

Mitarbeiterbeteiligung – neues Gesetz verabschiedet



In meinem ersten Newsletter hatte ich Ihnen über den Gesetzentwurf berichtet. Mittlerweile hat der Bundestag das Gesetz verabschiedet. Wo hat die damalige Kritik zu Verbesserungen geführt? Wo greifen die beschlossenen Regelungen zu kurz? Wo gibt es weiter Kritik? Die Kernpunkte der neuen Regelungen stelle ich Ihnen hier vor.

Kernpunkte

Kernpunkte der neuen Regelungen sind:

- Keine Besteuerung bei Einräumung der Mitarbeiterbeteiligung
- Gilt für Kleinstunternehmen und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und bis 12 Jahre nach Gründung
- Begünstigte Formen der Mitarbeiterbeteiligung sind Aktien, Geschäftsanteile an einer GmbH, Wandel- und Gewinnschuldverschreibungen, Genussscheine, Genussrechte und stille Beteiligungen. Dies gilt auch, wenn die Beteiligung über eine Personengesellschaft (z.B. eine GbR oder eine OHG) gehalten wird. NICHT erfasst sind Aktienoptionen und sog. „virtuelle“ Beteiligungen.
- Die Besteuerung erfolgt
 - bei Übertragung an Dritte
 - automatisch nach 12 Jahren
 - bei Beendigung des Arbeitsvertrags

- Die neuen Regelungen gelten ab dem 1. Juli 2021.
- Der Steuerfreibetrag für Mitarbeiter wird von € 360 auf € 1.440 erhöht.

Wo hat die Kritik am Gesetzentwurf zu Änderungen geführt?

Im Gesetzentwurf war noch die 10-Jahres-Grenze für Startups enthalten. Hieran gab es viel Kritik. Es wurde gefordert, diese Grenze ganz zu streichen oder auf 15 oder 20 Jahre zu erhöhen. Dies hat dazu geführt, dass die Grenze auf 12 Jahre angehoben wurde. Diese 12-Jahres-Grenze wurde auch bei der automatischen Besteuerung umgesetzt. Zudem ist es nun auch möglich, die Beteiligungen über Personengesellschaften (z.B. GbR oder OHG) zu halten. Die Mitarbeiterbeteiligungen können so einfacher organisiert werden.

Welche Kritik gibt es weiterhin?

Die Hauptkritik besteht darin, dass die neuen Regelungen nicht für „virtuelle“ Beteiligungen gelten. Dies, obwohl 3 von 4 Startups diese Form der Mitarbeiterbeteiligung wählen.

Sie erinnern sich: „Echte“ Beteiligung ist der Erwerb eines Geschäftsanteils an einer GmbH oder von Aktien

Editorial

Liebe Gründerinnen und Gründer,
liebe Leserinnen und Leser,

der Sommer hat uns in diesem Jahr wirklich nicht verwöhnt.

Aber jetzt gibt es ja doch noch ein paar sonnige Tage. Hoffentlich werden es noch ein paar mehr

In meinem ersten Newsletter hatte ich Ihnen den Gesetzentwurf zur Mitarbeiterbeteiligung vorgestellt. Das Gesetz ist mittlerweile verabschiedet und ich möchte hier auf die Kernpunkte der endgültigen Regelung eingehen.

Als Gründerin oder Gründer haben Sie täglich mit Verträgen zu tun. Hierzu möchte ich Ihnen einige Tipps und Hilfen geben, mit denen Sie leicht Fehler vermeiden können.

Ferner stelle ich Ihnen Informationen rundum das „unvermeidliche“ (Dauer-) Thema „Corona“ vor, das uns ja leider noch eine Weile begleiten wird.

Zum Abschluss noch ein Ausblick auf den nächsten Newsletter. Hier geht es dann um das Thema „Als EXIST-Team eine GmbH gegründet und das GbR-Vermögen vergessen? - Reparatur möglich“.

Ich hoffe, dass Sie wieder einige Anregungen für Ihr Unternehmen und sich mitnehmen konnten.

Alles Gute und toi toi toi für Ihre Projekte und Aufgaben!

Norman Stegemann
Rechtsanwalt

Grundlagen Vertragsrecht

7 Tipps um leichte Fehler zu vermeiden

Als Startup und Gründerin bzw. Gründer sind Sie täglich mit Verträgen konfrontiert. Sie schließen Miet- und Arbeitsverträge oder verhandeln komplexe Kooperations- oder Lizenzverträge. Worauf müssen Sie dabei achten? Welche Fehler können Sie leicht vermeiden? Dazu gebe ich Ihnen Tipps und Hilfen.

Einleitung

Mit Ihrem neuen, innovativen Fahrrad haben Sie den Designpreis gewonnen und erste Kunden überzeugt. Jetzt möchten Sie endlich größere Mengen von Fahrrädern produzieren und haben hierfür einen guten Partner gefunden. Der ist von Ihrem neuen Fahrrad und Ihnen auch begeistert und möchte das Projekt gerne zusammen mit Ihnen umsetzen. Allerdings besteht er darauf, „etwas Schriftliches“ in Händen zu haben. Sie haben schon einfache Verträge geschlossen, haben aber bei einem so komplexen Kooperationsvertrag „Bauchschmerzen“. Was können Sie tun?

Tipps 1: Aufschreiben

Einen Punkt sollten Sie sich vergegenwärtigen:

Sie haben bestimmte Erwartungen an die Kooperation „im Kopf“ und Ihrem Geschäftspartner geht es genauso. Bei persönlichen Gesprächen und Online-Meetings bleiben einige Punkte oft unausgesprochen oder man verschiebt unangenehme Themen gerne auf später. Dies ist sehr menschlich - die Freude darüber, einen guten Geschäftspartner gefunden zu haben, ist groß und man möchte eine schlechte Stimmung vermeiden. Allerdings bleiben so Punkte, zu denen Sie und Ihr Geschäftspartner verschiedene Vorstellungen haben, ungeklärt und diese können später zu Problemen führen.

Zudem hat man gerade bei größeren Unternehmen oft verschiedene Gesprächspartner. So betont Ihr Gesprächspartner aus der „Geschäftsentwicklung“ immer wieder die gemeinsame Kooperation, der Syndikus aus der Rechtsabteilung legt Ihnen dann jedoch einen „knallharten“ Vertriebsvertrag mit hohen Vertragsstrafen vor.

Deshalb: Schreiben Sie auf, was Sie vereinbaren wollen. Nur so können Sie Stolpersteine frühzeitig erkennen und Lösungen entwickeln.



Tipps 2: Klären Sie für sich, was Sie wirtschaftlich wollen

Am besten schreiben Sie die einzelnen Punkte erst einmal für sich selbst auf. So können Sie Ihre eigenen Erwartungen klären und zudem in Ruhe ausloten, bei welchen Punkten Sie noch Verhandlungsspielraum haben, wo dieser genau liegt und wo „ihre roten Linien“ sind.

Dabei können Sie sich an den folgenden Fragen orientieren:

- **Wer genau ist Ihr Vertragspartner?** (Insbesondere bei größeren Konzernen ist dies manchmal nicht so klar ...)
- **Wer macht was und bis wann?**
- **Was soll es kosten?** (Stichworte: Festpreis, prozentuale Beteiligung, Berechnungsgrundlage)
- **Wie lange läuft Ihr Vertrag?** (auf unbestimmte Zeit, für 3 oder 5 Jahre?)
- **Unter welchen Bedingungen kann man den Vertrag kündigen?** (Kündigungsfrist: 3 Monate, 1 Jahr, außerordentliches Kündigungsrecht)
- **Was passiert, wenn Ihr Geschäftspartner oder Sie die Vereinbarung nicht einhalten?** (das „was wäre wenn ...“-Spiel ...)

In Zeiten, in denen man sich gut versteht, ist es leichter, sich zu einigen. Wenn die Zusammenarbeit sehr gut läuft und im besten Fall alle Erwartungen übersteigt, verschwinden die Verträge in Akten und werden nie wieder angeschaut. Um aufkommende Konflikte

te schnell und konstruktiv lösen zu können, sollte man hierfür bereits im Vertrag Regelungen treffen.

Tipps 3: Präambel

Als „Präambel“ bezeichnet man die Einleitung eines Vertrags. Dort wird festgehalten, wer die Vertragspartner genau sind und was sie mit diesem Vertrag erreichen wollen. Dies kann auch gut ein Nicht-Jurist in klaren und verständlichen Worten formulieren.

Die Präambel ist deshalb so wichtig, da z.B. die Richter bei einer Klage sich an dieser Einleitung orientieren und die anderen Klauseln nach deren Sinn und Zweck auslegen.

Also: Nehmen Sie sich ruhig etwas mehr Zeit für die Präambel! Formulieren Sie dort genau, was Sie mit diesem Vertrag erreichen möchten!

Tipps 4: Knappe und klare Sätze

Formulieren Sie Ihre Vereinbarungen in knappen und klaren Sätzen. So können Sie sicher sein, dass Sie die getroffene Vereinbarung von beiden Seiten auch wirklich verstanden wird und das wiedergibt, was Sie wirklich möchten. Dadurch wird vermieden, dass nichts Nachteiliges in den Klauseln verstecken werden kann.

Tipps 5: Im Zweifel fragen

Viele juristische Formulierungen sind für Nicht-Juristen schwer zu verstehen. Und als

junge Unternehmerin oder junger Unternehmer möchte man sich vor seinen erfahrenen Geschäftspartnern keine Blöße geben. Aber: Um es einmal umgangssprachlich auszudrücken – „Die Anderen kochen auch nur mit Wasser“. Und oft versteht der Geschäftspartner aus der „Geschäftsentwicklung“ auch nicht, was sein Kollege aus der Rechtsabteilung mit einer bestimmten Formulierung meint.

Deshalb: Im Zweifel fragen und sich den Punkt erklären lassen!

So kann man die Erklärung zum Aufhänger nehmen und die Klausel auf diese Situation begrenzen. Oder man erkennt, dass die Klausel für Ihre Kooperation nicht passt. Oder man nimmt diese Erklärung als Beispiel auf und hat dann auf diese Weise viele andere Lesarten und Interpretationen der Klausel ausgeschlossen.

Tipps 6: Form

Wie schon oben unter Tipp 1 gesagt, ist es wichtig, die Vereinbarung aufzuschreiben. Nur so erhält man die nötige Klarheit, vermeidet böse Überraschungen und klärt das gemeinsame Verständnis.

Und: Zudem legt das Gesetz für einige Arten von Verträgen eine bestimmte Form fest. So muss man z.B. eine Bürgschaft schriftlich abgeben oder einen Grundstückskaufvertrag beim Notar unterschreiben. Im Zweifel fragen Sie die IHK oder einen Rechtsanwalt.

Tipps 7: Beschäftigen Sie sich mit einigen grundsätzlichen Rechtsbegriffen

Wenn Sie als Gründerin oder Gründer eine GmbH gründen, sind Sie automatisch Kaufmann. Und damit gelten für Sie einige besondere Regeln aus dem Handelsgesetzbuch und Handelsbräuche. Deshalb sollten Sie ein grundsätzliches Verständnis von einigen Rechtsbegriffen haben.

Hier einige Beispiele:

- **Gewährleistung:** Dies ist der juristische Begriff für Regeln, die klären, was passiert, wenn Ihr Geschäftspartner die Vereinbarungen nicht einhält, also z.B. Ihr Lieferant mangelhafte Schaltungen für Ihre Fahrräder liefert. Dann klären diese Regeln, ob Sie einen Teil von Ihrem Kaufpreis erstattet bekommen (juristisch nennt man das „mindern“), ob Sie vom Vertrag zurücktreten können oder Ihren Schaden erstattet bekommen, also z.B. weil sie Ihre Kunden jetzt auch nicht beliefern können.
- Als Kaufmann müssen Sie Produkte sofort untersuchen und Fehler sofort

melden (im Handelsgesetzbuch nennt man das „Rüge- und Anzeigepflicht“).

- **Haftungsbeschränkungen:** Als „Haftung“ bezeichnet man juristisch alle Situationen, in denen Sie Schäden Dritter ersetzen müssen, z. B. die Lieferung von Produkten mit Fehlern. Um dies einzuschränken, bedient man sich einer Haftungsbeschränkungsklausel. Die Gerichte und das Gesetz schieben dieser allerdings einen Riegel vor und regeln, was genau hier noch zulässig ist.
- **Verbrauchsgüterkauf:** Dies sind alle Produkte, die Sie Ihren Kunden (= Verbrauchern) verkaufen.
- **Fernabsatzverträge:** Dies sind alle Verträge, die Sie nicht „vor Ort“ z.B. in einer Bäckerei, sondern im Internet (Online-Shops) oder nur per Telefon schließen. Dafür gelten bestimmte Regeln wie das Widerrufsrecht, über das Sie als Unternehmer Ihre Kunden (= Verbraucher) informieren müssen.

Beispiel Kooperationsvertrag

Als Beispiel zeige ich Ihnen den Aufbau eines Kooperationsvertrages für den Vertrieb von Produkten:

- Präambel
- Leistungen
- Vertriebsmaßnahmen und erlaubte Werbung
- Untervertriebspartner
- Markennutzung
- Vertragsschluss mit Endkunden, Auftragsabwicklung
- Vergütung (Provision), Abrechnung
- Haftung (Gewährleistung, Freistellung)
- Dauer (Laufzeit, Kündigungsklauseln)
- Vertraulichkeit, Datenschutz
- Schlussbestimmungen (Gerichtsstand, salvatorische Klausel)
- Anlagen

Fazit

Mit diesen 7 Tipps haben Sie die Möglichkeit, leicht Fehler zu vermeiden und so bessere Verträge zu schließen. ABER: Immer dann, wenn Sie als Gründerin oder Gründer mit einem stärkeren oder einem sehr erfahrenen Geschäftspartner einen Vertrag schließen, empfehle ich Ihnen sehr, diesen von einem Rechtsanwalt prüfen zu lassen. Selbst wenn Sie keine Verhandlungsmacht besitzen, d.h. den Vertrag inhaltlich nicht verändern können, lohnt es, sich die Klauseln erklären zu lassen. Nur so erhalten Sie eine fundierte und unabhängige Einschätzung der rechtlichen Risiken und können somit die wirtschaftlichen Chancen zu den Risiken für sich abwägen.

Kommende Veranstaltungen

AGB

Worauf Startups und Gründer achten müssen

Die nächsten Termine in Köln und Düsseldorf entnehmen Sie bitte meiner Website:
www.startadvise.de

AGBs sind schnell weggeklickt und für viele nur das Kleingedruckte auf der Rückseite, doch in Wirklichkeit werden die wesentlichen Rechte und Pflichten der Parteien festgehalten. Aber worauf sollten Gründer beim Thema AGB besonders achten?

Ich beantworte diese und weitere Fragen in einem kurzen Infoworkshop.

Immer informiert bleiben



Newsletter anfordern!

Möchten Sie über Aktuelles unterrichtet werden? Dann benötige ich Ihre Anschrift oder Ihre E-Mail-Adresse. Vergessen Sie bitte nicht, mir auch Änderungen mitzuteilen.

info@startadvise.de

oder benutzen Sie einfach die beigelegte Postkarte.

Impressum

Rechtsanwalt
Norman Stegemann
Kronberg im Taunus
(nahe Frankfurt am Main)
Telefon 06173 99 38 106
Fax 06173 325 77 84
info@startadvise.de
Webseite www.startadvise.de

Gestaltung Dingeldein*design
www.dingeldeindeesign.de

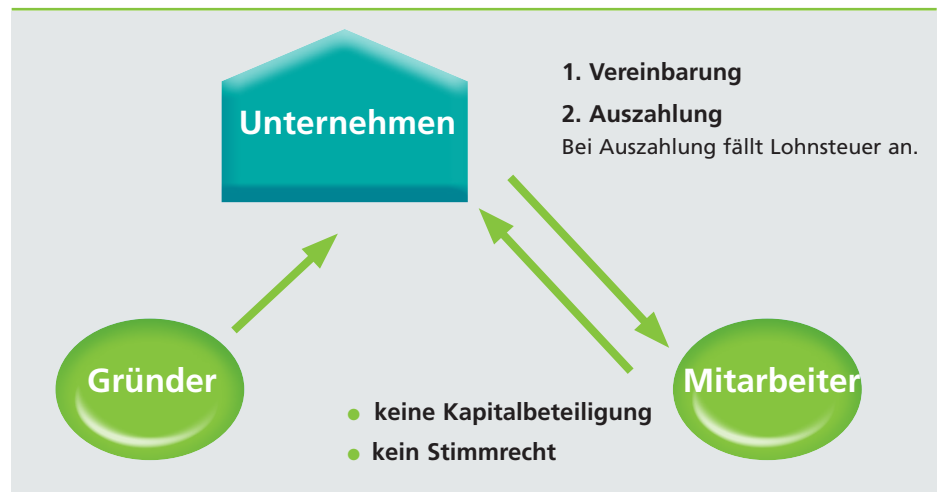
Mitarbeiter ...

an einer AG. Darunter fallen auch Aktienoptionen, also die Möglichkeit, Aktien künftig zu erwerben (Stichwort: bedingtes Kapital). Bei GmbHs kommen diese allerdings nicht vor.

Eine „virtuelle“ Beteiligungen unterscheidet sich in dem Sinne von einer echten Beteiligung, dass es keine Kapitalbeteiligung ist und somit ein Mitspracherecht an Unternehmensentscheidungen ausgeschlossen ist. Es ist lediglich eine vertragliche Vereinbarung ähnlich einer Bonusvereinbarung. Den Bonus erhält der Mitarbeiter z.B. beim Verkauf eines Startups.

Zudem wird der Freibetrag von € 1.440 als zu gering angesehen. Die Freibeträge in anderen Ländern liegen deutlich höher. So liegt z.B. die Grenze in Österreich bei € 4.500, in England bei GBP 4.000 und in Spanien sogar bei € 12.000. Schließlich ist die automatische Besteuerung bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu starr. Dies erschwert sowohl dem Startup als auch dem Mitarbeiter eine Kündigung.

Virtuelle Mitarbeiterbeteiligung



Sollte das Startup oder der Mitarbeiter kündigen, fällt die Steuer auf die Mitarbeiterbeteiligung an – dies unabhängig davon, ob dem Mitarbeiter aus der Beteiligung tatsächlich Geld zugeflossen ist (Stichwort: „Dry Income“). Nach der neuen Regelung ist es möglich, dass das Startup die Lohnsteuer übernehmen kann. Dies ändert aber nichts daran, dass die Steuer anfällt, sie wird lediglich auf die Startups verschoben.

Fazit

Die Reform der Mitarbeiterbeteiligung ist ein guter und überfälliger Schritt in die richtige Richtung. Die neuen Regelungen gehen jedoch nicht weit genug und müssen stark verbessert werden. Trotzdem ist es eine wichtige und richtige Entscheidung, die Mitarbeiter am eigenen Unternehmen zu beteiligen. Falls Sie dies erwägen, unterstütze ich Sie gerne bei der Umsetzung.

CORONA ECKE

Gesetze und Informationen rund um Corona

Corona-Arbeitsschutzverordnung

Die Corona-Arbeitsschutzverordnung ist bis zum 24. November 2021 verlängert worden. Damit gelten Maßnahmen wie Testpflicht (2mal pro Woche muss ein Schnell- oder Selbsttest angeboten werden) und Hygieneplan auch weiterhin.

Der Arbeitgeber kann zudem den Impf- oder Genesenenstatus seiner Mitarbeiter bei Schutzmaßnahmen berücksichtigen.

Eine Auskunftspflicht der Mitarbeiter besteht jedoch nicht.

Die Verordnung gilt unabhängig von der Größe oder des Alters des Unternehmens, das heißt, sie gilt auch für Startups oder kleine Unternehmen.

DER NÄCHSTE NEWSLETTER

ERSCHEINT IM DEZEMBER 2021

Als EXIST-Team eine GmbH gegründet

und das GbR-Vermögen vergessen? – Reparatur möglich

Als EXIST-Gründer im Team gründen Sie automatisch eine GbR – dies auch schon vor Gründung der GmbH oder UG. Wenn Sie dies bei der GmbH-Gründung übersehen, drohen hohe Steuernachzahlungen für Sie persönlich. Wie Sie das vermeiden können, zeige ich Ihnen in der nächsten Ausgabe.

Plattformverordnung

Um diese Verordnung ranken sich unterschiedliche Mythen und Vorstellungen. Ich stelle Ihnen die Verordnung vor und teile Ihnen mit, für wen sie gilt und für wen nicht.

