



## Beirat Junge Digitale Wirtschaft beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

### BJDW-Positionspapier zum Thema

## Regulierung

„to be regulated, or not to be regulated, that is the question“ und diese Frage ist nicht einfach zu beantworten und hängt gerade im Bereich der Digitalisierung und der damit verbundenen Innovationen aus Sicht der jungen digitalen Wirtschaft oftmals mit der Perspektive zusammen, unter der man sich dem Thema nähert. Auf der einen Seite soll die Regulierung die Freiheitsgrade einer offenen digitalen Marktwirtschaft sichern und verhindern, dass z.B. monopolistische Tendenzen von führenden Internet-Plattformen die Entwicklung anderer Marktteilnehmer erschwert oder sogar unterbindet. Auf der anderen Seite sind es gerade die zu starren Regeln und vielen Vorschriften und Auflagen, die eine schnelle, flexible und marktneutrale Entwicklung gerade von jungen Startups behindern oder sogar verhindern. Für die einen ist eine Regulierung daher folgerichtig der notwendige Eingriff einer Politik, um ein Marktversagen zu vermeiden. Für die anderen ist dieser Eingriff schlichtweg eine Behinderung für die Marktentstehung und damit Quelle der Unsicherheit für eine weitere Entwicklung.

Hinzu kommt die Problematik, dass wir gerade im Bereich der Digitalisierung eine internationale und zudem höchst dynamische Umwelt betrachten, in der gerade aus dem ursprünglichen Grundprinzip einer „freien“ technologischen Entwicklung hin zum Internet, die Grenzen und Wirkungskreise zu verschwimmen scheinen. Sämtliche Maßnahmen müssen daher vor einem viel größeren Hintergrund und Zusammenhang betrachtet werden, als es vielleicht in realen Branchen mit einem regionalen, sprich nationalen Bezug möglich scheint. Hinzu kommt ferner, dass die Gefahr besteht, dass die Betrachtung einer marktorientierten Regulierungsnotwendigkeit mit einer wettbewerbsorientierten Korrekturgehrlichkeit verwechselt wird. Da der digitale Wettbewerb hauptsächlich durch Weltmarktführer dominiert wird, die eben nicht aus Deutschland und nur wenig aus Europa kommen, könnte eine Regulierung auch den Anschein von Protektionismus erwecken, um die eigene, immer noch unterentwickelte digitale Szene zu schützen bzw. das weitere Wachstum der anderen digitalen Player aus den USA und Asien zu erschweren. Umgekehrt zeigen die bisherigen Marktentwicklungen, dass gerade im Internet die Reichweite, Größe und Datenmacht eben dieser Player tatsächlich dazu geführt

hat, dass es Startups aus anderen Bereichen nur sehr schwer haben, noch gegen deren Marktmacht anzutreten. Dabei spielen aber nicht nur die Marktumstände aus dem Blickwinkel eines Wettbewerbs eine Rolle, sondern sicherlich auch die Rahmenbedingungen unter denen es die Startups aus Deutschland und Europa dies überhaupt versuchen müssen.

Vor diesem Hintergrund kann die einleitende Frage nach Sinn oder Unsinn einer Regulierung im Maßstab von „richtig“ oder „falsch“ gerade im Hinblick auf das Feld der Digitalisierung nicht pauschal beantwortet werden. Sicherlich wird es Beispiele geben, wo ein Markteingriff im Rahmen der Prozesspolitik und damit die staatliche Beeinflussung des Verhaltens von Unternehmen und Verbrauchern auch in diesem Feld angemessen erscheint. Umgekehrt wird es sicherlich ebenso Beispiele geben, wo die Einflussnahme des Gesetzgebers genau das Gegenteil bedeutet. Im Folgenden soll dieser Spannungsbogen aufgenommen werden, um die Regulierung im Hinblick auf die junge digitale Wirtschaft zu betrachten.

Die Themen im Überblick:

### **Startup-Organisation**

Gründungsregulierung: Administrative Hürden reduzieren oder abschaffen

Arbeitsrecht-Regulierung: Flexibilisierung der Arbeits- und Ruhezeiten

Freelancer-Regulierung: Neue Interpretation der Scheinselbständigkeit

### **Startup-Finanzierung**

Streubesitz-Regulierung: Steuerfreiheit bei Veräußerungserlösen sichern

Pooling-Regulierung: Rechtssicherheit für Mehrheitsbeschlüsse schaffen

INVEST-Regulierung: Erweiterung des Kreises an Berechtigten

Crowdfunding-Regulierung: Erweiterung der Beteiligungsinstrumente

### **Startup-Management**

Verpackungsregulierung: Reporting-Aufwand für Startups minimieren

Finanzgeschäftsregulierung: Finanzrechtliche Erlaubnispflicht lockern

### **Startup-Wettbewerb**

Patent-Regulierung: Übertragbarkeit an Ausgründungen regeln

Auftragsregulierung: Öffentliches Vergaberecht für Startups anpassen

ICO-Regulierung: Gestaltung von Rahmenbedingungen für Token-Ausgabe

### **Startup-Markt**

TDM-Regulierung: Kommerzielle Anwendungen im Rahmen der EU-Urheberrechtsreform

Smart Meter-Regulierung: Marktorientierte Einführung intelligenter Messsysteme

Wettbewerbsregulierung: Einschränkungen von Startup-Verkäufen verhindern

**Sonderaspekt:** ZIM-Programm: Anlage 10 für Startups überarbeiten

# Startup-Organisation

## **Gründungsregulierung: Administrative Hürden reduzieren oder abschaffen**

Eine Unternehmensgründung bleibt ein administrativ aufwendiger Prozess, verbunden mit vielen Gängen zu verschiedensten Behörden (Gewerbeanmeldung, Handelsregistereintragung etc.). Das kostet nicht nur Zeit, sondern bringt den Fokus von der Entwicklung des Geschäftsmodells und der Gewinnung erster Kunden ab. In dem nach dem Onlinezugangsgesetz geplanten Portalverbund sollte die „Geschäftslage Unternehmensstart“ um Verwaltungsdienstleistungen ergänzt werden, deren Digitalisierung viel wertvolle Zeit sparen könnte. Als positives Beispiel könnte man hier die digitale Unternehmensgründung in Estland nennen: Die Gründung kann von überall in der Welt erfolgen. Eine Reise nach Estland oder ein Notartermin sind nicht erforderlich. Mit nur 18 Minuten hält Estland den offiziellen Weltrekord für die schnellste Gründung.

Um die Firmenadresse zu gründen, müssen Gründer z.B. einen Notartermin vereinbaren und darauf warten, bis die Änderung im Handelsregister eingetragen ist. Dies sollte schnell und einfach über ein digitales Portal möglich sein. Die im Koalitionsvertrag angekündigte Digitale Bürgerplattform sollte zügig umgesetzt werden und einen Überblick, eine kurze Erläuterung und den Online-Zugang zu allen wichtigen Verwaltungsdienstleistungen wie bspw. Handelsregistereintragung, Gewerbeanmeldung, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung etc. geben. Durch ein digitales Unternehmensprofil, das auch spätere Änderungen (Geschäftsführerwechsel, Firmenadressänderung etc.) ermöglicht, würde eine solche Plattform nicht nur im Gründungszeitraum, sondern auch dauerhaft eine große Zeitersparnis für junge Unternehmen bedeuten. So sind auch die Formerfordernisse von Vollmachten bei beurkundungspflichtigen Geschäften zu lockern und an das modernisierte GmbH-Gesetz anzupassen.

**Ergebnis:** Allgemein sollten die administrativen Aufwendungen für eine Unternehmensgründung für Startups digitalisiert und damit automatisiert werden. Die dafür notwendigen Daten sollten in einem Startup-Pass konsolidiert und allen Behörden und Institutionen gleichermaßen zur Verfügung gestellt werden. Im Idealfall gibt es ein erstes bürokratiefreies Jahr für Startups, in dem behördliche Anforderungen auf ein Minimum reduziert oder freigestellt werden. Notare sollten bei Vollmachten, die im Rahmen von GmbH-Geschäften benötigt werden, statt der Schriftform auch die Textform akzeptieren.

## **Arbeitsrecht-Regulierung: Flexibilisierung der Arbeits- und Ruhezeiten**

Schon 2017 plante die alte Bundesregierung, das Arbeitsgesetz zu modernisieren und es an die Gegebenheiten der digitalen und globalisierten Arbeitswelt anzupassen. Doch die große

Koalition konnte sich nicht auf eine Regelung einigen. Für Startups sind die tägliche Höchst- arbeitszeit von 8 bzw. maximal 10 Stunden sowie die mindestens elfstündige Ruhezeit unange- messen. Startup-Mitarbeiter sind in der Regel digital mobil und sollten insofern auch die Mög- lichkeit bekommen, sich ihre Arbeitszeit flexibel aufzuteilen. Zudem ist das Arbeitspensum von Startups, deren Mitarbeiterschaft in der Regel noch überschaubar ist, oft konjunkturell ge- prägt.

Während einer Finanzierungsrunde mit aufwändigen „due-diligence“-Prüfungen des Startups oder bei ersten großen Kundenaufträgen können junge Unternehmen meistens nicht auf zu- sätzliche Arbeitskräfte zurückgreifen, um das gestiegene Pensum zu stemmen. Sie sind auf die tatkräftige Unterstützung und Motivation ihrer Belegschaft angewiesen, die in einem be- stimmten Zeitraum die Höchstdauer der täglichen Arbeitszeit und festgelegte Ruhezeiten über- bzw. unterschreitet. Weitere Beispiele sind Messeauftritte und Roadshows usw. Dies sollte rechtlich durch eine Modernisierung des Arbeitszeitgesetzes abgesichert werden, um solche Prozesse, die bisher undokumentiert abliefen, zu erfassen und später rechtlich geltend machen zu können.

**Ergebnis:** Gerade für die digitale Arbeitswelt ist eine Neuregelung und Flexibilisierung des Ar- beitsgesetzes im Hinblick auf die Arbeits- und Ruhezeiten notwendig. Diese sollten insgesamt (über eine Woche/einen Monat) nicht mehr Arbeit oder weniger Pausen mit sich bringen, aber stattdessen durch eine Lockerung der täglichen Höchst- arbeitszeit und der elfstündigen Ruhe- pause die Arbeit in einem angemessenen Zeitraumfenster flexibler gestalten.

### **Freelancer-Regulierung: Neue Interpretation der Scheinselbständigkeit**

Die Scheinselbständigkeitsgesetzgebung im Gesetz zur Änderung des Rechts der Arbeitneh- merüberlassung, das am 1.4.2017 in Kraft trat, verschärft den IT-Fachkräfte- und Talentman- gel für Startups. Der heutige Arbeitsmarkt, insbesondere in der digitalen Wirtschaft, ist ge- prägt von IT-Talenten, die explizit die Freiheit suchen, als Freelancer projektbasiert einzelne Unternehmen zu unterstützen. Die Zusammenarbeit mit Freelancern wurde durch strenge Kri- terien jedoch erschwert. Die Rechtsunsicherheit in diesem Feld hemmt junge Unternehmen, Risiken einzugehen und Selbstständige anzustellen.

Zu den Kriterien, die eine Scheinselbständigkeit vermuten lassen, zählt der Ort der Tätigkeit, die genutzte Infrastruktur des Freiberuflers, seine Einbindung in die Organisation des Kunden, oder die Weisungsabhängigkeit des Freiberuflers. Um sich rechtlich abzusichern, lassen (jun- ge) Unternehmen z.T. Freiberufler gar nicht mehr vor Ort oder mit ihrer IT-Infrastruktur arbei- ten, obwohl das für bestimmte Projekte sinnvoll wäre. Diese rechtliche Absicherung muss aber gegeben werden und sein es nur über die Ermöglichung einer freiwilligen Opt-in-Zahlung für Freelancer in die Sozialkassen, um damit die Feststellung des Freiberufler-Status zu garantie- ren.

**Ergebnis:** Für Startups bis zu einer bestimmten Größe oder einem bestimmten Alter sollten vor allem die strafrechtlichen Konsequenzen aus einer Scheinselbständigkeit aufgehoben werden, um die Rechtsunsicherheit zu beheben. Außerdem muss das Statusfeststellungsverfahren drastisch verkürzt werden, um den bürokratischen Aufwand zu verringern.

## Startup-Finanzierung

### **Streubesitz-Regulierung: Steuerfreiheit bei Veräußerungserlösen sichern**

Startups brauchen Kapital, um zu entstehen und zu wachsen. Dieses Kapital kommt gerade in der Anfangsphase u.a. von sog. Business Angels, die mit ihrem Privatvermögen die jungen und vielfach auch digitalen Unternehmen meistens über eine eigens dafür zwischengeschaltete Beteiligungsgesellschaft (meist GmbH) unterstützen. Ein wesentlicher Grund hierfür ist die positive Rahmenbedingung einer weitgehenden Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen aus Streubesitz, da viele Business Angels, die mittels einer GmbH investieren, eine Beteiligung von weniger als 10% an dem Startup halten. Dabei ist die jetzige Regelung keineswegs ein Steuersparmodell, sondern nur ein Steueraufschub, denn sobald der Business Angel die Gewinne in sein Privatvermögen transferiert, muss er diese selbstverständlich versteuern. Versteckt in einer geplanten EU-Richtlinie findet sich nun ein dicker Brocken, der für diese Business Angels sehr schwer verdaulich ist.

Der Entwurf für eine Richtlinie einer „Gemeinsamen Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKB-RLE)“ der EU sieht nun vor, Veräußerungsgewinne aus Streubesitz körperschaftsteuerpflichtig zu machen (Art. 8 Buchst. c GKB-RLE). Die Richtlinie soll zum 01.01.2019 in Kraft treten. In den meisten Fällen würde dann Körperschaftsteuer auf Erträge erhoben werden, wenn ein Business Angel seine Beteiligung an dem jungen Unternehmen veräußert. Durch die Steuerbelastung ist das Geld dann für neue Finanzierungen verloren, da Studien gezeigt haben, dass Gewinne aus Beteiligungen oftmals in weitere Investments für andere Startups gesteckt werden. Zwar soll die Richtlinie zunächst nur für Kapitalgesellschaften gelten, die Teil einer konsolidierten Gruppe mit mehr als 750 Mio. Gesamtumsatz sind. Dann wären Business Angels-Investitionen praktisch nicht betroffen. Der Bundesrat hat jedoch bereits durch Beschluss vom 16.12.2016 (BR-Drs. 641/16 – Beschluss, Tz. 4) die Anwendung auf alle Kapitalgesellschaften und sogar auf Personengesellschaften gefordert.

Eingebettet ist diese Diskussion auch in einen internationalen Kontext. Zu geringe und intransparente finanz- und steuerpolitische Anreize für (inter)nationale Investoren. Für ein Invest-

ment in Deutschland bestehen, im Vergleich zu UK und den USA, höhere steuerliche Hindernisse. Das gilt für Verlust wie auch Gewinnvorträge. Die Verrechnung von Verlusten aus fehlgeschlagenen Investitionen sind nur eingeschränkt möglich. In den USA und UK sind Verlustvorträge fast ohne jegliche Einschränkungen nutzbar. Auch der Veräußerungsgewinn, im Fall eines positiven Investments (EXIT) ist in Deutschland steuerpflichtig. Hier bietet das UK beispielsweise steuerliche Vergünstigungen durch fixe, begrenzte Steuersätze, um Investoren auch ein Anreiz für hohe Investitionsvolumen zu bieten. Die USA bieten hier die Möglichkeit der gänzlichen Steuerbefreiung von Veräußerungsgewinnen für in den USA ansässige Investoren und Startups.

**Ergebnis:** Um die Investments für Business Angels als eine wesentliche Quelle der Finanzierung für Startups über deren Beteiligungsgesellschaften weiterhin attraktiv zu halten und die Gewinne daraus für weitere Beteiligungen nicht zu beschneiden, wird der Gesetzgeber aufgefordert, von einer weiteren Regulierung der Besteuerung von Veräußerungsgewinnen aus Streubesitz abzusehen. Darüber hinaus sollten weitere Anreize zur Reinvestition der Veräußerungserlöse gegeben werden. Die Besteuerung des Veräußerungsgewinns sollte drei Jahre lang aufgeschoben werden (Roll-over) und Beträge in Höhe der Startup-Investitionen des Angels in diesem Zeitraum bis zur Höchstgrenze des Veräußerungsgewinns steuerfrei bleiben. Ferner muss geprüft werden, inwieweit unsere Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich (noch) attraktiv erscheinen.

### **Pooling-Regulierung: Rechtssicherheit für Mehrheitsbeschlüsse schaffen**

In der Praxis kommt es oft vor, dass sich nicht nur ein Business Angel, sondern gleich mehrere an einem Startup beteiligen. Sowohl für Gründer als auch für Folgeinvestoren ist es dabei wichtig, keine großen, manchmal zweistelligen Gesellschafterzahlen bei den Unternehmen zu haben, weil dies die Kommunikationsprozesse erschwert und u.U. Entscheidungen durch Kleinstbeteiligte verhindert werden können oder praktisch verhindert werden (z.B. durch fehlende Anwesenheit). Der Abschluss von A oder B Runden wird daher von den neuen Investoren oft davon abhängig gemacht, dass sich die bisher als Investoren beteiligten Angels gepoolt haben oder sich im Zuge der anstehenden Runde poolen.

Im Pool hat sich bewährt und ist notwendig, dass die Entscheidungen mit einfacher Mehrheit getroffen werden können und das Lead Investor Prinzip genutzt wird, bei dem ein Vertreter der kleineren Investoren dadurch einen insgesamt größeren und einflussreicheren Gesellschaftsanteil vertritt und nach innen den Kommunikationskanal zu den Angels bildet. Der Support der Angels für das Unternehmen wird gleichermaßen durch den Lead Angel kanalisiert. Dieses Pooling Modell lässt sich nach deutschem Recht zurzeit entweder durch Stimmrechtspooling mittels einer GbR oder durch Kapitalpooling mittels einer GBR oder einer GmbH umsetzen. Beim Kapitalpooling ist nicht der einzelne Angel, sondern die GbR bzw. die GmbH Ge-

sellschafter des Unternehmens. In allen Fällen jedoch bestehen Probleme: Die meisten Gestaltungen des Stimmrechtspoolings durch GbR werden von den Folgeinvestoren nicht als „hartes“ Pooling empfunden und abgelehnt, weil das Stimmrecht der Gesellschafter gegenüber Dritten nicht ausgeschlossen werden kann. Die Kapitalpooling GbR ist nicht INVEST-zuschussfähig. Die GmbH ist aufgrund der Notariatskosten und der Jahresabschlusspflicht teurer, sie läuft Gefahr nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erlaubnispflichtig zu sein und ist auch nur begrenzt im Rahmen von INVEST-zuschussfähig.

**Ergebnis:** Im Fall eines Stimmrechtspooling GbR ist keine Regulierung erforderlich. Im Fall eines Kapitalpooling GbR und GmbH gilt, dass sie prinzipiell erlaubnispflichtig nach KAGB sind. Die BAFin hat zwei Fallgruppen genannt, in welchen keine Erlaubnispflicht in Betracht kommt, nämlich „wenn sich die Investoren eigeninitiativ zusammenfinden“ oder „wenn den Anlegern des Investitionsvehikels eine unmittelbare und kontinuierliche Entscheidungsgewalt in Bezug auf das investierte Vermögen zukommt“. Praktische Relevanz kommt vor allem der zweiten Fallgruppe zu, weil sich das genannte Erfordernis sowohl bei der GbR als auch bei der GmbH im Gesellschaftsvertrag darstellen lässt. Allerdings zögert die Praxis bei der Anwendung, weil Detailfragen offen sind, insbesondere ob Mehrheitsbeschlüsse dem Erfordernis genügen. Es wird daher vorgeschlagen, dass die BAFin nähere Hinweise zur Anwendung erlässt.

### **INVEST-Regulierung: Erweiterung des Kreises an Berechtigten**

Mit „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ sollen junge innovative (digitale) Unternehmen bei der Suche nach einem Kapitalgeber unterstützt werden und Private Investoren – insbesondere Business Angels – angeregt werden, Wagniskapital für diese Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Der INVEST-Zuschuss hat sich bewährt, ist bei Business Angels als wirksamer Anreiz für Start-up Investition anerkannt und ist ein erfolgreiches Instrument zur Gewinnung neuer Business Angels. Es war auch gut nachvollziehbar, zunächst den Kreis der Berechtigten auf natürliche Personen und bestimmte GmbHs zu begrenzen, um Erfahrungen zu sammeln und nicht voraussehbare Auswüchse zu vermeiden.

Allerdings wird die Lebenswirklichkeit der Angel Tätigkeit durch die Richtlinien nur zum Teil erfasst. Es gibt vielerlei Gründe, warum es für Angels nicht die zweckmäßigste Lösung ist, als natürliche Person oder als Sechs-Personen GmbH zu investieren. Ferner geht mancher Gesellschaftszweck eines Beteiligungsvehikels über die reine Investment-Tätigkeit hinaus (z.B. Beratung oder Abrechnung von Vorträgen usw.). Als Gesellschaftszweck darf aber laut den Bestimmungen der BAFA z.B. keine Beratungsleistung genannt werden. Diese Gründe tangieren jedoch allesamt das Ziel des INVEST Zuschusses, einen breiten Kreis von Angel Investoren anzusprechen und Anreize für Start-up Investitionen zu geben. Inzwischen liegt ein breiter Erfahrungsschatz mit dem INVEST Zuschuss vor, der es erlaubt, den Zuschuss noch wirkungsvoller zu gestalten und den Berechtigtenkreis der Lebenswirklichkeit stärker anzupassen. Das gilt auch für die Anforderung, dass der Zuschuss nur vor dem Notartermin beantragt werden kann.

**Ergebnis:** Vorgeschlagen wird den Berechtigtenkreis für den INVEST Zuschuss wie folgt zu erweitern: Die Höchstgrenze von sechs Gesellschaftern bei der Angel GmbH sollte entfallen; Gesellschafter der den INVEST Zuschuss beantragenden GmbH sollten nicht nur natürliche Personen sein können; Die Kapitalpooling GbR/OHG ist gegenwärtig nicht zuschussfähig und sollte der GmbH gleichgestellt werden; Auch die KG und die GmbH und Co. KG sind Rechtsformen, über die Business Angels investieren. Sie sollten daher ebenfalls zuschussfähig sein. Ferner sollte der Gesellschaftszweck beim Antragssteller flexibilisiert werden im Sinne einer überwiegenden Investment-Tätigkeit aber keinen ausschließlichen und die Möglichkeit eröffnet werden, dass der Antrag auch bis zu einem gewissen Zeitraum nach einem Notartermin für die Beteiligung gestellt werden kann.

### **Crowdinvesting-Regulierung: Erweiterung der Beteiligungsinstrumente**

Startups wünschen sich eine breite Palette von unterschiedlichen Finanzierungspartnern, aus denen sie sich die passenden Investoren aussuchen bzw. zusammenstellen können. Umgekehrt sehen es Investoren, vor allem in der Frühphase gerne, wenn weitere Finanzierungspartner ins Boot gehen. Das Crowdinvesting hat sich auch in Deutschland inzwischen als eine mögliche Spielart der Startup-Finanzierung etabliert und andere Investoren der Frühphase, insbesondere Business Angels finanzieren mit, neben oder neben oder in der Crowd.

Dabei hat sich als hinderlich erwiesen, dass die Investments auf den Plattformen, die Crowdinvesting anbieten, regulatorisch auf die Beteiligungsinstrumente „partiarisches Darlehen“ und „Nachrangdarlehen“ beschränkt sind. Dies ergibt sich aus § 2a Abs. 1 VermAnlG, wonach nur Vermögensanlagen im Sinne von § 1 Absatz 2 Nummer 3 (partiarische Darlehen), 4 (Nachrangdarlehen) und 7 (sonstige rückzahlbare Anlagen) prospektfrei angeboten werden können. Business Angels investieren jedoch – wie andere Investoren auch – vornehmlich in Form von Eigenkapital. Ein Business Angel ist kein rein passiver Gesellschafter, wie ein Darlehensgeber, sondern ein aktiver Gesellschafter und benötigt deshalb auch eine entsprechende Gesellschafterstellung im Unternehmen. Dies ist nur durch Eigenkapital-Investitionen gegeben, was jedoch eine Vermögensanlage nach § 1 Absatz 2 Nr. 1 VermAnlG (Unternehmensanteile) (und nicht nach Nummer 3, 4 oder 7) ist. Auch die Startups wünschen sich, dass ihre Investoren in Form von Eigenkapital, also GmbH-Anteilen, investieren, da sich Eigenkapital auch bilanziell sehr viel besser ausmacht als Fremdkapital, selbst wenn es nachrangig ist.

**Ergebnis:** Die Schwarmfinanzierungsausnahme in § 2a Abs. 1 VermAnlG sollte instrumentenneutral ausgestaltet werden, so dass auch Eigenkapital-Investitionen ermöglicht werden. Dies erfordert, dass die Einschränkung der Schwarmfinanzierungsausnahme auf partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen und sonstige rückzahlbare Anlagen „im Sinne von § 1 Absatz 2 Nummer 3, 4 und 7“ gestrichen wird.

# Startup-Management

## **Verpackungsregulierung: Reporting-Aufwand für Startups minimieren**

Ab dem 01.01.19 tritt das neue Verpackungsgesetz in Kraft. Das Verpackungsgesetz bezweckt eine möglichst geringe Auswirkung von Verpackungsabfällen auf die Umwelt. Es soll die bislang geltende Verpackungsverordnung ersetzen. Durch das neue Gesetz entsteht eine Registrierungspflicht, um nachzuweisen, dass man sich an dualen Systemen, z.B. dem Grünen Punkt, beteiligt. Zudem entsteht die Pflicht zu einem Reporting, über welches einmal jährlich berichtet werden muss, welche Verpackungsmaterialien in welcher Menge in den Markt gebracht wurden. Gerade für Startups im Bereich E-Commerce bedeutet dieses Verpackungsgesetz einen neuen administrativen Aufwand. Dabei steht außer Frage, dass die ökologische Notwendigkeit für eine Verbesserung und einen Erhalt unserer Umwelt gegeben ist und das „Green“ auch im Startup-Bereich eine immer höhere Bedeutung bekommt. Allerdings stehen junge Unternehmen gerade zu Beginn schon jetzt unter dem Eindruck einer hohen und nun weiter ansteigenden Bürokratie, die zeitlich hinderlich für den eigentlichen Aufbau eines tragfähigen Geschäfts erscheint.

Hinzu kommt eine nicht harmonisierte Verpackungsverordnung im europäischen Binnenmarkt, die gerade bei einem internationalen Online-Versandhandel zuschlägt. Ein Startup aus dem Bereich E-Commerce muss aktuell in jedem einzelnen EU-Land eine Anmeldung für die Verpackungsordnung einreichen. Diese beträgt je nach Dienstleister und Land ca. 1.000-2.000 Euro. Hinzu kommen die eigentlichen Abgaben, die für die eingeführten Verpackungen pro Land im Voraus (!) zu schätzen und zu bezahlen sind. Ein Startup muss also heute wissen oder schätzen, wieviel Tonnen PPK (Papier, Pappe Karton) in Zukunft in einem anderen Land eingeführt werden und dies auch heute vorab bezahlen. Neben einer administrativen Belastung kommt auch noch eine finanzielle hinzu, die als Upfront-Payment die Liquidität bei den Startups einschränkt. Ein schnelles aber notwendiges Wachstum von Startups innerhalb von Europa wird dadurch behindert.

**Ergebnis:** Aussetzen des Verpackungsgesetzes für Startups innerhalb der ersten drei Jahre oder mindestens eine Erleichterung im Hinblick auf das Reporting. Hinzu kommt die Forderung nach der Einführung einer zentralen sowie kostengünstigen digitalen Anmeldung für die Verpackungsverordnung in allen Mitgliedsländern der EU. Die zugehörigen Abgaben sollten für Startups innerhalb der ersten drei Jahre im Nachhinein zentral nach tatsächlich eingeführten PPK-Werten erfolgen.

## **Finanzgeschäftsregulierung: Finanzrechtliche Erlaubnispflicht lockern**

Jeder Dienst, durch den entweder ein Zahlungskonto eingerichtet, Zahlungen ausgeführt, Zahlungsauthentifizierungsinstrumente ausgegeben oder Geldbeträge ohne Einrichtung eines Zahlungskontos entgegengenommen und weitergeleitet werden, gilt als sog. Finanztransfergeschäft. Startups, insbesondere Handelsplattformen im Internet können Zahlungsgeschäfte vor diesem Hintergrund nicht selbst verwalten, bzw. unterliegen der strengen finanzrechtlichen Erlaubnispflicht nach der ZAG (Zahlungsdienstaufsichtsgesetz). Diese ist immer dann Voraussetzung, wenn sich die Plattform in den Zahlungsfluss zwischen Käufer und Verkäufer einschaltet. Startups erfüllen in seltensten Fällen die strengen Voraussetzungen oder es besteht Unsicherheit, ob ein Ausnahmetatbestand vorliegt. Nicht nur für „normale“ Zahlungsflüsse spielen diese Rahmenbedingungen eine Rolle, sondern auch im Hinblick auf Fragestellungen rund um Blockchain und Kryptowährungen mit transaktionswirksamen Zahlungen zwischen Beteiligten über eine Plattform und deren Gleichstellung.

Dies führt zu Unsicherheit und Einschränkungen bei der Konzeption von eigenen Handelsplattformen im Internet durch heimische Startups. Schnell kann es zur Annahme eines Verstoßes gegen das ZAG kommen und wenn ein solcher vorliegt, dann drohen den betroffenen Online-Plattformbetreibern gravierende Konsequenzen. Beispielsweise kann die BaFin die sofortige Einstellung des Geschäftsbetriebes anordnen. Darüber hinaus drohen strafrechtliche Konsequenzen und Bußgeldzahlungen.

**Ergebnis:** Da auch bisherige Ausnahmetatbestände keine Rechtssicherheit bieten und ein Prüfverfahren durch die BaFin langwierig und kostspielig ist, müssen für Startups geringe Eintrittsvoraussetzungen und erhöhte Rechtssicherheit geschaffen werden (unter den Schranken von Finanz – und Verbraucherschutzrecht) und sog. Sandboxen (isolierte Bereiche, innerhalb dessen jede Maßnahme keine Auswirkung auf die äußere Umgebung haben) zur praktischen und schnellen Umsetzung geschaffen werden.

# **Startup-Wettbewerb**

## **Patent-Regulierung: Übertragbarkeit an Ausgründungen regeln**

Hochschulen stehen im Hinblick auf Ausgründungen in einem besonderen Fokus. Nicht nur, weil der überwiegende Anteil an Gründern in Deutschland einen Hochschulabschluss hat, sondern weil immer mehr Programme die Förderung von studentischen oder mitarbeiterbezogenen

nen Ausgründungen zum Ziel haben. Bei Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen gib es aber immer wieder Unsicherheiten, ob die Patente oder Quellcodes aus einer vorangegangenen Entwicklungsstufe auf das Startup übertragen werden können bzw. dürfen und wenn ja, zu welchem Preis oder gegeben falls einem Anteil für welche Partei. Oft haben in der Vergangenheit derartige Fragen zu Streitigkeiten und letztlich zum Scheitern der Gründung geführt.

Für Investoren ist es eine unverzichtbare Voraussetzung, dass die Patente oder Auslizenzierungen rechtssicher beim Startup liegen. Für die Patentübertragung an ausgegründete Startups sollte von Bund und Ländern für Universitäten, Fraunhofer-, Max-Planck- und andere Institute daher ein einheitlicher, verpflichtender Standardvertrag mit einer vordefinierten Entschädigung formuliert werden. Dieser Standardvertrag könnte auf Startups als neu (!) entstehende rechtliche und selbständige Einheit beschränkt werden, eine entsprechende Übertragung an die Erfinder als private Person könnte ausgeschlossen werden.

**Ergebnis:** Vorgabe einer einheitlichen rechtlichen Regelung in Bund und Ländern für die Übertragung von Patenten oder Lizenzen aus den Hochschulen oder wissenschaftlichen Einrichtungen/Institutionen an daraus ausgegründeten Startups.

### **Auftragsregulierung: Öffentliches Vergaberecht für Startups anpassen**

Für junge Unternehmen ist das Vergaberecht schon alleine aufgrund der Eignungsanforderungen (hoher Aufwand für die Zusammenstellung umfangreicher Nachweise) eine große Hürde. Außerdem ist aufgrund der geteilten Zuständigkeiten aktuell für jedes Vergabeportal eine eigene Zugangskennung erforderlich, oft mit unterschiedlichen Anforderungen an die elektronische Signatur. Die Verwaltung von Zugängen und Kennungen bedeutet für junge Unternehmen einen großen Aufwand. Zudem entsprechen die Eignungsanforderungen von öffentlichen Aufträgen immer noch dem Paradigma der vollständigen Risikoeliminierung, verkörpert durch bodenständige Werte wie langjährige Erfahrung, hohe Umsätze und Mitarbeiterzahlen. Diese klassischen Bewertungsstrukturen sind in der digitalen Welt überholt und verhindern seitens der öffentlichen Hand die Nutzung von neuen, innovativen Lösungen.

Aufgrund vom hohen Bürokratieaufwand von öffentlichen Vergabeprozessen, verbunden mit der geringen Erfolgsaussicht durch klassische Bewertungsstrukturen, sehen Startups oft davon ab, die öffentliche Hand als Kunde in Betracht zu ziehen. Der Staat ist jedoch einer der zentralen ökonomischen Akteure, der junge Unternehmen fördern sollte. Ein Nutzerkonto im Portalverbund könnte hierbei mit einem Single-Sign-On für alle angebundenen Vergabepattformen in Bund, Ländern und Kommunen Abhilfe leisten. Zusätzlich sollte für digital zu signierende Angebote bundesweit nur eine Signatur erforderlich sein, vorzugsweise durch den elektronischen Personalausweis bzw. Organisationszertifikate nach eIDAS. Die Eignungsanforderun-

gen sollten weg von einer vollständigen Risikoeliminierung hin zu einem angemessenen Risikomanagement. Das Innovationspotenzial der Lösung sollte einen höheren Stellenwert bei der Bewertung erhalten.

**Ergebnis:** Bürokratieerfordernisse und Ausschreibungsregeln sollten auf ihre Startup-Tauglichkeit überprüft und ggf. angepasst werden. Der jährliche Anteil an Vergaben von Aufträgen an junge Unternehmen gemessen am Vergabevolumen sollte transparent veröffentlicht und eventuell über eine Quote für Aufträge an Startups nachgedacht werden.

### **ICO-Regulierung: Gestaltung von Rahmenbedingungen für Token-Ausgabe**

Einige Startups greifen im Zuge der Finanzierung auf die Möglichkeit sog. ICOs zurück. Die Initial Coin Offering (ICO) ist eine unregulierte Methode des Crowdfundings, die von Firmen verwendet wird, deren Geschäftsmodell meist auf Kryptowährungen basiert. Mit dieser Methode der erstmaligen Kapitalaufnahme vermeiden Kryptowährungs-Firmen den streng regulierten Prozess der Kapitalaufnahme, der von Risikokapitalgebern, Banken oder Börsen vorgeschrieben wird. In einem Initial Coin Offering wird entweder ein Anteil einer neu emittierten Kryptowährung an Anleger im Austausch gegen staatlich emittierte Währungen oder gegen andere Kryptowährungen wie bspw. Bitcoin verkauft („Currencie-Token“). Diese neue Kryptowährung kann dann auf der neu entstehenden Plattform für die Nutzung eingesetzt werden. Daneben können auch einfache Nutzungs- oder sonstige Rechte innerhalb eines geschlossenen oder offenen Systems wie z.B. Gutscheine für die entstehende Plattform selbst gewährt werden („Utility Token“). Eine andere Variante ist der Verkauf von „Anteilen“ am Unternehmen selbst über „Security Token“. Diese sind an Gewinn- oder Umsatzversprechen gekoppelt und können mit Rückzahlungspflichten verbunden werden.

Insbesondere die beliebige individuelle Gestaltung von Utility-Tokens erzeugt rechtliche Unsicherheiten beim Investor. Oft werden die Ausgabe und der Handel von Security-Tokens (Prospektpflicht) und Utility-Tokens (weitgehend unregelt) und die zugehörigen Kryptobörsen in der allgemeinen Wahrnehmung eher als „spielerisches Risiko“ denn als „seriöser Handel“ auf digitalen Plattformen wahrgenommen. Gerade aber im Bereich der sich neu entwickelnden Blockchain-Technologie werden und müssen viele Startups mit diesen Instrumenten arbeiten und auch wollen. Das Vertrauen in solche Mechanismen spielt daher für alle Beteiligten (Startups, Investoren, Nutzer) eine große Rolle. Rechtlichen Unsicherheiten aufgrund der nicht oder nur eingeschränkt vorhandenen Regulierung könnten ein Hindernis für die weitere Entwicklung dieses hoch innovativen Feldes sein. Ein Großteil der zugehörigen Firmen ist schon heute nicht in Deutschland ansässig. Aufgrund der bestehenden Rechtsunsicherheit wählen diese Firmen als rechtlichen Sitz international führende Standorte für Blockchain-Technologie wie z.B. Singapore. Aber auch in der Europäischen Union haben Länder wie Estland, Liechtenstein oder zuletzt Malta damit begonnen, einen sicheren Rechtsrahmen für die Ansiedlung dieser Firmen zu schaffen.

**Ergebnis:** Gestaltung von klaren gesetzlichen Vorgaben zu Rechten und Pflichten der Beteiligten, also den Token-ausgebenden Startup, der Investoren und der Handelsplattform. Wichtig dabei ist, dass diese Regulierung nicht als Verhinderung, sondern als Ermöglichung einer neuen digitalen Technologie konzipiert und kommuniziert wird. Deutschland könnte sich somit international als Vertrauensstandort für ICOs mit einem „offiziellen“ Handelsplatz und die damit zusammenhängenden Plattformen im Bereich Blockchain positionieren.

## Startup-Markt

### **TDM-Regulierung: Kommerzielle Anwendungen im Rahmen der EU-Urheberrechtsreform**

Der Reichtum einer Informationsgesellschaft ist ihr Wissen und dieses Wissen basiert im digitalen Zeitalter auf Daten. Momentan sollen weltweit mehr als 20 ZB (Zettabyte) Daten gespeichert sein, im Jahr 2025 könnten es schon mehr als 160 ZB sein. Eine der Kernherausforderung einer Informationsgesellschaft ist daher, aus dem immer größeren Datenberg neues bzw. verfügbares Wissen zu generieren. Diese Aufgabe ist inzwischen nur noch mit Hilfe von Algorithmen und automatischen Systemen zu bewältigen, die auf Text- und Data Mining-Analysen (TDM) in Verbindung mit einer künstlichen Intelligenz (KI) basieren. Nur so können große Mengen von Informationen durchsucht, in Beziehung zueinander gesetzt und so Trends und neue Zusammenhänge aufgezeigt werden. Die EU-Urheberrechtsnovelle erlaubt über den neuen Artikel 3a jedem europäischen Land selber weitergehende Regelungen für Text- und Data Mining-Systeme (TDM) zu treffen.

Das öffentliche Internet ist neben den proprietären und nicht frei zugänglichen Datenbergen von Google, Facebook & Co. der wichtigste Datenschatz für das Entwickeln und Trainieren von KI-Algorithmen. Wenn die Verwendung von öffentlichen Inhalten oder die Anwendung von KI auf diese Inhalte durch die Neuregelung der EU-Urheberrechtsnovelle das Risiko schafft, als gewerbliche Urheberrechtsverletzung im millionenfachen Fall zu gelten, werden insbesondere Startups keine Anwendungsentwicklung von diesbezüglichen KI-Systemen aus Deutschland heraus betreiben. Ohne das öffentliche Internet hat man höchstens ein Millionstel der Daten zur Entwicklung und Anwendung von KI-Technologien zur Verfügung als amerikanische Technologie-Unternehmen. Damit kann man im Bereich von Wissen und dem Verständnis menschlicher Sprache in Europa keine wettbewerbsfähigen digitalen Produkte entwickeln.

**Ergebnis:** Basierend auf dem Artikel 3a der vom EU-Parlament verabschiedeten EU-Urheberrechtsreform sollte der Gesetzgeber eine Erweiterung der Regelung beschließen, so dass alle

TDM-/KI-Prozesse für alle Zwecke, insbesondere auch gewerbliche Zwecke in Deutschland erlaubt sind, sofern man legalen Zugriff auf die Daten hat oder die Daten öffentlich zugänglich sind.

### **Smart Meter-Regulierung: Marktorientierte Einführung intelligenter Messsysteme**

Die notwendige Energiewende kann nur digital gelingen: Gerade die Einbindung von erneuerbaren Energieanlagen in das Stromnetz führt zu einer immer mehr schwankenden Energieerzeugung. Diese muss auf den Verbrauch abgestimmt werden und das erfordert zunehmende Automatisierung auf Basis moderner IKT-Systeme sowie präziser, aktueller Daten. Diese Daten sind zudem die Basis für Utility 4.0 und damit nutzerorientierter E-Business-Lösungen, die gerade von Startups der jungen digitalen Wirtschaft für den Energiemarkt entwickelt werden. Das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende schafft hierfür eine wesentliche Grundvoraussetzung, durch die verpflichtende Einführung digitaler Sensorik (Smart Meter) für die Auslesung des Energieverbrauchs.

Bei der Einführung auslesbarer intelligenter Messsysteme stellen sich jedoch wesentliche Herausforderungen wie z.B. Interpretationsspielraum wesentlicher gesetzlicher Vorgaben, insb. bezüglich zukünftiger Einbauverpflichtungen und der Berechnung von Netzentgelten, der eingeschränkten Funktionalität der aktuell im Zertifizierungsprozess durch das BSI befindlichen Smart Meter Gateways (sog. "erste Generation/G1") und der nach wie vor mangelhafte Interoperabilität der unterschiedlichen, erforderlichen Softwaresysteme wesentlicher Marktakteure (MSB/GWA Dienstleister/VNB/Lieferant/Handel). Das Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) sieht vor diesem Hintergrund z.B. den pauschalen Pflichteinbau der neuen Messtechnik je Marktsegment vor (z.B. alle erneuerbaren Energieanlagen 7-99 kW). Dabei bleibt unberücksichtigt, ob die erste Generation zertifizierter Geräte die Funktionalität bietet, um kundenorientierte Mehrwerte im Sinne der Energiewende zu ermöglichen (u.a. zur Hebung von Effizienzpotentialen; Steuerung flexibler Erzeuger und Verbraucher; Messung und Bilanzierung multivalenter eingesetzter Batteriespeicher). Das wiederum bremst zukünftige Innovationen von Startups in diesem Feld aus, weil die neu installierten Geräte für eine lange Zeit nicht die gewünschten Mehrwertdienste diese jungen Unternehmen unterstützen könnte.

**Ergebnis:** Aussetzen des Pflichteinbaus/keine Erklärung der Marktverfügbarkeit durch das BSI bis die Anforderungen an intelligente Messsysteme durch innovative, kundenorientierte und netzdienliche Innovationen über digitale Startups hinreichend verstanden sind. Ferner sollte das Einsparzählerprogramm der BAFA ausgebaut werden, da es bereits jetzt zur Entwicklung einer Vielzahl attraktiver, Smart Meter-basierter Mehrwertdienste für gewerbliche und private Endverbraucher führt. Der Einsatz der ersten Gerätegeneration im freien Markt sollte zudem genutzt werden, um Startups eine beschleunigte Entwicklung kundenorientierter Angebote für den Energiesektor zu ermöglichen.

## **Wettbewerbsregulierung: Einschränkungen von Startup-Verkäufen verhindern**

Am Ende steht der Verkauf an Goggle, Facebook & Co., die dadurch immer größer werden und den stark gewordenen Wettbewerber einfach „einkassieren“ - so lautet eine Überlegung, die den Gesetzgeber dazu verleitet über eine Änderung im Wettbewerbsrecht nachzudenken und hier eine Einschränkung von Firmenverkäufen zu verankern. Quelle dieser Überlegungen sind die Vorschläge der Monopolkommission, die herausgearbeitet hat, dass Aufsichtsbehörden bislang erst zu spät eingreifen können – zumindest wenn es um schnell wachsende digitale Geschäftsmodelle geht. Unabhängig davon, wann und wie eine marktbeherrschende Stellung in der digitalen Welt für das zu kaufende und das kaufende Unternehmen zu definieren wäre, verschleiert es die Frage nach den Gründen für den Verkauf eines Startups. Hier treffen zum einen die Interessen der vorhandenen Investoren und Gründer im Hinblick auf einen renditestarken Exit mit den allgemeinen Rahmenbedingungen zusammen, ein vielversprechendes Startup auch aus Deutschland und Europa heraus zu einer wirklichen Konkurrenz für die Internet-Giganten aus den USA und Asien zu machen. Hierbei spielt es sicherlich auch eine Rolle, dass das hierfür benötigte Wachstumskapital in unseren Breitengraden fehlt. Auch die Bereitschaft der etablierten Industrie, innovative Startups zu kaufen und so eine gemeinsame Marktmacht entstehen zu lassen, ist eher überschaubar.

Die geplante Einschränkung von Unternehmensverkäufen birgt vor diesem Hintergrund die Gefahr, genau das Gegenteil zu erreichen. Business Angels und Wagniskapitalfonds würden nicht in Startups investieren, wenn sie davon ausgehen müssen, dass der Verkauf der erworbenen Anteile verboten werden könnte. Investoren werden somit abgeschreckt und Gründer motiviert, bereits in einer Früh-Phase ins Ausland abzuwandern. Anstelle des Verbots von Firmen-Exits ins Ausland sollten besser die Rahmenbedingungen geschaffen werden, dass europäische Innen-Exits möglich werden.

**Ergebnis:** Auf die Regulierung und Einschränkungen von Firmenverkäufen an ausländische Investoren ist zu verzichten bzw. die Internet-Branche mit ihren Startups darf gegenüber der Offline-Wirtschaft nicht grundsätzlich schlechter gestellt werden. Zudem müssen vielmehr Anreize geschaffen werden, damit die Exit-Option und die weitere Aufnahme von Wachstumskapital auch innerhalb von Europa attraktiver wird (z.B. steuerliche Anreize für den Kauf von Startups durch die etablierte Industrie).

# Sonderaspekt

## **ZIM-Programm: Anlage 10 für Startups überarbeiten**

Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) ist ein bundesweites, technologie- und branchenoffenes Förderprogramm. Mit dem ZIM sollen die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nachhaltig unterstützt und damit ein Beitrag zu deren Wachstum verbunden mit der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen geleistet werden. Auch Startups, auf der Schwelle zu einem Mittelständler, gehören oftmals zu den Antragsstellern. Diese scheitern aber nicht den eigentlichen Förderkriterien, sondern an der sog. „Anlage 10“. In dieser wird der Nachweis eines steuerlichen Ertrags gefordert, der bei Startups unabhängig von der Höhe eines Umsatzes in der Regel vor dem Break-Even nicht vorliegt. Bei vielen Startups zählt bis zu einer gewissen Größe das Wachstum und nicht der Gewinn. Um den Richtlinien zu entsprechen werden die Antragssteller aber quasi gezwungen, eine künstliche Generierung von Gewinnen vorzunehmen, die dann natürlich zu versteuern sind. Hinzu kommt, dass es bei vielen Startups auch Gesellschafterdarlehen gibt, die nur aus einem künftigen Bilanzgewinn oder Liquidationsüberschuss zurückgeführt werden dürfen. Der für das Förderprogramm künstlich generierte Ertrag löst entsprechende Verpflichtungen und steuerliche Komplikationen beim Antragsteller aus. Daher führt die hier verlangte Erklärung dazu, dass das Unternehmen erhebliche steuerliche Nachteile in Kauf nehmen muss, nämlich über diese künstliche Generierung von steuerlichem Ertrag.

**Ergebnis:** Überarbeitung bzw. Verzicht auf die „Anlage 10“ im Rahmen des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM).

## **Fazit**

Die Beispiele und Themenfelder haben gezeigt, dass die Regulierung nicht grundsätzlich in „gut“ oder „böse“ eingeteilt werden kann. Sie kann genauso hilfreich, wie hinderlich sein und muss in jedem Einzelfall geprüft werden. Was aber gerade im Hinblick auf die digitalen Start-ups festgehalten werden muss, ist die Tatsache, dass oftmals versucht wird, die Regeln einer alten realen Welt einfach auf eine neue digitale Welt zu übertragen. Diese Versuche sind oftmals zum Scheitern verurteilt, da diese Maßstäbe entweder nicht mit digitalen Rahmenbedingungen zusammenpassen oder aufgrund der internationalen Zusammenhänge im Internet nicht durchschlagskräftig und weitreichend genug gestaltet werden können. Ferner ist es entscheidend, dass die Regularien nicht als Verbotsfesseln für die eigenen digitalen Marktakteure gestaltet werden (auch wenn man andere meint), sondern als Anreiz für verstärktes unternehmerisches Handeln innerhalb der digitalen Wirtschaft und darüber hinaus.

Nach Meinung des BJDW wird die junge digitale Wirtschaft und der zugehörige digitale Markt weniger durch eine protektionistische Regulierung und überzogene Bürokratie als durch chancenorientierte Rahmenbedingungen stimuliert. Wenn wir es in der Konsequenz schaffen würden, eigene digitale Weltmarktführer zu entwickeln, dann würden sich auch viele Regulationsdiskussionen gegen Google, Facebook & Co. relativieren und zwar unabhängig davon, dass missbräuchliche Monopole generell ein Problem für die nationale und internationale Marktwirtschaft sind, egal vorher sie kommen.

*Der Beirat Junge Digitale Wirtschaft fordert die betreffenden Arbeitsebenen im Wirtschaftsministerium auf, die Prozesspolitik im Hinblick auf Regulierungen für die (junge) digitale Wirtschaft im Hinblick auf einen Anreiz- und nicht auf einen Verbotsrahmen aufzubauen.*