„Die Giftliste“

Zehn häufige Fehler von Technologie-Start-ups aus juristischer Sicht

Von Rainer Kreifels, Senior Partner,
Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP, München

Rainer Kreifels

Gründer junger Technologieunternehmen starten regelmäßig mit viel Elan und Begeisterung in die von ihnen gewählte Selbstständigkeit. Hervorragend ausgebildet und mit klarer Vorstellung für die vor ihnen liegenden Aufgaben werden Businesspläne erstellt, erste Kontakte geknüpft und am entstehenden Unternehmen gearbeitet. Als rechtliche Berater junger Technologieunternehmen sehen wir trotz der Vielzahl der bestehenden Beratungs- und Informationsmöglichkeiten leider immer wieder gleichgeartete Fehler in der Aufbauphase. Dabei sollen die nachstehenden Punkte Gründer nicht entmutigen, sondern vielmehr beflügeln, es von Anfang an richtig zu machen.

Ungünstige Rechtsformwahl

Junge Technologieunternehmen erfordern eine bestimmte Finanzierungsstruktur, meist über Venture Capital. Die Aktiengesellschaft ist die von VC-Gebern überwiegend bevorzugte Rechtsform. Nur in der Rechtsform der AG lassen sich die für eine VC-Finanzierung typischen Gestaltungen (u.a. Vorzugsaktien, Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, Liquidationspräferenzen, Verwässerungsschutz) routiniert abbilden. Andere Rechtsformen (einschließlich der GmbH) sind für VC-Finanzierungen tatsächlich wenig geeignet. Soweit nicht gewichtige wirtschaftliche Gründe (z.B. zukünftige Finanzierung über UK-Investoren oder ein Börsengang in London) dafür sprechen, sollten Gründer von zunächst überwiegend in Deutschland tätigen Technologie-Start-ups die Finger von der in jüngster Zeit oft gepriesenen „UK Limited“ lassen. Die Folgekosten dieser Rechtsform (z.B. zwingende Prüfung und Veröffentlichung der Jahresabschlüsse, mögliche Doppelbesteuerung und wesentlich erhöhte Beratungskosten) werden zumeist nicht gesehen oder grob unterschätzt.

Mangelhaftes Aushandeln der VC-Beteiligungsverträge

Fragen der Unternehmensbewertung werden in diesem Bereich vielfach stark übergewichtet. Eine übermäßige Fixierung auf die Frage des Preises verstellt den Gründern zumeist den Blick für eine Reihe anderer Gesichtspunkte, die die Güte einer VC-Finanzierung entscheidend mitprägen können (Wettbewerbsverbote, Liquidationspräferenzen, Mitsprache- u. Vetorechte, Verfügungsbeschränkungen).

IP-Rechte werden nicht vollständig auf das neue Unternehmen übertragen

Häufig stellt es sich heraus, daß die rechtlichen Grundlagen und Vorarbeiten zur Errichtung des jungen Technologieunternehmens nicht vollständig von den Gründern auf die neue Firma übertragen worden sind. IP-Rechte sollten daher vollständig ohne Belastung von Rechten Dritter sämtlich auf das neue Unternehmen übertragen werden. Dies ist für das Vertrauen der VC-Geber von nicht zu unterschätzender Wichtigkeit.

Unzulängliche Corporate Governance

Vielfach fehlt es in jungen Technologieunternehmen leider bereits an den erforderlichen Nachweisen der Eigentumsverhältnisse (Aktienregister, Mitteilungspflichten nach § 20 AktG). Gern vergessen werden auch im Laufe der Zeit notwendige Vorstands- und Aufsichtsratsbeschlüsse. Im Rahmen von Due Diligence-Prüfungen sind oft auch schlecht abgefaßte Protokolle von Aufsichtsratssitzungen zu bestaunen, die ohne jede Not erhebliche Schwachstellen des Zielunternehmens offenlegen. Ein den Anforderungen des Aktienrechts genügendes Risikofrühwarnsystem wird bei jungen Technologieunternehmen leider regelmäßig nicht unterhalten.

Verletzung von Schutzrechten Dritter

Viel zu häufig unterlassen Gründer ausreichende Budgetierung und Lizenzierung von gewerblichen Schutzrechten, die sie zum Betrieb des Unternehmens dringend benötigen. Selbst der Firmenname wird oft genug nicht ausreichend vorher recherchiert auf eine mögliche Verletzung von Drittrechten. Und wenn recherchiert worden ist, werden meist aus Kostenersparnisgründen die so-

dann völlig falschen Entscheidungen zum weiteren Vorgehen getroffen.

Kein strategischer Aufbau des IP-Portfolios

Wenn überhaupt, so werden gewerbliche Schutzrechte vielfach auch unter Kostenvermeidungsgesichtspunkten zu eng und mit zu wenig Blick auf die zukünftige strategische Ausrichtung des Unternehmens beantragt. Dabei wird häufig nicht bedacht, daß das Blockieren wichtiger Geschäftsfelder durch Wettbewerber das Unternehmen in Zukunft teurer zu stehen kommen kann als die Recherche und Beantragung strategisch ausgerichteter IP-Rechte. Dies gilt vor allem für einen später beabsichtigten Markteintritt in den USA.

Unzulängliche Business-Verträge

Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern werden zwar in den Dienstverträgen regelmäßig angekündigt, sodann aber nicht umgesetzt oder in nicht nachvollziehbarer Form abgeschlossen. Vertriebsverträge werden aus Angst vor dem vermeintlichen Verlust des Neukundengeschäfts häufig nicht ordentlich dokumentiert oder völlig nachteilig für die Interessen des eigenen Unternehmens verhandelt. Kooperationsverträge werden oft ohne Beachtung grundlegender rechtlicher Rahmenbedingungen abgeschlossen, vor allem unter Außerachtlassung des Rechts der BGB-Gesellschaft, des Kartellrechts sowie des Umsatzsteuerrechts.

Unzulängliche Mitarbeitervergütungsmodelle

Die für Stock-Option-Programme verwandten Muster sind wegen ihrer sprachlichen Unverständlichkeit meist wenig geeignet, Mitarbeiter tatsächlich zu motivieren. Selten erfüllen sie auch die von ihnen in Aussicht gestellten finanziellen Chancen. Aktienoptionsprogramme unterliegen zudem schwierigen rechtlichen Rahmenbedingungen, die in den wenigsten Fällen vollständig überblickt werden.

Keine ausreichende Klärung der Beteiligungsrechte ausgeschiedener Mitarbeiter

Im Laufe der Fortentwicklung des jungen Technologieunternehmens kommt es häufig zum Ausscheiden von Gründern oder Managern der ersten Stunde. Hier stellt sich sodann heraus, daß für den Rückkauf der Beteiligungsrechte der ausscheidenden Personen oft keine ausreichenden Grundlagen geschaffen worden sind. Dies stellt die gesamte Unternehmung vor möglicherweise schwerwiegende Herausforderungen bei Unternehmensverkäufen und Umstrukturierungen, wenn die ausgeschiedenen Personen sich sodann als unkooperativ erweisen.

Verlust der Handlungsfähigkeit

Erforderliche Überlegungen und Gespräche zur Sicherung einer „Durchfinanzierung“ des Businessplans bis das Unternehmen die Gewinnschwelle erreicht hat, werden viel zu häufig auf die lange Bank geschoben. Finanzierung aber ist eine Daueraufgabe, für die gilt: „Nach der Finanzierungsrunde ist vor der Finanzierungsrunde“. Oft genug wird auch auf nur eine VC-Gesellschaft gesetzt, statt sich im Laufe der Entwicklung des Unternehmens mögliche Alternativen aufzubauen. Dabei wird der Zeitrahmen bis zum Abschluß von Finanzierungsrunden auch regelmäßig als viel zu kurz eingeschätzt, so daß man am Ende aus der Not heraus schlechte Bedingungen akzeptieren muß, damit nicht alles verloren ist. Letztlich sehen wir es leider in vielen Fällen, daß alles in allem die Kostenbudgets für die Entwicklung eines wirklich tragfähigen Unternehmens viel zu knapp bemessen sind und daß aus vermeintlicher Kostenersparnis die Professionalität auf der Strecke bleibt.

Fazit:

Jeder der vorbeschriebenen Fehler hat leider das Potential, das junge Technologieunternehmen in seiner Entwicklung erheblich zu gefährden, wenn nicht gar scheitern zu lassen. Die Vermeidung der genannten Fehler indes ist noch kein Königsweg, trägt aber mit Sicherheit dazu bei, das Vertrauen potentieller Investoren, Partner, Mitarbeiter und Kunden in das Unternehmen zu stärken und so dessen Wert zu erhöhen.