



works

Newsletter Digital Banking und FinTech 2|2017

Die Themen dieses Newsletters:

- 1. Die Bank und das FinTech – Formen der Beteiligung**
- 2. Retail Financial Services – die Zukunftsvisionen der Kommission**
- 3. Wohnungskauf, Scheidung, Testament – Was Müller Partner alles kann**

1. Die Bank und das FinTech – Formen der Beteiligung

Glaubt man den Beratern von [Accenture](#), könnten FinTechs Banken bis 2020 30% ihres Umsatzes kosten. Etablierte Player denken wohl auch deswegen über strategische Partnerschaften hinaus verstärkt auch über tiefergehende Kooperationen mit FinTechs nach. Komplettübernahmen sind dabei häufig nicht gewünscht und eine Minderheitsbeteiligung am Kapital muss nicht immer die optimale Lösung sein. Welche weiteren Möglichkeiten es gibt, ist dagegen nicht breitflächig bekannt. Dabei gewinnen innovative Ansätze wie die virtuelle Beteiligung, SAFE und Wandelkredite zunehmend an Bedeutung.

Im Zuge von strategischen Partnerschaften könnte etwa neben dem Austausch von Sachleistungen zwischen der Bank und den Gesellschaftern des FinTech eine virtuelle Beteiligung vereinbart werden. Letztere versprechen der begünstigten Bank dabei, sie weitgehend so zu stellen, als wäre die Bank (im Ausmaß der virtuellen Beteiligung) Gesellschafterin des FinTechs. Erhalten die verpflichteten Gesellschafter Gewinnausschüttungen vom FinTech, sind sie im Ausmaß der virtuellen Beteiligung an die begünstigte Bank weiterzureichen. Dasselbe gilt im Fall des Exits der Gesellschafter für den entsprechenden Teil des erzielten Verkaufspreises und allenfalls für den anteiligen Liquidationserlös. Auf die Ausübung von Stimmrechten hat die Bank dagegen keinen Einfluss und sie scheint natürlich auch nicht als Gesellschafterin im Firmenbuch auf.

Wie bei der klassischen Equity-Beteiligung muss man, um die Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung beurteilen zu können, auch bei der virtuellen Beteiligung über die Unternehmensbewertung nachdenken. FinTechs sind aber vor allem in frühen Unternehmensstadien enorm schwer zu bewerten. Das Simple Agreement for Future Equity (SAFE) und der „SAFE-ähnliche“ Wandelkredit dienen dazu, diese Bewertungsthematik auf einen späteren



works

Zeitpunkt zu verschieben. Mittels SAFE stellt die Bank dem FinTech Kapital zur Verfügung, ohne zunächst tatsächlich beteiligt zu werden. Bei der „Reinform“ des SAFE handelt es sich um ein Eigenkapital-Investment ohne feste Laufzeit. Entsprechend erhält die Bank für das überlassene Kapital keine Zins- oder Tilgungszahlungen. Es wird ihr lediglich (von den Gesellschaftern des FinTech) zugesagt, im Zuge der nächsten Finanzierungsrunde in einem Ausmaß beteiligt zu werden, welches ihrem Investment zur in der Finanzierungsrunde festgelegten Bewertung abzüglich eines vereinbarten Abschlags entspricht. Mangels Finanzierungsrunde kommt es weder zu einer Beteiligung, noch zu einer Rückzahlung des Investments. Für den Fall eines Exits der bestehenden Gesellschafter wird im SAFE jedoch – in Form eines Anspruchs auf einen Teil des Veräußerungserlöses – Vorsorge getroffen.

Wandelkredite funktionieren ähnlich wie SAFE. Wesentlicher Unterschied ist, dass das Investment zunächst als Fremdkapital lediglich für eine bestimmte Laufzeit getätigt wird. Mangels Wandlung besteht am Laufzeitende ein Rückzahlungsanspruch und in der Regel ist auch eine Verzinsung des bereitgestellten Kapitals vereinbart. Kommt es während der Laufzeit zu einer Finanzierungsrunde oder zum Exit der bestehenden Gesellschafter, hat die Bank ein Wandlungsrecht, wobei die „Wandlung“ (also die Beteiligung der Bank am Kapital des FinTechs) im Wesentlichen wie die gerade beschriebene, spätere Beteiligung eines SAFE-Investors funktioniert.

In unserem nächsten Jour Fixe „[Insider-Wissen zu Start-up Beteiligungen](#)“ (1.6.2017, ab 17:30 Uhr, bei uns im Haus) befassen wir uns neben der klassischen Equity-Beteiligung auch mit den oben erläuterten Instrumenten. Ich würde mich freuen, Sie und weitere Interessierte zu diesem Anlass bei uns im Haus zu begrüßen!

Gernot Wilfling

2. Retail Financial Services – die Zukunftsvisionen der Kommission

Die Europäische Kommission veröffentlichte jüngst einen [Aktionsplan](#), mit dem Verbrauchern eine größere Auswahl und ein besserer Zugang zu Finanzdienstleistungen in der EU geboten werden soll. Im Fokus stehen dabei insbesondere FinTechs, die nach Ansicht der Kommission Integrationstreiber für den Finanzdienstleistungsmarkt sind. Handlungsbedarf sieht die Kommission insbesondere in den folgenden drei Bereichen:

- Unterstützung der Entwicklung von FinTechs zur Beseitigung von Hindernissen für den Binnenmarkt (etwa im Bereich der elektronischen Identifizierung);



works

- Stärkung des Vertrauens der Verbraucher und deren Stellung, wenn sie Dienstleistungen im Inland oder aus anderen Mitgliedstaaten erwerben (etwa durch Senkung der Gebühren bei Transaktionen mit Mitgliedsstaaten ohne Euro);
- Abbau rechtlicher und regulatorischer Hindernisse, wenn Unternehmen im Ausland expandieren möchten (etwa durch Erarbeitung gemeinsamer Kriterien für die Bewertung der Kreditwürdigkeit und einen erleichterten Datenaustausch zwischen Kreditregistern).

Zudem soll FinTechs der Marktzugang durch Technologieneutralität, also gleiche Regeln für traditionell und digital verkaufte Produkte und Dienstleistungen, Verhältnismäßigkeit im Hinblick auf Geschäftsmodell, Betriebsgröße und Tätigkeitsfelder sowie verschärfte Integritätsvorschriften erleichtert werden.

Die Kommission leitete zu diesem Themenkomplex eine [öffentliche Konsultation](#) ein. Antworten der Marktteilnehmer sind noch bis 15.6.2017 möglich. Wir werden für Sie genau beobachten, wie die Kommission ihre Vorstellungen konkret umsetzen wird und von Zeit zu Zeit zum Thema berichten.

Mathias Ilg

3. Wohnungsverkauf, Scheidung, Testament – Was Müller Partner alles kann

Im Sinne unserer Kanzleileitlinien „Qualität“, „Engagement“ und „Partnerschaft“ wollen wir unserem Netzwerk in möglichst vielen Situationen als zuverlässige Rechtsberater zur Verfügung stehen. Daher informieren wir Sie heute über ausgewählte Themen aus dem Beratungsspektrum anderer Müller Partner-Praxisgruppen:

- In unserem [Immobilienrechts-Department](#) beraten wir neben Bauträgern in BTVG-Projekten etwa auch Privatpersonen beim Kauf von Wohnungen, Häusern und Grundstücken.
- Im Bereich [Private-Clients](#) gründen wir für unsere Mandanten nicht nur [Privatstiftungen](#), sondern unterstützen auch bei der Vermögensaufteilung oder -weitergabe, etwa im Scheidungsfall, bei Unternehmensnachfolge oder als Vorsorge für den Ablebensfall (Testament).
- In unserer Praxisgruppe [Gemeinnützigkeit/Philanthropie](#) beraten wir zum Beispiel bei der Gründung von gemeinnützigen Privatstiftungen und Stiftungen nach BStFG und stehen als Ansprechpartner für Personen zur Verfügung, die sich gemeinnützig betätigen wollen.
- Wir sind mit unserem [Baurechts-Department](#) nicht nur in den größten Bauprojekten des Landes aktiv, sondern beraten zudem Auftragnehmer im [Vergaberecht](#).

works

Bei Bedarf in einem dieser Bereiche stehe ich meinem Netzwerk jederzeit gerne als zentraler Ansprechpartner zur Verfügung.

Gernot Wilfling



Teamleitung

Mag. Gernot Wilfling
T +43 1 535 8008, E g.wilfling@mplaw.at

Müller Partner Rechtsanwälte GmbH
Rockgasse 6, 1010 Wien
www.mplaw.at