

# 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?

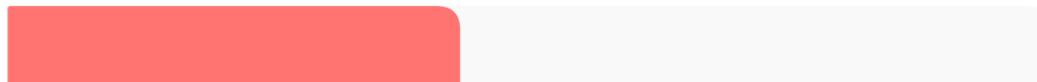
Ja



Weiß nicht



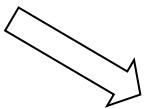
Nein



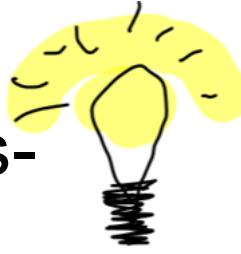
## Was verbinden Sie mit Selbstständigkeit?

ausleben  
privatversichert sein  
ansehen  
finanzielle unsicherheit  
viel verantwortung  
influeren  
keine sicherheit  
reich sein  
wichtige entscheidungen  
existenzängste  
gestaltungsfreiheit  
kapitalistisch  
personalverantwortung  
überlastung  
überforderung  
durchhaltevermögen  
selbstbestimmtheit  
unabhängig  
einfluss  
drogen  
unabhängigkeit  
geld  
hier  
wenig freizeit  
arbeitgeber sein  
arbeiten  
verantwortung  
risiko  
stress  
freiheit

Einzelunternehmer\*in



Geschäfts-

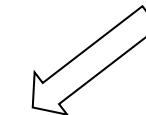


GbR →

Einzelunternehmer\*in



Idee



Notar → UG

Gründungsprotokoll

§ 5a GmbHG

## § 5a Unternehmergegesellschaft

- (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 "Unternehmergegesellschaft (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.

# 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 Einforderung beschließt<sup>3)</sup>.

# 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),

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

# Business Model Canvas (Osterwalder, Pigneur)

<b>8 Schlüsselpartner</b>	<b>7 Schlüsselaktivitäten</b>	<b>2 Wertangebot</b>	<b>4 Kundenbeziehungen</b>	<b>1 Kundensegmente</b>
	<b>6 Schlüsselressourcen</b>		<b>3 Kanäle</b>	
<b>9 Kostenstruktur</b>		<b>5 Einnahmequellen</b>		



## Business Model Canvas: Vorlage

Musterbeispiel

<b>Schlüssel-Partner</b>	<b>Schlüssel-Aktivitäten</b>	<b>Nutzen-Versprechen</b>	<b>Kunden-Beziehungen</b>	<b>Kunden-Arten</b>
Wer sind unsere Schlüsselpartnert? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsseldatenstatten kommen von Partnern? Vorteile von Partnerschaften: <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>	Welche Schlüssel Aktivitäten erfordern unsere <ul style="list-style-type: none"><li>• Nutzen-Versprechen!</li><li>• Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle</li><li>• Kunden Beziehungen?</li><li>• Einnahme-Quellen?</li></ul> Kategorien <ul style="list-style-type: none"><li>• Produktion</li><li>• Prädistribution</li><li>• Faktions-/Netzwerk</li></ul>	Welchen Nutzen erwarten wir denn Kunden von? Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen? <ul style="list-style-type: none"><li>• Preis</li><li>• Kosten/Günstig</li><li>• Qualität</li><li>• Verfügbar</li><li>• Nutzerfreundlichkeit</li></ul> Einschäften <ul style="list-style-type: none"><li>• Neu</li><li>• Leistungskraft</li><li>• Kundengerecht</li><li>• Arbeitsbereicherung</li><li>• Dienst</li><li>• Marke/Status</li></ul> Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle <ul style="list-style-type: none"><li>• über welche Kanäle wollen unsere Kunden-Arten erreicht werden?</li><li>• Wie erreichen wir die best?</li><li>• Wie funktionieren diese Kanäle gemeinsam?</li><li>• Welche funktionieren am besten?</li><li>• Welche sind besonders kostengünstig?</li><li>• Wie können wir sie mit typischen Kundenbedürfnissen in Beziehung bringen?</li></ul> Kanal Phasen <ul style="list-style-type: none"><li>1. Aufmerksamkeit: Wie können wir Aufmerksamkeit für unser Unternehmen und seine Angebote erzeugen?</li><li>2. Interesse: Wie helfen wir unseren Kunden dabei, die Nutzen-Versprechen unseres Unternehmens zu bewerten?</li><li>3. Kauf: Wie ermöglichen wir es Kunden, bei uns Produkte und Leistungen zu kaufen?</li><li>4. Vertrieb: Wie liefern wir unser Nutzen-Versprechen an den Kunden?</li><li>5. Nach dem Kauf: Wie betreuen wir die Kunden nach dem Kauf?</li></ul>	Welche Arten von Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von? Welche haben wir bereits geschaffen? <ul style="list-style-type: none"><li>• Wirtschaft</li><li>• Nischenmarkt</li><li>• Ein Marktsegment</li><li>• Verschiedene Marktsegmente</li><li>• Vielseitige Plattformen</li></ul> Beispiele <ul style="list-style-type: none"><li>• Persönliche Unterstützung</li><li>• Sparsame persönliche Unterstützung</li><li>• Hilfe zur Selbsthilfe</li><li>• Automatisierte Dienstleistungen</li><li>• Coopetition</li><li>• Kreative Partnerschaft</li></ul>	
<b>Schlüssel-Ressourcen</b>	<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><li>• Einnahmequellen?</li></ul>Ressourcen-Arten<ul style="list-style-type: none"><li>• Produktionsmittel</li><li>• Wissen (Patente, Markenrechte, Urheberrecht, Daten)</li><li>• Personal</li><li>• Finanzen</li></ul></b>	<b>Ressourcen-Arten</b>	<b>Welche 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><li>• Einnahmequellen?</li></ul>Ressourcen-Arten<ul style="list-style-type: none"><li>• Produktion</li><li>• Wissen (Patente, Markenrechte, Urheberrecht, Daten)</li><li>• Personal</li><li>• Finanzen</li></ul></b>	<b>Kosten</b>
Ist unser Geschäftsmodell eher: <ul style="list-style-type: none"><li>• Kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, minimale Automatisierung, extensives Outsourcing)</li><li>• Nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)</li></ul> Beispiele für Kosten-Arten <ul style="list-style-type: none"><li>• Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel)</li><li>• Variable Kosten</li><li>• Kostenersparnis durch Massen (z. B. Einkauf, Produktion)</li><li>• Kostenersparnis durch Synergieeffekte</li></ul>	<b>Einnahmegerüllin</b>	<b>Für welchen Nutzen und unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben sie es derzeit auf? Wie bezahlen sie derzeit?</b>	<b>Wie würden sie lieber bezahlen?</b>	
Welchen sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?	<b>Einnahmen:</b>	<b>Arten</b>	<b>Feste Preise</b>	<b>Variable Preise</b>
Ist unser Geschäftsmodell eher: <ul style="list-style-type: none"><li>• Kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, minimale Automatisierung, extensives Outsourcing)</li><li>• Nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)</li></ul> Beispiele für Kosten-Arten <ul style="list-style-type: none"><li>• Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel)</li><li>• Variable Kosten</li><li>• Kostenersparnis durch Massen (z. B. Einkauf, Produktion)</li><li>• Kostenersparnis durch Synergieeffekte</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Verkauf</li><li>• Vertrieb</li><li>• Abonnement</li><li>• Verleih/Vermietung/Leihen</li><li>• Lizenz</li><li>• Vermittlungsgebühr</li><li>• Werbung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Listenpreis</li><li>• Abhängig von den Kunden</li><li>• Abhängig vom Segment</li><li>• Abhängig von der Menge</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verhandlungssache</li><li>• Nutzungsabhängigkeit</li><li>• Marktzwangslage</li></ul>
Team <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>	<b>Arten</b>	<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>	<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://strategy.com>. Übersetzung und Ergänzungen: BMWK und www.gruenderplattform.de

[https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/05\\_Business-modell-Canvas.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/05_Business-modell-Canvas.pdf?__blob=publicationFile)

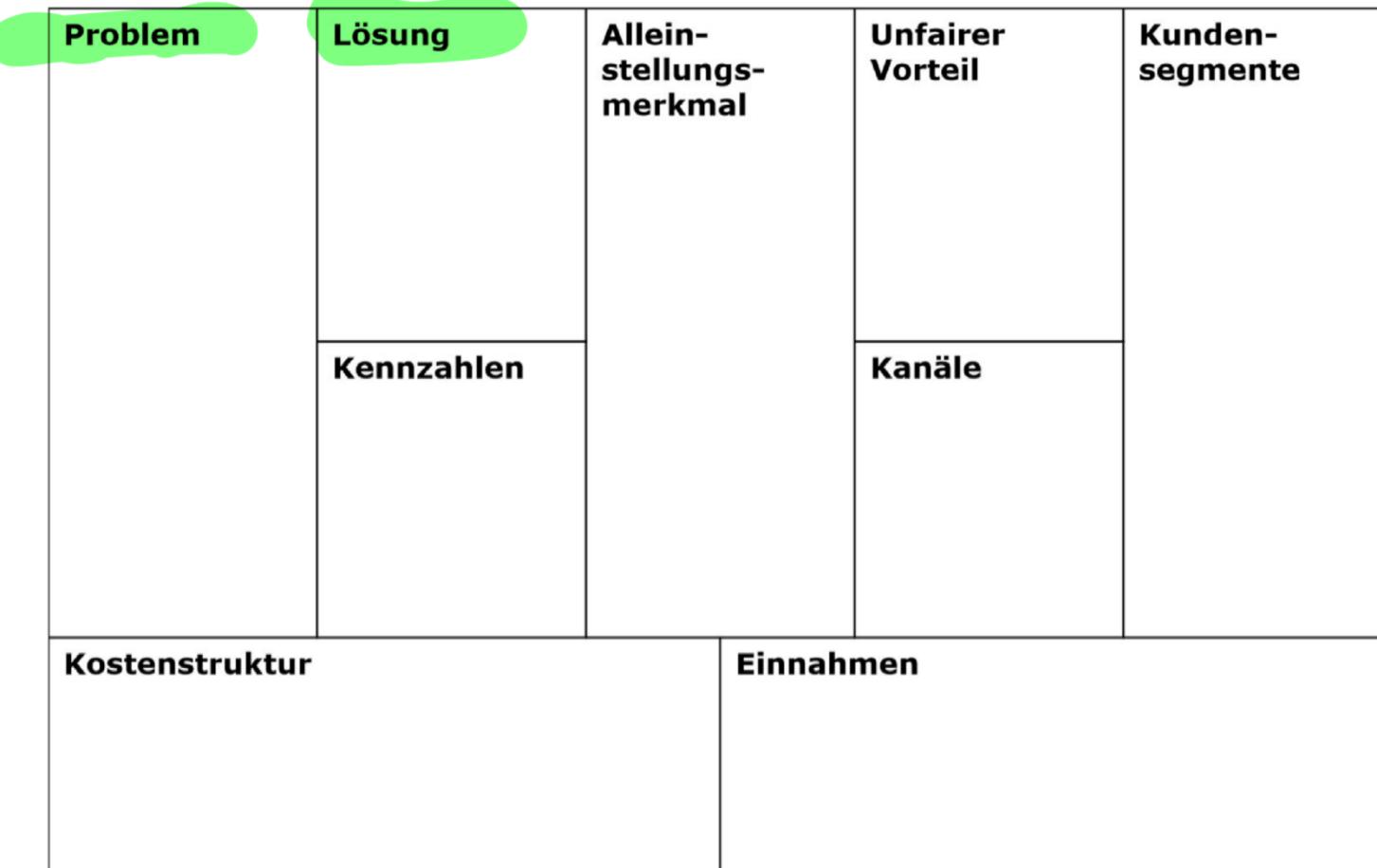
## Team

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

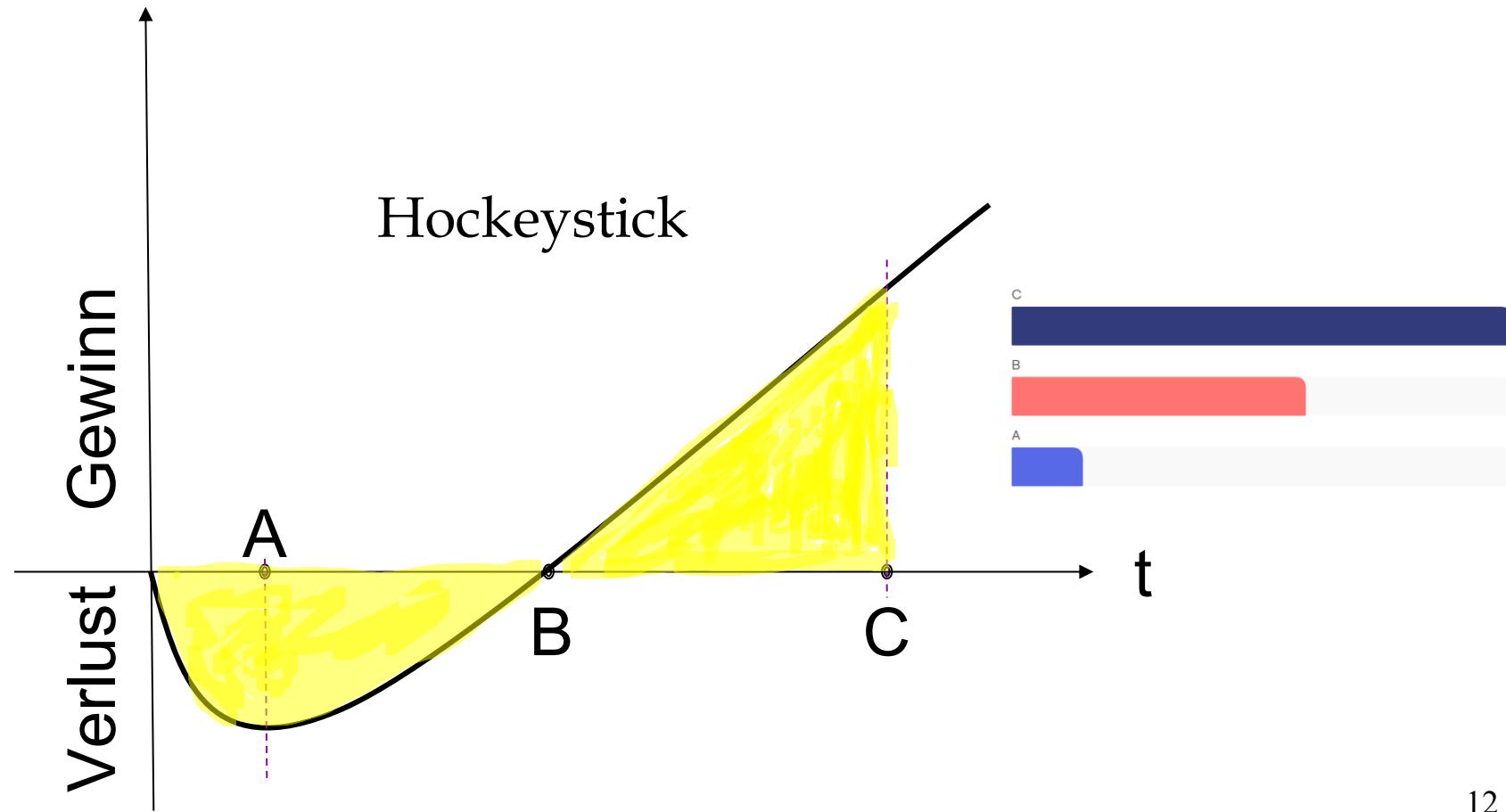
## Werte

- 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)



# Wann ist ein Unternehmen erfolgreich?



# Marktkapitalisierung der Internet-Giganten im Vergleich zum DAX 40

Google (Alphabet)

Apple

Facebook (Meta Platforms)

Amazon

Microsoft

## DAX 40

Linde

SAP

Siemens

Deutsche Telekom

Airbus

Merck

VW

Mercedes Benz Group

BMW

Bayer

...

~ 6,75 Billionen US-Dollar

~ 1,85 Billionen US-Dollar



Quelle: Eigene Recherche aus verschiedenen Quellen, Januar 2023

# Marktkapitalisierung der Internet-Giganten im Vergleich zum DAX 40

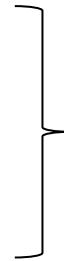
Google (Alphabet)

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

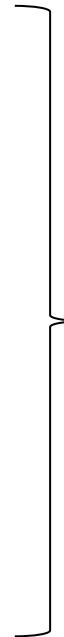
Münchener Rück

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

# Engagement der „Glorreichen Sieben“ in Künstliche Intelligenz

Apple

Nvidia

Microsoft

Alphabet (Google)

Amazon

Meta (Facebook)

Tesla

*Apple Intelligence*



*Open AI, CoPilot*

*Gemini*

*Anthropic*

*LLama*

*xAI (Elon Musk)*

\*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!

# Organe einer Aktiengesellschaft (AG)

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

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

Hauptversammlung	Aufsichtsrat (AR)	Vorstand (VS)
Gewinnverwendung	Überwachung des VS	Leitung der AG in eigener Verantwortung
Entlastung von VS & AR	Ernennung / Abberufung des VS	Vertretung der AG nach außen
Wahl der Aktionärsvertreter in den AR	Prüfung des Jahresabschlusses	
Satzungsänderungen (z.B. Kapitalerhöhungen)	Vorschlag für die Verwendung des Gewinns	

# Kursentwicklung der Aktie Mercedes Benz Group



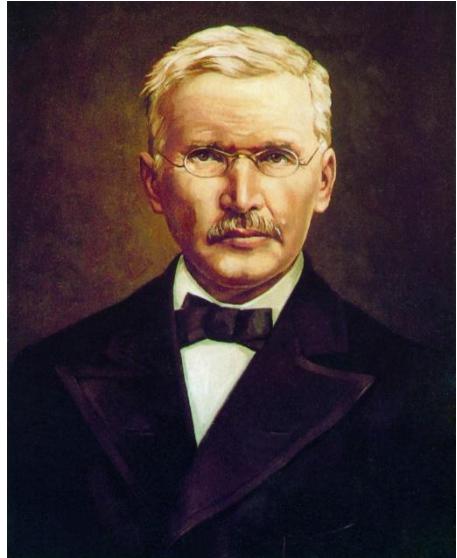
## Nachhaltigkeit: ESG-Kriterien

**E**nvironment      Umwelt- / Klimaschutz

**S**ocial                Soziales

**G**overnance          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/>

# Verantwortungseigentum: GmbH-gebV

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



# Was ist bei der Gründung zu klären?

Grundsatzfrage:

**Wie wollen wir arbeiten?**

Entrepreneurship

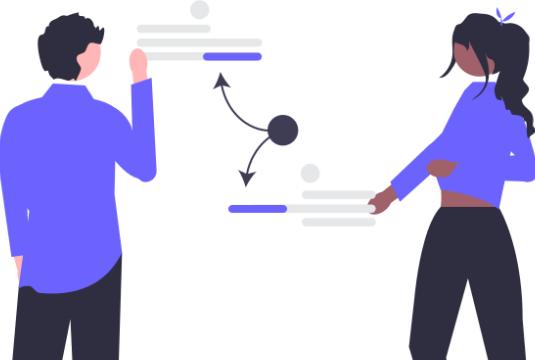
- Risikoappetit / -bereitschaft
- Disziplin
- ...

Cooool

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

# Literaturempfehlungen

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

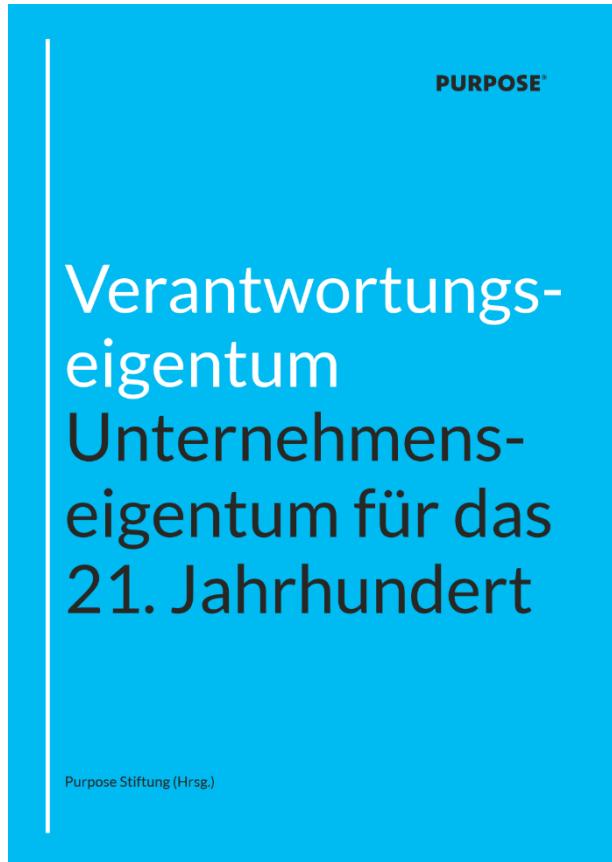
Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger, Michaela Choudury (2020). Geschäftsmodelle entwickeln: 55+ innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. Carl Hanser Verlag München

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