

Januar 2014

Agenda für eine erfolgreiche Startup-Politik: Vom Gründen über Wachsen zum Internationalisieren

Startup-Politik: Vom Schlagwort zur Strategie

Startup-Politik ist angesagt. Von Seiten der Politik gab es im letzten Jahr so viel Interesse an Startup-Unternehmen wie nie zuvor. Philip Rösler führte als Wirtschaftsminister eine Delegation von Unternehmensgründern nach Silicon Valley. Kanzlerin Angela Merkel wie auch ihr Herausforderer Peer Steinbrück haben im Wahlkampf ebenfalls die Nähe zur Startup-Szene gesucht. Jetzt, wo der Wahlkampf vorbei ist, muss sich zeigen, wie ernst es die Politik bei dem Thema wirklich meint. Im Koalitionsvertrag gibt es zu den Themen Existenzgründungen und Wagniskapital positive Ansätze. Aus unserer Sicht geht es beim Thema Startups allerdings um viel mehr als nur Unternehmensgründungen. Wenn Deutschland einen starken Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)-Sektor entwickeln möchte, braucht es ein starkes Ökosystem für Startups.

Berlin, Hamburg und München sind bereits für Startups im digitalen Technologiesektor bekannt. Unternehmensgründungen im IKT-Sektor sind allerdings auch gesamtwirtschaftlich betrachtet von großer Bedeutung.

Ein Bericht von McKinsey hat jüngst zwölf Technologien identifiziert, die im nächsten Jahrzehnt unsere Wirtschaft prägen werden. Sechs dieser zwölf Technologien kommen aus dem IKT-Sektor. Deutsche Unternehmen können es sich nicht leisten, Technologien wie zum Beispiel mobiles Internet, das Internet der Dinge oder Cloud-Anwendungen zu ignorieren, ohne dabei ihre Wettbewerbsfähigkeit in globalen Märkten aufs Spiel zu setzen. Ein starker IKT-Sektor wird in Zukunft das Rückrat für Innovation und Wachstum für die gesamte Wirtschaft bilden.

Startups tragen zur Entwicklung und Markteinführung neuer Technologien und Geschäftsmodelle entscheidend bei. Viele der neuen Technologien und Geschäftsideen, die heute unseren Alltag prägen, wurden von kleinen Unternehmen entwickelt, bei denen mutige Gründer bereit waren, Risiken einzugehen und mit konventionellem Denken zu brechen. Die Innovationskraft der Startups sorgt für große Dynamik im IKT-Sektor. Etablierte Unternehmen können es sich nicht leisten, sich auf ihren Erfolgen auszuruhen, sondern müssen sich ständig mit neuen Entwicklungen und Geschäftsmodellen auseinandersetzen. Unternehmen reagieren auf

diesen Wettbewerbsdruck entweder mit der Entwicklung eigener Innovationen oder sie holen sich die neuen Innovationen durch Aufkauf von besonders vielversprechenden Startups ins eigene Haus. Wer untätig bleibt, riskiert es, den Anschluss zu verpassen.

Wie stark ist die deutsche Startup-Szene? Diese Frage wurde in den vergangenen Monaten mit Gusto diskutiert – Meldungen über einige Erfolgsgeschichten und positive Ansätze insbesondere in Berlin, München oder Hamburg dürfen aber nicht über eine Tatsache hinwegtäuschen: Es gibt bisher nur wenige Beispiele deutscher Startup-Unternehmen, die auch international für Furore gesorgt haben. Im DAX ist nur ein einziges Unternehmen vertreten, das nach 1945 ohne Bezug zu bereits bestehenden Unternehmen neu gegründet wurde: SAP im Jahr 1972. Wir haben heute zwar viel mehr kleine Startups im IKT-Sektor. Trotzdem fehlen uns auch nur annähernd so erfolgreiche Wachstumsgeschichten wie die von Google, Facebook oder Amazon, die innerhalb weniger Jahre von Startups zu Global Players wurden.

Während es also einfach ist, Handlungsbedarf zu identifizieren, fällt es schon wesentlich schwerer, die Rolle der Politik bei der Förderung von Startups zu definieren. Wie können Ministerien und Parlamentarier das Entstehen und vor allem das internationale Wachstum von Unternehmen in einem hochdynamischen Umfeld fördern – ohne der Versuchung der „Wissensanmaßung“ zu erliegen? Die Frage der Grenzen staatlichen Handelns ist ebenso wichtig wie die nach den konkreten Maßnahmen. Wir sind davon überzeugt, dass die Rolle des Staates bei der

Startup-Förderung begrenzt ist. Startup-Politik wurde in der Vergangenheit zu stark anhand der Frage „Was könnte man alles tun?“ gestaltet. Die richtige Frage lautet: „Welche Maßnahmen versprechen langfristig Erfolg?“

Rahmenbedingungen, Gründungen und Wachstum: Drei-Phasen-Modell einer erfolgreichen Startup-Politik

Gründen alleine reicht nicht aus – wir brauchen internationale Wachstumsgeschichten. Nur sie garantieren anhaltende Aufmerksamkeit von Investoren, schaffen Arbeitsplätze und stärken den Hightech-Standort Deutschland langfristig. Eine erfolgreiche Startup-Politik ist deswegen mehr als nur „Gründerpolitik“. Bislang werden die Schwierigkeiten der Wachstumsphase für junge Unternehmen zu wenig gewürdigt – insbesondere der Zusammenhang zwischen Wachstum und Internationalisierung. Aufgrund des relativ kleinen Heimatmarktes müssen Startups bereits zu einem frühen Zeitpunkt in ausländische Märkte expandieren – dies ist ein echter Nachteil gegenüber amerikanischen Startups. Sprachbarrieren und die Anpassung an unterschiedliche Regulierungsrahmen erfordern hohe Investitionen, selbst in der Softwareindustrie, deren Produkte grundsätzlich anpassungsfähiger und leichter skalierbar sind. Investoren im Ausland zu gewinnen ist eine zusätzliche Hürde aber ein weiterer wichtiger Schlüssel zum Erfolg.

Dieser Logik folgend, strukturiert sich das vorliegende Thesenpapier in drei Teile: Rahmenbedingungen, Start-up Phase und Wachstum & Internationalisierung. Folgendes Schaubild gibt einen Überblick über die Struktur unserer Agenda.

Empfehlungen für eine zukunftsweisende Startup-Politik

Teil 1: Rahmenbedingungen

- Durch Open Data-Initiativen: Zugang zu Daten verbessern
- Breitbandausbau forcieren

Teil 2: Startup Phase (Unternehmensgründung und -aufbau)

- Unternehmensrecht: Startup-Phase einführen
- Steuerrecht: Diskriminierung von Startups beenden
- Arbeitsrecht: Beschäftigung flexibel gestalten
- Öffentliche Wagniskapitalfonds evaluieren
- Räume zum Gründen & Vernetzen schaffen
- Beauftragten für die Digitale Wirtschaft einsetzen
- Weiterqualifizierungsangebot verbessern

Teil 3: Wachstum und Internationalisierung

- Internationale Fach- und Führungskräfte rekrutieren
- Internationale Datenschutzstandards einführen
- Europäische Integration & transatlantischen Wirtschaftsraum stärken

Teil 1: Rahmenbedingungen

Daten sind der Rohstoff der digitalen Wirtschaft. Viele neue, innovative Dienste und Geschäftsmodelle beruhen auf der Erschließung und Auswertung neuer Daten. So hat die Britische Regierung in den letzten Jahren über 8.000 Datensätze frei verfügbar gemacht, die nach offizieller Einschätzung allein im Jahr 2011 einen wirtschaftlichen Mehrwert von 16 Milliarden Euro generiert haben.¹ Das Potenzial für neue Dienstlei-

stungen ist riesig. Intelligente Verkehrssteuerungssysteme, effizientere Energieversorgung und bessere Gesundheitsversorgung lassen sich mit von der Verwaltung zugänglich gemachten Daten organisieren. Der Staat spielt nicht nur eine entscheidende Rolle beim Zugang zu Daten. Der Staat muss auch einen rechtlichen Rahmen für ihre Verarbeitung und Nutzung definieren. Und letztendlich ist unser Zugang zu Daten und Diensten, die diese für uns aufbereiten, nicht nur von Open Data-Initiativen abhängig, sondern auch von einer Infrastruktur,

¹ <http://www.deloitte.com/assets/dcom-unitedkingdom/local%20assets/documents/market%20insig>

<https://deloitte%20analytics/uk-insights-deloitte-analytics-open-data-june-2012.pdf>

über die große Datenmengen in hoher Geschwindigkeit transportiert werden können.

1.1 Zugang zu Daten verbessern

Die Geschäftsmodelle vieler Startups sind datenzentrisch. Open Data-Initiativen im öffentlichen und privatwirtschaftlichen Sektor bergen enormes Potenzial für die Entwicklung neuer innovativer Dienste. Der öffentliche Sektor spielt hierbei eine besonders wichtige Rolle. Behörden haben aber selbst oft gar nicht die Kapazitäten oder die Expertise, neue Anwendungen aus ihren Datensätzen zu entwickeln. Erfahrungen aus den Vereinigten Staaten und Großbritannien zeigen, dass die Veröffentlichung von Daten ein Wachstumsmotor für den Startup-Sektor ist. Die europäische Kommission schätzt, dass in der EU ein Wirtschaftswachstum in Höhe von 40 Milliarden Euro pro Jahr und Hunderttausende zusätzliche Jobs generiert werden können.² Im Bereich Open Data liegt Deutschland allerdings im internationalen Vergleich der Industrienationen weit hinter anderen Ländern zurück.

Handlungsempfehlung:

Die Bundesregierung sollte Open Data Initiativen in der öffentlichen Verwaltung vorantreiben und im Dialog mit Wirtschaft und Gesellschaft eine nationale Open Data Strategie entwickeln und umsetzen. Dabei kann die Open Data Strategie der EU als Vorbild dienen. Mit dem Beitritt zur Open Government Partnership würde die Bundesregierung zudem signalisieren, dass sie es mit der Modernisierung der Verwaltung und der Umsetzung von Open Data-Initiativen ernst meint.

² <http://www.ddgi.de/positionspapiere/ogd>

1.2 Breitbandausbau forcieren

Breitbandnetze stellen die zentrale Infrastruktur unserer modernen Gesellschaft dar. Heutige digitale Datennetzwerke stehen für die Konvergenz dreier unterschiedlicher Informationssysteme, die lange voneinander getrennt waren. So haben zum Beispiel die Massenmedien im Verlauf des 20. Jahrhunderts die dominanten Technologien gewechselt - von Zeitungen über Radio zum Fernsehen. Nun ist das Internet der vorrangige Distributionskanal für Neuigkeiten und Unterhaltung. Einen ähnlichen Wandel gab es bei privater Kommunikation - vom Postbrief über Telegram und Telefonat hin zum Internet. Letztlich hat sich auch das Informationssystem der Märkte, wie Informationen zwischen Käufern und Verkäufern ausgetauscht werden, weitestgehend auf das Internet verschoben. Aufgrund dieses Paradigmenwechsels ist es für alle Staaten, die eine robuste digitale Wirtschaft schaffen wollen, zwingend notwendig auf die Qualität, Erschwinglichkeit und Verfügbarkeit von Informationsnetzwerken auf international höchstem Niveau zu fokussieren.

Über alle Entwicklungsphasen eines Startups hinweg ist der Zugang zu erstklassigen Informationsnetzwerken essenziell, ganz gleich in welcher Region des Landes sich das Unternehmen befindet. Weiterhin werden diese jungen Unternehmen durch ein Ökosystem an Internetdiensten unterstützt (oder nicht): Rechenzentren für Datenspeicherung und -verarbeitung, lokales Vorhalten von Daten um eine bestimmte Dienstgüte zu gewährleisten und eine hohe Dichte an Knotenpunkten, um möglichst niedrige Barrieren für den Datenfluss zwischen Unternehmen und Kunden zu gewährleisten.

Handlungsempfehlung: Die Regierung sollte den Breitbandmarkt in regelmäßigen Abständen überprüfen, um Wettbewerb und Investitionen zu fördern. Ziel ist der weitere Auf- und Ausbau, landesweiter leistungsfähiger Breitbandnetze, um flächendeckend Zugang zu Informationsnetzen zu gewährleisten. Diese leistungsfähigen Netze ermöglichen nicht zuletzt die Entwicklung neuer Produkte und Dienste, die Innovation und Arbeitsplätze in der digitalen Wirtschaft generieren. Zusätzlich zu Regulierungen, die den Wettbewerb zwischen kommerziellen Diensten fördern und Startups unterstützen, sollte außerdem sichergestellt werden, dass öffentliche Einrichtungen - wie z.B. Schulen, Universitäten und Bibliotheken - gut verbunden sind. Zukünftige bahnbrechende Erfindungen von Jugendlichen werden nicht in High-Tech Laboren privater Unternehmen entstehen. Während Jugendliche in ihren Garagen herumtüteln sollten sie daher alle Möglichkeiten haben öffentliche Netzwerke wirksam einzusetzen, um ihre Ideen zu realisieren.

Teil: 2 Unternehmensgründung und -aufbau

Die Gründung und der Aufbau eines Unternehmens beinhalten ganz besondere Herausforderungen, die Startups von etablierten Unternehmen unterscheiden. Liquidität ist ein Kernproblem, da in der Aufbauphase viele Investitionen getätigt werden müssen, um überhaupt die Voraussetzung für Einnahmen zu schaffen. Startups brauchen ein sehr hohes Maß an Flexibilität, da sie ihren Businessplan ständig an die in der Praxis gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen anpassen müssen. Startups sind sehr stark auf engagierte und qualifizierte Mitarbeiter

angewiesen. Gerade in der Aufbauphase kommt es auf die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters an, um das neue Unternehmen am Markt zu etablieren. Eine erfolgreiche Startup-Politik muss auf die spezifischen Herausforderungen bei Unternehmensgründungen eingehen. Als Voraussetzung für eine spezielle Förderung von Startups muss es möglich sein, zwischen Startups und bereits am Markt etablierten Unternehmen zu unterscheiden.

2.1 Einführung einer Startup-Phase im Unternehmensrecht

Rechtlich wird kein Unterschied zwischen einem Startup und einem global operierenden Konzern gemacht. Viele Regulierungen, die für große Unternehmen sinnvoll sind, stellen Startups vor große Probleme und gefährden ihre Existenz. Wir schlagen deshalb vor, eine Startup-Phase in das Unternehmensrecht aufzunehmen. Die unten aufgeführten Änderungen würden nur während der Startup-Phase gelten. Die größten regulatorischen Hürden für Startups werden beseitigt, aber nur während der Gründungsphase, wenn die Anwendung dieses regulatorischen Rahmens keinen Sinn macht. Sobald ein Unternehmen die Startup-Phase erfolgreich durchlaufen hat, unterliegt es den gleichen Regulierungen, wie am Markt bereits etablierte Unternehmen. So können auf elegante Weise sinnvolle rechtliche Rahmenbedingungen beibehalten werden, ohne dass sie zu einer unnötigen Diskriminierung von Unternehmensgründungen führen.

Eine rechtliche Abgrenzung von Startup-Unternehmen ist nicht einfach. Folgenden Definitionsvorschlag möchten wir zur Debatte stellen:

1 Ein Startup ist jedes gewerblich tätige Unternehmen jedweder Rechtsform, das

- 1.1 zu mindestens 80% mit Eigenkapital oder eigenkapital-ähnlichen Mitteln finanziert ist;
- 1.2 (i) nicht mehr als [30] Arbeitnehmer beschäftigt und vor nicht mehr als fünf Jahren gegründet wurde; oder (ii) in einem Zeitraum von 24 Monaten ein deutliches Wachstum in Bezug auf Mitarbeiterzahl, Umsatz oder Gewinn aufweist.
- 1.3 oder den Umsatz um mindestens x% oder den Gewinn um mindestens x% erhöht hat.

Folgende Punkte sollten mit der Startup-Phase verknüpft werden, um deutschen Startups ideale Bedingungen für Unternehmenserfolg und Wachstum zu bieten:

2.2 Anpassungen im Steuerrecht

Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen: Nahezu sämtliche Startups möchten ihre Mitarbeiter am Unternehmenserfolg beteiligen. Dies dient der langfristigen Bindung der Mitarbeiter und führt zugleich zu einer Sozialisierung zukünftiger Profite. Naheliegender wäre es, den Mitarbeitern eine Gesellschafterposition einzuräumen. Dies scheitert aber an der derzeitigen Besteuerung solcher Beteiligungen. Wenn ein Unternehmen Geschäftsanteile an einen Mitarbeiter herausgibt, unterliegt diese Beteiligung mit ihrem entsprechenden Verkehrswert der Lohnsteuer. Dies führt bei dem Mitarbeiter zu einer Steuerbelastung, der keine Liquidität gegenüber steht. Diese Form der Besteuerung bereitet Startups große Probleme und ist ineffizient.

Handlungsempfehlung: Bis auf eine Beteiligung Erlöse entfallen (sei es durch Gewinnausschüttungen oder Verkauf), hat sie für den Mitarbeiter keinen liquiden Wert. Sie sollte daher auch nicht liquide besteuert werden. Die Steuergesetzgebung sollte so angepasst werden, dass Steuer- und Liquiditätsereignis zusammenfallen.

Wegfall von Verlustvorträgen:

Grundsätzlich können von Kapitalgesellschaften erwirtschaftete Verluste aus vorangegangenen Steuerperioden mit Gewinnen zukünftiger Steuerperioden verrechnet werden. Dies gilt jedoch nur eingeschränkt bzw. gar nicht mehr, wenn mehr als 25% bzw. mehr als 50% der Anteile der Gesellschaft übertragen werden. Diese Regelung in §8c KStG ist wegen Missbrauchs „heruntergewirtschafteter“ Gesellschaften eingeführt worden und hat insoweit auch ihre Berechtigung. Bei einem Startup trifft sie jedoch nicht den Missbrauchs-, sondern den Regelfall. In nahezu sämtliche Startups werden in der Aufbauphase mehr als 50% der Geschäftsanteile übertragen bzw. ändert sich die Gesellschafterzusammensetzung aufgrund von Kapitalerhöhungen entsprechend. Der Wegfall der Verlustvorträge führt zu einer unberechtigten wirtschaftlichen Schädigung der Unternehmen.

Handlungsempfehlung: Startups sollten von den Regelungen des §8c KStG ausgenommen werden und Verlustvorträge in Finanzierungsrunden oder Exits (Ausstieg von Investoren) erhalten bleiben.

Besteuerung von Forderungsverzichten:

Startups sind gelegentlich nicht durch Eigenkapital, sondern durch Darlehen finan-

ziert. Häufig haben diese Darlehen eine Wandlungskomponente, d.h. der Darlehensgeber „verzichtet“ auf seine Darlehensforderung und erhält dafür Geschäftsanteile an dem Unternehmen. Diese für alle Teilnehmer vorteilhafte Lösung führt jedoch gerade dann, wenn das Startup zum Wandlungszeitpunkt nicht in der Lage ist, das Darlehen zurück zu zahlen, dazu, dass der Darlehensbetrag als außerordentlicher Ertrag der Besteuerung unterliegt. Hätte der Investor den Darlehensbetrag unmittelbar als Eigenkapital zur Verfügung gestellt, wäre kein steuerbarer Ertrag angefallen. Obwohl eine vergleichbare, wenn nicht sogar wirtschaftlich gleiche Situation vorliegt, ist diese in dem einen Fall steuerbar, in dem anderen nicht. Dies kann dazu führen, dass ein Unternehmen insolvent wird, obwohl ein Investor auf Forderungen verzichtet, weil *daraus* Steuerforderungen resultieren.

Handlungsempfehlung: Für Startups sollte die Regelung so angepasst werden, dass ein Verzicht auf Darlehensforderungen, wenn der Darlehensgeber dafür Geschäftsanteile erhält, nicht zu einem steuerbaren, außerordentlichen Ertrag bei der Gesellschaft führt.

2.3 Flexiblere Beschäftigungsmodelle

Startups unterscheiden sich von etablierten Unternehmen darin, dass sie in einem Umfeld operieren, das von einem extrem hohen Maß an Unsicherheit und Risiko geprägt ist. Finanzielle Engpässe können sehr schnell auftreten, wenn die Suche nach neuen Investoren sich schwierig gestaltet oder die Monetarisierungsstrategie noch nicht ausgereift ist. Die Produktentwicklung und die Geschäftsstrategie müssen außerdem ständig an äußere Umstände angepasst werden.

Wie alle anderen Unternehmensbereiche muss daher auch die Personalstrategie flexibel ausgerichtet sein. Viele Startups versuchen dieses Problem mit befristeten Arbeitsverträgen oder der Beschäftigung von freien Mitarbeitern zu lösen. Anstatt Anreize für prekäre Beschäftigungsverhältnisse zu schaffen, sollte es Startups leichter gemacht werden, Mitarbeiter fest einzustellen, ohne dass sie dabei die notwendige Flexibilität verlieren. Dadurch könnten mehr sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen werden. Der Verlust an Sicherheit wird Mitarbeitern mit hohen Kompensationschancen (Mitarbeiterbeteiligung) und überdurchschnittlichen Aufstiegschancen in einem Unternehmen, das sie mitaufbauen, ausgeglichen.

Handlungsempfehlung: Während der Startup-Phase sollte ein begrenzter Kündigungsschutz von drei Monaten für festangestellte Mitarbeiter rechtlich vorgeschrieben sein.

2.4 Staatliche Wagniskapitalprogramme kritisch evaluieren und optimieren

Viele Gründer und Startups haben Schwierigkeiten ihren Bedarf an Wagniskapital bei risikobereiten Investoren zu decken. Dieses Problem ist allgemein bekannt. Es ist nach wie vor umstritten, wie effektiv staatliche Förderprogramme als Antwort auf den Mangel an privatem Wagniskapital sind. Im Jahr 2013 werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie innovative Unternehmensgründungen mit insgesamt 83 Millionen Euro unterstützt. Zusätzlich stehen im Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) über 500 Millionen Euro an Fördermitteln bereit. Dies sind beträchtliche

Summen. Trotzdem wissen wir nicht, wie effektiv und effizient diese staatlichen Förderprogramme eigentlich sind. Es geht uns hier vor allem um die Frage, ob diese Programme nicht nur die Gründung von Startups fördern, sondern diesen auch mittelfristig zu erfolgreichem Wachstum, Marktkapitalisierung und Schaffung von Arbeitsplätzen, insbesondere über eine zweite Finanzierungsrunde hinaus, verhelfen.

Handlungsempfehlungen: Die Förderprogramme der Bundesregierung für Startups und kleine, innovative Unternehmen sollten in Bezug auf ihre Auswirkung auf Wachstumschancen kritisch evaluiert werden. Hiermit sollte eine Expertengruppe aus Investoren, Regierungsvertretern und Gründern beauftragt werden. Basierend auf den Ergebnissen sollten die Förderprogramme bei Bedarf entsprechend angepasst und ausgeweitet werden.

2.5 Räume zum Gründen & Vernetzen

Raum spielt bei der Gründung von Startups eine wichtige Rolle. Gründer brauchen günstige und flexibel anmietbare Büroflächen an attraktiven Standorten. Flexibilität ist notwendig, da Startups schnell wachsen und auch schnell scheitern können. Attraktive Standorte sind für Startups ein wichtiger Faktor im Wettbewerb um Top-Personal. Gerade in der frühen Entwicklungsphase profitieren Startups zusätzlich von räumlicher Nähe. Es ermöglicht ihnen, knappe Ressourcen und Expertise zu teilen. Am freien Büromarkt müssen Startups für Räumlichkeiten in attraktiver Lage allerdings langfristige Mietverträge mit hohen Kauttionen abschließen. Es gibt zwar mittlerweile einige kollaborative Arbeitsorte, die sich direkt an Startups

wenden und auf ihre Anforderungen zugeschnitten sind. Sie können die Nachfrage nach solchen Angeboten aber bei weitem nicht decken.

Handlungsempfehlung: Deutsche Städte können das lokale Startup-Ökosystem stärken, indem sie das Angebot an Räumlichkeiten für Gründer verbessern. Dies kann direkt durch den Aufbau eines sogenannten „Gründercampus“ geschehen oder indirekt durch steuerliche Anreize für Investoren, die kollaborative Arbeitsorte speziell für Startups an attraktiven Standorten schaffen möchten.

2.6 Beauftragten für die digitale Wirtschaft

Unser Rechts- und Regulierungsrahmen stammt zum größten Teil aus einer Zeit, als es das Internet noch nicht gab oder es unter wirtschaftlichen Aspekten noch kaum eine Rolle spielte. Neue, digitale Geschäftsmodelle passen oftmals nicht in diesen Regulierungsrahmen oder laufen ihm zuwider. Dies kann zu unnötigen Konflikten mit Verwaltung und Justiz führen. Diese Konflikte werden gelegentlich sogar noch von „analogen“ Wettbewerbern forciert, die ihre Marktstellung mit der Durchsetzung von auf ihr Geschäftsmodell zugeschnittenen Gesetzen und Regulierungen gegen neue, innovative Konkurrenz zu verteidigen suchen. In solchen Fällen werden unter Verweis auf bestehende rechtliche Rahmen Normen durchgesetzt, die nicht das öffentliche Interesse oder Verbraucher schützen, sondern Innovation verhindern. Stattdessen sollten nach sorgfältiger Prüfung des rechtlichen Rahmens Änderungen in Erwägung gezogen werden, die ihn mit digitalen Geschäftsmodellen kompatibel machen, bevor innovati-

von Startups ihre wirtschaftliche Grundlage entzogen wird.

Handlungsempfehlung: Wir brauchen einen Beauftragten für die digitale Wirtschaft, an den sich Startups bei Konflikten mit der Verwaltung oder Wettbewerbern richten können. Aufgabe des Beauftragten wird es sein, die Interessen und Perspektive der digitalen Wirtschaft auf Regierungsebene zu vertreten und innerhalb der Regierung die Kompetenz für digitale Wirtschaftspolitik und die Vernetzung mit digitalen Unternehmen zu stärken. Als Vorbild könnte der Beauftragte für Mittelstand und Handwerk der Landesregierung Baden Württemberg dienen.

2.7 Angebot für Weiterqualifizierung von Entwicklern schaffen

Schnelles Wachstum stellt Startups oft vor große Personalprobleme. Aus den Entwicklern und Produktdesignern der ersten Stunden werden bei Unternehmenserfolg schnell Teamleiter und Manager. Die gewachsenen Verantwortungsbereiche verlangen aber auch entsprechende Qualifikationen und Kompetenzen. In Deutschland fehlen geeignete Fortbildungsangebote. Den Standard-Management Kursen von Business Schools und Universitäten fehlt der konkrete Bezug zu den spezifischen Herausforderungen, vor denen technische Entwicklungsteams stehen. Hier lohnt sich der Blick über den Atlantik. So bietet zum Beispiel die Stanford University Management Kurse an, die spezifisch auf die Bedürfnisse von Entwicklern und Produktdesignern aus schnell wachsenden Technologieunternehmen zugeschnitten sind. Investitionen in die Ausbildung und Weiterqualifizierung von Führungskräften

schaffen die Voraussetzung für weiteres Wachstum und internationale Expansion von deutschen Startup Unternehmen.

Handlungsempfehlung: Die Bildungsministerien sollten die Einführung von ähnlichen Fortbildungsangeboten in Deutschland vorantreiben. Wichtig dabei ist, dass die Vermittlung von Management-Kenntnissen auf die spezifischen Anforderungen von jungen Technologieunternehmen zugeschnitten wird. Aufgrund der hohen Internationalität von Technologie-Startups sollten die Kurse auf Englisch angeboten werden.

Teil 3: Wachstums- und Internationalisierungsphase

Startup-Politik ist aus unserer Sicht bisher zu sehr auf die Gründungsphase fokussiert. Eine erfolgreiche Startup-Politik sollte aber nicht nur Neugründungen im Blick haben, sondern auch die Voraussetzungen für langfristigen Unternehmenserfolg schaffen. Gerade für Startups ist Unternehmenserfolg eng an Wachstum geknüpft. Nachhaltiges Wachstum ist ohne Internationalisierung nicht zu erreichen. Wir brauchen daher eine Startup-Politik, die internationale Wachstumspotenziale für Unternehmensgründer in Deutschland erschließt.

3.1 Internationale Fach- und Führungskräfte für Deutschland gewinnen

Insbesondere während der Wachstumsphase reicht der deutsche Arbeitsmarkt oft nicht aus, um geeignete Fach- und Führungskräfte für Technologie-Startups zu finden. Zunehmend rekrutieren deutsche Startups Mitarbeiter deshalb auch in anderen europäischen Ländern und in den Vereinigten Staaten.

Sprachliche, kulturelle und bürokratische Hürden machen den Umzug nach Deutschland allerdings schwierig. Das gilt insbesondere für Führungskräfte, die bereits eine Familie haben. Diese nehmen Deutschland immer noch als ein unattraktives Einwanderungsland wahr. Oftmals beruhen diese Einschätzungen auf Missverständnissen. Trotzdem wirken sich solche Wahrnehmungen negativ auf den Wettbewerb um internationales Spitzenpersonal zwischen deutschen und britischen und amerikanischen Startups aus.

Handlungsempfehlung: Die deutsche Regierung sollte für Deutschland als einem attraktiven Standort für Startups im IKT-Sektor werben. Eine stärkere Präsenz auf internationalen Konferenzen und Messen würde auch dazu beitragen, dass bereits existierende Ressourcen wie *make-it-in-germany.com* im Ausland bekannter werden. Auf lokaler Ebene müssen Städte und Gemeinden bessere Angebote für Familienangehörige von ausländischen Spitzenkräften entwickeln. Hierzu gehören Sprachkursangebote, bilinguale Kita- und Schulangebote und englischsprachige Dienstleistungen auf den Ämtern. Des Weiteren sollten Angebote der Startups an ausländische Angestellte, wie z.B. die Übernahme der Kosten von Flügen, Maklergebühren und Umzug dem Arbeitnehmer nicht auf die Lohnsteuer angerechnet werden.

3.2 Verabschiedung einer Europäischen Datenschutzrichtlinie

Für die datenzentrischen Geschäftsmodelle vieler Startups ist die Erhebung, Verarbeitung und Übermittlung von Daten über Ländergrenzen hinweg zentral. Einheitliche Da-

tenschutzregeln, die Rechtsunsicherheiten und Kosten für Sonderlösungen minimieren, würden die Internationalisierung für Startups deutlich vereinfachen. Innerhalb der EU ist dies eine realistische Perspektive – die aktuell diskutierte Datenschutzverordnung kann – wenn sie richtig gestaltet wird – diese Rechtssicherheit gewährleisten. Startups müssen allerdings auch Märkte jenseits der EU in den Blick nehmen. Die Gewährleistung von Datenübermittlung und –verarbeitung auf hohem Datenschutzniveau im weltweiten Kontext sollte ein zentrales Politikziel sein. Im Gegensatz zur EU ist es hier allerdings unrealistisch und sogar kontraproduktiv, von einer Angleichung der Datenschutzsysteme auszugehen. Es geht vielmehr um die Etablierung und den Ausbau von „Brückenmechanismen“ zwischen den unterschiedlichen Datenschutzsystemen wie *Binding Corporate Rules*, *Standardvertragsklauseln* und *Safe Harbor*. Darüber hinaus gilt es im Kontext der aktuellen NSA-Debatte sorgsam darauf zu achten, dass die kommerzielle Datenverarbeitung nicht verantwortlich gemacht wird für Exzesse der nachrichtendienstlichen Überwachung. Letztere ist genuine Aufgabe der Politik, nicht von Unternehmen, die aufgrund gesetzlicher Tatbestände zur Kooperation mit Nachrichtendiensten gezwungen sind. Einschränkungen der grenzübergreifenden, kommerziellen Datenverarbeitung sind keine sachgerechte oder effektive Antwort auf den NSA-Skandal.

Handlungsempfehlung: Die Bundesregierung sollte sich für die Verabschiedung einer EU Datenschutzverordnung einsetzen. Des Weiteren wird ein Rechtsrahmen benötigt, um Datenaustausch zwischen der EU und Drittländern zu ermöglichen. Brückenmechanis-

men wie Safe Harbor, Standardvertragsklauseln und Binding Corporate Rules müssen gestärkt werden und langfristig zu einem internationalen Vertragswerk führen.

3.3 Europäische Integration vertiefen & transatlantischen Wirtschaftsraum stärken

Nicht nur Sprachgrenzen sondern auch unterschiedliche Regulierungsstandards erschweren deutschen Startups schnelle Expansion in die Märkte anderer EU-Staaten. Der von EU-Kommissarin Neelie Kroes angestrebte, einheitliche europäische Telekommunikationsmarkt würde mit einem vereinheitlichten Regulationsrahmen deutschen Startups neue Wachstumspotenziale in Europa eröffnen. Aber auch außerhalb des ITK-Sektors besteht Handlungsbedarf. Die unterschiedlichen Rechtsrahmen machen eine Expansion in andere EU-Länder nach wie vor viel zu schwierig. Hier wäre zum Beispiel ein europaweit gültiger Rechtsrahmen für Unternehmensgründungen ein großer Fortschritt. Die Möglichkeit, schnell innerhalb der EU zu expandieren, würde zudem außer-europäische Investitionen in deutsche und europäische Startups attraktiver machen. Bessere Wachstumsmöglichkeiten in Europa würden deutsche Startups auch besser für den Eintritt in den amerikanischen Markt vorbereiten. Schließlich ist globale Wettbewerbsfähigkeit nach wie vor nur über den amerikanischen Markt und den damit verbundenen Wettbewerb um amerikanische Kunden, Kapital und technologisches Know-How zu erreichen.

Handlungsempfehlung: Die Bundesregierung sollte sich sowohl für die Schaffung eines einheitlichen Telekommunikationsmarkts innerhalb der EU einsetzen. Zusätzliche Inter-

nationalisierungschancen können über ein transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) erreicht werden. Hier gilt es vor allem, Hürden für amerikanische Investitionen in europäische Unternehmensgründungen abzubauen und europäischen Unternehmen einen verbesserten Zugang zum amerikanischen Markt zu schaffen.

Fazit

Startups sind in aller Munde. Das Potenzial von Startups als Motoren für Innovation und Wachstum ist unbestritten. Dennoch fehlt es bei allem guten Willen an einer tiefgehenden Auseinandersetzung mit Startup-Politik und innovativen Ideen, wie man das Ökosystem für Startups in Deutschland verbessern kann und welche Rolle der Staat dabei spielen sollte. Wir wollen mit unserer Startup Agenda diese wichtigen Fragen in den Mittelpunkt rücken. Es ist uns dabei besonders wichtig, Startup-Politik nicht nur an der Anzahl an Unternehmensgründungen zu messen. Die Förderung von Wachstums- und Internationalisierungschancen gehören ebenfalls zu einer erfolgreichen Startup-Politik. Wir verstehen unsere Startup Agenda als eine Einladung an die Politik, mit uns und allen relevanten Stakeholdern über eine zukunftsweisende Startup-Politik für Deutschland zu diskutieren.

| Über das “Forum Digitale Agenda”

Das Forum Digitale Agenda (FDA) ist eine sektorenübergreifende Koalition von Experten aus Nichtregierungsorganisationen, Unternehmen und Universitäten, die gemeinsam Debatten über Technologiepolitik anstoßen und vorantreiben möchten. Das Forum führt Workshops und Diskussionsrunden durch, um eigene Forschungsergebnisse vorzustellen und sich mit wichtigen, technologiepolitischen Themen und ihren Auswirkungen auf Gesellschaft, Wirtschaft und Politik auseinanderzusetzen. Das Forum vereint eine außergewöhnliche Vielfalt von Mitgliedern mit sehr unterschiedlichen Perspektiven zum Meinungsaustausch und zur Zusammenarbeit. Zu den Teilnehmern zählen sowohl deutsche wie auch internationale Firmen und Organisationen mit Niederlassung in Deutschland. Mit Sozialunternehmen, Nichtregierungsorganisationen, Startups aus dem IT-Sektor, Netzwerkbetreibern, Hardware-Herstellern und Inhalts- und Dienstleistungsanbietern sind auch innerhalb des Technologiesektors sehr unterschiedliche Perspektiven im Forum vertreten. Das Forum verwaltet sich selbst und ist ein Projekt der stiftung neue verantwortung in Berlin. Das Forum verfolgt das Ziel, neue Impulse in die Politik zu tragen und politische Entscheidungsträger bei der Bewertung, Entwicklung und Umsetzung von Handlungskonzepten im Technologiesektor zu unterstützen.

Die Stellungnahmen des FDA sind das Ergebnis umfassender Diskussionsprozesse und Analysen aller Mitglieder unter Einbeziehung des Sachverstands externer Experten aus verschiedensten Institutionen und Sektoren. Wir bekennen uns ausdrücklich zum Multi-Stakeholder-Ansatz, der einen Diskurs aus verschiedenen Blickwinkeln garantiert, wie er auch politischen Entscheidungsprozessen immanent ist. Unser Ziel sind politische Debattenbeiträge, die „realpolitikfest“ sind.

Die beratenden politischen Stellungnahmen des FDA werden – soweit nicht anders ausgewiesen – von allen Mitgliedern des FDA in ihren wesentlichen Grundzügen und Aussagen mitgetragen. Dies schließt nicht aus, dass Mitglieder zu spezifischen Aspekten eines Papiers eine differenzierte oder auch abweichende Meinung vertreten.

Mitglieder des Forums Digitale Agenda:

Hewlett Packard	betterplace
Global Public Policy Institute	SoundCloud
LACORE Rechtsanwälte	the Factory
SmartLaw Media	1&1 Internet AG
ConPolicy - Institut für Verbraucherpolitik	GMPVC German Media Pool
Partech Ventures	Berlin Geekettes
Twitter	Vodafone Institute for Society & Communications
Xyo	

| Über die stiftung neue verantwortung

Die stiftung neue verantwortung ist ein unabhängiger, gemeinnütziger und überparteilicher Think Tank mit Sitz in Berlin. Sie fördert kreatives, interdisziplinäres und sektorübergreifendes Denken zu den wichtigsten gesellschaftspolitischen Themen und Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Durch ihr Fellow- und Associateprogramm ermöglicht sie den intensiven Austausch junger Experten, Praktiker und Vordenker aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft.

Impressum



Informationen zu den Lizenzbedingungen:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/de/>

stiftung neue verantwortung, 2013

stiftung neue verantwortung e.V.
Stefan Heumann
Stellv. Programmleiter „Europäische
Digitale Agenda“
Beisheim Center
Berliner Freiheit 2
10785 Berlin
T. +49 30 81 45 03 78 80
F. +49 30 81 45 03 78 97
www.stiftung-nv.de
sheumann@stiftung-nv.de