

Finanzierung

Vernünftig planen – strukturiert finanzieren

Der Bund hat einen neuen Mikromezzaninfonds für Gründer und Unternehmer aufgelegt. Der Fonds bietet kleinen und jungen Unternehmen sowie Existenzgründern wirtschaftliches Eigenkapital bis zu 50.000 Euro – ohne dass Sicherheiten gestellt werden müssen.

Ansprechpartner für diese neue Finanzierungsmöglichkeit ist in unserem Land die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg. RKW-Finanzexperte Gernod Kraft empfiehlt, diese Gelder zur strukturierten Finanzierung einzusetzen: „Man kann damit sogar sämtliche Investitionen tätigen. Noch sinnvoller ist es, damit nicht vorhandenes Eigenkapital zu ersetzen, um einfacher Fremdkapital zu erhalten, beispielsweise in dem man mit der 'Startfinanzierung 80' der L-Bank kombiniert.“ Gefördert werden kleine und junge Unternehmen sowie Gründungsvorhaben. Die Förderung erfolgt als stille Beteilig-



Gerade einmal fünf Seiten lang ist der Antrag, aber es müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein, wobei das RKW BW unterstützt.

gung der MBG bis zu 50.000 Euro. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre, getilgt wird ab dem siebten Jahr jeweils ein Drittel des Betrages. Das Besondere ist, dass die Unternehmer oder Gründer keinerlei Sicherheiten vorweisen müssen – das Ausfallrisiko übernimmt der Bund. Dafür liegt der Zinssatz höher als bei Fremdfinanzierungen. Beantragt werden können die Mittel entweder durch die Hausbank, oder aber auch direkt bei der MBG. Freilich sind bestimmte Voraussetzungen

erforderlich: Das RKW BW unterstützt Antragsteller dabei, indem es das Vorhaben auf Plausibilität prüft, denn Businessplan, Unternehmenskonzept und Rentabilitätsplanung müssen auch hier vorgelegt werden. Für Existenzgründer läuft das im Rahmen einer verbilligten Gründungsberatung über das ESF-Projekt (siehe Infokasten rechts).

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

Vertrieb

Kreativwirtschaft: verkaufen lernen

Kreative verfügen über vieles, über eines häufig nicht: eine Verkäuferpersönlichkeit. Doch ob bildende Kunst, Musik oder Design – auch die Kreativwirtschaft unterliegt den Regeln des Marktes. Mit geringen Abweichungen gelten auch hier klassische Vertriebsprinzipien, um erfolgreich zu sein.

Die Kreativwirtschaft betrifft ein schier grenzenloses Spektrum an bildenden Künsten, Design, Kunsthandwerk, Text, Film oder Musik, um nur wenige Beispiele zu nennen. Ebenso sind die Vertriebskanäle reichlich verschieden, sowohl B2B als auch B2C, Kreatives wird direkt vertrieben, mit Zwischenhandel, über Galeristen oder online. Das Prinzip (auch wenn Kreative hier aufstöhnen), ob ich ein Gemälde oder

einen Staubsauger verkaufen möchte, ist hingegen dasselbe: Gibt es einen Markt, was verlangt er, welche Vertriebskanäle sind geeignet, welchen Nutzen hat mein Produkt für den Käufer? Harte Fakten, die über den Absatz entscheiden. Und auch wenn der Nutzenaspekt ganz besonders schwer zu umreißen ist – hier findet sehr viel auf emotionaler Ebene statt – dieser Vertriebsfaktor ist wichtig. „Denn der Galerist oder Händler will Geld verdienen“, betont Christian Herlan.

Der RKW-Vertriebsexperte kennt die Reaktionen der Kreativen aus seinen Vertriebsseminaren: „Der Verkaufsbegriff ist eher negativ belegt. Kundenorientierung in der Kunst ist für viele regelrecht ein rotes Tuch.“ Deshalb setzt Christian Herlan in seinen Workshops für Kreative hier als erstes an, den Verkaufsbegriff positiv zu belegen: mutig, enthusiastisch, dynamisch oder freundlich zum Beispiel. Damit bekommt die Vertriebsarbeit gleich ein angenehmeres Antlitz. „Das ist die

größte Hürde für die meisten Kreativen“, so Christian Herlan. Ist diese Hürde übersprungen, ist eine prinzipiell offene Einstellung mit dem Verkaufen verbunden, dann erst kann der Kreative erfolgreich in den Vertrieb einsteigen.

Die Workshops von Christian Herlan richten sich denn auch im Wesentlichen nach ganz herkömmlicher Vertriebsprinzipien: freilich mit einigen Anpassungen. Zum Beispiel steht die persönliche Ebene der Vertriebsstrategie im Vordergrund. „Wir üben unter anderem einen Elevator Pitch, bei dem die Teilnehmer in nur wenigen Sätzen darlegen, was sie machen, warum sie es tun und weshalb der Kunde das Produkt oder die Dienstleistung kaufen soll.“ Das bildet die Verkäuferpersönlichkeit, und diese persönliche Präsentation schafft eben jene emotionalen Momente, die für den Vertrieb von Kreativprodukten extrem wichtig sind. Darum spielt auch der Aufbau persönlicher Kontakte ein noch größere Rolle

Exi-Gründungs- Gutscheine 2014

Die Vorgründungsberatung des RKW Baden-Württemberg geht in die nächste Runde: Die Fördermittel des Europäischen Sozialfonds ESF und des Landes im Rahmen des Projektes Exi-Gründungs-Gutscheine stehen auch über die Jahresgrenze hinaus zur Verfügung. Damit kann das RKW auch 2014 wieder Gründern und Übernehmern günstige Beratungen bieten.

Die RKW-Experten schauen sich bei der kostenfreien Erstberatung unter anderem das Geschäftsmodell an und informieren über Finanzierungsmöglichkeiten und Förderprogramme. Wer mehr Beratungsbedarf hat, kann bis zu acht Tage Intensivberatung erhalten, ebenfalls gefördert durch den Gründungsgutschein. Dabei kann es zum Beispiel um Finanzplanung, Marktrecherche, Businessplanung und vieles mehr gehen.

als im „normalen“ Vertriebsgeschäft. Im kreativen Bereich kommt es insbesondere auf persönliche Netzwerke und Multiplikatoren an. Die finden viele Kreative in ihrem regionalen Umfeld, aber auch in Internet-Communities.

Fazit: In vielen Kreativbereichen ist die Abnehmerschaft gering und sind die Märkte entsprechend umkämpft. Der Nutzen eines Produkts oder einer Dienstleistung ist nicht oder nur schwer über harte Zahlen zu argumentieren, sondern ist eher emotional besetzt. Deshalb hängt die Vertriebsarbeit in der Kreativwirtschaft sehr stark von der persönlichen Motivation ab. Wer Erfolg will, benötigt nicht nur ein gutes Produkt, sondern muss bereit sein, die Verkäuferrolle anzunehmen und seine eigene Verkäuferpersönlichkeit auszubilden.

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

Best Practice

Kulinarische Revolution, professionelle Gründung

Maultasche trifft Fast Food: Die Running Mhhh GmbH verspricht eine schwäbisch-kulinarische Revolution.

Die Maultasche als Burger im Laugenbrötchen, mit Currysoße als Alternative zur Currywurst, als Spinat-Riccota-Maultasche im Ciabatta in der vegetarischen Variante – Michael Wast, Peter Spataro und Sebastian Werner starteten 2012 mit einem Pavillon und einem mobilen Stand auf Stadtfesten und Events. Die eigens für Running Mhhh designten Brötchen und Maultaschen werden von einem Bäcker und einem Metzger aus dem Remstal geliefert, die leckere Bratensoße ist Mutters Geheimrezept.

Das Start-up entwickelte sich prächtig, 2013 wurde Running Mhhh zur GmbH umgewandelt, die Sparkassen-Finanzgruppe zeichnete das Unternehmen mit dem vierten Platz beim Gründerpreis Baden-Württemberg 2013 aus, und man erzielte beim kreisweiten Gründerpreis Rems-Murr den ersten Platz. Damit nicht genug, plant das Trio nun den ersten festen Standort, ei-



Lieben Maultasch (v.l.): Peter Spataro, Sebastian Werner und Michael Wast.

nen „Running Mhhh POINT“. Deshalb nahmen die Gründer im Rahmen des Projektes Gründungsgutscheine eine RKW-Beratung in Anspruch: Ein Businessplan musste erstellt werden als Basis für die Banken, denn der feste Standort benötigt eine nicht unerhebliche Anschubfinanzierung. „Ein Businessplan ist aber auch für die Unternehmer selbst ungemein wichtig, um sich über strategische Fragen klar zu werden“, betont RKW-Beraterin Regina Schulz. Es ging um sämtliche De-

tails eines solchen Vorhabens, zum Beispiel Produktpolitik, Preise, Distribution und Kommunikation, Zielgruppe- und Wettbewerbsanalyse, aber vor allem um die Frage des richtigen Standorts, der zu Produkt und Publikum passen muss.

Der detaillierte Businessplan verfehlte seine Wirkung nicht: Das Gründertrio verfügt nun über eine ausgefeilte Geschäftsstrategie und die Hausbank steht mit einem von der Bürgschaftsbank abgesichertem Kredit zur Seite.

Edles aus Aalleder: JUNGMI Accessories

Von der Opernsängerin zur Unternehmerin: Jungmi Ha designt und vertreibt Taschen und Accessoires aus Aalleder.

„Häufige Aufenthalte in Florenz – dem Zentrum der Herstellung luxuriöser Lederwaren in Italien – haben in mir schon vor einiger Zeit das Interesse für hochwertige Accessoires geweckt“, erklärt Jungmi Ha. Das Aalleder kannte sie aus ihrer südkoreanischen Heimat, wo Aal ein beliebter Speisefisch ist. „Das Leder ist ein Nebenprodukt der Fischindustrie. Aale werden nicht wegen ihrer Haut gefangen“, betont die Existenzgründerin die ethische Unbedenklichkeit des Produkts. Das Leder ist geschmeidig und trotzdem fester als zum Beispiel Rindsleder und besitzt die typischen Unregelmäßigkeiten in Struktur und Farbe. Dadurch gleicht kein Produkt dem anderen.

„Mein Studium der Musik hat mir viel Spaß gemacht, aber ich hatte auch immer Interesse daran, ein eigenes Geschäft zu führen“, erzählt die Quereinsteigerin. Nach dem Studium arbeitete sie zunächst als freischaffende



Jungmi Ha mit zwei Produkten ihrer Kollektion.

Sängerin und angestellte Musiklehrerin, bevor sie sich im Januar 2013 mit „JUNGMI Accessories“ selbstständig machte.

Vor diesem Schritt betrieb sie eine umfangreiche Markt- und Wettbewerbsanalyse und sah sich nach geeigneten Vertriebskanälen um. Im Rahmen einer

Vorgründungsberatung des RKW Baden-Württemberg beriet sie Sandra Volz, Spezialistin in Sachen Mode, Marketing und Einkauf, zu Themen wie Konzepterstellung und Finanzvorbereitung. Dank des erstellten Businessplans bekam Jungmi Ha einen geförderten Existenzgründerkredit. Nach der Gründung erfolgte zudem eine betriebswirtschaftlich-technische Kurzberatung zur Optimierung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

Das Design der Accessoires macht Jungmi Ha selbst, produziert wird von einem auf Aalleder spezialisierten Betrieb in Seoul. Schon kurz nach der Gründung und Fertigstellung der Website (www.jungmi-accessories.com) mit Online-Shop sowie dem Messeauftritt auf der Bread & Butter in Berlin, nahmen die ersten Händler, unter anderem in Stuttgart und München, die edlen Produkte in ihr Sortiment auf.

Und die Musik, der Gesang? Das hat sie nicht aufgegeben. Zwar singt sie nur noch privat, aber die Kreationen von Jungmi Ha tragen Namen wie „Adina“, „Illa“ oder „Despina“ – allesamt Figuren aus berühmten Opern.

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, Business-, Investitions- und Liquiditätsplan, Rentabilitätsvorschau, Zusammenarbeit mit der Bank, Unternehmensführung, Steuern, Buchführung, Jahresabschluss, Versicherungen und vieles mehr.

Weitere Informationen und Anmeldung über www.rkw-bw.de unter der Rubrik „Gründung“.

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

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!



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