Mezzanine-Finanzierung

Wachstumskapital aus den Vereinigten Arabischen Emiraten

BRANDT & RADEMACHER
THE GLOBAL ADVISOR

Mezzanine-Kapital: Definition & Vorteile

Mezzanine-Kapital (auch: Hybridkapital) verbindet Eigenschaften von Eigen- und Fremdkapital und wird daher oft als Mischform bzw. mezzanine Finanzierungsstruktur bezeichnet. Es kann verschiedene Formen annehmen, beispielsweise als nachrangiges Darlehen oder als stille Beteiligung. Bei einem nachrangigen Darlehen werden die Ansprüche des Kreditors hinter die aller vorrangigen Fremdkapitalgeber eingestuft. Bei einer stillen Beteiligung wird das Kapital mit eigenkapitalähnlichen Merkmalen eingebracht: Der Investor partizipiert am Gewinn des Unternehmens und erhält Zinsen, besitzt jedoch keinerlei Mitsprache- oder Stimmrechte im operativen Geschäft.

Je nach Ausgestaltung des Vertrages kann Mezzanine-Kapital in der Bilanz wie Eigenkapital ausgewiesen werden. Dies wirkt sich positiv auf die Bonität (Rating) des Unternehmens aus, was künftige klassische Fremdkapitalfinanzierungen erheblich erleichtert und kostengünstiger gestaltet.
Mezzanine-Finanzierungen werden über Mezzanine-Fonds, Förderbanken, mittelständische Beteiligungsgesellschaften sowie private Investoren auf Crowdinvesting-Plattformen bereitgestellt. Selbst Unternehmen, die (noch) keine harten Banksicherheiten vorweisen können, steht dieser Weg offen. Voraussetzungen hierfür sind ein stabiler Markt, eine nachgewiesene Wettbewerbsfähigkeit, ein solides Geschäftsmodell sowie hohe Realisierungschancen der Umsatz- und Ertragsprognosen.

Vorteile von Mezzanine-Kapital:

- Die Finanzierung ist oft kostengünstiger als die von klassischen Eigenkapitalgebern erwartete Rendite.
- Mezzanine-Investoren erhalten keine Stimmrechte, wodurch jegliche Einmischung in das Management ausgeschlossen bleibt.
- Das Finanzierungsvolumen beträgt häufig bis zu 25 Millionen Euro, bei starkem Wachstumspotenzial auch darüber hinaus.
- Es sind langfristige Laufzeiten von oft bis zu 15 Jahren realisierbar.
- Die vertraglichen Modalitäten hinsichtlich Rückzahlung, Tilgung und Kündigung lassen sich äußerst flexibel gestalten.
- Positiver Bilanzeffekt: Bei Einstufung als wirtschaftliches Eigenkapital verbessert sich die Kreditwürdigkeit nachhaltig.
- Je nach Projekt- und Risikoprofil kann die Vergabe vollständig ohne die Stellung harter Sachwerte oder Sicherheiten erfolgen.

Nachteile, Rahmenbedingungen & Konditionen

Nachteile von Mezzanine-Kapital:

• Die Finanzierung ist in der Regel teurer als ein klassischer Bank- oder Sparkassenkredit.

• Es besteht eine zwingende Rückzahlungspflicht, weshalb eine Überforderung des Cashflows exakt geprüft werden muss.

• Bei überdurchschnittlichem Erfolg kann die Gewinnbeteiligung der Investoren als hohe finanzielle Last empfunden werden.

• Der Strukturierungs- und Verhandlungsaufwand ist aufgrund der individuellen Vertragsgestaltung deutlich höher als beim Standardkredit.

• Der Zugang ist limitiert: Abstrakte oder komplexe Projekte erfordern eine fundierte, emotionale und professionelle Aufbereitung.

Fazit & Empfehlung:

Eine Mezzanine-Finanzierung in Form einer **stillen Beteiligung** ist ein erstklassiges Instrument für wachstumsstarke, junge oder expandierende Unternehmen, die nicht über die für Banken notwendigen klassischen Sicherheiten verfügen. Da die Kapitalkosten über dem Marktzins liegen, ist eine präzise Rentabilitätsrechnung unabdingbar. Wenn Sie schnell und verlässlich institutionelles Kapital generieren möchten, prüfen wir gerne Ihr Vorhaben.

Exklusives Finanzierungsangebot aus den VAE

Brandt & Rademacher wurde von einer Investmentgesellschaft mit Sitz in den Vereinigten Arabischen Emiraten mandatiert, europäische Antragsteller und deren Projekte im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung zu validieren. Die Finanzierung erfolgt standardisiert als **STILLE BETEILIGUNG** zu folgenden Konditionen:

Parameter	Spezifikation / Kondition
Finanzierungsvolumen	$1.000.000 bis $90.000.000 pro Projekt
Laufzeit	10 bis 15 Jahre
Beteiligung (SPV)	10% Beteiligung an der Projektgesellschaft (SPV)
Zinssatz	Zwischen 3,99% p.a. und 4,40%* p.a. (*bei 15 Jahren Laufzeit)
Tilgungsfreie Zeit	1 Jahr tilgungsfrei (Keine Rückzahlung im 1. Jahr)

Rückzahlung / Tilgung	Vierteljährliche Ratenzahlung ab dem 2. Jahr
Besicherung	Absicherung über die Zweckgesellschaft (SPV)
Fokus-Branchen	Immobilien (Real Estate), Erneuerbare Energien, Infrastruktur

Prüfungsprozess & Gebührenstruktur

Erforderliche Onboarding-Unterlagen:

- **CIS (Client Information Sheet):** Das offizielle Formular wird von uns bereitgestellt.
- **Unternehmenszertifikat:** Aktueller Handelsregisterauszug des antragstellenden Unternehmens.
- **Kapitalnachweis (Proof of Funds):** Nachweis über ausreichende Liquidität zur Deckung der Bearbeitungs- und Prüfungsgebühren.
- **Projektbeschreibung & Finanzplan:** Detailliertes Exposé inklusive Wirtschaftlichkeitsrechnung, die die nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit (Rückzahlung) belegt.

Gebühren- und Kostenstruktur:

Die Due-Diligence- und KYC-Prozesse werden nach festen Sätzen abgerechnet. Die Projekt-Prüfungsgebühr ist degressiv nach Projektvolumen gestaffelt und wird hälftig (50% im Voraus, 50% bei Auszahlung) fällig.

Leistung / Volumen	Gebührensatz / Zahlungsweise
1. KYC & Onboarding-Prüfung	**$3.860,00 USD** – Vollständig im Voraus zu zahlen
2. Projekt Due Diligence ($1M – $3M)	**1,8%** des Volumens (50% im Voraus / 50% bei Auszahlung)
2. Projekt Due Diligence ($4M – $8M)	**1,4%** des Volumens (50% im Voraus / 50% bei Auszahlung)
2. Projekt Due Diligence ($9M – $12M)	**1,2%** des Volumens (50% im Voraus / 50% bei Auszahlung)
2. Projekt Due Diligence ($13M – $20M)	**1,0%** des Volumens (50% im Voraus / 50% bei Auszahlung)
2. Projekt Due Diligence (ab $21M)	**0,5%** des Volumens (50% im Voraus / 50% bei Auszahlung)

This is for informational purposes only. For medical advice or diagnosis, consult a professional. AI responses may include mistakes.