

**NIEDERER KRAFT FREY**

# **Rechtliche Herausforderungen des Corporate Venturing**

Patrik R. Peyer

25. Mai 2019

# Venture Capital

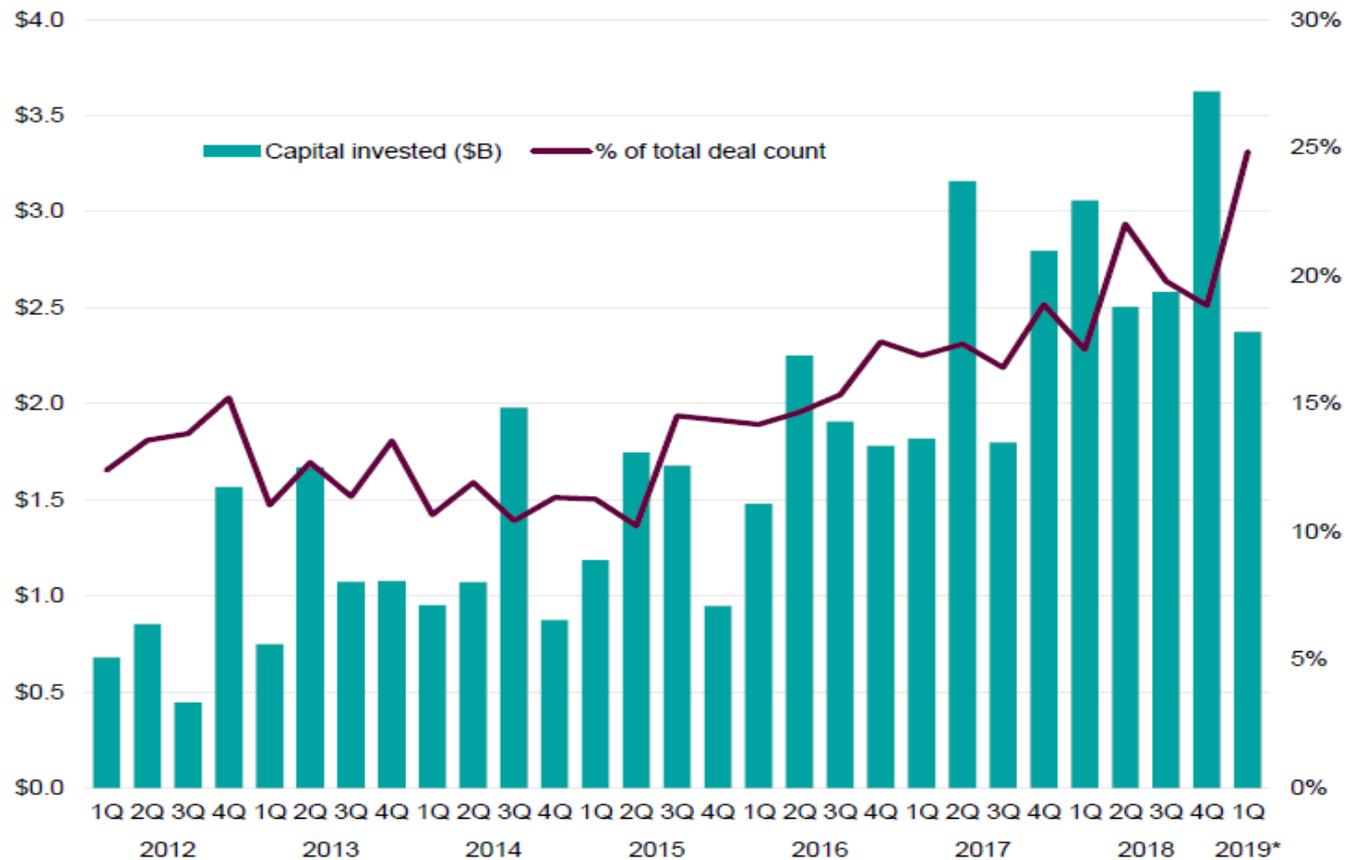
- **Venture Capital** wird – wörtlich ins Deutsche übersetzt – mit **Wagnis- oder Risikokapital** gleichgesetzt
- Venture Capital ermöglicht es Unternehmen in der **Frühphase** das für die Entwicklung der Geschäftsidee **erforderliche Kapital** zu beschaffen
- Venture Capital Finanzierung unterscheidet sich von einer herkömmlichen Bankenfinanzierung dadurch, dass sie **ohne Stellung von Sicherheiten** in der Form haftenden **Eigenkapitals** erfolgt
- Klassischer Venture-Capital-Geber ist ein **Finanzinvestor**
- Venture-Capital-Finanzierung erfolgt in Zyklen, sog. **Finanzierungsrunden**

# Corporate Venture Capital (1/2)

- Corporate-Venture-Capital-Geber sind **strategische/industrielle Investoren**
- **Treiber** des Corporate Venture Capital:
  - Zugang zu **Technologie**
  - Zugang zu **innovativen Geschäftsmodellen**
  - Schaffen von **Synergieeffekten**

# Corporate Venture Capital (2/2)

**Marktanteil** des Corporate Venture Capital in Europa 2012-Q1/2019:



Source: Venture Pulse, Q1'19, Global Analysis of Venture Funding, KPMG Enterprise. Data provided by PitchBook, April 11, 2019.

# Ziele & Mehrwert

Ziele CVC	Mehrwert Startup	Mehrwert Corporate
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zugang zu neuen Technologien und Know-how</li> <li>– Identifizierung neuer Märkte</li> <li>– Austausch von Technologie- und Prozess-/Umsetzungsstrategie</li> <li>– Erweiterung bestehender (Synergien) und Entwicklung neuer Produkte</li> <li>– Finanz. Rendite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kenntnis der Märkte und Technologien des Corp. höher als bei Finanzinvestoren</li> <li>– Finanzkraft des Corp.</li> <li>– «Geduldiger Investor»</li> <li>– Evtl. Nutzung von Herstellungs- und Entwicklungsinfrastruktur</li> <li>– Nutzung Vertriebskanäle</li> <li>– Evtl. Ressourcen und Support</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Instrument zur Diversifikation und Schaffung neuer Vertriebskanäle</li> <li>– Zugang zu innovativen Technologien für «wenig Aufwand»</li> <li>– Good Corporate Reputation (nach innen und aussen)</li> <li>– Finanz. Rendite</li> </ul>

# Rechtliche Herausforderungen

## Konfliktpotential und Regelungsbedarf

- Akzeptanz des Risikos des Scheiterns
- Umgang mit Minderheitsbeteiligung
- Gewährung von Freiräumen für das Start-up-Management
- Im Gegensatz zu klassischen VCs sind Corporates zumeist nicht Exit-getrieben
- Finanzielle Schutzrechte stehen oftmals nicht im Vordergrund. Beschränkung auf «down-side protection»
- Im Vordergrund steht aus strategischen Gesichtspunkten der Zugang zur Technologie. Angestrebt wird oft eine Call Option auf die Technologie
- Vorhand- und Vorkaufsrechte im Fall des Verkaufs von Anteilen durch Aktionäre
- «Matching Right» bei Verkauf an Konkurrenten des Corporate (Verhältnis zum Drag-Along Recht)
- Umgang mit Reputationsrisiken und regulatorischen Risiken: «Put Option» der investierenden Corporates

**NKF**

**We help creative minds grow!**