



TERM SHEET ALS VORVERTRAG ZU EINER BETEILIGUNGSVEREINBARUNG

CHECKLISTE MIT STICHWORTEN, TEXTBEISPIELEN UND ERLÄUTERUNGEN

Bitte beachten Sie, dass die Checkliste keinen Anspruch auf Vollständigkeit für alle in Betracht kommenden Finanzierungsfälle und -konditionen einer GmbH erhebt. Es kann nur eine erste Hilfestellung bieten, die wesentlichen Regelungen im Zuge der Verhandlung eines Beteiligungsvertrages zu erfassen und einzuordnen. Die konkrete anwaltliche Beratung kann die Checkliste keinesfalls ersetzen. Einige Punkte können je nach rechtlicher Konstellation entfallen, andere sind bei Bedarf zu ergänzen.

Auch raten wir davon ab, die der Checkliste zugrundeliegende Struktur ungeprüft zu übernehmen, da Gewichtung und Zusammenstellung der einzelnen Regelungsabschnitte von Fall zu Fall variieren können. Übrigens, meistens steht der Investor nicht allein vor der Tür, sondern wird von seinem Anwalt begleitet. Spätestens dann raten wir dazu, anwaltlichen Rat zur Gestaltung des Term Sheets in Anspruch nehmen, um auch in rechtlicher Hinsicht dem Investor auf Augenhöhe begegnen zu können.

Bei Fragen und Anregungen setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung:

BIZ | LAW Rechtsanwälte
Bautzner Straße 129 • 01099 Dresden
T: +49 351 30707030 • E: mail@biz-law.eu • www.biz-law.eu
Ansprechpartner: Rechtsanwalt Stefan Hartung

Bitte beachten Sie die Hinweise und den Haftungsausschluss am Ende des Dokuments!

TERM SHEET – CHECKLISTE

Alle Beispiele und Erläuterungen beziehen sich auf die Beteiligung an einer bestehenden GmbH

| | | |
|---|--|---|
| Gesellschaft (Company) | Muster GmbH, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Musterstadt unter HRB 12345, Geschäftssitz: Musterstraße 1, 01234 Musterstadt | <i>Name und Rechtsform, Handelsregistereintragung, Adresse. Achten Sie darauf, dass der Name des Unternehmens auch in der Schreibweise (Groß/Kleinschreibung, ß/ss, Umlaute etc.) korrekt ist und ebenso wie die Registernummer der Eintragung im Handelsregister entspricht. Dasselbe gilt für die Adresse zum Zeitpunkt der voraussichtlichen Beurkundung. Fehler, die sich einmal in ein Dokument eingeschlichen haben, setzen sich immer wieder fort.</i> |
| Stammkapital (Nominal Stock Capital) | EUR 30.000,00 In voller Höhe einbezahlt | <i>Bezeichnen Sie nicht nur das Stammkapital laut Satzung sondern auch die Höhe der geleisteten Einzahlung bzw. die Einzahlungen, die noch vor oder während der Beteiligung erfolgen werden.</i> |
| Gründung und Eintragung (Date of incorporation and registration) | Gründungsurkunde Notar Dr. Muster vom 12.01.15 Eingetragen im Handelsregister am 20.01.15 | <i>Zeitpunkt der Beurkundung der Gründung und Eintragung im Handelsregister. Vergewissern Sie sich, dass die Daten mit dem Handelsregister übereinstimmen.</i> |
| Gründer (Founders) | Hanne Gründer (CEO), mit einem Anteil von EUR 7.500, Hans Gründer (CTO), mit einem Anteil von EUR 7.500, Martina Gründer (VP Finance), mit einem Anteil von EUR 5.000, Martin Gründer (Head R&D), mit einem Anteil von EUR 4.000, alle Anteile in voller Höhe einbezahlt | <i>Namentliche Bezeichnung der Gründer (ggf. mit Funktion, z.B. Geschäftsführer) mit Höhe des gehaltenen Geschäftsanteils (Höhe der geleisteten und ggf. noch vor der bzw. während der Beteiligung noch zu leistenden Einzahlungen).</i> |
| Weitere Gesellschafter (Further Shareholders) | Karl Engel, mit einem Anteil von EUR 1.000 (Business Angel bei Gründung) | <i>Namentliche Bezeichnung der weiteren Gesellschafter bzw. Investoren (ggf. mit Bezeichnung: Business</i> |

| | | |
|---|--|--|
| | <p>Familie Huber Holding GmbH, mit einem Anteil von EUR 1.500 (Family Office, Seed Investor) Alpha Industrie AG, mit einem Anteil von EUR 3.500 (Strategischer Investor der Runde A)</p> | <p><i>Angel, Family Office, Seed Investor, Round A Investor etc.) und der bislang geleisteten Einzahlungen (nominal).</i></p> |
| <p>Finanzierungsrunde, Art der Beteiligung und des Investors (Financing Round, Kind of venturing and investor)</p> | <p>Finanzierungsrunde B für mehrere Investoren (VC und/oder strategisch)</p> | <p><i>Bezeichnung der Finanzierungsstufe, der Art der Beteiligung (Single-, Joint-, Co-Venturing) und des Investors (VC, Stratege, Business Angel) Bevor Sie nach Investoren suchen, treffen Sie nach Möglichkeit Festlegungen oder stellen zumindest Überlegungen dazu an, ob Sie einem Investor, einem Investoren-Konsortium oder mehreren Investoren die Beteiligung anbieten wollen und um welche Art von Investoren es sich dabei handeln soll (VCs, strategische Industriepartner, unterschiedliche Investoren etc.).</i></p> |
| <p>Investor(en) (Investor(s))</p> | <p>Invest Ltd. Eingetragen in England No. 123456789 Zweigniederlassung Berlin Handelsregistereintragung AG Charlottenburg HRB 2345678B Geschäftssitz: Betastraße 2, 12345 Berlin Ansprechpartner: Marc Money</p> <p>Beta Herstellung & Vertrieb AG Eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Musterstadt unter HRB 67890 Werkstraße 1, 01234 Musterstadt Ansprechpartner: Dr. von Musterling</p> | <p><i>Namentliche Bezeichnung des(der) Investors(en).</i></p> |
| <p>Hauptinvestor (Lead investor)</p> | <p>Invest Ltd. (VC)</p> | <p><i>Wenn sich an der Runde mehrere Investoren beteiligen, sollte festgelegt werden, wer die Investoren anführt, also auch zentraler Ansprechpartner und Due Diligence Verantwortlicher auf Investorensseite</i></p> |

| | | |
|--|---|--|
| | | <i>ist. Wenn sich auch die bisherigen Investoren beteiligen, muss nicht zwingend einer der Neu-Investoren im Lead sein.</i> |
| Neben- oder Mitinvestor(en) (Co-Investor(s) or Joint Investors) | Beta Herstellung & Vertrieb AG (Industrie-Partner) | <i>Bezeichnung der weiteren (ggf. verbundenen) Investoren.</i> |
| Finanzierungsstruktur (Structure of Financing) | Kapitalerhöhung durch Ausgabe neuer Anteile) („ Transaktion “) | <i>Beschreibung, auf welchem Weg die Beteiligung erfolgt.</i> |
| Pre-Money-Bewertung (Pre money valuation) | 15 Mio. € | <p><i>Wert des Unternehmens vor der aktuellen Finanzierungsrunde.</i></p> <p><i>Wenn möglich, kann eine Bewertung nach allgemeinen Bewertungskriterien und -verfahren erfolgen; andernfalls kann sich der angenommene Wert daraus ergeben, (i) wie er sein muss, um das benötigte Investment zu erzielen und eine der Höhe nach begrenzte Beteiligung anzubieten, oder (ii) indem ein hypothetischer Wert angenommen wird, aus dem sich die Höhe des Investments und die Beteiligungsquote ergeben:</i></p> <p><i>(i) Bsp. 1: Die Gründer einer 25k-GmbH sind bereit, eine Post-Money-Beteiligung von 20% gegen Zahlung eines Betrages von 2,5 Mio. € zu gewähren. Dann muss der Pre-Money-Wert 10 Mio. € betragen.</i></p> <p><i>(ii) Bsp. 2: Die Gesellschafter einer 30k-GmbH beziffern den Unternehmenswert mit 15 Mio. € und der Investor möchte sich mit 5 Mio. € beteiligen. Dann erhält der Investor eine Beteiligung von 25%.</i></p> |
| Gesamtvolumen der Runde (Investment in total) | 5 Mio. € | <i>Der von allen Investoren aufzubringende Gesamtbeitrag.</i> |

| | | |
|---|---|--|
| Angestrebte Beteiligungshöhe Lead Investor Co/Joint-Investor(s) | 15% post money = 60% Round B = 3 Mio. € Invest 10% post money = 40% Round B = 2 Mio. € Invest | <i>Gewünschte prozentuale Post-Money-Beteiligung (Schwellenwerte vor allem im Hinblick auf Fördermittel und Verlustvortrag beachten).</i> |
| Kapitalerhöhung (Capital Increase) | Von 30k€ um 10k€ auf 40k€ durch Ausgabe von zwei neuen Geschäftsanteilen im Nennwert von 6k€ und im Nennwert von 4k€ | <i>Betrag, um den das Stammkapital von welchem auf welchen Betrag erhöht werden soll sowie Anzahl der neuen Geschäftsanteile.</i> |
| Preis pro rechnerischem Anteil (Price/Venture capital per share) | 500 € (" Ausgabepreis "), | <i>Rechnerischer Gesamtpreis pro einem rechnerischen Geschäftsanteil zusammengesetzt aus dem Nominalwert und einer freiwilligen Zuzahlung (Agio).</i> |
| Nominalwert (Nominal Value) | 1 € | <i>Rechnerisch 1 € pro Geschäftsanteil.</i> |
| Freiwillige Zuzahlung pro rechnerischem Anteil (Additional Payment/Agio per share) | 499 € | <i>Der Betrag, der rechnerisch pro Geschäftsanteil zusätzlich zu zahlen ist („Freiwillige Zuzahlung“, „Aufgeld“ oder "Agio") bezogen auf die Pre-Money-Bewertung.</i> |
| Meilensteine (Milestones) | ./. | <i>Wenn die Zahlungen von zu erreichenden Meilensteinen abhängig gemacht werden sollen, kurze Beschreibung zu den Bedingungen. Meilensteine nicht zu ambitioniert, sondern immer so definieren, dass sie auch erreicht werden können, ggf. in einer zu vereinbarenden Nachfrist.</i> |
| Genehmigtes Kapital (Authorised Capital) | Bleibt den Verhandlungen zum Beteiligungsvertrag und zur Neufassung der Satzung vorbehalten | <i>Wenn die Ausgabe weiterer Anteile erst nach späteren Zahlungen oder an weitere (noch nicht feststehende) Investoren erfolgen soll, kann so genanntes genehmigtes Kapital (§ 55a GmbHG) geschaffen werden, so dass spätere Kapitalerhöhungen von den Geschäftsführern ohne zusätzliche notarielle Gesellschafterversammlung beschlossen werden können.</i> |

| | | |
|--|--|---|
| Verteilung der Anteile (Cap table) | Siehe beigefügtes Cap table (Anlage A) | <i>Die Kapitalverteilung vor und nach Abschluss der Transaktion sollte sich aus einem als Anlage A (Appendix A) beizufügenden Cap table ergeben, das aus einer Excel-Datei erstellt wurde, mit der vor und während der Verhandlungen unterschiedliche Konstellationen berechnet werden können.</i> |
| Virtuelle Anteile/partiarische Darlehen (virtual shares or phantom stocks/) | Es soll ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm errichtet werden durch Schaffung von virtuellen Anteilen in Höhe von 5% bezogen auf das Stammkapital nach Abschluss der Runde. Einzelheiten sind im Beteiligungsvertrag zu regeln. Schuldrechtliche Zusagen zur Beteiligung an einem Exit-Erlös (z. B. im Rahmen partiarischer Darlehen) bestehen nicht | <i>Soweit z. B. im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen oder von gewährten Krediten Zusagen erteilt wurden oder werden sollen, die sich wirtschaftlich auf die Beteiligungsquote auswirken, sollten hierzu Hinweise erfolgen bzw. Regelungen getroffen werden.</i> |
| Dauer der Beteiligung (Investment Period) | Min. drei Jahre ab Eintragung der Kapitalerhöhung im HR | <i>ggf. Mindestdauer festlegen, z. B. bei Förderung der Investition erforderlich.</i> |
| Abschlussvoraussetzungen (Conditions to Close) | <ul style="list-style-type: none"> • Vorlage eines aktualisierten Business- und Liquiditätsplanes bis zum 20.01.2017 • Positive Due Diligence • IP-Rechte sind Eigentum der Gesellschaft • Stimmbindungsvereinbarung der Gründer • Neue GF-Verträge • Zustimmung Investment Committee des Lead Investors | <i>Festlegung, welche Voraussetzungen vor Vollzug bzw. Beurkundung des Vertrages erfüllt sein müssen.</i> |
| Due Diligence | Beginn am 20.01.2017 (Zugang zum Data-Room über VPN) Abschluss bis 16.03.2017 Details (Fragenkataloge, Tabellen) werden gesondert abgestimmt. FTO durch PatA des Lead Investors. Voraussetzung für Due Diligence: Abschluss der beigefügten Geheimhaltungsvereinbarung (NDA). | <i>Die Detailprüfung des Zielunternehmens untergliedert sich in die Untersuchung der rechtlichen, finanziellen, wirtschaftlichen, technologischen und steuerlichen Sachverhalte und zum geistigen Eigentum. Häufig erfolgt dabei eine Zusammenarbeit mit externen Spezialisten, wie Rechtsanwälten, Patentanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern. Die „Due Diligence“ wird nach Abschluss des Term</i> |

| | | |
|---|--|---|
| | | <i>sheets (o.ä.) und eines NDA oder sonstigen Vorvertrages mit einer qualifizierten Geheimhaltungsvereinbarung begonnen.</i> |
| Notarieller Beteiligungsvertrag (Date of Notarization/ Signing date) | Siehe Beurkundung und Vollzug | <i>Festlegung, wann (voraussichtlich bzw. spätestens) die Unterzeichnung des Beteiligungsvertrages vor dem Notar erfolgen soll. Signing und Closing können zusammengezogen werden (siehe nächste Erläuterung und übernächste Zeile).</i> |
| Vollzug des Vertrages (Closing) | Siehe Beurkundung und Vollzug | <i>Der Vollzug des Vertrages (Closing) erfolgt nach dessen Beurkundung, wobei es jedenfalls bei einfachen Beteiligungsvorgängen üblich und zweckmäßig ist, das Signing und das Closing in einem Akt vorzunehmen.</i> |
| Beurkundung und Vollzug (Signing and Closing) | Spätestens 16.04.2017 | <i>Siehe vorstehende Erläuterungen.</i> |
| Transaktion und Gesellschaftervereinbarungen (Transaction and Shareholders' Agreement) | | |
| Anteilsklasse (Type of Security) | Vorzugsgeschäftsanteile der Klasse B | <i>Bezeichnung der Geschäftsanteile.</i> |
| Vorzugs- und Minderheitenrechte bei wichtigen Entscheidungen (Priority and Minority Rights) | Zustimmungsvorbehalte der Inhaber von Vorzugsgeschäftsanteilen der Klasse B bei <ul style="list-style-type: none"> • Abberufung und Bestellung von Geschäftsführern • Satzungsänderungen • Veräußerung von IP • wesentlichen und von der • Unternehmensplanung abweichenden Maßnahmen (im Beteiligungsvertrag zu spezifizieren) | <i>Investoren lassen sich Zustimmungsvorbehalte einräumen, um trotz Minderheitsbeteiligung nicht überstimmt werden zu können. Das ist gerechtfertigt, soweit die Interessen des Investors unmittelbar betroffen sind, darf aber nicht dazu führen, dass der Investor das operative Geschäft alleine steuern kann.</i> |
| Exit | Der Liquidationsfall (Exit) tritt ein bei (a) einer Liquidation der Gesellschaft, | <i>Festlegungen, wie der Exit definiert wird.</i> |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>(b) einer Veräußerung oder des Tausches aller Geschäftsanteile von mehr als 50% der Geschäftsanteile an der Gesellschaft,</p> <p>(c) einer Veräußerung wesentlicher Vermögensgegenstände der Gesellschaft, die gemeinsam mindestens 75% des gesamten Vermögens der Gesellschaft ausmachen, und/oder</p> <p>(d) der Einbringung aller Geschäftsanteile von mehr als 50% der Geschäftsanteile an der Gesellschaft in eine andere Gesellschaft oder der Verschmelzung der Gesellschaft im Sinne des Umwandlungsgesetzes sowie sämtlicher wirtschaftlich vergleichbarer Übertragungsvorgänge</p> | |
| Vorkaufsrecht/Ankaufsrecht (Right of First Refusal) | Beabsichtigt ein Gesellschafter seine Geschäftsanteile an einen Dritten zu übertragen, sind diese Geschäftsanteile zunächst den Inhabern der Geschäftsanteile der Klasse B zum Erwerb anzubieten zu den Bewertungskriterien der Satzung anzubieten. | <i>Recht, in Übertragungsvertrag einzutreten oder Recht, Anteile vor der Veräußerung zur Bewertung nach der Satzung zu erwerben.</i> |
| Mitverkaufspflicht (Drag Along) | Beabsichtigt ein Inhaber von Geschäftsanteilen der Klasse B seine Geschäftsanteile zu veräußern, müssen die übrigen Gesellschafter auf dessen Verlangen zu denselben Bedingungen veräußern, sofern dies von der Gesellschafterversammlung [mit Zustimmung des Beirats] beschlossen wird. Die Zustimmung darf nur erteilt werden, wenn bei der Veräußerung ein Wert der Gesellschaft von mindestens 50 Mio. € zugrunde gelegt wird. | <i>Wenn es eine zu definierende Mehrheit beschließt, müssen beim Verkaufswunsch eines Gesellschafters die anderen auch verkaufen. Das Recht, den Verkauf zu verlangen, sollte nicht einem einzelnen Investor mit Minderheitsbeteiligung eingeräumt werden und nur ausgeübt werden können, wenn ein bestimmter Unternehmenswert erreicht ist.</i> |
| Mitverkaufsrecht (Tag Along) | Wenn ein Gesellschafter beabsichtigt Geschäftsanteile zu veräußern, können die Inhaber der Geschäftsanteile der Klasse B verlangen, dass deren Geschäftsanteile zu gleichen Bedingungen wie diejenigen des veräußerungswilligen Gesellschafters veräußert werden | <i>Das Recht aller oder einzelner Gesellschafter, zu verlangen, dass die eigenen Anteile auch mitverkauft werden, wenn ein Gesellschafter seine Anteile verkaufen will.</i> |

| | | |
|--|--|--|
| Verwendung der Zuzahlung (Use of Proceeds) | Aufbau der Produktion gemäß Business Plan; nicht zur Ablösung bestehender Verbindlichkeiten, mit Ausnahme des Darlehens bei der Musterbank. | <i>Die Festlegungen, wofür das Investment verwendet werden darf, sollten nicht zu eng gefasst werden.</i> |
| Informationsrechte - Reporting (Information Rights - Reporting) | Geschäftsführung erstattet den Investoren [dem Beirat] einmal im Quartal Bericht. Form und Inhalt der laufenden Berichterstattung werden vom Lead-Investor [Beiratsvorsitzenden] in Abstimmung mit der Gesellschaft gesondert festgelegt, wobei die Berichterstattung mindestens jeweils eine vorläufige Bilanz, eine Kapitalflussrechnung, eine Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft für das Vorquartal, einen Soll-Ist-Vergleich dieser Daten mit den entsprechenden Planzahlen und den Vorjahreszahlen enthalten muss. Wesentliche Umstände sind den Investoren [dem Beirat] unmittelbar nach deren Bekanntwerden mitzuteilen. | <i>Regelungen zum Reportingintervall und Mindestinhalt. Details sollten später auf operativer Ebene festgelegt werden.</i> |
| Stimmenbindung (Pooling of shares) | Die Gründer werden eine Stimmbindungsvereinbarung nach den Vorgaben des Lead-Investors schließen. | <i>Häufig ist Investoren daran gelegen, dass nicht zu viele einzelne Gesellschafter (Gründer) die Entscheidungsfindung in der Gesellschafterversammlung erschweren und verlangen deshalb, dass sich einzelne Gruppen, insbesondere die Gründer in einem Stimmenpool zusammenschließen.</i> |
| Beirat (Advisory or Supervisory Board) | Die Gesellschaft wird einen Beirat errichten, der die Aufgaben der Gesellschafterversammlung übernimmt, soweit dies nicht zwingend der Gesellschafterversammlung zugewiesen sind, wie z.B. Entlastung von Geschäftsführung und Beirat, Feststellung des Jahresabschlusses und Ergebnisverwendung, Bestellung der Abschlussprüfer. Der Beirat soll nicht einem Aufsichtsrat gleichgestellt sein. | <i>Anders als bei der AG kennt das GmbH-Gesetz nur Gesellschafterversammlung und Geschäftsführer als Organe, die Möglichkeit, einen Beirat einzurichten ist jedoch aufgrund der Satzungsfreiheit ohne weiteres möglich. Hier muss unterschieden werden, zu welchem Zweck der Beirat eingesetzt wird. Hat er nur beratende Funktion, ist sein Einfluss gering und maßgebliche Entscheidungen verbleiben bei der Gesellschafterversammlung. Häufig wird von Investoren aber die Schaffung eines Beirats zur „Entmachtung“ der Gesellschafterversammlung gefordert. Das kann allerdings für</i> |

| | | |
|---|--|---|
| | | <p><i>schnelle Entscheidungen sehr vorteilhaft sein, wenn der Beirat ausgewogen besetzt ist und der Geschäftsführung ausreichend Handlungsfreiheit verbleibt. Empfehlenswert ist, wenn neben den Investoren auch die Gründer einen Vertreter in den Beirat entsenden und der Beirat von einem unabhängigen Vorsitzenden geführt wird, der im Streitfall über die maßgebliche Stimme verfügt. Ein Geschäftsführer kann nie gleichzeitig Mitglied des Beirats sein. Der Beirat kann auch als Aufsichtsrat errichtet werden. In diesem Falle ist § 52 GmbHG zu beachten.</i></p> |
| Geschäftsführung (Management) | <p>Die Gesellschaft soll neben dem CEO folgend Geschäftsführerpositionen besetzen: Technologie (CTO) Finanzen (CFO) Auswahl und Bestellung der Geschäftsführer erfolgen durch den Beirat.</p> | <p><i>Teilweise wird von Investoren verlangt, dass außer der Stellung des Hauptgeschäftsführers für maßgebliche Positionen weitere Geschäftsführerstellen geschaffen werden und mit bestimmten Personen besetzt werden.</i></p> |
| Gründerbindung (Vesting) | <p>Die Gründer vesten ihre Geschäftsanteile auf fünf Jahre (Vesting-Periode). Scheidet ein Gründer vor Ablauf der Vesting-Periode als Mitarbeiter aus, ist er dazu verpflichtet, seine Geschäftsanteile an die Gesellschaft abzugeben, gestaffelt nach dem Zeitpunkt des Ausscheidens, im ersten Jahr 100%, dann pro Jahr um 20% reduziert. Wird die das Beschäftigungsverhältnis eines Gründers vor Ablauf der Vesting-Periode von der Gesellschaft aus in der Person oder dem Verhalten des Gründers liegenden wichtigen Grundes beendet, so hat dieser Gründer auf Verlangen der Gesellschaft sämtliche Geschäftsanteile an die Gesellschaft abzugeben („Bad Leaver“).</p> | <p><i>Scheiden die Gründer als Geschäftsführer oder sonstige wichtige operative Mitarbeiter aus, werden sie verpflichtet, ihre Anteile ganz oder teilweise abzugeben. Die Höhe der Abfindung richtet sich danach, ob sie als „Good Leaver“ oder „Bad Leaver“ das Unternehmen verlassen.</i></p> |
| Gründer-Wettbewerbsverbot (Non competition) | <p>Die Gründer werden für die Dauer ihrer Gesellschafterstellung,</p> | <p><i>Häufig wird ein Anpassung bzw. Neufassung des GF-Verträge wegen solcher Klauseln erforderlich sein.</i></p> |

| | | |
|---|--|--|
| | Geschäftsführertätigkeit oder Anstellung bei der Gesellschaft und zwei (2) Jahre danach keine Tätigkeit ausüben oder Stellung einnehmen, die mit der Gesellschaft in Wettbewerb steht. | <i>Hier sollte genau geprüft werden, welche Einschränkungen akzeptabel und wirksam sind. Natürlich muss die Bereitschaft der Gründer, sich solchen Verboten zu unterwerfen, hoch sein. Das darf aber nicht dazu führen, dass die eigene Existenz gefährdet wird.</i> |
| Gründer-IP (Founder's IP) | Die Gründer stellen ihr IP, das während ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft entsteht, ausschließlich dieser vollumfänglich und unbegrenzt zur Verfügung. Das gilt auch für Erfindungen, für die das ArbNErFG nicht gilt; solche Erfindungen werden nicht besonders vergütet. | <i>Auch in diesem Punkt verlangen Investoren oft eine Anpassung bzw. Neufassung der GF-Verträge. Das ist auch sinnvoll, wenn die entsprechenden Regelungen noch nicht getroffen sind und weil z.B. die gesetzlichen Bestimmungen zu Arbeitnehmererfindungen grundsätzlich für GF nicht gelten.</i> |
| Schlüsselpersonen (Key Persons) | ./. | <i>Hin und wieder verlangen Investoren, dass Mitarbeiter in Schlüsselpositionen dem Unternehmen erhalten bleiben müssen, auch wenn sie keine Gesellschafter sind. Hier sollten keine Zusagen getroffen werden. Allenfalls kann eine Mitarbeiterbeteiligungsprogramm diskutiert werden.</i> |
| Zusicherungen und Garantien (Warranties) | Die Gründer übernehmen marktübliche Garantien (Bestand / Lastenfreiheit, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen laut Due Diligence, Businessplan richtig). Disclosure List ist durch die Gründer zu erstellen. Beschränkung der Garantie: zeitlich auf zwei Jahre, und der Höhe nach max. bis zur jeweiligen Invest-Summe | <i>Der Investor lässt sich grundsätzlich Garantien nicht von der Gesellschaft sondern von den Gründern geben, nicht zuletzt, weil von der Gesellschaft abgegebene Garantien wegen einer möglichen Verletzung zwingender Kapitalerhaltungsvorschriften (§ 30 GmbHG) nicht immer wirksam sind. Garantien sollten dadurch relativiert werden, dass Unwägbarkeiten, Unklarheiten und Risiken offengelegt werden (Disclosure List). Aus Sicht der Gründer sollten die Garantien im Zweifel auf „bestes Wissen und Gewissen“ („best knowledge“) beschränkt sein und die Vereinbarung über Garantien sollte deutlich als abschließende Regelung der Mängelansprüche und -haftung formuliert sein.</i> |

| | | |
|---|--|--|
| | | <p><i>Vertragliche Haftungsbegrenzungen („caps“) und die Vereinbarung kurzer Verjährungsfristen sind aus Gründersicht weitere sinnvolle Verhandlungsziele. Außerdem ist darauf zu achten, dass wegen der persönlichen Haftung der Gründer möglichst keine (weitreichenden) prospektiven Zusicherungen der Gründer zum operativen Geschäft gegenüber dem Investor abgegeben werden, auch keine generelle FTO.</i></p> |
| <p>Erlösvorzug (Liquidation Preference)</p> | <p>Maßgeblich ist der nach Abzug der Verbindlichkeiten und der Exit-Kosten verbleibende Erlös. Inhaber der Geschäftsanteile der Klasse B erhalten beim Exit ihre Einzahlungen in 1,5 facher Höhe vorab, sodann sind weitere Investoren mit Faktor 1,2 und dann schuldrechtliche Erlösbeteiligungsansprüche zu bedienen. Schließlich wird der Rest pro rata unter den Gesellschaftern verteilt, wobei der Erlösvorzug der Investoren [nicht] anzurechnen ist.</p> | <p><i>Festlegung zur Erlösverteilung (Liquidationspräferenz) zu Gunsten des Investors, der sein investiertes Kapital (Nennwert plus Agio) gegebenenfalls zuzüglich einer bestimmten Verzinsung oder Rendite („hurdle“) vorrangig vor den Gründern und anderen nachrangigen Gesellschaftern zurück erhält (erste Erlösstufe). Dabei gilt grundsätzlich das Prinzip „Last in, first out“, das heißt, der vor Exit zuletzt Investierende erhält die ranghöchste Präferenz und die Verteilung erfolgt bei mehreren Investoren nach dem Kaskadenprinzip („Waterfall“). Üblicherweise rutschen frühere Investoren pro Finanzierungsrunde mit ihrer Liquidationspräferenz eine Stufe nach unten. Erst, wenn solche Ansprüche befriedigt sind, wird der überschüssige Erlös an die übrigen Gesellschafter entsprechend ihrer Beteiligungsquote an der Gesellschaft (pro rata) verteilt (zweite Erlösstufe). Soweit virtuelle Anteile und sonstige schuldrechtliche Erlösbeteiligungen bestehen, sollten diese auch hier verortet werden.</i></p> |
| <p>Verwässerungsschutz (Anti-dilution)</p> | <p>Inhaber der Geschäftsanteile der Klasse B erhalten bei einer späteren Down-Round Verwässerungsschutz zum gewichteten Durchschnittspreis nach der Broad based Weighted Average Methode.</p> | <p><i>Investoren fordern regelmäßig Vereinbarungen, die es ihnen ermöglichen, bei weiteren Finanzierungsrunden zu Vorzugsbedingungen mitziehen zu können, um ihre Beteiligungsquote zu halten. Das ist grundsätzlich</i></p> |

| | | |
|---|--|--|
| | | <i>nicht zu beanstanden, muss aber auf bestimmte Fallkonstellationen beschränkt werden und ausgewogen sein.</i> |
| Zahlungsbedingungen (Payment conditions) | | |
| Nominalwert (Nominal value) | Die Zahlung auf die Stammeinlage ist auf ein von der Gesellschaft anzugebendes Konto innerhalb von zehn (10) Bankarbeitstagen nach Beurkundung zu leisten. | <i>Der auf den Nominalwert entfallende Betrag ist sofort nach Beurkundung zu zahlen, damit die Kapitalerhöhung zum Handelsregister angemeldet werden kann.</i> |
| Zuzahlung (Additional Payment - Agio) | In Höhe von 60% auf ein von der Gesellschaft anzugebendes Konto innerhalb von zehn (10) Bankarbeitstagen nach Eintragung der Kapitalerhöhung im HR. Restliche 40% neun (9) Monate später nach Aufforderung durch die Geschäftsführung. | <i>Die Zuzahlung wird von den Investoren regelmäßig frühestens nach erfolgter Eintragung der Kapitalerhöhung geleistet. Denkbar ist auch, die Zahlung auf mehrere Tranchen, unabhängig oder abhängig von der Erreichung von Meilensteinen, zu verteilen.</i> |
| Verschiedenes (Miscellaneous) | | |
| Exklusivität (Exclusivity) | Die bisherigen Gesellschafter und die Gesellschaft werden bis zum 16.04.2017 mit keinem anderen möglichen Investor über eine Beteiligung verhandeln[, ausgenommen mit der Wagnis GmbH, mit der bereits Gespräche geführt wurden]. | <i>Festlegung, ob die weiteren Beteiligungsverhandlungen nur mit dem/den Term sheet Partner(n) geführt werden (mit Befristung), oder auch weitere Investoren gesucht und angesprochen werden.</i> |
| Beteiligungsdocumentation (Documentation) | Die Gesellschaft wird deren Rechtsanwälte (BIZ LAW) mit der Erstellung der Beteiligungsdocumentation beauftragen. | <i>Festlegung, durch wessen Anwälte die Vertragsdokumente erstellt werden (vorzugsweise ein von der Gesellschaft zu beauftragender Rechtsanwalt, der als „Counselor to the deal“ die Interessen des/der Investors/Investoren berücksichtigt).</i> |
| Beurkundung (Notarization) | Die Beurkundung soll das Notariat vornehmen, bei dem die Gesellschaft gegründet wurde. | <i>Sinnvoll ist es, den Notar zu beauftragen, der die Gesellschaft bislang betreut hat, außer es gibt fachliche Gründe, die dagegen sprechen. Auslandsbeurkundungen können bei sehr hohen Transaktionen in</i> |

| | | |
|----------------------|--|---|
| | | <i>Betracht kommen, müssen aber sehr genau geprüft und abgewogen werden.</i> |
| Kosten (Expenses) | Kosten der Beteiligungsdokumentation und der Beurkundung trägt die Gesellschaft. Kosten der Due Diligence tragen die Investoren, ebenso deren eigene Beratungskosten. | <i>Die Kosten der Vertragserstellung und der Beurkundung trägt üblicherweise die Gesellschaft, sofern nicht im Einzelfall Kostenteilung angebracht erscheint. Sonstige Kosten für Beratung und Due Diligence sollte jeder Investor selbst tragen, außer das Ergebnis der Due Diligence kommt der Gesellschaft zugute (z. B. Ergebnisse umfassender Patent- und FTO-Recherchen durch PatA eines Investors)</i> |

**APPENDIX A
CAPITALISATION TABLE**

| Muster GmbH Financing Round B | | | | | | |
|---|--|---------------------------|-------------|--------------|---------------|----------------------------------|
| Parameters | | Guidelines | | | Value | |
| Capital Stock (nominal value) | | Planned Investment | | Price | Shares | Required invest. 5.000.000,00 € |
| | | <i>Gründer 1</i> | 0 € | 500,00 € | 0 | Percentage* 25 % |
| Shares 30.000 € | | <i>Gründer 2</i> | 0 € | 500,00 € | 0 | Post money 20.000.000,00 |
| Company Value (Pre Money) 15.000.000 € | | <i>Gründer 3</i> | 0 € | 500,00 € | 0 | Pre money 15.000.000,00 |
| Total Price/Share 500,00 € | | <i>Gründer 4</i> | 0 € | | 0 | or: fixed value: |
| ./ . included NV/Share - 1 € | | <i>Lead-Investor</i> | 3.000.000 € | 500,00 € | 6000 | *Investors' ownership post round |
| = Agio 499,00 € | | <i>Co-Investor</i> | 2.000.000 € | 500,00 € | 4000 | |

| New shares and Investment | | | |
|----------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Shareholder | Nominal | Agio | Total |
| <i>Gründer 1</i> | 0 € | | |
| <i>Gründer 2</i> | 0 € | | |
| <i>Gründer 3</i> | 0 € | | |
| <i>Gründer 4</i> | 0 € | | |
| <i>Lead-Investor</i> | 6.000 € | 2.994.000 € | 3.000.000 € |
| <i>Co-Investor</i> | 4.000 € | 1.996.000 € | 2.000.000 € |
| New Shares in total | 10.000 € | 4.990.000,00 € | 5.000.000 € |
| Capital Stock new: | 40.000 € | | |

BIZ | LAW
Rechtsanwälte

| Cap table | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------------------|----------------------------|
| Shareholder | Shares pre | Percentage pre | Shares post | Percentage post | Difference | Value pre 15.000.000,00 € | Value post 20.000.000,00 € |
| Gründer 1 | 7.750 € | 25,833% | 7.750 € | 19,38% | -6,46% | 3.875.000,00 € | 3.875.000,00 € |
| Gründer 2 | 7.750 € | 25,833% | 7.750 € | 19,38% | -6,46% | 3.875.000,00 € | 3.875.000,00 € |
| Gründer 3 | 7.750 € | 25,833% | 7.750 € | 19,38% | -6,46% | 3.875.000,00 € | 3.875.000,00 € |
| Gründer 4 | 6.750 € | 22,500% | 6.750 € | 16,88% | -5,63% | 3.375.000,00 € | 3.375.000,00 € |
| Lead-Investor | | 0,000% | 6.000 € | 15,00% | 15,00% | - € | 3.000.000,00 € |
| Co-Investor | | 0,000% | 4.000 € | 10,00% | 10,00% | | |
| <i>Investors in total</i> | | | 10.000 € | 25,00% | 25,00% | | |
| Total | 30.000 € | 100,00% | 40.000 € | 100% | 25,00% | 15.000.000,00 € | 18.000.000,00 € |



Bautzner Straße 129 ▪ 01099 Dresden

T: +49 351 30707030 ▪ E: mail@biz-law.eu

www.biz-law.eu

Ansprechpartner: Rechtsanwalt Stefan Hartung

Hinweise und Haftungsausschluss:

Die Stichworte und Musterbeispiele dienen nur dem besseren Verständnis und können allenfalls einen unverbindlichen Vorschlag für eine mögliche Struktur und Regelung darstellen. Auch die Erläuterungen enthalten nur eine Kurzfassung, die in Bezug auf konkrete Sachverhalte möglicherweise der Ergänzung oder Anpassung bedarf. Die einzelnen Bestimmungen sind grundsätzlich frei vereinbar, wobei selbstverständlich von den Beispielen abweichende Formulierungen gewählt werden können. Vor einer Übernahme des beispielhaften Inhaltes muss daher im eigenen Interesse genau geprüft werden, welche Anpassungen an die konkret zu regelnde Situation und die Rechtsentwicklung erforderlich sind. Wenn wir auf diesen Vorgang keinen Einfluss nehmen können, ist es uns folglich nicht möglich, für die Auswirkungen auf die Rechtsposition der Parteien die Haftung zu übernehmen. Auch die Haftung für leichte Fahrlässigkeit ist grundsätzlich ausgeschlossen. Falls Sie einen maßgeschneiderten Vertrag und weitere Erklärungen benötigen, können Sie sich gerne mit uns in Verbindung setzen und konkret beraten lassen.

Bitte beachten Sie die Hinweise und den Haftungsausschluss am Ende des Dokuments!