

Jungunternehmen: Was es zu beachten gilt

Die Zahl der Gründungen von Jungunternehmen («start-ups») ist weiter anhaltend. Beim Thema Innovation gehört die Schweiz dank renommierten Hochschulen zur Weltspitze. Von der Idee bis hin zur Lancierung eines marktfähigen Produktes oder einer Dienstleistung ist es jedoch ein steiniger Weg, auf dem Hürden aus den verschiedensten Themengebieten zu meistern sind. Darüber hinaus können in der Gründungsphase begangene Fehler in einer späteren Phase zu Problemen führen.

Die erfahrenen Juristen von Grant Thornton wissen, worauf es bei der Umsetzung einer Geschäftsidee ankommt und können Jungunternehmen unter Beizug weiterer interner Spezialisten (z.B. Tax oder Transaction Services) umfassend beraten.



Von der Idee bis zum eigenen Unternehmen

In der Schweiz wurden 2016 insgesamt 39'125 Unternehmen gegründet, die 53'031 Arbeitsplätze schufen, wie das Bundesamt für Statistik (BFS) ermittelte. Das Fördern von Innovationen und die Unterstützung bei der kommerziellen Umsetzung von Ideen ist für ein Land wie die Schweiz wichtig. Beobachtungen zeigen jedoch, dass Jungunternehmen oft die

Erfahrung, das Wissen und das Netzwerk zur erfolgreichen und nachhaltigen Umsetzung einer Geschäftsidee fehlt. Nur allzu oft werden sämtliche Ressourcen für die kreativen und angebotsspezifischen Aspekte der Umsetzung aufgewendet. Dass dabei der Erfolg eines Jungunternehmens massgeblich auch von dessen Fundament abhängt, geht vergessen. Eine sorgfältige und umfassende Beratung in sämtlichen Stadien ab der Grün-

dung eines Unternehmens lohnt sich, können so doch allfällige kostspielige Konflikte mit Behörden, Kunden oder Wettbewerbern vermieden werden. Eine professionelle Beratung berücksichtigt auch spätere Phasen des Unternehmens, wie z.B. eine Umstrukturierung oder ein Verkauf (Exit). Mit Blick darauf sollten bereits in der Gründungsphase Fehler vermieden werden, welche später zu Problemen führen können.



Herausforderungen

Ein Jungunternehmen hat nach unserer Erfahrung aus rechtlicher Sicht insbesondere bei den folgenden Themenbereichen Unterstützung notwendig:

• **Strukturierung der Gesellschaftsgründung unter Berücksichtigung des Gesellschafterkreises**

Bereits bei der Gründung empfiehlt es sich, die notwendigen gesellschaftsrechtlichen Dokumente sorgfältig abzufassen und wo nötig «Standardentwürfe» mit massgeschneiderten Regelungen (z.B. Vorkaufsrechte) zu ergänzen.

- Entwurf der Statuten auf die konkreten Bedürfnisse der Gesellschafter anpassen.
- Erstellung eines Gesellschafterbindungsvertrages, insbesondere auch zur Regelung allfälliger Zu- und Abgänge von Gesellschaftern.

• **Interne Organisation**

Nebst der nach aussen hin sichtbaren Strukturierung eines Unternehmens lohnt es sich, auch die innere Struktur angemessen auszugestalten. Dazu gehört ein ausbalanciertes Organisationsreglement, welches die Kompetenzen, Rechte und Pflichten den einzelnen Organen und allfälligen weiteren Gremien in austarierter Weise zuordnet.

- Klares Organisationsreglement.
- Bei Bedarf Erstellung zusätzlicher Weisungen für einzelne Geschäftsbereiche.
- Gegebenenfalls kann ein rudimentäres IKS als Risikoregister erstellt werden, damit der Überblick über mögliche Risiken von Beginn weg sichergestellt ist.

• **Corporate Housekeeping**

Bei Jungunternehmen wird der Dokumentation gesellschaftsrechtlicher Vorgänge unserer Erfahrung nach regelmässig zu wenig Beachtung bei-

gemessen. So erstaunt es nicht, dass Handlungen zum Teil ohne formelle Beschlüsse vorgenommen werden. Wohl oftmals, weil die Zeit oder das Wissen dazu fehlt. Das Fehlen gesellschaftsrechtlicher Legitimation kann sich jedoch z.B. im Konfliktfall als Nachteil erweisen. Spätestens wenn aussenstehende Investoren ins Boot geholt werden, muss sich die Gesellschaft einer ersten kritischen Durchleuchtung unterziehen. Fehlende Unterlagen sind dabei nicht vertrauensfördernd.

- Einwandfreies (Nach-)Führen von Aktien- und Stammanteilbüchern.
- Ordentliches Verfassen notwendiger Beschlüsse von Gesellschafterversammlungen und Leitungsorganen.
- Ablage und Archivierung der entsprechenden Dokumente.
- Verfassen sämtlicher Dokumentationen in der Weise, dass auch ein Aussenstehender den Zusammenhang versteht und sich die Handlungen als nachvollziehbar erweisen.

• **Immateriälgüterrechte**

Eine Geschäftsidee als solche kann nicht vor Nachahmern geschützt werden. Wohl lässt sich aber ein adäquater Schutz von Kernelementen einer Geschäftsidee erzielen.

- Sorgfältiges Formulieren einer Firma (Unternehmensname) und des Zweckes.
- Eintragung von Marken.
- Anmeldung von Patenten.
- Schutz von Designs.
- Sicherung von Domain Namen.

• **Geschäftsverträge und Allgemeine Geschäftsbedingungen, Zusammenarbeitsverträge**

Sobald der operative Geschäftsbetrieb startet, stellt sich die Frage nach einem Set an sorgfältig entworfenen Verträgen für die möglichen Grund-

geschäfte des Unternehmens. Dazu gehören auch Allgemeine Geschäftsbedingungen. In der heutigen Zeit werden effektive Partnerschaften mit Zulieferern immer wichtiger, wobei die Frage «make it or buy it» beantwortet werden muss. Entsprechende Partnerschaften müssen vertraglich geregelt werden, um sich gegen mögliche Konflikte zu wappnen.

- Erstellung der für den Geschäftsbetrieb notwendigen Verträge.
- Erstellung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.
- Erstellung möglicher Zusammenarbeitsverträge, Regelung von Joint Venture Strukturen.

• **Arbeitsverträge**

Jedes Unternehmen ist auf gute Mitarbeiter angewiesen. Insbesondere bei Jungunternehmen ist zu überlegen, ob und wie Mitarbeiter am Unternehmenserfolg beteiligt werden sollen. Den damit verbundenen Verträgen ist die notwendige Beachtung zu schenken.

- Erstellung von Arbeitsverträgen.
- Ausarbeiten eines Mitarbeiterbeteiligungsprogrammes.

• **Umstrukturierungen und Finanzierungen**

Oft stellt sich bei Jungunternehmen bereits nach kurzer Zeit die Frage nach Wachstum und den damit verbundenen Umstrukturierungen. Grant Thornton unterstützt Unternehmen gern in der Frage nach der optimalen Finanzierung, der Ausgestaltung der entsprechenden Verträge und den damit verbundenen Umsetzungsarbeiten.

- Durchführung von Kapitalerhöhungen.
- Strukturierung Fremd-, und Eigenkapital.
- Ausarbeitung von Aktien- und Stammteilkaufrisikoverträgen.

Ein starker Partner

Grant Thornton Legal Services ist ein zuverlässiger und lösungsorientierter Partner für Jungunternehmen, der Sie von der Idee bis zur Lancierung eines marktfähigen Produktes oder einer Dienstleistung in sämtliche Rechtsfragen unterstützt. Dank dem umfassenden Beratungsansatz von Grant Thornton können bei Bedarf weitere Fachspezialisten jederzeit beigezogen werden.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen Ihr Unternehmen auf Wachstumskurs zu bringen.



Kontakte



Olivier F. Künzler

Partner, Head of Legal Services

Grant Thornton AG

T +41 43 960 71 71

E olivier.kuenzler@ch.gt.com



©2021 Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein – Alle Rechte vorbehalten. Grant Thornton Schweiz/Liechtenstein gehört zu Grant Thornton International Ltd (nachstehend «Grant Thornton International» genannt). Wird auf «Grant Thornton» Bezug genommen, ist darunter die Marke zu verstehen, unter der jede einzelne Gesellschaft tätig ist. Grant Thornton International und die Einzelgesellschaften sind jeweils rechtlich selbständige Unternehmen. Leistungen werden von den einzelnen Gesellschaften unabhängig voneinander erbracht, d.h. keine Einzelgesellschaft haftet für Leistungen oder Tätigkeiten einer anderen Einzelgesellschaft. Diese Übersicht dient ausschliesslich und alleine dem Zweck einer ersten Information. Sie beinhaltet weder einen Rat noch eine Empfehlung, noch erhebt sie Anspruch auf Vollständigkeit. Es wird keinerlei Haftung bezüglich des Inhalts übernommen.