

08.12.2016

IT & Outsourcing | Private Equity | Datenschutz | Einkauf, Logistik & Vertrieb | Gewerblicher Rechtsschutz | Einkauf, Logistik & Vertrieb | Fintech

Dieses Interview mit den Startup-Spezialisten Felix Blobel und Dr. Torsten Kraul ist ein Auszug aus der BDI Publikation "Industrie-Startups stärken". Die gesamte Publikation finden Sie auf der [Website des BDI](#).

Ein Startup muss sich auf seine Kunden und das Produkt konzentrieren. Stören da die Rechtsthemen nicht nur?

Für die erste Phase eines Startups mag das stimmen. Da sollten sich die Gründer erst einmal damit beschäftigen, ihr Geschäftsmodell zu entwickeln, den Markt zu sondieren, das Team zusammen zu stellen. Aber recht schnell sollte man dann auch die rechtlichen Themen auf dem Schirm haben, spätestens, wenn es um die Gründung einer eigenen Gesellschaft geht. Beides geht dann auch Hand in Hand: Das schönste Geschäftsmodell nützt nicht viel, wenn es z.B. regulatorisch nicht funktioniert. Einige Bereiche, in denen sich viele Startups entwickeln, sind eben auch sehr stark durch rechtliche Rahmenbedingungen geprägt, man denke etwa an FinTech. Wir merken aber auch, dass viele Gründer rechtlichen Themen gegenüber durchaus aufgeschlossen sind und ein gutes Verständnis mitbringen. Unsere Aufgabe als Berater von Startups in einer frühen Phase ist auch, die Gründer auf die wesentlichen Dinge zu fokussieren: Welche rechtlichen Fragen sollten gleich geklärt werden, was kann man auf später verschieben oder zunächst sehr schlank halten. Ob das angestrebte Geschäftsmodell einer Erlaubnispflicht unterliegt, sollte z.B. möglichst frühzeitig geklärt werden. Bei den ersten Kundenverträgen hingegen tut es oft auch erst einmal ein „one-pager“.

Gerade Startups und technologieintensive Gründungen im verarbeitenden Gewerbe müssen für sich zu Beginn wichtige rechtliche Fragen beantworten. Welche sind die wichtigsten?

Eine zentrale Rolle spielen IP-Rechte. So darf das Geschäftsmodell nicht auf fremden Rechten aufbauen. Hierzu müssen die Verfahren und Produkte gegebenenfalls von bestehenden Patenten abgegrenzt und erforderliche Lizenzen erworben werden. Auf der anderen Seite ist es für die Werthaltigkeit des Unternehmens entscheidend, das eigene Know-how gegen eine Übernahme durch Dritte abzusichern. Dafür können etwa Patente angemeldet werden. Das ist aber nicht in jedem Fall sinnvoll. Unnötige Kosten lassen sich dadurch vermeiden, dass Anmeldungen auf zentrale Bereiche und Territorien beschränkt werden. Außerdem müssen Erfindungen bei einer Patentanmeldung veröffentlicht werden. Dies kann einen bestehenden Entwicklungsvorsprung auch gefährden. Wichtig ist also eine durchdachte IP-Strategie, die zu den Zielen des Unternehmens passt.

Das Feld der rechtlichen Fettnäpfchen ist riesig. Was raten Sie Gründern, die zu Ihnen kommen, damit der Markteintritt in trockenen Rechtstiefeln gelingt?

Das ist mitunter ein schmaler Grat. Innovative und disruptive Geschäftsmodelle operieren ja auch gerade rechtlich manchmal in einem gewissen Graubereich. Denken Sie etwa an Uber. Das bringt natürlich Chancen und Risiken mit sich. Als unternehmerisch denkende Anwälte und Berater wollen wir Gründern nicht immer nur „Stopp“-Schilder hochhalten, sondern ihnen dabei helfen, wie man rechtliche Risiken beherrschbar machen oder etwa das Geschäftsmodell so adjustieren kann, dass es rechtlich funktioniert. Zudem gibt es ein paar Grundregeln, die ein Gründer beherzigen sollte: Die Beteiligungsstrukturen des Startups sollten möglichst klar und einfach sein, alle wesentliche IP, Software etc. sollte in der Gesellschaft gebündelt sein, etwaige Erlaubnispflichten frühzeitig einmal abgeklöpft werden und Themen wie Datenschutz zumindest „auf dem Schirm“ sein.

Eine umfassende Rechtsberatung und Begleitung des Gründers ist gerade zu Beginn das A&O. Wie soll sich das ein Startup leisten?

Es kommt auf die richtige Schwerpunktsetzung und Abschtichtung an. Als zunächst eher lokal operierendes Startup Geld für die globale Anmeldung aller möglichen Marken oder für ein umfassendes Gutachten, wie genau das Nasdaq-Listing funktioniert, auszugeben, ist sicher nicht der richtige Weg. Bei den wesentlichen Rechtsfragen, die sich in der Anfangsphase stellen – etwa: „sauberes“ Aufsetzen der Gesellschaftsstruktur, Vermeidung steuerlicher Fallstricke, Registrierung von IP, regulatorische Validierung des Geschäftsmodells – gilt: Am Anfang gleich alles juristisch richtig zu machen, kostet meist nicht viel, eine spätere „Reparatur“ von rechtlichen Konstruktionsfehlern hingegen kann sehr kostspielig werden.

Die Digitalisierung bringt neue geschäftliche Chancen und Risiken. Worin sehen Sie die rechtlichen Unterschiede zum klassischen Geschäft?

Die Digitalisierung bietet nicht nur unternehmerisch, sondern auch für rechtliche Anforderungen des Unternehmens große Möglichkeiten. Gerade bildet sich hier das Geschäftsfeld Legal Tech. Technologie kann zunehmend administrative Aufgaben übernehmen, etwa beim Abschluss oder der Verwaltung von Verträgen. Ansonsten beobachten wir das Entstehen von „rechtegetriebenen“ Geschäftsmodellen, etwa bei der Softwarelizenzierung und der Nutzung und dem Aufbau von Cloud- oder Big Data-Diensten. Solche Modelle berühren häufig IP- und Datenschutzrecht und sind daher sensibel. Die Vereinbarung per Handschlag hat hier ausgedient – rechtliche Risiken lassen sich nur durch eine spezialisierte Beratung vermeiden.

Die Politik hat noch viele Fragen offen gelassen. Welche müssen aus Ihrer Sicht für Startups zügig beantwortet werden?

Es begegnet uns immer wieder eine ganze Reihe von Themen. Für junge Unternehmen zentral ist ein unkomplizierter Zugang zur Finanzierung. Dabei fehlt es gar nicht unbedingt an Förderprogrammen, gestärkt werden sollte die private Finanzierung durch Investoren und Crowdfunding. Das im Koalitionsvertrag vereinbarte Venture-Capital-Gesetz hat die Bundesregierung allerdings beerdigt. Vielfach stehen Startups vor bürokratischen Hürden. Hierzu gehören etwa Regelungen im Sozialversicherungsrecht. Schwierigkeiten bereitet häufig auch das Mindestlohngesetz. Es erschwert die Beschäftigung von Praktikanten dadurch, dass nur noch Praktika mit einer Dauer von bis zu drei Monaten vom Mindestlohn ausgenommen sind. Helfen würde auch eine unternehmensnähere Ausrichtung unseres Bildungssystems, die den Gründergeist junger Leute weckt. Um uns für die Herausforderungen der Digitalisierung zu wappnen, sollte die Digitalkompetenz schon in den Schulen gestärkt werden. Es gibt also noch einiges zu tun...

Haben Sie selbst schon einmal gegründet und welche Empfehlungen können Sie unseren Startups mit auf den Weg geben Wenn Sie noch nicht gegründet haben: warum nicht; ist es noch eine Option?

Ein eigenes Startup gegründet haben wir noch nicht. Allerdings sind wir als Rechtsanwälte ja auch Unternehmer und gerade unsere Kanzlei ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Daher kennen wir einige der Themen, die für Startups wichtig sind, auch aus unserer eigenen Erfahrung ganz gut: Den Umgang mit einem sich verändernden Markt-Umfeld, die Notwendigkeit, das eigene Produkt immer wieder kritisch zu überprüfen und zu verbessern, das verantwortungsvolle Management von Veränderungs- und Wachstumsprozessen, die Erfahrung, dass nicht jedes Projekt zum Erfolg werden und man auch aus Misserfolgen lernen kann. Insofern kommt uns unser eigener unternehmerischer Blickwinkel auch bei der Beratung von Gründern und Startups immer wieder zu Gute. Und wer weiß: Es gibt ja auch z.B. im Bereich von Legal Tech einige spannende Geschäftsmodelle und Entwicklungen, so dass der eine oder andere von uns vielleicht auch noch zum „echten“ Gründer wird...!

Contact Person



Felix Blobel, LL.M.

Mitglied der Practice Group Private Equity
Mitglied der Practice Group Real Estate Investments
Rechtsanwalt und Notar, Amtssitz Berlin

T +49 30 20942163



Dr. Torsten Kraul, LL.M.

Co-Leiter Digital Business

Mitglied der Practice Group Telekommunikation

Rechtsanwalt

T +49 30 20942148

www.noerr.com twitter.com/NoerrLLP [xing.com/companies/NoerrLLP](https://www.xing.com/companies/NoerrLLP)