«Der Erfolg unserer ‹Startuppers› ist die grösste Motivation»

Start-up-Unternehmer sind oft mit rechtlichen Fragestellungen konfrontiert. Die renommierte Anwaltskanzlei Walder Wyss steht ihnen mit ihrem Start-up Desk in diesen Situationen zur Seite – und fungiert dabei nicht nur als juristischer Berater, sondern auch als Netzwerker und «Door Opener». Im Interview erklärt Dr. Alex Nikitine, Partner bei Walder Wyss, wie das in der Praxis funktioniert.

TEXT **SMA**

Alex Nikitine, welches sind die typischen Rechtsfragen, die Start-ups an Sie herantragen?
Die Palette ist sehr breit und unterscheidet sich anhand des Reifegrades des Unternehmens sowie der Branche, in der es sich bewegt. Gewisse Grundthematiken tauchen allerdings immer wieder im Rahmen unserer Rechtsberatung auf – dazu gehören zum Beispiel Fragen zur sinnvollen/effektiven Corporate Governance (worüber sich bekanntlich auch etablierte Unternehmen beugen dürften…), den geeigneten Schutz von Erfindungen, steuerrechtliche Aspekte rund um Mitarbeiterbeteiligungen sowie zu den Finanzierungmethoden seitens der Investoren. Die damit zusammenhängende Dokumentation ist teilweise sehr komplex, was Jungunternehmen häufig vor unerwartete Hürden stellt.

Inwiefern?
Firmengründer, auch solche die bereits über einen weiten unternehmerischen Horizont verfügen, sind oft überrascht von den hohen Ansprüchen, welche an bestimmte Verträge und an andere Dokumente (z.B. Reglemente) gestellt werden. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn es um regulierte Branchen (wie etwa Life Sciences, Finanzindustrie) geht. Auch wer institutionelle oder regulierte Investoren (beispielsweise eine Bank) als Investor gewinnen möchte, sieht sich mit umfangreichen Dokumentationsvorgaben konfrontiert. In solchen Fällen nehmen wir als Rechtsberater auch eine «edukative». Rolle ein: Wir setzen also nicht nur die geforderten Verträge und Bestimmungen juristisch sauber auf, wie etwa Lizenzverträge, Aktionärbindungsverträge oder (Wandel-)Darlehensvereinbarungen, sondern klären unsere Klienten auch über die Üblichkeit spezifischer Vertragsbestimmungen sowie potenzieller Fallstricke auf.

Walder Wyss ist die zweitgrösste Anwaltskanzlei der Schweiz. Welche Start-ups kommen als Klienten zu Ihnen?
Das ist sehr unterschiedlich. Eine Kooperation mit unserem Desk erscheint meist dann sinnvoll, wenn ein bestimmter Reifegrad der jeweiligen Firma oder der Gründer vorhanden ist. Das bedeutet aber nicht, dass das jeweilige Start-up schon vergleichsweise lange am Markt sein oder eine besonders hohe Kapitalstärke aufweisen muss. Unter «Reifegrad» verstehen wir vielmehr Faktoren wie einen bestehenden Businessplan, eine realistische Einschätzung über die Finanzierung und deren Quellen sowie eine konkrete Vision der Gründer. Das anvisierte Geschäft als solches ist zweitrangig. Im Vordergrund stehen die Leute, also der «Jockey» und nicht sein Pferd. Wir beraten auch viele «Serial Entrepreneurs», welche bereits ein Projekt erfolgreich betrieben haben. Das Potenzial, welches ein Produkt oder eine Dienstleistung eines Start-ups im angepeilten Zielmarkt entfalten kann, interessiert uns aber dennoch sehr. Im Übrigen begleiten wir teilweise auch Unternehmen, die tatsächlich noch ganz am Anfang stehen. Allen kommt zugute, dass wir kollaborativ arbeiten und je nach Situation gerne auch Leistungen erbringen, die über die klassische Rechtsberatung hinausgehen.

Wie meinen Sie das?
Natürlich stehen juristische Fragestellungen bei unseren Dienstleistungen im Fokus. Gleichzeitig können wir unseren Klienten aber eine Vielzahl weiterer Services und Vorteile zugutekommen lassen. Durch die Grösse von Walder Wyss, den diversen Branchen und Interessenverbänden, in denen wir tätig sind, verfügen wir über ein ausgezeichnetes interdisziplinäres Netzwerk. Gerne stellen wir wertvolle Kontakte her, wovon gerade Jungunternehmer massgeblich profitieren können. Wir sehen uns in diesem Segment nicht nur als juristische Berater, sondern auch als «Door Opener». Darüber hinaus verfügen wir im Start-up Desk über ein breites Spektrum fachlicher Kompetenzen, das über die eigentliche Rechtsberatung hinausgeht. Davon profitieren unsere Klienten ebenfalls.

Können Sie ein Beispiel nennen?
Viele Start-ups müssen sich mit Fragestellungen zu Finanzierung auseinandersetzen. Wie soll das Unternehmen generell finanziert werden? Wir haben schon lange festgestellt, dass beispielsweise «Corporate Finance» in diesem Segment immer wichtiger wird. Und obschon dies keine klassische juristische Fachdisziplin ist, reichern wir unsere Rechtsberatung mit Know-how in Corporate Finance an. Damit eng verbunden sind auch komplexe Steuerfragen. Da wir bei Walder Wyss einen Anwalt und eine Anwältin haben, die auch ein Medizinstudium aufweisen und als Ärzte arbeiteten, können wir zudem im Bereich Life Sciences (insb. Pharma, Biotech, Medtech und Health Care) äusserst wertvolles Fachwissen anbieten. Diese Kombination ist in der Schweiz einmalig. Dadurch können wir unseren Klienten einen Rundum-Service bieten, der ihren Bedürfnissen perfekt entspricht.

Welches sind denn Branchen-Themen, die Ihre Klienten aktuell beschäftigen?
Eine ganz zentrale Entwicklung ist sicherlich die Digitalisierung bzw. die digitale Vernetzung entlang möglicher Wertschöpfungsketten. Viele Jungunternehmen, die wir betreuen, werden aktuell von Veränderungen erfasst, welche die fortschreitende digitale Transformation mit sich bringt. Gerade der Zugang, die effiziente Verwertung und schliesslich Monetisierung von Big Data bringt enormes Potenzial mit sich. Alle diese Themen werfen neue Rechtsfragen auf, die direkt mit der Kernkompetenz der Unternehmen zusammenhängen. Da wir unseren Kunden als Kollaborationspartner zur Seite stehen, erhalten wir unsererseits wichtige Einblicke in diese Geschäftsfelder. Von solchem segmentspezifischen Fachwissen, das wir uns so aneignen, profitieren natürlich wiederum andere Klienten, die in der gleichen oder einer verwandten Branche aktiv sind. Sie sehen, es findet eigentlich eine gegenseitige Befruchtung statt – was der Idealfall ist.

Wie kommt eine solche Partnerschaft zwischen Walder Wyss und einem Start-up zustande?
Der Prozess ist denkbar einfach: Die Unternehmen melden sich telefonisch oder per E-Mail bei uns, worauf ein Treffen arrangiert wird. Dabei lernen wir meistens die Gründer, CEOs/CFOs oder die wichtigsten Investoren kennen. In diesem Treffen geht es unter anderem um die Vision und die konkreten Zielsetzungen des jeweiligen Unternehmens sowie deren Beratungsbedarf. Aufgrund des Eindrucks, den beide Parteien daraus gewinnen, wird über eine mögliche Zusammenarbeit entschieden. Von da an stehen wir dem Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite. Und wie gesagt, es kommen für uns nicht nur speziell kapitalstarke Firmen in Frage: Da finanzielle Ressourcen bei Start-ups oft nicht übermässig vorhanden sind, können wir diesbezüglich attraktive, massgeschneiderte Angebote anbieten.

Was ist für Sie persönlich bereichernd an der Zusammenarbeit mit Start-ups?
Die grösste Freude ist es für mich, wenn unsere Klienten Erfolg haben und ihre unternehmerischen Ziele erreichen. Dazu meinen Teil beizutragen, im Sinne einer partnerschaftlichen Begleitung und Zusammenarbeit, motiviert mich jeden Tag. Zudem ist es eine sehr sinnstiftende Arbeit. Wenn ich wie aktuell etwa ein Life Science-Unternehmen rechtliche berate, welches unmittelbar vor dem Durchbruch einer neuen Therapieform gegen einen lebensbedrohenden Gendefekt bei Kleinkindern steht, dann ist das fantastisch.

Alex Nikitine
Dr. iur., LL.M., Rechtsanwalt
Partner bei Walder Wyss

walderwyss

ÜBER WALDER WYSS RECHTSANWÄLTE

Die Walder Wyss AG ist eine der erfolgreichsten und am schnellsten wachsenden Schweizer Anwaltskanzleien mit einem Team von über 180 Experten und Standorten in Zürich, Genf, Bern, Basel, Lausanne und Lugano. Das Start-up Desk macht die weitreichende Branchenerfahrung, Kompetenz und Expertise der Teammitglieder zugänglich für Jungunternehmer und deren Start-ups und unterstützt in allen Etappen – von der zündenden Idee bis zum Verkauf oder zum Börsengang.

www.startuplaw.ch