

Finanzierungsrunden & Unternehmenskaufverträge

Am 23. Juli geben Dr. Andreas Lober und Dr. Gesine von der Groeben (beide: Beiten Burkhardt) einen Überblick über Mergers & Acquisitions in der Spieleindustrie: vom Einstieg von Investoren bis zum erfolgreichen Verkauf.

Frankfurt am Main, 6. Juli 2015 – Junge Unternehmen mit hohen Wachstumsraten, und davon gibt es im Bereich Mobile- und Online-Games viele, sind grundsätzlich interessant für Wagniskapitalgeber. Doch nicht nur VC- oder PE-Unternehmen steigen bei aufstrebenden Studios ein, sondern auch Publisher. Gerade diese Beteiligungen können für beide Seiten enorm von Vorteil sein: Im Idealfall gelingt es den Publishern kreative Talente an sich zu binden; gleichzeitig profitieren die Entwickler von einer stabilen Finanzierung sowie einem Zuwachs an strategischen Optionen für Vertrieb und Marketing. Was es zu berücksichtigen gilt, damit aus einer Beteiligung oder Übernahme tatsächlich ein Erfolg wird, erläutern Dr. Andreas Lober und Dr. Gesine von der Groeben bei GAMEplaces BUSINESS & LEGAL am 23. Juli. Ihr Vortrag 'Finanzierungsrunden & Unternehmenskaufverträge' richtet sich an Publisher, Entwickler und branchenfremde Investoren, die sich über spezifische Chancen und Risiken informieren möchten. Die Veranstaltung findet in der IHK Frankfurt statt; nach Anmeldung auf www.gameplaces.de ist die Teilnahme kostenlos.

Charakteristisch für die Gamesbranche ist, dass der Firmenwert vor allem in der Intellectual Property (IP) und im Team liegt. Für die Entwickler hat also der Erhalt ihrer kreativen Freiheit Priorität. Potenzielle Investoren wiederum erwarten neben der Einräumung gewisser Mitspracherechte auch Klarheit darüber, ob das Unternehmen tatsächlich im Besitz der wesentlichen geistigen Eigentumsrechte ist. "In den Verhandlungen gilt es deshalb, kreative Freiheit und berechnete Interessen zum Investitionsschutz optimal auszubalancieren", sagt Lober. Was aber, wenn zunächst vielversprechende Verhandlungen abgebrochen werden? "Man sollte sich unbedingt absichern, damit Ideen oder Produkte nicht kopiert, keine Kunden abgeworben oder die Unternehmen anderweitig geschädigt werden", empfiehlt von der Groeben. Mögliche Tools sind ein 'Letter of Intent' (LOI) oder ein 'Non-disclosure Agreement' (NDA). Mit einer solchen Geheimhaltungsvereinbarung signalisiert ein Studio kein Misstrauen, es zeige vielmehr, dass es professionell aufgestellt und bestrebt ist, sein Produkt und sein Geschäft zu schützen, so von der Groeben weiter. Ob Seed-, Angel- oder Series-Investment: kommt es schließlich zum Vertragsabschluss, ist auch in der Gamesbranche die Ausgestaltung der Garantien, die der Verkäufer gegenüber dem Käufer abgibt sowie der Rechtsfolgen, die eine Verletzung dieser Garantien hat, von besonderer Bedeutung. Weiterhin werden neben Stimmrechten, Ausschüttungsregelungen, Vorkaufs- oder Vorerwerbsrechten auch so genannte Vesting-Regelungen häufig vertraglich fixiert.

Dr. Andreas Lober und **Dr. Gesine von der Groeben** sind Rechtsanwältinnen und Partner bei der BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltskanzlei mbH in Frankfurt am Main. Sie beraten Games-Unternehmen, Start-ups, Gründer, Venture Capital Geber und Investoren unter anderem in Bezug auf M&A (beispielsweise Akquisition, Finanzierungsrunden und Exits).

Über GAMEplaces BUSINESS & LEGAL: Die auf Initiative der *Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH* und der *gamearea-FRM* im Jahr 2008 ins Leben gerufene Veranstaltungsreihe thematisiert branchenspezifische Rechtsfragen. Sie richtet sich in erster Linie an Geschäftsführer, Prokuristen, Business Development Manager, Entrepreneurs und Syndikusanwälte, steht jedoch allen Interessierten aus der Games- sowie anverwandten Branchen der Kreativwirtschaft offen. Partner der Veranstaltungsreihe, die in Kooperation mit Medienanwälten und Branchenkennern realisiert wird, ist die *IHK Frankfurt am Main*.

'Finanzierungsrunden und Unternehmenskaufverträge'

mit Dr. Andreas Lober & Dr. Gesine von der Groeben
Donnerstag, 23.07.2015 von 17.00 bis 19.00 Uhr
IHK Frankfurt, Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt am Main
Mehr Infos & Anmeldung: www.gameplaces.de

Pressekontakt

Büro für gelungene Kommunikation – Rebecca Gerth
Tel. 030 2859 9339
Mobil 0178 389 8808
Email rebecca.gerth@gameplaces.de