

# Zukunftsplan statt Lockdown-Blues

## Erste Schritte zur Expansion nach Deutschland



Autorin: Sarah Finette, Rechtskonsultantin bei der Vereinigung Schweizerischer Unternehmen in Deutschland (VSUD) und deutsche Rechtsanwältin

**Ende 2019 zeigte man sich in Deutschland noch ganz euphorisch: Die Unternehmensgründungsquote kletterte auf den höchsten Stand seit 20 Jahren. Auch die Erwartungen für 2020 sahen rosig aus. Von einem «positiven Gründungsklima» und einem «Kulturwandel hin zu mehr unternehmerischer Selbständigkeit» war die Rede. Dann kam die Corona-Krise und mit ihr die Ernüchterung: Im ersten Halbjahr 2020 sank die Gesamtzahl der Gewerbeanmeldungen im Vergleich zum Vorjahr um 8 Prozent. Bei Kleinunternehmen war es sogar ein Minus von 21 Prozent. Nach einer Umfrage der KfW, der grössten deutschen Förderbank, werden aktuell vier von zehn Gründungsplanungen angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Lage verschoben.**

### Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Sechs von zehn Gründern halten an ihrem Plan fest, die Gründung umzusetzen, sobald es die äusseren Umstände wieder erlauben. Schmieden wir also Zukunftspläne: Ob Gründung eines Standortes, Beschäftigung einzelner Arbeitnehmer oder die Bedienung deutscher Kunden aus der Schweiz heraus – das nördliche Nachbarland ist nach wie vor beliebteste Destination wirtschaftlicher Auslandstätigkeit von Schweizer Unternehmen.

### Online-Shop für deutsche Kunden

Eine naheliegende Möglichkeit ist, deutsche Kunden zum Beispiel durch einen Webshop aus der Schweiz heraus zu versorgen. Eine zentrale Frage ist dabei, welches Recht auf die online geschlossenen Verträge anwendbar ist. Ist ihr Shop eindeutig auf deutsche Kunden ausgerichtet? Betreiben Sie einen gesonderten Deutschland-Ländershop?

Sind Ihre Preisangaben in Euro angegeben? Stellen Sie dem Kunden Hinweise für die Lieferung nach Deutschland bereit? Beantworten Sie eine oder mehrere dieser Fragen mit «ja», kommen Sie nicht umhin, sich mit dem geltenden deutschen Recht auseinanderzusetzen (Marktortprinzip).

Die Gesetzgebung in der EU und damit in Deutschland geht teilweise weiter als die Vorschriften in der Schweiz. Werden mit dem Shop auch Konsumenten in EU-Ländern angesprochen, müssen daher zusätzlich insbesondere diese Themen beachtet werden:

- **AGB:** Der Konsument muss die AGB bei Vertragsschluss abrufen und speichern können.
- **Bestell-Button:** Die Schaltfläche für die abschliessende Bestellbestätigung muss mit den Worten «zahlungspflichtig bestellen» oder einer anderen eindeutigen Formulierung beschriftet sein.
- **Datenschutz:** Händler müssen auf ihrer Webseite eine Datenschutzerklärung in präziser, transparenter, verständlicher und leicht zugänglicher Form zur Verfügung stellen. Art. 13 DSGVO zählt die Angaben explizit auf, die in einer DSGVO-konformen Datenschutzerklärung enthalten sein müssen.
- **Gewährleistung:** Die gesetzliche Gewährleistung beträgt in Deutschland wie in der Schweiz mindestens zwei Jahre. Anders als in der Schweiz muss der Verbraucher aber zunächst erfolglos die Nachbesserung verlangen, bevor er den Kaufpreis mindern oder vom Vertrag zurücktreten kann.
- **Klare Angaben:** Neben den Kontaktdaten des Verkäufers müssen die wichtigsten Eigenschaften des Produktes oder der Dienstleistung bekanntgegeben werden. Der Gesamtpreis einschliesslich aller Steuern und Abgaben ist zu nennen.
- **Widerrufsrecht:** Grundsätzlich kann der Kunde ein Produkt innert einer Frist von 14 Tagen nach Erhalt ohne Angabe von Gründen wieder zurückgeben. Das Schweizer Recht kennt grundsätzlich für den Online-Handel keine solche Rücknahmefrist. Zwar sieht der Ehrenkodex des Verbands des Schweizerischen Versandhandels ein Rückgaberecht von 14 Tagen vor. Dieses bindet aber nur Verbandsmitglieder.
- **Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen:** Die Informationen müssen angegeben werden. Wurde keine andere Vereinbarung getroffen, beträgt die Lieferfrist maximal 30 Tage. Das Schweizer Recht sieht keine Maximalfrist für Lieferungen vor.

### Beschäftigung von Arbeitnehmenden in Deutschland

Einen Schritt weiter geht die Beschäftigung von Arbeitnehmenden in Deutschland. Dies ist beispielsweise im Rahmen einer Entsendung möglich. Seit Inkrafttreten der Überarbeitung des Arbeitnehmerentsendegesetzes Mitte 2020 ist für die Dauer der Entsendung ein erweiterter Kern zwingender deutscher Bestimmungen auf das Arbeitsverhältnis anzuwenden. Zu nennen sind hier beispielsweise der Anspruch auf den gesetzlichen Mindestjahresurlaub und die Regelungen zum Schutz von Schwangeren. Ausserdem gelten nun nach 12 Monaten alle in Deutschland vorgeschriebenen Arbeitsbedingungen für entsandte ausländische Beschäftigte. Nur in begründeten Fällen können Arbeitgeber eine Fristverlängerung von sechs

Monaten beantragen. Wer keinen Mitarbeiter entsenden möchte, sondern einen Arbeitnehmer in Deutschland selbst einstellen möchte, kann dies im Übrigen auch ohne einen Betriebsitz in Deutschland tun. Wichtig ist, die Meldepflichten, z.B. zur Sozialversicherung, wahrzunehmen und den zwingenden gesetzlichen Regelungen in Bezug auf das Arbeitsverhältnis und den Mindestlohn Beachtung zu schenken.

### Think Big: Gründung in Deutschland

Schliesslich bleibt die Gründung eines Standortes in Deutschland. Hier besteht zunächst die Möglichkeit eine unselbständige Betriebsstätte (Geschäftslokal, Filiale) oder eine Zweigniederlassung zu eröffnen. Beide sind rechtlich und organisatorisch Teil des Schweizer Unternehmens. Sie unterscheiden sich im Grad ihrer Selbständigkeit. Eine Zweigniederlassung hat eine eigene Leitung, ein eigenes Vermögen und muss in das deutsche Handelsregister eingetragen werden. Einen eigenen Unternehmensnamen (Firma) können beide aufgrund ihrer Abhängigkeit von der Hauptniederlassung nicht führen. Bei der Gründung einer Tochtergesellschaft ist dies hingegen möglich. Eine Tochtergesellschaft ist ein rechtlich eigenständiges Unternehmen, welches vom Schweizer Mutterunternehmen kontrolliert wird. Bei der Gründung einer Tochtergesellschaft hat die Wahl der Rechtsform (Personen- oder Kapitalgesellschaft) weitreichende steuerliche und haftungsrechtliche Konsequenzen.

Eine Personengesellschaft ist für viele Startups und Jungunternehmern attraktiv, da es hier nur geringe Hürden und wenige Formalitäten bei der Gründung gibt. Zudem gibt es kein gesetzlich vorgeschriebenes Mindestkapital. Personengesellschaften sind die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), die Offene Handelsgesellschaft (OHG) und die Kommanditgesellschaft (KG). Ausserdem gibt es Mischformen wie die GmbH & Co. KG. Die Partnerschaftsgesellschaft (PartG) ist eine Personengesellschaft ausschliesslich für den Zusammenschluss von Freiberuflern. In einer Personengesellschaft versteuert jeder Gesellschafter seine Gewinne selbst. Die Haftung der Gesellschafter für Gesellschaftsschulden ist grundsätzlich unbeschränkt.

Eine Ausnahme bildet die KG: Hier haftet lediglich der geschäftsführende Gesellschafter (Komplementär) unbeschränkt. Kapitalgesellschaften sind die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG haftungsbeschränkt), die sich von der GmbH im Wesentlichen nur durch das geringere Mindeststammkapital unterscheidet, sowie die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) und die Aktiengesellschaft (AG). Eine europäische Form der Aktiengesellschaft ist die Societas Europaea (SE). Sie erlaubt es, die Geschäftstätigkeit in verschiedenen EU-Ländern mit einem einheitlichen Regelwerk zu betreiben. Kapitalgesellschaften versteuern ihre Gewinne mit der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer. Bei Ausschüttungen an die Gesellschafter fällt bei diesen die Kapitalertragsteuer an.

Kapitalgesellschaften locken mit dem Schutz des Privatvermögens. Hier haftet den Gläubigern der Gesellschaft grundsätzlich nur das Gesellschaftsvermögen. Dafür ist das Mindestkapital gesetzlich definiert. Das Mindestkapital der GmbH beträgt 25.000 Euro, das der UG (haftungsbeschränkt) 1 Euro. Für die Gründung der AG werden 50.000 Euro und für die Gründung der SE 120.000 Euro Mindestkapital verlangt. Hinzu kommen die eigentlichen Gründungskosten, wie Beratungs- und Notarkosten, Kosten für die Eintragung in das Handelsregister etc.

### Umfangreiche Existenzgründerförderung

Hinsichtlich der Finanzierung des Gründungsvorhabens kann sich ein Blick auf die deutsche Existenzgründerförderung lohnen. Deutschland fährt eine umfangreiche Förderpolitik, von der unter gewissen Voraussetzungen auch Schweizer KMU profitieren können, die in Deutschland gründen wollen. Ein Aspekt, der gerade von kleineren Unternehmen häufig übersehen wird.

### Bürokratie ist ein Hindernis aber kein unüberwindbares

Expansionspläne sind stets mit bürokratischem Aufwand verbunden. Es ist aber durchaus möglich, die Papiertiger Datenschutz-Grundverordnung, Entsendegesetz oder die Formalitäten der Gründung in Deutschland zu entzaubern, indem man sich einmal vertieft mit ihnen auseinandersetzt. Dass sich der Einsatz lohnt, zeigen die zahlreichen erfolgreichen Investitionen Schweizer Unternehmen in Deutschland. Die Schweiz rangiert seit Jahren unter den Top 3 der Herkunftsländer ausländischer Investitionen in Deutschland.



Quelle: Germany Trade and Invest (GTAI)

### Über die VSUD

Als starkes, branchenübergreifendes Wirtschaftsnetzwerk, politische Interessenvertretung und Fachberatung unterstützt die VSUD Schweizer Unternehmen aller Branchen und Grössenordnungen bei ihrer erfolgreichen Marktpräsenz in Deutschland.

**VSUD**  
Erfolg verbindet

**Vereinigung Schweizerischer Unternehmen in Deutschland**  
Rittergasse 12 · 4051 Basel  
Telefon 061 375 95 00 · www.vsud.ch