

## Förderung

### Auch 2018: Exi-Gründungsgutscheine gehen in eine neue Runde

Für die Beratung von Gründern und bei Firmenübernahmen hat das RKW BW den Zuschlag für eine neue Förderperiode erhalten. Eine Voraussetzung für die Förderung: Der künftige Firmensitz ist in Baden-Württemberg.

Für viele ist es der Sprung ins eiskalte Wasser: Eine Firma zu gründen oder eine zu übernehmen ist eine große Herausforderung – und ein Meilenstein im Leben der angehenden Unternehmer. Ob sich das „Kind“ nun Sich-Selbstständig-Machen, Start-up oder Übernahme nennt, ist dabei zweitrangig. Allen gemein ist, dass sie kompetente Unterstützung und Beratung zu besonders günstigen Konditionen erhalten können.

Exi-Gründungsgutscheine sind das Zauberwort für alle, die sich preiswert professionelle Hilfe von außen holen wollen. Und das ist immer eine exzellente gute Idee: Schließlich haben die meisten Gründer noch nie vorher gegründet und sind mit den Feinheiten, Details und Fußangeln nicht vertraut, auf die man in dieser wichtigen Phase achten muss.



*Maßgeschneiderter Input bei Gründung oder Firmenübernahme: Der Exi-Gründungsgutschein ermöglicht hochkarätige Beratung durch ausgewiesene Spezialisten bei minimalen Kosten*

Finanziert werden die Gutscheine vom Europäischen Sozialfonds, vom Land Baden-Württemberg und vom RKW BW. Dieses mit im Boot zu haben, ist ohnehin eine gute Sache, denn keiner im Land kann auf mehr Expertise zurückgreifen: Über 300

RKW BW-Fachberater sprechen für sich. Auch für die Banken ist das oft das ausschlaggebende Argument, um als Finanzier dabei zu sein. Schließlich wissen sie, dass vom RKW BW beratene Unternehmer mit einer soliden Grundlage antreten.

#### Beratungsangebot des RKW BW

**Kostenlose Kompaktberatung** zum Beispiel im Rahmen eines IHK-Sprechtages

#### RKW BW-Vorgründungsberatung

Kosten pro Beratungstag: 180 Euro (plus MwSt.)  
Dauer bis zu 8 Tage, davon für Businessplan bis zu 4 Tage, für Finanzierungsvorbereitung und innovative Vorhaben je bis zu 2 Tage, für Betriebsübernahme bis zu 4 Tage.

#### Beratungsthemen

- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- Marktrecherchen
- Marketing- und Vertriebskonzepte
- Businessplan
- Vorbereitung und Begleitung von Finanzierungsgesprächen
- Unternehmensbewertung und Vorbereitung der Übernahme

Weitere Informationen bei  
**Gernod Kraft**  
Tel.: 0711/2 29 98-39  
E-Mail: [kraft@rkw-bw.de](mailto:kraft@rkw-bw.de)

## Marketing und Vertrieb

### Kunden gewinnen: über die Kunst, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden

**Viele Produkte und Dienstleistungen sind auf den ersten Blick gleich oder ähnlich. Wie kommuniziert man sie so, dass aus dem potenziellen Käufer tatsächlich ein Kunde wird?**

Vergleichbar gute Angebote machen es dem Kunden erst einmal schwer: Welches ist denn nun das Beste? Wo liegen die Unterschiede? Bei wem soll ich kaufen?

Für die Anbieter liegt die Kunst darin, den Kunden punktgenau dort zu erreichen und abzuholen, wo er empfänglich ist. Denn: Nur wer ihm seinen ganz persönlichen Nutzen am besten vermittelt, kann überzeugen und hat den Kunden gewonnen. Ein geflügel-

tes Wort unter Werbefachleuten sagt: „Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.“

Ein Beispiel: Eine Aussage wie „Wir beschäftigen ausschließlich Friseurmeister“ ist selbstzentriert und vermittelt den Nutzen nicht. Was ist denn der spezifische Vorteil der top ausgebildeten Friseure? Ihre Kompetenz von der erstklassigen Beratung bis hin zum vollendeten Haarschnitt. Also zum Beispiel: „Mit unserer ganz auf Sie persönlich zugeschnittenen Beratung kreieren unsere Friseurmeister eine Frisur, die unvergleichlich gut zu Ihnen passt.“ Klar darf man sagen, dass die Mitarbeiter kompetent sind – aber man darf eben nicht dabei stehen bleiben. Wichtig ist immer die

Frage: Was ist der Nutzen für den Kunden? Oder: Warum fühlt sich der Kunde mit dem eigenen Produkt oder der eigenen Dienstleistung besonders wohl, besonders gut aufgehoben oder auch besonders sicher?

Den Unterschied machen oft Eigenschaften wie Service, Beratung, Auswahl und Kompetenz. Wer eine starke Marke hat (oder aufbaut), kann auch vom Nimbus der Marke profitieren. Und dann gibt es noch den Fall, dass der Unternehmer selbst zur Marke wird und die Marke dadurch zum Kult: Steve Jobs und Elon Musk haben Apple und Tesla zu großer Bekanntheit geführt – und die Begehrlichkeit, eines ihrer Produkte zu besitzen, ist ausgeprägt. Hierfür

braucht es ein gerüttelt Maß an Selbst- und Sendungsbewusstsein und schauspielerisches Talent – aber auch Authentizität. Aber auch wer kein Fan von Personenkult ist, kann seinen Erfolg enorm ausbauen, wenn er auf Originalität, Wiedererkennbarkeit und ein eigenes Profil setzt. Gutes über sich selbst zu erzählen fällt allerdings vielen schwer. Sich dabei von qualifizierten Kommunikationsfachleuten beraten lassen, ist eine gute Entscheidung. Nachhaltig zu kommunizieren, ebenfalls: Denn der Erfolg braucht Pflege.

Weitere Informationen bei  
**Bettina Banaj**  
Tel.: 0711/2 29 98-38  
E-Mail: [banaj@rkw-bw.de](mailto:banaj@rkw-bw.de)

## Best Practice

## Das angesagte Fitnessprogramm fürs Geschäft

Mit der Idee, Fitness direkt vor Ort anzubieten, trifft „Der Bewegungsapparat“ nicht nur ein Bedürfnis, sondern auch einen Nerv. Unternehmen profitieren vom maßgeschneiderten Angebot. Und das an bereits drei Standorten in Süddeutschland.

Am Anfang stand der Wunsch, sich selbstständig zu machen. Denn das Angestelltendasein fanden Tilman Siebert und Florian Dunst unterm Strich zu unattraktiv. „Ich bin dafür einfach nicht gemacht“, lacht Tilman Siebert, diplomierter Sportwissenschaftler der Sporthochschule Köln mit den Schwerpunkten Rehabilitation und Prävention. Die beiden hatten sich in einem Gesundheitszentrum kennengelernt und wollten etwas Neues wagen – heute ist Tilman Siebert Geschäftsführer von „Der Bewegungsapparat“. Und erfolgreich unterwegs mit der Geschäftsidee: betriebliches Gesundheitsmanagement.

Unternehmen haben ein vitales Interesse daran, dass ihre Mitarbeiter gesund sind und das auch bleiben. Außerdem bringen viele Berufe einseitige Belastungen mit sich. Die pfiffige Idee: Dienstleistungen rund um die Fitness der Mitarbeiter, und das direkt bei den Unternehmen vor Ort. „Gesunder Rücken“ und „Aktive Pause“ sind nur zwei der vielfältigen Angebote, mit denen die Erfolgsgeschichte startete. „Mit ihnen kann man Verspannungen lösen, die Muskulatur kräftigen, Stress abbauen und Kraft tanken“, erläutert Tilman Siebert, warum „Der Bewegungsapparat“ so schnell so viele Anhänger findet. Mittlerweile sind spannenweise sogar Sportvereine im Fokus des Start-ups: „Functional Training“ und „Functional Movement Screen“



Tragen aktiv zur besseren Gesundheit in Unternehmen bei: Tilman Siebert und Florian Dunst

Foto: Der Bewegungsapparat

sind hier die Stichworte, aber auch Faszien-Training, Running oder Walking. Als besonders clever erwies sich hier der Schachzug, sich zertifizieren zu lassen und Kooperationen mit den Krankenkassen einzugehen. Denn diese finanzieren solche Angebote: „Es war gut, dass wir diesen Weg gegangen sind“, bilanziert Tilman Siebert.

Der Geschäftsführer tastete sich an die Selbstständigkeit vorsichtig heran und startete 2015 erst einmal in Teilzeit. Mit einem Gründerseminar beim RKW BW im Januar 2015 hatte er die Grundlage dafür geschaffen.

Schnell erwies sich, dass die Idee tragfähig war und einen Nerv getroffen hatte – und so ist der Gründer mittlerweile Vollzeit in seinem Betrieb, scharf eine ganze Gruppe von mittlerweile 15 zertifizierten Trainern um sich und entfaltet seine Aktivitäten bereits an drei Standorten: Stuttgart, Ludwigsburg und München.

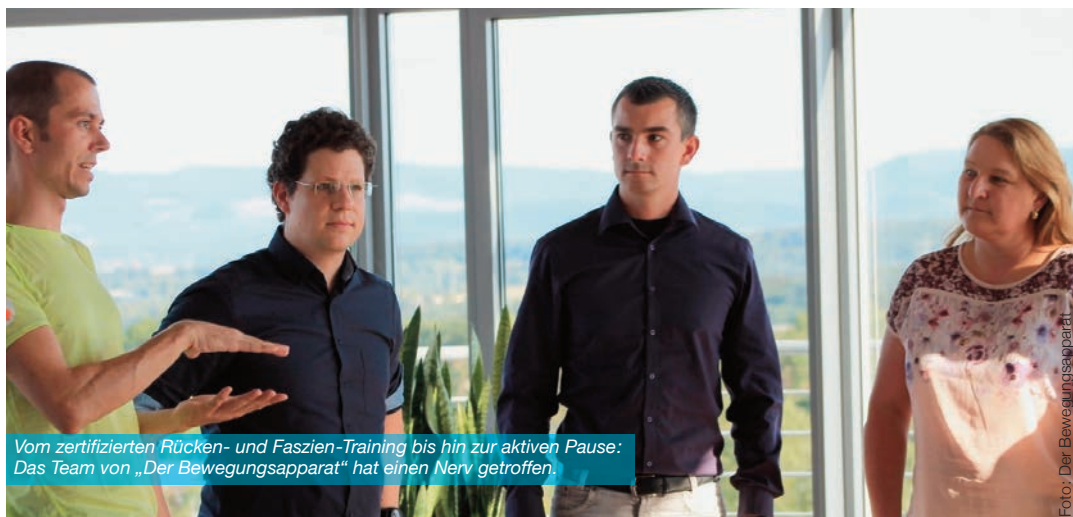
Fundamentalen Anteil am Erfolg der Gründung hatte die strukturierte Beratung durch den RKW BW-Fachberater Volker Langner, gefördert über das ESF-Projekt Exi-Gründungsgutscheine: Denn vom Sich-Selbststän-

dig-Machen hatte Tilman Siebert am Anfang noch wenig Ahnung, wie er unumwunden zugibt.

Und so gab es Beratungsbedarf vom Geschäftsmodell über den Businessplan und den Finanzplan bis hin zur Identifizierung der Zielgruppen und dem Schnüren von einzelnen „Paketen“ fürs Marketing. „Eines der Erfolgsgeheimnisse ist, dass der Geschäftsführer die Aufgaben im Unternehmen gut verteilt hat“, konstatiert Volker Langner. Aber auch, dass er „einfach mal den Hörer in die Hand nimmt und beim Kunden anruft – Kopf voraus und nicht zögern!“

#### Weitere Informationen:

Der Bewegungsapparat GmbH  
70191 Stuttgart  
www.der-bewegungsapparat.de  
E-Mail:  
kontakt@der-bewegungsapparat.de  
Gründung: 2015  
RKW BW-Fachberater:  
Volker Langner  
RKW BW-Berater: Gernod Kraft  
Beratungszeitraum: 2015 – 2017  
Beratungsschwerpunkte:  
Businessplan, Finanzplan, Marketing



Vom zertifizierten Rücken- und Faszien-Training bis hin zur aktiven Pause: Das Team von „Der Bewegungsapparat“ hat einen Nerv getroffen.

Foto: Der Bewegungsapparat

## RKW-Seminare

### Know-how für Gründer

In Tübingen, Balingen und Stuttgart bietet das RKW BW zweitägige Existenzgründerseminare an. Dabei werden sämtliche Themen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung abgedeckt: Zum Beispiel die passende Geschäftsidee, Kundenakquise, Rechtsform, Businessplan (Rentabilitätsvorschau, Investitions- und Liquiditätsplan), Zusammenarbeit mit der Bank, Unternehmensführung, Steuern, Buchführung, Versicherungen und vieles mehr.

Weitere Informationen und Anmeldung über:  
[www.gruendung.rkw-bw.de](http://www.gruendung.rkw-bw.de).

## RKW-Sprechtag

### Unterstützung für Gründer

Möchten Sie mit RKW BW-Beratern über Ihre Gründungsvorhaben sprechen? Haben Sie Fragen zur Finanzierung oder zum Vertrieb? Brauchen Sie Unterstützung bei der Ausarbeitung Ihres Businessplans? Existenzgründer 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 unter:  
[www.gruendung.rkw-bw.de](http://www.gruendung.rkw-bw.de)



### Wegbereiter Mittelstand

Das RKW Baden-Württemberg ist der Partner mittelständischer Unternehmen im Land bei Beratung, Weiterbildung und Mittelstandsprojekten.

Seit 50 Jahren steht das RKW BW baden-württembergischen Unternehmen zur Seite – ziel führend, umsetzungsorientiert und effizient. Rund 1.400 Unternehmen werden pro Jahr vom RKW BW beraten.

RKW Baden-Württemberg  
Königstraße 49  
70173 Stuttgart  
Telefon 07 11/2 29 98-0  
Telefax 07 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, Jochen Gewecke  
Produktion:  
[www.gewecke.net](http://www.gewecke.net)