



SELBSTSTÄNDIGKEITEN

PD Dr. Mareike Menne

Universität Paderborn, 3.6.2023





FREIE BERUFE – GEWERBE – START UP

Input

Freiberuflichkeit / Freier Beruf

Formale Regelungen	<u>§18 EStG („Katalogberufe“)</u> Standes- und Gebührenordnungen
Profil und Grundlage	Einsatz des eigenen Können und Wissen aufgrund besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung, Gemeinwohlorientierung vor Kapitaleinsatz persönlich, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig
Produkte	wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Dienstleistungen höherer Art
Vorteile	inhaltliche und organisatorische Gestaltungsfreiheit wenig Bürokratie Gewerbesteuerfreiheit
Abgrenzungen	≠ „freier Mitarbeiter“ ≠ Gewerbe

Zahlen

	2000	2012	2021
Freie Kulturberufe	132.000	291.000	335.034
Zum Vergleich			
(Zahn)Ärzte		178.328	166.000
Professor*innen (Beamte, alle Fächer)			ca. 47.000
Freiberufler*innen gesamt 2021: ca. 1,4 Mio.			
Unternehmensberater, Sachverständige, freie Heilberufe			

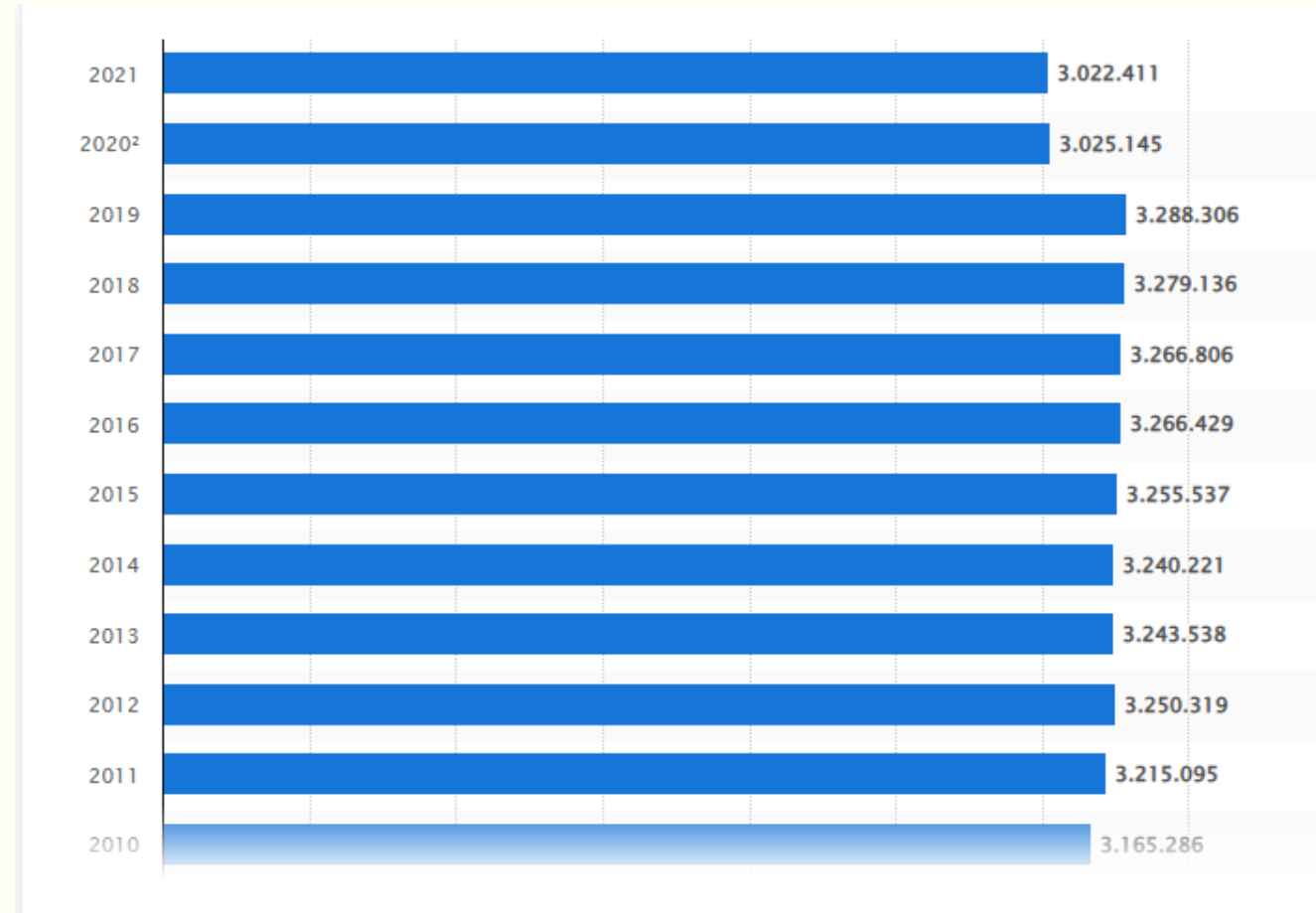
Quellen:

[infoletter-gruenderzeiten-nr-17-existenzgruendung-durch-freie-berufe.pdf \(bmwk.de\)](#)

Gewerbe

Formale Regelungen	<u>Art. 12GG</u> Gewerbeordnungen, Handelsgesetzbuch <u>GewStG</u>
Profil	Herstellung, Verarbeitung, Verkauf von Produkten und Medien Konzeption, Angebot und Durchführung von Dienstleistungen mit Gewinnabsicht an Dritte
Abgrenzungen	≠ freier Beruf ≠ öffentlicher Sektor ≠ Liebhaberei

Anzahl steuerpflichtiger Unternehmen in Deutschland



Unternehmen in
Deutschland bis
2021 | Statista

Rechtsformen

Freiberufler

Personengesellschaften

- Einzelunternehmen
 - GbR
(Gesellschaft des bürgerlichen Rechts)
 - Stille Gesellschaft (Schuldverhältnis)
 - OHG (Offene Handelsgesellschaft)
 - KG (Kommanditgesellschaft)
 - (Wirtschaftliche Vereine)
- Menschen schließen sich zusammen, um ihre Fähigkeiten und Erfahrungen zu kombinieren und für ein gemeinsames wirtschaftliches Ziel zu arbeiten.

Kapitalgesellschaften

- GmbH
 - Unternehmergesellschaft (UG)
 - GmbH & Co.KG (2 Gesellschaften: Kapital und Personengesellschaft)
 - Aktiengesellschaft
 - KGaA (Kommanditgesellschaft auf Aktien)
 - eG (eingetragene Genossenschaft)
 - (Körperschaftliche Vereine)
- Menschen legen Geld zusammen, damit mit dem Geld gearbeitet werden kann.

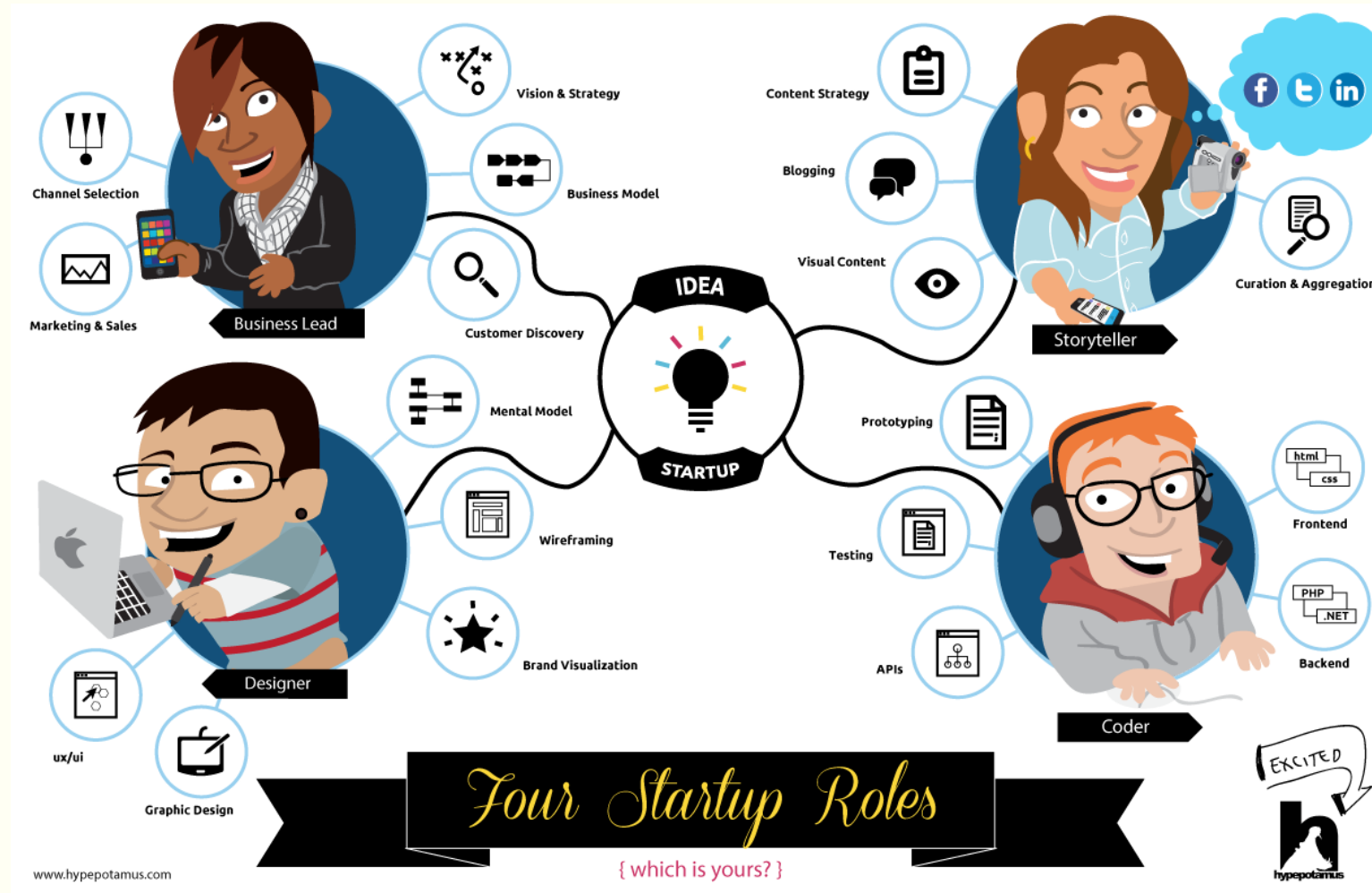
Was sind Start-Ups?

Unternehmen, die gekennzeichnet sind von:

- einer innovativen Geschäftsidee
- großem Wachstumspotenzial und -willen
- skalierbaren Geschäftsmodellen
- ggf. Risiko-Finanzierungsmodellen
- flachen Hierarchien
- technologie- und IT-orientiert oder -basiert
- mögliche Disruptionseffekte auf affine Geschäftszweige
- Ggf. Lean-Start-Up: unfertige Produkte und Strukturen

*Skype, Xing, Zalando, TeamViewer,
Statista, Babel, Wunderlist,
Soundcloud, Wooga, Eventim,
mymuesli, smava, Car2go, Flixbus ...*

Klischee vs. Gründerrollen: Wenn Sie im Team arbeiten, wie verteilen Sie Ihre Aufgaben?



Ämter und Behörden

- Agentur für Arbeit
- Finanzamt
- Gewerbeamt
- Berufsgenossenschaft
- IHK
- KSK
- Ggf. Außenhandelskammer
- Ggf. Handwerkskammer
- Genossenschaftsverband (für Genossenschaften)
- Standeskammer
- Versorgungswerke
- Patentamt

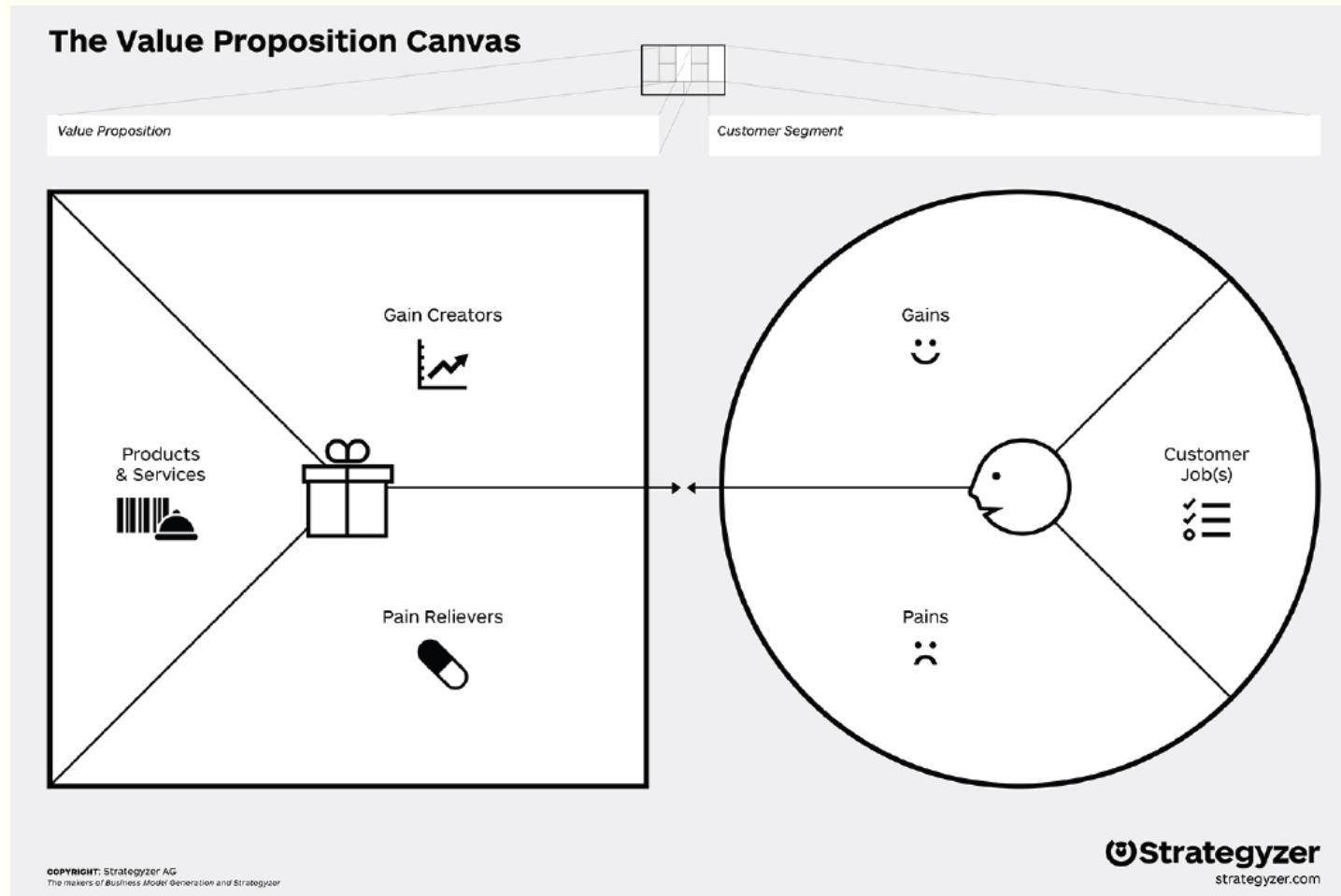
Gesetze

- BGB
 - Steuergesetze
 - Gewerbeordnung
 - Telemediengesetz
 - Gesetze, die Arbeits- und Dienstverhältnisse regeln
 - Gesetze, die den Umgang mit speziellen Waren und Gütern regeln
 - Gesetze, die besondere Orte oder Organisationsformen betreffen
 - Gesetze und Verordnungen, die wirtschaftliche Organisationsformen regeln
 - Gesetze und Verordnungen zur Wahrung öffentlicher Interessen, zum Schutz der Bevölkerung und der Verbraucher, für international agierende Unternehmen, für das Finanzwesen...
- <https://www.fuer-gruender.de/beratung/links-und-adressen/gesetze/>

Kundengruppen und Anbieter

Nachfrager → Anbieter ↓	Business	Consumer	Administration/ Government	Employee
Business	Güter Dienstleistungen Kapital Technologie Versicherungen Geldwerte Leistungen und Vorteile			
Consumer	Daten „Rebuy“ Portale/Communities	Gebrauchtes Güter Technologie		
Administration/ Government	Formulare Ausschreibungen Förderungen Dienstleistungen	Formulare Verwaltungsakte E-Government Förderungen Dienstleistungen	Daten Technologie Dienstleistungen	

Value Proposition Canvas



Business Model Canvas

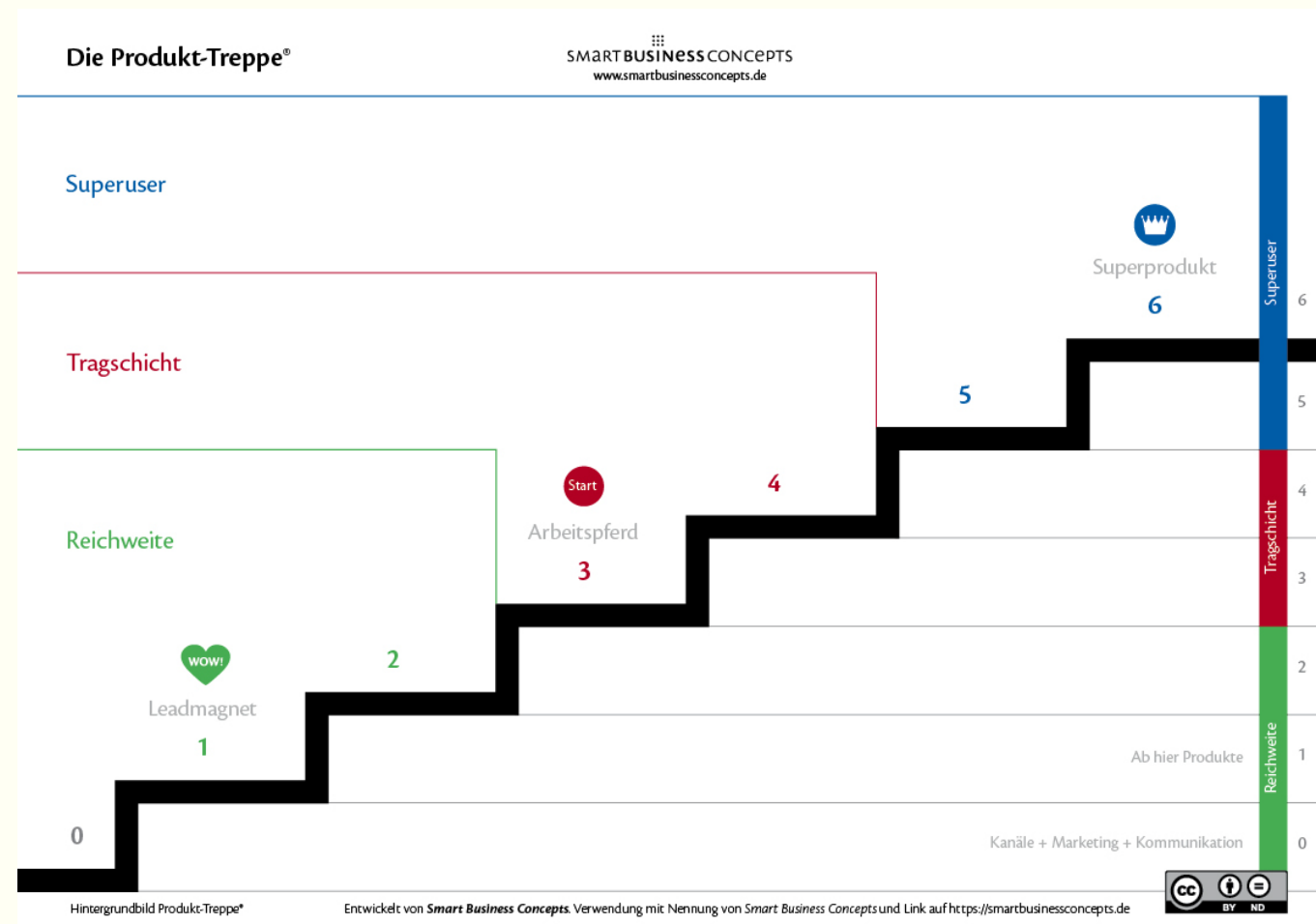
BMI • Business model canvas

<p>● Key partners</p> <p>Who are your most important partners? Which key resources do you acquire from partners? Which key activities do your partners perform?</p>	<p>● Key activities</p> <p>What are the activities you perform every day to create & deliver your value proposition?</p>	<p>● Value propositions</p> <p>What is the value you delivery to your customer? Which of your customer's problems are you helping to solve? What is the customer need that your value proposition addresses? What is your promise to your customers? What are the products and services you create for your customers?</p>	<p>● Customer relationships</p> <p>What relationship does each customer segment expect you to establish and maintain?</p>	<p>● Customer segments</p> <p>For whom are you creating value? What are the customer segments that either pay, receive or decide on your value proposition?</p>
<p>● Key resources</p> <p>What are the resources you need to create & deliver your value proposition?</p>		<p>● Channels</p> <p>How does your value proposition reach your customer? Where can your customer buy or use your products or services?</p>		
<p>● Cost structure</p> <p>What are the important costs you make to create & deliver your value proposition?</p>			<p>● Revenue streams</p> <p>How do customers reward you for the value you provide to them? What are the different revenue models?</p>	

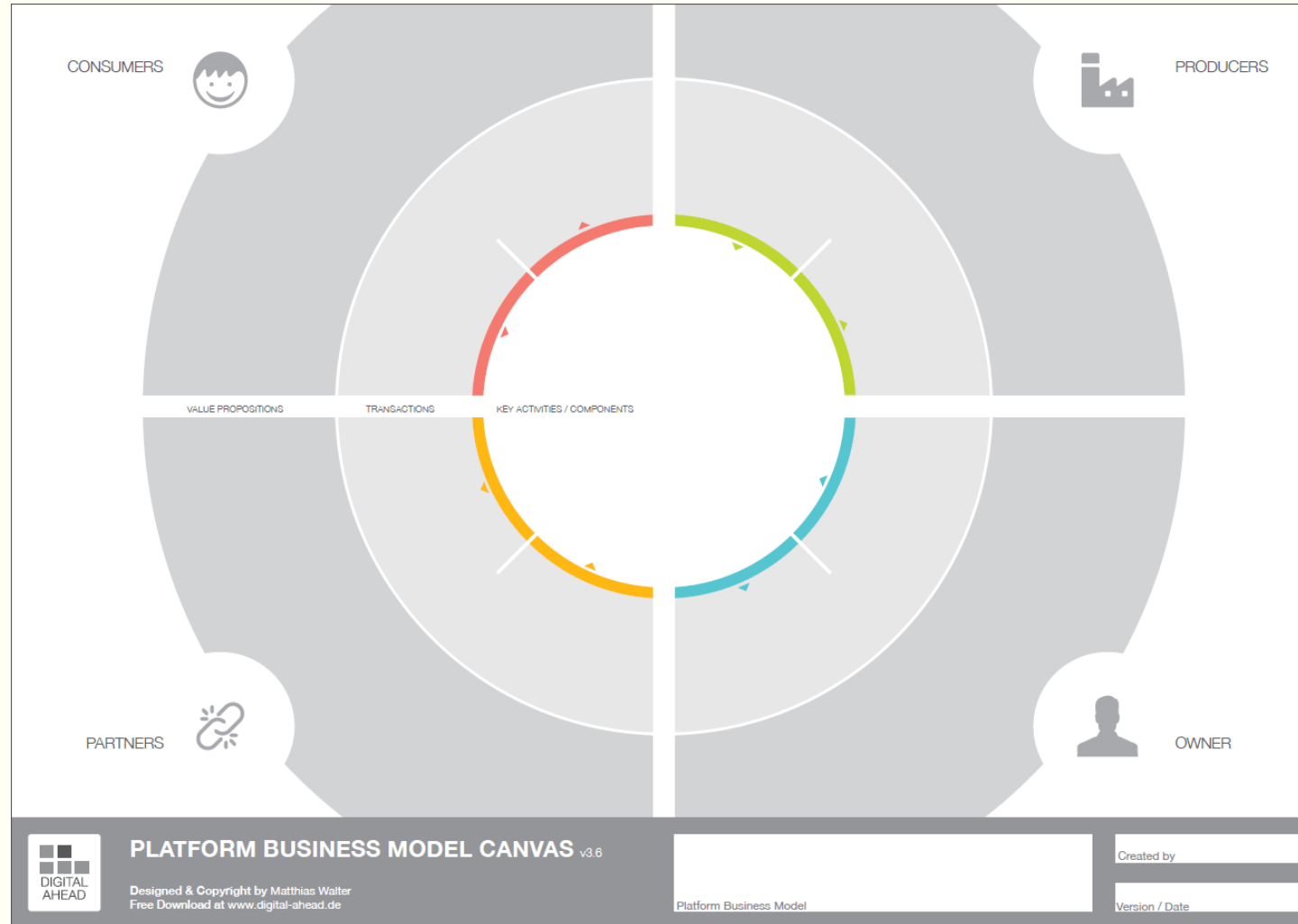
Brought to you by Business Models Inc

www.strategyzer.com

Produkttreppe

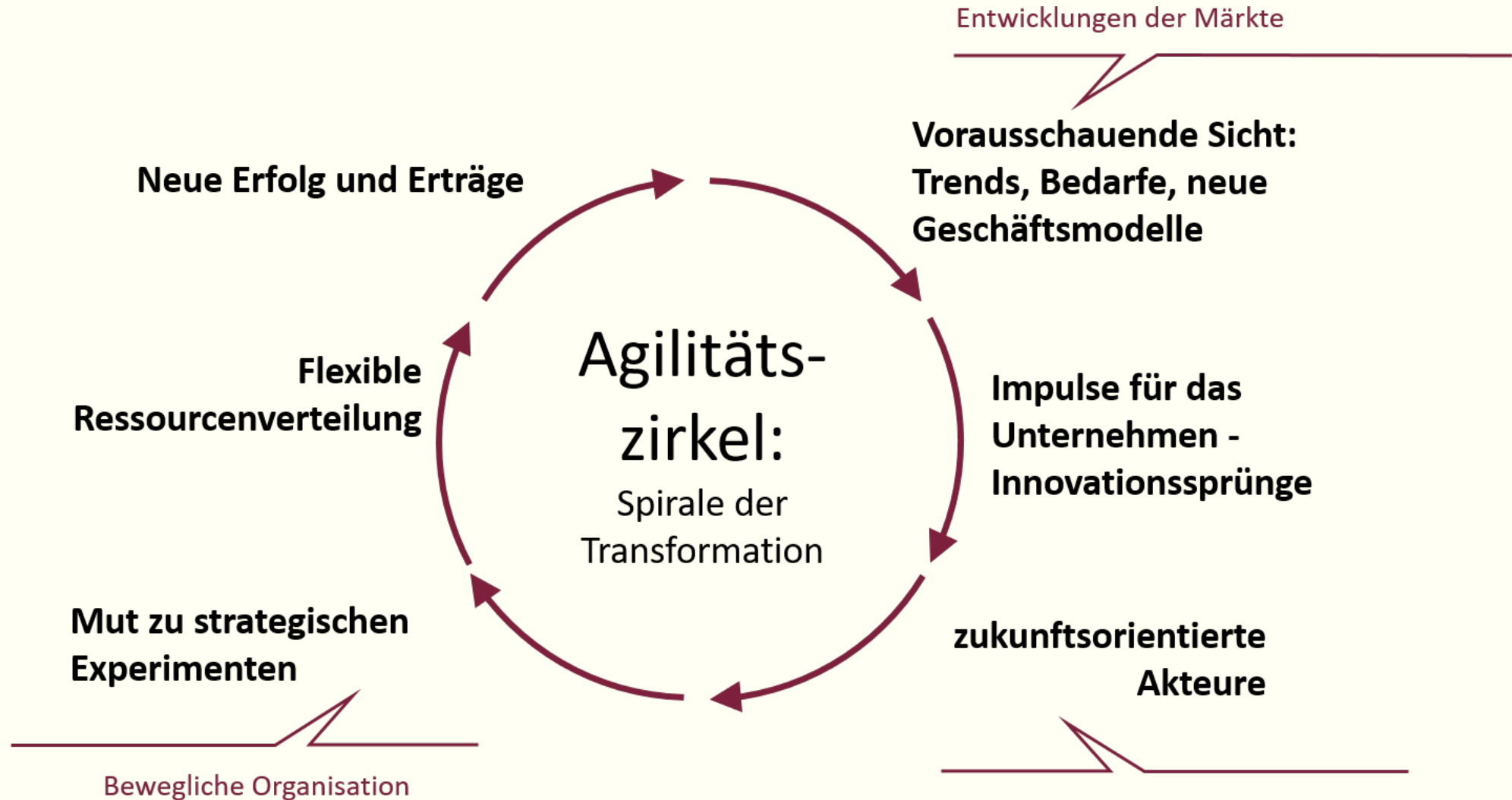


Plattform-Modell



Wo einsteigen – agil planen?

<https://www.unternehmen-im-wachstum.de/agile-toolbox/>



Akquise

- **„To do“:** Eher Pull-Akquise
Sichtbar und erreichbar werden, Angebot klar kommunizieren, auf die Plattformen gehen, auf denen potenzielle Kunden sind. Klare Prozesse zum Umgang mit Anfragen.
Ggf. Aktualisierungen, Nachfragen, Grüße, Erinnerungen, kostenlose Tipps...
Ggf. Listing in Headhunter- und Vermittlungslisten
- **Pains:** Pull- und Push-Akquise
Kommunikation mit Benennung der Lösungen für klar definierte Probleme
Kalt- oder Direktakquise
Suchmaschinenoptimierung
Beiträge im Zielmarkt (Newsletter, Social Media)
ggf. Anzeigenwerbung,
- **Gains:** Eher Push-Akquise
Community-Building (Bindung), Netzwerk- und Empfehlungsmarketing
Event- und Kontaktmarketing
Branding
- **Immer:**
Klare Benennung der Angebote,
Mitgliedschaft in Branchen- und Wirtschaftsnetzwerken
Erreichbarkeit

Business Model Navigator

- 2010er Jahre: Gassmann/Frankenberger forschen an der Uni St. Gallen zu Geschäftsmodellen.
- 2013: Gründung des BMI Lab an der Uni St. Gallen
- Aufnahme und Beschreibung von ca. 60 Geschäftsmodellen v.a. im Technologiesektor.
- 90% davon waren Rekombinationen von Modellen aus anderen Branchen.
- Seither Begleitung von Geschäftsmodellen, Erprobung und Erforschung neuer Modelle.
- [Testing Cards — Business Model Innovation Lab | BMI Lab | Spinoff from the University of St.Gallen](#)
- [The BMI Lab Blog — Business Model Innovation Lab | BMI Lab | Spinoff from the University of St.Gallen](#)

Businessplan

- Schriftliches Dokument zur Geschäftsplanung bei Gründung, strategischer und operativer Planung und Veränderung
- Beschreibt Maßnahmen und Pläne zur Umsetzung einer Geschäftsidee
- i.d.R. Voraussetzung zur Kapitalbeschaffung
- Möglichkeit zur Orientierung, Planung, Struktur und Kontrolle
- Enthält Markt- und Wettbewerberanalyse, Finanzplanung

Gängige Inhalte eines Businessplans

- Executive Summary
- Produkt- und Unternehmensidee
- Management- bzw. Gründerteam
- Markt und Wettbewerb – Daten, Konkurrenz
- Marketing und Vertrieb
- Unternehmensform
- Finanzplanung, u. a. GuV, Liquiditätsplanung, Kapitalbedarf
- Risikobewertung und Alternativszenarien, Best-case- und Worst-case-Szenarien



VIELEN DANK!

Kontakt für Rückfragen: PD Dr. Mareike Menne
brief@mareikemenne.de