



Start-ups als Zukunftsgeschäft für Anwaltskanzleien

Horizont
Ausgabe 24/2016 / Seite 19 / 17. Juni 2016 / Auflage: 14400

CMS

Start-ups als Zukunftsgeschäft für Anwaltskanzleien

Immer mehr österreichische Rechtsanwälte bieten Jungfirmen günstige Konditionen – in der Hoffnung, sich langfristig Mandanten aufzubauen

Datenschutz, Mitarbeiterbeteiligungen, Schutz des geistigen Eigentums, Investorenverträge, Verkaufsverhandlungen: Von Gründern wird nicht nur erwartet, dass sie neuartige Technologien entwickeln, ihre Ideen beim Pitch auf den Punkt bringen und sich Kunden und Business Angels angeln, im Optimalfall sind sie auch in rechtlichen Belangen sattelfest. Den boomenden Start-up-Markt in Österreich haben deswegen auch Anwaltskanzleien für sich entdeckt. Unter den Vorreitern hierzulande sind Herbst Kinsky Rechtsanwälte, die nicht nur eine ganze Reihe von in Wien ansässigen Start-ups wie Hitbox, zoomsquare, hokify oder TourRadar im Zuge von Finanzierungs-

Famira, Partner und Leiter der Start-up-Initiative bei CMS Reich-Rohrwig Hainz in Wien. „Meist geht es um regulatorische Fragen inklusive Datenschutz sowie Vertragsgestaltung, insbesondere für die Bereiche Finanzierungen und den Exit.“ Wie für alle anderen, die mit Start-ups zu-

sammenarbeiten, sind sie auch für Anwälte ein Wagnis. „Öfter als sonst gehen Berater hier ein Risiko ein und machen einen Teil des Honorars vom Erreichen bestimmter Meilensteine abhängig, vor allem von Finanzierungen oder tatsächlichen Umsätzen mit dem neuen Produkt“, so Famira. **jak**



Erfolgsgarantie gibt es keine: Die Zusammenarbeit mit innovativen Jungfirmen ist auch für Anwälte ein Wagnis.

© Erwin Wodicka/Fotolia

„Sie müssen weder Anteile abtreten noch Prämien zahlen.“

Roman Rericha, Partner,
Brandl & Talos

runden beraten haben, sondern im Rahmen des „HK Inkubator“ Gründern neben Rechtsberatung zu privilegierten Konditionen ein 18-monatiges Mentorenprogramm anbieten.

Durch alle Phasen

Die Konkurrenz schläft aber bekanntlich nie. Mit dem BTP Nährboden hat die Wiener Anwaltskanzlei Brandl & Talos ein eigenes Start-up-Förderprogramm ins Leben gerufen. „Für Rechtsanwaltskanzleien ist die Beratung von Start-ups ein sehr interessantes und abwechslungsreiches Betätigungsfeld“, sagt Roman Rericha, Partner bei Brandl & Talos. „Durch die Begleitung der Jungunternehmer von der Gründung weg können langfristige Kooperationen aufgebaut werden und so die Mandantenbasis nachhaltig verbreitert werden.“

Rechtsberatung bräuchten Start-ups in allen Phasen des Unternehmens, so Rericha – von der Wahl der Rechtsform bei der Gründung über Investoreneinstiege und der Einräumung von Mitarbeiterbeteiligungen bis hin zu den Exitverhandlungen mit potenziellen Käufern. Beim BTP-Nährboden würde man mit ausgewählten Jungfirmen zusammenarbeiten, für die man sich als Stammberater etablieren will. „Wir sehen unsere reduzierten Konditionen und unser Engagement als Investitionen in die nachhaltige Vergrößerung unserer künftigen Mandantenbasis. Deshalb müssen die Start-ups in unserem Programm weder Anteile abtreten noch sonst erfolgsabhängige Prämien zahlen“, so Rericha.

„Start-ups sind innovativ, das führt dazu, dass die Bereiche, in denen sie tätig sind, oft gar nicht oder aus einem alten Blickwinkel geregelt sind, der nicht mehr passt“, sagt Gregor