



Nur wer sät, kann ernten: Empfehlungen zur Stärkung von Frühphaseninvestitionen und des Angel Investings in Deutschland

Stand: Februar 2026, Version: 1.0

Business Angels Deutschland (BAND) e.V.

Lohmühlenstraße 65, 12435 Berlin

band@business-angels.de | www.business-angels.de

Inhaltsverzeichnis

Teil I – Deutschland braucht Startups – und diese eine stärkere Unterstützung in der Frühphase.....	3
Im internationalen Vergleich mangelt es an Kapital.....	3
Nur wer sät, kann ernten.....	3
Die zwei “Täler des Todes” der Startup-Finanzierung.....	4
Die entscheidende Rolle von Business Angels.....	4
Teil II – Vorschläge zur Mobilisierung von mehr Kapital für die Frühphase.....	11
Mobilisieren, re-investieren, beschleunigen.....	11
Bundesweiter Co-Investment-Fonds für Angel Investoren.....	13
Wiederanlage von Gewinnen mit steuerlichen Anreizen fördern.....	15
Secondary-Fonds für Frühphasenbeteiligungen.....	17
Vermeidung startup-spezifischer “Dry-Income”-Risiken im Kontext der Erbschafts- und Schenkungssteuer.....	18
Reset INVEST.....	21
Teil III - Vorschläge zum Bürokratieabbau.....	24
Kapital ist nicht alles.....	24
Beurkundungserfordernisse abschaffen, Aktualisierungen des Handelsregisters beschleunigen.....	25
“One-Stop-Shop” für Unternehmensgründungen.....	30

Anmerkung: Aus Gründen der Lesbarkeit wird in diesem Text die männliche Form verwendet. Selbstverständlich beziehen sich alle Bezeichnungen auf alle Geschlechter.

Über BAND

Business Angels Deutschland (BAND) e.V. ist der Dachverband der Business Angels und ihrer Netzwerke in Deutschland und wurde 1998 gegründet.

BAND ist Aggregator und Thinktank des bundesweiten Business-Angel-Ökosystems.

Wir sorgen für eine starke Wahrnehmung der gesamtwirtschaftlichen Wirkung von Unternehmensgründungen und frühphasiger Investitionen in Startups.

Wir stehen für erfolgreiches Unternehmertum und vertreten die Ansicht, dass privates Kapital in der Frühphase essentiell für Innovation und zukünftiges Wachstum am Wirtschaftsstandort Deutschland ist.

Als Stimme der Business Angels vertreten wir das Ökosystem aktiv gegenüber Politik und Öffentlichkeit und engagieren uns für ihre weitere Professionalisierung.

Auf Basis unserer praktischen Erfahrung als Investoren und Netzwerker benennen wir Optimierungspotentiale und Fehlentwicklungen im Startup-Ökosystem. Dadurch verbessern wir das Arbeits- und Wirkungsumfeld unserer Mitglieder.

Teil I – Deutschland braucht Startups – und diese eine stärkere Unterstützung in der Frühphase

Deutschland steht vor der Herausforderung, seine Wettbewerbsfähigkeit in einer sich rasant wandelnden globalen Wirtschaft zu sichern. Startups sind hierbei ein unverzichtbarer Motor: Durch die Kommerzialisierung neuer Technologien und innovativer Geschäftsmodelle schaffen sie nicht nur Arbeitsplätze, sondern stärken auch nachhaltig die Volkswirtschaft und die technologische Souveränität des Landes.

Im internationalen Vergleich mangelt es an Kapital

Die Voraussetzungen für Deutschland als "Startup-Nation" sind an sich hervorragend: Unser Land bietet Forschung, Bildung und Infrastruktur auf sehr hohem Niveau. Zugleich können Startups in der drittgrößten Volkswirtschaft der Welt mit über 80 Millionen Einwohnern einen sehr großen Markt direkt vor ihrer Haustüre adressieren.

Doch um dieses Potenzial voll auszuschöpfen, benötigen Startups in ihrer Gründungs- und Wachstumsphase ausreichend Risiko- und Wachstumskapital. Ein Blick ins Ausland offenbart eine deutliche Investitionslücke in Deutschland: Während Venture Capital (VC) hierzulande weniger als 0,2% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) ausmacht, kommen Länder wie das Vereinigte Königreich oder die USA auf das 3,9- bzw. 5,6-fache¹. Diese Diskrepanz verdeutlicht den Nachholbedarf und die Notwendigkeit, mehr Kapital in das deutsche Startup-Ökosystem zu lenken.

Nur wer sät, kann ernten

Der Weg von einer Unternehmensgründung zu einem DAX-Konzern oder einem „Hidden Champion“ ist lang und voller Hürden. Die Ausfallquote bei Startups ist beträchtlich; nur etwa eine von 10 Gründungen erzielt einen erfolgreichen Exit².

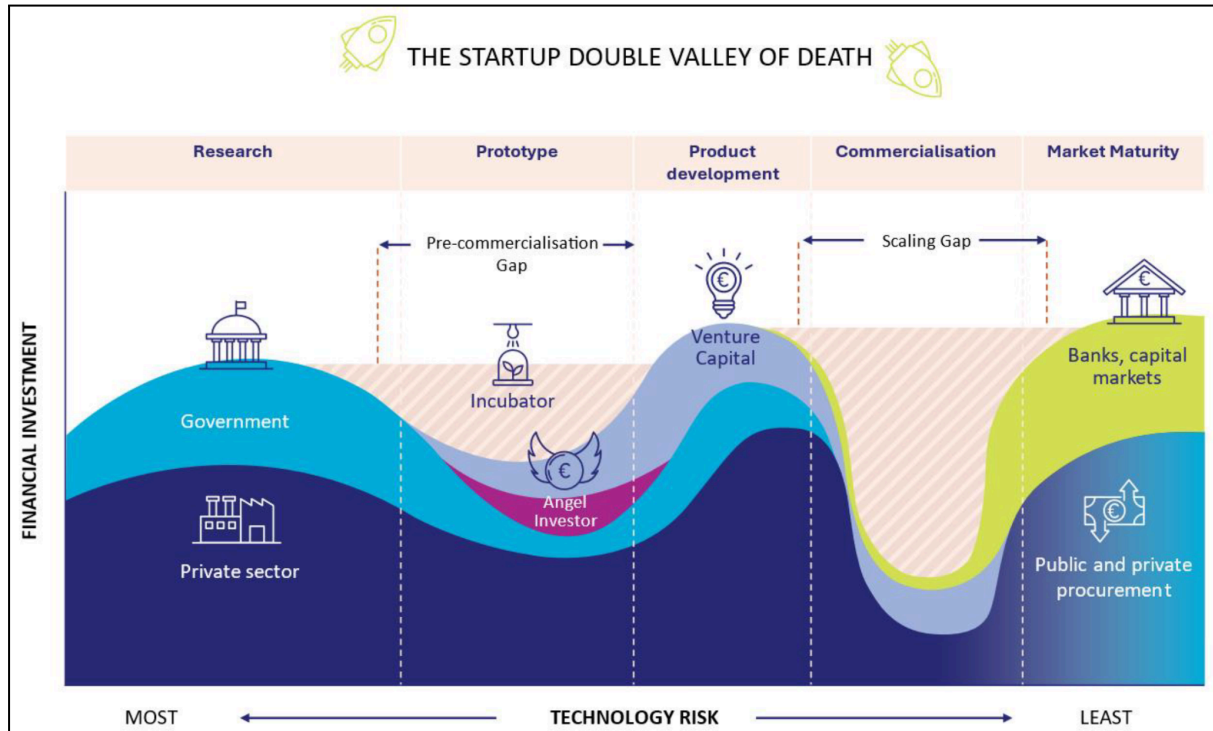
Daher gilt: Je mehr Startup-Gründungen in der sogenannten „Frühphase“ – den ersten Schritten am Markt – erfolgreich unterstützt werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich daraus mehr „Einhörner“, DAX-Konzerne oder „Hidden Champions“ entwickeln. Gleiches gilt für den Pfad, dass erfolgreich entwickelte Produkte oder Lösungen von Startups in etablierten Mittelständlern oder Konzernen aufgehen und so ebenfalls zur Innovationskraft Deutschlands beitragen.

¹ Dr Steffen Viète, Dr Georg Metzger: "KfW Venture Capital Dashboard Q4 2025", Seite 17, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Dashboard/KfW-VC-Dashboard-Q4-2025.pdf>

² Alex Mahr: "The hard truth about startup failure in Europe", <https://www.stryber.com/insights/the-hard-truth-about-startup-failure-in-europe>

Die zwei “Täler des Todes” der Startup-Finanzierung

In der “EU Startup and Scaleup Strategy”³ hat die Europäische Kommission zwei Engstellen der Startup-Finanzierung identifiziert. Zunächst den “Pre-commercialisation Gap” in der Frühphase, später gefolgt vom “Scaling Gap”.



Der Pre-commercialisation Gap betrifft insbesondere forschungsintensive (“DeepTech”) Startups. Angel Investoren sind zuvorderst in dieser Phase aktiv, können den Finanzierungsbedarf aus eigenen Ressourcen aber nicht vollständig decken.

Diese Finanzierungslücke in der Frühphase verdient verstärkte Beachtung: Denn nur wenn Startups diese Phase überstehen, können sie einen nennenswerten Beitrag zu Innovation und Wertschöpfung leisten. Erst dann geraten sie in den Fokus von den Kapitalgebern der späteren Phasen.

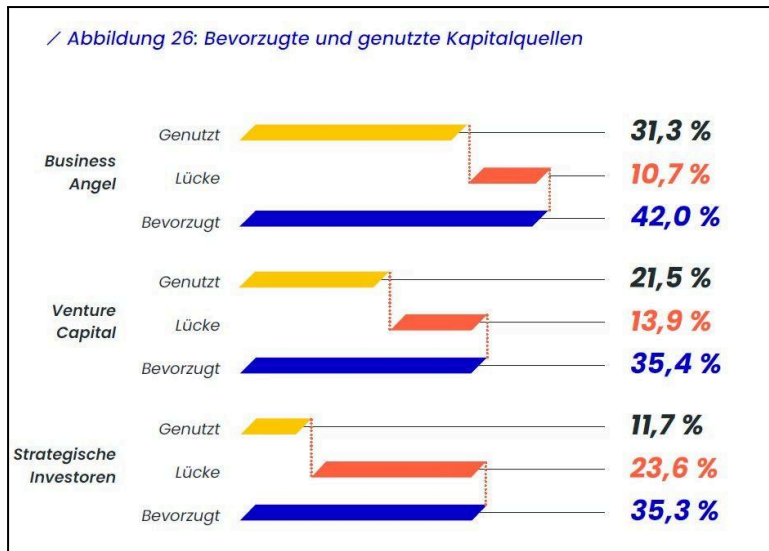
Die entscheidende Rolle von Business Angels

In der Frühphase spielen Angel Investoren eine zentrale Rolle. Sie sind die tragende Säule der Erstfinanzierung: 74% der Investments in der ersten Finanzierungsrunde von Startups in Deutschland stammen von dieser Personengruppe⁴. Sie sind die bevorzugte und am häufigsten genutzte Finanzierungsquelle deutscher Startups⁵:

³ Europäische Kommission: “The EU Startup and Scaleup Strategy”, 28.5.2025, https://research-and-innovation.ec.europa.eu/document/download/8f899486-6e4e-48df-8633-9582375f41eb_en?filename=ec_rtd_eu-startup-scaleup-strategy-swd.pdf

⁴ AddedVal.io: “Business Angel Report 2023”, <https://www.addedval.io/business-angel-report-2023/>

⁵ Startup Verband: “Deutscher Startup Monitor 2025”, <https://startupverband.de/research/deutscher-startup-monitor>



Denn in der Frühphase gibt es – abgesehen von staatlichen Förderungen – kaum andere Finanzierungsmöglichkeiten. Institutionelle Investoren wie Venture Capital Fonds fokussieren sich sehr überwiegend auf reifere Startups, während klassische Banken oder andere Fremdkapitalgeber Startups aus regulatorischen Gründen nur in sehr seltenen Ausnahmefällen finanzieren können.

Business Angels investieren privates Kapital in Form von Direktbeteiligungen (in Ausnahmefällen syndiziert über Treuhänder). Im Gegensatz zu Venture Capital Fonds erhalten sie keine erfolgsunabhängige Management-Fee und tragen somit das volle wirtschaftliche Risiko. Sie investieren meist allein oder in sehr schlanken Strukturen, wodurch das eingesetzte Kapital nahezu 1:1 in die Unternehmen fließt – abgesehen von unvermeidbaren Verwaltungs- und Beratungskosten.

Business Angels **bieten Mehrwert über das reine Kapital hinaus**. Basierend auf ihrer fachspezifischen und unternehmerischen Erfahrung stellen sie wertvolles Know-how, strategisches Sparring und Zugang zu ihren persönlichen Netzwerken zur Verfügung. Sie ergänzen damit ideal gründungsvorbereitende Programme wie EXIST, UnternehmerTUM sowie zahlreiche andere Inkubatoren und Akzeleratoren, indem sie Startups aktiv auf ihrem Weg in die Praxis und zur Kommerzialisierung begleiten.

Zudem **investieren sie auch in die mittelständischen Unternehmen und „Hidden Champions“ von morgen**, die für klassische VC-Geber nicht im Fokus stehen. Denn nur die wenigsten Startups sind sogenannte „VC-Cases“ – aber dennoch ein potenziell wichtiger Pfeiler unserer zukünftigen Wirtschaft.

Business Angels sind damit das Rückgrat der Wurzelbildung im Startup-Ökosystem. Ohne sie würde nur ein Bruchteil der Startups gegründet – und nur wenige davon überhaupt die Scale-up-Phase erreichen. Für den Wirtschaftsstandort Deutschland wäre das langfristig verheerend.

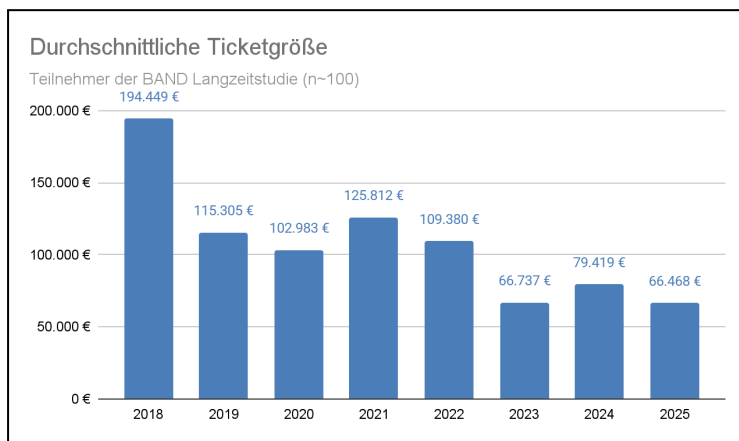
Erfolgsgeschichten wie BioNTech, Personio, Staffbase, FlixBus und gar die Erfindung des modernen Buchdrucks durch Johannes Gutenberg wären ohne diese „Business Angels“

kaum denkbar gewesen. **Angel Investing ist ein essentieller Pfeiler des deutschen Startup-Ökosystems.**

Angels ziehen sich zurück – die Frühphase unter Druck

Das Aktivitätsniveau von Angel Investoren hat in den letzten Jahren nachgelassen, wodurch die Frühphase der Startup-Finanzierung zunehmend unter Druck gerät.

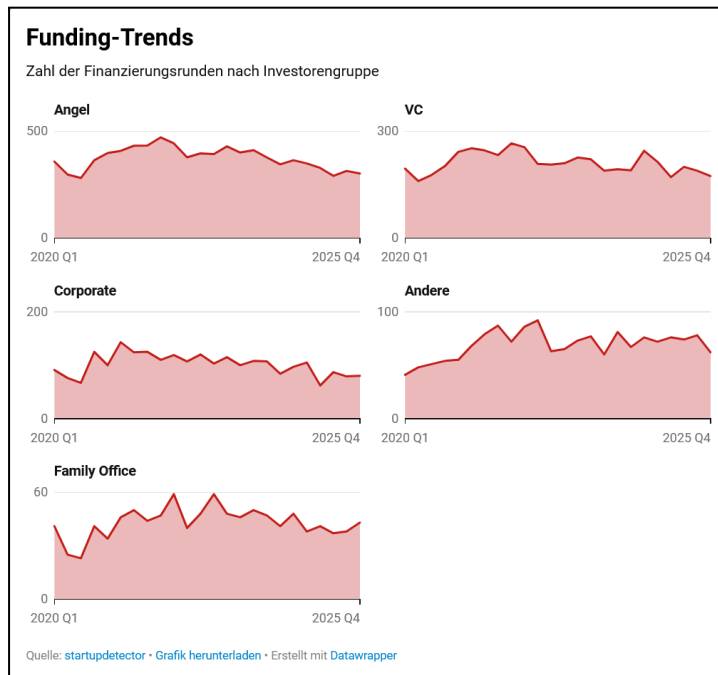
Rückgang der Investitionen von Angels: Eine Langzeitstudie von BAND über den Zeitraum 2018 bis 2025, die das Investitionsverhalten von jeweils 100 Angels analysierte, zeigt alarmierende Trends. Im Beobachtungszeitraum haben sich die durchschnittlichen Ticketgrößen (Höhe eines einzelnen Finanzierungsvorgangs) um ca. 65% verringert. In Summe sind die jährlichen Gesamtinvestitionen der Business Angels in BAND im Beobachtungszeitraum um ca. 30% zurückgegangen.



Dieser Negativtrend wird auch durch den startupdetector report 2024/25⁶ bestätigt, der einen Rückgang des Medians der Ticketgrößen bei Angels von 50.000 EUR (2022) auf 38.000 EUR (2024) berichtet.

⁶ startupdetector GmbH: "startupdetector report 2024/2025", Seite 33, <https://www.startupdetector.de/startupdetector-report-2024-25/>

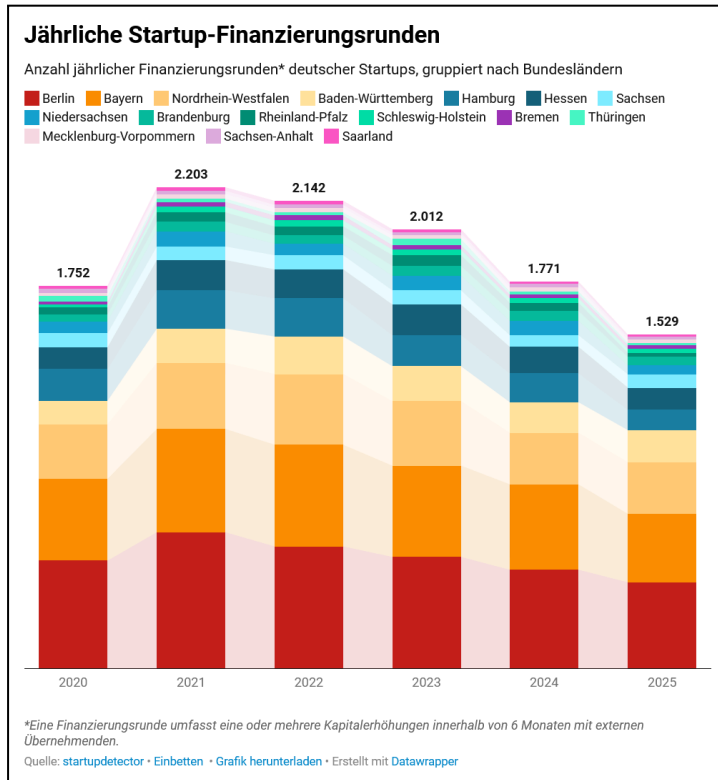
Eine weitere Analyse von startupdetector auf Basis von Handelsregisterdaten bestätigt diesen rückläufigen Trend auf Basis der durchgeführten Finanzierungsrunden⁷:



So sind die Finanzierungsrunden mit Angel-Beteiligung in 2025 um mehr als 30 Prozent gegenüber 2023 zurückgegangen.

⁷ startupdetector GmbH: Startup Dashboard Deutschland, <https://www.startup-dashboard-deutschland.de/investments>, abgerufen am 17.2.2026

Auch andere Frühphaseninvestoren halten sich zurück: Nicht nur Angels, sondern auch institutionelle Investoren sind zuletzt deutlich zurückhaltender⁸.



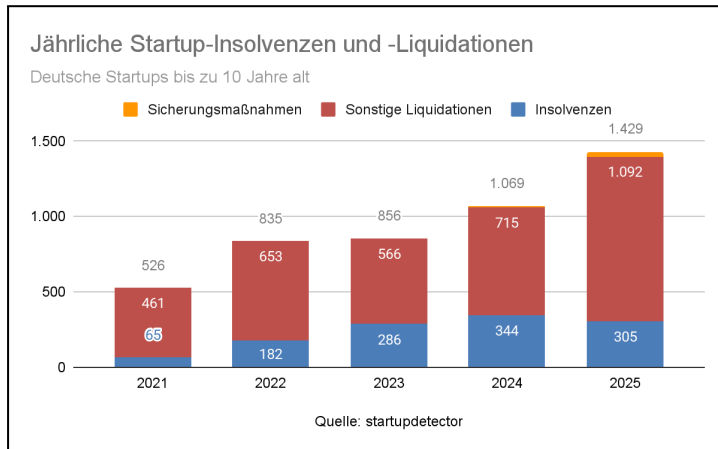
Laut EY Startup-Barometer Deutschland ging die Zahl der Startup-Finanzierungsrunden unter 5 Millionen EUR – also typisch für die Frühphase – im Jahr 2024 um 22% gegenüber 2023 zurück⁹ und verharrte auch im Jahr 2025 auf diesem reduzierten Niveau¹⁰. Dies bedeutet, dass es für frühphasige Startups immer schwieriger und langwieriger wird, ihre Finanzierungsrunden abzuschließen. Dies geschieht in einer Phase, in der Kapital ohnehin knapp ist und sich der volle Fokus der Gründer eigentlich auf den Geschäftsaufbau konzentrieren sollte.

⁸ startupdetector GmbH: Startup Dashboard Deutschland, <https://www.startup-dashboard-deutschland.de/>, abgerufen am 17.2.2026

⁹ Dr. Thomas Prüver: “EY Startup-Barometer Deutschland Januar 2025”, Seite 11, <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/de-de/newsroom/2025/01/ey-praesentation-startup-barometer-2025-deutsch.pdf>

¹⁰ Dr. Thomas Prüver: “EY Startup-Barometer Deutschland Januar 2026”, Seite 11, https://www.ey.com/de_de/functional/forms/download/2026/01/ey-startup-barometer-januar-2026

Eine direkte Konsequenz zeigt sich im Insolvenzregister: Die Zahl der Startup-Insolvenzen und -liquidationen hat sich 2025 gegenüber 2022 fast verdoppelt¹¹:



Gründe für die Zurückhaltung der Angel Investoren

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig und im Zweifelsfall eine hochindividuelle Entscheidung dieser Gruppe von Privatinvestoren. Im Gespräch mit seinen Mitgliedern konnte BAND die folgenden primären Begründungen isolieren.

- Ein wesentlicher Faktor ist der Rückgang der erfolgreichen Exits. Laut BAND Langzeitstudie ist ihre Zahl 2023 im Vergleich zu 2018 um 50% gesunken. Dies führt zu weniger verfügbarem Kapital für Re-Investitionen.
- Der Leistungsumfang des vormals intensiv genutzten "INVEST - Zuschuss für Wagniskapital" des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle¹² wurde wiederholt gekürzt. Die Unterstützung nur noch für Erstfinanzierungen und die Deckelung der maximalen Zuschusshöhe auf Lebenszeit haben dazu geführt, dass gerade die besonders aktiven Angels weniger Kapital investieren (können).
- Das seit Mitte 2022 gestiegene Zinsniveau hat dazu geführt, dass Angels ihr Kapital vermehrt in andere Asset-Klassen umschichten. Da Business Angels sich, im Gegensatz zu institutionellen Investoren, nicht gegenüber Dritten auf eine konkrete Anlagestrategie verpflichten, können sie auf solche Änderungen am Anlagemarkt schneller reagieren.
- Aus ähnlichem Grund ist eine Verlagerung von Investmentaktivitäten in Länder, die attraktivere Rahmenbedingungen für Startups und Investoren bieten, zu beobachten.
- Eine allgemeine Zurückhaltung aufgrund der geopolitischen Unsicherheiten der letzten Jahre spielt ebenfalls eine Rolle.

¹¹ startupdetector GmbH: Startup Dashboard Deutschland, <https://www.startup-dashboard-deutschland.de/insolvenzen>, abgerufen am 17.2.2026

¹² https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Invest/invest_node.html

Fazit: Die Frühphasen-Finanzierung braucht positive Impulse

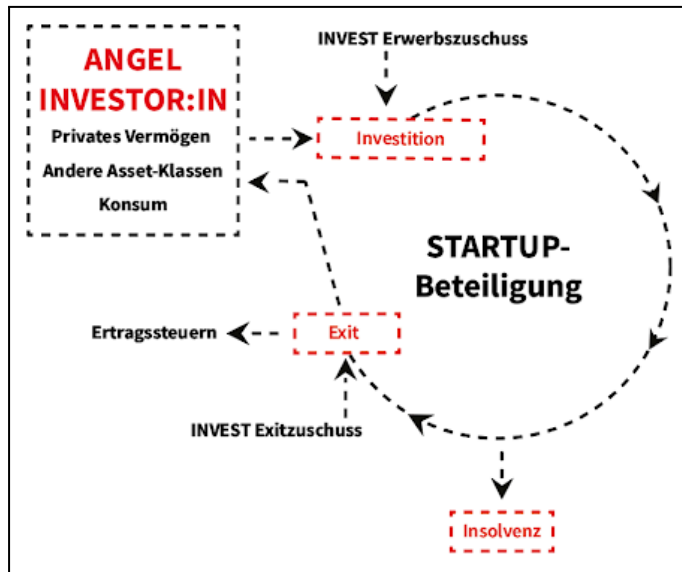
Diese aktuellen Entwicklungen sind kritisch: Die Frühphasen-Finanzierung steht unter Druck. Dies wirkt sich auch negativ auf die gesamte nachgelagerte Finanzierungskette aus. Ohne eine Trendumkehr und gezielte Maßnahmen zur Stärkung der frühen Investmentphase könnte Deutschland einen wesentlichen Motor für seine zukünftige Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Denn zweifelsohne gilt:

Ohne Startups keine Scaleups. Ohne Scaleups weniger Innovation. Ohne Innovation weniger Wirtschaftskraft und Zukunft für den Standort.

Teil II – Vorschläge zur Mobilisierung von mehr Kapital für die Frühphase

Mobilisieren, re-investieren, beschleunigen

Die folgende Darstellung illustriert den typischen Finanzierungskreislauf des Angel Investings in Deutschland:



- Zunächst nutzt der Angel Investor Kapital aus seinem Privatvermögen zur Beteiligung an einem Startup.
- Sind die Voraussetzungen des INVEST-Förderprogramms erfüllt, erhält er 15% der Beteiligungssumme als steuerfreien Zuschuss¹³.
- Scheitert das Startup (Insolvenz, Liquidation, Notverkauf unter Einstandswert o.ä.) ist das eingesetzte Kapital verloren.
- Entwickelt sich das Startup positiv, wird der Angel Investor seine Beteiligung mit Gewinn veräußern. Hierauf sind zunächst Steuern zu zahlen. Der Gewinn nach Steuern fließt entweder zurück in sein Privatvermögen (Konsum, Anlage in andere Assetklassen) oder wird zu einer Re-Investition in andere Startups verwendet.

Um diesen Kreislauf zu intensivieren, d.h. mehr Kapital in der Frühphase bereitzustellen, sehen wir grundsätzlich drei Ansatzpunkte:

1. Mehr Kapital für die Frühphase **mobilisieren**,
2. Anreize schaffen, mehr Kapital zu **re-investieren**,

¹³ Siehe https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Invest/invest_node.html, Stand 26.8.2025

3. den Kreislauf hin zur Wiederanlage **beschleunigen**.

Anmerkung: Die folgenden Empfehlungen können sich bei vollständiger Umsetzung überlappen. So bedeutet z.B. die gleichzeitige Gewährung des INVEST-Zuschuss und eine Anrechnung von Startup-Investments bei der Einkommensteuer eine doppelte Förderung. In der konkreten Ausgestaltung solcher Maßnahmen ist dies zu reflektieren.

Mehr Kapital für die Frühphase mobilisieren

Grundsätzlich steht Venture Capital im Allgemeinen und Angel Investing im Speziellen im Wettbewerb der unterschiedlichen Assetklassen. Die Frühphase wird umso mehr Kapital anziehen, je attraktiver Renditeerwartung und Rahmenbedingungen erscheinen.

Zur Mobilisierung von mehr Kapital für die Frühphase schlagen wir vor:

1. Einführung eines [bundesweiten Co-Investment-Fonds für Angel Investoren](#) (siehe unten);
2. [Eliminierung startup-spezifischer Dry-Income-Risiken](#), z.B. im Kontext der Erbschafts- und Schenkungssteuer (siehe unten);
3. Verzicht auf die Erhebung von Gewerbesteuer auf Angel Investments via Beteiligungs-GmbHs (Hinweis: Venture Capital Fonds sind bereits von der Gewerbesteuer befreit);
4. [Rückkehr zu den bis Ende Februar 2022 wesentlichen Merkmalen des INVEST-Förderprogramms](#) (siehe unten).

Anreize für Re-Investitionen

Erzielt ein Investor (oder Startup-Gründer) einen Erlös aus einer Beteiligung, so stellt sich die Frage der Wiederanlage des nun freigewordenen Kapitals. Grundsätzlich gilt das im vorhergehenden Abschnitt Beschriebene. Zusätzlich

5. können steuerliche [“Roll-Over“-Anreize](#) (statt kompletter Gewinnbesteuerung) das im Kreislauf verfügbare Kapital erhöhen (siehe unten).

Wiederanlage beschleunigen

Derzeit existieren kaum Möglichkeiten für Angel Investoren, ihre nicht-fungiblen Anteile an Startups vor klassischen Exit-Ereignissen (Trade Sale, IPO) zu veräußern. Dies bindet Kapital und hemmt Re-Investitionen.

6. Der Aufbau eines [Secondary-Fonds für Frühphaseninvestitionen](#) (siehe unten) ermöglicht Angel Investoren, einen Teil Ihrer (erfolgreichen) Beteiligungen schon vor dem eigentlichen Exit zu veräußern. Die resultierende Liquidität kann dann mehrere Jahre früher zur Re-Investition in Startups zur Verfügung stehen.

Bundesweiter Co-Investment-Fonds für Angel Investoren

Herausforderung

Frühphasenfinanzierungen durch Business Angels sind entscheidend für den Markteintritt innovativer Startups. Die Investitionskraft wird jedoch durch begrenzte Mittel des einzelnen Investors gehemmt. So liegt das Median-Ticket von Business Angels bei knapp 40.000 EUR¹⁴, d.h. selbst bei typischen Pre-Seed-Finanzierungen müssen mehrere Angels kooperieren und koordiniert werden. Dies verzögert den Beteiligungsprozess und führt zu Ineffizienzen.

Empfehlung

Einrichtung eines nationalen Co-Investment-Fonds, der private Angel-Investitionen in Startups durch Matching-Kapital aufstockt. Der Fonds sollte:

- nach dem Vorbild regionaler (z.B. [InnoGrowth BW](#), [BerlinInnoGrowth](#)) oder privatwirtschaftlicher ([superangels](#)) Modelle funktionieren;
- unbürokratisch, überregional und mit einem einheitlichen Prüfprozess operieren;
- in enger Kooperation mit BAND arbeiten, der als Partner zur Prüfung und Qualifizierung von Investor:innen fungieren kann.

Funktionsweise eines Co-Investment-Fonds

Ein Co-Investment Fonds arbeitet mit Partnern (hier: Business Angels) zusammen, denen er wesentliche Arbeitsschritte der Beteiligungsanbahnung und des -managements überlässt.

- Er beteiligt sich an einem Unternehmen genau dann, wenn dies der Partner ebenfalls tut, d.h. die Auswahl einer Beteiligung wird an den Partner ausgelagert, der ebenfalls die Due Diligence durchführt und Beteiligungsbedingungen verhandelt.
- Ebenso überlässt der Fonds dem Partner das laufende Beteiligungsmanagement und die Orchestrierung eines späteren Exit-Prozesses.
- Der Fonds investiert zu den gleichen Bedingungen wie sein Partner und in konstanter Höhe, z.B. pari passu.
- Als Aufwandsentschädigung gewährt der Fonds seinem Partner analog zu einer LP-Rolle bei einem VC Fonds eine Management Fee und/oder Carry.

Zielwirkung

- Hebelung privaten Kapitals in der Frühphase (z. B. 1:1 Matching);
- Risikoteilung für private Investoren;
- Beschleunigung von Seed- und Pre-Seed-Runden;

¹⁴ startupdetector GmbH: "startupdetector report 2024/2025", Seite 33, <https://www.startupdetector.de/startupdetector-report-2024-25/>

- Signaleffekt für Marktvertrauen.

Rentabilität des Fonds

Ein solcher Co-Investment Fonds bietet neben der beschriebenen Zielwirkung ein attraktives Renditepotential für die Kapitalgeber:

- Da der Fonds zusammen mit Business Angels investiert, übernehmen diese arbeitsintensive Aufgaben wie Deal-Screening und die Betreuung der Beteiligungen. In Konsequenz sind die laufenden Kosten des Fonds niedriger als bei der Finanzierung über einen aktiv managenden VC-Fonds wie z.B. dem HTGF oder LP-Investments via KfW Capital.
- Der ausgelaufene [European Angel Fund](#) (EAF) des EIF zeigt, dass ein Co-Investment Fonds eine attraktive Rendite erzielen kann.

Wiederanlage von Gewinnen mit steuerlichen Anreizen fördern

Herausforderung

Angels, die als natürliche Personen investieren, versteuern Veräußerungserlöse im Wege des Teileinkünfteverfahrens zu 60% mit ihrem persönlichen Steuersatz beziehungsweise im Rahmen der Abgeltungssteuer mit 25%. Dies betrifft etwa die Hälfte der Business Angels in Deutschland.

Erzielt diese Personengruppe einen Gewinn aus einer Beteiligung, steht die Wiederanlage des nach Steuern verbleibenden Gewinns in Startups in direkter Konkurrenz zur Anlage in anderen Assetklassen, im Ausland oder dem Konsum.

Empfehlung

Mit einem steuerlichen Roll-over sollte ein Anreiz zum Re-Investment von Exiterlösen in Startups für Angels (und auch Gründer) geschaffen werden. Durch eine Anpassung des § 6b Abs. 10 EStG, der zurzeit nur gewerbliche Investoren erfasst und daher in der Praxis wenig relevant ist, sollte auf die Besteuerung eines Veräußerungserlöses aus einer Beteiligung an einem Startup verzichtet werden, wenn und soweit ein Business Angel als natürliche Person solche Veräußerungserlöse innerhalb von vier Jahren erneut in ein innovatives in Deutschland ansässiges Startup im Sinne der INVEST-Richtlinie investiert.

Konkret schlagen wir die folgenden Anpassungen des §6b EStG Absatz 10 vor:

- Erhöhung der Freigrenze (Übertrag von Veräußerungsgewinnen) von 500.000 EUR auf 2 Millionen EUR.
- Reduktion der aus §6b EStG Absatz 4 Nr. 2 referenzierten Mindesthaltefrist von sechs auf drei Jahre. Dies entspricht auch der in der INVEST-Richtlinie für den INVEST-Erwerbszuschuss vorgesehenen Haltefrist.
- Ausweitung der Vorschrift auch auf Privatpersonen, die Anteile an Kapitalgesellschaften nicht im Betriebsvermögen, sondern im Privatvermögen halten.

Hierbei ist anzumerken, dass Deutschland im internationalen Vergleich auch unter Einbezug dieser Empfehlung noch keine Spitzenposition erreicht. Beispielsweise bieten das Vereinigte Königreich und die USA noch weitreichendere steuerliche Anreize und sind somit attraktiver für Gründer und Investoren.

- USA: Im Rahmen des QSBS-Programm werden Gewinne aus Startup-Beteiligungen bis in einer Höhe von 15 Millionen USD von der Kapitalertragssteuer befreit – unabhängig von der Wiederanlage der erzielten Gewinne in Kapitalgesellschaften¹⁵.

¹⁵ Siehe z.B. <https://carta.com/learn/startups/tax-planning/qsbs/>.

- Vereinigtes Königreich: Im Rahmen der SEIS¹⁶- und EIS¹⁷-Programme werden Gewinn aus Startup-Beteiligungen ebenfalls von der Kapitalertragsteuer befreit. Zusätzlich können bereits die initialen Investitionen in Startups anteilig auf die Einkommensteuer angerechnet werden.

Zielwirkung

- Gewinne werden in Startups re-investiert, d.h. weiteres Kapital wird mobilisiert.
- Verhinderung der Abwanderung von Kapital ins Ausland.
- Professionalisierung der Branche: erfahrene, erfolgreiche Investoren und Gründer werden motiviert, Neugründungen mit ihrem Know-How und Kontakten zu unterstützen.

¹⁶ Siehe

<https://www.british-business-bank.co.uk/business-guidance/guidance-articles/finance/what-is-the-seed-enterprise-investment-scheme-seis>

¹⁷ Siehe

<https://www.british-business-bank.co.uk/business-guidance/guidance-articles/finance/what-is-the-enterprise-investment-scheme-eis>

Secondary-Fonds für Frühphasenbeteiligungen

Herausforderung

Derzeit existieren kaum geregelte Ausstiegsmöglichkeiten für Business Angels vor klassischen Exit-Ereignissen (Trade Sale, IPO). Dies bindet Kapital und hemmt Re-Investitionen.

Empfehlung

Initiierung eines staatlich unterstützten Vorgehens zum Aufbau eines Secondary-Fonds für Startup-Beteiligungen, insbesondere zur Veräußerung von Angel-Anteilen.

- Strukturelle Förderung über den Zukunftsfonds, die WIN-Initiative oder ein separates Fördermodul;
- Beteiligung institutioneller und privater Investoren als Kapitalgeber.

Funktionsweise eines Secondary-Fonds

Ein Secondary-Fonds erwirbt Beteiligungen an Startups von deren Bestandsinvestoren. Diese hält er bis zu einem Exit-Ereignis oder veräußert sie zu einem späteren, sinnvollen Zeitpunkt an Dritte im Rahmen eines erneuten Secondaries.

- Standardkriterien vermeiden eine "negative Selektion", z.B. werden nur Anteile an Startups mit Track-Record erworben (Umsatzkriterien, Mindestalter) und parallel zu einer Finanzierungsrunde (Einstieg eines neuen Investors, dessen Investition einen Mindestbetrag überschreitet).
- Ein "passiver" Secondary-Fonds erwirbt nur einen Teil der Anteile des Angel Investors und überlässt diesem die operative Betreuung der Beteiligung. Dies reduziert die Managementkosten und ermöglicht eine Diversifizierung durch eine breite Streuung des Fondskapitals.

Zielwirkung

- Frühzeitige Liquiditätsoptionen für Business Angels;
- Freisetzung von Kapital für neue Frühphasenfinanzierungen („Roll-Over“);
- Etablierung transparenter Bewertungsmaßstäbe für junge Unternehmen;
- weitere Professionalisierung des Beteiligungsmarktes.

Finanzielle Rentabilität

Da die Käufer der Secondary-Anteile diese erst in einer späteren Phase erwerben, ergibt sich eine Renditeerwartung auf dem Niveau institutioneller VC-Fonds.

Vermeidung startup-spezifischer “Dry-Income“-Risiken im Kontext der Erbschafts- und Schenkungssteuer

Startup-Beteiligungen sind in der Regel nicht fungibel, d. h. sie können nicht börsentäglich gekauft oder verkauft werden, und auch nicht mit Fremdkapital belastet werden. Ein Verkauf außerhalb von Finanzierungsrunden oder Exits ist häufig nur mit erheblichen Abschlägen – wenn überhaupt – möglich.

Zudem stehen im Rahmen von Startup-Finanzierungen vereinbarte Unternehmensbewertungen regelmäßig in keinem Verhältnis zur aktuellen oder mittelfristigen Ertragskraft des Unternehmens, wie dies bei etablierten Mittelständlern oder börsennotierten Gesellschaften der Fall ist. Beispiele sind forschungsintensive Unternehmungen (z.B. Biotechnologie, Quantencomputing), die mit Millionenbeträgen finanziert werden, aber auf Jahre hinaus noch keinen Umsatz am Markt generieren. Solche Unternehmensbewertungen sind daher überwiegend irreführend hinsichtlich der Anwendung des deutschen Bewertungsgesetzes.

Aktuelle erbschaftsteuerliche Situation

Startup-Investoren, darunter sowohl Business Angels als auch Venture-Capital-Gesellschaften, halten in der Regel weniger als 25% der Unternehmensanteile. Solche Minderheitsbeteiligungen an Kapitalgesellschaften gelten erbschaftsteuerlich als „nicht begünstigungsfähiges Vermögen“, sofern keine Ausnahmen greifen. Sie unterliegen daher nicht oder nur eingeschränkt den Verschonungsregelungen für Betriebsvermögen.

Verstirbt ein Gesellschafter mit bis zu 25% Unternehmensanteil, wird die Erbschaftsteuer in voller Höhe fällig – in Anwendung des Bewertungsgesetzes basierend auf der Unternehmensbewertung der letzten Finanzierungsrunde. Die Erben sehen sich damit zunächst einer Steuerlast gegenüber, die sie (a) nicht aus liquiden Mitteln begleichen können, während (b) unklar ist, wann und zu welchem Wert die geerbten Anteile veräußert werden können („Dry-Income“-Problematik). Die Werthaltigkeit der Anteile lässt sich in den frühen Phasen kaum feststellen.

Anmerkung: Die Problematik betrifft neben Investoren grundsätzlich auch Gründer (siehe das untenstehende Beispiel aus der Praxis).

Konsequenzen

Diese steuerlichen Rahmenbedingungen schrecken vermögende Privatinvestoren ab und verhindern die Mobilisierung privaten Kapitals für Startups. Tatsächlich entstehen gleich mehrere negative Effekte:

- Der Erblasser muss erhebliche liquide Mittel zurückhalten, um das Steuerzahlungsrisiko der Erben abzusichern – zulasten neuer Investitionen.
- Investitionen in ausländische, börsennotierte Unternehmen erscheinen günstiger, sicherer, liquider und administrativ einfacher.

- Der deutsche Startup-Sektor wird dadurch strukturell geschwächt.

Vorschläge zur Verbesserung der Rahmenbedingungen

Besteuerung erst bei Liquiditätsereignis

Die Erbschaftsteuer sollte bei Startup-Beteiligungen erst dann fällig werden, wenn ein Liquiditätsereignis eintritt (z. B. Verkauf oder Ausschüttung). Die Bewertung erfolgt zwar zum Todeszeitpunkt, die Zahlung der Steuer jedoch erst im Verkaufs- oder Ausschüttungsfall. Bis dahin sollte eine zinslose Stundung erfolgen. Im Falle einer Insolvenz, Liquidation oder eines Verkaufs unter Wert soll die Erbschaftsteuer auf den erzielten reduzierten Erlös angewendet werden.

So wird das Risiko für Investoren erheblich gemindert – wenngleich weiterhin Kosten für Bewertungsgutachten, Wertfeststellung und ggf. Testamentsvollstreckung bestehen bleiben. Dennoch: Die Asset-Klasse würde deutlich an Attraktivität gewinnen.

Einschränkung der Erbschaftsteuer hinsichtlich „Junger Finanzmittel“

Junge Finanzmittel werden auf die Fälle beschränkt, in denen der Schenker, Erblasser oder eine diesem nahe stehende Person die Einlage geleistet hat. Damit wären Gelder anderer Investoren nicht mehr von dieser Regelung erfasst.

Ausweitung der Verschonungsregelungen

Langfristig zielführend wäre eine Ausweitung der Verschonungsregelung für Betriebsvermögen auf Startup-Beteiligungen unter 25% Unternehmensanteil. Dies würde einen starken Anreiz für vermögende Privatinvestoren und insbesondere Family Offices schaffen, sich verstärkt dieser Assetklasse zuzuwenden. Eine Investition in deutsche Startups – und damit in die deutsche Wirtschaft – würde deutlich attraktiver, trotz des inhärent hohen Risikos von Startup-Beteiligungen.

Anhang: Zwei Praxisbeispiele

Notwendige Liquiditätsreserve verringert verfügbares Kapital für Startup-Investitionen

Ein Business Angel A hat sich am Startup B beteiligt. Nach mehreren Finanzierungsrunden erreicht B eine Bewertung von 1 Milliarde Euro. Zu diesem Zeitpunkt hält A noch 1% der Anteile, d.h. seine Beteiligung hat einen „Papierwert“ von 10 Millionen EUR. Wenige Monate später verstirbt A, d.h. seine Erben müssen auf diesen Betrag Erbschaftsteuer entrichten, obgleich sie ihre Anteile an B bis zur Fälligkeit höchstens mit einem hohen Abschlag oder gar nicht veräußern können. Kurze Zeit später muss B Insolvenz (Lilium, Volocopter, Northvolt,...) anmelden. Im Ergebnis ist die Beteiligung der Erben von A an B komplett wertlos, die Erbschaftsteuerlast besteht jedoch.

Will ein Investor seine Erben vor diesem Risiko absichern, muss er liquide Mittel vorhalten, damit seine Erben etwaige Erbschaftsteuerlasten tragen können. Dies reduziert die verfügbaren Mittel für Startup-Investitionen, zu Lasten des Startup-Ökosystems.

Junge Finanzmittel

Junge Finanzmittel (Einlage von Finanzmitteln in den letzten zwei Jahren) zählen nie zum begünstigungsfähigen Vermögen. Hintergrund ist der Wille des Gesetzgebers, eine sogenannte „Cash GmbH“ zu vermeiden. Es soll verhindert werden, dass Finanzmittel, die eigentlich der Erbschaftsteuer unterliegen, steuerfrei übertragen werden, weil sie statt privat vererbt zuvor dem Unternehmen zugeführt wurden. Im Falle eines Startups kann dies schwerwiegende Folgen haben.

Im beispielhaften Fall steigt ein Investor auf Basis einer hohen Unternehmensbewertung (Prinzip Hoffnung, zu diesem Zeitpunkt nur Entwicklungsverluste, 0 EUR Umsatz) mit einem dreistelligen Millionenbetrag in ein High-Tech-Startup ein. Einer der Gründer erkrankt kurz nach dem Einstieg schwer und wird voraussichtlich nur noch wenige Monate leben (falls er den kurzfristig geplanten operativen Eingriff überhaupt gut übersteht).

Für den erkrankten Gründer entsteht ein erbschaftsteuerliches Problem: In Höhe der jungen Finanzmittel ist der an die Kinder zu vererbende Geschäftsanteil nicht erbschaftsteuerlich begünstigungsfähig, d.h. die Kinder müssten einen zweistelligen Millionenbetrag für die Erbschaftsteuer aufbringen. Da bis zu der Operation, deren Ausgang unklar war, nur wenige Tage verblieben, endete der Fall mit einem Notverkauf aufgrund nicht kalkulierbarer Erbschaftsteuerlicher Risiken.

Reset INVEST

Der 2013 eingeführte INVEST-Zuschuss für Wagniskapital¹⁸ war viele Jahre eine Erfolgsgeschichte, um mehr privates Wagniskapital von Business Angels für die Frühphase zu mobilisieren. Im Wesentlichen erhielten Business Angels einen steuerfreien 20%-Zuschuss auf Ihre Investitionen in innovative Startups.

Die Wirksamkeit dieser staatlichen Förderung wurde wissenschaftlich nachgewiesen¹⁹: Mehr Business Angels investierten mehr Kapital.

Auch für die Startups ergab sich ein positiver Effekt: Da Business Angels mehr Kapital zu Verfügung hatten, konnten

- Finanzierungsrunden durch weniger Personen und daher schneller und weniger komplex dargestellt werden; beziehungsweise
- Angels eine höhere Anzahl von Beteiligungen eingehen.

Herausforderung

Seit 2022 ist der Leistungsumfang von INVEST wiederholt gekürzt worden:

- Lediglich Erstfinanzierungen sind noch förderfähig, keine Anschlussfinanzierungen,
- Lebenslange Deckelung aller Zuschüsse pro natürlicher Person auf 100.000 EUR,
- Reduktion der Zuschusshöhe von 20 auf 15 Prozent.

Zusätzlich haben wiederholte, temporäre Aussetzungen des Zuschusses zu Verunsicherung der Business Angels geführt, inwieweit sie den Zuschuss bei Ihrer Investitionsplanung berücksichtigen können.

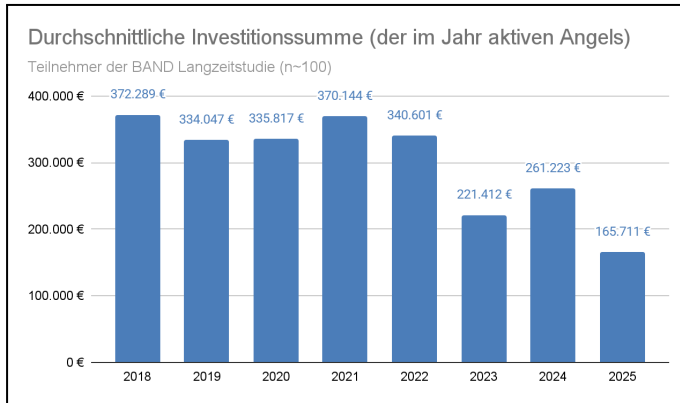
Die beiden erstgenannten Änderungen haben zur Folge, dass nicht mehr alle Business Angels in einer Finanzierungsrunde den Zuschuss in Anspruch nehmen können. Dies ist der Fall, wenn eine Person bereits die "lebenslange Deckelung" erreicht hat oder sich bereits an einer früheren Finanzierungsrunde beteiligt hat. Der sich daraus ergebende unterschiedliche Erwerbspreis eines Anteils

- führt zu Wettbewerbsverzerrung und benachteiligt insbesondere die (im Falle der Deckelung) erfahreneren Investoren und
- demotiviert erfahrene Angels, weniger erfahrene Kollegen in Finanzierungsrunden zu integrieren und so eine Nachfolgeneration aufzubauen.

¹⁸ Siehe https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Invest/invest_node.html

¹⁹ Gottschalk, Sandra, Jürgen Egel, Frank Herrmann, Silke Hupperts, Karsten Reuß, Mila Köhler, Johannes Bersch und Simona Murmann (2016), Evaluation des Förderprogramms "INVEST – Zuschuss für Wagniskapital", Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Mannheim, http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/Evaluation_INVEST_20160616.pdf?_gl=1*fkjh9*_ga*MTY0NzA4NjUyOS4xNzY5MTAzMjE5*_ga_KFD4G5CY27*_czE3NjkxMDMyMTkkbzEkZzEkdDE3NjkxMDMyMzYkajQzJGwwJGgw

Business Angels, insbesondere die besonders aktiven und erfahrenen, können daher weniger Kapital in Startups investieren als zuvor. Entsprechend zeigt die bereits oben erwähnte Langzeitstudie von BAND einen deutlichen Rückgang des investierten Kapitals seit 2022 auf:



Siehe hierzu auch die oben im Abschnitt [“Angels ziehen sich zurück - die Frühphase unter Druck”](#) aufgeführten Statistiken.

Auch aus der Perspektive grundsätzlich förderfähiger Startups ist die Reduktion von INVEST nachteilig: Im Durchschnitt müssen sie nun mehr Angel Investoren als zuvor gewinnen. Damit werden Finanzierungsrunden und Abstimmungsprozesse im Gesellschafterkreis zeitlich aufwändiger und komplexer.

Empfehlung

INVEST ist ein zentrales Förderinstrument für Business Angels und hat nachweislich zu mehr Investitionen geführt. Wiederholte Änderungen haben jedoch zuletzt die Wirkung von INVEST reduziert. Das Programm muss zukunftsfest gemacht werden: planbar und attraktiv für *alle* Angel-Investments in innovative Startups.

- Aufhebung der maximalen Fördersumme pro Investor;
- Zuschuss auch für Bestandsinvestoren bei Nachfolgefinanzierungen;
- INVEST Erwerbzuschuss dauerhaft sichern und auf 20% festschreiben;
- Weitere Digitalisierung und Verschlankung der Antrags- und Abwicklungsprozesse zur Reduktion des administrativen Overheads, auch mit dem Ziel einer schnelleren Auszahlung;
- INVEST für Angel-GmbHs mit mehr als 10 natürlichen Personen als Gesellschafter öffnen.

Zielwirkung

- Aktivierung von mehr privatem Wagniskapital für die Frühphase.

- Steigerung der Attraktivität einer Startup-Investition in Deutschland und damit des Standorts – bei Inanspruchnahme des Zuschusses ist die inländische Investition günstiger als eine nicht geförderte im Ausland.
- Beschleunigung und Komplexitätsreduktion von Finanzierungsrunden.

Teil III - Vorschläge zum Bürokratieabbau

Kapital ist nicht alles

45% der Gründer geben an, das sich in 2025 die Situation für Startups in Deutschland verschlechtert hat²⁰ (2023: 29%²¹). Was sich die Startups zur Verbesserung wünschen? Ganz vorne steht: "Abbau der Bürokratie für Startups, z.B. vereinfachtes Steuersystem"²².

Nicht nur bei Startups steht "einfach mal machen dürfen" ganz vorne auf der Agenda. Für die deutschen Handels- und Industrieunternehmen ist das ebenfalls eindeutig²³:



Die Botschaft ist klar und plausibel: Die Reduktion des bürokratischen "Overheads" führt zu mehr Fokus auf den Geschäftsaufbau und zu mehr Kapitaleffizienz.

²⁰ Bitkom e.v.: Bitkom Startup Report 2025, Seite 9, https://www.bitkom.org/sites/main/files/2025-09/bitkom-studienbericht-startup-report-2025-1_0.pdf

²¹ Bitkom e.v.: Bitkom Startup Report 2024, Seite 28, <https://www.bitkom.org/sites/main/files/2024-09/bitkom-startup-report-2024.pdf>

²² Bitkom e.v.: Bitkom Startup Report 2025, Seite 34, https://www.bitkom.org/sites/main/files/2025-09/bitkom-studienbericht-startup-report-2025-1_0.pdf

²³ Deutsche Industrie- und Handelskammer: IHK-Unternehmensbarometer 2025, <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/ihk-unternehmensbarometer-2025>

Beurkundungserfordernisse abschaffen, Aktualisierungen des Handelsregisters beschleunigen

Herausforderung

Die Abtretung/Übernahme von Geschäftsanteilen an einer GmbH bzw. UG (haftungsbeschränkt), d.h. den typischen Gesellschaftsformen von deutschen Startups, bedarf der Beurkundung durch einen Notar (§ 15 Abs. 3 und 4 GmbHG). Anschließend reicht der Notar eine aktualisierte Gesellschafterliste zum Handelsregister ein.

- Die Wartezeit auf die Prüfung durch das Registergericht und die Sichtbarkeit im Handelsregister kann mehrere Wochen, in Einzelfällen gar Monate betragen (siehe [Praxisbeispiel](#) unten). Gerade für schwach kapitalisierte Startups mit geringer Liquidität ist diese Verzögerung ein substantielles Problem: Insbesondere institutionelle Investoren können ihr Aufgeld erst dann zur Verfügung stellen, wenn der Eigentumsübergang an den erworbenen Geschäftsanteilen durch Abbildung im Handelsregister erfolgt ist. Folgetransaktionen sind bis zur erfolgten Eintragung de facto blockiert.
- In der Praxis führt die Beurkundung und Abwicklung des Handelsregistereintrags zu Gebühren, die in keinem Verhältnis zum Aufwand stehen. Den Autoren ist ein Fall bekannt, bei dem 10% des Betrags einer Kapitalerhöhung für Notarkosten aufgewendet werden mussten.
- Dieser Prozess schreckt insbesondere Investoren aus dem Ausland ab: Außer Spanien sieht kein relevantes anderes Land der Welt einen ähnlichen Formalismus vor. Aus internationaler Perspektive ergibt sich damit ein massiver Wettbewerbsnachteil für den Standort Deutschland.
- Immer mehr Gründer starten mit Geschäfts- und Unternehmenssitz im Ausland – insbesondere aufgrund der Perspektive, dort leichter Investorengelder akquirieren zu können.

Empfehlung

Die genannten Beurkundungserfordernisse sind abzuschaffen. Es gibt heute keinen nachvollziehbaren Grund für die notarielle Beurkundung mehr.

- Der Zweck der Beweissicherung ist seit 2008 durch die Gesellschafterliste erfüllt, die beim Handelsregister einzureichen ist.
- Der spekulative Handel mit Geschäftsanteilen lässt sich einfacher vermeiden, indem Anteilsabtretungen von der Genehmigung durch das Unternehmen abhängig gemacht werden. Bei den meisten Gesellschaften ist eine derartige Regelung ohnehin Praxis²⁴. Das von BAND und dem Startup-Verband herausgegebene, in der

²⁴ Vgl. Wolfgang Weitnauer: "Geschäftsanteile formlos übertragen – ja, bitte!", <https://www.unternehmeredition.de/geschaeftsanteile-formlos-uebertragen/>

Community weitgehend praktizierte, Standardvertragswerk für die Startup Finanzierung²⁵ sieht ebenfalls die Vinkulierung der Gesellschaftsanteile vor.

- Der Verkauf von Anteilen an KGs und AGs ist nicht beurkundungspflichtig. Diese Benachteiligung der Rechtsform GmbH ist nicht nachvollziehbar. Der deutschen GmbH ähnliche Rechtsformen (z.B. die britische Limited oder die US-amerikanische Inc.) kommen ebenfalls erfolgreich ohne Beurkundungserfordernis aus.

Eine ausführliche Stellungnahme zu diesem Thema hat BAND bereits im Oktober 2023 in einem Schreiben an den damaligen Bundesjustizminister, Dr. Buschmann, veröffentlicht²⁶.

In diesem Kontext muss ebenfalls sichergestellt werden, dass die Handelsregister Einreichungen einer neuen Gesellschafterliste unverzüglich beurteilen, eintragen und veröffentlichen. Eine Weiterentwicklung der Handelsregister zu einer einheitlichen, digitalen, Plattform, die via API erreichbar ist, ermöglichte eine schnellen, kostengünstigen, effizienten Prozess²⁷.

Zielwirkung

- Kapitalerhöhungen können deutlich schneller umgesetzt werden.
- Die eingesparten Beurkundungsgebühren können zielgerichtet für den Geschäftsaufbau des Startups verwendet werden.
- Steigerung der Attraktivität des Standorts Deutschland für ausländische Investoren, die weder Beurkundung noch Apostille, sondern elektronische Verfahren wie z.B. DocuSign gewohnt sind.
- Steigerung der Attraktivität des Standorts Deutschland für Startups in Konsequenz der oben genannten Gründe.

Anhang: zwei Praxisbeispiele

Wartezeit von mehr als neun Monaten zur Durchführung einer Kapitalerhöhung

Ein Investor aus den USA hat über seine US-amerikanische Holdinggesellschaft (LLC) einer deutschen UG (haftungsbeschränkt) ein Wandeldarlehen gewährt. Nun soll dieses (und weitere Wandeldarlehen anderer Investoren) vertragsgemäß gewandelt werden. Damit werden die Investoren formell Gesellschafter jener UG. Aus dem "eigenkapitalähnlichen Fremdkapital" wird Eigenkapital und die Investoren erhalten volle Gesellschafterrechte.

Dies ist ein ganz normaler Geschäftsvorfall, doch die Umsetzung zieht sich über viele Monate:

²⁵ Siehe <https://standardsinstitute.de/standardvertraege/finanzierungsrunde>

²⁶ Siehe https://strapi.business-angels.de/uploads/BAND_Buerokratieentlastungs_G_IV_Streichung_15_Abs_3u_4_Gmb_HG_709aa7dd0f.pdf

²⁷ Siehe hierzu auch die Vorschläge der EU-INC-Initiative für ein einheitliches, digitales Firmenregister im Rahmen des "28th Regime" auf EU-Ebene: <https://proposal.eu-inc.org/1-1-EU-REGISTRY-14d076fd79c581958cd4c577676ff720>.




Zur Umsetzung dieser Eintragung sind – wie in Deutschland und kaum einem anderen Staat auf dieser Welt üblich – notariell beglaubigte Übernahmeerklärungen erforderlich. Der US-Investor hat diese Übernahmeerklärung sowie ein sogenanntes "Certificate of Secretary" notariell beglaubigen lassen und beide Dokumente mit einer Apostille in Los Angeles versehen lassen. Das "Certificate of Secretary" dient dabei dem Nachweis, dass der Unterzeichner auch tatsächlich zur Vertretung der LLC berechtigt ist.

Jedoch reicht dies dem zuständigen deutschen Handelsregister zur Eintragung nicht aus. Zur finalen Verifizierung der Existenz der LLC fordert es zusätzlich ein offizielles "Certificate of Good Standing" des Bundesstaats Florida, in dem die LLC ursprünglich registriert wurde. Dieses Dokument ist vergleichbar mit einem deutschen Handelsregisterauszug und öffentlich auf der Website der jeweiligen US-Bundesstaaten abrufbar.

Für die Verwendung in Deutschland genügt es allerdings nicht, das Dokument lediglich herunterzuladen. Stattdessen muss das "Certificate of Good Standing" in physischer Form im Original von der zuständigen Behörde in Florida ausgestellt, per Post nach Los Angeles geschickt, dort vom Investor unterzeichnet und anschließend erneut mit einer Apostille versehen werden.

Dieser gesamte Prozess – insbesondere aufgrund des postalischen Versands, den Anforderungen an Originaldokumente, der aufgetretenen Rückfragen und eingeschränkter zeitlicher Verfügbarkeit des Investors – führt dazu, dass die Eintragung als Gesellschafter auch nach neun Monaten noch nicht erfolgt ist.

Knapp 60.000 EUR Notarkosten für die Beurkundung einer Finanzierungsrunde²⁸

 **Florian Huber**  • 1st
 Entrepreneur & Startup Investor | Co-Founder...
 1mo • 

🇪🇺 €58.984 in notary fees for a Series A financing round in Germany 🇩🇪🔥

When we talk about bureaucratic red tape, here's a concrete example:

€58.984(!) – that's the cost of notarising the paperwork for a Series A financing round for a German startup. And that's before the lawyers' bills land on your desk, because all the drafting has to be done by your lawyers, not the notary.

The notary's sole task? Read the documents aloud to the all(!) shareholders (in this case five hours) and forward them to the Handelsregister. Only after the commercial registry records the filing - typically another 2 to 3 weeks - can you ask investors to wire the cash.

🇺🇸🇬🇧 Now compare that with a UK Ltd or US Inc: one DocuSign PDF, a few clicks, done in minutes.

This isn't about penny-pinching; it's about competitiveness. Clinging to procedures set up in 1925 is no way to win in 2025. ⌚

steuer auf	227,65 €	232,15 €
Steuern (USt frei):	4,50 €	43,25 €
		275,40 €
		49.569,05 €
steuer auf	49.557,55 €	9.415,93 €
Steuern (USt frei):	11,50 €	
Gesamtbetrag:		58.984,98 €

²⁸ Quelle:

https://www.linkedin.com/posts/florianhuber_startups-activity-7350893948913037340-OFAV?utm_source=share&utm_medium=member_desktop&rcm=ACoAAACljjQBsRA9fxPtpqzFdsX5XnVGnYbqhtA

Notarkosten betragen mehr als 8% der Investitionssumme

Kostenrechnung Nr. [REDACTED]
 NOTARKOSTENBERECHNUNG NACH § 19 GNOTKG
 Alle zitierten §§ beziehen sich auf das Gerichts- und Notarkostengesetz (GNotKG); alle Nummern der ersten Spalte beziehen sich auf das Kostenverzeichnis (Anlage 1 zum GNotKG)

[REDACTED] - Accession Declaration - Second Closing Seed 2

Urkunde Nr. [REDACTED] vom 2. März 2023
 Beitrittserklärung

Urkunde Nr. [REDACTED] vom 2. März 2023
 Unterschriftsbeglaubigung ohne Entwurf unter Übernahmeerklärung

Nr.	Bezeichnung	Gebühr
UVZ-Nr.: [REDACTED] vom 2. März 2023 Sonstiges: Beitrittserklärung Gesellschaftervereinbarung		
21200	Beurkundungsverfahren Geschäftswert nach §§ 35, 36, 54, 97, 104 A.6. Accession to ISA, Seed 2: [REDACTED] € (5 % der Post Money Valuation: [REDACTED] €) Einzahlung Kapitalrücklage: 70.033,20 € Rechtswahl: + 30 % = 321.197,85 € Gebühr 1,0	1.391.857,35 € 2.375,00 €
26001	Beurkundung in fremder Sprache 30 % der Beurkundungsgebühr	712,50 €
22200	Betreuungsgebühr Geschäftswert nach § 113 Gebühr 0,5	1.187,50 €
25200	Ertelung von Bescheinigungen nach § 21 Abs. 1 BNotO	15,00 €
32001	Dokumentenpauschale für Kopien 176 Seiten à 0,15 €	26,40 €
32002	Dokumentenpauschale für das Einscannen als PDF (Nr. 32000) 8 Seiten à 0,50 €	4,00 €
32004	Post- und Telekommunikationsleistungen 16 x Einschreiben Rückschein à 6,45 €	103,20 €
32015	Sonstige Aufwendungen (Einsicht in das Transparenzregister)	1,65 €
32015	Sonstige Aufwendungen Kurierkosten	304,30 €
32015	Gebühr für die verpflichtende Aufnahme in das elektronische Urkundenarchiv	4,50 €
	Zwischensumme:	4.734,05 €

Seite 2 der Rechnung [REDACTED] vom [REDACTED]

Nr.	Bezeichnung	Gebühr
UVZ-Nr.: [REDACTED] CA vom [REDACTED] Übernahmeerklärung (zur Kapitalerhöhung)		
25100	Unterschriftsbeglaubigung ohne Entwurf Geschäftswert nach §§ 97, 121 Nennbetrag übernommene Geschäftsanteile mindestens 20,00 € Gebühr 0,2	136,00 € 20,00 €
22124	Vollzugsgebühr für die Übersendung an Dritte (Notar: [REDACTED])	20,00 €
25200	Ertelung von Bescheinigungen nach § 21 Abs. 1 BNotO	15,00 €
32002	Dokumentenpauschale für das Einscannen als PDF (Nr. 32000) 3 Seiten à 0,50 €	1,50 €
32005	Post- und Telekommunikationsleistungen	11,00 €
32015	Gebühr für die verpflichtende Aufnahme in das elektronische Urkundenarchiv	2,50 €
	Zwischensumme:	70,00 €
	verauslagte Kosten (USt frei):	7,00 €
	Nettogesamtsumme:	4.804,05 €
32014	19 % Umsatzsteuer auf	4.797,05 € 911,44 €
	Rechnungsgesamtbetrag:	5.715,49 €

“One-Stop-Shop” für Unternehmensgründungen

Herausforderung

Derzeit müssen Gründer zahlreiche Behörden (z.B. Finanzamt, Gewerbeamt, Handelsregister, Transparenzregister, IHK/HWK) einzeln kontaktieren, Dokumente mehrfach einreichen und mit unterschiedlichen Systemen interagieren. Das führt zu einem hohen Zeit- und Verwaltungsaufwand und schreckt viele von einer schnellen und unkomplizierten Gründung ab.

Den Autoren sind beispielsweise Fälle aus der Praxis bekannt, bei denen frisch gegründete Unternehmen wochen-, gar monatelang auf eine Steuernummer warten. Ohne diese können sie keine ordnungsgemäße Rechnung stellen und Umsätze realisieren.

Empfehlung

- “Wir schaffen einen vollständigen One-Stop-Shop, der alle Anträge und Behördengänge auf einer Plattform digital bündelt und eine Unternehmensgründung innerhalb von 24 Stunden ermöglicht.”²⁹

Zielwirkung

- Positive Wirkung auf die Gründungsdynamik in Deutschland und die Attraktivität des Standorts.
- Beschleunigung des “time to market” für Geschäftsideen.
- Reduktion des Verwaltungsaufwandes durch einen optimierten, durchgängig digitalen Prozess.

²⁹ CDU, CSU, SPD: “Verantwortung für Deutschland”, Koalitionsvertrag für die 21. Legislaturperiode, Zeile 104ff, https://www.koalitionsvertrag2025.de/sites/www.koalitionsvertrag2025.de/files/koav_2025.pdf