

Finanzierung

Die Töpfe sind wieder gefüllt: Förderprogramme 2010

Die Fördervielfalt im Jahr 2010 ist so gut wie nie – trotz knapper Haushalte fördern das Land Baden-Württemberg, aber auch der Bund und die EU Existenzgründer und -festiger. Das RKW Baden-Württemberg bietet neben bewährten auch neue, geförderte Beratungsprogramme in diesem Jahr.

„Das umfangreiche Programm zur Existenzgründungsberatung wird es auch im Jahr 2010 geben“, freut sich RKW-Finanzierungsexperte Gernod Kraft. Das Angebot setzt im Vorfeld einer Gründung an: Wer hierzu zwei Beratungstage in Anspruch nimmt, bekommt einen weiteren Tag kostenlos gefördert. Mehr noch: Gründer und Jungunternehmer kommen bis zum ersten Jahr (unter bestimmten Voraussetzungen auch länger) in den Genuss einer umfassenden, individuellen RKW-Beratung im Umfang von bis zu 40 Stunden – bei einem eigenen Kostenanteil von gerade einmal 600 Euro. Diese individuell auf Gründer zugeschnittene RKW-Beratung umfasst vom Unternehmenskonzept über Finanzierungsfragen, Vertrieb und Markt, Kommunikation mit der Bank bis hin zu

Branchenvergleichen alle wichtigen Faktoren für einen guten Start ins Unternehmertenleben. „Das RKW hat für alle Branchen und alle Anforderungen den passenden Experten“, so Gernod Kraft. Darüber hinaus bietet das RKW ein Innovationscoaching an, das junge Unternehmer nach der Gründungsphase längerfristig begleitet. Außerdem hat das RKW Baden-Württemberg seine Seminarangebote für Existenzgründer und junge Unternehmer weiter ausgebaut. Darunter gibt es erstmals ebenfalls geförderte Programme für spezielle Branchen, zum Beispiel im Bereich Mode und Kreativwirtschaft. Dieser Branchenmix von Design, Kunst, Musik, Architektur und Entertainmentsoftware rückt nicht nur beim RKW BW in den Fokus. Für diese neuen und selbstverständlich alle anderen Branchen bietet das RKW dreitägige Gründer-Seminare an, die für die Teilnehmer dank der Förderung lediglich 40 Euro kosten.

Fortgesetzt wird auch das Gründercoaching Deutschland. Dieses Bundesprogramm fördert mit EU-Mitteln die Beratung für Existenzfestiger und übernimmt zwischen 50 und 90 Prozent der anfallenden Kosten. Auch wei-

terhin können Unternehmen die Kurzberatung zu betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und vertrieblichen Fragestellungen – und bis auf weiteres die Krisenberatung des Landes – in Anspruch nehmen.

Und schließlich: Die Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer und Festiger gibt es nach wie vor, zum Beispiel verbilligte Kredite und Bürgschaftsübernahmen über die L-Bank, die Bürgschaftsbank oder die KfW. Auch hier steht das RKW mit Rat und Tat zur Seite.

In Gesprächen mit Banken und dem Land setzt sich das RKW zudem für neue Finanzierungslösungen ein. „Wir arbeiten derzeit daran, dass Gründer mit einem eher kleinen Kapitalbedarf auch an geförderte Kredite gelangen“, erklärt Gernod Kraft. Denn der Finanzierungsexperte ist sicher, dass 2010 viele Existenzgründer den Schritt in die Selbstständigkeit wagen werden – und der Bedarf an Kapital und Beratung weiter zunehmen wird.

Weitere Informationen bei
Gernod Kraft
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 39
E-Mail: kraft@rkw-bw.de

Vertrieb

Neues Jahr bietet neue Chancen

Umdenken heißt die Devise: Nach harten Monaten der Rezession sind zwar nicht alle, aber doch einige Branchen wieder im Aufwind. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für den Vertrieb, die neuen Chancen im neuen Jahr zu nutzen und optimistisch in die Vertriebsarbeit zu gehen.

Wer in der Krise gut gearbeitet hat, der ist nicht auf Tauchstation gegangen oder hat gemeinsam mit seinen Kunden gejammert, „denn das ist eine weit verbreitete Usance in schlechten Zeiten“, weiß der RKW-Vertriebsexperte Christian Herlan. Allein, es bringt ja nichts. Im Gegenteil, so werden Chan-

cen vertan, sich während der Krise auf die Zeit danach vorzubereiten. Wer aber in den vergangenen Monaten den Kontakt zu seinen Kunden gehalten hat, der weiß um deren aktuelle Bedürfnisse, der kennt die Branchenentwicklung und hat idealerweise neue Projekte in der Pipeline, neue Produkte, neuen Service. Damit kann der Vertrieb jetzt auf die Kunden zugehen. Das muss gut vorbereitet sein. Mehr als sonst muss der Vertrieb individuell prüfen, wo es lohnt, Zeit und Energie in die Vertriebsarbeit zu stecken. Christian Herlan rät, eine Rangliste zu erstellen, bevor man auf neue Kunden zugeht oder bevor man bestehende Kunden erneut anspricht. Denn die Branchen und auch die Lage einzelner Firmen entwickeln sich derzeit recht unterschiedlich. So muss der Vertrieb diejenigen potenziellen Kunden ermitteln, die derzeit am meisten Erfolg ver-

sprechen. Sprich: bei denen es aktuell aufwärts geht. Hilfreich dabei ist es, wie oben beschrieben, in den vergangenen Monaten Kontakte beibehalten zu haben. Unternehmen, die diese Vertriebsarbeit in der Krise vernachlässigt haben, aber auch Neugründungen, die erst jetzt mit ihren Produkten oder Dienstleistungen auf den Markt gehen, müssen nun schleunigst Kontakte mit potenziellen Kunden knüpfen, um am Aufschwung teilzuhaben. Gerade Gründer, die noch überhaupt keine konkreten Kontakte haben, sollten sich dabei nicht entmutigen lassen. „Sie haben dieselben Chancen wie immer“, betont Christian Herlan. Wie auch in Zeiten einer florierenden Wirtschaft gilt: Zielgruppe definieren, Alleinstellungsmerkmale der eigenen Leistungen herausarbeiten, Kontakte aufnehmen. Die Vertriebsarbeit hat sich durch die Krise schließlich nicht prinzipiell verän-

Checkliste: Welche Informationen braucht die Bank?

Vor der Gründung:

Businessplan mit vorangestellter Kurzdarstellung des Unternehmenskonzepts

- ▶ Marketing- und Vertriebsplanung
- ▶ fundierter Kostenplan
- ▶ Baupläne, Baugutachten
- ▶ Miet- oder Pachtvertragsentwurf, ggf. Entwurf zum Gesellschaftsvertrag
- ▶ Rentabilitätsvorschau
- ▶ Liquiditätsplanung
- ▶ Kapitaldienstberechnung
- ▶ Finanzierungsplan
- ▶ Nachweis der Eigenmittel
- ▶ Besicherungsvorschlag
- ▶ tabellarischer Lebenslauf
- ▶ Prüfungszeugnisse
- ▶ Bewertung vorhandener Wirtschaftsgüter, z.B. Kfz, Werkzeuge etc.

Nach der Gründung:

Bilanzen und betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)

- ▶ betriebswirtschaftliche Planungen (z. B. Soll-Ist-Vergleiche, Infos zum Forderungsmanagement, Kalkulationsgrundlagen)
- ▶ „Ausreißer“ erläutern
- ▶ offene Kommunikation

dert. Die Stimmung bei manchen Vertriebsmitarbeitern freilich schon, die aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage viele Misserfolge hatten. „Deshalb geht es jetzt darum, das Mindset umzuschalten – von Krise auf Hoffnung“, betont Christian Herlan. Sonst habe man gar keine Energie für eine positive Vertriebsarbeit. Vertriebler dürfen sich nicht von den Erfahrungen der vergangenen Monate entmutigen lassen. Potenzielle Kunden, die noch vor einem Vierteljahr abgewinkt haben, können schon heute Bedarf an neuen Produkten haben. „Das Interesse von Kunden kann sich in diesen Zeiten sehr schnell ändern“, erklärt Christian Herlan. Das neue Jahr bietet neue Chancen.

Weitere Informationen bei
Christian Herlan
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 31
E-Mail: herlan@rkw-bw.de

Best Practice

Goldfuß engineering: Ein Allrounder startet durch



Gründer und Geschäftsführer von „Goldfuß engineering“, Thomas Goldfuß (rechts), mit zwei Mitarbeitern.

Krise? Diese Vokabel taucht im Wortschatz von Thomas Goldfuß nicht auf. Während die Wirtschaft weltweit Federn lässt, wuchs der Umsatz seines Unternehmens im Jahr 2009 um rund 30 Prozent. Als Einzelkämpfer gestartet, legte der heute 39-Jährige mit seinem Unternehmen „Goldfuß engineering“ im Jahr 2007 mit neuer Produktionshalle in Balingen erst richtig los.

Zwar war Thomas Goldfuß schon seit 1996 selbstständig, doch mit mehreren Großprojekten, die schließlich den Neubau einer Produktionshalle und den Umzug nach Balingen nach sich zogen, begann der Erfolg und die Expansion im Jahr 2007.

Vier Bereiche umfasst das Angebot von „Goldfuß engineering“: Entwicklung, Anlagenbau, Prüfsysteme und die Produktion von Klein- und mittleren Serien. Die Kunden kommen vor allem aus dem süddeutschen Raum, aber auch in Slowenien und den USA stehen Maschinen von „Goldfuß engineering“. Vom Prototyp bis zur fertigen Anlage – das breite Spektrum umfasst beispielsweise die Entwicklung und Konstruktion einer Montageanlage, die Katheter für den medizinischen Einsatz produziert. Ebenfalls für die Medizin-

technik entwickelte „Goldfuß engineering“ einen Roboter für das Handling von Dialyse-Filtern. Im Bereich der Prüfsysteme bietet man vor allem Prüfadapter für Leiterplatten an. Dies sind nur wenige Beispiele der breiten Palette von „Goldfuß engineering“. Dieses – in aller Regel projektbezogene – Geschäft wird nun verstärkt ergänzt durch die Auftragsproduktion von Kleinserien.

Dass das Unternehmen binnen weniger Jahre auf 13 Mitarbeiter angewachsen ist, führt Firmenchef Thomas Goldfuß auf das breite Spektrum einerseits und die Flexibilität des Unternehmens andererseits zurück: „Wir sind nicht auf bestimmte Branchen oder bestimmte Produkte spezialisiert, sondern sind Allrounder“, erklärt der gelernte Maschinenbautechniker und Werkzeugbaumeister. Und diese Allrounder bedienen ganz verschiedene Branchen: Medizintechnik, Kunststoffindustrie, Bauindustrie, Telekommunikation oder Automobilindustrie – für alle Bereiche hat Thomas Goldfuß Lösungen parat. „Die Kunden kommen zu uns und sagen, wir haben ein Problem, könnt ihr das lösen?“ Und meistens können das Thomas Goldfuß und seine Mitarbeiter. Nicht umsonst lautet das Firmenmotto: „Wir leben Technik.“ Und zwar von Anfang bis Ende. Denn

das Unternehmen bietet von der ersten Idee über die Konzeption bis hin zum Bau von Anlagen und der Produktion alles aus einer Hand. Der Erfolg gibt dieser Strategie recht.

Doch die schnelle Expansion in den vergangenen zwei, drei Jahren birgt auch Risiken. Um hier alles in geordnete Bahnen zu lenken, vertraut Thomas Goldfuß auf das RKW Baden-Württemberg, das den Unternehmer schon seit Jahren regelmäßig begleitet. Die Unterstützung des RKW beinhaltet zum Beispiel den Aufbau und die Begleitung eines Controllings oder Beratung bei liquiditätssichernden Maßnahmen, die insbesondere wegen der schnellen Expansion und der damit zusammenhängenden Investitionen unabdingbar sind. Dazu gehören auch Bankreportings, die Hilfe beim Erstellen von Finanzierungsplänen oder das Ausschöpfen von Fördermöglichkeiten. Das RKW unterstützt „Goldfuß engineering“ zudem regelmäßig bei der Optimierung der Betriebsorganisation, außerdem bei Vertriebsfragen und der Neukundenaquise. „Bei unserem schnellen Wachstum ist die Unterstützung des RKW sehr wichtig“, betont Thomas Goldfuß.

Zumal der nächste Expansionschritt schon fest eingeplant ist. Der Unternehmer hat sich das Vorkaufsrecht des Grundstücks neben seiner Halle gesichert und wird noch in diesem Jahr mit dem Bau einer weiteren Produktionsstätte beginnen. Je nach Auftragslage entscheidet Thomas Goldfuß, wie groß die Halle werden wird. „Etwa 1.000 Quadratmeter brauchen wir. Mindestens!“, so der Unternehmer.

*Haben Sie noch Fragen?
Brauchen auch Sie Unterstützung?
Dann wenden Sie sich an:
Ralph Sieger
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 33
E-Mail: sieger@rkw-bw.de*



Thomas Goldfuß inspiziert den Aufbau einer neuen Anlage.



Prüftechnik: Auf diesem Prüfstand werden Gaszähler in der Serienproduktion auf Durchfluss geprüft.

RKW-Seminar

Betriebswirtschaft kompakt

Die Teilnehmer lernen die betriebswirtschaftlichen Begrifflichkeiten kennen. Sie erhalten mehr Sicherheit und Kompetenz in betriebswirtschaftlichen Fragen. Sie wissen, wie sie ihren Bereich besser steuern können, sie können mit dem Controlling reden.

Termin:

23. bis 24. März 2010
in Herrenberg

Informationen und Anmeldung bei Amersa Grohe
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 24
E-Mail: grohe@rkw-bw.de

RKW-Sprechtage

Unterstützung für Gründer

Möchten Sie mit RKW-Experten über Ihre Gründungsvorhaben sprechen? Haben Sie Fragen zur Finanzierung oder zum Vertrieb? Brauchen Sie Unterstützung bei der Ausarbeitung Ihres Business-Plans? Existenzgründer und -gründerinnen können sich bei den regelmäßig stattfindenden RKW-Sprechtagen beraten lassen, die in Industrie- und Handelskammern und bei kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderern angeboten werden. Die Termine und Ansprechpartner finden Sie auf der Homepage des RKW-Baden-Württemberg: www.rkw-bw.de



Das RKW Baden-Württemberg ist der Partner mittelständischer Unternehmen im Land, wenn es um Beratung, Weiterbildung und Information geht. Seit nunmehr 50 Jahren steht das RKW BW baden-württembergischen Unternehmen zur Seite – zielführend, umsetzungsorientiert und effizient. Rund 1.700 Unternehmen werden pro Jahr vom RKW BW beraten.

RKW Baden-Württemberg
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Königstraße 49
70173 Stuttgart
Telefon +49-(0)7 11-2 29 98-0
Telefax +49-(0)7 11-2 29 98-10
E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

RKW Baden-Württemberg – der Lotse für Ihr Unternehmen

- Gründen. Aufbauen. Wachsen.
 - Rationalisieren. Reserven mobilisieren. Den Erfolg planen.
 - Berater, die passen – Beratung, die passt
- Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!



www.RKW-BW.de

Redaktion RATIO START-UP:
Dr. Albrecht Fridrich, Ralph Sieger,
Andreas Werum
Produktion: IHRE-ZEITUNG.de