

## Finanzierung

### Woher kommt das Geld?

**Unternehmensgründer und junge Unternehmer haben vieles: Ein tolles Produkt, gute Ideen, viel Elan, motivierte Partner und Mitarbeiter. Viele Gründer haben jedoch ein Problem: die Finanzierung. Was gilt es dabei zu beachten? Hier einige wichtige Regeln, die häufigsten Fehler und eine „Skizze“ für den Weg zum Ziel.**

„Die goldene Finanzierungsregel lautet: Die Tilgungsdauer des aufgenommenen Kapitals muss sich mit der Lebensdauer der Kapitalanlage, also der Anschaffung, decken“, erläutert RKW-Berater Dr. Roland Raff. Das heißt für langfristige Kapitalbindung: langfristiges Geld. Für kurzfristige Kapitalbindung: kurzfristiges Geld.

Der Schlüssel für einen erfolgreichen Unternehmensstart liegt im Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote im Mittelstand freilich liegt bei den meisten Unternehmen zwischen 10 und 40 Prozent. Die Finanzierungslücke muss durch Fremdkapital gefüllt werden.

Doch hier steckt der Teufel im Detail. Die häufigsten Finanzierungsfehler: Das Eigenkapital ist zu knapp, Förderangebote sind nicht bekannt, die Ver-



Finanzieller Start: Regeln befolgen, Fehler vermeiden, Fördermöglichkeiten ausschöpfen.

handlungen mit der Hausbank dauern länger als geplant, Konditionen und Leistungen verschiedener Geldinstitute werden nicht verglichen, die Bankgespräche sind unzureichend vorbereitet, öffentliche Finanzierungshilfen und deren Kombinationsmöglichkeiten werden nicht ausgeschöpft – um nur einige Finanzierungsfallen zu nennen. Um also an Kapital zu kommen, müssen neben der eingangs erwähnten goldenen Regel vor allem die richtigen Finanzierungsmöglichkeiten ausgelotet und die Banken überzeugt werden. „Dabei gilt: Kredit heißt Vertrauen“, betont Dr. Roland Raff. Und das erwirbt man sich bei potenziellen Geldgebern nur durch gut vorbereitete Unterlagen. Das bedeutet: Eine gute Geschäftsidee muss auch überzeugend dargestellt und präsentiert werden. Hierzu gehören unter anderem ein ausgefeiltes Unternehmenskonzept, seriöse Umsatz- und Kostenpläne und eine Liqui-

ditäts- und Rentabilitätsplanung. Wenn diese Unterlagen zusammen mit einem erfahrenen RKW-Berater erarbeitet werden hat man als Gründer einen zweifachen Nutzen: Sicherheit für sich selbst – alles wird hinterfragt, das Risiko etwas zu vergessen wird minimiert. Und Sicherheit für die Hausbank, die Vertrauen in den unabhängigen Berater und dessen Einschätzung des Projektes hat – und auch schwierigen Finanzierungen so eher zustimmt. Gleichzeitig hat der RKW-Berater auch die Fördermöglichkeiten im Blick. Eine umfassende Kenntnis der Fördermöglichkeiten und gute Kontakte zu den öffentlichen Förderinstituten ebnen den Weg für viele interessante Finanzierungen.

Weitere Informationen bei  
Dr. Roland Raff  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 37  
E-Mail: raff@rkw-bw.de

## Vertrieb: Neukunden gewinnen

### Pipeline- Management

**Kunden gewinnen – das hört sich einfacher an als es ist. Unter dem Stichwort „Pipeline-Management“ fasst Christian Herlan eine erfolgreiche Kundenakquise zusammen.**

Neue Kunden bedeuten Zukunftssicherung fürs Unternehmen. Doch der Weg zum Neukunden ist gepflastert mit Stolperfallen. RKW-Berater Christian Herlan macht als einen der größten Fehler aus, dass die Zielgruppe nicht genau definiert ist. Wer kommt eigentlich für unser Produkt oder unsere Leistung in Frage? „Um dies zu beant-

worten, muss der Nutzen für den Kunden erst sauber herausgearbeitet werden“, so Christian Herlan. Ist diese konzeptionelle Vorarbeit geleistet, stehen auch schon die nächsten Fallen bereit: „Viele Unternehmer unterschätzen den zeitlichen Aufwand.“ Der kann, gerade bei jungen Unternehmen, durchaus 15 bis 30 Prozent aus-

machen. Diese Zeit muss man sich reservieren. Auf jeden Fall dranbleiben, mahnt der RKW-Berater. „Lieber konsequent einige Kontakte pro Woche als alle paar Monate eine riesige Aktion – das Regelmäßige macht’s!“ Pipeline-Management nennt sich das Prinzip, in dem immer ein paar Kontakte in der Pipeline sind, die so nie zu voll wird, aber



RKW-Berater  
Christian Herlan

auch nicht austrocknet. Erfolgreiche Neukundengewinnung ist das Ergebnis eines systematischen Vorgehens mit klaren Vertriebs- und Positionierungszielen, Zielgruppenorientierung in der Marktbearbeitung und systematischem Controlling. Bei aller Vorbereitung, die nicht gewissenhaft genug sein kann, einen Tipp hat Christian Herlan noch: „Nicht vor der Kundenakquise wie das Kaninchen vor der Schlange sitzen. Auch wenn zu Beginn nicht alles 100-prozentig perfekt ist, es kommt darauf an, erst einmal loszulegen.“

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

## In eigener Sache

### Gründen und wachsen

Gründen ist eine unglaublich spannende Zeit. Wird meine Idee funktionieren? Werden meine Dienstleistungen oder Produkte vom Markt angenommen? Es gibt vieles zu bedenken, damit eine Existenzgründung erfolgreich verläuft. Und mit der Gründungsphase ist es lange nicht getan. Auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen sind noch viele Hürden zu nehmen. Doch man wächst mit seinen Aufgaben. Das RKW Baden-Württemberg begleitet seit Jahrzehnten Unternehmensgründer und Jungunternehmer auf ihrem Weg nach oben. Mit der RATIO START-UP für Existenzgründer und junge Unternehmer in den ersten fünf Jahren, erhalten Sie von uns regelmäßig Informationen zu all den entscheidenden Themen, die auf Existenzgründer zukommen.



Dr. Albrecht Fridrich  
Geschäftsführer  
RKW Baden-Württemberg

## RKW-Fördertipp

### Öffentliche Mittel sichern

RKW-Fördertipp für Unternehmensgründer und Jungunternehmer: Die L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg, bietet die Darlehen der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) für Existenzgründer sowie junge, kleine und mittlere Unternehmen bis maximal acht Jahre nach Gründung an. Die Gründer und junge Unternehmen erhalten über ihre Hausbank ein langfristiges Förderdarlehen zu verbilligten Zinssätzen. Brauchen die Unternehmen zusätzliche Kreditsicherheiten, können sie auf die spezielle Bürgschaft GuW 40 zurückgreifen.

Weitere Informationen bei  
Dr. Roland Raff  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 37  
E-Mail: raff@rkw-bw.de

## Best Practice

## „Gute Berater sind Gold wert!“

Vor fünf Jahren gründeten sie sich aus der Biotronik GmbH aus, heute haben sie eine Produktion aufgebaut, eigene Produkte entwickelt und sie auf den Markt gebracht: Das Beispiel des Ingenieurbüros livetec GmbH in Lörrach zeigt, dass auch in wirtschaftlich angespannter Lage erfolgreiche Start-Ups möglich sind. Dann nämlich, wenn das Produkt stimmt und auf die Erfahrung von Beratern zurückgegriffen werden kann.

„Gute Berater sind Gold wert“, weiß Michael Schirmeier. Als Ingenieur war er früher mit der Entwicklung und Produktion von Medizintechnik, wie etwa Herzschrittmachern, beschäftigt. Einen Business-Plan allerdings hatte er noch nie aufgestellt, genauso wenig wie sein Kollege Klaus Reichenbach. Den aber brauchten die beiden heutigen Geschäftsführer, um ihrer Firma livetec ins Leben zu verhelfen. Sie wandten sich an das RKW. „Die Beratung begann bereits, als wir noch bei der Biotronik beschäftigt waren“, berichtet Schirmeier. Ihr Mann der ersten Stunde war RKW-Berater Michael Ulmer, der ihnen half, die Klippen einer Existenzgründung erfolgreich zu umschiffen.

„Meine Aufgabe war es zu unterstützen“, umschreibt RKW-Berater Michael Ulmer seine Tätigkeit. Meilensteine dabei waren die Finanzierungs-



High-Tech bei livetec.



Gruppenbild mit Dame – die Belegschaft der livetec GmbH: ganz links Klaus Reichenbach, ganz rechts Michael Schirmeier.

beratung und der Businessplan. „Sie hatten von Anfang an Leute eingestellt. Das war ein großes Risiko und es musste unbedingt klappen“, blickt RKW-Berater Michael Ulmer zurück. Auch emotional schwierige Momente galt es zu meistern. Denn die Angestellten von heute waren Kollegen von früher. Chef zu sein muss auch gelernt werden. Zwei Jahre lang war das junge Unternehmen mit Aufträgen vom alten Arbeitgeber ausgelastet, doch danach mussten sie auf eigenen Füßen stehen. „Sie haben eine gute Performance hingelegt und sich prima entwickelt“, resümiert RKW-Berater Michael Ulmer die vergangenen fünf Jahre. Michael Schirmeier ist stolz, dass sie es in den fünf Jahren geschafft haben, eine eigene Produktion aufzubauen und eigene Produkte zu entwickeln. Der Herzschrittmacher „made by livetec“ wird soeben in den Markt eingeführt, nachdem er zuvor die erforderlichen europäischen Prüfzertifikate erhalten hat. „Nächstes Jahr wollen wir auf den US-amerikanischen Markt“, be-

richtet der Geschäftsführer von den näheren Zukunftsplänen. Neben dem Herzschrittmacher kümmert sich das von elf auf 15 Köpfe angewachsene Team auch um drahtlose Kommunikation, niederenergetische Lasersysteme und bietet Ingenieursleistungen für andere Firmen an.

Die beiden Ingenieure von gestern sind zu erfolgreichen Geschäftsleuten geworden, die sich nun neben ihrem alten Beruf auch viele neue Dinge aneignen mussten. „Der Bürokratieaufwand ist enorm“, stöhnt Michael Schirmeier. „Wir müssen da genauso viel leisten wie ein Unternehmen mit 200 Leuten.“ Doch es funktioniert, das Ingenieurbüro im Dreiländereck hat Erfolg. Nicht zuletzt, so der Geschäftsführer, weil neben der guten Existenzberatung und dem hohen Einsatz auch die Familie mitspielt.

Weitere Informationen bei  
Michael Ulmer  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 36  
E-Mail: ulmer@rkw-bw.de

## Studie des RKW BW für L-Bank

## Erfolg durch Förderung

Unternehmen, die eine finanzielle Förderung erhalten, sind langfristig erfolgreich. Das ist das Ergebnis einer vom RKW im Auftrag der L-Bank durchgeführten Studie. Sie beschäftigte sich mit der „Überlebensrate“ von Existenzgründern. Das RKW BW untersuchte finanziell geförderte Unternehmen des Jahres 2001. Dabei fand man heraus, dass fünf Jahre nach Gründung noch 83 Prozent dieser Unternehmen am Markt existierten – mit Erfolg. Fast die Hälfte der Unternehmen gab an, dass man ohne die Förderung weniger erfolgreich gewesen wäre. Die Studie gibt es als Download: [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de)

## RKW-Beratung für Start-Ups

## Ziele effizient erreichen

Möchten Sie Ihre unternehmerischen Ziele effizient erreichen? Brauchen Sie für die Lösung Ihrer Probleme kompetente Unterstützung? Dann sprechen Sie uns an. Wir helfen bei folgenden Themen: Unternehmensführung und Organisation, Controlling und Finanzierung, Vertrieb und Marketing, Produktion und Export, Personalmanagement und Krisencoaching.

Wir besuchen Sie gerne zu einer kostenlosen Orientierungsberatung. Auf unserer Homepage finden Sie den für Sie zuständigen Ansprechpartner: [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de). Oder rufen Sie uns einfach an.

## 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](http://www.rkw-bw.de)

## Systematische Neukundengewinnung

Existenzgründer und Jungunternehmer können im harten Wettbewerb nur bestehen, wenn sie regelmäßig neue Kunden gewinnen. Dieses Seminar bietet den Teilnehmern einen Überblick über Instrumente und Maßnahmen zur Erschließung neuer Zielgruppen und Märkte.

Termin:

Di., 13. November 2007  
in Böblingen

Informationen und Anmeldung bei  
Viola Strobel

Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 23

E-Mail: [strobel@rkw-bw.de](mailto:strobel@rkw-bw.de)
**Betriebswirtschaft kompakt:  
Mehr Sicherheit und Kompetenz in betriebswirtschaftlichen Fragen**

Das Seminar richtet sich an alle, die sich in betriebswirtschaftliche Fragen einarbeiten wollen. Ziel ist es, mehr Sicherheit und Kompetenz zu vermitteln.

Termin:

Di./Mi. 06./07. November 2007  
in Böblingen

Informationen und Anmeldung bei  
Helga Renner

Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 25

E-Mail: [renner@rkw-bw.de](mailto:renner@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

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](mailto:info@rkw-bw.de)Internet [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de)

Redaktion RATIO START-UP:

Dr. Albrecht Fridrich, Ralph Sieger,  
Andreas Werum

Produktion: IHRE-ZEITUNG.de