

c) Mezzanine-Finanzierungen

Ein komischer Begriff, den man auch in Gebäuden wiederfindet: Mezzanine-Stockwerk, das Zwischenstockwerk. Von dem her ist der Begriff gut gewählt, denn es handelt sich um eine Mischform der Finanzierung, nicht Fremd- und nicht Eigenkapital, sondern etwas dazwischen.

Der Ausgestaltung in der Praxis sind kaum Grenzen gesetzt: in Form eines nachrangigen Darlehens oder einer Wandel- oder Optionsanleihe etc. Meist wiegt der Fremdkapitalcharakter stärker, indem eine Laufzeitbegrenzung (i. d. R. 5 Jahre) definiert ist und man immense Zinsen zahlt (bei Mezzaninen-Darlehen im zweistelligen Bereich). Der Eigenkapitalaspekt wird durch Nachrangigkeit oder Wandelbarkeit geschaffen, so dass diese Finanzierungsform wirtschaftlich dem Eigenkapital zugerechnet wird.

Der Vorteil aus Sicht der bestehenden Aktionäre und des Unternehmens ist, dass es zu keiner Verwässerung durch Abgabe von Stimm- und Kapitalrechten kommt (zumindest bei reinen nachrangigen Mezzanine-Darlehen) und nach Rückzahlung der Finanzierung der Investor wieder draußen ist. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass dies oft die einzige Möglichkeit für gewisse Unternehmen ist, Wachstum oder den Start zu finanzieren. Risikomäßig sind derartige Vorhaben für die Banken ein No-Go. Deshalb stellt diese Form der Finanzierung eine akzeptable Alternative dar. Durch die Nachrangigkeit bzw. den Eigenkapitalbezug wird die Eigenkapitaldecke gestärkt, was zum einen eine solidere EK-Ausstattung bedeutet und zum anderen Zugang zu konventionellen Krediten erlaubt. Financiers, die derartige Finanzierungen anbieten, sind meist Private Equity Investoren, private wie institutionelle.

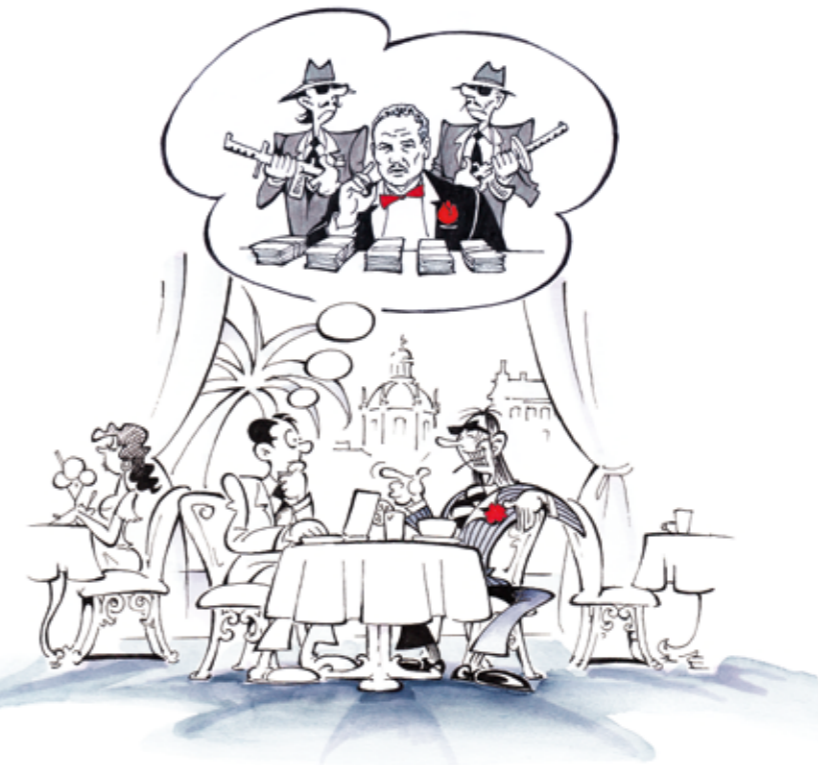
Damit dieses Kapital dem EK zugerechnet werden kann, schauen Sie sich dies vor der Vertragsunterzeichnung mit dem Wirtschaftsprüfer an und stellen Sie sicher, dass er seinen Segen dazu gibt. Unter Umständen muss der Finanzierungsvertrag angepasst werden.

Nachteile sind die hohen Zinsen und die Rückzahlung (wenn nicht gewandelt wird), die damit verbunden sind und gerade für junge Unternehmen eine hohe Belastung bedeuten. Speziell in Bezug auf die Rückzahlung oder den Tilgungsplan ist Achtsamkeit erforderlich, denn das sind meist Auszahlungen, die mächtig auf die Liquidität drücken. Der Eindruck kann entstehen, dass in Firmen, die Mezzanine aufnehmen, nicht zu Ende gedacht wird oder gedacht werden möchte, einfach das Geld nehmen – die Zukunft und Gott werden es schon richten. Falsch! Die Zukunft wird meist schon in dem Moment mitgeschrieben, wo der Vertrag unterzeichnet wird.

Mezzanine-Kapital ist heute oft die einzige Möglichkeit für junge und wachsenden Firmen, um überhaupt an Geld zu gelangen. Nur wie bei vielen Dingen muss man prüfen, was die Konditionen sind und ob sie vom Unternehmen getragen werden können.

Überdies muss man prüfen, von wem das Geld kommt. Noch eine kurze Anekdote: Ich kümmere mich in den letzten Jahren viel um junge Unternehmen und suche nebst meiner operativen Rolle als CFO oft Finanzierungsformen für sie. So auch für ein Schweizer Unternehmen, das ein vielversprechendes Produktkonzept entwickelt hat. Es war überaus mühsam, wie immer, Geldgeber für das Projekt zu finden. In einer bekannten Tageszeitung fand ich unter der Rubrik „Kapitalmarkt“ ein Inserat, in dem ein Geldgeber Unternehmen in der Schweiz Finanzierungen in Millionenhöhe anbot. Im Gegensatz zur gängigen Praxis lief die Kontaktaufnahme nicht über Chiffre, sondern Telefonnummer und E-Mail-Adresse waren angegeben. Ich rief an und schilderte das Projekt. Man versprach mir, dass sich ein zuständiger Herr in Kürze mit mir in Verbindung setzen würde. Tatsächlich meldete sich dann ein Mitarbeiter telefonisch bei mir und ich erklärte ihm unser Anliegen: eine Finanzierung, am liebsten Mezzanine, mindestens 5 Jahre etc. Ich merkte, dass der Mitarbeiter Schwierigkeiten hatte, zu folgen. Er erwiderte, kein Profi zu sein, er würde nur Vorabklärungen treffen. Anschließend würde der Eigentümer der Finanzierungsfirma in Italien mit mir Kontakt aufnehmen. Ich mag Italien, habe Freunde dort, aber Finanzierung aus Italien, da klingelte es

gleich und die Ampel wechselte auf Orange. Er schlug mir vor, mich mit dem Eigentümer zu treffen und alles im Detail zu besprechen. Ich stimmte zu. Einige Tage später erhielt ich den Namen der Person und der Firma sowie den Termin für ein Treffen in der Nähe von Como in einem Hotel. Ich ließ die Namen in allen Informationssystemen, die auch Banken benutzen, von Freunden überprüfen. Ohne Resultat. Ich reiste nach Como und war etwas früher dort, setzte mich in eine Ecke, von wo aus ich einen guten Überblick hatte, und wartete. Pünktlich traf ein etwa 35-jähriger junger Mann ein. Mittlere Statur, in Anzug und Krawatte, sportlich, schulterlanges Haar und auf der rechten Backe eine große halbmondförmige Narbe, die sein Gesicht ziemlich prägte. Ich glaubte in einem falschen Film zu sein oder suchte nach der versteckten Kamera – nichts. Er legte gleich los und nachdem ich ihm zwei technische Fragen gestellt hatte, wusste ich, dass er von der Materie keine Ahnung hatte. Er bot Mezzanine zu 3,5 % für 10 Jahre an. Nach einer Stunde endlich konnte ich meine Sachen packen und verschwand mit den Worten, dass ich dies mit dem Eigentümer aufnehmen werde. Es war offensichtlich kein seriöses Geschäft. Jedoch begriff ich den Trick nicht. Ich dachte, er wolle eine einträgliche Provision, was er im Gespräch verneinte und was auch komisch gewesen wäre, da er sich als Sohn des Eigentümers ausgab. Äußerst eigentümlich war, dass sie offensichtlich nicht in die Schweiz reisen wollten und ein weiteres Treffen mit dem jungen Gründer des Schweizer Unternehmens in Italien gewünscht wurde. Normalerweise schaut man sich das Unternehmen an, in das investiert werden soll. Vorsichtshalber ließ ich die Finger davon. Zurück in der Schweiz teilte ich dem Verwaltungsrat und dem jungen Unternehmer das Erlebte und meine Eindrücke mit. Das war hart für diese, denn das Geld schien so nahe, so greifbar zu sein und ich ließ sie nicht ran. Ich war nicht sehr populär in den Wochen danach.



Die Mafiosi versuchten zwar noch einige Male, mich zu einem Treffen zu bewegen, gaben es dann aber auf. Monate später klingelt mein Mobiltelefon und ein Kriminalbeamter eines deutschen Bundeslandes stellt sich vor. Er fragte, ob ich den Herrn Soundso kennen würde. Tatsächlich hatte ich öfter telefonisch mit ihm zu tun. Es handelte sich um den Mitarbeiter, der mich nur telefonisch kontaktiert und das Treffen in Como arrangiert hatte. Der Krimi-