

Unternehmensgründung

Lehrbeauftragter (heutiger Gast):

Prof. Dipl.-Ing. Andreas Grübel

Department of 'Digital Transformation in Energy Systems'
Institute of Energy Technology

Kommt für Sie eine Selbstständigkeit
oder eine Unternehmensgründung infrage?

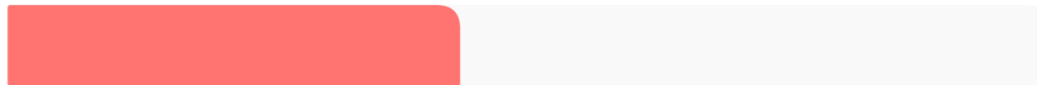
Ja



Weiß nicht



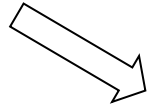
Nein



Was verbinden Sie mit Selbstständigkeit?



Einzelunternehmer*in

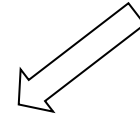


Geschäfts-



GbR →

Einzelunternehmer*in



Idee

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.

§ 2 Form des Gesellschaftsvertrags

(1) Der Gesellschaftsvertrag bedarf notarieller Form. Er ist von sämtlichen Gesellschaftern zu unterzeichnen.

(1a) Die Gesellschaft kann in einem vereinfachten Verfahren gegründet werden, wenn sie höchstens drei Gesellschafter und einen Geschäftsführer hat. Für die Gründung im vereinfachten Verfahren ist das in Anlage 1 bestimmte Musterprotokoll zu verwenden. Darüber hinaus dürfen keine vom Gesetz abweichenden Bestimmungen getroffen werden. Das Musterprotokoll gilt zugleich als Gesellschafterliste. Im Übrigen finden auf das Musterprotokoll die Vorschriften dieses Gesetzes über den Gesellschaftsvertrag entsprechende Anwendung.

(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⁾).

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),

Gewinne werden thesauriert, bis 25 T€ für eine GmbH zur Verfügung stehen.

Business Model Canvas (Osterwalder, Pigneur)

8 Schlüssel-partner	7 Schlüssel-aktivitäten	2 Wertangebot	4 Kunden-beziehungen	1 Kunden-segmente
	6 Schlüssel-ressourcen		3 Kanäle	
9 Kostenstruktur			5 Einnahmequellen	



Business Model Canvas: Vorlage

Musterbeispiel

Schlüssel-Partner Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüssellieferanten kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern? Vorteile von Partnerschaften: • 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 Nutzen-Versprechen? • Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle • Kunden-Beziehungen • Einnahme-Quellen? Kategorien • Produktion • Problemlösung • Plattform/Netzwerk Schlüssel-Ressourcen Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere Nutzen-Versprechen? • Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle • Kunden-Beziehungen? • Einnahmequellen? Ressourcen-Arten • Produktionsmittel • Wissen (Patente, Markenschutz, 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 • Neu • Leistungsstark • Kundengerecht • Arbeitserleichterung • Design • Marke/Status • Preis • Kostengünstig • Risikoarm • 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 • Persönliche Unterstützung • Spezielle persönliche Unterstützung • Hilfe zur Selbsthilfe • Automatisierte Dienstleistungen • Communities • Kooperative Partnerschaft Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle Über welche Kanäle wollen unsere Kunden-Arten erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie funktionieren diese Kanäle gemeinsam? Welche funktionieren am besten? Welche sind besonders kostengünstig? Wie können wir sie mit typischen Kundenaktivitäten in Berührung bringen? Kanal-Phasen 1. Aufmerksamkeit: Wie können wir Aufmerksamkeit für unser Unternehmen und seine Angebote erzeugen? 2. Bewertung: Wie helfen wir unseren Kunden dabei, die Nutzen-Versprechen unseres Unternehmens zu bewerten? 3. Kauf: Wie ermöglichen wir es Kunden, bestimmte Produkte und Leistungen zu kaufen? 4. Vertrieb: Wie liefern wir unsere Nutzen-Versprechen an den Kunden? 5. Nach dem Kauf: Wie betreuen wir die Kunden nach dem Kauf?	Kunden-Arten Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden? • Massenmarkt • Nischenmarkt • Ein Marktsegment • Verschiedene Marktsegmente • Vielseitige Plattformen
Kosten Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv? Ist unser Geschäftsmodell eher: • Kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, maximale Automatisierung, extensives Outsourcing) • Nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen) Beispiele für Kosten-Arten • Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel) • Variable Kosten • Kostenersparnis durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion) • Kostenersparnis durch Synergieeffekte	Einnahmequellen Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen? Feste Preise • Verkauf • Nutzungsgebühr • Abonnement • Vertrieb/Vermittlung • Lizenz • Vermittlungsgebühr • Werbung Variable Preise • Lizenzpreis • Eintragsabhängig • Marktabhängig			
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?			

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

https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/05_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?

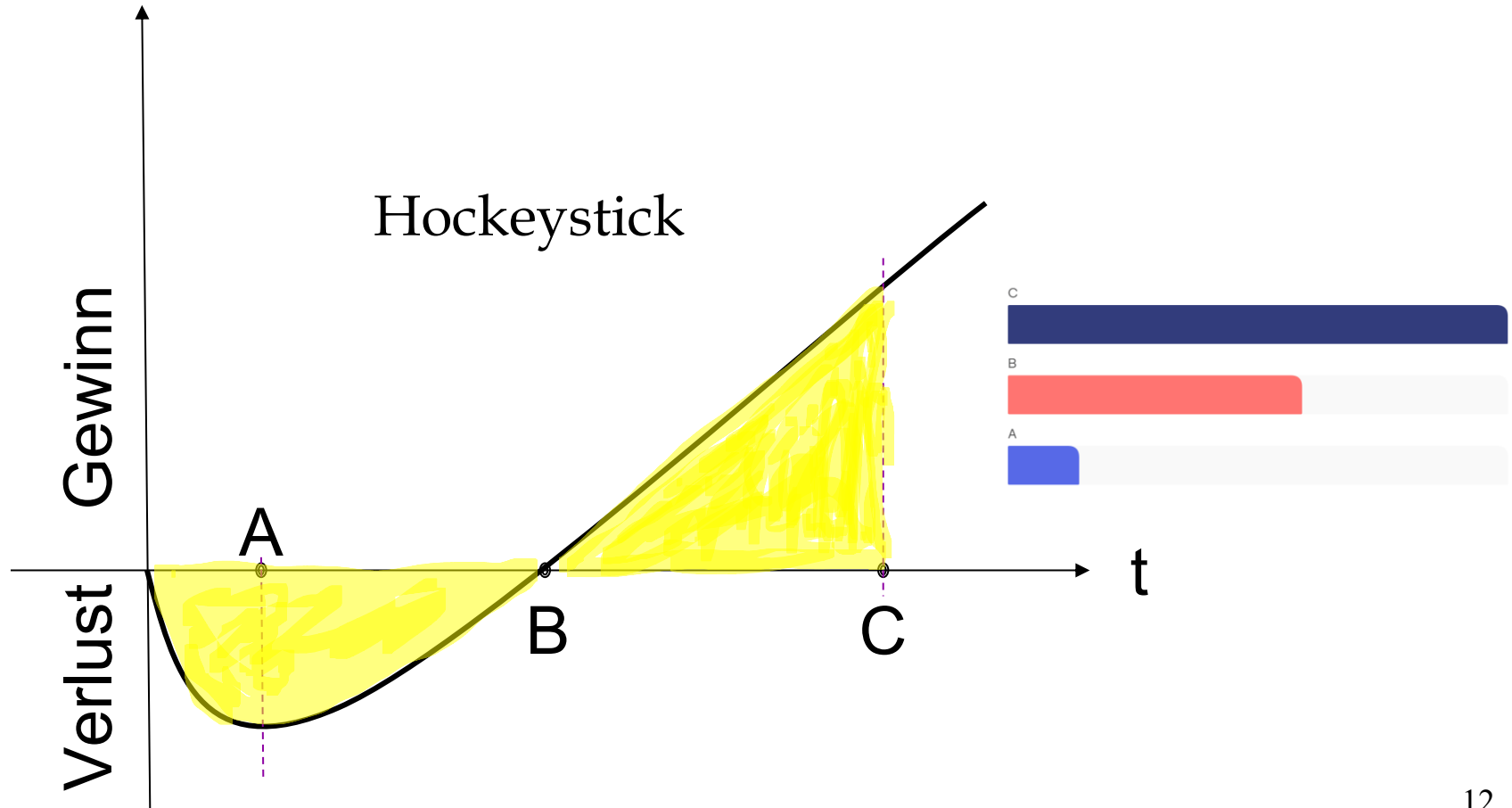
Werte

- 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?

Lean Canvas (Maurya)

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

Wann ist ein Unternehmen erfolgreich?



Google (Alphabet)
Apple
Facebook (Meta Platforms)
Amazon
Microsoft

} ~ 6,75 Billionen US-Dollar

DAX 40
Linde
SAP
Siemens
Deutsche Telekom
Airbus
Merck
VW
Mercedes Benz Group
BMW
Bayer
...

} ~ 1,85 Billionen US-Dollar



Quelle: Eigene Recherche aus verschiedenen Quellen, **Januar 2023**

Google (Alphabet)

Apple

Facebook (Meta Platforms)

Amazon

Microsoft

~ 15,26 Billionen US-Dollar
(+ rd. 226 % seit Januar 2023)

DAX 40

SAP (rd.257 Mrd.US-Dollar)

Siemens

Airbus

Deutsche Telekom

Siemens Energy

Münchener Rück

Rheinmetall

Deutsche Bank

Mercedes Benz Group

BMW

...

~ 2,01 Billionen US-Dollar (+ rd. 9 % seit Januar 2023)



Quelle: Eigene Recherche aus verschiedenen Quellen, 18. Dezember 2025

Marktkapitalisierung der „Glorreichen Sieben“ (Magnificent 7 oder M7)

Apple	4.02 Billionen USD
Nvidia	4,15 Billionen USD
Microsoft	3,54 Billionen USD
Alphabet (Google)	3,69 Billionen USD
Amazon	2,37 Billionen USD
Meta (Facebook)	1,64 Billionen USD
Tesla	1,46 Billionen USD

20,87 Billionen USD	



Quelle: Google, 18. Dezember 2025

Apple	<i>Apple Intelligence</i>
Nvidia	😊*
Microsoft	<i>Open AI, CoPilot</i>
Alphabet (Google)	<i>Gemini</i>
Amazon	<i>Anthropic</i>
Meta (Facebook)	<i>LLama</i>
Tesla	<i>xAI (Elon Musk)</i>

* Im Goldrausch verdient der, der die Schaufel verkauft!

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!

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 /
Abberufung 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

Kursentwicklung der Aktie Mercedes Benz Group

60,14 €

↑56,09 % +21,61 MAX

(ehemals Daimler AG)

17. Dez., 10:48:11 UTC+1 · EUR · ETR · Haftungsausschluss

Marktkapitalisierung 57,9 Milliarden EUR

1 T. 5 T. 1 M. 6 M. YTD 1 J. 5 J. MAX



Quelle: <https://www.google.com>, abgerufen am 17. Dezember 2025, um 11.00 Uhr

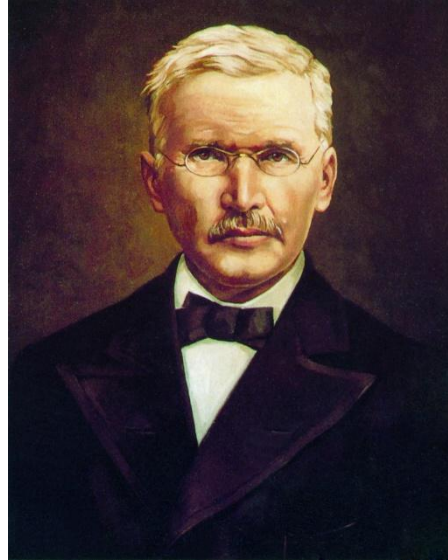
Nachhaltigkeit: ESG-Kriterien

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

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/>

Eine wachsende Zahl von Unternehmern, die sowohl etablierte Familienunternehmen als auch junge Start-up-Unternehmen leiten, wollen die Unabhängigkeit und den Bestand ihrer Unternehmen im Sinne einer **nachhaltigen Wertschöpfung** sicherstellen und ihre Unternehmen in einer familienunabhängigen Form von Verantwortungseigentum führen.

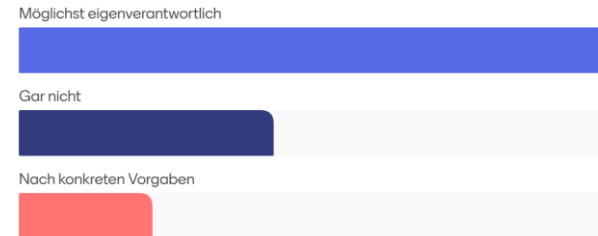
Eine zur einfachen Umsetzung benötigte Rechtsform soll diesen Bedarf beantworten: die Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit gebundenem Vermögen, kurz GmbH-gebV.

Bisher gibt es nur einen Entwurf des Gesetzes für die Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit gebundenem Vermögen

Quelle: <https://www.gesellschaft-mit-gebundenem-vermoegen.de/>

Wie möchten Sie (später) arbeiten?

- möglichst eigenverantwortlich
- nach konkreten Vorgaben
- gar nicht



Grundsatzfrage:

Wie wollen wir arbeiten?

Entrepreneurship

- Risikoappetit / -bereitschaft
- Disziplin
- ...

Cool!

Start-up oder etabliertes
Unternehmen?

Sicher!

...ist das nicht eine
Haltungsfrage?



Impact

Wirksamkeit

Purpose

Sinn, Zweck

Mögliche Gegenleistung für 100% Gehalt



Zeit absitzen



Chefin oder Chef aushalten



Ergebnisse liefern



Mitunternehmerin
oder Mitunternehmer sein

Mitunternehmerin oder Mitunternehmer sein bedeutet:

- Agil, effektiv und effizient arbeiten
- Unternehmenskultur kontinuierlich verbessern
- Am und nicht nur im Unternehmen arbeiten

Ash Maura, (2023) Running Lean: Geschäftsmodelle schnell und iterativ entwickeln. O'Reilly

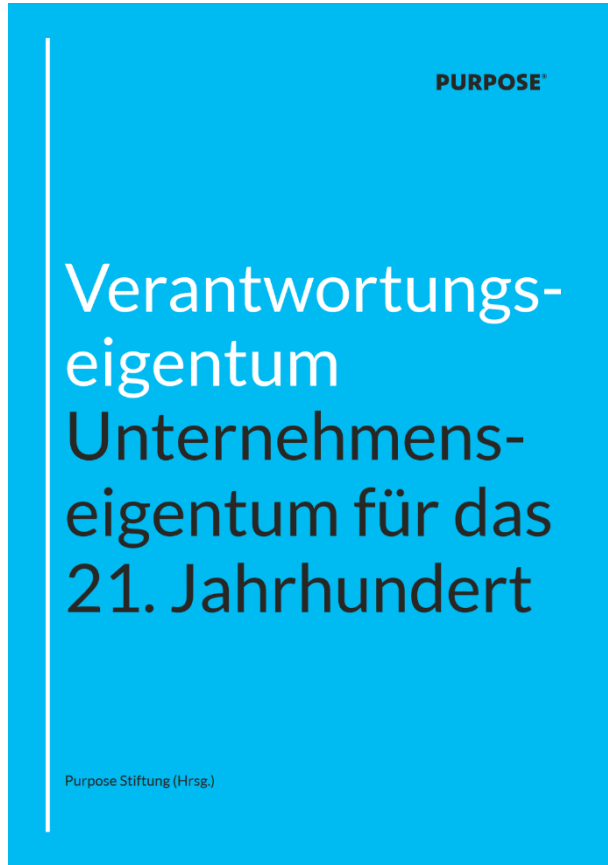
Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger, Michaela Choudury (2020). Geschäftsmodelle entwickeln: 55+ innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. Carl Hanser Verlag München

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.



<https://purpose-economy.org/de/>

<https://www.dreigliederung.de/essays/2018-10-purpose-stiftung-verantwortungseigentum>

„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