



**STARTUP
VERBAND**

Die Unternehmen
der Zukunft.

Stellungnahme des Startup- Verbands

zum Vorschlag der Europäischen Kommission für
eine EU Inc.

Stand: 14. April 2026

Stellungnahme zum Vorschlag der Europäischen Kommission für eine EU Inc.

Startup-Verband, 14. April 2026

I. Executive Summary

Der Startup-Verband begrüßt den am 18. März 2026 von der Europäischen Kommission vorgelegten Verordnungsvorschlag für eine EU Inc. als bedeutenden ersten Baustein hin zu einem wettbewerbsfähigen europäischen Gesellschaftsrahmen. Als unmittelbar geltende Verordnung, die Gründungen in 48 Stunden für maximal 100 Euro ohne Mindestkapital ermöglicht, flexible Anteilsklassen und ein harmonisiertes Mitarbeiterbeteiligungsprogramm einführt und konsequent auf digitale Prozesse setzt, stellt der Entwurf für die große Mehrheit europäischer Gründerinnen und Investorinnen eine substantielle Verbesserung gegenüber dem Status Quo dar.

Zugleich bleibt der Kommissionsvorschlag hinter der ursprünglichen Vision der EU Inc.-Initiative zurück. Er schafft kein echtes 28. Regime im supranationalen Sinne: Nationales Recht bleibt subsidiär anwendbar, ein zentrales EU-Register existiert bislang nur als Entwicklungsversprechen, und spezialisierte Streitbeilegungsmechanismen fehlen vollständig. Die EU Inc. ist damit ein "Minimum Viable Product": funktionsfähig, ausbaufähig, aber noch keine gleichwertige Alternative zur Delaware Inc.

Der Startup-Verband unterstützt den Vorschlag ausdrücklich und wird auch den weiteren Gesetzgebungsprozess aktiv begleiten. Das Ambitionsniveau des Entwurfs muss im Trilog verteidigt werden. Weitere Verwässerungen würden ein Instrument schaffen, das in der Praxis ins Leere läuft und Europa im globalen Standortwettbewerb nicht den erforderlichen Impuls verschafft.

Von der Bundesregierung erwarten wir, dass sie im Trilog als gestaltende Kraft auftritt, Verwässerungen entgegentritt und national die

Voraussetzungen schafft, damit die digitalen Versprechen des Entwurfs auch in Deutschland tatsächlich eingelöst werden.

II. Ausgangslage und Zielsetzung

Europa braucht eine wettbewerbsfähige Antwort auf die globale Standortkonkurrenz. Seit vielen Jahren weichen wachstumsstarke europäische Unternehmen auf US-amerikanisches Gesellschaftsrecht im Rahmen der „Delaware Inc.“ aus, weil es ihnen das bietet, was der europäische Rechtsrahmen noch nicht leisten kann: Einheitlichkeit, Einfachheit, Planbarkeit und Geschwindigkeit bei der Unternehmensgründung und der Expansion von grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeiten.

Der Erfolg des US-amerikanischen *Delaware General Corporation Law* ist kein Zufall. Es bietet eine strukturierte, flexible Governance für wachstumsorientierte Unternehmen, verschiedene Anteilsklassen, Liquidationspräferenzen, Anti-Dilution-Mechanismen, ein spezialisiertes Gericht zur Streitbeilegung und eine vollständig digitalisierte Gründungspraxis.

Die Firmierung in Delaware ist dabei vielleicht nicht alleiniger Grund für Gründer*Innen, Europa zu verlassen. Aber sie kann ein starker Grund dafür sein, langfristig seinen Hauptsitz in die USA zu verlegen, wenn man schon einmal dort gesellschaftsrechtlich verankert ist. Wer in Europa gründet und skaliert, navigiert durch 27 Rechtsordnungen, Notarpflichten und Registerbürokratien. Das trägt dazu bei, dass Gründer*Innen sowie Investor*Innen den Standort Europa zunehmend meiden – mit der Folge, dass Wertschöpfung, Kapital und Talente abfließen.

Die EU Inc. Initiative aus dem europäischen Startup-Ökosystem heraus hat das Ziel, die Antwort auf die beschriebenen Herausforderungen zu sein. Die Idee: eine originär europäische Gesellschaftsform schaffen, die keines Rückgriffs auf nationale Rechtsordnungen bedarf – ein 28. Regime, losgelöst von den 27 Rechtsregimen der Mitgliedstaaten. Dieser Anspruch ist und

bleibt der richtige. Auch der Draghi-Report von 2024 hat unmissverständlich festgehalten, dass die Fragmentierung des europäischen Binnenmarkts einer der größten Bremsfaktoren für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit auf unserem Kontinent ist.

Der am 18. März 2026 von der Europäischen Kommission vorgelegte Verordnungsvorschlag für eine EU Inc. greift diese Idee auf, bleibt aber in entscheidenden Punkten hinter der ursprünglichen Vision zurück. Die EU Inc. der Kommission entspricht nicht einem „echtem“ 28. Regime im Sinne des ursprünglichen Vorschlags: Nationales Gesellschafts-, Arbeits- und Steuerrecht der Mitgliedstaaten bleibt subsidiär anwendbar (Art. 4 Abs. 2, Art. 12 des Entwurfs). Damit entsteht kein einheitlicher europäischer Rahmen und der sinnbildliche Flickenteppich bleibt in elementaren Rechtsbereichen bestehen.

Gleichzeitig ist anerkennend festzuhalten: Der von der EU-Kommission vorgelegte Vorschlag stellt für die große Mehrheit europäischer Gründer- und Investor*Innen einen bedeutenden Fortschritt gegenüber dem Status Quo des zersplitterten europäischen Binnenmarkts dar.

So ist er als unmittelbar geltende Verordnung konzipiert, setzt konsequent auf digitale Prozesse und das „Once Only“-Prinzip, verzichtet auf Mindestkapital und ermöglicht Gründungen innerhalb von 48 Stunden für maximal 100 Euro, EU-weite flexible Anteilklassen ohne Notarpflicht und eröffnet damit neue Möglichkeiten bei Mitarbeiterbeteiligung und Kapitalmarktzugang. Für europäische Gründer*Innen, Wachstumsunternehmen und deren Investor*Innen schafft er damit signifikante Erleichterungen bei der Gründung und Skalierung innerhalb der Europäischen Union.

Der Startup-Verband unterstützt den Vorschlag der Europäischen Kommission deshalb als notwendigen ersten Baustein hin zu einem weltweit wettbewerbsfähigen und vollständig integrierten europäischen Binnenmarkt – und als einen Vorschlag für eine europäische Gesellschaftsform, die den Minimalanforderungen für eine möglichen

Alternative zu existierenden Skalierungsmodellen entsprechend kann, sofern man sie ambitioniert umsetzt und weiter ausbaut.

Der Erfolg der EU Inc. wird sich aber auch daran messen lassen müssen, ob sie für Gründer- und Investor*Innen tatsächlich eine gleichwertige und praktikable Alternative zu bestehenden nationalen wie internationalen Gesellschaftsformen darstellt. Gelingt das nicht, werden Unternehmensgründungen künftig verstärkt außerhalb der EU stattfinden und Kapital in anderen Regionen der Welt investiert werden.

III. Was der EU-Vorschlag richtig macht

Verordnung statt Richtlinie

Die Entscheidung der EU-Kommission, die EU Inc. als unmittelbar geltende Verordnung zu konzipieren, ist richtig. Nur eine Verordnung kann die Unmittelbarkeit, Standardisierung und Rechtsklarheit herstellen, die Gründer*- und Investor*Innen benötigen. 27 nationale Umsetzungsgesetze hätten das Ziel einer einheitlichen europäischen Rechtsform konterkariert.

Offen für alle – nicht nur Startups

Der Kommissionsentwurf beschränkt den Zugang zur EU Inc. nicht auf Startups oder Frühphasenunternehmen. Das ist eine kluge Entscheidung. Hätte der Entwurf diese Rechtsform an starre Schwellen geknüpft (etwa daran, dass ein ‚innovatives Startup‘ höchstens 100 Beschäftigte haben darf, wie es der ebenfalls am 18. März 2026 veröffentlichte Definitionsvorschlag vorsieht), wäre sie für schnell wachsende Unternehmen praktisch unbrauchbar. Das würde Absicht und Ziel der EU Inc., Skalierung und Dynamik zu incentivieren, diametral widersprechen.

Stattdessen ist nun vorgesehen, dass die EU Inc. für sämtliche Unternehmen offensteht. Gesellschafter*- und Investor*innen können darauf vertrauen,

dass sich der rechtliche Rahmen nicht mit einer Finanzierungsrunde oder dem Überschreiten etwaiger Schwellenwerte ändert. Das schützt Investitionspfade, erleichtert Anschlussfinanzierungen und schafft die Planbarkeit, die Scaleups für ihre Expansion brauchen.

Fast-Track-Gründung: 48 Stunden, 100 Euro, kein Mindestkapital

Die EU Inc. kann über das EU Central Interface (auf Basis des Business Registers Interconnection System - BRIS) innerhalb von 48 Stunden und zu Kosten von maximal 100 Euro gegründet werden – mit rein digitalen Verfahren, ohne Einzahlungspflicht eines Mindestkapitals und ohne zwingende Notarbindung, sondern nur unter präventiver Kontrolle durch Behörde, Gericht oder Notar (Art. 10, Art. 14, Art. 16 Abs. 2). Wer eine individuelle Satzung statt der EU-Standardsatzung wählt, erhält eine Frist von fünf Werktagen für die Registrierung (Art. 17 Abs. 2). Auch das stellt gegenüber der heutigen Praxis in Deutschland und den meisten Mitgliedstaaten einen substantiellen Fortschritt dar.

Digital Only und Once Only

Die konsequente digitale Ausrichtung des Entwurfs begrüßen wir. Gründung, Anteilsübertragung, Kapitalmaßnahmen, Gesellschafterversammlungen und Liquidation sollen vollständig online abwickelbar sein – ohne physische Präsenz und ohne zwingende Notarbindung (Art. 10). Das Once-Only-Prinzip (Art. 28) untersagt Behörden, Angaben erneut anzufordern, die bereits im Register hinterlegt sind; Unternehmensdaten werden einmalig erfasst und automatisch an Steuer-, Sozialversicherungs- und Transparenzbehörden weitergeleitet (Art. 20). Für Gründer*Innen mit grenzüberschreitenden Geschäftsmodellen entfällt damit die Notwendigkeit, bei der Expansion in weitere Mitgliedstaaten erneut aufwendigen Informationsanforderungen nachzukommen. Beides adressiert präzise die bestehenden Schmerzpunkte, die Startups und Scaleups in Europa derzeit täglich erleben.

Flexible Anteilklassen und moderne Finanzierungsinstrumente

Die EU Inc. erlaubt verschiedene Anteilklassen – etwa ‘Common’ und ‘Preferred Shares’, stimmrechtslose Anteile, differenzierte Liquidationspräferenzen und Mehrstimmrechte und ermöglicht damit die für Venture-Capital-Finanzierungen typischen Strukturen (Art. 55, 57, 64 ff.). Anteilsübertragungen erfolgen ohne notarielle Mitwirkung; die Eintragung im digitalen Anteilsregister wirkt konstitutiv (Art. 59). Nennwertlose Anteile erleichtern Down-Rounds sowie SAFE- und KISS-Instrumente – Finanzierungsrunden in schwierigeren Phasen werden ohne aufwändige Kapitalstrukturanpassungen möglich. Wandelinstrumente und weitere Frühphasen-Finanzierungsinstrumente sind ebenfalls vorgesehen (Art. 68). Für Investor*Innen bedeutet dieser einheitliche Rahmen einen konkreten Effizienzgewinn, der Investitionen erleichtert und attraktiver macht.

EU-ESO: Mitarbeiterbeteiligung mit Aufschubwirkung

Art. 78 des Vorschlags schafft mit dem EU-ESO ein einheitliches Mitarbeiterbeteiligungsprogramm über ‘Warrants’, die unentgeltlich und nicht übertragbar ausgegeben werden. Entscheidend: Die Besteuerung erfolgt erst bei tatsächlicher Veräußerung der Anteile (Art. 79 Abs. 2) – die Dry-Income-Problematik wird damit strukturell adressiert, ohne steuerpflichtiges Einkommen bei Grant, Vesting oder Ausübung entstehen zu lassen. Das entspricht strukturell dem deutschen § 19a EStG – ein Instrument, das in Deutschland seit 2021 gilt. Seine Europäisierung liegt im deutschen Interesse, zumal das EU-ESO ohne die Größenbeschränkungen des nationalen Rechts gilt.

Allerdings bleibt das EU-ESO in zwei wesentlichen Punkten hinter dem Ursprungsvorschlag der EU Inc zurück:

- Die Qualifikation des Einkommens als Kapitalertrag wird nicht europaweit harmonisiert, sondern verbleibt beim nationalen Recht –

dasselbe Instrument wird je nach Ansässigkeitsstaat der Arbeitnehmer*Innen unterschiedlich besteuert.

- Aus deutscher Perspektive dürfte das EU-ESO zudem keinen eindeutigen Vorteil gegenüber § 19a EStG bieten – der Teilnehmerkreis ist enger gefasst, die Mindest-Wartefrist von 24 Monaten ist starr, und ein mittelbares Halten über eine Holdingstruktur scheint nicht möglich. Es erscheint daher fraglich, ob eine in Deutschland gegründete EU Inc. das EU-ESO in der vorgeschlagenen Form tatsächlich nutzen wird. Entsprechende Nachbesserungen sind daher wünschenswert.

Zugang zu Kapital und Kapitalmarkt

Die EU Inc. kann spürbare Erleichterungen beim Zugang zu privatem Kapital bringen. Für Investor*Innen bedeutet eine harmonisierte europäische Rechtsform mit Wiedererkennungseffekt voraussichtlich deutlich niedrigere Such- und Beratungskosten, was die Schwelle für grenzüberschreitende Investitionen in nicht börsennotierte Unternehmen senken kann. Darüber hinaus ermöglicht Artikel 60 des Vorschlags ein Listing der EU-Inc.-Anteile im Freiverkehr ohne vorherigen Formwechsel. Das macht die Rechtsform auch für fortgeschrittenere Scaleups attraktiv, für die der Kapitalmarktweg als Exit-Option relevant ist.

Fast-Track-Liquidation

Der Entwurf sieht ein eigenständiges, weitgehend digitales Beendigungsregime vor, einschließlich eines Fast-Track-Liquidationsverfahrens für solvente Gesellschaften mit kurzer Frist (Regelabwicklung innerhalb von rund drei Monaten laut Erwägungsgründen) und vollständig online abzuwickelnden Schritten (insb. Art. 83ff). „Geordnetes Scheitern“ – ein in Europa zu Unrecht oft stigmatisierter Vorgang – wird damit gegenüber den heute in vielen Mitgliedstaaten langwierigen, papierbasierten und stark gerichts- oder

notarszentrierten Verfahren erheblich weniger zeit- und kostenintensiv. Das ist nicht nur für Gründer*Innen relevant, sondern auch für die Risikobereitschaft von Investor*Innen, weil sich die Downside-Kosten eines Fehlschlags deutlich reduzieren können.

IV. Herausforderungen und strukturelle Lücken

Subsidiäres nationales Recht bleibt in Kernbereichen bestehen

Der grundlegende strukturelle Mangel des Vorschlags ist die subsidiäre Anwendbarkeit nationalen Rechts (Art. 4 Abs. 2): Alle Fragen, die die Verordnung nicht regelt, werden mit dem jeweiligen nationalen Recht des Sitzstaats gefüllt. Für eine in Deutschland registrierte EU Inc. gilt ergänzend deutsches GmbH-Recht – für eine in Estland oder Irland registrierte EU Inc. das dortige Recht. Das entspricht der Konzeption der Societas Europaea (S.E.). Deren begrenzte Praxisrelevanz als pan-europäische Rechtsform sollte hier Warnung genug sein.

Praktisch entstehen dadurch für dieselbe Rechtsform in verschiedenen Mitgliedstaaten unterschiedliche Bedingungen. Der Flickenteppich bleibt damit in entscheidenden Bereichen der Binnenmarktharmonisierung bestehen. Das schränkt die Attraktivität der EU Inc. als echter europaweiter Standard ein, insbesondere für internationale Investor*Innen, die auf rechtliche Vorhersehbarkeit angewiesen sind und genau diese Fragmentierung heute als Investitionshindernis erleben.

Kein Streitbeilegungsmechanismus

Der Entwurf sieht keinen eigenständigen unionsweit spezialisierten Spruchkörper für EU-Inc.-Streitigkeiten vor. Stattdessen verweist es darauf, dass sich die Mitgliedstaaten um geeignete Streitbeilegungsstrukturen bemühen sollen. Ohne spezialisierte Gerichtsbarkeit – analog zum Delaware

Court of Chancery – fehlt ein zentrales Element der Attraktivität für Investor*Innen, die Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit von Entscheidungen in der Streitbeilegung als entscheidende Faktoren bei der Auswahl geeigneter Investitionen mit einberechnen.

Kein zentrales EU-Register

Der Ursprungsvorschlag für eine EU Inc. sah ein eigenständiges europäisches Handelsregister als zentrale Infrastruktur vor. Der Kommissionsvorschlag verbleibt bei der Registrierung in den nationalen Handelsregistern der Mitgliedstaaten, verbunden über das bestehende BRIS. Art. 34 kündigt lediglich eine mögliche Weiterentwicklung hin zu einem zentralen digitalen Register an, jedoch bislang ohne konkrete Verbindlichkeit und Zeitplan. Ein zentrales EU-Register würde die Einheitlichkeit der Eintragungen garantieren, indem nationale Divergenzen bei der Registerführung so ausgeschlossen würden. Die bisherige Ankündigung einer künftigen Weiterentwicklung sollte im weiteren Verfahren in eine verbindliche Regelung überführt werden.

Kein schlankes Sitzverlegungsregime

Die EU Inc. muss ihren Satzungssitz sowie ihre zentrale Verwaltung bzw. Hauptniederlassung in der EU haben (Art. 9). Ein vereinfachtes Verfahren zur Verlegung des Satzungssitzes in einen anderen Mitgliedstaat ohne Umwandlung (Conversion), Verschmelzung oder Spaltung und ohne faktische „Neugründung“ ist nicht vorgesehen; grenzüberschreitende Sitzwechsel laufen über die Mechanismen der Umwandlungsrichtlinie (Art. 21 Abs. 1, Erwägungsgrund 17). Für Wachstumsunternehmen, die ihren operativen Schwerpunkt im Laufe ihrer Entwicklung verlagern, kann dies eine reale Restriktion darstellen. Wer Satzungssitz und tatsächlichen Verwaltungssitz in verschiedenen Mitgliedstaaten führt, muss zudem in der Praxis mit komplexen Fragen der steuerlichen Ansässigkeit und möglicher

Doppelansässigkeit rechnen – ein Risiko, das für stark wachsende Unternehmen faktisch ein Ausschlusskriterium darstellen kann.

Digitale Versprechen brauchen nationale Umsetzung

Die „Digital Only“- und „Once Only“-Prinzipien sind nur so gut wie ihre nationalen Implementierungen. Gründungsregistrierung, präventive Satzungskontrolle, Vergabe von Steuernummer und USt-IdNr., Handels- und Transparenzregister, Bankkontoeröffnung: All das sind nachgelagerte Prozesse, die beim Start eines Unternehmens reale Verzögerungen bedeuten und die die Verordnung nicht harmonisiert. In Deutschland dauert die Vergabe einer Steuernummer oft viele Monate. Eine EU Inc., die in 48 Stunden registriert ist, aber mangels Steuernummer wochenlang keine Rechnung stellen kann, löst das Versprechen des Verordnungsentwurfs nicht ein.

Dass Art. 14 den Mitgliedstaaten erlaubt, weiterhin Notariatskontrollen vorzuschreiben, verschärft dieses Risiko auf nationaler Ebene. Gelingt es nicht sicherzustellen, dass diese Kontrolle weder den Zeithorizont verschiebt noch zusätzliche Kosten erzeugt, entsteht hierzulande ein Standortnachteil. Gründer*Innen würden gezielt jene Mitgliedstaaten als Sitz ihrer EU Inc. wählen, deren Verwaltungspraxis die digitalen Versprechen des Verordnungsentwurfs tatsächlich einlöst.

Fehlendes Standarddokument für Frühphasenfinanzierung

Der Ursprungsvorschlag für eine EU Inc. hatte mit dem EU-FAST-Instrument ein standardisiertes, open-source Convertible-Dokument für Seed-Investitionen vorgesehen. Das Proposal regelt zwar Wandelinstrumente (Art. 68), sieht aber kein einheitliches Standarddokument vor. Für die Frühphasenfinanzierung bedeutet das weiterhin Verhandlungsaufwand und

Beratungskosten – eine vertane Chance zur Reduzierung von Transaktionskosten auf europäischer Ebene.

V. Worauf es jetzt ankommt

Den Entwurf nicht verwässern

Die von der EU-Kommission vorgeschlagene EU Inc. ist bereits jetzt ein Kompromiss – ein “Minimum Viable Product”. Weitere Einschränkungen, zusätzliche Formerfordernisse oder neue Konditionierungen würden das Konstrukt für Gründer*- wie Investor*Innen unattraktiv machen.

Das gilt insbesondere für Vorschläge, die EU Inc. mit zusätzlichen Schutzregelungen zu überfrachten, die über das bereits im Entwurf vorgesehene Niveau hinausgehen. Der Entwurf stellt in Erwägungsgrund 16 und Art. 12 ausdrücklich klar, dass die Regeln zur Arbeitnehmerbeteiligung – einschließlich der unternehmerischen Mitbestimmung – Sache der Mitgliedstaaten bzw. des bestehenden EU-Sekundärrechts bleiben. Eine Aushöhlung nationaler Schutzniveaus wird damit ausdrücklich verhindert. Dieser Kompromiss ist tragfähig und politisch anschlussfähig und sollte im weiteren Verfahren nicht durch neue Konditionierungen aufgeweicht werden.

Europa gewinnt nichts, wenn eine Einigung am Ende ein Instrument produziert, das in der Praxis nicht genutzt wird. Ein kompliziertes Rechtskonstrukt hilft weder Gründer*Innen noch Arbeitnehmer*Innen und kann auch nicht Europas Antwort auf wachstumsstarke Märkte weltweit sein.

Mitgliedstaaten in der Pflicht: Deutschland muss liefern

Die EU Inc. ist nur so attraktiv wie ihre schwächste nationale Umsetzung. Deutschland trägt hier besondere Verantwortung, aber auch ein gewisses Risiko. Wenn die nationalen Prozesse, auf die die EU Inc. in Deutschland zwingend aufsetzt, weiterhin so langsam sind wie heute, wird Deutschland Gründungen an andere Mitgliedstaaten verlieren. Nicht weil die EU Inc. dort eine andere Rechtsform wäre, sondern weil die Verwaltungsrealität dort moderner ist.

Es wäre jedoch ein Trugschluss, diese Tatsache als Argument gegen die EU Inc. zu verwenden: Wer die europäische Rechtsform aus Angst vor innereuropäischem Standortnachteil ablehnt, verkennt, dass die Alternative nicht das Verharren im deutschen GmbH-Recht ist. Denn die Alternative dazu ist, dass wachstumsstarke Unternehmen Europa den Rücken kehren.

Die EU Inc. muss daher auch ein Katalysator für uns sein: Sie gibt Deutschland einen Anreiz, die Digitalisierung der Verwaltung endlich entschieden anzugehen. Die dafür notwendigen Schritte wie beschleunigte Steuernummernverfahren oder rein digitale Behördenkommunikation sind überfällig und unabhängig von der EU Inc. dringend geboten. Der entstehende Wettbewerbsdruck innerhalb Europas sollte deshalb nicht als Bedrohung, sondern als Chance verstanden werden.

VI. Fazit

Europa wird im globalen Wettbewerb nur bestehen, wenn es Unternehmen ermöglicht, von Beginn an so zu skalieren, als wäre der gesamte EU-Binnenmarkt ihr Heimatmarkt. Der Vorschlag der EU-Kommission ist ein erster Schritt, diese anerkannte Diagnose in politische Wirkung zu übersetzen.

Die EU Inc. bietet die Chance, die gesellschaftsrechtliche Fragmentierung unseres Binnenmarkts strukturell zu überwinden und damit eine der

dauerhaftesten Wachstumsbarrieren europäischer Startups und Scaleups zu beseitigen.

Für deutsche Gründer*Innen ist die EU Inc. ein struktureller Fortschritt, der an einem konkreten Problem ansetzt: Die GmbH stößt als Gesellschaftsform für international wachsende Startups mit seinem Notariatszwang bei Kapitalmaßnahmen, fehlender Standardisierung von Finanzierungsinstrumenten und monatelangen Prozesse bei grenzüberschreitenden Transaktionen an ihre strukturellen Grenzen. Die EU Inc. adressiert genau diese Schwachstellen und schafft erstmals eine wettbewerbsfähige, europäisch verankerte Alternative.

Auch europäische Scaleups, die hier weiterwachsen wollen, finden in der EU Inc. einen Mehrwert: Grenzüberschreitende Finanzierungsrunden werden schlanker, Due-Diligence-Prozesse vereinfachen sich, das Cap-Table-Management über mehrere Mitgliedstaaten hinweg wird standardisierbar und Folgefinanzierungen lassen sich mit deutlich weniger operativem Aufwand als bisher abwickeln.

Nicht zuletzt ist aus Perspektive der Investor*Innen das Signal, das von der erfolgreichen Umsetzung einer EU Inc. ausgeht, mindestens so wichtig wie die konkreten rechtlichen Neuerungen selbst.

Die EU Inc. ist im aktuellen Kommissionsvorschlag ein „Minimum Viable Product“, eine substantielle Verbesserung zum Status Quo in Europa. Daher unterstützen wir als Startup-Verband den Kommissionsvorschlag ausdrücklich und werden auch den Gesetzgebungsprozess aktiv begleiten.

Unsere Erwartung an die Bundesregierung ist dabei klar: im Trilog als gestaltende Kraft auftreten, das Ambitionsniveau des Entwurfs verteidigen und Verwässerungen entgegentreten.

Kontakt

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Schiffbauerdamm 40 | 10117 Berlin

politik@startupverband.de | www.startupverband.de |

Eintrag im Lobbyregister des Deutschen Bundestages unter der Reg.Nr.: R002111