

# „Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

## 3. Wie wird ein Unternehmen gegründet?

Dr. Martin Holi

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



# „Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

## 3.2.1.2 Erscheinungsformen von Unternehmen – Startups

Dr. Martin Holi

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



# Startups

- „Start-ups“ vs. „Startups“
- Start-ups im engl. eher Existenzgründungen
- Startups - die Art von Amazon, Facebook, Google, SAP, Tesla



## Was sind die Effekte von Startups?

- Innovation realisieren
- Wettbewerbsfähigkeit
- Reputation als Standort => Silicon Valley
- Beschäftigungseffekte



# Was sind Effekte von Startups?

- Steuereffekte
- Unternehmen: EST bzw. KSt und GewerbeSt
- Mitarbeiter Gehalt => Lohnsteuer, Umsatzsteuer
- Zulieferbetriebe
- Dienstleister: Werbung, Recht, Steuer, Büro



## Kennzeichen Startups

- Nicht eindeutig
- Im Nachhinein
- Google mehrfach abgelehnt oder kaufen
- Indikatoren



## Was sind Indikatoren Startups? (1)

- Innovations- und technologiebasiertes Geschäftsmodell
- Neuartiges Geschäftsmodell
- Zahlreiche Branchen
- IT, Internet, Biotechnologie, Umwelt, Medizin, Maschinenbau, Chip-Industrie



## Was sind Indikatoren Startups? (2)

- 10 Jahre
- Wachstumsorientiert:  
Mitarbeiter und Marktanteile
- Skalierbares Geschäftsmodell





## Exkurs: Skalierbar (1)

### Exkurs: Skalierbar (1)

- Fähigkeit zum Wachstum
- Zusätzliche Einheit meines Produktes oder Dienstleistung anbieten
- Dienstleistungen aufgrund des Personalbedarfs schlecht skalierbar
- Produkte leichter skalierbar



## Exkurs: Skalierbar (2)

### Exkurs: Skalierbar (2)

Unterschiede bei **Produkten**

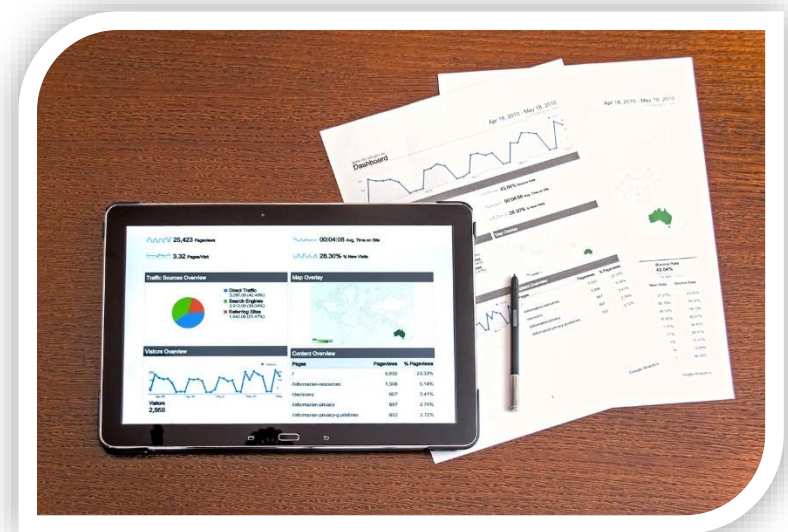
- **Materialbasiert**
- **Automobil** – hohe Entwicklungskosten,  
aber immer noch Personal
- **Bücher: Romane**



## Exkurs: Skalierbar (3)

### Exkurs: Skalierbar (3)

- Elektronische Geschäftsmodelle
- Online-Plattform-basierte: Facebook, eBay, Google
- Software: Microsoft, SAP
- Elektronische Produkte: eBooks



## Startup in der Praxis

- Externes **Wagniskapital und Venture Capital**
- **Weniger gewinnorientiert**
- **Verdrängungswettbewerb**
- **Winner takes it all**
- Marktführerschaft: Google, Ebay, Amazon (alle weit über 50%)



## Sonstige Kennzeichen (1)

Rechtsform: GmbH, GmbH & Co. KG oder AG

Insolvenz und Neue Gesellschafter

Teamgründungen



## Sonstige Kennzeichen (2)

Founder's Dilemma "Rich"

Angabe von Anteile, zahlreiche Gesellschafter

Börsengang oder

Verkauf an etabliertes Unternehmen



# Scale-Ups

## Scale-Ups:

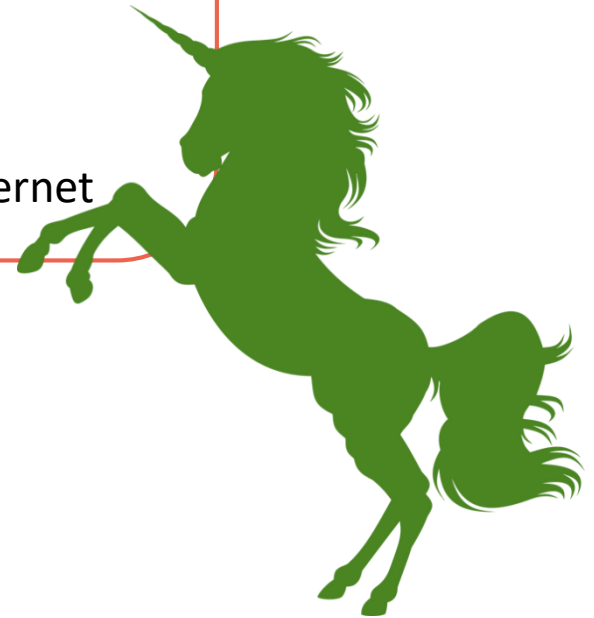
- Ziel Wachstum
- Wachstumsrate 20%
- Ziel: (Welt) Marktführer
- Globales Unternehmen



# Unicorn

## Unicorn

- **Private** Unternehmen (Startups, Scale-Ups) mit mehr als **einer Milliarde bewertet** |
- Bewertung im Rahmen einer **Finanzierungsrunde** durch externe Investoren
- **Spotify, Zalando, Hello Fresh**
- Listen dieser Unternehmen finden sich im Internet





# Born Global

## Born Global

- die **sehr früh**
- meist **unmittelbar**
- nach dem **Start**
- auf eine **internationale Ausrichtung**



## Gründe – Born Global (1)

### Gründe - Born Global (1)

- Ressourcen
- Erfahrung
- Internationale Teams
- Marktführerschaft wichtig  
insbesondere in Verbindung mit VC



## Gründe – Born Global (2)

### Gründe - Born Global (2)

- Internationale Kunden (Auslandsumsatz)
- Nischenmärkte

oder

- Marktführerschaft – Aufbau von Markteintrittsbarrieren gegen Wettbewerber

