsforderungen“ am 17.03.2010, von 08.45 Uhr bis 17.30 Uhr, in den Geschäftsräumen der True Sale International GmbH in 60329 Frankfurt am Main teil.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Training beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Trainingsunterlagen 885 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung sowie eine Rechnung und eine Anfahrtsbeschreibung zum Veranstaltungsort. Bei Absagen, die in den letzten 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn bei uns eingehen, berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Gleiches gilt für die Nichtteilnahme an der Veranstaltung. Ein Ersatzteilnehmer kann im Verhinderungsfall selbstverständlich benannt werden. Die Teilnehmerzahl für jedes TSI Special Training<sup>plus</sup> ist auf 15 Personen begrenzt.

**NEIN**, ich nehme am „TSI Special Training<sup>plus</sup>“ nicht teil.

\_\_\_\_\_  
Anrede/Titel/Vorname/Name

\_\_\_\_\_  
Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Position

\_\_\_\_\_  
Bereich

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
Ort und PLZ

\_\_\_\_\_  
Telefon/Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail



\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Rechnungsanschrift (falls abweichend)

**Ansprechpartner**  
True Sale International GmbH  
Evelyne Denis  
Mainzer Landstraße 51  
60329 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 (0)69 2992-1744  
Telefax: +49 (0)69 2992-1717  
evelyne.denis@tsi-gmbh.de

Bitte senden Sie das ausgefüllte Formular per Fax an +49 (0)69 2992-1717 oder per Post an True Sale International GmbH, Mainzer Landstraße 51, 60329 Frankfurt am Main. Vielen Dank!