

# a3 ECO – Gründer-Serie Teil 4

## Verträge statt verdrängen

Der Versuch Klarheit zu schaffen.

Ich gestehe: Ich bin eine Freundin von Handschlags-Qualität und von Vertrauen und denke, dass es nicht für alles schriftliche Verträge braucht. Diese Haltung hat mich zwar nicht vor der einen oder anderen persönlichen Enttäuschung und vor wirtschaftlichen Verlusten bewahrt, aber wenn ich (Zwischen-)Bilanz ziehe, bin ich mit der Positivseite weit im Plus.

Trotzdem habe ich in den letzten Monaten für mich gelernt: Gut geführte Vertragsverhandlungen unter juristischer / mediatorischer Leitung mit Start-ups und Co-Investoren sind sinnvoll. Sie helfen sowohl den Gründern als auch den Investoren, sich und ihre Einstellungen besser kennenzulernen. Verträge helfen dabei Unangenehmes mitzudenken und auszusprechen, statt zu verdrängen. Bei Gesprächen über die einzelnen Vertragspunkte kommen nämlich viel mehr Glaubensgrundsätze, Zukunftspläne und Ängste zu Tage als man vermuten würde. Dieses Zeitinvestment vor Investition in ein Start-up in der Frühphase ist daher weit nachhaltiger als die vielfach favorisierten Diskussionen über zukünftige Zahlen – auch wenn betriebswirtschaftliche Gespräche schicker und dynamischer wirken und natürlich absolut ihre Berechtigung und Wichtigkeit haben. Wenn sie im richtigen Ausmaß stattfinden. Aber zurück zum juristischen Aspekt: Was hat sich für mich „Investor-Azubi“ als hilfreich herausgestellt?

### Term Sheet als Basis

Definitiv: Die Erstellung eines Term Sheets nach den ersten konkreten Gesprächen. Es werden darin alle Punkte zusammengefasst, die den Gründern und den (Co-) Investoren wichtig sind. Da die Wahrnehmungen und die persönlich gemachten Notizen ja oft von den eigenen Wünschen beeinflusst werden, ist ein abgestimmtes und von allen unterschriebenes Papier als

Grundlage für die weiteren Verhandlungen jedenfalls ein Zeitgewinn. Gerade für Nicht-Juristen. Denn das Term Sheet wird nicht in Vertragssprache verfasst und man muss dabei auch nicht in rechtliche Detaildiskussionen gehen. Es ist ja noch komplett unverbindlich. Enthalten sollte es vor allem jene Dinge, die man doch sehr leicht unterschiedlich „hört“ bzw. in Erinnerung behält – u.a. die Pre-Money-Bewertung, den angestrebten Betrag der Finanzierungsrunde und den Firmenanteil, den die Gründer für den Investitionsbetrag des Investors hergeben. Wieviel Prozent der Anteile für etwaige Mitarbeiterbeteiligungen eingeplant werden. Vorkaufsrechte, Aufgriffs- und Mitverkaufsrechte. Und um die Vertragsverhandlungen abzukürzen ist es auch sinnvoll, schon in dieser Phase Zustimmungsrechte der Investoren ausdiskutieren. Ebenso sinnvoll: Sich über die Kostenübernahme, die durch die Beteiligung entstehen, zu einigen.

Über den Inhalt des Term Sheets wird in der Regel Stillschweigen vereinbart. Vor

einer Offenlegung ist daher die schriftliche Zustimmung aller Beteiligten des Term Sheets einzuholen. Das und eine Geltungsdauer für das Term Sheet sind aber auch schon die einzigen Rechtsverbindlichkeiten, die üblicherweise durch ein Term Sheet entstehen.

Ist man nach der Term Sheet-Erstellung immer noch sicher investieren zu wollen, und sind auch die Gründer von den Investoren unverändert überzeugt, dann kann man zur Erarbeitung der Verträge schreiben: Ein Beteiligungsvertrag, ein Syndikatsvertrag der Gesellschafter und der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft. Wenn es Patente und andere IP\*-Rechte gibt, dann darf auch der Patentübertragungsvertrag an die Gesellschaft nicht vergessen werden. Auf Start-up-Verträge spezialisierte Rechtsanwälte gibt es. Sie mit der Vertragserstellung zu beauftragen, erleichtert das Leben. Auch wenn man seinem „Anwalt des Vertrauens“ die Erstellung all dieser Verträge natürlich ebenso zutraut – es macht Sinn, zu den Start-up-Spezialisten zu gehen. Allein, dass sie mit den Gründern und mit nicht juristisch versierten Investoren in leicht verständlicher Sprache und unkompliziertem Habitus sprechen können, ist Goldes wert. Unterschrieben werden müssen die Verträge in der Regel anschließend bei einem Notar. Hier kann man durchaus wieder auf jenen zurückgreifen, mit dem man sonst gut zusammenarbeitet. Spezielles Start-up-Know-how ist dann meines Erachtens nicht mehr erforderlich.

Eine Erfahrung, die ich mit anderen Investoren teile: Für die Vertragsgespräche noch ein bisschen Extrazeit einplanen. Auch wenn schon alles fix und fertig durchbesprochen wirkt. Wenn es rechtsverbindlich wird, geht es bei dem einen oder anderen Vertragspunkt durchaus nochmal ein wenig emotionaler zu ... Mehr darüber dann das nächste Mal.

\* IP = Intellectual Property (geistiges Eigentum wie Urheberrechte, Werknutzungsrechte, Marken- und Musterrechte)

#### VERTRÄGE: WELCHE REGELN WAS?

##### **Beteiligungsvertrag:**

Wer beteiligt sich mit welcher Höhe an der Gesellschaft?

##### **Syndikatsvertrag:**

Welche Rechte und Pflichten haben die Gesellschafter (oder auch nur die Investoren) untereinander?

##### **Gesellschaftsvertrag:**

Sozusagen die Regelung der Organisation der Gesellschaft. Hier sind auch Vorkaufs-, Aufgriffs- und Mitverkaufsrechte geregelt, damit sie Wirkung auch gegenüber Dritten haben.

##### **Patentübertragungsvertrag:**

In welchem Umfang geht das Patent vom Gründer/Erfinder auf die Gesellschaft über?

#### DIE AUTORIN

**Karin Kreutzer** ist Inhaberin der PR-Agentur konzept pr und Geschäftsführerin von AUBMES Invest GmbH. AUBMES investiert in neue Geschäftsideen durch Bereitstellung von Kapital für die Gründungsphase oder für weitere Expansionen.