

Sebastian Laoutoumai/Orcun Sanli

Startups und Recht

Rechtliche Anforderungen an die Gründung eines Startups

Mit Tipps, Checklisten und Mustern für die Praxis

Enthält alle Antworten auf die Fragen zur Gründung eines Startups

Sebastian Laoutoumai/Orcun Sanli

Startups und Recht

2018
HDS-Verlag
Weil im Schönbuch

HDS
 **erlag**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar

ISBN E-Book: 978-3-95554-477-5

ISBN Print: 978-3-95554-386-0

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2018 HDS-Verlag

www.hds-verlag.de

info@hds-verlag.de

HDS-Verlag Weil im Schönbuch

Die Autoren

Sebastian Laoutoumai, LL.M., ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und im Fachbereich IP/IT tätig. Im Rahmen seiner täglichen Arbeit berät er Unternehmen aller Größen zu sämtlichen Fragen des IT-Rechts, des eCommerce sowie des Marken- und Wettbewerbsrecht. Daneben berät er umfassend zu Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit liegt dabei auch in der Beratung von Startups und dabei insbesondere zum Schutz des geistigen Eigentums.

Orcun Sanli ist Rechtsanwalt und Externer Datenschutzbeauftragter bei der KINAST Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und beschäftigt sich hauptsächlich mit dem Konzerndatenschutz und mit dem Datenschutz im IT- und Onlinebereich. Daneben betreut er insbesondere Internet-Startups sowohl bei der Betreuung von komplexen Projekten als auch im Alltagsgeschäft.

Vorwort

Mit einer innovativen Idee ist es nicht getan. Die Gründung des eigenen Unternehmens durchläuft mehrere Phasen und begegnet vielen unterschiedlichen Hindernissen, vor allem finanzieller und rechtlicher Natur. Neben dem Aufbau des richtigen Netzwerks ist insbesondere auch ein Überblick über die ersten Rechtsfragen im Dschungel der Gründung des eigenen Unternehmens essentiell für dessen Erfolg. So kommen doch rasch etwa die Fragen auf, welche Rechtsform passt zum künftigen Unternehmen, wie soll die eigene Erfindung geschützt werden oder was muss beachtet werden, wenn die eigene Leistung im Zuge der Unternehmenswebsite präsentiert bzw. beworben werden soll.

Die frühzeitige Auseinandersetzung mit solchen Fragestellungen kann in den meisten Fällen unliebsame und demotivierende Rückschritte vermeiden. Dies gilt erst recht vor dem Hintergrund, dass eine gewisse Unsicherheit bei den Gründern im Umgang mit den wesentlichen juristischen Stolpersteinen festzustellen ist. Nicht zuletzt liegt dies in der Vielzahl von Rechtsvorschriften aus den unterschiedlichsten Gesetzen, die beachtet werden müssen. Überdies handelt es sich bei den zur Anwendung kommenden Rechtsgebieten um solche, die einer sich ständig entwickelten Rechtsprechung unterliegen, mithin besonders dynamisch sind.

Dieses Werk soll daher insbesondere den Gründern dienen, um in der Komplexität der Rechtsvorschriften den Blick für das Wesentliche zu wahren und um sie bereits im Vorfeld mit juristischen Hürden bekannt zu machen. Auf diese Weise sollen die Gründer in die Lage versetzt werden solche Hürden im Ernstfall effizienter zu meistern.

Wir bedanken uns zu alledem bei unseren Familien für die Unterstützung und für die Geduld, die sie für dieses Praxishandbuch aufgebracht haben. Ihnen ist dieses Werk gewidmet.

Im September 2018

Sebastian Laoutoumai/Orcun Sanli

Inhaltsverzeichnis

Die Autoren	V
Vorwort	VII
Abkürzungsverzeichnis	XV
1. Einführung	1
2. Die Gründung einer Gesellschaft	2
2.1 Einleitung	2
2.2 Die unterschiedlichen Gesellschaftsformen	3
2.2.1 Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts „GbR“	3
2.2.2 Die offene Handelsgesellschaft „OHG“	4
2.2.3 Die Kommanditgesellschaft „KG“	4
2.2.4 Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung „GmbH“	4
2.2.5 Die Unternehmergesellschaft „UG (haftungsbeschränkt)“	5
2.3 Die „richtige“ Gesellschaftsform für das eigene Startup	6
3. Schutz der eigenen geistigen Leistung	6
3.1 Einführung	6
3.2 Das Schutzrechtssystem	8
3.3 Die Marke	9
3.3.1 Die Funktionen einer Marke	10
3.3.1.1 Herkunfts- und Unterscheidungsfunktion	10
3.3.1.2 Garantiefunktion	10
3.3.1.3 Werbefunktion	11
3.3.1.4 Investitionsfunktion	11
3.3.1.5 Bedeutung der Markenfunktionen	11
3.3.2 Was kann als Marke geschützt werden?	11
3.3.3 Das Anmeldeverfahren	12
3.3.3.1 Die Einreichung der Anmeldung	13
3.3.3.2 Die Kosten der Marken Anmeldung	21
3.3.3.3 Das Waren- und Dienstleistungsverzeichnis	22
3.3.4 Die Markenrecherche	27
3.3.5 Das Prüfungsverfahren	32
3.3.6 Die Schutzdauer	33
3.3.7 Das Widerspruchsverfahren	33
3.3.8 Die eingetragene Marke	34
3.4 Das Design	34
3.4.1 Was ist ein Design?	34
3.4.2 Voraussetzungen für den Designschutz	35
3.4.3 Die Designrecherche	36

3.4.4	Die Anmeldung eines Design	37
3.4.5	Die Kosten einer Designanmeldung	42
3.4.6	Die Schutzdauer eines eingetragenen Designs	43
3.4.7	Rechte aus dem eingetragenen Design	43
3.5	Das Gebrauchsmuster	44
3.5.1	Was kann als Gebrauchsmuster geschützt werden?	45
3.5.2	Die Anmeldung eines Gebrauchsmusters	45
3.5.3	Gebühren und Schutzdauer	50
3.5.4	Rechte aus dem Gebrauchsmuster	51
3.6	Das Patent	51
3.6.1	Was kann als Patent geschützt werden?	52
3.6.1.1	Neuheit einer Erfindung	53
3.6.1.2	Erfinderische Tätigkeit	54
3.6.1.3	Gewerbliche Anwendbarkeit	55
3.6.2	Das Anmeldeverfahren	55
3.6.3	Die Kosten der Patentanmeldung	61
3.6.4	Ablauf des Prüfungs- und Eintragungsverfahrens	62
3.6.5	Der Schutzzumfang des Patents	64
3.7	Das Urheberrecht	64
3.7.1	Das Werk	65
3.7.2	Der Urheber	65
3.7.3	Der Umfang des Urheberrechts	65
3.7.3.1	Das Urheberpersönlichkeitsrecht	65
3.7.3.2	Die Nutzungs- und Verwertungsrechte	67
3.7.3.3	Schranken des Urheberrechts	69
3.7.3.4	Dauer des Schutzes	69
3.7.3.5	Verwertung des Urheberrechts	70
3.7.3.6	Exkurs: Schutz von Software bzw. Computerprogrammen	70
3.8	Der Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen, Know-how	71
3.8.1	Die Begriffe „Betriebsgeheimnis“ und „Geschäftsgeheimnis“	71
3.8.2	Die Tatbestände des § 17 UWG	73
3.8.2.1	Geheimnisverrat, § 17 Abs. 1 UWG	73
3.8.2.2	Betriebsspionage, § 17 Abs. 2 Nr. 1 UWG	73
3.8.2.3	Geheimnishehlerei, § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG	74
3.8.3	Rechtsfolge eines Verstoßes	74
3.8.4	Europäischer Know-how-Schutz	74
3.8.4.1	Nationaler Status Quo beim Schutz von Geschäftsgeheimnissen	75
3.8.4.2	Europaweite Angleichung des Geheimnisschutzes	75
3.8.4.3	Neue Definition von „Geschäftsgeheimnis“	75
3.8.4.4	Umfang angemessener Geheimhaltungsmaßnahmen unklar	75
3.8.4.5	Frühzeitige Anpassung der eigenen Prozesse erforderlich	76
3.9	Die Verletzung von gewerblichen Schutzrechten	76
3.9.1	Ansprüche bei einer Verletzung	77

3.9.1.1	Unterlassung und Beseitigung	77
3.9.1.2	Anspruch auf Schadensersatz	78
3.9.1.3	Anspruch auf Auskunft	80
3.9.2	Die Durchsetzung der Ansprüche auf Unterlassung, Schadensersatz und Auskunft	80
3.9.2.1	Das Abmahnverfahren	81
3.9.2.2	Das gerichtliche Verfahren	85
3.9.3	Muster einer Abmahnung mit Unterlassungserklärung	86
3.10	Die Geheimhaltungsvereinbarung	88
3.10.1	Zweck einer Geheimhaltungsvereinbarung	89
3.10.2	Inhalt der Geheimhaltungsvereinbarung	89
3.10.2.1	Hintergrund der konkreten Geheimhaltungsvereinbarung	89
3.10.2.2	Definition „vertrauliche Informationen“	89
3.10.2.3	Vertraulichkeitsverpflichtung	90
3.10.2.4	Dauer der Geheimhaltungspflicht	90
3.10.3	Durchsetzung der Geheimhaltungspflicht	91
3.10.4	Muster einer Geheimhaltungsvereinbarung	92
3.11	Der Lizenzvertrag	94
3.11.1	Gegenstand einer Lizenz	94
3.11.2	Umfang einer Lizenz	94
3.11.3	Weitere wichtige Regelungen eines Lizenzvertrages	95
3.11.3.1	Vergütung	95
3.11.3.2	Aufrechterhaltung	96
3.11.3.3	Verteidigung gegen Verletzung	96
3.11.3.4	Nichtangriffsklausel	96
3.11.4	Bestandteile eines Lizenzvertrags	96
3.12	Die Forschungs- und Entwicklungskooperation mit Startups	97
3.12.1	Der Forschungs- und Entwicklungsvertrag	97
3.12.1.1	Vertragsgegenstand und Termine	98
3.12.1.2	Änderungsverlangen („Change Request“)	98
3.12.1.3	Verteilung der geistigen Schutzrechte	99
3.12.2	Inhalte eines „Forschungs- und Entwicklungsvertrags“	100
4.	Die eigene Domain	101
4.1	Einführung/Domainbegriff/DENIC	101
4.1.1	Die Bedeutung der eigenen Domain	101
4.1.2	Der Domainbegriff	101
4.1.3	Die DENIC	102
4.1.3.1	Der Grundsatz der DENIC bei der Vergabe von Domains	103
4.1.3.2	Der Domainvertrag mit der DENIC	104
4.1.3.3	Die wichtigsten Schritte zur eigenen Domain	106
4.1.3.4	Das Registrierungsverfahren	123

5.	Die eigene Internetseite	129
5.1	Einführung/Die Bedeutung der eigenen Website	129
5.2	Impressum	130
5.2.1	Allgemeines	130
5.2.2	Anwendungsbereich	130
5.2.3	Inhalt des Impressums	131
5.2.4	Angaben für redaktionelle Inhalte	132
5.2.5	Platzierung des Impressums	132
5.3	Online-Streitbeilegung/Alternative Streitbeilegung	133
5.3.1	Allgemeine Informationspflichten nach VSBG	133
5.3.2	Informationen nach Entstehung einer Streitigkeit nach VSBG	134
5.3.3	Pflichten nach der ODR-VO	134
5.4	Muster für den Hinweis auf die Online-Streitbeilegung z.B. im Impressum	134
5.5	Muster für das Impressum	135
5.6	Impressumpflicht bei Plattformen und Social Mediakänaen	139
5.6.1	Beispiele für Amazon	139
5.6.2	Beispiel für Xing	140
5.6.3	Beispiel für Facebook	141
5.7	Disclaimer und Prüfungspflicht von Links	141
5.8	Cookies	142
5.8.1	Allgemeines	142
5.8.2	Rechtfertigungsmöglichkeiten des Einsatzes von Cookies	143
5.8.2.1	Personenbezug	143
5.8.2.2	Rechtfertigung im Einzelfall	144
5.8.2.3	Ausblick auf die e-Privacy-Verordnung	147
5.9	Datenschutzerklärung	149
5.9.1	Allgemeines	149
5.9.2	Platzierung der Datenschutzerklärung	149
5.9.3	Inhalt der Datenschutzerklärung	150
5.9.3.1	Verantwortlicher und Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten	150
5.9.3.2	Zwecke der Datenverarbeitung und Rechtsgrundlagen	150
5.9.3.3	Empfänger personenbezogener Daten und Drittstaatenübermittlung	150
5.9.3.4	Speicherdauer	151
5.9.3.5	Betroffenenrechte	151
5.9.3.6	Automatisierte Entscheidungsfindung und Profiling	151
5.9.3.7	Quelle der personenbezogenen Daten	151
5.9.3.8	Cookies	151
5.9.3.9	Sicherheit	151
5.9.4	Rechtsfolgen bei Fehlen von Informationen nach TMG, DSGVO und VSBG	152
5.9.4.1	Zivilrechtliche Ansprüche	152
5.9.4.2	Wettbewerbsrechtliche Ansprüche	153
5.9.4.3	Straf- und ordnungswidrigkeitenrechtliche Ansprüche	153

5.9.4.4	Behördliche Anordnungen	154
5.9.5	Muster Datenschutzerklärung	154
6.	Der eigene Online-Shop	172
6.1	Einführung	172
6.1.1	Die Bedeutung des eigenen Online-Shops	172
6.1.2	Technischer Hintergrund	173
6.2	Wichtige Informationspflichten im Rahmen von Online-Shops	174
6.2.1	Allgemeine Informationspflichten/Informationspflichten im B2B-Bereich	174
6.2.1.1	§ 312i Abs. 1 S. 1 Nr. 1 BGB	174
6.2.1.2	§ 312i Abs. 1 S. 1 Nr. 2 BGB	174
6.2.1.3	§ 312i Abs. 1 S. 1 Nr. 3 BGB	175
6.2.1.4	§ 312i Abs. 1 S. 1 Nr. 4 BGB	175
6.2.1.5	§ 312i Abs. 1 S. 2 BGB	175
6.2.1.6	Preisangabenverordnung	176
6.2.2	Besondere Informationspflichten/Informationspflichten im B2C-Bereich	176
6.2.2.1	Vertrag mit einem Verbraucher	177
6.2.2.2	Besonderheiten des Fernabsatzrechts	177
6.3	Sonstige Besonderheiten gegenüber Verbrauchern	183
6.3.1	§ 312j Abs. 1 BGB	184
6.3.2	§ 312j Abs. 2 BGB	184
6.3.3	§ 312j Abs. 3 BGB	184
6.3.4	§ 312j Abs. 5 BGB	184
7.	Die Bewerbung der eigenen Leistung im Internet	185
7.1	Suchmaschinenwerbung und Suchmaschinenoptimierung	185
7.1.1	Suchmaschinenwerbung – „SEA“	185
7.2.2	Suchmaschinenoptimierung – „SEO“	186
7.2	E-Mail Werbung	187
7.2.1	Grundsatz der Unzulässigkeit von Werbemails	187
7.2.1.1	Erfordernis und Inhalt der Einwilligung	187
7.2.1.2	Ausnahme vom Einwilligungserfordernis	188
7.2.1.3	Beweislast und Erlöschen der Einwilligung	188
7.2.1.4	Weitere Vorgaben beim E-Mail Marketing	189
7.2.2	Folgen bei unzulässiger E-Mail Werbung	189
7.3	Gewinnspiele	189
7.3.1	Grundsatz der Zulässigkeit von Gewinnspielen	190
7.3.2	Wettbewerbsrechtliche Anforderungen an die Veranstaltung eines Gewinnspiels	190
7.3.2.1	Bereithalten von Teilnahmebedingungen	190
7.3.2.2	Koppelung von Gewinnspielen an Umsatzgeschäfte	191
7.3.2.3	Aggressive geschäftliche Handlung	192

7.3.2.4	Verbot der Irreführung	192
7.3.3	Rechtsfolgen bei einem Verstoß	193
7.3.4	Muster: Teilnahmebedingungen	193
7.4	Weitere Formen der Werbung.	195
7.4.1	Werbung mit Gütesiegeln und Testsiegen	195
7.4.2	Werbung mit positiven Bewertungen.	196
8.	Einstellung erster Mitarbeiter	198
8.1	Der Bewerbungsprozess.	198
8.1.1	Die Stellenausschreibung	198
8.1.2	Das Vorstellungsgespräch.	198
8.1.3	Die Absage	199
8.2	Der Arbeitsvertrag.	199
	Literaturverzeichnis	201
	Stichwortverzeichnis	205

Abkürzungsverzeichnis

ABL.	Amtsblatt
Abs.	Absatz
Abschn.	Abschnitt
a.F.	alte Fassung
AG	Amtsgericht/Aktiengesellschaft
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AGG	Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz
AO	Abgabenordnung
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
BDSG	Bundesdatenschutzgesetz
BeckRS	Beck online Rechtsprechung
BeckOK	Beck'scher Online-Kommentar
Beschl.	Beschluss
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BT. Drs.	Bundestags-Drucksache
BVerwG	Bundesverwaltungsgericht
bzw.	beziehungsweise
CR	Computer und Recht (Zeitschrift)
DENIC	Deutsches Network Information Center
DesignG	Gesetz über den rechtlichen Schutz von Design
DNS	Domain Name System
DPMA	Deutsches Patent- und Markenamt
DSGVO	Datenschutzgrundverordnung
ECRL	E-Commerce-Richtlinie
e.K.	eingetragener Kaufmann
EK-DRSL	Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation
e-Privacy-VO	Verordnung über Privatsphäre und elektronische Kommunikation
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
f./ff.	folgende/fortfolgende
Fn.	Fußnote

GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GebrMG	Gebrauchsmustergesetz
GG	Grundgesetz
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GRUR	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht
GRUR-RR	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, Rechtsprechungs-Report
GRUR-RS	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, Digitale Rechtsprechungs-Sammlung
GWS	Gewinnspielsatzung
HS.	Halbsatz
ICANN	Internet Corporation for Assigned Numbers and Names
ITRB	IT-Rechtsberater
Kap.	Kapitel
KG	Kammergericht/Kommanditgesellschaft
LG	Landgericht
MarkenG	Markengesetz
MMR	MultiMedia und Recht
m.w.N.	mit weiterem Nachweis/mit weiteren Nachweisen
NIC	Network Information Center
NJOZ	Neue Juristische Online-Zeitschrift
NJW	Neue Juristische Wochenschrift
NJW-RR	NJW-Rechtsprechung-Report
Nr.	Nummer
ODR-VO	Verordnung über Online-Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten
OHG	Offene Handelsgesellschaft
OLG	Oberlandesgericht
PAngV	Preisangabenverordnung
PatG	Patentgesetz
RL	Richtlinie
Rn.	Randnummer
RStV	Rundfunkstaatsvertrag

Rz.	Randziffer
S.	Seite/Satz
SLD	Second Level Domain
StGB	Strafgesetzbuch
TLD	Top-Level-Domain
TMG	Telemediengesetz
TzBfG	Gesetz über Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge
UG	Unternehmergesellschaft
ULD	Unabhängiges Landeszentrum für Datenschutz
UrhG	Urhebergesetz
Urt.	Urteil
UStG	Umsatzsteuergesetz
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
VG	Verwaltungsgericht
VGH	Verwaltungsgerichtshof
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung
VRRL	Verbraucherrechterichtlinie
VSBG	Gesetz über die alternative Streitbeilegung in Verbrauchersachen
VuR	Verbraucher und Recht
WRP	Wettbewerb in Recht und Praxis
z.B.	zum Beispiel
ZD	Zeitschrift für Datenschutz
ZPO	Zivilprozessordnung
ZUM	Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht
ZUM-RD	ZUM Rechtsprechungsdienst
zzgl.	zuzüglich

1. Einführung

Die Gründung des eigenen Startups bedeutet für viele Gründer eines, nämlich Freiheit. Man kann frei von unternehmensinternen Zwängen entscheiden, in welche Richtung man mit seinem eigenen Unternehmen steuern möchte. Selten wie nie wurden junge Gründer bei ihrem Vorhaben der Gründung ihres eigenen Startups unterstützt. Staatlich geförderte Initiativen schaffen ein nie da gewesenes Umfeld, um das Projekt „eigenes Unternehmen“ zu versuchen. So hat beispielsweise das Land Nordrhein-Westfalen im Rahmen seiner Initiative #Digitale Wirtschaft NRW ein landesweites Programm zur Förderung von Startups im digitalen Umfeld gestartet. Hieraus entstanden an sechs Standorten im Land sog. Digital Hubs, die als Knotenpunkte und erste Anlaufstellen für Startups und junge Gründer dienen. Ziel ist es, die Zusammenarbeit zwischen Startups, Industrie und Mittelstand zu fördern und den Startups den Zugang zu dem Know-how von etablierten Unternehmen zu verschaffen. Ein gutes, engmaschiges Netzwerk ist für jeden Gründer – egal aus welcher Branche er stammt – überlebenswichtig.

Zahlreiche vergleichbare Programme werden von den Ländern und vom Bund gefördert, da man erkannt hat, dass die Wertschöpfung des gesamten Landes bereits in der kleinsten wirtschaftlichsten Keimzellen beginnt. Nicht selten stammen erfolgreiche technologische Innovationen von jungen Hochschulabsolventen, die ihre Ideen nicht in festen Strukturen eines Unternehmens umsetzen können oder wollen. Um diese Innovationen nicht zu verlieren, hat man erkannt, dass man diesen Gründern ein Umfeld bieten muss, das es ihnen ermöglicht, ihre Ideen umzusetzen. Diese Angebote werden immer besser angenommen, mit der Folge, dass sich in Deutschland eine stetig wachsende Startup Szene entwickelt hat.

Nachfolgend soll den Startups ein Überblick über die ersten Rechtsfragen vermittelt werden, die einem Unternehmen auf dem Weg zur erfolgreichen Gründung begegnen werden. Dabei sind die möglichen Fragen, die auf ein junges Unternehmen zukommen können so vielfältig, dass diese nicht alle in diesem Werk behandelt werden können. Hier empfiehlt es sich, die zahlreichen Anlaufstellen zum Beispiel der örtlichen Industrie- und Handelskammern aufzusuchen.

Um den Einstieg in die einzelnen Fragestellungen zu erleichtern, wird den einzelnen Kapiteln ein kurzer Sachverhalt vorangestellt, wie er sich irgendwo in Deutschland tatsächlich ereignen könnte. Die in diesem Werk dargestellten Muster dienen als erste praktische Orientierung, bilden aber regelmäßig nur einen Grundfall ab und sollten nicht unkritisch für jeden Einzelfall übernommen werden.

Beispiel:

A und B studieren gemeinsam an der technischen Hochschule im Fachbereich Textilwirtschaft und Textiltechnik. In einer feucht fröhlichen Sommernacht kamen die beiden Freunde auf dem Rückweg von einer Feier in ein kurzes aber heftiges Sommergewitter. Ihre Kleidung war innerhalb weniger Minuten vollständig durchgenässt und es brauchte mehrere Stunden, bis ihre T-Shirts wieder halbwegs trocken waren. In diesem Moment kam beiden spontan der Gedanke, dass es in bestimmten Situationen vorteilhafter wäre, wenn die eigenen Kleidmotten aus einem Material gefertigt wären, das nicht mehrere Stunden braucht, um ohne

Zufuhr von heißer Luft zu trocknen. A und B fingen an verschiedene Materialien zu testen, die sie für geeignet hielten, T-Shirts zu entwickeln, die innerhalb weniger Minuten trocknen können. Nach monatelangen Recherchen und Tests haben die beiden eine Faser entwickelt, die kaum Feuchtigkeit aufnimmt aber zugleich atmungsaktiv ist. Mit Hilfe dieser Faser stellten A und B einen ersten Prototypen für ein T-Shirt her, dass selbst bei stärkstem Regenfall nur ganz wenig Feuchtigkeit aufnimmt. Diesen Prototypen stellten die beiden ihrem Professor für den Fachbereich Textiltechnik vor, der von der Erfindung der beiden hellauf begeistert war und den beiden riet, den Prototypen weiterzuentwickeln und zur Serienreife zu bringen. A und B wurden durch dieses positive Feedback ihres Professors bestärkt und kamen zu dem Entschluss, sich mit ihrer Idee auf dem Markt zu versuchen und ein eigenes kleines Unternehmen zu gründen. A und B fragen sich nun, welche rechtlichen Aspekte sie bei ihrem Gründungsvorhaben zu bedenken haben.

2. Die Gründung einer Gesellschaft

2.1 Einleitung

Beispiel:

A und B fragen sich, ob sie mit ihrer Unternehmung einfach loslegen können oder ob sie eine Gesellschaft gründen müssen. Wichtig ist es ihnen, zu erfahren, welche Gesellschaftsform im Zweifel für das von den beiden Studenten gegründete Unternehmen am sinnvollsten ist.

Besteht das **Startup** aus **mehr als einer Person**, stellt sich oft die Frage nach der Gründung einer Gesellschaft. Beantwortet das Startup diese Frage mit einem „Ja“, stellt sich die konsequente Folgefrage nach der richtigen Gesellschaftsform für das eigene Startup. Die Beantwortung dieser Frage ist aus verschiedenen Gründen wichtig, da nicht nur die Voraussetzungen der einzelnen Gesellschaftsformen teilweise unterschiedlich sind. Auch der Kapitalbedarf allein für die Gründung und auch das Ansehen der Gesellschaftsform bei möglichen Geschäftspartnern und Investoren variieren teilweise erheblich. Aber auch das eigene Geschäftsmodell kann sich auf die Auswahlentscheidung auswirken.

Dabei gibt es in erster Linie zwei Grundkategorien an Gesellschaftsformen. Auf der einen Seite gibt es die **Personengesellschaften**, auf der anderen Seite die **Kapitalgesellschaften**. Als quasi dritte Kategorie gibt es Gesellschaften, die Elemente einer Personengesellschaft und Elemente einer Kapitalgesellschaft aufweisen. Wie der Name schon sagt, stehen bei den Personengesellschaften die jeweiligen Gesellschafter, also die natürlichen Personen im Mittelpunkt. Die Gesellschafter einer Personengesellschaft haften den Gläubigern der Gesellschaft persönlich und zwar auch mit ihrem gesamten Privatvermögen. Diese persönliche Haftung macht die Personengesellschaften gerade für junge Gründer so risikoreich und dies sollte bei der Auswahlentscheidung stets berücksichtigt werden. Dagegen stehen bei den Kapitalgesellschaften die Gesellschafter gerade nicht im Mittelpunkt. Nicht die persönliche Beziehung untereinander ist ausschlaggebend, sondern das eingebrachte Kapital. Auf die Höhe des eingebrachten Kapitals haftet dann auch jeder Gesellschafter. Eine weitergehende Haftung mit dem Privatvermögen findet bei den Kapitalgesellschaften gerade nicht statt.

2.2 Die unterschiedlichen Gesellschaftsformen

Wird das **Startup** von **nur einer Person** gegründet, ist die einfachste Gesellschaftsform, die der Gründer für sein Startup wählen kann, das **Einzelunternehmen**. Das Einzelunternehmen wird mit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit gegründet. Einen konstitutiven Gesellschaftsvertrag bedarf es daher bei dieser Rechtsform nicht. Erforderlich ist in der Regel lediglich eine Gewerbeanmeldung beim zuständigen Gewerbeamt. Allerdings haftet der Gründer beim Einzelunternehmen für die Schulden des Unternehmens bei Banken, Geschäftskunden oder dem Finanzamt neben seinem betrieblichen Vermögen auch mit seinem gesamten Privatvermögen. Der Gründer sollte vor dem Hintergrund dieses Haftungsrisikos über den Abschluss einer umfassenden Versicherung nachdenken, um das Haftungsrisiko so weit wie möglich zu minimieren.

Der Einzelunternehmer ist nicht automatisch auch **Vollkaufmann** im Sinne des Handelsgesetzbuches. Um diesen Status zu erlangen, ist die **Eintragung in das Handelsregister** erforderlich. Mit der Eintragung in das Handelsregister erlangt der Einzelunternehmer den Status des „eingetragenen Kaufmannes“ und darf in seiner geschäftlichen Kommunikation das Kürzel „e.K.“ verwenden, was bei potenziellen Geschäftspartnern ein Mehr an Seriosität signalisiert. Auch wird der eingetragene Kaufmann durch seine Eintragung in das Handelsregister für potentielle Geschäftspartner transparenter, da nun Informationen zum Unternehmen für Jedermann öffentlich einsehbar sind. Allerdings ist die Eintragung in das Handelsregister auch mit weiteren Pflichten, wie der doppelten Buchführung sowie der Offenlegung des Jahresabschlusses, verbunden.

Wer also unkompliziert alleine gründen möchte, kann dies grundsätzlich als Einzelunternehmen machen, sollte sich allerdings über das Haftungsrisiko im Klaren sein. Einen Schritt weiter kann man dadurch gehen, dass man sich als eingetragener Kaufmann in das Handelsregister eintragen lässt.

Sind an der Gründung allerdings mindestens zwei Gründer beteiligt, sind die nachfolgenden Gesellschaftsformen in den Blick zu nehmen.

2.2.1 Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts „GbR“

Auch die GbR entsteht, wie das Einzelunternehmen, grundsätzlich durch die **Aufnahme der Geschäftstätigkeit** durch mindestens zwei Gründer. Die GbR ist der Grundtyp der Personengesellschaften. Voraussetzung ist allerdings, dass die Gründer bei der Aufnahme der Geschäftstätigkeit ein gemeinsames geschäftliches Ziel verfolgen, was bei der Gründung des eigenen Startup-Unternehmens regelmäßig der Fall sein sollte. Weitere Voraussetzung ist, dass die Gründer sich nicht zuvor für eine andere Gesellschafts- bzw. Rechtsform entschieden und diese bereits umgesetzt haben. Auch die GbR ist im Grundsatz schnell und ohne großen Aufwand zu gründen. Ausreichend ist, dass sich zwei Gründer mit einem gemeinsamen Geschäftsziel zusammenschließen. Der Abschluss eines schriftlichen Gesellschaftsvertrages ist für die Gründung einer GbR grundsätzlich nicht erforderlich. Bei der Gründung eines Startups ist dies allerdings regelmäßig anzuraten, um wenigstens die wichtigsten Punkte der gemeinsamen geschäftlichen Zusammenarbeit zu regeln. Kommt es nach Jahren der guten Zusammenarbeit

doch einmal zum Streit, ist ein schriftliches Dokument ein besseres Beweisdokument als die vage Erinnerung an eine mündliche Absprache.

Wie beim Einzelunternehmen, **haftet** auch bei der GbR jeder Gesellschafter nach außen unbeschränkt auch mit seinem gesamten Privatvermögen. Das hat bei der GbR die weitere Folge, dass jeder Gesellschafter mit seinem gesamten betrieblichen aber auch privaten Vermögen grundsätzlich auch für die Fehler seiner Mitgesellschafter haftet. Dieser Umstand setzt voraus, dass sich die einzelnen Gesellschafter untereinander großes Vertrauen entgegenbringen müssen. Daher ist die GbR regelmäßig auch von einer großen persönlichen Verbundenheit der Gründer untereinander getragen.

2.2.2 Die offene Handelsgesellschaft „OHG“

Auch die OHG ist eine Personengesellschaft. Sie ist grundsätzlich vergleichbar mit der GbR, jedoch mit der Ausnahme, dass der gemeinsame Geschäftszweck im Betrieb eines Handelsgewerbes liegen muss. Während also bei der GbR grundsätzlich jeder Zweck verfolgt werden kann, also auch persönliche bzw. private Zwecke (z.B. der Kauf eines gemeinsamen Kleinbusses für den nächsten gemeinsamen Urlaub), ist dieser bei der OHG mehr oder weniger beschränkt auf den Betrieb eines Handelsgewerbes. In der Wahl des Handelsgewerbes sind die Gesellschafter dann allerdings wieder frei.

Gesellschafter können bei einer OHG grundsätzlich sowohl natürliche als auch juristische Personen sein. Die OHG entfaltet ihre Wirkung entweder mit ihrer Eintragung in das Handelsregister oder mit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit vor der Eintragung in das Handelsregister. Wie bei der GbR **haften** die einzelnen Gesellschafter nach außen unbeschränkt mit ihrem gesamten betrieblichen und privaten Vermögen.

2.2.3 Die Kommanditgesellschaft „KG“

Die KG besteht ebenfalls aus mehreren Gesellschaften und ist vergleichbar mit der OHG. Der wesentliche Unterschied zur OHG ist jedoch, dass bei mindestens einem Gesellschafter die **Haftung** auf die in das Handelsregister eingetragene Haftungseinlage beschränkt ist. Dieser beschränkt haftende Gesellschafter ist der sogenannte **Kommanditist**. Dagegen muss mindestens ein Gesellschafter der KG persönlich mit seinem gesamten Vermögen haften. Dieser unbeschränkt haftende Gesellschafter wird **Komplementär** genannt. Im Übrigen gelten die gleichen Voraussetzungen und Regelungen wie bei der OHG.

Wegen der Haftungsverteilung zwischen dem Kommanditisten und dem Komplementär, findet sich häufig die Konstellation, dass der persönlich haftende Gesellschafter nicht eine natürliche Person ist, sondern eine nur beschränkt haftende Gesellschaft, wie die GmbH. Der Hintergrund liegt auf der Hand: Mit dieser Konstruktion kann die Haftung der einzelnen Gesellschafter auf die im Handelsregister eingetragene Haftungseinlage beschränkt werden. Ein Zugriff auf das private Vermögen der Gesellschafter ist dadurch ausgeschlossen.

2.2.4 Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung „GmbH“

Die GmbH ist die wohl **bekannteste Kapitalgesellschaft**. Die Gesellschaftsform der GmbH ist am weitesten verbreitet, da sie sich grundsätzlich für Unternehmen jeder Größenordnung

und für jeden Geschäftszweck eignet. Damit ist sie auch für Startups besonders interessant. Wie sich bereits aus dem Namen dieser Gesellschaftsform ergibt, ist ein weiterer wesentlicher Vorteil die beschränkte persönliche Haftung der einzelnen Gesellschafter. Nach § 13 Abs. 2 GmbHG ist die Haftung der einzelnen Gesellschafter beschränkt auf das Betriebsvermögen. Als Gründer ist allerdings zu beachten, dass diese Haftungsbeschränkung erst mit Entstehung der GmbH greift. In der Phase der Gesellschaftsgründung können allerdings bereits erste Verbindlichkeiten mit der sog. **Vor-GmbH** (als Vorgesellschaft der späteren GmbH) eingegangen werden. In diesem Stadium haften die Gesellschafter allerdings noch persönlich und zudem uneingeschränkt. Es ist also darauf zu achten, dass größere Verbindlichkeiten erst mit endgültiger Entstehung der GmbH eingegangen werden, um eine kurzfristige persönliche Haftung der Gesellschafter zu vermeiden.

Die **Gründung einer GmbH** ist im Vergleich zur GbR oder OHG etwas formalistischer und damit auch aufwändiger. Zudem durchläuft die Gründung einer GmbH verschiedene Phasen:

- **Phase 1:**

Gesellschafter bilden in der Gründung eine GbR mit dem Zweck „Gründung einer GmbH“ – es wird ein GmbH-Vertrag erarbeitet und ausformuliert; Stammkapital (mind. 25.000 €) wird eingezahlt.

- **Phase 2:**

Notarielle Beurkundung des GmbH-Vertrages.

- **Phase 3:**

Eintragung der GmbH in das Handelsregister.

Erst mit der Eintragung der GmbH in das Handelsregister ist die Gründung der Gesellschaft endgültig abgeschlossen. Anders als die zuvor dargestellten Personengesellschaften muss für die Gründung einer GmbH zudem ein Stammkapital eingesetzt werden. Dieses beträgt mindestens 25.000 €. Grundsätzlich besteht dabei die Möglichkeit, die **Stammeinlage** durch eine **Sacheinlage** (z.B. Grundstücke, PKW etc.) zu erbringen. In Höhe der insgesamt eingebrachten Einlage ist die Haftung der Gesellschaft nach außen dann auch beschränkt. Zudem ist die GmbH als Kapitalgesellschaft gewerbsteuerpflichtig.

2.2.5 Die Unternehmergeellschaft „UG (haftungsbeschränkt)“

Eine einfachere Form der Gründung einer Kapitalgesellschaft ist die Gründung einer Unternehmergeellschaft. Zwar muss auch hier eine **Stammeinlage** geleistet werden, diese muss allerdings nicht in Höhe von 25.000 € erbracht werden. Theoretisch kann bereits mit einer Einlage von 1 € eine Unternehmergeellschaft gegründet werden. Dieser Unterschied ist gerade für junge Gründer ein erheblicher Vorteil, wenn man nicht die notwendigen Mittel hat, um die Mindesteinlage für eine GmbH zur Verfügung zu stellen. Anders als bei der GmbH ist es allerdings nicht möglich, die Einlage auch durch Sachmittel zu leisten. Auch muss die Stammeinlage bereits bei der Gründung vollständig eingezahlt sein.

Je nach Ausgestaltung des **Gesellschaftsvertrages** kann die Unternehmergeellschaft nach Ansparen eines Stammkapitals von 25.000 € in einer GmbH umgewandelt werden. Erforderlich ist, dass jährlich 25 % des Jahresüberschusses als Rücklage einbehalten werden. Ist das