

Finanzierung

„Starthilfe“: L-Bank bietet geförderte Kredite ab 2.500 Euro

Das Förderprogramm „Starthilfe“ der L-Bank gewährt Kleinstkredite für Existenzgründer. Seit verganginem Jahr ist es sogar möglich, einen zinsgünstigen Kredit ab 2.500 Euro zu bekommen. Und seit Dezember ist es auch möglich, mit Unterstützung des RKW Baden-Württemberg „Starthilfe“ über EXIPLUS zu beantragen.

Rund 870 Projekte finanzierte die L-Bank im vergangenen Jahr mit einer Gesamtsumme von weit über 42 Millionen Euro. Damit bewegt sich die Nachfrage nach dem Starthilfeprogramm auf Rekordniveau. In den Genuss des Programms kommen Existenzgründer oder Unternehmensübernehmer bis maximal drei Jahr nach Gründung oder Übernahme des Unternehmens. 100.000 Euro ist die Höchstsumme, jedoch sind besonders die Kleinstkredite für viele Freiberufler oder Unternehmensgründer attraktiv. Wer nur einen geringen Finanzierungs-



L-Bank in Stuttgart: Engagement für Existenzgründer.

bedarf hat, etwa für Büroeinrichtung oder Computer, und nur wenige Tausend Euro hierfür benötigt, kann von den attraktiven Zinssätzen des Förderprogramms profitieren.

Eine Einschränkung der Branchen gibt es nicht. Eine Zielgruppe für die Kleinstkredite ist zum Beispiel die Kreativwirtschaft, wo die Anschubfinanzierung in der Regel nicht besonders hoch ist. Übrigens: Nicht nur Existenz-

gründer, die sich zum ersten Mal selbstständig machen, können die „Starthilfe“ beantragen, sondern auch Gründer, die sich zum Beispiel nach einer Angestelltenphase erneut zur Selbstständigkeit entschließen. Sogar ein gleitender Übergang in die Selbstständigkeit kann finanziert werden, sofern die Selbstständigkeit innerhalb von drei Jahren erreicht wird.

Neben den attraktiven Zinssätzen oder

der Haftungsfreistellung gibt Walter Weik von der L-Bank noch einen weiteren Aspekt zu bedenken: „Auch Kleinstunternehmen oder Freiberufler sollten von Anfang an eine Bankhistorie aufbauen. Das hilft, wenn später einmal auch höhere Darlehen benötigt werden.“ Denn anstatt sich Geld von Freunden oder Verwandten zu leihen, signalisiert ein zuverlässig zurückgezahlter Kredit, und sei er noch so klein, der Hausbank: Diese Person oder dieses Unternehmen ist vertrauenswürdig. Steht dann nach ein paar Jahren eine größere Investition ins Haus, besteht bereits eine Vertrauensbasis, auf der aufgebaut werden kann.

Seit Dezember kann die „Starthilfe“ auch über EXIPLUS beantragt werden. Hierbei unterstützt das RKW Baden-Württemberg den Gründer bei allen Formalitäten (www.rkw-bw.de).

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

Vertrieb

Aufmerksamkeit erzeugen!

Der Kunde kommt von selbst – der Traum eines jeden Vertrieblers. Gleichwohl ein möglicher Traum. Denn auch ohne aufwändige und teure Maßnahmen ist es möglich, sich in Szene zu setzen: RKW-Vertriebsexperte Christian Herlan über indirekte Vertriebsarbeit.

Gerade für Existenzgründer und Jungunternehmer stellt sich die Frage: Wie mache ich auf mich aufmerksam? Das Budget für Werbung und Vertrieb ist gering, und mag das angebotene Produkt oder die Dienstleistung noch so gut sein – Unbekanntes wird nun mal nicht gekauft.

Eine Möglichkeit bietet der indirekte Vertrieb. Der wird klassischerweise mit Vertriebspartnern assoziiert, es gibt jedoch auch andere Formen, die es dem Existenzgründer ermöglichen, sich kostengünstig und mit vergleichsweise wenig zeitlichem Aufwand am

Markt zu präsentieren. „Ich muss mich dort platzieren, wo meine Zielgruppe ist“, fasst Christian Herlan den Sinn und Zweck indirekter Vertriebsarbeit zusammen.

Eine Methode ist das Internet. Hier führt momentan kein Weg an Google vorbei, dem Marktführer unter den Suchmaschinen: Über so genannte AdWords-Kampagnen kann günstig auf die Zielgruppe zugeschnittene Werbung geschaltet werden. Parallel dazu ist eine Verlinkung von anderen Websites zur eigenen von Vorteil sowie ein sauberer Web-Auftritt, der das Auffinden der eigenen Angebote einfach macht. Andere Online-Helfer sind Netzwerke wie XING oder Facebook.

Aber auch durch „herkömmliche“ Methoden kommt man ins Gespräch: Vorträge auf Fachmessen halten oder Fachartikel in Zeitungen und Zeitschriften platzieren, die von der Zielgruppe gelesen werden. Netzwerke aufbauen, Empfehler identifizieren, Kooperationspartner suchen, Sponsoring betreiben, kurz: Immer dort sein, wo sich die Zielgruppe aufhält, um größtmögliche Aufmerksamkeit zu erregen.

Ob direkte oder indirekte Vertriebsarbeit, eines ist gleich: Nur die gründliche Vorbereitung führt zum Erfolg. Wer ist meine Zielgruppe, wie muss ich sie ansprechen, welche Interessen hat sie, was ist ihr Bedürfnis und welchen Nutzen kann ich bieten? Und: Es darf nie eine einmalige Aktion sein. Wer denkt, dass nach ein paar Wochen Google-AdWords-Kampagne oder einem Messevortrag die Telefone heißlaufen, wird sehr wahrscheinlich enttäuscht sein. Denn ebenso wie bei aktiver Vertriebsarbeit gilt es, auch die indirekten Maßnahmen über einen längeren Zeitraum und wiederholt einzusetzen, um sich nachhaltig im Gedächtnis potenzieller Kunden zu verankern.

Christian Herlan nennt einige Beispiele: „Dank seines gut gepflegten Netzwerkes wurde ein Logistik-Dienstleister von einem Maschinenbauer weiterempfohlen. Oder ein Anbieter neuartiger Zaunsysteme, der wiederholt Artikel in Gartenbauzeitschriften veröffentlicht hat und daraufhin Aufträge erhielt. Oder der metallverarbeitende Betrieb, dessen auf Messen verteilten Werbegeschenke Kompetenz signalisierten

und ihm so neue Kunden brachten.“ Freilich gibt es auch Fälle, in denen indirekte Vertriebsarbeit nicht geeignet ist. Das gilt für ganz besondere, spezielle Angebote, die stark erklärungsbedürftig sind oder nach denen schlicht und einfach niemand sucht – weil sie noch zu unbekannt sind.

Gibt es aber Unternehmen, die sich sogar ausschließlich auf indirekte Maßnahmen verlassen können? „Das ist möglich, lässt sich aber kaum verallgemeinern“, schränkt Christian Herlan ein. „Ich kenne einige Anbieter von weitgehend standardisierten Dienstleistungen oder Produkten, bei denen das sehr gut klappt. Zum Beispiel Reinigungsunternehmen, Sprachschulen, und auch Textilhersteller gehören dazu.“

Für alle anderen gilt: Indirekte Maßnahmen sind eine sinnvolle und (oftmals) günstige Ergänzung zur aktiven Vertriebsarbeit und sollten konsequent genutzt werden.

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

Best Practice

Start mit ExiPLUS: Die araKON GmbH



Das araKON-Gründertrio (von links): Rolf Heuschmid, Achim Zoller und Anton Frei.

Ein eigenes Konstruktionsbüro zu gründen: Das hatten sich die Maschinenbautechniker Anton Frei und Achim Zoller sowie der Ingenieur für Fertigungstechnik, Rolf Heuschmid, Mitte 2009 vorgenommen. Im Juni 2010 schließlich gründeten sie die araKON GmbH in Westhausen – beraten vom RKW Baden-Württemberg und dank des Förderprogramms ExiPLUS mit einem günstigen Gründerkredit ausgestattet. Seither entwickelt araKON (www.arakon-gmbh.de) Sondermaschinen, vor allem für die Automobilindustrie.

Die Gründer arbeiteten seit rund zehn Jahren gemeinsam als Angestellte in einem Konstruktionsbüro. Alle drei um die 40 Jahre alt, wollten etwas Neues, Eigenes auf die Beine stellen. Die fachliche Kompetenz stand dabei nie infrage, es ging in den Vorbereitungen eher um wirtschaftliche Aspekte eines eigenen Büros und um den Finanzierungsbedarf bei der Gründung. „Wir haben für uns alles erst mal durchgerechnet und kamen zu dem Schluss: Eigentlich müsste es funktionieren“, erzählt Anton Frei. Als die Idee immer konkreter wurde, haben sich die Drei mit ihrem Steuerberater zusammengesetzt, der auch den Kontakt zum RKW Baden-Württemberg herstellte. Der vom RKW durchgeführten und vom Land geförderten Gründerberatung schloss sich ein Finanzierungs- und Businessplan an. Neben der üblichen Büroausstattung schlug für die Fi-

nanzierung vor allem die Computerhardware und die Software zu Buche. „Der Preis eines Rechners für unsere Zwecke liegt bei rund 2.500 Euro, dazu kommt die Software, die bis zu 20.000 Euro kostet“, erklärt Anton Frei. Das musste erst einmal finanziert werden.

Da Banken meist erst bei größeren Beträgen einsteigen, bot sich die Finanzierung über ExiPLUS an. Neben Haftungsfreistellung und attraktiven Zinssätzen besticht ExiPLUS vor allem durch seine Geschwindigkeit: Mit Unterstützung vom RKW-Berater wurden die nötigen Unterlagen online bearbeitet. Binnen 24 Stunden konnte der Antrag an die KfW weitergeleitet werden (seit kurzem beteiligt sich auch die L-Bank an dem Förderprogramm). Nach drei Wochen stand das Startgeld für araKON bereit. „Das hat alles reibungslos funktioniert“, so Anton Frei.

Mehr als reibungslos verlief auch der Start der araKON GmbH: „Wir sind alle sehr gut ausgelastet.“

Das Trio residiert auf einer 70 Quadratmeter großen Bürofläche im Gewerbepark-A7 in Westhausen. Hier entwickeln und konstruieren die drei Gründer Sondermaschinen für die Automobilindustrie, zum Beispiel Komplettmaschinen für die Lenkungs- und Motor- montage. Dazu gehören auch Leistungen wie Auftragsabwicklung, Projektbetreuung oder Kundendokumentation. Und für die Zukunft hat araKON schon neue Branchen im Visier, etwa die Verpackungsindustrie oder den Werkzeugbau.

*Haben Sie noch Fragen?
Brauchen auch Sie Unterstützung?
Dann wenden Sie sich an:
Achim Fuderer
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 35
E-Mail: fuderer@rkw-bw.de*



Der Sitz der araKON GmbH: Gewerbepark-A7 in Westhausen.

 RKW-Seminar
Erfolgsfaktor Vertrieb: Merkmale eines exzellenten Vertriebes

Es werden die neuen Herausforderungen an einen exzellenten Vertrieb dargestellt und die Erfolgsfaktoren aufgezeigt, die dem Unternehmen helfen, durch seine Vertriebsorganisation dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein.

Termin:

Montag, 21. Februar 2011
in Korntal-Münchingen

Informationen und Anmeldung
bei Nicole Jung

Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 23

E-Mail: jung@rkw-bw.de

 RKW-Sprechtag
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 Businessplans? 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

 RKW
BW

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

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



**RKW
BW**
www.RKW-BW.de