

Rechtliche Hotspots für Start-ups*



Wer keine rechtlichen Probleme hat, sollte ein Start-up gründen – dann hat er welche ;-) Effektiv lernt man wohl das praktische Wirtschaftsrecht nie so gut kennen, wie wenn man als Jungunternehmer mit der ganzen Bandbreite rechtlicher Fragen im Zusammenhang mit der Gründung und Führung eines neuen Unternehmens konfrontiert ist. Ueli Grüter ist Rechtsanwalt, Dozent und Coach für Wirtschaftsrecht an der Hochschule Luzern und in deren Projekt «Smart-up» zur Förderung von Start-ups. Nachfolgend geht Ueli Grüter auf die wichtigsten rechtlichen Fragen und Punkte ein, die sich im Rahmen seines Coachings immer wieder stellen.

1 Gesellschaftsrecht

Ein Unternehmer ist man, wenn man etwas unternimmt. Dafür muss man keine Gesellschaft gründen, man kann dies auch als **Einzelunternehmen** tun. Wenn mehrere zusammen unter gemeinsamen Namen im Markt auftreten, handelt es sich um eine **Kollektivgesellschaft**.

Problematisch ist die Einzelunternehmung bzw. die Kollektivgesellschaft vor allem dann, wenn man hohe unternehmerische Risiken eingeht. Denn sowohl Einzelunternehmer, wie auch Kollektivunternehmer *haften persönlich*, wenn das Unternehmen zahlungsunfähig ist. Um diese persönliche Haftung zu blocken, kann man eine **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)** oder eine **Aktiengesellschaft (AG)** gründen. Damit entsteht neben dem Unternehmer als natürliche Person eine juristische Person, die dann den Gläubigern der Gesellschaft gegenüber ausschliesslich haftet.

Ob man eine GmbH oder eine AG gründet hängt von verschiedenen Faktoren ab.

Primär stellt sich die Frage, wieviel man in eine Gesellschaft investieren kann (**Gesellschaftskapital**) bzw. wieviel Kapital eine Gesellschaft für den Start benötigt. Für die Gründung einer GmbH braucht es entweder CHF 20'000.00 in Cash oder als Sachwerte; bei der AG sind es CHF 100'000.00, wobei lediglich 50 %, mindestens CHF 50'000.00 in die Gesellschaft eingebracht (liberiert) werden müssen; ebenfalls in Cash oder als Sachwerte. Dann ist es so, dass *bei einer AG die Gesellschaftsanteile einfacher übertragen werden können, als bei der GmbH*. Beabsichtigt man also, mehrere Personen bzw. Investoren an einer Gesellschaft zu beteiligen, kann dies wohl einfacher mit einer AG bewerkstelligt werden. Schlussendlich *stellt die AG wohl im Markt etwas mehr dar, als die GmbH*. Jedoch kann man auch jederzeit basierend auf dem Fusionsgesetz (FusG) ohne grösseren Aufwand und in einem einzigen Akt *eine GmbH in eine AG umwandeln und umgekehrt*.



Sowohl eine AG, wie auch eine GmbH kann *von einem einzigen Unternehmer gegründet* werden.

Bevor man den Namen für eine Gesellschaft wählt, die sogenannte **Firma**, sollte man sich im Handelsregister (www.zefix.ch) unbedingt kundig machen, ob ein identischer oder ein ähnlicher

*Work in Progress, Version 21.10.2015

Name schon besteht. Bei einer GmbH oder einer AG kann es schweizweit nur einen einzigen identischen Namen geben. Ein im Handelsregister eingetragenes Einzelunternehmen geniesst namens- bzw. firmenrechtlichen Schutz nur in der Gemeinde bzw. Stadt, in dem es seinen Sitz hat. Ähnliche Namen können zu Verwechslungen führen und damit zu rechtlichen Auseinandersetzungen mit anderen Unternehmen, worauf unter Umständen der Name der Gesellschaft geändert werden muss.

Einzelunternehmen müssen sich erst ab einem Umsatz von mehr als CHF 100'000.00 im Handelsregister eingetragene werden. Vorher ist jedoch ein freiwilliger Eintrag möglich.

Der Name eines Einzelunternehmens muss immer auch den Namen des Einzelunternehmers enthalten. Der Name einer GmbH oder AG kann auch aus einer reinen Fantasiebezeichnung bestehen.

Die **Gründung** einer GmbH oder AG läuft grundsätzlich gleich ab und kostet alles in allem zwischen CHF 2'000.00 und CHF 3'000.00. Am besten konsultiert man dafür einen *Notar* am Ort des zukünftigen Sitzes der Gesellschaft. Dieser erstellt aufgrund der Angaben der Gründer (insbesondere Name, Zweck, Kapital und die Beteiligung der Gründer und Investoren an diesem) die für die Gründung notwendigen Dokumente. Diese Arbeit ist in den pauschalen Gebühren inbegriffen.

2 **Gesellschaftervereinbarungen**



Wenn mehrere Unternehmer zusammen ein Unternehmen gründen und führen, ist es sehr wichtig, dass diese von Anbeginn weg über wesentliche Punkte der **Unternehmensführung**, aber auch des **Ausstiegs eines Unternehmers** bzw. die **Beendigung der Unternehmung** Vereinbarungen treffen.

Bei einer GmbH werden diese Punkte im Rahmen des **Gesellschaftervertrags** geregelt, bei der AG in einem **Aktionärsbindungsvertrag**.

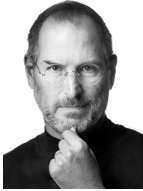
Die Praxis zeigt, dass gerade der **Ausstieg eines der Gründer bzw. Unternehmer** zu Problemen führen kann. In der Regel gibt es keinen Streit über den Ausstieg an sich, sondern über die Entschädigung des Austretenden. Häufig wird bei einem Start-up auf Lohn verzichtet, mit der Idee, dass man später an einem prosperierenden Unternehmen partizipiert. Letzteres fällt aber in der Regel dann dahin, wenn man frühzeitig aussteigt. Darum sollte man die Frage, ob ein Gründer bzw. Unternehmer beim frühzeitigen Ausstieg eine **Entschädigung** erhält, gleich bei der Gründung klären. Da sind sich die Gründer noch grün und es sollte möglich sein, diesen Punkt in Minne zu klären. Zu Regeln ist in diesem Kontext aber auch, dass der Aussteiger den Verbleibenden seine **Gesellschaftsanteile bzw. Aktien übertragen** muss und zu welchem Preis bzw. wie der Preis dann zumal berechnet wird.

Einige Start-ups können sich aus eigener Kraft finanzieren, andere benötigen schnell und immer wieder Finanzspritzen von Dritten. Wenn es sich bei der Finanzierung nicht um Kredite handelt, wollen sich die **Investoren** in der Regel auch am Unternehmen beteiligen. Dies führt zur **Verwässerung der Beteiligung der bisherigen Eigner**. Wie diese Verwässerung genau erfolgen soll, ist ebenfalls ein Punkt den man gleich zu Beginn eines Start-ups regeln sollte.

Bei der GmbH ist sowieso die Zustimmung der bisherigen Gesellschafter für die **Übertragung der Anteile an einen Dritten** notwendig. Bei der AG kann diese Übertragung im Rahmen des Aktionärsbindungsvertrags geregelt werden. Zudem kann die Übertragung von Aktien generell eingeschränkt werden. Daraus resultieren **vinkulierte Aktien**.

Bei jeder vertraglichen Einschränkung sollte aber auch bedacht werden, dass diese die Weiterentwicklung der Gesellschaft auch einschränken kann.

3 Innovationsschutz



Steve Jobs sagt, es hätte für Apple keinen Anreiz gegeben, neue Software und Produkte zu entwickeln, wenn sie nicht geschützt gewesen wären. Sobald der Schutz von geistigem Eigentum nicht mehr gewährleistet sei, würden kreative Unternehmen verschwinden oder würden gar nicht erst gegründet (Walter Isaacson, Steve Jobs, New York 2011). Der Innovationsschutz ist also auch für Start-ups ein ganz *entscheidender Erfolgsfaktor*.

Eine pfiffige Idee ist wohl immer die Ausgangslage für ein erfolgreiches Start-up. **Ideen und Konzepte** sind aber gerade nicht ganz einfach zu schützen; im Gegensatz zu den daraus resultierenden Produkten. Ideen und Konzepte sind, wenn überhaupt, durch das *Lauterkeitsgesetz (UWG)* geschützt. Bei der Präsentation von Ideen und Konzepten ist es zudem ratsam, wenn die Partner dies akzeptieren, *Geheimhaltungs- und Nichtverwertungsvereinbarungen* abzuschliessen.

Wie einer der grössten Innovatoren unserer Zeit sagte, ist es für Unternehmen heute absolut essentiell geworden, ihre Produkte, Waren und/oder Dienstleistungen, *immaterialgüterrechtlich zu schützen* (Immaterialgüterrecht = Rechtsschutz des geistigen Eigentums). Dafür gibt es das Urheberrecht, das Markenrecht, das Patentrecht sowie das Designrecht. Es ist anzustreben, Projekte in möglichst vielen der Immaterialgüterrechte zu schützen (**immaterialgüterrechtliches Portfolio**). Ergänzend zum Immaterialgüterrecht kommt regelmässig auch das *Lauterkeitsrecht (UWG)* zur Anwendung. Dieses schützt vor unlauterem Wettbewerb im Geschäftsverkehr.



Das **Urheberrecht** schützt Produkte der Literatur und Kunst, aber auch Software, sofern sie neu sind und einen *hohen Grad an Originalität* aufweisen. Letzteres ist denn auch der Punkt, der bei rechtlichen Auseinandersetzungen am meisten diskutiert wird. Urheberrechtlich nicht geschützt werden kann, was an einem Produkt funktional ist oder Allgemeingut darstellt, wie z.B. allgemeine Formen und Farben. Das tolle am Urheberrecht ist, dass es *nicht registriert* werden muss und *weltweiten Schutz* bietet. Der urheberrechtliche Schutz *dauert bis 70 Jahre nach dem Tod des Urhebers*.

Eine **Marke** ist der *Name eines Produktes* und bildet eine Brücke zwischen dem Produkt und dessen Hersteller oder des Eigentümers der Marke. Als Marke geschützt werden kann alles, was grafisch dargestellt werden kann, sogar die Form eines Produkts, sofern diese einen bestimmten Bekanntheitsgrad erreicht hat. *Nicht geschützt werden kann, was Allgemeingut darstellt*, wie z.B. allgemeine Formen und Farben. Die *Markenregistrierung erfolgt für 10 Jahre und kann alle 10 Jahre für weitere 10 Jahre erneuert werden*.

Ein **Patent** ist eine *technische Lösung für ein Problem*. Dabei kann es sich um ein Produkt oder ein Verfahren handeln. Die entsprechende Innovation muss neu sein, d.h. darf *nicht Stand der Technik* sein. Zum Stand der Technik gehört alles, was bereits bekannt ist. Darum ist es äusserst wichtig, dass man eine Innovation als Patent anmelden, bevor man sie öffentlich macht. Der *patentrechtliche Schutz wird generell für 20 Jahre erteilt*. Er kann mit einer Ausnahme für *Pharmaprodukte*, nicht verlängert werden.

Als **Design** geschützt werden können *Gestaltungen von Erzeugnissen* oder von Teilen von Erzeugnissen, die namentlich durch die Anordnung von Linien, Flächen, Konturen oder Farben oder durch das verwendete Material charakterisiert sind. Ein Design *muss neu sein* und *darf nicht zur Funktion einer Sache gehören*. Alles, was bereits bekannt ist, ist nicht neu. Es ist darum entscheidend, ein Design anzumelden, bevor man es veröffentlicht. *Ein Design wird erstmals für 5 Jahre registriert. Die Registrierung kann vier Mal um weitere 5 Jahre verlängert werden, gesamthaft also für maximal 25 Jahre.*

Das Urheberrecht hat weltweite Gültigkeit, ohne dass man etwas unternimmt. Marken, Patente und Design müssen jedoch für jedes Land registriert werden, für die sie Schutz geniessen sollen (**Territorialitätsprinzip**).

Zum immaterialgüterrechtlichen Portfolio kommt heute auch noch der Schutz der **Firma** (Name des Unternehmens) und der entsprechenden **Domainnamen** dazu. Wirklich wertvoll dürften eine Firma und/oder eine Marke nur dann sein, wenn dem Unternehmen auch die relevanten Domainnamen gehören. Bezogen auf die Schweiz darf man neben dem Country Top Level Domain (cTLD) .ch den generic Top Level Domain (gTLD) .swiss nicht vergessen. Letzterer dürfte wohl vor allem für Unternehmen interessant sein, die auch im Ausland oder im Tourismus aktiv sind.

4 Inverstoren



Vor allem bei kostspieligen Start-ups dürft es das höchste der Gefühle sein, jemanden zu finden, der richtig viel Geld investieren will. Diese Aussicht macht aber gerade bei der rechtlichen Absicherung der Investition die Gründer öfters blind. Bei Verhandlungen mit Investoren ist gut zu überlegen, auf welche Forderungen man effektiv eingehen will. Schon bei manchem Start-up haben die Investoren später das Ruder basierend auf vertraglichen Abmachungen übernommen und die Gründer aus dem Boot gekippt. Darum prüfe auch hier ganz genau, wer sich bindet.

Vereinbarungen mit Investoren bestehen regelmässig aus einem Letter of Intent (Absichtserklärung) bzw. einem Term Sheet, einem Investment and Subscription Agreement sowie einem Aktionärsbindungsvertrag (s. dazu auch vorne).

In einem ersten Schritt halten die Parteien in einem **Letter of Intent bzw. einem Term Sheet** die Eckpunkte des künftigen Rechtsverhältnisses fest. Dabei ist rechtlich nicht relevant, wie das Papier genannt wird, sondern inwiefern sich die Parteien bereits in diesem Stadium binden wollen. Da ist denn auch besondere Vorsicht geboten. Kommt es nicht zum Vertragsschluss, haben sich aber die Gründer dazu verpflichtet, können sie gegenüber den interessierten Investoren schadenersatzpflichtig werden.

Im **Investment and Subscription Agreement** verpflichten sich die Investoren, wie der Name sagt, zur Investition in das Unternehmen. Dafür erhalten sie Gesellschaftsanteile, idealerweise Aktien einer AG (s. dazu auch vorne). Dafür müssen ihnen Aktien aus- bzw. übergeben werden (Subscription). Dies erfolgt entweder durch Aktien, die die Gründer abgeben oder durch einen Kapitalerhöhung. Dabei sind die entsprechenden gesellschaftsrechtlichen Vorschriften einzuhalten; notabene zum Schutz der bestehenden Eigentümer der Gesellschaft. Zudem geben die bisherigen Eigner den Investoren in diesem Kontext gewisse Garantien.

In der Folge wird mit den Investoren regelmässig auch ein neuer **Aktionärsbindungsvertrag (Shareholder Agreement)** geschlossen, der wichtige Punkte der Unternehmensführung und auch einen allfälligen Ausstieg der Gründer regelt (s. dazu auch vorne).

Diesbezüglich kann auf Musterdokumente (Templates) der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) hingewiesen werden, auch wenn jene aktuell nur in Englisch abgerufen werden können (www.seca.ch).

5 Verträge



Inkongruenz Kongruenz

Die meisten Verträge können in der Schweiz formlos abgeschlossen werden, also auch einfach mündlich oder mittels Auftragsbestätigung. Solange es sich um eine **gegenseitige übereinstimmende Willenserklärung** der Parteien handelt (Art. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts, OR) und die Vereinbarung an keinen anderen Mängeln leidet, ist der Vertrag zustande gekommen. Übereinstimmend sind die Willenserklärungen dann, wenn Angebot (Offerte) und Annahme übereinstimmen, also kongruent sind.

Aus juristischer Sicht ist es jedoch sehr ratsam, einen Vertrag **schriftlich** abzuschliessen. Für komplexe Projekte sind individuelle Verträge zu empfehlen. Mindestens sollten jedoch (schriftliche) allgemeine Geschäftsbedingungen (**AGB**; s. dazu nachfolgend) zur Anwendung gebracht werden.

Bei einem schriftlichen Vertrag muss man die Rechte und Pflichten der Parteien so zu Papier bringen, dass vor allem den Parteien, aber auch Dritten (z.B. Rechtsanwälte, Richter) **klipp und klar ist, was der Wille der Parteien ist**. Ein unklarer Vertrag wird zulasten desjenigen ausgelegt (interpretiert), der in verfasst hat («in dubio contra stipulatorem»).

Bei den Verträgen gilt das juristische lateinische Sprichwort **«Pacta sunt servanda»**, was so viel heisst wie, dass einmal abgeschlossene Verträge eingehalten werden müssen. Das bedeutet einerseits, dass man es sich gut überlegen muss, ob man einen Vertrag, den man eingeht, dann auch in der Lage ist einzuhalten. In der Regel kann man einen Vertrag nicht einfach mal schnell wieder kündigen. Dass Verträge eingehalten werden ist aber auch der juristische Idealfall. Verträge werden bekanntlich immer wieder nicht eingehalten. Damit man die Einhaltung eines Vertrags «fördern» kann, gibt es die **Vertragssicherheiten**, eine Zusatzvereinbarung, die den Vertrag absichern soll. Im Business-Bereich dürften die **Konventionalstrafe**, die **Bankgarantie**, evtl. auch die **Bürgschaft** die gebräuchlichsten Vertragssicherheiten sein. Eine Konventionalstrafe sollte so hoch angesetzt werden, dass der Vertragspartner effektiv motiviert ist, den Vertrag oder einzelne Klauseln davon einzuhalten. Eine unverhältnismässig hohe Konventionalstrafe kann der Richter im Streitfall heruntersetzen (Art. 160 ff. OR).



Immer wieder wollen Unternehmen Verträge nicht einhalten. Sie beauftragen darum Rechtsanwälte nach Fehlern in einem Vertrag zu suchen, damit er evtl. ungültig ist. Dabei zeigt die Praxis, dass Verträge öfters ungültig sind, weil Personen sie unterzeichnen, die überhaupt oder nicht genügend unterschreibungsberechtigt sind. Werden solche Verträge später nicht durch das Unternehmen der fehlbaren Mitarbeiter genehmigt, sind solche Verträge effektiv nichtig, d.h. effektiv nicht zustande gekommen! Dies ist erstaunlich, kann doch heute sehr einfach online im Handelsregister (www.zefix.ch) die **Unterschriftsberechtigung** überprüft werden.

6 Allgemeine Geschäftsbedingungen



Einerseits gibt es Branchen, wie z.B. Telekom, in denen es aufgrund der grossen Anzahl von Kunden unmöglich ist, mit jedem Kunden einen umfassenden individuellen Vertrag zu verhandeln und abzuschliessen. Daneben gibt es aber auch Branchen, wie z.B. die Kommunikation und die IT, in denen es eine gewisse Abneigung gegen den Abschluss von individuellen Verträgen gibt. Letztere funktionieren vertragsrechtlich im Wesentlichen auf der Basis von Offerten und Auftragsbetätigungen.

In beiden Bereichen braucht es **allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)**, d.h. *Vertragsklauseln, die eine Partei formuliert und generell auf alle ihre Geschäftsbeziehungen oder zumindest auf einen bestimmten Geschäftsbereich zur Anwendung bringt*. Damit dienen AGB einerseits der **Rationalisierung**, bei kleineren Unternehmen können AGB aber auch als **Checkliste** dienen. D.h. man formuliert einmal AGB, zieht dafür evtl. sogar einen Rechtsanwalt bei, und muss sich dann nicht mehr bei jedem Geschäftsabschluss fragen, was man vereinbaren sollte. AGB haben aber noch eine wichtige verhandlungstaktische Funktion. Wer mit fixfertigen eigenen Vertragsklauseln in Vertragsverhandlungen einsteigt, hat grosse Chancen, diese in den Verhandlungen auch durchzusetzen (**Vertragsdominanz**); dies nur schon darum, weil viele Leute meinen, AGB könne man nicht abändern. Letzteres trifft natürlich nicht zu. AGB können immer durch individuelle Abreden geändert werden.

Ein entscheidender Punkt ist die **Übernahme von AGB** durch die jeweils andere Vertragspartei. Entgegen der landläufigen Ansicht, müssen AGB weder gelesen, noch verstanden werden. Es reicht, wenn die andere Vertragspartei die AGB *zur Kenntnis nehmen* konnte. Dabei ist es zwar möglich, die AGB einfach auf seiner Homepage zu publizieren. Wird ein Vertrag aber offline oder auf dem Korrespondenzweg abgeschlossen, empfiehlt es sich aus Gründen der **Beweisbarkeit**, die AGB der Offerte, dem individuellen Vertrag oder der Korrespondenz auch beizulegen. Im *E-Commerce* müssen die AGB so in den Online-Prozess eingebaut werden, dass der Vertrag nur mit der expliziten Annahme der AGB abgeschlossen werden kann.

Aus juristischer Sicht geht man sogar davon aus, dass die andere Vertragspartei die AGB gar nicht liest oder liest, aber nicht versteht. Aus diesem Grund werden auf AGB zwei spezielle Regeln zur Anwendung gebracht. Die **Unklarheitsregel** basiert auf dem *Grundsatz von Treu und Glauben* (Art. 2 Zivilgesetzbuch, ZGB) und wird generell im Vertragsrecht angewandt. Die Regel besagt, *dass unklare Klauseln, diesem Fall in den AGB, zugunsten derjenigen Partei ausgelegt werden, die die AGB übernehmen muss und zuungunsten derjenigen Partei, die sie verwendet*. Daneben gibt es die **Ungewöhnlichkeitsregel**. Gemäss dieser Regel sind Bestimmungen in den AGB für den verpflichteten Vertragspartner dann unverbindlich, wenn dieser *Vertragspartner mit einer für das entsprechende Geschäft ungewöhnlichen Bestimmung nicht rechnen musste*.

Logischerweise müssen AGB *vor* dem Abschluss eines Vertrages (Art. 1 OR) der anderen Vertragspartei präsentiert werden. Am besten legt man die AGB bereits der Offerte bei. Eindeutig zu spät wäre die Präsentation der AGB mit der Rechnung.

7 Mitarbeiter

Gerade Start-ups beschaffen sich fehlende personelle Ressourcen durch die Beschäftigung von Freelancern, von denen sie sich wieder einfach trennen können.



Neben der einfacheren Möglichkeit der Trennung besteht aus rechtlicher Sicht zwischen einem **Freelancer** als *selbständiger Mitarbeiter* und einem **angestellten Mitarbeiter** der Unterschied insbesondere auch darin, dass der Freelancer für die soziale Sicherheit selber verantwortlich ist, währendem für einen angestellten Mitarbeiter der Arbeitgeber dafür sorgt.

In diesem Zusammenhang ist es absolut relevant, ob ein Arbeitsverhältnis als selbständig oder unselbständig beurteilt wird. Dies insbesondere auch zwei Gründen. Erstens können die *Sozialversicherungen Beiträge* während fünf Jahren rückwirkend einfordern. Wenn nun ein Arbeitgeber meint, er hätte einen Freelancer angestellt, der sich dann aber juristisch als unselbständiger Mitarbeiter entpuppt, kann die Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen für den Arbeitgeber zu einer grossen finanziellen Belastung führen. Noch dramatischer könnte es für den Auftraggeber bei einem *Unfall* eines vermeintlichen Freelancers werden. Sollte es sich beim Freelancer aus juristischer Sicht effektiv um einen unselbständigen Arbeitnehmer handeln, könnte der effektive Arbeitgeber dafür haftbar gemacht werden, dass er den effektiven Arbeitnehmer nicht unfallversichert hat. In diesem Bereich könnten die finanziellen Folgen unabsehbar sein.

Aus rechtlicher Sicht liegt der *Unterschied zwischen einem selbständigen Freelancer und einem unselbständigen Arbeitnehmer* darin, dass der Arbeitnehmer dem *Weisungsrecht des Arbeitgebers* unterliegt. Der Arbeitgeber kann also dem Arbeitnehmer detailliert vorschreiben, wann, wo und wie er seine Arbeit zu erledigen hat. Der Freelancer dagegen hat einfach einen sorgfältigen Service oder einen Erfolg zu leisten. Wann, wo und wie er die tut, ist ihm überlassen.

Wenn man als Auftraggeber bzw. Arbeitgeber unsicher ist, ob man es mit einem Freelancing oder einer unselbständigen Arbeit zu tun hat, kann man die Sache insbesondere der zuständigen Sozialversicherung bzw. der entsprechenden Ausgleichskasse (www.ausgleichskasse.ch) zur Beurteilung vorlegen.

8 Versicherungen



Ein Start-up ist per se ein Risiko. Wenn man risikoscheu ist, sollte man sich wohl eher nicht in ein solches Abenteuer stürzen.

Risiken kann man aus rechtlicher Sicht nie komplett ausschalten, aber man kann seine eigene Position rechtlich optimieren; z.B. durch die Gründung einer Gesellschaft oder durch Verträge, die den Worst Case berücksichtigen.

Für das verbleibende Risiko gibt es Versicherungen.

Rechtlich zwingend sind die **Sozialversicherungen**, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind. Sozialversicherungen sind ein enorm grosser Bereich, der in diesem Rahmen nicht behandelt werden kann. Es kann jedoch auf eine sehr informative Broschüre des Bundesamtes für Sozialversicherungen (BSV) hingewiesen werden, die unter folgendem Link heruntergeladen werden kann: www.bsv.admin.ch/kmu.

Von den **Privatversicherungen** braucht man eigentlich keine, ausser einer *Haftpflichtversicherung*. Die ist, ausser in bestimmten Bereichen, wie dem Strassenverkehr, rechtlich nicht zwingend. Aber heute ist ein einzelner in der Lage, einen riesigen Schaden anzurichten. Man denke da nur schon an die Informatik. Dagegen schützt die Haftpflichtversicherung.

Bei den Privatversicherungen ist generell wichtig, *dass man das zu deckende Risiko genau analysiert und prüft, ob die Versicherung genau dieses Risiko deckt*. Bei einer Haftpflichtversicherung sollte insbesondere die gedeckte Summe genügend hoch sein. Sollte eine Versicherung «ab Stange» das Risiko nicht vollends decken, gibt es oft die Möglichkeit einer Zusatzversicherung.

9 Forderungen

«Pacta sunt servanda» lautet eine lateinische Regel; d.h. Verträge müssen eingehalten werden. In der Praxis werden jedoch Forderungen aus Verträge immer wieder nicht erfüllt.

Einerseits kann man Forderungen mittels Zusatzvereinbarung absichern (Vertragssicherung, s. vorne). Sind Forderungen nicht abgesichert, muss man sie auf dem Rechtsweg durchsetzen.

Geldforderungen können, sofern sie vom Schuldner explizit (und bedingungslos) anerkannt werden (Schuldanererkennung) oder die Forderung aus einem gerichtlichen Urteil herrührt, direkt und relativ einfach über den *Schuldbetreibungs- und Konkursweg* geltend gemacht werden.

Andere Forderungen müssen auf dem *Gerichtsweg* durchgesetzt werden. Dieser Weg beginnt oft beim Friedensrichter bzw. dem Vermittler.

Für die Durchsetzung einer Forderung auf dem Rechtsweg muss man grundsätzlich keinen *Rechtsanwalt* beiziehen. Ist eine Sache jedoch rechtlich komplex, ist es ratsam schon sehr früh einen für die Sache qualifizierten Juristen zu konsultieren. Auch zeigt die Praxis, dass ab der nächsten Stufe nach dem Friedensrichter bzw. Vermittler die Vertretung durch einen Rechtsanwalt ratsam ist, denn die Gerichte sind nur schon wegen der beschränkten personellen Ressourcen nicht in der Lage, Parteien juristisch umfassend zu unterstützen. Dabei sind vor schweizerischen Gerichten nur unabhängige Rechtsanwälte als Rechtsvertreter zugelassen, die der entsprechenden staatlichen Aufsicht unterstehen.

10 Weitere Informationen



Bundesgesetze

www.admin.ch/gov/de/start/bundesrecht/systematische-sammlung.html

Eidg. Institut für Geistiges Eigentum (IGE) → Marken, Patente, Designs

www.ige.ch



Mathis/Meyer (Hrsg.),
«Kleiner Merkur», Basiswissen Recht,
9. Aufl., Schulthess Verlag, Zürich 2013,
auch als E-Book



Schulin/Vogt (Hrsg.),
Schweizerisches Obligationenrecht (Gesetzestext),
6. Aufl., Helbing Lichtenhahn Verlag, Basel 2014

Seite 9/9

Ueli Grüter – **Rechtliche Hotspots für Start-ups**



Grüter/Schneider/Senn (Hrsg.)

kommunikationsrecht.ch, Handbuch des Schweizerischen Kommunikations- und Immaterialgüterrechts

vdf Verlag an der ETH Zürich

2. überarbeitete Auflage, Zürich 2012

auch als E-Book

© 2015 Hochschule Luzern – Wirtschaft, CH-Luzern, Ueli Grüter, LL.M., Rechtsanwalt, Dozent, www.hslu.ch