

„Richtig gründen“ - Die Eventreihe von FSM Rechtsanwälte in Kooperation mit der WKÖ:

Finanzierungsrunde #1

Wien (1. September 2022) – Bei der „Summer Edition“ der Startup Eventreihe „Richtig gründen“ von FSM Rechtsanwälte in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) am 25. August 2022 standen die rechtlichen Aspekte der ersten Finanzierungsrunde eines Startup-Gründungsprozesses im Fokus. Die zahlreichen Eventteilnehmer hatten dabei die Gelegenheit auch Fragen zu stellen; Antworten aus erster Hand kamen von den FSM Startup Experten Felix Augustus Kirkovits und Marvin Neuhauser sowie Investorella-Gründerin Larissa Kravitz und Airbank CEO und Mitgründer Christopher Zemina. Die Diskussion wurde von Kambis Kohansal Vajargah, WKÖ Head of Startup-Services, moderiert.

Felix Augustus Kirkovits erklärte dabei zunächst den grundsätzlichen Ablauf einer Finanzierungsrunde und betonte die Wichtigkeit eines frühzeitigen Letter of Intent (LOI) sowie eines Term Sheets, in dem bereits die wesentlichen Punkte der im Zuge der Finanzierungsrunde abzuschließenden Verträge vorab geregelt werden können. Kirkovits: „Ein solches Term Sheet wird in der Praxis zwar regelmäßig unverbindlich abgeschlossen, dennoch kann man sich dadurch für spätere Verhandlungen erheblich Zeit und Kosten sparen.“ Zudem bekomme man bereits ein gutes Gespür, ob das Klima zwischen Gründern und Investoren passe. Regelungen über Exklusivität und Geheimhaltungsverpflichtungen seien ebenfalls Standardbestimmungen in einem Term Sheet.“

Die drei wesentlichen im Zuge einer ersten Finanzierungsrunde abzuschließenden Verträge sind der Beteiligungsvertrag, die Gesellschaftervereinbarung oder auch Syndikatsvertrag genannt sowie der Gesellschaftsvertrag. Letzterer ist der einzige Vertrag, der dann zwingend im Firmenbuch zu veröffentlichen ist. „Es ist jedenfalls sinnvoll, sehr früh einen Rechtsanwalt in die Verhandlungen miteinzubinden“, ergänzt Marvin Neuhauser. Auch weil es zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten für die Strukturierung der Finanzierungsrunde gäbe, von welchen, je nachdem in welcher Phase sich das Startup befinde, es Vor- und Nachteile abzuwägen gelte. Neben Direct Equity im Form einer Kapitalerhöhung sei auch der Abschluss eines Wandel-Darlehensvertrages (*Convertible Loan*) eine beliebte Möglichkeit im Zuge einer ersten Finanzierungsrunde in ein Startup zu investieren.

In der Anfangsphase ist das Vertrauen in die Gründer wichtiger als das Produkt

Für Christopher Zemina, CEO der Airbank, eine Finanzmanagementplattform für Unternehmen, die u.a. die Prozesse in der Finanzverwaltung vereinfacht und vor eineinhalb Jahren in Berlin gegründet wurde, ist in der ersten Finanzierungsrunde das Wichtigste das Vertrauensverhältnis zwischen Gründern und Investoren. „In einer Angel-Phase schauen die Investoren primär auf die Gründer, erst danach sind auch Produkt und Skalierbarkeit für ein Investment ausschlaggebend. Und als Gründer ist es wiederum wichtig, sich in die Situation der Investoren zu versetzen und zu verstehen was die Investoren eigentlich möchten.“ So früh wie möglich sollte daher über Interessen und Standpunkte gesprochen werden.

Frühe Rechtsberatung schützt vor hohen Kosten

Larissa Kravitz, Gründerin von Investorella, ein Investmentpodcast und Fortbildungsprogramm für weibliche Investorinnen, teilt die gleiche Einschätzung: „Das Gesamtpaket des Startups muss stimmig sein. Zu Beginn geht es immer nur um das Gründerteam hinter dem Startup. Die Investoren müssen sagen können „wir investieren, weil wir überzeugt sind, dass die

Gründer, wissen was sie tun.“ Kravitz rät ebenfalls dazu, bereits frühzeitig einen Rechtsanwalt zu kontaktieren: „Dies vereinfacht einerseits die Verhandlungen der Verträge nach Unterzeichnung des Term Sheets, andererseits spart man sich durch die frühzeitige Einbindung eines Rechtsanwaltes meiner Erfahrung nach später erhebliche Kosten.“ Airbank CEO Zemina ergänzt: „Ich empfehle jedenfalls, sich auch als junges Startup bereits frühzeitig Rechtsberatung zu holen, denn wenn etwas schiefgeht, wird es danach wesentlich teurer.“

„Eine gute Vorbereitung erleichtert den Finanzierungsprozess ungemein. Daher ist es wichtig, im Vorfeld alle Hausaufgaben zu machen und auch professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. Mit unseren Open Office Hours bieten wir hier allen Startup Gründern den persönlichen Austausch“, so Kambis Kohansal Vajargah.

Bildbeschreibung: Marvin Neuhauser (FSM), Christopher Zemina (Airbank), Larissa Kravitz (Investorella), Kambis Kohansal Vajargah (WKÖ), Felix Augustus Kirkovits (FSM)

Fotocredit: FSM Rechtsanwälte

Über FSM Rechtsanwälte

Der Fokus der Wirtschaftskanzlei liegt neben dem Vergaberecht auch im Immobilienrecht sowie im Unternehmens- und Gesellschaftsrecht. Die Kanzlei hat den Anspruch, hervorragende juristische Beratung neu und zeitgemäß zu denken. FSM legt in der Beratung besonderen Wert auf eine ganzheitliche Herangehensweise, die vor allem wirtschaftliche Aspekte mitberücksichtigt. Persönliche Betreuung, rasche Reaktionen und das Eingehen auf die individuelle Situation des Klienten stehen im Vordergrund.

FSM Rechtsanwälte wurde im kürzlich veröffentlichten „trend“-Anwaltsranking und im „The Legal 500“-Ranking u.a. im Vergaberecht als eine der Top Ten Anwaltskanzleien des Landes ausgewiesen. Zudem wurde FSM Rechtsanwälte von JUVE als Top 20 Arbeitgeber ausgezeichnet <https://www.fsm.law/>

Rückfragehinweis:

ALBA Communications GmbH
Mag. Alexandra Seyer-Gmeinbauer
M: +43/664/1329993
a.seyer@albacomcommunications.at