

Mezzanine Kapital: Mit dem partiarischen Darlehen können Mittelständler schnell Mittel einwerben

Kapital bekommen und trotzdem alle Rechte behalten

VDI nachrichten, Düsseldorf, 20. 3. 08, mav –

Der Großauftrag könnte das junge Unternehmen richtig weit nach vorn bringen, doch die Bank scheut sich, das Risiko zu finanzieren. Der Börsengang ist in greifbare Nähe gerückt, doch für die hohen Vorbereitungskosten fehlt Liquidität.

Einzelfälle? Sicher. Doch solche Situationen kommen vor – seit Beginn der Finanzmarktkrise häufiger – und sie stellen Mittelständler vor große Probleme. Eine noch wenig bekannte Lösung bietet das partiarische Darlehen. „Die wesentlichen Merkmale dieses Instruments sind die kurze Laufzeit bis maximal fünf Jahre und die gewinn- oder umsatzabhängige Vergütung“, erklärt Rechtsanwältin Barbara Dörner von der Kanzlei MZS Rechtsanwälte, die sich mit diesem Thema seit Jahren intensiv befasst.

Die Darlehensmittel werden von privaten Anlegern eingeworben. Doch anders als bei der Ausgabe von Anleihen oder Genussrechten, entfällt für das partiarische Darlehen die kostspielige und zeitaufwändige Prospekterstellung. „Das haben wir uns von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht bestätigen lassen“, betont die Düsseldorfer Anwältin.

Drei bis vier Monate werden i.d.R. für die Erstellung eines Wertpapierverkaufsprospekts veranschlagt. Zu lang für manches Projekt, das finanziert werden soll. „Ein partiarisches Darlehen kann im besten Fall schon nach einer Woche in den Vertrieb gehen – vorausgesetzt, das Unternehmen hat seine Zahlen beisammen“, sagt Barbara Dörner. Wenn auch kein BaFin-geprüftes Verkaufsprospekt zu erstellen



Expertin für partiarische Darlehen:
Barbara Dörner von der Kanzlei MZS
Rechtsanwälte in Düsseldorf. Foto: mzs

ist, wollen die Anleger natürlich wissen, wem sie ihr Geld zur Verfügung stellen.

Denn das Risiko für die Investoren ist hoch. Sie haben keine Mitbestimmungsrechte, und im Falle der Firmensolvenz gehen sie meist leer aus, da für diese partiarischen Darlehen der qualifizierte Nachrang hinter allen anderen Gläubigern vereinbart wird.

Auf der anderen Seite lockt die potenziell hohe Vergütung. „Aus Vertriebsgründen empfehlen wir unseren Mandanten, einen Festzins von derzeit etwa 5 % anzubieten und zusätzlich eine gewinnabhängige Vergütung zwischen 10 % und 17 %“, erläutert die Juristin. An Verlusten wird der Anleger nicht beteiligt.

Für das Unternehmen ist dieser Weg der Kapitalbeschaffung zwar schnell und verglichen mit anderen Kapitalmarktinstrumenten einfach, aber mit

Variable Vergütung

Partiarisches Darlehen

Beim partiarischen Darlehen erhält der Gläubiger an Stelle von oder zusätzlich zu festen Zinsen einen bestimmten Anteil vom Gewinn oder Umsatz. Das Instrument ähnelt der stillen Beteiligung, Gläubiger und Schuldner bilden aber keine Gesellschaft. Da die Parteien den Vertrag beliebig gestalten und auch Kontrollrechte des Gläubigers vereinbaren können, ist die Abgrenzung oft schwierig. Weil eine Verlustbeteiligung ein Gesellschafterverhältnis impliziert, ist sie beim partiarischen Darlehen ausgeschlossen. Das partiarische Darlehen ist als Fremdkapital auszuweisen. ikb/mav

hohen Kosten verbunden. Denn damit das Instrument seine Wirkung auch voll entfaltet, braucht der Darlehensnehmer einen effizienten Vertrieb. „Dafür muss der Mandant 20 % bis 30 % seines Kapitalbedarfs kalkulieren“, stellt Barbara Dörner klar.

Da fallen die Beratungskosten durch die Kanzlei von rund 25 000 € für einen Kapitalbedarf bis 10 Mio. € kaum ins Gewicht. Daran sollten Unternehmen auf keinen Fall sparen. Denn die Ausgestaltung des partiarischen Darlehens ist kompliziert. Wird nicht exakt formuliert, kann das Darlehen womöglich als stille Gesellschaft ausgelegt werden. Dafür aber muss ein Prospekt erstellt werden. Oder es wird als die Hereinnahme von Einlagen interpretiert – und dieses Geschäft ist nur Banken erlaubt. MARTIN VOLMER

 www.mzs-recht.de