

Du bist David. Der Investor ist Goliath. Und hier ist deine Steinschleuder. In dieser Anleitung über mehrere Teile zeige ich dir, wie der Kampf um die Term Sheet Bedingungen abläuft, welche Stärken und Schwächen du und Goliath haben und wie du diesen Kampf am Ende gewinnst.

Vielleicht ist das Ringen um die Term Sheet Bedingungen kein Kampf um Leben und Tod. Für manche mag es sich sogar wie ein gefühlvoller Tango mit dem Investor anfühlen. Aber das liegt meistens daran, dass der Investor führt. Sicherlich haben Investor und Startup das gemeinsame Interesse, eine harmonische, langlebige und erfolgreiche Beziehung einzugehen. Nimm aber die rosarote Brille ab, denn ein Investment endet anders als eine ideale Beziehung immer nach ein paar Jahren. Grund dafür sind die Laufzeiten der Fonds, die auf ca. 7 Jahre angelegt sind. Ein Fonds ist ein professionell geführter Verbund aus Investoren und die wollen ihrerseits Geld sehen. Nach dem verflixten 7. Jahr ist also spätestens Schluss. Daher solltest du rausfinden, wie lange es den Fonds noch gibt. Optimal ist, wenn der Fonds kurz nach seiner Gründung in euch investiert, denn je näher er seinem Ende kommt, desto ungeduldiger ist auch seine Gewinnerwartung.

Der Investor denkt jedenfalls schon beim Kennenlernen an die Scheidung. Daher regelt das Term Sheet nicht nur, wie eure wunderbare Beziehung aussehen wird, sondern auch wer das Geld bekommt, wenn die Beziehung vorbei ist.

## Term Sheet: die wichtigsten Punkte

Daher zählen für den Investor nur zwei Fragen:

1. Kontrolle: Wer hat das Sagen in der Beziehung?
2. Rendite: Wer bekommt nachher den Zugewinn?

Eigentlich geht es dem Investor nur ums Geld, denn er sucht auch nur deshalb die Kontrolle, um seine Rendite zu sichern. Denn wenn er nicht das Sagen hat, hat es ein anderer Investor oder gar ein unerfahrener Unternehmer wie Du. Investoren sind meist erfahrener und davon kann der Gründer ungeheuer profitieren. Das Startup sollte also beim Investor-Dating kein reiner Gold-Digger sein, sondern auch auf die inneren Werte achten. Kennt sich der Investor in meiner Branche aus? Was sagen die anderen? Welchen Ruf genießt er? Auch nur so findet man heraus, ob man wirklich zueinander passt und dann kann es tatsächlich eine

glückliche Beziehung (auf Zeit) werden.

Hier kommen wir zum größten Vorteil, den der Gründer gegenüber dem Investoren hat: Zeit.

Zeit ist Geld, Zeit ist Wissen. Der normale Investor hat zwar richtiges Geld und eine Menge Erfahrung, aber er hat keine Zeit sich intensiv auf die Verhandlungen mit euch vorzubereiten. Er hat keine Zeit sich so genau mit euch zu beschäftigen wie ihr mit ihm. Über euch gibt es auch (noch) viel weniger Informationen, der Investor ist ein bunter Hund. Bedenkt auch, dass dem Fondsmanager immer seine Fonds-Investoren im Nacken sitzen, so dass er nicht nur Startups rankarren muss, sondern auch Fonds-Investoren akquirieren. Je nach dem Fonds-Lifecycle ist er also ständig damit beschäftigt, Startups und Investoren zu finden und zu verwalten.

Wann habt ihr keine Zeit mehr? Wenn euch das Geld ausläuft. Das heißt kümmert euch frühzeitig um Investoren, sonst habt ihr keine Verhandlungsposition mehr, die den Namen verdient.

Term Sheets sind Vorverträge und gehen den späteren Beteiligungsverträge, Gesellschaftervereinbarungen und Satzungen voraus (*Investment Agreements [InvA, IA], Shareholder Agreements [SHA] and Articles of Association*). Vorvertrag heißt: die Regelungen gelten noch nicht, die Parteien verpflichten sich lediglich, in den genannten Verträgen die Bedingungen des Term Sheets umzusetzen. Wer sich aber bei der Umsetzung ziert, schafft sich einen üblen Ruf in der Branche und mindestens eine Schadensersatzklage.

**Hier** geht es zur Serie über die wichtigsten Term Sheet Klauseln, angefnagen bei Rendite Klausel #1 – Der Preis.

---

## Fragen?

Dann schreiben Sie uns an [hi@streifflaw.de](mailto:hi@streifflaw.de) oder rufen Sie an unter 030 8597 6915

