



1

Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen für Studierende der Ingenieurwissenschaften

Unternehmensgründung

Lehrbeauftragter (heutiger Gast):

Prof. Dipl.-Ing. Andreas Grübel

E-Mail: andreas.gruebel@campus.tu-berlin.de

WiGr - Team
Fachgebiet Energiesysteme
Lehrstuhl von Prof. Dr. Tom Brown
Email: wigr.team@ensys.tu-berlin.de



Bereits bekannt: Unternehmensformen

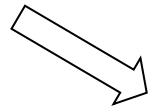
	OHG	KG	GBR	GmbH	AG
Vertrag	Gesellschafts- vertrag	Gesellschafts- vertrag	Gesellschafts- vertrag	Gesellschafts- vertrag	Satzung
Mindestkapital	Keine Vorschrift	Keine Vorschrift	Keine Vorschrift	25.000 €, 1 € bei UG	50.000 €
Mindestpersonenzahl	2	2	2	1	1
Geschäftsführung	richtet sich nach dem Vertrag, sonst alle	Komplementär	richtet sich nach dem Vertrag, sonst gemeinschaftlich	Geschäftsführer	Vorstand
Haftung	alle Gesellschafter haften unmittelbar, unbeschränkt und solidarisch	Komplementär → Gesamtvermögen, Kommanditist nur mit der Einlagesumme	Gemeinschaftlich, mit Privatvermögen	Beschränkt auf Stammkapital	Beschränkung auf Grundkapital
Gewinnbeteiligung	nach Vertrag, sonst 4% auf Einlage, Rest nach Köpfen		nach Vertrag	nach Kapitalanteilen	Dividendenauszahlung nach Beschluss der Hauptversammlung
Handelsregister	Handelsregister A (Personengesellschaften)		Nein	Handelsregister B (Kapitalgesellschaften)	

Quelle: ensys

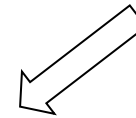
*Kommt für Sie eine Selbstständigkeit oder
eine Unternehmensgründung infrage?*

Organisierte Kollaboration

Einzelunternehmer*in



Einzelunternehmer*in



Geschäfts-



Idee



GbR →

Notar → UG

Gründungsprotokoll
§ 5a GmbHG

§ 5a Unternehmergesellschaft

(1) Eine Gesellschaft, die mit einem Stammkapital gegründet wird, das den Betrag des Mindeststammkapitals nach § 5 Abs. 1 unterschreitet, muss in der Firma abweichend von § 4 die Bezeichnung "Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)" oder "UG (haftungsbeschränkt)" führen.

(2) Abweichend von § 7 Abs. 2 darf die Anmeldung erst erfolgen, wenn das Stammkapital in voller Höhe eingezahlt ist. Sacheinlagen sind ausgeschlossen.

(3) In der Bilanz des nach den §§ 242, 264 des Handelsgesetzbuchs aufzustellenden Jahresabschlusses ist eine gesetzliche Rücklage zu bilden, in die ein Viertel des um einen Verlustvortrag aus dem Vorjahr geminderten Jahresüberschusses einzustellen ist. Die Rücklage darf nur verwandt werden

1. für Zwecke des § 57c;
2. zum Ausgleich eines Jahresfehlbetrags, soweit er nicht durch einen Gewinnvortrag aus dem Vorjahr gedeckt ist;
3. zum Ausgleich eines Verlustvortrags aus dem Vorjahr, soweit er nicht durch einen Jahresüberschuss gedeckt ist.

(4) Abweichend von § 49 Abs. 3 muss die Versammlung der Gesellschafter bei drohender Zahlungsunfähigkeit unverzüglich einberufen werden.

(5) Erhöht die Gesellschaft ihr Stammkapital so, dass es den Betrag des Mindeststammkapitals nach § 5 Abs. 1 erreicht oder übersteigt, finden die Absätze 1 bis 4 keine Anwendung mehr; die Firma nach Absatz 1 darf beibehalten werden.



GmbHG Musterprotokoll

Anlage

(zu § 2 Abs. 1a)

- a) Musterprotokoll
für die Gründung einer Einpersonengesellschaft

UR. Nr.

Heute, den

erschien vor mir,
Notar/in mit dem Amtssitz in
.....

Herr/Frau¹⁾
.....
.....²⁾.

1. Der Erschienene errichtet hiermit nach § 2 Abs. 1a GmbHG eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter der Firma
.....
mit dem Sitz in
2. Gegenstand des Unternehmens ist
3. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt €
(i. W. Euro) und wird vollständig
von Herrn/Frau¹⁾
(Geschäftsanteil Nr. 1) übernommen. Die Einlage ist in Geld zu erbringen,
und zwar sofort in voller Höhe/zu 50 Prozent sofort, im Übrigen sobald die
Gesellschafterversammlung ihre Forderung beschließt³⁾.



7

Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)

UG (haftungsbeschränkt) i.G.

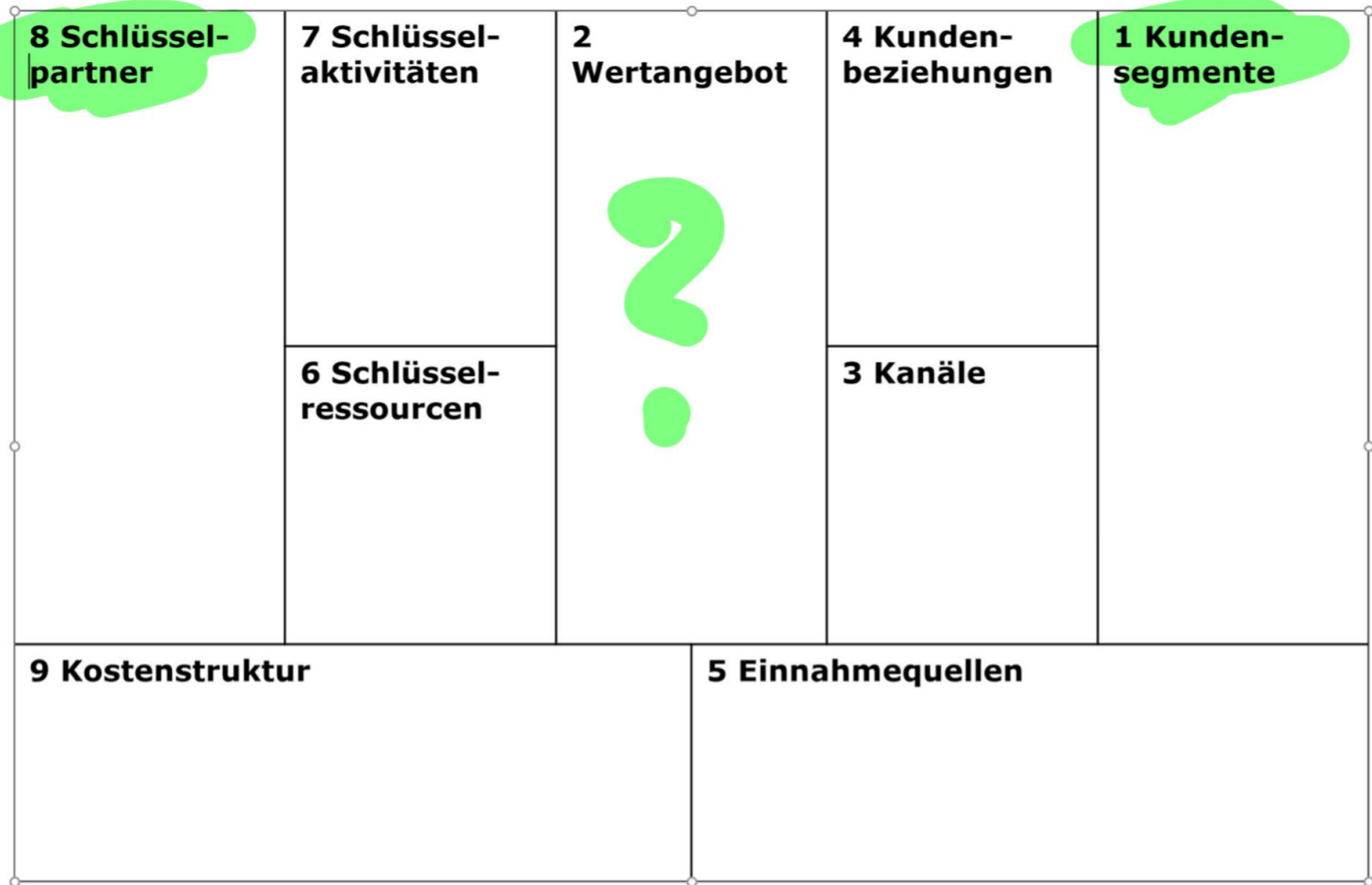
- Kontoeröffnung
- Nachweis der Einzahlung

Der Notar veranlasst die
Eintragung ins Handelsregister

 Zeit! In der Regel 14 Tage, in Berlin?

⇒ UG (haftungsbeschränkt),
bis 25 T€ für die GmbH
zur Verfügung stehen.

Business Model Canvas



Business Model Canvas (Osterwalder, Pigneur)

Lean Canvas

Problem	Lösung	Alleinstellungsmerkmal	Unfairer Vorteil	Kunden-segmente
	Kennzahlen		Kanäle	
Kostenstruktur			Einnahmen	

Lean Canvas



Business Model Canvas: Vorlage

Musterbeispiel

Schlüssel-Partner Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüsselanbieter? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern? Vorteile von Partnerschaften: <ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten • Verringerung von Risiken und Unsicherheiten • Zugang zu Ressourcen und Leistungen 	Schlüssel-Aktivitäten Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere Schlüsselressourcen? <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle • Kunden-Beziehungen • Einzelne Quellen Kategorien Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern? <ul style="list-style-type: none"> • Produktion • Problemlösung • Plattform/Netzwerk Schlüssel-Ressourcen Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere Schlüsselaktivitäten? <ul style="list-style-type: none"> • Nutzen-Versprechen • Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle • Kunden-Beziehungen • Einnahmequellen Ressourcen-Arten <ul style="list-style-type: none"> • Wissen (Patente, Markennutz, Urheberrechte, Daten) • Personal • Finanzen 	Nutzen-Versprechen Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an? Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen? Welches Produkt- bzw. Leistungsangebot bieten wir welcher Kunden-Art an? Welche Kunden-Bedürfnisse befriedigen wir? Eigenschaften <ul style="list-style-type: none"> • Neu • Leistungsstark • Kundengerecht • Arbeitsvereinfachung • Design • Markt/Status • Preis • Kostengünstig • Risikolos • Verfügbar • Nutzerfreundlich 	Kunden-Beziehungen Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns? Welche haben wir bereits geschaffen? Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells? Welche Kosten verursachen sie? Beispiele <ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Unterstützung • Spezielle persönliche Unterstützung • Hilfe zur Selbsthilfe • Automatisierte Dienstleistungen • Communities • Kreative Partnerschaft 	Kunden-Arten Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden? <ul style="list-style-type: none"> • Massenmarkt • Nischenmarkt • Ein Marktsegment • Verschiedene Marktsegmente • Vielfältige Partnerschaft 		
Kosten Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv? Ist unser Geschäftsmodell eher <ul style="list-style-type: none"> • kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, maximale Automatisierung, extensives Outsourcing) • nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen) Beispiele für Kosten-Arten <ul style="list-style-type: none"> • Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel) • Variable Kosten • Kostenersparnis durch Massendruck (z.B. Einkauf, Produktion) • Kostenersparnis durch Synergieeffekte 	Einnahmequellen Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben sie dir jetzt aus? Wie verdienen sie derzeit? Woher können sie leichter bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen? <table border="0"> <tr> <td> Arten <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf • Nutzungsgebühr • Abonnement • Verleih/Vermietung/Leasing • Lizenzen • Werbung </td> <td> Feste Preise <ul style="list-style-type: none"> • Listenpreis • Abhängig von den Produktionskosten • Abhängig vom Leasing • Abhängig von der Menge </td> <td> Variable Preise <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsache • Ertragsabhängig • Marktabhängig </td> </tr> </table>	Arten <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf • Nutzungsgebühr • Abonnement • Verleih/Vermietung/Leasing • Lizenzen • Werbung 	Feste Preise <ul style="list-style-type: none"> • Listenpreis • Abhängig von den Produktionskosten • Abhängig vom Leasing • Abhängig von der Menge 	Variable Preise <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsache • Ertragsabhängig • Marktabhängig 	Team <ul style="list-style-type: none"> • Wer sollte in unserem Team sein und warum? • Welche fachlichen Qualifikationen braucht unser Unternehmen? • Welche sozialen Kompetenzen braucht unser Unternehmen? 	Werte <ul style="list-style-type: none"> • Welche Werte lebt unser Unternehmen? • Was ist uns wichtig, was unwichtig? • Wofür soll unser Unternehmen stehen? • Wollen wir unsere Werte nach außen kommunizieren? Wenn ja, wie?
Arten <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf • Nutzungsgebühr • Abonnement • Verleih/Vermietung/Leasing • Lizenzen • Werbung 	Feste Preise <ul style="list-style-type: none"> • Listenpreis • Abhängig von den Produktionskosten • Abhängig vom Leasing • Abhängig von der Menge 	Variable Preise <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsache • Ertragsabhängig • Marktabhängig 				

Quelle: <https://strategizer.com>, Übersetzung und Ergänzungen: BMWI und www.gruenderplattform.de

https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-uebersichten/Businessplan/16_Business-modell-Canvas.pdf?__blob=publicationFile

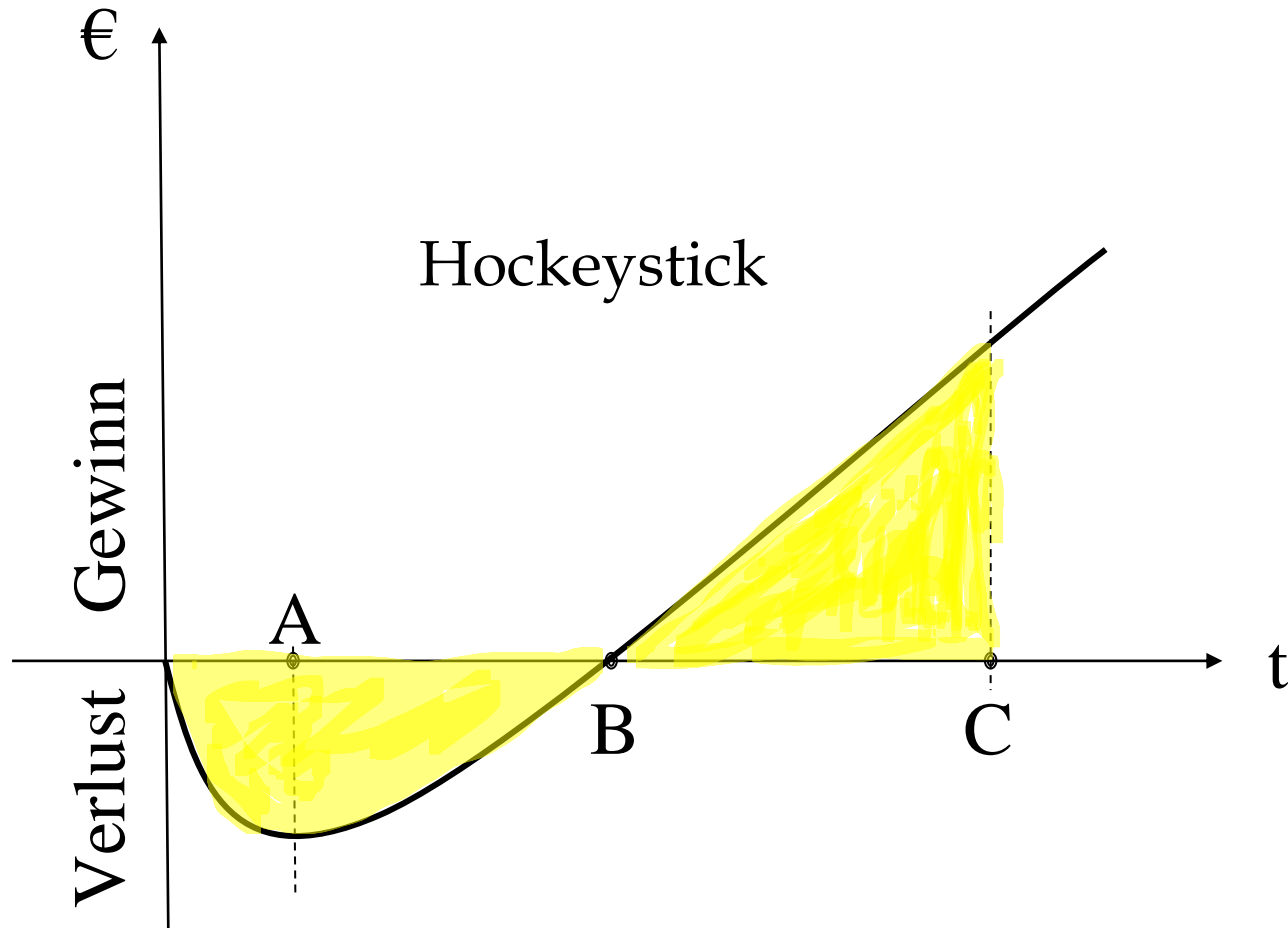
Team

- Wer sollte in unserem Team sein und warum?
- Welche fachlichen Qualifikationen braucht unser Unternehmen?
- Welche sozialen Kompetenzen braucht unser Unternehmen?

Werte

- Welche Werte lebt unser Unternehmen?
- Was ist uns wichtig, was unwichtig?
- Wofür soll unser Unternehmen stehen?
- Wollen wir unsere Werte nach außen kommunizieren? Wenn ja, wie?

Wann ist ein Unternehmen erfolgreich?





Marktkapitalisierung der Internet-Giganten im Vergleich zum DAX 30

Google (Alphabet)

Apple

Facebook

Amazon

Microsoft

~ 6,4 Billionen US-Dollar

DAX 30

SAP

Linde

Siemens

VW

Allianz

Deutsche Telekom

Merck

Daimler

BASF

Adidas

...

~ 1,35 Billionen US-Dollar



Quelle: Eigene Recherche aus verschiedenen Quellen, Januar 2021

Woher kommt das (Start-)Kapital?

GmbH	= Geld von den Gesellschaftern
AG	= ...von den Aktionären
GmbH Co. KG	= ...von den Kunden
Genossenschaft	= ...von den Mitgliedern

...oder „selbst verdienen“ → **Bootstrapping!**

.

Wie möchten Sie (später) arbeiten?

Was ist wichtig?

Grundsatzfrage: **Wie wollen wir arbeiten?**

Entrepreneurship

- Risikoappetit / -bereitschaft
- Disziplin
- ...

Corporate Entrepreneurship („**Mitunternehmertum**“)

Unterstützung durch Partner

Beispiele:

- Inkubator (Brutkasten), potenzielle Gründer
 - Anteile gegen Wagniskapital
 - Von der Idee zum Geschäftsmodell
- Accelerator (Beschleuniger), Gründer wollen wachsen
 - Räume
 - Kontakte
 - Know-how
- Start-up-Garage (z.B. BMW), Gründer bekommen Lieferantenummer, BMW kauft Produkte
- Discovery Team (z.B. Bosch), Ideenwerkstatt der eigenen Mitarbeiter

Organe einer Aktiengesellschaft

Problem: Entkopplung von
Gesellschafter und
Geschäftsführung
(Principal-Agent-Problem)

Außerdem: Ausbalancierung der
Rechte von (Minderheits-)
Aktionären, Arbeitnehmern,
Gläubigern, Staat und
Öffentlichkeit

Hauptversammlung

- Gewinnverwendung
- Entlastung von VS & AR
- Wahl der Aktionärsvertreter
in den AR
- Satzungsänderungen
(z.B. Kapitalerhöhungen)

Aufsichtsrat (AR)

- Überwachung des VS
- Ernennung / Abberu-
fung des VS
- Prüfung des Jahresab-
schlusses
- Vorschlag für die Ver-
wendung des Gewinns

Vorstand (VS)

- Leitung der AG in
eigener Verantwortung
- Vertretung der AG nach
außen

Was ist (uns) wichtig?

Nachhaltigkeit: ESG-Kriterien

Environment

Umwelt- / Klimaschutz

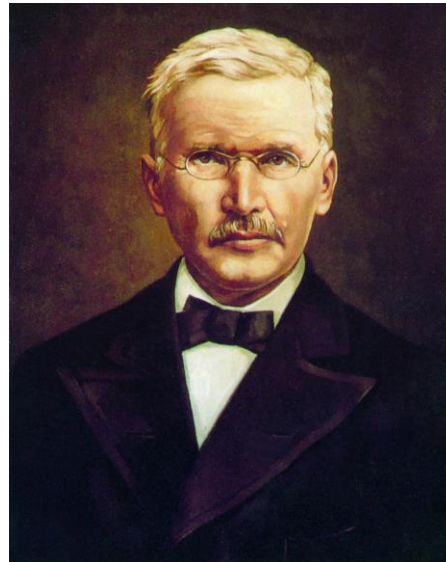
Social

Soziales

Governance

Unternehmensführung

„Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele!“



Quelle: Wikipedia

Friedrich Wilhelm Raiffeisen
* 30. März 1818 in Hamm (Sieg);
† 11. März 1888 in Heddesdorf, heute Neuwied

Genossenschaft

Bürger-Energie-Genossenschaft STEINFURT

Herzlich Willkommen bei der Bürger Energie Genossenschaft STEINFURT! Wir freuen uns über Ihren Besuch auf unserer Internetseite.

Gemeinsam haben wir es geschafft!

Dank der Unterstützung unserer Mitglieder konnten wir in der zweiten Januarwoche 2016 weitere 5% von der RWE am Stammkapital der Stadtwerke Steinfurt erwerben.

Die BEGST ist nun mit 15% an den Stadtwerken Steinfurt beteiligt. 220 neue Mitglieder konnten wir in unserer Genossenschaft begrüßen. **Die BEGST hat jetzt 952 Mitglieder.**

Als Bezieher von Strom und Gas durch die Steinfurter Stadtwerke fördern und unterstützen Sie die heimische Wirtschaft. Sie nutzen damit auch den vor Ort erzeugten regenerativen Strom.



Quelle: <http://www.begst.de/>

Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger, Michaela Choudury (2020). Geschäftsmodelle entwickeln: 55+ innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. Carl Hanser Verlag München

Bill Aulet (2016). Startup mit System: In 24 Schritten zum erfolgreichen Entrepreneur. O'Reilly.

Frederic Laloux (2015). Reinventing Organizations: Ein Leitfaden zur Gestaltung sinnstiftender Formen der Zusammenarbeit. Verlag Franz Vahlen München.

Eric Ries (2014) Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen. Redline Verlag.

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur (2011) Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Campus Verlag.

**„Die Hauptsache ist, dass man ein
großes Wollen habe und Geschick und
Beharrlichkeit besitze, es auszuführen;
alles Übrige ist gleichgültig.“**

Johann Wolfgang von Goethe

* 28. August 1749 in Frankfurt am Main;

† 22. März 1832 in Weimar

Vielen Dank!