WILLKOMMEN

«STARTERPOINT Zürich | Rechtliche Stolpersteine für Startups»

ORGANISATOREN

ABLAUF

Referat
Fragen & Antworten
Networking

INBEGRIFFEN

#starterpoint

ABLAUF

Referat durch Marlen Eisenring

+

Nicolai Nuber

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

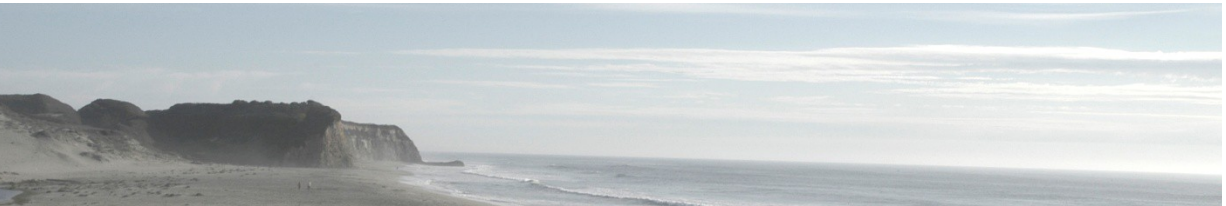
XING Starterpoint

12. März 2015, HILTL, Zürich

Von der Business-Idee zur erfolgreichen Umsetzung: Rechtliche Stolpersteine und wie man sie vermeiden kann

lic.iur. Marlen Eisenring, Rechtsanwältin
MLaw Nicolai Nuber, Rechtsanwalt

www.kellerhals.ch
Basel – Bern – Zürich



Inhaltsverzeichnis

Ausgangslage und Fragestellung

Die Schweiz als Startup-Hub
- Veränderte Rahmenbedingungen
- Folgerungen

Idee und Entschluss für das eigene Unternehmen

Fragen und rechtliche Risikobereiche als Startup
- Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?
- Die Qual der Wahl: Einzelfirma, AG oder GmbH
- Wie finanziere ich mein Unternehmen?
- Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?
- Worauf achte ich beim Personalwesen?
- Kann und muss ich meine Ideen und Erfindungen schützen?
- Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

Gretchenfrage: Brauche ich einen Anwalt?

Ausgangslage und Fragestellung

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Schweiz als wichtiger Startup Hub

- "Die Schweiz ist im Gründungsfieber. In den ersten vier Monaten von 2013 wurden 13'442 neue Firmen ins Schweizer Handelsregister eingetragen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden 258 bzw. 2 % mehr neue Firmen eingetragen. Gemäss Hochrechnung könnten 2013 zum ersten Mal in der Geschichte über 40'000 neue Firmen ins Eidgenössische Handelsregister eingetragen werden."

  Medienmitteilung des IFJ vom 21. Mai 2013

- "Insgesamt hat die nationale Gründungsaktivität wieder das Niveau vor der grossen Finanz- und Wirtschaftskrise erreicht. Gemäss dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) werden wir punkte Gründungsdynamik weltweit nur noch von Australien und den USA übertroffen."

  Gründen, November 2012

- Switzerland, for the fifth consecutive year, tops the overall rankings in *The Global Competitiveness Report 2014-2015*.

- "Technology startup-ups, although their direct contribution to the Swiss economy is still limited, are a key catalyst of sustainable innovation in Switzerland"

  SECA Yearbook 2012, 18

Ist es an der Zeit, sich selbständig zu machen?

Der Markt für Startups: Veränderte Rahmenbedingungen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Rahmenbedingungen und Hintergrund

1

- Das **Aus- und Weiterbildungsangebot** für Startups hat in der Schweiz in den letzten 10 Jahren aussordentlich stark zugenommen. Dabei stehen Angebote rund um die Erstellung von Business Plänen, die Wahl der Rechtsform und das Prüfen von Business Konzepten im Vordergrund.

- Der Staat (bzw. die KTI) fördert die Aus- und Weiterbildung gezielt und je länger je mehr auf verschiedenen Ebenen:
  - Projektförderung (F&E) durch Subventionierung von Forschungseinrichtungen
  - Förderung des Entrepreneurships
    - Vergabe von „Subventionen" an spezialisierte Ausbildungsstätten
    - Bereitstellung von KTI Coaches
    - Vergabe des CTI-Start-up-Label (nach Prüfungsprozess)
  - Wissens- und Technologietransfer (WTT)

- Neben der staatlichen Förderungen wurden auch seitens der Privaten Initiativen zur Förderung des Unternehmenertums ergriffen (teils kommerziell, teils gemeinnützig).

- Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen. Der Trend zeigt eindeutig in Richtung weiterer Auf- und Ausbau.

Beispiele

- www.venturelab.ch (Dienstleistungsangebot des IfJ, finanziert über das KTI)
- www.cti-entrepreneurship.ch (KTI Trainingsprogrammkurse für wissenschaftsbasierte Startups (ab 2013)
- www.startupweekend.ch (StartUp Weekend Schweiz mit Kursen und Förderwettbewerben)
- www.startups.ch (Zürich)
- www.innoBE.ch (Bern)
- www.inet-innovation.ch (Basel)
- www.ifj.ch (Zürich/St. Gallen)
- www.startfeld.ch (Ostschweiz)
- www.startzentrum.ch (Zürich)

Der Markt für Startups: Veränderte Rahmenbedingungen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Rahmenbedingungen und Hintergrund

2

- Die **Infrastrukturangebote** für Startups haben in den verschiedenen Startup-Regionen (inkl. Zürich, Basel und Bern) stark zugenommen.
- Treiber dieser Entwicklung sind privat und teils staatlich initiierte Inkubatoren, Gründungszentren, Technoparks etc., in denen Startup günstig Räumlichkeiten beziehen sowie Coaching-Angebote und Netzwerke nutzen können.
- Auch wenn das Feedback von Startups, welche von Technoparks u.ä. Gebrauch gemacht haben, unterschiedlich ausfällt, so ist mit einer weiteren Zunahme bzw. einem weiteren Ausbau der Angebote in den kommenden Jahren zu rechnen.

Beispiele

- Technoparks in Zürich, Aargau, Winterthur, Lugano, Luzern und Schlieren (ZH)
- Blue Lion, Zürich (www.bluelion.ch)
- Startzentrum Zürich (www.startzentrum.ch)
- The Hub, Zürich (www.zurich.the-hub.net)
- Technologiepark Basel (www.technologiepark-basel.ch)
- Basel Inkubator (Uni BS/FHNW) (www.basel-inkubator.ch)
- Base Camp 4 High Tech, Bern (www.bc4ht.ch)
- Startfeld, St. Gallen (www.startfeld.ch)
- Etc.

Vereinigungen auf nationaler Ebene:

- SwissParks (www.swissparks.ch; Verband von über 30 Technologie- und Gründungszentren in der Schweiz)
- Technopark Allianz (www.technopark-allianz.ch; Dachorganisation der Technoparks Aargau, Lugano, Luzern, Schlieren-Zürich, Winterthur und Zürich)

Der Markt für Startups: Veränderte Rahmenbedingungen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

	Rahmenbedingungen und Hintergrund	Beispiele
3	■ Es gibt inzwischen zahlreiche lokale, regionale, nationale und **internationale Förderwettbewerbe** für Startups. ■ Solche Anlässe dienen nicht nur dazu, das Business Modell der Teilnehmer zu testen, sondern auch Förderpreise für die Gewinner zu ermöglichen. ■ Zudem profitieren die Gewinner von einem – je nach Anlass – erheblichem Renomée, was die weitere Suche nach Finanzierungen stark untersützen kann.	■ Swiss Economic Award ■ Swiss ICT Award ■ www.venture.ch (alle 2 Jahre) ■ www.venturekick.ch (neu mit equity-Beteiligung) ■ Stiftung W.A. de Vigier ■ Heuberger Jungunternmerpreis ■ ZKB-Pionierpreis Technopark ■ Start-ups.ch Award ■ Etc.
4	■ Es gibt diverse Anlaufstellen, die die kostengünstige **Gründung von Unternehmen** (primär AGs und GmbHs) anbieten, oft gekoppelt mit kommerziellen Partnerangeboten (Swisscom, Mobiliar etc.). ■ Das Angebot erfolgt nicht nur über das Web, sondern auch im Rahmen von physisch zugänglichen Anlaufstellen. Es gibt auch zunehmend Vermittlungsplattformen. ■ Auch wenn der Markt in Bezug auf die Anzahl Anbieter schon relativ gut abgedeckt zu sein scheint, ist nicht davon auszugehen, dass der Markt selbst wieder schrumpfen wird.	■ Institut für Jungunternehmen (IfJ) (www.ifj.ch) ■ www.startups.ch ■ SECO (www.StartBiz.ch) ■ Lokale Gründerzentren (Startzentrum/Blue Lion in Zürich, Startfeld in St. Gallen, Basler Business Parcs oder innoBE in Bern) ■ Vermittlungsplattformen wie www.netnotar.ch

Der Markt für Startups: Veränderte Rahmenbedingungen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Rahmenbedingungen und Hintergrund

5

- Mit Etablierung des Internet haben die Transaktionskosten für eine Selbständigkeit rapide und substantiell abgenommen. Dies fördert die Bereitschaft, sich selbständig zu machen. Unterstützt wir dieser Trend nicht nur durch die Verbesserung der übrigen bereits genannten Rahmenbedingungen für Startups, sondern auch dadurch, dass **Finanzierungsmöglichkeiten** zumindest im Bereich „seed money“ und „early stage“ in der Schweiz grundsätzlich sehr gut vorhanden sind:
  - FFF (family, friends and fools)
  - Business Angels
  - Family Offices
  - Strategische Investoren
  - Stiftungen
  - Förderwettbewerbe
  - Staatliche Fördergelder
  - Crowd-Funding-Plattformen
- Diese Finanzierungsquellen sind durch die Bildung von Netzwerken (Plattformen) auch für Startups besser zugänglich geworden
  - SECA
  - CTI Invest
  - Startfinance
- In der Expansionsphase („growth“) kommen zudem auch Venture Capitalist (VCs) und – wenn auch seltener – Corporate Venture Capitalists (CVCs) in Frage.

Beispiele

- Finanzierungsquellen (Auswahl)
  - siehe Verzeichnis auf www.gruenden.ch/faqs-nach-themen/finanzierung/
  - Go Beyond (Internationales Netzwerk für Business Angels) (www.go-beyond.biz)
  - MSM Investorenvereinigung (www.msmgroup.ch/iv.html)
- Vermittler
  - CTI Invest (Plattform für die Finanzierung von Hightech-Unternehmen) (www.cti-invest.ch)
  - www.investiere.ch
  - Startfinance (www.startfinance.ch)
  - SECA (www.seca.ch)

Der Markt für Startups: Folgerungen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Unsere Feststellung

- Die Rahmenbedingungen haben sich für Jungunternehmer in den letzten 10 bis 15 Jahren auf fast allen Ebenen (Aus- und Weiterbildung, Betreuung, Finazierung etc.) ausserordentlich stark verbessert. Es gibt mehrere hundert nationale, regionale und lokale Anlaufstellen. Die Startup-Szene hat sich dementsprechend stark **professionalisiert**.

Unsere Überzeugung

- Startups bzw. die Selbständigkeit sollte weiterhin gezielt und auf hohem Niveau gefördert werden.
- Die Startup-Community ist sehr gut und stark vernetzt. Profitieren Sie von diesen Vorteilen und “get involved” – wer weiss, wohin sie die nächsten Kontakte bringen werden!

Meinen Traum verwirklichen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Eröffnung Fly-Shop

Wir machen uns selbständig

Einkauf Flieger-Utensilien

Entwicklung Wing-Suits

Vertrieb Flieger-Utensilien

Herstellung Wing-Suits

Kündigung beim Sportgeschäft

Standort Shop in Zürich

Vertragspartner?

Lieferanten?

Kunden?

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?

Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?

Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?

Worauf achte ich beim Personalwesen?

Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

Etc.

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?

Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?

Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?

Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

Worauf achte ich beim Personalwesen?

Etc.

Risiko “Angestellten-Status”: Stolpersteine

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Angestellt sein und sich trotzdem selb-ständig machen – geht das?

- **Treuepflicht / Nebenbeschäftigungsverbote**?
- Als Angestellte(r) unterstehen Sie einer arbeitsrechtlichen Treuepflicht – auch ohne schriftliche Vereinbarung.
- Vertragliches Nebenbeschäftigungsverbot oder zumindest eine Genehmigungspflicht für Nebenbeschäftigungen beachten.

- **(nachvertragliches) Konkurrenzverbot / Abwerbeverbot**?
- Unterstehen Sie einem Konkurrenzverbot / Abwerbeverbot?
- Ein Konkurrenzverbot greift, sofern: Schriftlich vereinbart, Einblick in Kundenkreis oder Fabrikations- / Geschäftsgeheimnis (Wettbewerbs-vorteil), Schädigungsmöglichkeit, Beschränkung des Verbots nach Ort, Zeit und Gebiet, eigene Kündigung bzw. kein Anlass zu Kündigung, etc.

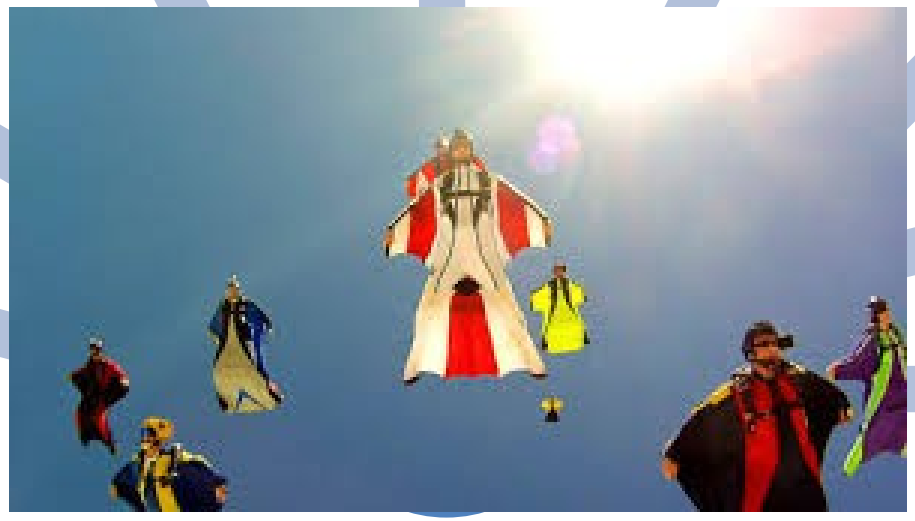
- **Kündigungsfrist**?
- Falls keine Kündigungsfristen vereinbart sind, gelten gesetzliche Fristen.
- Möglicherweise Freistellung und/oder Aufhebungsvereinbarung?

- **Arbeitnehmer-Erfindungen**?
- Arbeitnehmererfindungen (Dienst-Erfindungen, Gelegenheits-Erfindungen, freie Erfindungen). Grundsatz: Recht des Arbeitgebers am Arbeitsergebnis.

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

- Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?
- Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?
- Wie finanziere ich mein Unternehmen?
- Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?
- Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?
- Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?
- Worauf achte ich beim Personalwesen?
- Etc.



Risiko “Rechtsform”: Mögliche Rechtsformen

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

- Einzelunternehmung
- GmbH
- AG
- (einfG/KollG/KommanditG/Kommandit-AG/Genossenschaft)

Risiko “Rechtsform”: Kriterien für die “richtige” Wahl

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Wichtige Kriterien für die Rechtsformwahl

Persönliche Haftung vs. Haftungsbeschränkung:
Fragen Sie sich, wie gross die Gefahr von Haftungsansprüchen Dritter sind. Können Sie diese über Versicherungen lösen oder drängt sich eine haftungsbeschränkende Rechtsform (AG/GmbH) auf?

- **Mehrheit von Gründern**: Sobald mehrere Gründer gemeinsam wirtschaften wollen, drängt sich eine AG oder GmbH regelmässig auf (Haftungsgründe). Diese müssten jedoch sorgfältig ausgestaltet werden (Statuten, Gesellschafterverträge).

- **Kapital**: Gründungskosten, Kapitalbedarf und vorgeschriebenes Mindestkapital sind je nach Rechtsform verschieden:
  - Einzelfirma: CHF 0
  - GmbH: CHF 20‘000
  - AG: CHF 50‘000 (100‘000)

- **Steuern**: Getrennte Besteuerung des Unternehmens und des Unternehmers vs. gemeinsame Besteuerung. Steuerliche Gesichtspunkte werden regelmässig übergewichtet; eine Umwandlung der Rechtsform lässt sich heute relativ leicht bewerkstelligen, weshalb andere Kriterien wichtiger sind.

- **Soziale Sicherheit**: Gewisse Sozialversicherungen sind je nach Rechtsform obligatorisch, freiwillig oder gar inexistent.

- **Gretchenfrage**: AG oder GmbH?

Risiko “Rechtsform”: Typische Risiken und Prävention (1/2)

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Typische Risiken

- **Risiko Persönliche Haftung**:
  Bei Einzelunternehmen oder Personengesellschaften: Umfassende persönliche Haftung
  - Bei Aktiengesellschaften und GmbHs:
    Beschränkt auf Liberierung der Aktien bzw. Anteile
  - Ausnahmen:
    Fehlverhalten als Organ –> Verantwortlichkeit im/ausser Konkurs
    Statutarische/vertragliche Nachschusspflichten

- **Risiko Mitgründer/Geschäftspartner**:
- Sobald mehrere Personen gemeinsam ein Startup lancieren, stellen sich organisatorische Fragen und damit auch auch rechtliche Risiken.
  - Besondere Risiken in der AG (teilweise auch in GmbH)
  - Verfügung über Aktien (Verkauf, Verpfändung)
  - Kein Anspruch auf Einsitznahme im VR
  - Kein gesetzliches Konkurrenzverbot für Aktionäre
    - Systematische Benachteiligungsgefahr als Minderheitsaktionär

Risiko “Rechtsform”: Typische Risiken und Prävention (2/2)

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Prävention

- **Sich informieren:** Sorgfältige Prüfung der Vor- und Nachteile der verschiedenen Rechtsformen.

- **Bedarfsgerechte Organisation bei einer Mehrheit von Gründern**
  - *Bei AGs*: Abschluss eines Aktionärbindungsvertrages (Zusammensetzung des VR, Konkurrenzverbote, die Dividendenpolitik, Nachschusspflichten und die Verfügung über die Aktien) - in den Statuten sind solche Vereinbarungen unzulässig!
  - *Bei GmbHs*: Sorgfältiges Abfassen der Statuten, ev. Zusätzlicher Vertrag
  - *Notfalls*: Umwandlung in andere Rechtsform

- **Vermeidung persönlicher Haftung**
  - Prüfung von Versicherungslösungen (insbesondere bei Einzelunternehmern)
  - Sicherstellung der Bezahlung von Sozialabgaben, auch in Krisenzeiten
  - Sicherstellung der Liquidität und der bilanziellen Gesundheit (keine Überschuldung) bzw. rechtzeitige Einleitung von Sanierungsmassnahmen oder umgehende Bilanzdeponierung!
  - Umsichtiges Geschäften

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?

Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?

Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?

Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

Worauf achte ich beim Personalwesen?

Etc.

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Investorenkreise

3Fs

Business Angels

Crowd?

Finanzinvestoren (VCs)

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Private Darlehen

- Formerfordernisse?
- Kündbarkeit?
- Wandlung in Aktienkapital?

PK-Vorbezug

- Voraussetzungen?
- Konsequenzen?

Bank-kredite

- Thema oder kein Thema?

Förder-mittel

- Wettbewerbe
- Förderinstitutionen

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?

Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?

Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?

Worauf achte ich beim Personalwesen?

Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

Etc.

- Geschäfts-Mietverträge
- Kunden-Verträge

Risiko “Vertragswesen”: Typische Risiken und Prävention

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Typische Risiken

- **Risiken bei Geschäftsmietverträgen**
  - Unkündbarkeit während mehreren Jahren – Kostenrisiko!
  - Veränderungen des Mietzinses (indexierte oder gestaffelte Mietzinse)
  - „Unechte Verlängerungsoptionen“
- **Verträge mit Kunden (Verkauf)**
  - Erschwerte Beweisführung und Haftungsrisiken, weil (schriftliche!) vertragliche Regelungen fehlen (z.B. wegen mangelhafter Ware / Dienstleistungsqualität, Fehlen zugesicherter Eigenschaften, rechtzeitiger Lieferung, Verjährung und Gefahrtragung)
  - Mangelhafter Einbezug von (vorbestehenden) Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)

Prävention

- **Verträge schriftlich abschliessen; Gestaltungspotential nutzen; klar formulieren und auf Vollständigkeit achten!**
- **Kundenverträge insbesondere**: Vertragsvorlagen und/oder AGB entwerfen zwecks
  - Haftungsbeschränkung / -ausschluss (für Verzug und Mängel)
- Statuierung angemessener Rechtsbehelfe des Käufers bei Verzug und Mängeln und von Sicherheiten bei Lieferung gegen Rechnung (Eigentumsvorbehalt, Garantien, Pfandrechte, Abtretungen, etc.)
- AGB gültig einbeziehen (beilegen; abrufbar halten)
- **Langfristig denken! Professionelles Vertragsmanagement!**

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?

Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?

Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?

Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?

Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

Worauf achte ich beim Personalwesen?

Etc.

Risiko “Personalwesen”: Typische Risiken und Prävention

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Typische Risiken

- **Fehlende (schriftliche) vertragliche Regelungen schaffen Risiken, insbesondere bezüglich**
  - Pflichten bei Krankheit / Unfall
  - Überstundenentschädigungen
  - Kündigungsfristen
  - Konkurrenzierungen nach Beendigung
- **Vernachlässigung von Sozialabgaben (Persönliche Haftung!)**
- **Nicht-Beachtung von Gesamt- und Normalarbeitsverträgen (GAV/NAV)**

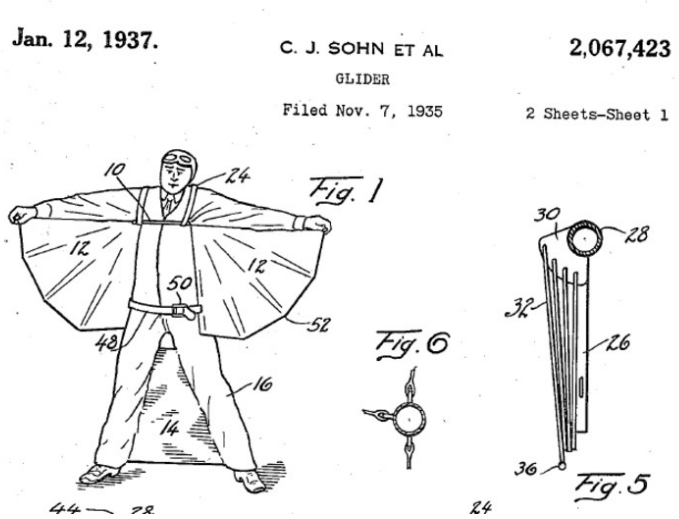
Prävention

- **Sich informieren**:
  - Anwendbarkeit von GAV prüfen, insbesondere relevant für klassische Industriebetriebe (Metall-, Elektroinstallations- und Baugewerbe, Coiffeur-Betriebe, zudem private Sicherheitsdienste; vgl. Liste unter http://www.seco.admin.ch)
  - Zwingende gesetzliche Vorgaben in Grundzügen kennen (vgl. http://www.seco.admin.ch/themen/00385/index.html?lang=de)
- **Schutzvorkehrungen treffen**
  - Arbeitsverträge schriftlich abschliessen und nachführen
    - Unfall – und Krankheitsfall genau regeln; Vorkehrungen treffen
    - Überstundenregelungen treffen (Achtung: Arbeitsgesetz!)
- Nachvertragliches Konkurrenzverbot vereinbaren (sachlich, zeitlich und geografisch beschränken! Konventionalstrafe und „Realexekution“!)
  - Klare Regelung betreffend Arbeitszeiterfassung /-kontrolle
  - Sozialabgaben IMMER bezahlen, auch in Krisenzeiten (persönliche Haftung)
  - Eigene Anstellung und eigene Versicherungen klar regeln.

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

- Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?
- Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?
- Wie finanziere ich mein Unternehmen?
- **Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?**
- Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?
- Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?
- Worauf achte ich beim Personalwesen?
- Etc.



Jan. 12, 1937. C. J. SOHN ET AL 2,067,423

GLIDER

Filed Nov. 7, 1935 2 Sheets-Sheet 1

Fig. 1

Fig. 6

Fig. 5

Risiko “Intellectual Property”: Typische Risiken und Prävention

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Typische Risiken

Fehlender Schutz der eigenen Firma/Produkte/Dienstleistungen

- Mitbewerber können Ihre Produkte oder Dienstleistungen „kopieren“ und Ihnen dadurch Marktanteile streitig machen, wenn Sie diese nicht rechtlich schützen.

Verletzung von Rechten Dritter

- Wenn Sie übersehen haben, dass Sie die Rechte Dritter verletzen, kann dies zu kostspieligen Konsequenzen führen (Prozesse, Anpassung Marketingkonzept bis hin zur Geschäftsaufgabe).

Prävention

- **Schutzfähigkeit der eigenen Produkte und Dienstleistungen prüfen und Schutz sichern**
  - Urheberrecht (Copyright) entsteht automatisch
  - Marken, Designs und Patente müssen beim IGE registriert werden (ggf. Schutz im Ausland beantragen)
  - Firmenschutz ist abhängig von Rechtsform (schweizweit bei AG/GmbH)
  - Domain Namen (bspw. „kellerhals.ch“) sind zu prüfen und zu registrieren
  - Merke: Geschäftsideen und Know-How sind regelmässig nicht schutzfähig („Sicherung“ durch Vertraulichkeitserklärung; Konkurrenzverbote, etc.).

- **Sorgfältige Prüfung bereits vorhandener Rechte Dritter**
  - Prüfung der Prüfung der bereits bestehenden Firmen (www.zefix.ch)
  - IGE-Registereinträge bezüglich Marken, Designs, Patente (Vorabklärungen über www.swissreg.ch/www.romarin.ch)
  - Bei Geschäftslokalen: Suche nach verwechselbaren Geschäftsbezeichnungen vor Ort

Typische (rechtliche) Risikobereiche für Startups

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

- Die Qual der Wahl: Einzelfirma, GmbH oder AG?
- Angestellt sein und sich trotzdem selbständig machen?
- Wie finanziere ich mein Unternehmen?
- Wie schütze ich meine Ideen und Erfindungen?
- Worauf achte ich beim Abschluss von Verträgen?
- Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?
- Worauf achte ich beim Personalwesen?
- Etc.

Wie erfolgt eine weitere Finanzierung?

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Wandel-darlehen

- **Sicherstellung der erforderlichen Anzahl Aktien**
  - Bedingtes Aktienkapital
  - Eigene Aktien

Genügt ein Vertrag mit der Gesellschaft oder braucht es Zusicherungen der Aktionäre?

Direkte Beteiligung am Eigenkapital

- **Term Sheets: Chancen und Risiken**
  - **Aktionärbindungsvertrag**
    - VR-Zusammensetzung / Veto-Rechte / Quoren
    - Vorhand-/Vorkaufs-/Kaufsrechte
    - Tag-along / Drag-along
    - Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
    - Konkurrenzverbote
  - **Investmentvertrag?**

Zum Abschluss die Gretchenfrage

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Brauche ich eine Anwältin bzw. einen Anwalt?

- Startups scheuen häufig (und verständlicherweise) die frühzeitige Abklärung rechtlicher Risiken.
- Je nachdem, wie man sich organisiert und in welchem Geschäftsbereich man tätig ist, kann eine fehlende Prüfung rechtlicher Aspekte jedoch zu unerwünschten Konsequenzen führen, die kostspielig und nervenaufreibend sein können.
- Der Beizug einer Anwältin oder eines Anwalts rechtfertigt sich nicht immer bzw. nicht zu jedem Zeitpunkt:
  - Beraterdienste im Startup-Bereich (IfJ, Startups.ch, StartBiz etc.) sowie Buchhalter/Treuhänder und letztlich auch die Notariate können bei 0815-Gründungen und einfachen Verhältnissen ohne Weiteres genügen.
    - Vorsicht ist geboten, wenn mehrere Gründer am Werk sind (Stichwort: Aktionärsbindungsvertrag, Statuten) oder wenn anstatt einer Bargründung eine Sacheinlagegründung erfolgen soll. Auch iZm Bewilligungen kann sich ein Beizug von Fachpersonen aufdrängen. Höchst empfehlenswert ist er bei regulierten Branchen (Finanzindustrie, Pharma etc.).
  - Nach der Gründung ist der Beizug von Anwälten insbesondere für das Vertrags- und Personalwesen sowie Immaterialgüterrechte zu prüfen.

KELLERHALS.
ANWÄLTE | ATTORNEYS AT LAW

Ihre Kontaktpersonen beim Kellerhals “Startup Desk” in Zürich:

lic. iur. Marlen Eisenring
Rechtsanwältin, Zürich
T +41 58 200 39 59 (direkt)
Email: marlen.eisenring@kellerhals.ch

MLaw Nicolai Nuber
Rechtsanwalt, Zürich
T +41 58 200 39 42 (direkt)
Email: nicolai.nuber@kellerhals.ch

FRAGEN!

DANKE!

XING STARTER POINT. SWISS XPERT GROUP

NÄCHSTER TERMIN

9. April 2015

Crashkurs

Twittern ganz einfach!