

Start-up / Venture Capital

Juni 2018

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die fortschreitende Digitalisierung trägt ganz maßgeblich dazu bei, dass unsere Tätigkeit als Wirtschaftsanwälte stetig spannender wird. Nicht nur unsere Mandanten aus dem Bereich Start-up/Venture Capital sehen an den unterschiedlichsten Stellen Potentiale und Möglichkeiten, um Prozesse zu digitalisieren, sondern nahezu sämtliche unserer Mandanten sind mit dem derzeit stattfindenden Wandel beschäftigt und passen ihre bestehenden Geschäftsmodelle an.

Ein großes Thema ist dabei die Blockchain-Technologie und deren unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten. Wir haben uns daher dazu entschlossen, diesem Bereich im vorliegenden Newsletter ein Sonderthema zu widmen. Den Anfang macht Christian Kalusa, mit einem Beitrag zu Smart Contracts und deren Anwendungsmöglichkeiten. Im Anschluss berichten unsere geschätzten Kollegen von der Schweizer Kanzlei Wenger & Vieli AG, Pascal Honold und Dr. Michael Mosimann, über tatsächliche oder scheinbare regulatorische Entwicklungen bzgl. virtueller Währungen in der Schweiz. Dass der neue Bereich Blockchain und Kryptowährungen längst in unserem juristischen Alltag angekommen ist, macht Benjamin Knorr deutlich. Er beschäftigt sich im Rahmen seiner Mandatsarbeit u. a. mit der umsatzsteuerlichen Behandlung von Bitcoins und anderen Kryptowährungen und berichtet über die Entwicklungen in diesem Bereich.

Der Bereich Blockchain ist allerdings nur ein Teil unseres, sich durch die Digitalisierung wandelnden beruflichen Alltags. Den Beweis liefert spätestens der Beitrag von Dr. Sebastian Rohrer, der sich mit den aktuellen Chancen für Unternehmen am Energiemarkt der Zukunft auseinandersetzt.

Neben der Digitalisierung geht es selbstverständlich auch in allen anderen Bereichen stetig weiter. Wir freuen uns daher, Ihnen die folgenden fünf weiteren Beiträge vorstellen zu können:

- Dr. Johannes Baumann beschäftigt sich mit der Frage, ob Cookie-Opt-Ins nun auch in Deutschland verpflichtend sind;
- Dr. Gesine von der Groeben stellt sich einmal mehr dem Evergreen „Brexit“ und berichtet zusammen mit Christian Kalusa in einem weiteren Beitrag über ihre Erfahrungen im Bereich Corporate Venturing;
- nachdem viele hier deutlich Federn lassen, möchte Dr. Markus Ley auf die Due Diligence im eigenen Haus vorbereiten;
- und schließlich beschäftigen sich unsere Arbeitsrechtsexperten Dr. Michaela Felisiak und Dr. Erik Schmid mit der Abgrenzung von Arbeitnehmer und freier Mitarbeiter.

Vielen Dank für Ihr Interesse.

Mit herzlichen Grüßen

Ihr BEITEN BURKHARDT Start-up / Venture Capital-Team

Inhalt

I. Veranstaltungskalender	Seite 1
II. Sonderthema: Blockchain	
Die Anwendung von Smart Contracts	Seite 2
Virtuelle Währungen: Tatsächliche oder scheinbare regulatorische Entwicklungen in der Schweiz	Seite 3
Umsatzsteuerliche Behandlung von Bitcoin und anderen Kryptowährungen	Seite 4
III. Energierecht	
Neue Chancen im Energiemarkt der Zukunft?	Seite 5
IV. Brexit	
Brexit – Ab nach Hause.....!	Seite 6
V. Datenschutzrecht	
Sind Cookie-Opt-Ins nun auch in Deutschland verpflichtend?	Seite 7
VI. Gesellschaftsrecht	
Corporate Venturing als Innovationshebel für mittelständische Unternehmen	Seite 8
Die perfekte Vorbereitung auf die Due Diligence im eigenen Haus	Seite 9
VII. Arbeitsrecht	
Wichtig für Start-Ups: Arbeitnehmer oder freier Mitarbeiter?	Seite 10
Hinweise und Impressum	Seite 11

I. Veranstaltungskalender

Verhandlung eines Beteiligungsvertrags

Im Rahmen des Live-Workshops verhandeln die ausgewählten Teilnehmer mit ein bis zwei anwesenden VC-Vertretern in realistischer Atmosphäre die wichtigsten Klauseln eines Term Sheets. Zuvor gibt es als Vorbereitung eine kleine Einführung sowie ein individuelles Coaching zu jeder Term-Sheet-Klausel.

Bitte entnehmen Sie weitere Details dem jeweiligen Termineintrag.

Termine:

- [Berlin, 11. Juni 2018](#)
- [Frankfurt am Main, 13. Juni 2018](#)
- [Hamburg, 26. Juni 2018](#)
- [München, 27. Juni 2018](#)
- [Düsseldorf, 28. Juni 2018](#)

Corporate Venturing – Richtig strategisch in Start-ups investieren

Im Rahmen des Workshops werden wir gemeinsam mit Corporate-Vertretern die wichtigsten Punkte bei der Entwicklung und Umsetzung einer Corporate Venturing-Strategie analysieren. Die zentralen Themen des Workshops sind:

- wesentliche Eckpunkte von Direktinvestments in Start-ups aus der Sicht eines Corporate's;
- notwendige organisatorische Maßnahmen auf Corporate-Ebene zur Erzielung eines strategischen Mehrwerts durch Direktinvestments;
- Window on Technology durch Investments in VC-Fonds-Strukturen;
- das Zusammenspiel von Direktinvestments und Investments in VC-Fonds-Strukturen bei der Wahl der passenden Corporate Venturing-Strategie.

Termine:

- Frankfurt am Main, 5. September 2018
- Hamburg, 6. September 2018
- Berlin, 11. September 2018
- Düsseldorf, 12. September 2018
- München, 13. September 2018

Start-up - Mashup

Zusammen mit unseren Experten aus dem Datenschutzrecht, dem Arbeitsrecht, dem IP /IT-Recht und dem Gesellschaftsrecht diskutieren wir mit Gründern und Investoren die aktuellen rechtlichen Entwicklungen im Bereich Start-up / Venture Capital.

Termine:

- Hamburg, 23. Oktober 2018
- Frankfurt am Main, 24. Oktober 2018
- Düsseldorf, 25. Oktober 2018
- Berlin, 30. Oktober 2018
- München, 31. Oktober 2018

II. Sonderthema: Blockchain

Die Anwendung von Smart Contracts

Die Blockchain-Technologie („**Blockchain**“) als dezentrales Datenbankmanagementsystem wurde vor knapp zehn Jahren im White Paper zu Bitcoin erstmals beschrieben. Zu diesem Zeitpunkt war die Blockchain lediglich Basistechnologie mit deren Hilfe die vermittlerlose „*Peer-to-Peer*“ Transaktion von Bitcoins möglich wurde. Inzwischen erfährt die Blockchain deutlich mehr Aufmerksamkeit als Kryptowährung selbst. Grund dafür ist, dass die Blockchain zwischenzeitlich von einem dezentralen Buchführungssystem für Kryptowährungen zu einem System weiterentwickelt wurde, in dem auch komplexere dezentrale Anwendungen gespeichert und ausgeführt werden können. In diesen Anwendungen, die nachfolgend als „*Smart Contracts*“ bezeichnet werden, wird ein weiterer Katalysator für die weiter fortschreitende Digitalisierung gesehen. Um den Hype um die *Smart Contracts* und ihren möglicherweise disruptiven Charakter besser einordnen zu können, stellt dieser Beitrag dar, was *Smart Contracts*

sind, wo diese bereits jetzt zur Anwendung kommen bzw. könnten und welche Kriterien vorliegen sollten, um sich für den Einsatz von *Smart Contracts* zu entscheiden.

Smart Contracts are neither smart nor contracts

Zunächst sind *Smart Contracts* keine Verträge im Sinne des deutschen Zivilrechts. Vielmehr handelt es sich um Programmcode, der bestimmte Aktionen auslöst, wenn bestimmte Konditionen erfüllt sind. Ob eine Kondition erfüllt ist, richtet sich u. a. nach den vordefinierten Blockchain-Inputdaten (z. B. Zahlungseingang von Kryptowährung) die vom jeweiligen *Smart Contract* verarbeitet werden können. Inputdaten außerhalb der Blockchain werden hierbei mit sog. *Oracles* angebunden. *Oracles* sind das Bindeglied zwischen Blockchain und der Off-Chain-Welt (z. B. eine Programmierschnittstelle zum Abfragen eines Aktienkurses oder der Ankunftszeit eines Fluges). Vereinfacht dargestellt setzen *Smart Contracts* lediglich eine Wenn-Dann-Beziehung automatisch und ohne Intermediär um: „*Wenn ich das Geld erhalten habe, bekommst du das Fahrzeug*“. Ein *Smart Contract* ähnelt insofern in seiner Funktionsweise dem klassischen Cola-Automaten: „*Wenn Du die entsprechenden Münzen einwirfst, landet eine Cola-Dose im Ausgabefach*“.

Weiter sind *Smart Contracts* nicht wirklich „*Smart*“. Ein *Smart Contract* lernt nicht hinzu. Hinter einem *Smart Contract* steht (zumindest noch) keine *Artificial Intelligence*, die die Programmfunktion erweitern könnte. Im Gegenteil, es ist gerade ein Wesensmerkmal eines *Smart Contract*, dass dieser unveränderbar ist.

Anwendungsbeispiele von Smart Contracts

Das Schulbeispiel eines *Smart Contract* ist der Fall des Leasingunternehmens, das über eine Blockchain-Plattform Autos verleast: Die Anwendung ist so programmiert, dass die Autos nur freigeschaltet werden, wenn der Leasingnehmer die vereinbarte Leasingrate gezahlt hat. Geht die Leasingrate nach entsprechender Mahnung des Leasingnehmers nicht ein, wird das Auto nicht mehr freigeschaltet und der Leasingnehmer kann das Auto nicht mehr nutzen, bis die Leasingrate gezahlt wurde. Gleichzeitig wird der Leasinggeber darüber informiert, dass das Auto aufgrund des fehlenden Zahlungseingangs gesperrt ist. Er kann dann z. B. prüfen, ob das Auto ggf. umgeparkt werden muss oder sonstiges zu veranlassen ist.

Wie *Smart Contracts* aussehen können, wird auf der Seite [EtherScripter.com](https://etherscripter.com), dem Smart Contract builder von [Ethereum](https://ethereum.org) an einfachen Beispielen dargestellt. Nachstehend bspw. ein *Smart Contract* zum Verkauf einer Website für 5000 Ether:

```
(seq
  ;; *** An Ethereum smart contract to sell a website for "5000 by March"
  ;; First, store buyer's ethereum address:
  (store "BUYER" 0x6af26739b9ffef8aa2985252e5357fde)
  ;; Then, store seller's ethereum address:
  (store "SELLER" 0xfeab802c014588f08bfee2741086c375)
  ;; April 1, 2014 is 1396310400 in "computer time"
  (store "DEADLINE" 1396310400)
  (return 0 (lll (seq ;; START BODY

    ;; If the agreed amount is received on time...
    (when (and (>= (balance) 5000ether) (<= (timestamp) (sload "DEADLINE"))))
      (seq
        ;; ... then designate the buyer as the new website admin and pay the sell
        (store "WEBSITE_ADMIN" (sload "BUYER"))
        (call (- (gas) 100) (sload "SELLER") (balance) 0 0 0)
      )
    )
  ) 0) ;; END BODY
)
```

Kriterienliste für Anwendungsfälle von Smart Contracts

Ein Unternehmen, das evaluiert, seine Geschäfte ganz oder teilweise über *Smart Contracts* zu regeln und abzuwickeln, sollte sich darüber im Klaren sein, dass sich *Smart Contracts* auf Basis des derzeitigen Entwicklungsstands nur für einen relativ kleinen Anwendungsbereich eignen. In diesem Anwendungsbereich haben *Smart Contracts* aber definitiv das Potential, die bestehenden Systeme grundlegend zu verändern. Mit Verweis auf die [Studie der Fraunhofer-Gesellschaft vom November 2017](#) eignet sich der Einsatz von *Smart Contracts* insbesondere, wenn ein oder mehrere der folgenden Kriterien erfüllt sind:

Intermediäre: Das jeweilige Unternehmen will im konkreten Anwendungsfall Intermediäre umgehen; insbesondere weil:

- der Intermediär Kosten verursacht, die auch über die Funktionen der Blockchain erbracht werden können;
- der Intermediär einen Prozess verzögert, der durch die Blockchain beschleunigt werden kann;
- sonstige Gründe dafür sprechen, auf eine dezentrale Prozessführung ohne Intermediär zu wechseln.

Daten- und Prozessintegrität: Das jeweilige Unternehmen sucht eine Lösung für einen Anwendungsfall, in dem eine rückwirkende Unveränderbarkeit der Transaktion sowie eine genau vorgegebene Durchführung erforderlich sind.

Dezentrales Netzwerk: Das Unternehmen sucht eine Lösung, um mit einem Kooperationspartner Geschäfte abzuwickeln, zu dem eine stabile und sichere Transaktions- und Vertrauensbasis fehlt.

Übermittlung von Werten und Wahrung von Rechten: Das Unternehmen sucht nach einer Lösung, bei der Originale, Herkunftsnachweise und/oder Rechte transportiert und/oder übertragen werden müssen.

Fazit

Zwar befinden sich *Smart Contracts* nach wie vor in den Kinderschuhen, aber schon jetzt ist ihnen eine große Zukunft zu prophezeien. Wichtig ist dabei aber zu erkennen, dass sich *Smart Contracts* insbesondere aufgrund der Wesensmerkmale der Blockchain nur für bestimmte Anwendungsbereiche eignen. Greifbarster Anwendungsbereich ist derzeit das Internet of Things. *Smart Contracts* könnten die ideale Sprache darstellen, um z.B. unsere Autos, Sensoren, Ampeln, Parkplätze, Parkuhren, Ladesäulen, Kühlschränke und Rechner miteinander kommunizieren zu lassen. Auf der anderen Seite sind die Möglichkeiten von *Smart Contracts* auch nicht zu überschätzen. Gerade das Prinzip der Unveränderlichkeit, als Wesensmerkmal der Blockchain, wirft zumindest beim Juristen die Frage auf, wie in einem solchen System eine Störung der Leistungsbeziehung berücksichtigt werden kann. Zudem ist klar, dass die *Oracles* sorgfältig ausgewählt werden müssen, da über diese die Möglichkeit der Manipulation in ein sonst unveränderbares und automatisch ausführendes System eingebracht werden.



Christian Philipp Kalusa,
Rechtsanwalt,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
München

Virtuelle Währungen: Tatsächliche oder scheinbare regulatorische Entwicklungen in der Schweiz

„Switzerland Introduces Regulations on ICOs“ – Diese und ähnliche Schlagzeilen las man in Foren, Blogs, Newslettern und anderen (sozialen) Medien im Nachgang zur Veröffentlichung der „Wegleitung für Unterstellungsanfragen betreffend Initial Coin Offerings (ICOs)“ der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA am 16. Februar 2018. Was auf die Einführung neuer Regularien deutet, entpuppt sich bei näherer Betrachtung als Anwendbarkeitsbestätigung mit einigen Spezifizierungen.

Was sind ICOs?

Unter einem Initial Coin Offering (ICO) versteht man gemeinhin die öffentliche Ausgabe eines Blockchain-basierten „Coins“ oder „Token“, welche dezentral gespeichert werden, gegen Entgegennahme von Geld (in der Regel von virtuellen Währungen bzw. Kryptowährungen). In der Ausgestaltung dieses „Coins“ oder „Tokens“ ist der Herausgeber weitgehend frei. In der Praxis sind diverse Erscheinungsformen anzutreffen. Neben Token, die deren Inhaber berechtigen, auf eine bestimmte Plattform zuzugreifen, gibt es auch Token, die als Gegenleistung für den Erwerb von Gütern oder Dienstleistungen ausgegeben werden. Weiter gibt es auch Token, die einen Anteil an einem Vermögenswert repräsentieren oder einen Anspruch auf einen Gewinnanteil gewähren. Dies sind nur einige Beispiele, wobei der Ausgestaltung de facto keine Grenzen gesetzt sind.

Ein Blick in die noch nicht allzu ferne Vergangenheit

Erste öffentliche Token-Angebote gab es schon vor 2017. So bot beispielsweise die Ethereum Stiftung die heute weltweit bekannte Kryptowährung schon 2014 öffentlich zum Verkauf an und erhielt dafür insgesamt Bitcoins im Gegenwert von damals rund USD 18.5 Mio. Dieses öffentliche Angebot fand noch relativ wenig Interesse beim Publikum. In der öffentlichen Wahrnehmung war ein initiales Ereignis mit großer Breitenwirkung, als im Mai 2016 eine DAO (*decentralized autonomous organization*) innerhalb weniger Tage rund USD 150 Mio. im Rahmen eines öffentlichen Token-Angebots aufgenommen hatte. Dieser schnelle Erfolg gepaart mit dem Aufstieg der Blockchain-Technologie und der Tokenisierung von Geschäftsmodellen führte zu einer rapiden Zunahme von ICOs zu Beginn des Jahres 2017. Obwohl es keine zentrale Erfassung von ICOs und damit keine verlässlichen Zahlen gibt, deuten die Schätzungen auf eine beeindruckende Entwicklung hin. So geht Pricewaterhouse Coopers in einem Report davon aus, dass 2017 weltweit rund USD 4.6 Mrd. über ICOs eingenommen wurden. Eines der größten ICOs war dabei mit rund USD 232 Mio. dasjenige von Tezos, einer Stiftung mit Sitz in Zug. Die Stadt Zug in der Schweiz hat sich innerhalb kurzer Zeit mit dem nun weltweit geläufigen Schlagwort „*Crypto Valley*“ einen Namen gemacht als *ICO-friendly environment*. Schätzungen gehen davon aus, dass in der Schweiz im Jahr 2017 rund USD 807 Mio. mittels ICOs aufgenommen wurden (im Vergleich dazu im gleichen Zeitraum in den USA ebenfalls rund USD 800 Mio. und in Singapur rund USD 266 Mio.). Die Geldaufnahme über ICOs ist somit hier und jetzt real und existent und eine veritable Alternative zu der standardmäßigen Venture Capital-Finanzierung.

Regulatorische „Entwicklung“

Als die ICOs immer größer und zahlreicher wurden gab es weder in der Schweiz noch sonst irgendwo auf der Welt ICO-spezifische Regu-

lierungen. Die Gesetzgeber und Finanzmarktaufsichtsbehörden wurden von der Entwicklung in der virtuellen Welt regelrecht überrollt (und anfangs überfordert). Vorhanden und in Kraft waren einzig die damals existierenden Finanzmarktregulierungen. In der Schweiz waren dies insbesondere Regularien wie das Geldwäschereigesetz, das Finanzmarktinfrastrukturgesetz und das Bankengesetz. Aufgrund der neuartigen Technologie wurde vielerorts behauptet, dass die öffentlich zum Verkauf angebotenen Tokens nicht unter die existierenden Regularien fallen würden. Die drohende Änderung vorausnehmend herrschte dabei aber die Meinung vor, dass ein ICO noch gemacht werden müsse, solange die Regulatoren und Finanzmarktaufsichtsbehörden ICOs noch nicht irgendwelchen Regularien unterstellt haben. Moderat kritische Stimmen (wobei Wenger & Vieli AG von Anfang an diese Lehrmeinung anführte) neigten dazu, ICOs nicht gänzlich zu verbieten oder entsprechende Verbote zu fordern, sondern ICOs unter Anwendung der existierenden Finanzmarktregulierungen durchzuführen.

Nachdem erste Regulatoren in verschiedenen Ländern ICOs entweder völlig verboten (z. B. China) oder generell dem Effektenrecht (Wertpapierrecht) unterstellte (z. B. Russland), machte die schweizerische Finanzmarktaufsicht FINMA in ihrer Wegleitung klar, dass sie ICOs und die in diesem Zusammenhang auszugebenden Tokens nach Maßgabe der existierenden Finanzmarktgesetze beurteilen werde. Sie wies insbesondere auf die Technologieneutralität dieser Gesetze hin und machte klar, dass diese deshalb auch auf neuartige Technologien wie die Blockchain-Technologie und den mit ihr verbundenen Token zur Anwendung kommen würden. Ohne damit neue Gesetze zu schaffen oder zu verlangen war somit zumindest in der Schweiz klar, dass ICOs nicht einfach per se unreguliert durchgeführt werden können.

Der Bundesrat (d. h. die schweizerische Regierung) setzte Ende 2017 eine Blockchain Taskforce ein, um sich über die offenen Rechtsfragen im Zusammenhang mit Token, Kryptowährungen und Blockchain-Technologie und möglichen Lösungsansätzen zu denselben zu informieren. Diese mit Rechtsexperten und Branchenvertretern besetzte Taskforce lieferte inzwischen ihren Bericht ab. Mit dabei war auch ein Partner von Wenger & Vieli AG.

Am 16. Februar 2018 publizierte die FINMA dann ihre zweite Wegleitung (bzw. Auslegungserläuterung). Darin bekräftigte sie grundsätzlich ihre Position, welche sie mit der ersten Wegleitung eingenommen hatte, d. h. ICOs und Tokens sind gemäß den existierenden und anwendbaren Finanzmarktgesetzen zu beurteilen. Sie hat zudem betont, dass jedes ICO mit dem entsprechenden Token individuell zu beurteilen ist, generelle Aussagen ließen sich nicht machen. Neu präsentierte die FINMA aber eine Token-Kategorisierung und unterteilte Tokens in Zahlungs-, Nutzungs- und Anlage-Token. Abhängig von den mit einem bestimmten Token verknüpften Rechten wird das Token in eine oder, bei Hybrid-Token, mehrere Kategorien eingeteilt. Die FINMA hat auch klargemacht, dass jedes Token, welches im Zeitpunkt seiner Ausgabe nicht bestimmungsgemäß genutzt werden kann (z. B., weil die zugrundeliegende Plattform noch nicht funktionsfähig ist), als Effekte zu qualifizieren ist, wenn es standardisiert ist und zum massenweisen Handel geeignet ist.

Die FINMA hat zudem angedeutet, dass neben dem jeweiligen Token auch das Geschäftsmodell regulatorisch relevant sein kann. So kann z. B. ein Herausgeber von Token, welcher den Käufern im Rahmen des öffentlichen Token-Angebots die Rücknahme der Token und die Rückerstattung der geleisteten Zahlungen verspricht, dem schweizerischen Bankengesetz unterworfen sein. Weiter können je nach Geschäftsmodell z. B. auch das Versicherungsaufsichtsgesetz und das Kollektivanlagegesetz zur Anwendung kommen.

Fazit

Aus dieser Kurzdarstellung ergibt sich, dass in der Schweiz nicht neue, ICO-spezifische Regularien geschaffen wurden, sondern die zuständige Aufsichtsbehörde einzig die Anwendbarkeit der existierenden Regularien bestätigt und konkretisiert hat. Die dreiteilige Token-Kategorisierung entbindet jedoch nicht von einer Detailanalyse im Einzelfall.

Die Handhabung dieses Themas durch die FINMA hat sich in der Zwischenzeit als praxistauglich herausgestellt und führte dazu, dass sich eine gewisse Rechtssicherheit in der Schweiz etablieren konnte, auf deren Grundlage das noch zarte Pflänzchen ICO weiter gedeihen kann. Zur Vermeidung von regulatorischen Schwierigkeiten empfehlen wir in konstanter Praxis bei jedem Klienten die detaillierte Einzelfall-Evaluierung der rechtlichen Qualifizierung, die Unterstellungsanfrage (bzw. Bewilligungsvoranfrage) an die FINMA (u. a. in Form eines sogenannten No Action Letters) sowie gegebenenfalls die steuerliche Abklärung des konkreten Falls mit den zuständigen Schweizer Steuerbehörden.



Pascal Honold, lic.iur., LL.M.,
Rechtsanwalt,
Wenger & Vieli AG,
Dufourstrasse 56,
CH-8034 Zürich



Dr. Michael Mosimann, LL.M.,
Rechtsanwalt, Notar
Wenger & Vieli AG,
Dufourstrasse 56,
CH-8034 Zürich

Umsatzsteuerliche Behandlung von Bitcoin und anderen Kryptowährungen

Aufgrund der wachsenden wirtschaftlichen Bedeutung von Kryptowährungen wie Bitcoin, Ethereum, Ripple u. a. in den vergangenen ca. zwei Jahren ist auch die steuerliche Behandlung von Geschäften mit diesen Produkten in den Fokus gerückt. Nachdem sich bereits der Europäische Gerichtshof (EuGH) in der Hedqvist-Entscheidung im Jahr 2015 (EuGH, C-264/14) mit Tauschvorgängen von konventioneller Währung in Kryptowährungen befasst hatte, hat sich nun erstmalig das Bundesfinanzministerium (BMF) hiermit aus umsatzsteuerlicher Sicht beschäftigt und u. a. die EuGH-Rechtsprechung umgesetzt (vgl. BMF-Schreiben vom 27. Februar 2018, DStR 2018, S. 528, III C 3 – S 7160-b/13/10001).

Inhalt der neuen Verwaltungsanweisung

Das BMF geht in dem Schreiben nicht nur auf die umsatzsteuerliche Behandlung von Kryptowährungen bei der Verwendung als Entgelt ein, sondern behandelt auch umsatzsteuerliche Fragen im Hinblick auf angrenzende Umsätze im Zusammenhang mit den Kryptowährungen. Im Detail befasst sich das BMF mit den folgenden Punkten:

Bitcoin und Co. als Entgelt

Grundsätzlich wird die Verwendung von Bitcoin durch das BMF der Verwendung von konventionellen Zahlungsmitteln gleichgesetzt, so-

weit diese ausschließlich zur Hingabe als Zahlungsmittel dienen und nicht etwa nur bloßes Spielgeld darstellen.

Das BMF geht unter Berücksichtigung des Gleichbehandlungsgrundsatzes weiter davon aus, dass die Hedqvist-Entscheidung für alle Kryptowährungen Anwendung findet, soweit diese von den an einer Transaktion Beteiligten als alternatives Zahlungsmittel akzeptiert werden und keinem anderen Zweck als der Zahlung dienen. Die Ausführungen des BMF zu Bitcoins gelten daher allgemein für alle Kryptowährungen soweit diese nicht als bloßes Spielgeld (z. B. für Online-Spiele) eingesetzt werden.

Beim Umtausch von Kryptowährungen in konventionelle Währungen (oder umgekehrt) liegt nach Auffassung des BMF eine sonstige Leistung vor, die (soweit der Ort der Leistung im Inland liegt) steuerbar, aber aufgrund der Qualifikation als Zahlungsmittel nach § 4 Nr. 8 lit. b UStG steuerfrei ist.

Mining

Unter Mining versteht sich ein Prozess, bei dem Computer-Rechenleistung zur Transaktionsverarbeitung, -absicherung und -synchronisierung für das Kryptowährungs-Netzwerk zur Verfügung gestellt wird. Bei diesem Verfahren werden im Ergebnis aufgrund von Rechenprozessen neue Währungseinheiten erstellt. Dieser Prozess stellt laut BMF keinen umsatzsteuerbaren Vorgang dar. Eine eventuelle Transaktionsgebühr stehe in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit der Leistung. Eine Entlohnung der „Miner“ in Form neuer Coins durch das System selbst ist auch nicht als Entgelt anzusehen.

Wallets

Wallets bieten eine Aufbewahrungsmöglichkeit für Kryptowährungen außerhalb des jeweiligen Netzwerks. Soweit Anbieter hierfür eine Gebühr verlangen, stellt das Zurverfügungstellen eines Wallets eine auf elektronischem Weg erbrachte sonstige Leistung i. S. d. § 3a Abs. 5 S. 2 Nr. 3 UStG dar, die nach § 3a Abs. 2 bzw. Abs. 5 S. 1 UStG steuerbar und steuerpflichtig ist, soweit sie im Inland ausgeführt wurde.

Handelsplattformen

Für Betreiber von Handelsplattformen gilt grundsätzlich dasselbe wie für Anbieter von Wallets; fällt für die Nutzung eine Gebühr an, liegt eine auf elektronischem Weg erbrachte sonstige Leistung vor, die steuerbar und steuerpflichtig ist. Etwas Anderes kann sich ergeben, wenn der Betreiber der Plattform den An- und Verkauf als Mittelsperson im eigenen Namen vornimmt. In diesem Fall gelten die Ausführungen zu der Verwendung als Entgelt entsprechend.

Auswirkungen für die Praxis

Das BMF-Schreiben bringt Klarheit für relevante umsatzsteuerliche Fragen im Hinblick auf Kryptowährungen und ist daher zu begrüßen.

Die Bundesregierung hatte bereits Anfang 2018 im Rahmen der Beantwortung einer schriftlichen Anfrage aus dem Bundestag zur umsatz- und ertragsteuerlichen Behandlung von Kryptowährungen Stellung genommen. Abgesehen von der Behandlung des Minings (dessen Behandlung durch die Bundesregierung zu diesem Zeitpunkt noch nicht geklärt werden konnte) entspricht das BMF-Schreiben der Antwort der Bundesregierung. Es ist daher wahrscheinlich, dass das BMF für die ertragsteuerliche Behandlung ähnlich verfährt und den Tausch bzw. Rücktausch in bzw. von Kryptowährungen in Euro als privates Veräußerungsgeschäft i. S. d. § 23 Abs. 1 S. 1 Nr. 2 EStG

qualifizieren wird. Die ertragsteuerliche Behandlung des Minings wird regelmäßig vom Umfang der Tätigkeit abhängen. Die Veröffentlichung eines entsprechenden ertragsteuerlichen BMF-Schreibens bleibt abzuwarten.



Benjamin Knorr, LL.M. Eur.,
Rechtsanwalt,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Berlin

III. Energierecht

Neue Chancen im Energiemarkt der Zukunft?

Die Energiewende schreitet voran. Die erneuerbaren Energien sind mit über 30 Prozent an der Bruttostromerzeugung bereits die wichtigste Stromquelle Deutschlands. Deutschland hat sich auch für die Zukunft ehrgeizige Ziele gesetzt. So soll der Anteil der erneuerbaren Energien auf 40 bis 45 Prozent bis zum Jahr 2025, auf 55 bis 60 Prozent bis zum Jahr 2035 sowie auf mindestens 80 Prozent bis zum Jahr 2050 ansteigen. Die Stromerzeugung mit erneuerbaren Energien ist – mit Ausnahme von Biomasse und Geothermie – volatil, d. h. sie schwankt. Nur wenn die Sonne scheint und der Wind weht, wird Strom produziert. Es drängt sich nahezu auf, dass einer solchen fluktuierenden Erzeugung die Speicherung von Strom gegenübergestellt werden muss.

Gleichzeitig erlebt der Ausbau von sog. Heimspeichern – also kleinen Stromspeichern für das eigene Haus – einen Boom. Treiber hierfür ist u. a., dass die Kosten für die Erzeugung von Strom mit Photovoltaik in den letzten Jahren extrem gesunken sind. Es ist heute günstiger, Strom per Photovoltaik selbst zu produzieren und zu verbrauchen, als ihn aus dem Netz zu beziehen. Durch den Einsatz von Stromspeichern kann ein höherer Anteil des in einer Photovoltaik-Anlage erzeugten Stroms selbst verbraucht werden. So kann mittags, wenn niemand zu Hause ist, in den Stromspeicher eingespeichert und der eingespeicherte Strom abends verbraucht werden.

Schließlich kommt der Ausbau der Elektromobilität hinzu. Dies wird fast zwangsläufig dazu führen, dass sich die Preise für die Herstellung von Batterien weiter rasant verbilligen werden. Mittelfristig werden außerdem Millionen von Elektroautos im Schnitt 23 Stunden am Tag unbewegt herumstehen – und mit ihnen ihre großen Batterien.

Es stehen sich demnach ein wachsender Bedarf für die Speicherung volatiler erneuerbarer Energien und ein Ausbau von Stromspeichern aus davon unabhängigen Gründen gegenüber. Was läge näher, als beides zusammenzuführen.

Teilweise wird dies bereits versucht. So werden Heimspeicher in sog. Schwärmen zusammengefasst, um den Netzbetreibern mit einem virtuellen Großspeicher eine sog. Regelleistung anbieten zu können. Dies bedeutet, dass der virtuelle Großspeicher Strom aus dem Netz entnehmen bzw. einspeisen kann, wenn dies z. B. wegen zu viel Windstrom im Netz nötig wird.

Bei der Umsetzung entsprechender Geschäftsmodelle stellen sich aber einige juristische Herausforderungen. Im Kern liegt dies daran, dass das Gesetz einen Speicher sowohl als Verbraucher – im Moment

der Einspeisung – als auch als Erzeuger – im Moment der Ausspeisung – betrachtet. Die EEG-Umlage, die Netzentgelte und auch die Stromsteuer müssen aber auf den Verbrauch von Energie entrichtet werden. Dies bedeutet, dass Speicher im Grundsatz zweimal mit Umlagen und Steuern belastet werden. Das Problem wurde erkannt und es gibt inzwischen teilweise Ausnahmen von diesem Grundsatz. Diese finden sich aber in einer Vielzahl von Gesetzen und an unterschiedlichen Stellen. Zudem passen die Voraussetzungen der Ausnahmevorschriften teilweise nicht zusammen und es ist umstritten, welche Ausnahmen tatsächlich gelten. Auch sind, um in den Genuss von Ausnahmevorschriften zu kommen, teilweise erhebliche Anforderungen an Messung und Dokumentation zu erfüllen und umfassende Meldepflichten einzuhalten. Zudem ist große Vorsicht bei der vertraglichen Ausgestaltung geboten.

Dies bedeutet, dass die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle im Bereich von Batteriespeichern unter Geltung der derzeitigen Gesetzeslage vor erheblichen Herausforderungen steht. Diese sind aus unserer Erfahrung teilweise schwerwiegender als die technischen Herausforderungen. Sie sollten möglichst frühzeitig und umfassend durchdacht werden.

Hoffnung auf Besserung macht der Koalitionsvertrag, mit den folgenden Aussagen:

„Wir werden die unterschiedliche Belastung von gespeicherter Energie prüfen und vereinheitlichen. Wir werden Speichern die Möglichkeit eröffnen, mehrere Dienstleistungen gleichzeitig zu erbringen, etwa Regelernergie und Mieterstrom.“

Es bleibt abzuwarten, inwieweit sich diese Grundsätze in den tatsächlichen Regelungen wiederfinden werden und ob es gelingt, innovative Geschäftsmodelle in der Speicherung von Strom zu ermöglichen. Wir bleiben dran.



Dr. Sebastian Rohrer,
Rechtsanwalt,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

IV. Brexit

Brexit – Ab nach Hause.....!

Der Brexit hat nicht nur viele Banken hart getroffen – auch eine nicht zu vernachlässigende Zahl deutscher Start-ups, die die Rechtsform der britischen Limited gewählt haben, denken verstärkt darüber nach, nach Deutschland zurückzukehren. Denn bisher ist ungeklärt, welche Folgen der EU-Austritt Großbritanniens auf solche Unternehmen, bei denen Satzungssitz (= Großbritannien) und Tätigkeitsort (= Deutschland) voneinander abweichen, haben wird.

Wie eine solche Rückkehr nach Deutschland funktionieren kann, soll der folgende Beitrag aufzeigen:

Auch wenn ein Start-up in der Rechtsform der britischen Limited nur oder schwerpunktmäßig in Deutschland tätig ist, so unterliegt das Unternehmen doch englischem Recht. Um das Unternehmen nach Deutschland verlegen zu können, ist daher ein deutscher Rechtsträger erforderlich.

Eine Möglichkeit wäre die Veräußerung sämtlicher Vermögenswerte und Vertragsverhältnisse der Limited an eine neu gegründete deutsche Gesellschaft (z. B. eine GmbH) und die anschließende Liquidation der Limited. Dies ist allerdings kompliziert, da für die Übertragung der Vertragsverhältnisse (Kunden, Lieferanten, Entwickler, Arbeitnehmer etc.) in der Regel die Zustimmung des Vertragspartners erforderlich ist. Darüber hinaus können durch die Übertragung stille Reserven aufgedeckt werden, was zu nachteiligen steuerlichen Effekten führen kann.

Das Mittel der Wahl ist daher die Umwandlung der Limited in eine deutsche GmbH. Diese Möglichkeit ist gesetzlich derzeit nicht geregelt (die EU-Kommission hat am 25. April 2018 aber einen entsprechenden Richtlinienentwurf für zukünftige grenzüberschreitende Umwandlungen, Verschmelzungen und Spaltungen vorgestellt), jedoch in Form der sog. **grenzüberschreitenden Umwandlung** gerichtlich anerkannt.

Folgende Schritte sind dabei einzuhalten:

1. Als erste Vorbereitungsbehandlung ist der aufnehmende Rechtsträger, eine **GmbH, zu gründen und alle Anteile der Limited einzubringen** (Sachgründung). Die GmbH ist dann Alleingesellschafterin der Limited, ohne dass Kapital aufgebracht werden muss und durch diese Mutter-Tochter-Konstellation bestehen verfahrensmäßige Vorteile (v.a. Entbehrlichkeit der Verschmelzungsprüfung und des Prüfungsberichts, geringere inhaltliche Anforderungen an den Verschmelzungsplan).

Das eigentliche Verschmelzungsverfahren gliedert sich sodann in unterschiedliche Phasen.

2. Zunächst wird ein **Verschmelzungsplan** abgeschlossen sowie ein **Verschmelzungsbericht** erstellt.

Der Verschmelzungsplan bzw. sein Entwurf (englisch/deutsch) ist in Großbritannien beim sog. „registrar“ der Limited und in Deutschland beim Registergericht am Satzungssitz der GmbH einzureichen und zudem in Großbritannien am Satzungssitz der Limited auszulegen. Spätestens nach Beschlussfassung (s. Ziff. 3) und vor dem Antrag der Verschmelzungsbescheinigung (s. Ziff. 4) ist der Verschmelzungsplan überdies in Deutschland notariell zu beurkunden.

Vorteil: Im Falle der Verschmelzung einer Limited auf ihre 100-prozentige Muttergesellschaft ist weder eine Verschmelzungsprüfung noch ein Prüfungsbericht erforderlich.

3. Die GmbH fasst dann einen **Verschmelzungsbeschluss**.

Die Gesellschafter der GmbH müssen dafür in einem von einem deutschen Notar beurkundeten Beschluss dem Verschmelzungsbericht zustimmen. Dies darf erst einen Monat nach Einreichung des Verschmelzungsberichts beim Handelsregister geschehen.

4. Die Limited beantragt beim zuständigen High Court of Justice in Großbritannien eine **Verschmelzungsbescheinigung**.

Dies geschieht mittels eines entsprechenden britischen Formblattes, auf dem auch eine eidesstattliche Versicherung der Direktoren der Limited enthalten ist, dass die Verschmelzungsvoraussetzungen eingehalten wurden.

5. Die Verschmelzung ist anschließend in Deutschland nebst verschiedener Anlagen **beim zuständigen Handelsregister der GmbH anzumelden** und wird mit Eintragung im deutschen Handelsregister wirksam.

Innerhalb von sechs Monaten nach Erhalt der Verschmelzungsbescheinigung ist die Verschmelzung durch die Geschäftsführer zur Eintragung in das deutsche Handelsregister anzumelden. Mit Eintragung

der Verschmelzung geht das Vermögen der Limited im Wege der Gesamtrechtsnachfolge auf die GmbH über und die Limited erlischt.

6. Die Eintragungsbekanntmachung des deutschen Handelsregisters ist wiederum **dem „registrar“ in Großbritannien auf Englisch mitzuteilen.**
7. Das Erlöschen der Limited sollte dem deutschen Handelsregister mitgeteilt werden, welches sodann die im deutschen Handelsregister eingetragene **Zweigniederlassung löscht.**

Fazit

Die Rückkehr einer britischen Limited mit Tätigkeitsschwerpunkt in Deutschland nach Deutschland ist möglich und zwar im Wege einer grenzüberschreitenden Umwandlung. Dies ist verhältnismäßig aufwändig, wobei sich dieser Aufwand vor dem Hintergrund der unklaren Rechtslage in jedem Fall lohnen wird.

Davon, derzeit noch ein Start-up in der Rechtsform einer britischen Limited zu gründen, ist jedoch entschieden abzuraten.



Dr. Gesine von der Groeben,
Rechtsanwältin,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Frankfurt am Main

V. Datenschutzrecht

Sind Cookie-Opt-Ins nun auch in Deutschland verpflichtend?

Seit langem besteht für deutsche Anbieter von Webseiten Unklarheit, ob sie für die Verwendung von Tracking- und Analyse-Cookies und andere Tracking-Mechanismen eine Einwilligung des Nutzers (Opt-In) einholen müssen, etwa durch die Schaltung eines „Cookie-Banners“ auf ihrer Webseite. Diese Frage erhält durch den Anwendungsbeginn der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) am 25. Mai 2018 und einer aktuellen Stellungnahme der deutschen Datenschutzbehörden eine neue Brisanz.

Rechtslage bis zur Anwendbarkeit der DSGVO

Vor Anwendbarkeit der DSGVO richtete sich die Verwendung von Cookies nach dem Telemediengesetz (TMG) und dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG).

Für **Tracking- und Analyse-Cookies** besteht nach deutschem Datenschutzrecht kein ausdrückliches Einwilligungserfordernis. Der Einsatz solcher Cookies wird in der Regel auf die „Opt-Out“-Ausnahme gemäß § 15 Abs. 3 TMG gestützt. Der deutsche Gesetzgeber hat eine EU-Richtlinie, in der eigentlich ein Einwilligungserfordernis für das Setzen von Cookies vorgesehen ist (Art. 5 Abs. 3 der Richtlinie 2002/58/EG geändert durch die Änderungsrichtlinie 2009/136/EG, „E-Privacy-Richtlinie“) bis heute nicht in deutsches Recht umgesetzt. Die Bundesregierung hat sich auf den Standpunkt gestellt, dass eine Umsetzung dieser Richtlinie nicht erforderlich ist, da die bestehenden Regelungen des TMG die E-Privacy-Richtlinie bereits ausreichend abbilden.

Die Erstellung von **Nutzungsprofilen** unter Einsatz von Cookies ist nach § 15 Abs. 3 TMG für die Zwecke der Werbung, der Marktforschung oder zur bedarfsgerechten Gestaltung von Telemedien erlaubt, wenn die Nutzungsprofile unter Verwendung von pseudonymisierten Nutzungsdaten erstellt werden (ohne dass personenbezogene „Klartaten“ hinzugespeichert werden) und dem Nutzer ein Widerspruchsrecht (Opt-Out) eingeräumt wurde. Die Verwendung von „Cookie-Bannern“, in denen über Cookies informiert wird, ist nicht zwingend. Eine Information in der Datenschutzerklärung ist grundsätzlich ausreichend.

Rechtslage nach Anwendbarkeit der DSGVO

Seit dem 25. Mai 2018 ist die DSGVO in allen EU-Mitgliedsstaaten unmittelbar anwendbar. Die DSGVO enthält keine spezifischen Regelungen für den Einsatz von Cookies. Sie ist jedoch für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten, die bei der Verwendung von Cookies erhoben werden (z. B. „Online-Kennungen“), anwendbar.

Nicht abschließend geklärt ist allerdings, ob § 15 Abs. 3 TMG neben der DSGVO anwendbar bleibt. In einer kürzlich veröffentlichten Stellungnahme hat die „Konferenz der unabhängigen Datenschutzbehörden des Bundes und der Länder“ (DSK) die Position vertreten, dass die datenschutzrechtlichen Vorschriften des TMG, einschließlich § 15 Abs. 3 TMG, neben der DSGVO nicht mehr anwendbar sind (s. Positionsbestimmung der DSK „Zur Anwendbarkeit des TMG für nicht-öffentliche Stellen ab dem 25. Mai 2018“ vom 26. April 2018).

Folgt man der DSK und geht davon aus, dass § 15 Abs. 3 TMG mit Anwendbarkeit der DSGVO nicht mehr gilt, stellt sich die Frage, auf welcher Rechtsgrundlage nach der DSGVO die Verwendung von Cookies zulässig ist.

Rechtsgrundlage gemäß der DSGVO

Als Rechtsgrundlage kommt insbesondere eine **Interessenabwägung** gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO in Betracht. Laut Erwägungsgrund 47 zur DSGVO soll „Direktwerbung“ ein berechtigtes Interesse von Unternehmen darstellen können. Auch Nutzungsanalyse und Reichweitenmessung dürften grundsätzlich ein berechtigtes Interesse des Webseiten-Anbieters darstellen.

Die DSK vertritt in der oben genannten Stellungnahme die Position, dass die Verwendung von „Tracking-Mechanismen, die das Verhalten von betroffenen Personen im Internet nachvollziehbar machen und bei der Erstellung von Nutzerprofilen“ nicht auf eine Interessenabwägung gestützt werden kann, sondern dafür stets eine informierte **Einwilligung** in Form einer Erklärung oder sonstigen eindeutig bestätigenden Handlung erforderlich ist. Die Einwilligung muss eingeholt werden, bevor Cookies platziert werden bzw. auf dem Endgerät des Nutzers gespeicherte Informationen gesammelt werden (siehe Ziffer 9 der Stellungnahme).

Aus dem Positionspapier ergibt sich nicht im Detail, warum die Verarbeitung von Daten im Zusammenhang mit der Verwendung von Cookies nicht auf Grundlage einer Interessenabwägung erfolgen können soll. Die DSK begründet ihre Position mit dem „europäischen Rechtsverständnis“ zu Art. 5 Abs. 3 der E-Privacy-Richtlinie, wonach eine Einwilligung für das Setzen von Cookies erforderlich ist. Wie oben bereits erwähnt, wurde Art. 5 Abs. 3 der E-Privacy-Richtlinie nicht in deutsches Recht umgesetzt.

Man könnte der DSK nun unterstellen, dass sie das Fehlen einer nationalen Rechtsgrundlage für die Durchsetzung eines Cookie-Opt-Ins mit einer restriktiven Auslegung der DSGVO zu „kompensieren“

versucht. Denn bei genauerer Betrachtung ließe sich Online-Tracking unter Verwendung von Cookies durchaus auf eine Interesseabwägung gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO stützen. Die Interessen des Webseitenbetreibers an **Webseitenanalyse und Reichweitenmessung** dürften die Interessen des Nutzers regelmäßig überwiegen, wenn:

- die Nutzungsprofile nur unter Verwendung von pseudonymisierten Nutzungsdaten erstellt werden;
- der Nutzer über die Erstellung der Nutzungsprofile und das Widerspruchsrecht informiert wird;
- dem Nutzer eine einfache, technische Möglichkeit bereitgestellt wird, das Widerspruchsrecht auszuüben und der Nutzer der Erstellung von Nutzungsprofilen nicht widerspricht und
- keine Klardaten dem pseudonymen Nutzungsprofilen hinzugefügt werden.

Diese Grundsätze dürften auch für die Durchführung von zielgruppenspezifischer **Online-Werbung** gelten. Auch das Bestehen des gesetzlichen Widerspruchsrechts gegen Direktwerbung bei Erstellung von Nutzungsprofilen spricht grundsätzlich gegen ein generelles Einwilligungsbedürfnis.

Jedenfalls stellt sich die Frage, warum laut DSK pauschal die Interessen des Nutzers überwiegen sollen und daher stets eine Einwilligung des Nutzers erforderlich sein soll.

Wie geht es weiter?

In Anbetracht der eindeutigen Position der DSK zur Erforderlichkeit einer Einwilligung stellt die Einholung eines Opt-In für Cookies für „Tracking-Mechanismen, die das Verhalten von betroffenen Personen im Internet nachvollziehbar machen und bei der Erstellung von Nutzerprofilen“ das **rechtssicherste** Vorgehen dar.

Die Stellungnahme der DSK (vier Wochen vor Anwendungsbeginn der DSGVO!) hat viel Aufsehen erregt und Kritik von Seiten der Online-Wirtschaft provoziert. Es ist nicht auszuschließen, dass die Datenschutzbehörden zumindest eine gewisse **Karenzzeit** für die Umstellung auf eine Einwilligungslösung gewähren.



Dr. Johannes Baumann,
Rechtsanwalt,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

VI. Gesellschaftsrecht

Corporate Venturing als Innovationshebel für mittelständische Unternehmen

Um ausgetretene Pfade zu verlassen und neue Konzepte und Produkte zu entwickeln, fehlt es F&E-Abteilungen und den Innovation Centers in Unternehmen aufgrund althergebrachter, interner Konzernstrukturen, Silodenken und Ressourcenbegrenzungen oftmals an der notwendigen Flexibilität. Ein besonders vielversprechender Weg für große und mittelständische Unternehmen ist in diesem Zusammenhang die Zusammenarbeit mit Start-ups, die nachfolgend –

unabhängig von der konkreten Ausgestaltung – als Corporate Venturing (CV) bezeichnet wird.

Das große Potenzial des CV wird leider regelmäßig weder von großen noch von mittelständischen Unternehmen ausgeschöpft. Nach unserer Erfahrung stehen in den allermeisten Fällen hinter dieser versäumten Chance Fehler in der Kommunikation und zwar sowohl innerhalb des Unternehmens als auch gegenüber den jeweiligen Start-ups. Hinzu kommt, dass die gewählte Form der Kooperation oft nicht zu den Zielen der jeweiligen CV-Strategie passt.

„Technology is key“ und „Lebe Deinen Traum“

Klassisch für eine fehlerhafte interne Kommunikation ist, dass monetäre Motive bei der CV-Strategie im Vordergrund stehen. Natürlich gibt es für ein Unternehmen deutlich risikoärmere und erfolgversprechendere Anlageformen als die Investition in Start-ups. Wichtig ist daher, die Ziele der CV-Strategie von vornherein klar zu definieren: Beim CV muss es, neben dem Investment und einer möglichen Rendite im Fall einer Beteiligungsstrategie, vor allem immer auch um Know-how-Transfer und insbesondere um das „Window on Technology“ gehen.

Darüber hinaus ist es unerlässlich, dass eine wie auch immer geartete Innovationsstrategie grundsätzlich bei der Unternehmensleitung ansetzt und diese mit gutem Beispiel vorangeht. Kein Mitarbeiter wird von oben „verordnete“ Innovationskraft an den Tag legen. Vielmehr müssen Management und Unternehmenseigentümer als Erste die eigenen Prozesse verändern und gleichzeitig den Mitarbeitern den notwendigen Raum geben, um neue Wege zu beschreiten. Die Kooperation mit Start-ups kann hier insoweit hilfreich sein, als über deren agile Arbeitsweise regelmäßig auch die eigenen Prozesse optimiert werden können.

Corporate Venturing ist nicht gleich Projektmanagement

Hinsichtlich der Kommunikation gegenüber den Start-ups zeigt sich oft, dass die Kooperation innerhalb des Unternehmens fälschlicherweise als Projektmanagementaufgabe begriffen wird. Zwar ist es wichtig, mit den Start-ups Ziele und Meilensteine zu vereinbaren, um einen groben gemeinsamen Fahrplan zu haben. Zu enge Vorgaben und fehlende Unabhängigkeit führen jedoch häufig zu einer Beschneidung der Kreativität und Ideenvielfalt der Start-ups. Dieser Balanceakt erfordert gegenseitiges Verständnis für die jeweils andere Arbeitsweise und Unternehmenskultur und kann nur durch eine klare CV-Strategie, offene Kommunikation, eine ehrliche Klärung und regelmäßige Prüfung der gegenseitigen Erwartungshaltung sowie durch einen intensiven Austausch bewältigt werden.

Passende Kooperationsform

Sind die Ziele der CV-Strategie erst definiert, ist im nächsten Schritt die passende Kooperationsform zu ermitteln. Dabei kann es, neben der schlichten (Minderheits-)Beteiligung durch die Bereitstellung von Wagniskapital für ein Unternehmen, auch zielversprechend sein, die Gründer (ggf. zusätzlich) mittels eines unternehmenseigenen Frühphasen-„Brutkastens“ (Inkubator) oder eines Innovation Centers bei Aufbau und Entwicklung ihres Start-ups von Beginn an zu unterstützen. Weiter kann im Rahmen eines zeitlich begrenzten, intensiven Acceleratorprogramms die Entwicklung von Start-ups bzw. deren Produkte zur Marktreife „beschleunigt“ werden. Inkubatoren und Acceleratorprogramme haben nach unserer Erfahrung den Vorteil, dass die Kommunikation zwischen Unternehmen und Start-up gefördert und dadurch nicht zuletzt die Erfolgchance einer Geschäftsidee erhöht wird.

Fazit

Eine pauschale Empfehlung über die Ausgestaltung der Zusammenarbeit kann es nicht geben; zu groß sind die branchen- und unternehmensspezifischen Unterschiede. Das Fehlen eines „Patentrezeptes“ bedeutet jedoch nicht, dass sich mittelständische Unternehmen auf vermeintlich etablierten Geschäftsmodellen und Konzepten ausruhen sollten. Die Zusammenarbeit mit Start-ups kann hier ein wichtiger Katalysator sein. Entscheidend für eine erfolgreiche CV-Strategie sind vor allem zwei Faktoren:

1. Man muss sich über die Ziele klar werden, welche man bei der Investition in ein Startup verfolgt und daran die Ausgestaltung der Zusammenarbeit auszurichten.
2. Unternehmensleitung und Eigentümer des mittelständischen Unternehmens müssen von der Notwendigkeit der Innovation und der geplanten Umsetzungsstrategie überzeugt sein und dies auch kommunizieren und vorleben. Nur so kann Silodenken aufgebrochen und moderne Prozesse und Methoden sowie innovative Produkte im Unternehmen etabliert werden. Denn es gilt der alte Spruch: „Der Fisch stinkt vom Kopf her“.



Dr. Gesine von der Groeben,
Rechtsanwältin,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Frankfurt am Main



Christian Philipp Kalusa,
Rechtsanwalt,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

Die perfekte Vorbereitung auf die Due Diligence im eigenen Haus

Ein Investor wird vor einer Beteiligung an einer Gesellschaft, diese regelmäßig auf „Herz und Nieren“ prüfen. Dies geschieht im Rahmen einer Due Diligence durch Prüfung der zugrundeliegenden Dokumentation und in Gesprächen mit den Gesellschaftern und Geschäftsführern.

Der Investor möchte sich bei dieser Due Diligence ein Bild von der Zielgesellschaft und den Gründern bzw. Geschäftsführern machen, insbesondere ob diese in der Lage sind, ein Unternehmen zu führen. Dazu gehört auch die Fähigkeit und Bereitschaft, einen aussagekräftigen und ansprechenden marktüblichen Datenraum „auf die Beine“ zu stellen. Erkenntnisse aus der Due Diligence (sog. *findings*) haben dann in der Regel einen Einfluss auf den Gesellschafter- und Beteiligungsvertrag sowie die diesbezüglichen Verhandlungen.

Umfang und Tiefe der Due Diligence schwanken oft, insbesondere in Abhängigkeit von der Höhe des Investments, den vorhandenen Kenntnissen des Investors über die Zielgesellschaft sowie dem Geschäftsmodell. Üblicherweise führen Investoren eine Technical, Commercial, Legal, Financial und Tax Due Diligence durch. Vereinfacht ge-

sagt, wird der Investor genau das prüfen, was ausschlaggebend für sein Investment in die Gesellschaft ist.

Im Rahmen der Legal Due Diligence wird der Investor regelmäßig zumindest die Gesellschafterstellung und die Inhaberschaft der wesentlichen Assets und Verträge der Gesellschaft prüfen, oftmals sind dies IP-Rechte. Es können aber auch Verträge mit Kunden wichtig sein, insbesondere wenn diese für die Gesellschaft von Bedeutung sind oder aber Verträge mit den Angestellten bzw. Gründergeschäftsführern, wenn sich wichtiges (nicht schutzfähiges) Know-how in deren Köpfen befindet. Generell gilt es grundsätzlich zu berücksichtigen, dass die „Brille“ des Investors die entscheidende ist und nicht die des Gründers.

Allgemein ist festzuhalten, dass es Investoren bevorzugen, nicht nur auf der gesellschaftsrechtlichen, sondern auch auf der vertraglichen Ebene auf keine großen Überraschungen zu stoßen. Solche könnten z.B. komplexe Gesellschaftervereinbarungen, Verpfändungen von Assets oder eine unzureichende oder gänzlich fehlende Dokumentation geschäftswesentlicher Informationen sein.

Manchmal stellt der Investor auch den Gesellschaftern eine Übersicht zur Verfügung, aus der sich die Dokumente ergeben, die er im Rahmen der Due Diligence prüfen möchte (sog. *document request list*). Wir empfehlen hier einen pro-aktiven Ansatz und stellen solche Listen gerne und unverbindlich auch im Vorfeld eines konkreten Projekts zur Verfügung.

Vorbereitung der Due Diligence

Dokumentation

Der Investor wird die Ergebnisse aus der Due Diligence i.d.R. im Rahmen von Garantien im Beteiligungsvertrag einfordern. Daher empfehlen wir, sich einer etwaigen eigenen Schwäche bewusst zu sein und diese proaktiv anzugehen. Nichts ist schädlicher, als wenn etwaige Fehler oder Mängel im Nachgang auftauchen und dann Berater bemüht werden müssen, um dessen Folgen zu bewerten und zu beheben.

Folgender Ratschlag unsererseits: Etwaige Probleme, wie z.B. ein Rechtsstreit wegen einer Marke oder mit einem Arbeitnehmer sollte dem Investor offengelegt werden – dies schafft einerseits Vertrauen, da der Investor den Rechtsstreit nicht erst im Datenraum „selbst finden“ muss und andererseits hat eine solche Offenlegung (sog. *disclosure*) zur Folge, dass der Investor nach Unterzeichnung des Beteiligungsvertrages hinsichtlich der offengelegten Umstände keine Ansprüche mehr gegen die Gründer bzw. Gesellschafter ableiten kann.

Eine Selbstverständlichkeit sollte sein, dass jede Gesellschaft die eigene Buchführung und die abgeschlossenen Verträge ordnungsgemäß führt und Kopien fertigt. Gleiches gilt für notarielle Urkunden, Gesellschafterbeschlüsse und Korrespondenz mit Behörden. Wir empfehlen, dies ernst zu nehmen, da oftmals bei einer Due Diligence die zugehörige Dokumentation unvollständig ist und so das Unternehmen und die Gründer in Erklärungsnot kommen bzw. Zeit durch das Aufsuchen der fehlenden Unterlagen vergeuden. Ebenso hinterlässt eine chaotische Dokumentation keinen guten Eindruck bei dem Investor und kann den Wunsch sich am Unternehmen zu beteiligen, negativ beeinflussen.

Wir beobachten bei nahezu allen Start-ups, dass diese sich erst dann mit dem Thema Due Diligence und Aufbereitung der Dokumentation beschäftigen, wenn sich ein Investor konkret für eine Beteiligung interessiert. Dieses menschliche Phänomen, sich erst um Sachen zu kümmern, wenn sie akut werden, ist vermutlich jedem bekannt.

Stichwort: Erstellung der Steuererklärung. Wer kennt es nicht, dass jedes Jahr aufs Neue hektisch Rechnungen und Nachweise gesucht werden. Und jedes Jahr nimmt man sich vor: „Im nächsten Jahr wird alles anders...“.

Der potentielle Einstieg eines Investors ist ein denkbar schlechter Zeitraum, um sich auf die Suche nach Dokumenten zu begeben und die lange geplante Umsetzung des Dokumentenmanagementsystems anzugehen. Es lohnt sich diesen Prozess fortlaufend zu gestalten, insbesondere vor dem Hintergrund, dass sich das Management während einer Due Diligence mit hoher Priorität ebenso um das tägliche Geschäft der Gesellschaft kümmern muss.

Wir helfen, auf Grundlage unserer Erfahrung, gerne bei der Anordnung der Dokumente im Datenraum bzw. im täglichen Geschäftsalltag zur Vorbereitung einer späteren Due Diligence.

Datenraum

Der Investor wird regelmäßig daran interessiert sein, bestimmte Dokumente auch seinen Beratern (Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern) zu zeigen. Daher werden diese Dokumente oftmals in einen elektronischen Datenraum eingestellt. Anbieter dazu gibt es einige, die Prominentesten sind Intralinks, Merrill und Drooms. Daneben und oftmals deutlich kostengünstiger werden simple Cloud-Lösungen oder eine Dropbox genutzt. Die Wahl des Datenraumanbieters steht und fällt mit der Menge der Dokumente, die eingestellt werden. Wichtig sind daneben auch die Kosten des Datenraumanbieters und das Thema „Sicherheit“, wobei wir beobachten, dass alle Anbieter das letztere Thema sehr ernst nehmen und auf ein hohes Niveau gebracht haben.

Sollte ein Datenraum genutzt werden, stellt sich die Frage nach dessen Bestückung. Hier empfiehlt sich oftmals eine Unterteilung in die Blöcke „Recht“, „Steuern“ und „Financial“ nebst weiteren Unterordnern. Für den Bereich „Recht“ wird oftmals gegliedert nach „Gesellschaftsrecht“, „Verträge“, „IP“, „Arbeitsrecht“, „Versicherungen“, „Rechtsstreitigkeiten“, „Compliance“ und „Sonstiges“. Der genaue Aufbau und das Format (i. d. R. pdf oder jpeg) sollte mit dem eigenen Berater oder direkt mit dem Investor besprochen werden. Sollte dieser eine *document request list* übermitteln, kann sich der Aufbau des Datenraums an dieser orientieren.

Es empfiehlt sich im Interesse des Start-ups den Datenraum sorgsam zu bestücken, um gegenüber dem Investor den *driverseat* während der Transaktion innezuhaben. Das Start-up wird nicht vom Investor getrieben, den Datenraum nach dessen Wünschen zu bestücken. Bei einem gut sortierten Datenraum wird sich der Investor oftmals auf wenige punktuelle Nachfragen beschränken können.

Vertraulichkeit

In jedem Fall empfiehlt es sich, einem Investor sensible Daten nur dann zur Verfügung zu stellen, wenn dieser eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnet hat (sog. *Non-Disclosure Agreement* oder kurz *NDA*).

Damit sind nicht nur die Übermittlung von schriftlichen Informationen, sondern auch von mündlichen Informationen gemeint, wie z. B. Geschäfts- und/oder Betriebsgeheimnisse.

Ein Verstoß gegen das *NDA* kann an eine Vertragsstrafe geknüpft werden, wobei dies ein scharfes Schwert ist. Eine Vertragsstrafe bedeutet, dass das Start-up nicht mehr einen konkreten Schaden aufgrund der Verletzung der Vertraulichkeit beweisen muss, weil dieser pauschaliert angenommen wird. Bei einem Verstoß, wobei dieser vom

Gründer bewiesen werden muss, muss der Investor einen Betrag als pauschalierten Schadenersatz leisten. Oftmals wird vereinbart, dass die Geldendmachung eines weiteren Schadens vorbehalten bleibt. Die Gründer sollten aber im Auge behalten, dass sie mit der Forderung nach einer Vertragsstrafe den Investor verprellen könnten. Durch diese Forderung erwecken sie den Eindruck, dem Investor ein Stückweit zu misstrauen.

Wichtig ist ferner, dass, trotz bestehendem *NDA*, nicht alle nicht öffentlichen Informationen mit dem Investor geteilt werden. Für das Unternehmen elementare Informationen sollten nur in geschwärtzter Form in den Datenraum eingestellt werden (z. B. Rezepturen oder Codes im Bereich Software). Gleiches gilt für sensible Daten von Arbeitnehmern, die nicht gleichzeitig Gründer sind – hier kann mit anonymisierten oder geschwärtzten Unterlagen oder mit einem beschränkten Zugang zum Datenraum gearbeitet werden. Der Schutz der Rechte der Arbeitnehmer beruht auf restriktiven Datenschutzvorgaben, die es ernst zu nehmen gilt. Die seit dem 25. Mai 2018 geltende neue Datenschutzgrundverordnung hat zusätzliche Aufmerksamkeit auf das Thema Datenschutz gelegt (s. Beitrag zur Datenschutzgrundverordnung im letzten [Newsletter aus Februar](#)).

Fazit

Die vorstehenden Punkte sind allesamt gute Gründe, um gleich heute die Gesellschaft für eine potentielle Due Diligence vorzubereiten. Oder vielleicht doch erst morgen? Oder übermorgen...? Denken Sie dabei einfach, an die Steuererklärung, die überraschenderweise jedes Jahr aufs Neue ansteht...



Dr. Markus Ley,
Rechtsanwalt,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
München

VII. Arbeitsrecht

Wichtig für Start-ups: Arbeitnehmer oder freier Mitarbeiter?

Start-ups stehen oft vor einem Dilemma: Einerseits gibt es Arbeit, die rasch erledigt werden muss; andererseits möchten sich Start-ups – zumindest zu Beginn – nicht an Arbeitnehmer binden, für die Sozialversicherungsabgaben abgeführt werden müssen und die ggf. Ansprüche wie Entgeltfortzahlungen im Krankheitsfall, Urlaub oder ggf. Kündigungsschutz geltend machen. Daher ist die Verlockung groß, die anstehende Arbeit, nicht mit Arbeitnehmern, sondern mit freien Mitarbeitern zu bewältigen. Bei dieser vermeintlich einfachen Frage drohen für Start-ups jedoch erhebliche Risiken, sollte sich im Nachhinein herausstellen, dass die freien Mitarbeiter tatsächlich als Arbeitnehmer beschäftigt wurden.

Die Abgrenzung von Arbeitnehmern und freien Mitarbeitern gehört zu den „Klassikern“ der arbeitsrechtlichen Beratung und ist regelmäßig Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen. Die von der Rechtsprechung vorgegebenen Kriterien sind bekannt, die Abgrenzung fällt im Einzelfall dennoch immer wieder schwer. Das Bundesarbeits-

gericht (BAG) hat seine Rechtsprechung zur Abgrenzung von Arbeitnehmern und freien Mitarbeitern auch im letzten Jahr mit Urteil vom 21. November 2017 (9 AzR 117/17) fortgeführt.

Definition von Arbeitnehmer und freier Mitarbeiter

Für eine ordnungsgemäße Abgrenzung ist die Kenntnis der Begriffsdefinitionen unumgänglich. Freier Mitarbeiter ist in Anlehnung an § 84 Abs. 1 Satz 2 HGB, wer seine Tätigkeit im Wesentlichen frei gestalten und seine Arbeitszeit frei bestimmen kann. Arbeitnehmer ist hingegen, wer im Dienste eines anderen zur Leistung weisungsgebundener, fremdbestimmter Arbeit in persönlicher Abhängigkeit verpflichtet ist. Der Arbeitnehmer wird damit nach Weisung tätig und ist in die Arbeitsorganisation des Arbeitgebers eingegliedert (vgl. Begriff des Arbeitsvertrages in § 611a Abs. 1 BGB). Der Arbeitnehmer trägt zudem kein Unternehmerrisiko im Gegensatz zum freien Mitarbeiter.

Warum ist die Abgrenzung überhaupt erforderlich?

Die Abgrenzung von Arbeitnehmern und freien Mitarbeitern ist aus verschiedenen Gründen zwingend erforderlich. Hierbei spielen insbesondere arbeitsrechtliche, sozialversicherungsrechtliche, steuerrechtliche und auch strafrechtliche Aspekte eine Rolle. Aus arbeitsrechtlicher Sicht ist beachtlich, dass eine Vielzahl gesetzlich geregelter Arbeitnehmerschutzrechte nur für Arbeitnehmer gilt. Hierzu gehören bspw. das Kündigungsschutzgesetz, das Entgeltfortzahlungsgesetz oder das Bundesurlaubsgesetz. Dies bedeutet, dass nur Arbeitnehmer den hohen Kündigungsschutz, Entgeltfortzahlungen im Krankheitsfall oder bei Feiertagen erhalten und einen Anspruch auf bezahlten Urlaub haben. Unabhängig von den arbeitsrechtlichen Aspekten liegen die höheren Risiken für Start-ups jedoch bei den sozialversicherungsrechtlichen, steuerrechtlichen und ggf. strafrechtlichen Folgen einer sich im Nachhinein herausstellenden Scheinselbstständigkeit. Hintergrund ist, dass Start-ups für die Abführung der Gesamtsozialversicherungsbeiträge haften. Diese Haftung gilt rückwirkend für vier, bei Vorsatz für dreißig Jahre. Werden keine Sozialversicherungsbeiträge abgeführt, besteht auch das Risiko, dass dies strafrechtliche Konsequenzen hat. Handelt es sich tatsächlich um einen freien Mitarbeiter, hat dieser die „Sozialabgaben“ und die Steuern selbst zu verantworten.

Abgrenzung von Arbeitnehmern und freien Mitarbeitern

In ständiger Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts sind das Arbeitsverhältnis und das Rechtsverhältnis eines freien Mitarbeiters durch den Grad der persönlichen Abhängigkeit und die Eingliederung abzugrenzen. Für die Abgrenzung werden u.a. folgende „Indizien“ herangezogen:

- Weisungsrecht;
- Eingliederung in Arbeitsorganisation;
- Tragen eines unternehmerischen Risikos;
- freie Zeiteinteilung;
- Einbindung in Dienstpläne;
- Entgeltfortzahlungen;
- Anzahl der Auftraggeber;
- Gewährung von Urlaub;
- Nutzung von dienstlicher E-Mail-Adresse, Telefonanschluss, Büro;
- gleiche Tätigkeit früher im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses.

Bestätigung erneut durch BAG vom 21.11.2017 (9 AzR 117/17)

Das BAG bestätigte kürzlich, dass für die Feststellung des Arbeitnehmerstatus der Grad der persönlichen Abhängigkeit (in diesem Fall eines Musikschullehrers von einer Musikschule) ausschlaggebend ist. Das BAG wies aber auch erneut darauf hin, dass letztendlich eine Gesamtwürdigung aller maßgeblichen Umstände des Einfalls vorzunehmen ist.

Rechtsfolgen

Wurde ein Arbeitnehmer nicht als Arbeitnehmer behandelt, sondern als freier Mitarbeiter bezeichnet und vergütet, obwohl er persönlich abhängig war und in die Arbeitsorganisation des Arbeitgebers eingegliedert war, ist das Freie-Mitarbeiter-Verhältnis rückabzuwickeln.

Dies hat die angesprochenen arbeitsrechtlichen, sozialversicherungsrechtlichen, steuerrechtlichen und ggf. strafrechtlichen Folgen:

- Arbeitsrechtlich bestand zu keinem Zeitpunkt ein freier Mitarbeitervertrag und es gilt von Anfang an ein Arbeitsverhältnis. Der Arbeitnehmer hat rückwirkend Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, Urlaub, ggf. auch Kündigungsschutz etc.
- Sozialversicherungsrechtlich haftet der Arbeitgeber rückwirkend für die Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteile der Sozialabgaben (Kranken-, Renten-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung). Der Arbeitgeber ist nur berechtigt, die letzten drei Kalendermonate im Lohnabzugsverfahren zu berücksichtigen.
- Steuerrechtlich haftet der Arbeitgeber neben dem Arbeitnehmer rückwirkend für die abzuführende Lohnsteuer.
- Soweit der Arbeitgeber die Beschäftigung bewusst als freie Mitarbeit bezeichnet und behandelt hat, um Sozialabgaben zu sparen, kann eine Strafbarkeit des Nichtabführens von Sozialversicherungsbeiträgen gemäß § 266a StGB vorliegen.



Dr. Erik Schmid,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München



Dr. Michaela Felisiak, LL.M.,
Rechtsanwältin,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
München

Hinweise

Diese Veröffentlichung stellt keine Rechtsberatung dar.

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie jederzeit per E-Mail (bitte E-Mail mit Betreff „Abbestellen“ an newsletter@bblaw.com) oder sonst gegenüber BEITEN BURKHARDT widersprechen.

© BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH.
Alle Rechte vorbehalten 2018.

Impressum

BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
(Herausgeber)
Ganghoferstraße 33, D-80339 München
AG München HR B 155350/USt.-Idnr: DE-811218811
Weitere Informationen (Impressumsangaben) unter:
<https://www.beiten-burkhardt.com/de/hinweise/impressum>

Redaktion (verantwortlich)

Christian Philipp Kalusa



Weitere interessante Themen und Informationen zu Start-ups / Venture Capital finden Sie in unserem Onlinebereich.

Ihre Ansprechpartner

Berlin • Kurfürstenstraße 72-74 • 10787 Berlin
Dr. Michael Späthe, LL.M., Rechtsanwalt
Tel.: +49 30 26471-311 • Michael.Spaethe@bblaw.com

Düsseldorf • Cecilienallee 7 • 40474 Düsseldorf
Sebastian Zajons, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
Tel.: +49 211 518989-0 • Sebastian.Zajons@bblaw.com

Frankfurt am Main • Mainzer Landstraße 36
60325 Frankfurt am Main
Dr. Gesine von der Groeben, Rechtsanwältin
Tel.: +49 756095-393 • Gesine.vonderGroeben@bblaw.com

Hamburg • Neuer Wall 72 • 20354 Hamburg
Torsten Cülter, Rechtsanwalt
Tel.: +49 40 688745-118 • Torsten.Cuelter@bblaw.com

München • Ganghoferstraße 33 • 80339 München
Dr. Mario Weichel, Rechtsanwalt
Tel.: +49 89 35065-1303 • Mario.Weichel@bblaw.com



BEIJING • BERLIN • BRÜSSEL • DÜSSELDORF • FRANKFURT AM MAIN
HAMBURG • MOSKAU • MÜNCHEN • ST. PETERSBURG

WWW.BEITENBURKHARDT.COM