

Crowdfinanzierung

IN DEUTSCHLAND



FÜR-GRÜNDER.DE

AUSGABE: NR. 4/2016 // STAND 30.09.2016

101,9 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2016 durch die Crowd

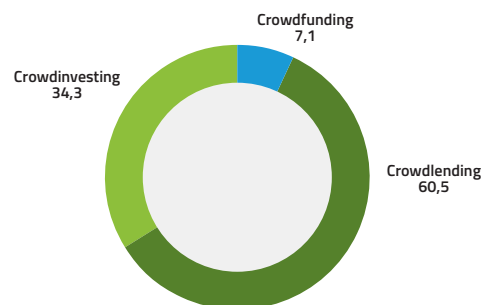
Von Januar bis September 2016 erhielten Gründer, Unternehmen und Projekte 101,9 Mio. Euro per Crowdfinanzierung, nach 81,4 Mio. Euro im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Das entspricht einem Wachstum um 25 %. Im abschließend Gastbeitrag erläutert die Kanzlei Dentons die neuen Regelungen, die seit Juli 2016 für den Datentransfer zwischen der EU und den USA gelten.

Am stärksten wuchs in den ersten drei Quartalen 2016 der Bereich Crowdinvesting mit einem Plus um rund 33 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Crowdlending +24 %,

Crowdfunding +4 %). Wie bereits in den Quartalen zuvor, war erneut die Immobilienfinanzierung der ausschlaggebende Wachstumstreiber beim Crowdinvesting.

Crowdfinanzierung nach Segmenten

(9M 2016, in Mio. Euro)



Quelle: Für-Gründer.de

Crowdlending erreicht neun Monaten 60,5 Mio. Euro

Bei der Betrachtung der Marktentwicklung für den Bereich Crowdlending ist zu beachten, dass für das dritte Quartal 2016 von Funding Circle (früher Zencap) – der zuletzt zweitgrößten

Anmerkung: Zum Jahresende 2015 hat sich die Datenausweisung der Plattform Auxmoney im Vergleich zu den Vorquartalen geändert. Berichtet wird von Seiten der Plattform nun das tatsächlich ausgezahlte Kapital. Dementsprechend wurden die Vergleichswerte des Jahres 2015 in unserer Betrachtung rückwirkend angepasst.

Lending-Plattform im deutschen Markt – keine Zahlen bereitgestellt werden konnten.

Kredite, die Gründer, Selbstständige und Unternehmen aus der Crowd erhalten haben, summierten sich in den ersten neun Monaten 2016 auf 60,5 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr (48,8 Mio. Euro) bedeutet dies einen Anstieg um 24 %. Die Gesamtzahl der von Januar bis September 2016 finanzierten Vorhaben lag bei 3.291 (9M 2015: 3.087). Die durchschnittliche Kredithöhe betrug damit bei 18.400 Euro nach 15.800 Euro im Jahr zuvor.

Rund 70 % des von Januar bis September 2016 vermittelten Kapitals entfällt auf die Plattform Auxmoney. Die Plattform Funding Circle liegt mit einem Anteil von 24 % – trotz der fehlenden Daten für das dritte Quartal 2016 – weiterhin auf Platz zwei, gefolgt von der Plattform Kapiendo mit einem Marktanteil von 6 %.

Crowdfunding tritt auf der Stelle

Das in den ersten drei Quartalen 2016 per Crowdfunding auf deutschen Plattformen eingesammelte Kapital belief sich auf 7,1 Mio. Euro, nach 6,8 Mio. Euro im Jahr davor. Damit ver- >>

In Zusammenarbeit mit:

DENTONS

langsamte sich das Wachstum im Jahresverlauf und betrug lediglich rund 4 %. Die Anzahl der erfolgreich finanzierten Projekte sank in den ersten neun Monaten 2016 auf 864 (9M 2015: 909).

2015 betrug das Finanzierungsvolumen auf Crowdfunding-Plattformen in Deutschland 9,8 Mio. Euro, ein Plus um 13 % im Vergleich zu 2014. Seit dem Start im Jahr 2010 flossen in Deutschland bis zum 30. September 2016 über die Plattformen 33,5 Mio. Euro an 4.683 erfolgreich finanzierte Projekte. Im Vergleich zu US-amerikanischen Plattformen wie Kickstarter oder Indiegogo sind dies jedoch sehr geringe Werte. Kickstarter alleine verbucht bereits ein Finanzierungsvolumen von über 2,7 Mrd. US-Dollar aus bisher mehr als 113.000 Projekten. Im Zeitverlauf haben zudem zahlreiche Plattformen in Deutschland den Geschäftsbetrieb eingestellt. Von den ersten Plattformen sind lediglich Startnext und VisionBakery weiterhin tätig. Zwar gibt es eine Reihe an neuen Plattformen, die aber einen sehr geringen Teil des Marktes ausmachen.

864 Projekte erzielten 7,1 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2016

Nach 2,6 Mio. Euro (226 Projekte) im Startquartal 2016 und 2,5 Mio. Euro im zweiten Quartal 2016 (337 Projekte) konnten im dritten Quartal 2016 301 erfolgreich finanzierte Projekte 2,0 Mio. Euro mittels Crowdfunding einsammeln.

Im Jahresverlauf 2016 waren damit bis zum Stichtag am 30. September 864 Projekte erfolgreich, 745 Projekte wurden nicht finanziert. Damit liegt die Erfolgsquote aller 1.609 Projekte bei 54 % und damit unter dem Vorjahreswert von 58 %. Die Erfolgsquote aller seit 2010 gestarteten 8.689 Projekte liegt bei 54 % – ein Wert, der deutlich besser ist als bspw. auf Kickstarter.

Während das Finanzierungsvolumen in den ersten neun Monaten 2016 geringfügig um rund 4 % zulegte, sank die Zahl der erfolgreichen Projekte im Vorjahresvergleich allerdings um 5 % von 909 auf 864. Der Zuwachs beim vermittelten Kapital resultierte dementsprechend aus einem Anstieg der durchschnittlichen Projektgröße auf rund

8.195 Euro im Betrachtungszeitraum nach 7.505 Euro in den ersten neun Monaten 2015.

Erfolgreiche Projekte verzeichneten in den ersten neun Monaten 2016 durchschnittlich 111 Unterstützer, die jeweils im Schnitt mit 74 Euro eine Kampagne finanzierten. Das Finanzierungsziel der erfolgreichen Projekte wurde im Mittel um 27 % übertroffen. 39 der 864 seit Jahresbeginn 2016 erfolgreich abgeschlossenen Projekte konnten mehr als doppelt so viel Kapital wie geplant einsammeln. Im Vergleich dazu waren es im Gesamtjahr 2015: 105 Unterstützer, 77 Euro durchschnittlicher Beitrag, 23 % Überfinanzierung und 60 von insgesamt 1.213 erfolgreichen Projekte haben ihr Kampagnenziel um mehr als 100 % übertroffen.

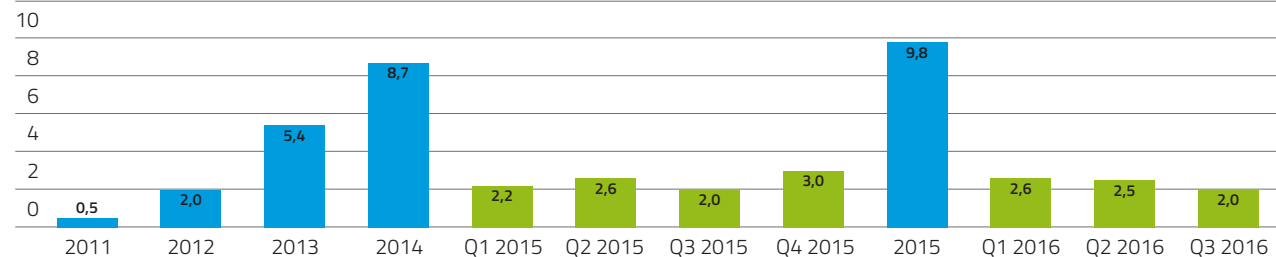
Startnext weiterhin Marktführer

Die Plattform Startnext vereinte im Jahr 2015 rund 90 % des vermittelten Kapitals auf sich, das auf 84 % der erfolgreichen Projekte entfiel. Am diesem Gesamtbild änderte sich auch in den ersten neun Monaten 2016 nichts: So entfielen 91 % des vermittelten Kapitals und 84 % der erfolgreichen Projekte auf Startnext. Die Plattform VisionBakery liegt auf Platz 2 und verbuchte von Januar bis September 2016 5 % des Projektvolumens. Der verbleibende Marktanteil von 4 % entfällt auf eine Reihe sehr kleiner Plattformen.

Ausblick Crowdfunding 2016

Die Marktentwicklung im Crowdfunding ist im Wesentlichen von der Plattform Startnext abhängig. Für 2016 gehen wir von einem geringfügigen Wachstum aus. >>

Crowdfunding: insgesamt eingesammeltes Kapital im jeweiligen Zeitraum (in Mio. Euro)



Unsere ursprüngliche Prognose eines Projektvolumens zwischen 11 Mio. Euro und 13,5 Mio. Euro dürfte durch das schwächere dritte Quartal jedoch verfehlt werden. Mangelnde Großprojekte sind weiterhin eine Herausforderung für deutsche Plattformen und der Grund dafür, dass es Projektstarter größerer Projekte und damit verbunden Kapital in nennenswertem Umfang auch in Zukunft zu internationalen Plattformen ziehen dürfte. Für die Vielzahl kleinerer Projekten sollten hingegen weiterhin die deutschen Plattformen ausschlaggebend sein.

Finanzierungsvolumen im Crowdfunding wächst deutlich

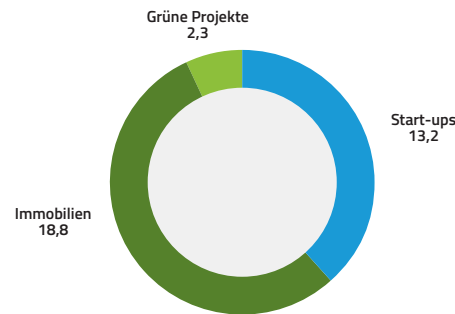
Das in den ersten neun Monaten 2016 per Crowdfunding vermittelte Kapital konnte um 33 % auf 34,3 Mio. Euro gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode gesteigert werden (9M 2015: 25,8 Mio. Euro). Das Wachstum wird weiterhin durch die starken Zuwächse im Bereich Immobilienfinanzierung getragen - alleine im dritten Quartal 2016 stieg diese um fast das Vierfache auf 9,5 Mio. Euro gegenüber Vorjahr. In den ersten neun Monaten legte die Immobilienfinanzierung im Vergleich zum Vorjahr um 137 % auf 18,8 Mio. Euro zu.

Das Wachstum bei der Finanzierung von Start-ups per Crowdfunding bewegte sich nach den ersten neun Monaten 2016 mit knapp 4 % auf 13,2 Mio. Euro weiter auf niedrigem Niveau (9M 2015: 12,7 Mio. Euro).

Damit bestätigt sich der Trend, dass im Segment der Crowdfinanzierung die Finanzierung von Start-ups immer mehr zu Gunsten der Immobilienfinanzierung zurückgedrängt wird und damit die dynamischen Wachstumsraten

Crowdinvesting nach Anlageklassen

(9M 2016, in Mio. Euro)



Quelle: Für-Gründer.de

nur noch für die Immobilienfinanzierung gelten. Eine untergeordnete Rolle spielen weiterhin ökologische Projekte, deren quartalsweise Entwicklung zudem sehr schwankungsfähig ist. So sank das investierte Volumen im dritten Quartal 2016 gegenüber dem Vorjahresquartal um 74 % auf 0,7 Mio. Euro (Q3 2015: 2,8 Mio. Euro), legte aber gegenüber dem zweiten Quartal 2016 um 56 % zu (Q2 2016: 0,4 Mio. Euro).

Eine untergeordnete Rolle auf dem deutschen Crowdfunding-Markt spielen Film- und Kunstfinanzierungen.

Dynamisches Wachstum bei Immobilien hält an

Der Trend zur Immobilienfinanzierung mittels Crowdfunding hat auch im dritten Quartal 2016 angehalten, so dass die Zahlen für die ersten neun Monate 2016 kräftig zule-

gen konnten. Von Januar bis September 2016 entwickelte sich diese Anlageklasse wie folgt:

- 18,8 Mio. Euro vermitteltes Kapital
- Wachstum um 138 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum (9M 2015: 7,9 Mio. Euro)
- Anteil am Crowdfunding-Markt liegt bei fast 55 %
- Eingesammeltes Kapital übertrifft Start-up-Finanzierung inzwischen um fast 30 %

Im Jahr 2015 lag das Finanzierungsvolumen im Immobilienbereich bei insgesamt 13,1 Mio. Euro. In den ersten neun Monaten 2016 hat damit die Gesamtsumme den Jahreswert 2015 bereits um 43 % übertroffen, was vor allem auf das äußerst starke dritte Quartal zurückzuführen ist.

Mit insgesamt 9,6 Mio. Euro sammelte der bisherige Marktführer für Immobilien-Crowdfunding Exporo auch in den ersten neun Monaten 2016 das meiste Kapital ein, gefolgt von der Plattform Zinsland mit 4,2 Mio. Euro.

Crowdfunding für ökologische Projekte weiter rückläufig

Weiter stark rückläufig ist das Finanzierungsvolumen von Solaranlagen und anderen grünen Kraftwerken sowie Projekten über die Crowd, nachdem bereits im ersten Halbjahr 2016 ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen war.

Von Januar bis September 2016 lag das Gesamtvolumen bei 2,3 Mio. Euro und damit rund 50 % unter dem vergleichbaren Vorjahreswert. Der Anteil grüner Projekte am gesamten Crowdfunding-Markt erreicht rund 7 %.

Crowd Dialog München

Am 1. Dezember findet in München bereits zum vierten Mal der Crowd Dialog statt. Der Crowd Dialog fokussiert sich dabei auf die Herausforderungen des deutschen Mittelstand im digitalen Wandel. Folgende drei Themenschwerpunkte werden behandelt: Zukunft der Arbeit, Alternative Finanzierungsmöglichkeiten und Innovationsprozesse. Mehr Informationen unter www.crowddialog.de

Mit 1,4 Mio. Euro und 0,5 Mio. Euro vermitteltem Kapital gehören die beiden Plattformen bettervest und LeihDeinerUmweltGeld in den ersten neun Monaten 2016 zu den führenden Plattformen in diesem Segment.

Start-ups erhalten weniger Kapital aus der Crowd

Seit 2011 bis einschließlich 30. September 2016 konnten innovative Start-ups über Crowdfunding als Finanzierungsform in 251 Finanzierungsrunden insgesamt 64,6 Mio. Euro an Kapital aufnehmen. Nach einem Rückgang im Halbjahresvergleich konnte das Finanzierungsvolumen für Start-ups in den ersten neun Monaten 2016 geringfügig ansteigen.

- Das vermittelte Kapital für Start-ups betrug 13,2 Mio. Euro
- Plus von rund 4 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (9M 2015: 12,7 Mio. Euro)

2015 summierte sich das Finanzierungsvolumen auf 17 Mio. Euro. Positive Impulse, um den Vorjahreswert zu übertreffen, ergeben sich für das letzte Quartal 2016 aus der zum Stichtag 30. September 2016 bestehenden Pipe-

line der noch offenen Finanzierungsrunden. Insgesamt befanden sich 14 Start-ups mit einem bis dato erzielten Kapital in Höhe von 2,4 Mio. Euro in der Finanzierungsphase.

Entwicklung der Anzahl und Höhe der Finanzierungsrunden

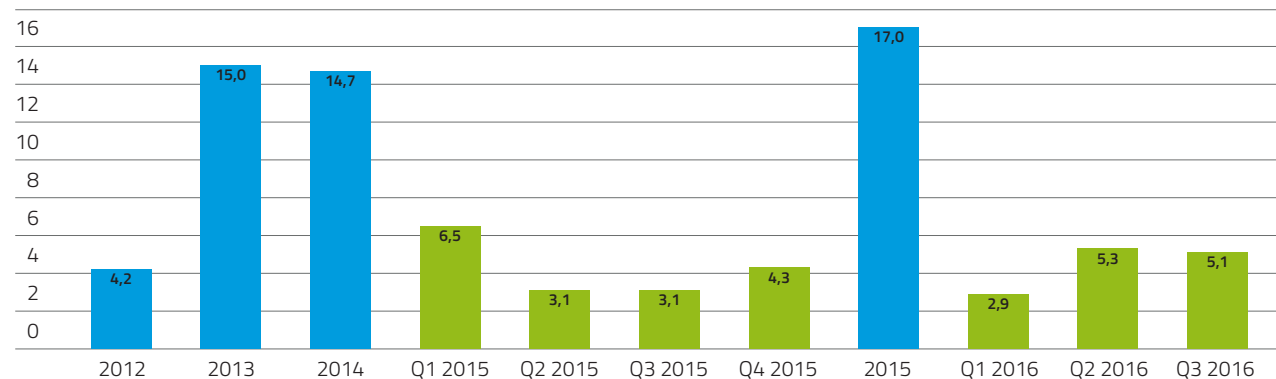
Bereits seit einiger Zeit sind im Crowdfunding weniger Start-up-Finanzierungen zu verzeichnen gewesen. Waren es 2013 noch 66 und im Folgejahr 57 erfolgreich finanzierte Projekte, standen 2015 nur 44 Start-up-Finanzierungen zu Buche. Von Januar bis September 2016 lag die Zahl der erfolgreich abgeschlossenen Finanzierungen mit 34 unter dem Wert aus dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum (36).

Eine wichtige Komponente zur Bewertung der Marktentwicklung ist das durchschnittliche Finanzierungsvolumen der Crowdfunding-Projekte. Von unter 230.000 Euro im Jahr 2013 stieg es auf knapp 260.000 Euro im Folgejahr und erreichte mit 387.000 Euro im Jahr 2015 den bisherigen Höhepunkt. In den ersten neun Monaten 2016 lag das Finanzierungsvolumen mit rund 388.000 Euro weiterhin auf dem Niveau des Jahres 2015.

Companisto Marktführer bei der Start-up-Finanzierung

Mit einem vermittelten Kapital in Höhe von 7,9 Mio. Euro von Januar bis September 2016 war Companisto die mit Abstand größte Plattform. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert bedeutet das einen deutlichen Zuwachs um 27 %. Alleine im dritten Quartal lag das Finanzierungs- >>

Eingesammeltes Kapital per Crowdfunding für Start-ups (in Mio. Euro)



volumen von Companisto bei 3,8 Mio. Euro und damit 151 % über dem Vorjahreswert.

- Der Marktanteil von Companisto übertraf in den ersten neun Monaten 2016 mit ca. 60 % deutlich den Vorjahreswert (2015: 52 %)
- Seedmatch verliert von Januar bis September 2016 weitere Marktanteile und liegt als zweitgrößte Plattform bei rund 25 % (2015: 36 %)
- Auf Platz drei hält sich weiter die ursprünglich aus Österreich stammende Plattform Conda, verliert aber in den ersten drei Quartalen 2016 mit 7 % weitere Anteile am Gesamtvolumen.

Neben den drei Marktführern spielt nur noch die auf den Medizinbereich fokussierte Plattform Aescuvest eine wahrnehmbare Rolle im Markt.

Von den 14 zum 30. September 2016 noch offenen Finanzierungen entfielen vier auf Companisto und jeweils zwei auf Seedmatch und Fundernation. Die restlichen Start-up-Finanzierungen verteilten sich auf fünf weitere Crowdfunding-Portale.

Ausfälle bei der Start-up-Finanzierung

Die genaue Zahl der ausgefallenen Start-ups ist kaum verlässlich zu bestimmen, da sowohl Plattformen als auch Start-ups keine verlässlichen Informationen liefern. Die Zahl der Ausfälle und Insolvenzen dürfte seit 2011 bei 40 bis 45 liegen. Das von Anlegern investierte Kapital beläuft sich auf über 6 Mio. Euro.

Ausblick Crowdfunding 2016

Der Trend im Crowdfunding geht weiter zur Immobilienfinanzierung. Zu Jahresbeginn prognostizierten wir für den Crowdfunding-Markt ein Volumen von ca. 50 Mio. Euro, wovon 20 Mio. Euro auf Start-up-Finanzierungen entfallen sollten. Basierend auf den von Januar bis September 2016 erreichten Werten dürfte die Zielmarke bei der Start-up-Finanzierung nicht erreicht werden. Da die Immobilienfinanzierung aber auch im dritten Quartal 2016 überdurchschnittlich stark zulegen konnte, dürfte das Gesamtvolumen im Crowdfunding-Markt 2016 das Volumen von 45 – 50 Mio. Euro erreichen.

Die Autoren



Foto: Für-Gründer.de

René Klein
ist einer der Gründer und Geschäftsführer von Für-Gründer.de

Kontakt:
rene@fuer-gruender.de



Foto: Für-Gründer.de

Torsten Pinkert
ist Leitender Redakteur bei Für-Gründer.de

Kontakt:
torsten@fuer-gruender.de



EU-US Privacy Shield: neue Möglichkeiten für den Datentransfer in die USA

Am 12. Juli 2016 verabschiedete die EU-Kommission das „EU-US Privacy Shield“-Abkommen für transatlantische Datentransfers. Privacy Shield löst die vorherige „Safe-Harbor“-Entscheidung der EU-Kommission ab, die vom EuGH im Herbst 2015 für ungültig erklärt wurde.

Das neue Abkommen regelt eine durch US- und EU-Behörden beaufsichtigte Selbstzertifizierung für US-Unternehmen, die personenbezogene Daten aus der EU importieren und verarbeiten möchten. Es ist besonders interessant für EU-Unternehmen, die regelmäßig personenbezogene Daten in die USA übermitteln müssen sowie natürlich für ihre US Partner. Dieser Beitrag stellt die wesentlichen Voraussetzungen und Vorteile einer solchen Zertifizierung für europäische und US-amerikanische Unternehmen dar.

Ähnlich wie das „Safe-Harbor“-Regelwerk, hat „Privacy Shield“ das Ziel personenbezogene Daten der EU-Datensubjekte zu schützen, wenn diese in die USA übertragen werden. „Privacy Shield“ regelt nicht nur datenschutzrechtliche Verpflichtungen für die unmittelbaren US-Datenimporteure, sondern umfasst auch den weiteren Datenfluss innerhalb der USA. Sobald ein US-Datenimporteur zertifiziert ist, muss er die Anforderungen von „Privacy Shield“ erfüllen und untersteht der Aufsicht der amerikanischen (und unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls der europäischen bzw. deutschen) Aufsichtsbehörden. Das neue Regelwerk enthält insbesondere sogenannte „Privacy Shield“-Prinzipien sowie spezielle Schiedsverfahrenregeln.

Wesentliche Kernelemente des Privacy Shields

Durch die „Privacy Shield“-Zertifizierung sollen personenbezogene Daten, die aus der EU in die USA übermittelt werden, einen dem europäischen Datenschutzniveau vergleichbaren Schutz erfahren. Gleiches soll auch für den weiteren Transfer solcher Daten innerhalb der USA selbst gelten. Insbesondere legt „Privacy Shield“ vertragliche Anforderungen für Datentransfers seitens der (zertifizierten) Datenimporteure an andere verantwortliche Stellen bzw. Auftragsdatenverarbeiter fest.

Ein besonders wichtiger Kritikpunkt des „Safe Harbour“-Urteils des EuGH war der (unkontrollierte) Zugang von einigen US-Behörden zu europäischen personenbezogenen Daten. Ein solcher Zugang ist nun ausschließlich mit Einschränkungen, Garantien und Kontrollmechanismen möglich. Ferner hat der US-Nachrichtendienst nun zugesichert, dass die US-Regierung keine willkürliche Massenüberwachung der personenbezogenen Daten von EU-Datensubjekten durchführen wird.

Wie erfolgt die Zertifizierung

Die Zertifizierung ist möglich für US-Unternehmen, die im Rahmen einer in die Zuständigkeit der Federal Trade Commission oder des US-Verkehrsministerium fallenden Tätigkeit, personenbezogene Daten verarbeiten. Obwohl dies auf die meisten US-Unternehmen zutrifft, gibt es dennoch Ausnahmen, wie z.B. Banken.

US-Unternehmen können die für eine Zertifizierung notwendigen Unterlagen auf der „Privacy Shield“-Website einreichen¹⁾. Zertifizierte Unternehmen werden dann auf der Website veröffentlicht²⁾. Obwohl die Zertifizierung eine freiwillige Entscheidung des Unternehmens ist, wird die Erfüllung der sich daraus ergebenden Verpflichtungen durch die Federal Trade Commission bzw. das US-Verkehrsministerium überwacht. Ferner müssen zertifizierte Unternehmen ihre Datenschutzrichtlinien auf der Internetseite veröffentlichen (und natürlich zuvor solche Richtlinien implementieren) sowie weitere Informationen, wie z.B. das effektive Datum der Umsetzung des „Privacy Shields“, eine Entsprechenserklärung etc.

Unabhängige Streitbeilegungsstelle

Bewerber für eine Zertifizierung, müssen eine unabhängige Beschwerdestelle schaffen, um offene Beschwerden zu untersuchen und beizulegen. Es ist zulässig hierfür private Stellen zur Streitbeilegung zu engagieren, solange keine Arbeitnehmerdaten betroffen sind. Sobald je- ➤

1) <https://www.privacyshield.gov/PrivacyShield/ApplyNow>

2) <https://www.privacyshield.gov/list>

doch Daten von Arbeitnehmern gerade in ihrer arbeitsrechtlichen Funktion verarbeitet werden (z.B. wenn die US-Mutter einen Pool für alle HR-Daten schaffen will), ist eine Zusammenarbeit mit den EU-Datenschutzbehörden als Streitbeilegungsstelle zwingend vorgesehen. Der jeweilige Streitbeilegungsmechanismus muss bereits vor der Zertifizierung implementiert sein.

Datenübermittlung an Dritte

Zunächst muss das zertifizierte Unternehmen EU-Daten-subjekten die Wahl ermöglichen, ob ihre personenbezogenen Daten Dritten offengelegt werden dürfen (Opt-out zulässig). Für besondere Arten personenbezogener Daten (Angaben über die ethnische Herkunft, politische Meinungen, religiöse oder philosophische Überzeugungen, Gewerkschaftszugehörigkeit, Gesundheit oder Sexualleben) bedarf es für die Weitergabe an Dritte einer ausdrücklichen Einwilligung (Opt-in) der jeweiligen Person. Zudem sind zertifizierte Unternehmen verpflichtet, bestehende Verträge mit anderen verantwortlichen Stellen, an die sie die Daten weitergeben, so zu ändern, dass sie den „Privacy Shield“-Prinzipien entsprechen. Insbesondere müssen solche Verträge festlegen, dass jede weitere Übertragung personenbezogener EU-Daten nur für einen begrenzten und bestimmten Zweck entsprechend der Einwilligung der jeweiligen Person erfolgen darf. Die jeweiligen Datenempfänger müssen ihrerseits zusichern, dass sie das gleiche Maß an Schutz bieten können, wie von „Privacy Shield“ vorgesehen.

Weitergabe an Auftragsdatenverarbeiter

Das zertifizierte Unternehmen muss Maßnahmen ergreifen um sicherzustellen, dass die Auftragsdatenverarbeiter ebenfalls die „Privacy Shield“-Prinzipien erfüllen und personenbezogene Daten entsprechend diesen Prinzipien verarbeiten. Falls dies nicht (mehr) der Fall sein sollte, muss die Verarbeitung gestoppt und die Daten gelöscht oder zurückgegeben werden. Unabhängig von dem Vertragsinhalt haftet das zertifizierte Unternehmen für seine Auftragsdatenverarbeiter direkt gegenüber dem EU-Individuum; außer es gelingt der Nachweis, dass es für den Umstand durch den der Schaden eingetreten ist, nicht verantwortlich ist.

Arbeitnehmerdaten

Beim Erheben (und Verarbeiten) von Arbeitnehmerdaten aus der EU muss das zertifizierte Unternehmen den jeweiligen EU-Arbeitnehmern die Möglichkeit geben, zu entscheiden, ob ihre beschäftigungsbezogenen persönlichen Daten auch für andere Zwecke, die nicht direkt im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis stehen, verarbeitet werden dürfen (Opt-out). Ausnahmen gibt es nur für gelegentliche, beschäftigungsbezogene Zwecke (z.B. Buchung eines Fluges oder Hotelzimmers, Abschluss von Versicherungen etc.). Ebenfalls müssen zertifizierte Unternehmen dem US Handelsministerium eine Kopie ihrer arbeitnehmerbezogenen Datenschutzrichtlinien zur Verfügung stellen.

Auswirkungen und Vorteile des Privacy Shields

Einerseits bringt eine „Privacy Shield“-Zertifizierung sehr strikte Compliance-Voraussetzungen für US-Unternehmen mit sich. Eine jährliche Überprüfung und Bestätigung der Zertifizierung entsprechend einem vom US-Handelsministerium festgelegten Verfahren ist notwendig, um nachzuweisen, dass alle Anforderungen weiterhin erfüllt werden. Darüber hinaus müssen zertifizierte Unternehmen viel genauer bei der Auswahl und Kontrolle ihrer Vertragspartner sein, da sie grundsätzlich auch für das haften, was mit den Daten nach einer Weiterübermittlung passiert. Auf der anderen Seite jedoch, deckt eine solche Zertifizierung jede Datenübermittlung an den US-Datenimporteur ab. Für Unternehmen, die regelmäßig unterschiedliche Arten personenbezogener Daten von der EU in die USA transferieren, dürfte der Aufwand daher letztendlich niedriger sein, als es im Hinblick auf EU-Standardvertragsklauseln oder verbindliche Unternehmensregeln, die von den deutschen Datenschutzbehörden genehmigt werden müssen, derzeit der Fall ist.



Foto: Dentons

Robert Michels ist Partner im Frankfurter Büro von Dentons. Er ist auf Kapitalmarkt-, Banken- und Wertpapierrecht spezialisiert und berät aktuell verschiedene Crowdfinanzierungsplattformen. Kontakt: robert.michels@dentons.com



Foto: Dentons

Valeria Hoffmann Associate im Frankfurter Büro von Dentons.

Kontakt: valeria.hoffmann@dentons.com