

## Finanzierung

### Neues Projekt gestartet: Die Exi-Gründungs-Gutscheine 2.0

Im Zeitraum von 2012 bis 2014 bot das RKW Baden-Württemberg Gründungs- und Übernahmewilligen eine EU-geförderte Vorgründungsberatung an. Die Exi-Gründungs-Gutscheine starten im Jahr 2015 nun als Version 2.0 mit leichten Modifikationen.

Das RKW BW war zuletzt Projektpartner des Landes Baden-Württemberg und des Europäischen Sozialfonds ESF mit den „Exi-Gründungs-Gutscheinen“. Gründer und Übernehmer von bestehenden Unternehmen konnten sich bei ihren Vorhaben beraten lassen und profitierten dabei von besonders günstigen Konditionen. Bei einer kostenfreien „Kompaktberatung“ informierten die Experten über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, darüber hinaus fand eine erste Bewertung des Geschäftsmodells statt. Eine anschließende „Intensivberatung“ konnte schon für 180 Euro angeboten werden. Durchschnittlich buchten die Kunden dabei vier von acht möglichen Beratungstagen.

## Vertrieb

### Richtige Strategie als Basis

**Basis für den Erfolg eines Unternehmens ist die richtige Vertriebsstrategie. Um diese zu finden, sollen Gründer sich selbst, die eigene Zielgruppe und auch die Konkurrenz genau analysieren. Dabei unterstützen die Berater des RKW Baden-Württemberg.**

Wer die geeignete Vertriebsstrategie für sein Unternehmen finden möchte, sollte zunächst einmal sich selbst hinterfragen: Wo stehe ich heute und was ist mein Antrieb, der Grund meines Handelns? Was will ich erreichen? Hier stellt sich die Frage nach der eigenen Vision, wo möchte ich hin? „Die Antworten auf diese Fragen sind vergleichbar mit dem Fundament eines



Viele Informationen und Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit bietet das RKW Baden-Württemberg.

Im Jahr 2015 startet das RKW BW nun ein neues Projekt: die Exi-Gründungs-Gutscheine 2.0. Nicht nur der Name bedient sich bei seinem Vorgänger, auch die Konditionen bleiben unverändert. Allerdings setzt man neue Schwerpunkte: Das neue Projekt steht unter dem Motto „Lebenslanges Lernen“, das heißt, der Kunde soll von der Arbeit mit den Experten in dem Maße profitieren, dass er auch selbst ein Ver-

Gebäudes: Erst nach dessen Guss ist es möglich, ein stabiles Haus zu errichten“, betont Bettina Banaj, RKW BW-Beraterin und Vertriebsexpertin. Genauso muss der Gründer zunächst sich selbst definieren, um anschließend eine passende Strategie finden zu können.

Im nächsten Schritt wird die gewünschte Zielgruppe untersucht und dabei möglichst genau und realitätsgetreu abgebildet. Wer ist die Zielgruppe, was braucht sie und bekommt meine Zielgruppe das auch wirklich von mir? Wo befinden sich potenzielle Kunden überhaupt, im Einzelhandel oder doch im Internet?

Äußerst nützlich ist eine vorherige Marktanalyse, um den derzeitigen Wettbewerb, die Marktentwicklung und die potenziellen Kunden besser einschätzen zu können. Falls hier Diskrepanzen auftreten, sollte der Existenzgründer eine Korrekturschleife einlegen und prü-

ständnis für Themen wie Rentabilität und Liquidität entwickelt. „Der Kunde sollte auch alleine bei der Bank seinen Businessplan erklären und präsentieren können, ohne ratlos auf seinen Berater verweisen zu müssen“, erklärt der RKW BW-Berater und Finanzexperte Gernod Kraft. Die Gründungs- und Übernahmewilligen sollen noch stärker ermutigt und befähigt werden eigene Entscheidungen zu treffen.

fen, an welchen Punkten Nachholbedarf besteht, um auch wirklich den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Außerdem ist es empfehlenswert, einen Blick auf die Konkurrenz zu werfen. Bei Größen der Branche kann sich der Gründer viel abschauen und deren Erfahrungswerte zum eigenen Vorteil nutzen.

Sobald Zielgruppe und Konkurrenz bekannt sind, sollte der Gründer sich im nächsten Schritt den eigenen Stärken und Schwächen zuwenden. Er muss ehrlich analysieren, was die Konkurrenz besser kann und was er dafür als Alleinstellungsmerkmal zu bieten hat. Entscheidend ist auch, wie er sich auf dem Markt positionieren möchte: Ein Nischenprodukt erfordert grundlegend andere Strategien als ein Preiskampf. So ist es auch ganz entscheidend zu planen, ob möglichst schnell viele Märkte erschlossen werden sollen oder ob die tiefe Durchdringung eines

„Es ist wichtig, dass Gründer die Notwendigkeit solcher Kompetenzen erkennen, um Fehler zu vermeiden, und zwar vor der Gründung“, erläutert Gernod Kraft. Immer noch werde beispielsweise der Finanzbedarf schlicht unterschätzt. Oft komme es vor, dass ein geplanter Finanzbedarf von 25.000 Euro auf das Dreifache anwächst. Laut Gernod Kraft ist das „dann ganz einfach ein Fehler in der Planung. Wer erst dann bei uns anknüpft, hat schlechte Karten.“ Solche Fehler sollen weitestgehend vermieden werden. Dafür steht das bewährte Netzwerk qualifizierter RKW BW-Fachberater aus verschiedenen Branchen landesweit zur Verfügung. Die Termine für Sprechstage bei den Partnern, den Industrie- und Handelskammern, erfährt man auf der Homepage des RKW Baden-Württemberg. Das Förderprojekt ist im Jahr 2015 erfolgreich angelaufen und endet 2017.

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

einzelnen Marktes angepeilt wird. Die richtige Strategie zu finden ist also stark abhängig von den individuellen Stärken und Schwächen des Gründers und seines Unternehmens. Bei einer Analyse ist dabei die Hilfe von Experten sehr wertvoll. Aus diesem Grund bietet das RKW Baden-Württemberg auch Seminare zu diesem Thema, beispielsweise unter dem Titel „Systematische Neukundengewinnung“ am 15. April 2015 (nähere Informationen auf [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de)). Auch die RKW BW-Berater stehen Gründern mit Rat und Tat zur Seite, sei es bei der anfänglichen Analyse oder bei der Ausarbeitung und Umsetzung. Denn egal, ob man die perfekte Strategie gefunden hat: Der entscheidende nächste Schritt ist die erfolgreiche Umsetzung.

Weitere Informationen bei  
Bettina Banaj  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 38  
E-Mail: banaj@rkw-bw.de

## Best Practice

## Bewegung in allen Dimensionen

Als Kind wollte sie Astronautin werden, dann landete sie doch in der PR-Branche, jetzt gelang ihr tatsächlich der Schritt in die Luft: Sandra Bieberstein hat mit „Die Aeronauten“ in Cleeborn die Selbstständigkeit gewagt und bietet Flüge mit dem Gyrocopter an.

Eigentlich ist Sandra Bieberstein studierte Geisteswissenschaftlerin. 2006 machte sie ihren Abschluss in Kommunikations- und Medienwissenschaften in Leipzig. Anschließend arbeitete sie in verschiedenen Firmen in der internen und externen Kommunikation. Die Selbstständigkeit war für sie schon immer eine Option, in ihrer Branche jedoch wenig attraktiv: „Man arbeitet viel und verdient wenig als kleine Agentur“, erklärt Sandra Bieberstein.

Als Freunde von ihr planten, eine Sportpilotenlizenz zu erwerben, entschloss sie sich kurzfristig auch dazu. Bei der viermonatigen Ausbildung entdeckte sie ihre Leidenschaft für den Gyrocopter: „Ich bin schon öfters in kleinen Maschinen mitgeflogen, aber dabei wurde mir immer übel. Der Gyrocopter dagegen liegt sehr ruhig in der Luft, auch bei starkem Wind.“

Das Zauberwort heißt Autorotation: Während ein Helikopter durch den motorbetriebenen Rotor Aufwind erhält, wird beim Gyrocopter lediglich der hintere Propeller durch den Motor bewegt. So fährt der Gyrocopter quasi nur geradeaus, der entstehende Fahrtwind bringt den Rotor in Fahrt und bei der entsprechenden Geschwindigkeit hebt der Tragschrauber ab. Durch die ständige Autorotation ist das Gefährt bedeutend sicherer als ein Helikopter: „Falls wirklich mal der Motor ausfallen sollte, schwebt man einfach zu Boden. Bei einem Helikopter kann das schlimmer enden, da der Übergang in die Autorotation nach einem Motorausfall sehr kritisch sein kann“, weiß Sandra Bieberstein.

Ihre Begeisterung und das geringe Angebot in der Umgebung ließen die Idee von einem eigenen Unternehmen Gestalt annehmen. Dafür hat Sandra Bieberstein sich einen eigenen Gyrocopter in Italien anfertigen lassen, der eine geschlossene Kabine mit Heizung besitzt. Auf diese Weise ist sie weitestgehend unabhängig vom Wetter und kann auch bei Minusgraden über den Wolken schweben. Der Motor arbeitet mit 115 PS Leistung, der Tank fasst 80 Liter Benzin. Das reicht für mindestens vier Stunden Flug und eine Reichweite von mehr als 600 Kilometern. Sandra Biebersteins Fahrzeug erreicht eine Spitzengeschwindigkeit von 160 Kilometern in der Stunde meistens aber



Ausnahmsweise mal mit Bodenkontakt: Sandra Bieberstein fliegt Gyrocopter.

Foto: Sascha Weister

fliege man zwischen 100 und 120 km/h, so die Pilotin.

Der Gyrocopter steht in ihrem Hangar auf einem Militärflugplatz in Niederstetten, auf Wunsch sind jedoch auch Abflüge von anderen Standorten möglich, beispielsweise Schwäbisch Hall, Heubach oder Mannheim. Bisher bietet Sandra Bieberstein Rundflüge ab 99 Euro an, dabei kann zwischen der Dauer von 30, 60 und 120 Minuten gewählt werden. Außerdem ist es möglich einen Schnupperkurs als Pilot zu absolvieren. Hier gibt es eine Einweisung in die Technik des Gyrocopters und in der Luft dann auch die Gelegenheit, selbst einmal den Stick in die Hand zu nehmen. Aber auch Veranstaltungen, wie zum Beispiel Firmenfeiern, können durch Sandra Bieberstein zum echten Highlight werden. Auf Wunsch stellt sie bei solchen Gelegenheiten die komplette Infrastruktur für ein Event zur Verfügung und organisiert Rundflüge als unvergessliches Erlebnis.

Eine weitere Einsatzmöglichkeit ist die Luftbildarchäologie: Viele historische Stätten und Bauten sind von Wäldern überwachsen und nicht mehr als solche zu erkennen. Mit dem Gyrocopter können diese Gebiete so überflogen werden, dass Experten aus der Luft sehen, ob dort tatsächlich etwas zu finden ist. Außerdem ist es möglich, eine individuelle Reise zu planen, beispielsweise ein romantischer Ausflug nach Mailand. Die genauen Daten für eine solche Reise können auf Anfrage persönlich festgelegt werden – per Formular auf [www.die-aeronauten.de](http://www.die-aeronauten.de) oder telefonisch. Der nächste denkbare Schritt für Sandra Bieberstein wäre eine eigene Flugschule, „aber dafür möchte ich selber noch zwei Jahre

Erfahrungen sammeln, die ich dann an meine Schüler vermitteln kann“.

Die Faszination am Fliegen macht für sie die dreidimensionale Bewegungsfreiheit aus: „Egal ob rechts, links, oben oder unten, das Schöne am Flug ist die Bewegung in alle Dimensionen“, schwärmt Sandra Bieberstein. Bisher geht sie dieser Leidenschaft nur am Wochenende nach und arbeitet nebenher weiter in ihrem Beruf bei einem Automobilzulieferer. Bei entsprechender Nachfrage kann es jedoch auch durchaus sein, dass sie einmal komplett in die Selbstständigkeit wechselt.

Ihre ersten Schritte auf diesem Weg begleitete das RKW BW mit Rat und Tat. Nachdem sie einen eigenen Businessplan erstellt hatte, half RKW BW-Fachberater Jochen Mulfinger bei der Erarbeitung eines Liquiditätsplanes. „Er ist ja schließlich Experte darin, und bis ich mich da eingelesen hätte, wären ein paar Wochen vergangen“, stellt Sandra Bieberstein fest.

#### Weitere Informationen:

Die Aeronauten – Flugservice UG  
74389 Cleeborn  
[www.die-aeronauten.de](http://www.die-aeronauten.de)  
E-Mail: [info@die-aeronauten.de](mailto:info@die-aeronauten.de)  
Gründung: 2015  
RKW BW-Fachberater:  
Jochen Mulfinger  
RKW BW-Berater: Achim Fuderer  
Beratungszeitraum: 2014  
Beratungsschwerpunkt:  
Businessplan, Finanzierung



## RKW-Seminare

### Existenzgründerseminare nach Richtlinien des BMWi

In Stuttgart, Rastatt und Balingen bietet das RKW BW dreitägige Gründerseminare 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, Jahresabschluss, Versicherungen und vieles mehr. Weitere Informationen und Anmeldung über [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de) unter der Rubrik „Gründung“.



## 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 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 RKW-BW-Homepage unter: [www.gruendung.rkw-bw.de](http://www.gruendung.rkw-bw.de)



## RKW BW

### 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 – 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