



1

# *Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen für Studierende der Ingenieurwissenschaften*

## *Unternehmensgründung*

Lehrbeauftragter (heutiger Gast):

Prof. Dipl.-Ing. Andreas Grübel

E-Mail: [andreas.gruebel@campus.tu-berlin.de](mailto:andreas.gruebel@campus.tu-berlin.de)

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



## Bereits bekannt: Unternehmensformen

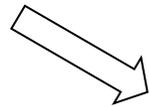
	OHG	KG	GBR	GmbH	AG
Vertrag	Gesellschafts- vertrag	Gesellschafts- vertrag	Gesellschafts- vertrag	Gesellschafts- vertrag	Satzung
Mindestkapital	Keine Vorschrift	Keine Vorschrift	Keine Vorschrift	25.000 €, 1 € bei UG	50.000 €
Mindestpersonenzahl	2	2	2	1	1
Geschäftsführung	richtet sich nach dem Vertrag, 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

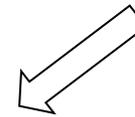
*Kommt für Sie eine Selbstständigkeit oder  
eine Unternehmensgründung infrage?*

## *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/Frau<sup>1)</sup>  
.....  
.....<sup>2)</sup>.

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/Frau<sup>1)</sup> .....  
(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 beschließt<sup>3)</sup>.



7

## *Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)*

UG (haftungsbeschränkt) i.G.

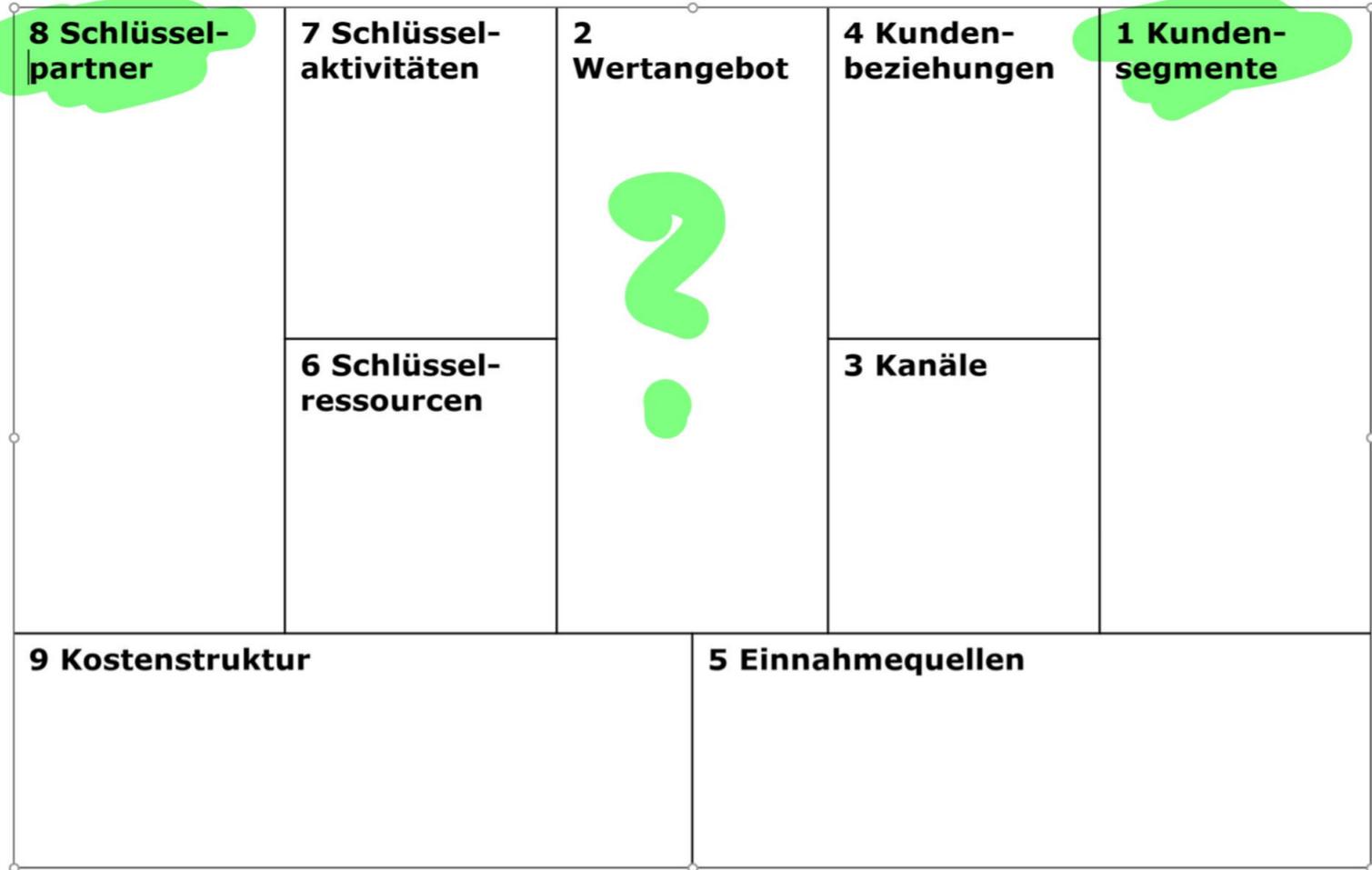
- Kontoeröffnung
- Nachweis der Einzahlung

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

<b>Problem</b>	<b>Lösung</b>	<b>Alleinstellungsmerkmal</b>	<b>Unfairer Vorteil</b>	<b>Kunden-segmente</b>
	<b>Kennzahlen</b>		<b>Kanäle</b>	
<b>Kostenstruktur</b>			<b>Einnahmen</b>	

Lean Canvas

# BMWI Gründerzeiten



## Business Model Canvas: Vorlage

Musterbeispiel

<b>Schlüssel-Partner</b> Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüsselanbieter? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern? <b>Vorteile von Partnerschaften:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten</li> <li>• Verringerung von Risiken und Unsicherheiten</li> <li>• Zugang zu Ressourcen und Leistungen</li> </ul>	<b>Schlüssel-Aktivitäten</b> Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere Schlüsselressourcen? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle</li> <li>• Kunden-Beziehungen</li> <li>• Einzelne Quellen</li> </ul> <b>Kategorien</b> Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktion</li> <li>• Problemlösung</li> <li>• Plattform/Netzwerk</li> </ul> <b>Schlüssel-Ressourcen</b> Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzen-Versprechen?</li> <li>• Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle</li> <li>• Kunden-Beziehungen?</li> </ul> <b>Ressourcen-Arten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wissen (Patente, Markennutz, Urheberrechte, Daten)</li> <li>• Personal</li> <li>• Finanzen</li> </ul>	<b>Nutzen-Versprechen</b> 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? <b>Eigenschaften</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neu</li> <li>• Leistungsstark</li> <li>• Kundengerecht</li> <li>• Arbeitsvereinfachung</li> <li>• Design</li> <li>• Markt/Status</li> <li>• Preis</li> <li>• Kostengünstig</li> <li>• Risikolos</li> <li>• Verfügbar</li> <li>• Nutzerfreundlich</li> </ul>	<b>Kunden-Beziehungen</b> 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? <b>Beispiele</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persönliche Unterstützung</li> <li>• Spezielle persönliche Unterstützung</li> <li>• Hilfe zur Selbsthilfe</li> <li>• Automatisierte Dienstleistungen</li> <li>• Communities</li> <li>• Kreative Partnerschaft</li> </ul>	<b>Kunden-Arten</b> Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Massenmarkt</li> <li>• Nischenmarkt</li> <li>• Ein Marktsegment</li> <li>• Verschiedene Marktsegmente</li> <li>• Vielfältige Partnerschaft</li> </ul>
<b>Kosten</b> 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"> <li>• kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, maximale Automatisierung, extensives Outsourcing)</li> <li>• nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)</li> </ul> <b>Beispiele für Kosten-Arten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel)</li> <li>• Variable Kosten</li> <li>• Kostenersparnis durch Masses (z.B. Einkauf, Produktion)</li> <li>• Kostenersparnis durch Synergieeffekte</li> </ul>	<b>Einnahmequellen</b> 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? <b>Arten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkauf</li> <li>• Nutzungsgebühr</li> <li>• Abonnement</li> <li>• Verleih/Vermietung/Leasing</li> <li>• Lizenzen</li> <li>• Vermittlungsgebühr</li> <li>• Werbung</li> </ul> <b>Feste Preise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Listenpreis</li> <li>• Abhängig von den Produktionskosten</li> <li>• Abhängig vom Kundensegment</li> <li>• Abhängig von der Menge</li> </ul> <b>Variable Preise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhandlungsache</li> <li>• Ertragsabhängig</li> <li>• Marktabhängig</li> </ul>			
<b>Team</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wer sollte in unserem Team sein und warum?</li> <li>• Welche fachlichen Qualifikationen braucht unser Unternehmen?</li> <li>• Welche sozialen Kompetenzen braucht unser Unternehmen?</li> </ul>	<b>Werte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Werte lebt unser Unternehmen?</li> <li>• Was ist uns wichtig, was unwichtig?</li> <li>• Wofür soll unser Unternehmen stehen?</li> <li>• Wollen wir unsere Werte nach außen kommunizieren? Wenn ja, wie?</li> </ul>			

Quelle: <https://strategies.com>, Übersetzung und Ergänzungen: BMWI und [www.gruenderplattform.de](http://www.gruenderplattform.de)

[https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-uebersichten/Businessplan/16\\_Business-modell-Canvas.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-uebersichten/Businessplan/16_Business-modell-Canvas.pdf?__blob=publicationFile)

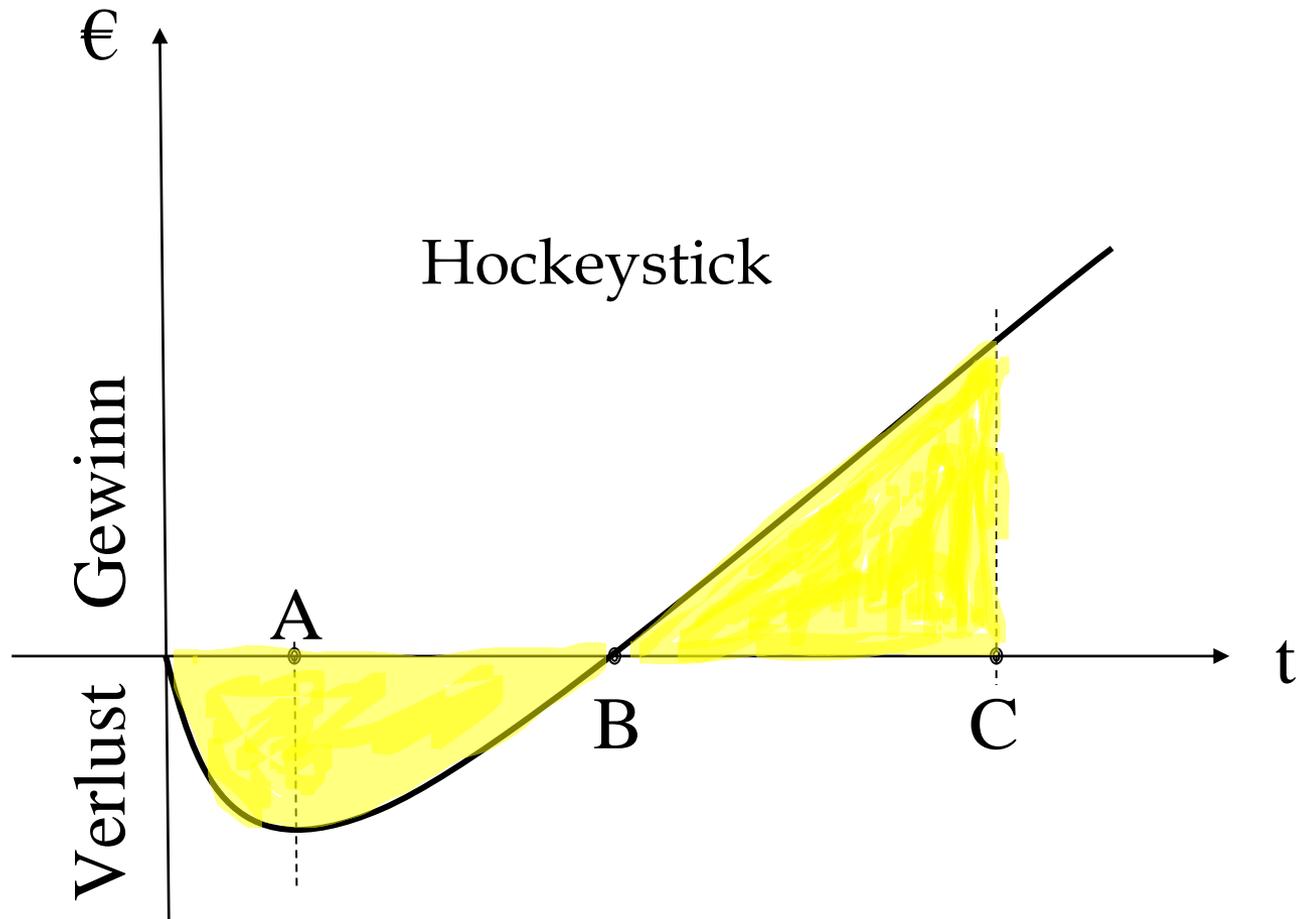
### Team

- 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!**

.



14

*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**

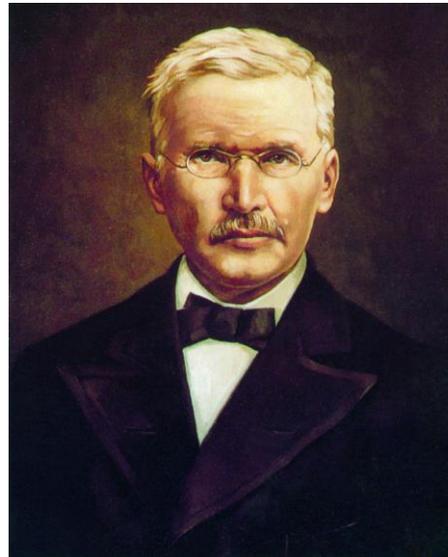
Soziales

**Governance**

Unternehmensführung

## *Genossenschaft*

**„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

## 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!*