



DAS RECHT AUF IHRER SEITE - NR. 57

Private Equity: Was KMU in der Praxis beachten müssen

§ Rechts-Tipp

Private Equity erfreut sich im österreichischen Mittelstand immer größerer Beliebtheit. Nachfrageprobleme, starker Wettbewerb und neue Finanzierungsspielregeln nach Basel II stellen zunehmend auch österreichische Klein- und Mittlere Unternehmen (KMU) vor neue Herausforderungen. Privates Risikokapital – bei etablierten Unternehmen in Form von Venture Capital – kann hier eine Vielzahl neuer Möglichkeiten für ein Unternehmen eröffnen. Dabei steht auf der einen Seite das zusätzliche Eigenkapital, das eine gesunde Finanzierung des Unternehmens über einen längeren Zeitraum sicherstellt und auch Expansionsmöglichkeiten eröffnet, und auf der anderen Seite das sogenannte „Smart Capital“, also zusätzliche Unterstützung durch den Investor mit Know-how und Managementsupport, wodurch eine Verbesserung der Professionalität und damit letztendlich auch des wirtschaftlichen Erfolgs des Unternehmens ermöglicht wird.

Grundsätzliche Fragen. Um erfolgreich eine passende Venture Capital-Finanzierung aufzustellen, ist es für den Unternehmer von wesentlicher Bedeutung, die Bedürfnisse und Erwartungen der Risikofinanzierer zu verstehen und sich sorgfältig auf den Finanzierungsprozess vorzubereiten. Generell gilt, dass sich mit dem Grad zusätzlicher Professionalität, Innovationsfreude, Energie und Elan seitens des Unternehmers auch die Finanzierungssicherheit und deren Konditionen proportional verbessern. Am Beginn eines derartigen Finanzierungsprozesses hat sich der Unternehmer mit einer Reihe grundsätzlicher Fragestellungen auseinanderzusetzen, die die künftige Strategie seines Unternehmens betreffen:

- Inwieweit besteht die Bereitschaft, Kontroll- und Mitbestimmungsrechte an einen Investor zu übertragen?
- Welche Pläne bestehen für die künftige Entwicklung des Unternehmens?
- Sollen Investitionen, insbesondere in Expansion, Rechnungswesen/Transparenz und Wachstum, getätigt werden?
- Welche Exit-Möglichkeiten für den Investor sind denkbar bzw. besteht die Bereitschaft, gegebenenfalls das Unternehmen zu veräußern?

Daneben sind auch entsprechende Rahmenbedingungen für den Einstieg eines Risikokapitalgebers zu schaffen bzw. zu ermöglichen. Dies betrifft grundlegende Themen wie die Rechtsform des Unternehmens genauso wie arbeitsintensive Tätigkeiten, wie insbe-



sondere die Erstellung eines Business-Plans und die Vorbereitung der Due Diligence-Prüfung.

Vertragsdokumentation. Als weiterer Schritt in der Vorbereitungsphase ist es wesentlich, sich einen Überblick über die infrage kommenden Partner zu verschaffen. Externe Berater, die mit der Private Equity-Szene vertraut sind, können hierzu Kontakte vermitteln und bei der Auswahl – abhängig von Branche, Größenordnung oder Entwicklungsstufe des Unternehmens – unterstützen. Ist der Investor einmal gefunden, so ist eine professionelle Gestaltung der Vertragsdokumentation für den Unternehmer als Weichenstellung für die künftige Entwicklung sowie das Bestehen etwaiger Risiken von besonderer Bedeutung. Hierbei umfasst die Vertragsgestaltung zwei grundlegende Regelungsbereiche: Erstens den Einstieg des Investors einerseits und zweitens die Regelung der gemeinsamen Zukunft. Im Zusammenhang mit der Regelung des Einstiegs des Investors ist jedenfalls die Unternehmensbewertung hervorzuheben, die letztendlich den Kern der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Finanzierung darstellt. Darüber hinaus sind hier auch Risikothesen für den

Unternehmer (etwa Gewährleistungen etc.) zu behandeln. Die Regelungen über die gemeinsame Zukunft des Unternehmers mit dem Investor als Partner umfassen in erster Linie die Gestaltung der Corporate Governance, insbesondere daher die Kontroll-, Mitsprache- und Informationsrechte des Investors. Von besonderer Bedeutung ist weiters auch die Gestaltung der Exit-Möglichkeiten für den Investor (neben der Art des Exits – IPO oder Verkauf – sind insbesondere die sonstigen Rahmenbedingungen festzulegen: Zeithorizont, Mindestlöse, Mitverkaufsrechte etc.). Daneben verlangen Risikofinanzierer in der Regel auch Absicherungen für ein Worst Case-Szenario (etwa einen Liquidationsvorzug) sowie für den Fall weiterer Finanzierungsrunden (insbesondere einen Verwässerungsschutz). Schliesslich werden meist auch Wettbewerbsverbote und ähnliche Verpflichtungen des Unternehmers vorgesehen.

Verhandlungsspielraum. Für den Unternehmer besteht regelmässig in allen Bereichen ein Verhandlungsspielraum, die Auswirkungen der vom Investor gewünschten Absicherungsmaßnahmen in akzeptablen Grenzen zu halten und selbst nur im notwendigen Ausmass

Kontrolle über die weitere Unternehmensentwicklung abzugeben. Wesentlich ist es hierbei, gemeinsame Interessenlagen („Win-Win-Situationen“) zu schaffen, um die Wahrscheinlichkeit einheitlicher Entscheidungsfindungen für die Zukunft zu erhöhen. Eine in diesem Gebiet spezialisierte Rechtsberatung kann den Unternehmer in diesen komplexen Themen zahlreiche Vorteile verschaffen und den langfristigen Erfolg der Symbiose mit dem Investor für den Unternehmer sicherstellen.



Dr. Konrad Gröller ist Partner der Sozietät Freshfields Bruckhaus Deringer in Wien

Rechtsanwalt Konrad Gröller ist spezialisiert auf Gesellschaftsrecht, die Betreuung von Akquisitionen und Private Equity-Transaktionen sowie Joint Ventures.

UNTERNEHMEN IN DER EHEKRISE (1. TEIL) Fast jede zweite Ehe wird geschieden, oft ist dabei auch Firmenvermögen betroffen

Ein Ehepakt verbessert die Gestaltungsmöglichkeit bei der Vermögensaufteilung

Nahezu jede zweite Ehe wird in Österreich geschieden. Inwieweit das Vermögen des Unternehmers dadurch in Mitleidenschaft gezogen wird, liegt nicht zuletzt an seinem Verhalten und gestalterischen Weitblick.

Das von einem Ehegatten alleine oder von beiden Ehegatten gemeinsam betriebene Unternehmen ist im Scheidungsfall zwar recht gut geschützt, weil zum Unternehmen gehörende Sachen und Unternehmensanteile im Verfahren über die Aufteilung des ehelichen Gebrauchsvermögens und der ehelichen Ersparnisse ausgenommen sind.

Ein unternehmerisch tätiger Ehegatte sollte sich jedoch nicht von vornherein darauf

verlassen, dass das Unternehmen von der Scheidung nicht betroffen ist. In der Ehekrise ist es für den Unternehmer wesentlich, ob ein Vermögensgegenstand dem Privatvermögen der Ehegatten zuzurechnen und daher grundsätzlich aufzuteilen ist, oder ob es sich um Unternehmensvermögen handelt, das von der Aufteilung ausgenommen ist.

Frage der Aufteilung

Aufgeteilt werden sowohl eheliches Gebrauchsvermögen (Ehewohnung, Hausrat, Wochenendhaus) als auch eheliche Ersparnisse (Bankguthaben, Sparbücher, Wertpapiere). Ehelich sind diese Vermögensgegenstände dann,

wenn sie von den Ehegatten während aufrechter Ehe erworben wurden. Es ist dabei unbedeutend, welcher der beiden Ehegatten die gemeinsamen Anschaffungen bezahlt hat. Ausgenommen von der Aufteilung sind allerdings einem Ehegatten von dritter Seite geschenktes und von ihm geerbt Vermögen sowie Vermögen, das einem Ehegatten zum persönlichen Gebrauch (u. a. ein Klavier) oder zur Berufsausübung dient. Davon unabhängig wird die Ehewohnung aufgeteilt, sofern der andere Ehegatte auf ihre Weiterbenützung angewiesen ist oder ein gemeinsames Kind Bedarf an der Weiterbenützung der Ehewohnung hat.

Der Abschluss eines Ehepakts ermöglicht es dem unternehmerisch tätigen Ehe-



Alexander Lindner ist spezialisiert auf Gesellschaftsrecht und Familienrecht

gatten, die ehelichen Ersparnisse, nicht aber das eheliche Gebrauchsvermögen vorab der Aufteilungsmasse zu entziehen. Von dieser Gestaltungsmöglichkeit wird allerdings in der Praxis – zum Nachteil vieler Unternehmer – nur selten Gebrauch gemacht. Massgeblicher Zeitpunkt für die Beurteilung des aufzuteilenden Vermögens ist die Auflösung der häuslichen Gemeinschaft. Da sich dieser Zeitpunkt in der Praxis nicht immer einfach mit dem Auszug eines Ehegatten aus der Ehewohnung festmachen lässt und sich die Zerrüttung der Ehe auch in den eigenen vier Wänden abspielen kann, sollte darauf geachtet werden, dass die Auflösung der häus-

lichen Gemeinschaft im Streitfall vor Gericht bewiesen werden kann. Nach der Auflösung der häuslichen Gemeinschaft erworbenes Vermögen wird nicht aufgeteilt. Wertänderungen im aufzuteilenden Vermögen bis zur tatsächlichen Aufteilung sind allerdings in aller Regel zu berücksichtigen.

Nächste Woche lesen Sie, warum Unternehmensgewinne bei einer sich abzeichnenden Ehekrise im Unternehmen belassen werden sollen.

Redaktion: Angelika Kramer, Kid Möchel – Fragen, Reaktionen und Anregungen bitte per E-Mail an: recht@wirtschaftsblatt.at