



a3 ECO – Gründer-Serie Teil 5

Die "Verfassung" mitgestalten

Über die emotionalen Stolpersteine des Gesellschaftsvertrags.

Kernstück der zukünftigen Zusammenarbeit zwischen Start-up-Gründern und Investoren sind der Gesellschaftsvertrag der gemeinsamen Gesellschaft und der Syndikatsvertrag zwischen den Gesellschaftern. Im Wesentlichen regeln sie ähnliche Dinge, aber der Gesellschaftsvertrag ist ein öffentliches Dokument und hat auch bindende Wirkung gegenüber Dritten (z. B. für zukünftige Investoren). Der Gesellschaftsvertrag ist damit sozusagen die „Verfassung“ des Unternehmens.

Sowohl als Gründer als auch als Investor ist man daher gut beraten, sich den Inhalten dieses Vertrags entsprechend zu widmen. Ohne juristische Kenntnisse ist das allerdings kein leichtes Unterfangen. Meiner Meinung nach sollten daher sowohl Investoren als auch die Gründer juristisch hochwertigen Beistand haben. Denn dieser kann – wenn juristisch und betriebswirtschaftlich kompetent – auch gut vermitteln, wenn es emotional wird. Und das

wird es mit Sicherheit! Vielen Gründern wird erst während der Vertragsverhandlungen bewusst, dass sie sich mit Investoren keine „billigen“ Berater und Geldgeber ins Boot holen, sondern Personen, die auch umfassende Rechte einfordern. Und viele Investoren erkennen, dass sie sich nicht nur mit den Gründern, sondern auch mit den anderen Investoren abstimmen und einigen müssen. Auch das ist nicht immer leicht. Es sitzen viele unterschiedliche (Unternehmer-)Persönlichkeiten an einem Tisch. Ich ziehe an dieser Stelle wieder einmal meinen Hut vor den Gründern von Start-ups. Meist junge Menschen mit überschaubarer Lebens-, Berufs- und juristischer Erfahrung, die in dieser für sie wichtigen Phase gestandenen Unternehmern, Managern bzw. Investoren gegenüberstehen und sich behaupten müssen.

Nach der Unterzeichnung der Verträge unserer neuesten Beteiligung – beim Start-up Unispotter (www.unispotter.com) – habe ich mich länger mit dem

Anwalt der Gründer unterhalten. In dem Gespräch betonte er, wie fair er das Verhandlungsklima in unserem Investoren-Team empfunden hat. Laut seiner Erfahrung leider keine Selbstverständlichkeit. Auch in Phasen, in denen wir in wichtigen Punkten durchaus „hart“ verhandeln, ist es mir/uns sehr wichtig, respektvoll mit allen Beteiligten umzugehen. Wir wollen nicht über den Tisch gezogen werden, aber auch die anderen nicht über den Tisch ziehen. Denn es ist wichtig, dass bei der Vielfalt der Gesellschafter die Verträge die Basis sind, um dann gemeinsam an einem Strang ziehen zu können. Vielleicht klingen meine Worte für so manchen VC Manager naiv und „unprofessionell“, aber ich denke, die meisten Business Angels denken ähnlich. Geht es doch vielen um mehr als die reine Rendite.

Knackpunkte

Wo gehen denn nun emotional die meisten Wellen bei den Vertragsverhandlungen hoch?

Bei den **zustimmungspflichtigen Geschäften** spielt die Sorge der Investoren mit, dass die Geschäftsführer mit dem nun vorhandenen Geld unüberlegt in Anschaffungen investieren, die rascher in die Insolvenz führen können als man glaubt. Viele sind aus Konzernen auch gewöhnt, dass selbst kleine Beträge mit Gremien abgestimmt werden müssen. Die Gründer wiederum waren bis dato oft durchaus erfolgreiche „Einzelkämpfer“, die frei schalten und walten konnten. Und die sich nun in ihrer unternehmerischen Tätigkeit eingeschränkt und überkontrolliert fühlen,

EMOTIONALE VERTRAGSPUNKTE SIND V. A.:

- **Zustimmungspflichtige Geschäfte:** Welche sind das? Und wie setzt sich die notwendige Beschlussmehrheit zusammen?
- **Good/Bad-Leaver-Regelungen:** Welche Gründe sind Good/Bad Leaver-Anlässe? Und was verlieren die Gründer in diesen Fällen an Rechten/Anteilen?
- **Tag along/drag along-Rechte:** Wer darf bzw. muss wann wie verkaufen?

fast bevormundet. Als selbst freigeistige Unternehmerin kann ich die Gefühle der Gründer durchaus verstehen. Dennoch: Als Investorin möchte ich vorab wissen, wofür das Geld eingesetzt wird. Und außerdem geht es letztlich nicht um Einschränkung des Tatendrangs der Gründer, sondern um einen frühzeitigen Austausch über Investitionen. Business Angels sind ja nun mal auch als Sparringpartner erwünscht. Und die Erfahrung zeigt: Aus dem Austausch entstehen häufig neue Ideen und/oder günstigere Möglichkeiten.

Als **Bad Leaver Event** gilt, wenn eine Schlüsselperson (meist der/die Gründer) vor Ablauf der sogenannten Vestingperiode die Gesellschaft ohne wichtigen Grund verlässt oder aufgrund eines wichtigen Anlasses als Organ der Gesellschaft abberufen werden muss. Klingt harmlos, ist es aber nicht. Denn als Investor investiert man in der Frühphase vor allem in die Gründer. Wenn diese sich mit ihrem Team zerstreiten und alles hinwerfen oder entdecken, dass das Leben als Angestellter mit geregelten Arbeitszeiten doch beque-

mer ist, ist das eine große Gefahr für das Start-up selbst. Für die Gründer in der Euphorie des „Durchstartens“ mit ihrem Unternehmen sind solche Überlegungen fast eine Beleidigung. Die Investoren mit meist reichlich Personalerfahrung haben „Bad Leaver“-Events hingegen schon erlebt und stufen dies daher unter „Achtung: Genau regeln“ ein.

Ein **Drag-along-Recht** gibt den Gründern die Möglichkeit, bei einem Verkauf an z. B. einen internationalen Konzern auch die Minderheitsanteile der Investoren mitzuverkaufen. Diese wollen sich aber absichern, dass ihre Anteile nicht zu billig verkauft werden. Umgekehrt können Investoren mit einem Tag-Along-Recht ihre Anteile mit jenen der Gründer mitverkaufen, d. h. die Gründer müssen in so einem Fall auch die Investorenanteile mitanbieten. Auch bei diesen Rechten gibt es daher vielerlei Diskussionspunkte und Raum für Emotionen.



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.

IoT-Box: Einstieg in die Digitalisierung einfach und günstig

Mit der »IoT-Box« bringt T-Mobile ein Produkt auf den Markt, mit dem es spielend einfach ist, die unterschiedlichsten Geräte, Anlagen oder auch Maschinen zu vernetzen und damit den Funktionsumfang deutlich auszuweiten.

Cooler Beispiel für den Einsatz: Ein handelsüblicher Kühlschrank wird mit der IoT-Box und je einer Wiegeplattform pro Etage ausgestattet und avanciert so zu einem smarten Gerät. Eine Web-Oberfläche liefert Informationen, wie viele Getränkeflaschen welcher Sorte vorhanden sind und wie viele bereits entnommen wurden. Zudem listet sie den monatlichen Verbrauch jeder einzelnen Sorte genau auf und gibt Auskunft über Temperatur und Stromverbrauch. Damit präsentiert T-Mobile ein Beispiel, wie einfach man mit der IoT-Box herkömmliche Geräte digitalisieren und innovative Ideen ausprobieren kann.

Kleine Box mit großem Potenzial

Die Messung und Übertragung von Temperaturwerten sind jedoch nur einige der Basisfunktionen, die mit der IoT-Box einfach und schnell umsetzbar sind, für zahlreiche weitere Anwendungen sind Schnittstellen und Dokumentationen vorhanden. Die von der IoT-Box erfassten Messdaten werden mittels



M2M-Konnektivität zu einem Online-Portal übertragen. Dort findet sich auch die Spezifikation der Schnittstelle, an der alle erhobenen Daten zur Weiterverarbeitung und Integration in andere Systeme, Websites oder Smartphone-Apps bereitstehen. Das zentrale Element der cleveren Lösung von T-Mobile ist ein intelligentes Ultra Low Power GSM Modul zur Erfassung, Bearbeitung und Übertragung von Informationen. Es eignet sich

somit speziell für Anwendungen, bei denen der Energieverbrauch im Vordergrund steht. Zur drahtlosen Kommunikation ist die IoT-Box zudem mit einem integrierten Bluetooth Low Energy Modul ausgestattet. Die beiden Universaleingänge erlauben die direkte Erfassung von analogen und digitalen Signalen ohne zusätzliche Komponenten. Das Modul ist ab Werk mit einem Betriebssystem ausgestattet und voll funktionsfähig. Das Anwendungsprogramm des IoT-Box-Moduls ist mit Hilfe des verfügbaren Toolsets innerhalb weniger Stunden erstellbar.

Übrigens: Wer ein kommerzielles Anwendungsbeispiel ausprobieren möchte, dem steht T-Mobile mit Rat und Tat zur Verfügung.

Die IoT-Box ist exklusiv bei T-Mobile erhältlich und kostet einmalig 39 Euro exkl. USt. Weitere Informationen unter:

<https://business.t-mobile.at/iot-box>
<http://blog.t-mobile-business.at>