

# Der Weg zum richtigen Investor

Abgleichen der **Persönlichkeit und Fähigkeit** des Investors mit der Unternehmensstrategie :

- Möchte ich meine Idee oder mein Produkt weiterentwickeln?
- Möchte ich vom Netzwerk meines Investors profitieren?
- Soll der Investor Erfahrung im Marketing- und Managementbereich haben?
- Soll der Unternehmenswert in kürzester Zeit vervielfacht werden?

Mein Unternehmen soll langfristig finanziert sein, um sich möglichst positiv zu entwickeln, wobei ich die Kontrolle über die Managementtätigkeit behalten möchte

Die Unternehmensbewertungen sollen steigen, denn ich möchte meine Anteile so schnell und so gut wie möglich verkaufen

Welchen **Investorentyp** will ich ansprechen?

- Finanzinvestoren (Interesse an kurz bis mittelfristigem Exit und Wertsteigerung)
- Strategische Investoren (Interesse am Geschäftsmodell und einer mittel- bis längerfristigen Beteiligung)
- Business Angels (Vorgründungs- und Gründungsphase: erfolgreiche Unternehmer, die eigenes Geld investieren und Managementenerfahrung sowie Kontakte einbringen)
- Venture-Capital (Frühphasenfinanzierung auf Basis Businessplan; investiert haftendes Eigenkapital; Gewinn im Rahmen des Exit)
- Private-Equity-Investor (Finanzierung bevorzugt in Unternehmen mit hohen Cash-Flows, vernünftiges Verhältnis zwischen Risiko und Rendite)

**Alternativen** zu klassischen Investoren?

- Förderungsgesellschaften
- Crowdfunding: Finanzierung durch eine Vielzahl von Kleininvestoren, Kosten, Obergrenze EUR 2 Mio.
- Crowdfunding: Kleinanleger investieren, Beteiligungsverträge werden über Plattformen abgewickelt

# Was muss ich im Beteiligungsprozess beachten?

## LOI, MoU, NDA, Term-Sheet

- Geheimhaltungsvereinbarung
- Eckpunkte der künftigen Beteiligung; großteils unverbindlich

## Due Diligence Prüfung

- = rechtliche/wirtschaftliche/steuerliche Prüfung des Unternehmens auf Basis der Anforderungsliste bzw. Prüfungen vor Ort
- Grundlage für die im Vertrag abzugebenden Zusicherungen
- *TIPP: Verwahren Sie Dokumente und Verträge ordentlich, das erleichtert die Bereithaltung und die Prüfung!*
- *TIPP: Eine Vendor Due Diligence vorab schützt vor unliebsamen Überraschungen!*

## Gegenteilige Interessen

- Altgesellschafter: möchte wenig Anteile abgeben, viel Geld erhalten und keine Kontrolle verlieren
- Investor: möchte wenig Geld an Altgesellschafter zahlen, Kontrolle (zumindest Sperrminorität) und die Mittel an Zielvorgaben binden

## Kaufpreis – Mechanismus sowie Zahlung

- Unternehmensbewertung/ Bewertungsverfahren
- Locked Box, Closing Accounts, Earn-Out, Vendor Loan etc.

## Aufschiebende Bedingungen

- Kartellrecht (Zusammenschluss)
- MAC-Klauseln = Verschlechterungsschutz für Investor

# Was muss ich im Beteiligungsprozess beachten?

## Representations and Warranties

- Garantie-, Gewährleistungs- und Freistellungszusagen
- Eigenes Rechtsfolgenregime

## Vesting-Klauseln

- Bindung des Humankapitals

## Milestones

- Der Investor erhält zu Beginn idR die volle Beteiligungsquote, leistet sein Investment in Tranchen erst bei Erreichen der Milestones
- *Tipp: Klare und leicht überprüfbare Definition der Milestones!*

## Exit-Klauseln

- Vorkaufsrecht/Aufgriffsrecht/Vinkulierung zugunsten des Investors
- Mitveräußerungspflicht (Drag-Along) oder -recht (Tag-Along)
- Liquidation Preference: Investor erhält wirtschaftlichen Vorrang beim Exit

## Abschluss des Beteiligungsertrages

- Formerfordernisse
- Vollmachtserteilungen

Mag. Helmut Schmidt, LL.M.

Partner

Lea Zieger, BA

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

