

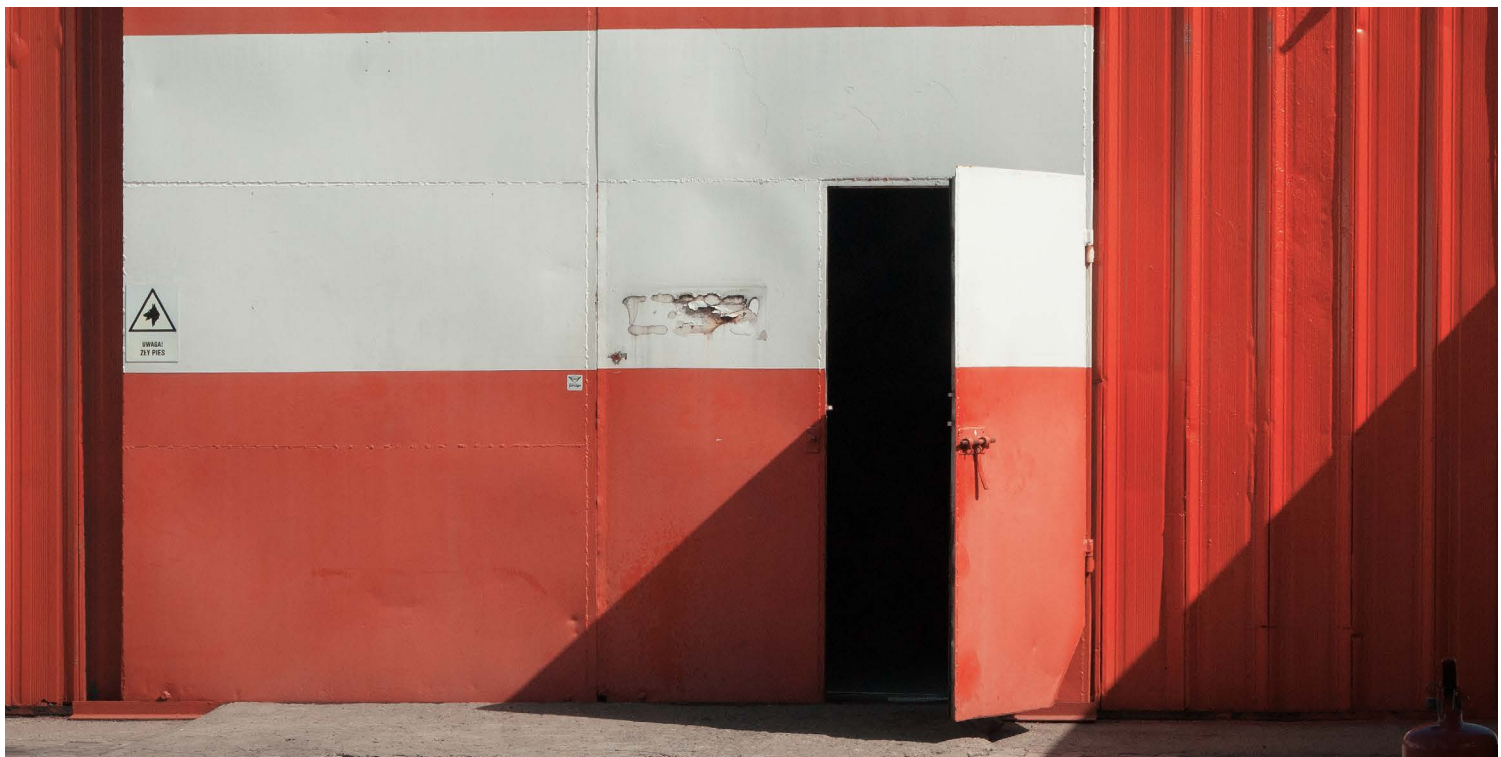
OKTOBER
2020

Das Wirtschaftsmagazin
von Rödl & Partner

ENTRE

PRENEUR

START-UP



RECHTSBERATUNG

- Frühphase: Investitionen in Start-ups aus rechtlicher Sicht
- Chancen für Investoren in der italienischen Start-up-Landschaft

STEUERBERATUNG

- Besteuerung eines ICO/Token Sale – Ausgewählte Auswirkungen
- FinTech: Ohne BaFin-Erlaubnis kein Geschäft

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

- Das Know-how der Lohn- und Gehaltsabrechnung
- Neue Regelungen für Kassensysteme – Technische Sicherheitseinrichtung

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

- Covid-19: Chancen für Start-ups – Flexibilität und Kreativität als Erfolgsgarant

VIDEO-INTERVIEW UND GASTKOMMENTAR

- Michael Wiehl: „Steh auf und mach weiter!“ – Möglichkeiten und Herausforderungen für Start-ups
- Dr. Carsten Rudolph: Der Weg zum Start-up – Kooperation, Corporate Venture Fonds oder persönlich als Business Angel

EINBLICKE

- Jung, kreativ & innovativ – Die internationale Start-up-Landschaft



Editorial	3
Rechtsberatung	
<i>FRÜHPHASE: INVESTITIONEN IN START-UPS AUS RECHTLICHER SICHT – Typischer Ablauf und Strukturen der Beteiligung</i>	4
<i>ITALIENISCHER UNTERNEHMERGEIST – Chancen für Investoren in der italienischen Start-up-Landschaft</i>	6
Steuerberatung	
<i>BESTEUERUNG EINES ICO/TOKEN SALE – Ausgewählte Auswirkungen bei Emittent und Investor</i>	8
<i>FINTECH: OHNE BAFIN-ERLAUBNIS KEIN GESCHÄFT – Aufsichtsrechtliche Herausforderungen erfolgreich stemmen</i>	10
Business Process Outsourcing	
<i>DAS KNOW-HOW DER LOHN- UND GEHALTSABRECHNUNG – Das muss am Anfang beachtet werden</i>	12
<i>NEUE REGELUNGEN FÜR KASSENSYSTEME – Technische Sicherheitseinrichtung: Es wird ernst!</i>	14
Wirtschaftsprüfung	
<i>COVID-19: CHANCEN FÜR START-UPS – Flexibilität und Kreativität als Erfolgsgarant</i>	16
Video-Interview	
<i>MICHEAL WIEHL: „Steh auf und mach weiter!“ – Möglichkeiten und Herausforderungen für Start-ups</i>	20
Gastkommentar	
<i>DR. CARSTEN RUDOLPH: „Der Weg zum Start-up – Kooperation, Corporate Venture Fonds oder persönlich als Business Angel“</i>	22
Einblicke	24

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Start-ups verkörpern unverzichtbar vital gelebtes Unternehmertum. Schon von jeher sind sie elementar für die deutsche Kultur der Unternehmensgründungen – Geschäftswelt und Gesellschaft profitieren enorm. Technik, Erfindergeist, Durchhaltevermögen prägen die Szene. Elektrizität, Gesundheit und Medizin, Mobilität und IT sind die Felder, in denen seit über 100 Jahren bahnbrechende Veränderungen stattfinden. Aus den damit verbundenen Geschäftsmodellen wurden erfolgreiche Unternehmen. Heute kommt zu diesen unverändert gültigen Merkmalen der besondere Aspekt der Skalierbarkeit hinzu, d. h. die Möglichkeit bzw. Verpflichtung zu schnellem Wachstum, wenn der „First-Mover-Effekt“ voll ausgeschöpft werden soll.



Die besondere Herausforderung für den Start-up-Unternehmer ist, die richtigen Begleiter für die anspruchsvollen rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Themen zu finden. Neben ausgeprägtem Sachverstand braucht es idealerweise ein interdisziplinäres Team, das sich „blind mit dem Unternehmer versteht“, gewillt ist, das hohe Tempo der Unternehmensentwicklung mitzugehen und stetig Flexibilität im Umgang mit schnell auftretenden Veränderungen beweist. Aus Sicht des Beraters ist die zentrale Herausforderung das tiefe Verstehen des (angestrebten) Geschäftsmodells, der Person des Gründers/ des Gründungsteams, die Bereitstellung der benötigten fachlichen Ressourcen „in time“ und die Flexibilität für alternative Honorarmodelle. Kurzum: Start-up-Beratung klappt nur in einem Umfeld, das unternehmerisch stark verwurzelt ist.

Für uns, Rödl & Partner, sind Start-ups das Salz in der Suppe. Zudem reichern wir unsere eigene unternehmerische Praxis mit einer spürbaren Start-up-Mentalität an: Mut in die eigenen Fähigkeiten, der berühmte Null-Start, das Denken in Businessplänen, der Wunsch im Team zu arbeiten, eine konstruktive Fehlerkultur sowie die Übernahme persönlicher Verantwortung sind Bestandteile all unserer Standortneugründungen und Produktinnovationen. Als Beispiel empfehle ich Ihnen einen Blick auf „SMARENDO“ zu werfen, unsere neueste digitale Plattform zur effizienten Steuerung aller Themen rund um Energiemanagement. Viele weitere Denkanstöße rund um Start-ups finden Sie in dieser Ausgabe.

Viel Spaß bei der Lektüre und erhalten wir uns alle unsere „Start-up-Denke“!

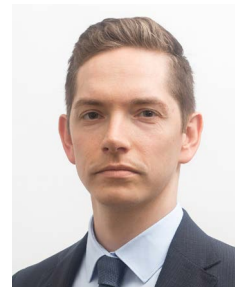
Ihr Martin Wambach
Geschäftsführender Partner

Frühphase: Investitionen in Start-ups aus rechtlicher Sicht

Typischer Ablauf und Strukturen der Beteiligung

Von Daniel Meyer
Rödl & Partner Nürnberg

Eine zunehmende Zahl mittelständischer Unternehmen, Business Angels und Family Offices engagieren sich im Bereich des Start-up-Investments, insbesondere als Frühphaseninvestoren. Die Gründe sind vielfältig, sei es der Zugang zu technologischen Innovationen, die Förderung jungen Unternehmertums, der Antrieb – als strategischer Partner – nochmals etwas Neues aufzubauen, die Suche nach lukrativen Anlagemöglichkeiten oder eine Mischung aus den Punkten. Ist das passende Start-up gefunden und wurde sich womöglich auch über die Unternehmensbewertung geeinigt, stellt sich die wichtige Frage, in welcher Form die Beteiligung erfolgen soll.



Daniel Meyer
RECHTSANWALT

+49 911 9193 1611
daniel.meyer@roedl.com

Grundsätzlich sind verschiedenste Investmentstrukturen denkbar. Da das klassische Fremdkapitaldarlehen in der Seed-Phase – der frühesten Phase der Unternehmensentwicklung – meist ausscheidet, sind letztlich zwei Beteiligungsformen am weitesten verbreitet: Die offene Eigenkapitalbeteiligung als Mitgesellschafter oder eine Mezzanine-Beteiligung, insbesondere als Wandeldarlehen.

Offene Eigenkapitalbeteiligung des Investors

Die Finanzierung durch Venture Capital (VC) findet üblicherweise in Gestalt von sog. „Finanzierungsrunden“ statt. Nach der ersten Seed-Finanzierungsrunde, in der ein Start-up erstmals mit Kapital ausgestattet wird, folgen weitere Runden zur Wachstumsfinanzierung.

Ist der Investor schon anfangs dabei, kommt eine direkte Beteiligung bei Gründung der Gesellschaft in Betracht. Das ist jedoch meist allenfalls bei der Beteiligung von Family & Friends oder Business Angels der Fall. V.a. institutionelle Investoren setzen die erfolgte Gründung des Start-ups voraus. Die Kapitalerhöhung der GmbH (als vorwiegende Gesellschaftsform) wird daher der Regelfall einer VC-Beteiligung sein. Denkbar ist auch eine Übertragung von bestehenden Gründeranteilen. Dieser Weg birgt jedoch u.a. steuerliche Risiken und sollte möglichst vermieden werden, besonders da das Kapital in Höhe des Kaufpreises so dem Gesellschafter zufließt und nicht dem Start-up.

Sind Form und Konditionen der Eigenkapitalbeteiligung klar, wird das Beteiligungsvertragswerk gegossen. Es setzt sich aus dem eigentlichen Beteiligungsvertrag (Investment Agreement), einer Gesellschaftervereinbarung (Shareholder's Agreement) sowie dem angepassten Gesellschaftsvertrag zusammen. Dabei wird über die Höhe der Beteiligung hinaus u.a. festgehalten, ob und wie zusätzlich zur Nominaleinlage eine Zuzahlung (Agio), z.B. in die Kapitalrücklage, oder aber auch als Gesellschafterdarlehen mit Rückzahlungsoption geleistet werden soll. Darüber hinaus sind mögliche Meilensteine, Vorkehrungen für Verschiebungen der Beteiligungsverhältnisse (Verwässerungsschutz), Garantien der Gründer, Informations- und Zustimmungsrechte der Investoren sowie EXIT-Regelungen und die Bindung des Managements (Vesting), etc. enthalten.

Mezzanine-Kapital und Wandeldarlehen

Mezzanine-Kapital steht wirtschaftlich je nach Ausgestaltung zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Es dient oftmals dazu, Finanzierungslücken zu schließen. Die Alternative der Wahl zur direkten Eigenkapitalbeteiligung, um den (Zwischen-)Finanzierungsbedarf zu decken, ist das Wandeldarlehen. Es handelt sich um ein Darlehen mit Bezugsrecht auf Geschäftsanteile im üblichen Wandlungsfall einer weiteren Finanzierungsrunde, eines Exits oder eines Change of Control. Zum einen kann es relativ unkompliziert umgesetzt werden; zum anderen wird bei der Anteilsgewährung für den Investor auf die pre-money Bewertung der Gesellschaft im Wandlungsfall abgestellt. Somit besteht gerade in einer frühen Phase des Start-ups der Vorteil, dass die schwierige Unternehmensbewertung auf einen späteren Zeitpunkt verschoben werden kann.

Exkurs: Term Sheet

Haben sich die Parteien über die wichtigen Eckpunkte Gedanken gemacht, wird oft schon in der Anbahnungs- bzw. frühen Verhandlungsphase der Zwischenstand der Gespräche sowie der weitere Fahrplan zu einer Gesellschaftsbeteiligung dokumentiert. Es kommen die bei Unternehmenskauf- bzw. Finanzierungsverträgen üblichen „Term Sheet“ oder „Letter of Intent“ zum Tragen.

Dabei sind die Parteien relativ frei, was und wie viel im Term Sheet festgehalten werden soll. Die enthaltenen Bedingungen müssen keinesfalls abschließend und umfassend sein und können bspw. festlegen, dass im späteren (notariellen) Vertragswerk „branchenübliche“ Regelungen getroffen werden. Term Sheets werden in weiten Teilen rechtlich unverbindlich ausgestaltet. Eine faktische Wirkung als schriftlich fixiertes Verhandlungsergebnis entfalten aber auch die unverbindlichen Regelungen.

Fazit

Der Start-up-Bereich bietet vielfältige und interessante Investmentmöglichkeiten für Business Angels, Family Offices und mittelständische Unternehmen.

Die erste Finanzierungsrunde stellt oftmals die Weichen für künftige Finanzierungen. Eine Absicherung des Seed-Investors ist wichtig, letzten Endes darf aber auch nicht die Motivation der Gründer vergessen werden, von der die Entwicklung maßgeblich abhängt. Auf eine ordentliche Ausarbeitung des Vertragswerks muss geachtet werden.

Italienischer Unternehmergeist

Chancen für Investoren in der italienischen Start-up-Landschaft

*Von Gennaro Sposato
Rödl & Partner Rom*

Kreativität und Unternehmergeist sind Eigenschaften, die man an Italien schätzt. Sie haben in den letzten Jahren dazu geführt, dass sich das Land – besonders mit der Finanzmetropole Mailand – zu einem interessanten Parkett für Start-ups profilieren konnte. Der italienische Gesetzgeber hat das Potenzial frühzeitig erkannt und Maßnahmen verabschiedet, die sowohl die rechtlichen Rahmenbedingungen an die Bedürfnisse von Start-up-Unternehmern angepasst als auch den Zugang zu Finanzmitteln vereinfacht haben. Da es bei der Verfügbarkeit von Wagniskapital sicherlich noch Luft nach oben gibt, sehen Branchenkenner in der italienischen Start-up-Landschaft ein interessantes Potenzial für ausländische Investoren – sei es durch mittelständische Unternehmen, Business Angels oder Family Offices.

Die Beteiligung von Investoren an Start-ups (egal, ob als reiner Investor oder durch eine direkte Beteiligung) erfolgt auch in Italien nach dem international üblichen Muster der Finanzierungsrunden. Es werden i.d.R. verschiedene Vertragswerke erarbeitet, für die einige Besonderheiten des italienischen Rechts zu beachten sind.

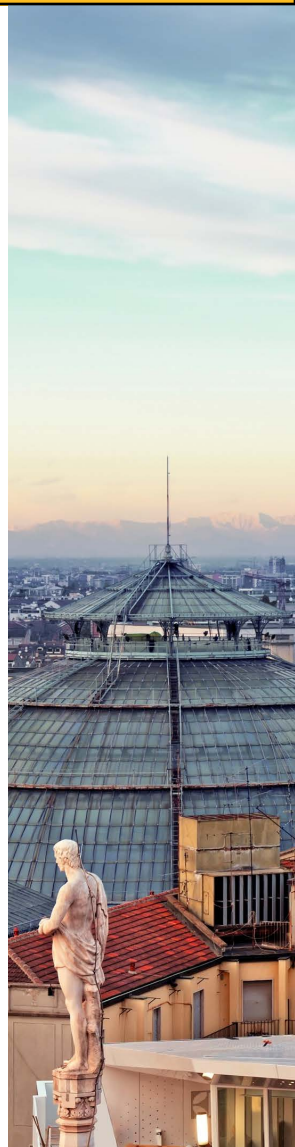
Gesellschaftervereinbarungen und Anteils Kategorien

Beteiligt sich der Investor – als Family & Friends oder Business Angel – direkt bei der Gründung der Gesellschaft oder tritt er erst während einer Finanzierungsrunde bei, schließen Investoren und Gründer meist einen Gesellschaftervertrag (Shareholders Agreement). Darin werden die Bedingungen für die Geschäftsführung und die Weiterentwicklung des Unternehmens vereinbart; diese Vereinbarungen sind dem italienischen Zivilgesetzbuch als „patti paraosciali“ bekannt.

Für Gesellschaftervereinbarungen ist bei Aktiengesellschaften insbesondere vorgesehen, dass sie eine maximale Laufzeit von 5 Jahren haben dürfen. Vereinbaren die Parteien eine längere Laufzeit, wird sie automatisch auf die gesetzliche Höchstdauer reduziert. Dieser Umstand muss somit bspw. bei der Vereinbarung der für diese Art von Vereinbarungen typischen Put- und Call-Optionen berücksichtigt werden. Zugleich bietet es sich an, zugelassene Regelungen, wie zum Liquidationsvorzug, in die Satzung der Gesellschaft aufzunehmen, weil dadurch ein effektiverer Schutz der Interessen gewährt wird.

Verfügen italienische GmbHs (SRL: „società a responsabilità limitata“) traditionell nur über sehr eingeschränkte Möglichkeiten, besondere Rechte für bestimmte Gesellschafter festzulegen, hat der italienische Gesetzgeber innovativen Start-ups, die jedoch besondere Voraussetzungen erfüllen müssen, einen weitaus größeren Spielraum anerkannt – auch, wenn sie als GmbHs auftreten.

Herauszustellen ist, dass die Satzung eines innovativen Start-ups in Form einer GmbH vorsehen kann, dass die Gesellschaftsanteile in unterschiedliche Kategorien eingeteilt und mit unterschiedlichen Stimm- bzw. Bezugsrechten versehen werden, so wie es bis dato



nur für die Aktiengesellschaften (SPA: „società per azioni“) vorgesehen war. Damit kann man den verschiedenen Bedürfnissen der Investoren, des Gründers und eventueller weiterer Gesellschafter besser gerecht werden.

Finanzierung und Sicherung

Die finanzielle Beteiligung am Start-up – sei es als reiner Investor oder als finanzierender Gesellschafter – wird prinzipiell im „Investment Agreement“ geregelt. Darin werden sich die Parteien zu folgenden Punkten einig:

- Höhe der Finanzierung
- Prozeduren bezüglich der Inanspruchnahme der verfügbaren Summen
- Verzinsung sowie die vom Finanznehmer zu leistenden Erklärungen und Garantien
- Events of Default

Prinzipiell verfügen die Gläubiger des finanzierten Start-up-Unternehmens nicht über die Möglichkeit, im Falle eines Defaults außerhalb der allgemeinen Vollstreckungsverfahren direkt auf die Sachgegenstände der Start-up-Gesellschaft zurückzugreifen, um den Default durch eine entsprechende Verwertung zu kompensieren. Das italienische Recht untersagt es nämlich, dass Eigentum an Wertgegenständen zum Zwecke der Garantie zu übertragen (Verbot des sog. „patto commissorio“).

Vor dem Hintergrund kann es somit für Investoren, die sich traditionell nicht an Start-up-Unternehmen beteiligen, sondern lediglich als Fremdkapitalgeber auftreten wollen, ratsam sein, die Vorgehensweise bei der zu leistenden Finanzierung zu überdenken. Tritt der Investor als finanzierender Gesellschafter in das Start-up ein, besteht nämlich die Möglichkeit, in der Satzung besondere Regelungen vorzusehen, um dem Gründer – der meist die Mehrheit der Anteile am Start-up hält – im Falle eines



Gennaro Sposato
AVVOCATO

+39 06 9670 1270
gennaro.sposato@roedl.it

Defaults die Kontrolle am Unternehmen de facto zugunsten der anderen Gesellschafter (der Investoren) zu entziehen. Sie können anschließend, bei einer Liquidierung des Unternehmens, die Sachgegenstände zum Zwecke der Befriedigung der Forderungen verwerten.

Wandeldarlehen sind prinzipiell möglich, jedoch sollte man bei der Verwendung und der Erstellung der entsprechenden Verträge die Vorgaben des italienischen Einheitstextes der Banken (TUB: „Testo Unico Bancario“) auf eine eventuelle Anwendbarkeit hin prüfen. Sie sehen vor, dass Finanzaktivitäten gegenüber der Öffentlichkeit entsprechend zugelassen und in einem Register der Zentralbank eingetragenen Finanzdienstleistern vorbehalten sind.

Fazit

Für Investoren, unabhängig vom Zeitpunkt des Einstiegs in das Start-up-Unternehmen, bietet die italienische Start-up-Landschaft vielfältige Investmentmöglichkeiten.

Die entsprechenden unternehmerischen Voraussetzungen sind sehr interessant, insbesondere unter Berücksichtigung des Umstands, dass inländische (italienische) Investoren derzeit nicht das bestehende Potenzial ausschöpfen und Start-ups somit sehr an ausländischem Kapital interessiert sind und internationale Synergien suchen.

Der italienische Gesetzgeber fördert Start-ups und hat Sondernomen erlassen, die für den Erfolg der Investition bekannt sein und richtig angewendet werden müssen.

Besteuerung eines ICO / Token Sale

Ausgewählte Auswirkungen bei Emittent und Investor

Von Felix Fehlaue und Dr. Alexander Blank
Rödl & Partner Berlin

Bei einem Initial Coin Offering (ICO) werden relativ frei gestaltbare Token an Investoren veräußert. Sie sind mittlerweile nicht mehr nur eine populäre Finanzierungsform für Start-ups, sondern werden zunehmend auch von bereits etablierten Unternehmen zur Projektfinanzierung eingesetzt. Nicht nur wegen des flexiblen Designs der Token stellt die ertragsteuerliche Einordnung eines ICO aus Sicht des unternehmerischen Investors immer noch eine Herausforderung dar.



Felix Fehlaue
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER

+ 49 30 8107 9522
felix.fehlaue@roedl.com

Die Geburtsstunde des Token ist der sog. „Token-Sale“ bzw. das „Token Generating Event“. Der Token wird unter Nutzung der Blockchain-Technologie erzeugt und mithilfe eines Smart Contracts designet. Anschließend wird er anhand eines individuellen digitalen Schlüssels (public key) der Adresse (wallet) des Initialinvestors zugewiesen. Unter Einsatz seines individuellen Schlüssels (private key) kann der Initialinvestor ebendiesen Token auf das Wallet eines anderen Inhabers (Folgeinvestors) übertragen. Im Gegenzug für die Übertragung des Token leistet der jeweilige Käufer den vereinbarten Kaufpreis entweder in einer Kryptowährung (etwa Bitcoin oder Ether) oder in einem gängigen Zahlungsmittel (z.B. Euro oder US-Dollar). Je nach Erfolg des Geschäftsmodells des Start-ups bzw. des Projekts steigt oder sinkt der künftige Wert der Token.

Anhand des Designs des Tokens werden regelmäßig sog. „Revenue Share Token“ und „Utility Token“ unterschieden. Der „Revenue Share Token“ kann am ehesten mit der Gesellschaftsbeteiligung einer Aktie verglichen werden. Denn er vermittelt seinem Inhaber gesellschafter(-ähnliche) Rechte und berechtigt ihn zum Empfang von Gewinnausschüttungen (regelmäßig in Kryptowährungen). Hingegen vermittelt der im Start-up-Segment gebräuchlichste „Utility Share Token“ keinerlei Rechte am Start-up bzw. am Projekt selbst und ist daher nicht mit einer Aktie vergleichbar. Stattdessen soll er vom Inhaber des Tokens (Investor) als Zahlungsmittel genutzt werden. Er verkörpert dabei eine Art Nutzungsrecht an einer derzeit bereits verfügbaren oder künftigen Gegenleistung des Emittenten.

Ertragsteuerliche Einordnung

Aus Sicht des Emittenten:

Der „Utility Share Token“ ist meist ein immaterielles Wirtschaftsgut bzw. ein immaterieller Vermögensgegenstand. Damit kann er im Zeitpunkt seiner Schaffung zwar in der Handelsbilanz (§ 48 Abs. 2 HGB), nicht aber in der Steuerbilanz des Emittenten aktiviert werden (§ 5 Abs. 2 EStG). Der anschließende Tausch des Token gegen eine Kryptowährung oder ein gängiges Zahlungsmittel erfolgt dann regelmäßig unter fremden Dritten und damit zum gemeinen Wert (§ 6 Abs. 6 EStG). Folglich aktiviert der Emittent nun die erhaltene Gegenleistung statt des Tokens im Umlaufvermögen. Das hieraus resultierende Residuum aus gemeinem Wert und Buchwert des Tokens führt zunächst zu einem steuerlichen Ertrag, dem sog. „Tag-Eins-Gewinn“. Jedoch verkörpert der Token einen Leistungsanspruch des Investors gegenüber dem Emittenten, der mit einer Anzahlung oder einem Sachgutschein vergleichbar ist. Mithin führt die Emittierung des Tokens auch zur Passivierung einer den „Tag-Eins-Gewinn“ neutralisierenden Passivposition. Die spätere Einlösung der Token durch die Investoren, z.B. durch Inanspruchnahme der Dienstleistung führt dann sukzessive zur Auflösung der Passivposition und einer Umsatzrealisierung. Das Steuerrecht knüpft daran an.

Aus Sicht des gewerblichen Investors:

Die Bilanzierung des Tokens beim Investor hängt dem Grunde nach zwar maßgeblich davon ab, wie der „Utility Share Token“ ausgestaltet ist. Gleichwohl stellt der Bezug des Tokens beim Investor regelmäßig einen ertragsteuerneutralen Vorgang dar. Kann nämlich der Token gegen ein (neues) Produkt oder gegen eine Dienstleistung getauscht werden, erscheint es sachgerecht, den Erwerb des Tokens als schwebendes Geschäft bzw. geleistete Anzahlung abzubilden oder ihn als sonstiges Wirtschaftsgut zu aktivieren. Berechtigt der Token hingegen zur unbegrenzten Nutzung einer bereits existierenden Plattform des Emittenten, stellt er ein immaterielles Wirtschaftsgut dar; ist das Nutzungsrecht an der existierenden Plattform jedoch nur temporär, ist der Token ein reines Nutzungsrecht und der damit verbundene Aufwand ggf. ein aktiver Rechnungsabgrenzungsposten. Existiert die Plattform im Zeitpunkt des Token-Erwerbs noch nicht, ist er als geleistete Anzahlung (unbegrenzt Nutzungsrecht an der künftigen Plattform) oder als sonstiges Wirtschaftsgut zu aktivieren (begrenzt Nutzungsrecht an der künftigen Plattform).

Fazit

Die ertragsteuerlichen Auswirkungen des Token Sales beim Emittenten sowie Investor hängen auch bei dieser modernen Finanzierungsform wie im Steuerrecht üblich, weniger von der Bezeichnung des Tokens, als von seiner tatsächlichen Ausgestaltung ab. Das bietet die Chance, mit dem ICO in einer Vielzahl von Fällen eine individuelle und steuerneutrale Finanzierung der Unternehmenstätigkeit zu gewährleisten.

FinTech: Ohne BaFin- Erlaubnis kein Geschäft

Aufsichtsrechtliche Herausforderungen erfolgreich stemmen

*Von Dr. Christian Conreder und Fabian Hausemann
Rödl & Partner Hamburg*

FinTechs haben in den letzten Jahren insbesondere den Finanzsektor revolutioniert. Beim Finanzsektor handelt es sich um einen hochregulierten Bereich. Daher haben FinTechs neben den „üblichen Herausforderungen“ eines Start-ups eine weitere Hürde zu stemmen: das Aufsichtsrecht. Nachfolgend möchten wir Ihnen ein erstes Gespür vermitteln, bei welchen Geschäftsmodellen mit aufsichtsrechtlichen Berührungspunkten zu rechnen ist und wie aus unserer Sicht damit umgegangen werden sollte.

Der Begriff „FinTech“ setzt sich aus den Worten „Financial Services“ und „Technology“ zusammen. Unter FinTechs werden i.d.R. Start-ups verstanden, die ihren Kunden innovative und technologisch-basierte Finanzinnovationen anbieten. Obwohl das Angebotspektrum weit gefächert ist (u.a. Bank-, Finanzdienstleistungs- und Versicherungssektor), haben sie alle gemeinsam, dass sie auf Neuerungen der fortschreitenden Digitalisierung beruhen.

Längst haben sich FinTechs in den genannten Bereichen etabliert und erfahren eine anhaltende Beliebtheit bei Investoren. Im bisherigen Rekordjahr 2019 konnten deutsche FinTechs allein in den ersten neun Monaten ca. 1,3 Mrd. Euro Kapital bei Investoren einsammeln (Quelle: Handelsblatt). Sie unterscheiden sich im Vergleich zu anderen Start-ups dadurch, dass ihr Geschäftsmodell oftmals eine aufsichtsrechtliche Erlaubnis von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erfordert. Die Erlaubnispflichten können sich insbesondere aus dem Kreditwesengesetz (KWG) oder dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) ergeben.

Somit ist bei allen FinTechs eine gesonderte aufsichtsrechtliche Prüfung unerlässlich. Nachfolgend möchten wir Ihnen einen Überblick über aufsichtsrechtliche Aspekte von häufig am Markt anzutreffenden Geschäftskonzepten von FinTechs geben:

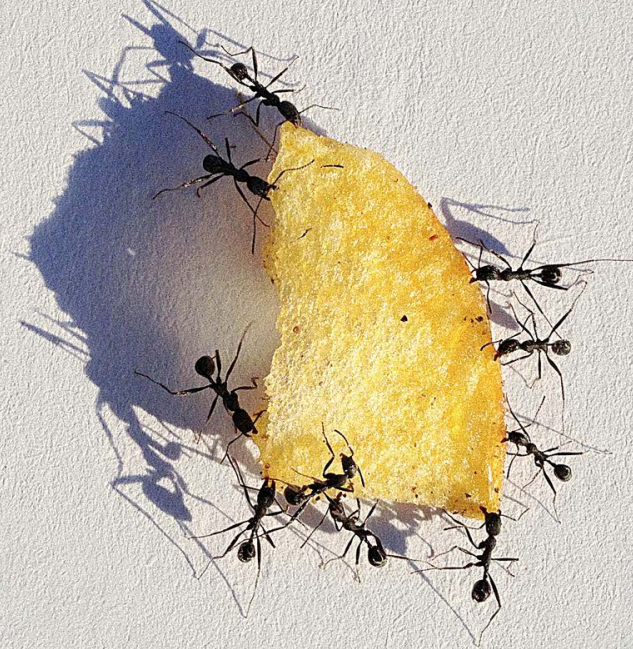
Alternative Bezahlmethoden

Ein typisches Betätigungsfeld von FinTechs ist der Payment-Bereich, in dem sie alternative Bezahlmethoden anbieten, alternativ zur klassischen Überweisung oder Kreditkartenzahlung. Die Bezahlung von Waren erfolgt in diesem Fall bspw. dergestalt, dass die Zahlung seitens des Zahlers internetgestützt lediglich durch die Eingabe einer Kombination von E-Mail-Adresse und einem Sicherheitsmerkmal ausgelöst wird. Zu den alternativen Bezahlmethoden zählt u. a. auch das sog. „Mobile Payment“ per Smartphone. Das Erfordernis einer aufsichtsrechtlichen Erlaubnis ist von der Ausgestaltung der jeweiligen Zahlungsabwicklung abhängig. Meist wird eine Erlaubnis nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) benötigt, wenn der Dienstleister in den Besitz von Kundengeldern gelangt. In diesen Fällen könnte ein erlaubnispflichtiger Zahlungsdienst oder das sog. „E-Geld-Geschäft“ vorliegen.



Dr. Christian Conreder
RECHTSANWALT

+49 40 2292 975 32
christian.conreder@roedl.com



Robo-Advice

Bieten FinTechs ihren Kunden Unterstützung bei der Geldanlage durch automatisierte Systeme an (bspw. mithilfe von Algorithmen; sog. „Robo-Advice“), kommen unterschiedliche aufsichtsrechtliche Erlaubnispflichten in Betracht. Werden dem Kunden z. B. auf Basis seiner Angaben in einem webbasierten Fragebogen Anlageempfehlungen unterbreitet, stellt das im Regelfall eine erlaubnispflichtige Anlageberatung dar. Führt das System die Empfehlungen selbständig aus, könnte eine erlaubnispflichtige Finanzportfolioverwaltung nach dem KWG gegeben sein.

Crowdfunding

Ein weiteres Betätigungsfeld von FinTechs stellt das Crowdfunding dar. Darunter wird eine Finanzierungsform verstanden, die es Investoren ermöglicht, mittels einer Internet-Crowdfunding-Plattform in diverse Projekte zu investieren. Die rechtlichen Voraussetzungen für die sog. „Schwarmfinanzierung“ werden durch das Vermögensanlagen-gesetz (VermAnlG) vorgegeben. Das Crowdfunding ist insoweit innovativ, als dass dem Anleger ein weitgehend digitaler und unkomplizierter Investitionsprozess ermöglicht wird.

Virtuelle Währungen / Krypto-Token

Werden von einem FinTech Dienstleistungen im Bereich virtuelle Währungen (bspw. Bitcoin) oder Krypto-Token im Allgemeinen angeboten, ist stets zu prüfen, ob durch die jeweilige Tätigkeit eine Erlaubnispflicht nach dem KWG ausgelöst wird. Virtuelle Währungen bzw. Krypto-Token stellen i. d. R. Finanzinstrumente i. S. d. KWG dar. Somit ist z. B. der gewerbsmäßige Handel – wie der Betrieb einer Exchange-Plattform – grundsätzlich nur mit einer entsprechenden Erlaubnis bspw. für die Anlagevermittlung, den Betrieb eines multilateralen Handelssystems oder den Eigenhandel im Sinne des KWG möglich.

Ausblick

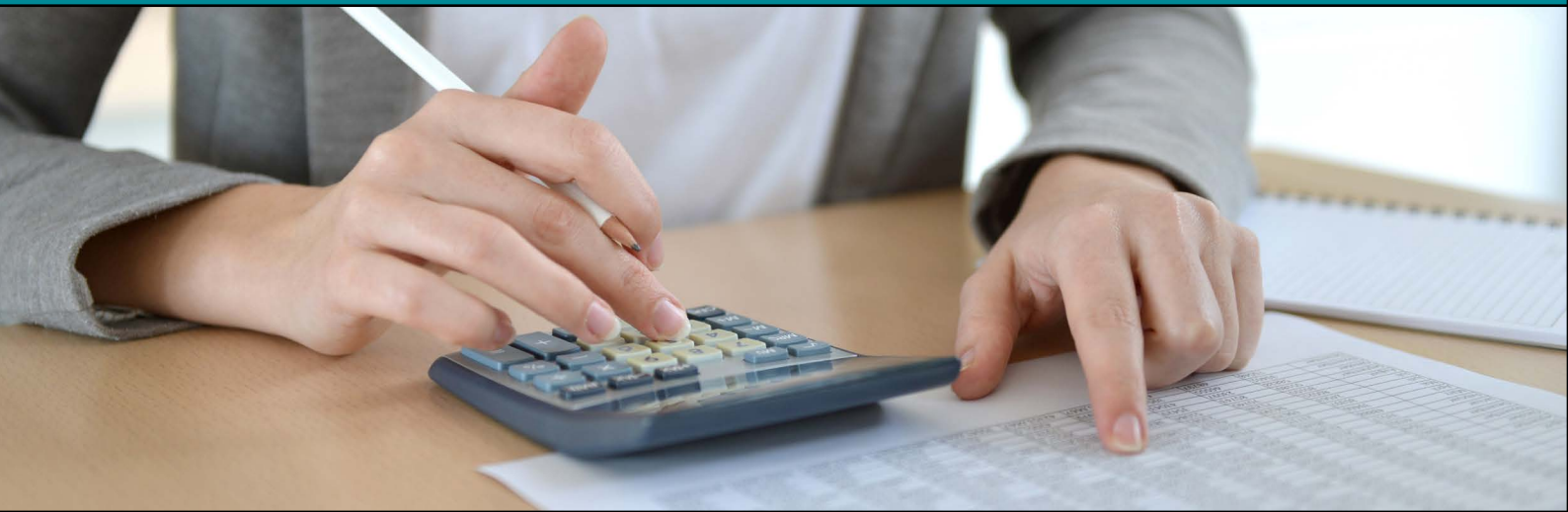
In Anbetracht der fortschreitenden digitalen Transformation – gerade im Finanzbereich – ist davon auszugehen, dass auch künftig neue digitale Geschäftsmodelle in den Markt eintreten und FinTechs weiterhin im Fokus von Investoren stehen werden. Neben etwaig eigener Lizenzen wird auch das Thema der sog. „Lizenzleihe“ eine weitere wichtige Rolle spielen.

Um einen zügigen Markteintritt eines neuen Geschäftskonzepts sicherzustellen, empfehlen wir, frühzeitig einen erfahrenen Partner zur Feststellung hinzuzuziehen. Er beurteilt, ob das Geschäftsmodell einer Erlaubnis unterliegt.

Das Know-how der Lohn- und Gehaltsabrechnung

Das muss am Anfang beachtet werden

Von Christiane Zorn
Rödl & Partner Nürnberg



Wer als Firmengründer Mitarbeiter einstellt, steht einigen Herausforderungen gegenüber. Neben dem erfolgreichem Recruiting der richtigen Mitarbeiter lässt die erste Lohn- und Gehaltsabrechnung nicht lange auf sich warten. Besonders für Start-up-Unternehmen kann es sich lohnen, Zeit sowie Geld zu sparen und die Lohnbuchhaltung an einen Profi auszulagern. So bleibt dem Unternehmer nicht nur mehr Zeit sich auf das eigentliche Kerngeschäft zu konzentrieren, sondern er minimiert auch sein Risiko.

Die laufende Entgeltabrechnung ist mit vielen gesetzlichen Vorgaben und den damit einhergehenden Risiken verbunden. Als Arbeitgeber haften Sie für die richtige Abführung der Lohnsteuer sowie die Abgaben der Sozialversicherung für den Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil. Als Geschäftsführer kommt u.U. noch die persönliche Haftung dazu. Sonderfälle wie Kurzarbeit, Betriebliche Altersvorsorge, Zeitkonten sind besonders fehleranfällig und erfordern Sachwissen. Hinzu kommt die ständige Weiterentwicklung des Steuer- und Sozialversicherungsrechts.

In allen Bereichen spielt der Datenschutz eine große Rolle, insbesondere bei der Gehaltsabrechnung. Seit dem Jahr 2018 kamen weitreichende Änderungen dazu.

Als Arbeitgeber sind Sie Ihrem Mitarbeiter gegenüber verpflichtet, eine monatliche Lohn- und Gehaltsabrechnung zu erstellen.

Was ist Pflicht?

Die Mindestangaben nach § 108 Abs. 3 Satz 1 der Gewerbeordnung i.V.m. der Entgeltbescheinigungsverordnung umfassen insbesondere einige allgemeine Angaben. Neben Name sowie Adresse des Arbeitnehmers und Arbeitgebers ist besonders die Sozialversicherungsnummer des neuen Mitarbei-



Christiane Zorn
HR MANAGER
TEAMLEITERIN LOHN

+49 911 9193 2272
christiane.zorn@roedl.com

ters von großer Bedeutung. Es sollte der Beginn – und ggf. bei Befristungen das Beschäftigungsende – zu ersehen sein. Der Abrechnungszeitraum, Steuer- und Sozialversicherungstage müssen ebenso erfasst sein.

Als Pflichtangaben zählen u. a. neben der Zusammensetzung des Arbeitsentgelts, die Lohnsteuerklasse, Steuer- und Kinderfreibeträge, Konfession sowie die Wahl der Krankenkasse.

Wenn Brutto zu Netto wird

In der klassischen Lohn- und Gehaltsabrechnung werden i. d. R. folgende Posten vom vereinbarten Bruttoverdienst abgezogen:

- Lohnsteuer, ggf. Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag
- Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung

Dadurch ergibt sich gleichzeitig, welche Summen an die jeweiligen Institutionen wie Finanzamt und Krankenkassen für Sie als Arbeitgeber zu überweisen sind.

Unterschied zwischen Lohn und Gehalt

Während wir im Gehalt von einer fest vereinbarten Summe sprechen, die jeden Monat gleich und unabhängig von geleisteten Stunden ist, kann der Lohn variieren. Es wird nach tatsächlich geleisteten Stunden abgerechnet. Im Regelfall findet man Gehälter im Angestelltenverhältnis, oft kaufmännische Berufe, während Lohnempfänger als Arbeiter beschäftigt sind. Um beide Begriffe miteinander zu vereinen, spricht man von der Entgeltabrechnung.

Sie lagern aus – die Steuerkanzlei übernimmt

Bis der Mitarbeiter die fertige Entgeltabrechnung in den Händen hält, braucht es mehrere Schritte. Eine Steuerkanzlei kann professionell zur Seite stehen.

Bei der Übernahme des Mandats werden zuerst alle notwendigen Firmen- sowie Personalstammdaten eingepflegt. Dafür wird Ihnen im Vorfeld ein Personalbogen für Ihre Mitarbeiter übersendet.

Die Erfassung der Stamm- und Bewegungsdaten begleitet die Lohnsachbearbeitung ab sofort jeden Monat. Als Arbeitgeber übermitteln Sie der Steuerkanzlei neben den Krankheits- und Urlaubstagen sämtliche Ein- und Austritte. Sie benötigen zudem die Arbeitsstunden Ihrer Arbeiter und Minijobber sowie sämtliche Stammdatenänderungen.

Sie können die Informationen Ihrer Ansprechpartnerin auf unterschiedlichen Wegen zukommen lassen, ob nun per E-Mail verschlüsselt, über eine eigens gesicherte Austauschplattform oder dem klassischen Fax. Wenn Sie ein Zeiterfassungssystem nutzen, wird die Lohnsachbearbeitung selbstverständlich den Import Ihrer Daten als CSV-Datei prüfen und organisieren.

Nachdem Sie alle Daten gemeldet haben, macht sich die Steuerkanzlei an die Arbeit und erfasst alle Angaben und Unterlagen für die Entgeltabrechnung. Dabei wird auf Fristen und gesetzliche Anforderungen geachtet. Rückfragen können schnell mit Ihnen gemeinsam gelöst werden; sämtliche Meldungen an das Finanzamt und an die Krankenkasse sowie gewünschte Bescheinigungen werden elektronisch übermittelt.

Zu guter Letzt versendet Ihr Ansprechpartner der Steuerkanzlei die monatlichen Auswertungen als verschlüsselte E-Mail an Sie. Sollten Sie zudem die Papierform wünschen, wird Ihnen nach der Abrechnung ein persönlich adressiertes Kuvert zugeschickt. Wenn Sie Ihre Firmenbuchhaltung selbst im Haus betreiben, wird Ihnen der Buchungsbeleg ebenfalls gerne übermittelt.

Neben der klassischen Entgeltabrechnung steht Ihnen Ihre Steuerkanzlei auch bei der jährlichen Meldung zur Berufsgenossenschaft, Schwerbehindertenenabgabe sowie der Übermittlung von Pflichtstatistiken zur Seite.

Neue Regelungen für Kassensysteme

Technische Sicherheitseinrichtung: Es wird ernst!

Von Nathalie Noder
Rödl & Partner Nürnberg

Die neuen Vorschriften zur Umstellung von elektronischen bzw. computergestützten Kassensystemen oder Registrierkassen, d.h. die Pflicht zum Einsatz einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung (TSE), sollten eigentlich bereits zum 1. Januar 2020 in Kraft treten. Nachdem das Bundesministerium der Finanzen (BMF) mit Schreiben vom 6. November 2019 eine Nichtbeanstandungsregelung bis zum 30. September 2020 erlassen hatte, war es allerdings nicht bereit, diese Frist noch einmal zu verlängern. Daraufhin haben die meisten Bundesländer eigenständig weitere Verlängerungen bis (längstens) 31. März 2021 unter bestimmten Voraussetzungen gewährt. Diese Unstimmigkeiten zwischen Bund und Ländern verschärfen die ohnehin schon bestehenden Unsicherheiten bei der Anwendung der TSE.



Nathalie Noder
STEUERBERATERIN

+86 21 6163 5258
nathalie.noder@roedl.com

Um Manipulationen zu verhindern, sollten bereits ab dem 1. Januar 2020 bzw. nach Verlängerung des BMF ab dem 1. Oktober 2020 alle elektronischen bzw. computergestützten Kassensysteme sowie Registrierkassen mit einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung geschützt sein. Die meisten Bundesländer (mit Ausnahme von Bremen) haben aufgrund der Corona-Pandemie und der notwendigen Umstellung der Kassensysteme auf die geänderten Umsatzsteuersätze weitere Verlängerungen bis (längstens) 31. März 2021 gewährt. Sie erfolgen meistens unter der Voraussetzung, dass die erforderliche TSE bereits bestellt wurde.

Mitte September 2020 erreichte der Streit zwischen Bund und Ländern zur erstmaligen Anwendung der TSE einen neuen Höhepunkt. Das BMF sieht die Erlasse der Länder dem Vernehmen nach als ungültig an, während die Länder sie weiterhin als anwendbar bezeichnen. Auch wenn man sich noch einig werden sollte, hätten die Steuerpflichtigen lediglich noch wenige Tage, um zu reagieren. Es ist also dringend anzuraten, sich mit der erstmaligen Implementierung der TSE zu beschäftigen. Aber nicht nur bei der Einführung der TSE, auch im Falle von späteren Geschäftseröffnungen oder -erweiterungen, z. B. durch neue Filialen, sollte man sich im Vorfeld Gedanken machen, wie die Kassenstruktur mit den dazugehörigen TSE effizient aufgebaut werden kann.

Zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung

Gemäß § 146a AO haben Steuerpflichtige, die ihre aufzeichnungspflichtigen Geschäftsvorfälle oder andere Vorgänge mit Hilfe eines elektronischen Aufzeichnungssystems erfassen, solch ein System zu verwenden, das jeden Vorgang einzeln, vollständig, richtig, zeitgerecht und geordnet aufzeichnet. Dieses elektro-

nische Aufzeichnungssystem und die digitalen Aufzeichnungen sind durch eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung zu schützen.

Als elektronische Aufzeichnungssysteme sind in dem Zusammenhang alle elektronischen und computergestützten Kassensysteme sowie Registrierkassen zu verstehen. Die TSE besteht aus einem Sicherheitsmodul, einem Speichermedium und einer einheitlichen digitalen Schnittstelle. Die Aufzeichnungen sind auf dem Speichermedium zu speichern und können mit Kassen-Nachschaun und Außenprüfungen über die einheitliche digitale Schnittstelle standardisiert von der Finanzverwaltung abgerufen werden.

Digitale Aufzeichnungen

Als digitale Aufzeichnungen werden aufzeichnungspflichtige Geschäftsvorfälle und andere Vorgänge bezeichnet. Aber nicht alle aufzeichnungspflichtigen Geschäftsvorfälle, die in einem digitalen Kassensystem aufgezeichnet werden, müssen durch eine TSE abgesichert werden. Nur Geschäftsvorfälle, die zu einem kassenrelevanten oder kassensturzrelevanten Vorgang gehören oder zu diesem werden können, müssen abgesichert werden. Die Einschränkung trifft jedenfalls das BMF in ihren FAQs zum Kassengesetz.

Ansonsten stellt sich noch die große Frage, welche Vorgänge unter die „anderen Vorgänge“ fallen. Hierunter sollen solche zu verstehen sein, die zur nachprüfaren Dokumentation der zutreffenden und vollständigen Erfassung der Geschäftsvorfälle notwendig sind. Eine genaue Abgrenzung fällt in der Praxis nicht immer leicht.

Kassen-Nachschaun

Nachdem Unstimmigkeiten in der Kasse bereits in Außenprüfungen – insbesondere bei bargeldintensiven Betrieben – oftmals den Prüfungsschwerpunkt bildeten, hat der Gesetzgeber zusätzlich das Instrument der Kassen-Nachschaun in §146b AO eingeführt. Dadurch haben die Prüfer die Möglichkeit, ohne vorherige Ankündigung und außerhalb einer offiziellen Außenprüfung, während der üblichen Geschäfts- und Arbeitszeiten eine Prüfung der Kassen durchzuführen. Dabei kann explizit auch die Prüfung des ordnungsgemäßen Einsatzes des elektronischen Aufzeichnungssystems erfolgen. Hauptbestandteil einer solchen Prüfung ist meistens die Durchführung eines Kassensturzes.

Auch die seit 1. Januar 2020 eingeführte Belegausgabepflicht kann bei Testkäufen im Vorfeld einer Kassen-Nachschaun von den Finanzbeamten überprüft werden.

Falls die Feststellungen bei der Kassen-Nachschaun dazu Anlass geben, kann ohne vorherige Prüfungsanordnung zu einer Außenprüfung übergegangen werden. Der Übergang ist aber zumindest schriftlich mitzuteilen.

Fazit

Die Prüfung von Kassensystemen wurde im letzten Jahr von der Finanzverwaltung weiter intensiviert und erreicht mit der Implementierung der TSE eine neue Ebene. Darauf sollte jeder Unternehmer vorbereitet sein; auch seine betroffenen Mitarbeiter sollten von einer Kassen-Nachschaun nicht überrascht werden.



Covid-19: Chancen für Start-ups

Flexibilität und Kreativität als Erfolgsgarant

Von Tanja Fischer
Rödl & Partner Köln

Die Covid-19-Pandemie hat Auswirkung auf alle – neue wie alte Unternehmen. Wer kann von der Krise profitieren? Welche Geschäftsmodelle sind gut aufgestellt für eine derartige Krise und welche profitieren von ihr? Flexible Geschäftsmodelle mit innovativen Köpfen sowie digitalen Konzepten mit schneller Anpassungsfähigkeit können einen Nutzen aus der Ausnahmesituation ziehen. Start-ups sind i.d.R. anpassungsfähig, kreativ und digital; sie sollten damit erfolgreich aus der Krise hervortreten.

Seit mehr als sechs Monaten dauert die Corona-Pandemie an. Der Lockdown im März / April hat Auswirkungen auf nahezu alle Bereiche des täglichen Lebens und viele Geschäftsmodelle, insbesondere von Start-ups.

Während vor der Pandemie täglich hunderte Neuanmeldungen zur Eintragung von Firmen beim Handelsregister, insbesondere beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg, eingereicht wurden, ist die Anzahl der Anträge in den letzten Monaten drastisch zurückgegangen. Gründern und Gründerinnen, die vor der Krise den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hätten, fehlt nun der Mut. Grund dafür ist v.a. die Unsicherheit, aber auch die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung, die für viele junge Unternehmen existenzbedrohend ist. Mitarbeiter werden in Kurzar-



Tanja Fischer

WIRTSCHAFTSPRÜFERIN
STEUERBERATERIN

+49 221 9499 094 66
tanja.fischer@roedl.com



beit beschäftigt oder sogar entlassen. Der „Bundesverband Deutsche Start-ups“ warnt vor Existenzgefährdungen ohne schnelle staatliche Hilfe.

Die Ausnahmesituation birgt allerdings nicht nur Risiken für viele Start-ups, sondern bedeutet v. a. auch neue unternehmerische Chancen. So führten die Covid-19-Pandemie sowie der daraus resultierende Lockdown zu einem regelrechten Ansturm auf den E-Commerce. Alles, was online gekauft werden kann, wird gekauft. Websites sind überlastet, Lager sind leer geräumt, Lieferanten kommen mit der Produktion nicht nach. Aber nicht nur E-Commerce-Geschäftsmodelle profitieren von der Krise.

Work from Home

Die Maßnahme vieler Unternehmen ihre Mitarbeiter nach Hause zu schicken, bietet Start-ups, die auf Home Office und Remote-Lösungen spezialisiert sind, einen immensen Nutzer- und damit Umsatzanstieg. Softwarelösungen wie Zoom Video, Teamviewer, Slack, Skype oder Microsoft Teams sind mittlerweile nicht mehr wegzudenken.

Aufgrund der überwiegend positiven Erfahrungen mit und zunehmenden Akzeptanz von Homeoffice-Konzepten besteht zudem großes Potenzial für WFH (Work from Home) mit Lösungen und Plattformen für den Fernzugriff auf die Unternehmens-IT, aber auch cloudbasierte Cybersicherheitslösungen. Bei Cybersicherheitslösungen liegt der besondere Schwerpunkt auf dem intelligenten Endpunktschutz, also der auf Künstlicher Intelligenz basierten Überwachung von Mitarbeiter-Endgeräten, z. B. privaten Laptops und Smartphones innerhalb von Computernetzwerken.

Die Umstellung auf Homeoffice fällt Start-ups deutlich leichter, da alle notwendigen Informationen, Einstellungen und Programme aufgrund der digitalen Geschäftsmodelle ohnehin bereits virtuell verfügbar sind.

Mehr Zeit zu Hause

Start-up-Geschäftsmodelle, die virtuell auf Konsum- und Freizeitaktivitäten spezialisiert sind, gewinnen durch die Krise. Das soziale Leben findet zunehmend virtuell statt. Gefragt sind besonders E-Commerce Geschäftsmodelle (Amazon, Zalando), Einrichtungshäuser, Baumärkte und Raumausstatter (Home24, Wayfair), Online-Lieferdienste von Supermärkten (REWE To Go, Picnic, HelloFresh) und von Restaurants (Lieferando) sowie Gaming- und Streaming-Dienste (E-Sports, GeForce Now).

Das soziale Leben ist stark eingeschränkt. Start-ups, die der Ausnahmesituation getrotzt haben, sind z. B. die App „Houseparty“, die virtuelle ungezwungene Zusammentreffen ermöglicht oder das Start-up ArtNight, das sein Unternehmenskonzept von stationären auf virtuelle Mal-Workshops verändert hat.

Weitere Geschäftsmodelle, die durch die Pandemie gestärkt werden, sind Unternehmen, die auf das Claim Management von Reisebuchungen und das Eintreiben von Reisegutscheinen spezialisiert sind. Unzählige gebuchte Reisen konnten aufgrund des Lockdowns und von Reisewarnungen nicht angetreten werden.



Forderungen sowie Schadensersatzansprüche gegen Reiseanbieter und Fluggesellschaften wurden erhoben. Das Düsseldorfer Start-up RightNow ist spezialisiert auf die Erstattung von stornierten Reisebuchungen sowie auf die Geltendmachung von Ansprüchen auf Reisegutscheine.

Not macht erfinderisch

Wer sich schnell anpassen kann, kann von dieser Ausnahmesituation profitieren. Die Medien berichten von Konzernen, die während der Corona-Krise damit begannen, ihre Produktion teilweise umzustellen und dringend benötigte medizinische Waren herstellten. Dieser Veränderungsprozess bei Konzernen ist allerdings langwierig, langsam und zäh. Junge, innovative Unternehmen sind im Vorteil, aufgrund ihrer Reaktionsschnelligkeit.

Junge Mode-Label nähen nun Atemschutzmasken (The Helping Leopard). Auch das Start-up Aroma Filter (ein Hersteller von Kaffeefiltern) produziert fortan die notwendigen Atemschutzmasken. Filterbauer stehen immer mehr im Fokus. Die Nachfrage nach Industriefiltern zur Verhinderung der Virusausbreitung ist ungebrochen.

Ein Familienunternehmen aus Nordrhein-Westfalen, das auf die Herstellung sowie Verarbeitung von thermoplastischen Kunststoffen spezialisiert ist, produziert Plexiglaswände zur Abtrennung von Bank- oder Behördenschaltern (Kreideweiss Kunststoffe).

FinTech und HealthTech

Eine weitere Branche, die der Krise sehr gut trotzen konnte, ist die FinTech-Branche, die von Start-ups dominiert wird. Durch mehr Akzeptanz für kontaktloses Bezahlen und der zunehmenden Nutzung von Online-Banking erfahren FinTech Geschäftsmodelle einen regelrechten Boom.

Auch HealthTech-Start-ups profitieren von der Krise. HealthTech-Geschäftsmodelle sind Anbieter von medizinischer Software, wie für die Verwaltung klinischer Studien und die digitale Transformation von Gesundheitsdienstleistern. Digitale Krankenakten, Online Behandlungen und ärztliche Beratung sowie virtuelle Diagnosen sind mehr gefragt denn je.

Neben Online-Apotheken steigt die Nachfrage insbesondere auch bei Desinfektionsmittelherstellern und Herstellern von Covid-19 Schnelltests mit Speichelproben.

Die Pharma Branche ist ebenfalls begünstigt in der Krise. Medikamente werden immer gebraucht. Aber v. a. jene Unternehmen, die mit Hochdruck an der Entwicklung von Impfstoffen gegen den Virus arbeiten, werden ihr Geschäft mit der Krise machen.

Digitale Unternehmenskonzepte

Der Trend ist nicht neu. Gefragt sind Unternehmen mit digitaler Agenda und digitalen Konzepten. Start-ups können genau das. Die Geschwindigkeit, mit der Digitalisierung in Unternehmen voran getrieben wird, wurde in der Ausnahmesituation erhöht.

Die Nachfrage nach digitaler Fertigung steigt. Im Fokus stehen Unternehmen mit Lösungen zur Digitalisierung von Produktionsprozessen. Neben dem Product Lifecycle Management (Erfassung von Produkt- und Fabrikdesign, Simulation und Fertigung) gehört auch die digitale Lieferkette dazu (Kopplung von ERP-Systemen mit Supply Chain Management, Customer Experience Management und Human Resources Management).

Auch Digitalisierung in der Verwaltung wird intensiviert. Behördengänge sowie persönliche Beratungen sind nur noch eingeschränkt möglich. Terminvergaben erfolgen online. Data Management Service Geschäftsmodelle finden ihren Einsatz für neue, digitale Lösungen, vereinfachte interne Prozesse und Schnittstellen sowie verbesserte Angebote für Bürger.

Durch die zunehmende Akzeptanz von kontaktlosem Bezahlen profitiert das digitale Bank- und Versicherungswesen. Im Zentrum stehen smarte Lösungen für den Endkunden. Dafür wird die Modernisierung und Digitalisierung der Front- bzw. Back-Office-Tätigkeiten vorangetrieben.

Es geht bei all dem immer auch um Big Data (Management von großen Daten), IoT (Internet of Things) und Lösungen auf Basis künstlicher Intelligenz (KI).

Was nach Corona bleiben könnte, ist deutlich mehr Raum für und Nachfrage von Künstliche(r) Intelligenz.

Neben den Vorteilen bzw. den unbegrenzten Einsatzmöglichkeiten von maschinellem Lernen bzw. Deep Learning werden immer wieder die Nachteile von Arbeitsplatzgefährdung, mangelnder Emotionalität, regelmäßiger Wartung und Instandhaltung angeführt. Künstliche Intelligenz hat in den letzten Jahren eine neue Reifephase erreicht und entwickelt sich zum Treiber der Digitalisierung in allen Lebensbereichen. Smarte Algorithmen können nicht nur für das schnellere und präzisere Erkennen von Viruserkrankungen eingesetzt werden, sondern können eventuell in der Zukunft auch bei der Behandlung und Prävention von solchen Krankheitsbildern unterstützen.

Es gibt eine Reihe von Start-up-Geschäftsmodellen und Branchen, die aus der weltweit anhalten Krise und dem Ausnahmezustand profitieren. Welche Start-ups die derzeitige Situation langfristig positiv nutzen können, um eine Marktführerschaft zu erlangen oder Profitabilität zu steigern, wird die Zukunft zeigen.



„Steh auf und mach weiter!“

Möglichkeiten und Herausforderungen für Start-ups

Michael Wiehl antwortet in unserem Video-Interview




Michael Wiehl

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Steuerrecht | Partner

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht Michael Wiehl leitet die internationale M&A Praxisgruppe von Rödl & Partner. Er berät vorwiegend inhabergeführte international tätige Unternehmen, deren Inhaber sowie Finanzinvestoren in Fragen des Gesellschaftsrechts, bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, bei der Unternehmensnachfolge, zu Venture Capital, Private Equity, Finanzierungsfragen, Restrukturierungsthemen, bei Immobilientransaktionen und der Strukturierung von Immobilienfonds. Michael Wiehl leitet ein auf diese Themen spezialisiertes Team von Rechtsanwälten in Hamburg, Nürnberg und München.

“ Business Angels stellen Kontakte zur Verfügung und schaffen Strukturen. In der Finanzierungsphase sind dann Venture Capital-Gesellschaften gefragt – sie bringen neben Geld auch Netzwerke, Kunden, Lieferanten sowie Vertriebskanäle ein. ”

- 
- *Wie hat sich die Start-up-Szene in Deutschland im internationalen Vergleich in den letzten Jahren entwickelt?*
 - *Die Corona-Krise hat auch Start-ups hart getroffen. Welches Bild zeichnet sich aktuell am Markt ab?*
 - *Voraussetzung für die Gründung ist ein überzeugender Businessplan: Was müssen Entrepreneurure beachten?*
 - *Welche rechtlichen Herausforderungen ergeben sich bei der Gründung?*
 - *Finanzierungsmöglichkeiten: Welche Rolle spielen Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels?*
 - *Was wäre Ihr wichtigster Rat für Gründer?*

“ Corona-Krise: Dank der Förderzusagen der Bundesregierung sind Co-Investoren, Venture Capital-Fonds und Privatpersonen wieder bereit stärker zu investieren. ”

Der Weg zum Start-up

Kooperation, Corporate Venture Fonds oder persönlich als Business Angel

Dr. Carsten Rudolph kommentiert

Die Zusammenarbeit mit Start-ups wird seit Jahren als essenziell für den künftigen Erfolg etablierter Unternehmen gepriesen. Die empfohlenen Erfolgsrezepte reichen von kostenintensiv aufgebauten Akzeleratoren, millionenschweren CVC-Fonds bis hin zu ersten vorsichtigen Besuchen auf Start-up-Events oder dem eher persönlichen Engagement als Business Angel. Wie kann man sich als Industrieunternehmen gut auf eine Zusammenarbeit mit hochinnovativen und wachstumsorientierten Start-ups vorbereiten?

Die Aktivitäten der etablierten Unternehmen sind auch an den Start-ups nicht spurlos vorübergegangen. Sie lernen zunehmend, Angebote sehr zielgenau in Anspruch zu nehmen und ihre Bedürfnisse zu kommunizieren. Die sehr gut aufgestellten Start-ups haben beim Erstkontakt mit etablierten Unternehmen i.d.R. eine klare Vorstellung davon, warum sie den Kontakt suchen. Das kann ein Investment für weiteres Wachstum sein, der Aufbau einer Kunden- oder Lieferantenbeziehung, eine Entwicklungspartnerschaft oder eine Vertriebskooperation.

Vor diesem Hintergrund sollten sich etablierte Unternehmen zunächst klar werden, was mit der Start-up-Zusammenarbeit erreicht werden soll. Geht es um eine unmittelbare Problemlösung für das Kerngeschäft oder die Entwicklung von Zukunftsthemen in zwei bis drei Jahren? Oder gar die Entdeckung von „Out of the Box“-Geschäftsideen, die vielleicht langfristig das eigene Geschäft ergänzen bzw. ersetzen sollen?

Im nächsten Schritt ist es wichtig, sich über die Art und Weise der Zusammenarbeit bewusst zu werden. Gute Kooperationen erfordern nicht unbedingt eine gesellschaftsrechtliche Verflechtung, oft sind sie sogar hinderlich und verzögern den Prozess des Zusammenkommens. Auch, wenn es das Interesse des etablierten Unternehmens ist, das Start-up durch eine Beteiligung enger zu binden, so läuft das oft dem Start-up-Interesse einer möglichst freien Marktbearbeitung entgegen. Wenn das sogar einer Wertsteigerung des Unternehmens zuwiderläuft, ist ein Nutzen kaum gegeben.

Für eine Kooperation oder Kundenbeziehung muss man sich bewusst sein, dass ein Start-up selten über gute unternehmerische Prozesse oder eine solide finanzielle Basis verfügt. Das sollte jedoch kein Hindernis für eine Zusammenarbeit sein – notfalls müssen gemeinsam mit dem Start-up individuelle Lösungen gefunden werden. Im besten Fall werden vorab Regelungen in Abstimmung mit dem eigenen Einkauf geschaffen, um später Zeit zu sparen. Kooperationsbudgets, die auch ohne einen unmittelbaren „Anspruch“ auf ROI eingesetzt werden können, sind an dieser Stelle ebenfalls hilfreich.

Dennoch sind gerade bei Themen, bei denen die Interessen von Start-up und etabliertem Unternehmen in einer gleich gerichteten Marktbearbeitung liegen, Beteiligungen sehr interessant. So kann das etablierte Unter-



Dr. Carsten Rudolph (CEO BayStartUP)

Mit BayStartUP leitet Dr. Carsten Rudolph die zentrale Institution für Unternehmensgründung und Finanzierung in Bayern und ist Partner für Start-ups, Investoren und Industrie. Dr. Rudolph verfügt über langjährige Erfahrungen in Start-ups und Tech-Unternehmen, seine beruflichen Stationen waren Unternehmen wie Microsoft, McKinsey & Co., die Siemens AG, das Netzwerk nordbayern sowie ein Start-up im e-Health Umfeld. An der TU Berlin studierte und promovierte er in Elektrotechnik. Und lehrt seit 2019 als Professor für Entrepreneurship an der TH Nürnberg.

nehmen nicht nur durch die geschäftliche Entwicklung profitieren, sondern partizipiert gleichzeitig an der Wertsteigerung des Start-ups. Für die Art und Weise des Investments gibt es verschiedene Möglichkeiten, die sich bewährt haben und je nach Interesse verfolgt werden können. Neben einem Investment aus der Bilanz können das die Auslagerung in eine Tochtergesellschaft oder auch das Bereitstellen eines eigenen Fonds sein, was sich aber erst bei größeren Volumina empfiehlt.

Bei inhabergeführten Unternehmen ist auch ein privates Engagement als Business Angel oder als Family Office interessant. Business Angel Investments beinhalten neben einem finanziellen Engagement auch die – gerade von jungen

Gründern oft gewünschte – unternehmerische Unterstützung von einem erfahrenen Partner. Business Angels bauen sich oft ein kleines Portfolio an Start-ups auf und können so auch thematisch diversifizieren, was Einblicke in andere Branchen ermöglicht und eine Streuung des Investments erlaubt. Die Bundesregierung honoriert zudem Investments in innovative Branchen mit dem sog. IN-VEST Zuschuss für Business Angels.

Bleibt „nur“ noch das Finden des passenden Start-ups. Es ist empfehlenswert, sich auf die Erfahrung von Netzwerken abzustützen, die eine gewissen Vorfilterung der Start-ups kompetent erledigen können. Andernfalls kann viel Zeit auf der Strecke bleiben.



Jung, kreativ & innovativ

Die internationale Start-up-Landschaft

Mit dem Stichwort *Start-up* assoziieren viele Menschen das Flair einer alten Garage oder technisch affine Jugendliche, die im Keller eine Idee ausbrüten. Der Duden definiert *Start-ups* als „neu gegründete Wirtschaftsunternehmen“. Das ist sehr breit gefasst und berücksichtigt nicht den erfrischenden Charakter. Der „Bundesverband Deutsche Startups e.V.“ legt für *Start-ups* folgende Kriterien an: „...sind jünger als zehn Jahre, haben ein geplantes Mitarbeiter-/Umsatzwachstum und/oder sind (hoch) innovativ in ihren Produkten/Dienstleistungen, Geschäftsmodellen und/oder Technologien.“



Inspiration und Antrieb finden viele *Entrepreneure* in berühmten Pionieren: *Elon Musk* und *Steve Jobs* gelten laut einer *Bitkom*-Studie als Vorbilder.

Allgemeines zur Szene in Deutschland

In der ersten Jahreshälfte 2019 wurden in Deutschland insgesamt 1.033 *Start-ups* gegründet. Im Schnitt sind das 40 neue *Jung-Unternehmen* pro Woche. Mit über 7,4 Gründungen pro 100.000 Einwohnern erfolgten im gleichen Zeitraum mit Abstand die meisten im Bundesland Berlin. Gefolgt von Hamburg (3,3) und Bremen (2,0). Die fünf beliebtesten Branchen, in denen sich *Start-ups* ansiedeln, waren in absoluten Zahlen:

- Software (215)
- Medizin (108)
- Lebensmittel (62)
- Hardware (62)
- Industrie (57)

“If you're trying to create a company, it's like baking a cake. You have to have all the ingredients in the right proportion.”

Elon Musk

Mitbegründer von Tesla, SpaceX, Neuralink und The Boring Company

“ *It's really hard to design products by focus groups. A lot of times, people don't know what they want until you show it to them.* ”

Steve Jobs

Apple-Gründer

FRAUENQUOTE

Bei Gründungen sind Frauen nach wie vor in der Minderheit. Laut F.A.Z. wurden in Deutschland nur 4 Prozent der seit dem Jahr 2008 gegründeten Start-ups von Frauen ins Leben gerufen; bei 10 Prozent war eine Frau an der Gründung beteiligt (Stand: 2019).

IT- UND INTERNET-START-UPS

In einer Bitkom-Studie wurden 2019 insgesamt 321 IT- und Internet-Start-ups in Deutschland befragt. Sie ergab, dass die meisten Entrepreneur:innen „Software as a Service“ anbieten. Zudem beschäftigen die jungen Unternehmen im Schnitt 15 Mitarbeiter. Diese – Nicht-Gründer:innen – sind häufig selbst am Start-up mit eigenen Anteilen beteiligt. In den ersten Jahren benötigen die Start-ups ca. 3,2 Mio. Euro Kapital. Laut der Erhebung besteht Konsens, dass in Deutschland zu wenig Venture Capital für Start-ups am Markt verfügbar ist.

8 von 10 Start-ups arbeiten mit etablierten Unternehmen zusammen und entwickeln gemeinsam Produkte bzw. Dienstleistungen.

Internationale Perspektive

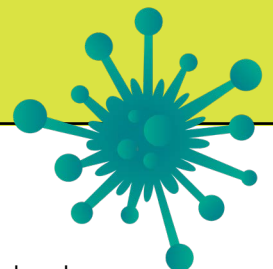
Betrachtet man die internationale Start-up-Szene, fällt der Blick sehr schnell auf das amerikanische Silicon Valley, das sich zu einem Mekka für Gründer entwickelt hat. Das Fundament der ansässigen Start-up-Kultur bilden die Nähe zu renommierten Forschungseinrichtungen, wie der Stanford University, leicht verfügbares Wagniskapital, eine gelassene Einstellung zum Scheitern sowie die Tech-Fokussierung der Region.

Doch auch andere Länder ziehen mit Start-up-Hotspots nach: Israel hat sich bspw. zum Innovationszentrum mit der weltweit höchsten Start-up-Dichte entwickelt. Ein weiteres Beispiel ist der chinesische „Innoway“. In der nur 200 Meter langen Straße gibt es eine besonders hohe Zahl an sog. „Unicorns“. So bezeichnet man Start-up-Unternehmen, die mind. mit 1 Mrd. US-Dollar bewertet werden. Dabei sind es besonders drei Faktoren, die die Entwicklung der chinesischen Start-up-Szene fördern: Die offene Mentalität gegenüber neuen Geschäftsmodellen, die staatliche Förderung sowie die hohe Anzahl von Wagniskapitalfirmen in China.

Lesen Sie mehr zu Start-ups in Krisenzeiten

[Start-ups leiden besonders unter der Corona-Krise: Diese Hilfsprogramme gibt es »](#)

Quellen: F.A.Z., roedl.de, Startupdetector, Focus Online, Handelsblatt, Junge-Gründer, Bitkom, Bundesverband Deutscher Startups e.V.



Ausgabe Oktober 2020

ISSN 2199-8345

HERAUSGEBER

Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft Steuerberatungs-gesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg
www.roedl.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Prof. Dr. Christian Rödl
christian.roedl@roedl.com
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

REDAKTION

Unternehmenskommunikation
Anja Soldan
Katrín Schmidt
Thorsten Widow

Geschäftsfelder

Patrick Satzinger (Rechtsberatung)
Britta Dierichs (Steuerberatung)
Nathalie Noder (Business Process Outsourcing)
Alexandra Behrens (Unternehmens- und IT-Beratung)
Dr. Andreas Schmid (Wirtschaftsprüfung)

LEKTORAT & LAYOUT

Unternehmenskommunikation
Anja Soldan (anja.soldan@roedl.com)
Katrín Schmidt (katrin.schmidt@roedl.com)
Nadine Schöllmann (nadine.schoellmann@roedl.com)
Stephanie Egloffstein (stephanie.egloffstein@roedl.com)

INTERNET

www.roedl.de/entrepreneur

ERSCHEINUNGSWEISE

6-mal im Jahr

Unser Wirtschaftsmagazin Entrepreneur
Dezember-Ausgabe 2020



Dieses Wirtschaftsmagazin ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen.

Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat ein-

geholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Kommende Veranstaltung

10. BRANCHEN- TREFFEN

Erneuerbare Energien

10. November 2020 in Nürnberg



Rödl & Partner bei LinkedIn

[Folgen Sie uns auf LinkedIn »](#)

Wir teilen unsere weltweite Expertise mittlerweile mit über 49.000 Followern.



Rödl GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

www.roedl.de