

# Gemeinsam Wachstum finanzieren

Wenn die Bankfinanzierung an Grenzen stößt, kann Mezzanine weiterhelfen – Das ist nicht nur im Sinne des Unternehmens, sondern auch der Hausbank

**Börsen-Zeitung, 10.6.2026**

Rund 50% Umsatzplus allein im Jahr 2025. easy2cool, ein Anbieter ökologischer Isolierverpackungen und Füllmentlösungen für den Frische- und Tiefkühlbereich, wächst deutlich. Und das Unternehmen rechnet auch in den kommenden Jahren mit weiterer Expansion. Im laufenden Betrieb haben die Münchner

schafterkreis unverändert. Sie benötigt keine umfangreichen Bewertungs- und deutlich weniger komplexe Vertragsverhandlungen. Dennoch bietet sie die Vorteile von Eigenkapital: Weil die Mezzaninefinanzierung nachrangig ist und VREP auf Sicherheiten verzichtet, kann easy2cool bestehende und neue Sicherheiten für weitere Finanzierungsinstrumente nutzen. Mitspracherechte erhält VREP nur in außergewöhnlichen Situationen oder bei Geschäften, die über den normalen Geschäftsbetrieb hinausgehen. Im laufenden Geschäft beschränkt sich die Begleitung auf regelmäßige Gespräche zur Unternehmensentwicklung.

Ein weiterer Vorteil: Mezzanine lässt sich bei Auszahlung, Laufzeit und Tilgung flexibel auf die Bedürfnisse des Wachstumsunternehmens zuschneiden. Meist wird die Tilgung erst zum Ende der mehrjährigen Laufzeit fällig. Das schont die Liquidität, weil zunächst nur die Zinszahlungen fällig werden. Da diese Zinsen in der Regel steuerlich abzugsfähig sind, fällt die cashwirksame Belastung nach Steuern bei einer GmbH deutlich geringer aus als der nominale Zinssatz vermuten lässt. So eignet sich Mezzanine sehr gut für sprungfixe Investitionen wie eine neue Kühlhalle, die sich erst nach einiger Zeit rentieren.

Der Eigenkapitalcharakter erleichtert neue Fremdfinanzierungen in der Zukunft, weil Mezzanine die Bilanzrelation verbessert. Aber auch an anderer Stelle werden Banken entlastet: Sprunginvestitionen erhöhen die Sicherheiten und generieren neue operative Erträge. Dies kann das Bankenrating verbessern und Spielraum für weitere Bankkredite schaffen.

Die enge Zusammenarbeit zwischen VREP und den Volks- und Raiffeisenbanken zahlt sich für mittelständische Unternehmer aus. Als Firmenkunde profitieren sie von einer passgenauen Ansprache ihrer Finanzierungs- und Investitionsbedarfe. Um diese frühzeitig zu identifizieren und den Austausch mit den Volks- und Raiffeisenbanken weiter zu intensivieren, hat VR Equitypartner ein eigenes Vertriebs-

team etabliert. Dieses nimmt Anfragen lokaler Institute direkt auf und erarbeitet gemeinsam mit ihnen tragfähige Lösungen – wie zum Beispiel bei easy2cool.

Die Mezzaninefinanzierung schafft dort die Voraussetzungen, den ambitionierten Wachstumskurs fortzusetzen. In Kürze steht bereits die nächste Mezzanine tranche an, um bei easy2cool die Erweiterung um eine Fertigungsstufe zu finanzieren.



**Klaus-Jörg Schneider**

Senior Investmentdirektor bei VR Equitypartner

ein neues Gebäude in Oberfranken bezogen, das Raum für weiteres Wachstum bietet. Parallel dazu haben sie mit Fulfillment einen neuen Geschäftszweig aufgebaut: Kunden lagern ihre Tiefkühlware bei easy2cool, die diese verpackt und an den Endkunden schickt.

Das Wachstum erhöht den Finanzierungsbedarf des Unternehmens. Mehr Forderungen, Rohstoffe und Vorprodukte müssen vorfinanziert, neue Mitarbeiter eingestellt sowie Kapazitäten erweitert werden. Das lässt sich aus dem Cashflow allein nicht finanzieren.

Auch die bisherige Bankenfinanzierung stößt an ihre Grenzen: Die Jahresabschlüsse, die in der Regel Grundlage für die Bonitätsberechnung des Banken-Risikomanagements sind, können bis zu 18 Monate alt sein. Für die Bank ist eine Ausweitung des Kreditrahmens auf Basis der veralteten Lage aus regulatorischen Gründen oft nicht möglich.

## Liquiditätsschonende Finanzierung

Auch bei easy2cool stieß die bestehende Bankenfinanzierung wegen des starken Wachstums an ihre Grenzen. Darum ist die Hausbank, eine regionale Volksbank, auf die DZ Bank, das Zentralinstitut der Volks- und Raiffeisenbanken, zugegangen. Diese stellte den Kontakt zu VR Equitypartner (VREP) her. Innerhalb weniger Monate wurde eine Mezzaninefinanzierung vereinbart. Möglich war das auch durch den engen Austausch im Verbund und die lange, gute Zusammenarbeit der Volksbank mit dem Kunden.

Die Mezzaninefinanzierung lässt, wie von den Gründern präferiert, den Gesell-

*Mezzanine lässt sich bei Auszahlung, Laufzeit und Tilgung flexibel auf die Bedürfnisse des Wachstumsunternehmens zuschneiden. Meist wird die Tilgung erst zum Ende der mehrjährigen Laufzeit fällig.*

Bei der Ausgestaltung sollte berücksichtigt werden, ob Mezzanine eher Eigen- oder Fremdkapitalcharakter hat. Nachrangigkeit, der Verzicht auf Sicherheiten, eine erfolgsabhängige Vergütung, die endfällige Tilgung und lange Laufzeit rücken Mezzanine in Richtung Eigenkapital. VREP hat daher neben den bei Mezzanine üblichen Rahmenbedingungen eine Auszahlung in mehreren Tranchen bei einer zunächst unbefristeten Laufzeit mit Kündigungsrecht zu bestimmten Zeitpunkten vereinbart.