

Bei Vesting wird es persönlich, denn bei dieser "Key-Man-Clause" werden dem Gründer die Ketten angelegt: er erhält nur Anteile, wenn er x Jahre weiter für das Unternehmen arbeitet. Das klingt erst einmal nicht verkehrt, denn schließlich ist es ja sein Baby und er will ja weiter die Zügel in der Hand halten, aber manchmal hat es der Gründer nicht mehr in der Hand, z.B. wenn er gefeuert wird. So kann ihm fristlos gekündigt werden oder er wird krank oder arbeitsunfähig. Das persönliche Risiko verbleibt also beim Gründer.

Hört der Gründer im Vestingzeitraum auf, profitieren die übrigen Gesellschafter. Seine Anteile werden umverteilt.

Ein kluger Investor wird das Drag Along-Recht über eine unwiderrufliche Vollmacht absichern, damit es im Zweifel zu keinen Verzögerungen kommt. Beim Reverse Vesting beschließt die Gesellschafterversammlung, wer die neuen Anteile erhält. Das macht auch Sinn, denn wenn ein Geschäftsführer wegfällt, braucht das Unternehmen monetäre Anreize, um für Ersatz zu sorgen.

Vesting ist ein höchst ausdifferenziertes Konstrukt. Am einfachsten ist die Unterscheidung zwischen normalen und dem umgekehrten "reverse" Vesting. Bei ersteren muss sich der Gründer die Anteile verdienen, d.h. er startet bei 0% und erhält bei z.B. 4 Jahren pro Jahr 25% seiner Anteile. Beim Reverse Vesting fängt der Gründer-Geschäftsführer mit 100% an und verliert diese, wenn er im Vestingzeitraum aufhört. 3-5 Jahre sind hierfür die normale Bandbreite, abgerechnet wird in Monaten.

Der Vorteil des Reverse Vesting ist steuerlicher Natur, denn wenn der Gründer von Anfang an seine Anteile erhält, sind diese nur ihren Nennwert wert und er hat nix zu versteuern. Erhält er aber nach und nach Anteile zu einer steigenden Bewertung, wird Einkommenssteuer fällig, ohne dass ihn liquides Vermögen kompensiert. Im schlimmsten Fall muss der Gründer Kredit aufnehmen oder die Anteile verkaufen, um seine Steuern zu zahlen - und das ließe sich mit Reverse Vesting vermeiden. Wenn der Investor Angst hat, dass der Gründer erst verklagt werden muss, um seine Anteile herauszugeben im Fall des Ausscheidens, kann er sich schon beim Investment eine unwiderrufliche Vollmacht für diesen Fall ausstellen lassen. Damit hat das Reverse Vesting nur noch Vorteile.

Normal ist auch eine Klippe, die der Gründer anfangs zu nehmen hat. Hört er innerhalb der

“cliff period” auf, bekommt er gar nichts und nicht den entsprechenden Anteil. Dies ist i.d.R. 1 Jahr, bei 4 Jahren Vesting period erhält er also erst nach 12 Monaten 25% und davor 0%.

Spiegelbildlich zur Begrenzung nach unten durch die “cliff” ist auch eine Begrenzung nach oben Mode geworden, die sogenannte “ceiling”. Hier erhält der Gründer nur ca. 80% vom Maximalbetrag. Den Rest erhält er erst bei Eintreten eines “Trigger-” oder “Kicker”- Ereignisses wie der Übernahme nach einem Exit. Dadurch sichert der Investor das kontinuierliche Engagement des Gründers auch unter neuer Leitung. Dieser Anreiz ist selbstverständlich für einen Exit höchst förderlich, aber von Gründern nicht so gern gesehen.

Natürlich erhält der Gründer seine Anteile auch, wenn vor Ende der Vesting-Periode Trigger-Ereignisse eingetreten sind, also v.a. ein Exit. Ein double-trigger wäre, wenn der Gründer sich verpflichten muss, nach dem Exit im Unternehmen zu bleiben. Dieses Vesting ist also beschleunigt, “accelerated”.

Hier eine Reverse-Vesting-Klausel mit “Cliff”:

1.1. Falls in der Person von [...],[...] und/oder [...] (jeweils ein „**Manager**“) innerhalb von drei (3) Jahren ab der Eintragung der Gesellschaft im Handelsregister eine Tätigkeitseinstellung im Sinne von 9.2 eintritt, ist der jeweilige Manager und das mit ihm verbundene Unternehmen, wenn es Geschäftsanteile an der Gesellschaft hält (jeweils ein „**Verpflichteter**“), verpflichtet, auf Verlangen aller anderen direkten oder indirekten Gesellschafter, die ihre Tätigkeit zu diesem Zeitpunkt nicht eingestellt haben (jeweils ein „**Berechtigter**“), seine Geschäftsanteile an der Gesellschaft im nachfolgend bestimmten Umfang zum Nominalwert an die Berechtigten zu übertragen.

1.2. Ein Einstellen der Tätigkeit liegt vor, wenn der jeweilige Manager (i) seinen Dienstvertrag bzw. einen Beratervertrag oder vergleichbaren Vertrag („**Dienst- oder Beraterverhältnis**“) mit der Gesellschaft kündigt, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, oder (ii) sein Dienst- oder Beraterverhältnis von der Gesellschaft aus wichtigem Grund wirksam gekündigt wird oder (iii) der Manager seine Tätigkeit für die Gesellschaft von sich aus faktisch einstellt (die „**Tätigkeitseinstellung**“).

1.3. Erfolgt die Tätigkeitseinstellung vor Ablauf des ersten Jahres nach der Eintragung der Gesellschaft im Handelsregister (der „**Cliff-Stichtag**“), so ist der jeweilige Verpflichtete verpflichtet, sämtliche der von ihm gehaltenen Geschäftsanteile an der Gesellschaft zu verkaufen und abzutreten.

1.4. Mit Ablauf des Cliff-Stichtags reduziert sich der Anteil der zu verkaufenden und abzutretenden Geschäftsanteile in einem Schritt auf maximal $24/36$ -stel der von ihm gehaltenen Geschäftsanteile und reduziert sich je abgelaufenem vollen Monat seit dem Cliff-Stichtag weiter um jeweils $1/36$ -stel der von ihm gehaltenen Geschäftsanteile, so dass nach dem Ablauf von 24 (in Worten: vierundzwanzig) vollen Monaten seit dem Cliff-Stichtag keine Geschäftsanteile mehr der Abtretungspflicht unterliegen.

--	--