

# Beratung und finanzielle Förderung durch das RKW Baden-Württemberg

- Gegründet 1921
- eingetragene, gemeinnützige Organisation plus GmbHs
- in jedem Bundesland vertreten

**Unternehmen, Verbände, Staat und Gewerkschaften im Vorstand**

**1.200 Mitglieder: Unternehmen, Personen und Institutionen (BW)**

**enge Zusammenarbeit mit Kammern, Fachverbänden und wissenschaftlichen Instituten**

**Mittelstandsförderung als Kernaufgabe und seit über 35 Jahren aktiv für die Landesregierung**

### Unternehmensberatung

- über 1.700 Firmen pro Jahr
- 8.000 Beratungstage
- über 150 RKW-Berater im Einsatz

### Projekte

- autoland-bw
- Cluster

### Weiterbildung

- Extern + Intern
- Lehrgänge
- ca. 250 Veranstaltungen p.a.
- 3.000 Teilnehmer

### Information

- Verlag
- Datenbanken
- Literatur

## **Unternehmensführung**

- Strategie
- Mitarbeiterführung
- Projektmanagement

## **Produktion**

- Moderne Produktionssysteme
- Rüsten - Durchlaufzeiten

## **Controlling/Finanzen**

- Finanzierung
- Kostenrechnung

## **Vertrieb / Marketing**

- Innen- und Außendienst
- Kundenbindung
- Neukundengewinnung
- Produktmanagement

## **Einkauf**

- Lieferantenmanagement
- Einkaufskosten reduzieren
- Strategischer Einkauf

## **Organisation / Prozesse**

- Geschäftsprozesse optimieren

## **Personalmanagement**

- Personalentwicklung
- Entlohnungskonzepte
- Zielvereinbarung

## **Export / Internationales**

- Markterschließung
- Exportabwicklung
- Internet





**Produkt/  
Dienstleistung**

- Wichtigste Merkmale und besondere Eigenschaften des Produktes bzw. der Dienstleistung verständlich herausarbeiten
- Kundennutzen/-vorteile darstellen
- Stärken-Schwächen-Profil im Vergleich zu Wettbewerb
- Fertigungsanforderungen
- Herstellungskosten, beabsichtigter Verkaufspreis und Preise des Wettbewerbs
- Überlegungen für Weiterentwicklungen, Diversifikation, Wartung und Serviceangebot



### Markt/Branche

- **Aktuelle Situation der Branche anhand überprüfbarer Daten (Gesamtumsatz, Preise, Kosten, Renditen etc.)**
- **plausible Einschätzung der zukünftigen Entwicklung**
- **Angaben zu marktbestimmenden Trends, Innovationen oder ökologischen Entwicklungen**
- **regionale Besonderheiten**
- **wichtigste Wettbewerber**
- **Markt- und Umsatzanteile der Wettbewerber**
- **Stärken-Schwächen-Profil der Wettbewerber und die eigenen Wettbewerbsvorteile**
- **klare Segmentierung der Zielkundengruppen**
- **Referenzkunden**

### Marketing/Vertrieb

- **Planung und Umsetzung auf Grundlage der Branchen-/Marktanalyse**
- **Umsatz-, Marktanteilsziele etc.**
- **Kosten- und Zeitplan der Markt(eintritts)strategie**
- **Vertriebswege bzw. alternative Vertriebsformen für unterschiedliche Zielgruppen und Märkte**
- **Qualifikation der Vertriebsmitarbeiter**
- **zielgruppenorientierte Werbung**
- **Budget für Werbemaßnahmen**

## 3-Jahres-Planung

- Investitionsplan mit Kostenvoranschlägen und Anschaffungszeitpunkten
- Personal(kosten)planung mit marktüblichen Gehältern
- Wachstumsanpassungen (Folgeinvestitionen, Personalaufstockungen)
- Rentabilitätsvorschau mit realistischen Umsatzgrößen (aus Baustein Marketing/Vertrieb) und Kostenentwicklungen
- ausreichender Unternehmerlohn/Privatentnahmen
- vollständige und plausible Liquiditätsplanung (Verzögerungen und Ausfälle berücksichtigen)
- Umgang mit Umsatzschwankungen
- alternative Szenarien zur Berücksichtigung von Chancen und Risiken (in Investitions-/Liquiditätsplanung und Rentabilitätsvorschau eingehend)



### Kapitalbedarf

- **Kapitalbedarf als Resultat der Liquiditätsplanung**
- **Berücksichtigung von Anlaufkosten, Reserven und Liquiditätsspitzen**
- **Eigenkapitalanteil**
- **Mögliche Quellen der Fremdfinanzierung**

## Unternehmens- leitung

- **Fachliche Qualifikation und Branchenerfahrung der Gründer/des Gründers**
- **kaufmännisches Know-how**
- **Besetzung der Schlüsselpositionen**
- **Organisation der Leitung**

## Unternehmens- form

- **Rechtsform und Gründe für die Wahl**
- **Kapitalausstattung**
- **Gesellschafterstruktur und Verteilung der Anteile**
- **persönliche Ziele der Gesellschafter**

## Zusammenfassung

- **Geschäftsidee kurz und prägnant beschreiben**
- **Marktsegment beschreiben**
- **Risiken nennen und Alternativlösungen aufzeigen**
- **mittel- und langfristige Ziele nennen**

### **Beratung in der Gründungsphase (Landesprogramm):**

- **Gründer vor und bis maximal ein Jahr nach der Gründung**
- **maximal fünf Beratungstage**
- **Industrie, industrienaher Dienstleistung, freie Berufe**
- **erste Existenzgründung oder vorherige Gründung beendet und andere Branche**
- **Gründer hat keine weiteren Unternehmen oder Anteile**

- **Kosten pro Tag (inkl. Reisekosten)    740 Euro**
- **Landeszuschuss pro Tag                590 Euro**
- **Eigenanteil des Gründers pro Tag    150 Euro**

### Coaching-Programm des Bundes:

- **Bestehende Unternehmen bis zu fünf Jahre nach Gründung oder Übernahme**
- **Kosten pro Tag (plus Reisekosten)                      800 Euro**
- **EU-Zuschuss pro Tag    400 Euro\***
- **Eigenanteil pro Tag (plus Reisekosten) ab 400 Euro**
- **Dauer:    maximal 7,5 Tage**

### \* Für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit:

- **720 Euro Zuschuss pro Tag (3.600 Euro gesamt)**
- **Eigenanteil 80 Euro pro Tag**
- **max. 5 Beratungstage**
- **innerhalb des ersten Jahres nach Gründung**
- **Voraussetzung: Gründungszuschuss/Einstiegsgeld**

**Haben Sie Interesse an einer Orientierungsberatung?  
Dann sprechen Sie uns an:**

**RKW Baden-Württemberg  
Königstr. 49  
70173 Stuttgart**

**Tel.: 07 11/22 99 8-0  
Fax: 07 11/22 99 8-10  
mail: [info@rkw-bw.de](mailto:info@rkw-bw.de)**