

„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

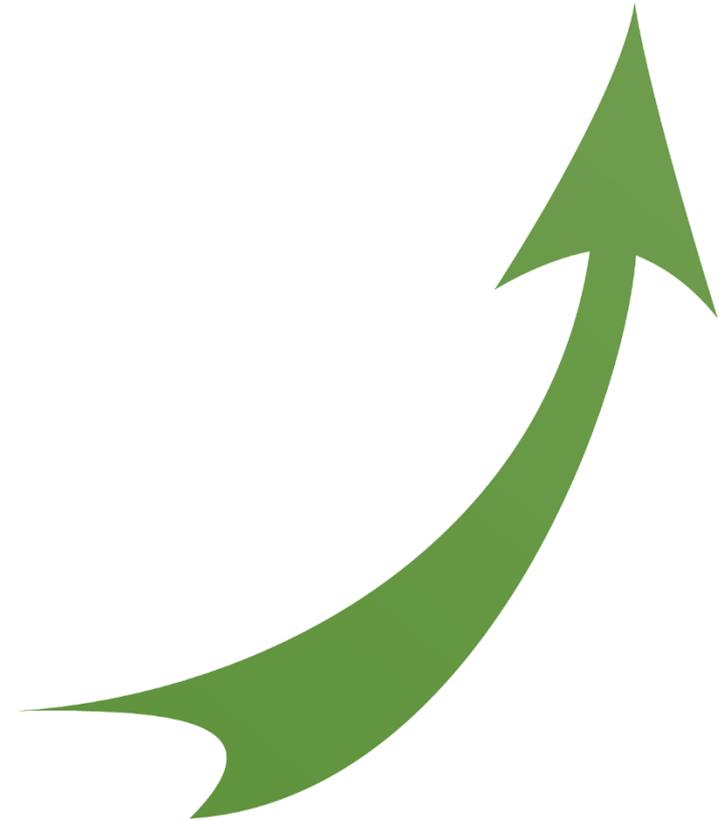
Verkauf an etabliertes Unternehmen



Scale-Ups

Scale-Ups:

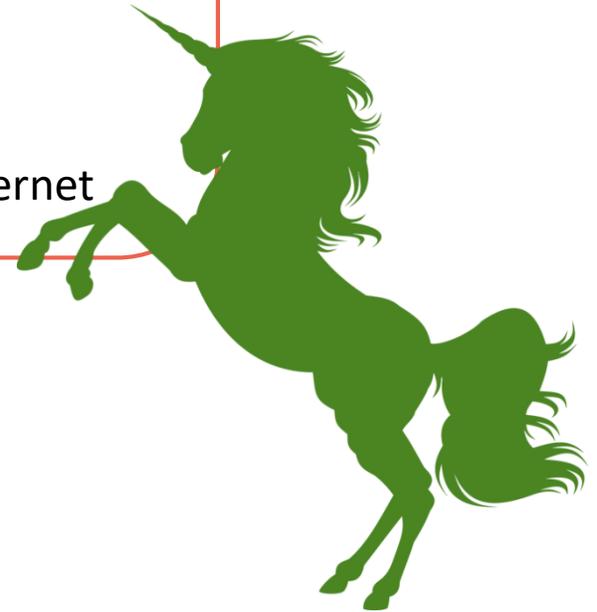
- Ziel Wachstum
- Wachstumsrate 20%
- Ziel: (Welt) Marktführer
- Globales Unternehmen



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

