

# Finanzierung von Start-Ups und Unternehmensgründungen – Wesen, Zweck und rechtliche Besonderheiten

Mit rund 39.400 Unternehmensgründungen im Jahr 2022 erweist sich Österreich zweifellos als fruchtbarer Boden für innovative unternehmerische Bestrebungen. Damit zwingend einher geht die Suche nach adäquaten Finanzierungsmechanismen, die sich in Anbetracht der zahlreichen rechtlichen Bestimmungen zumindest initial als regelrechte Odyssee gestalten kann. In diesem Zusammenhang sind Begriffe wie Crowdfunding und Venture Capital mittlerweile zu international gebräuchlichen Schlagwörtern avanciert, die ferner Eingang in lokale Sprachgewohnheiten gefunden haben. Mit diesen schillernden ebenso wie facettenreichen Termini geht jedoch – insbesondere vor dem Hintergrund einer ständigen Neuerungen unterworfenen Rechtslage – eine gewisse Verunsicherung einher.

## Über Finanzierungsstufen und Crowdfunding

Das zur Disposition stehende Spektrum an Finanzierungsinstrumenten sowie die Auswahl des passenden Mechanismus hängt in praxi maßgeblich davon ab, in welcher Phase der Gründung sich das Unternehmen befindet.

Während zu Beginn die notorischen „3 Fs“ (Friends, Family, Fools) die erschließbaren Risikokapitalquellen konstituieren, verlagert sich dies in weiterer Folge verstärkt in Richtung Venture Capital und Private Equity (siehe dazu unten). Ebenso gewinnen innovative Finanzierungsformen wie Crowdfunding (mit dem etwas sperrigen deutschen Pendant „Schwarmfinanzierung“) zusehends an Popularität und Ubiquität, was zugleich eine Vielzahl an gesetzlichen Besonderheiten mit sich bringt. In concreto rücken zuletzt die aufsichtsrechtliche Beurteilung sowie Harmonisierungsbestrebungen auf EU-Ebene in den Fokus der gesetzgeberischen Betrachtungen und Bemühungen.

## Start-up Gründung inmitten einer mannigfachen Förderungslandschaft

Nebstdem sind speziell auf Start-Ups und Neugründungen zugeschnittene Fördermaßnahmen sowohl auf Bundes- als auch Länderebene von hochgradiger Relevanz. Die zur Verfügung gestellten Mittel variieren nach je Branche und Region und reichen von Zuschüssen über Kreditvergünstigungen bis hin zu Haftungsübernahmen und Garantien. Die faktisch rege Förderungstätigkeit darf indes nicht darüber hinwegtäuschen, dass auf Förderungen qua natura kein Rechtsanspruch besteht.

Eine rezente Neuerung, die ebenso dem Zweck der Start-Up Förderung dient, ist im gleichnamigen „Start-Up-Förderungsgesetz“ niedergelegt. Dieses soll die Basis für die Schaffung einer abgabenrechtlichen Begünstigung für Mitarbeiterbeteiligungen als Alternativfinanzierungsform bilden. Damit verbunden sind große Hoffnungen und Erwartungen, das praktische Problem, dass Start-Ups idR zu Beginn noch keine mit etablierten Unternehmen vergleichbaren Gehälter auszahlen können, pragmatisch in den Griff zu bekommen. Maßgebliches Vehikel dafür ist nicht zuletzt das im neugeschaffenen FlexKapGG vorgesehene Anreizsystem, das den Erwerb von stimmrechtslosen Anteilen (sog. Unternehmenswert-Anteilen) ermöglicht und den MitarbeiterInnen somit eine Möglichkeit gibt, am Unternehmenserfolg zu partizipieren.

## Der Beteiligungsvertrag – ein delikater Balanceakt

Abseits der Mitarbeiter:innenbeteiligung kommt ferner der angemessenen Ausgestaltung von Beteiligungsverträgen entscheidende Bedeutung zu. Letztere suchen die mit dem Beteiligungserwerb verbundenen Modalitäten zwischen Altgesellschaftern, Zielgesellschaft und Investoren zu regeln und sind dabei als wechselseitige Austauschverträge sui generis anzusehen. Angesichts der der Rechtsform der GmbH immanenten Flexibilität steht eine Vielzahl an rechtlichen Gestaltungsinstrumenten zur Verfügung. Zwecks Minimierung des Investitionsrisikos für Kapitalgeber:innen sieht die

## DIE AUTOREN



**Dr. Peter Wagesreiter**  
**LL.M. (UPenn)**

Gesellschaftsrecht und M&A,  
Banking & Finance, Datenschutz und Compliance

E: [peter.wagesreiter@hsp.law](mailto:peter.wagesreiter@hsp.law)

W: <https://www.hsp.law>



**Lena Marie Wöß**

Gesellschaftsrecht und M&A,  
Banking & Finance, Datenschutz und Compliance

konkrete Ausgestaltung vielfach eine sukzessive Zufuhr von Teilbeträgen vor, deren Leistung vertraglich vom Erreichen a priori definierter „Meilensteine“ abhängig gemacht wird. Zudem kann die Vereinbarung von sog. Mitverwaltungsrechten sicherstellen, dass ein Investor auch im Falle einer Minderheitsbeteiligung Mitsprache- und Kontrollrechte erhält, die über die gesetzlichen Erfordernisse hinausgehen. Alldem ist die Bestrebung inhärent, ein rechtlich tragfähiges System von Anreiz- und Kontrollmechanismen zu schaffen, das dem Spannungsfeld zwischen kurzfristigen (monetären) Wachstumsbestrebungen der Investoren und einer nachhaltigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens standhält und Rechnung trägt.

### **Venture Capital und Private Equity – jenseits der traditionellen Finanzierung**

Es liegt in der Natur der Sache, dass traditionelle Finanzierungsmechanismen mit zunehmender Reife und korrespondierend höherem Kapitalbedarf des Unternehmens an ihre Grenzen stoßen. An ebendiesem Punkt kommen Risikokapitalgeber ins Spiel. Hinter klingenden Begriffen wie „Private Equity“ und dessen Subkategorie „Venture Capital“ verbirgt sich – vereinfacht gesprochen – die Investition von Eigenkapital außerhalb der Börse. Diese Form der Beteiligungsfinanzierung ist typischerweise sehr risikobehaftet, womit entsprechend hohe Gewinnerwartungen einhergehen. Entscheidend ist, sämtliche Geschäfts- und Investitionsbedingungen vorvertraglich zusammenzufassen und die Grundpfeiler der

möglichen Beteiligung in einem sog. „Term Sheet“ zu definieren. Ebenso ist eine Due Diligence Prüfung in Form einer tiefen rechtlichen, finanziellen und technischen Analyse der Unternehmenssituation unerlässlich, bevor der eigentliche Beteiligungsvertrag abgeschlossen wird.

### **Ausschöpfung rechtlicher Handlungsspielräume als Schlüssel zum individuellen Erfolg**

In Anbetracht der Vielzahl an (alternativen) Finanzierungsmöglichkeiten, die (Start-Up-)GründerInnen zur Verfügung stehen, erweist sich der oftmals geäußerte Wunsch nach mehr Vereinheitlichung – gleichsam im Sinne eines „Generalkonzepts“ – als Utopie. Vielmehr gilt es, die für das konkrete Unternehmen passenden Instrumente zu eruieren und qua entsprechender Vertragsgestaltung zu garantieren, dass die starke Position der Kapitalgeber sich nicht in einer Übervorteilung der GründerInnen niederschlägt. Der neu zu schaffende Gesellschaftsvertrag ist dementsprechend als wertvolles Mittel anzusehen, um die eigene Handlungsfähigkeit innerhalb neuer und komplexer Gesellschafterstrukturen dauerhaft sicherzustellen.

Die Expert:innen von HSP.law beraten Sie jederzeit gerne in allen rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten.