

— So starten Gründer durch

WEGWEISER IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Beratung, Finanzierung, Netzwerke



- 2 Vorwort
- 4 Einführung

FÖRDERBERATUNG
6–11



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



- 26 Viel Potenzial für Frauen

FRAUEN GRÜNDEN
ANDERS
26–27

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 Kleinstartups
- 20 Selbstständig als Nachfolger



- 28 Impulse durch Netzwerke
- 30 GRÜNDERPREIS NRW – Die Gewinner 2019 im Interview
- 32 Erfahrene Ratgeber für Gründer

NETZWERKE
28–33

EIGENKAPITAL
22–25



- 22 Venture-Finanzierung
- 24 Medizinische Innovation made in Düsseldorf
- 25 Innovationsgeist auf Wachstumskurs

- 34 Glossar
- 36 Impressum
- Übersicht der Förderprogramme



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

was erfolgreiche Gründer auszeichnet, sind Ideenreichtum, Innovationskraft und Ausdauer. Mit ihren innovativen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen setzen sie Impulse für unsere Wirtschaft. Das sorgt für Wachstum und Beschäftigung. Aber der Weg in die Selbstständigkeit ist kein Kurzstreckenlauf, sondern ein Marathon. Immer wieder muss die eigene Idee überprüft und angepasst werden. Aber es lohnt sich. Sein eigener Chef zu sein, hat viele Vorteile.

Nordrhein-Westfalen hat sich zu einem Land der Gründerinnen und Gründer entwickelt. Es verfügt über eine große Anzahl an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, einen starken Mittelstand und zahlreiche Weltmarktführer. Gründer können diese Dichte an etablierten Unternehmen und die regionale Vernetzung für sich nutzen. Doch das Gründungspotenzial ist noch nicht ausgeschöpft. Vor allem Frauen sind in der hiesigen Szene bisher noch unterrepräsentiert, das zeigen zahlreiche Studien.

Die Kultur der Selbstständigkeit bei Frauen und Männern weiter auszubauen, ist das Ziel der NRW.BANK. Der Finanzierung von Unternehmensgründungen kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen unterstützen wir junge Unternehmen mit einem breiten Spektrum an Förderinstrumenten: von zinsgünstigen Darlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis zu Förderberatungsangeboten. Unser Ziel ist, NRW zum Gründerland Nummer eins zu machen. Sie können Ihren Beitrag dazu leisten.

Liebe Gründerinnen und Gründer, trauen Sie sich, seien sie mutig, Ihre Ideen zu realisieren! Mit dieser Broschüre geben wir Ihnen einen Wegweiser für eine erfolgreiche Existenzgründung an die Hand. Wir stehen Ihnen als Förderbank zur Seite, damit keine Erfolg versprechende Idee an der Finanzierung scheitert.

Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Eckhard Forst". The signature is written in a cursive, slightly stylized font.

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:

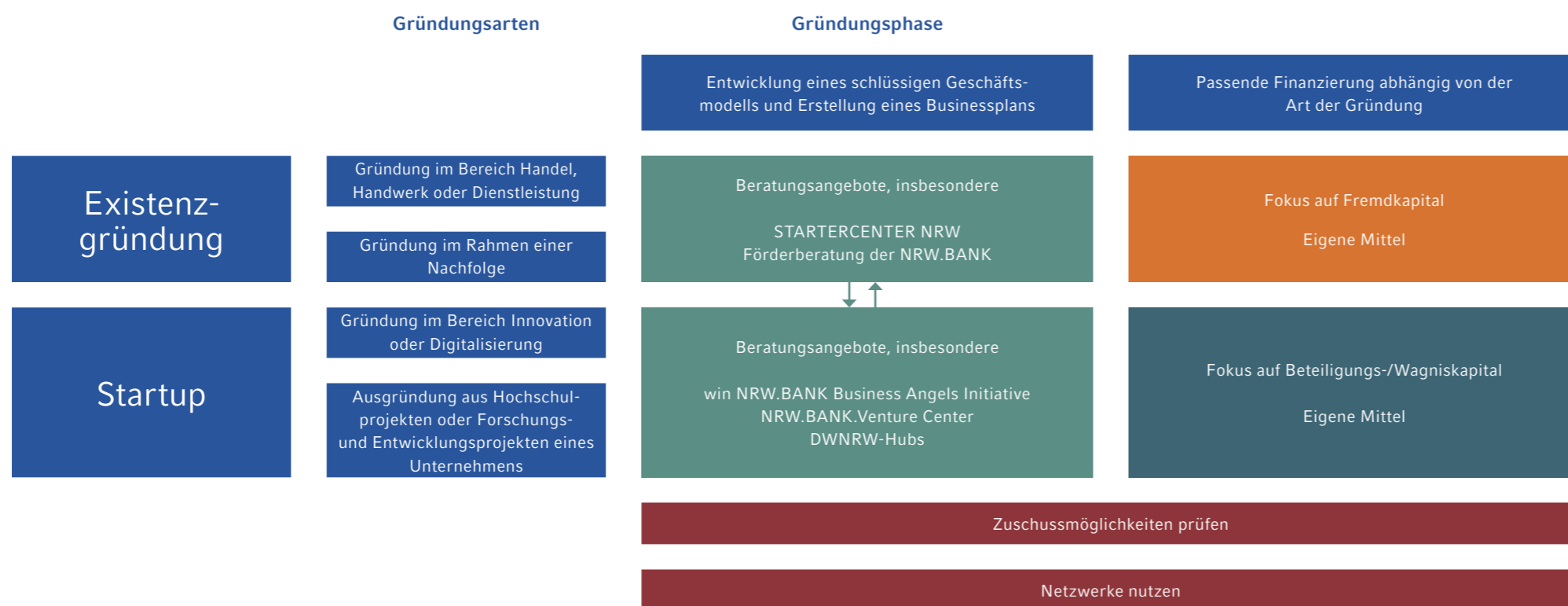
- Gründung eines neuen Unternehmens im Bereich Handel, Handwerk oder Dienstleistung
- Gründung im Rahmen einer Nachfolge, zum Beispiel aus der Familie, der Belegschaft oder einem Netzwerk
- Gründung im Bereich Innovation oder Digitalisierung
- Ausgründung aus Hochschulprojekten oder Forschungs- und Entwicklungsprojekten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



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



FÖRDERBERATUNG

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 Förderberatung 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 Hilfestellung bei den Gründungsformalitäten und stehen für ausführlichere Beratungsgespräche zur Verfügung. Auch die regionalen Wirtschaftsförderer oder spezielle Gründerinitiativen sind geeignete Ansprechpartner.

Geht es ums Finanzielle, helfen nicht nur Berater der Hausbanken weiter. Auch die Förderberatung der NRW.BANK bietet Unterstützung.

Regelmäßig lädt sie zum Beispiel zu den NRW.BANK.Fördersprechtagen ein und gibt ihr Wissen in kostenfreien Seminaren weiter. Bei der individuellen NRW.BANK.Förderberatung evaluieren die Berater, 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 neutral und von Anbietern unabhängig 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. Am einfachsten ist, wenn Interessierte uns eine E-Mail an beratung@nrwbank.de mit einer Kurzinfo zu ihrem Anliegen schreiben. Dann gelangen Gründer direkt an den richtigen Ansprechpartner. Das gilt im Übrigen auch für Multiplikatoren wie Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, denen unser Förderberatungsangebot ebenso zur Verfügung steht.

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. Unser Ziel als Förderbank für Nordrhein-Westfalen ist, dass jeder Gründer die für sein Vorhaben passende Finanzierung erhält.

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

Gemeinsam mit unseren Partnern bieten wir auch Seminare, Sprechtag und Workshops an. Die Termine finden Gründer auf unserer Website.

Weitere Informationen unter:

www.nrwbank.de/foerderberatung
www.nrwbank.de/veranstaltungen

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. 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.Förderberatung 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 eröffnen 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.

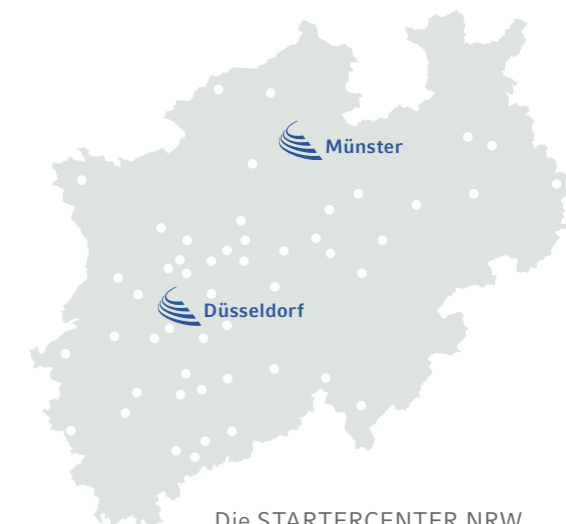
☞ www.startercenter.nrw.de/startercenter/startercenter-adressen.html

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



Die STARTERCENTER NRW stehen Gründerinnen und Gründern an rund 75 Standorten im Land beratend zur Seite.

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, die Kundenakquise, auf Preiskalkulation oder auch auf Genehmigungspflichten und vieles mehr. So gehört auch die Information über Gründungsformalitäten zum Kern der Arbeit der STARTERCENTER NRW. In Zukunft wird die Abwicklung der Pflichtanmeldungen übrigens auch rein digital und gebündelt über ein landesweites Portal möglich sein. Mit der Gewerbeanmeldung unter <https://gewerbe.nrw> klappt das schon jetzt. Auch hier helfen die STARTERCENTER NRW.



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 Hendrikse 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.

ERSTBERATUNG FÜR EXISTENZGRÜNDER

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. Die Förderberatung 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 der Förderberatung?

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

Wie unterstützt die Förderberatung 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 Förderberatung 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.

NACHGEFRAGT

Tipps für Gründer



Bettina Paas
Förderberatung & Kundenbetreuung
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.

Weitere Informationen:

www.nrwbank.de/foerderberatung

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 hereinkommen. 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 2019 müssen zwei Drittel aller Gründer (67%) für ihr junges Unternehmen Finanzmittel einsetzen. Viele finanzieren die Gründung aus der eigenen Tasche. Doch knapp ein Viertel (23%) nutzt dazu externe Geldgeber und benötigt im Schnitt rund 24.700 Euro.

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 unter anderem der NRW.BANK.Gründungskredit oder der NRW.BANK.Universalkredit.

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 Armbanduhr 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 „Energieloft“ 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 Innoloft 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 Energieloft 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 eine erfolgreiche Gründung 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 wirtschaftlich selbstständig machen wollen – gewerblich oder freiberuflich – oder seit maximal fünf Jahren ein Unternehmen 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.

EXPERTENTIPP

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 anzufordern (kostenlos) oder
- Auskunft online (kostenpflichtig) auf www.meineschufa.de

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 Junggesellinnenab-

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.



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

Der NRW.BANK.Gründungskredit hat Florian Schaar zum neuen Pflanzcenter verholfen.

Nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) stehen bis 2022 rund 32.300 Familienunternehmen in Nordrhein-Westfalen 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 Förderberatung der NRW.BANK 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.

DIE TRADITION FORTSETZEN – SELBSTSTÄNDIG UND AN EINEM NEUEN STANDORT



allein trägt. Im Vorfeld übergab die Mutter deshalb den Handelsbetrieb am ersten Standort an ihre beiden Söhne Florian und Simon Schaar sowie an den Vater. Diese verteilten die Anteile der im Anschluss gegründeten GmbH zu jeweils 45 Prozent auf die beiden Söhne, der Vater übernahm zehn Prozent. An der Haftung für das neue Gartencenter in Kreuzau ist auch der erste Standort beteiligt. Für den Bau des zweiten Gartencenters nutzte Florian Schaar unter anderem den NRW.BANK.Gründungskredit.

Sein eigenes Unternehmen zu gründen, braucht Zeit – auch wenn es sich um die Übernahme eines bereits etablierten Geschäfts innerhalb der Familie handelt. Mehrere Monate vergingen im Fall von Florian Schaar, bis endlich feststand: Der Traum vom neuen Gartencenter wird wahr. Die größte Hürde auf dem Weg zu „Schaar Pflanzenwelt“ als zweitem Standbein des Familienunternehmens war das mangelnde Eigenkapital. „Es gab zahlreiche Gespräche mit meinem Vater, meinem Bruder, der Hausbank, unseren Steuer- und Unternehmensberatern und der NRW.BANK“, sagt Florian Schaar

rückblickend. Am Ende dieses Prozesses waren jedoch sowohl die passende Finanzierung als auch die Nachfolgelösung gefunden.

Bereits seit mehr als 60 Jahren steht der Name Schaar für ein Fachgartencenter mit großer Auswahl und kompetenter Beratung am Standort Kall-Scheven in der Nordeifel. Diese Tradition führt Florian Schaar nun auf einer Verkaufsfläche von 5.500 Quadratmetern am neuen Standort in Kreuzau-Stockheim weiter. Damit er sich seinen Traum vom eigenen Gartencenter erfüllen konnte, war es wichtig, dass er das Risiko nicht

In die Zukunft blickt er voller Tatendrang: Weil die Pflanzenwelt in Kreuzau so gut ankommt, plant er bereits eine Erweiterung. „Der Parkplatz ist schon ausgebaut. Nun werden das Lager und die überdachte Verkaufsfläche vergrößert. Neu hinzukommen sollen eine Pflanzenproduktion sowie ein Café mit 150 Sitzplätzen – insgesamt wird eine zusätzliche überdachte Fläche von 4.000 Quadratmetern entstehen. Mal sehen, was noch kommt – vielleicht irgendwann sogar ein dritter Standort“, sagt der Unternehmer.

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. Hier bietet die NRW.BANK ein mögliches direktes Investment aus ihrem Venture Fonds an oder unterstützt regionale Seedfonds mit Fondskapital, womit diese die Investments in ganz junge Start-ups übernehmen.

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
- www.nrwbank.de/win

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

Medizinische Innovation made in Düsseldorf



☒ Christiane Schüle (l.) und Lena Ehrenpreis haben sich selbstständig gemacht. Zu ihrem Team gehören insgesamt sechs Personen.

Christiane Schüle und Lena Ehrenpreis arbeiten gemeinsam an der Entwicklung eines mobilen Atemtests. Ihr Start-up innoviva UG gründeten die Frauen aus der Hochschule heraus. Hierfür erhielten sie eine Eigenkapitalfinanzierung der NRW.BANK.

Über die Leidenschaft zur Forschung haben sie sich kennengelernt – jetzt bauen sie gemeinsam ihr eigenes Start-up auf: Christiane Schüle und Lena Ehrenpreis wollen den Lifestyle- und Healthcare-Markt mit mobilen Atemtests erobern. Die Entwicklung eines Prototyps läuft auf Hochtouren.

„Das Besondere an unserem Atemtest ist, dass ein Sportler damit sofort seine Fitness prüfen kann“, erklärt Mitgründerin Christiane Schüle. „Und ein Arzt kann mit diesem mobilen Gerät verschiedene Krankheiten diagnostizieren, ohne dafür Blut abnehmen zu müssen.“ Die mobile Innovation funktioniert wie ein herkömmliches Alkoholtestgerät: Der Anwender muss einfach nur hineinpusten. „Damit wollen wir weltweit in den Markt“, betont die Diplom-Chemikerin und Diplom-Wirtschaftskemikerin.

Die Gründungsphase erlebten die Frauen, die sich in der Physik der Heinrich-Heine-Universität kennengelernt haben und zur Prototypen-Entwicklung gemeinsam in die HNO-Klinik gewechselt sind, wie ein „ständiges Auf und Ab“. Man müsse mit wenig Geld viele Menschen von seiner Idee überzeugen, sagt Lena Ehrenpreis, die Medizinische Physik studiert hat. Das ist den beiden Gründerinnen gelungen: Sie befinden sich in der ersten größeren Finanzierungsrunde.

Die weitere Entwicklung ihres Prototyps wurde maßgeblich über ein Wandeldarlehen der NRW.BANK finanziert. Was die beiden antreibt? „Wir wollen selbstständig Innovationen schaffen, die den Menschen helfen“, betont Ehrenpreis. Im Juni 2020 will das auf sechs Personen angewachsene innoviva-Team sein Produkt auf den deutschen Markt bringen.

Nützliche Internetadressen

- **DWNRW-Hubs**
www.digitalewirtschaft.nrw.de
- **CPS.HUB NRW**
www.cps-hub-nrw.de
- **Deutsche Start-ups**
www.deutsche-startups.de
- **Gründerfonds Ruhr**
www.gruenderfonds-ruhr.com
- **Start-App – mobiler Gründungsbegleiter**
Download auf www.bmwi.de

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

Drei Merkmale von Start-ups

- Alter: junge Unternehmen
- Innovationsgrad: mit Technologie und/oder Geschäftsmodell hochinnovativ
- Wachstumspotenzial: signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum

die win NRW.BANK Business Angeles Initiative oder den NRW.BANK.Venture Fonds. 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.



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 Deutschland sind vier von zehn Gründern weiblich, wie aus dem KfW-Gründungsmonitor 2019 hervorgeht. Im Jahr 2018 gründeten Frauen insgesamt 216.000 Unternehmen. Doch nach einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung ist nur in 13 Prozent aller wachstumsstarken technologieorientierten Start-ups 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. Denn die eigene Chefin zu sein, ermöglicht eine größere Flexibilität bei Arbeitszeit und Arbeitsort. Ein weiterer Unterschied ist, dass Frauen überdurchschnittlich oft im

Bereich der persönlichen Dienstleistungen anzutreffen sind. Sie gründen zum Beispiel einen mobilen Pflegedienst, eröffnen eine Physiotherapiepraxis oder üben eine freiberufliche Lehrtätigkeit aus.

Laut einem Bericht der „bundesweiten gründerinnenagentur“ (bga) denken Frauen bei der Gründung eher in kleineren Schritten, wägen

jede etwaige Eventualität ab und sind sicherheitsorientierter 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. Demnach führen Frauen stabil wachsende, kleine und zukunftsfähige Unternehmen.

KEIMFREI DIE ROLLTREPPE RAUF



Dass aus einer Schüleridee ein eigenes Unternehmen entstehen kann, haben Tanja Nickel und Katharina Obladen mit ihrem Start-up UVIS (UVIS UV-Innovative Solutions GmbH) bewiesen. Sie haben ein UVC-Modul entwickelt und patentiert, das 99,99 Prozent der Keime, Viren und Bakterien an Handläufen von Rolltreppen unschädlich macht. Mittlerweile sind kundenspezifische Entwicklungen und Beratungsleistungen zum Einsatz der UVC-Technologie und antimikrobielle Beschichtungen

ebenfalls Teil des Firmenportfolios. Zusätzlich bietet UVIS Hygieneworkshops für Unternehmen an, um mit der interaktiven Erarbeitung einer Hygienerroutine am Arbeitsplatz Mitarbeiterkrankstage zu reduzieren.

Die Idee dazu kam ihnen bereits 2010 im Rahmen eines Schülerwettbewerbs. Damals grassierte in Deutschland die Schweinegrippe und Hygiene war ein wichtiges Thema. Die beiden Freundinnen überlegten, wie sich Krankheitserreger im öffentlichen Raum wirksam bekämpfen ließen. „Die Anwendung von UV-Licht zur Keimreduzierung war uns aus der Lebensmittelindustrie bekannt – also warum nicht das gleiche Prinzip auch für Handläufe von Rolltreppen nutzen“, erklärt Katharina Obladen. Sie ließen einen Prototypen erstellen und sicherten sich das Patent für Escalite.

Nach der Schule zog es die beiden erst an die Uni. Doch die Idee für Escalite ließ beide nicht los. Und so gründeten sie nach Studienende 2016 ihr eigenes Unternehmen und waren die ersten Fördernehmer des damals neu aufgelegten NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft. Mit diesem Produkt stellte die NRW.BANK gemeinsam mit privaten Investoren jungen, innovativen Unternehmen im Umfeld der digitalen Wirtschaft häufig die erste Finanzierung zur Verfügung.

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 Feriencamps 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.



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.

Das Düsseldorfer Gründungsnetzwerk ist ein Zusammenschluss von 30 Institutionen, die sich zum Ziel gesetzt haben, Gründer in Düsseldorf in allen Phasen – von der Geschäftsidee bis zum Start der Selbstständigkeit – umfassend zu beraten. Das Leistungsangebot umfasst unter anderem Erstinformationen zum Gründungsprozess, individuelle Beratung zum eigenen Unternehmenskonzept sowie regelmäßige Qualifizierungsangebote und Informationsveranstaltungen.

Der Digital Hub münsterLAND unterstützt Start-ups im Bereich digitaler Geschäftsmodelle mit Wachstumspotenzial. Er vernetzt mit dem Digital-Hub-Accelerator-Programm Start-ups mit potenziellen Kunden und Investoren im DWNRW-Netzwerk.



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 Netzwerklandschaft. 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 digitale Start-ups sind Digital Hubs in Nordrhein-Westfalen eine gute Anlaufmöglichkeit. Sie stellen zum Beispiel Büroräume zur Verfügung, bieten Informationsveranstaltungen an und unterstützen beim Netzwerken. 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 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

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

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

Wirtschaftsjunioren
www.wjnrw.de

Gründerplattform
www.gruenderplattform.de/events

Events/Messen

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

GRÜNDERPREIS NRW
www.gruenderpreis.nrw.de

RuhrSummit
<https://summit.ruhr>

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 2019 im Interview



☒ Dr. Christian Zenger (l.) und Dr. Heiko Koepke entwickeln Sicherheitslösungen für Anwendungen im Internet der Dinge und setzen digitale Geschäftsmodelle mit hoher IT-Sicherheit bei gleichzeitig einfacher Anwendung um.

1. Sieger: Interview mit Dr. Heiko Koepke und Dr. Christian Zenger von PHYSEC, Bochum

Was hat Sie zur Gründung motiviert?

Dr. Christian Zenger: Wir kommen ganz stark aus dem technologischen Bereich. Die Gründungsidee basiert auf einer Idee, die im Rahmen meiner Promotion weiter erforscht wurde. Ich hatte einfach das Glück, dass ich mich mit einem Verfahren beschäftigen durfte, das damals noch reine Theorie war und das wir jetzt gemeinsam in die Praxis umsetzen. Heiko habe ich in

einem Unternehmerworkshop kennengelernt. Bei dem sollten Ingenieure und Unternehmer zusammengebracht werden. Das ist wie Elitepartner gewesen, nur zwischen potenziellen Gründern. Heiko war auch sofort von der Idee begeistert und hatte durch seinen familiären Background großes Interesse, auch selber zu gründen.

Was war Ihr größtes Erfolgserlebnis als Unternehmer?

Dr. Christian Zenger: Ich empfinde es als großen Erfolg, dass wir ausgewiesene Experten und echt clevere Personen als Teammitglieder gewinnen konnten und weiter gewinnen.

Dr. Heiko Koepke: Eine gute Bestätigung waren auch die ersten Aufträge. Wenn man dann sieht, dass ein Unternehmen in dem Bereich Geld in die Hand nimmt, dann motiviert das noch mal zusätzlich.

Wie fühlen Sie sich als Unternehmer?

Dr. Heiko Koepke: Das Interessante ist, man hat eigentlich gar keine Zeit, sich darüber Gedanken zu machen. Man ist den ganzen Tag mit tausend Sachen beschäftigt. Unsere Firma wächst und damit auch die Verantwortung.

Gab es auch Hürden, die Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit nehmen mussten?

Dr. Heiko Koepke: Eine erste Hürde war ganz klar das Problem, wie man die Patente von der Uni in die Ausgründung bekommt, da das Unternehmen sonst vor komplexen Herausforderungen im Marktzugang steht. Zudem gab es natürlich immer wieder Herausforderungen. Doch bis jetzt war es immer so, dass wir sie recht gut bewältigen konnten. Man darf und muss sich auch Fehler erlauben, das gehört ganz klar dazu. Man sollte nur schauen, dass sie in einem reparablen Rahmen bleiben.

2. Sieger: Interview mit Christine Batsch von CH.Batsch Verfahrenstechnik, Meckenheim

Was hat Sie zur Gründung motiviert?

Dass ich eigene Ideen umsetzen und etwas verändern kann. Man muss nicht auf das „Okay“ von anderen warten, sondern kann einfach „machen“.

Wie haben Sie die Gründung erlebt?

Der Tag der Gründung war ein besonderer Tag. Ich saß beim Notar und habe meine Firma eintragen lassen. Genau an dem Tag, an dem mein Vater 70 wurde. Es war ein bisschen wie noch mal 18 werden. Vorher im Angestelltenverhältnis war man noch mehr in Sicherheit und jetzt hat man die Jungs dann auf einmal selbst auf der Lohnliste stehen. Es war eine Mischung aus Angst und sehr viel Freude.

Wie fühlen Sie sich als Unternehmerin?

Es fühlt sich gut an. Ich kann mir nichts anderes vorstellen. Ein Job, in dem man jeden Tag das Gleiche macht, da würde ich eingehen. Die Vielfältigkeit gefällt mir. Ich bin hier Mädchen für alles und ich bin es auch gerne. Man hat die Ideen, aber darf genauso wieder schrauben, fährt zu den Kunden raus und berät oder informiert. Ich will nicht tauschen.

Was erhoffen Sie sich für Ihr Unternehmen in der Zukunft?

Wenn man so die aktuelle Klimadebatte verfolgt, hoffe ich, dass in zehn Jahren Recycling Pflicht ist. Dann waren wir hoffentlich zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Wir wollen weiter wachsen und einen guten und sicheren Arbeitsplatz für viele Menschen anbieten.



☒ Christine Batsch baut seit 2014 Anlagen für das Reinigen von Teilen aus der metallverarbeitenden Industrie.

☒ Tim Dunkerbeck (l.) und Peter Hagdorn bieten die gesamte Dienstleistungspalette um Bodenfliesenbeläge an. Sie arbeiten unter anderem in der Planung mit einer 3-D-Simulationssoftware für den Kunden.



3. Sieger: Interview mit Tim Dunkerbeck und Peter Hagdorn von StoneTec, Bocholt

Wie haben Sie die Gründung erlebt?

Tim Dunkerbeck: Wir sind mit vier Meistern gestartet und wurden erst mal belächelt, nach dem Motto: Da kommen vier Meister, die jetzt meinen, mal eben den Fliesenleger-Markt revolutionieren zu wollen. Wir haben es im Laufe der Zeit dann aber allen gezeigt. Unsere Kunden haben unsere Arbeit direkt zu schätzen gewusst.

Peter Hagdorn: Auch aus unserem privaten Umfeld kamen nur positive Reaktionen. Alle waren stolz.

Welche Werte treiben Sie denn an?

Tim Dunkerbeck: Menschlichkeit. Wir sind nicht die Chefs und unsere Handwerker nicht die, die das Geld einbringen. Uns ist Qualität in der Form wichtig, wie wir unsere Baustelle hinterlassen und was wir dem Kunden am Ende präsentieren. Das muss ein gutes Ergebnis sein, das unserem Meisterniveau entspricht. Wenn das mal nicht so ist, dann kümmern wir uns darum, dass es am Ende unserer Vorstellung entspricht.

Peter Hagdorn: Bildlich gesprochen können wir von einer Fußballmannschaft reden, in der wir die Trainer sind. Doch das Ganze kann nur funktionieren, wenn das Team untereinander funktioniert. So bringen alle dann auf dem Platz auch die richtige Leistung.

Was raten Sie anderen Existenzgründern?

Tim Dunkerbeck: Ein Wort: Machen!

Peter Hagdorn: Und nicht vom Konzept abweichen.

Tim Dunkerbeck: Man muss hundertprozentig daran glauben und dahinterstehen. Wenn man eine Vision hat, dann einfach machen!

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 der 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 ihres persönlichen Stils, ihrer 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.com
- ▬ 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.

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.

Zuschüsse

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

So starten Gründer durch

ÜBERSICHT DER FÖRDERPROGRAMME

für Gründerinnen, Gründer
und junge Unternehmen



Inhalt

| | Seite |
|---|-------|
| Beratungsförderung | II |
| Zuschussförderung | IV |
| Förderprogramme mit Zinsvorteil | VI |
| Förderprogramme zum Ausgleich fehlender Sicherheiten (Haftungsfreistellung) | VIII |
| Förderprogramme zur Stärkung des Eigenkapitals (100% Haftungsfreistellung) | X |
| Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung | XII |
| Bürgschaftsprogramme | XVIII |

Beratungsförderung

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|---|---|--|---|---|
| Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen | Beratung der STARTERCENTER NRW | Allgemeine Gründungsberatung und Unterstützung bei den erforderlichen Formalitäten | Kostenlose Beratung | www.startercenter.nrw.de STARTERCENTER NRW Infoline Tel. 0211 837 1939* info@startercenter.nrw |
| Gründerinnen und Gründer mit innovativen und komplexeren Gründungsvorhaben | NRW.BANK.Förderberatung | Beratung zu Förderkrediten, Eigenkapital, Zuschüssen, Beratungsstellen und Netzwerkpartnern in verschiedenen Phasen, zum Beispiel nach Erstberatung durch STARTERCENTER NRW | Ergänzende kostenlose Beratung | www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de |
| Gründerinnen und Gründer sowie Angehörige der freien Berufe (EU-KMU-Definition) (Ausnahme: beratende Berufe) | Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) – Gründungsberatung | Vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit: Beratung zur – Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten – Übernahme eines Unternehmens bzw. einer mehrheitlichen Beteiligung an einem Unternehmen | Zuschuss i. H. v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeitslosengeld II sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende i. H. v. 80% des Tagewerksatzes, max. jedoch 400 €); bis zu 4 Tagewerke förderbar (Betriebsübernahme: bis zu 6 Tagewerke) | www.lgh.de Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH) Tel. 0211 30108-315 info@lgh.de www.ibp-ihk.de IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP) Tel. 0211 36702-30 ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de |
| Gründerinnen und Gründer sowie Angehörige der freien Berufe (Ausnahme: beratende Berufe) | Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) – Zirkelberatung | Vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit: – Beratung zur Erstellung, Optimierung und Prüfung von Gründungskonzepten durch eine Kombination von Gruppenberatung (für i. d. R. 4 bis max. 6 Personen) und Einzelberatung | Zuschuss i. H. v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeitslosengeld I und II sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende i. H. v. 90% des Tagewerksatzes, max. jedoch 720 €); bis zu 1 Tagewerk/Person förderbar; Eigenanteil des Zuwendungsempfängers mind. 50 € | www.lgh.de Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH) Tel. 0211 30108-262 nacke@lgh.de www.ibp-ihk.de IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP) Tel. 0211 36702-30 ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de |
| Handwerkerinnen und Handwerker, die erstmalig eine selbstständige Voll- existenz gründen, Existenzfestigerinnen und -festiger im Handwerk < 3 Jahre | StarterScheck Handwerk NRW | Gründungs- und Vorhabensberatung durch die HWK im Rahmen der Beantragung einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW GmbH, Check-up zur Risikofrüherkennung nach Bürgschaftszusage durch die HWK | Kostenlose Beratung | www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort Regionale Ansprechpartner: Handwerkskammern NRW www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de |
| Junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, Unternehmen ab dem dritten Jahr nach Gründung sowie Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten | Förderung unternehmerischen Know-hows | Allgemeine Beratungen zu Fragen der Unternehmensführung, spezielle Beratungen zu strukturellen Ungleichheiten sowie Unternehmenssicherungsberatungen | Zuschuss i. H. v. 50–80% der max. förderfähigen Beratungskosten i. H. v. max. 3.000 € bis 4.000 € (abhängig von Unternehmensalter) bzw. i. H. v. 90% (von max. 3.000 €) bei Unternehmen in Schwierigkeiten | www.bafa.bund.de Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) Tel. 06196 908-1570 foerderung@bafa.bund.de |
| Gründerinnen und Gründer als Belegschaftsinitiativen (BI) sowie KMU, jeweils im Rahmen der Unternehmensnachfolge | Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) – Beratung | Beratung im Zusammenhang mit einer möglichen Übernahme (2 Phasen: Machbarkeitsstudie und Umsetzungsberatung) | – Zuschuss i. H. v. max. 50% bzw. 80% (bei BI) der Beratungskosten – Kosten je Tagewerk max. 1.500 € – Je Beratungsphase max. 4 Tagewerke förderbar | www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de |

* Kostenfreie Servicenummer.

Zuschussförderung

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|--|---|---|--|--|
| Gründerinnen und Gründer, die Arbeitslosengeld II nach dem SGB II beziehen | Einstiegsgeld | Einstieg in die Selbstständigkeit | Zuschuss: max. 24 Monate Höhe: abhängig von Dauer der Arbeitslosigkeit und Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitssuchenden (Ermessensleistung) | www.arbeitsagentur.de Bundesagentur für Arbeit Tel. 0800 45555-00* |
| Gründerinnen und Gründer, die Anspruch auf Entgeltersatzleistung nach dem SGB III haben | Gründungszuschuss | Einstieg in die Selbstständigkeit | 1. Phase: zuletzt bezogenes Arbeitslosengeld sowie zusätzlich 300 € monatlich zur sozialen Absicherung für die Dauer von 6 Monaten 2. Phase: 300 € monatlich für die Dauer von 9 Monaten zur sozialen Absicherung bei Nachweis von Geschäftstätigkeit (Ermessensleistung) | www.arbeitsagentur.de Bundesagentur für Arbeit Tel. 0800 45555-00* |
| Gründerinnen und Gründer mit innovativen Ideen | Gründerstipendium NRW | Einstieg in die Gründung, Begleitung durch Experten und Sicherung des Lebensunterhaltes in den ersten 12 Monaten | 1.000 € pro Monat | www.gruenderstipendium.nrw Beratung und Antragstellung über die STARTERCENTER NRW, Begleitung durch akkreditierte Gründungsnetzwerke |
| Gründerinnen und Gründer mit wissens- und technologiebasierten Ideen an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in NRW | START-UP transfer.NRW | Vorbereitung und Umsetzung der Gründung mithilfe der Hochschule, Konzeption des Businessplans, Coaching und Mentoring | maximale Förderung von Personalausgaben, Investitionen und Sachmitteln i. H. v. 320.000 € über eine Laufzeit von bis zu 24 Monaten, Förderquote von bis zu 90% der förderfähigen Ausgaben | www.ptj.de/start-up-transfer Projekträger Jülich Tel. 02461 61-3347 Antragstellung durch die Hochschulen und Forschungseinrichtungen |
| Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister, die eine selbstständige Vollexistenz gründen | Meistergründungsprämie NRW | Investitionen und Betriebsmittel für Gründungen, Firmenübernahmen und mehrheitliche Beteiligungen in NRW, sofern sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden | Zuschuss: (einmalig) i. H. v. 7.500 € für die erste Gründung Förderfähige Ausgaben: mind. 15.000 € (ohne Personalkosten und Unternehmerlohn) Optional: 80%ige Bürgschaft über StarterScheck Handwerk NRW bis zu 200.000 € | www.lgh.de Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH) Tel. 0211 30108-312 info@lgh.de www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de |
| Gewerbliche Unternehmen | Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP) – gewerblich | Investitionsvorhaben in ausgewiesenen Fördergebieten in NRW, durch die Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden | Zuschuss Der Umfang der Förderung ist abhängig von: – Art des Vorhabens – Größe des Unternehmens – Investitionsort – Zahl der neuen/gesicherten Arbeitsplätze | www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de |
| Gewerbliche Unternehmen (EU-KMU-Definition) in der Gründungsphase < 5 Jahre | Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP) – gewerblich | Kosten der Markteinführung von innovativen Produkten in ausgewiesenen Fördergebieten in NRW | Zuschuss i. H. v. 50% der förderfähigen Kosten, max. 100.000 € | www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de |

* Kostenfreie Servicenummer.

Förderprogramme mit Zinsvorteil

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|---|--------------------------------|--|--|---|
| <p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe, Unternehmen mit einem (Gruppen-) Umsatz von bis zu 500 Mio. € < 5 Jahre</p> <p>Natürliche Personen – unabhängig von der Dauer der Selbstständigkeit – bei Übernahme, Erwerb oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung von gewerblichen Unternehmen</p> | NRW.BANK.Gründungskredit | <p>Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Neugründung und Wiedergründung – Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis – Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung – Festigungsmaßnahmen | <p>Darlehen: bis zu 100% der förderbaren Kosten Darlehenshöhe: 25.000 € bis 10 Mio. € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 5/1 (Betriebsmittel); 5/1; 10/1 oder 2, 20/1,2 oder 3 (Investitionen); besonders günstiger Zinssatz für KMU Optional: 50%ige bis 80%ige Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW i. H. v. max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag oder 50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank (Unternehmen > 2 Jahre, für Kredite ≥ 125.000 €)</p> | <p>www.nrwbank.de/gk Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de</p> |
| <p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie Unternehmen mit einem (Gruppen-) Umsatz von bis zu 500 Mio. €</p> | NRW.BANK.Universalkredit | <p>Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Neugründung und Wiedergründung – Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis – Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung – Festigungsmaßnahmen | <p>Darlehen: bis zu 100% der förderbaren Kosten Darlehenshöhe: ab 25.000 € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 3 bis 9 Jahre, ohne Tilgungsfreijahre; 10/0 oder 1, 15/0 oder 2, 20/0 oder 2; 3 Jahre, 5 Jahre oder 12 Jahre (endfällige Darlehen) Optional: 50%ige bis 80%ige Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW i. H. v. max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag oder 50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank (Unternehmen > 2 Jahre, für Kredite ≥ 125.000 €)</p> | <p>www.nrwbank.de/uk Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de</p> |
| <p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe, Unternehmen mit einem (Gruppen-)Umsatz von bis zu 500 Mio. € < 5 Jahre</p> <p>Natürliche Personen – unabhängig von der Dauer der Selbstständigkeit – bei Übernahme, Erwerb oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung von gewerblichen Unternehmen</p> | ERP-Gründerkredit – Universell | <p>Investitionen und Betriebsmittel im Rahmen von:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb) – Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis – Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung – Festigungsmaßnahmen | <p>Darlehen: bis zu 100% der förderbaren Kosten Darlehenshöhe: max. 25 Mio. € pro Vorhaben Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 2 bis 5/max. 1 (Betriebsmittel); 2 bis 5/ max. 1, 2 bis 10/max. 2 (Warenlager) 2 bis 5/max. 1, 2 bis 10/max. 2 und 2 bis 20/max. 3 (Investitionen); besonders günstiger Zinssatz für KMU Optional: 50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank (Unternehmen > 3 Jahre, für Investitionen)</p> | <p>www.kfw.de/073 Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001* infocenter@kfw.de</p> |

* Kostenfreie Servicenummer.

Förderprogramme zum Ausgleich fehlender Sicherheiten (Haftungsfreistellung)

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|--|---------------------------------|--|--|---|
| Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie Kleinstunternehmen, Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR), Unternehmergesellschaften (UG haftungsbeschränkt) (EU-KMU-Definition) < 5 Jahre | NRW.Mikrodarlehen | Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von: – Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb, sofern Vollerwerb innerhalb von 3 Jahren) – Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis – Festigungsmaßnahmen | Darlehen: bis zu 100% der förderfähigen Ausgaben Darlehenshöhe: 5.000 € bis 25.000 € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 6/0,5 Jahre | www.startercenter.nrw.de STARTERCENTER NRW Infoline Tel. 0211 837-1939 |
| Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie kleine Unternehmen (EU-KMU-Definition) < 5 Jahre | ERP-Gründerkredit – StartGeld | Investitionen und Betriebsmittel im Rahmen von: – Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb, sofern mittelfristig auf Haupterwerb ausgerichtet) – Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis – Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung – Festigungsmaßnahmen (innerhalb der ersten 5 Jahre) | Darlehen: bis zu 100% des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs i. H. v. max. 100.000 € Darlehenshöhe: max. 100.000 € (davon 30.000 € Betriebsmittel) Laufzeit/Tilgungsfreijahre: bis 5/max. 1 oder bis 10/max. 2 Obligatorisch: 80%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank | www.kfw.de/067 Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001* infocenter@kfw.de |
| Gründerinnen und Gründer sowie Kleinst- und Kleinunternehmen (EU-KMU-Definition) | Mein Mikrokredit | Investitionen und Betriebsmittel | Darlehen: bis zu 100% der förderfähigen Kosten Darlehenshöhe: max. 25.000 € Laufzeit: max. 4 Jahre | www.mein-mikrokredit.de Tel. 030 221911007 info@bmas.bund.de |
| Gewerbliche Unternehmen und Freiberufler (Small Mid Caps) | NRW.BANK.Innovative Unternehmen | Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf | Zinsverbilligtes Darlehen zwischen 100.000 € und 5 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% Obligatorisch: 70%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank | www.nrwbank.de/innovativeunternehmen Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de |

* Kostenfreie Servicenummer.

Förderprogramme zur Stärkung des Eigenkapitals (100% Haftungsfreistellung)

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|---|--------------------------|---|---|---|
| Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie neu gegründete Unternehmen (EU-KMU-Definition) < 3 Jahre | ERP-Kapital für Gründung | <ul style="list-style-type: none"> – Investitionen – Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder Erwerb einer tätigen Beteiligung – In der Regel erstes Material- und Warenlager – Erste Messeteilnahme | Nachrangdarlehen i. H. v. bis zu 30% der förderfähigen Kosten (zusätzlich zum Einsatz eigener Mittel i. H. v. mind. 15% der förderfähigen Kosten) Darlehenshöhe: max. 500.000 € je Antragsteller Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 15/7 | www.kfw.de/058 Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001* infocenter@kfw.de |

* Kostenfreie Servicenummer.

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|---|--------------------------------|--|---|---|
| Gründerinnen und Gründer (bis 18 Monate Unternehmensalter) | NRW.SeedCap | Existenzgründungsfinanzierung | Erstfinanzierung 15.000 € bis 100.000 € | www.nrwbank.de/seedcap win@nrwbank.de |
| Technologieorientierte Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmen (bis max. 18 Monate nach projektbezogenem Start) | NRW.BANK.Seed Fonds Initiative | Maßnahmen zum Unternehmensaufbau | Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung i. H. v. grundsätzlich bis zu 500.000 € pro Unternehmen bei Erstrundenfinanzierung Beteiligungsdauer: 5 bis 7 Jahre | www.nrwbank.de/seedfonds beteiligungen@nrwbank.de (Dachfondsprogramm; die Entscheidung und das eigentliche Investment erfolgen durch regionale Seedfonds) |
| Junge, innovative Technologieunternehmen und junge Wachstumsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft oder mit innovativen Geschäftsmodellen | NRW.BANK.Venture Fonds | <ul style="list-style-type: none"> – Aufbau von Produktionskapazitäten – Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau – Produktweiterentwicklung – Markterschließung/Markteinführung – Forschung und Entwicklung | Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung i. H. v. 1 Mio. € bis 3 Mio. €, über mehrere Finanzierungsrunden bis max. 10 Mio. €; in Ausnahmefällen ab 0,25 Mio. € Beteiligungsdauer: i. d. R. 3 bis 7 Jahre | www.nrwbank.de/venturefonds beteiligungen@nrwbank.de |
| Gründerinnen und Gründer sowie kleine und junge Unternehmen (EU-KMU-Definition) Spezielle Zielgruppen sind Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder von Frauen oder Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden Gewerblich orientierte Sozialunternehmen und umweltorientierte Unternehmen | Mikromezzaninfonds | <ul style="list-style-type: none"> – Investitionen in die Errichtung eines neuen oder die Fortführung eines bestehenden Unternehmens – Betriebsmittel | Stille Beteiligung i. H. v. max. 50.000 € Bei Antragstellern mit speziellem Zielgruppenmerkmal max. 150.000 € (75.000 € pro Vorhaben) Laufzeit: 10 Jahre | www.mikromezzaninfonds-deutschland.de www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |
| Existenzgründerinnen und Existenzgründer, junge Unternehmen, die max. 2 Jahre alt sind | KBG Start | <ul style="list-style-type: none"> – Gründungs- und Festigungskosten für Investitionen – Warenlager – Wachstum | Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 250.000 € Laufzeit: 7 bis 10 Jahre | www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |

* Kostenfreie Servicenummer.

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|--|------------------------------------|---|---|--|
| Gründerinnen und Gründer bei Betriebsübernahmen sowie Unternehmen, die ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition) | KBG Nachfolge | Beteiligung zur Mitfinanzierung von: – Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen und damit zusammenhängenden Investitionen – Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises | Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 500.000 €, max. 50% Finanzierungsanteil Laufzeit: 7 bis 10 Jahre Voraussetzung: Eigenkapitalparität | www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |
| Wachstumsorientierte Unternehmen (EU-KMU-Definition) > 2 Jahre | KBG Wachstum | Beteiligung zur Mitfinanzierung von: – Investitionen, Warenlager und Wachstum | Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 1 Mio. €, max. 75% Finanzierungsanteil Laufzeit: 7 bis 10 Jahre Voraussetzung: Eigenkapitalparität | www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |
| Kleine innovative Technologieunternehmen (EU-KMU-Definition) < 10 Jahre | ERP-Startfonds | Alle Investitionen, die im Zusammenhang mit dem Betrieb eines kleinen innovativen Technologieunternehmens stehen | Beteiligungskapital bis max. 5 Mio. € Voraussetzung: Lead-Investor Beteiligungsdauer: Laufzeit der Beteiligung des Lead-Investors | www.coparion.de coparion GmbH & Co. KG Charles-de-Gaulle-Platz 1d 50679 Köln Tel. 030 58584400 info@coparion.de |
| Betriebsnachfolgerinnen und Betriebsnachfolger und Handwerksunternehmen, die Betriebe übernehmen bzw. ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition) | KBG Nachfolge Handwerk | Beteiligung zur Mitfinanzierung von: – Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen – Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises – Zusätzlichem Finanzbedarf im Rahmen des Vorhabens | Stille Beteiligung i. H. v. 25.000 € bis 100.000 € in Abhängigkeit vom vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapital der Gründerin/des Gründers bzw. des übernehmenden Betriebs einschließlich evtl. Meistergründungsprämie Laufzeit: 10 Jahre | www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |
| Betriebsnachfolger und Betriebsnachfolgerinnen und Unternehmen aus Handel, Dienstleistung und Industrie, die Betriebe übernehmen bzw. ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition) | KBG Sonderprogramm IHK-Unternehmen | Beteiligung zur Mitfinanzierung von: – Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen – Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises – Zusätzlicher Finanzbedarf im Rahmen des Vorhabens Sämtlicher zukunftsgerichteter Investitionsbedarf sowie vorhabensbezogene Betriebsmittel | Stille Beteiligung i. H. v. 25.000 € bis 200.000 € in Abhängigkeit vom vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapital der Gründerin/des Gründers bzw. des (übernehmenden) Betriebs Laufzeit: 10 Jahre | www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |
| Handwerksunternehmen, die mind. 3 Jahre alt sind und Zukunftsinvestitionen tätigen möchten (EU-KMU-Definition) | KBG Zukunft Handwerk | Sämtlicher zukunftsgerichteter Investitionsbedarf sowie vorhabensbezogene Betriebsmittel | Stille Beteiligung i. H. v. 25.000 € bis 100.000 € in Abhängigkeit vom vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapital des Betriebs Laufzeit: 10 Jahre | www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de |

* Kostenfreie Servicenummer.

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung

| Wer wird unterstützt? | Name des Programms? | Was wird unterstützt? | Wie wird unterstützt? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|--|---|---|---|--|
| Gründungsinteressierte Forscher/-innen und Entwickler/-innen, Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungsinstituten sowie innovative und wachstumsorientierte Start-ups | NRW.BANK.Venture Center | <ul style="list-style-type: none"> – Business Development – Geschäftsmodellentwicklung – Unternehmensaufbau – Einbringung unternehmerischer Sichtweisen in F&E-Projekte – Entwicklung der unternehmerischen Sichtweise | <ul style="list-style-type: none"> – Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how) – Aktives Partnering für spezifische Problemstellungen inkl. Moderation (Bereitstellung von Netzwerk) – Ziel: Schaffung von Unternehmensfähigkeit als Basis für die spätere Finanzierbarkeit | www.nrwbank.de venture-center@nrwbank.de |
| Existenzgründerinnen und Existenzgründer, junge Unternehmen, Gründungen aus Hochschulen | NRW.BANK win NRW.BANK Business Angels Initiative | <ul style="list-style-type: none"> – Matching von privaten Investoren (Business Angels) mit kapital-suchenden Unternehmen – Gründungen und frühe Wachstumsfinanzierungen | <p>Individuelle Betreuung in der Kapitalakquise i. d. R. 50.000 € bis 300.000 € (durch Business Angels)</p> <p>Beratung/Betreuung/Vermittlung von Business-Angels-Beteiligung</p> | www.nrwbank.de win@nrwbank.de |

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Bürgschaftsprogramme

| Wer wird gefördert? | Name des Programms? | Was wird gefördert? | Wie hoch wird gefördert? | Wo gibt es weitere Informationen? |
|--|---|---|--|--|
| Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen (EU-KMU-Definition) | Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW GmbH | <p>Avale und Kredite für:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existenzgründungen - Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen - Betriebserweiterungen/-verlagerungen - Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen - Investitionen - Warenlager - Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditlinien) - Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen | <p>Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 50% bis 80% der Kreditsumme, max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit</p> | <p>www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de</p> |
| Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen (EU-KMU-Definition) | Bürgschaft ohne Bank (BoB) | <p>Avale und Kredite für:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existenzgründungen - Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen - Betriebserweiterungen/-verlagerungen - Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen - Investitionen - Warenlager - Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditlinien) - Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen | <p>Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 50% bis 80% der Kreditsumme, max. 200.000 € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit</p> | <p>www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de</p> |
| Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen | Landesbürgschaften Nordrhein-Westfalen | <p>Avale und Kredite für:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Neu- und Nachfinanzierung von Investitionen - Betriebsmittel - Konsolidierung und Sanierung | <p>Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 80% der Kreditsumme, Bürgschaftsbetrag > 1,25 Mio. €</p> | <p>www.pwc.de PricewaterhouseCoopers AG Tel. 0211 981-2647</p> |

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: Erik 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: Erik 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: fotolia
Seite 23: Innoviva UG
Seite 24: Zolitron Technology GmbH
Seite 25: fotolia
Seite 26: Erik Chmil
Seite 27: Susanne Schmidt-Dominé/Yavuz Arslan
Seite 28: Melanie Zanin
Seite 29: Digital Hub münsterLAND
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 2019

Auflage

November 2019

Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf
HR A 5300 Amtsgericht Münster

Zuständige Aufsichtsbehörde

Bundesanstalt für
Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 223501401

© 2019 Alle Rechte vorbehalten





NRW.BANK

Wir fördern Ideen

www.nrwbank.de

info@nrwbank.de