

Strategische Kapitalmarktlösungen für Aktiengesellschaften

Brandt & Rademacher agiert als autorisierter Partner rein privater Geldgeber, privater Kapitalgesellschaften sowie bankenunabhängiger Fonds aus dem Nahen Osten. In dieser Funktion prüft die Gesellschaft fundiert eingehende Anträge auf Kapitalbereitstellung von juristischen Personen, insbesondere von Initiatoren und Projektentwicklern. Über diese reine Prüftätigkeit hinaus berät und begleitet Brandt & Rademacher ihre Mandanten vollumfänglich bei der strategischen Evaluierung, Vorbereitung und Strukturierung gehobener Optionen der alternativen Kapitalbeschaffung außerhalb des klassischen Bankensektors.

1. Unternehmensanleihen (Corporate Bonds)

Eine Aktiengesellschaft (AG) oder PLC kann selbstständig Anleihen am Kapitalmarkt auflegen, um substanzielles Fremdkapital direkt von Investoren zu generieren. Die Käufer der Anleihen fungieren hierbei als gläubigerähnliche Kreditgeber und erhalten im Gegenzug regelmäßige feste Zinszahlungen sowie die Rückzahlung des Nominalwerts am Ende der Laufzeit.

- **Kapitalbeschaffung ohne Verwässerung:** Anleihen stellen echtes Fremdkapital bereit. Im Gegensatz zur Aktienemission bleiben Stimmrechte und Unternehmensanteile der Altaktionäre unangetastet.
- **Planungssicherheit:** Durch die feste Laufzeit und den klar definierten Kupon (Zinssatz) lässt sich der zukünftige Liquiditätsabfluss exakt kalkulieren.
- **Verpflichtungen & Bonität:** Als Emittent steht das Unternehmen in der Pflicht, den Zins- und Tilgungsdienst auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Phasen uneingeschränkt zu bedienen. Eine valide Reputation sowie ein stabiles Rating sind für eine erfolgreiche Platzierung essenziell.

2. Strukturierung eigener Fonds (Investment Funds)

Für Großprojekte, Infrastrukturvorhaben oder Immobilienportfolios bietet die Initiierung eines eigenen Fonds eine hocheffiziente Möglichkeit, Kapital von institutionellen und privaten Anlegern zu bündeln. Da die vollumfängliche Neugründung einer eigenen, regulierten Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) mit maximalen aufsichtsrechtlichen Hürden verbunden ist, haben sich in der Praxis zwei primäre Pfade etabliert:

- **Der klassische Pfad (Eigene KVG):** Erfordert ein zeitintensives und komplexes Lizenzierungsverfahren bei den zuständigen Aufsichtsbehörden (z. B. BaFin) inklusive des Nachweises von erheblichem Eigenkapital und professionellen Risikocontrolling-Strukturen.
- **Der White-Label-Pfad (Empfehlung):** Die AG greift auf eine etablierte Bank (wie die DZ PRIVATBANK) oder eine spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei als Service-KVG zurück. Der Dienstleister übernimmt die Administration, das regulatorische Setup sowie die Verwahrstellenfunktion, während die AG als Initiator die Anlagestrategie definiert. Dies verkürzt die Time-to-Market drastisch.

3. Börsengang (IPO & Alternative Listings)

Der Gang an das öffentliche Parkett (Going Public) erlaubt es einem Unternehmen, in maximalem Umfang Eigenkapital von einer breiten Basis privater und institutioneller Investoren einzusammeln. Diese Mittel dienen primär dem langfristigen Wachstum, Akquisitionen oder der Stärkung der Bilanzstruktur.

- **Der traditionelle IPO-Prozess:** Ein sehr komplexes, meist monate- oder jahrelanges Vorhaben. Es erfordert umfassende Audits, die Auswahl eines federführenden Bankenkonsortiums, die Erstellung eines detaillierten Wertpapierprospekts sowie eine intensive Marketing-Roadshow zur Preisfindung.
- **SPAC-Transaktion (Fast Track):** Die Gesellschaft fusioniert mit einer bereits börsennotierten und mit Kapital ausgestatteten Mantelgesellschaft (Special Purpose Acquisition Company). Dies verkürzt den Weg an die Börse signifikant und reduziert das Platzierungsrisiko.
- **Direktplatzierung (Direct Listing):** Das Unternehmen listet bestehende Aktien direkt an der Börse, ohne eine Investmentbank mit der klassischen Preisfindung und dem Underwriting zu beauftragen. Dies spart signifikante Emissionsgebühren, erfordert jedoch eine bereits hohe organische Bekanntheit.

Strategische Entscheidungsmatrix für juristische Personen

Finanzierungsinstrument	Ideales Volumen	Strategischer Hauptvorteil	Regulatorischer Aufwand
Unternehmensanleihe	Ab ca. 10–50 Mio. €	Fremdkapital ohne Verwässerung oder Stimmrechtsverlust	Mittel bis Hoch (Prospektpflicht)
Eigener Fonds (White-Label)	Ab ca. 20 Mio. €	Kontinuierliche, flexible Bündelung von Investorenkapital	Mittel (durch Outsourcing an Service-KVG)
Klassischer IPO	Ab ca. 100 Mio. €	Maximaler Hebel für Großvolumina & hohe Reputation	Maximal (Umfangreiche Transparenzpflichten)
SPAC / Direct Listing	Ab ca. 50 Mio. €	Beschleunigter Marktzugang bei reduzierten Gebühren	Hoch (zeitlich jedoch stark komprimiert)