



Berenberg Growth Credit

Juni 2026



Wichtige Hinweise

Bei dieser Information handelt es sich um eine Pre-Marketingmitteilung. Diese Information richtet sich ausschließlich an Kunden der Kundengruppe »Professionelle Anleger«. Bei dieser Information und bei Referenzen zu Emittenten, Finanzinstrumenten oder Finanzprodukten handelt es sich nicht um eine Anlagestrategieempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 34 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 oder um eine Anlageempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 35 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 jeweils in Verbindung mit § 85 Absatz 1 WpHG. Als Marketingmitteilung genügt diese Information nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen. Diese Information soll Ihnen Gelegenheit geben, sich selbst ein Bild über eine Anlagemöglichkeit zu machen. Es ersetzt jedoch keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung. Ihre Anlageziele sowie Ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Aufgrund unserer gesetzlichen Informationspflicht möchten wir Sie darauf hinweisen, dass dieses unverbindliche Angebot kein Angebot oder Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen oder Aktien eines AIF / RAIF darstellt. Die dargelegten Informationen sollten nicht als zuverlässig erachtet werden, da sie unvollständig sind und noch geändert werden können. Eventuell beschriebene Produkte oder Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen verteilt werden. Diese Information wurde weder durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch durch andere unabhängige Experten geprüft. Die zukünftige Wertentwicklung eines Investments unterliegt unter Umständen der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des Anlegers abhängig ist und sich zukünftig ändern kann. Renditen von Anlagen in Fremdwährung können aufgrund von Währungsschwankungen steigen oder sinken. Mit dem Kauf, dem Halten, dem Umtausch oder dem Verkauf eines Finanzinstruments sowie der Inanspruchnahme oder Kündigung einer Wertpapierdienstleistung können Kosten entstehen, welche sich auf die erwarteten Erträge auswirken. Maßgeblich für eine Entscheidung an dieser Investition sind ausschließlich die Anlegervereinbarung nebst Allgemeinen und Besonderen Anlagebedingungen, das Informationsdokument gemäß § 307 KAGB sowie der Zeichnungsschein (nachfolgend zusammenfassend »Verkaufsunterlagen«). Im Rahmen des Pre-Marketings wird vornehmlich das Anlagekonzept eines noch nicht gegründeten Fonds beworben. Eine Anlageentscheidung kann auf Basis der zur Verfügung gestellten Dokumente nicht getroffen werden. Wir verweisen hier auf die Regelungen zu Artikel 28-1 des Gesetzes vom 12. Juli 2013 über die Verwalter alternativer Investmentfonds in konsolidierter Fassung vom 2. August 2021 sowie den Regelungen zu Pre-Marketing Vertrag. Während des Pre-Marketings dürfen die Informationen, die die Universal-Investment-Luxembourg S.A. oder der Vertragspartner den potenziellen professionellen Anlegern vorlegt: (a) nicht ausreichen, um den Anlegern die Möglichkeit zu geben, in einen bestimmten AIF / RAIF zu investieren, (b) nicht aus Zeichnungsscheinen oder ähnlichen Dokumenten bestehen (unabhängig davon, ob es sich um einen Entwurf oder eine endgültige Fassung handelt) und (c) nicht in der endgültigen Form von Gründungsunterlagen, Prospekten oder Angebotsunterlagen eines noch nicht aufgelegten AIF bestehen. Entwürfe der Gründungs- und/oder Angebotsunterlagen können potenziellen Anlegern vorgelegt werden, sofern diese Entwürfe keine ausreichenden Informationen enthalten, die es den Anlegern ermöglichen, eine Anlageentscheidung zu treffen, und deutlich darauf hinweisen, dass sie kein Angebot oder eine Aufforderung zur Zeichnung des AIF / RAIF darstellen und dass man sich auf die darin enthaltenen Informationen nicht verlassen kann, da sie unvollständig sind und sich ändern können. Die Geschäftsanschrift der Vertriebsstelle lautet: Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG (Berenberg), Überseering 28, 22297 Hamburg. Bei einem Fondsinvestment werden stets Anteile an einem Investmentfonds erworben, nicht jedoch ein bestimmter Basiswert (z.B. Aktien an einem Unternehmen), der vom jeweiligen Fonds gehalten wird. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen basieren entweder auf eigenen Quellen des Unternehmens oder auf öffentlich zugänglichen Quellen Dritter und spiegeln den Informationsstand zum Zeitpunkt der Erstellung der unten angegebenen Präsentation wider. Nachträglich eintretende Änderungen können in diesem Dokument nicht berücksichtigt werden. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, auf solche Änderungen hinzuweisen und/oder eine aktualisierte Information zu erstellen. Wichtige Hinweise und Informationen zu Index- und Marktdaten finden Sie unter <https://www.berenberg.de/rechtliche-hinweise/lizenzhinweise/>. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Zur Erklärung verwandter Fachbegriffe steht Ihnen auf www.berenberg.de/glossar ein OnlineGlossar zur Verfügung. Das in dieser Unterlage verwendete Bildmaterial dient ausschließlich zu illustrativen Zwecken. Es stellt keinen Bezug zu spezifischen Produkten, Dienstleistungen, Personen oder tatsächlichen Situationen her und ist nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlungen zu verstehen. Datum 12.06.2026.

Allgemeine Chancen & Risiken¹

Bei den durch den Fonds vergebenen Finanzierungen besteht aufgrund der Nicht-Börsennotierung bzw. des Nicht-Handelns an geregelten Märkten eine stark eingeschränkte Liquidität. Deshalb kann eine mögliche Veräußerung der Darlehen zum oder vor Laufzeitende schwierig oder teuer sein und langsam vorangehen.

Zu den mit einer Investition in Fremdkapitalinstrumente verbundenen Risiken gehört zunächst das Risiko des teilweisen oder vollständigen Verlustes durch verminderte Zahlungsfähigkeit bis hin zur Insolvenz des Schuldners bzw. durch eine möglicherweise Nicht-Werthaltigkeit bzw. Nicht-Durchsetzbarkeit etwaiger Sicherheiten.

Darüber hinaus können dem Fonds in einer solchen Situation über den Betrag der noch ausstehenden Forderungen hinausgehende zusätzliche Kosten, etwa durch gerichtliche Auseinandersetzungen, Zwangsvollstreckungsmaßnahmen oder sonstige Maßnahmen drohen. Realisieren sich eines oder mehrere dieser Risiken, kann dies dazu führen, dass die Rückflüsse an die Anleger geringer als erwartet ausfallen bzw. ausbleiben und darüber hinaus zum teilweisen oder vollständigen Verlust der Investition in den Fonds führen.

Der Fonds steht nicht unter Aufsicht der CSSF. Der Fonds unterliegt spezifischen regulatorischen Anforderungen, die je nach Investor von diesem zu werten sind. Potenzielle Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen können bspw. zu abweichenden Investment-Einschätzungen und/oder zur Unattraktivität des Investments unter Berücksichtigung individueller Klassifizierungen für einzelne Investoren führen. Risiken aus der Beteiligung an Finanzierungen für Unternehmen: Da der Teilfonds im Falle einer Abtretung die Finanzierung erwirbt, die Finanzierung direkt selbst vergibt bzw. im Falle der Unterbeteiligung wirtschaftlich an den vom Portfolio Manager ausgereichten Finanzierungen partizipiert, trägt er auch alle Risiken bezogen auf die Rückzahlung der Finanzierungen. Diese hängen von der Bonität der Schuldner und damit letztlich von deren Entwicklungen ab. Die Risiken der zu finanzierenden Unternehmen sind vielfältig und hängen von unterschiedlichen Faktoren, z.B. Branche, Absatzmärkte, Art und Größe des Schuldners, Herkunftsland, ab. Es besteht das Risiko, dass es dem zu finanzierenden Schuldner nicht möglich ist, das Darlehen zurückzuzahlen und er insolvent wird. Realisiert sich dieses Risiko, kann dies zu einem teilweisen oder vollständigen Ausfall des Darlehensrückzahlungsanspruchs oder der Zinszahlung führen.



Wesentliche Chancen & Risiken¹






Chancen

- Vermögenserhalt, vor allem erzielt durch regelmäßige Zinserträge sowie Strukturierungsgebühren
- Generierung der Zielrendite nach Kosten bei einer angestrebten, (halb)jährlichen Ausschüttung
- Die vollständige Rückführung des investierten Kapitals spätestens zum Laufzeitende des Fonds.
- Verbesserung des Rendite-/Risikoprofils durch ein aktives Management bei der Kreditvergabe sowie partielle Teilhabe am Eigenkapitalwert durch Equity Warrants

Risiken

- Teilweiser oder vollständiger Verlust durch verminderte Zahlungsfähigkeit bis hin zur Insolvenz des Schuldners
- Nicht-Werthaltigkeit bzw. Nicht-Durchsetzbarkeit etwaiger Sicherheiten im Falle eines Zahlungsausfalls
- Auf Grund der Nicht-Börsennotierung bzw. des Nicht-Handelns an geregelten Märkten besteht eine stark eingeschränkte Liquidität

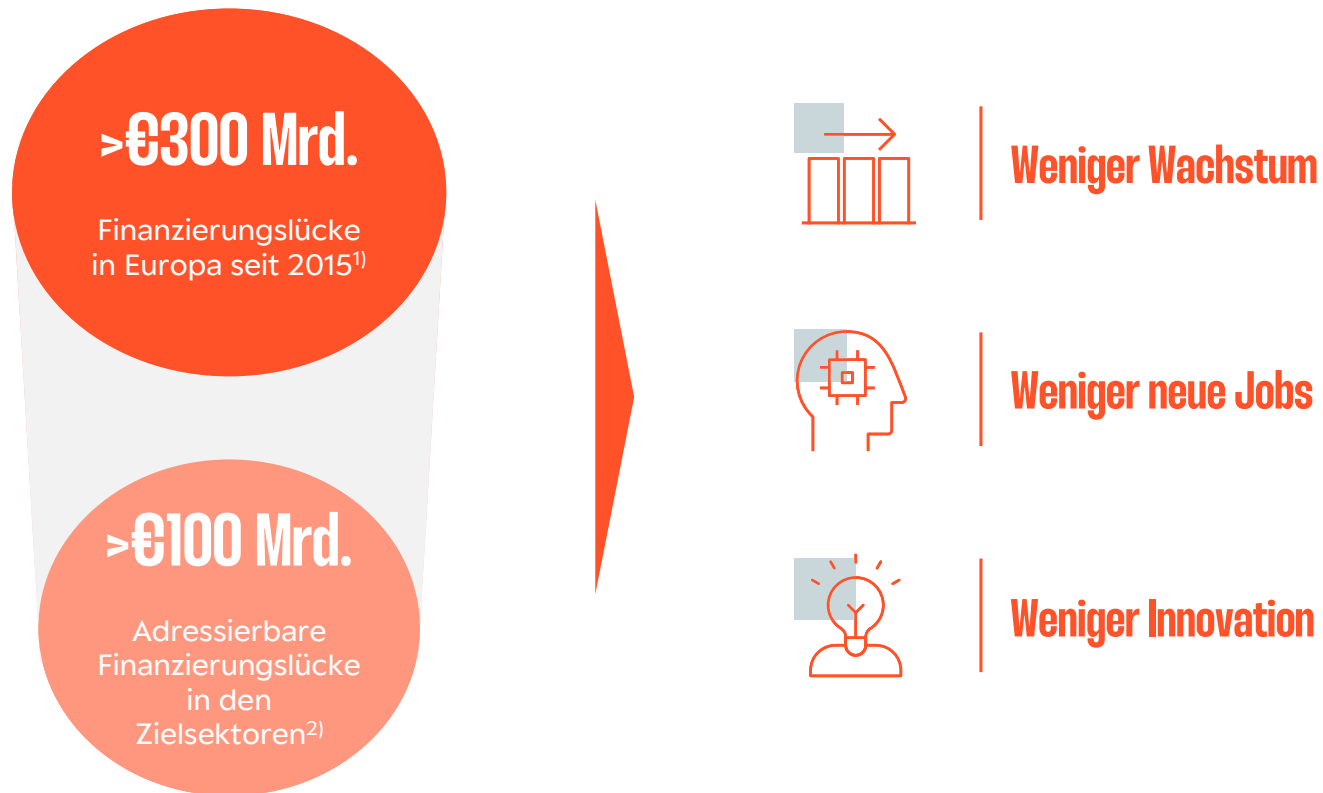
Growth Credit als strategisches Element in der Unternehmensentwicklung

Phase eines Unternehmens	 Pre-Seed / Seed	 Early Stage	 Late Stage / Pre-IPO	 Mature / Reife
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> • Proof of Concept • Entwicklung/Prototyp • Produkt-/Marktanpassung 	<ul style="list-style-type: none"> • Product-Market Fit • Markteintritt • Kundengewinnung 	<ul style="list-style-type: none"> • Wachstum • Skalierung • Internationalisierung 	<ul style="list-style-type: none"> • Profitabilität • Effizienzsteigerung • Dividendenstrategie
Kapitalbedarf ¹	● ○ ○ ○ ○	● ● ○ ○ ○	● ● ● ● ○	● ● ● ● ●
Risikophase ¹	● ● ● ● ●	● ● ● ● ○	● ● ● ○ ○	● ● ○ ○ ○
Primäre Kapitalquellen	<ul style="list-style-type: none"> • Gründerkapital • Business Angels • Förderprogramme 	<ul style="list-style-type: none"> • Venture Capital Fonds • Acceleratoren • Venture Debt 	<p>Potenzielle Finanzierungslücke </p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kapitalmarkt • Bankkredite • Private Equity Fonds

Unternehmen, die		
nicht in das Kreditprofil regulärer Kreditgeber fallen	eine nicht oder minimal verwässernde Kapitalquelle suchen	Finanzmittel für nachhaltiges, deutlich zweistelliges Wachstums benötigen

Wachstumsunternehmen in Europa sind mit einer strukturellen Finanzierungslücke von >€300 Mrd. konfrontiert

Marktpotenzial von Wachstumskapital

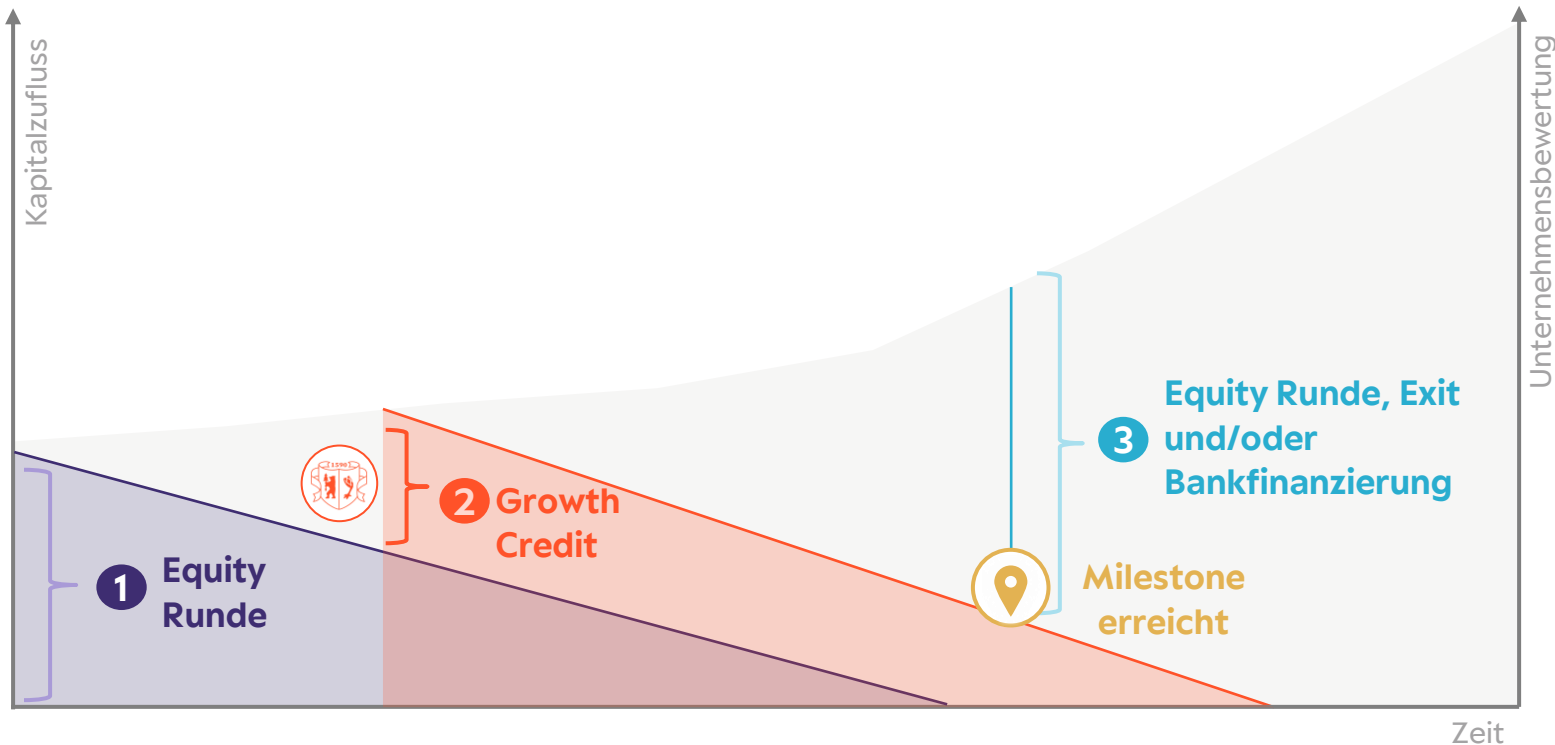


- Die Finanzierungslücke wächst, da die Beschleunigung der Innovationszyklen (z. B. KI, 3D-Druck, Biowissenschaften) die Nachfrage nach Wachstumskapital erhöht
- Die Kapitalknappheit bremst die globale Technologieführerschaft und das allgemeine Produktivitätswachstum von Europa
- Der Zugang zu alternativen Kreditanbietern, z. B. Kreditfonds oder dem Nordic-Bondmarkt, wird durch Markttransparenz und kulturelle Barrieren erschwert
- Häufig verlegen Wachstumsunternehmen ihren Sitz in die USA, wo Finanzierungen in späteren Phasen leichter verfügbar sind

¹ Quellen: www.stateofeuropeantech.com, atomico, dealroom.com und crunchbase, Stand 2024. Anm.: Das Funding Gap wird abgeleitet aus dem Wachstumskapital, das seit 2015 dem europäischen Markt fehlt – weil zu wenig Start-ups Wachstumsfinanzierungen erhalten haben, ² Bei der adressierbaren Finanzierungslücke ist unsere Annahme, dass für 1/3 der Wachstumsunternehmen Fremdkapitallösungen geeignet sind inkl. SaaS/Software, Healthtech/Biotech, Deep Tech/AI, Clean/Climate Tech.

Growth Credit ermöglicht unternehmerische Freiheit & strategischen Fokus

Rolle von Growth Credit im Finanzierungsmix (simplifiziert)






- Unternehmen nutzen Wachstumskapital als strategisches Werkzeug zur Erreichung von Meilensteinen (z. B. neue Märkte, Roll-ups, Tech Capex)
- Beispielhafte Use Cases:
 - Geographische Expansion (mit begleitender oder ohne Equity Runde)
 - Bridge-to-Profitability
 - Runway Extension vor Exit/PE-Investment
- Growth Credit ermöglicht Bestandsinvestoren, zu einer höheren Bewertung neues Equity einzusammeln oder eine günstigere Langfristfinanzierung zu erhalten

Finanzierung neu gedacht – Schnell. Klar. Maßgeschneidert.

01 Geografischer Fokus



02 Selektion der Unternehmen¹⁾

 Zweistellige Wachstumsraten	 Nicht-zyklische Branchen	 Wiederkehrende stabile Umsätze	 Innovations- oder Marktführerschaft
--	--	---	--

03 Branchenauswahl¹⁾

 Technologie / Medien / Telekom	 Business- / Financial Services	 Gesundheit	 Industrie-technologie
---	--	---	--

04 Finanzierungs-lösungen¹⁾

ARR-Finanzierung	Asset-Backed-Finanzierung	Finanzierung organischen Wachstums	M&A-Finanzierung
------------------	---------------------------	------------------------------------	------------------

Growth Credit

Kreditvolumen
EUR 5-40m

Umsatz (wiederkehrend)
> EUR 10m

LTV
Max. 50% (20% bei Asset light)

Rang
Erstrangig besichert

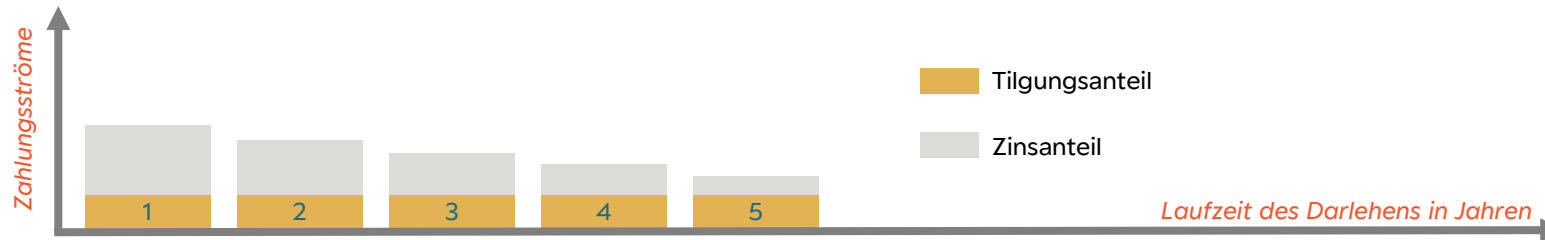
Kreditlaufzeit
rd. 1-5 Jahre

Kostenstruktur
Kombination aus Zins und Erfolgsbeteiligung

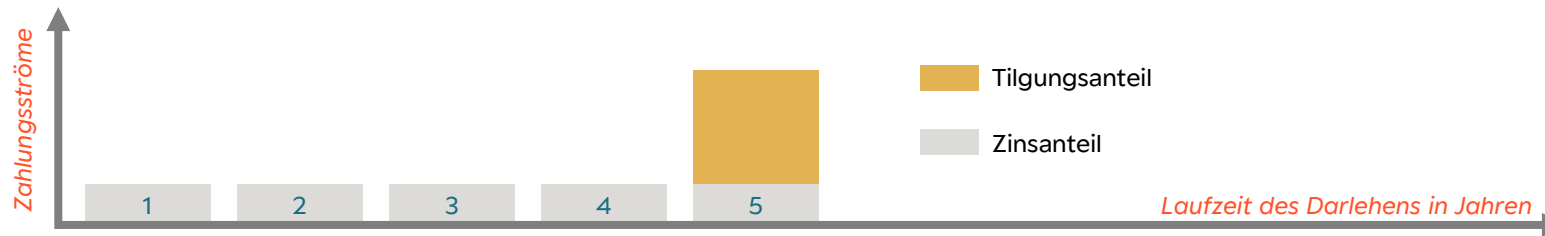
Sparringspartner
Board Observer (optional)

Individuelle Gestaltung einer Wachstumsfinanzierung

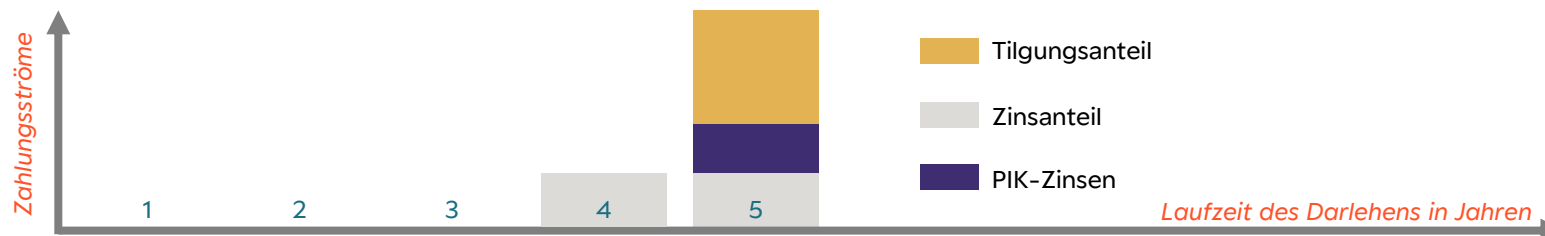
Option 1: Tilgungsdarlehen (TLA)



Option 2: Endfälliges Darlehen (TLB)



Option 3: Kapitalisiertes Zinsmodell (Payment-in-Kind)

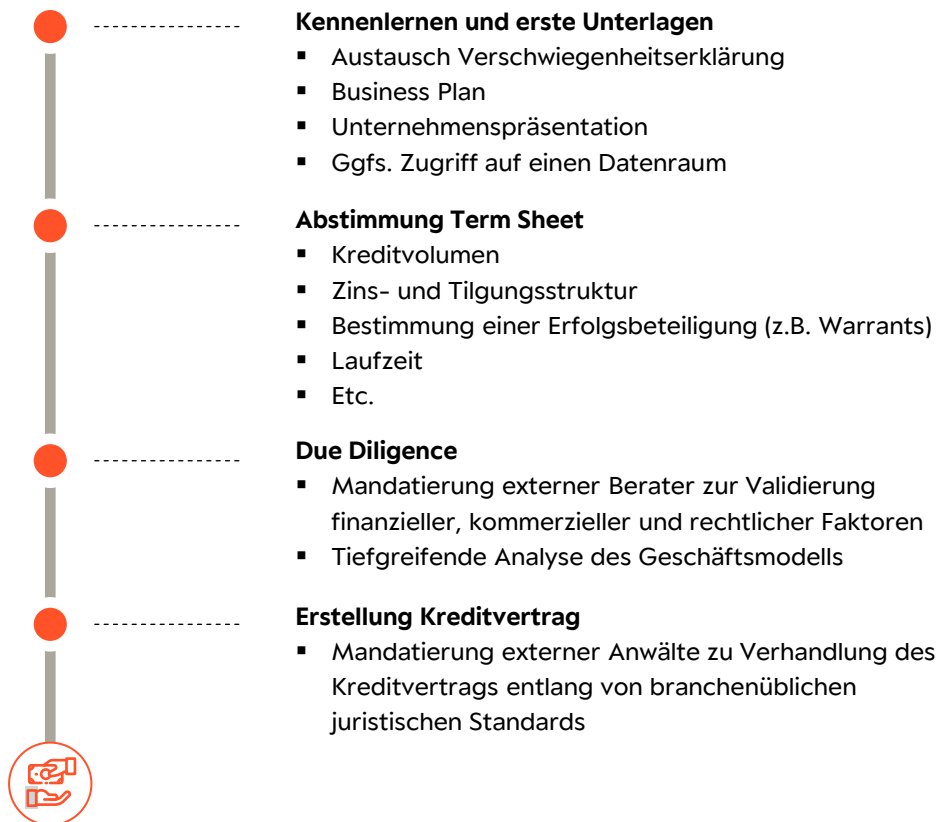


Typische Kreditnehmer Charakteristika

- Zins- und Tilgungsleistung während der Darlehenslaufzeit
 - Unternehmen mit positivem Cash Flow
 - Finanzierung häufig für konkrete Wachstumsinitiativen bei einem stabilen Bestandsgeschäft (bspw. Produkteinführung, Marktexpansion, etc.)
-
- Cash-Zins während Darlehenslaufzeit, keine Tilgung (endfällig); alternativ PIK-Zins ohne oder zeitversetzte Tilgung während der Laufzeit
 - Geringer oder kein positiver Cash Flow
 - Häufig noch stetiges und über die gesamte Plattform deutlich zweistelliges Umsatzwachstum
 - Wachstumskosten absorbieren operativen Cash Flow
 - Große Investitionen in neue Kunden, Produkte, Märkte, etc.
 - Stark wiederkehrende Umsätze mit hohen Wechselkosten für Kunden
 - Relativ zum Enterprise Value, geringes Kreditvolumen

Prozess & Exemplarisches Term Sheet

Exemplarische Timeline



Exemplarisches Term Sheet¹⁾

Kreditsumme	EUR 5-40 Mio.
Cash-/PIK-Zins	Auf Einzelfallbasis verhandelt
Equity-linked-Instrumente	Auf Einzelfallbasis verhandelt (Coverage, Strike Price / Penny Warrants, Cash-Settlement, etc.)
Bereitstellungsgebühr	40% der Kreditmarge auf nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen
Strukturierungsgebühr	2-3% fällig einmalig bei der 1. Auszahlung
Tilgung	Endfällig oder Tilgend
Laufzeit	1-5 Jahre
Make-Whole	1,30x Multiple on Invested Capital (exkl. Warrant)
Sicherheiten	Konto-, Anteils- und IP-Verpfändung, Abtretung von Forderungen, Gruppeninterne-Darlehen und Gesellschafterdarlehen
Verwendungszweck	Allgemeine Geschäftstätigkeit, Finanzierung Umlaufvermögen, Investitionen, M&A-Finanzierungen, etc.
Sonstiges	Board Observer Seat

Team & Kontakt



Lars Hagemann

Head of Private Credit

+49 40 350 60-781
lars.hagemann@berenberg.com



Karim Askar

Head of Growth Credit &
Capital Structure Solutions

+49 40 350 60-2985
karim.askar@berenberg.com



Dr. Walid Esmatyar

Growth Credit & Capital
Structure Solutions

+49 40 350 60-2981
walid.esmatyar@berenberg.com



Katharina Molinari

Growth Credit & Capital
Structure Solutions

+49 69 913 090-2727
katharina.molinari@berenberg.com



Thibault Lenormand

Growth Credit & Capital
Structure Solutions

+49 40 350 60-1657
thibault.lenormand@berenberg.com

