

VERANTWORTUNG

NEUGIER

WEITSICHT

WILLENSKRAFT

MUT

Wir fördern
das Gute in NRW.

NRW.BANK im Gespräch

Aktionstag Existenzgründung Dortmund | 28. Juni 2018



— Einstimmung auf Ihr Bankgespräch

Bereitstellung folgender Unterlagen

— Zu Ihnen & Ihrem Team

- Lebensläufe
- Meisterbrief / Diplome
- Empfehlungsschreiben / Referenzen
- Darstellung entsprechender Erfahrungen

- Eigenkapital und Sicherheiten: Kontoauszüge, Urkunden, KFZ-Brief
- Lebensunterhaltskosten, Zahlungsverpflichtungen
- Schufa

— Zu Ihren Vermögensverhältnissen

— Zu Ihrem Geschäftsmodell

- Businessplan
- Relevante Anlagen/Dokumente
- Regulatorische Klärungen/Genehmigungen

- Belege zu Kundeninteresse
- Vorverträge

— Erfolgsfaktoren

Apropos Businessplan! Hilfreich ist Ihr Vorhaben in Wort...

Nutzen Sie
die SWOT-
Analyse!

Businessplan			
Unternehmen / Management	Produkt / Dienstleistung	Branche / Markt	Wirtschaftlichkeit / Finanzierung
Vermarktung Person & Stärkenprofil	Kundennutzen / Mehrwert	Potenziale / Wettbewerb	Nachhaltige Umsätze bei adäquater Kostenstruktur
Nennung konkreter Ziele	Effizienz der Prozesse	Vertriebskanäle	Kapitalbedarf
Klare Zuständigkeiten	Schlüsselressourcen / -aktivitäten	Kommunikations- kanäle	Plan- / Zielszenario & Prämissen

... und Zahl

Liquiditätsvorschau... die Kasse	Rentabilitätsvorschau... die Wirtschaftlichkeit
<ul style="list-style-type: none">– Verfüge ich jederzeit über die notwendige Liquidität?	<ul style="list-style-type: none">– Wie komfortabel sind meine Margen?
<ul style="list-style-type: none">– Habe ich genügend Einnahmen und/oder Kreditlinien?	<ul style="list-style-type: none">– Wie nachhaltig ist meine Gewinnzone?
<ul style="list-style-type: none">– Kann ich jederzeit Kapitaldienst (Zins und Tilgung) und Unternehmerlohn aus den Einnahmen finanzieren?	

Mit dem Blick des Bankers: SWOT

Stärken	Schwächen	...im Vergleich zum Wettbewerb
<ul style="list-style-type: none">– Beispielsweise herausragende Unternehmerpersönlichkeit mit gutem Netzwerk / Alleinstellungsmerkmal des Produktes	<ul style="list-style-type: none">– Beispielsweise kein angemessenes finanzielles Commitment des Gründers / fehlendes kaufmännisches Know-How	
Chancen	Risiken	...des Marktes/ der Branche
<ul style="list-style-type: none">– Beispielsweise Wachstums- / Zukunftsmarkt	<ul style="list-style-type: none">– Beispielsweise hoher Wettbewerb und Preisdruck	

Unterstützung bei der Businessplan-Erstellung

Nutzen Sie folgende Hilfsangebote

persönlich / online

- Startercenter NRW / Gründerwerkstatt NRW
- z.B. Broschüren „Starthilfe“ des BMWI / Gründerplattform
- z.B. Tools der Kammern zur Aufbereitung von Zahlen

Beratungszuschüsse

- Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) bei der Einbindung eines Beraters

Achten Sie auf...

– Verständlichkeit

- Beeindruckt durch Klarheit
- Überzeugt durch Sachlichkeit
- Für technische Laien verständlich
- Wie aus einem Guss

- Abdeckung der fachlichen & kaufmännischen Kompetenz
- Qualifikation
- Klare Verantwortlichkeiten für Schlüsselressourcen

– Sie & Ihr Team

– Alleinstellungsmerkmal

- Was ist es?
- Wer braucht es?
- Gibt es einen (Wachstums-)Markt?
- Wie wird es hergestellt / zur Verfügung gestellt?

- Stimmiger Finanzierungsplan
- Offenlegung der Planungsprämissen
- Kapitaldienstfähigkeit

– Plausibilität & Konsistenz

Zur Planung Ihres Bankgesprächs

Konzept & Zahlen kennen	Erprobung	Auftritt
<ul style="list-style-type: none">– Kernaussagen Businessplan (Kritische Fragen!)– Verinnerlichung der Zahlen/Daten/Fakten– Fragen zum Kapitalbedarf & zur Finanzierung	<ul style="list-style-type: none">– Vorstellung des Vorhabens vor „Fachfremden“– Idee: Nutzung des „Elevator Pitch“	<ul style="list-style-type: none">– Kurze & prägnante Präsentation der Geschäftsidee– Gepflegtes Äußeres ist das A und O– Bleiben Sie authentisch!– Seien Sie pünktlich!
Abstimmung und Festhalten der Ergebnisse		

Ablehnungsgründe von Krediten

Gemäß unseren Erfahrungen

— unzureichende Sicherheiten

— veränderte Geschäftspolitik der Bank

— zu niedrige Eigenkapitalquote

— Unternehmenskonzept überzeugt nicht

Fallstricke

Redaktionell	Inhaltlich	Unternehmerisch
<ul style="list-style-type: none">– Orthografie– Formatierung– fehlende Zusammenfassung– Wiederholungen, Weitschweifigkeit	<ul style="list-style-type: none">– Kommunikation: „Baum & Wald“– Bewertung des bisher Erreichten– Vertriebskonzept– SWOT– Plausibilisierung– Konsistenz	<ul style="list-style-type: none">– Rollenverständnis / Abdeckung aller Funktionen– kritische Selbstreflexionen– Langfristig geplantes <u>negatives</u> Betriebsergebnis

Nützliche Internetadressen

www.gruenderplattform.de

www.existenzgruender.de

www.existenzgruenderinnen.de

www.hwk-do.de

www.dortmund.ihk24.de

www.duesseldorf.ihk.de

- Bundesministerium für Wirtschaft & Energie
- HWK Dortmund
- IHK Dortmund
- IHK Düsseldorf
(Video „Vorbereitung auf das Bankgespräch“)

— Förderung konkret für Ihre Gründung

Überblick der Förderinstitute



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

NRW.BANK
Landesförderinstitut
www.nrwbank.de



BÜRGSCHAFTSBANK
NORDRHEIN-WESTFALEN

Bürgschaftsbank NRW
Bürgschaftsbank
www.bb-nrw.de

KFW

Kreditanstalt für Wiederaufbau
Bundesförderinstitut
www.kfw.de

Vorteile der Förderung

– Eigenkapitalstärkung

- Bereitstellung von Risikokapital, z.B. in einer frühen Unternehmensphase
- Stärkung der Eigenkapitalbasis z.B. bei Wachstumsvorhaben

- Finanzierungs- und förderorientiert
- Blick auf Land, Bund, EU
- Kontakt zu Netzwerkpartnern

– Kostenlose Beratung

– Kreditoptimierung

- Günstige Zinsen
- Lange Laufzeiten & Zinsbindungen

- Schonung des Kreditspielraums der Hausbank
- Übernahme von Risiken

– Risikoteilung

Förderprodukte für Gründung (Auszug)

– Eigenkapitalstärkung

- NRW.BANK.SeedCap
- ERP-Kapital für Gründung
- KBG Nachfolge Handwerk

- Finanzierungsbegleitung
- Förderberatung
- Venture Center

– Kostenlose Beratung

– Kreditoptimierung

- NRW.BANK.Gründungskredit
- NRW.BANK.Universalkredit

- ERP-Gründerkredit-StartGeld
- Bürgschaftsbank NRW
- NRW.BANK.Haftungsfreistellung¹⁾

– Risikoteilung

¹⁾ bei Unternehmensnachfolge im Ganzen

ERP-Kapital für Gründung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Existenzgründer und KMU < 3 Jahre (Mitarbeiterzahl < 250; Umsatz < 50 Mio. € oder Bilanzsumme < 43 Mio. €)
Einsatzbereich	<ul style="list-style-type: none">– Investitionen, Anteilserwerb, Übernahme, erstes Warenlager– Keine Betriebsmittel!
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">– Volumen: bis zu 30%; max. 500 Tsd. €– Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 15/7
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">– Obligatorische Haftungsfreistellung: 100%– Eigenmitteleinsatz i. d. R. mind. 15%

KBG Nachfolge Handwerk

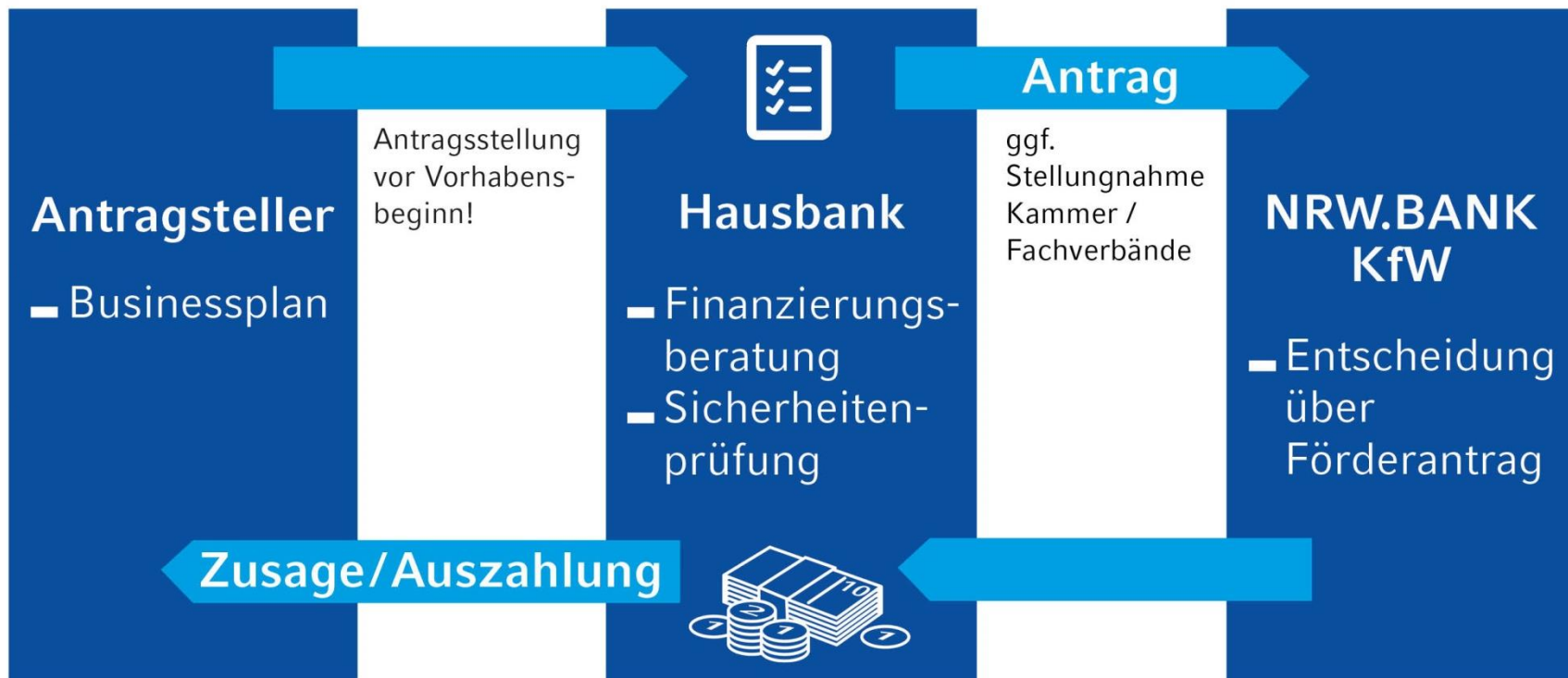
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Betriebsnachfolger und Handwerksunternehmen (KMU), die Betriebe übernehmen bzw. ihre Nachfolge regeln wollen
Einsatzbereich	<ul style="list-style-type: none">– Kaufpreis bei Übernahmen, Auszahlungen bei Neuregelungen der Gesellschafterstruktur sowie sämtlicher zusätzlicher vorhabenbezogener Finanzierungsbedarf
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">– Unternehmen bleiben alleinige Inhaber/Gesellschafter– KBG ohne Einfluss auf die laufende Geschäftsführung
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">– Volumen: 25.000 € bis 100.000 €– Laufzeit: 10 Jahre (Tilgung in Jahresraten ab dem 6. Jahr)

Vorteile von Förderkrediten



- Laufzeit in der Regel relativ lang
 - eigene Liquidität wird geschont
- Lange Zinsbindungsfrist
 - Planungssicherheiten
- Günstige Kreditkonditionen
- Tilgungsfreijahre
 - Investition benötigt oftmals Anlaufzeit
- Kombination verschiedener Förderkredite möglich; auch Bürgschaft oder Haftungsfreistellung

Hausbankenverfahren



ERP-Gründerkredit – StartGeld

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Existenzgründer und kleine Unternehmen < 5 Jahre (Mitarbeiterzahl < 50; Umsatz oder Bilanzsumme < 10 Mio. €)
Einsatzbereich	<ul style="list-style-type: none">– Investitionen, Anteilserwerb, Übernahme– Betriebsmittel (max. 30 T€)
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">– Volumen: max. 100 T€¹⁾– Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 2-5/1; 6-10/2
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">– Obligatorische Haftungsfreistellung: 80%– Gründungen im vorübergehenden Nebenerwerb förderbar

¹⁾ mehrfache Antragstellung bis zur Höchstgrenze möglich

NRW.BANK.Universalkredit

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Gewerbliche Unternehmen, Freiberufler und Gründer (Gruppenumsatz max. 500 Mio. €)
Einsatzbereich	<ul style="list-style-type: none">– Investitionen, Anteilserwerb, Übernahme (tätige Beteiligung)– Betriebsmittel (inkl. Umschuldungen¹⁾)
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">– Volumen: 25 Tsd. € - i.d.R. 10 Mio. €– Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 3-9/0; 10/0,1; 15/0,2; 20/0,2
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">– Ab 5 Mio. € individuelle Konditionierung– Fremdvermietung möglich (auch an Großunternehmen)

¹⁾ keine Haftungsfreistellung und keine Ablösung von öffentlichen Mitteln

NRW.BANK.Gründungskredit

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Existenzgründer und Unternehmen < 5 Jahre (Gruppenumsatz max. 500 Mio. €)
Einsatzbereich	<ul style="list-style-type: none">– Investitionen, Anteilserwerb, Übernahme– Betriebsmittel (inkl. Umschuldungen)*
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">– Volumen: 25 Tsd. € - 10 Mio. €– Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 5/1; 10/1-2; 20/1-3
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">– Betriebsmittelfinanzierung max. 5 Jahre– Fremdvermietung nicht möglich

* keine Haftungsfreistellung und keine Ablösung von öffentlichen Mitteln

Bürgschaftsbank NRW

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Existenzgründer und KMU (Mitarbeiterzahl < 250; Umsatz < 50 Mio. € oder Bilanzsumme < 43 Mio. €)
Einsatzbereich	<ul style="list-style-type: none">– Ersatz fehlender Sicherheiten ggü. Kreditinstituten bei<ul style="list-style-type: none">– Investitionen, Anteilserwerb, Übernahme– Betriebsmittel, KK- und Avalrahmen
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">– maximal 1,25 Mio. € Bürgschaftssumme– maximaler Verbürgungsgrad 80 %– Preisgestaltung abhängig von Bürgschaftshöhe
Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">– Ausfallbürgschaft verbessert i. d. R. Besicherungsklasse

Finanzierungsmöglichkeiten

- **Allen Finanzierungsquellen ist gemeinsam:**

Die Finanziers wollen zu einem späteren Zeitpunkt ihr Geld zurückbekommen

- in Raten oder auf einmal und/oder
- zuzüglich Zinsen und/oder
- zuzüglich Gewinnbeteiligung und/oder
- als Wertsteigerung der eingegangenen Beteiligung

Ansonsten spricht man von Schenkungen!

Unser Beratungsangebot für Gründer und Unternehmen



Förderproduktbezogene Beratung

- Telefonische Erstberatung

NRW.BANK Service Center
Tel. 0 211 91741-4800

- Einzelberatung über Fördersprech-/Beratertage

www.nrwbank.de/veranstaltungen

Unser Beratungsangebot für Gründer und Unternehmen



Spezialberatungen

- Individuelle Finanzierungsbegleitung mit dem „Blick einer Bank“

Tel. 0 211 91741-4700

- Ansprechpartner für Gründer aus Hochschulen & Start-ups

<https://www.nrwbank.de/beteiligungskapital-rückruf>

Beratertage

Wer	Wann	Anmeldung
NRW.BANK Kavalleriestr. 22 40213 Düsseldorf	jeden letzten Donnerstag im Monat	+49 211 91741-3730
IHK/HWK in NRW In Kooperation mit der NRW.BANK	Anfrage IHK/HWK vor Ort oder www.nrwbank.de	IHK/HWK vor Ort
Bürgschaftsbank NRW Hellersbergstr. 18 41460 Neuss	Jeden Montag	+49 2131 5107-162

Ihre Ansprechpartner

Bettina Paas

Teamleiterin Finanzierungsbegleitung

Tel.: +49 211 91741-6521

Mail: bettina.paas@nrwbank.de

Hendrik Maatz

Finanzierungsbegleitung

Tel.: +49 211 91741-1311

Mail: hendrik.maatz@nrwbank.de

In Nordrhein-Westfalen soll jede gute Idee...

...die passende Finanzierung erhalten!

