

— So starten Gründer durch

WEGWEISER IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Beratung, Finanzierung, Netzwerke



- 2 Vorwort
- 4 Einführung

BERATUNG
6–11



- 6 In jeder Gründungsphase gut beraten
- 8 Ihre Partner bei der Gründung
- 10 Gut begleitet auf die Zielgerade



- 24 Venture-Finanzierung
- 26 „Als Unternehmer sollte man vielseitig sein wie ein Schweizer Taschenmesser“
- 27 Innovationsgeist auf Wachstumskurs

EIGENKAPITAL
24–27

FREMDKAPITAL
12–21



- 12 Kredite bringen Gründer an den Start
- 14 Auf dem Weg zur Förderung
- 17 Bürgschaften für Gründungsvorhaben
- 18 Das NRW.Mikrodarlehen für Kleinstartgründungen
- 20 Selbstständig als Nachfolger



- 28 Impulse durch Netzwerke
- 30 GRÜNDERPREIS NRW – Die Gewinner 2018 im Interview
- 32 Erfahrene Ratgeber für Gründer

NETZWERKE
28–33

FRAUEN GRÜNDEN ANDERS
22–23



- 22 Viel Potenzial für Frauen
- 22 Mit 23 Jahren Tankstellenchefin
- 23 Kinder fürs Programmieren begeistern

- 34 Glossar
- 36 Impressum
- Übersicht der Förderprogramme



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

der Weg in die Selbstständigkeit ist ein großer Schritt – ohne jede Frage. Doch der Mut zu gründen lohnt sich. Die eigenen Ideen verwirklichen, sein eigener Chef sein – die Selbstständigkeit bietet viele Vorteile. Übrigens nicht nur für die Gründer selbst, sondern für die gesamte Gesellschaft: Mit ihren Ideen und Geschäftsmodellen halten sie unsere Wirtschaft in Schwung, sorgen für Wachstum und Beschäftigung.

Gute Ideen haben immer Konjunktur. Die NRW.BANK sorgt dafür, dass diese verwirklicht werden. Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen unterstützt sie junge Unternehmen in jeder Phase der Gründung. Dazu bieten wir ein breites Spektrum an Förderinstrumenten: von zinsgünstigen Darlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis zu Beratungsangeboten. Das Venture-Capital-Engagement haben wir jüngst aufgestockt, damit noch mehr Gründer Zugang zu Eigenkapital erhalten. Damit möchten wir dazu beitragen, das gründerfreundliche Umfeld in Nordrhein-Westfalen weiter zu verbessern und unser Bundesland langfristig zum Gründerland Nummer eins in Deutschland zu machen.

Frauen sind in der hiesigen Gründerszene bisher noch unterrepräsentiert. Deshalb wollen wir Gründerinnen ermuntern, ihre Ideen zu realisieren. Die Kultur der Selbstständigkeit bei Frauen wie Männern auszubauen ist das Ziel der NRW.BANK. Mit dieser Broschüre geben wir allen Nachwuchsunternehmern einen Wegweiser für eine erfolgreiche Existenzgründung an die Hand.

Liebe Gründerinnen und Gründer, wir möchten guten Ideen den Weg in den Markt ebnen. Lassen Sie uns Ihren Weg in die Selbstständigkeit gemeinsam gehen. Schritt für Schritt. Aller Anfang ist schwer, sagt eine Redensart. Unser Ziel als Förderbank ist, Ihnen diesen Anfang zu erleichtern. Und einen ersten Schritt tun Sie bereits – mit dem Lesen dieser Broschüre.

Ihr

Eckhard Forst
Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK

Einführung

Gründungsvorhaben sind so unterschiedlich wie die Menschen, die dahinterstecken. So vielfältig wie ihre Geschäftsideen sind auch die Fragen zu Finanzierungsthemen von Existenzgründern. Sie benötigen eine passgenaue Finanzierung und Beratung, damit die Idee nicht scheitert, bevor das Geschäft durchstarten konnte.

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt das Land NRW bei dessen struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. Dazu bündelt sie Förderprogramme des Landes, des Bundes und der Europäischen Union unter ihrem Dach und kombiniert sie mit eigenen Produkten. Ein besonderer Schwerpunkt der Förderaktivitäten der NRW.BANK gilt den Gründerinnen und Gründern.

Anlässe, ein Unternehmen zu gründen, gibt es viele und häufig überschneiden sie sich:

- Gründung eines neuen Unternehmens im Bereich Handel, Handwerk oder Dienstleistung
- Gründung im Rahmen einer Nachfolge, zum Beispiel aus der Familie, der Belegschaft oder einem Netzwerk
- Gründung im Bereich Innovation oder Digitalisierung
- Ausgründung aus Hochschulprojekten oder Forschungs- und Entwicklungsprojekten eines Unternehmens

Bei der Finanzierung stellt sich grundsätzlich die Frage nach den Chancen und Risiken des Vorhabens. Je einschätzbarer die Risiken sind, desto leichter ist es, Fremdkapital zu erhalten. Ist eine Geschäftsidee völlig neu, sind auch die Risiken noch unbekannt und nicht bewertbar. Hier kann Eigenkapital eine Lösung sein.

Die NRW.BANK hält für die verschiedenen Finanzierungsmodelle jeweils passende Beratungs- und Förderprodukte bereit. Dieses Portfolio wird durch Netzwerkpartner und Plattformen mit ergänzenden oder spezifischen Förderungen vervollständigt – in Form von Beratungsleistungen oder Finanzierungen.

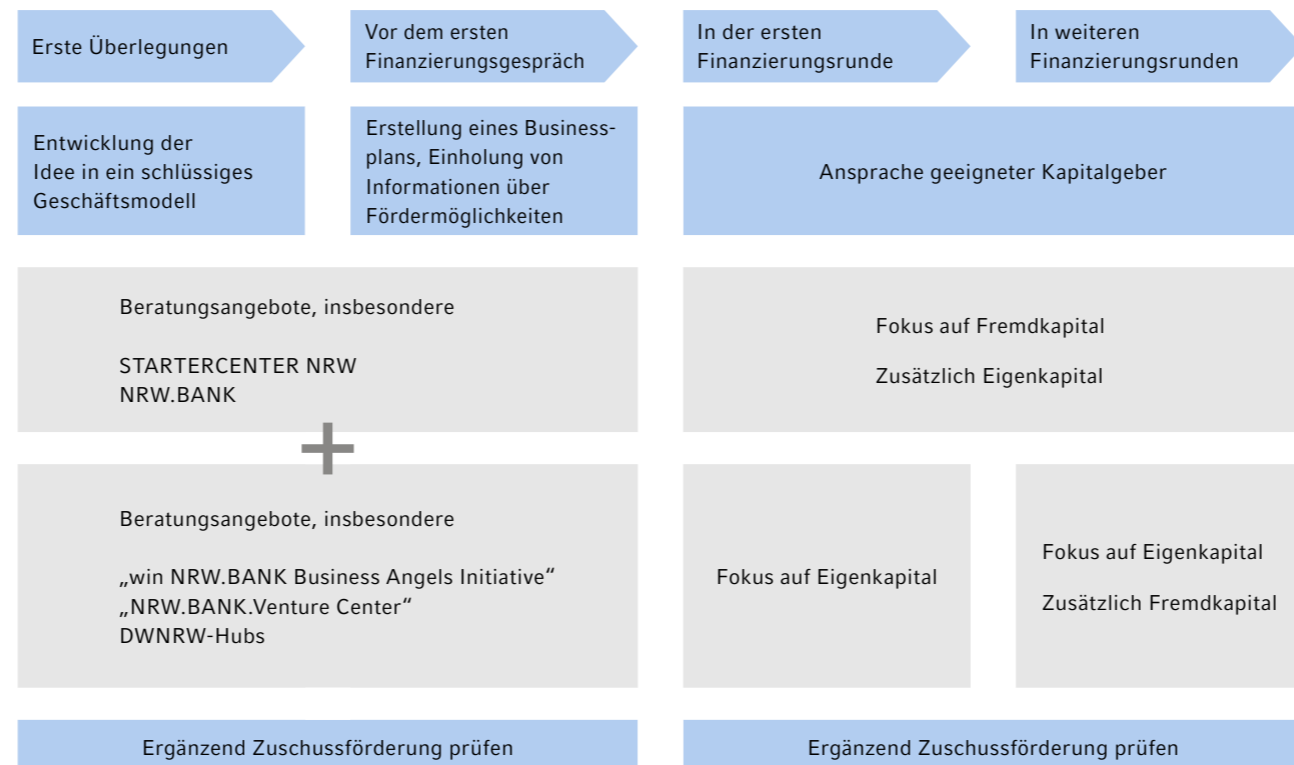
Nützliche Internetadressen

- www.nrwbank.de/gruendung
- www.kfw.de/unternehmen
- www.wirtschaft.nrw.de
- www.existenzgruenderinnen.de
- www.existenzgruender.de
- www.gruendungswerkstatt-nrw.de
- www.startercenter.nrw.de

Gründungsarten

- Gründung im Bereich Handel, Handwerk oder Dienstleistung
- Gründung im Rahmen einer Nachfolge
- Gründung im Bereich Innovation oder Digitalisierung
- Ausgründung aus Hochschulprojekten oder Forschungs- und Entwicklungsprojekten eines Unternehmens

Gründungsphase



Die Grafik stellt vier Grundtypen der Gründung vor. Jede Gründung kann Merkmale verschiedener Grundtypen aufweisen. Passende Förderungen finden Sie in der beiliegenden „Übersicht der Förderprogramme“.

☑ Gute Ideen sollen nicht an der Finanzierung scheitern. Petra Hustadt kombiniert die Themen „Wohnen“ und „Mode“ in ihrer Boutique „Herzstück“. www.herzstueck-hamm.de





BERATUNG

In jeder Gründungsphase gut beraten

Gründerinnen und Gründer stecken voller Energie und Enthusiasmus – und oft auch voller Fragen: Wie schreibe ich einen Businessplan? Was ist der beste Standort für mein Unternehmen? Und nicht zuletzt: Wie finanziere ich den Start ins Unternehmertum? Für all diese Fragen gibt es Experten, die Gründer unterstützen. Viele bieten sogar eine kostenfreie Beratung an.

Erste Anlaufstelle sind in der Regel die STARTERCENTER NRW. Fachleute der Industrie- und Handelskammern erläutern in Existenzgründerkursen die Grundbegriffe von Buchführung und Bilanzierung, geben Hilfe-

stellung bei den Gründungsformalitäten und stehen für ausführlichere Beratungsgespräche zur Verfügung. Auch die regionalen Wirtschaftsförderer oder spezielle Gründerinitiativen helfen gern weiter.



Geht es ums Finanzielle, helfen nicht nur Berater der Hausbanken weiter. Auch die Förderberater der Hausbanken- und Fördernehmerberatung der NRW.BANK bieten Unterstützung.

Regelmäßig laden sie zum Beispiel zu den NRW.BANK.Fördersprechtagen ein und geben ihr Wissen in kostenfreien Seminaren weiter. Bei der individuellen NRW.BANK.Finanzierungsbegleitung evaluieren sie, ob öffentliche Förder- und Finanzierungsprodukte des Landes NRW und der KfW infrage kommen, und binden bei fehlenden Sicherheiten direkt die Angebote der Bürgschaftsbank ein. Geht es um größere Summen oder innovative Vorhaben, stellen sie Kontakt zur „win NRW.BANK Business Angels Initiative“ her, über die Privatinvestoren sich mit Eigenkapital an jungen Wachstumsunternehmen beteiligen.

Technologieorientierte Gründungen aus der Hochschule heraus finden ihre spezialisierten Berater im „NRW.BANK.Venture Center“. Diese bieten nicht nur eine unabhängige und kostenlose Beratung, vielmehr sind sie kreative und fragende Hilfesteller sowie wohlwollende Sparringspartner.

Ihre Fragen rund um die Vergabe von Fördermitteln beantwortet das Service-Center der NRW.BANK. Antworten auf die Frage „Gibt es eine Förderung für mich – und wenn ja, welche?“ gibt Ihnen auch eine interaktive Förderdatenbank auf der Website www.nrwbank.de/produktsuche. Auf dieser Website finden Sie unter „Förderthemen“ übrigens auch Beispiele erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer, die von der NRW.BANK gefördert wurden, sowie Experteninterviews. Eine Übersicht über Gründungsförderprogramme und die jeweiligen Informationsstellen bietet die Übersicht der Förderprogramme im Anhang dieser Broschüre.

Je mehr professionelle Unterstützung sich ein Gründer in der Anfangsphase sucht, umso größer sind die Erfolgchancen des Unternehmens. Deshalb gilt: Lassen Sie sich vor dem Sprung in die Selbstständigkeit gut und intensiv beraten!

KURZGESPRÄCH

Beratung bei der NRW.BANK



Ingrid Hentzschel
Leiterin Hausbanken- und Fördernehmerberatung

Was können Gründer und junge Unternehmen von einem Beratungsgespräch erwarten?

Wir informieren und beraten über Fördermöglichkeiten und geben Hinweise und Rückmeldung zu den Unternehmensunterlagen. So können sich die Gründer besser auf das Gespräch mit der Hausbank vorbereiten. Und selbstverständlich weisen wir auch auf die Angebote unserer Partner hin, seien es die STARTERCENTER NRW, die IHKs und HWKs, die Bürgschaftsbank NRW oder die Wirtschaftsförderungsgesellschaften in den Regionen.

Wonach wird am meisten gefragt?

Viele Anfragende möchten zunächst vor allem wissen, welche Förderprogramme sich für ihr Vorhaben eignen. Im Gespräch wird dann oft deutlich, dass noch grundlegenderer Beratungsbedarf besteht, zum Beispiel beim Konzipieren des Vorhabens oder bei der Erstellung des Businessplans. Auch das sind wichtige Themen, zu denen wir intensiv beraten, denn eine fundierte Präsentation des Gründungsvorhabens bei der Hausbank steigert die Chancen auf eine Finanzierungszusage erheblich.

Welche weiteren Leistungen bieten Sie für Existenzgründer und junge Unternehmen an?

Gemeinsam mit unseren Partnern bieten wir auch eine Reihe von Informationsveranstaltungen, Seminaren und Workshops an. Unter www.nrwbank.de/veranstaltungen werden alle Termine veröffentlicht.

STARTERCENTER NRW UND NRW.BANK

Ihre Partner bei der Gründung

Am Anfang steht die Idee. Doch vor dem Schritt zum eigenen Unternehmen sind Gründerinnen und Gründer mit vielen offenen Fragen und unbekanntem Herausforderungen konfrontiert. Die NRW.BANK und die STARTERCENTER NRW sind starke Partner, die Gründerinnen und Gründer dabei begleiten.

Die STARTERCENTER NRW bündeln als zertifizierte Anlaufstelle für alle Gründer in Nordrhein-Westfalen die Beratungskompetenzen von Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften. Hierdurch können sie angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern eine besonders hohe Beratungsqualität und wertvolle Dienstleistungen bieten.

Die NRW.BANK als Förderbank für Nordrhein-Westfalen hat für jede Finanzierungsphase das passende Produkt. Ein wichtiger Service ist die Beratung zu Förderprogrammen der NRW.BANK. Auf ihrer Internetseite bietet eine interaktive Förderdatenbank eine ortskundige Führung durch die Förderlandschaft Nordrhein-Westfalens: Zu jedem Programm und Produkt, das in Nordrhein-Westfalen zur Verfügung steht, hält die Produktsuche alle wichtigen Informationen bereit und

liefert weiterführende Links. Beispiele dafür, wie eine Förderung zielgenau eingesetzt werden kann, finden Sie in den „Förderthemen“.

In Ergänzung zum Angebot der STARTERCENTER NRW prüft die NRW.BANK.Finanzierungsbegleitung auf den letzten Metern der Zielgeraden den Businessplan unter bankspezifischen Aspekten und bietet eine maßgeschneiderte Vorbereitung auf das Bankgespräch an. Außerdem gibt sie Hinweise darauf, wie man Förderprodukte der NRW.BANK, des Landes, des Bundes und der EU in eine Finanzierung beziehungsweise ein Vorhaben einbinden kann. Hierzu mehr auf Seite 10 f.

Die STARTERCENTER NRW

- stehen allen Gründungsinteressierten offen, egal, ob sie einen Industrie- oder Dienstleistungsbetrieb, ein Einzelhandelsgeschäft, einen Handwerksbetrieb, eine freiberufliche Praxis oder eine Gaststätte gründen wollen,
- bieten kostenlose Erstinformationen, eine Erstberatung und eine Intensivberatung anhand eines Geschäftskonzepts an,
- informieren über die erforderlichen Gründungsformalitäten,
- sind qualitätsgeprüft,
- sind in den HWKs, IHKs und (kommunalen) Wirtschaftsförderungsgesellschaften zu finden.

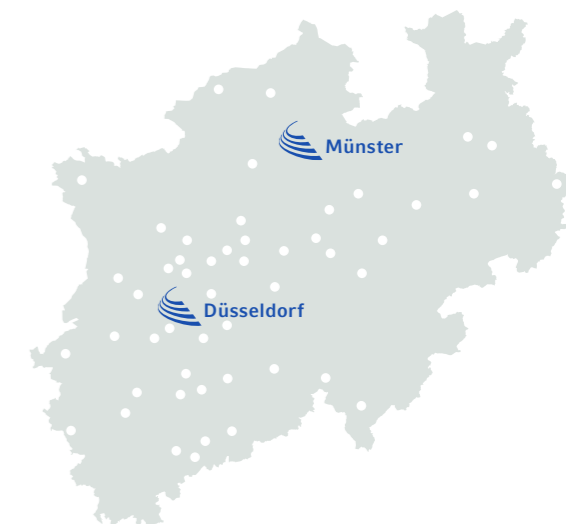
☞ www.startercenter.nrw.de/startercenter/startercenter-adressen.html

Informationen zu den STARTERCENTERN NRW erhalten Gründer und junge Unternehmen unter:

- www.startercenter.nrw.de
- STARTERCENTER NRW, Infoline 0211 837-1939

Die NRW.BANK bietet

- Beratung
 - insbesondere im Hinblick auf Finanzierungs- und Förderthemen
 - Seminare
 - telefonische Erstberatung
- Fremdkapital
 - zinsverbilligte Kredite
 - lange Laufzeiten
 - lange Zinsbindungen
 - Haftungsfreistellungen
- Eigenkapitalprodukte
 - Risikokapital in Form von Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine-Kapital
- Netzwerk
 - Vermittlung an Netzwerkpartner oder Plattformen von Mentoren, Kammern, Business Angels oder von Start-ups



Existenzgründern, Unternehmern sowie Hausbanken, Wirtschaftsförderern und anderen Fördermittlern steht das Service-Center der NRW.BANK kostenlos informierend und beratend zur Seite.

Weitere Informationen finden Sie kostenlos hier:

- www.nrwbank.de/gruendung
- Service-Center 0211 91741-4800

EXPERTENINTERVIEW

Was die STARTERCENTER NRW leisten



Claudia Schulte
Abteilungsleiterin
Betriebswirtschaft
der HWK Düsseldorf

Warum sollten sich Gründer an die STARTERCENTER NRW wenden?

Die STARTERCENTER NRW sind für Gründungswillige die erste Anlaufstelle – unabhängig vom Vorhaben, von der Branche und vom Planungsstand. Jedes STARTERCENTER NRW hält ein umfassendes Angebot an Informationen, Einstiegs- und Intensivberatung bereit und wird regelmäßig zertifiziert. Die Gründer können sich also auf die Qualität des Angebots und die Kompetenz der Ansprechpartner verlassen. Der größte Vorteil aber ist aus meiner Sicht das Netzwerk aus Experten vor Ort. So erhält jeder ganz individuelle und auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Unterstützung.

Wo sehen Sie die größten Hürden für Gründer, sich selbstständig zu machen, und wie können die STARTERCENTER NRW helfen?

Für die meisten Gründer ist es schwierig, ihr Vorhaben in einen stimmigen Businessplan umzusetzen. Wenn das nicht richtig gelingt, lässt sich in der Regel auch die Finanzierung des Vorhabens nicht auf die Beine stellen. Die STARTERCENTER NRW helfen den Gründern, im persönlichen Gespräch ihre Ideen plausibel zu präsentieren, stellen Vorlagen und Tools bereit und beraten zu geeigneten Finanzierungswegen. Dabei werden auch rechtliche Rahmenbedingungen, Standortfragen und Kalkulationsgrundlagen besprochen.

Welche Unterstützung wird am häufigsten nachgefragt?

Oft sind es die Fragen zu öffentlichen Fördermitteln und zum Businessplan, die zum ersten Kontakt führen. Meistens ergeben sich im Verlauf der Beratung weitere Themen, zum Beispiel bezogen auf den Standort, auf die Kundenakquise, auf die Preiskalkulation oder auch auf Genehmigungspflichten und vieles mehr. So gehört auch die Information über Gründungsformalitäten und zu deren Abwicklung zum Kern der Arbeit der STARTERCENTER NRW. Mit dem Formularserver NRW können alle Pflichtanmeldungen in einem Zuge abgewickelt werden. Dabei werden alle erforderlichen Daten nur einmal erfasst und an die nachgelagerten Institutionen weitergeleitet.



AUF DEM WASSER GEHT'S RUND

Etwa 90 Sekunden dauert eine Runde auf der nagelneuen 6-Mast-Wasserski- und Wakeboardanlage am Badesee Düren. Gründer Tim Hendricks hat mit seinem Unternehmen DOCK5 die Anlage samt Gelände übernommen, kräftig modernisiert und Ende August in Betrieb genommen. Zehn Fahrer können seither gleichzeitig auf der Anlage ihre Runden drehen. Für Anfänger sowie Könner ist eine 2-Mast-Anlage vorhanden, die auch modernisiert wurde und schnelle Lernerfolge verspricht. Außerdem gibt es einen Shop, eine Gastronomie und einen Verleih für Stand-up-Paddling.

Möglich wurde das Vorhaben durch die Zusammenarbeit zwischen der Hausbank des Gründers, der Wirtschaftsförderung des Kreises Düren und der NRW.BANK als Netzwerkpartner. Die Förderbank unterstützte bei der Finalisierung des Businessplans, der Förderproduktauswahl und der Vorbereitung auf das Bankgespräch. Und so bietet der Wasserski & Wakeboardpark Düren nun einen perfekten Mix – sowohl für Könner als auch für Einsteiger, Wasserratten und Familien.

NRW.BANK.FINANZIERUNGSBEGLEITUNG

Gut begleitet auf die Zielgerade

Sind Konzept und Businessplan schlüssig? Stimmen die Prämissen zu Umsatz und Kosten? Habe ich Rentabilität und Finanzierungsstrukturen realistisch geplant? Wer ein Unternehmen gründet, muss sich auch diesen Fragen stellen. Denn nur wer sie schlüssig beantworten kann, wird Banken oder Investoren von seinem Vorhaben überzeugen. Das Team Finanzierungsbegleitung der NRW.BANK bietet Existenzgründern deshalb vorbereitende Einzelberatungen an. Aus dem Blickwinkel einer Bank analysieren die Spezialisten die Unterlagen und geben Anregungen zur Optimierung. Hierbei spielt der Blick auf die Finanzierungsstruktur eine wichtige Rolle.

An welche Gründer richtet sich der Service des Teams Finanzierungsbegleitung?

An alle Existenzgründer in Nordrhein-Westfalen, insbesondere an die mit innovativen und umfangreicheren Vorhaben, die ihren Businessplan erstellt haben und jetzt vor der Ansprache möglicher Finanzierungspartner stehen.

Wie unterstützt die Finanzierungsbegleitung die Gründer ganz konkret?

Im gemeinsamen Gespräch mit dem Gründer erörtern die Experten das Vorhaben und den konkreten Finanzierungsbedarf. Hierzu werden die Gründungsunterlagen durchleuchtet und die aus Finanzierungssicht relevanten

Anforderungen erarbeitet – vergleichbar mit einer Kreditprüfung in einer Bank. Stellt sich dabei heraus, dass es sich eher um ein Eigenkapitalthema handelt, erfolgt in Absprache die Einbindung der entsprechenden Kollegen. Zudem wird geprüft, ob sich die Finanzierung durch öffentliche Förderinstrumente des Landes Nordrhein-Westfalen, der Bundesrepublik Deutschland und der Europäischen Union optimieren lässt. Die Experten weisen auch auf weitere Förderangebote sowie mögliche Netzwerkpartner hin, beispielsweise die Bürgschaftsbank NRW, die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern vor Ort. Die Ergebnisse werden ausführlich mit den Gründern besprochen, sodass sie gut vorbereitet und mit mehr Sicherheit in ein Finanzierungsgespräch gehen.

Welche konkreten Vorteile bietet die Finanzierungsbegleitung Existenzgründern?

- Die Gründer erhalten eine neutrale, kostenfreie und förderorientierte Beratung.
- Die NRW.BANK steht als objektiver und unabhängiger Partner – auch über die Gründungsphase hinaus – zur Verfügung.
- In unseren Beratungsgesprächen können Gründer ihre Pläne offen diskutieren und Lösungsansätze

ausprobieren. So erhalten sie eine Orientierung, welches Förderprodukt sich für das Vorhaben eignet.

- Die Gründer profitieren von einem professionellen Netzwerk aus landesnahen Fördereinrichtungen und Multiplikatoren.

Weitere Informationen und Kontaktdaten gibt es unter:
www.nrwbank.de/finanzierungsbegleitung
www.nrwbank.de/veranstaltungen

NACHGEFRAGT

Tipps für Gründer



Bettina Paas
 Teamleiterin
 Finanzierungsbegleitung
 der NRW.BANK

Worauf sollten Gründer bei der Planung besonders achten?

Die Konzepte müssen fachlich fundiert, gut durchdacht und anschaulich aufbereitet sein, um Finanzierungspartner zu überzeugen. Unterlagen sollten strukturiert, vollständig und auf das Wesentliche beschränkt sein. Besonders wichtig ist, dass Zahlenwerke nachvollziehbar sind und die zugrunde liegenden Prämissen erläutert werden. Existenzgründer sollten auch den Wert ihrer Eigenleistungen im Rahmen des Gründungsprozesses angemessen hervorheben. Diese stellen gegebenenfalls Eigenkapital dar und werden von Banken zumeist positiv bewertet.

Welche Fehler beobachten Sie bei Ihren Beratungen?

Existenzgründer erstellen ihre Konzepte und Planungen zumeist nur aus ihrer eigenen Sicht. Sie sollten sich jedoch in die Rolle eines Finanzierungspartners hineinversetzen und genau überlegen, worauf es Banken und Investoren ankommt.

Welche weiteren Tipps haben Sie für Gründer?

Nehmen Sie sich Zeit für die Beratung: Orientierung, welches Förderprodukt sich für das Vorhaben eignet, erhalten Existenzgründerinnen und -gründer ergänzend auf Beratertagen in ihrer Region oder auf Fördersprechtagen in der NRW.BANK.

FÖRDERPROGRAMME

Kredite bringen Gründer an den Start

Am Anfang steht die Idee. Doch die ist nicht allein ausschlaggebend dafür, ob eine Geschäftsgründung von Erfolg gekrönt wird. Neben der Persönlichkeit des Gründers und einem soliden Businessplan spielt die Finanzierung des Vorhabens eine große Rolle. Schließlich muss ein Ladenlokal eingerichtet, spezielle Maschinen angeschafft oder Ware eingekauft werden. Gerade in der Anfangsphase müssen auch Werbeaufwendungen finanziert werden, ohne dass bereits vergleichbare Einnahmen reinkommen. Da die meisten Gründer nicht über ausreichend Eigenmittel verfügen, benötigen sie zusätzlich Geld von außen: Fremdkapital.

Die Diversität des Gründungsgeschehens ist enorm. Das spiegelt sich nicht nur in der Geschäftsidee, sondern auch in der Nutzung von Sach- und Finanzmitteln wider.

Laut KfW-Gründungsmonitor 2018 müssen sechs von zehn Gründern für ihr junges Unternehmen Finanzmittel einsetzen. Im Durchschnitt benötigen sie rund 30.000 Euro, wovon Gründer die eine Hälfte aus der eigenen Tasche und die andere Hälfte über externe Geldgeber beisteuern.

Bei der Finanzierung steht die NRW.BANK allen Gründungsinteressierten als starker Partner zur Seite. Ihre Berater helfen dabei, den passenden Förderkredit zu finden, und ermöglichen so günstige Konditionen bei der Finanzierung mit Fremdkapital.

Für Investitionsvorhaben mit geringem Volumen bietet sich zum Beispiel das NRW.Mikrodarlehen an, für größere Investitionen zum Beispiel der NRW.BANK.Gründungskredit oder der NRW.BANK.Universal-kredit.

Um diese Angebote zu erhalten, sollten Gründer zunächst ihre Hausbank ansprechen. Diese stellt den Förderantrag bei der NRW.BANK und zahlt nach Zusage das Förderdarlehen an Gründer und Fördernehmer aus. Das Hausbankenverfahren ermöglicht die Finanzierung aus einer Hand. Dabei arbeiten die Förderberater der NRW.BANK eng mit den Hausbanken zusammen. So sorgt die NRW.BANK dafür, dass an Rhein, Ruhr und Weser keine gute Geschäftsidee an der Finanzierung scheitert.

NACHHALTIG ERFOLGREICH MIT ACCESSOIRES AUS HOLZ



Mit Sonnenbrillen aus Holz fing alles an. Das war 2012. Seitdem ist das Start-up von Moritz Blees, Matthias Köppe und Adrian Roepe mit der Marke „Kerbholz“ auf Erfolgskurs. Mittlerweile produzieren die Gründer auch Armbanduhrer und andere Accessoires aus Holz.

Die Geschäftsidee entwickelten Blees und Köppe, während sie durch Lateinamerika reisten. „Da kam uns der Gedanke, dass mit Holz viel mehr geht, weil dieses Material jedes Produkt absolut individuell macht“, erklärt Blees. Die ersten Brillen finanzierten die Gründer aus ihren Ersparnissen – und waren damit auf Anhieb erfolgreich. Mit Wachstumsraten von bis zu 600 Prozent ging ihr Start-up buchstäblich durch die Decke. Das Problem dabei: Die Gründer mussten die Produktion jedes Mal vorfinanzieren. Da das aus den Gewinnen nicht in ausreichendem Maß möglich war, warben sie zunächst über eine Crowdfunding-Kampagne eine hohe Summe ein. Um die Finanzierung ihres Unternehmens aber dauerhaft und zuverlässig zu sichern, nutzten sie das Förderprogramm „NRW.BANK.Innovative Unternehmen“ mit einer Haftungsfreistellung. Damit nahm

die NRW.BANK der Hausbank einen Teil des Risikos ab und die Jungunternehmer erhielten dadurch höhere Kredite von ihrer Hausbank.

Nachwachsende Materialien und ein modernes Design: Damit ist Kerbholz nachhaltig erfolgreich. Und: Ein Teil des Gewinns fließt in Umweltprojekte.



DIE WICHTIGSTEN FRAGEN UND ANTWORTEN

Auf dem Weg zur Förderung

Wie muss ich vorgehen, um eine Förderung zu erhalten?

Die meisten öffentlichen Förderprogramme können Sie bei Ihrer Hausbank – also einer Bank oder Sparkasse Ihrer Wahl – beantragen. Üblicherweise ist Ihre kontoführende Bank oder Sparkasse Ihre Hausbank. Über diese werden die Fördermittel später auch zugesagt und Ihnen ausgezahlt. Grundsätzlich gilt für öffentliche Förderprogramme dasselbe wie für jedes Darlehen Ihrer Hausbank: Ihr Unternehmenskonzept und Ihre Gründerpersönlichkeit müssen den Bankberater überzeugen. Nur wenn sich Ihre Hausbank grundsätzlich für die Finanzierung des Vorhabens entschieden hat, leitet sie den Förderantrag an die Förderbank weiter. Deshalb ist eine gute Vorbereitung des Finanzierungsgesprächs auch für den Förderantrag unerlässlich. Hierzu bieten die STARTERCENTER NRW den Gründerinnen und Gründern sowie jungen Unternehmen umfassende Unterstützung an. Nutzen Sie deshalb vor dem Gang zur Bank oder Sparkasse diese kostenlosen Erstinformations- und Beratungsangebote! Nur mit einem durchdachten und überzeugenden Geschäftskonzept und einer guten Vorbereitung sollten Sie das Gespräch mit Ihrer Bank oder Sparkasse suchen.

Wann sollte ich die Förderung beantragen?

Es gilt der Grundsatz: Erst Förderung beantragen, dann investieren! Nach Investitionsbeginn wird in der Regel keine Förderung mehr zugesagt. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden, wie Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge, gibt es nachträglich keine Förderung. Umso wichtiger ist, dass Sie sich vor Ihrem ersten Finanzierungsgespräch über Fördermöglichkeiten informieren und diese zur richtigen Zeit ins Gespräch einbringen.

Was wird gefördert?

Grundsätzlich sind alle Investitionen, die für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens notwendig sind, förderfähig: Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge. Auch Betriebsmittel sind förderfähig. Dazu gehören alle laufenden betrieblichen Kosten wie beispielsweise die Gründungskosten des Unternehmens, Mieten für Gewerberäume und Büros, Werbeaufwendungen, eigene Forschung, Beratungskosten, Personalkosten sowie Aufwendungen für Mitarbeiterqualifizierung und -schulung.

Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen?

Gegenüber Ihrer Hausbank sollten Sie glaubhaft machen können, als Unternehmerin oder Unternehmer bestehen zu können. Gefragt sind sowohl Ihre persönliche als auch Ihre fachliche Eignung. Mit persönlicher Eignung sind Ihr unternehmerisches Talent, Ihre Motivation und Ihre Belastbarkeit gemeint. Die fachliche Eignung können Sie durch Qualifikationsnachweise (z. B. Meisterbrief, kaufmännische Ausbildung), Berufserfahrung oder auch die Teilnahme an Maßnahmen zur Vorbereitung der Existenzgründung dokumentieren.

Welche Informationen muss ich für den Förderantrag liefern?

Für den Förderantrag reichen Sie einen schriftlich ausformulierten Businessplan ein. Darin muss Ihr Investitionsvorhaben hinreichend beschrieben, begründet und mit Zahlen untermauert sein.

Unerlässlich sind auch die Angaben, was Sie sich von Ihrem Vorhaben erhoffen und wie Sie sich die Finanzierung vorstellen. Das wird mit einer Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung sowie einer Finanzierungsrechnung Ihres Businessplans veranschaulicht. In der Regel benötigt die Hausbank auch eine Auskunft der SCHUFA.

Im Businessplan sind folgende Angaben wichtig:

- Geplante Produkte und Leistungen
- Marktpotenzial, Marktvolumen und geografische Absatzmärkte
- Mitbewerber
- Geschätzte eigene Marktanteile
- Absatzwege
- Betriebsgröße
- Zahl der Arbeits- und Ausbildungsplätze
- Produktions-, Lager-, Ausstellungs- und/oder Ladenfläche

PLATTFORM FÜR INNOVATIVE ENERGIEPROJEKTE

Aus einem Hochschulprojekt an der RWTH Aachen heraus haben die ehemaligen Studenten Sven Pietsch und Philipp Bischoff Ende 2015 die Innoloft GmbH gegründet. Mit ihrer Plattform „Energiefloft“ will das Start-up Innovationen in den Bereichen Energie, Mobilität und Smart City beschleunigen.

Die Plattform soll das Netzwerken erleichtern und innovative Start-ups mit etablierten Unternehmen

zusammenbringen. Außerdem bietet Energiefloft den Nutzern einen Marktüberblick: „Erstmals gibt es eine Übersicht, welche innovativen Technologien und Geschäftsmodelle im Energiebereich vorhanden sind und welche Akteure beziehungsweise Start-ups bei der Umsetzung unterstützen können“, erklärt Geschäftsführer Pietsch. Für diesen Datenservice zahlen etablierte Unternehmen einen monatlichen Beitrag.

Wenn es Unternehmen an Ressourcen zur Umsetzung neuer Geschäftsmodelle fehlt, bringt Energiefloft Projektmanager ein, die Firmen bei der Umsetzung unterstützen.

Die NRW.BANK förderte das junge Unternehmen in der Anfangsphase durch mehrere Beratungen. Ein Förderkredit gab schließlich den entscheidenden Wachstumsschub: Inzwischen beschäftigt die Innoloft GmbH 25 Mitarbeiter.



In welcher Form und Höhe wird gefördert?

Öffentliche Fördermittel werden überwiegend als zinsverbilligte Darlehen mit langen Laufzeiten einschließlich tilgungsfreier Anlaufjahre vergeben. Unter bestimmten Voraussetzungen ist aber auch eine Förderung über Zuschüsse möglich. Eine Förderung gibt es im sogenannten Mikrokreditbereich schon ab 5.000 Euro bis zu größeren Finanzierungen von in der Regel bis zu 10 Millionen Euro. Mehr zur Höhe der Förderung bietet die Übersicht der Förderprogramme im Anhang dieser Broschüre.

Für jede Finanzierung wird Eigenkapital vorausgesetzt. Was genau zählt dazu?

Zum Eigenkapital gehören alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte wie Bargeld und Wertpapiere. Mittel aus der Beleihung von Kapitallebensversicherungen und Immobilien können ebenso als Eigenkapital bewertet werden. Wichtig ist dabei: Eigenmittel sollten als Liquidität in die Gesamtfinanzierung eines Geschäftsvorhabens oder als Sacheinlagen zu plausibilisierten Wertansätzen eingebracht werden. Neben der Finanzierung empfiehlt sich eine Liquiditätsreserve als finanzielles Polster. Grundsätzlich gilt, dass eine solide Eigenkapitalbasis für die langfristige Zukunftssicherung Ihres Betriebs unerlässlich ist.

KURZGESPRÄCH

Schritt für Schritt zum eigenen Unternehmen

Laura Kleine-Wilke
Förderberaterin
der NRW.BANK



Welche Eigenschaften sind für die Gründung eines erfolgreichen Start-ups wichtig?

Gründer sollten Selbstsicherheit und Ausdauer mitbringen. Denn gerade in der Anfangsphase müssen sie sowohl Banken als auch Kunden von sich und ihrem Unternehmen überzeugen. Bei der Planung zählt sich vor allem Gewissenhaftigkeit aus. Wagt man den Schritt in die Selbstständigkeit, bringt das auch immer wirtschaftliche Risiken mit sich, deshalb sind Risikobereitschaft und eine realistische Bewertung unerlässlich.

Was können Gründer tun, um die Chance auf eine Kreditzusage zu verbessern?

Ein überzeugendes Gründungskonzept ist ein wesentlicher Faktor für eine erfolgreiche Finanzierung. In ihrem Businessplan stellen Gründer sich selbst und ihr Vorhaben dar. Dabei sollten sie ihre Stärken hervorheben und zeigen, wodurch sich ihr Unternehmen von anderen Marktteilnehmern abhebt. Kann der Gründer mit seinem Businessplan und seiner Person überzeugen, ist der Grundstein für den Start in die Selbstständigkeit gelegt.

Bei überzeugenden Unternehmenskonzepten können private Kapitalgeber die Eigenkapitalbasis stärken und das Rating und damit die Finanzierungsbereitschaft der Hausbank verbessern. Bei Gründungen mit überdurchschnittlichen Ertragsaussichten bietet sich auch der Kontakt zu Kapitalbeteiligungsgesellschaften an.

Brauche ich Sicherheiten?

Ja, die Hausbank verlangt Sicherheiten, weil sie für die Rückzahlung der Kredite und der angefallenen Zinsen einsteht. Das gilt auch für Förderkredite, für die die Hausbank gegenüber der Förderbank haftet. Als Sicherheiten eignen sich Festgelder, Sparguthaben und Sparbriefe, und zwar in voller Höhe ihrer Werte. Form und Umfang der Sicherheiten werden zwischen dem Kreditnehmer und seiner Hausbank vereinbart. Festverzinsliche Wertpapiere und Aktien werden hingegen nur mit einem bestimmten Prozentsatz ihres Kurswertes angesetzt.

Und wenn die Sicherheiten nicht ausreichen?

Reichen die Sicherheiten nicht aus, bedeutet das für die Hausbank ein höheres Risiko. Damit aber gute Ideen nicht an mangelnden Sicher-

heiten scheitern, stellt die Förderbank die Hausbank bei einigen Förderprogrammen von einem Teil des Risikos frei. Alternativ vergibt die Bürgschaftsbank NRW gegenüber Hausbanken Ausfallbürgschaften. Durch diese sogenannte Risikoentlastung können Gründungen finanziert werden, die zwar ein überzeugendes Gründungskonzept vorweisen, jedoch sonst wegen unzureichender Sicherheiten an der Finanzierung scheitern würden.

Was ist, wenn die Hausbank den Finanzierungswunsch ablehnt?

Ein Rechtsanspruch auf die Zuteilung von öffentlichen Fördermitteln besteht in der Regel nicht. Unabhängig davon sollten Gründer nach den Gründen der Ablehnung fragen. Liegt der Grund in nicht ausreichenden Sicherheiten, können Haftungsfreistellungen oder öffentliche Bürgschaften helfen. Prüfen Sie auch, ob Sie Ihre Eigenkapitalbasis stärken können, zum Beispiel mithilfe von Familie, Freunden oder weiteren Geschäftspartnern. Bei einer Ablehnung kann die kritische Prüfung des Geschäftsmodells und des Businessplans ratsam sein. Meist ist es sinnvoll, mit mehreren Banken Kontakt aufzunehmen.

Weitere Sicherheiten sind:

- Bausparverträge (mit dem gesparten Guthaben plus Zinsen)
- Grundschulden (Hypotheken)
- Bürgschaften
- Garantien

UNTERSTÜTZUNG BEI FEHLENDEN SICHERHEITEN

Bürgschaften für Gründungsvorhaben

Gute kaufmännische und fachliche Qualifikation, geordnete finanzielle Verhältnisse, ein Vorhaben, das Erfolg verspricht – und doch reichte es mangels Sicherheiten nicht für ein Darlehen bei der Hausbank. So erging es Johannes Bongartz, der als Franchise-Nehmer einer Feinkostkette in die Selbstständigkeit starten wollte. Erst mithilfe der Bürgschaftsbank NRW konnte er seinen Traum wahr machen.

Herr Bongartz, wann und wie kam Ihnen die Idee zu gründen?

Ich habe lange Zeit als Store Manager für Oil & Vinegar gearbeitet. Der Gedanke an eine Selbstständigkeit als Franchise-Nehmer kam mir früh – aber es fehlte mir an Kapital und an Sicherheiten. Mit der Neueröffnung eines Stores in Bochum wollte ich es dann wagen.

Wie sind Sie vorgegangen?

Ein Kollege machte mich auf die Fördermöglichkeiten durch die NRW.BANK und die Bürgschaftsbank NRW aufmerksam. Der Kontakt erfolgte dann über meine Hausbank.

Welche Hürden galt es zu überwinden?

Sowohl meine Hausbank als auch die NRW.BANK standen meinem Vorhaben positiv gegenüber. Beide waren grundsätzlich bereit, mir Kredite zur Gründung zu gewähren. Allerdings fehlte es an den nötigen Sicherheiten.



Johannes Bongartz konnte seinen Traum von der Selbstständigkeit mithilfe der Bürgschaftsbank NRW verwirklichen.

STELLUNGNAHME



Ingo Otten
Bürgschaftsbank
Nordrhein-Westfalen

„Die Bonität eines Unternehmens und die Sicherheiten, die es stellen kann, sind die dominierenden Faktoren bei einer Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen. Die Bürgschaftsbank NRW geht für den und mit dem Unternehmer ins wirtschaftliche Risiko, damit Erfolg versprechende Investitionen nicht an fehlenden Sicherheiten scheitern. Dazu übernimmt sie Ausfallbürgschaften für Kredite an mittelständische Unternehmer und freiberuflich Tätige für betriebswirtschaftlich sinnvolle Projekte.“ Mehr unter: www.bb-nrw.de

Wie haben Sie das Problem der fehlenden Sicherheiten gelöst?

Bei meiner Suche nach Lösungen stieß ich auf die Bürgschaftsbank NRW, die die fehlende Sicherheit der Hausbank gegenüber zur Verfügung stellt. Die Zusammenarbeit mit der Bürgschaftsbank NRW verlief sehr vertrauensvoll. Ein Mitarbeiter hat mein Vorhaben zügig geprüft und signalisiert, dass die Bürgschaftsbank bereit wäre, mit mir und für mich ins wirtschaftliche Risiko zu gehen. Gemeinsam mit meiner Hausbank-Kundenberaterin half er zunächst dabei, meinen Businessplan zu optimieren. Es war gut, starke Partner an der Seite zu haben, die den Glauben an meinen Erfolg teilten.

Wie ging es nach dem Businessplan weiter?

Das Zahlenwerk war realistisch, die Planung für mehrere Jahre stand auf festen Füßen. Also bürgte die Bürgschaftsbank NRW für zwei Hausbankkredite und einen Gründungskredit der NRW.BANK. Damit war der Weg frei und ich konnte mit meinem Shop starten.

Das ist nun etwa zwei Jahre her. Wie laufen die Geschäfte?

Zu uns kommen in der Woche etwa 50 Kunden am Tag. An Freitagen und Samstagen sind es gut dreimal so viele. Das Geschäft brummt und ich bin nach wie vor mit Euphorie dabei. Ohne die Bürgschaft hätte ich es nicht geschafft.

Nützliche Internetadressen

- www.bb-nrw.de
- www.kbg-nrw.de

BERATUNG UND ANTRAGSTELLUNG BEI DEN STARTERCENTERN NRW

Das NRW.Mikrodarlehen für Kleinstartgründungen

Mit dem NRW.Mikrodarlehen unterstützt die NRW.BANK im Auftrag des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums und in Zusammenarbeit mit den STARTERCENTERN NRW Gründerinnen und Gründer von Kleinunternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit mit Darlehensbeträgen ab 5.000 Euro bis zu maximal 25.000 Euro.

Wer kann das NRW.Mikrodarlehen beantragen?

Alle Personen aus Nordrhein-Westfalen, die sich in Nordrhein-Westfalen als Einzelunternehmen wirtschaftlich selbstständig machen wollen – gewerblich oder freiberuflich – oder seit maximal fünf Jahren ein Unternehmen (mittlerweile sind auch GbR antragsberechtigt) betreiben, können zur Finanzierung ihres Kleinunternehmens ein Darlehen beantragen.

Wie muss ich vorgehen, um ein NRW.Mikrodarlehen zu erhalten?

- Eine Antragstellung ist nur über ein teilnehmendes STARTERCENTER NRW möglich.
- Welche STARTERCENTER NRW teilnehmen, sehen Sie hier: www.startercenter.nrw.de
- Überzeugen das Unternehmenskonzept und die Gründerpersönlichkeit den Berater im STARTERCENTER NRW, kann der Gründer dort den Antrag stellen.

- Das STARTERCENTER NRW prüft die im Antrag enthaltenen Angaben zum Vorhaben auf Plausibilität und Erfolgsaussichten und leitet den Antrag dann mit einer fachlichen Stellungnahme zur Kreditentscheidung an die NRW.BANK weiter.

Wie bei vielen Förderprogrammen muss der Antrag auf jeden Fall vor Beginn des Vorhabens bei der NRW.BANK vorliegen. Als Beginn des Vorhabens gilt grundsätzlich das Eingehen der ersten finanziell bindenden Verpflichtung, zum Beispiel der Kauf von Inventar oder Waren.

EXPERTENTIPPS

Wissen Sie – vor dem Finanzierungsgespräch – das, was eine Bank über Sie weiß!

Besorgen Sie sich folgende Unterlagen:

Eigene SCHUFA-Auskunft

- Einmal jährlich nach § 34 Bundesdatenschutzgesetz auf dem Postweg bei der SCHUFA Holding AG, PF 61 04 10, 10927 Berlin anfordern (kostenlos) oder
- Auskunft online (kostenpflichtig) auf www.meineschufa.de

Eigene Bankauskunft

- Die Kreditinstitute sind verpflichtet, Ihnen Ihre individuelle Bankauskunft zu erteilen (geregelt in den AGB).

Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts

- Mit der Bescheinigung in Steuersachen informiert das Finanzamt darüber, ob eventuell Zahlungsschwierigkeiten mit dem Finanzamt bestehen.

Gehen Sie mit diesem Wissen offensiv um: Ein Finanzberater ist beeindruckt, wenn er merkt, dass Sie Ihre Zahlen und Daten kennen!

PARTYS MIT PINSEL UND FARBE KOMMEN GUT AN



Mit Freunden oder Kollegen ein paar schöne Stunden erleben, entspannen, gemeinsam kleine Kunstwerke schaffen – das ist die Idee von „Painting Partys“. Ein Unternehmen, das Kirstin Baldwin 2016 in Köln gegründet hat. Die Deutsch-Amerikanerin lernte das Konzept dieser Malpartys in den USA kennen, als sie dort als Kunst-

lehrerin arbeitete. „Malen kann jeder“, ist Baldwin überzeugt. „Als Kinder haben wir alle gemalt und diesen Spaß möchte ich mit den Events wieder herbeizaubern“, erklärt die 45-Jährige.

Die Zielgruppe ist breit gefächert, die Anlässe der Mal-Events sind vielfältig: von Junggesellenab-

schieden über Kindergeburtstage bis zu Teambuilding-Events von Unternehmen und Single-Treffs. Offene Abende und Workshops runden das Konzept ab.

Für die Gründung ihres Unternehmens nutzte Baldwin das Mikrodarlehen der NRW.BANK – vor allem fürs Marketing: Sie ließ ihre Internetseite professionell programmieren, Flyer drucken und buchte Werbeplätze bei Google und Facebook. „Ich musste zunächst eine gewisse Bekanntheit erreichen“, schildert Baldwin, „wer einen Abend erlebt hat, der erzählt es weiter – und so finden heute die meisten Kunden über Mundpropaganda zu den Painting Partys.“ Inzwischen hat die Gründerin vier Mitarbeiter. Und weil ihre Painting Partys so gut ankommen, eröffnete sie 2018 den ersten Studio-Ableger in Frankfurt am Main.



Was bedeutet die Begleitberatung für Gründerinnen und Gründer?

Eine obligatorische Begleitberatung des Gründungsvorhabens durch einen Coach ist integrativer Bestandteil des NRW.Mikrodarlehens. Die meisten Gründerinnen und Gründer sind Fachleute auf ihrem Gebiet, haben aber oftmals keine kaufmännische Vorbildung. Ein erfahrener Berater – zum Beispiel ein Coach aus dem

Netzwerk „Senior Coaching NRW“ oder ein freiberuflicher Berater – kann die Gründerin beziehungsweise den Gründer hier vor teuren Anfängerfehlern bewahren. Die Begleitberatung erfolgt über mindestens zwei Jahre ab Auszahlung des Darlehens. Hierbei sollen sich die Partner ab Vertragsabschluss mindestens vierteljährlich treffen und die aktuelle Lage sowie die kaufmännischen Zahlen analysieren und die nächsten Schritte planen.

CHANCEN NUTZEN

Selbstständig als Nachfolger

Wer ein Unternehmen als Nachfolger gründet, profitiert von zahlreichen Vorteilen: Das Unternehmen ist im Markt etabliert, Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern bestehen bereits und die Mitarbeiter sind mit Organisation und Abläufen bestens vertraut.

Seit rund 100 Jahren liefert die L. Jansen GmbH & Co. KG buntes Papier für kreative Ideen. Ein Nachfolger übernahm 2016 das Unternehmen. www.marjajansen.de



Nützliche Internetadressen

IHK-Nachfolger-Clubs

Kontaktplattform der Industrie- und Handelskammern für Unternehmer der Region und potenzielle Übernahmekandidaten.

www.ihk-nordwestfalen.de/IHK-Service

Unternehmensbörse „Nexxt“

Das Portal bringt bundesweit Unternehmer und an einer Übernahme Interessierte zusammen.

www.nexxt-change.org

nachfolge-in-deutschland.de

Informationen zum Thema „Unternehmensnachfolge – Nachfolgefahrplan“ als Download.

www.nachfolge-in-deutschland.de

Wirtschaftsministerium NRW

Die Seite des Wirtschaftsministeriums bündelt Service-Angebote für Nachfolge-Unternehmen.

www.wirtschaft.nrw/unternehmensnachfolge

Nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung stehen in den kommenden Jahren in Nordrhein-Westfalen gut 32.300 Familienunternehmen zur Übergabe an. Steht jedoch niemand aus der Familie als Nachfolger zur Verfügung, muss die Zukunft des Unternehmens auf anderem Weg gesichert werden: Oft bieten sich eine oder mehrere bereits im Unternehmen tätige Führungskräfte für einen Management-Buy-out an. Möglich ist aber auch ein Management-Buy-in externer Manager.

Für Gründer ist das eine gute Chance, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen. Bei der Vermittlung helfen Unternehmensbörsen, Berater und Kammern. Haben sich Übergeber und Übernehmer gefunden, unterstützen diese bei der Abschätzung des Kaufpreises und begleiten oft den gesamten Übernahmeprozess.

Dennoch ist eine Nachfolge kein Selbstläufer. Denn man kann sich nicht darauf verlassen, dass das bislang bewährte Geschäftsmodell unter neuer Führung erfolgreich weiterläuft. Oft hängen lange Kunden- und Lieferantenbindungen an dem bisherigen Chef. Und nicht selten hat sich der Alteigentümer mit Blick auf seinen Ruhestand zuletzt mit Investitionen in Geschäfts- und Betriebsausstattung zurückgehalten.

Die Finanzierung ist einer der wichtigsten Bausteine in der Nachfolgelösung. Deshalb sollte die Hausbank rechtzeitig in den Übergabeprozess einbezogen werden. In der Regel fallen bei einem Unternehmenskauf der ausgehandelte Kaufpreis sowie Transaktionskosten an. Außerdem sollte der zukünftige Unternehmer bereits vor dem Kauf im Blick haben, dass das Unternehmen über ausreichend Betriebsmittel und Mittel für Ersatz- und Neuinvestitionen verfügt. Das ist die Grundlage, um den Geschäftsbetrieb nachhaltig zu sichern.

- Die NRW.BANK unterstützt Nachfolgen durch Existenzgründer mit dem NRW.BANK.Gründungskredit oder dem NRW.BANK.Universalkredit.
- Reichen die Sicherheiten des Nachfolgers nicht aus, kommt möglicherweise eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW infrage.

- Kleinere Übernahmen lassen sich auch ohne Sicherheiten mit dem NRW.Mikrodarlehen finanzieren.

Bei Übernahmen von stark wachsenden oder hochgradig ertragreichen Unternehmen besteht die Möglichkeit, externes Beteiligungskapital über eine offene Minderheitsbeteiligung oder eine stille Beteiligung aufzunehmen. Die STARTERCENTER NRW sind die ersten Ansprechpartner bei allen Fragen rund um die Nachfolge. Ferner unterstützt die NRW.BANK.Finanzierungsbegleitung insbesondere bei größeren Nachfolgevorhaben und bei der Vorbereitung des Hausbankengesprächs. Des Weiteren geben Experten und erfolgreiche Nachfolger regelmäßig Tipps im Rahmen der NRW.BANK.Seminare.

INTERVIEW

Gute Planung zahlt sich aus

Die L. Jansen GmbH & Co. KG in Mönchengladbach beliefert mit ihren Papierspezialitäten Groß- und Fachhändler in der ganzen Welt. Seit Juli 2016 führt Frank Grossmann als Inhaber das Unternehmen. Die Übernahme wurde unter anderem von der NRW.BANK mit einem Gründungskredit gefördert. Im Gespräch schildert Grossmann, wie er die Übernahme erlebt hat.



Frank Grossmann
Inhaber

Herr Grossmann, wie sind Sie auf die Idee gekommen, eine Buntpapierfabrik zu übernehmen?

Ich hatte bereits über Jahrzehnte in der Papierbranche gearbeitet, davon die letzten 20 Jahre in Führungspositionen und zuletzt auf Vorstandsebene in großen Konzernen. Ich hatte schon länger den Wunsch, mich zu verändern und mein eigenes Ding zu machen.

Wie sind Sie vorgegangen?

Eine Unternehmensübernahme stemmt man nicht nebenbei – sowohl in die Suche als auch in die Planung muss man viel Zeit und Geduld investieren. Das vertrat sich nicht mit meiner damaligen Arbeit, also bin ich volles Risiko gegangen und habe zunächst meine Stelle gekündigt. Bei der Suche nach einem geeigneten Unternehmen half mir ein Berater. Der wurde schließlich bei einem mittelständischen Traditionsunternehmen in Mönchengladbach, bei dem sich der Geschäftsführer nach 37 Jahren zur Ruhe setzen wollte, fündig.

Wie lange hat der gesamte Übernahmeprozess gedauert?

Vom Suchprozess bis zur Vertragsunterschrift sind zwei Jahre vergangen. So viel Zeit braucht man für

eine gründliche Analyse und Planung. Ohne guten Plan gibt es keine Förderung – und ohne Förderung hätte ich mein Vorhaben nicht realisieren können.

Was taten Sie, als klar war, dass Sie das Unternehmen übernehmen?

Ich habe mich früh in die Zahlen eingearbeitet. Bei einer ersten Mitarbeiterversammlung stellte ich mich dann vor. Ich teilte direkt mit, was ich verändern will und – ganz wichtig – warum. Ich habe von Beginn an den Dialog gesucht. Das hatte ich in meiner früheren Berufszeit auch erfolgreich so gehandhabt. Für die Mitarbeiter war das zunächst neu und ungewohnt. Heute finden sie es richtig gut.

Welche Veränderungen haben Sie dann vorgenommen?

Wir haben uns sowohl bei der Produktentwicklung als auch im Marketing und Vertrieb neu ausgerichtet und folgen dabei dem Businessplan, der sich mit seinen Annahmen und Schlussfolgerungen bis heute als gültig erweist. Eine gute Planung zahlt sich also aus.

GRÜNDERINNEN

Viel Potenzial für Frauen

Immer mehr Frauen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit. Trotzdem machen sie bisher nur einen kleinen Teil der Gründerszene aus. In Nordrhein-Westfalen wird nur knapp jedes dritte Unternehmen von einer Frau gegründet, wie aus einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung hervorgeht. Bei den wachstumsstarken technologieorientierten Start-ups ist sogar nur in 13 Prozent der Fälle eine Frau im Gründungsteam vertreten. Hier liegt großes wirtschaftliches Potenzial brach.

Fakt ist: Frauen gründen anders als Männer. So starten Frauen häufiger in Teilzeit und aus der Elternzeit heraus in die Selbstständigkeit. Wer selbstständig arbeitet, findet oft eine bessere Balance zwischen Beruf und Familie. Der Grund: Die Selbstständigkeit ermöglicht eine größere Flexibilität bei Arbeitszeit und Arbeitsort.

Laut einem Bericht der bundesweiten Gründerinnenagentur handeln Gründerinnen außerdem risiko-

bewusster als ihre männlichen Kollegen. Das führt dazu, dass von Frauen geführte Unternehmen langsamer wachsen. Im Durchschnitt liegen die Wachstumsraten um ein bis zwei Prozent niedriger. Ein starkes Risikobewusstsein ist dabei von Vorteil. Denn von Frauen geführte Unternehmen sind dadurch auch krisenfester. Sprich: Die Umsätze brechen in einer wirtschaftlichen Rezession nicht so stark ein. Tendenziell gilt: Frauen führen stabil wachsende, kleine Unternehmen.

Wenn Gründerinnen erfolgreich sind, ist das auch gut für den Wirtschaftsstandort Nordrhein-Westfalen. Als landeseigene Förderbank stellt sich die NRW.BANK deshalb allen gründungsinteressierten Frauen als starke Partnerin zur Seite. Sie unterstützt Gründerinnen – wie auch Gründer – mit einem breiten Spektrum an Förderinstrumenten wie zinsverbilligte Kredite, Eigenkapitalfinanzierungen und Beratungsangebote sowie mit der Vermittlung an Netzwerkpartner oder Plattformen.

MIT 23 JAHREN TANKSTELLEN-CHEFIN



Dass eine Tankstelle schon lange keine Männersache mehr ist, zeigt Dorina Wortmann. Mit nur 23 Jahren übernahm sie die Aral Tankstelle im Mülheimer Stadtteil Winkhausen. Auch ihr Vater ist Pächter einer Tankstelle. „Ich bin in einer Tankstelle aufgewachsen und es hat mich immer fasziniert“, sagt Wortmann. Nach ihrer Ausbildung

zur Einzelhandelskauffrau in einer Tankstelle durchlief sie das Förderprogramm für Nachwuchsführungskräfte. Direkt im Anschluss kam das Angebot, die Mülheimer Tankstelle zu übernehmen, und damit die Chance, sich selbstständig zu machen.

Dass Wortmann es gewagt hat, lag an ihrem Vater: Mehrere Monate managte sie den Umbau seiner großen Tankstelle. Als diese Mammutaufgabe bewältigt war, wusste sie: „Ich schaffe das.“ Da die vorherige Pächterin alle Mitarbeiter mitnahm, musste sie allerdings in den ersten zwei Monaten den gesamten Betrieb allein stemmen. Inzwischen hat Wortmann zehn Angestellte.

Über ihre Hausbank bewältigte die Gründerin mithilfe des NRW.BANK.Gründungskredits die Erstfinanzierung des Warenlagers: „Ich muss die Produkte für Shop und Bistro zuerst einkaufen, um sie dann weiterverkaufen zu können.“

Nach der schwierigen Anfangsphase ist Wortmann froh, dass nun alles gut funktioniert. „Bei mir im Büro laufen alle Fäden zusammen und ich sehe, dass die Zahlen stimmen“, betont die Jungunternehmerin.

KINDER FÜRS PROGRAMMIEREN BEGEISTERN



Roboter tanzen, die Augen der aus Papier, Farben und Elektronik gebastelten Tiere blinken – und die Kindergesichter strahlen vor Begeisterung. In den Workshops von codiviti machen Programmieren und Technik sichtlich Spaß.

Zwei Gründerinnen stehen hinter dem Kölner Start-up: Kommunikationsdesignerin Irena von Boxberg und Wirtschaftsingenieurin Marianne Ohm. Sie gehen für Arbeitsgemeinschaften und Projekttag in Schulen, organisieren Family-Coding Days, Kinder-Hackathon-Workshops und Ferien-Camps in Unternehmen, die mit ihrem Engagement dafür sorgen, dass Kinder die Möglichkeit bekommen, erste Schritte in der IT zu machen. Durch das kreative und aktive Angebot werden sowohl Jungen als auch Mädchen angesprochen. Dazu bildet das Team auch Lehrer fort. „Wir wollen Kinder zwischen sechs und 14 Jahren durch kreative Technikerfahrungen nachhaltig prägen“, sagt Ohm.

Die NRW.BANK hat das digitale Bildungs-Start-up bei der Gründung begleitet und auch einen Workshop anlässlich des Ada-Lovelace-Tages unterstützt. Mittlerweile arbeiten bei codiviti freie Coaches aus unterschiedlichen Berufsrichtungen, was eine Vielfalt an Projekten ermöglicht.



KAPITAL FÜR GUTE IDEEN

Venture-Finanzierung



Frisches Kapital für gute Ideen: Junge, technologieorientierte Unternehmen sind auf Unterstützung angewiesen, um ihre Produkte auf den Markt bringen zu können und sie dort zu etablieren. Vor allem benötigen sie dafür eine spezielle Beratung und ausreichend Startkapital. An diesem Punkt setzen gleich mehrere Förderangebote der NRW.BANK an, zum Beispiel der „NRW.BANK.Venture Fonds“ oder die „NRW.BANK.Seed Fonds Initiative“ mit ihren regionalen Seed Fonds.

Was bedeutet Venture-Finanzierung für mein Unternehmen?

Venture-Finanzierung ist eine Eigenkapitalfinanzierung. Der Investor erhält als Gegenleistung für die Kapitaleinlage Anteile an Ihrem Unternehmen. Die Höhe des Anteils richtet sich nach der Unternehmensbewertung und dem Volumen der Finanzierung. Die Finanzierungsform stärkt Eigenkapital und Bonität und erhöht nicht den Verschuldungsgrad Ihres Unternehmens.

Was tut ein Venture-Capital-Fonds für mein Unternehmen? Was tut mein Unternehmen für den Fonds?

Als Unternehmer, der die Aufnahme von Venture Capital erwägt, sollten Sie sich dessen bewusst sein, dass Sie Anteile am Unternehmen abgeben müssen. Außerdem lassen Investoren sich umfangreiche Mitspracherechte einräumen. Im Gegenzug bieten sie Ihnen unterstützende Beratung bei der Geschäftsentwicklung und stellen ihr Know-how und ihr Netzwerk zur Verfügung. Als Gründer profitieren Sie vom neuen Zugang zu Branchenkennern und Spezialisten und vom qualifizierten Wissenstransfer. Ebenso können sich hieraus Möglichkeiten für Folgefinanzierungen ergeben.

Werde ich in Bezug auf meine Geschäftsidee eingeeengt?

Wie viel Mitspracherecht hat der Kapitalgeber?

Natürlich bedeutet Mitsprache von Investoren, dass es noch jemanden außer Ihnen gibt, der Entscheidungen trifft und gefragt werden will. Viele Unternehmer erleben diese Mitsprache aber regelmäßig als sehr positiv: Die oft noch jungen Unternehmer erhalten wertvollen Input von dritter Seite und erlangen eine Branchenexpertise, die ihnen sonst fehlen würde. Verantwortungsvolle Investoren sind Sparringspartner und Entwickler. Sie helfen, die Potenziale des Unternehmens freizusetzen. Aus rechtlicher Perspektive erfolgt die Mitsprache eines Gesellschafters im Umfang der Stimmrechte, der sich aus der Höhe des erworbenen Gesellschaftsanteils ergibt. Zusätzlich können mit Investoren Sonderrechte vereinbart werden.

Nützliche Internetadressen

- www.nrwbank.de/gruendung
- www.nrwbank.de/eigenkapital
- www.nrwbank.de/digitalisierung

MOMENTAUFNAHME

Fondsstrukturen und Kapitalgeber



Dr. Claas Heise
Leiter Venture Capital/Frühphase,
NRW.BANK

Bin ich zeitlich an eine Fondsstruktur gebunden?

Die Finanzierung mit Venture Capital ist eine Verbindung auf Zeit, eher lang- als kurzfristig. Oberste Prämisse ist immer die positive Entwicklung des Unternehmens – und bei jungen, innovativen Unternehmen braucht es schon mal fünf, nicht selten auch sieben und mehr Jahre, bis sie relevante Meilensteine erreicht haben. Erfahrene Venture-Investoren wissen das und strukturieren ihre Fonds unter diesen Aspekten.

Wie finde ich Kapitalgeber?

Es gibt öffentliche und private Kapitalgeber. Branchenspezifische Netzwerkveranstaltungen oder Businessplan-Wettbewerbe sind gute Gelegenheiten, um Kapitalgeber zu treffen. Eine durch die NRW.BANK angebotene Anlaufstelle ist die „win NRW.BANK Business Angels Initiative“. Durch ihr Netzwerk und ihr Know-how unterstützt sie junge Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden Management-Team bei der Suche nach Kapitalgebern.

Können Sie Beratungsstellen empfehlen?

Für den Unerfahrenen ist eine neutrale Beratung zu Beginn sicher sinnvoll, auch um sich mit den verschiedenen Facetten und Eigenheiten von Beteiligungskapital vertraut zu machen. Speziell für technologieorientierte Gründungswillige aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie innovative Start-ups bietet das „NRW.BANK.Venture Center“ eine solche Beratung. Im Sinne einer One-Stop-Agency bündelt es das Beratungsangebot der NRW.BANK für Forscher- und Entwicklerteams, Gründungsinteressierte sowie Start-ups und kombiniert es mit den am Markt vorhandenen Förder- und Beratungsangeboten.

AUS DER HOCHSCHULE HERAUS GEGRÜNDET

„Als Unternehmer sollte man vielseitig sein wie ein Schweizer Taschenmesser“



☒ Dr.-Ing. Arndt-Hendrik Zinn (Mitte) ist Geschäftsführer der Zolitron Technology GmbH. „Die Selbstständigkeit ist unbequemer, aber auch viel spannender.“

Das Bochumer Start-up Zolitron Technology „erntet“ Energie aus Strahlung, Hitze, Vibration oder Bewegung, um seine Sensoren für über zehn Jahre energieautark betreiben zu können. Micro Energy Harvesting ist ein großer Schritt hin zur flächendeckenden Digitalisierung von Industrie und Infrastruktur. Erstes Produkt ist der Zolitron Z-Beacon, der weltweit erste energie- und kommunikationsautarke Multisensor, der unter anderem mittels Bluetooth funktioniert. Dr.-Ing. Arndt-Hendrik Zinn entwickelte das System, das mit nur wenig Umgebungslicht auskommt, und gründete Zolitron 2016 aus der Ruhr-Universität Bochum heraus – unter anderem mit Unterstützung vom „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft“.

Nützliche Internetadressen:

- DWRNRW-Hubs
www.digitalewirtschaft.nrw.de
- IKT.NRW
www.ikt.nrw.de
- Deutsche Start-ups
www.deutsche-startups.de
- Gründerfonds Ruhr
www.gruenderfonds-ruhr.com
- Start-App – mobiler Gründungsbegleiter
Download auf www.bmwi.de

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Wir sind die weltweit Ersten, die Geräte energieautark und kabellos miteinander kommunizieren lassen. Zum Beispiel kann die digitale Mülltonne dem Entsorger durch den autarken Sensor mitteilen, wann sie geleert werden muss.

Was hat Sie motiviert, Zolitron zu gründen?

Ich wusste, dass meine Promotion über Feststoffbatterien eine gute Basis für eine Gründung ist. Als ehemaliger Harvard-Student und

Promotionsstipendiat hätte ich die besten Aussichten in einem Konzern, könnte mich aber weniger frei ausleben.

Welche Eigenschaften braucht man als Start-up?

Als Unternehmer sollte man vielseitig sein wie ein Schweizer Taschenmesser sowie Willen und Zähigkeit mitbringen. Hat man eine tolle, innovative und für den Markt relevante Idee, rate ich zur Selbstständigkeit. Ich habe dabei so viel gelernt wie in vier Jahren Studium nicht.

EIGENKAPITAL FÜR INNOVATIVE START-UPS

Innovationsgeist auf Wachstumskurs

Innovative Geschäftsgründungen sind riskanter als der Rückgriff auf bewährte Geschäftsmodelle. Die NRW.BANK schiebt mit Eigenkapitalangeboten Innovationen an.

Innovationen keimen oft in wissenschaftlichen Forschungsteams – in Hochschulen etwa oder den ihnen angegliederten Instituten. Junge Forscherinnen und Forscher machen sich mit ihren dort entwickelten Ideen selbstständig und versuchen, ihre hochspezialisierten Lösungen zur Produktreife zu bringen, sie erfolgreich zu kommerzialisieren und dauerhaft am Markt zu etablieren – sei es zum Beispiel im E-Commerce, in der digitalen Vernetzung oder der E-Mobilität, der Bio- und Nanotechnologie oder der Medizintechnik.

Wer Neues wagt, stellt sich damit auch neuen und unbekannteren Herausforderungen. Innovative Geschäftsgründungen sind deshalb potenziell riskanter als der Rückgriff auf erprobte Geschäftsmodelle. Für Start-ups ist deshalb eine gute Eigenkapitalausstattung von entscheidender Bedeutung. Hinzu kommt, dass gerade Start-ups in der Regel schnell auf Wachstumskurs gehen und völlig neue Märkte erschließen. Ein anspruchsvoller Kurs – der oft zum Erfolg führt: Start-ups stoßen zukunftsweisende Innovationen an und sind der Motor der Wirtschaft. Damit ziehen sie mittelständische Unternehmen an, die in Forschung und Entwicklung investieren wollen.

Bei vielen Start-ups ist die Eigenkapitaldecke sehr dünn. Innovativen Start-ups stellt die NRW.BANK deshalb Eigenkapital zur Verfügung – zum Beispiel über die „NRW.BANK.Seed Fonds Initiative“ oder die „win NRW.BANK Business Angeles Initiative“, den

Drei Merkmale von Start-ups

- Alter: jünger als zehn Jahre
- Innovationsgrad: mit Technologie und/oder Geschäftsmodell hochinnovativ
- Wachstumspotenzial: signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum

„NRW.BANK.Venture Fonds“ oder das Programm „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft“. Auch das „NRW.BANK.Venture Center“ unterstützt Start-ups und kooperiert dazu zum Beispiel mit Forschungseinrichtungen. Weitere Förderer finden Start-ups unter Business Angels, Inkubatoren und Acceleratoren oder in sogenannten Digital Hubs. Dort tauschen sich Start-ups mit Beratern, Investoren und anderen Gründern aus.



☒ Das digitalHUB Aachen bietet einen ganz besonderen Coworking Space: In der DIGITAL CHURCH kommen Start-ups, Mittelstand und Industrie zusammen, um gemeinsam digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln. Hier stehen kreative Arbeitsplätze, Konferenz- und Meetingräume, Büroflächen sowie Highspeed-WiFi bereit.



☒ STARTPLATZ ist Treffpunkt der rheinischen Gründerszene. An den Standorten im Kölner Mediapark und im Düsseldorfer Medienhafen arbeiten bereits mehr als 200 Start-ups an ihren Geschäftsideen. Im STARTPLATZ teilen sie sich nicht nur den Arbeitsplatz, sondern auch Wissen und Erfahrungen – und natürlich auch die Mittagspause.



ANLAUFSTELLEN UND KONTAKTE

Impulse durch Netzwerke

Wer sich als Gründer selbstständig macht, muss viele Entscheidungen allein treffen: Welcher Standort ist der beste? Wie gewinne ich Kunden? Wie finanziere ich Investitionen? Wer auf ein starkes Netzwerk zurückgreifen kann, profitiert von wertvollen Erfahrungen und Kontakten.

Von den Erfahrungen anderer profitieren und von ihren Fehlern lernen – Netzwerke bieten vor allem für junge Unternehmer viele Vorteile. Über sie entstehen gemeinsame Projekte, finden sich Kooperationspartner, Kunden und Lieferanten, Berater ebenso wie Sparringspartner und Ideengeber.

So vielfältig wie die Themen der Unternehmensgründungen, so vielfältig ist auch die Netzwerklanschaft. Doch wie findet ein Existenzgründer heraus, welches der vielen Netzwerke das richtige für ihn ist? Eine erste Anlaufstelle sind meist die STARTERCENTER NRW, die Existenzgründer auf ihren

ersten Schritten hin zum eigenen Unternehmen beraten, informieren und begleiten.

Vor Ort helfen auch die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Netzwerke der einzelnen Berufsgruppen und der lokalen Unternehmer. Hier finden sich

Kontakte, die dort weiterhelfen, wo das eigene Know-how an Grenzen stößt.

Speziell für Start-ups bieten sich Gründungsnetzwerke wie der STARTPLATZ in Köln und Düsseldorf an, die das Netzwerken schon bei der Suche nach geeigneten Arbeitsplätzen und einem kreativen Büroumfeld berücksichtigen. Hier werden außerdem Seminare angeboten, Stipendien ausgeschrieben und vieles mehr. Wer es schafft, in ein Acceleratoren-Programm (z. B. www.accelerate-nrw.de)

aufgenommen zu werden, erhält auch Coaching und individuelle Beratung. Auch die NRW.BANK bietet in ihren speziell auf die Bedürfnisse von Gründern zugeschnittenen Seminaren wertvolle Informationen und Beratung – nicht nur zu Themen der Finanzierung.

Nicht zuletzt verschafft auch die Teilnahme an Veranstaltungen wie dem GRÜNDERPREIS NRW wertvolle Kontakte – zusätzlich zur gesteigerten Bekanntheit des eigenen Jungunternehmens.

DIE WICHTIGSTEN NETZWERKE FÜR GRÜNDER

STARTERCENTER NRW
75 STARTERCENTER in ganz NRW
www.startercenter.nrw

STARTPLATZ
Standorte in Köln und Düsseldorf
www.startplatz.de

DW NRW – Hubs der digitalen Wirtschaft NRW
<https://dwnrw-hubs.de>

ACCELERATE.NRW
Finden eines passenden Accelerators
<https://accelerate.nrw>

Female Innovation Hub
im STARTPLATZ Köln und Düsseldorf
www.femaleinnovationhub.de

Frauen & Beruf Münster
www.frauen-und-beruf-muenster.de

Wirtschaftsjunioren
www.wjnrw.de

Events

Rheinland-Pitch in Köln, größtes Start-up Pitch-Event in Deutschland
www.rheinlandpitch.de

GRÜNDERPREIS NRW
www.gruenderpreis.nrw.de

RuhrSummit
<https://summit.ruhr>

Business Angels/Venture Capital

win NRW.BANK Business Angels Initiative
Tel.: 0211 91741-4800
www.nrwbank.de/win

Wettbewerbe als Ideencheck

Ein Unternehmen zu gründen ist erst der Anfang. Denn nachdem Ihre Gründerpersönlichkeit und Ihre Geschäftsidee die Finanzierungspartner überzeugt haben, müssen Sie Kunden gewinnen und begeistern – und dabei fortlaufend Ihre Idee überprüfen und gegebenenfalls anpassen. Wettbewerbe wie der GRÜNDERPREIS NRW bieten eine gute Gelegenheit, die eigene Idee auf den Prüfstand zu stellen. Neben der Aussicht auf ein Preisgeld bieten solche Plattformen kostenfreie Werbung und eine qualifizierte Bewertung Ihrer Gründung. Bewerben Sie sich – es lohnt sich!

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Die Gewinner 2018 im Interview



1. Sieger: Interview mit Anna Yona von Wildling Shoes

Wie haben Sie die Gründung erlebt?

Die Gründung kam für meinen Mann und mich in einer Zeit des Umbruchs. Wir sind damals von Israel nach Deutschland zurückgezogen. Die Idee, ein Unternehmen zu gründen, hatten wir schon länger. Als wir dann keine passenden Schuhe für unsere Kinder fanden, waren wir uns sicher, dass das ein Geschäftsmodell sein kann. Wir sind auf volles Risiko gegangen: Wir haben in Vollzeit gegründet und unser gesamtes Geld in das Unternehmen hineingesteckt. Ich fand diese Herausforderung aber unglaublich schön, und wir hatten keinen Moment Angst zu scheitern.

Welche Hürden mussten Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit nehmen?

Wir waren beide komplette Quereinsteiger und hatten keine Ahnung davon, wie man eigentlich Schuhe macht. Schwierig war auch, für die Finanzierung eine Bank von unserer Idee zu überzeugen. Aber das hat dann dank eines Förderdarlehens am Ende sehr gut geklappt.

Wie fühlen Sie sich als Unternehmerin?

Für mich bedeutet es, jeden Tag mit neuen Dingen und neuen Herausforderungen konfrontiert zu sein. Mein Job ist es, dafür zu sorgen, dass die richtigen Leute – intern oder extern – an der richtigen Stelle die richtigen Dinge tun.

☑ Anna Yona fertigt in ihrem Unternehmen Schuhe an, die aus rein natürlichen Materialien produziert werden. Das Besondere: Die Schuhe erhalten die natürliche Bewegungsfreiheit.

2. Sieger: Interview mit Alexander Hoffmann von Screwwerk

Wie hat Ihr privates Umfeld auf die Gründung reagiert?

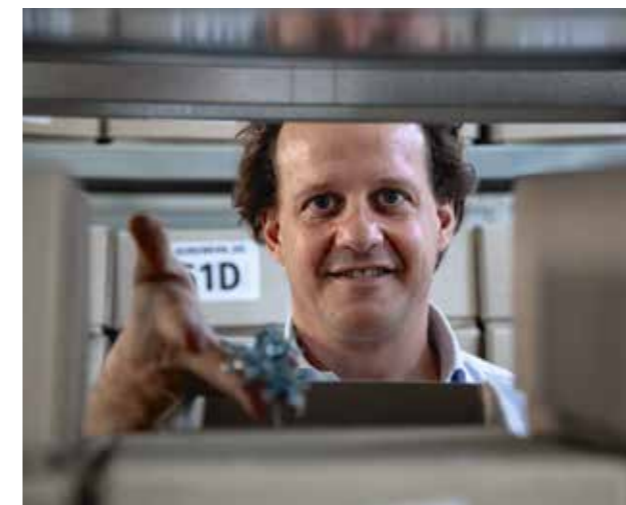
Ich komme aus einem Unternehmerumfeld, und es war irgendwie schon immer meine Welt. Daher haben mich Freunde und Familie bei meinen unternehmerischen Aktivitäten von Anfang an unterstützt. Ich habe auch früher viele Dinge initiiert – ob einen Skateboard-Verein oder eine Schülerzeitung. Da war die Gründung von Screwwerk ein weiterer Schritt auf diesem Weg.

Welchen Rat können Sie Gründern an die Hand geben?

Konzentriert Euch immer wieder auf das Wesentliche – jeden Tag aufs Neue! Denn eh man sich versieht, ist die Zielerreichung gefährdet, da man sich auf unwichtigen Baustellen verzettelt.

Welche Unterstützung hatten Sie bei der Gründung?

Die Startphase der Gründung haben wir aus privaten Mitteln finanziert. Mittlerweile befinden wir uns in der Wachstumsphase und benötigen die Hilfe von Banken, um die nötigen Investitionen zu stemmen. Eine besondere Rolle spielt dabei die Unterstützung durch die NRW.BANK, die uns mit ihren Förderprogrammen aktiv durch diese Entwicklungsstufe begleitet.



☑ Screwwerk ist Spezialist für den weltweiten Vertrieb von Schrauben für Kunststoffe. Das Firmenkonzept von Alexander Hoffmann ist, jede gewünschte Menge ab einem Stück und ohne Einschränkung durch Verpackungseinheiten weltweit zu liefern.

☑ Die Creapaper GmbH ist ein GreenTech-Unternehmen. Auf Basis eines patentierten Verfahrens produziert Uwe D'Agnone innovative Grasfaserpellets als alternativen Rohstoff für Papierfabriken.



3. Sieger: Interview mit Uwe D'Agnone von Creapaper

Was war Ihre Motivation zur Gründung?

Meine größte Motivation war mein Wille: Ich wollte, dass unser Papier aus Gras so breit wie möglich am Markt präsent ist. Man kann in Bezug auf seine ökologische Verantwortung nur dann etwas entscheidend verändern, wenn man es in die eigene Hand nimmt und so das Thema nach vorne bringt. Und da gab es für mich nur eine Möglichkeit – und zwar zu gründen.

Was war Ihr größtes Erfolgserlebnis als Unternehmer?

Einer der schönsten Augenblicke war, als ich zum ersten Mal mein eigenes Produkt in einem Supermarkt gesehen habe und kaufen konnte. Da wusste ich: Ich habe alles richtig gemacht.

Welche Werte treiben Sie an?

Für mich ist kaufmännische Ehrlichkeit ein ganz wichtiger Punkt. Ich glaube, dass dieses Thema in der Unternehmenswelt heute leider nicht überall den gleichen Stellenwert hat. Ich aber möchte damit glänzen und auch eine Vorbildfunktion einnehmen. Es wäre ganz toll, wenn alle Unternehmer auch das halten, was sie versprechen.

MENTORENNETZ NORD-WESTFALEN

Erfahrene Ratgeber für Gründer

„Auf meine Mentoren konnte ich mich immer verlassen. Sie haben mich zum Beispiel bei wichtigen Gesprächen begleitet oder Kontakte für einen Gedankenaustausch hergestellt“, berichtet Elke Knebelkamp. Die Designerin und Diplom-Ingenieurin für Innenarchitektur hob 2015 ihr Unternehmen PRAXIS-VIEW aus der Taufe. Ihr solides Unternehmenskonzept überzeugte die aktiven und ehemaligen Führungskräfte aus der Wirtschaft, die sich im MentorenNetz Nord-Westfalen engagieren, um Gründer mit Rat und Erfahrung zu unterstützen.



☑ Für ihr Unternehmen PRAXIS-VIEW sicherte sich Elke Knebelkamp die Unterstützung des MentorenNetzes Nord-Westfalen.

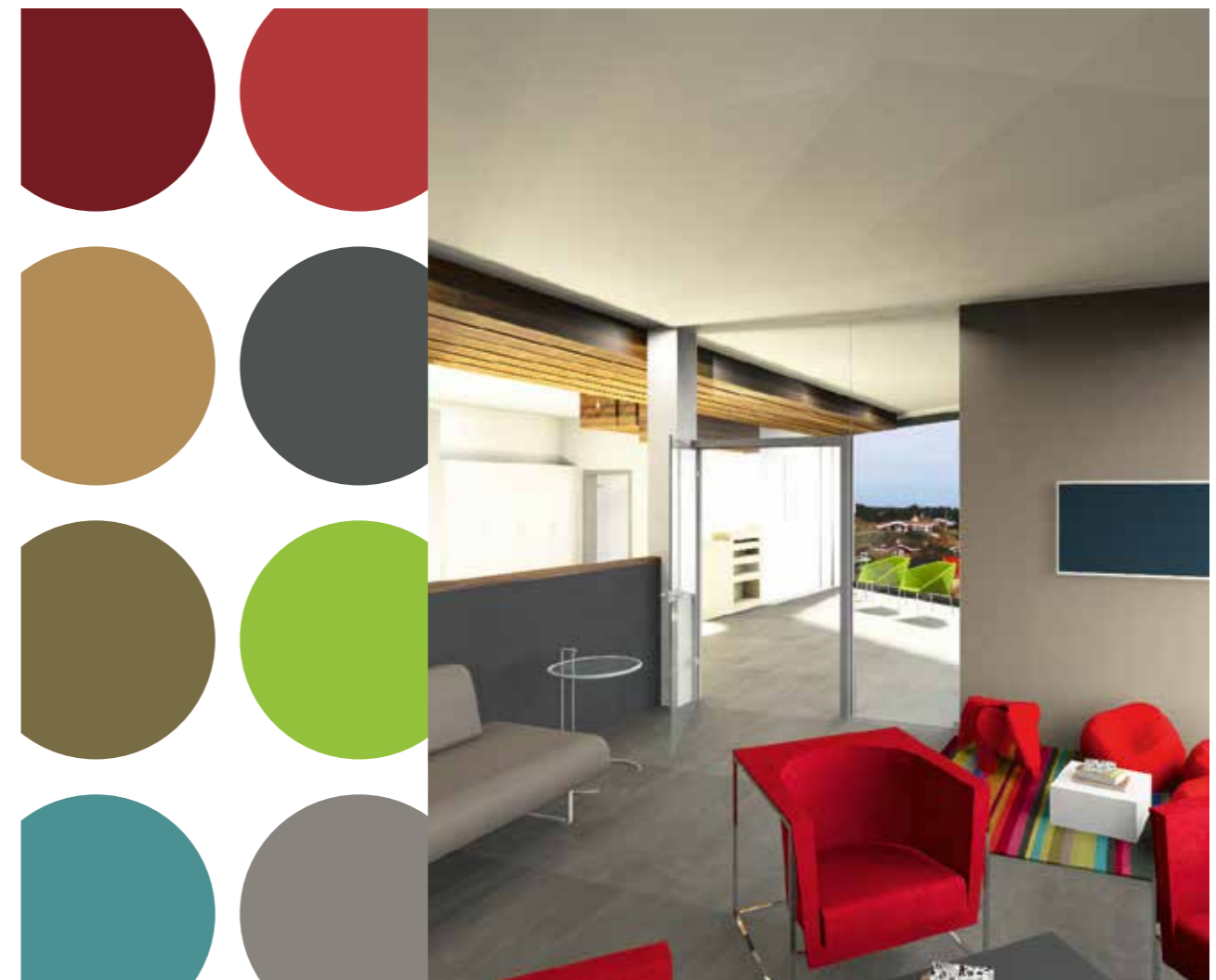
Mit der von ihr entwickelten Stilanalyse hilft Elke Knebelkamp Ärzten, zeitsparend ein Corporate Design zu finden. Sie gestaltet Praxen mit optimalen Ablaufstrukturen und Wohlfühlambiente. Im ersten Schritt werden die Vorlieben und Charakteristika des Kunden analysiert. Danach erhalten die PRAXIS-VIEW-Kunden einen Stil-Guide. „Dieses schriftliche und bildliche Visualisierungskonzept beinhaltet je nach gewähltem Umfang unter anderem die Auswertungen seines persönlichen Stils, seiner Farben und die Beschreibung der passenden Innenarchitektur.“ Das Feedback ihrer Kunden ist durchweg positiv.

Der Kontakt zum MentorenNetz kam über die IHK Münster zustande. Aber auch Handwerkskammern oder die STARTERCENTER NRW bringen Existenzgründer und Jungunternehmer mit den Mentoren zusammen. Wer von den Markt- und Fachkenntnissen sowie der Führungs- und Lebenserfahrung der Mentoren profitieren will, muss diese allerdings vorher von der eigenen Geschäftsidee überzeugen.

Danach findet die Unterstützung auf unterschiedlichen Ebenen statt. So bekommen die Mentees Tipps zu Themen wie Unternehmensführung, Management, Strategie, kaufmännische Steuerung, Marketing, Akquise sowie Vertrieb und Hilfe beim Networking. Kooperationspartner des MentorenNetzes sind die NRW.BANK, die BP Europa SE und die IHK Nord Westfalen.

Weitere Mentorennetzwerke

- ▬ www.althilftjung-nrw.de
- ▬ www.senioren-beraten-wirtschaft.de
- ▬ www.ihk-nordwestfalen.de/mentoren
- ▬ www.gruendersupport.de
- ▬ www.senior-consult-ruhr.de
- ▬ www.ses-bonn.de



Visualisierung: PRAXIS-VIEW/Elke Knebelkamp

☑ Mithilfe ihrer Stilanalyse entwickelt Elke Knebelkamp unter anderem passende Farbkonzepte für Praxisinhaber. www.praxis-view.de

Glossar

Bankübliche Besicherung

Hierzu zählen zum Beispiel Grundschulden, Sicherungsübereignungen von Maschinen und Bürgschaften. Die Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen dem Kreditnehmer und dessen Hausbank vereinbart.

Beihilfe

In einigen Förderprogrammen werden Subventionen – im EU-Sprachgebrauch „Beihilfen“ – gewährt. Als Beihilfen werden öffentliche Zuwendungen bezeichnet, die für das empfangende Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil gegenüber einem Konkurrenzunternehmen bedeuten, das eine solche Zuwendung nicht erhält.

Beteiligungsfinanzierung

Die Beteiligungsfinanzierung ist eine Finanzierungsart, bei der Eigenkapital/Haftkapital von außen in das Unternehmen zugeführt wird.

Betriebsmittel

Materielle Güter, die zur Produktion oder für den Handel erforderlich sind und entsprechende Kosten verursachen, zum Beispiel Personalkosten, Wareneinkauf, Kosten für Rohstoffe und Werkstoffe, aber auch die Einräumung von Zahlungszielen gegenüber Kunden.

Businessplan

Ein Businessplan steht am Anfang jeder Gründung. Er enthält alle wichtigen Überlegungen darüber, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden soll.

Eigenkapital

Anteil des Kapitals, der den Eigentümern eines Unternehmens gehört, also nicht durch Kredite oder sonstige Geldgeschäfte finanziert wurde. Dieses Kapital steht dem Unternehmen unbefristet zur Verfügung und unterliegt auch keiner Rückzahlungspflicht.

Fremdkapital

Anteil des Kapitals, der anderen Kapitalgebern zuzurechnen ist. Man unterscheidet grundsätzlich zwischen kurzfristigem, mittelfristigem und langfristigem Fremdkapital. Eigen- und Fremdkapital stellen zusammen das Gesamtkapital des Unternehmens dar.

Förderprogramme

Bund und Länder wie zum Beispiel NRW bieten zahlreiche Förderprogramme zur Unternehmensgründung an. Dazu gehören Darlehen, Beratung sowie Wettbewerbe.

Hausbankprinzip

Fremdkapital wird über die Hausbank des Antragstellers eingereicht und ausgezahlt. Unabhängig vom Förderprogramm/der Finanzierungshilfe kommt als Hausbank jede Bank oder Sparkasse infrage. Üblicherweise ist die Hausbank die kontoführende Bank/Sparkasse des Antragstellers.

Hubs (DWNRW)

Hubs sind als Plattformen für konkrete digitale Zusammenarbeit vor Ort konzipiert. Sie sollen mit den handelnden Akteuren vor Ort eine gemeinschaftliche Investition in eine tragfähige Infra- und Finanzierungsstruktur für Start-ups der digitalen Wirtschaft innerhalb von NRW ermöglichen und darüber hinaus auch als Anlaufpunkt für internationale Start-ups fungieren.

Kapitalbeteiligungsgesellschaft

Unternehmen, deren Geschäftszweck darin besteht, sich gegen eine Rendite befristet an anderen Unternehmen zu beteiligen.

KMU

Einheitliche Definition zur Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen. Danach zählt ein Unternehmen zu den KMU, wenn es nicht mehr als 249 Beschäftigte hat und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Millionen Euro erwirtschaftet oder eine Bilanzsumme von maximal 43 Millionen Euro aufweist. KMU erhalten oftmals besonders günstige Zinssätze.

Mezzanine-Finanzierung

Finanzierungsmittel, die in der Kapitalstruktur zwischen Fremd- und Eigenkapital stehen. Es handelt sich um eine Mischform, bei der Eigen- wie auch Fremdkapitalanteile miteinander vereint werden.

Nachrangdarlehen

Finanzierungsinstrument, das im Fall einer Insolvenz gegenüber anderen Darlehensgebern im Rang zurücktritt. Das heißt, sein Darlehen wird erst bedient, wenn die anderen Darlehen bedient sind. Für die Beantragung von Nachrangdarlehen wird in der Regel keine Sicherheit benötigt.

Risikogerechtes Zinssystem

Die meisten Förderkredite werden nach dem risikogerechten Zinssystem vergeben. Das bedeutet, dass Unternehmen in Abhängigkeit von ihren wirtschaftlichen Verhältnissen (Bonität) und den gestellten Sicherheiten einen individuellen Zinssatz zahlen.

Sicherheiten

Bei einer Kreditvergabe verlangt die Hausbank bankübliche Sicherheiten. Dabei überträgt der Kreditnehmer Teile seines Vermögens beziehungsweise bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber.

Venture Capital

Beim Risiko- beziehungsweise Beteiligungskapital handelt es sich im Gegensatz zu einem Kredit nicht um Fremdkapital, sondern um voll haftendes Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsinstrumente. Mit der Risikoübernahme durch den Geldgeber sind auch entsprechende Renditevorstellungen verknüpft.

Venture-Debt-Finanzierung

Darlehen, bei dem der gesamte Darlehensbetrag erst am Ende der Laufzeit fällig wird. Bankübliche Sicherheiten sind nicht erforderlich.

Zuschüsse

Bei einem Zuschuss verzichtet der Geldgeber auf die Rückzahlung des ausgereichten Betrags. Ein Zuschuss verringert den Restfinanzierungsbedarf.

Impressum

NRW.BANK

Sitz Düsseldorf

Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Telefon 0211 91741-0
Telefax 0211 91741-1800

Sitz Münster

Friedrichstraße 1
48145 Münster
Telefon 0251 91741-0
Telefax 0251 91741-2863

www.nrwbank.de
info@nrwbank.de

 twitter.com/nrwbank

V.i.S.d.P.

Caroline Gesatzki
Leiterin Kommunikation NRW.BANK

Fotografie

Titel: Eric Chmil
Inhaltsverzeichnis: NRW.BANK/
Wilfried Hiegemann/Erik Chmil/Susanne
Schmidt-Dominé/fotolia/STARTPLATZ
Seite 2: NRW.BANK/Christian Lord Otto
Seite 5: NRW.BANK/Christian Lord Otto
Seite 6-7: NRW.BANK/Wilfried Hiegemann,
NRW.BANK/Christian Lord Otto
Seite 8: Patricia Wagner
Seite 10–11: Susanne und Joachim
Schmidt-Dominé
Seite 12–13: Eric Chmil
Seite 15: Innoloft GmbH/fotolia
Seite 16: Christian Lord Otto
Seite 17: Oil & Vinegar, Bürgschaftsbank NRW
Seite 19: Susanne Schmidt-Dominé
Seite 20–21: NRW.BANK/Thomas Willemsen
Seite 22: Aral
Seite 23: Susanne Schmidt-Dominé/Yavuz Arslan
Seite 24: fotolia
Seite 25: NRW.BANK/Christian Lord Otto
Seite 26: Zoliton Technology GmbH
Seite 27: fotolia
Seite 28: digitalHUB Aachen e. V.
Seite 29: STARTPLATZ
Seite 30–31: FarbFilmFreunde
Seite 32-33: PRAXIS-VIEW – Elke Knebelkamp

Rechtlicher Hinweis

Diese Publikation wurde von der NRW.BANK erstellt und enthält Informationen, für die die NRW.BANK trotz sorgfältiger Arbeit keine Haftung, Garantie oder Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck übernimmt.

Die Inhalte dieser Publikation sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder irgendeiner anderen Handlung zu verstehen und sind nicht Grundlage oder Bestandteil eines Vertrags. Nachdruck und auszugsweise Veröffentlichung sind nach Rücksprache möglich. Bei Bedarf können auch einzelne Tabellen und Abbildungen zur Verfügung gestellt werden.

Gestaltung und Produktion

valido marketing services GmbH, Düsseldorf

Druck

Ortmeier Medien GmbH, Saerbeck

Stand

November 2018

Auflage

November 2018

Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf
HR A 5300 Amtsgericht Münster

Zuständige Aufsichtsbehörde

Europäische Zentralbank (EZB)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 223501401

© 2018 Alle Rechte vorbehalten





NRW.BANK
Wir fördern Ideen

www.nrwbank.de
info@nrwbank.de