

Die wirtschaftliche, steuerliche und regulatorische Attraktivität von Startup-Ökosystemen

Eine Analyse für Deutschland, Israel,
das Vereinigte Königreich und Kalifornien (USA)

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	4
1 Einführung und Überblick	6
1.1 Überblick	6
1.2 Umfang und Methodik	7
1.3 Resümee	9
2 Standortprofile	13
2.1 Deutschland	13
2.1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	13
2.1.2 Steuerliche Rahmenbedingungen	17
2.1.3 Regulatorische Rahmenbedingungen	24
2.2 Israel	29
2.2.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	29
2.2.2 Steuerliche Rahmenbedingungen	33
2.2.3 Regulatorische Rahmenbedingungen	37
2.3 Vereinigtes Königreich	41
2.3.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	41
2.3.2 Steuerliche Rahmenbedingungen	44
2.3.3 Regulatorische Rahmenbedingungen	50
2.4 Kalifornien (USA)	55
2.4.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	55
2.4.2 Steuerliche Rahmenbedingungen	58
2.4.3 Regulatorische Rahmenbedingungen	64
3 Benchmarking	69
3.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	69
3.2 Steuerliche Rahmenbedingungen	73
3.3 Regulatorische Rahmenbedingungen	78

4	Schlussfolgerung und Empfehlungen	80
4.1	Schlussfolgerung	80
4.1.1	Kategorie der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen	80
4.1.2	Kategorie der steuerlichen Rahmenbedingungen	81
4.1.3	Kategorie der regulatorischen Rahmenbedingungen	81
4.1.4	Zusammenfassung	82
4.2	Empfehlungen	84
5	Anhang	92
5.1	Abkürzungen	92
5.2	Glossar	94
5.3	Literaturverzeichnis	96

Executive Summary

In der vorliegenden Studie werden die wirtschaftlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen von vier der bedeutendsten globalen Startup-Zentren verglichen – Kalifornien (in den USA), dem Vereinigten Königreich, Deutschland und Israel. Die Analyse des Erfolgs von Kalifornien zeigt, dass ein Ökosystem mit entsprechend attraktiven Eigenschaften eine hohe Anziehungskraft bei Gründern und Investoren genießt und ein wesentlicher Treiber für eine prosperierende Entwicklung ist. Deutschland hat in einzelnen Bereichen eines Startup-Ökosystems signifikante Fortschritte erzielen können und weist ein großes Potenzial für zukünftiges Wachstum auf. Im globalen Vergleich liegt Deutschland dennoch weiterhin zurück. Es wurden in vier Bereichen konkrete Handlungsempfehlungen herausgearbeitet, die dazu beitragen können, Deutschlands Chancen für die weitere Entwicklung des Startup Ökosystems zu verbessern und es dem erfolgreichen Beispiel Kaliforniens in Europa gleich zu tun:

Deutschland benötigt mehr Finanzierungsmöglichkeiten: Spezialisierte Fonds, wie der Angel CoFund und der VC Catalyst Fund, sind Initiativen, die bereits erfolgreich im Vereinigten Königreich umgesetzt wurden und Investitionen von Business Angels oder Wagniskapitalgebern in Startups fördern. Dies stellt auch in Deutschland eine Chance für die Stärkung der Finanzierungsmöglichkeiten dar. Kalifornien hat eine stark ausgeprägte Investorenlandschaft mit Fokus auf das „Silicon Valley“, die unter anderem von den führenden Tech-Unternehmen unterstützt wird. Um eine vergleichbare Attraktivität in Deutschland zu erreichen, ist eine signifikante Stärkung der Anreize für große Tech-Unternehmen notwendig, um Investitionen in Startups zu unterstützen.

Deutschland braucht ein für Startups und deren Investoren attraktives Steuersystem: Die in Deutschland geltende, vergleichsweise hohe effektive Besteuerung sowie die eingeschränkten Möglichkeiten der steuerlichen Verrechnung von Verlusten aus fehlgeschlagenen Investitionen stellen (insbesondere bei der Veräußerungsgewinnbesteuerung auf Ebene der Kapitalgeber) gerade auch für die Standortentscheidung potentieller Investoren ein erhebliches Hindernis dar. Dagegen gilt das Vereinigte Königreich als steuergünstiger Standort für Gründer und potentielle Geldgeber. Dies liegt unter anderem an der im Ländervergleich niedrigen Ertragssteuerbelastung sowie – gerade auf Ebene des Startups selbst – an den steuerlichen Sonderregelungen zur Nutzungsmöglichkeit von Forschungs- und Entwicklungskosten. Neben dem Vereinigten Königreich bietet auch Israel attraktive steuerliche Rahmenbedingungen, wie die beinahe uneingeschränkte Nutzungsmöglichkeit von steuerlichen Verlustvorträgen sowie Steuererleichterungen für Business Angels. US-ansässigen Investoren gelingt es zudem in der Praxis regelmäßig, Veräußerungsgewinne nach einem erfolgreichen Investment steuergünstig zu vereinnahmen. In Deutschland ist zu prüfen, welche der aus den anderen Ländern bekannten steuerlichen Maßnahmen in ähnlicher Form umgesetzt werden können, ohne gegen (Europa) rechtliche Beschränkungen zu stoßen. Soweit Deutschland durch einzelne Maßnahmen in den vergangenen Jahren Fortschritte zu Gunsten eines für das Startup-Klima förderlichen Steuerrechts gemacht hat, müssen diese Maßnahmen

bewahrt und ausgebaut werden. Verschiedentlich diskutierte Steuerverschärfungen, die auch und besonders die Besteuerung von Startup-Investments betreffen, würden die Chancen Deutschlands im internationalen Vergleich wieder massiv verschlechtern. Ziel muss sein, auch aus der steuerlichen Perspektive die Attraktivität Deutschlands als Standort sowohl für Unternehmensgründer als auch gerade für ihre Investoren zu steigern.

Deutschland bedarf einer Anpassung der Kapitalanforderungen und Reduzierung der Bürokratie für neue Unternehmen: In Deutschland haben die hohen Kapitalanforderungen für die Gründung von Unternehmen negative Auswirkungen auf das Startup-Ökosystem. Zusätzlich sind die allgemeinen Gründungskosten in Deutschland im Vergleich zu den betrachteten Standorten am höchsten. Eine „One-Stop-Shop-Lösung“ zur Unternehmensgründung fehlt derzeit noch immer in Deutschland. Komplizierte regulatorische Anforderungen und Vorabkosten für die Zulassung in bestimmten Branchen (wie dem Finanzsektor) stellen für Startups oft ein ernstzunehmendes Hindernis dar.

Deutschland benötigt einen stärkeren Gründergeist: Der Gründergeist in Deutschland ist weniger ausgeprägt als an den anderen verglichenen Standorten wie beispielsweise Kalifornien oder Israel. Der Gründergeist in Kalifornien geht auf die Gründer-DNA der Bevölkerung zurück, die eng mit den Wurzeln der technologischen IT-Evolution verbunden ist. Im Vergleich zur deutschen Kultur ist das Scheitern sowie das hieraus folgende Lernen ein akzeptierter Teil der Gründerkultur – „Fail Fast“ wird dadurch zu einem Erfolgsrezept. Um eine solche Kultur zu etablieren und den Gründergeist in Deutschland

zu fördern, muss der Fokus im Bildungswesen richtig gesetzt werden. Vor allem Programme über Innovationsmanagement und das Unternehmertum in Universitäten können sehr positive Auswirkungen auf den Gründergeist haben. Die Saat für einen ausgeprägten Gründergeist wird schon in jungem Alter gelegt. Die Vorbereitung der zukünftigen Generationen von Unternehmern durch innovative Bildungsprogramme scheint ein Erfolgsfaktor zu sein, der sich in einigen Ländern bereits bewährt hat. Beispiele hierfür sind ein Mini-MBA-Programm für Kinder oder fokussierte Technologie- und Programmierkurse für Jugendliche.

1 Einführung und Überblick

1.1 Überblick

Startups sind eine bedeutende Quelle der Innovation und tragen maßgeblich zum Wirtschaftswachstum bei. Die Beispiele von AirBnB und Uber zeigen, wie ganze Branchen durch innovative Geschäftsmodelle und Technologien revolutioniert werden können. Deshalb ist es kaum verwunderlich, dass überall auf der Welt inzwischen Bemühungen stattfinden, für Startups und ihre potentiellen Akteure attraktive Bedingungen zu schaffen, die es ihnen ermöglichen, ein gesundes und wachsendes Startup-Ökosystem aufzubauen.

Innerhalb der europäischen Startup-Szene spielt Deutschland inzwischen eine wesentliche Rolle und findet folglich auch international Beachtung. Mit einigen sogenannten Unicorns, also Unternehmen, deren Wert mit mindestens 1 Milliarde US-Dollar beziffert wird (zum Beispiel auto1, HelloFresh, Delivery Hero), und einer Anzahl erfolgreicher Startups kann sich Deutschland inzwischen mit anderen Startup-Zentren wie z. B. Kalifornien (USA), dem Vereinigten Königreich und Israel messen. Ein genauerer Blick enthüllt jedoch nachhaltige und signifikante Unterschiede zwischen diesen vier Startup-Ökosystemen.

Die vorliegende Studie untersucht die bedeutendsten Unterschiede zwischen den einzelnen Startup-Ökosystemen und leitet daraus entsprechende Schlussfolgerungen für Verbesserungsmaßnahmen für das deutsche Startup-Ökosystem ab. Zu diesem Zweck werden vor allem wirtschaftliche, steuerliche und regulatorische Aspekte beleuchtet. Relevante Faktoren innerhalb dieser drei Hauptkategorien wurden untersucht und zur qualitativen Einschätzung der Förderung von Startups an den vier Standorten herangezogen. Die Betrachtung der Best Practices anderer Standorte und das Ergreifen entsprechender Maßnahmen ist ein notwendiger Schritt für die Bundesregierung zur Stärkung des Startup-Ökosystems

in der Bundesrepublik, um es in die Lage zu versetzen, zu einer gesunden, nachhaltigen und wahrnehmbaren Wirtschaftsentwicklung beizutragen.

Mit der jüngst ins Leben gerufenen Initiative „Neue Gründerzeit“ hat sich die Bundesregierung bereits einiger der wesentlichen Herausforderungen eines Startup-Ökosystems angenommen. In dem Programm werden auch kleine und mittlere Jung- und Bestandsunternehmen sowie Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden, gefördert. Die Unternehmen erhalten einen Zuschuss zu allgemeinen Beratungsleistungen in unternehmerischen Fragen, zu spezifischen Beratungsleistungen sowie zu einer Unternehmenssicherungsberatung.¹⁾ Dennoch zeigen wichtige Indikatoren, wie z. B. die Anzahl und das Volumen der „Early Stage“-Investments (inkl. Angel-, Seed-, Serie A&B-Investments und Convertible Notes), dass zusätzliche Maßnahmen und Anpassungen (unter anderem auch des Steuerrechts) für eine förderliche und gesunde Umgebung für Gründer, Startups und Investoren empfehlenswert und notwendig sind. Im Jahr 2016 wurden in Deutschland 366 „Early Stage“-Investments mit einem Gesamtvolumen von 967 Mio. USD getätigt, was signifikant geringer ist als in Kalifornien (2.074 Deals mit Volumen 13,2 Mrd. USD), und im Vereinigten Königreich (669 Deals, 2,0 Mrd. USD).²⁾

1) BMWi (2017)

2) CB Insights (2017)

1.2 Umfang und Methodik

Die Studie liefert einen vertiefenden Einblick in vier weltweit bedeutende Startup-Zentren: Kalifornien in den USA, das Vereinigte Königreich, Deutschland und Israel. Alle vier Standorte wurden auf Erfolgsfaktoren für das örtliche Startup-Ökosystem aus wirtschaftlicher, steuerlicher und regulatorischer Sicht untersucht. Zielsetzungen der Studie sind insbesondere:

- Ausführliche und einheitliche Profilerstellung für die einzelnen Standorte in den Kategorien Wirtschaftsumfeld, Steuern und Gesetzgebung
- Schaffung eines Bezugsrahmens für die Messung und den Vergleich der Leistung der Startup-Ökosysteme an den Standorten sowie Herausarbeitung der Stärken und Schwächen des deutschen Ökosystems gegenüber derer der Mitbewerber
- Maßgebliche Empfehlungen für den Standort Deutschland zur Stärkung seines Startup-Ökosystems

Die Struktur der Standortprofile beinhaltet innerhalb der wirtschaftlichen, steuerlichen und regulatorischen Kategorien mehrere Unterkategorien. Die folgenden Unterkategorien im wirtschaftlichen Umfeld beeinflussen die Leistung eines Startup-Ökosystems und werden dementsprechend in dieser Studie berücksichtigt:

- Finanzierung und Anreize – beinhaltet staatliche und private Initiativen, Anzahl der Inkubatoren und Accelerators sowie Investitionsvolumen bei Wagniskapital
- Infrastruktur – beinhaltet die Büroflächenmarktsituation einschließlich der Verfügbarkeit und der durchschnittlichen Mietpreise sowie eine umfassende Qualitätsbewertung weiterer infrastruktureller Faktoren, wie beispielsweise die Entfernungen und Konnektivität innerhalb des Ökosystems
- Arbeitskräfte – beinhaltet Leistung und Ressourcen der Universitäten, das Gesamtbildungsniveau am Standort und den Anteil technischer Fachabschlüsse

- Unternehmertum – beinhaltet hauptsächlich qualitative Bewertungen der Unternehmerszene vor Ort durch Untersuchung der Stärke von Startup-Marken, der Anzahl von erfahrenen Gründern und der Erfolgsgeschichte von Startup-Ökosystemen (beispielsweise anhand der Häufigkeit von Unicorns)

Die Studie berücksichtigt des Weiteren die nachfolgend aufgeführten Unterkategorien aus dem Bereich des Steuerrechts:

- Steuerliche Rahmenbedingungen wie die steuerliche Registrierung und steuerliche Erklärungspflichten
- Steuersätze und spezifische Regelungen – beinhaltet allgemeine Steuersätze sowie Spezialsteuersätze für bestimmte Branchen, Regionen, Einkunftsarten oder Unternehmensphasen wie z. B. Startups. Daneben werden auch besondere Steuergesetze, die sich auf die steuerliche Bemessungsgrundlage auswirken, wie z. B. Steuerfreibeträge auf Forschungs- und Entwicklungskosten oder Steuererleichterungen für Gewinne aus Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, betrachtet.
- Besteuerung von Unternehmen mit einem Schwerpunkt im Bereich der steuerlichen Regelungen zum Umgang mit Verlusten – beinhaltet die Voraussetzungen, unter denen Verluste in vergangenen und zukünftigen Veranlagungszeiträumen steuerlich genutzt werden können (Verlustrücktrag und Verlustvortrag) sowie die Beschränkungen, die dabei auftreten können, insbesondere den Verlustuntergang, beispielsweise bei der Übertragung von Anteilen an einem defizitären Unternehmen
- Besteuerung von Investoren – beinhaltet vornehmlich Steuerregelungen für Exits, Unternehmerentlastungen und spezielle Regelungen für Investitionen in frühen Phasen, wie beispielsweise steuerfreie Investitionszulagen und den Sofortabzug des Investitionsbetrags als Aufwand

Die Studie berücksichtigt des Weiteren die nachfolgend aufgeführten regulatorischen Unterkategorien:

- Unternehmensgründung – beleuchtet die verschiedenen Verfahren der Unternehmensgründung, die einschlägigen Gebühren, den Kapitalbedarf, die Komplexität der Verfahren, staatliche Unterstützung und die sogenannten „One-Stop-Shops“
- Arbeitsumgebung – beinhaltet Arbeitnehmerrechte, Gehaltsregelungen, Gesamtpersonalkosten, persönliche Eignung, feste Quoten ausländischer Angestellter, Betriebsratsbestimmungen und Einschränkungen der Mitarbeitermobilität
- Datenschutz – beinhaltet den Umfang der Regelungen und Sanktionen in der Datenschutzgesetzgebung sowie die jeweilige Komplexität und die wirtschaftlichen Kosten der Einhaltung

Der Bezugsrahmen basiert auf den in den Standortprofilen zusammengefassten quantitativen Daten und der qualitativen Untersuchung. Zusätzlich wurde ein Verfahren zur Prüfung multipler Faktoren zur Unterstützung der Bewertung derjenigen Unterkategorien angewandt, in denen überwiegend quantitative Daten gewonnen wurden (beispielsweise bei

Finanzierungen und Initiativen oder bei qualifizierten Arbeitskräften). Im Bezugsrahmen werden die Bedingungen innerhalb der Unterkategorien der Startup-Ökosysteme wie folgt klassifiziert:

- weniger förderlich (○)
- förderlich (+)
- sehr förderlich (++)

Eine Analyse der Bewertungen in den Kategorien Wirtschaft, Steuern und Gesetzgebung soll die wichtigsten Stärken und Schwächen des deutschen Startup-Ökosystems erarbeiten und darstellen.

1.3 Resümee

Die Rahmenbedingungen wurden hinsichtlich der wirtschaftlichen, steuerlichen und regulatorischen Kriterien aufgeteilt und entsprechend der Separierung in den jeweiligen Unterkategorien bewertet. Es ist ersichtlich, dass Deutschland im Vergleich insbesondere im steuerlichen und regulatorischen Umfeld einen signifikanten Standortnachteil hat. Folgende Erkenntnisse wurden im Zuge der Studie zu den Rahmenbedingungen in den Jurisdiktionen gewonnen und werden in der Tabelle unten gegenübergestellt:

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie zeigen Empfehlungen für künftige Maßnahmen der Bundesregierung zur Stärkung des deutschen Startup-Ökosystems auf:

Mehr Finanzierungsmöglichkeiten und Anreize

Die Finanzierung und entsprechende Anreize sind eine der Grundsäulen eines Startup-Ökosystems. Staatlich geförderte Fonds wie der High-Tech-Gründerfonds und KfW-Finanzierungsprogramme sind wichtige Bestandteile der Programme, die Deutschland als attraktiven Standort für Startups auf internationaler Ebene etablieren sollen. Eine stabile Infrastruktur und ausgebildete Facharbeitskräfte tragen maßgeblich zur Attraktivität des deutschen Startup-Ökosystems bei. Niedrige Mieten und eine überdurchschnittlich hohe Verfügbarkeit von Büroflächen in den untersuchten deutschen Städten stellen einladende Bedingungen für die verschiedenen Akteure dar. Deutschland als Standort gilt jedoch weiterhin als

Übersicht der Rahmenbedingungen in den Ländern³⁾

Umfeld	Dimension	Deutschland	Israel	Vereinigtes Königreich	Kalifornien
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Finanzierung und Anreize	+	+	++	++
	Infrastruktur	+	+	○	+
	Arbeitskräfte	+	○	+	++
	Unternehmertum	○	+	+	++
Steuerliche Rahmenbedingungen	Steuerliche Regelungen zum Umgang mit Verlusten	+	++	+	○
	Steuersätze und spezifische Regelungen	○	+	++	○
	Besteuerung von Investoren	○	+	+	+
Regulatorische Rahmenbedingungen	Unternehmensgründung	○	+	++	+
	Arbeitsumgebung	○	+	+	++
	Datenschutz	○	○	+	+

++ = sehr förderlich
 + = förderlich
 ○ = weniger förderlich

3) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

unterfinanziert und verfügt über vergleichsweise wenig große Inkubatoren und Accelerators. Diese Situation kann jedoch durch staatlich geförderte Inkubatoren und eine Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten durch die Einrichtung spezialisierter Fonds verbessert werden. Beispiele hierfür sind der Angel CoFund und der VC Catalyst Fund, beides Initiativen aus dem Vereinigten Königreich, die Investitionen von Business Angels oder Wagniskapitalgebern in Startups fördern.

Stärkung und Förderung privater Initiativen

Des Weiteren werden Startup-Ökosysteme maßgeblich durch die Beteiligung multinationaler Unternehmen unterstützt/gefördert. Ein gelungenes Beispiel erfolgreicher Zusammenarbeit zeigt die Arbeit des israelischen Innovationsbüros. Dieses war in der Lage, geeignete multinationale Akteure zur Unterstützung von und zur Zusammenarbeit mit Startups zu motivieren. Hierzu wurden Accelerator-Programme ins Leben gerufen und die Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen multinationaler Unternehmen wurden den Startups zugänglich gemacht. Dieser Ansatz ist gleichermaßen in Deutschland denkbar, hierzu bedarf es jedoch zusätzlicher Anreize für Initiativen aus privater Hand. Ein Rahmenwerk für die strukturierte Zusammenarbeit zwischen Startups, dem privaten Sektor und der Regierung würde das gegenseitige Verständnis fördern und weitere Kooperationsmodelle zwischen etablierten Firmen und Startups begünstigen.

Steigerung der Attraktivität des Besteuerungssystems für Startups und Investoren

Große Unterschiede zwischen Deutschland und seinen Mitbewerbern finden sich im Bereich des Steuerrechts. Unter Berücksichtigung der Lohnnebenkosten (insbesondere für die in anderen Systemen zum Teil steuerfinanzierte Sozialversicherung) bewegt sich die Abgabenlast der Unternehmen am oberen Ende des internationalen Spektrums. Für Startups und Investoren gibt es zudem vergleichsweise wenige steuerliche Anreize.

Das Vereinigte Königreich gilt dagegen als steuerünstiger Standort. Dies liegt hauptsächlich an der niedrigen Ertragssteuerbelastung, den Sonderregelungen für Forschungs- und Entwicklungskosten und anderen steuerrelevanten Anreizen für Startups wie beispielsweise der Regelung zur steuerlichen Entlastung von Gewinnen aus Forschungs- und Entwicklungstätigkeit bzw. neuen Technologien. Israel bietet attraktive Rahmenbedingungen für Unternehmer und Investoren gleichzeitig. Verlustvorträge sind beinahe ohne Einschränkungen nutzbar, Steuererleichterungen für Forschungs- und Entwicklungskosten sowie Business Angels sind nur ein paar der weiteren Steuervorteile.

Für Deutschland wäre zu prüfen, welche aus anderen Ländern bekannten Maßnahmen in ähnlicher Form umgesetzt werden könnten. Den steuerpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten sind allerdings insoweit Grenzen gesetzt, als zum Beispiel das EU-Beihilferecht ein „Sondersteuerrecht“ für Startups verbietet. Auch erweisen sich umfassende Vorschläge, wie die weitgehende Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen zur Investitionsförderung oder eine „Innovation Box“ zur Förderung der Technologieentwicklung und -ansiedlung, als in der politischen Diskussion schwierig, sollten aber aufgrund ihrer signifikanten Attraktionswirkung zugunsten des deutschen Startup-Ökosystems verfolgt werden.

Bürokratieabbau für Startups

In Bezug auf behördliche Aspekte liegt Deutschland weit abgeschlagen hinter seinen internationalen Mitbewerbern. Der hohe Kapitalbedarf bei der Gründung der beliebten GmbH erschwert die Unternehmensgründung am Standort Deutschland erheblich und lässt das Land hinter seine Mitbewerber zurückfallen – hier stellt die eingeführte Unternehmensform der UG einen ersten Schritt in die richtige Richtung dar. Das im internationalen Vergleich strenge Arbeitsrecht schränkt zudem die Flexibilität ein und wird insbesondere für Startups als großes Hindernis wahrgenommen.

Staatliche Dienste könnten noch unternehmensfreundlicher ausgestaltet werden (z. B. „Einheitlicher Ansprechpartner 2.0“). Eine „One-Stop-Shop-Lösung“ zur Unternehmensgründung fehlt derzeit noch immer in Deutschland. Komplizierte regulatorische Anforderungen und Vorabkosten für die Zulassung in bestimmten Branchen, wie dem Finanzsektor, stellen für Startups oft ein ernstzunehmendes Hindernis dar. Die „Regulatory Sandbox“ im Vereinigten Königreich reduziert die regulatorischen Anfangsbelastungen für Startups und stellt somit eine Alternative für das anspruchsvolle Rahmenwerk in Deutschland dar. Deutschland sollte daher innerhalb der vorhandenen Möglichkeiten das Prinzip der „Regulatory Sandbox“ prüfen.

Im Bereich des Datenschutzes verfolgen sowohl Deutschland als auch Israel einen strikten Kurs. Unter den vier Vergleichsjurisdiktionen ist es Israel, das Datenschutzverstöße am härtesten bestraft. Diese Regelungen schützen die Privatsphäre und minimieren – bei richtiger Umsetzung – das Risiko für die Unternehmen, jedoch stellt die Komplexität der Regelungen Startups vor ein beträchtliches Hindernis.

Entwicklung eines stärkeren Gründergeistes

Qualifizierte Arbeitskräfte sind eine der Stärken Deutschlands. Dennoch ist der Gründergeist in Deutschland heute weniger ausgeprägt als an den anderen Standorten. Dies liegt u. a. an der kulturellen Einstellung gegenüber Risiken und Fehlschlägen. Zudem wird ein Großteil der Arbeitskräfte durch die großen Konzerne gebunden. Ein Beispiel: Seed-Investments sind für Seriengründer schwer

zu bekommen, wenn sie zuvor mit einem Unternehmen gescheitert sind, auch wenn ein solcher Fehlschlag als wertvolle Erfahrung auf dem Weg zum Erfolg gesehen werden kann.

Die Entwicklung eines starken Gründergeistes ist ein maßgeblicher Aspekt und könnte in Deutschland beispielsweise durch Werbekampagnen gefördert werden. Hierzu bedarf es zudem der Förderung im Bildungswesen (z. B. an Universitäten) durch Programme über Innovationsmanagement und das Unternehmertum. Eine systematische Anerkennung von Studienleistungen, die in Form der Vorbereitungen für eine Unternehmensgründung erbracht werden (z. B. die Formulierung einer Gründungsidee, einer Markteintrittsstrategie und die Erstellung eines zugehörigen Business Plans), könnte hierzu beitragen und Studenten nachhaltig für das Unternehmertum gewinnen. Ein Beispiel für ein solches Programm liefert die Ross School of Business der University of Michigan, die mit dem Master of Entrepreneurship (MsE) einen Studiengang anbietet, der den Gründergeist in den Studenten wecken und entwickeln soll.⁴⁾ Ein weiterer Ansatz könnte eine „Fail Fast“ Initiative sein, die die Generierung von Ideen und deren Umsetzung in Zusammenarbeit mit Unternehmen, weiteren Organisationen oder Inkubatoren zum Ziel hat.

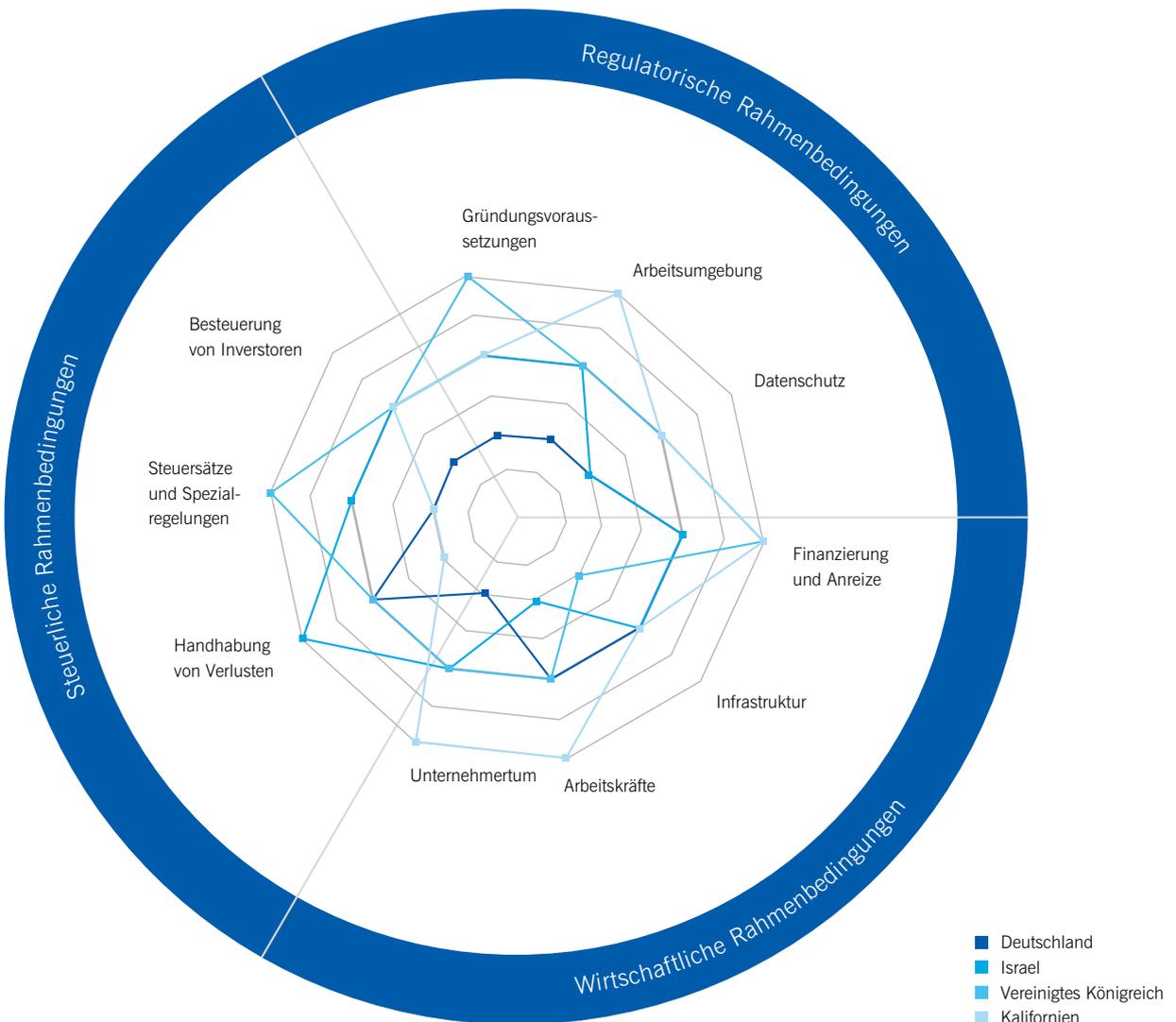
Beachtet man die Notwendigkeit und Bedeutung von zukunftsweisenden Technologien in der Entwicklung von Startups, erscheint es sinnvoll, Kindern und Jugendlichen schon in jungen Jahren in relevante Technologien einzuführen. So kann bspw. eine frühzeitige Vermittlung von Programmieretechniken erstrebenswert sein, wie dies z. B. die Khan Academy in den USA tut, die neben zahlreichen anderen Fächern auch kostenlose Online-Kurse und Communities zur Erlernung der Programmierung für Kinder

4) University of Michigan (2017)

und Jugendliche bereitstellt.⁵⁾ So kann die Bereitstellung von notwendigen Werkzeugen und Materialien schon ab der Grundschule den Kindern dazu verhelfen, das Programmieren frühzeitig zu erlernen und Einblicke in die IT und weitere Zukunftstechnologien zu erlangen.

Die in der Studie erarbeiteten Rahmenbedingungen für Startups in den vier Startup-Zentren können in einem Diagramm dargestellt werden. Die eingeschlossenen Flächen jeder Region innerhalb der Abbildung visualisieren dabei die Attraktivität der analysierten Startup-Ökosysteme.

Visualisierung der Rahmenbedingungen in den Ländern⁶⁾



5) Khan Academy (2017)

6) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Das Diagramm wurde auf Basis der Bewertung (○, +, ++) der Rahmenbedingungen zusammengestellt. Zur Vereinfachung wurde die Bewertung in Form einer Scala von 1 bis 6 umgewandelt: 2 für ○, 4 für +, und 6 für ++.

2 Standortprofile

2.1 Deutschland

2.1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

1. Finanzierung und Anreize

In den letzten Jahren hat sich die Startup-Szene in Deutschland als wichtiger Bestandteil der Wirtschaft des Landes etabliert. Die Bedeutung der Startups für die künftige wirtschaftliche Entwicklung wird sowohl von staatlicher als auch von privater Seite durchaus erkannt. Die deutsche Bundesregierung hat verschiedene Initiativen zur Verbesserung der Situation für Startups ins Leben gerufen, als positive Beispiele sind hier der Mikromezzaninfonds und das EXIST-Gründerstipendium zu nennen. Der Mikromezzaninfonds erleichtert die Risikofinanzierung von Startups und bereits bestehender Unternehmen. Das Gründerstipendium EXIST geht noch einen Schritt weiter und finanziert u. a. die Lebenshaltungskosten für Gründer über einen Zeitraum von einem Jahr.

Von Beratungs- und Coaching-Diensten bis hin zur direkten Finanzierung finden sich auch auf Landesebene viele Förderprogramme. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle („BAFA“) bietet ebenfalls Förderprogramme an, beispielsweise die „Förderung unternehmerischen Know-hows“ auf Bundesebene für Startups und neu gegründete Unternehmen. Einige Bundesländer bieten gezielt Förderprogramme für technologieorientierte Mikrounternehmen. Bayern unterhält mehrere Programme für Technologieunternehmen wie BayTP und BayTOU. Zudem bieten staatliche Banken sog. Gründerkredite für Startups an. Das Förderprogramm der KfW bietet gleich drei Arten von Darlehen. Zwei der genannten Darlehensarten dienen der Unterstützung von Unternehmern mit Wagniskapital ab 100.000 EUR („Start-Geld“) bis hin zu Darlehen

von 500.000 EUR („Eigenkapitalplus“). Beide Darlehen sind zinsfrei. Das dritte Darlehen konzentriert sich auf Wagniskapital, Nachfolgefinanzierung und Unternehmenswachstum; der Höchstbetrag des Darlehens beläuft sich auf 25 Mio. EUR. Die KfW bietet ebenfalls Schuldenfinanzierung für kleine und mittelständische Unternehmen von bis zu 25 Mio. EUR an. Die Voraussetzungen hierfür sind eine Betriebsdauer von mindestens drei Jahren und das Erreichen definierter Ertragsgrenzen.

Jedes deutsche Bundesland verfügt über eine eigene Förderbank. Die grundlegende Idee hinter diesen Einrichtungen ist die Unterstützung der Wirtschaft mit verschiedenen Dienstleistungen. Für das Startup-Ökosystem spielen diese Banken eine zentrale Rolle. Sie unterstützen Gründer mit Krediten oder Bürgschaften für andere Bankkredite. Einige dieser Förderbanken arbeiten mit Wagniskapitalfonds zusammen und bieten Beratungsdienste für alle Gründungsphasen an. Die Berliner Förderbank beispielsweise bietet Gründern eine Vielzahl verschiedener Fördermöglichkeiten an, zum Beispiel monatliche Zuzahlungen und das Programm „Coaching Bonus“, welches in allen unternehmerischen Fragen kompetente Hilfestellungen bietet.

Auch das Bundesfinanzministerium veranstaltet in Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), der Bundesbank und anderen Partnern Workshops für Startups im Finanzdienstleistungssektor. Neben finanziellen Mitteln bietet die Bundesregierung noch weitere Hilfestellungen für das Startup-Ökosystem. Die neue „Digital Hub Initiative“ soll Gründer aus der ganzen Welt anziehen. Ziel der Digital-Hub-Initiative ist es, bundeslandübergreifend 10 – 12 zum Teil bereits bestehende und auch neue Hub-Standorte in verschiedenen Regionen Deutschlands auszubauen. Deutschland verfügt derzeit über rund fünf Digital-Hub-Initiativen.

Diese umfassen den Mobility Hub in München mit Gründungspartnern aus der Mobilitäts- und Digitalbranche wie Audi, BMW, Daimler und IBM. Die Digitalisierung der Finanzbranche wird in Frankfurt am Main vorangetrieben. Die Digitalisierung der Logistikbranche wird in Dortmund vom Fraunhofer IML gemeinsam mit BITKOM und anderen Akteuren vor Ort forciert. Ein Logistik-Hub wird in Hamburg aufgebaut, wobei dort der maritime Sektor im Fokus stehen soll. Das Internet of Things (IoT) und die Digitalisierung des Finanzwesens werden in Berlin thematisiert.

Des Weiteren haben die Verbände VDMA und ZVEI 2013 mit Unterstützung der Ministerien für Wirtschaft und Energie sowie für Bildung und Forschung, die Plattform „Industrie 4.0“ gemeinsam etabliert, um die Chancen und Herausforderungen der vierten Industrierevolution zu nutzen und analysieren zu können. Diese Plattform umfasst rund 300 Akteure von 159 verschiedenen Organisationen und soll Unternehmen helfen, den Weg in die vierte Industrierevolution zu beschreiten, sowie den internationalen Austausch zu dieser Thematik fördern (Stand Januar 2017).⁷⁾

Aber nicht nur die Bundesregierung unterstützt Startups in Deutschland. Programme aus privater Hand haben die gleiche Bedeutung für die Entwicklung des Startup-Ökosystems. Diese Programme reichen von Finanzierung über Beratungsdienste bis hin zu gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsprojekten von Universitäten und Startups.

Die Initiative EXIST festigt den Wissenstransfer von Universitäten zu Startups durch eine Vielzahl von Kooperationsprogrammen zwischen beiden Akteuren. Ein Beispiel hierfür ist das Online-Startup Authada. Es wurde von Studenten der Hochschule Darmstadt gegründet und hat sich auf die Online-Identitätsprüfung spezialisiert. Ein weiteres Startup mit dem Namen siTOOLS Biotech GmbH arbeitet mit der Universität Regensburg bei der Entwicklung eines neuartigen genetischen Untersuchungsverfahrens zusammen. Die Zusammenarbeit zwischen der TU München und dem Startup fos4X GmbH hat z. B. ein Messverfahren für Bauteile von Windkraftanlagen hervorgebracht.

Im Jahre 2015 waren innerhalb Deutschlands 356 Inkubatoren aktiv, dies bedeutet einen leichten Rückgang im Vergleich zu den 367 Inkubatoren im Jahre 2013.⁸⁾

Deutschlands weltweite Bedeutung als Gründernation wächst stetig. Auch wenn das Land noch hinter Standorten wie Kalifornien und dem Vereinigten Königreich zurückliegt, hat es seit 2005 dennoch fünf Unicorns hervorgebracht. Als Unicorns gelten private Unternehmen mit einem Wert von über 1 Mrd. USD. Zwei dieser Unicorns, Zalando und Rocket Internet, sind bereits an die Börse gegangen. Deutschland gilt allgemein als günstiger Standort für Börsengänge. Seit 2013 fanden insgesamt 30 Börsengänge statt, zehn davon waren Unternehmen mit Sitz im Ausland.⁹⁾

Regierung und private Unternehmen haben gemeinsam weitere Initiativen ins Leben gerufen. Der High-Tech-Gründerfonds (HTGF) ist hier ein geeignetes Beispiel. Das Projekt wird 2017 in seine dritte Phase mit einer Finanzierung von 300 Mio. EUR übergehen (HTGF III) und dabei technologiebasierte Startups unterstützen.

7) European Commission (2017)

8) Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (2014), (2016)

9) Deutsche Börse AG (2017)

Im Jahr 2016 wurden in Deutschland 366 „Early Stage“-Investments durchgeführt mit einem Volumen von ungefähr 967 Mio. USD (inkl. Angel-, Seed-, Serie A&B-Investments und Convertible Notes, ohne Serie C, D, E+ und andere VC-Investments).¹⁰⁾ 2015 wurden 231 Deals mit einem Volumen von 586 Mio. USD realisiert.

2. Infrastruktur

Die Preislage der in den bundesdeutschen Zentren verfügbaren Infrastruktur für Startups bewegt sich im Vergleich zu Standorten wie London oder dem Silicon Valley im moderaten Bereich. Mietkosten und verfügbare Büroflächen in den einzelnen Startup-Zentren weichen erheblich voneinander ab. Frankfurt hat von sämtlichen untersuchten Städten die höchsten Mieten bei gleichzeitig höchster Leerstandsquote. Nach einem Rekordanstieg sinken die Preise in München seit 2015 wieder.

Mietkosten und Leerstandsquote pro Stadt (2015)¹¹⁾

	Durchschnitt pro Quadratmeter (USD)	Leerstand (%)
Berlin	16,80	4,0
München	18,10	4,3
Frankfurt	21,10	11,3
Hamburg	16,11	5,5
Ruhrgebiet	13,10	4,6

3. Arbeitskräfte

In Deutschland kommen 5,2 Universitäten auf eine Million Einwohner und 0,565 Professoren auf eintausend Einwohner. Ende 2015 besaßen 12,7% der deutschen Bevölkerung einen höheren Bildungsabschluss.¹²⁾ Dieser Anteil wird sich voraussichtlich weiter erhöhen, da immer mehr Schüler mit dem Abitur abschließen. Deutsche Universitäten spielen für Forschung und Entwicklung eine bedeutende Rolle. Das Bundespatentamt genehmigte 2015 allein 465 durch Universitäten angemeldete Patente. Auch diese Zahl wird aufgrund der Veröffentlichungsdauer von 18 Monaten weiter ansteigen.¹³⁾ Die Spezialisierung auf technische Fachgebiete hat in Deutschland eine lange Tradition. Heute haben 34% aller Absolventen einen technischen Bildungshintergrund und liefern so die Ressourcen für künftige technische Innovationen. Dennoch beginnen viele Absolventen ihre Karriere bevorzugt in großen Konzernen. Laut einer von EY, der Universität St. Gallen und der Hochschule Fulda durchgeführten Studie planen nur 17% der Absolventen die Gründung eines eigenen Unternehmens innerhalb der ersten fünf Jahre nach dem Abschluss.¹⁴⁾

Die Blaue Karte EU erleichtert die Erteilung der Arbeitserlaubnis und zieht hochqualifizierte Fachkräfte aus dem Ausland zum Arbeiten nach Deutschland. Die Karte erleichtert auch ausländischen Universitätsabsolventen die Niederlassung nach erfolgreichem Abschluss. Die Voraussetzungen für die Beantragung einer Blauen Karte sind ein Universitäts- bzw. College-Abschluss, ein Beschäftigungsverhältnis mit einem deutschen Unternehmen und ein Jahresgehalt von mindestens 49.600 EUR (2016).¹⁵⁾

10) CB Insights (2017)

11) JJ Colliers & Wirtschaftsförderung Metropole Ruhr (2015)

12) Statistisches Bundesamt DESTATIS (2016), (2016a)

13) Deutsches Patent- und Markenamt (2016)

14) Bergmann (2014)

15) European Commission (2016)

4. Unternehmertum

Berlin, Frankfurt, München, Hamburg und das Ruhrgebiet sind die zentralen Standorte für Startups in Deutschland. Jedes dieser Gebiete hat einen eigenen Schwerpunkt, mit Ausnahme von Berlin, wo Startups verschiedenster Branchen ihren Sitz haben. In Frankfurt hat vor allem die FinTech-Szene ihr Hauptquartier aufgeschlagen. München hingegen ist für seine technologieorientierten Startups bekannt. Auch Hamburg hat sich auf technologieorientierte Startups spezialisiert, verfügt aber gleichermaßen über eine hohe Dichte an Spieleentwicklern.

In Deutschland wurden im Jahre 2015 insgesamt 763.000 neue Unternehmen gegründet. Das entspricht 0,0093 Unternehmen pro Kopf.¹⁶⁾ Im Vergleich zu den 915.000 Neugründungen im Jahre 2013 hat sich die Gründungsaktivität deutlich verringert.

5. Zusammenfassung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland werden in der folgenden Abbildung zusammenfassend dargestellt.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Deutschland

Umfeld	Dimension	Kriterium	Deutschland
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Finanzierung und Anreize	Initiativen	EXIST-Gründerstipendium und Mikromezzaninfonds, zahlreiche Förderprogramme u.a. der KfW, Industrie 4.0 Plattform, Digital Hub Initiative mit derzeit 5 Hubs
		Inkubatoren	356 Inkubatoren (2015) aktiv
		VC Deals	366 „Early Stage“-Investments mit Volumen von 967 Mio. USD (2016)
		Unicorns	5 insgesamt
	Infrastruktur	Mietkosten	Standort individuell: Berlin Ø 16,80 USD, Frankfurt Ø 21,10 USD
		Leerstandsquote	Zwischen 4% in Berlin und 11% in Frankfurt (2015)
		Arbeitskräfte	Universitätsdichte
	Arbeitskräfte	Qualifikation	12,7% der Bevölkerung besitzen einen höheren Bildungsabschluss
		Patente	2015 wurden alleine 465 Patente von Universitäten durch das Patentamt genehmigt
		Verfügbarkeit	Blaue Karte EU erleichtert Arbeitserlaubnis nach Universitätsabschluss
		Unternehmertum	Neugründungen
	Unternehmertum	Gründergeist	Keine Kultur des Scheiterns vorhanden

16) KfW (2016)

2.1.2 Steuerliche Rahmenbedingungen

1. Steuerliche Registrierung und Deklarationspflichten

Startup-Unternehmen werden in Deutschland am häufigsten als Kapitalgesellschaft in der Rechtsform einer GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) oder einer UG (haftungsbeschränkt) („kleine GmbH“) gegründet. Die Gründung einer Kapitalgesellschaft erfordert keine Genehmigung oder Zustimmung der Steuerbehörden. Für Steuerzwecke ist jedoch eine eigene steuerliche Registrierung bei der örtlich zuständigen Steuerbehörde erforderlich. Bei der örtlichen Handelskammer der Gemeindeverwaltung kann in Abhängigkeit von der Art der Tätigkeit des Unternehmens außerdem die Anmeldung eines Gewerbes notwendig sein.

Unternehmer in Deutschland sind grundsätzlich und ohne Wahlrecht gesetzlich zur Führung von Büchern verpflichtet. Es ist nach Buchführungspflichten, die sich aus dem Handelsrecht ergeben und den im Einzelfall darüber hinausgehenden steuerlichen Buchführungspflichten zu unterscheiden. Außerdem besteht für eine Kapitalgesellschaft die Pflicht zur Aufstellung eines Jahresabschlusses, bestehend aus Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung nebst Lagebericht und Anhang in deutscher Sprache und in Euro. Die Buchführung und der Jahresabschluss sind zeitlich und inhaltlich nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Grundsätzen der ordnungsgemäßen Buchführung nach deutschem Recht zu erstellen. Ein nach internationalen Rechnungslegungsstandards aufgestellter Jahresabschluss erfüllt die Voraussetzungen nach deutschem Recht nicht. Für Kapitalgesellschaften besteht außerdem die Pflicht, ihren Jahresabschluss durch Veröffentlichung im Bundesanzeiger offenzulegen.

Mittlere und große Kapitalgesellschaften unterliegen zudem der Pflicht, ihre Buchführung und den Jahresabschluss mit Lagebericht durch einen Abschlussprüfer prüfen zu lassen.

Kleine Unternehmen und damit typischerweise Startups in der Frühphase profitieren von Entlastungsregelungen bei der Buchführung (zum Beispiel Aufzeichnung ihrer Geschäftsvorfälle mittels einer Einnahme-Überschuss-Rechnung statt doppelter Buchführung und Bilanzierung) sowie bei der Erstellung, Prüfung und Veröffentlichung von Jahresabschlüssen. Derartige Entlastungsregelungen hängen vom Unterschreiten gesetzlich festgelegter Größenkriterien ab.

Die Jahressteuererklärungen von Kapitalgesellschaften sind bis spätestens 31. Mai (31. Juli für Geschäftsjahre ab 2018) des dem Geschäftsjahr folgenden Jahres beim Finanzamt einzureichen.

Vorauszahlungen zur Körperschaft- und Gewerbesteuer sind quartalsweise zu entrichten und werden für gewöhnlich anhand des Steuerbetrages des Vorjahres bemessen.

Die Abgabe von Umsatzsteuer-Voranmeldungen hat regelmäßig monatlich zu erfolgen, genau wie die Abgabe von Lohnsteuer-Anmeldungen. Wiederum in Abhängigkeit von der Geschäftstätigkeit des Unternehmens können sich daneben weitere monatliche und quartalsmäßige Anmelde- und Erklärungs-pflichten für eine Kapitalgesellschaft ergeben, wie zum Beispiel INTRASTAT-Meldungen über innergemeinschaftliche Lieferungen.

Abschließend lässt sich sagen, dass der administrative Aufwand in Deutschland, der sich für Kapitalgesellschaften im Zusammenhang mit der Besteuerung ergibt, umfangreich ist und durch viele Einzelregelungen geprägt wird, die es gerade kleinen, jungen Unternehmen schwer machen, die Übersicht zu behalten und alle Erfordernisse einzuhalten.

2. Besteuerung von Unternehmen

Steuersätze – Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer

In Deutschland gelten für die Einkommensbesteuerung von Kapitalgesellschaften folgende Steuersätze:

- Körperschaftsteuer (15%) plus hiervon 5,5% Solidaritätszuschlag: 15,825%
- Gewerbesteuer: 14% (Durchschnittswert – die tatsächliche Gewerbesteuerbelastung eines Unternehmens bestimmt sich danach, wo es seine Geschäftstätigkeit ausübt, und richtet sich nach den von den Gemeinden festgelegten Gewerbesteuer-Hebesätzen).

Eine steuerliche Gesamtbelastung von 30% stellt einen groben Durchschnittswert dar, kann jedoch aufgrund der unterschiedlichen anzuwendenden Hebesätze der Gemeinden bei der Gewerbesteuer auch darunter bzw. darüber liegen (Mindeststeuersatz bei der Gewerbesteuer: 7%). Startups werden typischerweise überdurchschnittlich belastet sein, da sie sich meist in den Großstädten ansiedeln, die ausnahmslos über dem Durchschnitt liegende Hebesätze aufweisen (Werte für 2017: Berlin 410%, entspricht 14,35% Gewerbesteuer; München 490%, entspricht 17,15%; Hamburg 470%, entspricht 16,45%; Frankfurt/Main 460%, entspricht 16,10%).

In Deutschland existieren keine besonderen und entlastenden Besteuerungsregime oder Steuertarife speziell für junge Unternehmen wie Startups oder Unternehmen bestimmter Branchen zum Beispiel in den Bereichen Technologie und Digitalisierung.

Besteuerung von Startup-Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft

Die Besteuerung von Startup-Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft folgt den allgemeingültigen Besteuerungsregeln ohne Vereinfachung oder Erleichterungen für kleine Gesellschaften.

Kapitalgesellschaften ermitteln ihr zu versteuerndes Einkommen ausgehend von dem Ergebnis im Jahresabschluss der Gesellschaft. Das Jahresergebnis unterliegt verschiedenen Anpassungen nach dem deutschen Steuerrecht (zum Beispiel durch Anwendung besonderer steuerlicher Bilanzierungsregeln und der Hinzurechnung von nicht abziehbaren Betriebsausgaben für steuerliche Zwecke.

Für Forschungsaufwendungen existieren keinerlei spezifische Regelungen (z. B. Steuerfreibeträge), sie können regulär bei der Ermittlung der zu versteuernden Erträge als Betriebsausgaben angerechnet werden. Eine Aktivierung von selbst geschaffenen immateriellen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens ist steuerlich generell nicht gestattet.

Besonders relevant für Startup-Unternehmen und daher hervorzuheben sind die steuerlichen Regelungen betreffend der Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen:

- Steuerliche Verluste können in der Form von Verlustvorträgen grundsätzlich zeitlich unbeschränkt vorgetragen werden. Nach den Regelungen der sog. Mindestbesteuerung können jedoch lediglich 60% des 1 Mio. EUR überschreitenden zu versteuernden Einkommens eines Wirtschaftsjahres mit vorhandenen Verlustvorträgen verrechnet werden. Folglich sind immer 40% des Gewinns über der Grenze von 1 Mio. EUR zu versteuern. Für Zwecke der Körperschaftsteuer ist zusätzlich ein Verlustrücktrag bis zu einem Höchstbetrag von 1 Mio. EUR in den unmittelbar vorangegangenen Veranlagungszeitraum möglich, soweit für diesen ein positiver Gesamtbetrag der Einkünfte festgestellt worden ist.

- Die steuerlichen Regeln für den Verlustabzug bei Körperschaften (§ 8 c KStG) sehen vor, dass im Falle eines schädlichen Anteilseignerwechsels steuerliche Verlustvorträge vollständig oder teilweise und laufende steuerliche Verluste nicht mehr abziehbar sind. Ein schädlicher Anteilseignerwechsel liegt vor, wenn innerhalb eines Zeitraums von 5 Jahren mehr als 25% der Anteile an einer Verlustgesellschaft auf einen Erwerber (oder eine Erwerbergruppe) übertragen werden. Werden mehr als 50% der Anteile innerhalb von 5 Jahren übertragen, entfällt die Verlustnutzung vollständig. Darüber hinaus entfällt die Möglichkeit der steuerlichen Nutzung außerdem regelmäßig bei Umwandlungen der Kapitalgesellschaft (z. B. im Wege der Verschmelzung) oder bei ihrer Liquidation. Grundsätzlich gelten die dargestellten Regeln auch für den Fall eines Börsenganges sowie für börsennotierte Unternehmen, so dass im Falle der Übernahme von mehr als 25% der Anteile einer Gesellschaft durch einen Investor über den Weg des Börsenerwerbs gleichfalls der (teilweise) Untergang von Verlustvorträgen eintritt.
- Es gelten verschiedene Ausnahmen von dieser Regel, so insbesondere für Übertragungen innerhalb eines Konzerns und für den Fall, dass die Verlustgesellschaft über stille Reserven verfügt. Mit Hinblick auf die Förderung von Investitionen durch Wagniskapitalgeber hat der Gesetzgeber außerdem Ende 2016 als weitere Entschärfung der Verlustnutzungsregelungen die Neuregelung eines fortführungsgebundenen Verlustvortrags eingeführt (§ 8 d KStG). Dabei hatte der Gesetzgeber den konkreten Fall im Blick, dass ein Investor sich mit über 25% an einem deutschen Startup-Unternehmen beteiligen möchte, welches über Verlustvorträge, aber noch nicht über ausreichend stille Reserven verfügt. Nach der Neuregelung bleibt ein eigentlich vom Untergang betroffener Verlust weiterhin nutzbar, solange der Geschäftsbetrieb des Unternehmens weitgehend

unverändert fortgeführt wird. Wird der Geschäftsbetrieb jedoch grundlegenden Änderungen unterzogen, gehen sämtliche zu diesem Zeitpunkt noch vorhandenen Verlustvorträge, die aus der Zeit vor der Transaktion stammen, unter. Die praktischen Auswirkungen dieser Regelungen bleiben angesichts der komplexen formellen Anforderungen abzuwarten.

Steuerrechtliche Regelungen für neugegründete Unternehmen

Die Möglichkeit der Anrechnung von Anlauf- oder Gründungsaufwendungen vor Beginn der eigentlichen Geschäftsaktivitäten des Unternehmens hängt von der Rechtsform des Unternehmens ab. Solange das Startup von einem Einzelunternehmer betrieben wird, können Anlaufkosten als vorweggenommene Betriebsausgaben für den Gewerbebetrieb des Gründers steuerlich abgesetzt werden. Bei der Gewerbesteuer sind die Aufwendungen hingegen erst ab dem Moment steuerlich nutzbar, ab dem der Betrieb am Markt werbend in Erscheinung tritt. Üblicherweise liegt dieser Zeitpunkt später als die ersten Aufwendungen.

Wird ein Startup als Kapitalgesellschaft gegründet (beispielsweise als GmbH), so ist eine solche Gesellschaft erst nach notarieller Beglaubigung der Satzung zur Verlustnutzung berechtigt. Frühere Ausgaben (z. B. aus der Vorgründungsphase) können nicht auf sie übertragen werden. Hingegen ist der Beginn der Gewerbesteuerbarkeit in diesem Fall identisch mit dem rechtlichen Entstehungszeitpunkt der Gesellschaft. Sofern die Gesellschaft Verlustvorträge bildet, greifen im Falle von Restrukturierungen/Transaktionen Regelungen für den steuerlichen Untergang des Verlustes.

Steuerrechtliche Behandlung von Änderungen der Rechtsform eines Startups

Eine steuerneutrale Behandlung von Ersatzrealisations-tatbeständen im Zusammenhang mit Umwandlungen („Rollover Relief“, beispielsweise bei Verschmelzungen oder Spaltungen) ist generell möglich, d. h. die Buchwerte aller Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten können fortgeführt werden. Die Inanspruchnahme dieser Begünstigungsregelungen ist jedoch von bestimmten Voraussetzungen und einem entsprechenden Antrag abhängig, die sehr genau geregelt sind. Wichtigste Voraussetzung ist regelmäßig, dass die in Deutschland gebildeten stillen Reserven weiterhin dort steuerverstrickt bleiben und Deutschland auch das laufende Besteuerungsrecht behält. Im Falle von grenzüberschreitenden Umwandlungen gelten die steuerlichen Erleichterungen teilweise nur im EU/EWR-Kontext, Drittstaatenumwandlungen (bspw. USA) werden nicht begünstigt.

Beachtet werden sollte jedoch, dass derartige Transaktionen häufig zum Untergang von Verlustvorträgen in gesellschaftsexternen Szenarien führen.

3. Investorensicht

Besteuerung von Dividenden sowie Veräußerungsgewinnen

Für die Besteuerung von Kapitaleinkünften in Form von Dividenden und Veräußerungsgewinnen ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen inländischen und ausländischen Empfängern der Kapitaleinkünfte. Für in Deutschland ansässige Steuerpflichtige gelten für die Besteuerung von Kapitaleinkünften die Regelungen des deutschen Steuerrechts. Die Besteuerung von im Ausland ansässigen Steuerpflichtigen richtet sich nach dem ausländischen Steuerrecht. Denkbar ist eine Besteuerung ausländischer Steuerpflichtiger allerdings mit in Deutschland beschränkt steuerpflichtigen Einkünften, wie zum Beispiel Gewinnen aus dem Verkauf von Anteilen an in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaften. Das Recht

der Bundesrepublik Deutschland zur Besteuerung eines solchen Gewinns kann im Einzelfall durch die Regelungen in einem Doppelbesteuerungsabkommen jedoch ausgeschlossen sein.

Kapitalertragsteuer

Von Ausschüttungen (Dividenden) einer in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaft sind grundsätzlich 25% Kapitalertragsteuer plus 5,5% Solidaritätszuschlag einzubehalten. Der Steuereinbehalt erfolgt grundsätzlich sowohl für Dividendenausschüttungen an ansässige Steuerpflichtige als auch für solche an nicht Ansässige.

Besteuerung von Kapitaleinkünften natürlicher Personen im Inland

Ertragsteuerlich unterliegen die Gewinne aus dem Verkauf von Portfolioanteilen (d. h. Gesellschafteranteil unter 1% Beteiligungshöhe) durch natürliche Personen ungeachtet der Beteiligungsdauer einer Abgeltungssteuer von 25% (zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer) mit abgeltender Wirkung. Verluste aus der Veräußerung von Anteilen können ausschließlich mit Gewinnen aus der Anteilsveräußerung verrechnet werden. Verbleibende Verluste können auf unbestimmte Zeit zur späteren Tilgung vorgetragen werden.

Handelt es sich beim Gesellschafter um eine natürliche Person, sind laufende Kapitalerträge (z. B. entsprechende Dividenden und Zinsen) nach denselben Regeln zu versteuern. Wurden die Kapitalerträge nicht einheitlich an der Quelle versteuert (insbesondere im Falle ausländischer Kapitalerträge), so sind die Einkünfte aus Kapitalvermögen in der Steuererklärung anzugeben. Negative Einkünfte aus Kapitalvermögen können zum Zwecke der Verrechnung mit künftigen positiven Einkünften aus Kapitalvermögen vorgetragen werden.

War der Verkäufer in den letzten fünf Jahren direkt oder indirekt mit mindestens einem Anteil von 1% an der Gesellschaft beteiligt, werden Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen jener Gesellschaft als Einkünfte aus Gewerbebetrieb und nicht als Einkünfte aus Kapitalvermögen behandelt. In diesem Falle sind lediglich 60% des Veräußerungsgewinns steuerpflichtig (sog. Teileinkünfteverfahren). Gleichzeitig sind lediglich 60% der Ausgaben bezüglich der Anteilsveräußerung steuerlich absetzbar.

Gehört die Beteiligung bei der natürlichen Person zum Betriebsvermögen, gilt das Teileinkünfteverfahren auch für die laufenden Kapitalerträge (allerdings nicht bei Zinsen).

Besteuerung von Kapitaleinkünften juristischer Personen im Inland

Durch ansässige Gesellschaften und Zweigniederlassungen ausländischer Gesellschaften von ihren deutschen und ausländischen Tochterunternehmen empfangene Dividenden sind körperschaft- und gewerbesteuerfrei. 5% solcher Dividenden und Kapitalerträge werden als nicht abzugsfähige Betriebsausgaben behandelt (d.h. Besteuerung empfangener Dividenden zu einem effektiven Steuersatz von 1,5%). Jedoch sind bestimmte Bedingungen für eine solche Steuerbefreiung zu erfüllen, insbesondere muss eine Mindestbeteiligungshöhe von 10% (Körperschaftsteuer) bzw. 15% (Gewerbsteuer) erreicht werden.

Kapitalerträge von Gesellschaften aus der Veräußerung von Gesellschaftsanteilen sind in der Regel von der Ertragssteuer und der Gewerbesteuer befreit. Dennoch gelten 5% der Kapitalerträge als nicht abzugsfähige Ausgaben, d.h. die Steuerbefreiung gilt lediglich für 95% der Kapitalerträge. Eine Mindestbeteiligungshöhe gilt nicht. Verluste aus der Anteilsveräußerung oder Abschreibungen auf Anteile oder Gesellschafterdarlehen können steuerlich grundsätzlich nicht berücksichtigt werden.

Carried Interest

Investieren Wagniskapital- oder Private-Equity-Fonds in ein Startup, so können bestimmte Einkünfte, die der Fondsinitiator als Vergütung für Leistungen zur Förderung des Gesellschaftszwecks erzielt, steuerlich begünstigt sein. Fondsinitiatoren sind Personen, die neben der Kapitalbeschaffung zusätzlich immaterielle Werte beisteuern, wie beispielsweise die Vermittlung von Erfahrung und Fachwissen. Diese Einkünfte sind lediglich zu 60% steuerpflichtig. Gleichzeitig sind nur 60% der Aufwendungen abzugsfähig, die im Zusammenhang mit diesen Einkünften stehen.

In der Vergangenheit wurde wiederholt von Seiten der Länder der Vorschlag eingebracht, das dargestellte und geltende Teileinkünfteverfahren für die Besteuerung des Carried Interest abzuschaffen, so dass Carried-Interest-Einkünfte in Deutschland voll steuerpflichtig würden. Vor allem im internationalen Vergleich wäre dies ein erheblicher Nachteil für in Deutschland ansässige Managementteams von Private Equity- und Venture Capital-Fonds.

Investitionsanreiz

In Deutschland wurde im Jahre 2013 das Förderprogramm INVEST ins Leben gerufen. Durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrollen und basierend auf der Richtlinie zur Bezuschussung von Wagniskapital privater Investoren für junge innovative Unternehmen können private Investoren (z. B. Business Angels) einen nicht rückzahlbaren steuerfreien Zuschuss in Höhe von 20% der Kapitalbeteiligung erhalten (Erwerbszuschuss). Das junge Unternehmen muss bestimmte Kriterien erfüllen und die Beteiligungssumme muss mind. 10.000 EUR betragen. Pro Jahr und Investor können Beteiligungen bis max. 500.000 EUR mit einem solchen Erwerbszuschuss gefördert werden.

Ab 2017 können Investoren im Falle eines späteren Exits (Verkaufs) ihrer Investition außerdem einen sog. Exitzuschuss erhalten. Dabei handelt es sich um eine pauschale Erstattung der Steuer auf den Gewinn aus der Veräußerung von INVEST-Anteilen innerhalb bestimmter Grenzen. Der Exitzuschuss beträgt 25% der Kapitalerträge aus dem späteren Verkauf der Anteile (begrenzt auf 80% des Erstkaufbetrages unter

Beteiligung von INVEST, d.h. Erwerbzuschuss und Zuschuss bei Exit dürfen den durch INVEST abgedeckten Investitionsbetrag nicht überschreiten).

4. Zusammenfassung der steuerlichen Rahmenbedingungen

Die steuerlichen Rahmenbedingungen in Deutschland werden in der folgenden Abbildung dargestellt.

Steuerliche Rahmenbedingungen in Deutschland

Umfeld	Dimension	Kriterium	Deutschland
Steuerliche Rahmenbedingungen	Verwaltung und Bürokratie	Gründungsprozess	Gründung des Startups häufig in der Rechtsform einer GmbH oder UG – hierzu keine Genehmigung oder Zustimmung durch Steuerbehörden notwendig
		Dokumentationspflichten	Gesetzlich vorgeschriebene handelsrechtliche Buchführungspflicht (ggf. erweitert um steuerliche Regelungen)
		Publikationspflichten	Pflicht zur Aufstellung eines Jahresabschlusses (Bilanz, GuV, Anhang, Lagebericht) sowie zu dessen Veröffentlichung im Bundesanzeiger
		Entlastungsregelung	Für kleine Unternehmen (bei Unterschreitung gewisser Größenkriterien): Entlastungsregelungen im Zusammenhang mit der Pflicht zur Buchführung sowie mit der Pflicht zur Erstellung, Prüfung und Veröffentlichung der Jahresabschlüsse
	Unternehmensbesteuerung	Administrativer Aufwand	Vergleichsweise hoher administrativer Aufwand in Deutschland, mit umfassenden Melde- und Abgabepflichten auch für Startups
		Steuersätze	Körperschaftsteuer: 15% zuzüglich hiervon 5,5% Solidaritätszuschlag = 15,825% Gewerbesteuer: ≈ 15% (in Ballungszentren; Unterschiede aufgrund unterschiedlicher lokaler Hebesätze)
		Steuerarbitrarische Besonderheiten	Keine speziellen (vereinfachenden) Regelungen für Startups
		Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	Keine spezielle Regelung im deutschen Steuerrecht; in der Regel sofort abziehbar in Höhe der angefallenen Aufwendungen, soweit nicht zu aktivieren; keine Aktivierung selbstgeschaffener Wirtschaftsgüter
		Verlustvortrag	Steuerlicher Verlustvortrag kann bis zu einem zu versteuerndem Einkommen von bis zu 1 Mio. EUR komplett, der 1 Mio. EUR übersteigende Betrag zu 60% des Verlustvortrags verrechnet werden; zeitlich unbeschränkter Vortrag. Begrenzter körperschaftsteuerlicher Rücktrag des Verlustes ins Vorjahr möglich. Bei schädlichem Anteilseignerwechsel grds. teilweiser oder kompletter Wegfall des Verlustvortrages sowie des laufenden Verlustes, Verlustersatz u.a. bei stillen Reserven grds. möglich
		Änderungen Rechtsform	Steuerneutrale Umwandlungen ohne Aufdeckung der stillen Reserven bei Erfüllung aller Voraussetzungen hierfür möglich

Steuerliche Rahmenbedingungen in Deutschland (Teil 2)

Umfeld	Dimension	Kriterium	Deutschland
Steuerliche Rahmenbedingungen	Investorensicht	Besteuerung von Dividendenzahlungen	Bei Dividendenzahlungen sowohl an inländische als auch an ausländische Zahlungsempfänger ist durch die in Deutschland ansässige und ausschüttende Kapitalgesellschaft 25% Kapitalertragsteuer und darauf 5,5% Solidaritätszuschlag (insgesamt 26,375%) einzubehalten und abzuführen. Im Inlandsfall lediglich Timing/Cash-Effekt, im Auslandsfall (Teil-)Freistellung/Erstattung auf Antrag möglich
		Besteuerung von Kapitalerträgen beim Empfänger	<p>Natürliche Personen: Beteiligungsanteil unter 1% (Veräußerungsgewinne u. Dividenden): Kapitalertragsteuer besitzt abgeltende Wirkung/Beteiligungsanteil mind. 1%, (Veräußerungsgewinne): Anwendung Teileinkünfteverfahren (60% des Gewinns/des Verlusts zu versteuern/abziehbar als Einkünfte aus Gewerbebetrieb); bei Dividenden gilt nur das Teileinkünfteverfahren, wenn die Anteile im Betriebsvermögen gehalten werden, sonst 25% Abgeltungssteuer</p> <p>Juristische Personen: Grds. sowohl Veräußerungsgewinne als auch Dividenden steuerfrei, 5% gelten als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe (Ausnahme: Streubesitzdividende, d.h. Beteiligung < 10%)</p>
		Besonderheiten	Anwendung des Teileinkünfteverfahrens auf den Carried Interest bei Investitionen von VC- oder Private-Equity-Fonds, wenn neben Kapital auch zusätzlich immaterielle Werte eingebracht werden
		Investitionsanreiz	Förderprogramm INVEST: Nicht rückzahlbarer steuerfreier Erwerbszuschuss i.H.v. 20% der Kapitalbeteiligung (Voraussetzung: u.a. Beteiligungssumme mind. 10.000 EUR) sowie Exitzuschuss von 25% der Kapitalerträge (Limitierung auf 80% des Erstkaufbetrags)

2.1.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

1. Unternehmensgründung

Es gibt in Deutschland für die Unternehmensgründung keine sogenannte „One-Stop-Shop-Lösung“. Zur Verbesserung der Situation hat die Bundesregierung die Initiative „Ansprechpartner 2.0“ gestartet. Als ein Schritt in Richtung einer „One-Stop-Shop-Lösung“ soll diese das Gründungsverfahren deutlich vereinfachen. Unabhängig hiervon bestehen folgende Möglichkeiten, den Gründungsprozess heute bereits zu vereinfachen:

- Mehrere Dienstleister bieten ihre Unterstützung bei der Gründung oder beim Erwerb einer Vorratsgesellschaft an. Diese Dienstleister erbringen während der gesamten Gründungs- oder Erwerbsphase sämtliche erforderlichen Dienstleistungen.
- Hat eine GmbH oder eine UG (haftungsbeschränkt) höchstens drei Gesellschafter und lediglich einen Geschäftsführer, so könnten diese unter vereinfachten Bedingungen durch Verwendung einer gesetzlich vorgegebenen Mustersatzung gegründet werden.

Zur Unterstützung von Startups bei behördlichen Angelegenheiten hat die deutsche Industrie- und Handelskammer einen Beratungsdienst für Startups eingerichtet. Dieser Dienst ist über die Webpräsenz der meisten Industrie- und Handelskammern in Deutschland zugänglich.¹⁷⁾ Einige der Kammern bieten telefonische Beratungen mit Experten zur Unternehmensgründung, Außenhandel usw. an.

Der Zeitrahmen für eine Gründung hängt maßgeblich von der angestrebten Rechtsform ab. In der Regel erfolgt die Gründung innerhalb eines Zeitraums von ein bis zwei Wochen.

Kosten spielen sowohl in der Seed- als auch in der Startup-Phase eine entscheidende Rolle. Die Unterschiede bei den Kosten einer AG und einer GmbH liegen im Grundkapital bzw. Stammkapital und in den Gebühren für Gründung und Eintragung.

Gründungsgebühren¹⁸⁾

Rechtsform	Grundkapital	Gründungs- urkunde und einschlägige Gebühren (unverbindlich)	Eintragungs- gebühr (Handels- register) (kann variieren)
AG	50.000 EUR	1.300 EUR	300 EUR
GmbH	25.000 EUR	700 EUR	150 EUR

Beim alternativen Erwerb einer Vorratsgesellschaft von einem der vorbezeichneten Dienstleister wird ein Aufschlag auf das Grund- bzw. Stammkapital erforderlich. Dieser Aufschlag dient der Bezahlung des Dienstleisters. Die Gesamtkosten (einschließlich Mindestgrund-/Stammkapital) für eine GmbH belaufen sich auf 27.500 EUR und die Kosten für eine AG auf 55.000 EUR. Zudem wird für Änderungen im Handelsregister eine Mindestgebühr von 100 EUR fällig. Alle Angaben können variieren und sind unverbindlich.

Die Gründung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (ohne Beschränkung der persönlichen Haftung) ist ohne vorbezeichnete Gebühren möglich.

17) IHK Frankfurt am Main (2017)

18) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Vergleich der verschiedenen Rechtsformen für Startups

	AG	GmbH
Gesetzliche Mindestanforderungen (z. B. Satzung und Geschäftsordnung)	Firma und Sitz der Gesellschaft, Gegenstand des Unternehmens, Höhe des Grundkapitals, Einzelheiten zur Zerlegung des Grundkapitals in Nennbetrags- oder Stückaktien, ob die Aktien auf den Inhaber oder auf den Namen ausgestellt werden, Zahl der Mitglieder des Vorstands, Bestimmungen über die Form der Bekanntmachungen der Gesellschaft	Firma und Sitz der Gesellschaft, Gegenstand des Unternehmens, Betrag des Stammkapitals, Zahl und Nennbeträge der Geschäftsanteile
Kapitalisierung der Gesellschaft (Grundkapital)	50.000 EUR	25.000 EUR
Organe der Gesellschaft (ggf. erforderlicher Aufsichtsrat)	Hauptversammlung, Vorstand, Aufsichtsrat (zwingend)	Gesellschafterversammlung, Geschäftsführer (einer oder mehrere)
Vertreter	Vorstand	Geschäftsführer
Kontrollrechte (Mitteilungen an die Gesellschafter, Aufsichtsorgan)	Aktionären ist auf Verlangen in der Hauptversammlung vom Vorstand Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu geben, soweit sie zur sachgemäßen Beurteilung des Gegenstands der Tagesordnung erforderlich ist.	Auf Verlangen hat/haben der/die Geschäftsführer jedem Gesellschafter unverzüglich Auskunft über die Angelegenheiten der Gesellschaft zu geben und die Einsicht in die Bücher und Schriften zu gestatten.
Gesellschafterbeschlüsse und -entscheidungen (Gesellschafter-/Hauptversammlung, ggf. ordentlich und außerordentlich)	Aktionäre üben ihre Rechte in der Hauptversammlung aus, ordentliche Hauptversammlung (mind. einmal jährlich), außerordentliche Hauptversammlung aufgrund besonderer Anlässe.	Gesellschafterbeschlüsse sind durch Gesellschafterversammlungen zu fassen. Eine solche Versammlung ist nicht notwendig, sofern sämtliche Gesellschafter schriftlich ihr Einverständnis bezüglich des zu fassenden Entschlusses oder zur schriftlichen Fernwahl erklärt haben.
Haftung (einschließlich persönliche Haftung der Gesellschafter)	Haftung einer AG ist auf das Vermögen der Gesellschaft beschränkt. Aktionäre haften grds. nicht persönlich.	Haftung einer GmbH ist auf das Vermögen der Gesellschaft beschränkt. Gesellschafter haften grds. nicht persönlich.
Abzug von Gesellschaftsmitteln (verdeckte Gewinnausschüttung, d.h., die Mittel der Gesellschaft dürfen nie die Ersteinlage unterschreiten)		Die Gesellschafter dürfen Mittel der Gesellschaft abziehen (vorzeitige Gewinnausschüttung), solange dies nicht als verdeckte Gewinnausschüttung gilt
Übertragung von Anteilen	Eigentumsübertragung erfolgt durch Veräußerung der Anteile.	Anteile einer GmbH sind veräußer- und vererbbar. Eine Übertragung erfordert notariell beglaubigte Form.

2. Arbeitsumgebung

Betriebsrat

Arbeitnehmer in Unternehmen mit einer ständigen Belegschaft von fünf oder mehr ständigen und wahlberechtigten Beschäftigten sind berechtigt einen Betriebsrat zu wählen. Hierzu bedarf es jedoch mindestens dreier zum Betriebsrat wählbarer Arbeitnehmer. Arbeitnehmerrechte wurden gleichermaßen

im Bereich des Kündigungsschutzes gestärkt. Ab einer bestimmten Anzahl von Arbeitnehmern greift das Kündigungsschutzgesetz.

Arbeitnehmerquoten

Nach deutschem Recht ist die Ungleichbehandlung von Arbeitnehmern durch Arbeitgeber aufgrund der folgenden Kriterien verboten: Geschlecht, sexuelle Orientierung, Alter, Rasse, ethnische Herkunft, Religion, Herkunft, politische Anschauung.

Alle voll mitbestimmten und börsennotierten deutschen Unternehmen sind gesetzlich zu einer Quote von 30% weiblichen Aufsichtsratsmitgliedern verpflichtet. Entsprechend sind seit dem 1. Januar 2016 sämtliche neuen Aufsichtsratspositionen unter Berücksichtigung dieser Geschlechterquote zu besetzen. Das Gesetz sieht zudem die Festsetzung einer Zielquote für die Geschlechterverteilung in den beiden Führungsebenen unterhalb der Geschäftsführung vor. Da die meisten Startups jedoch nicht voll mitbestimmt bzw. börsennotiert sind, greift diese Regelung nicht.

Eine Begrenzung der Anzahl ausländischer Beschäftigter in deutschen Startups existiert in der deutschen Gesetzgebung nicht. Jedoch werden Arbeitnehmer aus Mitgliedsstaaten der Europäischen Union bevorzugt gegenüber Bewerbern aus Drittländern eingestellt.

Arbeitnehmerrechte und Gehalt

Regulierte Unternehmen, wie beispielsweise Banken, Finanzdienstleister, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungen, haben regelmäßig erhöhte Anforderungen an solide Vergütungspraktiken zu erfüllen. Selbiges gilt grundsätzlich auch für Startups in diesen Branchen. Entsprechend sind die fraglichen Unternehmen zur Einrichtung und Durchsetzung eines Vergütungsmodells für ihre Mitarbeiter (insbesondere der Geschäftsführer und sonstiger Mitarbeiter, deren Tätigkeit sich maßgeblich auf das Risikoprofil des Unternehmens auswirkt, beispielsweise Mitarbeiter, die aufgrund der Kompetenzordnung hohe Risikopositionen im Bereich Handel oder Kreditgeschäft begründen können, (Risikoträger)) verpflichtet. Das Vergütungsmodell hat einem angemessenen und nachhaltigen Risikomanagement Rechnung zu tragen und ein solches zu begünstigen. Anreize zur Eingehung unverhältnismäßig hoher Risiken,

welche beispielsweise nicht dem Risikoprofil des Unternehmens, den Fondsregelungen, der Satzung oder dem Gesellschaftsvertrag der jeweiligen Anlagefonds entsprechen, sollen hiermit vermieden werden. Die Unternehmen sollen jederzeit in der Lage sein, im besten Interesse ihrer Kunden zu handeln.

Persönliche Zuverlässigkeit und fachliche Eignung (Fit & Proper-Test)

Regulierte Unternehmen in Deutschland, wie beispielsweise Banken und Finanzdienstleister, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungsunternehmen, haben mindestens ein Mitglied der Geschäftsführung einzusetzen, welches über die „persönliche Zuverlässigkeit und fachliche Eignung“ verfügt und zudem seinen Aufgaben ausreichend Zeit widmet. Gleiches gilt für Startups in diesen Branchen. Die fachliche Eignung erfordert, dass ein Geschäftsleiter in ausreichendem Maße über theoretische und praktische Kenntnisse in den betreffenden Geschäftsfeldern des Unternehmens sowie über Leitungserfahrung verfügt. Die BaFin geht von einer fachlichen Eignung im vorbezeichneten Sinne aus, wenn ein Geschäftsleiter mindestens drei Jahre bei einem Unternehmen vergleichbarer Größe und Geschäftsart leitend tätig war (Regelvermutung). Darüber hinaus muss der Geschäftsleiter persönlich zuverlässig sein.

Persönliche Unzuverlässigkeit ist insbesondere dann anzunehmen, wenn besondere persönliche Umstände nach der allgemeinen Lebenserfahrung die Annahme rechtfertigen, dass diese die sorgfältige und ordnungsgemäße Tätigkeit als Geschäftsleiter beeinträchtigen könnten (insbesondere Verstöße gegen Straftat- oder Ordnungswidrigkeitstatbestände, vermögensrechtliche Verstöße, Insolvenzdelikte).

Kredit- und Finanzdienstleistungsunternehmen, die sich im Laufe der Erbringung von Bank- bzw. Finanzdienstleistungen Eigentum oder Besitz an Geldern oder Wertpapieren ihrer Kunden verschaffen, haben mindestens zwei Mitglieder der Geschäftsführung

mit „persönlicher Zuverlässigkeit und fachlicher Eignung“ einzusetzen. Wie beschrieben stellt dies ggf. eine Beschränkung für die Besetzung der Geschäftsführerpositionen eines Startups dar. Sämtliche Anwerber auf eine BaFin-Lizenz in Deutschland sind ferner zur Angabe sämtlicher Inhaber bedeutender Beteiligungen sowie des konkreten Umfangs der entsprechenden Anteile verpflichtet. Diese Inhaber bedeutender Beteiligungen haben ebenfalls über die „persönliche Zuverlässigkeit“ zu verfügen.

Einschränkungen der weltweiten Mitarbeitermobilität

Das Arbeitsrecht in Deutschland gilt gleichermaßen für Arbeitsverhältnisse zwischen einem im Ausland ansässigen Arbeitgeber und seinen in Deutschland beschäftigten Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen (§ 2 AEntG). Das deutsche Arbeitnehmerüberlassungsgesetz („AÜG“), das deutsche Arbeitnehmerentsendegesetz („AEntG“) und das deutsche Mindestlohngesetz („MiLoG“) gelten. Arbeitgeber, die als Verleiher Dritten (Entleiher) Arbeitnehmer (Leiharbeitnehmer) im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit zur Arbeitsleistung überlassen wollen, bedürfen der Erlaubnis (§ 1 Abs. (1) AÜG).

Für bestimmte Branchen gelten Mindeststandards, z. B. für das Baugewerbe. Diese beinhalten u. a. Bestimmungen über die Arbeitsbedingungen, beispielsweise Mindestlöhne, bezahlten Urlaub, maximale Arbeitszeit und Gesundheitsschutz.

Darüber hinaus zu beachten sind die nach deutschem Recht bestehenden Regelungen für Arbeitnehmer bezüglich Erhalt offizieller Genehmigungen hinsichtlich Einreise, Sicherheit und Beschäftigungsverhältnisse (z. B. Visum) im Falle eines längeren Auslandsaufenthaltes.

Kündigung

Es gibt keine gesonderten Kündigungsregelungen für Startups. Deutsche Startups sind jedoch an das deutsche Kündigungsschutzgesetz („KSchG“) gebunden. Dieses gilt jedoch nur für Beschäftigungsverhältnisse von länger als sechs Monaten Dauer (§ 1 Abs. (1) KSchG).

3. Datenschutz

Deutsches Datenschutzrecht ist sehr komplex und streng. Unternehmen mit mehr als neun Beschäftigten sind zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten verpflichtet, sofern das Unternehmen automatisch und fortdauernd personenbezogene Daten verarbeitet (z. B. durch die Nutzung von Computern). Verletzungen des Datenschutzgesetzes („BDSG“) können von der Bundesdatenschutzbehörde mit Strafen von bis zu 300.000 EUR belegt werden. Sollte diese Strafe jedoch nicht für den Ausgleich des finanziellen Vorteils der verstoßenden Partei ausreichen, kann sie weiter erhöht werden (§ 44 Abs. (1) BDSG).

Vorsätzlich und gegen Bezahlung ausgeführte Verstöße mit der Absicht der persönlichen Bereicherung, der Bereicherung anderer oder der Schädigung anderer Personen werden mit einer Gefängnisstrafe von bis zu zwei Jahren oder mit einer Geldstrafe geahndet (§ 44 Abs. (1) BDSG).

Europaweite rechtliche Anforderungen

Ab Mai 2018 tritt die Datenschutz-Grundverordnung, Richtlinie (EU) 2016/679, verbindlich für alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union in Kraft. Die Grundverordnung ersetzt die gegenwärtig gültigen nationalen Datenschutzgesetze.

Unter der Grundverordnung sind Unternehmen zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten verpflichtet, wenn ihr Kerngeschäft aus Datenverarbeitungsverfahren besteht oder personenbezogene Daten in großem Umfang verarbeitet werden.

Die Grundverordnung sieht ein zweistufiges System für Strafzahlungen vor. Verstöße gegen bestimmte Regelungen durch Unternehmen, welche durch die Gesetzgeber als besonders bedeutend für den Datenschutz eingestuft wurden, können mit Strafen von bis zu 20 Mio. EUR oder 4% des weltweiten Umsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres geahndet werden, je nachdem, welcher Betrag höher ist.

Erhoben werden die Strafgebühren durch Regulierungsbehörden des Datenschutzes. Für anderweitige Verstöße können die Behörden Strafzahlungen von bis zu 10 Mio. EUR oder aber 2% des Jahresumsatzes auferlegen, je nachdem, welcher Betrag höher ist.

4. Zusammenfassung der regulatorischen Rahmenbedingungen

Die regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland werden in der folgenden Abbildung dargestellt.

Regulatorische Rahmenbedingungen in Deutschland

Umfeld	Dimension	Kriterium	Deutschland
Regulatorische Rahmenbedingungen	Unternehmensgründung	One-Stop-Shop	Keine vorhanden. Initiative „Anspruchspartner 2.0“ soll vereinfachen. Vereinfachung durch Nutzung von Dienstleister bei Gründung/Erwerb einer Vorratsgesellschaft. Bei UG/GmbH mit weniger als 3 Gesellschaftern und 1 Geschäftsführer gelten vereinfachte Bedingungen durch Verwendung einer gesetzlich vorgegebenen Mustersatzung.
		Unterstützung	Beratungsdienst wurde durch IHK eingerichtet.
		Kosten	GmbH: Gründungskapital 25.000 EUR + zusätzliche Kosten AG: Gründungskapital 50.000 EUR + zusätzliche Kosten
	Arbeitsumgebung	Kündigungsschutz	Betriebsrat ab fünf Arbeitnehmern und drei wählbaren Arbeitnehmern möglich. Kündigungsschutz greift mit mehr als fünf Arbeitnehmern und Zugehörigkeit länger als sechs Monate.
		Gehalt	Einrichtung und Durchsetzung eines Vergütungsmodells für ihre Mitarbeiter, insbesondere für die Geschäftsführer und sonstige Mitarbeiter, deren Tätigkeit sich maßgeblich auf das Risikoprofil des Unternehmens auswirkt
		Arbeitnehmerquoten	Ungleichbehandlung von Menschen nicht erlaubt. Quoten greifen für Startups nicht.
		Fit & Proper	Regulierte Unternehmen in Deutschland, wie beispielsweise Banken und Finanzdienstleister, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungsunternehmen, haben mindestens ein Mitglied der Geschäftsführung einzusetzen, welches über die „persönliche Zuverlässigkeit und fachliche Eignung“ verfügt und zudem seinen Aufgaben ausreichend Zeit widmet.
		Kündigungsflexibilität	Keine gesonderten Kündigungsschutzregelungen für Startups bei Beschäftigungen länger als sechs Monate.
	Mobilität	Arbeitgeber, die als Verleiher Dritten (Entleiher) Arbeitnehmer (Leiharbeitnehmer) im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit zur Arbeitsleistung überlassen wollen, bedürfen der Erlaubnis. Darüber hinaus zu beachten sind die nach deutschem Recht bestehenden Regelungen für Arbeitnehmer bezüglich Erhalt offizieller Genehmigungen hinsichtlich Einreise, Sicherheit und Beschäftigungsverhältnisse (z. B. Visum) im Falle eines längeren Auslandsaufenthaltes.	
	Datenschutz	Anforderungen	Deutsches Datenschutzrecht ist sehr komplex und streng. Unternehmen mit mehr als neun Beschäftigten sind zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten verpflichtet. Hohe Strafen bei Verletzung der Datenschutzrechte

2.2 Israel

2.2.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

1. Finanzierungen und Anreize

In Israel gibt es eine Innovationsbehörde (Israel Innovation Authority), die u.a. für Finanzierung und Förderung von technologisch-innovativen Startup-Projekten, Zusammenarbeit und multinationale Projekte zuständig ist. Die Behörde verfügt über ein Jahresbudget von 300 Mio. USD, was ungefähr 0,5% des Jahreshaushalts der Regierung entspricht. Die Behörde wird in erster Linie über einen Forschungs- und Entwicklungsfonds tätig, welcher Forschungs- und Entwicklungsprojekte mit 20 – 50% der Geldmittel fördert; hierbei fallen jedoch Nutzungsgebühren an. Zudem steht der Behörde ein Jahresbudget von 150 Mio. USD für anderweitige Projekte zur Verfügung. Es gibt staatlich geförderte Technologieinkubatoren (für eine Dauer von acht Jahren konzessionierte Inkubatoren, bei denen die Regierung 85% der Finanzierung sowie die Förderung von bis zu 500.000 USD übernimmt) und ein staatliches Darlehen für eine Finanzierungsförderung von bis zu 50%. Dies zielt vor allem auf die Förderung von Investitionen aus privater Hand in wagniskapitalgestützte Unternehmen mit einer Spezialisierung auf alternative Treibstoffe ab. Die Regierung hat hierfür ein Budget in Höhe von 100 Mio. USD zur Verfügung gestellt. Zusätzlich wurde das Programm KIDMA zur Verbesserung der israelischen Cyber-Security-Industrie ins Leben gerufen. Es soll fortschrittliche Cyber-Abwehrlösungen entwickeln und Cyber-Security-Kompetenzzentren sollen eingerichtet werden. Das Budget für dieses Projekt beläuft sich auf 20 Mio. USD. Die Regierung fördert zudem die Ausschreibung für einen Biotech-Investmentfonds (220 Mio. USD) mit einer Gesamtsumme von 40 Mio. USD.¹⁹⁾

Es gibt auch eine Reihe privater Initiativen zur Unterstützung des Startup-Ökosystems. Diese beinhalten die Beteiligung multinationaler Unternehmen an Technologieinkubatoren in Form von Finanzierungen, Beratung sowie Unterstützung beim Marketing. Unter den Teilnehmern befinden sich Motorola, IBM, Medtronic und Boston Scientific. Die israelische Innovationsbehörde betreibt des Weiteren Wachstumsprogramme (Gründung und Betrieb), wie beispielsweise das „Global Enterprise Collaboration Program“. Im Rahmen dieses Kooperationsprogrammes für Unternehmen aus aller Welt arbeiten Startups mit multinationalen Unternehmen zusammen. Startups erhalten zudem Finanzierungen und Zugang zu den Einrichtungen der multinationalen Unternehmen. Bis zum heutigen Tag haben sich mehr als 45 multinationale Unternehmen für die Teilnahme am Programm gemeldet. Zusätzlich werden Innovationen durch Ausgliederungsbetriebe von ausgetretenen Arbeitskräften aus mehr als 250 Forschungs- und Entwicklungszentren multinationaler Marktführer im Land gefördert.²⁰⁾

Im Jahr 2016 wurden 203 „Early Stage“-Investments durchgeführt, mit einem Volumen von ungefähr 1,03 Mrd. USD (inkl. Angel-, Seed-, Serie A&B-Investments und Convertible Notes, ohne Serie C, D, E+ und andere VC-Investments).²¹⁾ 2015 wurden 222 Deals mit einem Volumen von 0,93 Mrd. USD realisiert.

Die Anzahl der Accelerators wuchs von 90 im Jahre 2015 auf ungefähr 260 im Jahre 2016. Davon sind 20 Corporate Accelerators, 70 Accelerator-Programme, der Rest setzt sich aus Mentorenprogrammen und Co-Working-Spaces zusammen. Die Anzahl der Inkubatorenprogramme erhöhte sich von 15 im Jahre 2015 auf 20 im Jahre 2016.²²⁾

19) Israel Innovation Authority (2011)

20) Israel Innovation Authority (2017)

21) CB Insights (2017)

22) IVC Research Center (2016)

Von allen seit 2005 gegründeten Unternehmen haben lediglich drei einen geschätzten gegenwärtigen Wert von 1 Mrd. USD²³⁾ In der Regel streben israelische Technologie-Startups einen Börsengang an der NASDAQ oder an anderen ausländischen Börsen an. Beispielsweise gingen im Jahr 2014 14 Technologie-Startups an die NASDAQ, in Israel hingegen keines. 2015 sind dagegen acht Startups an die Börse gegangen. Die meisten (acht von elf) der Börsengänge im Jahr 2013 bis 2016 an der Tel Aviv Stock Exchange („TASE“)²⁴⁾ wurden von nicht technologisch orientierten Unternehmen beantragt (2015 und 2016 jeweils zwei).²⁵⁾

2. Infrastruktur

In Israel gibt es vergleichsweise wenig verfügbare Bürofläche. Die durchschnittliche Leerstandsquote beläuft sich in ganz Tel Aviv und Herzlia Pituach auf lediglich 4 – 6%. Der monatliche Durchschnittsmietpreis pro Quadratmeter lag im Herbst/Winter 2016 bei 25,3 USD.

Mietpreise und Leerstandsquoten pro Stadt (Herbst/Winter 2016)²²⁾

	Leerstandsquote	Durchschnittlicher Quadratmeterpreis
Stadtgebiet Tel Aviv	11%	
Ramat Hachayal	5 – 7%	
Rothschild Blvd.	2 – 4%	
Herzlia Pituach	7%	
Gesamt	4 – 6%	25,3 USD

3. Arbeitskräfte

Mit ungefähr 8 Mio. Einwohnern besitzt Israel neun Universitäten (1,1 Universitäten pro Mio. Einwohner) und 2.660 außerordentliche und ordentliche Professoren.²⁶⁾ Der Anteil von Professoren pro 1.000 Einwohner ist mit 0,33% gering. Im Jahre 1973 gab es 131 Fakultätsmitarbeiter pro 100.000 Einwohner. Bis zum akademischen Jahr 2010/2011 hat sich diese Zahl auf 62 verringert (minus 53%). 1.284 außerordentliche und ordentliche Professoren haben sich auf technologische Disziplinen spezialisiert.

2015 wurden insgesamt 372 Patente von Universitäten angemeldet. Das Gesamtvolumen des Patentportfolios belief sich auf 3.434.²⁷⁾

Im Bereich Hochschulbildung haben mit 86% der 25 – 64-Jährigen die meisten Einwohner Israels einen sekundäräquivalenten Abschluss. Der Anteil dieser Altersgruppe mit einem Hochschulabschluss beträgt 49%.²⁸⁾ In den letzten drei Jahren ist der Anteil der Hochschulabsolventen in technischen Disziplinen konstant bei ungefähr 26% geblieben.²⁹⁾ Es gibt allerdings zu wenige Abschlüsse in technischen Studienrichtungen. Das geschätzte Verhältnis zwischen Bedarf und verfügbaren Arbeitskräften in den technischen Disziplinen liegt bei 0,6. In den Bereichen Elektronik und IT verlassen jährlich 4.500 Absolventen die Hochschulen, jedoch erhöht sich der Bedarf an Absolventen in diesen Branchen auf 6.000 – 7.000 pro Jahr.³⁰⁾ Die verfügbaren Absolventen sind jedoch aufgrund der qualitativ hochwertigen Ausbildung in Israel überdurchschnittlich qualifiziert, wozu u.a. auch der Wehrdienst beiträgt.

Der Anteil ausländischer Studierender in Israel liegt laut Schätzungen bei 1 – 4%, während der Anteil weltweit laut der OECD durchschnittlich bei 9% liegt. Der Hauptgrund hierfür ist, dass viele Kurse ausschließlich auf Hebräisch angeboten werden.

22) IVC Research Center (2016)

23) NASDAQ, fortune.com (2017)

24) Tase (Israeli Exchange) (2015)

25) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

26) Knesset (2016)

27) Israel Central Bureau of Statistics (2016a)

28) OECD (2016)

29) Israel Central Bureau of Statistics (2016)

30) Israel Central Bureau of Statistics (2016)

Die Beschäftigung ausländischer Mitarbeiter durch Arbeitgeber erfordert die Genehmigung der Einwanderungsbehörde des Innenministeriums („PIBA“ = „Population and Immigration Authority in the Ministry of the Interior“). Arbeitgeber mit einer solchen Genehmigung sind zur Beschäftigung von Arbeitnehmern berechtigt, welche wiederum über ein von der PIBA ausgestelltes Arbeitsvisum für die jeweilige Branche verfügen. Vor Beginn des Beschäftigungsverhältnisses ist dieses jedoch durch den Arbeitgeber eines ausländischen Arbeitnehmers gemäß der Verfahrensrichtlinien der PIBA für die entsprechende Branche anzumelden. Ausländische Arbeitnehmer sind in Vollzeit zu beschäftigen. Teilzeitbeschäftigungsverhältnisse sind ausländischen Arbeitnehmern nicht gestattet. Israel bietet ausländischen Unternehmern, die ein Technologieunternehmen zu gründen beabsichtigen, jedoch ein Innovationsvisum an. Ein solches Visum ist für 24 Monate gültig.³¹⁾

4. Unternehmertum

Ein wesentlicher Treiber für die starke Ausprägung des Unternehmertums gerade im Hightech-Bereich in Israel ist die aufgrund der vielen Konfliktsituationen in der Region seit langem auch im Rahmen des Wehrdienstes geförderte Spezialisierung im Bereich IT und Cyber-Security. Darüber hinaus fördert die Kultur des israelischen Militärs selbständiges Denken und das Infragestellen der Entscheidungen von Vorgesetzten. Auch junge Frauen und Männer sehen sich im Rahmen von militärischen Einsätzen in der täglichen Praxis Situationen ausgesetzt, in denen sie schnell und flexibel entscheiden sowie über ihre eigenen Aufgaben hinaus Verantwortung und Risiko übernehmen müssen.³²⁾ Diese Umstände prägen entscheidend die israelische Gründergeneration.

Im Jahre 2015 wurden 1.150 neue Technologie-Startups gegründet. Diese Zahl stieg 2016 sogar auf 1.200 an.³³⁾ Das Zentrum für Startups ist Tel Aviv.

Im Bezirk Herzlia Pituach befindet sich das zweite Zentrum. In Tel Aviv gibt es aktuell ungefähr 1.800 Startups. Diese Zahlen sind ein Beleg für den israelischen Unternehmergeist. Darüber hinaus ist für diese Entwicklung ausschlaggebend, dass der Arbeitsmarkt in Israel im Gegensatz zu Deutschland weniger Beschäftigungsmöglichkeiten in großen Konzernen bietet.

Ein weiterer günstiger Faktor für den Unternehmermarkt ist Israels Fähigkeit zum Export von Produkten und Dienstleistungen. Der israelische Markt selbst ist vergleichsweise klein, somit sind Unternehmer und Firmen gezwungen, von Anfang an ausländische Märkte zu suchen, um zu wachsen. Dies ist einer der Gründe, weshalb israelische Gründer häufig direkt in den großen US-amerikanischen Markt einsteigen.

31) Israel Innovation Authority [o.J.]

32) Beeger (2015)

33) IVC Research Center (2016)

5. Zusammenfassung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Israel werden in der folgenden Abbildung zusammenfassend dargestellt.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Israel

Umfeld	Dimension	Kriterium	Israel
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Finanzierung und Anreize	Initiativen	Die Innovationsbehörde (Israel Innovation Authority) verfügt über ein Jahresbudget von 300 Mio. USD zur Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie einem zusätzlichen Budget von 150 Mio. USD für andere Projekte.
		Inkubatoren	20 Inkubatoren waren 2015 im National Technological Incubators-Programm aktiv.
		VC Deals	203 „Early Stage“-Investments mit Volumen von 1,03 Mrd. USD (2016)
		Unicorns	3
	Infrastruktur	Mietkosten	Gesamtdurchschnitt: Ø 25,3 USD pro Quadratmeter
		Leerstandsquote	Gesamt: 4 – 6%
	Arbeitskräfte	Universitätsdichte	1,1 Universitäten pro Mio. Einwohner und 2.660 Professoren
		Qualifikation	49% der 25- bis 64-Jährigen besitzen einen Hochschulabschluss.
		Patente	2015 wurden 372 Patente von Universitäten angemeldet.
		Verfügbarkeit	Innovationsvisa stehen ausländischen Unternehmern zur Verfügung, die ein Technologieunternehmen in Israel zu gründen beabsichtigen.
	Unternehmertum	Neugründungen	2015 wurden 1.150 neue High-Tech-Unternehmen gegründet.
		Gründergeist	Starke Gründer-Community und Spirit, große Konzentration von Technologie-Startups

2.2.2 Steuerliche Rahmenbedingungen

1. Steuerliche Registrierung und Deklarationspflichten

Die zuständige Behörde für steuerliche Angelegenheiten ist die ITA (Israeli Corporations Authority/ Israel Tax Authorities). Anträge können bei der ITA online eingereicht werden. Jährliche Steuervorauszahlungen sind am 15. eines jeden Monats zu leisten. Die Höhe der Vorauszahlung richtet sich nach dem Verhältnis der Gesamteinkünfte im vergangenen Jahr zur im aktuellen Jahr gezahlten Steuer. Der Steuersatz für Vorauszahlungen neu gegründeter Unternehmen wird für gewöhnlich anhand der Marktdaten der entsprechenden Branche festgesetzt.

Einkommensteuer wird von im Inland ansässigen Personen jährlich auf das in Israel oder im Ausland erworbene bzw. erwirtschaftete Einkommen erhoben. Sie wird außerdem auf Einkommen erhoben, die von Steuerausländern innerhalb Israels erwirtschaftet bzw. erworben wurden.

2. Besteuerung von Unternehmen

Das israelische Steuerrecht unterscheidet zwischen kommerzieller Tätigkeit, die einem Ertragssteuersatz von 25% unterliegt, und industrieller Tätigkeit, welche unter gewissen Voraussetzungen mit einem ermäßigten Ertragssteuersatz besteuert wird.

In der Regel sind Ausgaben, welche vor Eintragung/ Geschäftsbeginn des Unternehmens anfallen, nicht abzugsfähig.

Gewöhnlich werden Forschungs- und Entwicklungskosten steuerlich aktiviert und über drei Jahre abgeschrieben. Um jedoch Unternehmen bei Investitionen in Forschung und Entwicklung zu fördern, sind diese berechtigt, beim OCS („Office of the Chief Scientist“) die Abzugsfähigkeit ihrer Forschungs- und Entwicklungskosten im Jahr ihres Anfalls zu beantragen, anstatt über eine Dauer von drei Jahren.

Intern zu Produktionszwecken generierte immaterielle Vermögensgegenstände sind zu aktivieren und jährlich abzuschreiben.

Es gibt drei bedeutende Wirtschaftsförderungsgesetze in Israel. Unter diesen Gesetzen kommen der Industrie, dem Tourismus und der Landwirtschaft gesonderte steuerliche Regelungen zugute (anerkannte/ begünstigte/bevorzugte Unternehmen).

„Bevorzugte Unternehmen“ in Prioritätsgebiet A unterliegen im Jahr 2016 einem ermäßigten Steuersatz von 9%, im Rest des Landes gilt ein ermäßigter Satz von 16%. Um den Status eines „bevorzugten Unternehmens“ zu erreichen, ist es erforderlich, dass das Unternehmen sowohl industrielle als auch Ausfuhr-tätigkeiten ausübt.

Besteuerung³⁴⁾

Besteuerung von Dividendenaus-schüttungen (Quellensteuer)	Reguläre Quellensteuer: 25% bzw. 30% für beherrschende Gesellschafter. Zwischen israelischen Unternehmen 0%. Gemäß Fördergesetz: Quellensteuer für anerkannte/ begünstigte Unternehmen: 15% Quellensteuer für bevorzugte Unternehmen: 20% Vorbehaltlich abweichender Vereinbarungen eventueller Besteuerungsabkommen
Besteuerung gezahlter Lizenzgebühren	Generell unterliegen Lizenzgebühren einer Quellensteuer von 30%. Jedoch haben im Falle abweichender Quellensteuersätze die Bestimmungen des Doppelbesteuerungsabkommens Vorrang vor nationaler Steuergesetzgebung.
Besteuerung von Zinszahlungen	Generell unterliegen Zinszahlungen laut nationalen Steuergesetzen einer Quellensteuer von 25%. Jedoch haben im Falle abweichender Quellensteuersätze die Bestimmungen des Doppelbesteuerungsabkommens Vorrang vor nationaler Steuergesetzgebung.

34) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Hinsichtlich der Abzugsfähigkeit von Zinsen existieren vereinzelte Einschränkungen (Fremdfinanzierung). Israelische Gerichte haben entschieden, dass derartige Zinsen nicht steuerlich abzugsfähig sind, sobald das aufgenommene Darlehen zur Investition in Unternehmensanteile bestimmt ist. Im Falle einer Transaktion mit Übertragung von anderen Wirtschaftsgütern sind die Zinsen jedoch abzugsfähig.

Anreize für bestehende multinationale Unternehmen und qualifizierte israelische Unternehmen

Am 21. Dezember 2016 trat in Israel eine neue Innovationsförderung in Kraft (Innovation Box). Diese Regelung bietet 7,5% Ertragssteuer für Unternehmen in Prioritätsgebiet A (hauptsächlich im Norden, Süden und in Jerusalem) und 12% Ertragssteuer für die restlichen Gebiete Israels. Diese Steuersätze gelten fortan für qualifizierende Unternehmen mit konsolidierten Umsätzen von bis zu 10 Mrd. ILS (ca. 2,5 Mrd. USD). Weitere Voraussetzungen sind beispielsweise Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von mindestens 7% des Jahresumsatzes, einen Beschäftigtenanteil in der Forschung und Entwicklung von mindestens 20% und der Export von Produkten des Unternehmens.

Geeignete Unternehmen mit konsolidierten Umsätzen von mehr als 10 Mrd. ILS (ca. 2,5 Mrd. USD) unterliegen einem Ertragssteuersatz von 6%. Eine Quellensteuer von lediglich 4% wird für ausländische Unternehmen mit einer Beteiligung von mindestens 90% am Eigenkapital des Unternehmens erhoben. Die neue Regelung richtet sich vor allem an Unternehmen mit einem technologie-/wissensorientierten Geschäftsmodell. Sie gilt gleichermaßen für multinationale Unternehmen, die in ihren in Israel befindlichen Forschungs- und Entwicklungszentren geschäftsrelevante Immaterialgüter zusammenführen wollen. Diese Steuererleichterungen gelten ebenfalls für bereits bestehende israelische Unternehmen, welche die Voraussetzungen der Regelung erfüllen. Entsprechende Einkünfte fallen ab 1. Januar 2017 unter die neue Regelung.

Steuerregelungen für defizitäre Startups

In der Regel können gewerbliche Verluste und solche aus Kapitalvermögen ohne zeitliche Einschränkung vorgetragen werden, sofern der Gewerbebetrieb weitergeführt wird.

Das israelische Steuerrecht gestattet Unternehmen die Aufrechnung fortlaufender Verluste mit dem jährlich zu versteuernden Einkommen aus sämtlichen Quellen. Die verbleibenden Verluste werden auf das darauffolgende Jahr vorgetragen (Verlustvortrag).

Hinsichtlich des Untergangs von Verlustvorträgen bzw. laufenden Verlusten existieren für Startups keinerlei Sonderregelungen.

Ausländische Geschäftstätigkeiten

Im Ausland gezahlte Steuern auf ausländische Einkünfte, welche in Israel zu versteuern sind, können als Steuergutschrift mit der israelischen Steuer verrechnet werden. Sollte die auf bestimmte ausländische Einkünfte erbrachte ausländische Steuer den Betrag der gewährten israelischen Steuergutschrift überschreiten, ist der Steuerpflichtige während der darauffolgenden fünf Jahre zum Abzug des Überschusses von der auf die ausländischen Einkünfte aus derselben Quelle entfallenden Steuer berechtigt. Solche Gutschriften werden bezogen auf die jeweilige Einkommensquelle (Zinsen, Dividenden usw.) gewährt.

Besteuerung bei Umwandlung eines Startups

Unternehmensumwandlungen (z. B. Fusion, Aufspaltung) unterliegen speziellen Regelungen und haben spezifische steuerliche Folgen. Unter gewissen Voraussetzungen und mit vorheriger Verfügung der ITA können Umwandlungen jedoch auch von der Besteuerung ausgenommen werden. Wurde das Unternehmen laut Fördergesetz als anerkanntes Unternehmen eingestuft, kann es hierzu im Voraus einen entsprechenden Antrag beim „Investment Center“ stellen.

3. Investorensicht

Investitionsanreize

Um Unternehmen in der Seed-Phase die Kapitalbeschaffung zu erleichtern, werden Investoren (natürliche Personen oder Personengesellschaften zwischen natürlichen Personen) Investitionsanreize geboten. So können diese beispielsweise für bis zu drei Jahre einen Investitionsbetrag bis zu 5 Mio. ILS von ihrem zu versteuernden Einkommen, gleich aus welcher Quelle, abziehen.

Für israelische Unternehmen, die Anteile eines anderen qualifizierten israelischen Unternehmens erwerben, existieren zusätzliche Steuervorteile. So ist der Kaufpreis für eine Dauer von fünf Jahren ab dem Folgejahr des Erwerbs steuerlich abzugsfähig. Beide Unternehmen müssen hierfür jedoch bestimmte Kriterien erfüllen.

Dividenden, Zinsen und Kapitalerträge

Einkünfte israelischer Unternehmen aus Gewinnausschüttungen/Dividenden sind in Israel nicht steuerbar, sofern diese auf innerhalb Israels erwirtschafteten Einkünften beruhen und direkt oder indirekt von einer in Israel ertragssteuerpflichtigen Person empfangen werden.

In der Regel ist eine (auch nur teilweise) Anteilsveräußerung steuerpflichtig. Die persönliche Veräußerungsgewinnsteuer für natürliche Personen beträgt 25 – 30% (2016). Für Unternehmen beträgt diese

25% (2016). Unter bestimmten Voraussetzungen sind ausländische Investoren unter der örtlichen Rechtslage zur Freistellung von dieser Steuer berechtigt. Zudem gelten zusätzlich die Bestimmungen des jeweils einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommens.

Carried Interest

Es hängt vom Einzelfall der Transaktion ab, ob und in welcher Form ein „Carried Interest“ steuerbegünstigt werden kann. Ein Betriebsausgabenabzug auf Seite der leistenden Gesellschaft ist in der Regel möglich. Auf der Seite des Empfängers liegt regelmäßig laufendes Einkommen (für die Managementtätigkeit) vor, soweit keine Zuordnung beispielsweise zu Veräußerungsgewinnen erfolgt. Zur rechtssicheren Klärung der Besteuerungsfolgen im Einzelfall ist es möglich, Tax Rulings (verbindliche Einkünfte) bei den Steuerbehörden zu beantragen.

4. Zusammenfassung der steuerlichen Rahmenbedingungen

Die steuerlichen Rahmenbedingungen in Israel werden in der folgenden Abbildung dargestellt.

Steuerliche Rahmenbedingungen in Israel

Umfeld	Dimension	Kriterium	Israel
Steuerliche Rahmenbedingungen	Verwaltung und Bürokratie	Gründungsprozess	Aktiengesellschaft oder Privatgesellschaft: Neue Unternehmen sind verpflichtet sich im Gesellschaftsverzeichnis (Israeli Registrar of Companies) einzutragen sowie bei der Steuerbehörde anzumelden (in einigen Fällen auch bei der Aufsichtsbehörde).
		Dokumentationspflichten	Pflicht zur Buchführung und Bilanzierung
	Unternehmensbesteuerung	Steuersätze	Kommerzieller Teil der Geschäftstätigkeiten Ertragssteuersatz 25% + industrieller Teil (unter gewissen Voraussetzungen mit einem ermäßigten Ertragssteuersatz für den industriellen Teil)
		Besonderheiten	Keine
		Verlustvortrag	Nach israelischem Steuerrecht werden Unternehmen die Aufrechnung auf fortlaufende Verluste mit dem jährlich zu versteuernden Einkommen auf sämtliche Quellen gestattet. Verbleibende Verluste werden auf das darauffolgende Jahr vorgetragen.
		Änderungen Rechtsform	Steuererleichterungen bezüglich bestimmter Vermögenswerte (Business Asset Rollover Relief) erlauben es dem Steuerschuldner, Steuern auf Veräußerungen von Wirtschaftsgütern, die an sich im Moment der Veräußerung entstehen würden, zeitlich nach hinten zu verschieben.
	Investorensicht	Behandlung von Dividenden	Reguläre Quellensteuer: 25% bzw. 30% für beherrschende Gesellschafter. Zwischen israelischen Unternehmen 0%. Gemäß Fördergesetz: Quellensteuer für anerkannte/begünstigte Unternehmen beträgt 15%, für bevorzugte Unternehmen 20%, vorbehaltlich abweichender Vereinbarungen eventueller Besteuerungsabkommen
		Kapitalertragssteuer	Reguläre Quellensteuer: 25% bzw. 30% für beherrschende Gesellschafter. Zwischen israelischen Unternehmen 0%. Gemäß Fördergesetz: Quellensteuer für anerkannte/begünstigte Unternehmen beträgt 15%, für bevorzugte Unternehmen 20%. Generell unterliegen Zinszahlungen laut nationalen Steuergesetzen einer Quellensteuer von 25%, jedoch haben im Falle abweichender Quellensteuersätze die Bestimmungen des Doppelbesteuerungsabkommens Vorrang vor nationaler Steuergesetzgebung.
		Abgeltungssteuer	Siehe Kapitalertragssteuer
		Carried Interest	Steuerliche Behandlung abhängig vom Einzelfall der Transaktion. Tax Rulings möglich
		Investitionsanreiz	Natürliche Personen oder Personengesellschaften zwischen natürlichen Personen können beispielsweise für bis zu drei Jahren den Investitionsbetrag (bis zu 5 Mio. ILS) von ihrem zu versteuernden Einkommen, gleich aus welcher Quelle, abziehen.

2.2.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

1. Unternehmensgründung

Neue Unternehmen sind zur Eintragung im israelischen Gesellschaftsverzeichnis („ROC“ = „Israeli Registrar of Companies“) verpflichtet. „One-Stop-Shop“ bzw. andere Vereinfachungen der Gründungsabwicklung sind verfügbar. Die Gründungsanträge können größtenteils durch einen israelischen Anwalt über die Website des ROC elektronisch übermittelt werden. Neu gegründete Unternehmen müssen sich bei der israelischen Steuerbehörde anmelden. In Abhängigkeit von ihrem Gewerbe muss dies auch bei weiteren Aufsichtsbehörden erfolgen. Gewöhnlich werden Anträge innerhalb von vier Werktagen durch das ROC bearbeitet. Anträge, die nicht elektronisch übermittelt wurden, haben jedoch eine Bearbeitungszeit von 14 Werktagen. Der Erwerb einer bereits eingetragenen Vorratsgesellschaft ist kurzfristig möglich (meistens noch am selben Tag). Das „SMBA“ (israelisches Amt für kleine und mittelständische Betriebe) bietet Unterstützung bei der notwendigen Dokumentation an.

Die Erstellung der notwendigen Dokumente für beide Verfahren verläuft, sofern keine Verzögerungen auftreten, vergleichsweise schnell und ist meist noch am selben Tag erledigt. Die Lieferung der notwendigen Dokumente durch den Klienten kann jedoch zusätzlich Zeit in Anspruch nehmen.

Die durchschnittlichen Anwaltskosten bei einer Gründung belaufen sich auf ca. 1.000 EUR zzgl. MwSt. Die gesetzlichen Gebühren für die Eintragung in das Gesellschaftsverzeichnis liegen bei 2.700 ILS (≈ 675 EUR). Weitere Gebühren kommen ggf. im Falle der nicht elektronischen Anmeldung hinzu.

In Israel ist die einzige praktikable Option für Startups eine Privatgesellschaft (eine sog. Limited = „Ltd.“). Vergleichbare Formen einer GmbH existieren nicht. Gesellschafter von Privatgesellschaften haften hinsichtlich der Verbindlichkeiten der Gesellschaft lediglich beschränkt.

Die beliebtesten Rechtsformen für Startups in Israel³⁵⁾

	Aktiengesellschaft	Privatgesellschaft
Gesetzliche Mindestanforderungen bei der Gründung (z. B. Satzung, Geschäftsordnung usw.)	Die Satzung einer Gesellschaft hat folgende Inhalte zu umfassen: Name und Zweck der Gesellschaft (sämtliche Aktivitäten), Eintragung des Grundkapitals und Ausführungen zur Haftung der Gesellschafter. Einige Bestimmungen werden für gewöhnlich in die erste Satzung aufgenommen (Begrenzung der Gesellschafteranzahl auf 50, Beschränkung der Anteilsübertragung und keine öffentliche Veräußerung der Anteile), können jedoch ggf. später ergänzt werden, falls nötig.	Die Satzung einer Gesellschaft hat folgende Inhalte zu umfassen: Name und Zweck der Gesellschaft (sämtliche Aktivitäten), Eintragung des Grundkapitals und Ausführungen zur Haftung der Gesellschafter. Einige Bestimmungen werden für gewöhnlich in die erste Satzung aufgenommen (Begrenzung der Gesellschafteranzahl auf 50, Beschränkung der Anteilsübertragung und keine öffentliche Veräußerung der Anteile), können jedoch ggf. später ergänzt werden, falls nötig.
Kapitalisierung des Unternehmens (Grundkapital)	Es gibt bei der Gründung eines israelischen Unternehmens keinen Mindestbetrag. In der Satzung ist lediglich das Grundkapital anzugeben, einschließlich der Anzahl und Art der Anteile. Die Anteile müssen nicht zwingend einen Nennwert haben.	Siehe „Aktiengesellschaft“; ggf. weicht die Art der Anteile einer Privatgesellschaft ab
Gesellschaftsorgane (z. B. Aufsichtsrat, gleich ob vorgeschrieben oder nicht)	Die Gesellschaft hat folgende Organe: (a) Hauptversammlung aller Gesellschafter, (b) Board of Directors, (c) General Manager	Siehe „Aktiengesellschaft“; Privatgesellschaften benötigen keinerlei zusätzliche Organe (z. B. Prüfungsausschuss)
Vertreter	Die drei Gesellschaftsorgane laut israelischem Gesellschaftsrecht sind die Geschäftsführung (CEO), die Hauptversammlung aller Gesellschafter und der Board of Directors. Der CEO wird ernannt und berichtet dem Board of Directors, welches wiederum von den Gesellschaftern ernannt und diesen unterstellt ist.	

35) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Die beliebtesten Rechtsformen für Startups in Israel (Teil 2)³⁵⁾

	Aktiengesellschaft	Privatgesellschaft
Kontrollrechte (Mitteilungen an die Gesellschafter, Aufsichtsorgan)	Das israelische Gesellschaftsrecht räumt Gesellschaftern vergleichsweise geringe Auskunftsrechte ein. Derartige Rechte können jedoch in der Satzung (oder in jedwedem anderen Vertrag zwischen Gesellschaftern und der Gesellschaft) zusätzlich verankert werden, was der gängigen Praxis entspricht. Ein Prüfausschuss ist für israelische Startups gesetzlich nicht vorgeschrieben und wird entsprechend selten eingesetzt.	
Gesellschafterbeschlüsse und -entscheidungen (Gesellschafterversammlung, Schriftform, sofern gestattet, ordentliche und außerordentliche Hauptversammlungen)	Die Gesellschaft hat jährliche Versammlungen abzuhalten, jeweils spätestens 15 Monate nach der letzten Jahresversammlung.	Beschlüsse der Hauptversammlung einer Privatgesellschaft bedürfen keiner Zusammenkunft, vorausgesetzt jedoch, der Beschluss wurde einstimmig durch sämtliche Gesellschafter mit Stimmrechten in der Hauptversammlung gefasst. Eine Privatgesellschaft darf – sofern nicht anderweitig in der Satzung festgehalten – Hauptversammlungen in jedweder Kommunikationsform abhalten. Die einzige Bedingung ist, dass sämtliche Gesellschafter in der Lage sein müssen, sich gleichzeitig gegenseitig zu verstehen.
Haftung (einschließlich persönlicher Haftung der Gesellschafter)	Die Haftung von Gesellschaftern einer Gesellschaft, deren Anteile keinen Nennwert besitzen, kann durch die Satzung beschränkt werden. Die Haftung von Gesellschaftern einer Gesellschaft, deren Anteile einen Nennwert besitzen, darf den Nennwert der Anteile nicht unterschreiten. Konzepte wie der „Haftungsdurchgriff“ existieren im israelischen Gesellschaftsrecht ähnlich wie im Wohnrechtsrecht anderer Länder.	
Gewinn und Verlust	Gesellschaften sind zur Ausschüttung von Dividenden aus ihren Gewinnen berechtigt (das Recht sieht hierfür eine umständliche Definition vor), sofern kein begründeter Verdacht vorliegt, dass eine solche Ausschüttung die Fähigkeit der Gesellschaft zur Begleichung ihrer gegenwärtigen und zukünftigen Verbindlichkeiten beeinträchtigt.	
Abzug von Mitteln der Gesellschaft (verdeckte Gewinnausschüttungen, d.h. das Kapital der Gesellschaft darf die Ersteinlage nicht unterschreiten)	Gesellschaften dürfen ihr ausgegebenes Kapital nicht ohne vorherige Sondergenehmigung eines israelischen Gerichts verringern.	
Anteilsübertragung	Für gewöhnlich ist laut Satzung die Genehmigung durch den Vorstand der Gesellschaft für sämtliche Anteilsübertragungen erforderlich. Weitere Bestimmungen können nach Bedarf aufgenommen werden (z. B. Vorkaufsrechte, Mitveräußerungsrechte und -pflichten).	

2. Arbeitsumgebung

Betriebsrat

Die Gründung einer Arbeitnehmervertretung erfordert die Zustimmung von mind. einem Drittel aller Arbeitnehmer des Unternehmens. Sobald eine solche Vertretung anerkannt wurde, hat das Unternehmen einvernehmlich einen Tarifvertrag mit dieser auszuhandeln.

Arbeitnehmerquoten

Die Benachteiligung von Bewerbern bzw. Arbeitnehmern durch Arbeitgeber aufgrund der nachfolgenden Kriterien ist verboten: Geschlecht, sexuelle Orientierung, Schwangerschaft, Fruchtbarkeitsbehandlung, Elternschaft, Alter, Ethnie, Religion, Nationalität,

35) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Herkunftsort, Wohnsitz, politische Ansichten und militärischer Reservedienst. Zudem sieht das israelische Arbeitsrecht eine feste Behindertenquote vor.

Arbeitnehmerrechte und Vergütung

Das Arbeitsrecht in Israel bietet ein umfassendes Rahmenwerk von Arbeitnehmerrechten mit einer Vielzahl von Themen, z. B.: Auskunft über Arbeitsbedingungen, Diskriminierung am Arbeitsplatz, gerechte Beschäftigungspraktiken, Rechte und Leistungen für Behinderte, Chancengleichheit, Werksschließungen und Entlassungen, positive Diskriminierung, Vergütung, Beziehungen zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern, Sozialversicherungen, Gleichberechtigung, Beschäftigungsvoraussetzungen und -bedingungen, Pausen für Mahlzeit und Erholung, Freistellung, Privatsphäre, Arbeitnehmereinstufung (einschließlich der korrekten Einstufung von Arbeitnehmern bzw. unabhängigen Auftragnehmern, Zulieferern, Freiberuflern und Beratern), Lohnzahlungen, Stundenlöhne (einschließlich der Vergütung von Überstunden), Abfindungen (Anspruch und Rückstellungen), Vergütungspolitik, langfristige Berufsunfähigkeit, sexuelle Belästigung am Arbeitsplatz, Kündigung, Arbeitnehmerüberlassung, Dienstleister, Kündigungsschreiben im Voraus, Lohngarantien, Reisekostenerstattung, freie Tage, Kinderarbeit, Einwanderung und Arbeitserlaubnis, Auftragsverlängerung, Gehaltsabrechnung, Dokumentation der Arbeitsstunden, Arbeitsschutz, Gesundheitsschutz sowie Anspruch, Ansammlung und Verwendung von Krankheits- und Urlaubstagen und Einzahlungen in die Rentenkasse. Arbeitgeber haben über die hier aufgeführten Mindestleistungen hinaus einen großen Ermessensspielraum.

Es sollte erwähnt werden, dass unter israelischem Arbeitsrecht außervertraglich gewährte Leistungen in bestimmten Fällen verpflichtend werden, wenn beispielsweise eine solche Zusatzleistung für den jeweiligen Arbeitgeber als üblich gilt.

Die weltweite Mobilität für Arbeitnehmer ist nur insofern eingeschränkt, als dass kein Arbeitgeber seine Mitarbeiter zum Umzug zwingen darf. Dies erfordert die Zustimmung des betroffenen Arbeitnehmers.

Hinsichtlich der Entlassung von Arbeitnehmern gilt es, ein festgelegtes Verfahren einzuhalten, welches verschiedene Mitteilungen und eine Anhörung umfasst. Zudem gibt es für die Entlassung von Arbeitnehmern unter bestimmten Umständen besondere Beschränkungen (z. B. im Falle von Schwangerschaft, Krankheit, Fruchtbarkeitsbehandlung und militärischem Reservedienst). Außerdem können Tarifverträge einen gesetzlichen Kündigungsschutz beinhalten.

Persönliche Eignung

Für einige Führungspositionen in bestimmten Branchen wurden gesondert Kriterien der „persönlichen Eignung“ definiert. Die Einstellung eines neuen Generaldirektors einer israelischen Bank erfordert die Genehmigung der zuständigen Behörde. Zudem wird für die Ausübung bestimmter Berufe eine gesonderte Genehmigung benötigt (beispielsweise in der Investmentberatung). Jedoch sind israelische Startups nur sehr selten von derartigen Regelungen betroffen.

3. Datenschutz

Nach israelischem Gesetz haben Unternehmen einen Datenschutzbeauftragten zu bestimmen, welcher die Informationssicherheit des Unternehmens sicherstellt.

Das „Gesetz über den Schutz der Privatsphäre in Datenbanken“ enthält strenge Regelungen. Die Liste der Verstöße sieht ein Jahr Gefängnisstrafe oder mehr vor. Die Verstöße reichen vom Versäumnis der Ernennung eines Datenschutzbeauftragten (ein Jahr) bis hin zu vorsätzlicher Verletzung der Privatsphäre einer Person in einer der aufgelisteten Arten (fünf Jahre).

4. Zusammenfassung der regulatorischen Rahmenbedingungen

Die regulatorischen Rahmenbedingungen in Israel werden in der folgenden Abbildung dargestellt.

Regulatorische Rahmenbedingungen in Israel

Umfeld	Dimension	Kriterium	Israel
Regulatorische Rahmenbedingungen	Unternehmensgründung	One-Stop-Shop	Es gibt die Möglichkeit, elektronisch ein Unternehmen zu gründen.
		Unterstützung	Das israelische Amt SMBA bietet Unterstützung beim Erwerb einer eingetragenen Vorratsgesellschaft.
		Kosten	Durchschnittliche Anwaltskosten 1.000 EUR zzgl. MwSt + Eintragung im Gesellschaftsverzeichnis ca. 675 EUR + ggf. weitere Gebühren im Falle einer elektronischen Anmeldung
	Arbeitsumgebung	Kündigungsschutz	Betriebsrat kann gegründet werden, sobald die Zustimmung von mind. einem Drittel aller Arbeitnehmer vorliegt.
		Gehalt	Außervertraglich gewährte Leistungen sind in manchen Fällen verpflichtend (falls die Zusatzleistung als üblich für den jeweiligen Arbeitgeber gilt).
		Arbeitnehmerquoten	Ungleichbehandlung von Menschen ist nicht erlaubt.
		Fit & Proper	Spezielle Anforderungen in einigen Branchen mit gesonderten Kriterien für die „persönliche Eignung“. Die Einstellung eines neuen Generaldirektors erfordert die Zustimmung einer Behörde. Startups sind selten davon betroffen.
		Kündigungsflexibilität	Festgelegtes Verfahren bei der Entlassung von Arbeitnehmern, welches verschiedene Mitteilungen und Anhörungen umfasst. Gesonderte Beschränkungen bei der Kündigung in einigen Fällen wie z. B. Schwangerschaft, Krankheit, Fruchtbarkeitsbehandlung und militärischem Reservedienst
		Mobilität	Kein Arbeitgeber darf seine Mitarbeiter zum Umzug zwingen ohne die Zustimmung des jeweiligen Arbeitnehmers.
	Datenschutz	Anforderungen	Unternehmen haben die Pflicht, einen Datenschutzbeauftragten einzustellen, der die Informationssicherheit eines Unternehmens sicherstellt. Es können Gefängnisstrafen von bis zu fünf Jahren für schwerwiegende Datenschutzverstöße verhängt werden.

2.3 Vereinigtes Königreich

2.3.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

1. Finanzierung und Anreize

Die britische Regierung hat eine ganze Reihe von Initiativen zur Unterstützung des Startup-Ökosystems ins Leben gerufen, beispielsweise direkte Investitionen der British Business Bank („BBB“) und staatlich geförderte Startup-Darlehen von mehr als 1 Mrd. GBP eingesetztem Kapital.³⁶⁾ Zudem hat die Regierung einen „VC Catalyst Fund“ für Investitionen in VC-Fonds gegründet, welche sonst keine ausreichenden Mittel für die erste Finanzierungsrunde erreichen würden. Die gemeinnützige Organisation „Tech City UK“ fördert digitale Technologieunternehmen und Unternehmer im gesamten Vereinigten Königreich durch verschiedene Programme und Lobbyarbeit. Die „Innovate UK“-Initiative finanziert Projekte, identifiziert Branchenschwerpunkte und stellt den Kontakt zwischen Innovatoren und potenziellen Partnern her. Eine Reihe gesonderter Initiativen haben sich auf den Finanzdienstleistungssektor spezialisiert. Als Beispiel sind hier die „Regulatory Sandbox“ und der „Innovation Hub“ zu nennen, die durch die britische Finanzaufsichtsbehörde („Financial Conduct Authority“ = „FCA“) angeboten werden.

Auch private Einrichtungen beteiligen sich maßgeblich an der Förderung des britischen Startup-Ökosystems. Eine Reihe von Unternehmen etablieren gemeinsame Förderprojekte, z. B. Aviva Ventures, Fidelity Growth Equity Partners usw. Viele Unternehmen gründen zudem ihre eigenen Accelerator- und Inkubatorprogramme, wie z. B. das Accenture FinTech Innovation Lab, Visa Collabs oder In-residence von JP Morgan. Die Londoner Börse betreibt derzeit in Zusammenarbeit mit der „Imperial College Business School“ ein 24-monatiges Mentoren- und Ausbildungsprogramm mit dem Namen „ELITE“.

„StartUp Britain“ ist eine durch private Mittel finanzierte nationale Kampagne, die Startups und wachsenden Unternehmen eine interaktive Online-Karte

zur Verfügung stellt. Mit dieser können Startups dann regionale Accelerators ausfindig machen. Teil der Kampagne ist außerdem ein „StartUp Britain-Bus“, der auf seinem Weg durch die Regionen aufstrebende junge Unternehmen besucht und diese mit unternehmerischer Beratung fördert.

Aufgrund der Herausforderungen einer einheitlichen Bewertung nennen viele Quellen abweichende Zahlen im Bereich der Unicorns aus dem Königreich. Eine gemeinsame Aufstellung von CB Insights, GP Bullhound und der Regierung liefert hier eine Schätzung von zwölf originär britischen Unicorns.³⁷⁾

2015 gingen insgesamt 96 Unternehmen an die Börse. Laut Statistik der Londoner Börse wurden 62 Börsengänge im Zeitraum Januar – November 2016 beschlossen.

Im Jahr 2016 wurden 669 „Early Stage“-Investments durchgeführt, mit einem Volumen von ungefähr 2,0 Mrd. USD (inkl. Angel-, Seed-, Serie A&B-Investments und Convertible Notes). Im Jahr 2015 wurden 613 Deals mit einem Volumen von 2,66 Mrd. USD realisiert.³⁸⁾

Die Innovationsstiftung Nesta arbeitet mit dem Department of Business, Energy and Industrial Strategy der United Kingdom Science Park Association und Synoptica bei der Erstellung einer umfassenden Datenbank aller aktuell tätigen Accelerators und Inkubatoren in Großbritannien zusammen. Im November 2016 waren bereits 600 Namen auf der Liste verzeichnet. Diese decken ein breites Spektrum an Startup-Programmen ab, einschließlich der durch Universitäten, Hochschulen und Co-Working-Spaces organisierten Programme.

2. Infrastruktur

Leerstandsquoten und durchschnittliche Mietpreise pro Quadratfuß und -meter sind ein Indikator für den Zustand der Infrastruktur in den wichtigsten Startup-Zentren des Vereinigten Königreiches.

³⁶⁾ UK Government (2016)

³⁷⁾ UK Government (2016), CB Insights (2017), GP Bullhound (2016)

³⁸⁾ CB Insights (2017)

Mietpreise und Leerstandsquoten pro Stadt (2016)³⁹⁾

Stadt	Leerstand Q2 16	Mietpreis pro Quadratfuß Q2 16	Mietpreis pro Quadratmeter Q2 16
London	3,5%	77,1 GBP	829,90 GBP
Birmingham	9,7%	32,5 GBP	349,83 GBP
Manchester	6,1%	35,0 GBP	376,74 GBP
Leeds	4,1%	28,0 GBP	301,39 GBP
Edinburgh	4,6%	30,0 GBP	322,92 GBP

3. Arbeitskräfte

Im Vereinigten Königreich gibt es laut HESA-Daten 167 Einrichtungen für Hochschulausbildung. Bei einer Gesamteinwohnerzahl von 65,1 Mio. führt dies zu einer Quote von 2,6 Universitäten je Millionen Einwohner.

Laut OECD haben 43,5% der 25 – 64-Jährigen in Großbritannien einen höheren Bildungsabschluss. 79,1% der 25 – 64-Jährigen in Großbritannien haben einen sekundäräquivalenten Abschluss.⁴⁰⁾

Laut Global Innovation Index der Weltorganisation für geistiges Eigentum betrug der Anteil von Universitätsabsolventen in Wissenschaft und Ingenieursdisziplinen 2015 21,9% und 2016 25,2%.⁴¹⁾

Im akademischen Jahr 2014/ 2015 betrug die Anzahl der Hochschullehrkräfte in Großbritannien ungefähr 20.000. Somit beträgt das Verhältnis zwischen Lehrpersonal und tausend Einwohnern 0,3%.⁴²⁾

Die Anzahl der durch britische Universitäten und öffentliche Forschungseinrichtungen angemeldeten Patente ergibt sich aus der Anzahl der durch das Vereinigte Königreich angemeldeten Patente, multipliziert mit dem Anteil der durch Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen angemeldeten europäischen Patente. 2015 gab es 7.095 Patentanmeldungen im Vereinigten Königreich, davon wurden 355 Patente von Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen angemeldet.⁴³⁾

Das Vereinigte Königreich ist nicht Teil des EU Blue Card-Programms. Arbeitserlaubnisse werden über die Visa geregelt. So steht beispielsweise das Tier1 (Graduate Entrepreneur)-Visum allen mit einem Universitätsabschluss zur Verfügung, die von außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums und der Schweiz stammen und die englische Sprache beherrschen.⁴⁴⁾

4. Unternehmertum

Die nachstehende Tabelle enthält die Gesamtanzahl der im Vereinigten Königreich eingetragenen Unternehmen für den jeweiligen Zeitraum (Daten von StartUp Britain) sowie die entsprechenden Einwohner-schätzungen (britisches Amt für Statistik „ONS“) für die Berechnung der Unternehmensanzahl pro Einwohner.⁴⁵⁾

Unternehmensanzahl pro Einwohner⁴⁶⁾

	2013	2014	2015	2016
Anzahl eingetragener Unternehmen	526.446	581.173	608.110	637.218
Einwohner	64.105.700	64.596.800	65.110.000	65.110.000
Pro Kopf	0,0082	0,0090	0,0093	0,0098

39) Colliers international, JLL (2016)

40) OECD (2016a)

41) The Global Innovation Index 2016 (2016)

42) Grove (2015)

43) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

44) UK Government [o.J.]

45) Startup Britain (2016)

46) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Die bedeutendsten Zentren ergeben sich aus der Anzahl eingetragener Unternehmen gemäß den Daten von StartUp Britain für 2016. London hat mit 205.325 eingetragenen Unternehmen mit Abstand die höchste Anzahl, es folgen Birmingham (17.473 Unternehmen), Manchester (9.416 Unternehmen), Glasgow City (7.845 Unternehmen) und Leeds (7.645 Unternehmen).

5. Zusammenfassung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Großbritannien werden in der folgenden Abbildung zusammenfassend dargestellt.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Vereinigten Königreich

Umfeld	Dimension	Kriterium	Vereinigtes Königreich
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Finanzierung und Anreize	Initiativen	Verschiedene Initiativen zur Unterstützung des Startup-Ökosystems. Die British Business Bank fördert über Investitionen und staatlich geförderte Startup-Darlehen das Ökosystem mit mehr als 1 Mrd. GBP eingesetztem Kapital. Tech City UK fördert digitale Technologieunternehmen und Unternehmer mit verschiedenen Programmen und Lobbyarbeit.
		Inkubatoren	26 Inkubatoren (2015)
		VC Deals	669 „Early Stage“-Investments mit Volumen von 2,0 Mrd. USD (2016)
		Unicorns	12
	Infrastruktur	Mietkosten	Standort individuell: London Ø 829,9 GBP, Birmingham Ø 349,83 GBP, Manchester Ø 376,74 GBP, Leeds Ø 301,39 GBP, Edinburgh Ø 322,92 GBP
		Leerstandsquote	Standort individuell: London 3,5%, Birmingham 9,7%, Manchester 6,1%, Leeds 4,1%, Edinburgh 4,6%
	Arbeitskräfte	Universitätsdichte	2,6 Universitäten pro Mio. Einwohner und 20.000 Hochschulkräfte
		Qualifikation	43,5% der 25–64-Jährigen haben einen höheren Bildungsabschluss.
		Patente	Im Jahr 2015 wurden 355 Patente von Universitäten bzw. Forschungseinrichtungen angemeldet
		Verfügbarkeit	Arbeitserlaubnisse werden über Visa geregelt, da UK nicht Teil des EU Blue Card-Programms ist. Das Tier1 (Graduate Entrepreneur) Visum steht allen mit Universitätsabschluss zur Verfügung, die von außerhalb der European Economic Area (EEA) und der Schweiz stammen und Englisch sprechen.
	Unternehmertum	Neugründungen	2015 wurden 608.110 Unternehmen gegründet.
		Gründergeist	London ist ein sehr starkes Zentrum mit einer großen Anzahl erfahrener Gründer und einer hoch entwickelten Community.

2.3.2 Steuerliche Rahmenbedingungen

1. Steuerliche Registrierung und Deklarationspflichten

Neue Unternehmen sind innerhalb von drei Monaten vor Geschäftsbeginn bei der „HM Revenue and Customs“ (HMRC) anzumelden.

Britische Ertragssteuererklärungen müssen zusammen mit einer Erläuterung der Berechnungsgrundlagen und entsprechenden Jahresabschlüssen bei der HMRC innerhalb eines Jahres nach Ende des jeweiligen Geschäftsjahres online eingereicht werden. Übersteigt der Jahresgewinn eines Unternehmens für einen Veranlagungszeitraum den Betrag von 1,5 Mio. GBP, wird der Steuerpflichtige zur quartalsweisen Vorauszahlung der Steuer verpflichtet.

Unternehmen unterhalb des Schwellenwerts haben ihre Ertragssteuer innerhalb von neun Monaten und einem Tag nach Ende des jeweiligen Veranlagungszeitraumes zu entrichten.

2. Besteuerung von Unternehmen

Der Ertragssteuersatz liegt seit dem 1. April 2017 bei 19% und soll ab 2020 auf 17% sinken. Gegenwärtig gibt es keinen Sondersteuersatz für kleine und mittelständische Unternehmen oder Startups.

Quellensteuer wird auf Dividendenausschüttungen durch britische Firmen nicht erhoben. Allerdings wird eine Quellensteuer von 20% auf Lizenzgebühren erhoben. Zinszahlungen sind gleichermaßen mit einem Quellensteuersatz von 20% belegt, soweit keine Ermäßigungsregelungen gelten. Das Vereinigte Königreich hat zahlreiche Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen, welche die zu entrichtende Quellensteuer ggf. verringern. Zinszahlungen an Banken sind steuerfrei.

Die Steuer auf vermiedene Gewinne (diverted profits tax) ist eine Steuer i.H.v. 25%, der Gewinne unterliegen, die künstlich der Steuerpflicht im Vereinigten Königreich entzogen werden, entweder durch Vermeidung einer Betriebsstätte im Vereinigten Königreich oder durch eine andere künstliche Gestaltung, welche jeder wirtschaftlichen Substanz entbehrt. Es gibt eine Anzeigepflicht für etwaige betroffene Unternehmen.

In Bezug auf die Erhöhung des Eigen- oder Fremdkapitals können Schuldzinsen steuerlich geltend gemacht werden. Dies gilt vorbehaltlich bestimmter Beschränkungen aufgrund von Unterkapitalisierung sowie verschiedener Vorschriften zur Bekämpfung von Steuervermeidung. Im Vereinigten Königreich gab es bisher keine vorgeschriebene Unterkapitalisierungsgrenze und die Fremdkapitalquote für ein Unternehmen wurde von Fall zu Fall unter dem Gesichtspunkt des Fremdvergleichs vereinbart. In diesem Zusammenhang stand ein Gesetzesentwurf zur Einführung einer festen Zinsschranke, die den Abzug von Zinsausgaben von der Körperschaftsteuer begrenzen sollte. Dieses Gesetz, das ab dem 1. April 2017 in Kraft treten sollte, sollte die Abzugsfähigkeit des Nettozinsaufwands auf 30% des Gewinns vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (vorbehaltlich einer jährlichen Befreiung von 2 Mio. GBP und einer Quotenregelung auf Gruppenebene) begrenzen, und sollte allgemein die Höhe des abzugsfähigen Zinsanspruchs für die Steuerzahler im Vereinigten Königreich reduzieren. Der vorgesehene Gesetzestext konnte nicht abschließend beraten werden und trat daher nicht in Kraft. Eine rückwirkende Inkraftsetzung zum 1. April 2017 ist jedoch auch durch nachträglichen Beschluss möglich.

Steuererleichterungen bezüglich bestimmter Vermögenswerte (Business Asset Rollover Relief) erlauben es dem Steuerschuldner, Steuern auf Veräußerungen von Wirtschaftsgütern, die an sich im Moment der Veräußerung entstehen würden, zeitlich nach

hinten zu verschieben: Erwirbt ein Unternehmen neues Betriebsvermögen zu denselben oder höheren Kosten als der Verkaufserlös für das alte Betriebsvermögen, wird es dem Unternehmen ermöglicht, Steuern erst mit der Veräußerung dieses neuen Betriebsvermögens zu zahlen.

Die Übertragung von Anlagevermögen von einem Unternehmen zu einem anderen konzernverbundenen Unternehmen (mindestens 75% der jeweiligen Anteile im Besitz der gleichen Partei/Parteien), erfolgt in der Regel auf einer gewinn- bzw. verlustneutralen Basis. Abhängig von der Art des Vermögens müssen auch Stempelsteuern (stamp tax) berücksichtigt werden. Auch hier können Steuerentlastungen gelten, je nach Fakten und Umständen.

Für kleine und mittlere Unternehmen spielen Abschreibungsregeln und die Abzugsfähigkeit von Forschungskosten (z. B. in Form von Steuergutschriften) sowie die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen und Aktienoptionsprogrammen eine wichtige Rolle.

Im Vereinigten Königreich existieren keine besonderen Abschreibungsregeln für kleine und mittlere Unternehmen. Handelsrechtliche Abschreibungen werden als nicht abzugsfähige Posten behandelt, während steuerliche Abschreibungsbeträge (z. B. steuerliche Abschreibungen auf Sachanlagen) anstelle der Abschreibungen in Höhe von 18% (8% für bestimmte Vermögenswerte) auf degressiver Basis geltend gemacht werden können. Alle Unternehmen können eine jährliche Abschreibung von bis zu 200.000 GBP auf bestimmte, im jeweiligen Jahr getätigte Investitionen geltend machen.

Für immaterielles Anlagevermögen für Forschung und Entwicklung ist das Unternehmen berechtigt, diese Ausgaben im ersten Jahr zu 100% von der Steuer

abzusetzen. Ein Unternehmen ist zum Abzug von Goodwill und sonstigem immateriellen Anlagevermögen berechtigt, d.h. das Unternehmen darf dafür regelmäßige Abschreibungen oder den der tatsächlichen Wertminderung entsprechenden Aufwand geltend machen. Es existiert aber keine Steuerentlastung für den Erwerb von Goodwill und kundenbezogenen immateriellen Vermögenswerten.

Sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, können Kosten in Bezug auf Mitarbeiteraktienoptionen steuerwirksam abgesetzt werden, die anhand des Ausübungspreises der Aktien im Moment der Ausübung der Option bestimmt werden.

Es gibt im Vereinigten Königreich auch eine Regelung zur „Patent Box“, die einem Unternehmen einen effektiven Körperschaftsteuersatz von 10% auf alle qualifizierenden Gewinne aus Immaterialgütern ermöglicht.

Steuerliche Regelungen für neugegründete Unternehmen

Vorweggenommene Betriebsausgaben, die im Vereinigten Königreich in den sieben Jahren vor dem Beginn der Geschäftstätigkeit getätigt wurden, können als steuerliche Verluste gegen die zu versteuernden Gewinne, die nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit erzielt wurden, geltend gemacht werden.

Steuerliche Behandlung von verlustträchtigen Startups

Verluste können auf zukünftige Gewinne des Unternehmens angerechnet werden (Verlustvortrag). Bestimmte Verluste können aber auch auf Gewinne des vorherigen Zeitraums von zwölf Monaten angerechnet werden (Verlustrücktrag).

Ein Gesetzesentwurf sollte ab 1. April 2017 oberhalb eines Grenzwerts von 5 Mio. GBP vor, die Nutzung von Verlustvorträgen auf 50% der zu versteuernden Gewinne jedes Jahr zu begrenzen (Mindestbesteuerung). Der vorgesehene Gesetzestext konnte nicht

abschließend beraten werden und trat daher nicht in Kraft. Eine rückwirkende Inkraftsetzung zum 1. April 2017 ist jedoch auch durch nachträglichen Beschluss möglich.

Es ist im Vereinigten Königreich möglich, steuerliche Verluste des laufenden Jahres eines Unternehmens innerhalb einer Unternehmensgruppe mit dem Gewinn eines anderen Unternehmens der Gruppe zu verrechnen. Eine Unternehmensgruppe im Sinne dieser Regelung setzt eine Beteiligungsidentität i.H.v. mind. 75% der Anteile voraus. Verluste von einem im Vereinigten Königreich ansässigen Unternehmen können unter bestimmten Voraussetzungen auch auf die Gewinne einer im Vereinigten Königreich gelegenen Betriebsstätte eines dort nicht ansässigen Unternehmens innerhalb der gleichen Gruppe angerechnet werden. Mit der ursprünglich für April 2017 geplanten Neuregelung sollten umfangreichere Möglichkeiten zur gruppeninternen Verlustverrechnung geschaffen werden.

Behandlung von ausländischer Geschäftstätigkeit

Sofern keine Ausnahmeregelung gilt, unterliegen im Vereinigten Königreich ansässige Gesellschaften der Körperschaftsteuer auf weltweite Gewinne, einschließlich der Gewinne in ausländischen Betriebsstätten.

Steuergutschriften werden im Vereinigten Königreich in Höhe der dort angefallenen Körperschaftsteuer zur Vermeidung der doppelten Besteuerung durch ausländische Steuern für dasselbe Einkommen gewährt (Steueranrechnung). Wahlweise können die ausländischen Steuern auch als Kosten bei der Berechnung des zu versteuernden Einkommens geltend gemacht werden. Für bestimmte Bereiche können Steuerbefreiungen beantragt werden.

Seit dem 1. Januar 2017 gelten im Vereinigten Königreich neue Regelungen, nach denen bei Gestaltungen mit hybriden Instrumenten und hybriden Unternehmen, die entweder zu einem doppelten Abzug oder einem Abzug ohne ein entsprechendes zu versteuerndes Einkommen an anderer Stelle führen, der Betriebsausgabenabzug verwehrt wird. Zu versteuerndes Einkommen muss dann zur steuerlichen Veranlagung im Vereinigten Königreich herangezogen werden.

Steuervorschriften bei Änderung der Unternehmensform des Startups

Im Vereinigten Königreich existieren verschiedene Regelungen, die den Erhalt eines körperschaftsteuerlichen Verlustvortrags im Falle einer Umstrukturierung ermöglichen, wenn alle Vermögenswerte weiterhin dem Besteuerungsrecht des Vereinigten Königreichs unterliegen und bestimmte andere Voraussetzungen erfüllt sind.

Zusätzlich gilt eine Stempelsteuer in Höhe von 0,5% auf den Kauf von Aktien bei einer Erstemission der Aktien an der Börse. Es wird jedoch keine Stempelsteuer für die Zeichnung bei der Neuemission von Aktien eines Unternehmens fällig.

Steuerliche Behandlung von Kapitalerträgen (Exit)

Steuererleichterungen für Unternehmer (entrepreneur's tax relief) gelten im Vereinigten Königreich beim Verkauf des gesamten oder eines Teils eines qualifizierenden Gewerbes oder von Anteilen an einer qualifizierenden Handelsgesellschaft. Diese können auch für den Verkauf direkt gehaltener qualifizierender Wirtschaftsgüter gelten, wenn dieser im Zusammenhang mit dem Verkauf eines Geschäftsanteils steht. Der Steuersatz für Veräußerungsgewinne wird bei Vorliegen der Bedingungen auf 10% reduziert. Im Allgemeinen wird die Steuererleichterung in Fällen

gewährt, wo ein Investor Geschäftsführer oder Arbeitnehmer des Unternehmens ist, 5% des Kapitals besitzt und 5% der Stimmrechte innehat und diese Bedingungen für mindestens zwölf volle Monate vor Verkauf erfüllt waren.

Steuerentlastungen können auch dem Investor zur Verfügung stehen, der in nicht börsennotierte kleinere und mittelständische Unternehmen bestimmter Größe (enterprise investment scheme relief) oder in Startups (seed enterprise investment scheme relief) investiert, um die Versteuerung der Veräußerungsgewinne zu reduzieren oder zeitlich nach hinten zu verschieben. Sowohl der Investor als auch das gehaltene Unter-

nehmen müssen dabei bestimmte Bedingungen erfüllen, damit die Steuerentlastungen Anwendung finden. Beispielsweise dürfen hierbei bestimmte Bilanzsummenwerte oder eine bestimmte Anzahl von Mitarbeitern beim Unternehmen nicht überschritten werden.

3. Investorensicht

Behandlung von Dividenden, Zinsen und Kapitalerträgen

Es gibt Regelungen für die Steuerbefreiung bestimmter Dividenden, die von kleinen und mittleren Unternehmen unter bestimmten Bedingungen ausgezahlt werden.

Behandlung von Dividenden, Zinsen und Veräußerungsgewinnen und -verlusten⁴⁷⁾

	Unternehmen als Investor	Privatanleger
Behandlung von Dividenden	Es existieren mehrere Steuerbefreiungen für Dividenden, die ein im Vereinigten Königreich ansässiges Unternehmen erzielt.	Privatanleger werden bei Dividenden mit einem Steuersatz von bis zu 38,1% besteuert. Die ersten 5.000 GBP Dividendenerträge sind für Privatanleger pro Steuerjahr in der Regel steuerfrei.
Behandlung von Zinszahlungen	Zinserträge sind im Vereinigten Königreich steuerpflichtig und Zinszahlungen für Kredite können absetzbar sein (vorbehaltlich der oben beschriebenen Regelungen).	Privatanleger werden bei Zinserträgen mit einem Steuersatz von bis zu 45% besteuert.
Behandlung von Veräußerungsgewinnen und -verlusten	Kapitalerträge aus Veräußerungen unterliegen im Vereinigten Königreich der Körperschaftsteuer. Verluste können mit Erträgen des gleichen Unternehmens oder eines anderen Unternehmens derselben Gruppe verrechnet werden (vorbehaltlich einer Beteiligung von mind. 75%), oder können zur Verrechnung mit Gewinnen aus zukünftigen Perioden vorgetragen werden. Die Steuerbefreiung aufgrund wesentlicher Beteiligung (substantial shareholdings exemption) kann für Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen eines Unternehmens anwendbar sein, wenn eine Beteiligung von 10% an einer Handelsgesellschaft für einen Zeitraum von zwölf Monaten vorgelegen hat.	Kapitalerträge aus der Veräußerung von Vermögenswerten unterliegen der Kapitalertragsteuer i.H.v. bis zu 20% (in bestimmten Fällen 28%). Die ersten 11.100 GBP der Veräußerungsgewinne, die ein Privatanleger pro Steuerjahr erzielt, sind in der Regel steuerfrei. Verschiedene Steuererleichterungen, wie z. B. „entrepreneur's tax relief“, „enterprise investment scheme relief“ oder „seed enterprise investment scheme relief“ können auf Veräußerungsgewinne Anwendung finden.

47) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Behandlung von Verlusten im Falle einer Änderung der Eigentumsverhältnisse

Bei einer Änderung der Eigentumsverhältnisse eines Unternehmens gehen alle Verluste, die zum Zeitpunkt der Änderung vorlagen, für die steuerliche Abzugsfähigkeit verloren, wenn es eine wesentliche Änderung in der Natur oder der Durchführung der Geschäftstätigkeit in den drei Jahren vor oder nach dieser Änderung gab. Ähnliche Regeln gelten für Verluste aus einer Investmentgesellschaft bei Änderung der Eigentumsverhältnisse, wenn sich die Natur oder die Durchführung der Geschäftstätigkeit ändert oder sich das Kapital wesentlich erhöht.

Carried Interest

Der anzuwendende Steuersatz hängt von spezifischen Regelungen ab, die zu einer unterschiedlichen steuerlichen Veranlagung zwischen 0 und 47% führen können. 47% Belastung können insbesondere dann eintreten, wenn Missbrauchsvermeidungsregeln (disguised management fee) anzuwenden sind, die im Ergebnis eine volle Einkommensbesteuerung auf Ebene der natürlichen Person nach sich ziehen. Der Regelfall ist dagegen eine Besteuerung als Capital Gain, d.h. mit dem Steuersatz für Veräußerungsgewinne (28%). Wird die Tätigkeit außerhalb vom Vereinigten Königreich geleistet und die Einkünfte werden nicht in das Vereinigte Königreich transferiert, kann eine Besteuerung auf Remittance-Basis (d.h. 0% bei Einkommenserzielung) erfolgen.⁴⁸⁾

Investitionsanreize

Im Vereinigten Königreich gibt es für Unternehmen für bestimmte technologieorientierte Aktivitäten steuerliche Anreize. Hier existieren für Unternehmen zwei Arten einer F&E-Steuerergutschrift, je nach Größe des Unternehmens. KMU können in ihrer Steuerberechnung einen zusätzlichen Abzug von 130% auf alle qualifizierenden Ausgaben geltend machen. Große Unternehmen erhalten eine Steuerergutschrift von 11% auf alle qualifizierenden F&E-Ausgaben, die gegen die entsprechenden Ausgaben des Unternehmens aufgerechnet werden können.

4. Zusammenfassung der steuerlichen Rahmenbedingungen

Die steuerlichen Rahmenbedingungen in Großbritannien werden in der folgenden Abbildung dargestellt:

Steuerliche Rahmenbedingungen im Vereinigten Königreich

Umfeld	Dimension	Kriterium	Vereinigtes Königreich
Steuerliche Rahmenbedingungen	Verwaltung und Bürokratie	Gründungsprozess	Limited liability partnership oder limited company: Unternehmen können gegründet werden, sobald alle Unterlagen aufgeführt und die Gebühr beim Companies House bezahlt wurde.
		Dokumentationspflichten	Pflicht zu Buchführung und Bilanzierung
	Unternehmensbesteuerung	Steuersätze	Am 1. April 2016 wurde der Ertragssteuersatz von 20% auf 19% gesenkt. Im Jahr 2020 wird dieser auf 17% herabgestuft. Aktuell gibt es keinen Sondersteuersatz für kleine und mittelständische Unternehmen sowie für Startups.
		Besonderheiten	Abschreibungsregeln, die Abzugsfähigkeit von Forschungskosten (z. B. in Form von Steuergutschriften) und die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen sowie Aktienoptionsprogrammen spielen für KMU eine untergeordnete Rolle.
		Verlustvortrag	Auf zukünftige Gewinne eines Unternehmens können Verluste (Verlustvortrag) angerechnet werden. Bestimmte Verluste können aber auch auf Gewinne des vorherigen Zeitraums von 12 Monaten angerechnet werden (Verlustrücktrag). Ab dem 1. April 2017 sollte ein Gesetzesentwurf die Regelung dahingehend anpassen, dass oberhalb eines Grenzwerts von 5 Mio. GBP die Nutzung von Verlustvorträgen auf 50% der zu versteuernden Gewinne jedes Jahr zu begrenzen ist (Mindestbesteuerung). Der vorgesehene Gesetzestext konnte nicht abschließend beraten werden und trat daher nicht in Kraft. Eine rückwirkende Inkraftsetzung zum 1. April 2017 ist jedoch auch durch nachträglichen Beschluss möglich.
		Änderungen Rechtsform	Eine steuerneutrale Behandlung von Ersatzrealisationstatbeständen im Zusammenhang mit Umwandlungen („Rollover Relief“, beispielsweise bei Verschmelzungen oder Spaltungen) ist generell möglich, d.h. die Buchwerte aller Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten können fortgeführt werden.
	Investorensicht	Behandlung von Dividenden	Unternehmen als Investor: Es existieren mehrere Steuerbefreiungen für Dividenden, die ein im Vereinigten Königreich ansässiges Unternehmen erzielt.
			Privatanleger: Privatanleger werden auf Dividenden mit einem Steuersatz von bis zu 38,1% besteuert. Die ersten 5.000 GBP Dividendenerträge sind für Privatanleger pro Steuerjahr in der Regel steuerfrei.
		Kapitalertragssteuer	Kapitalerträge aus Veräußerungen unterliegen im Vereinigten Königreich der Körperschaftsteuer i.H.v. bis zu 20%.
		Abgeltungssteuer	Siehe Kapitalertragssteuer
		Carried Interest	Der anzuwendende Steuersatz hängt von spezifischen Regelungen ab, die zu einer unterschiedlichen steuerlichen Veranlagung zwischen 0 und 47% führen.
	Investitionsanreiz	Es kann eine steuerliche F&E-Förderung genutzt werden. Auf die Steuerberechnung können KMU einen zusätzlichen Abzug von 130% auf alle qualifizierenden Ausgaben geltend machen. Große Unternehmen erhalten eine Steuergutschrift von 11% auf alle qualifizierenden F&E-Ausgaben.	

2.3.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

1. Unternehmensgründung

Es existieren eine Reihe von Anbietern, die als „One-Stop-Shop“ verschiedene Pakete der Unterstützung bei der Gründung einer Vielzahl von Gesellschaftsformen anbieten. Es gibt einen Service für die Unternehmensgründung binnen eines Tages. Einige Anbieter bieten auch Dienstleistungen nach der Gründung des Unternehmens, wie das Wahrnehmen der Aufgaben des Gesellschaftssekretärs (company secretary) oder Unterstützung bei der Buchhaltung, an.

Ein Unternehmen wird erfolgreich gegründet, indem die notwendigen Unterlagen ausgefüllt und die erforderliche Gebühr beim Companies House bezahlt werden. Das Unternehmen beginnt zu existieren, sobald das Handelsregister (Registrar of Companies) die Bescheinigung über die Eintragung des Unternehmens ausstellt.

Gründungen können beim Companies House des Vereinigten Königreichs schnell und relativ einfach online beantragt werden und die Eintragung erfolgt in der Regel innerhalb von 24 Stunden. Ein garantierter Service für denselben Tag kann auch beantragt werden.

Die Gründung dauert normalerweise sieben Tage, wenn der Antrag auf Eintragung in Papierform erfolgt.

Es ist möglich, Standard-Eintragungen ohne Rechtsberatung oder Unterstützung eines Gründungsberaters vorzunehmen. Darüber hinaus bietet das Companies House Beratung auf seiner Webseite, telefonisch oder in Veranstaltungen an.

Um von beschränkter Haftung zu profitieren, verwenden Startups häufig entweder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (limited company) oder eine Personengesellschaft mit beschränkter Haftung (limited liability partnership oder LLP) bzw. eine Mischform, welche viele der Vorteile einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit der organisatorischen Flexibilität einer Personengesellschaft kombiniert. Die Unterschiede der Rechtsformen, die am häufigsten von Startups gewählt werden, sind in der folgenden Tabelle im Überblick zusammengefasst.

Kosten für die Eintragung von Unternehmen⁴⁹⁾

	Online	Software-Portal	Papierform
Eintragungsgebühr	12 GBP	10 GBP	40 GBP
Eintragung am selben Tag	Nicht möglich	30 GBP	100 GBP

49) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Vergleich der von Startups bevorzugten Rechtsformen⁵⁰⁾

	LLP (limited liability partnership)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (limited company)
Gesetzliche Mindestanforderungen für Inhalte in Bezug auf die Eintragung (z.B. Gesellschaftsvertrag, Satzung)	Anmeldedokumentation	Gesellschaftsvertrag
Kapital der Gesellschaft (Stammkapital)	Keine Anforderungen für Kapital oder Kapitalerhaltung	Stammkapital und festgelegter Anteilsnennwert
Organe der Gesellschaft (z. B. Aufsichtsrat obligatorisch oder nicht)	Gesellschafter (kann ein einziger Gesellschafter sein), Geschäftsführer (Directors optional), keine Trennung zwischen Eigentum und Geschäftsführung, Eigentümer üben die Geschäftsführung aus	Directors (in der Regel). Trennung von Geschäftsführung und Eigentum
Gesetzliche Vertreter	Gesellschaftern kann Vertretungsmacht für die Personengesellschaft erteilt werden.	Geschäftsführer (Directors) fungieren als die bevollmächtigten Vertreter der Gesellschaft.
Kontrollrechte (Informationen für Aktionäre, überwachendes Organ)	Gesetzliche Bestimmungen über Rechte und Pflichten der Gesellschafter anwendbar, sofern Gesellschafter nichts Gegenteiliges vereinbaren	Rechte der Gesellschafter richten sich nach den Rechten, die laut Gesellschaftsvertrag an deren Anteile geknüpft sind.
Entscheidungen und Beschlüsse der Gesellschafter (Gesellschafterversammlung, schriftlich wenn erlaubt, ordentliche und außerordentliche Gesellschafterversammlungen)	Eine LLP ist nicht verpflichtet, Gesellschafterversammlungen einzuberufen oder zu halten oder Gesprächsprotokolle zu erstellen.	Beschlüsse mit einfacher und qualifizierter Mehrheit (ordinary und special resolutions) sind für bestimmte Unternehmensentscheidungen erforderlich. „Ordinary resolutions“ sind Beschlüsse, die der Zustimmung der einfachen Mehrheit der Gesellschafter bedürfen.
Haftung (einschließlich der persönlichen Haftung der Gesellschafter)	Das finanzielle Risiko der Gesellschafter der LLP ist auf die Höhe ihrer Einlage in die LLP beschränkt.	Die Haftung eines jeden Gesellschafters für die Schulden und andere Verbindlichkeiten der Gesellschaft ist auf die Höhe des noch nicht eingezahlten Kapitals der Anteile des Gesellschafters begrenzt.
Gewinne und Verluste	Alle Gesellschafter haben Anspruch auf einen gleichen Anteil an den Gewinnen der LLP. Regeln über die Berechnung der Gewinne (und Verluste) müssen in eine LLP-Vereinbarung aufgenommen werden.	Die Gesellschafter erhalten als Teilhabe an den Gewinnen in der Regel nur Dividenden, die von der Firma ausgegeben werden oder, im Falle einer Insolvenz, die Auszahlung von überschüssigen Mitteln.
Kapitalentnahme aus dem Vermögen der Gesellschaft (versteckte Ausschüttungen von Gewinnen, d.h., das Kapital der Gesellschaft kann nicht auf einen Wert, der unterhalb der ursprünglichen Einlage liegt, reduziert werden)	Die LLP kann, ohne besondere Formalitäten einzuhalten Gewinne nach freiem Ermessen ausschütten, Darlehen gewähren und Einlagen zurückzahlen.	Dividenden können nur in bar ausgezahlt werden, sofern der Gesellschaftsvertrag keine andere Form der Auszahlung erlaubt. Eine Gesellschaft kann nur Dividenden auszahlen, wenn dafür Gewinne zur Ausschüttung zur Verfügung stehen.
Übertragung von Anteilen	Es gibt keine gesetzliche Definition für die Beteiligung eines Gesellschafters an einer LLP und LLPs geben keine Bescheinigungen über die Beteiligung aus. Die Übertragung einer Beteiligung in einer LLP bedarf der Zustimmung aller Gesellschafter der LLP.	Beteiligungen können ohne Einschränkung übertragen werden, sofern der Gesellschaftsvertrag nichts Gegenteiliges vorsieht.

50) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

2. Umfeld für Arbeitnehmer

Arbeitnehmervertretungen

Im Vereinigten Königreich gibt es zwei Formen der Arbeitnehmervertretung: eine nationale Arbeitnehmervertretung und eine europäische Arbeitnehmervertretung. Die Verordnung über die Unterrichtung und Anhörung von Arbeitnehmern von 2004 (Information and Consultation of Employees Regulations 2004 – ICE Regulations) setzt die Richtlinie 2002/14/EG um. Die Verordnung gilt für ein Unternehmen, welches eine Geschäftstätigkeit ausübt und 50 oder mehr Arbeitnehmer beschäftigt und welches seinen Hauptsitz oder seine Hauptniederlassung innerhalb von Großbritannien hat (Art. 3 Regulations).

Auf Initiative der Geschäftsleitung oder nach Erhalt eines schriftlichen Antrags von Arbeitnehmern (oder deren Vertretern), welcher 100 oder mehr Arbeitnehmer in mindestens zwei Ländern des EWR betrifft (EU-Mitgliedstaaten und Norwegen, Island und Liechtenstein), muss die Geschäftsleitung ein spezielles Verhandlungsgremium einberufen, um eine europäische Arbeitnehmervertretungsvereinbarung oder eine Prozedur für die Unterrichtung und Anhörung der Arbeitnehmer zu verhandeln (Art. 9 der Verordnung zur länderübergreifenden Unterrichtung und Anhörung von Arbeitnehmern von 1999: Transnational Information and Consultation of Employees Regulations TICE 1999).

Feste Quoten für Frauen und Ausländer

Im Vereinigten Königreich gelten keine Pflichtquoten. Dennoch ermöglicht das Gleichstellungsgesetz von 2010 (Equality Act 2010) Arbeitgebern, positive Maßnahmen zu ergreifen, um Menschen mit einer bestimmten geschützten Eigenschaft zu helfen. Das Vereinigte Königreich hat keine Quotengrenzen in Bezug auf ausländische Arbeitskräfte an einem Startup.

Solide Entschädigung

Es gibt keine gesetzliche Beschränkung oder vorgeschriebene Struktur für die Vergütung von Arbeitnehmern. Ausnahmen von dieser Regel betreffen Arbeitnehmer von

- Banken,
- Bausparkassen,
- großen, die ganze Bandbreite abdeckenden alternativen Investmentfonds im Vereinigten Königreich,
- Investmentfirmen, die der Eigenkapitalrichtlinie unterliegen, wie Broker-Dealer, Investmentmanager, Finanzunternehmen (corporate finance), private Beteiligungskapitalfirmen (private equity firms) und Risikokapitalfirmen (venture capital firms) und Betreibern von multilateralen Handelssystemen sowie
- Managementgesellschaften von Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren.

Diese Organisationen unterliegen Vergütungs-Kodizes der Financial Conduct Authority (FCA-Aufsichtsbehörde des Bankensektors im Vereinigten Königreich) und sind im Handbuch für Systeme und Kontrollen der FCA festgelegt.

Eignungskriterien

Eignungskriterien („Fit & Proper“) beziehen sich auf Manager und Mitglieder der Aufsichtsorgane.

Eine Person im Alter von 16 oder älter darf als Geschäftsführer einer Gesellschaft handeln, es sei denn, sie

- ist für die Geschäftsleitung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung disqualifiziert worden,
- ist insolvent und nicht entlastet,
- unterliegt einer Anordnung zum Schuldenerlass und/oder
- unterliegt Einschränkungen hinsichtlich einer Insolvenz oder eines Schuldenerlasses.

Ein Geschäftsführer (Director) kann infolge einer Verurteilung wegen einer Straftat oder wegen untauglichen Verhaltens im zivilrechtlichen Sinn disqualifiziert werden.

Darüber hinaus wird die FCA die Eignung aller Personen mittels eines „Fit & Proper-Tests“ überprüfen, die „kontrollierte Funktionen“ (controlled functions) innerhalb eines Finanzdienstleistungsunternehmens

ausführen. Die FCA wird einem Unternehmen nur die Genehmigung erteilen, wenn sie davon überzeugt ist, dass Personen, die kontrollierte Funktionen ausüben, tatsächlich für die Tätigkeit geeignet sind (§ 60 (1) des Financial Services and Markets Act 2000).

Die Bedingungen für die Genehmigung von Personen, die kontrollierte Funktionen ausüben möchten, sind im FIT-Handbuch (FIT Handbook) der FCA aufgeführt.

Beschränkungen der globalen Arbeitnehmermobilität

Das Vereinigte Königreich hat für das Verlassen der EU gestimmt („Brexit“) und es wird erwartet, dass das Vereinigte Königreich seine Mitgliedschaft in der EU im Jahr 2019 beenden wird. Die genauen Auswirkungen der Entscheidung, die EU zu verlassen, hängen von den weiteren Schritten der Regierung des Vereinigten Königreichs und von dem final ausgehandelten Abkommen mit der EU ab. EU-Verordnungen bestimmen derzeit wichtige Compliance-Bereiche bei der Einstellung/Bewegung von Arbeitnehmern zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU wie z. B. Sozialversicherung, Arbeitgeberleistungen und Einwanderung. Mögliche Änderungen dieser Vorschriften kombiniert mit der Unsicherheit auf den Finanzmärkten bedeuten, dass Unternehmen Zeit und Ressourcen benötigen, um die Auswirkungen des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU auf ihre aktuellen Beschäftigungs- und Entlohnungsstrukturen sowie auf die Prozesse globaler Mobilität und Strategie zu verstehen. Darüber hinaus müssen Unternehmen auch darauf vorbereitet sein, Fragen ihrer Mitarbeiter über die Auswirkungen auf deren persönliche Situation zu beantworten.

Für Unternehmer gibt es bereits die Möglichkeit, ein Unternehmer-Visum zu beantragen. Die Regierung hat unternehmerspezifische Einwanderungsinitiativen eingeführt: Tech Nation-Visaregeling, Unternehmer-Visum, studentisches Unternehmer-Visum.

Kündigung von Arbeitnehmern

Es gibt keine speziellen Vorschriften im Zusammenhang mit der Entlassung von Arbeitnehmern von Startups.

3. Datenschutz

Nach britischem Recht gibt es keine zwingenden Vorschriften für Unternehmen, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen.

Die Datenschutzaufsicht (Information Commissioner's Office) ist befugt, Geldbußen bis zu einer Höchstsumme von 500.000 GBP für schwere Zuwiderhandlungen gegen das Datenschutzgesetz zu verhängen (§ 55A des Datenschutzgesetzes – Data Protection Act). Vor Verhängen einer Geldbuße muss der Datenschutzbeauftragte der Datenschutzaufsicht davon überzeugt sein, dass die Verletzung schwerwiegend und von einer Art war, die erhebliche Schäden oder erhebliche Not verursacht, und dass die verantwortliche Stelle entweder

- bewusst gegen das Datenschutzgesetz verstoßen hat,
- wusste oder hätte wissen müssen, dass die Gefahr der Verletzung auftreten würde, und dass sie wahrscheinlich erhebliche Schäden oder Not verursachen würde, es aber dennoch versäumt wurde, angemessene Schritte zur Vermeidung der Verletzung zu unternehmen.

EU-weite Vorschriften

Ab Mai 2018 wird die allgemeine Datenschutzverordnung, EU-Verordnung 2016/679, unmittelbar in den Mitgliedstaaten der EU Anwendung finden. Die Verordnung wird die aktuellen nationalen Datenschutzgesetze ersetzen.

Gemäß der Verordnung sind Unternehmen verpflichtet, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen, wenn ihr Geschäft im Kern operativer Natur ist oder sie dieses in großem Umfang betreiben.

Unter der Verordnung wird ein zwei-züliges Geldbußensystem gelten. Verletzungen durch Unternehmen einiger Bestimmungen, die der Gesetzgeber für den Datenschutz als besonders wichtig erachtet, könnten zu durch die Datenschutzaufsicht verhängten Geldstrafen von bis zu 20 Mio. EUR oder 4% des weltweiten Jahresumsatzes für das vorhergehende Geschäftsjahr führen, je nachdem, welcher Betrag

höher ist. Für sonstige Verstöße kann die Behörde Geldstrafen bis zu 10 Mio. EUR oder 2% des weltweiten Jahresumsatzes verhängen, je nachdem, welcher Betrag höher ist.

4. Zusammenfassung der regulatorischen Rahmenbedingungen

Die regulatorischen Rahmenbedingungen in Großbritannien werden in der folgenden Abbildung dargestellt.

Regulatorische Rahmenbedingungen im Vereinigten Königreich

Umfeld	Dimension	Kriterium	Vereinigtes Königreich
Regulatorische Rahmenbedingungen	Unternehmensgründung	One-Stop-Shop	Unterschiedliche Ansprechpartner z. B. „One-Stop-Shop“-Angebote, die Unternehmen bei der Neugründung unterstützen und auch Leistungen nach der Gründung eines Unternehmens anbieten
		Unterstützung	Beratungsdienste des Companies House werden online, telefonisch und auf Veranstaltungen angeboten.
		Kosten	Eintragungsgebühr: 12 GBP (online), 10 GBP (Software-Portal), 40 GBP (in Papierform) Eintragung am selben Tag: online nicht möglich, 30 GBP (Software-Portal), 100 GBP (in Papierform)
	Arbeitsumgebung	Kündigungsschutz	Zwei Formen von Arbeitnehmervertretungen: eine nationale Arbeitnehmervertretung und eine europäische Arbeitnehmervertretung. Die Verordnung „Information and Consultation of Employees Regulations“ von 2004 setzt die Richtlinie 2002/14/EG um, welche für Unternehmen mit einem Hauptsitz oder einer Hauptniederlassung in Großbritannien gilt, die eine Geschäftstätigkeit ausüben und 50 oder mehr Arbeitnehmer beschäftigen.
		Gehalt	Keine gesetzliche Beschränkung auf die Vergütung von Arbeitnehmern, Ausnahme sind Banken, Bausparkassen, Investmentfirmen und Managementgesellschaften
		Arbeitnehmerquoten	Gleichstellungsgesetz. Es gibt aber keine Pflichtquoten.
		Fit & Proper	FCA überprüft mittels eines „Fit & Proper“-Tests die Eignung aller Personen, die kontrollierte Funktionen innerhalb von Finanzdienstleistungsunternehmen einnehmen.
		Kündigungsflexibilität	Es gibt keine speziellen Vorschriften im Zusammenhang mit der Entlassung von Arbeitnehmern von Startups.
		Mobilität	Aufgrund des Austritts aus der EU hängen neue Vorschriften hinsichtlich der Arbeitnehmermobilität von den finalen Verhandlungen ab. Derzeit beziehen sich wichtige Compliance-Bereiche auf EU-Verordnungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU.
	Datenschutz	Anforderungen	Keine zwingende Vorschrift, einen Datenschutzbeauftragten einzustellen. Geldbußen bis zu 500.000 GBP für schwere Zuwiderhandlungen gegen das Datenschutzgesetz. Ab Mai 2018 wird die allgemeine Datenschutzverordnung (EU-Verordnung 2016/679) unmittelbar in den Mitgliedstaaten der EU Anwendung finden.

2.4 Kalifornien (USA)

2.4.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

1. Finanzierung und Anreize

Die Regierung Kaliforniens unterstützt Startups in mehreren Bereichen. Die sechs wichtigsten Programme sind die folgenden: das „kalifornische Programm für Zugang zu Kapital“ und das „Bürgerschafts-Kreditprogramm für kleine Unternehmen“ („California Capital Access Program“ und „Small Business Loan Guarantee Program“) stellen Finanzmittel zur Verfügung, ein Steuergutschriftenprogramm für die Ertragsteuer für Unternehmen, die in Kalifornien bleiben oder dorthin umziehen, ein weiteres Programm zur Bereitstellung von Steuergutschriften für Unternehmen, die Arbeitnehmer aus bestimmten Regionen einstellen oder die in die Weiterqualifizierung ihrer Arbeitnehmer investieren, ein Programm zur Teilhabe von kleinen Unternehmen („Small Business Participation Program“), welches mindestens 25% der jährlichen Staatsaufträge an kleine Unternehmen vergibt, und nicht zuletzt das Exportfinanzierungs-Programm der kalifornischen Bank für Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung (California Infrastructure and Economic Development Bank – IBank), welches Kredite an kleine Unternehmen, die Waren in anderen Regionen verkaufen, durch das Bürgerschafts-Kreditprogramm (oben erwähnt) vergibt.

Darüber hinaus wird Wachstum durch private Initiativen gefördert. Als die fünf wichtigsten Zentren für Zusammenarbeit können die folgenden aufgeführt werden: Techcrunch „Startup battlefield“ – ein Wettbewerb, der sich an Startups im frühen Stadium richtet,

mehrere Software-Kollaborationen („Hackathons“), die Singularity University – eine Silicon Valley-Ideenschmiede, welche ein jährliches zehnwöchiges Sommer-Programm, eine Konferenzreihe, Seminare und ein Gründerzentrum für Startups anbietet sowie Firmenteams, die durch Unternehmen wie Google, Nokia, Autodesk und LinkedIn gefördert werden. Darüber hinaus bieten sie Finanzierung und Sponsoring sowie Eintrittskarten zu Startup-Konferenzen, Gipfeltreffen und Festivals wie dem „LAUNCH FESTIVAL“ und der „TECHWEEK“ an.

2016 wurden 2.074 „Early Stage“-Investments durchgeführt, mit einem Volumen von ungefähr 13,2 Mrd. USD (inkl. Angel-, Seed-, Serie A&B-Investments und Convertible Notes, ohne Serie C, D, E+ und andere VC-Investments).⁵¹⁾ 2015 wurden 2.422 Deals mit einem Volumen von 14,8 Mrd. USD realisiert.

In Kalifornien gibt es ca. 250 Inkubatoren und Acceleratoren (Gründerzentren/Gründercoaching). Diese unterstützen Neugründungen. Im Jahr 2014 wurden insgesamt 88.765 Unternehmen gegründet.

Laut der „Unicorn“-Liste des Jahres 2016 der Zeitschrift Fortune, gibt es 65 Unternehmen mit Sitz in Kalifornien, die als Unicorn gelten und nicht vor 2015 gegründet wurden.⁵²⁾

2. Infrastruktur

Innerhalb Kaliforniens sind die Mieten in San Francisco bei weitem am teuersten, wobei die zur Verfügung stehende Bürofläche gleichzeitig auch am knappsten ist. Das aufsteigende San Diego bietet Büroraum für nahezu die Hälfte des Preises von San Francisco.

51) CB Insights (2017)

52) Fortune.com (2016)

Mietpreise (pro Jahr) und Leerstand pro Stadt/Region⁵³⁾

Kalifornische Bezirke (Büros)	Leerstand 2Q16	Leerstand 3Q16p	Miete in USD pro Quadratfuß 2Q16	Miete in USD pro Quadratfuß 3Q16p	Miete in USD pro Quadratmeter 2Q16
San Jose (Silicon Valley)	9,2%	9,2%	40,08	39,60	431,42
San Francisco	7,3%	7,7%	69,30	69,21	745,94
San Francisco North Bay	10,7%	9,1%	26,72	28,51	287,61
East Bay	9,2%	9,7%	25,17	25,52	270,93
Inland Empire	11,9%	11,9%	21,24	21,12	228,63
Orange County	11,4%	11,3%	26,28	27,56	282,88
Sacramento	12,4%	12,0%	21,28	21,36	229,06
San Diego	15,5%	15,1%	33,48	34,32	360,38
San Mateo County	7,6%	7,5%	55,95	56,55	602,24

3. Arbeitskräfte

Kalifornien hat ca. 39 Millionen Einwohner. Mit 42 Universitäten ergibt das eine Quote von 1,08 Universitäten pro 1 Million Einwohner.

Etwa 29,2 Millionen Einwohner sind 18 Jahre oder älter. 81,1% haben einen High-School-Schulabschluss oder höher und 28,4% verfügen über einen Bachelor-Abschluss oder höher. Die Altersgruppe zwischen 45 und 64 Jahren hat die höchste Quote an Hochschulbildung (ca. 10%). Insgesamt ist der Anteil der Menschen mit Hochschulbildung zwischen 2013 und 2015 stetig gestiegen.⁵⁴⁾

Bildungsniveau⁵⁵⁾

Altersgruppe 2015	Gesamt	Highschool- Absolvent oder höher	Bachelor- Abschluss oder höher
18 – 24	13,6%	10,5%	1,3%
25 – 34	19,2%	16,5%	6,3%
35 – 44	17,7%	14,3%	5,9%
45 – 64	33,1%	27,0%	10,2%
65 +	16,4%	12,9%	4,7%

Im Jahr 2013 wurden insgesamt fast 600.000 Abschlüsse in Universitätslehrgängen in den USA erworben, davon ca. 10% (57.593) in Kalifornien. Die Anzahl der berufsbezogenen Universitätslehrgänge für Computer und Informationsdienste sowie Ingenieurwissenschaften, Architektur und naturwissenschaftliche Technologien, die an Hochschulen im Sinne von Abschnitt IV des Gesetzes für Hochschulbildung von 1965 (Title IV Higher Education Act 1965) abgeschlossen wurden, belief sich im Jahr 2013 auf 7,6% und davon 5,8% in Kalifornien.⁵⁶⁾

Rund 7,6% der Studenten waren im Jahr 2013 im Fach Computer und Informationswissenschaften eingeschrieben. Ca. 6,0% wählten ein Hauptfach in Fertigung, Bauwesen, Instandsetzung und Logistik und 5,8% in Ingenieurwissenschaft, Architektur und naturwissenschaftlichen Technologien.⁵⁷⁾

53) Cushman & Wakefield (2016)

54) U.S. Census Bureau (2016)

55) U.S. Census Bureau (2016)

56) National Center for Education Statistics (2016)

57) National Center for Education Statistics (2016)

Im Jahr 2015 wurden in den USA insgesamt 140.969 Patente von Universitäten, Forschungseinrichtungen und Unternehmen angemeldet. Davon wurden 40.196 Patente (ca. 29%) in Kalifornien und 560 Patente von den Universitäten der Region angemeldet.

Arbeitserlaubnisse in Kalifornien werden über das H-1B-Visum geregelt. Dieses steht Fachkräften zur Verfügung, die ein Arbeitsverhältnis mit einem amerikanischen Unternehmen haben, einen Bachelor-Abschluss bzw. einen äquivalenten Abschluss besitzen und deren Vergütung dem aktuellen Vergütungsniveau entspricht. Darüber hinaus werden lediglich bis zu 65.000 Visa ausgehändigt.⁵⁸⁾

4. Unternehmertum

Kalifornien und vor allem das Silicon Valley hat eine langjährige Geschichte von Unternehmern und ist – mit Apple, Google, Amazon und Facebook – Geburtsstätte von einigen der innovativsten Unternehmen der Welt. Dieser unternehmerische Geist geht bis auf die frühen Siedler, die in Kalifornien ankamen, zurück. Nicht zuletzt beförderte auch die vom US-Militär in den letzten Jahrzehnten geförderte Forschung, insbesondere im IT- und Kommunikationsumfeld, die Ausprägung von mehreren Generationen von Gründern. Als prominentestes Beispiel sei hier das Internet genannt, dessen Vorläufer Arpanet aus der Advanced Research Projects Agency des US-Verteidigungsministeriums entstand.

Heute ist Kalifornien mit der Region der drei Startup-Zentren Silicon Valley mit den Städten San Jose, San Mateo, San Francisco und Los Angeles, das bedeutendste Innovationszentrum in den Vereinigten Staaten. In Kalifornien wurden 2014 über 88.765 neue Gesellschaften eingetragen.⁵⁹⁾

Derzeit gibt es ca. 1.854 Startups im Zentrum Silicon Valley, ca. 1.715 in San Francisco und 1.228 in Los Angeles.⁶⁰⁾

Gründer und Arbeitnehmer werden vor allem angezogen, weil Kalifornien ein reifes Startup-Ökosystem, einfachen Zugang zu den besten Talenten und Wissen, zu Finanzierung und einer großen Bandbreite an Startup-Veranstaltungen sowie Berichterstattung in den Medien bietet. Die Startup-Szene wird auch durch eine Kultur der Akzeptanz des Scheiterns gestützt („fail fast“).

58) U.S. Citizenship and Immigration Services [o.J.]

59) National Center for Education Statistics (2016)

60) Colliers international, JLL (2016)

5. Zusammenfassung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Kalifornien werden in der folgenden Abbildung zusammenfassend dargestellt:

2.4.2 Steuerliche Rahmenbedingungen

1. Steuerliche Registrierung und Deklarationspflichten

Unternehmen erhalten auf Antrag bei der Finanzbehörde (Internal Revenue Service („RS“)) eine Arbeitgebernummer (Employer Identification Number („EIN“)). Die Arbeitgebernummer ist für die Abgabe der meisten US-Steuererklärungen erforderlich, einschließlich der Einkommensteuererklärung betreffend die US-Bundessteuer. Darüber hinaus müssen sich Körperschaften und Gesellschaften in der Rechtsform einer LLC (limited liability company), die nach

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Kalifornien

Umfeld	Dimension	Kriterium	Kalifornien
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Finanzierung und Anreize	Initiativen	Techcrunch, Singularity University, Hackathons, Kooperation mit Firmenteams
		Inkubatoren	250 Inkubatoren und Acceleratoren (2015)
		VC Deals	2.422 „Early Stage“-Investments mit Volumen von 14,8 Mrd. USD (2016)
		Unicorns	65 insgesamt
	Infrastruktur	Mietkosten	Standort individuell: San Francisco Ø 69,30 USD, Silicon Valley Ø 40,08 USD pro Quadratfuß
		Leerstandsquote	Zwischen 7,5% im San Mateo County und 11,9% im Inland Empire
	Arbeitskräfte	Universitätsdichte	1,08 Universitäten auf 1 Mio. Einwohner
		Qualifikation	28,4% der Bevölkerung besitzen einen höheren Bildungsabschluss.
		Patente	2015 wurden 40.729 Patente angemeldet (davon 560 von Universitäten).
		Verfügbarkeit	Besitzen Fachkräfte einen Bachelor-Abschluss und können ein Arbeitsverhältnis mit einem amerikanischen Unternehmen vorweisen, können diese das H-1B-Visum beantragen.
	Unternehmertum	Neugründungen	2014 wurden 88.765 Unternehmen gegründet.
		Gründergeist	Traditioneller, tief verankerter Gründergeist und „Trial and Error“- und „Fail Fast“-Approach

kalifornischem Recht gegründet sind oder dort ihrer Geschäftstätigkeit nachgehen, bei der kalifornischen Verwaltungsbehörde (secretary of state) registrieren lassen.

Steuerzahler sind verpflichtet, die Einkommensteuererklärungen betreffend Bundessteuern (Federal Tax) und betreffend die auf Ebene der US Bundesstaaten zusätzlich erhobene Ländersteuer (State Tax) jährlich einzureichen. Der Abgabetermin liegt in der Regel in dem Jahr, das dem Veranlagungsjahr folgt.

Um Zins- und Strafzuschläge zu vermeiden, sollten Steuerzahler vierteljährlich Steuervorauszahlungen auf die geschätzte Jahressteuer leisten. Erleichterungen bestehen für Privatpersonen und Unternehmen, die Vorauszahlung in anteiliger Höhe der Steuerschuld des Vorjahres entrichten.

2. Besteuerung von Unternehmen

Für Zwecke der US Federal Tax kann eine gewerbliche Tätigkeit durch eine Privatperson oder durch Gesellschaften in verschiedenen Rechtsformen ausgeübt werden. Privatpersonen, die Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit erzielen, unterliegen der Steuer auf Einkünfte aus selbständiger Arbeit.

Der Körperschaftsteuerhöchstsatz ist 35% (Federal Tax Rate) und betrifft zu versteuernde Einkommen von 18.333.333 USD und darüber. Liegt das zu versteuernde Einkommen unterhalb dieser Schwelle, gelten niedrigere Steuersätze. Für in Kalifornien steuerpflichtige Körperschaften kommt dazu die State Tax in Höhe von 8,84%. Für Banken und Finanzinstitute beträgt die kalifornische State Tax 10,84%. Der gestaffelte Körperschaftsteuersatz in den USA findet für alle Körperschaften, egal welcher Größe, in Abhängigkeit der Höhe ihres Einkommens Anwendung.

Insbesondere große, international tätige US-Technologieunternehmen können die nominal hohe Ertragssteuerbelastung in den USA mittels Steuerplanung vermeiden oder reduzieren.

Die US-Steuer Gesetze (Internal Revenue Code) ermöglichen grundsätzlich eine beschleunigte Abschreibung von angeschafften Wirtschaftsgütern, die in einem Gewerbe oder Unternehmen verwendet werden. Darüber hinaus gibt es eine Sonderabschreibung und die Sofortfassung von Anschaffungskosten als Aufwand bis zu bestimmten Höchstbeträgen.

Kosten für selbstgeschaffene Wirtschaftsgüter müssen aktiviert werden, wenn die daraus resultierenden Rechte oder Vorteile länger als 12 Monate genutzt werden. Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Beschaffung von Eigenkapital, der Ausgabe von Aktien oder einer Kreditaufnahme aufgewendet werden, sind grundsätzlich zu aktivieren.

Forschungsaufwand ist in der Regel steuerlich sofort abzugsfähig, soweit es sich um gewöhnliche und notwendige Aufwendungen bei der Gewerbe- oder Geschäftstätigkeit handelt. Forschungsaufwendungen in den USA können auch zu einer Einkommensteuer-Gutschrift berechtigen, wenn eine Reihe von Voraussetzungen erfüllt werden (Zweck der Aufwendungen, Grad der Unsicherheit, Einhaltung bestimmter Versuchsprozesse, Technologienähe).

Es gibt derzeit keine Steuererleichterungen für die Kommerzialisierung von Patenten (sog. „patent box“) oder ähnliche Anreizsysteme für immaterielle Wirtschaftsgüter.

Es gibt für die Federal Tax komplexe Regelungen betreffend die Besteuerung von Mitarbeitervergütungsplänen, einschließlich der Vergütung mittels Aktien und Aktienoptionsrechten. Im Allgemeinen können Unternehmen Arbeitnehmer mit der Ausgabe von Aktien, Aktienoptionen und anderen Arten von Finanzinstrumenten entlohnen. Diese Art der Vergütung

ist für eine Kapitalgesellschaft genauso als Betriebsausgabe abzugsfähig wie andere Formen der Entlohnung, wobei der Zeitpunkt der Abzugsfähigkeit abweichen kann.

Besteuerung von Zinsaufwand

Das Bundessteuergesetz (Internal Revenue Code) beschränkt den Betriebsausgabenabzug für Zinsaufwendungen von Körperschaften, bei denen das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital 1,5 zu 1 übersteigt. Es gibt auch Regelungen, die in bestimmten Fällen der Fremdkapitalüberlassung durch verbundene Unternehmen das Fremdkapital wie Eigenkapital behandeln (damit werden Zahlungen für die Überlassung dieses Kapitals wie Dividenden und nicht wie Zinsen behandelt), wenn bestimmte Voraussetzungen bezüglich der Dokumentation nicht erfüllt sind oder das Instrument im Rahmen bestimmter Transaktionen ausgegeben wurde. Darüber hinaus kann auch basierend auf zivilrechtlichen Regelungen eine Umqualifizierung von Fremd- in Eigenkapital erfolgen, mit der Konsequenz, dass Zahlungen insoweit als Dividenden und nicht als Zinsen behandelt werden.

Steuerliche Vorschriften für neugegründete Unternehmen

Aufwendungen im Vorfeld der Gründung eines Unternehmens (vorweggenommene Betriebsausgaben) sind in der Regel nicht abzugsfähig. Darüber hinaus verbietet das Steuergesetz (Internal Revenue Code) den Abzug von Aufwendungen vor Beginn der gewerblichen Tätigkeit. Diese können jedoch aktiviert und über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben werden. Dabei handelt es sich insbesondere um Startup-Ausgaben betreffend die Informationsbeschaffung oder für die Gründung oder den Erwerb eines existierenden Unternehmens.

Steuerliche Behandlung von defizitären Startups

Für Zwecke der US Federal Tax können steuerliche Verluste max. zwei Jahre zurückgetragen und max. 20 Jahre vorgetragen werden. Ein schädlicher Wechsel der Anteilseigner berührt steuerliche Verlust-

vorträge nicht. Jedoch greifen ggf. sachliche Beschränkungen bei der Verlustnutzung. Vorschriften zur Verlustverrechnung bei der State Tax variieren je nach Bundesstaat. Ein zweijähriger Verlustrücktrag ist auch nach dem kalifornischen Steuerrecht möglich.

Behandlung von ausländischer Geschäftstätigkeit

Grundsätzlich sind in den USA ansässige und dort steuerpflichtige Personen und Unternehmen mit ihren weltweiten Einkünften steuerpflichtig, egal wo das Einkommen erzielt wird. Daher sind die Gewinne einer Auslandsniederlassung einer US-Körperschaft gemäß US-Steuerrecht zu versteuern. Wenn dagegen eine US-Körperschaft ihre ausländische Geschäftstätigkeit über eine Tochtergesellschaft im Ausland betreibt, werden die Gewinne der ausländischen Tochtergesellschaft in der Regel erst der US-Besteuerung unterworfen, wenn deren Gewinne in die USA repatriert werden. Dabei ist festzustellen, dass die USA verschiedene Regelungen kennen, die die zeitliche Verschiebung der Besteuerung im Einzelfall durchbrechen, wodurch auch nicht ausgeschüttete Erträge einer Tochtergesellschaft auf der Ebene der US-Körperschaft besteuert werden. Diese Regeln sind komplex und ihre Anwendbarkeit muss von Fall zu Fall geprüft werden.

Verluste einer ausländischen Zweigniederlassung können größtenteils mit der US-Steuerschuld verrechnet werden, es gibt aber Regelungen, die diese Möglichkeit einschränken oder in einigen Fällen zu einer nachträglichen Besteuerung führen (recapture). Dieser Fall tritt beispielsweise ein, wenn ein ausländischer Gesamtverlust verwendet wird, um die US-Einkünfte eines US-Steuerzahlers zu reduzieren. Damit in Zusammenhang stehende Gewinne sind dann später bei der Ermittlung der US-Einkünfte zu berücksichtigen. Darüber hinaus können in einer ausländischen Niederlassung gebildete stille Reserven in den USA steuerpflichtig sein, wenn die Niederlassung zur steuerlichen Verlustnutzung gegründet wurde.

Ein Steuerpflichtiger in den USA kann bezahlte ausländische Steuern wahlweise als Betriebsausgabe abziehen oder die Steuer anrechnen. In der Regel erfolgt die Anrechnung der auf ausländische Einkünfte gezahlten Ertragssteuern (z. B. gezahlte ausländische Quellensteuern auf im Ausland erzielte Dividenden), vorbehaltlich bestimmter Einschränkungen. Darüber hinaus können US-Kapitalgesellschaften, die mindestens 10% der stimmberechtigten Anteile eines ausländischen Unternehmens besitzen, von einer indirekten Steueranrechnung für die von der ausländischen Gesellschaft gezahlten Steuern auf Einnahmen, die diese als Dividende an den US-Anteilseigner ausschüttet, profitieren, wiederum vorbehaltlich bestimmter Einschränkungen. Steuern, die nicht das Einkommen betreffen (z. B. Grundsteuer etc.), können als Betriebsausgaben abgezogen werden.

Steuervorschriften bei Änderung der Unternehmensform des Startups

Das Steuergesetz (Internal Revenue Code) enthält eine Reihe von Sonderbestimmungen, die Kapitalgesellschaften erlaubt, sich entweder steuerneutral oder im Rahmen steuerbarer Transaktionen umzuwandeln. Es gibt auch Regelungen, die die Nutzung von steuerlichen Attributen infolge einer Umwandlung betreffen.

3. Investorensicht

Steuerliche Behandlung von Veräußerungsgewinnen (Exit)

Gewinne oder Verluste aus dem Verkauf oder Tausch von Vermögenswerten zwischen Körperschaften, die eine US Federal Income Tax-Steuererklärung als konsolidierte Gruppe abgeben, bleiben in der Regel unberücksichtigt, bis es zu einer Übertragung außerhalb der Gruppe kommt. In einigen Fällen ist die Übertragung von Vermögenswerten auf Dritte steuerpflichtig.

Gewinne aus der Veräußerung von „qualifizierenden Anteilen an kleinen Unternehmen“ durch einen Privat Anleger können unter Umständen von dem zu versteuernden Einkommen ausgenommen werden. Unter

anderem ist erforderlich, dass die qualifizierenden Anteile für länger als fünf Jahre vom Anleger gehalten wurden und die Kapitalgesellschaft muss eine aktive Geschäftstätigkeit vorweisen.

Je nach steuerlicher Veranlagung einer Person und der Höhe des zu versteuernden Einkommens gilt ein Steuersatz von 0%, 15% oder 20% für langfristige Veräußerungsgewinne. Steuerpflichtige mit einem zu versteuernden Einkommen oberhalb bestimmter Grenzen (200.000 USD für Einzelpersonen und 250.000 USD für verheiratete Paare, die zusammen veranlagt werden) unterliegen einem zusätzlichen Steuersatz von 3,8% auf Kapitalerträge.

Besteuerung von nicht in den USA ansässige Personen

In den meisten Fällen gelten Erträge aus dem Verkauf von nicht abschreibungsfähigem Privatvermögen (d. h. Aktien) als an dem Ort realisiert, an dem der Verkäufer seinen Wohnsitz hat. Daher werden Veräußerungsgewinne von Personen mit Wohnsitz im Ausland in der Regel als ausländische Einkünfte angesehen und dementsprechend nicht der US-Quellenbesteuerung, welche auf bestimmte, jährlich wiederkehrende Einkünfte (FDAP) angewendet wird, unterworfen. Allerdings gibt es Ausnahmen von dieser Regel z. B., wenn eine Person mit Wohnsitz im Ausland eine Betriebsstätte in den USA unterhält und die Veräußerungsgewinne dieser Betriebsstätte zugerechnet werden. Des Weiteren können Veräußerungsgewinne, die einem US-Gewerbe oder Unternehmen zugerechnet werden (d. h., eine Person mit Wohnsitz im Ausland übt eine Geschäftstätigkeit in den USA anders als durch eine Kapitalgesellschaft aus), in den USA steuerpflichtig sein. Solche Gewinne fallen in der Regel unter die Ausnahmen für Gewerbetreibende (safe harbour exceptions).

Behandlung von Dividenden, Zinsen und Veräußerungsgewinnen

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Besteuerung von Dividenden, Lizenz- und Zinseinkünften.

Behandlung von Dividenden, Zinsen und Lizenzzahlungen⁶¹⁾

	Nicht ansässige Personen	Ansässige Steuerpflichtige
Besteuerung von Dividenden	Grundsätzlich unterliegen bestimmte oder bestimmbare, jährliche oder wiederkehrende Einkünfte (FDAP) wie Dividenden, Zinsen, Lizenz- und ähnliche Kapitalerträge, die einer nicht in den USA ansässigen Person durch Zahlung von einem US-Steuerpflichtigen zufließen, einer Brutto-Quellensteuer von 30%, sofern keine Ausnahmeregelung gilt. Dementsprechend werden Dividenden, die eine US-Körperschaft an einen nicht in den USA-ansässigen Anteilseigner leistet, in der Regel mit einer 30% Quellensteuer besteuert. Zu beachten ist, dass diese Quellensteuer möglicherweise aufgrund eines gültigen Doppelbesteuerungsabkommens reduziert oder beseitigt werden kann.	Ansässige Steuerpflichtige unterliegen bei Dividenden, die von einem US- oder ausländischen Unternehmen ausgeschüttet werden, den gewöhnlichen Einkommensteuersätzen der Federal Tax sowie der State und Local Tax. Für US-Steuerpflichtige kann für bestimmte „qualifizierende Dividenden“ von US-Unternehmen ein geringerer Steuersatz gelten (abhängig von ihrer individuellen steuerlichen Situation). Für US-Steuerpflichtige kann auch ein niedrigerer Steuersatz für „qualifizierende Dividenden“ von bestimmten ausländischen Unternehmen nach einem Doppelbesteuerungsabkommen Anwendung finden.
Besteuerung von Lizenzzahlungen	Grenzüberschreitende Lizenzzahlungen aus den USA (US-Source) unterliegen in der Regel einem Quellensteuerabzug von 30%. Lizenzgebühren gelten als in den USA erzielt, wenn die Zahlung für die Nutzung von immateriellen Vermögensgegenständen in den USA erfolgt. Nach dem US-Steuerrecht können bestimmte Lizenzzahlungen als Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von immateriellen Wirtschaftsgütern qualifiziert werden. Soweit eine Lizenz als Verkauf gilt, bestimmt sich die Besteuerung im Normalfall nach dem Besteuerungsrecht des Ansässigkeitsstaates des Lizenznehmers. Die Quellensteuer kann nach einem Doppelbesteuerungsabkommen reduziert oder beseitigt werden.	Lizenzzerträge eines US-Steuerpflichtigen, die von einem US- oder ausländischen Zahler gezahlt werden, unterliegen den gewöhnlichen Einkommensteuersätzen der Federal Tax sowie der State und Local Tax.
Besteuerung von Zinsen	Zinszahlungen aus den USA an eine nicht ansässige Person unterliegen in der Regel einer Quellensteuer in Höhe von 30%. Eine Ausnahme gilt für bestimmte „Portfolio-Zinserträge“ bei eingetragenen Fremdkapital, wenn der Fremdkapitalgeber weniger als 10% der Stimmrechte aller Anteilsklassen der Gesellschaft hält (und sofern bestimmte andere Voraussetzungen erfüllt sind). Darüber hinaus darf die Zinszahlung nicht an eine Bank, die das Darlehen innerhalb ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vergeben hat, oder unter einem Darlehensvertrag, bei dem sich die Höhe der Zinsen, z. B. nach dem Gewinn oder Cashflow des Emittenten bestimmt, erfolgen. Es ist zu beachten, dass US-Quellensteuern auf Zinsen auch nach einem Doppelbesteuerungsabkommen reduziert oder beseitigt werden können.	Zinserträge eines US-Steuerpflichtigen, die von einem US- oder ausländischen Zahler gezahlt werden, unterliegen den gewöhnlichen Einkommensteuersätzen der Federal Tax sowie der State und Local Tax.

61) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Carried Interest

Nach US-Steuerrecht wird der Carried Interest zum Transaktionszeitpunkt als langfristiger Veräußerungsgewinn mit einem Steuersatz von 20% versteuert.⁶²⁾

Investitionsanreize

Investitionen in qualifizierende kleine und mittlere Unternehmen sind steuerlich begünstigt. So können Anteile je nach Einzelfall steuerfrei oder steuerbegünstigt veräußert werden, und Verluste können umfassender geltend gemacht werden.

4. Zusammenfassung der steuerlichen Rahmenbedingungen

Die steuerlichen Rahmenbedingungen in Kalifornien werden in der folgenden Abbildung dargestellt:

Steuerliche Rahmenbedingungen in Kalifornien

Umfeld	Dimension	Kriterium	Kalifornien
Steuerliche Rahmenbedingungen	Verwaltung und Bürokratie	Gründungsprozess	Gründung als LLC oder Corp. Bei der Rechtsform LLC ist kein Mindestkapital festgelegt.
		Dokumentationspflichten	Pflicht zu Buchführung und Bilanzierung
	Unternehmensbesteuerung	Steuersätze	35% (Federal Tax Rate) ab zu versteuerndem Einkommen von 18.333.333 USD Für steuerpflichtige Körperschaften wird eine State Tax in Höhe von 8,84% erhoben. Für Banken und Finanzinstitute beträgt die kalifornische State Tax 10,84%
		Besonderheiten	Die im Vorfeld der Gründung eines Unternehmens entstandenen Aufwendungen sind der Regel nicht abzugsfähig. Das Steuergesetz (Internal Revenue Code) verbietet die Abzüge von Aufwendungen vor Beginn der gewerblichen Tätigkeiten. Es besteht die Möglichkeit, diese zu aktivieren und über einen Zeitraum von 15 Jahren abzuschreiben
		Verlustvortrag	Für Zwecke der US Federal Tax können steuerliche Verluste maximal 2 Jahre zurückgetragen und maximal 20 Jahre vorgetragen werden. Ein schädlicher Wechsel der Anteilseigner berührt steuerliche Verlustvorträge nicht. Vorschriften zur Verlustverrechnung bei der State Tax variieren je nach Bundesstaat. Ein 2-jähriger Verlustrücktrag ist nach dem kalifornischen Steuerrecht möglich
		Änderungen Rechtsform	Es gibt eine Reihe von Sonderbestimmungen im Steuergesetz (Internal Revenue Code), welche es Kapitalgesellschaften erlaubt, sich entweder steuerneutral oder im Rahmen steuerbarer Transaktionen umzuwandeln. Zusätzlich existieren Regelungen für die Nutzung von steuerlichen Attributen infolge einer Umwandlung

62) Krauthamer et al. (2015)

Steuerliche Rahmenbedingungen in Kalifornien (Teil 2)

Umfeld	Dimension	Kriterium	Kalifornien
Steuerliche Rahmenbedingungen	Investorensicht	Behandlung von Dividenden	Inländische Empfänger: Gewöhnliche Einkommensteuersätze der Federal Tax sowie der State und Local Tax Ausländische Empfänger: Dividenden, Zinsen, Lizenz- und ähnliche Kapitalerträge, die durch Zahlung eines US-Steuerpflichtigen zufließen, unterliegen einer Brutto-Quellensteuer von 30%. Bei „qualifizierenden Dividenden“ von US-Unternehmen kann ein geringerer Steuersatz gelten (abhängig von ihrer individuellen steuerlichen Situation). Für US-Steuerpflichtige kann auch ein niedrigerer Steuersatz für „qualifizierende Dividenden“ von bestimmten ausländischen Unternehmen nach einem Doppelbesteuerungsabkommen Anwendung finden.
		Kapitalertragssteuer	Personen können je nach steuerlicher Veranlagung und der Höhe des zu versteuernden Einkommens einen Steuersatz von 0%, 15% oder 20% für langfristige Veräußerungsgewinne geltend machen. Steuerpflichtige mit einem zu versteuernden Einkommen oberhalb bestimmter Grenzen wie z. B. 200.000 USD für Einzelpersonen und 250.000 USD für verheiratete Paare, welche zusammen veranlagt werden, unterliegen einem zusätzlichen Steuersatz von 3,8% für Kapitalerträge.
		Abgeltungssteuer	Siehe Kapitalertragssteuer
		Carried Interest	Nach US-Steuerrecht wird der Carried Interest zum Transaktionszeitpunkt als langfristiger Veräußerungsgewinn mit einem Steuersatz von 20% versteuert.
		Investitionsanreiz	Investitionen in qualifizierende kleine und mittlere Unternehmen sind steuerlich begünstigt. So können Anteile je nach Einzelfall steuerfrei oder steuerbegünstigt veräußert werden, und Verluste können umfassender geltend gemacht werden.

2.4.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

1. Unternehmensgründung

In Kalifornien gibt es die sog. „One-Stop-Shops“ für Unternehmensgründungen. Die Bearbeitung der Anmeldeunterlagen dauert in der Regel vier bis sechs Wochen und kostet 150 bis 400 USD. Werden die Unterlagen in Papierform eingereicht, braucht der California Secretary of State ungefähr 25 Arbeitstage, um den Antrag samt Gesellschaftssatzung zu bearbeiten. Zahlt man allerdings eine zusätzliche Express-Gebühr, dann wird der Antrag in nur 15 Arbeitstagen oder weniger bearbeitet. Auf der Webseite des Bundesstaates Kalifornien gibt es eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Anmeldung einer Gesellschaft.

Eine Neugründung ist in Kalifornien mit mindestens folgenden Gebühren verbunden: Articles of Incorporation (Satzung von US Corporations) 100 USD, Certificate of Amendment (Antrag zur Änderung von Satzungen) 30 USD, Statement of Information (Informationen zu Vorstandsmitgliedern des Unternehmens) 25 USD, Articles of Organization (Satzung von US LLC) 70 USD, Certificate of Amendment (Antrag zur Änderung von Satzungen für LLC) 30 USD, und mind. zwei bis vier Stunden Anwaltskosten von 1.000 USD.

Die Anmeldeanforderungen variieren je nach Gesellschaftsart, z. B. Corporation (Körperschaft) oder Limited Liability Company (US-Gesellschaft mit beschränkter Haftung). Gesellschaften sind beim California Secretary of State registriert. Für gewöhnlich

dauert die Anmeldung einer Gesellschaft in Kalifornien zwischen vier und sechs Wochen. Auf der Internetseite des Staates Kalifornien befindet sich eine Liste der Anträge, die aktuell bearbeitet werden. Sie sind nach Datum geordnet, sodass man den Bearbeitungsstatus nachvollziehen kann.

Vergleich der von Startups bevorzugten Rechtsformen⁶³⁾

	LLC	Corp
Minimal erforderlicher Inhalt in einem Gesellschaftsvertrag (z. B. in Gesellschaftssatzungen, Statuten)	Articles of Organization (Satzung LLC)	Articles of Incorporation (Satzung Corp)
Kapital der Gesellschaft (Grundkapital)	In Kalifornien ist zur Gründung einer LLC kein Mindestkapital festgelegt. Allerdings kann in der Betriebsführungsvereinbarung von LLCs vertraglich festgelegt werden, welche Kapitaleinlagen von jedem Mitglied erforderlich sind.	In Kalifornien sind Nennwertaktien nicht zwingend erforderlich. Es wird nicht zwischen Nennwertaktien und Stückaktien unterschieden. Sollte ein Gesetz oder eine Regelung auf Bundesebene o.ä., die für eine bestimmte Unternehmensform gelten, vorschreiben, dass die Aktien einer solchen Gesellschaft einen Nennwert haben müssen, dann sollen diese Aktien den Nennwert haben, der vom Vorstand bestimmt wird, um die Vorgaben eines solchen Gesetzes oder einer solchen Regelung zu erfüllen. California Corporation Code Art. 205 (kalifornisches Gesellschaftsgesetzbuch)
Gremien einer Gesellschaft (z. B. Aufsichtsrat verbindlich oder nicht)	Mitglieder (kann ein einziges Mitglied sein), Board of Directors/Vorstand (optional)	Board of Directors/Vorstand (notwendig)
Gesetzlicher Vertreter	Beide Gesellschaftsformen, LLCs und Corporations, müssen einen Vertreter bestimmen, der Klageschriften und andere Unterlagen im Namen des Unternehmens erhält.	
Kontrollrechte (Informationen zu Aktionären, Aufsichtsrat)	Das kalifornische Gesellschaftsgesetzbuch (California Corporation Code) schreibt in Artikel 17701.13 (D) vor, dass die folgenden Unterlagen geführt werden müssen und dass die Mitglieder das Recht haben, diese einzusehen: Einlagen und Gewinn- und Verlustanteile jedes Mitglieds und Zessionars, Satzung und alle dazugehörigen Änderungsverträge, Kopien der Unterlagen der LLC zu Körperschaftsteuern (Bundes-, Staats- und Kommunalsteuern) bzw. die entsprechenden Berichte und Auskünfte, die Betriebsführungsvereinbarung der LLC sowie Kopien des Geschäftsberichts der LLC.	In Artikel 1601 des California Corporation Code ist festgehalten, dass Buchführungsunterlagen und Protokolle von Sitzungen der Aktionäre und dem Vorstand sowie des Vorstandsausschusses jeder in Kalifornien ansässigen Gesellschaft, und von jeder ausländischen Gesellschaft, die solche Bücher in diesem Staat führt oder die ihren Hauptverwaltungssitz in diesem Staat hat, auf schriftliche Anfrage, die von einem Aktionär an die Gesellschaft gerichtet wird, zur Einsicht und Überprüfung zugänglich sein müssen.
Entscheidungen und Beschlüsse der Aktionäre (Aktionärsitzungen, in Schriftform, wenn erlaubt, ordentliche und außerordentliche Mitgliederversammlungen)	Ein Sitzungsprotokoll ist nicht zwingend erforderlich.	Sitzungsprotokolle müssen in den Gesellschaftsunterlagen aufbewahrt werden. Diese Protokolle werden nicht offiziell beim Staat eingereicht.

63) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Vergleich der von Startups bevorzugten Rechtsformen (Teil 2)⁶³⁾

	LLC	Corp
Haftbarkeit (einschließlich persönlicher Haftbarkeit der Aktionäre)	Die Mitglieder der Gesellschaft können nicht persönlich für die Schulden oder Verbindlichkeiten des Unternehmens haftbar gemacht werden.	Aktionäre sind nur eingeschränkt gesetzlich oder finanziell haftbar, da die Gesellschaft eine eigenständige, juristische Person ist.
Gewinne und Verluste	Gewinn- und Verlustrechnung	Gesamterfolgsrechnung
Entnahme von Kapital aus dem Gesellschaftsvermögen (versteckte Gewinnausschüttungen, d.h. das Kapital der Gesellschaft darf so weit reduziert werden, dass es geringer als das ursprüngliche Kapital ist)	N/A	N/A
Übertragung von Aktien	Der Besitz wird durch den Verkauf von Aktien übertragen und neue Anteilseigner können leicht hinzugefügt werden, indem zusätzliche Aktien emittiert werden.	

2. Arbeitsumgebung

Betriebsräte

Kalifornien hat kein Mitbestimmungsgesetz zur Festsetzung einer Mindestanzahl an Mitarbeitern, die für die Einrichtung eines Betriebsrates notwendig ist.

Feste Quoten für Frauen, ethnische Gruppen und Ausländer

Es gibt keine festen Quoten für Startup-Unternehmen, wodurch die Auswahl von qualifizierten Personen (z. B. durch Geschlecht, ethnische Herkunft etc.) eingeschränkt wäre. Durch die Gesetzesänderung (Proposition 209) wurde die Verfassung des Staates Kalifornien dahingehend abgeändert, dass in öffentlichen Einrichtungen jegliche Diskriminierung aufgrund ethnischer Herkunft, Geschlecht und Volkszugehörigkeit verboten ist.

Es gibt keine Quoten, die die Einstellung von ausländischem Personal einschränken. Allerdings benötigen ausländische Arbeitskräfte ein H-1B-Visum, das vom Arbeitgeber unterstützt werden muss. Weiterhin ist eine feste Anzahl an Visa über ein unabhängiges Losverfahren für Ausländer verfügbar. Es gibt keine

besonderen Einschränkungen für die allgemeine Beschäftigungsfreizügigkeit, die Arbeitnehmer darin hindern würden, den Staat Kalifornien zu verlassen.

Mindestvergütung

Das Regulierungssystem sieht keine Verpflichtung zu einer bestimmten Mindestvergütung vor. Dennoch liegt das Durchschnittsgehalt von Mitarbeitern von Startup-Unternehmen unter Berücksichtigung aller Berufsgruppen (Software-Entwickler, Verkäufer, Mitarbeiter in der Verwaltung etc.) in Kalifornien bei 74.000 USD.

„Fit & Proper“-Eignungskriterien

Für Vorstandsmitglieder oder Aufsichtsräte gewisser Branchen, z. B. Banken, Finanzdienstleistungen und Vermögensverwaltung, gibt es eine Vorschrift bezüglich „Fit & Proper“-Anforderungen. Das Startup-Unternehmen ist dafür verantwortlich, nach Berufsqualifikationen zu fragen und kann bestimmte Abschlüsse oder Zulassungsbescheinigungen verlangen (z. B. MD, CPA, JD etc.), um eine Position zu besetzen.

63) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Kündigung von Arbeitnehmern

Was die Entlassung von Mitarbeitern betrifft, ist Kalifornien ein Staat mit sog. „at-will“-Arbeitsverhältnissen. Das heißt, das Gesetz geht davon aus, dass ein Arbeitgeber seine Arbeitnehmer wann immer er möchte einstellen oder kündigen kann und zwar aus fast jedem Grund oder sogar ohne jeglichen Grund. Jedoch gibt es einige wenige Ausnahmen und Gesetze, die Arbeitnehmer schützen, wie z. B. der Americans with Disabilities Act (bei physischer oder geistiger Behinderung eines Arbeitnehmers müssen Versuche unternommen werden, die Behinderung dieses Mitarbeiters zu berücksichtigen), der Title VII, Kaliforniens Fair Employment and Housing Act (Gleichbehandlung aller Mitarbeiter), oder die Gesetze zur Schwangerschaft (das Anrecht auf vier Monate Abwesenheit bei Arbeitsunfähigkeit in Zusammenhang mit einer Schwangerschaft), zur Arbeitsunfallversicherung (Beendigung des Arbeitsverhältnisses, sobald die Schadensersatzansprüche eines Arbeitnehmers beglichen wurden), zur Vergeltung (ein Mitarbeiter kann nicht dafür entlassen werden, dass er eine illegale Tätigkeit der Firma gemeldet hat oder weil er an Ermittlungen gegen die Firma beteiligt war) oder zur Diskriminierung (Entlassungen aufgrund von Alter, ethnischer oder nationaler Herkunft, Religion, Geschlecht, physischer Behinderung, sexueller Orientierung oder aus mehreren anderen Gründen).

3. Datenschutz

Die Datenschutzgesetze in den USA sind im Vergleich zum gesetzlichen Datenschutzrahmen in Europa völlig anders gestaltet. Es gibt mehrere Datenschutzgesetze auf Bundesebene, die Risiken in gewissen Branchen und Sektoren betreffen. Die meisten US-Staaten haben zusätzliche Geheimhaltungsgesetze erlassen, wodurch ein fragmentierter und komplexer Datenschutzrahmen entstanden ist. In Kalifornien existieren keine Geldstrafen und auch keine anderen Sanktionen für die Verletzung von Datenschutzgesetzen. Die Maßnahmen, die das Justizministerium

des Staates Kalifornien ergreift, um den Schutz von vertraulichen Daten durchzusetzen, richten sich nach der Größe und der Komplexität der Datenschutzverletzung. Im US-Gesetz gibt es keine Verpflichtung, einen Data Protection Officer (Datenschutzbeauftragten) zu bestimmen, außer für Einrichtungen im Gesundheitswesen. Diese Unternehmen müssen einen Geheimhaltungsbeauftragten ernennen.

4. Zusammenfassung der regulatorischen Rahmenbedingungen

Die regulatorischen Rahmenbedingungen in Kalifornien werden in der folgenden Abbildung dargestellt.

Regulatorische Rahmenbedingungen in Kalifornien

Umfeld	Dimension	Kriterium	Kalifornien
Regulatorische Rahmenbedingungen	Unternehmensgründung	One-Stop-Shop	„One-Stop-Shops“ für Unternehmensgründungen; die Bearbeitung der Anmeldeunterlagen dauert in der Regel vier bis sechs Wochen und kostet 150 bis 400 USD.
		Unterstützung	Neben den „One-Stop-Shops“ gibt es auf der Webseite des Bundesstaates Kalifornien eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Anmeldung einer Gesellschaft.
		Kosten	Zwischen 2.000 und 5.000 USD sind erforderlich für diverse Auslagen. Die Anwaltskosten sind am umfangreichsten.
	Arbeitsumgebung	Kündigungsschutz	Kalifornien hat kein Mitbestimmungsgesetz zur Festsetzung einer Mindestanzahl an Mitarbeitern, die für die Einrichtung eines Betriebsrates notwendig sind.
		Gehalt	Das Regulierungssystem sieht keine Verpflichtung zu einer bestimmten Mindestvergütung vor.
		Arbeitnehmerquoten	Es gibt keine festen Quoten für Startup-Unternehmen.
		Fit & Proper	Für Vorstandsmitglieder oder Aufsichtsräte gewisser Branchen (z. B. Banken, Finanzdienstleistungen und Vermögensverwaltung) gibt es eine Vorschrift bezüglich „Fit & Proper“-Anforderungen.
		Kündigungsflexibilität	„at-will“-Arbeitsverhältnisse. Das Gesetz geht davon aus, dass ein Arbeitgeber seine Arbeitnehmer wann immer er möchte einstellen oder kündigen kann, und zwar aus fast jedem Grund oder sogar ohne jeglichen Grund.
	Mobilität	Keine spezifischen Restriktionen für kalifornische Mitarbeiter, den Staat zu verlassen	
	Datenschutz	Anforderungen	Mehrere Datenschutzgesetze auf Bundesebene, die Risiken in gewissen Branchen und Sektoren betreffen. Die Maßnahmen, die das Justizministerium des Staates Kalifornien ergreift, um den Schutz von vertraulichen Daten durchzusetzen, richten sich nach der Größe und der Komplexität der Datenschutzverletzung.

3 Benchmarking

Dieses Kapitel zielt darauf ab, eine vergleichende Analyse der vier Regionen vorzunehmen und dabei herauszustellen, wie förderlich sie für Startups in Bezug auf die Bedingungen für die Geschäftstätigkeit, das Steuersystem und das regulatorische Umfeld sind. Alle in den vorhergehenden Kapiteln dargestellten Aspekte wurden in der Bewertung berücksichtigt und der Vergleich der Regionen wird anhand von Unterkategorien durchgeführt.

Bei Unterkategorien mit einer Vielzahl an quantitativen Faktoren wurde ein Punktesystem verwendet, um die Bewertung nachvollziehbar und vergleichbar zu machen. Am Ende wurden die vier Regionen in jeder Unterkategorie mit einer der folgenden Noten bewertet:

- weniger förderlich (○)
- förderlich (+)
- sehr förderlich (++)

3.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Benchmarking für die Rahmenbedingungen der Geschäftstätigkeit wurde unter Betrachtung der Verfügbarkeit von staatlichen und privaten Finanzierungsmöglichkeiten und Anreizen, Infrastruktur, qualifizierten Arbeitskräften sowie der Stärke der unternehmerischen Gemeinschaft durchgeführt.

1. Finanzierung und Anreize

Die erste Unterkategorie, die Verfügbarkeit von Finanzierung und Anreizen, wurde bewertet, indem die Verfügbarkeit von staatlichen und privaten Initiativen, die Anzahl der Unicorn-Unternehmen und Börsengänge in der Region, die Anzahl der Risikokapitalinvestitionen sowie weitere Faktoren verglichen wurden.

Rangfolge der Regionen bzgl. der Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit

Region	Finanzierung und Anreize	Infrastruktur	Arbeitskräfte	Unternehmertum
Deutschland	+	+	+	○
Israel	+	+	○	+
Vereinigtes Königreich	++	○	+	+
Kalifornien	++	+	++	++

++ = sehr förderlich
 + = förderlich
 ○ = weniger förderlich

Auch wenn die USA im Jahr 2016 im Bereich der privaten Initiativen einschließlich der Risikokapitalinvestitionen führend war (USA – 13,2 Mrd. USD, GB – 2,0 Mrd. USD, Israel – 1,0 Mrd. USD und Deutschland – 976,0 Mio. USD) und bei weitem die meiste Anzahl an Unicorn-Unternehmen aufwies (Kalifornien: 65, Vereinigtes Königreich: 12, Deutschland: 5, Israel: 3), bietet die Regierung des Vereinigten Königreichs mehr Unterstützung in Form von Finanzierungsmöglichkeiten und anderen Initiativen. Des Weiteren existieren im Vereinigten Königreich eine große Anzahl an Förderprogrammen und Existenzgründerzentren (insgesamt mehr als 600 laut Nesta-Datenbank). In Kalifornien gab es 2016 nur 247 Programme. In Israel verdreifachte sich die Anzahl der Existenzgründerzentren und Fördermaßnahmen fast und stieg von 90 im Jahr 2015 auf 260 Programme im Jahr 2016. 2015 gab es in Deutschland 356 Programme. Die Existenzgründerzentren im Silicon Valley und im Raum San Francisco zählen zu den größten weltweit. Ein bekanntes Beispiel ist der „Y Combinator“, der seit seiner Entstehung mehr als 1.464 Unternehmen weltweit finanziert hat.⁶⁴⁾

Die dazugehörigen Unternehmen haben einen Gesamtwert von über 80,0 Mrd. USD. Die Investitionszahlen in den Jahren 2015 und 2016 werden in der folgenden Tabelle gegenübergestellt.

Im Hinblick auf die Anzahl der Börsengänge ist London mit 96 Börsengängen im Jahr 2015 führend, gefolgt von den USA (41, einschließlich NYSE-Statistiken), Deutschland (30 in Frankfurt) und Tel-Aviv mit nur 2 Börsengängen. Fünf Startups aus Israel haben 2015 die USA als Standort für ihren Börsengang gewählt. Zwar bietet Israel gute Förderung durch staatliche Initiativen, doch zählt es die geringste Anzahl an Unicorn-Unternehmen, Börsengängen und Existenzgründerzentren. Faktoren, die für diese niedrigen Zahlen verantwortlich sind, sind die Größe der Region und die Gewerbevielfältigkeit. Auch wenn es in Deutschland viele Existenzgründerzentren und private Initiativen gibt, wird weniger gefördert als in Kalifornien und dem Vereinigten Königreich. Es ist vor allem die Förderung über staatliche Initiativen, die in Deutschland vergleichsweise geringer ausgeprägt ist.

2. Infrastruktur

In Sachen Infrastruktur wurden die zwei quantitativen Faktoren „Verfügbarkeit von Büroräumen/Leerstandsquote“ und „Mietkosten“ sowie die Verfügbarkeit von Büroräumen für Startups über Co-working-Räume betrachtet. Geringe Mietkosten und hohe Verfügbarkeit von Mietflächen werden als sehr förderlich für das Startup-Ökosystem angesehen. Während Mietkosten in San Francisco zu den höchsten innerhalb

Investitionszahlen in den Regionen⁶⁵⁾

	Anzahl Unicorns 01/2017	Anzahl „Early Stage“- Investments		Volumen „Early Stage“- Investments, Mio. USD		Gesamtfinanzierung VC-backed Unternehmen, Mrd. USD	
		2015	2016	2015	2016	2015	2016
Deutschland	5	231	366	586	967	3,12	2,11
Israel	3	222	203	927	1.030	1,18	1,89
Vereinigtes Königreich	12	613	669	2.660	2.000	4,97	4,17
Kalifornien (USA)	65	2.422	2.074	14.800	13.200	45,9	37,03

64) Y Combinator [o.J.]

65) Die Angaben basieren auf internen Analysen der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und auf CB Insights (2017).

der betrachteten Gruppe zählen (745 USD/m²), bieten andere Gegenden in Kalifornien ökonomischere Rahmenbedingungen (mitunter sogar nur 230 USD/m²). Im Vergleich dazu variieren die Mietkosten im Vereinigten Königreich zwischen 408 USD/m² und 1.130 USD/m², wobei London, wo die meisten Startup-Unternehmen ansässig sind, weit vorne liegt. Außerdem sind Büroräume in London, dem Hauptdomizil für britische Startups, im Vergleich zu Kalifornien knapp (die Leerstandsquote liegt in London bei 3,5% und in Birmingham bei 9,7%), in Kalifornien bewegt sich die Leerstandsquote zwischen 7,3% und 15,5%, in Deutschland zwischen 4,0 und 11,3% und in Israel zwischen 4,0% und 6,0%.

3. Arbeitskräfte

Die dritte Unterkategorie der Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit ist die „Verfügbarkeit von qualifizierter Arbeitskraft“. Die Bewertung in dieser Unterkategorie stützt sich auf die Dichte an Hochschulen pro Kopf, das Ausbildungsniveau unter der Bevölkerung sowie auf die Anzahl der von Universitäten eingereichten Patente und der Anzahl an Universitätsprofessoren.

Deutschland hat im Vergleich zu den anderen Regionen (1,1 bis 2,6 in Kalifornien, Israel und Vereinigtem Königreich) die höchste Dichte an Universitäten pro Millionen Einwohner (5,2). Gleichzeitig ist der Anteil der Bevölkerung mit abgeschlossener Hochschulbildung in Deutschland am geringsten, während Israel mit 46% den höchsten Anteil vorweist. Das Vereinigte Königreich liegt mit 43% nur knapp hinter Israel. Allerdings hat Deutschland qualifizierte Arbeitskräfte, die durch das praxisorientierte Berufsausbildungssystem ausgebildet werden, was sich in den Statistiken zur Hochschulbildung nicht widerspiegelt.

Bei der Bewertung der Leistungsfähigkeit der Universitäten wurde die Gesamtanzahl an angemeldeten Patenten berücksichtigt. Kalifornien führt mit 558 Patenten im Jahr 2015, gefolgt von Deutschland mit 465 Patenten. Außerdem wurde die Anzahl der Universitätsprofessoren als ein weiterer wichtiger Faktor für die Bewertung herangezogen. Hier hat Israel mit 0,63 Professoren pro 1.000 Einwohner den höchsten Anteil, gefolgt von Deutschland mit 0,56, Kalifornien mit 0,35 und dem Vereinigten Königreich mit 0,30.

Im Allgemeinen haben Startup-Unternehmen eine hohe Nachfrage nach technischen Kompetenzen, weshalb der verhältnismäßige Anteil an Hochschulabsolventen in technischen Fachrichtungen eine wichtige Rolle für die Bildung einer erfolgreichen Startup-Infrastruktur spielt. In Deutschland ist der Anteil der Absolventen mit technischen Studiengängen im Vergleich zur Gesamtanzahl aller Hochschulabsolventen mit 34% am höchsten. Das Vereinigte Königreich hat mit 22% den geringsten Anteil an technischen Hochschulabschlüssen.

4. Unternehmertum

Unternehmertum ist eine wichtige Unterkategorie, durch die die Bedingungen für die Geschäftstätigkeit innerhalb eines Ökosystems definiert werden. Die Anzahl an neu gegründeten Unternehmen und die Erfolgsgeschichte innerhalb einer Region sind in dieser Hinsicht wichtige Faktoren. Erfolgreiche Startups in einer Region fördern weiteren Unternehmertum. Eine Gemeinschaft mit einer hohen Anzahl an Unicorn-Unternehmen produziert Serien-Unternehmer, Talente und Mentoren oder zieht sie von außen an.

Anders als in anderen Ländern (darunter Deutschland) ist das „unternehmerische Scheitern“ in Kalifornien gemäß dem Slogan „fail fast“ kulturell voll akzeptiert. Diese Einstellung zum Prinzip des „trial

and error“ erlaubt es, Ideen auszuprobieren, ohne mit nachteiligen Folgen eines Scheiterns rechnen zu müssen. Dies macht sich auch bei den Investitionen bemerkbar. In Deutschland ist es für Unternehmer und Startups schwer, Startkapital in Form von Bankdarlehen zu erhalten. Wenn ihnen der Erfolg versagt bleibt, ist eine Bereitstellung von Finanzierungsmitteln für ein neues Vorhaben nur unter erschwerten Bedingungen möglich. In Kalifornien und den USA hingegen spricht man einem gescheiterten Unter-

nehmer das Wissen zu, wie man ein Business (nicht) aufbauen sollte und die Finanzierung wird bei überzeugenden Ideen weiterhin gewährt.

In Kalifornien wird dieser Gründergeist durch Maßnahmen wie die Vorbereitung der zukünftigen Generationen von Unternehmern durch innovative Bildungsprogramme gefördert. Beispiele hierfür sind Mini-MBA für Kinder und fokussierte Technologie- und Programmierkurse für Jugendliche.

3.2 Steuerliche Rahmenbedingungen

Rangfolge der Regionen bzgl. des Steuersystems

Region	Handhabung und Verlusten	Steuersätze und spezifische Regelungen	Besteuerung von Investoren
Deutschland	+	○	○
Israel	++	+	+
Vereinigtes Königreich	+	++	+
Kalifornien	○	○	+

++ = sehr förderlich
 + = förderlich
 ○ = weniger förderlich

Die Beurteilung der steuerlichen Rahmenbedingungen der in dieser Studie analysierten vier Länder wurde im Wesentlichen anhand der nachfolgenden Kategorien vorgenommen: die steuerliche Behandlung von Verlusten, die anzuwendenden Steuersätze und besonderen steuerlichen Regelungen für Startups sowie die Besteuerung der Investoren in den verschiedenen Ländern.

Wie bereits in den verschiedenen Länderporträts ausführlich dargestellt, bieten die untersuchten Länder eine Vielzahl von steuerlichen Anreizen sowohl für Startups als auch für ihre Investoren an. Daneben existieren weitere steuerliche Spezialvorschriften, die nur landesspezifisch zur Anwendung kommen.

Im Rahmen dieser Studie zeigt sich, dass die für die Besteuerung von Startups relevanten Faktoren größtenteils zu einem frühen Zeitpunkt eines in der Gründung befindlichen Unternehmens ausschlaggebend werden. Zu Beginn seines Lebenszyklus muss ein Unternehmen zumeist hohe Anfangsinvestitionen tätigen. Aufgrund dessen erwirtschaftet ein Startup-Unternehmen in diesem Stadium häufig Verluste. Diese Anfangsinvestitionen sind jedoch notwendig, um die für die Geschäftstätigkeit benötigten

Technologien zu entwickeln und das Geschäftsmodell des Unternehmens am Markt zu platzieren. Aufgrund dessen ist die steuerliche Behandlung solcher Verluste und deren spätere Nutzbarkeit bzw. Erhalt bei einer späteren Unternehmenstransaktion auch bei Startups von hoher Bedeutung. Entschließen sich im Zeitverlauf Investoren dazu, in das Startup zu investieren, ist deren Besteuerung – sowohl die laufende Besteuerung als auch die Besteuerung im Veräußerungsfall – zu berücksichtigen. In einem späteren Stadium erwirtschaftet das Startup dank seiner zuvor entwickelten Technologien und getätigten Investitionen möglicherweise Gewinne. Für diese Phase ist die Attraktivität der Besteuerung von Unternehmensgewinnen sowohl für Startups als auch für neue und bestehende Investoren entscheidend. Neben diesen allgemeinen steuerlichen Rahmenbedingungen, die in einer vergleichbaren Form in allen analysierten Ländern zu finden sind, bieten die betrachteten Länder zusätzliche steuerliche Regelungen und Systeme an, welche darauf ausgerichtet sind, die Attraktivität des jeweiligen Landes für Startups und ihre Investoren zu erhöhen.

1. Steuerliche Regelungen zum Umgang mit Verlusten

Bei der Analyse der steuerlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Ländern konnte zunächst festgestellt werden, dass keines der untersuchten Länder über ein spezielles System hinsichtlich des Untergangs von steuerlichen Verlusten bei Startups verfügt. Vielmehr folgen alle der hier bewerteten Länder bei der Besteuerung solcher Verluste den allgemeinen für ansässige und steuerpflichtige Unternehmen anzuwendenden Regelungen zum Erhalt bzw. dem Untergang von Verlusten. Ein typisches Merkmal der Steuersysteme aller vier analysierten Länder – wie auch in den meisten anderen hier nicht betrachteten Ländern – ist die Möglichkeit, laufende, betrieblich verursachte Verluste auszugleichen und steuerliche Verlustvorträge in späteren Jahren steuerlich zum Abzug bringen zu können. Insbesondere für Startups ist diese Regelung von hoher Bedeutung, da bei ihnen in der frühen Phase ihrer Existenz häufig Verluste anfallen, welche bei einer späteren Beteiligung von Investoren, z. B. aufgrund einer Übertragung von Anteilen, gefährdet sein können.

Aus rein steuerlicher Sicht sorgt die unterschiedliche länderspezifische Behandlung solcher Verlustvorträge dafür, dass Israel als ein sehr attraktiver Standort für Startups einzustufen ist. Außer in bestimmten Einzelfällen, bei denen die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens nicht weitergeführt wurde, führt in Israel der Übergang der Kontrollrechte bzw. der Wechsel der Anteilseigner nicht zum Untergang bzw. Wegfall von Verlusten. In den USA bleiben Verluste im Falle der Übertragung von Anteilen grundsätzlich erhalten. Abhängig vom individuellen Sachverhalt kann jedoch die Verwertungsmöglichkeit der steuerlichen Verlustvorträge stark eingeschränkt sein. Auch wenn dies angesichts des typischen Lebenszyklus eines Startups in den meisten Fällen nur

von geringer Bedeutung ist, sollte jedoch beachtet werden, dass in den USA nicht genutzte Verlustvorträge nach 20 Jahren verfallen. Dagegen gehen sowohl in Deutschland als auch im Vereinigten Königreich steuerliche Verlustvorträge bei der Übertragung von Anteilen an verlustbehafteten Unternehmen in der Regel unter, wobei im Einzelfall Sonderregelungen zu einem Verlustfortbestand führen können. Somit hat die Anteilsübertragung auf einen neuen Investor, welcher dem Unternehmen im Gegenzug zusätzliche Finanzmittel zur Verfügung stellt, in aller Regel eine steuerlich schädliche Auswirkung auf die Situation des Startups. Im Gegensatz dazu hat eine Übertragung von Anteilen in Israel nahezu keine Einschränkungen bezüglich der Verwertbarkeit von Verlustvorträgen zur Folge.

Im Zusammenhang mit den steuerlichen Rahmenbedingungen für Verluste und Verlustvorträge sollte zudem zur Kenntnis genommen werden, dass diese in Deutschland wesentlich einschränkender sind als in den anderen untersuchten Ländern. Dies ist z. B. bei der in Deutschland anzuwendenden Mindestbesteuerung der Fall. Die praktischen Auswirkungen der kürzlich eingeführten und in § 8d KStG verankerten Geschäftsfortführungsregelung, welche zu einem Erhalt von Verlustvorträgen bei Anteilsübertragungen führen und von der nach dem erklärten Willen des Gesetzgebers insbesondere Startups profitieren sollen, müssen sich angesichts der komplexen, formalistischen Bedingungen noch herausstellen.

2. Anzuwendende Steuersätze und spezielle steuerliche Regelungen im Zusammenhang mit Startups

Ein weiterer wichtiger Faktor, der bei dem vorliegenden Vergleich der vier Länder berücksichtigt werden muss, ist der auf Ebene des Startups anzuwendende Steuersatz. Hierbei sind insbesondere auch spezielle, im Zusammenhang mit IP stehende steuerliche Regelungen zu beachten, welche eine Auswirkung auf den aktuell anzuwendenden Steuersatz oder einen in einer späteren Lebenszyklusphase zu erwartenden Steuersatz haben. Während der Basissteuersatz in der Anfangsphase eines Startups häufig verlustbedingt von geringer Bedeutung ist, ändert sich diese Sichtweise, wenn ein längerer Zeitraum der Betrachtung zu Grunde gelegt wird, in dessen späterem Verlauf auch Gewinne erzielt werden. Zwar besitzen die verschiedenen Länder kein eigenes steuerliches Regelungssystem für Startups, jedoch können Startups häufig von den länderspezifischen steuerlichen Systemen und Modellen profitieren, welche grundsätzlich auf die steuerliche Erleichterung von kleinen Unternehmen abzielen.

In Kalifornien besteht für Unternehmen eine vergleichsweise hohe Belastung mit Ertragsteuern. Diese umfassen neben den auf Bundes- und Landesebene erhobenen Steuern zusätzlich die lokalen Steuern und können sich insgesamt auf mehr als 40% belaufen. Darüber hinaus bestehen im Zusammenhang mit Forschungs- und Entwicklungsaufwendung keine steuerlichen Erleichterungen für in Kalifornien ansässige Startups. Ähnliche Rahmenbedingungen bestehen in Deutschland, wo der tatsächliche, kombinierte Ertragsteuersatz mit ungefähr 30% vergleichsweise hoch ist. Auch hier gibt es wiederum keine besonderen Steuererleichterungen für Startups oder andere Unternehmen, die insbesondere Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten betreiben. Zusätzlich zu den oben aufgeführten, relativ hohen Steuersätzen

gibt es weder in Deutschland noch in Kalifornien bestimmte steuerliche Sonderregelungen, die zu einer Förderung von Investitionen in IP führen.

In Israel beträgt der Steuersatz für Unternehmen grundsätzlich 25%. Zusätzlich zu diesem im unmittelbaren Vergleich zu den anderen betrachteten Ländern bereits niedrigen Steuersatz bietet Israel für sog. „bevorzugte Unternehmen“ eine Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes in Abhängigkeit des Standorts des Unternehmens in Israel auf 9 – 16% an. Bei „bevorzugten Unternehmen“ handelt es sich um Unternehmen, welche einer produzierenden Tätigkeit nachgehen und Export betreiben. Zusätzlich wurden in Israel zum 1. Januar 2017 Regelungen zur sog. Innovation Box eingeführt. Im Rahmen dieser Regelungen ist bei Unternehmen, welche im Bereich der High-Tech-Industrie angesiedelt sind und bestimmte Zielgrößen (u. a. für Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen) einhalten, eine weitere Reduzierung des anzuwendenden Körperschaftsteuersatzes möglich. Der auf Gewinne aus IP anzuwendende Steuersatz beträgt in Abhängigkeit des Standorts des Unternehmens entweder 6 oder 12%.

Der anzuwendende Körperschaftsteuersatz von 20% (19% ab April 2017, 17% ab April 2020) im Vereinigten Königreich ist im Vergleich zu Deutschland und den USA bereits verhältnismäßig niedrig. Diskussionen im Zusammenhang mit den Brexit-Entwicklungen lassen jedoch darauf schließen, dass weitere Steuersatzsenkungen auf bis zu 10% möglich und zu erwarten sind. Zusätzlich zu den attraktiven Steuersätzen bietet das Vereinigte Königreich verschiedene

Steueranreize für Unternehmen mit bestimmten innovativen Geschäftstätigkeiten. Hierzu gehört beispielsweise die Möglichkeit einer „Super-Abschreibung“ von bestimmten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 130% der angefallenen Kosten. Daneben können Aufwendungen, die bis zu sieben Jahre vor der Gründung des Unternehmens angefallen sind, als Verlustvorträge vorgetragen und später gegen steuerpflichtige Einkünfte gegengerechnet werden. Auch besteht für Startups im Vereinigten Königreich die Möglichkeit, die speziellen steuerlichen Regelungen der Patent-Box zu nutzen. Diese Regelungen ermöglichen es Unternehmen, einen effektiven Körperschaftssteuersatz von (aktuell) 10% auf alle aus IP stammenden Gewinne anzuwenden. In Deutschland bestehen dagegen weder Regelungen zu steuerlichen Super-Abschreibungen noch Regelungen zu Patent-Boxen.

3. Besteuerung von Investoren

Bezüglich der Besteuerung von Investoren ist festzuhalten, dass die steuerlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Ländern stark voneinander abweichen. Die Komplexität erhöht sich weiter, wenn in die Beurteilung die Tatsache mit einbezogen wird, dass Investoren sowohl verschiedene Ziele verfolgen, als auch in verschiedenen Rechtsformen auftreten und ihre Investitionen tätigen können. So kann beispielsweise eine natürliche Person direkt oder auch mittelbar über eine Kapitalgesellschaft in ein Startup investieren.

In Deutschland unterliegen beispielsweise sowohl Privatpersonen als auch unternehmerische Portfolio-Investoren grundsätzlich der normalen individuellen Besteuerung im Fall eines Verkaufs der Anteile an einem Startup. Private Investoren, z. B. Business Angels, können unter gewissen Voraussetzungen

von den sog. INVEST-Regelungen profitieren, welche für private Investoren innerhalb gewisser Grenzen teilweise Steuerbefreiungen bzw. Steuererstattungen für Veräußerungsgewinne von Unternehmensanteilen ermöglichen (Exitzuschuss).

Das Vereinigte Königreich versucht über verschiedene steuerliche Anreize eine Finanzierung von Startups für potenzielle Investoren attraktiv zu gestalten. Eine entscheidende Maßnahme hierbei stellt das sog. „Entrepreneurs' Relief“ dar. Bei dieser steuerlichen Entlastung können Unternehmer beim Verkauf des ganzen oder, unter bestimmten Voraussetzungen, eines Anteils an einem Handelsunternehmen von einem Steuersatz von lediglich 10% profitieren. Daneben bestehen weitere steuerliche Erleichterungen für Investitionen in kleine und/oder in der Gründung befindliche Unternehmen. Investitionen in solche Unternehmen werden im Rahmen des sogenannten Enterprise Investment Scheme bzw. des Seed Enterprise Investment Scheme steuerlich gefördert. Hierbei haben Investoren unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, einen Anteil der Investitionskosten (30 – 50%) gegen ihre persönliche Steuerlast gegenzurechnen. Resultiert aus einer späteren Veräußerung der Anteile ein Gewinn für den Investor, ist dieser nach einer Haltefrist von drei Jahren gänzlich befreit von der Steuer auf Veräußerungsgewinne. Auch können aus der Veräußerung resultierende Verluste (abzüglich der bereits geltend gemachten Steuervergünstigung) steuerlich geltend gemacht und gegen andere Einkünfte gegengerechnet werden.

Im Vergleich dazu räumt Israel umfangreiche steuerliche Förderungen für Investoren ein, die in israelische High-Tech-Unternehmen investieren, welche sich in einer frühen Entwicklungs- bzw. Gründungsphase befinden. Unter gewissen Voraussetzungen können im Rahmen dieser Förderung natürliche Personen einen Betrag von bis zu 5 Mio. ILS (ca. 1,25 Mio. EUR) in ein entsprechend gefördertes Startup investieren und diesen Investitionsbetrag über einen Zeitraum von drei Jahren als Ausgabe vom Einkommen abziehen. Das gegenzurechnende Einkommen kann dabei aus jeglicher Einkunftsart stammen. Zusätzlich zu dieser Investitionsförderung besteht in Israel eine steuerliche Vergünstigung bei der Beteiligung im Rahmen eines IPO an einem israelischen Forschungs- und Entwicklungsunternehmen. Im Rahmen dieser Regelung kann ein Betrag von 5 Mio. ILS für den Kauf von Aktien, welche im Rahmen eines Börsengangs ausgegeben werden, als Sofortabschreibung im Jahr der Investition und/oder innerhalb der drei darauf folgenden Steuerjahre vom Investor geltend gemacht werden. Diese Vorschrift soll Startups, welche insbesondere im Bereich der Forschung und Entwicklung tätig sind, einen steuerlichen Anreiz zu einem frühen Börsengang geben.

Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass für Investoren häufig die Entscheidungs- bzw. Gestaltungsmöglichkeit besteht, in welchem Land die Veräußerungsgewinne aus dem Startup auf Ebene des Investors besteuert werden. Zudem bevorzugen es Investoren aus den USA häufig aus steuerlicher Sicht, in Startups zu investieren, welche in den USA ansässig sind, da im Veräußerungsfall häufig eine Steuerfreiheit des Gewinns in den USA erzielt werden kann. Entsprechend wäre die Einführung einer möglichen Steuerbefreiung von Veräußerungsgewinnen aus Startups für in Deutschland ansässige Privatpersonen

ein starker Impuls für das Startup-Ökosystem in Deutschland. Daneben wäre die teilweise Steuerfreistellung von Investitionen in der Anfangsphase eines Startups eine weitere Möglichkeit, den Startup-Standort Deutschland für mögliche Investoren attraktiver zu gestalten. Insbesondere in der Frühphase eines Startups ist es wichtig, steuerliche Anreize für Investoren zu schaffen, da zu diesem Zeitpunkt die Sichtbarkeit von Startups am Markt noch nicht in ausreichendem Maße gegeben ist und das Startup so besonders von externer Finanzierung durch Investoren abhängt.

3.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

Rangfolge der Regionen bzgl. des regulatorischen Umfelds

Region	Unternehmensgründung	Arbeitsumgebung	Datenschutz
Deutschland	○	○	○
Israel	+	+	○
Vereinigtes Königreich	++	+	+
Kalifornien	+	++	+

++ = sehr förderlich
 + = förderlich
 ○ = weniger förderlich

Durch das Benchmarking werden die vier Regionen darin bewertet, wie förderlich sie für Startups in drei Unterkategorien sind: Aufwand zur Gründung eines Unternehmens, Einschränkungen im Arbeitsrecht und Datenschutzgesetze.

1. Unternehmensgründung

Die Gründung einer Kapitalgesellschaft in Deutschland ist im Vergleich zu Israel und dem Vereinigten Königreich ähnlich aufwendig. Allerdings sind die Formalitäten umständlicher als in Kalifornien (USA), wo sich der Gründungsprozess als am wenigsten komplex darstellt. In Deutschland ist die Einrichtung eines Aufsichtsrats in manchen Fällen für neu gegründete Unternehmen verbindlich, was den Prozess im Vergleich zu anderen Regionen weiter verkompliziert. Die Bereitstellung einer „One-Stop-Shop“-Lösung wird nur von den Behörden in Kalifornien angeboten. In allen anderen Regionen sind es private Dienstleister (oder Anwälte), die solche Dienste anbieten.

Die Behörden aller Regionen haben außerdem für Programme oder Maßnahmen gesorgt, die dazu dienen, den Unternehmensgründern beim Ausfüllen und Zusammenstellen der Anmeldeunterlagen (z. B. Beratungstage) zu helfen.

Die Länge der Gründungsprozedur in Deutschland ist vergleichbar mit der in Israel. Im Vereinigten Königreich gibt es in der Regel kürzere Verfahren, während die Bearbeitungszeiten in Kalifornien meist länger sind.

Deutschland ist die einzige Region, in der ein Mindeststammkapital notwendig ist, um eine deutsche GmbH oder eine AG zu gründen. Auch die Übertragung der Anteile einer GmbH muss durch einen Notar erfolgen. Außerdem sind die Notarkosten und andere Kosten, die bei der Anmeldung der Gesellschaft anfallen, die höchsten. Mit 100 GBP sind die Gebühren für die Unternehmensgründung im Vereinigten Königreich am niedrigsten. Aus diesen Gründen ist das Umfeld für Startup-Unternehmen in Deutschland im Vergleich zu den anderen Regionen weniger förderlich.

2. Arbeitsumgebung

In Deutschland sowie in Israel und im Vereinigten Königreich genießen Arbeitnehmer umfangreiche Rechte. Alle vier Regionen haben Gesetze gegen Diskriminierung. In den USA sind diese nur im öffentlichen Dienst anwendbar. Deutschland hat die strengsten Regelungen für feste Quoten, was die Flexibilität von Arbeitgebern einschränkt. Außerdem werden in allen vier Regionen spezifische Qualifikationen für bestimmte Positionen im Finanzwesen verlangt, z. B. für Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder von Banken. Diese „Fit & Proper“-Eignungskriterien variieren je nach Geschäftsbereich.

Während es in Israel und Deutschland feste Regeln für die Bildung eines Betriebsrats gibt, haben die USA keinerlei Regelungen. Die Regelungen im Vereinigten Königreich bezüglich der Einrichtung von Betriebsräten sind mit denen in Deutschland vergleichbar.

Im Bereich der Einstellung von Mitarbeitern ist es in Deutschland einfacher, Ausländer einzustellen als in den USA oder Israel. Innerhalb von Europa gibt es keine Einschränkungen und im Allgemeinen reicht ein Arbeitsvertrag aus, um dazu berechtigt zu sein, sich in einem EU-Land niederzulassen. Die Auswirkungen des Brexits auf das Vereinigte Königreich sind noch nicht genau bekannt. In Israel sind die staatlichen Auflagen bei einer Einstellung von Ausländern recht hoch. In Kalifornien muss sich entweder das Unternehmen um das Visum des ausländischen Mitarbeiters kümmern oder Arbeitnehmer können versuchen, ein Visum über ein Losverfahren zu gewinnen (Green Card Lottery). Insgesamt scheint Deutschland in dieser Kategorie für Unternehmen bessere Bedingungen zu bieten als das Vereinigte Königreich, Kalifornien und Israel.

Bezüglich des Arbeitsrechts ist Kalifornien (USA) für Arbeitgeber die attraktivste Region, da die Regelungen und Arbeitnehmerrechte weniger streng bzw. weniger ausgeprägt sind.

3. Datenschutz

Deutschland hat detaillierte und umfangreiche Datenschutzgesetze, die denen des Vereinigten Königreichs sehr ähnlich sind, was darauf zurückzuführen ist, dass beide Länder bis dato in den von der EU vorgegebenen Rahmenbedingungen agiert haben. In den USA gibt es viele verschiedene Datenschutzgesetze auf Bundes- sowie auf Staatenebene, die bestimmte Branchen und Sektoren abdecken, was zu einem komplexen Datenschutzzumfeld führt.

Im Vereinigten Königreich und in Deutschland wird im Mai 2018 die sog. Datenschutz-Grundverordnung (General Data Protection Regulation – GDPR) in Kraft treten, die für einheitliche Datenschutzbestimmungen innerhalb der EU und eine zentralisierte Überwachung über ein „One-Stop-Shop“-Konzept für alle Einheiten eines europäischen Unternehmens sorgt, was die Komplexität für die Erfüllung der Datenschutzbestimmungen verringert.

4 Schlussfolgerung und Empfehlungen

4.1 Schlussfolgerung

Auf Grundlage der detaillierten Darstellung und des Vergleichs der vier Regionen wurden die Stärken und Schwächen Deutschlands bezüglich der Bedingungen für die Geschäftstätigkeit, des Steuersystems und des regulatorischen Umfelds bestimmt.

4.1.1 Kategorie der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Im Bereich der staatlichen Initiativen ist das Vereinigte Königreich innerhalb der betrachteten Gruppe führend. Die Regierung des Vereinigten Königreichs hat zahlreiche Initiativen ins Leben gerufen, die einen erheblichen positiven Einfluss auf das Startup-Ökosystem haben, z. B. mehrere Investitionsprogramme der British Business Bank und staatliche Darlehensprogramme für Startups. In Bezug auf private Initiativen ist Kalifornien (USA) die Region mit dem vorteilhaftesten Umfeld. In Risikokapitalinvestitionen ist Kalifornien ebenfalls führend, mit großem Abstand gefolgt vom Vereinigten Königreich. Es ist nicht überraschend, dass Kalifornien ebenfalls die größte Anzahl an Unicorn-Unternehmen vorzuweisen hat.

Die Verfügbarkeit von freien Büroräumen zu moderaten Preisen macht deutsche Startup-Hubs im Vergleich zu den anderen betrachteten Ländern sehr attraktiv. Die Mietpreise in London, San Francisco und dem Silicon Valley sind wesentlich höher. Außerdem sind Büroräume in Kalifornien, dem Vereinigten Königreich und Israel knapp.

Die Traditionen in der Hochschulbildung und die Nachfrage seitens der Unternehmen führen dazu, dass Deutschland den höchsten Anteil an Absolventen mit technischen Abschlüssen innerhalb der betrachteten Gruppe von Startup-Hubs hat. Israel hat ebenfalls hoch qualifizierte Absolventen in technischen Studiengängen, allerdings ist die Gesamtanzahl der talentierten

Technologieabsolventen im Vergleich zu Deutschland geringer. Das Vereinigte Königreich war schon immer ein attraktiver Ort für talentierte Menschen verschiedener Fachrichtungen aus der ganzen Welt, weshalb die Versorgung mit talentierten Fachkräften hier stark durch ausländische Zuströme unterstützt wird.

Bei der Bewertung der Leistungsfähigkeit und Innovationskraft von Universitäten anhand der Anzahl der angemeldeten Patente sind kalifornische Universitäten führend, gefolgt von deutschen Universitäten.

Ein wichtiger Faktor, der das Startup-Ökosystem beeinflusst, ist ein starker Unternehmergeist sowie eine ausgeprägte Unternehmenskultur. Auch wenn der Unternehmergeist in Kalifornien am stärksten ausgeprägt ist, sind sowohl Israel als auch das Vereinigte Königreich von einer starken Bereitschaft zu Gründungen geprägt. Sie weisen eine höhere Neigung dazu auf, eigene Unternehmen zu gründen als deutsche Absolventen, die sowohl aus kulturellen Gründen (fehlende Akzeptanz eines unternehmerischen Scheiterns) als auch aufgrund des bestehenden prosperierenden Unternehmensumfeldes, das hinreichend lukrative berufliche Entwicklungsmöglichkeiten mit geringerem Risiko bietet, nur wenig Anreiz haben, eine Karriere als Unternehmensgründer einzuschlagen.

4.1.2 Kategorie der steuerlichen Rahmenbedingungen

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die USA und insbesondere der Staat Kalifornien im Rahmen des steuerlichen Ländervergleichs als Standort für Startups entgegen der intuitiven Erwartung zunächst weniger attraktiv erscheinen als die in dieser Studie verglichenen Jurisdiktionen. Dies resultiert aus dem relativ hohen Körperschaftssteuersatz sowie den wenigen steuerlichen Anreizen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Allerdings sollte auch angemerkt werden, dass US-Technologieunternehmen – welche in der Vergangenheit regelmäßig aus Startups entstanden sind – häufig dazu in der Lage sind, über entsprechende internationale Steuerplanung die Auswirkungen der nominal hohen amerikanischen Steuersätze abzuschwächen oder die Besteuerung von Gewinnen zeitlich zu verschieben. Veräußerungsgewinne aus bestimmten kleineren Unternehmen (z. B. Startups) können schon nach lokalem Recht steuerfrei oder steuerbegünstigt sein.

Aus rein steuerlicher Sicht, d. h. insbesondere aufgrund der niedrigen Steuersätze und der großzügigen möglichen steuerlichen Abzüge bei bestimmten Investitionen, stellt Israel einen für Startups sehr attraktiven Standort dar. Berücksichtigt man allerdings das Steuersystem als Ganzes, einschließlich aller steuerlicher Anreize und insbesondere der Regelungen und damit einhergehenden Erleichterungen bezüglich IP, so bietet das Vereinigte Königreich das attraktivste steuerliche Umfeld für Startups.

Die steuerlichen Fördermaßnahmen im Zusammenhang mit Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten der anderen Länder erscheinen im Vergleich zu den in Deutschland vorhandenen steuerlichen Rahmenbedingungen und darüberhinausgehenden Fördermaßnahmen vorteilhafter. Dies lässt sich allenfalls teilweise auf die in Deutschland übliche Praxis zurückführen, nach der Forschungsprojekte insbesondere

über öffentliche Zuschüsse (Direktzahlungen) unterstützt werden. Entsprechend müssen die großzügigen Steuererleichterungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in Israel und dem Vereinigten Königreich sowie dort anzutreffende vorteilhafte Steuerregelungen für Investoren als höchst wirksame Faktoren zur Förderung des steuerlichen Umfelds für Startups angesehen werden. Berücksichtigt man zudem die zu erwartenden Änderungen im amerikanischen Unternehmenssteuerrecht sowie die bereits angekündigten Steuersenkungen im Vereinigten Königreich, dann ist es als wahrscheinlich anzusehen, dass Kalifornien (USA) und das Vereinigte Königreich für Startups künftig noch attraktiver werden.

4.1.3 Kategorie der regulatorischen Rahmenbedingungen

Die vergleichsweise hohen Kapitalanforderungen für die Gründung von Unternehmen in Deutschland haben negative Auswirkungen auf das Startup-Ökosystem. Zusätzlich sind die allgemeinen Gründungskosten in Deutschland am höchsten. Folglich ist Deutschland in dieser Kategorie das Land, das am wenigsten attraktiv ist. In Deutschland gibt es zudem strenge Gesetze und Regelungen zum Kündigungsschutz und zur betrieblichen Mitbestimmung in Form von Betriebsräten, die die Flexibilität von Startup-Unternehmen einschränken. Kalifornische Gesetze sind am wenigsten strikt und ermöglichen neuen Unternehmen ein Maximum an Flexibilität.

Ein wichtiger regulatorischer Aspekt ist die Frage, mit welchem Aufwand die Einstellung von ausländischen Arbeitnehmern erfolgen kann. Betrachtet man die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, so profitieren Deutschland und das Vereinigte Königreich davon, Zugang zum gesamten europäischen Raum zu haben. Diese Situation könnte sich für das Vereinigte Königreich aufgrund des Brexits möglicherweise drastisch ändern. Zusätzlich verbessert die Blue Card die Situation in Deutschland im Vergleich zu den anderen Regionen. Aufgrund der Visa-Regelungen ist es in Kalifornien deutlich schwerer, ausländische Spezialisten einzustellen. Sowohl in Kalifornien als auch in Israel gibt es strenge Regelungen zur Einstellung von ausländischem Personal.

Die Erfüllung der Datenschutzbestimmungen kann für Startups eine erhebliche regulatorische Last darstellen. Deutschland und Israel haben allgemein strengere Regeln als die anderen Regionen und Israel sieht sogar eine Strafbewehrung in Form von Freiheitsentzug für den Verstoß gegen Datenschutzgesetze vor.

4.1.4 Zusammenfassung

In Kalifornien gibt es den höchsten Anteil an privaten Initiativen. Investitionen in Form von Risikokapital finden sich in Kalifornien in weitaus größerem Umfang als in den anderen Regionen. Allerdings bleibt Kalifornien im Bereich der Visa-Bestimmungen für ausländische Arbeitnehmer sowie in Bezug auf die Verfügbarkeit preiswerter Büroräume hinter den anderen Regionen zurück.

Die Regierung des Vereinigten Königreichs hat für eine intensive Förderung im Bereich von staatlichen Finanzierungsprogrammen gesorgt. Zudem finden sich im Vereinigten Königreich hilfreiche Aspekte in der Gründung und in der Verwaltung von Unternehmen sowie vorteilhafte Steuerregelungen für Startups. Die Registrierung von Unternehmen ist mit geringem Aufwand verbunden, kostengünstig, und kann häufig innerhalb eines Arbeitstages erfolgen. Auch das steuerliche Umfeld für Startups und ihre Investoren ist durch eine Reihe von Vorteilen gekennzeichnet.

Trotz der geringen Größe und Bevölkerungszahl hat Israel eine dynamische Startup-Szene. Die Regierung fördert die Zusammenarbeit zwischen Startups und multinationalen Unternehmen durch staatliche Unterstützungsmaßnahmen und Anreizprogramme. Außerdem sind die steuerlichen Regelungen für Startups vor allem in der Technologiebranche attraktiv. Zusätzlich tragen das hohe Bildungsniveau der Bevölkerung und die moderne Infrastruktur positiv zur Wettbewerbsfähigkeit Israels als Startup-Ökosystem bei. Allerdings gibt es verschiedene Einschränkungen für die Einstellung von ausländischen Fachkräften. Der Startup-Hotspot Tel Aviv verfügt nur über einen sehr geringen Bestand an verfügbaren Büroflächen.

Vergleich der wirtschaftlichen Erfolge in den Regionen

	Anzahl Unicorns (Januar 2017)	Anzahl „Early Stage“- Investments (2016)	Volumen „Early Stage“- Investments, Mio. USD (2016)	Gesamtfinanzierung VC-backed Unternehmen, Mrd. USD (2016)
Deutschland	5	366	967	2,11
Israel	3	203	1.030	1,89
Vereinigtes Königreich	12	669	2.000	4,17
Kalifornien (USA)	65	2.074	13.200	37,03

Der Erfolg der Regionen bei der Gestaltung eines attraktiven Startup-Ökosystems spiegelt sich auch beim Vergleich der wirtschaftlichen Indikatoren wider. Die nachstehende Tabelle zeigt die Daten der wichtigsten Indikatoren im Vergleich: Anzahl der Unicorns, Anzahl und Volumen von „Early Stage“-Investments (inkl. Angel-, Seed-, Serie A&B-Investments und Convertible Notes, ohne Serie C, D, E+ und andere VC-Investments) sowie Gesamtfinanzierung der VC-backed Unternehmen.

Deutschland liegt im Vergleich zurück, denn hier erhalten Startup-Unternehmen ein geringeres Maß an Unterstützung als in den anderen Regionen. Auch wenn die Bundesregierung mehrere Initiativen ins Leben gerufen hat und Unternehmen damit begonnen haben, ihre eigenen Programme (z. B. Accelerators, Inkubatoren etc.) aufzulegen, um Startup-Unternehmen zu fördern, schneiden einige der wirtschaftlichen Indikatoren, wie die Anzahl der Unicorns

und das Volumen der „Early Stage“-Investments, für Deutschland im Vergleich zu den anderen Regionen schlecht ab. Es besteht weiterhin Raum für Verbesserungen, vor allem im steuerlichen Umfeld, das in Deutschland für Startups weniger förderlich als in Israel oder dem Vereinigten Königreich ist. Und schließlich ist das regulatorische Umfeld – wie im Rahmen dieser Studie definiert – in Deutschland von allen betrachteten Regionen am wenigsten attraktiv.

4.2 Empfehlungen

Das Ziel dieser Studie ist es, einen Überblick über die vier ausgewählten Rechtssysteme zu erhalten und zu vergleichen, wie förderlich sie für die Ansiedlung und Entwicklung von Startup-Unternehmen sind. Während die vorangegangene Analyse verschiedene Bereiche des aktuellen Startup-Umfeldes aufgezeigt hat, in denen Raum für Verbesserungen ist, hat die Bundesregierung bereits mehrere Punkte in ihrem „Neue Gründerzeit“-Programm adressiert.

Die Bundesregierung plant, die bereits gestarteten Initiativen weiter zu stärken, z. B. mit den ERP-Fonds und der Tätigkeit der KfW-Bank zur Unterstützung von Startup-Unternehmen. Die KfW wird vor allem ihr Engagement in Bezug auf die EXIST-Initiative erhöhen. Außerdem wird die Bank im Risikokapital-Programm des ERP-VC-Fonds als Schlüsselinvestor agieren. Zusätzlich soll der „European Investment“-Fonds ins Leben gerufen werden. Der Fonds wird als Co-Finanzierer im erwähnten Risikokapital-Programm fungieren. Flankierend wird der High-Tech-Gründerfonds (HTGF) in seine dritte Phase mit einem Volumen von ungefähr 300 Mio. EUR übergehen. Das laufende INVEST-Programm wird ausgeweitet. Ein neues Programm soll private Investitionen von bis zu 500.000 EUR und bis zu 20% an Investitionsvolumen ermöglichen. Außerdem erhalten die Investoren eine Zahlung in Höhe der angefallenen Steuer auf den Veräußerungsgewinn aus diesen Investitionen und möglicherweise Zuschüsse zur Deckung von Verlusten.

Auch die steuerliche Situation von Startups in Deutschland kann im Vergleich zu den anderen untersuchten Ländern weiter verbessert werden. Hierbei sind allerdings komplexe rechtliche und gesellschafts-politische Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Die weiter unten auf abstrakter Ebene gemachten Vorschläge sind daher sowohl auf ihre konkrete Umsetzbarkeit als auch auf ihre Zielsetzung im Detail zu überprüfen.

- Insbesondere ist es nach deutschem Recht – aus EU-beihilferechtlicher Sicht – nicht zulässig, ein „Sondersteuerrecht“ für Startup-Unternehmen einzurichten. Vergleichbare Regelungen wurden (beispielsweise im Zusammenhang mit Erleichterungsregeln hinsichtlich des Verlustuntergangs bei Unternehmenstransaktionen) in der Vergangenheit für EU-rechtswidrig erklärt und außer Kraft gesetzt. Jegliche Regelung ist daher so zu gestalten, dass sie im Grundsatz allgemein Anwendung finden kann.
- Mit Blick auf die Rechtsituation in Deutschland ist anzumerken, dass der Gesetzgeber aus seiner Sicht – und dem Grunde nach auch anerkannt durch relevante Verbände – seiner Pflicht zur Verbesserung der (steuer-)rechtlichen Situation (auch) für Startup-Unternehmen nachgekommen ist. An dieser Stelle sind neben der Einführung der UG (haftungsbeschränkt) als „kleine GmbH“ mit verringerten Kapital- und Formvorgaben insbesondere auch die um den Exit-Steuerzuschuss ausgeweitete, steuerfreie INVEST-Förderung für private Anleger zu nennen. Gerade im Bereich des Verlustuntergangs sieht der Steuergesetzgeber mit der kürzlich erfolgten Einführung des § 8d KStG (unternehmensfortführungsgebundener Fortbestand von Verlustvorträgen bei Unternehmenstransaktionen) seine Verpflichtungen hinsichtlich einer Verbesserung der steuerlichen Situation als für die Gegenwart erfüllt an. Ein gesondertes Wagniskapitalgesetz wurde 2016 vorbereitet, aber nicht verabschiedet. Darin vorgeschlagene Regelungen sind aber in andere Verfahren eingeflossen.

- Neben Überlegungen zur Verbesserung des Status Quo in Deutschland sollte auch nicht aus dem Blick geraten, dass regelmäßig gegenläufige Vorstöße zur Verschlechterung steuerlich relevanter Regelungen unternommen werden. Die hier konkret angeführten Regelungen entsprechen aber regelmäßig dem Mindestmaß des international Üblichen, sodass ein Wegfall zu einer eindeutigen Verschlechterung der Beurteilung des (steuer-)rechtlichen Umfelds gegenüber der Situation in den anderen betrachteten Ländern führen würde. Entsprechende Gesetzesinitiativen – vor allem aus den Ländern – betrafen in der Vergangenheit insbesondere die Veräußerungsgewinnbesteuerung für Portfolioinvestoren und die begünstigte Besteuerung eines sog. Carried Interest. Diese Regelungen sind bisher erhalten geblieben und sollten dies als (international üblicher) Investitionsanreiz für ausländische Gesellschafter auch bleiben.
- Steuer- und beihilferechtlich zulässig und damit konkreten Verbesserungsvorschlägen umfassend zugänglich sind Regelungen, die zwar allgemein anwendbar sind, aber auf Grund ihres Regelungsinhalts insbesondere zur Verbesserung des Startup-Ökosystems beitragen, weil sie auf typische Stadien/Ereignisse im Lebenszyklus eines Startups abzielen. Vorbildhaft sind an dieser Stelle die umfassenden steuerlichen (und mit dem EU-Beihilferecht kompatiblen) Regelungen im Vereinigten Königreich zu nennen, beispielsweise im Hinblick auf das Zusammenspiel zwischen a) Gründer-/Gründungsförderung, b) Investoren-/Investitionsförderung (inkl. Exit-Besteuerung) und c) Know-How-/IP-Förderung, die – in Verbindung mit einer d) allgemein niedrigen Steuerbelastung – in ihrer Gesamtheit letztlich ein (aus steuerlicher Sicht) attraktives Startup-Klima schaffen. Hier wären zu nennen:
 - a. Seed Enterprise Investment Scheme Relief, bei welchem Investoren die Möglichkeit haben, einen Anteil der Investitionskosten gegen ihre persönliche Steuerlast gegenzurechnen (siehe 3. im Kapitel 3.2)
 - Abzugsfähigkeit von unternehmensbezogenen (Vor-)Gründungskosten (siehe 2. Kapitel 2.3.2)
 - b. Entrepreneur's Tax Relief, bei dem Unternehmer beim Verkauf des ganzen (bzw. eines Anteils des) Unternehmens einen reduzierten Steuersatz anwenden können (siehe 3. im Kapitel 3.2)
 - Substantial Shareholdings Exemption, im Rahmen, in dem Unternehmen eine Steuerfreistellung bei der Veräußerung von Unternehmensanteilen mit einer Mindestbeteiligungsquote von 10% in Anspruch nehmen können (siehe 3. im Kapitel 2.3.2)
 - c. Sofortabschreibungen für F&E-genutzte Wirtschaftsgüter
 - Sonderabschreibungen (130% „Superdeduction“ der entstandenen Kosten bzw. Steuergutschrift) von bestimmten F&E-Aufwendungen (siehe 3. im Kapitel 2.3.2)
 - Patent Box, aufgrund welcher geringere Steuersätze auf bestimmte, aus F&E-Tätigkeiten stammende Erträge anwendbar sind (siehe hierzu auch 2. im Kapitel 2.3.2)
 - d. Körperschaftsteuersatz von 19%, ab 2020 17%

- Als steuerlich relevanter Nachteil Deutschlands gegenüber den USA ist im Hinblick auf eine Verbesserung des Startup-Ökosystems die Investorenperspektive zu nennen. Hier ist allerdings eine Unterscheidung nach der Ansässigkeit des Investors vorzunehmen:
 - Ein in den USA ansässiger Investor profitiert für seine Investments regelmäßig von einer dort häufig erzielbaren Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen. Plant ein US-ansässiger Investor ein Investment in ein deutschansässiges Startup, wird er regelmäßig kraft seiner starken Verhandlungsposition in der Lage sein, eine Investitionsstruktur durchzusetzen, die für ihn den Vorteil der Steuerfreiheit etwaiger Veräußerungsgewinne erhält (bspw. durch Gründung eines US-ansässigen Investitionsvehikels). Diese Struktur ist aus Sicht des deutschen Startup-Gründers doppelt ungünstig, weil der Weg in die gewählte US-Struktur („Flip“) in Deutschland als Veräußerung behandelt und so steuerpflichtig sein wird, und das US-Investment dort letztlich ebenfalls der Besteuerung unterliegt.
 - Für die Stärkung des deutschen Startup-Ökosystems ungleich relevanter ist das Ziel der Erhöhung der Attraktivität Deutschlands im Hinblick darauf, sich für Investoren als Ansässigkeitsoption zu etablieren bzw. diese in Deutschland ansässig zu behalten. Gründer und Kapitalgeber wären dann verstärkt in räumlicher Nähe voneinander tätig, sodass ein ständiger Austausch von Ideen, Personen und Finanzmitteln gewährleistet ist. Fraglich ist aber, ob eine mit den USA vergleichbare Einschränkung der Steuerpflicht von Veräußerungsgewinnen in Deutschland – abgesehen von volumenmäßig eingeschränkten Programmen wie INVEST – gesellschaftlich und damit auch steuerpolitisch durchsetzbar ist.
- Regelmäßig sind Startups in den ersten Jahren ihrer Existenz kaum mit zahlungsrelevanten Ertragsteuern belastet, weil ihre wirtschaftliche Aktivität insgesamt einen Verlust erwirtschaftet. Andere Steuern fallen unabhängig von der Gewinnsituation des Startups an, beispielsweise Umsatz-, Verbrauchs- und Lohnsteuern. Eine Verringerung der Steuerbelastung auf diesen Feldern würde die Situation eines verlustträchtigen (und damit finanzbedürftigen) Startups verbessern.
 - Hinsichtlich denkbarer Modifikationen des Umsatzsteuerrechts ist allerdings anzumerken, dass hier bereits eine noch stärkere europäische Standardisierung seit langem etabliert ist, sodass auf rein nationaler Ebene vergleichsweise wenige gesetzgeberische Gestaltungsmöglichkeiten bestehen. Denkbar ist allenfalls eine maßvolle Ausweitung der bereits geltenden Kleinunternehmerregelung oder eine Vereinfachung der formalen Anforderungen zur Sicherstellung des Vorsteuerabzugs auf Ebene des Startups. Die Forderung nach einer Senkung geltender Umsatzsteuersätze ist dagegen wenig opportun, weil die Umsatzsteuer grundsätzlich aufwandsneutral ist; lediglich Sonderfälle mit Aufwands- und insbesondere Zahlungseffekten wären im Startup-Kontext relevant.
 - Die Verringerung der Lohnsteuer- und Sozialbeitragsbelastung spezifisch für Startups dürfte kaum Chancen auf politische Realisierung haben. Eine solche Verringerung gerade im Bereich der Sozialbeiträge widerspricht dem gesellschaftspolitischen Konsens, dass gerade im Bereich potenziell „unsicherer“ Arbeitsverhältnisse (wie häufig in Startup-Konstellationen) eine hinreichende Absicherung der betroffenen Arbeitnehmer durch ausreichende Renten- und sonstige Sozialversicherungsbeiträge angestrebt wird.

- Weltweit ist ein Trend zur Einrichtung von Patent Boxes oder Innovation Boxes zu beobachten. Hierbei handelt es sich um spezielle steuerliche Regelungen, aufgrund derer bestimmte Erträge, beispielsweise Einnahmen aus Entgelten für die Nutzung von Patenten, mit einem geringeren Steuersatz besteuert und somit Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten steuerlich privilegiert werden (siehe hierzu auch 2. im Kapitel 2.2.2, sowie 2. im Kapitel 2.3.2). Soweit diese in Übereinstimmung mit den Anforderungen der OECD eingerichtet werden, wird die Nutzung dieser Sonderbesteuerungsregelungen auch durch den deutschen Steuergesetzgeber nicht als missbräuchliche Steuergestaltung des Konzerns angesehen. Es ist aber davon unabhängig festzuhalten, dass in Deutschland die Einrichtung vergleichbarer Regelungen nicht abzusehen und nicht zu erwarten ist, weil dies dem gesellschaftspolitischen Konsens widerspricht. Der zunehmende Trend zu diesen Regelungen (verbunden mit dem Attraktivitätsgewinn durch ihre Werbewirksamkeit für technologieorientierte Startups im internationalen Standortwettbewerb) lässt fortlaufendes Drängen auf eine solche Regelung aber nicht nur opportun, sondern geradezu notwendig erscheinen.

Die neueste staatliche Initiative in Deutschland ist der im Januar 2017 angekündigte Tech Growth Fund (TGF). Der Fonds wird ein Volumen von 10 Mrd. EUR haben und von der KfW verwaltet werden. Der TGF wird Startup-Kredite in derselben Höhe gewähren, in der diese Wagniskapital generiert haben. Weitere Details wurden bis jetzt nicht bekannt gegeben, außer dass Kreditausfälle vom Bund abgedeckt werden.

Die Bundesregierung plant auch nicht-monetäre Initiativen. Die Digital-Hub-Initiative soll Deutschland im Ausland als starke Startup-Region vermarkten

und die Verbundenheit zwischen Startup-Hubs innerhalb von Deutschland erhöhen. Außerdem sind Veranstaltungen für Investoren vorgesehen. In Bezug auf die regulatorischen Rahmenbedingungen plant die Bundesregierung, den Gründungsprozess zu erleichtern und zu beschleunigen.

Allerdings sind die geplanten Initiativen nicht ausreichend, um in Deutschland ein weltweit wettbewerbsfähiges Ökosystem für Startups zu entwickeln. Auf Grundlage der durchgeführten Analyse und der Bewertung der vier Regionen hinsichtlich eines förderlichen Umfeldes für Startup-Unternehmen wurde wichtiger zusätzlicher Handlungsbedarf identifiziert, der die bestehenden staatlichen Initiativen ergänzt und neue Verbesserungsmöglichkeiten anspricht. Da Kalifornien (USA), das Vereinigte Königreich und Israel als „Klassenbeste“ in ihren individuellen Unterkategorien gelten, zielen die im Folgenden aufgeführten Empfehlungen darauf ab, die Position Deutschlands in der internationalen Rangfolge über mehrere Unterkategorien zu verbessern, indem die von anderen Regionen erwiesenen Best Practices befolgt werden. Um in Deutschland ein weltweit führendes Startup-Ökosystem zu entwickeln, müssen alle identifizierten Probleme auf Grundlage folgender Empfehlungen angegangen werden:

Startup-Finanzierung und Finanzierungsprogramme

1. Einrichtung von Co-Working-Büroräumen:

Die Preise für Büroräume und die Leerstandquote in Deutschland sind im Vergleich zu den anderen betrachteten Regionen vorteilhaft. Die Einrichtung von eigenen Co-Working-Büroräumen (entweder durch die Bundesregierung oder die Landesregierungen), um Startup-Unternehmen eine kostengünstige Grundlage zu bieten, würde dazu beitragen, Deutschland zu einer Position als „Klassenbester“ zu verhelfen, was diesen Aspekt der Infrastruktur betrifft. Möglicherweise ungenutztes Regierungseigentum könnte umgewandelt werden und zu moderaten Preisen als Startup-Hotspot dienen.

2. Die Tätigkeiten von Existenzgründerzentren erhöhen:

Das modellhafte Verhalten des Vereinigten Königreichs könnte wie folgt für Deutschland genutzt werden:

- Einrichtung von staatlichen Existenzgründerzentren, die Finanzierung, Büroräume, Coaching und Workshops anbieten
- Zusätzlich zu den bestehenden staatlichen Existenzgründerzentren bestimmter Länder oder Städte Anreize geben und/oder Finanzierung bereitstellen, um branchenspezifische Existenzgründerprogramme ins Leben zu rufen
- Die Digital-Hub-Initiative dazu nutzen, das deutsche Startup-Ökosystem international zu vermarkten und regional/lokal zu fördern

Investorenprogramme

3. Einführung eines „Angel Co-Fonds“:

Staatlicher Fonds, der in der Frühphase der Startup-Existenz neben Interessengemeinschaften und Business Angels Investitionen zusagt, um Geschäftsideen mit hohem Potenzial zu unterstützen und sicherzustellen, dass sie das nötige Kapital haben, um sich zu entwickeln und zu wachsen. Die Finanzierung des Fonds wird von der Regierung gestellt. Es sollte keine Stand-Alone-Investitionen geben sondern nur

in Zusammenarbeit mit Business Angels. Der Fonds sollte von einem Aufsichtsrat kontrolliert werden. Zum Treffen von Investitionsentscheidungen sollte es einen unabhängigen Investitionsausschuss mit fundiertem Wissen und reichhaltiger Erfahrung geben. Die Investitionen sollten eine Obergrenze von 49% der Finanzierungsrunde haben; außerdem sollte eine Obergrenze für Eigenkapitalanteile festgelegt werden.

4. Ausweitung eines „Risikokapital-Katalysator-Fonds“:

Einrichtung eines Risikokapital-Katalysator-Fonds, der Fonds unterstützt, die hauptsächlich in Risikokapital investieren. Der Katalysator-Fonds hilft neuen Risikokapital-Fonds zu wachsen und eine entscheidende Größe zu erreichen. Ein unabhängiger Investitionsausschuss sollte ins Leben gerufen werden, der Aufgaben wie die sorgfältige Prüfung, Empfehlungen für neue Risikokapitalinvestitionen und Portfoliomanagement übernimmt. Der Fonds wird von der Regierung finanziert und unterstützt. Durch eine solche Initiative wird der Wettbewerb am Risikokapitalmarkt steigen. Außerdem hilft sie Startups sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen, Geldquellen zu finden, indem das Kapitalangebot unterstützt wird.

5. Institutionellen Anlegern den Zugang zum Startup-Markt erleichtern:

Andere Staaten, z. B. die USA, sind bei der Genehmigung von Risikokapitalanlagen durch institutionelle Investoren wie Pensions- oder Versicherungsfonds großzügiger als Deutschland. Behutsame Anpassungen im Kapitalanlagegesetz und weiteren Regulierungsvorschriften erschließen Startup-Gründern Zugang zu bisher unzugänglichem Kapital und reduzieren damit auch die Finanzierungskosten. Zugleich partizipiert ein breiterer Kreis von Investoren am Erfolg von Startups.

Den Einsatz von privaten Initiativen stärken

6. Zusammenarbeit zwischen der Regierung und der Privatwirtschaft:

Für eine effiziente Zusammenarbeit zwischen der Regierung und der Privatwirtschaft wird eine hoch entwickelte Plattform benötigt. Für gewöhnlich konzentrieren sich Startup-Unternehmen auf starke und effiziente F&E, sie haben aber oft Schwierigkeiten bei der Vermarktung, in der multinationale Unternehmen (MNCs) Know-how und Ressourcen haben. Startups und MNCs können von einer Zusammenarbeit profitieren, indem sie die Risiken der F&E-Investition teilen und die Einrichtungen von MNCs für die Produktentwicklung und Marketing nutzen. Die Regierung sollte einen Rahmen schaffen, der die Bedingungen der Zusammenarbeit definiert und die verfügbaren Möglichkeiten für Startups und MNCs erklärt und vorantreibt. So könnte eine hoch entwickelte, ganzheitliche Plattform der Zusammenarbeit ins Leben gerufen werden, von der alle beteiligten Parteien profitieren.

7. Einführung eines „Accelerator“-Anreiz-Programms:

Staatliche Anreize für multinationale Unternehmen und kleine und mittelständische Firmen sollten in Betracht gezogen werden. Diese dienen dazu, die Entwicklung von „Accelerators“ oder Existenzgründerzentren zu unterstützen. Die Anreize könnten unter anderem darin bestehen, zusätzliche Finanzmittel oder Steueranreize bereitzustellen. Zusätzlich kann die Regierung die Programme durch Beratung, Konferenzen und Coaching unterstützen.

Steuervorschriften

8. Fortbestand von Verlustvorträgen bei Unternehmenstransaktionen bzw. Zugang von Investoren:

Deutsche Regeln für die Verwendung von Steuerverlustvorträgen im Startup-Kontext wirken oftmals nachteilig gegenüber den Regelungen in anderen Ländern. Ihre Überarbeitung wäre ein geeigneter Schritt, um die Attraktivität Deutschlands für neue

Investoren zu erhöhen und um Risikokapitalinvestitionen zu fördern sowie die Flexibilisierung von Investitionsstrukturen zu ermöglichen.

Ziel des neu eingeführten unternehmensfortführungsgebundenen Fortbestand von Verlustvorträgen bei Unternehmenstransaktionen ist eine merkliche Erleichterung von Startup-Unternehmenstransaktionen. Hierfür ist es wichtig, dass das gewollte Regelungsziel eines Verlustfortbestandes nicht durch Formalismen und überbordende Anwendungsanforderungen überlagert wird.

9. Steuererleichterungen auf Startup-Ebene:

Es ist zu überlegen, inwieweit für Startups zielgerichtete Steuererleichterungen etabliert werden können. Von Bedeutung ist hier weniger die frühe (regelmäßig verlustträchtige und damit ohnehin „steuerfreie“) Startup-Phase, sondern die Perspektive eines späteren, wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmens. Neben dem Fokus auf ein attraktives Ertragssteuersystem mit einem im internationalen Vergleich wettbewerbsfähigen, kombinierten Ertragssteuersatz ist zu überlegen, welche Regelungen beispielsweise aus dem Vereinigten Königreich übernommen werden können.

Für frühere Phasen des Startups ist eine Entlastung bei Steuerarten denkbar, die unabhängig vom Unternehmensergebnis erhoben werden, wie z. B. Umsatz-, Verbrauchs- und Lohnsteuern.

10. Steueranreize für F&E-Tätigkeiten:

Im Vergleich zu den Steuersystemen der anderen betrachteten Länder fällt das Fehlen von Regelungen beispielsweise im Sinne einer „Innovation Box“ oder „Patent Box“ auf. Unabhängig von der konkreten Gestalt sollte ein Fokus weiterer Überlegungen auf die steuerliche Anreizschaffung für F&E-Aktivitäten von Startups gelegt werden.

Dies betrifft einerseits bestehende (größere) Unternehmen, die F&E-Aktivitäten in Zusammenarbeit mit Startups betreiben wollen. Hier liefert das Programm für Zusammenarbeit zwischen Startups und multinationalen Unternehmen, das von der israelischen Innovation Authority betrieben wird, Best Practices.

Andererseits sind Startups selbst betroffen. Dabei sollten neben Abschreibungs- und Investitionsförderungsregelungen (die vor allem für frühe Startup-Phasen relevant sein dürften) auch perspektivisch gewinnbesteuerungsrelevante Begünstigungen aus späteren Lebenszyklen diskutiert werden.

Sonderabschreibungsregelungen und „Superdeductions“ für qualifizierende Wirtschaftsgüter erscheinen als vergleichsweise unkompliziert zu etablierende steuerliche Förderinstrumente. Entsprechende Regelungen sind beispielsweise im Vereinigten Königreich bereits vorhanden.

11. Handhabung von (Vor-)Gründungskosten:

Im Vergleich zu den anderen Ländern fällt die strenge Abgrenzung zwischen frühen und damit steuerlich nicht berücksichtigungsfähigen und späteren, berücksichtigungsfähigen Aufwendungen auf. Regelmäßig ist eine dementsprechende formale Abgrenzung auf Startup-Ebene schwierig. Eine Erleichterung dieser Regelungen dürfte die Startup-Szene wohlwollend aufnehmen.

12. Investorenbesteuerung und Anreize für Startkapital:

Investoren präferieren für ihre Ansässigkeit – soweit steuerliche Belange betroffen sind – regelmäßig das Vereinigte Königreich und die USA gegenüber Deutschland. Die Ergebnisse unserer Studie zeigen den Grund dafür auf. Selbst wenn eine weitgehende Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen nicht durchsetzbar scheint, ist festzuhalten, dass dieser Aspekt erhebliches Potential zur Verbesserung des gesamten Startup-Ökosystems in Deutschland hat.

Der INVEST-Zuschuss ist als ein erster Schritt in diese Richtung zu nennen. Neben der Veräußerungsgewinnbesteuerung ist – zu Beginn statt am Ende des Investitionszyklus eines Kapitalgebers – die steuerliche Abzugsfähigkeit der Investitionskosten ein denkbarer Ansatzpunkt. Regelungen hierzu existieren beispielsweise in Israel.

Regulatorische Prozesse vereinfachen

13. Einführung einer „regulatorischen Sandbox“:

Die Best Practice der regulatorischen Sandbox im Vereinigten Königreich bietet ein Umfeld, in dem Startups des Finanzsektors innovative Geschäftsmodelle, Produkte, Dienstleistungen sowie Liefermöglichkeiten testen können, ohne sofort alle regulatorischen Anforderungen in vollem Umfang erfüllen zu müssen. Um Innovation in Deutschlands und Europas Finanzsektor zu fördern und unter gleichzeitiger Berücksichtigung des Prinzips der Proportionalität (gleiches Geschäft, gleiches Risiko, gleiche Regeln), scheint eine Angleichung der entsprechenden administrativen Finanzaufsichtsprozesse in Deutschland hilfreich. Zumindest für manche außergewöhnlichen Geschäftsfälle sollten – statt gleicher Aufsichtsbehandlung – „schlankere“ Versionen von Bank- und/oder Finanzdienstleistungsregulierungen eingeführt werden (z. B. vergleichbar mit dem „KWG-light“-Regime, das für Leasing- und Absatzfinanzierungsunternehmen in Deutschland etabliert wurde).

14. Umsetzung einer „One-Stop-Shop“-Lösung:

Die „Einheitlicher Ansprechpartner 2.0“-Initiative könnte ausgeweitet und weitere, spezifischere und spezialisierte Funktionen, die einen leichten Zugang und einen Rundumservice für die Anmeldung von Unternehmen bieten, eingeführt werden. Dies könnte

mit klarem Fokus auf Startups erfolgen, der das bestehende, weniger spezialisierte System von Serviceangeboten in Deutschland ergänzt. Das Ziel ist es, Unterstützung in allen Themen zu bieten, die für die Gründung eines Unternehmens relevant sind, um die damit verbundenen Kosten und Anstrengungen zu verringern.

15. Anpassung von Kapitalanforderungen für neue Unternehmen:

Die Kapitalanforderungen für die Gründung von Unternehmen sind in Deutschland für vergleichbare Rechtsformen viel höher als in den anderen Ländern. Dies gilt nicht für die haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft (UG), die Alternative zur GmbH, bei der nur ein Mindeststammkapital von 1 EUR pro Gesellschafter notwendig ist. Allerdings hat die GmbH weiterhin einen besseren Ruf in Deutschland als die UG. Aus diesem Grund scheint weitere Werbung für die UG oder eine komplett neue Lösung für Startups nötig zu sein. Eine Möglichkeit könnte auch die Zulassung von zunehmenden Kapitaleinlagen über einen bestimmten Zeitraum hinweg sein, z. B. fünf Jahre. Die heutige Möglichkeit, eine GmbH mit einem Mindeststammkapital von 25.000 EUR anzumelden, indem man nur die Hälfte des Stammkapitals zahlt (die restliche Summe wird fällig, sobald die GmbH diese anfragt oder im Falle einer Insolvenz), kann nur als ein erster Schritt in diese Richtung angesehen werden.

16. Einführung eines „Unternehmer-Visums“:

Um Unternehmensgründer aus Staaten außerhalb der EU anzuziehen und zur Gründung eines Unternehmens in Deutschland anzuregen, sollte – in Anlehnung an das Vereinigte Königreich und Israel – ein spezielles Visum für Nicht-EU-Bürger eingeführt werden. Diese Art des Visums beschränkt sich in der Regel auf diejenigen, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums ein Unternehmen gründen. Es ist in seiner Dauer beschränkt und kann verlängert werden, wobei die Gesamtanzahl der ausgestellten Visa von der Regierung kontrolliert wird.

17. Datenschutzregelungen:

Startups leiden häufig unter den im internationalen Vergleich sehr hohen deutschen Datenschutzstandards, die insbesondere im plattformbasierten Internetgeschäft einen Wettbewerbsnachteil bedeuten. Im Extremfall verliert das deutsche Startup den Wettlauf um die Marktführerschaft in einem bestimmten Segment aufgrund der datenschutzrechtlichen Hemmnisse. Da der Datenschutz im internationalen Marktumfeld immer nur in Höhe des niedrigsten nationalen Standards eingreift, indem die Daten in der entsprechenden Jurisdiktion gespeichert werden, sollte eine Neuausrichtung des Datenschutzrechts in Betracht gezogen werden.

Weiterentwicklung von Talenten und Unternehmergeist

18. Einführung von Universitätsprogrammen:

Um die Entwicklung einer Unternehmergeist-Kultur in Deutschland zu fördern, sollten entsprechende Lehrplaninhalte aktiv unterstützt und vorangetrieben werden. Angebote in Innovationsmanagement und Unternehmensgründung sollten flächendeckend an Universitäten verfügbar sein und unternehmerische Gemeinschaften sollten gefördert werden. Auch eine systematische Anerkennung von Studienleistungen im Gründungsumfeld wäre ein hilfreicher Schritt nach vorne. Zudem ist eine stärkere Kombination von technischen Studiengängen und unternehmerischen Lehrplaninhalten nötig. Zwar fördert EXIST bereits Innovation und Unternehmergeist an Universitäten, allerdings muss dies weitreichender durchgeführt werden. Damit Deutschland eine führende Nation von Unternehmensgründern werden kann, muss die Gründung eines Startups von Universitätsabsolventen als eine erstrebenswerte Alternative zur Arbeit in einem Unternehmen angesehen werden.

5 Anhang

5.1 Abkürzungen

AEntG	Arbeitnehmerentendegesetz	EEA	European Economic Area
AÜG	Arbeitnehmerüberlassungsgesetz	EIN	Employer Identification Number
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht	ERP	European Recovery Program
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle	EU	Europäische Union
BayTP	Bayerisches Technologieförderungs-Programm	EUR	Euro
BayTOU	Bayerisches Programm zur Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen	F&E	Forschung und Entwicklung
BBB	British Business Bank	FCA	Financial Conduct Authority
BDSG	Bundesdatenschutzgesetz	FDAP	Fixed, Determinable, Annual, Periodical Income
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting	FMV	Fair Market Value
BVCA	British Private Equity & Venture Capital Association	GAAP	Generally accepted accounting principles
BMF	Bundesfinanzministerium	GDPR	General Data Protection Regulation
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft	grds.	grundsätzlich
bspw.	beispielsweise	HMRC	Her Majesty's Revenue and Customs
CEO	Chief Executive Officer (Geschäftsführer)	HQ	Headquarter
CPA	Certified Public Accountant	HTGF	High-Tech-Gründerfonds
CRD	Capital Requirements Directive	IBank	California Infrastructure and Economic Development Bank
DCL	Dual consolidated loss	IHK	Industrie- und Handelskammer
d. h.	das heißt	ILS	Neuer israelischer Schekel
DPA	Data Protection Act	IoT	Internet of Things
EBITDA	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization	IP	Intellectual property
		IPO	Initial Public Offering

IRS	Internal Revenue Service	OGAW	Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren
ITA	Israeli Corporations Authority/ Israel Tax Authorities	ONS	Office for National Statistics
ITO	Income Tax Ordinance	PE	Private Equity
JD	Juris Doctor degree	PIBA	Population Immigration and Border Authority
KIDMA	Program to Advance the Cyber-Security Industry in Israel	ROC	Registrar of Companies
KSchG	Kündigungsschutzgesetz	SMBA	The Small and Medium Business Administration
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau	SYSC	Systems and Controls Handbook
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen	TASE	Tel Aviv Stock Exchange
KWG	Kreditwesengesetz	UCITS	Undertakings for Collective Investments in Transferable Securities
LLC	Limited Liability Company	USD	US Dollar
MD	Managing Director	VAT	Value-added tax
MiLoG	Mindestlohnengesetz	VC	Venture Capital
Mio.	Million	WHT	Withholding tax
MNC	Multinational Companies	WIPO	World Intellectual Property Organization
Mrd.	Milliarde	z. B.	zum Beispiel
MwSt.	Mehrwertsteuer	zzgl.	zuzüglich
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotations		
OCS	Office of the Chief Scientist		
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development		
OFL	Overall foreign loss		

5.2 Glossar

Accelerator

Beschleuniger; eine Institution, die Startups in einem bestimmten Zeitraum (normalerweise drei bis sechs Monate) durch Coaching zu einer dynamischen Entwicklung verhilft

Angel CoFund

Staatlicher Fonds Großbritanniens, der Startups Investitionen zusagt, um Geschäftsideen mit hohem Potenzial zu unterstützen und sicherzustellen, dass das notwendige Kapital vorhanden ist

Angel-Investment

Investition in ein Startup durch meist eine Privatperson, die den Existenzgründer nicht nur finanziell, sondern auch mit Know-how unterstützt. Als Gegenwert erhalten die Investoren sog. Convertible Debt oder Unternehmensanteile.

Blaue Karte EU

Die Blaue Karte EU gibt hoch qualifizierten Fachkräften ein Aufenthaltsrecht in Deutschland und der EU. Die Aufenthaltserlaubnis wird bei erstmaliger Erteilung in der Regel auf vier Jahre befristet.

Carried Interest

Gewinnbeteiligung einer Fondsgesellschaft (Private Equity oder andere Beteiligungsgesellschaft) und deren Management zu Lasten der Investoren in einem Private-Equity-Fonds. Wird oftmals erst dann gewährt, wenn mit dem eingesetzten Kapital der Investoren eine vorab fixierte Mindestrendite überschritten wurde.

Convertible Note

Wandelanleihe; ein Wertpapier, das dem Inhaber das Recht einräumt, es während einer sog. Wandlungsfrist zu einem vorher festgelegten Verhältnis in Aktien einzutauschen, andernfalls wird die Anleihe zum Ende der Laufzeit zur Rückzahlung fällig.

„Early Stage“-Investment

Auch: Seed-Investment; Investition in ein Unternehmen, welches sich in einem frühen Stadium befindet, meist wenige Monate nach der Gründung in einer Phase, in der Gründer in der Regel noch keine Fremdfinanzierung erhalten würden. „Early-Stage“-Investments bergen ein gewisses Risiko, da Erfolg oder Scheitern des Startups noch nicht abzusehen ist.

EXIST

Förderprogramm des BMWi mit dem Ziel, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern. Darüber hinaus sollen die Anzahl und der Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen erhöht werden. Das BMWi unterstützt Hochschulabsolventen, Wissenschaftler und Studierende bei der Vorbereitung von technologieorientierten und wissensbasierten Existenzgründungen.

„Fail Fast“

Schnelles Scheitern; in der Startup-Szene wird dies als positiver angesehen als nach einem längeren Zeitraum am Markt zu scheitern.

HTGF

High-Tech-Gründerfonds; deutscher Frühphaseninvestor, der als eine öffentlich-private Partnerschaft organisiert ist. Im Fokus der Finanzierung mit Wagniskapital stehen Technologie-Startups.

Inkubator

Einrichtung oder Institution, die junge Unternehmen oder Existenzgründer begleitet und unterstützt (auch: Gründerzentrum)

Innovation Box

Innovationsförderregelung zur Förderung der Technologieentwicklung und -ansiedlung in Israel

Mikromezzaninfonds

Finanzinstrumente, welche eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital darstellen. Dabei erhalten Unternehmen Kapital, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussrechte einzuräumen. Den größten Teil der Kredite stellen die in einem Mezzaninfonds engagierten Banken.

Regulatory Sandbox

Ein Programm der UK Financial Conduct Authority (FCA), in dessen Rahmen Fintechs ihre Geschäftsmodelle drei bis sechs Monate am Markt testen und dabei von gelockerten Regulierungsvorschriften profitieren.

Seed-Investment

siehe „Early Stage“-Investment

Serie A&B-Investment

Bezeichnung für die erste und zweite Finanzierungsrunde, die Startups nach der „Early Stage“- oder Seed-Finanzierung bei der Finanzierung durch Venture Capital-Firmen durchlaufen. Meist erhalten die Investoren Firmenanteile als Gegenwert.

Startup

Der Begriff Startup-Unternehmen, so wie er in dieser Studie verwendet wird, ist folgendermaßen definiert:

- Ein Startup-Unternehmen ist ein neu gegründetes Unternehmen oder ein Unternehmen, das noch in den Anfängen steckt.
- Ein Startup-Unternehmen ist ein Unternehmen, das für gewöhnlich als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) registriert ist. In dieser Rechtsform gilt das Unternehmen als juristische Person, die nicht mit den Unternehmern identisch ist. Allerdings sind auch andere Gesellschaftsformen möglich.
- Ein Startup-Unternehmen zielt in der Regel darauf ab, durch seine Geschäftstätigkeiten Gewinne zu erzielen. Non-Profit-Organisationen bzw. gemeinnützige Einrichtungen gehören nicht zum Betrachtungsbereich dieser Studie.
- In der Endphase, bis zu der das junge Unternehmen noch als Startup-Unternehmen bezeichnet werden kann, ist das Produkt bereits entwickelt, allerdings wurde der Break Even-Punkt noch nicht erreicht. Dies ist eine Zeit großen Wachstums.
- Unternehmen, die als Startup-Unternehmen eingestuft werden, sind in der Regel nicht rentabel, erzielen aber bereits Einnahmen. Unternehmen, die ab ihrer Gründung rentabel sind, stellen eine Ausnahme dar.
- Die Definition von Startup-Unternehmen beinhaltet keine bestimmte Einschränkung bezüglich des Sektors, in dem das Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen anbietet.
- Ein Startup-Unternehmen stützt sich in der Regel auf eine Finanzierung durch seine Unternehmer, jedoch sind auch andere Fälle, in denen Unternehmen Finanzmittel von außen erhalten, nämlich von Investoren oder Gläubigern, möglich.
- Zum Zweck dieser Studie werden als Startup-Unternehmen nur diejenigen Unternehmen in die Analyse einbezogen, die noch keine Serie C-Finanzierung (= dritte Finanzierungsrunde nach der Seed-Finanzierung) erhalten haben.

Startup-Ökosystem

Der Begriff beschreibt die Umgebung eines bestimmten Standortes, mit der Startups direkt interagieren, sei es das Sammeln und Bewerten von Geschäftsideen oder das Skalieren und die Förderung des Unternehmenswachstums. Das Ökosystem selbst wird durch eine Vielzahl unterschiedlicher Organisationen gestaltet. Dazu gehören Regierungsbehörden, Personen, Gemeinschaften und bereits bestehende Startups. Die Qualität eines Startup-Ökosystems wird anhand der von den verschiedenen Elementen zur Verfügung gestellten Unterstützung bei Gründung und Skalierung von Startups gemessen. Die vorliegende Studie untersucht wirtschaftliche Bedingungen, steuerliche Gegebenheiten und die Rechtsprechung als Haupteinflussfaktoren auf die Qualität eines Startup-Ökosystems.

UG

Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt); Alternative zur klassischen GmbH, bei der das Stammkapital nur mind. 1 EUR einen Euro betragen muss

Unicorn

Ein Startup mit einem aktuellen (Januar 2017) Wert von über 1 Mrd. USD, welches nicht vor 2015 gegründet wurde

VC Catalyst Fund

Programm in Großbritannien, welches Investitionen in ausgewählte Venture Capital-Fonds tätigt, um deren Investitionen zu unterstützen

VDMA

Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.; Industrieverband mit mehr als 3.200 vorrangig mittelständischen Unternehmen der Investitionsgüterindustrie

ZVEI

Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.; vertritt die wirtschafts-, technologie- und umweltpolitischen Interessen der mittelständisch geprägten deutschen Elektroindustrie

5.3 Literaturverzeichnis

- Beeger, Britta (2015):** Die Start-up-Armee im Silicon Wadi. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 24.10.2015. <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/tel-aviv-die-start-up-armee-im-silicon-wadi-13860427-p2.html> (Stand: 30.05.2017)
- Bergmann, Heiko (2014):** Unternehmerische Absichten und Aktivitäten von Studierenden in Deutschland. Ergebnisse des Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESS) 2013/14. Forschungsbericht KMU-HSG, Universität St. Gallen
- BMWi (2017):** Die neue Gründerzeit: Förderung unternehmerischen Know-hows. https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Mittelstand/foerderung-unternehmerisches-know-how.pdf?__blob=publicationFile&v=10 (Stand: 30.05.2017)
- Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (2016):** Jahresbericht 2015. Berlin, S. 9
- Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (2014):** Jahresbericht 2013. Berlin, S. 11
- CB Insights (2017):** Online-Datenbank: Investments, Abfragefilter auf Region Vereinigtes Königreich, Deutschland, Kalifornien, Israel. <https://www.cbinsights.com/industry-analytics> (Stand: 24.03.2017)
- Colliers international, JLL (2016):** Übersicht der Mietpreise und Leerstandsquoten pro Stadt im Vereinigten Königreich. <http://www.colliers.com/en-gb/uk/insights/research-the-market> (Stand: 24.03.2017)
- Cushman & Wakefield (2016):** Übersicht der Mietpreise und Leerstandsquoten pro Stadt in Kalifornien. <http://www.cushmanwakefield.com/en/research-and-insight/local-reports> (Stand: 24.03.2017)
- Deutsche Börse AG (2017):** Primärmarktstatistik – Neue Unternehmen. <http://bit.ly/2obRRwG> (Stand 23.03.2017)
- Deutsches Patent- und Markenamt (2016):** DEPATISnet. Auszug aus der Jahresstatistik 2014 des Deutschen Patent- und Markenamts (Stand 20.12.2016)
- European Commission (2016):** EU IMMIGRATION PORTAL – EU Blue Card. <http://bit.ly/2nvO2SI> (Stand 24.03.2017)
- European Commission (2017):** Implementation of an Industry 4.0 Strategy – The German Plattform Industrie 4.0. [Guest blog by Henning Banthien.] <http://bit.ly/2nkBDA7> (Stand 24.03.2017)
- EY (2016):** Carried interest. A changing landscape – UK tax developments. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-carried-interest/\\$FILE/EY-tax-news-2016-04-19-01.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-carried-interest/$FILE/EY-tax-news-2016-04-19-01.pdf) (Stand: 30.05.2017)
- Fortune.com (2016):** Unicornliste des Jahres 2016. <http://fortune.com/unicorns/> (Stand: 24.03.2017)
- GP Bullhound (2016):** European Unicorns 2016. Survival of the fittest. <http://www.gpbullhound.com/wp-content/uploads/2016/06/GP-Bullhound-Research-European-Unicorns-2016-Survival-of-the-fittest.pdf> (Stand: 30.05.2017)
- Grove, Jack (2015):** Proportion of female professors up, but still below a quarter. In: THE World University Rankings. Artikel vom 28.02.2015. <https://www.timeshighereducation.com/news/proportion-of-female-professors-up-but-still-below-a-quarter/2018824.article> (Stand: 30.05.2017)
- IHK Frankfurt am Main (2017):** Dok.-Nr. #45246: Geförderte Gründungs- und Mittelstandsberatung. <http://bit.ly/2nnfSwZ> (Stand 24.03.2017)
- Israel Central Bureau of Statistics (2016):** The shortage of qualified workforce. http://www.cbs.gov.il/reader/cw_usr_view_Folder?ID=141 (Stand: 24.03.2017)

Israel Central Bureau of Statistics (2016a): Survey of Knowledge Commercialization Companies in Israel 2014 – 2015. Reports on Invention Disclosures, Patents, License Agreements, Income and Startup Companies. Pressemitteilung vom 22.05.2016. http://www.cbs.gov.il/www/hodaot2016n/12_16_149e.pdf (Stand: 30.05.2017)

Israel Innovation Authority (2017): Startup support initiatives. <http://www.matimop.org.il/mnc.html> (Stand: 24.03.2017)

Israel Innovation Authority (2011): Ministry of Finance and Ministry of Industry, Trade and Labor Today Signed Agreement with OrbiMed International to Set-up \$200 million Biotech Fund. Pressemitteilung vom 06.04.2011. <http://bit.ly/2odDjc2> (Stand: 24.03.2017)

Israel Innovation Authority [o.J.]: The Entrance to Israel Law, 1952 and the Foreign Workers Law. <http://innovation-visa.org.il/en/maslul.html> (Stand: 30.05.2017)

IVC Research Center (2016): IVC High-Tech Yearbook 2016

JJ Colliers & Wirtschaftsförderung Metropole Ruhr (2015): Mietkosten und Leerstandsquote pro Stadt in Deutschland. <https://www.colliers.de/research/marktberichte> (Stand: 24.03.2017)

KfW (2016): KfW-Gründungsmonitor 2016. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/Gründungsmonitor-2016.pdf>, S. 1 (Stand: 30.05.2017)

Khan Academy (2017): Computing – computer programming. <https://www.khanacademy.org/computing/computer-programming> (Stand: 30.05.2017)

Knesset (2016): Educational Institutions. https://knesset.gov.il/spokesman/eng/PRList_eng.asp (Stand: 24.03.2017)

Krauthamer, N.; Hirschfeld, P.; Lobo, K. (2015): U.S. Taxation of Carried Interest. <http://publications.ruchelaw.com/news/2015-08/Vol02No07-04-CarriedInterest.pdf>, S. 33 (Stand: 30.05.2017)

NASDAQ, fortune.com (2017): Technology Companies. <http://www.nasdaq.com/screening/companies-by-industry.aspx?industry=Technology> (Stand: 24.03.2017)

National Center for Education Statistics (2016): The Nations Report: Education United States. <https://nces.ed.gov/pubsearch/index.asp> (Stand: 24.03.2017)

OECD (2016): Education at a Glance 2016. OECD Indicators. Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2016-en> (Stand: 30.05.2017)

OECD (2016a): OECD Data – United Kingdom. <https://data.oecd.org/united-kingdom.htm> (Stand: 24.03.2017)

Startup Britain (2016): Startup Tracker. <http://startupbritain.org/startup-tracker> (Stand: 30.05.2017)

Statistisches Bundesamt DESTATIS (2016): Pressemitteilung vom 26. August 2016 – 295/16

Statistisches Bundesamt DESTATIS (2016a): Bildung und Kultur – Personal an Hochschulen 2015, S. 54 – 55

Tase (Israeli Exchange) (2015): Tase IPO Overview. <http://www.tase.co.il/eng/listings/ipo/overview/Pages/Overview.aspx> (Stand: 24.03.2017)

The Global Innovation Index (2016): 2016 Report. <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report> (Stand: 24.03.2017)

U.S. Census Bureau (2016): Educational Attainment in the United States: 2015. <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-578.pdf> (Stand: 24.03.2017)

U.S. Citizenship and Immigration Services [o.J.]: Understanding H-1B Requirements. <https://www.uscis.gov/eir/visa-guide/h-1b-specialty-occupation/understanding-h-1b-requirements> (Stand: 30.05.2017)

UK Government (2016): Finance and support for your business. <https://www.gov.uk/business-finance-support> (Stand: 24.03.2017)

UK Government [o.J.]: Tier 1 (Graduate Entrepreneur) visa. <https://www.gov.uk/tier-1-graduate-entrepreneur-visa/overview> (Stand: 30.05.2017)

University of Michigan (2017): Master of Entrepreneurship. A Joint Degree from The College of Engineering & The Ross School of Business. <http://entrepreneurship.umich.edu/program-and-curriculum> (Stand: 30.05.2017)

Y Combinator [o.J.]: About – Y Combinator created a new model for funding early stage startups. <http://www.ycombinator.com> (Stand: 30.05.2017)

Herausgeber

Deutsche Börse AG
60485 Frankfurt am Main
www.deutsche-boerse.com

Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3–5
65760 Eschborn
www.de.ey.com/financialservices

Juni 2017
Bestellnummer 9100-4733

Haftungsausschluss

Dieser Bericht ist ausschließlich dazu bestimmt, einen Überblick über die wirtschaftlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen von vier der bedeutendsten globalen Startup-Zentren zu geben, und ist nicht für andere als bestimmungsgemäße Zwecke zu verwenden, sodass Ernst & Young GmbH und die Deutsche Börse AG Dritten keine Verantwortung, Haftung oder anderweitigen Pflichten übernehmen, es sei denn, dass Ernst & Young GmbH oder die Deutsche Börse AG mit Dritten eine anders lautende schriftliche Vereinbarung geschlossen hätten oder ein solcher Haftungsausschluss unwirksam wäre.

Wer auch immer Informationen des Berichts zur Kenntnis nimmt, hat eigenverantwortlich zu entscheiden, ob und in welcher Form er diese Informationen für seine Zwecke nützlich und tauglich erachtet und durch eigene Untersuchungshandlungen erweitert, verifiziert oder aktualisiert.