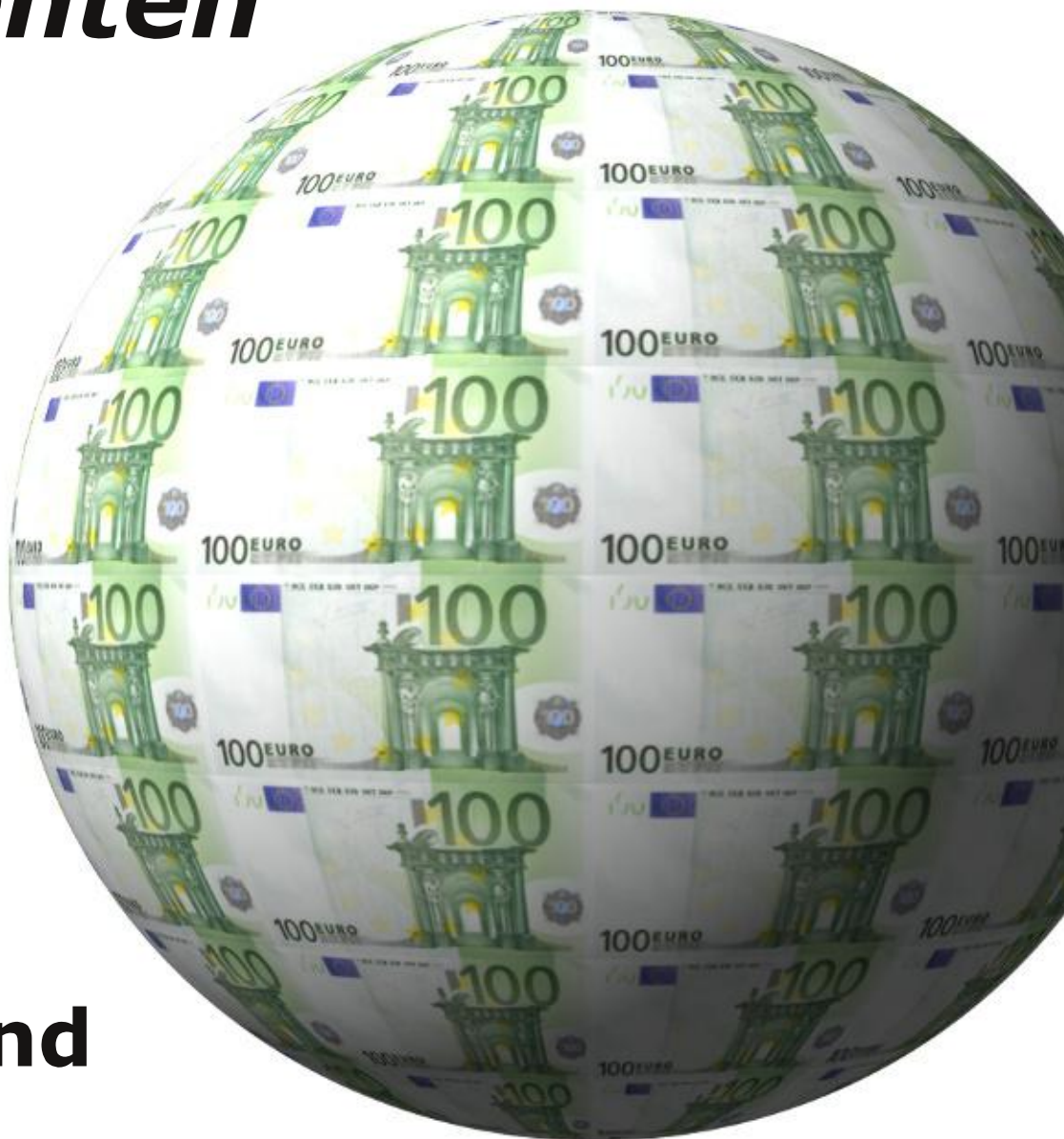


## ***Startups als Klienten***



## **Trends und Bedürfnisse**

### ***Philipp Kinsky über Startups***

Philipp Kinsky, Partner und Gründer der Wiener Kanzlei Herbst Kinsky, schildert die Probleme und Bedürfnisse einer besonderen Klientel: Startup-Unternehmen aus IT und Biotech.

### ***Ein Drittel mehr Anwälte***

Susanne Hochwarter, Chefin der auf Unternehmensjuristen und Anwälte spezialisierten Personalberatung lawyers & more, analysiert Trends am Markt und bei den Spezialisierungen.

**Inhalt**

*Was Startups in Österreich brauchen - und was ihnen schon geboten wird* 4

*Die Trends am Arbeitsmarkt für Wirtschaftsjuristen* 8

**Offenlegung:**

Recht.Extrajournal.Net ist ein aktuelles journalistisches Nachrichtenportal zu Rechtsthemen. Es wendet sich an Laien wie Profis und veröffentlicht Neuigkeiten zum Recht. Recht.Extrajournal.Net Dossier enthält in Magazinform vertiefende Meldungen zu bestimmten Themenkomplexen.

**Medieninhaber:**

Astarte Media KG  
Sillerplatz 3  
A-1130 Wien, Austria  
Firmenbuchnummer: FN 243466 P  
Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien  
Tel.: +43 (0) 664 13 25 024  
Fax: +43 (1) 88 70 129  
Herausgeber und Geschäftsführung:  
Mag. Gerald Stefan  
Redaktion:  
Axel Stefan

**Kontakt per E-Mail:**

recht(AT)extrajournal.net

**Haftungsausschluss, weitere Angaben:**

Die Informationen auf Recht.Extrajournal.Net und in Recht.Extrajournal.Net Dossier geben nur allgemeine Grundzüge wieder. Sie sind nicht zur Rechtsberatung geeignet und sollen eine solche auch nicht ersetzen. Wir übernehmen trotz größter Sorgfalt keine Gewähr für inhaltliche Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der dargebrachten Informationen. Haftungsansprüche sind ausgeschlossen. Entgeltliche Einschaltungen (Inserate) sind gemäß Mediengesetz gekennzeichnet.

**Grundlegende Richtung des Mediums:**

Wir informieren so zeitnah und objektiv wie möglich über Ereignisse, Entwicklungen und Trends in Anwaltschaft, Rechtspflege und Gesetzgebung.

**Link zu Recht.Extrajournal.Net:**

<http://recht.extrajournal.net/>



**EINE DER FÜHRENDEN RECHTSANWALTSOZIENTÄTEN  
IN ZENTRAL-, OST- UND SÜDOSTEUROPA (CEE/SEE)**

In den mehr als 50 Jahren unseres Bestehens sind wir zu einem Unternehmen mit mehr als 340 Juristen und 14 Standorten gewachsen und bieten unseren Klienten rechtliche Beratung bei grenzüberschreitenden Projekten in der dynamischen CEE-/SEE-Region.

Lernen Sie uns näher kennen unter: [www.wolftheiss.com](http://www.wolftheiss.com)



Herbst Kinsky

Philipp Kinsky

## Startups als Klienten

# Was die neue Gründerwelle bedeutet

***Philipp Kinsky, Rechtsanwalt und Partner der Wiener Sozietät Herbst Kinsky, kennt die Anliegen von Unternehmensgründern und Startups: Er kommt aus der Venture-Capital-Szene und hat schon bei der Kanzleigründung 2005 die Neuankömmlinge beraten. Heute gehören Startups vor allem aus IT und Biotech neben Finanzunternehmen zum Spezialgebiet von Herbst Kinsky.***

Philipp Kinsky, Rechtsanwalt und Partner der Wiener Sozietät Herbst Kinsky, kennt die Anliegen von Unternehmensgründern und Startups: Als die Kanzlei 2005 gegründet wurde, also selbst mit dem eigenen Aufbau beschäftigt war, „haben wir uns überlegt, wo besteht Bedarf?“ Und Unternehmen in der

Gründungs- und frühen Wachstumsphase waren damals in Österreich ein seitens der Wirtschaftsanwälte noch wenig betreutes Feld, schildert Kinsky die Überlegungen.

Heute betreut man auf diesem Gebiet zahlreiche Klienten: die Gründerszene sieht Kinsky in Österreich deutlich belebt.

Die Existenz einer Marktlücke war seinerzeit nicht der einzige Grund für die Spezialisierung, immerhin besteht der Hauptstamm der Klienten aus Industrieunternehmen, Fonds, Banken und Versicherungen, die man u.a. auch in kapitalmarkt- und europarechtlichen Belangen berät. „Wir sind einfach sehr neugierige Men-

schen“, beschreibt Kinsky die Freude an der Beschäftigung mit den Ideen hinter den Unternehmensgründungen.

## Venture-Capital-Szene

Kinsky selbst war zu Beginn seines Anwaltsberufs vor allem im Venture Capital-Bereich tätig, wo er in- und ausländische Investoren bei ihren Beteiligungen im Biotech- und Medizintechnikbereich beraten hat; er ist außerdem Experte für Kapitalmarkt- und Börserecht.

Mit der Gründerszene hat die Kanzlei heute eine Reihe von Kooperationen, unter anderem mit dem Wiener AplusB Inkubator INiTS oder dem Linzer AplusB Inkubator tech2b. Man berate die Startups dabei in allen relevanten Belangen, vor allem was den Schutz und die Kommerzialisierung des Intellectual Property (IP), die Gesellschaftsgründung, Arbeitsrecht aber auch Finanzierung und Förderung betrifft.

Beim Start der Kanzlei 2005 wurden rund 5 bis 10 neue Startup-Unternehmen pro Jahr als Klienten gewonnen, heute sind es 15 bis 20, die jährlich neu hinzukom-

men, erzählt Kinsky. Meist kommen die Unternehmen aus der Biotech- oder IT-sowie Hightech-Branche.

Dabei unterscheiden sich die Anforderungen erheblich: So ist der laufende Beratungsbedarf bei Biotech-Unternehmen we-

sehe die Unternehmen häufig nur in der Startphase, dann wieder im Fall eines Finanzierungsbedarfs und beim Exit.

Sowohl im Bereich Life Sciences als auch im IT Bereich ist die Gründertätigkeit derzeit stark, so Kinsky: Bei den Unis

**>>Man hätte es bei der GmbH-light viel einfacher haben können. Das Hauptproblem der GmbH-light war doch, dass bestehende Unternehmen das Kapital herabgesetzt haben, um so steuerfrei Gewinne ausschütten zu können. Man hätte das unterbinden, aber die 10.000 Euro-GmbH behalten sollen.<<**

***Philipp Kinsky, Herbst Kinsky***

sentlich höher. Es geht dabei um Themen wie Schutz des IP, Lizenzierung, Finanzierungen (Equity und Debt), klinische Studien, Produktion und Zulassung sowie Mitarbeiterbeteiligungsmo- delle (als Anreiz bei einem späteren Exit).

## IT ist nicht Biotech

Dagegen haben klassische IT-Unternehmen weniger laufende rechtliche Anknüpfungspunkte (so etwa im Bereich Datenschutz, Software, AGBs etc) – der Anwalt

nehme die Ausgründungstätigkeit wieder zu und bei IKT herrsche eine regelrechter Boom, seit es auch in Österreich eine Reihe erfolgreicher Exits gab.

## Einiges zu verbessern

Die Förderlandschaft in Österreich sieht Kinsky als Standortvorteil, auch Förderinstrumente für Gründer seien inzwischen genug vorhanden.

Wünsche an das regulatorische Umfeld gibt es dennoch einige. So wäre

es zum Beispiel für die gesamte Gründerszene von Vorteil, wenn der einkommensteuerliche Investitionsfreibetrag (IFB), der Freiberuflern zur Verfügung steht, auch für Investitionen in Startups verfügbar gemacht werden würde.

## Erträge und Steuern

Auch steuerlich attraktive Mitarbeiterbeteiligungsmodelle seien wichtig, um qualifizierte Mitarbeiter anzuziehen: Für Spitzenkräfte ist ein erfolgreicher Exit des Startup-Unternehmens (also z.B. ein Börsengang oder ein Verkauf an einen strategischen Investor) eine interessante Perspektive; über eine Mitarbeiterbeteiligung können in diesem Fall auch die Mitarbeiter profitieren.

Die Einführung der GmbH-light, die nachträglichen politischen Diskussionen und ihre Teilabschaffung nach einem halben Jahr wurden

in Gründerkreisen aufmerksam verfolgt, sagt Kinsky: Zwar werde das Gründungsprivileg der GmbH-light in der Praxis für kapitalintensive Gründungen gerade im Tech-

akzeptabel. „Man hätte es viel einfacher haben können. Das Hauptproblem der GmbH-light war doch, dass bestehende Unternehmen das Kapital herabgesetzt haben, um so

**>> Mitarbeiterbeteiligungsmodelle sind wichtig, um qualifizierte Mitarbeiter anzuziehen. Für Spitzenkräfte ist ein erfolgreicher Exit des Startup-Unternehmens, also z.B. ein Börsengang oder ein Verkauf an einen strategischen Investor, eine interessante Perspektive. Über eine Mitarbeiterbeteiligung können in diesem Fall auch die Mitarbeiter davon profitieren. <<**

*Philipp Kinsky, Herbst Kinsky*

nologiebereich keine Rolle spielen, doch für die Stimmung in der Gründerszene insgesamt sei es doch bedeutsam.

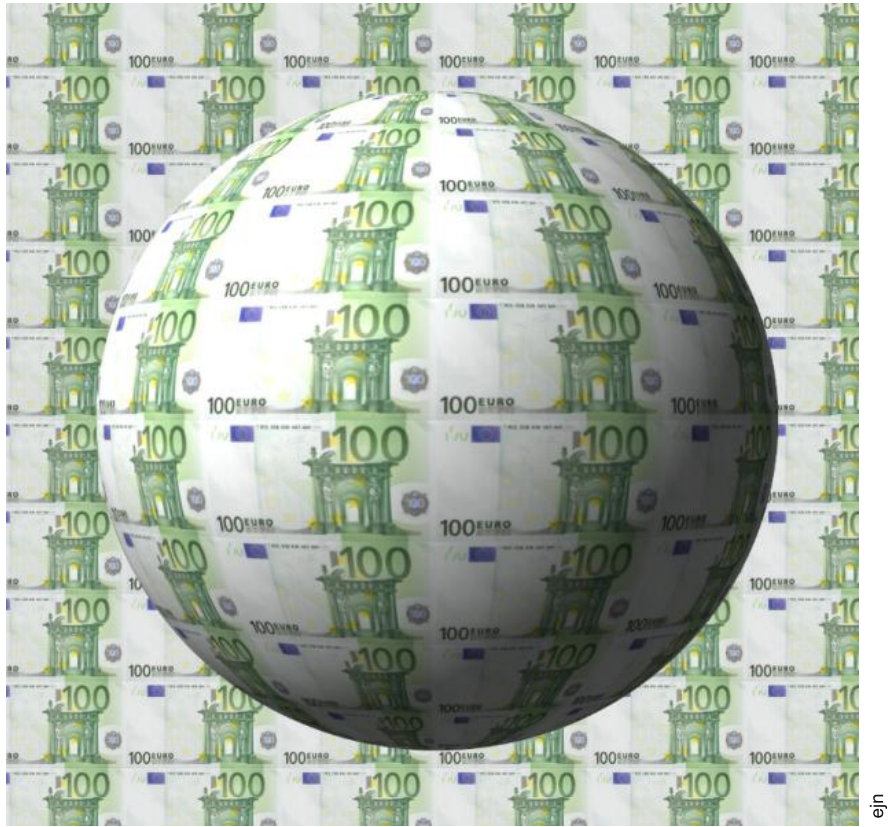
## Mühsame GmbH-light

Die jetzt getroffene Regelung sei zwar unnötig komplex – doch aus seiner Sicht für die Gründer

steuerfrei Gewinne ausschütten zu können. Man hätte das unterbinden, aber die 10.000 Euro-GmbH behalten sollen.“

Immerhin ergibt sich für Gründer bei der jetzigen Regelung eine niedrigere Steuerbelastung in den ersten Jahren. Was noch fehlt wäre u.a. eine Er-





Förderungen und Incentives punkten bei Gründern.

leichterung der Formzwänge (Notariatsaktspflicht) bei der Übertragung von GmbH Anteilen. Außerdem könnte die GmbH um die Instrumente des genehmigten und bedingten Kapitals (zB für Wandelanleihen) erweitert werden, wie es sie schon bei der AG gibt, um künftige Anpassungen an die Unternehmensentwicklung leichter möglich zu machen und so international konkurrenzfähig zu bleiben.

### Über die Kanzlei

Herbst Kinsky hat nach eigenen Angaben derzeit 22 Juristen (davon 6 Partner, 6 Juniorpartner);

bei der Gründung im Jahr 2005 war man zu 15. „Wir haben flache Strukturen und mit Christoph Herbst als erfahrener Vollblutjurist auch eine wichtige Leitfigur“, hebt Kinsky seinen Gründungspartner hervor.

Vor eineinhalb Jahren stieß Univ.-Prof. Franz Marhold (Leiter des Arbeitsrechtsinstituts an der WU Wien) zum Team und seit einem halben Jahr ist Phillip Dubsy (vorher DLA Piper) an Bord, der neben seiner M&A und Private Equity Expertise auch ein weitreichendes Netzwerk in CEE mitbringe. Auch organisch hat man sich mit Christoph Wildmoser auf Partnere-

bene verstärkt, der insbesondere in den Bereichen M&A und strukturierte sowie Projektfinanzierungen, u.a. im Flugzeugbereich, tätig ist. Nicht mehr dabei sind Nikolaus und Karl Vavrovsky aus Salzburg, die vor einigen Jahren zu Prochaska Heine Havranek wechselten und heute mit eigener Kanzlei tätig sind.

Ein Ausbaugelände für Herbst Kinsky in den Bundesländern ist Linz, wo bereits ein Partner und drei weitere Juristen tätig sind.

**Link: Herbst Kinsky**



lawyers & more

Susanne Hochwarter, lawyers & more

## Mehr Konkurrenz am Anwaltsmarkt

# Genau definiertes Marktsegment hilft

**Die Zahl der eingetragenen Rechtsanwälte in Österreich ist in den letzten 10 Jahren um knapp ein Drittel gestiegen. Frühe Spezialisierung auf ein klar definiertes Markt- bzw. Mandantensegment wird immer wichtiger, meint Susanne Hochwarter, Chefin der Personalberatung lawyers & more.**

**Recht.Extrajournal.Net:** *Wie hat sich der Arbeitsmarkt für Anwälte und Unternehmensjuristen in den letzten Jahren entwickelt? Ist die Konkurrenz größer geworden?*

**Susanne Hochwarter:** Bei den Rechtsanwälten ist am österreichischen Markt eine gewisse Sättigung erreicht. Immerhin ist die Zahl der eingetragenen Anwälte in Österreich in den letzten 10 Jahren im Bundesschnitt um 31 Prozent gestiegen – in Wien sogar um knapp 50 %. Es wird für Junganwälte immer wichtiger, ein genau definiertes Markt- und Mandantensegment für sich zu finden, Flexibilität und ehrliche Dienstleistungsbereit-

schaft stellen einen Wettbewerbsvorteil dar.

Aus unserer Perspektive ist die Nachfrage nach Inhouse-Juristen in den letzten Jahren mächtig aber stetig im Steigen begriffen, wir führen das auf die europäische Marktöffnung, wie auch auf die vermehrt auftretenden regulatorischen Eingriffe des Staates zurück.

*Auf welche Praxis-Erfahrungen, Zusatzausbildungen und Soft Skills kommt es zunehmend an?*

**Hochwarter:** Es wird immer wichtiger, bereits während der Studiums Arbeitserfahrung zu erwerben, im besten Fall in

Bereichen, in denen man nach Abschluss des Studiums auch tätig sein möchte. Oft ist es leider nicht möglich, den finanziellen und den fachlichen Aspekt in Einklang zu bringen, die interessantesten Praktika sind meist schlecht oder gar nicht bezahlt.

LL.M. und MBA-Studien empfehlen wir erst nach ein paar Jahren Berufserfahrung und nicht gleich im Anschluss an das Regelstudium. Betriebswirtschaftliches Know-how wird für Juristen in vielen Arbeitsbereichen immer wichtiger, dieser Entwicklung wurde u.a. durch die Einführung des Studiums Wirtschaftsrecht an der WU Wien Rechnung ge-



tragen. Ausgezeichnete Englischkenntnisse sind mittlerweile in nahezu allen Arbeitsbereichen ein Muss. Der „klassische Jus-Student“ bekommt davon während des Regelstudiums allerdings kaum etwas vermittelt. Eigeninitiative ist gefragt. Authentizität, Begeisterungsfähigkeit und überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft sind für uns die wichtigsten Soft Skills.

*Welche fachlichen Spezialisierungen (M&A, Compliance etc.) werden aktuell am meisten gesucht?*

**Hochwarter:** Bei den Anwälten boomen Wirtschaftsstrafrecht und in diesem Zusammenhang auch Prozessrecht. Arbeitsrecht ist im Aufwind, regulatorisches Bankrecht wird vermehrt nachgefragt und mit Restrukturierungen lässt sich gutes Geld verdienen.

Das Schlagwort >Compliance< beschäftigt auch die Anwälte, aber viel mehr noch die Unternehmen, Österreich hat nach wie vor Aufholbedarf und dementsprechend viele neu geschaffene Inhouse-Positionen. Kartell- und Wettbewerbsrecht ist so stark im Blickpunkt der Öffentlichkeit wie noch nie zuvor, daher müssen Unternehmen in diesem Bereich aufrüsten.

Banken kämpfen mit ständig neuen und zusätzlichen regu-

latorischen Hemmnissen, auch da werden vermehrt Spezialisten gesucht.

*Orten Sie im Moment bessere Karrierechancen für Unternehmensjuristen oder für Anwälte?*

**Hochwarter:** Wir sehen keine eindeutig besseren Karrierechancen für einen der beiden Bereiche. Sie sind auch nicht miteinander vergleichbar, da sie grundverschiedene >Typen< von Juristen verlangen.

War es vor 20 Jahren noch möglich, als Junganwalt sozusagen sein Schild vor die Tür zu hängen und darauf zu warten, dass sich Mandanten >schon von selbst finden würden<, so ist der Markteintritt im Jahre 2014 für Junganwälte mit viel höherem Risiko verbunden und von vielen, kaum beeinflussbaren, Rahmenbedingungen abhängig. Wie schon erwähnt, bedarf es einer zielgruppenkonformen, maßgeschneiderten Beratungsexpertise. Anwalt sein bedeutet in erster Linie Unternehmer sein.

Die Karrierechancen von Unternehmensjuristen hängen stark von der selbst gewählten Rolle im Unternehmen ab: >Expertenrolle< ermöglicht Fachkarriere, >Managementrolle< hierarchischen Aufstieg.

Dazu eine interessante Zahl: bei einer Befragung der Frankfurter Allgemeinen Zeitung im

Jahr 2012 waren von 181 Dax-Vorstandsmitgliedern nur 10,2 Prozent Juristen. Das ist gegenüber Wirtschaftswissenschaftlern mit 47,3 % erstaunlich wenig.

*Wie schätzen Sie, wird der juristische Arbeitsmarkt in fünf oder zehn Jahren ausschauen?*

**Hochwarter:** Ich glaube, dass die strikten fachlichen Abgrenzungen zwischen Juristen und Nichtjuristen immer weiter aufgeweicht werden. Jeder erfolgreiche Betriebswirt oder Techniker muss heute und noch mehr in Zukunft, die Folgen der in seinem Fachgebiet getroffenen Entscheidungen auf die rechtliche Plausibilität abschätzen können.

Genauso müssen sich Juristen immer mehr mit wirtschaftlichen oder technischen Fragestellungen auseinandersetzen. Als guter Berater – egal ob in der Rolle des Anwalts oder des innerbetrieblichen Dienstleisters – wird nur mehr der wahrgenommen, der über die Grenzen seines Fachbereiches schauen kann und seine eigenen Schlussfolgerungen mit denen der anderen Spezialisten verknüpfen kann.

*Mag. Susanne Hochwarter ist Gründerin der auf Unternehmensjuristen und Anwälte spezialisierten Personalberatung lawyers & more in Wien.*