



START UP BOOKLET

by Value Solutions

Für Start-ups in der Schweiz gibt es spezifische administrative Stolpersteine, welche die Geschäftstätigkeit erschweren können. Dieses Booklet hat zum Ziel, die grössten administrativen Herausforderungen zu meistern.



INHALT

1. Gründungsformalitäten	3
2. Steuerliche Anforderungen	6
3. Arbeitsrechtliche Vorschriften	8
4. Buchhaltung.....	10
5. Revision.....	12
6. Finanz und Liquiditätsplanung.....	14
7. Mitarbeiterbeteiligungsprogramme.....	15
8. Fundraising	17
9. Unternehmensbewertung	19
10. Due Dilligence & M&A.....	21
11. Über Value Solutions	23

Value Solutions

1. GRÜNDUNGSFORMALITÄTEN

1.1 GRUNDLAGEN

Ein Start-up in der Schweiz zu gründen, ist ein aufregendes, aber auch herausforderndes Unterfangen. Welche Rechtsform ist die passende für Ihr Vorhaben? Wie gestaltet sich der Gründungsprozess und welche bürokratischen Hürden müssen genommen werden?

Warum ist es attraktiv, ein Start-up in der Schweiz zu gründen?

Die Schweiz zeichnet sich durch politische Stabilität, hervorragende Lebensqualität und eine starke Wirtschaft aus. Das Land bietet Zugang zu einem erstklassigen Bildungssystem, hochqualifizierten Arbeitskräften und einer der weltweit stärksten Währungen. Zudem profitieren Start-ups von vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten, steuerlichen Vorteilen und zahlreichen Förderprogrammen. Die hohe Innovationsdichte, belegt durch zahlreiche Patentanmeldungen und eine erstklassige technologische Infrastruktur, macht die Schweiz besonders attraktiv für Neugründungen.

Ein Blick auf die Top 100 Start-ups der Schweiz zeigt die Dynamik und Vielfalt der hiesigen Start-up-Szene. Von Biotechnologie über FinTech bis hin zu nachhaltigen Energien: Die Schweiz ist ein idealer Standort für Start-ups.

Welche Rechtsformen stehen für die Gründung eines Start-ups in der Schweiz zur Auswahl?

In der Schweiz können Gründer zwischen verschiedenen Rechtsformen wählen, die jeweils unterschiedliche Vor- und Nachteile bieten. Die wichtigsten Rechtsformen sind:

Einzelunternehmen

Merkmale:

- Eigentümer: Ein einzelner Inhaber
- Haftung: Unbeschränkte persönliche Haftung des Inhabers für alle Schulden des Unternehmens
- Kapital: Kein Mindestkapital erforderlich
- Gründung: Einfache und kostengünstige Gründung
- Steuern: Gewinne werden als Einkommen des Inhabers versteuert

Die Einzelfirma bietet eine unbürokratische Gründung, grosse unternehmerische Freiheit und vermeidet eine steuerliche Doppelbelastung, eignet sich jedoch besonders für kleinere Unternehmen ohne Fremdkapitalbedarf. Nachteile sind die persönliche Haftung für Schulden, eingeschränkte Namenswahl und Herausforderungen bei der Nachfolgeregelung sowie der Kapitalbeschaffung. Weiter unterliegt der Gewinn eines Einzelunternehmens der AHV und der Einkommenssteuer und damit einem progressiven Steuersatz. Eine Gewinnthesaurierung ist nicht möglich. Ein Handelsregistereintrag ist ab einem Jahresumsatz von CHF 100'000.- Pflicht und bringt Vorteile wie erhöhte Glaubwürdigkeit, Namensschutz und bessere Konditionen bei Geschäftskrediten.

Gründungsdokumente:

- Identitätsnachweis: Reisepass oder Personalausweis des Inhabers.
- Wohnsitznachweis: Meldebestätigung oder eine aktuelle Rechnung (z.B. Stromrechnung) als Nachweis des Wohnsitzes.
- Firmenname: Der Name der Einzelfirma muss den Familiennamen des Inhabers enthalten.
- Eintragung ins Handelsregister: Wenn der Jahresumsatz mehr als CHF 100'000 beträgt, muss die Einzelfirma ins Handelsregister eingetragen werden. Dazu sind folgende zusätzliche Dokumente notwendig:
- Antrag auf Eintragung ins Handelsregister
- Bestätigung der Identität durch einen Notar oder das Handelsregisteramt

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Merkmale:

- Eigentümer: Mindestens ein Gesellschafter, natürliche oder juristische Person
- Haftung: Haftung beschränkt auf das Gesellschaftsvermögen
- Kapital: Mindestkapital von CHF 20'000
- Gründung: Gründung durch öffentliche Beurkundung und Eintragung ins Handelsregister
- Steuern: Doppelbesteuerung von Gewinnen (auf Gesellschafts- und Gesellschafterebene)

Vorteile:

- Beschränkte Haftung der Gesellschafter
- Geeignet für kleinere und mittlere Unternehmen
- Relativ geringes Mindestkapital

Nachteile:

- Höhere Gründungskosten und formaler Aufwand
- Gesellschafter sind im Handelregister öffentlich mit Namen einsehbar.
- Eingeschränkte Flexibilität im Vergleich zum Einzelunternehmen

Gründungsdokumente:

- Gründungsurkunde (öffentlich beurkundet):
 - Notariell beglaubigte Gründungsurkunde
 - Statuten (Gesellschaftsvertrag)
- Identitätsnachweise: Reisepass oder Personalausweis der Gesellschafter und Geschäftsführer.
- Kapitalnachweis: Nachweis über das Stammkapital von mindestens CHF 20'000 (Einzahlungsbestätigung der Bank).
- Wohnsitznachweise: Wohnsitznachweise der Gesellschafter und Geschäftsführer.
- Firmenname: Der Name der GmbH muss eindeutig und im Handelsregister verfügbar sein.
- Handelsregisteranmeldung: Anmeldung beim zuständigen Handelsregisteramt mit folgenden zusätzlichen Dokumenten:
 - Antrag auf Eintragung ins Handelsregister
 - Notariell beglaubigte Unterschriften der zeichnungsberechtigten Personen
- Gesellschafterliste: Liste der Gesellschafter mit Angaben über ihre Anteile.

Aktiengesellschaft (AG)

Merkmale:

- Eigentümer: Mindestens ein Aktionär, natürliche oder juristische Person
- Haftung: Haftung beschränkt auf das Gesellschaftsvermögen
- Kapital: Mindestkapital von CHF 100'000, davon mindestens CHF 50'000 einbezahlt
- Gründung: Gründung durch öffentliche Beurkundung und Eintragung ins Handelsregister
- Steuern: Doppelbesteuerung von Gewinnen (auf Gesellschafts- und Aktionärssebene)

Vorteile:

- Beschränkte Haftung der Aktionäre
- Leichte Kapitalbeschaffung durch Ausgabe von Aktien
- Anonymität der Aktionäre möglich
- Hohe Glaubwürdigkeit und Ansehen

Nachteile:

- Hohes Mindestkapital
- Komplexere Gründungsformalitäten und höhere Kosten
- Strenge gesetzliche Vorschriften und Berichterstattungspflichten

Gründungsdokumente:

- Gründungsurkunde (öffentlich beurkundet):
 - Notariell beglaubigte Gründungsurkunde
 - Statuten
- Identitätsnachweise: Reisepass oder Personalausweis der Aktionäre und Verwaltungsräte.
- Kapitalnachweis: Nachweis über das Aktienkapital von mindestens CHF 100'000 (Einzahlungsbestätigung der Bank), davon mindestens CHF 50'000 einbezahlt.
- Wohnsitznachweise: Wohnsitznachweise der Aktionäre und Verwaltungsräte.
- Firmenname: Der Name der AG muss eindeutig und im Handelsregister verfügbar sein.
- Handelsregisteranmeldung: Anmeldung beim zuständigen Handelsregisteramt mit folgenden zusätzlichen Dokumenten:
 - Antrag auf Eintragung ins Handelsregister
 - Notariell beglaubigte Unterschriften der zeichnungsberechtigten Personen
- Verwaltungsratserklärung: Erklärung des Verwaltungsrats über die Annahme des Mandats.
- Aktienbuch: Führung eines Aktienbuchs mit Angaben über die Aktionäre und deren Anteile.
- Revisionsstelle: Falls erforderlich, Nachweis der Bestellung einer Revisionsstelle oder Erklärung, dass auf die Revisionsstelle verzichtet wird.

Die Wahl der richtigen Rechtsform hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie der gewünschten Haftungsbeschränkung, dem Kapitalbedarf, der Grösse und Struktur des Unternehmens sowie steuerlichen Überlegungen. Es ist ratsam, die spezifischen Bedürfnisse und Ziele des Start-ups sorgfältig zu analysieren und gegebenenfalls rechtlichen Rat einzuholen, um die optimale Rechtsform zu wählen.

1.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Unsere Erfahrung zeigt, dass der Reifegrad eines Start-ups und die Finanzierung die entscheidenden Faktoren bei der Wahl der Rechtsform sind. Wenn Ihr Start-up als Nebentätigkeit und mit eigenen Mitteln betrieben wird, empfiehlt sich die Gründung eines Einzelunternehmens.

Von der Rechtsform der GmbH raten wir tendenziell ab. Der Hauptgrund liegt darin, dass die Gesellschafter im Handelsregister offengelegt werden müssen und bei Änderungen der Stammanteile stets Anpassungen erforderlich sind. Zudem stellt die Umwandlung einer GmbH in eine AG eine erhebliche Herausforderung dar. Zusätzlich sind die Kosten für Löhne, Forschung, Produktentwicklung sowie Marketing und Vertrieb oft beträchtlich und können die initialen CHF 20'000 schnell übersteigen. Entsprechend empfehlen wir, auch im Hinblick auf Fremdfinanzierung, die Gründung einer AG.

2. STEUERLICHE ANFORDERUNGEN

2.1 GRUNDLAGEN

Start-ups in der Schweiz müssen verschiedene steuerliche Anforderungen erfüllen. Diese umfassen Einkommens-, Gewinn-, und Mehrwertsteuer sowie spezifische Abgaben und Beiträge. Hier sind die wichtigsten steuerlichen Aspekte, die Gründer in der Schweiz beachten sollten:

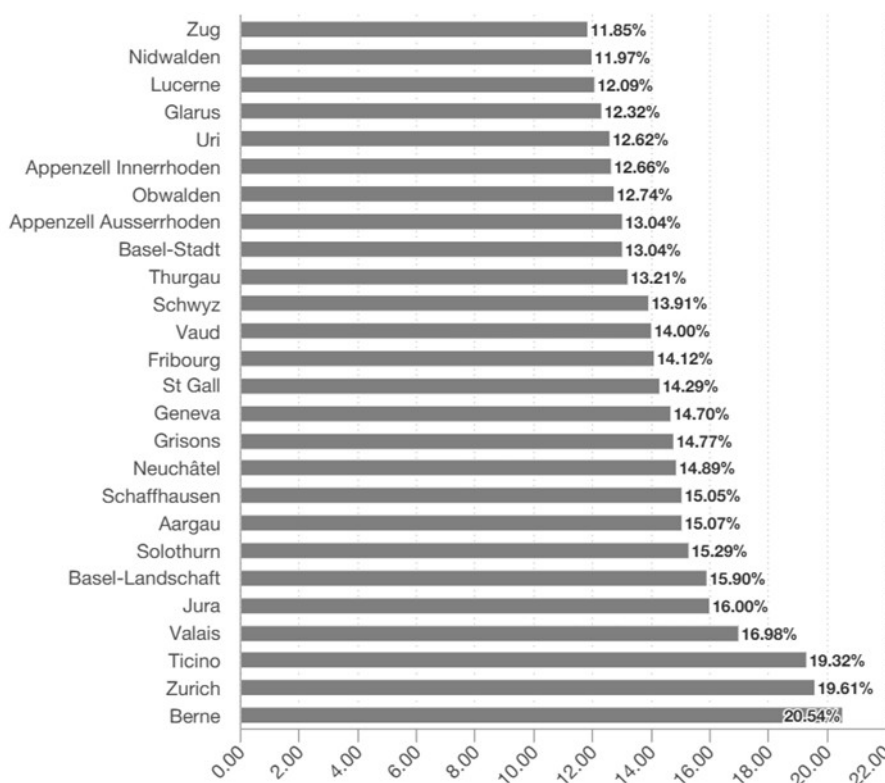
Einkommenssteuer

Einzelfirma: Die Gewinne werden als Einkommen des Inhabers versteuert. Dies bedeutet, dass der gesamte Gewinn der AHV und der persönlichen Einkommenssteuer des Inhabers unterliegt.

GmbH und AG: Die Gesellschaft selbst ist steuerpflichtig. Die Gewinne unterliegen der Gewinnsteuer auf Unternehmensebene. Zusätzlich müssen die Ausschüttungen an die Gesellschafter bzw. Aktionäre als Einkommen versteuert werden (Doppelbesteuerung). Durch das Teilbesteuerungsverfahren sind bei einer Beteiligung von über 10 % jedoch nur 40 % der Dividende steuerpflichtig, wodurch die Doppelbesteuerung gemildert wird.

Gewinnsteuer

GmbH und AG: Unternehmen zahlen Gewinnsteuern auf Bundes-, Kantons- und Gemeindeebene. Die Steuersätze variieren je nach Kanton und Gemeinde.



Bundessteuer: Der Gewinn unterliegt einem einheitlichen Steuersatz von 8.5% auf Bundesebene (direkte Bundessteuer).

Kantonale und kommunale Steuern: Die Steuersätze und -systeme variieren stark zwischen den Kantonen und Gemeinden.

Kapitalsteuer

GmbH und AG: Auf Kantonsebene wird eine Kapitalsteuer erhoben, die auf dem Eigenkapital des Unternehmens basiert. Die Sätze variieren je nach Kanton.

Mehrwertsteuer (MWST)

Registrierungspflicht: Unternehmen müssen sich für die Mehrwertsteuer registrieren, wenn der Jahresumsatz CHF 100'000 übersteigt. Liegt der Umsatz unter dieser Grenze, ist die Anmeldung freiwillig, jedoch kann sie sinnvoll sein, wenn das Start-up Vorsteuerabzug (z. B. auf Investitionen und Betriebskosten) nutzen möchte. Unabhängig vom Umsatz besteht zudem eine Registrierungspflicht, wenn ein Unternehmen im Kalenderjahr Dienstleistungen aus dem Ausland im Wert von mehr als CHF 10'000 bezieht. In diesem Fall unterliegt das Unternehmen der Bezugssteuer und muss sich entsprechend bei der Mehrwertsteuer anmelden.

Steuersätze 2024: Der normale Mehrwertsteuersatz beträgt 8.1%, der reduzierte Satz (für bestimmte Güter und Dienstleistungen) liegt bei 2.6%, und der Sondersatz für Beherbergungsleistungen beträgt 3.8%.

Vorsteuerabzug: Unternehmen können die Mehrwertsteuer, die sie auf eingekaufte Waren und Dienstleistungen zahlen, als Vorsteuer abziehen.

Lohn- und Quellensteuer

Lohnsteuer: Unternehmen müssen die Lohnsteuer für ihre Angestellten abführen. Dies umfasst Sozialversicherungsbeiträge (AHV/IV/EO), Arbeitslosenversicherung (ALV), Berufliche Vorsorge (BVG) und Unfallversicherung (UVG).

Quellensteuer: Ausländische Arbeitnehmer, die in der Schweiz arbeiten, unterliegen oft der Quellensteuer, die direkt vom Gehalt abgezogen wird.

Verrechnungssteuer

Kapitalerträge: Ausschüttungen wie Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren unterliegen der Verrechnungssteuer von 35%. Diese Steuer wird vom auszahlenden Unternehmen einbehalten und an die Steuerbehörde abgeführt. Der Empfänger, respektive der Schuldner kann die Verrechnungssteuer unter bestimmten Bedingungen zurückfordern oder die Pflicht gar via Meldung erfüllen.

Sonstige Abgaben und Beiträge

Sozialversicherungsbeiträge: Neben der Lohnsteuer müssen Unternehmen auch Sozialversicherungsbeiträge abführen, die sich aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträgen zusammensetzen.

Berufsbildung: Unternehmen müssen Beiträge zur Berufsbildung leisten, insbesondere wenn sie Lehrlinge ausbilden.

Steuerliche Anreize und Erleichterungen

Forschungs- und Entwicklungsabzüge: Bestimmte kantonale und bundesweite Anreize für Forschung und Entwicklung (F&E) bieten Steuererleichterungen.

Steuerliche Anreize für Start-ups: Einige Kantone bieten spezielle Steuererleichterungen für Start-ups in den ersten Jahren nach der Gründung.

Innovation und Patente: Steuererleichterungen können für Gewinne aus Patenten und bestimmten Innovationen beantragt werden (Patentbox).

2.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Die steuerlichen Anforderungen für Start-ups in der Schweiz sind umfassend und komplex. Es ist ratsam, frühzeitig steuerlichen Rat von Experten in Anspruch zu nehmen, um alle gesetzlichen Verpflichtungen zu erfüllen und mögliche Steueranreize optimal zu nutzen. Die Einhaltung der steuerlichen Vorschriften und die effiziente Steuerplanung sind entscheidend für den nachhaltigen Erfolg eines Start-ups in der Schweiz.

3. ARBEITSRECHTLICHE VORSCHRIFTEN

3.1 GRUNDLAGEN

Die Einhaltung der arbeitsrechtlichen Vorschriften ist für Start-ups in der Schweiz unerlässlich, um rechtliche Probleme zu vermeiden und ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen. Hier sind die wichtigsten arbeitsrechtlichen Aspekte, die Gründer beachten sollten:

Arbeitsverträge

Formvorschriften: Arbeitsverträge können mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden, schriftliche Verträge sind jedoch zu empfehlen.

Inhalte: Wichtige Elemente sind Arbeitszeit, Lohn, Kündigungsfristen, Aufgabenbereich und Ferienansprüche.

Probezeit: Standardmässig beträgt die Probezeit maximal 3 Monate, während dieser Zeit beträgt die Kündigungsfrist 7 Tage.

Arbeitszeit und Ruhezeiten

Maximale Arbeitszeit: Die wöchentliche Arbeitszeit darf in der Regel 45 Stunden (für industrielle Betriebe, Büropersonal, technische Angestellte und Verkaufspersonal) bzw. 50 Stunden (für alle anderen Arbeitnehmer) nicht überschreiten.

Überstunden: Überstunden müssen vergütet werden, entweder durch Bezahlung oder durch Freizeit gleicher Dauer. Der Überstundenzuschlag beträgt mindestens 25%, sofern nichts anderes vereinbart wurde.

Ruhezeit: Arbeitnehmer haben Anspruch auf mindestens 11 aufeinanderfolgende Stunden Ruhezeit pro Tag.

Ferien und Feiertage

Ferienanspruch: Arbeitnehmer haben Anspruch auf mindestens 4 Wochen bezahlten Urlaub pro Jahr. Jugendliche bis 20 Jahre haben Anspruch auf 5 Wochen.

Feiertage: Es gibt keine landesweiten gesetzlichen Feiertage; die Regelungen variieren je nach Kanton.

Kündigungsschutz

Kündigungsfristen: Die Kündigungsfrist beträgt während der Probezeit 7 Tage, danach richtet sie sich nach der Betriebszugehörigkeit und beträgt mindestens 1 Monat im ersten Dienstjahr, 2 Monate im zweiten bis neunten Dienstjahr und 3 Monate ab dem zehnten Dienstjahr.

Missbräuchliche Kündigung: Kündigungen aus diskriminierenden Gründen oder während besonders geschützter Zeiten (z.B. während des Militärdienstes, der Schwangerschaft oder Krankheit) sind unzulässig.

Sozialversicherungen

AHV/IV/EO: Arbeitgeber und Arbeitnehmer zahlen jeweils die Hälfte der Beiträge zur Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), Invalidenversicherung (IV) und Erwerbsersatzordnung (EO).

ALV: Die Arbeitslosenversicherung (ALV) wird ebenfalls hälftig von Arbeitgeber und Arbeitnehmer getragen.

BVG: Betriebliche Vorsorge (BVG) ist für Arbeitnehmer ab einem bestimmten Mindestlohn obligatorisch.

UVG: Die Unfallversicherung (UVG) umfasst Berufsunfälle (vom Arbeitgeber zu tragen) und Nichtberufsunfälle (vom Arbeitnehmer zu tragen).

Mutterschafts- und Vaterschaftsurlaub

Mutterschaftsurlaub: Arbeitnehmerinnen haben Anspruch auf mindestens 14 Wochen bezahlten Mutterschaftsurlaub, der durch die Erwerbsersatzordnung (EO) finanziert wird.

Vaterschaftsurlaub: Seit 2021 haben Väter Anspruch auf 2 Wochen bezahlten Vaterschaftsurlaub, ebenfalls finanziert durch die EO.

Gleichstellung und Diskriminierung

Gleichstellungsgesetz: Diskriminierung aufgrund von Geschlecht, Schwangerschaft, familiären Verpflichtungen oder ähnlichen Gründen ist verboten.

Lohnungleichheit: Arbeitgeber müssen gleiche Löhne für gleiche oder gleichwertige Arbeit zahlen, unabhängig vom Geschlecht. Am 1. Juli 2020 ist die Revision des Gleichstellungsgesetzes (GIG) in Kraft getreten. Arbeitgebende ab 100 Mitarbeitenden werden dazu verpflichtet, eine Lohnungleichheitsanalyse durchzuführen und diese von einer unabhängigen Stelle überprüfen zu lassen.

3.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Es ist von entscheidender Bedeutung, dass Sie mit allen Mitarbeitenden stets einen schriftlichen Arbeitsvertrag abschliessen. In diesem Vertrag sollte klar festgelegt sein, dass alle Vereinbarungen, einschliesslich späterer Abmachungen, schriftlich dokumentiert werden müssen, um ihre Gültigkeit zu behalten. Verwenden Sie dafür eine auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Vertragsvorlage, die den geltenden Vorschriften entspricht und sicherstellt, dass die Artikel 361 und 362 des Obligationenrechts (OR) nicht verletzt werden.

Darüber hinaus sollten Sie ein Betriebsreglement für Ihr Unternehmen erstellen, das insbesondere die Arbeitszeiten, Ruhezeiten, Sondereinsätze und ähnliche Aspekte arbeitsgesetzkonform regelt. Dieses Reglement wird im individuellen Arbeitsvertrag als integrierter Bestandteil festgelegt, sodass es für alle Mitarbeitenden verbindlich ist. Es ist auch häufig ratsam, ein Spesenreglement für alle Mitarbeitenden zu erstellen und dieses ebenfalls nach dem gleichen Verfahren in Ihr Unternehmen zu integrieren. Wenn Sie auf Nummer sicher gehen möchten, lassen Sie das Spesenreglement zusätzlich von der kantonalen Steuerverwaltung genehmigen.

4. BUCHHALTUNG

4.1 GRUNDLAGEN

Die Buchhaltungsanforderungen für Start-ups in der Schweiz sind umfangreich und müssen sorgfältig eingehalten werden, um rechtliche und finanzielle Schwierigkeiten zu vermeiden. Hier sind die wichtigsten Buchhaltungsanforderungen, die Start-ups beachten müssen:

Führungspflichtige Bücher: Alle Unternehmen in der Schweiz sind verpflichtet, ordnungsgemässe Buchhaltungsunterlagen zu führen. Dazu gehören das Hauptbuch, das Nebenbuch, Inventarlisten und Jahresabschlüsse.

Rechnungslegungsvorschriften: Gemäss dem Schweizer Obligationenrecht (OR) müssen Unternehmen Jahresabschlüsse erstellen, die aus der Bilanz, der Erfolgsrechnung und dem Anhang bestehen. Grössere Unternehmen (siehe Kriterien unter Revision für ordentliche Revision) müssen zusätzlich eine Geldflussrechnung und einen Lagebericht erstellen.

Aufbewahrungspflichten: Buchhaltungsunterlagen müssen mindestens zehn Jahre aufbewahrt werden. Dazu gehören alle Bücher, Belege, Geschäftskorrespondenz und weitere buchhaltungsrelevante Dokumente.

Lohnbuchhaltung: Die Lohnabrechnung und die damit verbundenen Steuer- und Sozialversicherungsabgaben müssen genau geführt werden. Dazu gehören Lohnabrechnungen, Lohnausweise und die Meldung der Löhne an die entsprechenden Behörden.

Jahresabschluss und Steuererklärung: Am Ende jedes Geschäftsjahres müssen Start-ups einen Jahresabschluss erstellen und eine Steuererklärung einreichen. Dies umfasst die Bilanz, Erfolgsrechnung, Anhang sowie weitere erforderliche Berichte und Nachweise.

Revisionspflicht: Unternehmen, die zwei der folgenden Kriterien in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren überschreiten, sind revisionspflichtig: Bilanzsumme von CHF 20 Millionen, Umsatzerlös von CHF 40 Millionen oder 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt. Kleinere Unternehmen können auf eine Revision verzichten, sofern alle Gesellschafter dem zustimmen und die Gesellschaft nicht mehr als 10 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt hat.

Immaterielle Werte

Die oft immateriellen Arbeitsergebnisse von Technologie-Startups, die Softwarelösungen entwickeln, verdienen besondere Aufmerksamkeit, da sie oft den Kernwert des Unternehmens darstellen. Beim Investieren in ein Startup muss sichergestellt werden, dass alle relevanten geistigen Eigentumsrechte, einschliesslich des Quellcodes der Software, relevanter Daten, Marken, Designs, Patente, Domain-Namen, Betriebsgeheimnisse und vertraulichen Informationen, tatsächlich dem Unternehmen gehören.

Nachfolgend finden sich die grundlegenden Bedingungen und Prinzipien, unter denen Eigenleistungen aktiviert werden können:

- **Identifizierbarkeit und Kontrollierbarkeit:** Die Eigenleistung muss klar identifizierbar und von der Organisation kontrollierbar sein. Dies bedeutet, dass die Organisation über die rechtlichen Rechte und die Möglichkeit verfügt, zukünftige wirtschaftliche Vorteile aus dieser Leistung zu erzielen.
- **Wahrscheinlichkeit zukünftiger wirtschaftlicher Vorteile:** Es muss wahrscheinlich sein, dass zukünftige wirtschaftliche Vorteile aus der Eigenleistung resultieren werden. Dies kann durch eine Nutzung in internen Prozessen, eine Erweiterung der Kapazitäten oder andere Faktoren begründet werden.
- **Kostenzuordnung:** Die Kosten der Eigenleistung müssen verlässlich bestimmbar sein. Dies umfasst direkte Kosten (z.B. Material und direkte Arbeitszeit) sowie angemessene indirekte Kosten, die der Eigenleistung zugeordnet werden können.

- Aktivierungsschwelle: Die Kosten der Eigenleistung müssen eine bestimmte Aktivierungsschwelle überschreiten. Diese Schwelle kann in den spezifischen Rechnungslegungsvorschriften festgelegt sein und variiert je nach Art der Leistung und der Organisation.
- Verbuchung: Eigenleistungen werden in der Regel zu Selbstkosten aktiviert, das heisst zu den direkten und angemessenen indirekten Kosten, die für ihre Erstellung angefallen sind. Gewinne aus Eigenleistungen sind nicht zulässig, da sie nicht am Markt verkauft werden.
- Dokumentation und Transparenz: Es ist entscheidend, dass die Natur der Eigenleistung, ihre Kosten und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen dokumentiert werden. Dies gewährleistet die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit in der Buchhaltung.

4.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Für viele Start-ups in der Schweiz kann es sinnvoll sein, die Buchhaltung in den Anfangsphasen an einen externen Dienstleister auszulagern. Dies stellt sicher, dass die finanzielle Verwaltung professionell und fehlerfrei erfolgt. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die Auswahl der richtigen Buchhaltungssoftware oder des passenden ERP-Systems und dass diese mit den operativen Geschäftsprozessen harmonisieren.

Wir raten davon ab, das ERP-System während des Geschäftsjahres zu wechseln, da dies die Nachvollziehbarkeit erschweren kann. Wenn das Unternehmen wächst und über ausreichend finanzielle Mittel verfügt, kann es sinnvoll sein, die Buchhaltung intern zu übernehmen, um Kosten zu senken und die Kontrolle über die Finanzen zu stärken. Die endgültige Entscheidung hängt von den individuellen Umständen des Start-ups ab, wie den verfügbaren Ressourcen, dem vorhandenen Fachwissen und den strategischen Zielen.

5. REVISION

5.1 GRUNDLAGEN

Die Revision ist im Aktienrecht geregelt und durch Verweis auch für andere juristische Personen anwendbar. Eine externe Revisionsstelle ist – vereinfacht ausgedrückt – ein Unternehmen, welches den Jahresabschluss eines Unternehmens prüft und einen entsprechenden Bericht erstellt.

Die Revisionsstelle prüft die Jahresrechnung der Gesellschaft. Der Revisionsexperte oder Revisor bedient sich dabei verschiedener Prüfungstechniken und -methoden, um sich von der Ordnungsmässigkeit und Richtigkeit der Rechnungslegung zu überzeugen.

Die Revisionsstelle prüft jedoch weder die Geschäftsführung des Verwaltungsrates bei einer Aktiengesellschaft (AG) noch die Geschäftsführung bei einer GmbH.

In der Schweiz müssen alle juristischen Personen (ausnahmen für Vereine und Stiftungen) in der Regel ihre Jahresrechnung von einer Revisionsstelle prüfen lassen.

Die Revisionsstelle erstellt einen schriftlichen Bericht für die Generalversammlung. Darin steht unter anderem, ob die Buchhaltung gesetztes- und statutenkonform geführt wurde.

Wenn die GmbH oder AG im Jahresdurchschnitt mehr als 10 Vollzeitstellen hat, muss eine eingeschränkte Revision (Art. 727a OR) durchgeführt werden.

Ein Verzicht auf die Wahl einer Revisionsstelle (Art. 727a Abs. 2 OR) kann erfolgen, sofern der Jahresabschluss der Gesellschaft nur im Rahmen einer eingeschränkten Revision zu prüfen wäre und sofern alle Aktionäre (AG) bzw. Gesellschafter (GmbH) mit dem Verzicht einverstanden sind (Opting-Out). Achtung ein Opting kann erst für das kommende Geschäftsjahr eingetragen werden.

Die eingeschränkte Revision, auch "Review" genannt, ist eine vereinfachte Prüfung der Jahresrechnung und ist für kleinere Unternehmen gedacht, die nicht der ordentlichen Revision unterliegen. Bei der eingeschränkten Revision wird insbesondere die Jahresrechnung und der Antrag der Geschäftsführer über die Gewinnverwendung geprüft.

Wenn die GmbH oder AG in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren mindestens zwei der folgenden Grössen überschreitet, muss ihre Jahresrechnung und gegebenenfalls die Konzernrechnung im Rahmen einer ordentlichen Revision (Art. 727 OR) durch eine zugelassene Revisionsstelle geprüft werden:

- Bilanzsumme von CHF 20 Millionen
- Umsatzerlös von CHF 40 Millionen
- 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

Wie aufgrund der Schwellenwerte zu erahnen ist, werden in der Schweiz lediglich die "grösseren" Unternehmen von der ordentlichen Revision berührt. Im Rahmen der ordentlichen Revision werden im Detail die Jahresrechnung, die Konzernrechnung, der Antrag über die Gewinnverwendung sowie die Existenz eines internen Kontrollsystems (IKS) geprüft.

Bei der eingeschränkten Revision erstellt der Revisor nur einen Kurzbericht an die Generalversammlung, während die Revisionsstelle bei der ordentlichen Revision einen umfassenden Bericht an den Verwaltungsrat sowie einen Kurzbericht an die Generalversammlung erstattet.

Ein zugelassener Revisor oder Revisionsexperte wird auch bei Spezialprüfungen benötigt. Dies betrifft beispielsweise die folgenden Fälle:

- Gründung einer GmbH oder AG mittels Sacheinlage
- Bei einer qualifizierten Kapitalerhöhung, bei der die Einlage nicht in bar, sondern mittels Sacheinlage, Verrechnungslieferung und Lieferung aus Eigenkapital geleistet wird. Bei einer ordentlichen Kapitalerhöhung mittels Bareinlage und ohne Einschränkung des Bezugsrechts ist keine Prüfung notwendig.
- Bei einer Kapitalherabsetzung (ausser, wenn das Kapital gleichzeitig wieder auf den bisherigen Betrag erhöht wird und der Betrag der geleisteten Einlage nicht herabgesetzt wird).
- Prüfung nach Fusionsgesetz: Umwandlung einer GmbH in eine AG, Fusionen, Spaltungen
- Vorzeitige Verteilung des Liquidationserlöses bei der Liquidation einer Gesellschaft: Der zugelassene Revisionsexperte bestätigt, dass die Schulden getilgt sind und angenommen werden kann, dass keine Interessen Dritter gefährdet werden.
- Unternehmensbewertungen, z.B. im Zusammenhang mit der Ausübung eines Vorkaufsrechts an Aktien oder GmbH-Stammanteilen.

Bei den oben genannten Fällen wird ein zugelassener Revisor bzw. Revisionsexperte nur punktuell beigezogen, sodass keine Revisionsstelle gewählt und im Handelsregister eingetragen werden muss.

Zudem sieht das Gesetz (Art. 725a Abs. 2 OR) vor, dass Gesellschaften ohne Revisionsstelle (Opting-out), bei denen ein Kapitalverlust vorliegt, die letzte Jahresrechnung vor der Genehmigung durch die Generalversammlung einer eingeschränkten Revision unterziehen müssen. Der VR hat somit einen zugelassenen Revisor oder eine zugelassene Revisorin mit dieser Prüfung zu beauftragen. Eine Prüfung kann nur ausgesetzt werden, wenn der VR eine Nachlassstundung beantragt. Rangrücktritte entbinden ihn nicht von seinen Pflichten gemäss Art. 725a OR.

Bei einer Überschuldungssituation ist das Eigenkapital der Gesellschaft durch Verluste vollständig aufgebraucht. Die Pflichten gemäss Art. 725a OR (Kapitalverlust) bestehen weiterhin. Die Jahresrechnung einer Opting-out-Gesellschaft muss daher auch dann einer eingeschränkten Revision unterzogen werden, wenn es eine begründete Besorgnis bezüglich einer Überschuldung gibt oder sich buchmässig eine Überschuldung zeigt. Der VR muss seine Bemühungen zur Sanierung fortsetzen.

Insgesamt sollten Start-ups in der Schweiz die Anforderungen und Optionen bezüglich der Revision sorgfältig prüfen und gegebenenfalls rechtzeitig professionellen Rat einholen, um sowohl gesetzliche Verpflichtungen einzuhalten als auch potenzielle Vorteile einer freiwilligen Revision optimal zu nutzen.

5.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Der Verzicht auf eine Revisionsstelle (Opting-out) kann für Start-ups verlockend sein, da er Kosten und Zeit spart. Jedoch birgt dieser Schritt Risiken, insbesondere für Unternehmen mit begrenzten personellen und fachlichen Ressourcen. Die Revisionsstelle fungiert als wichtiger Partner für den Verwaltungsrat, um das Haftungsrisiko zu minimieren und die Qualität der Finanzberichterstattung zu gewährleisten.

Obwohl das Opting-out Gestaltungsfreiheit bietet, bleibt der Verwaltungsrat für die Einhaltung der gesetzlichen Pflichten verantwortlich.

Die Revisionsstelle bietet daher einen wertvollen Nutzen, indem sie als externes Kontrollorgan agiert, Fachwissen ins Unternehmen bringt und zur Sicherstellung der Finanzinformationen beiträgt. Sie unterstützt den Verwaltungsrat insbesondere bei komplexen steuerlichen und rechtlichen Anforderungen und stärkt somit die Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung.

6. FINANZ UND LIQUIDITÄTSPLANUNG

6.1 GRUNDLAGEN

Neun von zehn Unternehmen in der Schweiz scheitern aufgrund von Liquiditätskrisen, da ihnen die finanziellen Mittel fehlen, um laufende Verbindlichkeiten zu begleichen. Aus diesem Grund ist es für Unternehmen, insbesondere für Start-ups, entscheidend, stets einen klaren Überblick über ihre Liquidität zu behalten. Gründerinnen und Gründer sollten die Liquiditätsplanung idealerweise bereits vor der Unternehmensgründung angehen. In Bezug auf Finanz- und Liquiditätsplanung sind für Start-ups in der Schweiz insbesondere die folgenden Aspekte von grosser Bedeutung:

Realistische Cashflow-Prognosen: Start-ups sollten regelmässig aktualisierte Cashflow-Prognosen erstellen, um die zukünftige Liquiditätslage zu verstehen und frühzeitig potenzielle Engpässe zu identifizieren.

Effizientes Working Capital Management: Optimierung der Lagerbestände, Forderungsmanagement und Verbindlichkeiten zur Sicherstellung eines gesunden Working Capitals, das für den laufenden Betrieb und kurzfristige Investitionen ausreicht.

Budgetierung und Kostenkontrolle: Klare Budgetierungsprozesse, die die geplanten Ausgaben und Investitionen berücksichtigen, sowie eine strenge Kontrolle der Kosten, um die Rentabilität und die Liquidität zu maximieren.

Steuerliche Planung und Compliance: Verständnis der steuerlichen Verpflichtungen und Nutzung möglicher Steuervorteile für Start-ups, wie z.B. steuerliche Anreize für Forschung und Entwicklung oder Start-up-Förderprogramme.

Langfristige Finanzstrategie: Entwicklung einer langfristigen Finanzstrategie, die sowohl kurzfristige Liquiditätsbedürfnisse als auch langfristige Wachstumspläne berücksichtigt, um eine nachhaltige finanzielle Gesundheit des Unternehmens sicherzustellen.

Diese Aspekte sind entscheidend für eine erfolgreiche Finanz- und Liquiditätsplanung von Start-ups in der Schweiz und tragen dazu bei, finanzielle Stabilität, Wachstumsmöglichkeiten und langfristigen Unternehmenserfolg sicherzustellen.

6.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Um finanzielle Engpässe und das Risiko einer Insolvenz zu vermeiden, ist es dringend zu empfehlen, einen sorgfältigen Liquiditätsplan zu erstellen. Dieser Plan ist ein unverzichtbares Werkzeug, das Ihnen nicht nur hilft, den zukünftigen Bestand Ihrer flüssigen Mittel realistisch einzuschätzen, sondern auch frühzeitig auf Risiken zu reagieren und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

Auch wenn ein Liquiditätsplan immer mit gewissen Unsicherheiten behaftet ist, da er auf Prognosen basiert, bleibt er unerlässlich für eine solide finanzielle Planung. Daher sollten Sie den Plan regelmässig – idealerweise monatlich – aktualisieren und die prognostizierten Zahlenwerte stets mit den tatsächlichen vergleichen. So stellen Sie sicher, dass Sie jederzeit die Kontrolle über Ihre Liquidität behalten, die Kostentreiber im Griff haben und Ihre Zukunftsplanung optimieren.

7. MITARBEITERBETEILIGUNGSPROGRAMME

7.1 GRUNDLAGEN

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme gewinnen zunehmend an Bedeutung und sind insbesondere für Start-ups oftmals bereits die gängige Praxis. Neben zahlreichen arbeits-, gesellschafts- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekten stellt das Steuerrecht einen wesentlichen Bestandteil dar, der häufig eine Vielzahl von Fragen aufwirft. Trotz seiner oft als trocken empfundenen Natur bildet es häufig das zentrale Element eines jeden Beteiligungsplans und sollte daher nicht unbeachtet bleiben.

Es gibt verschiedene Modelle der Mitarbeiterbeteiligung im Rahmen eines Employee Stock Ownership Plans (ESOP), die in echte und unechte Beteiligungen unterteilt werden.

Echte Beteiligungsmodelle

Bei echten Beteiligungsmodellen erwerben Mitarbeiter direkte Anteile am Unternehmen, was sie am finanziellen Erfolg beteiligt. Zu den gängigsten echten Modellen gehören:

- Stille Beteiligung: Mitarbeiter erhalten eine Gewinnbeteiligung, aber keine Stimmrechte.
- Belegschaftsaktien: Mitarbeiter kaufen Unternehmensaktien oft zu Vorzugspreisen.
- Anteilsvergabe: Direkte Zuteilung von Unternehmensanteilen.
- Mitarbeiterguthaben: Mitarbeiter investieren Teile ihres Gehalts in das Unternehmen.
- Genussrechte: Beteiligung am Gewinn ohne Stimmrecht oder Gesellschafterstellung.
- Mitarbeiterdarlehen: Darlehen, das in Unternehmensanteile umgewandelt werden kann.
- Schuldverschreibungen: Anleihen, die den Mitarbeitern gewährt werden.

Die Gemeinsamkeit aller dieser Modelle besteht darin, dass dem Arbeitnehmer die Möglichkeit geboten wird, Aktien oder Unternehmensanteile zu erwerben, wodurch er direkt oder indirekt am finanziellen Erfolg des Unternehmens partizipiert. Die Unterschiede ergeben sich jedoch aus den jeweiligen Rechten und Pflichten, die mit dem Erwerb der Anteile verbunden sind.

Unechte Beteiligungsmodelle

Bei unechten Modellen werden keine echten Anteile vergeben, sondern virtuelle oder bedingte Rechte:

- Phantom Stocks: Virtuelle Aktien, deren Wertentwicklung die Basis für spätere Auszahlungen bildet.
- Stock Appreciation Rights: Rechte auf die Differenz zwischen dem Ausgabewert und dem zukünftigen Marktwert.
- Co-Investments: Mitarbeiter investieren parallel zum Unternehmen, jedoch ohne echte Eigentumsrechte.

Steuerliche Aspekte

Mitarbeiterbeteiligungen sind aus steuerlicher Sicht ein komplexes Thema, da sie sowohl Elemente des steuerbaren Einkommens als auch des steuerfreien Kapitalgewinns enthalten. Klassischer Arbeitslohn und Bonus gelten als steuerbares Einkommen, während Kapitalgewinne aus privaten Wertpapieren normalerweise steuerfrei sind.

Bei Mitarbeiteraktien stellt sich die Frage, wie der steuerliche Status beim Erwerb und bei der späteren Veräußerung der Aktien aussieht. Wenn Mitarbeiter Aktien unentgeltlich oder zu vergünstigten Konditionen erhalten, wird die Differenz zwischen dem Marktwert (Verkehrswert) und dem Abgabepreis als steuerbares Einkommen behandelt. Dies wird zum Zeitpunkt der Zuteilung versteuert. Für nicht börsenkotierte Aktien wird der Marktwert oft durch eine anerkannte Methode ermittelt, beispielsweise die Praktikermethode, die Substanzwert und Ertragswert kombiniert.

Mitarbeiteraktien können mit einer Sperrfrist versehen sein, während derer die Aktien nicht verkauft werden dürfen. Diese Sperrfrist reduziert den Wert der Aktien, was durch einen Steuerabschlag von 6% pro Jahr berücksichtigt wird.

Beim späteren Verkauf der Aktien wird die Differenz zwischen dem Formelwert beim Erwerb und dem Formelwert bei der Veräusserung als steuerfreier Kapitalgewinn betrachtet. Sollten sich die Bewertungsmethoden ändern und dadurch ein zusätzlicher Gewinn entstehen, wird dieser in der Regel als Einkommen zum Zeitpunkt der Veräusserung versteuert.

7.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Es gibt keine universell beste Methode zur Mitarbeiterbeteiligung; entscheidend ist, dass die Methode zur Unternehmenskultur passt, verstanden wird und die richtigen Mitarbeitenden anspricht. Es ist ratsam, sich Zeit bei der Gestaltung eines Mitarbeiterbeteiligungsplans zu nehmen, da es in der Schweiz viele Möglichkeiten gibt. Standardlösungen sind oft ungeeignet. Der Plan sollte an die Unternehmensstrategie und -ziele sowie an steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Gegebenheiten angepasst werden. Bei der Gewährung von Aktien sollten zudem Aktionärsbindungsverträge erstellt werden. Wenn der Wert der Beteiligungen nicht an Börsenkursen orientiert werden kann, ist es sinnvoll, ein Steuerruling für die Bestätigung des Formelwertes oder Marktwertes einzuholen.

8. FUNDRAISING

8.1 GRUNDLAGEN

Eine der grössten Herausforderungen für alle Startups ist die Finanzierung. Die verfügbaren Optionen sind vielfältig und reichen von Bootstrapping über Förderbeiträge bis hin zu Venture Capital. Jede dieser Finanzierungsquellen hat ihre eigenen Vor- und Nachteile und ist in verschiedenen Phasen und für unterschiedliche Unternehmensbedürfnisse geeignet. Der Fundraising-Prozess ist in verschiedene Phasen unterteilt. Start-ups beginnen meist mit Pre-Seed- und Seed-Runden, bei denen Kapital durch Eigenfinanzierung, Freunde und Familie, Wettbewerbe oder Crowdfunding gesammelt wird. Wenn das Unternehmen wächst, folgen grössere Finanzierungsrunden wie Series A, B und C, bei denen Investoren wie Family Offices, Risikokapitalgeber und Hedgefonds Kapital bereitstellen. In späteren Phasen können Private Equity oder strategische Partner beteiligt sein, und es besteht die Möglichkeit eines Börsengangs.

Ein wichtiger Aspekt des Fundraisings ist das Verständnis der Investoren. Jeder Investor hat eigene Bewertungskriterien und Interessen, daher ist es entscheidend, sich vor einer Ansprache über die Investoren zu informieren. Die Pitch-Präsentation sollte an die spezifischen Kriterien des Investors angepasst werden. Besonders bei Family Offices, die je nach Grösse und Alter unterschiedliche Investment-Stile haben können, ist es wichtig, deren Investment-Grundsätze zu berücksichtigen. Der Aufbau eines starken Netzwerks ist ebenfalls entscheidend für den Fundraising-Erfolg. Es ist oft effektiver, Investoren dann zu treffen, wenn man nicht aktiv auf der Suche nach Kapital ist. Networking kann sowohl persönlich auf Events und in lokalen Gruppen als auch online über Plattformen erfolgen. Ein gut gepflegtes Netzwerk kann den Zugang zu Investoren erleichtern und langfristig von Vorteil sein.

Die Auswahl der richtigen Finanzierungsmöglichkeit kann eine herausfordernde Aufgabe sein. Es erfordert eine gründliche Analyse der aktuellen Situation des Startups, seiner langfristigen Ziele und der spezifischen Anforderungen jeder Finanzierungsoption. Startups müssen sorgfältig abwägen, welche Methode am besten zu ihrer Entwicklungsphase, ihren Wachstumszielen und ihrem Geschäftsmodell passt. Dies erfordert nicht nur ein tiefes Verständnis der Finanzierungslandschaft, sondern auch eine klare Vision und Strategie für die Unternehmenszukunft.

Bootstrapping:

Bootstrapping ist eine Finanzierungsmethode, bei der Gründer ihre eigenen Ersparnisse verwenden oder Gewinne aus dem Unternehmen reinvestieren, anstatt externe Finanzierung zu suchen. Dies ermöglicht eine hohe Autonomie und Kontrolle über das Unternehmen, da keine externen Investoren involviert sind. Allerdings kann es die Wachstumsgeschwindigkeit begrenzen und erfordert, dass Gründer persönliche finanzielle Risiken eingehen.

Freunde und Familie:

Diese Methode ermöglicht es Start-ups, in frühen Phasen Kapital von nahestehenden Personen zu beschaffen. Vorteile sind der schnelle Zugang zu Kapital und potenziell flexible Rückzahlungsbedingungen. Jedoch kann es persönliche Beziehungen belasten und zu rechtlichen oder finanziellen Konflikten führen, wenn die Dinge nicht wie erwartet laufen.

Startup-Wettbewerbe:

Teilnahme an Wettbewerben bietet nicht nur die Möglichkeit, Preisgelder zu gewinnen, sondern auch wertvolle Sichtbarkeit und Networking-Möglichkeiten. Diese Veranstaltungen sind oft stark auf Innovation ausgerichtet und können das Markenimage stärken. Der Nachteil ist, dass die Teilnahme zeitaufwendig sein kann und die Gewinnchancen variieren können.

Förderbeiträge:

Diese Mittel stammen von staatlichen oder privaten Organisationen und erfordern keine Rückzahlung. Sie sind ideal für Start-ups mit sozialem oder technologischem Fokus. Vorteile sind die finanzielle Unterstützung ohne Rückzahlungsverpflichtung, aber der Bewerbungsprozess kann kompetitiv sein und die Mittel sind oft zweckgebunden.

Crowdfunding:

Durch Crowdfunding können Start-ups Kapital von einer Vielzahl von Investoren beschaffen, oft für Produktentwicklungen oder Markteinführungen. Vorteile sind direkte Kundenbindung und Marktvalidierung. Nachteile sind die Notwendigkeit einer starken Marketingstrategie und der Erfolg ist nicht garantiert.

Accelerator- und Inkubator-Programme:

Diese Programme bieten Kapital, Mentoring und Netzwerkmöglichkeiten. Vorteile sind der Zugang zu Expertenwissen und potenziellen Investoren. Die Teilnahme kann jedoch Kapitalanteile und unternehmerische Flexibilität kosten, und nicht alle Programme bieten die gleiche Qualität an Unterstützung.

Business Angels:

Private Investoren, die Kapital gegen Unternehmensanteile investieren, bieten neben finanzieller Unterstützung auch Branchenexpertise und Netzwerke. Nachteile sind die Möglichkeit von Kontrollverlust und unterschiedliche Erwartungen hinsichtlich des Unternehmenswachstums.

Venture Capital (VC):

Risikokapital von Investmentfonds für vielversprechende Start-ups, oft in späteren Entwicklungsphasen. Vorteile sind grosse Finanzierungssummen und Zugang zu umfangreichen Netzwerken. Nachteile sind hohe Erwartungen an Wachstum und Rentabilität sowie potenzieller Kontrollverlust.

Geschäftskredit:

Bankdarlehen oder Kredite sind für etablierte Unternehmen geeignet, die eine stabile Umsatzbasis haben und Sicherheiten bieten können. Vorteile sind niedrigere Zinskosten im Vergleich zu anderen Finanzierungsarten. Nachteile sind die Notwendigkeit von Sicherheiten und Rückzahlungsverpflichtungen.

Börsengang:

Ein Börsengang ermöglicht es Unternehmen, Kapital durch den Verkauf von Unternehmensanteilen an öffentliche Investoren zu beschaffen. Vorteile sind grosse Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten und gesteigerte Liquidität. Nachteile sind strenge regulatorische Anforderungen und öffentliche Transparenzpflichten.

Jede dieser Finanzierungsoptionen bietet spezifische Vor- und Nachteile, die sorgfältig abgewogen werden sollten, abhängig von der Phase, den Zielen und der Risikobereitschaft des Start-ups. Eine fundierte Entscheidung basiert auf einer gründlichen Analyse der aktuellen Finanzsituation, der langfristigen Unternehmensstrategie und der individuellen Präferenzen der Gründer.

8.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Wir sind überzeugt, dass Fundraising eine zentrale Aufgabe des Unternehmens ist und nicht an externe Dienstleister ausgelagert werden kann. Erfolgreiches Fundraising für Startups erfordert gründliche Vorbereitung und strategisches Vorgehen. Es ist essenziell, sich umfassend über das eigene Geschäft, die Branche und den Kapitalbedarf zu informieren. Ein überzeugendes Pitch Deck ist unerlässlich, um Investoren zu gewinnen. Der Aufbau von Beziehungen zu potenziellen Investoren sowie die Bereitschaft, Unternehmensanteile abzugeben, sind entscheidend. Auch eine klare Exit-Strategie muss vorhanden sein.

Fehler wie das Anstreben von zu viel Kapital und das Vernachlässigen von Verwässerung und Bewertungen sollten unbedingt vermieden werden. Zudem sind die Bedingungen des Deals von grosser Bedeutung und müssen sorgfältig geprüft werden.

9. UNTERNEHMENSBEWERTUNG

9.1 GRUNDLAGEN

Es gibt viele verschiedene Methoden, um eine Bewertung für ein Startup zu ermitteln. Es existiert jedoch keine eindeutige Methode, um eine "richtige" Bewertung für ein Startup festzulegen, das möglicherweise noch kein verkaufsfähiges Produkt entwickelt hat. Die Methoden zur Bewertung von Startups sollten eher als Richtlinien betrachtet werden.

Bewertung durch Vergleich (Comparables Approach):

Ähnliche Unternehmen in derselben Branche oder Entwicklungsphase werden als Referenz verwendet, um den Wert des Start-ups abzuschätzen. Dies basiert auf vergleichbaren finanziellen Kennzahlen wie Umsatz, Nutzerbasis, und Marktposition.

Discounted Cash Flow (DCF) Methode:

Der Barwert der zukünftigen Cashflows des Unternehmens wird berechnet, unter Berücksichtigung der erwarteten Wachstumsrate, der Kostenstruktur und des Risikos. Diese Methode erfordert oft Annahmen über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens.

Risikoadjustierte Rendite (Risk-Adjusted Return):

Diese Methode berücksichtigt das spezifische Risikoprofil des Start-ups und ermittelt auf dieser Basis eine angemessene Rendite für die Investition.

Scorecard-Methode:

Verschiedene Aspekte des Start-ups, wie das Management-Team, die Technologie, das Marktpotenzial und die Wettbewerbssituation, werden bewertet und gewichtet. Diese Methode liefert eine Gesamtbewertung des Unternehmens.

Umsatzmultiplikatoren (Revenue Multiples):

Der Unternehmenswert wird anhand eines Multiplikators berechnet, der auf dem Umsatz des Unternehmens basiert. Dieser Ansatz ist besonders für Technologie-Start-ups relevant, die möglicherweise noch keine Gewinne erwirtschaften.

Preis pro Nutzer oder Kunde (Price per User or Customer):

Start-ups, die eine grosse Nutzer- oder Kundenbasis haben, können anhand des Preises pro Nutzer oder Kunden bewertet werden, besonders relevant in SaaS-Unternehmen oder Plattformen.

Bewertung nach dem Venture Capital (VC) Ansatz:

Diese Methode bezieht sich auf typische Bewertungsmethoden, die von Risikokapitalgebern verwendet werden, basierend auf früheren Investitionen in ähnliche Start-ups in derselben Branche oder Technologie.

Liquidationswert (Liquidation Value):

Der Wert des Start-ups wird basierend auf den erwarteten Erlösen aus der Liquidation der Vermögenswerte des Unternehmens berechnet, oft als Sicherheitsnetz für Investoren.

Optionspreismodelle (Option Pricing Models):

Diese Modelle bewerten das Start-up durch den Vergleich der Optionen der Investoren mit ähnlichen Optionspreismodellen, die auf dem Potenzial des Start-ups basieren.

Benchmarking und Marktanalyse:

Eine Analyse der Marktdynamik, des Wettbewerbsumfelds und der potenziellen Wachstumschancen des Unternehmens im Vergleich zu seinen Wettbewerbern und der Branche kann eine Bewertungsgrundlage bieten.

Diese Methoden können einzeln oder in Kombination angewendet werden, abhängig von der spezifischen Situation des Start-ups, seiner Branche und seiner Entwicklungsphase. Oft ist eine sorgfältige Anpassung und Interpretation erforderlich, da Start-ups einzigartige Eigenschaften und Herausforderungen haben, die traditionelle Bewertungsmodelle nicht immer perfekt abbilden können.

9.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Es ist wichtig zu beachten, dass die Bewertung eines Startups durch den Markt bestimmt wird, wo Investoren und Gründer/Inhaber zusammenkommen, um eine Investitionsvereinbarung abzuschließen. Wenn ein Startup nicht genügend Geld von Investoren erhält, um eine Finanzierungsrunde abzuschließen (und je früher das Geld ausgeht), desto wahrscheinlicher ist es, dass die Bewertung sinkt. Eine überzeichnete Finanzierungsrunde aufgrund hoher Nachfrage kann hingegen zu einer Erhöhung der Bewertung führen, wodurch einige Investoren in dieser Runde leer ausgehen könnten.

10. DUE DILLIGENCE & M&A

10.1 GRUNDLAGEN

Die Gründe für eine M&A-Transaktion sind vielfältig und oft attraktiv, darunter Nachfolgeregelungen, der Rückzug aus dem Berufsleben oder Vermögensumstrukturierungen. Sobald die Entscheidung für den Verkauf eines Unternehmens gefallen ist, beginnt die Herausforderung, den richtigen Käufer zu finden. Dabei sollten emotionale Anreize keinen Einfluss auf die Entscheidungen haben; diese müssen sachlich und objektiv getroffen werden, da M&A-Transaktionen komplex und fehleranfällig sind. In der Schweiz sind nur etwa ein Drittel der Fusionen und Übernahmen tatsächlich erfolgreich. Daher werden hier wesentliche Herausforderungen erläutert, die für einen erfolgreichen M&A-Prozess gemeistert werden müssen.

Kaufpreis

Der Kaufpreis eines Unternehmens sollte realistisch auf den zukünftigen Erträgen (EBIT oder EBITDA) basieren. Verkäufer neigen oft dazu, überzogene Preisvorstellungen zu haben, die nicht dem tatsächlichen Marktwert entsprechen. Um einen realistischen Preis zu ermitteln, sollten alle relevanten Verkaufsdokumente sorgfältig vorbereitet werden. Dies erleichtert die Suche nach einem geeigneten Käufer und führt zu einer besseren Verhandlungsbasis.

Optimaler Zeitpunkt

Der Zeitpunkt des Verkaufs ist entscheidend. Der Verkauf ist am erfolgreichsten, wenn sich das Unternehmen in einer positiven Entwicklung befindet und viele potenzielle Käufer vorhanden sind. In Zeiten wirtschaftlicher Hochphasen oder bei niedrigen Zinsen steigt die Anzahl der Interessenten und damit auch die Kaufpreise. Eine frühzeitige und gründliche Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf ist daher wichtig, um Verzögerungen oder Hindernisse zu vermeiden.

Due Diligence

Während der Due Diligence prüft der potenzielle Käufer alle Unternehmensunterlagen auf mögliche Risiken. Verkäufer sollten sich bewusst sein, dass unentdeckte Risiken den Kaufpreis erheblich senken oder den Verkauf sogar zum Scheitern bringen können. Daher ist es ratsam, vor dem Verkauf einen M&A-Berater zu beauftragen, der potenzielle Risiken frühzeitig identifiziert und diese proaktiv angeht oder offenlegt.

Vertragsverhandlungen

Die Vertragsverhandlungen sind oft komplex und anspruchsvoll. Verkäufer sollten nicht nur ihren „Hausanwalt“, sondern auch einen spezialisierten M&A-Berater hinzuziehen, um den Verkaufsvertrag professionell zu verhandeln. Dies stellt sicher, dass alle relevanten Aspekte des Unternehmenswertes angemessen berücksichtigt werden und verhindert, dass wertvolle Aspekte des Verkaufsprozesses übersehen werden.

Professionelle Vorgehensweise

Ein Unternehmensverkauf ist komplex und erfordert eine sorgfältige Planung. Viele Verkäufer unterschätzen den Zeitaufwand und die mentale Belastung, die mit dem Verkaufsprozess verbunden sind. Ein erfahrener M&A-Berater kann helfen, den Prozess zu strukturieren und die operative Geschäftstätigkeit nicht zu beeinträchtigen. Dies ist entscheidend, um den Unternehmenswert zu erhalten und den Verkaufsprozess effizient abzuwickeln.

Zahlenmaterial

Eine exzellente Aufbereitung der Finanzdaten ist unerlässlich. Verkäufer sollten ihre historischen Finanzdaten und eine detaillierte, realistische Mehrjahresplanung bereitstellen, um potenzielle Käufer zu überzeugen. Eine unzureichende Planung kann zu einem niedrigeren Kaufpreis führen, da Käufer in der Regel ihre eigenen Pläne erstellen, die oft weniger optimistisch ausfallen.

10.2 EMPFEHLUNGEN VALUE SOLUTIONS

Um die Erfolgchancen einer geplanten Unternehmenstransaktion zu maximieren, ist die Unterstützung durch einen qualifizierten und erfahrenen M&A-Berater von entscheidender Bedeutung. Ein erfahrener M&A-Berater verfügt über fundiertes Wissen in Bezug auf die relevanten Fragestellungen und kann sachlich fundierte Entscheidungen treffen. Zwar garantiert die Wahl eines kompetenten Beraters, der sowohl fachlich als auch zwischenmenschlich gut zum Unternehmen oder Unternehmer passt, nicht automatisch den Erfolg der Transaktion. Dennoch kennt ein solcher Berater die typischen Herausforderungen und kann diese gezielt adressieren. Dies erhöht signifikant die Erfolgsaussichten der Transaktion und reduziert die Risiken erheblich.

11. ÜBER VALUE SOLUTIONS

Die inhabergeführte Value Solutions Group mit Sitz in Cham, Schweiz, bietet über ihre Tochtergesellschaften **Value Solutions Treuhand und Unternehmensberatung AG** sowie **Tria Revisions AG** eine breite Palette an Dienstleistungen, die speziell auf die Bedürfnisse von Start-ups zugeschnitten sind.

Value Solutions Treuhand und Unternehmensberatung AG unterstützt Start-ups mit:

Part-time CFO Service: Der Service bietet Start-ups die Expertise eines erfahrenen CFO auf Teilzeitbasis. Dies hilft insbesondere in der Anfangsphase, eine fundierte Finanzstrategie zu entwickeln, Finanzprozesse zu optimieren und Kapitalbeschaffungsstrategien zu entwickeln, ohne die Kosten einer Vollzeitstelle zu tragen.

Treuhand und Finanzmanagement: Sie helfen bei der Einrichtung effizienter Buchführungsprozesse, Lohnbuchhaltung der Erstellung von Jahresabschlüssen sowie der Finanzberichterstattung, um die finanzielle Transparenz und Kontrolle zu gewährleisten.

Payroll Services umfassen die gesamte Lohnbuchhaltung – von Lohnabrechnungen, Sozialversicherungs- und Quellensteuerabrechnungen über die Spesenbewirtschaftung bis hin zur Bearbeitung von Personalmutationen. Ergänzend erfolgt Unterstützung bei Spezialthemen wie Vergütungsmodellen, Zeiterfassungssystemen und der Erstellung von Reglementen.

Steuerberatung: Die Gesellschaft bietet massgeschneiderte steuerliche Beratung, um Start-ups bei der optimalen Strukturierung ihrer Finanzen und der Steueroptimierung zu unterstützen.

Due Diligence: Im Rahmen der Due Diligence führt Value Solutions gründliche Prüfungen durch, um alle relevanten finanziellen, steuerlichen, rechtlichen und operativen Aspekte eines Unternehmens zu beleuchten, bevor eine Transaktion abgeschlossen wird.

Unternehmensbewertungen: Im Bereich Unternehmensbewertung bietet die Value Solutions die Bewertung von Unternehmen oder Teilen davon unter Anwendung modernster Methoden, je nach Adressaten und Zweck. Zudem erstellen sie Gutachten als Parteienvertreter, neutrale Gutachter oder Schiedsgutachter, um fundierte Bewertungen für Transaktionen, Investitionen oder rechtliche Streitigkeiten bereitzustellen.

M&A-Beratung: Sie helfen bei der Identifikation und Bewertung von Zielunternehmen oder potenziellen Käufern und beraten in allen Phasen des M&A-Prozesses, von der Strategieentwicklung über die Vertragsverhandlung bis hin zur Integration. Zudem entwickeln sie massgeschneiderte Kauf- oder Verkaufsstrategien und analysieren Markt- sowie Unternehmensdaten.

Die Tria Revisions AG bietet in den Bereichen **Revision** umfassende Dienstleistungen an, die auf die spezifischen Anforderungen von Unternehmen zugeschnitten sind. Dazu gehören ordentliche und eingeschränkte Revisionen gemäss den Vorschriften des Schweizer Obligationenrechts (OR), sowie Prüfungen nach internationalen Standards wie ISA und PS 700. Zusätzlich wird die prüferische Durchsicht nach ISA / PS 910 angeboten, ebenso wie die Prüfung von Reporting Packages und konsolidierten Abschlüssen nach OR, Swiss GAAP FER und IFRS.

Darüber hinaus führt die Tria Revisions AG auch **Spezialprüfungen** durch, darunter gesetzlich vorgeschriebene Prüfungen im Rahmen von Gründungen, Umwandlungen, Kapitalmaßnahmen und Fusionen. Weitere Dienstleistungen umfassen vereinbarte Prüfungshandlungen (AuP) nach PS 920 sowie Lohngleichheitsanalysen.

Die beiden Tochtergesellschaften richten ihre Dienstleistungen speziell auf die Bedürfnisse von Start-ups aus und bieten maßgeschneiderte Lösungen, um deren finanziellen und strategischen Erfolg von Anfang an zu sichern. Weitere Informationen oder spezifische Anfragen können direkt über die Website www.valuesolutions.ch oder per E-Mail an info@valuesolutions.ch erfolgen.



START UP BOOKLET

By Value Solutions
*Hinterbergstrasse 17
6330 Cham
+41 (0)41 748 35 50
info@valuesolutions.ch*

Bruno Odermatt

+41 41 748 35 81
+41 79 333 97 56

bruno.odermatt@valuesolutions.ch

David Schmid

+41 41 748 35 60
+41 79 831 59 08

david.schmid@valuesolutions.ch

