

## Finanzierung

### Starthilfe verbessert

**„Starthilfe Baden-Württemberg“: Das Förderprogramm ist jetzt noch flexibler und kann länger, nämlich für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren nach der Existenzgründung, abgerufen werden.**

Sie ist ein bewährtes Instrument, die „Starthilfe Baden-Württemberg“, die im Jahr 2001 ins Leben gerufen wurde. In diesem Programm von L-Bank und Bürgschaftsbank wird ein zinsverbilligtes Darlehen mit einer Bürgschaft von 80 Prozent kombiniert.

Doch bisher galt sie nur für Existenzgründer mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 100.000 Euro. „Aber viele Existenzgründer beschäftigen sich vor dem Schritt in die Selbstständigkeit gar nicht mit Fördermöglichkeiten“, weiß Roland Raff aus Erfahrung. Der RKW-Berater erklärt: „So ist eine der wichtigsten Neuerungen, dass das Programm nun auch zur Festigung bestehender Betriebe eingesetzt werden kann.“ Unternehmen sind jetzt innerhalb der ersten drei Jahre förderfähig. Weitere Verbesserungen: Bisher konnte nur ein Antrag gestellt werden. Jetzt ist eine Mehrfachbeantragung bis zu einer Gesamtobergrenze von



Da lacht das Sparschwein: Die „Starthilfe Baden-Württemberg“ gibt's jetzt bis zu drei Jahre nach der Existenzgründung.

100.000 Euro möglich. Wird der Höchstbetrag beim ersten Antrag nicht voll ausgeschöpft, kann das Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt ein weiteres Starthilfedarlehen erhalten. Auch dies kann bis zu drei Jahre nach der Existenzgründung in Anspruch genommen werden. Die Darlehen dürfen aber zusammengerechnet den Höchstbetrag nicht überschreiten. Und schließlich: Bisher durften die Kosten des Gesamtvorhabens 100.000 Euro nicht übersteigen. Jetzt werden auch Gründungen bis zu einem Gesamtkapitalbedarf von 150.000 Euro gefördert, von denen allerdings wie bisher lediglich 100.000 Euro mit dem

Starthilfe-Darlehen abgedeckt werden können. „Jetzt ist es aber möglich, die restlichen 50.000 Euro mit einem normalen Kredit der Hausbank abzudecken“, erklärt Roland Raff. Die „Starthilfe Baden-Württemberg“ ermöglichte in den letzten drei Jahren rund 2.700 Gründungsvorhaben. Das RKW Baden-Württemberg hilft Gründern und Festigern bei den Anträgen und bietet eine umfassende konzeptionelle Unterstützung an.

Weitere Informationen bei  
Dr. Roland Raff  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 37  
E-Mail: raff@rkw-bw.de

## RKW-Fördertipp

### L-Bank-Invest

Die L-Bank kooperiert mit der Landwirtschaftlichen Rentenbank (LR): Unternehmen im Ländlichen Raum haben seit dem 1. Juli 2007 erleichterte Finanzierungsbedingungen für gewerbliche Investitionen. Mit dem Programm L-Bank-Invest können Investitionen von gewerblichen Unternehmen gefördert werden, die der Weiterentwicklung der Region und ihrer Dörfer durch Verbesserung der Lebens- und Erwerbsbedingungen dienen.

Das Programm richtet sich an Betriebe in Gemeinden mit weniger als 50.000 Einwohnern und mit einem Umsatz bis zu 500 Millionen Euro. Gefördert werden bis zu 100 Prozent des Vorhabens, in der Regel Investitionen bis zu 1,5 Millionen Euro.

Das Programm ergänzt die bislang fehlenden Angebote bei Laufzeiten von vier, sechs und acht Jahren. Es basiert auf dem Sonderkreditprogramm „Ländliche Entwicklung“ der Landwirtschaftlichen Rentenbank. Die L-Bank leistet jedoch einen weitergehenden Förderbeitrag: Sie verbilligt die Zinsen zusätzlich und verzichtet im ersten Jahr auf Bereitstellungszinsen.

Weitere Informationen bei  
Dr. Roland Raff  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 37  
E-Mail: raff@rkw-bw.de

## Vertrieb

### Kann ich das?

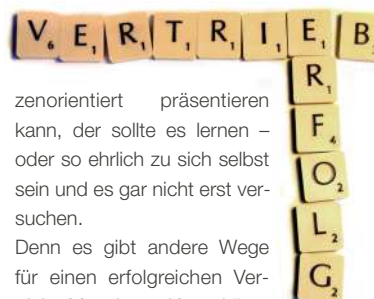
**„Vertrieb heißt, in der Sprache des Kunden zu reden und mit dem Kopf des Kunden zu denken“, definiert RKW-Berater Christian Herlan. Junge Unternehmer stehen dabei immer vor der Frage: Kann ich den Vertrieb selbst in die Hand nehmen oder brauche ich Hilfe?**

Bevor man in die Vertriebsarbeit geht, müssen gewisse Voraussetzungen gegeben sein: Neben dem ausgereiften Produkt oder der ausgefeilten Dienstleistung muss im Vorfeld die Zielgruppe analysiert sein und eine auf diese Zielgruppe zugeschnittene Nutzenargumentation erarbeitet werden. Und hier

fangen schon die ersten Schwierigkeiten an: „Viele Unternehmer sind technikgetrieben und viel zu produktorientiert“, erklärt Christian Herlan. Dabei wollen potenzielle Kunden vor allem eines: Nutzen. Technische Details sind erst einmal gar nicht so wichtig. Erst mit einer Nutzenargumentation kommt man an beim Kunden.

Und diese zu vermitteln, will gekonnt sein. Hier muss, gerade von Technikern, eine psychische Hemmschwelle überwunden werden, denn Vertriebsarbeit bedeutet „Klinken putzen“, sich nicht von Misserfolgen entmutigen lassen, hartnäckig bleiben. Und das hört sich leichter an als es ist.

Wer die Hemmschwelle nicht überwinden kann, wer zwar ein herausragender Ingenieur ist, aber sein Produkt dem Kunden nicht lebensnah und nut-



zenorientiert präsentieren kann, der sollte es lernen – oder so ehrlich zu sich selbst sein und es gar nicht erst versuchen.

Denn es gibt andere Wege für einen erfolgreichen Vertrieb: Man kann Kapazitäten im eigenen Haus aufbauen oder mit Partnern zusammenarbeiten. Freilich: Das kostet Geld, das gerade bei jungen Unternehmen knapp bemessen ist. Doch unter dem Strich ist es teuer, wenn der Firmenchef mehr oder weniger erfolglos akquiriert.

Hat man sich für den externen Weg entschieden, steht man vor der Hürde, einen geeigneten Vertriebspartner zu

finden. Diese sind oftmals kurzfristig orientiert, so dass die Suche nach einem verlässlichen, langfristigen Partner sorgfältig geplant werden muss. Zudem ist zu beachten, dass die Kosten der Vertriebsarbeit – egal ob extern oder intern – in die Preiskalkulation einfließen müssen. Das kann rund 20 Prozent des Endpreises betragen.

Die Entscheidung, ob der Unternehmer selbst den Vertrieb übernimmt oder sich Unterstützung holt, will also im Vorfeld gut überlegt sein. Nach einer ersten, schlechten Akquise kommt man im nächsten Anlauf kaum mehr ins Geschäft. Denn es gibt keine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu machen.

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

## Best Practice

## Digitaler Wahnsinn: die Madness GmbH



Die Kreativen der Madness GmbH.

**Ein Start-up wird erwachsen – und startet voll durch. Schon vor sechs Jahren wurde die Göppinger Madness GmbH gegründet. Doch 2006 begann einen neue Zeitrechnung: Nach einem Gesellschafterausstieg positionierte sich das Unternehmen neu.**

Wo Tiefe ist, ist die Madness GmbH nicht weit: Das Unternehmen bringt die dritte Dimension auf Papier und Bildschirm. „Mit unseren 3D-Grafiken und 3D-Animationen helfen wir unseren Kunden, ihre Produkte zu visualisieren und Zusammenhänge zu erklären“, erläutert Geschäftsführer Axel Berne. Zum Beispiel, indem man aus den für Laien wenig plastischen CAD-Daten anschauliche 3D-Modelle auf den Monitor zaubert. Der Erfolg zeigt sich nicht nur in vollen Auftragsbüchern: Erst kürzlich gab's auf der IAA beim „Auto-Vision Festival 2007“ den Ottocar-Award in Silber für den 3D-Film „Integral Ways Of Thinking“ für die MAHLE International GmbH.

Das Geschäft lief und läuft gut, die Nachfrage war und ist enorm – dann kam 2006 der Ausstieg eines Gesell-

schafters und in Axel Berne wuchs die Erkenntnis, dass das expandierende Unternehmen professionellere Strukturen benötigte. „Es ist ja nicht so, dass wir keine Erfahrung hätten, aber einige Dinge mussten besser werden.“ Ein Fall für Michael Ulmer, Berater des RKW Baden-Württemberg

Gerade in der Trennungsphase des Mitgesellschafters war die Moderation eines Außenstehenden mehr als hilfreich, um für alle Beteiligten eine positive Lösung zu finden und den nächsten Schritt anzugehen: die Professionalisierung verschiedener Geschäftsbereiche. Hier stand das RKW in Sachen Strategie und Personal mit Rat und Tat zur Seite. Zum Beispiel als es darum ging, die Mitarbeiter am Geschäftserfolg zu beteiligen. Zusammen entwarf man ein neues Entlohnungskonzept – für ein Unternehmen dieser Größe umso wichtiger, als dass geeignete Fachkräfte im 3D-Bereich händelnd gesucht werden. Da muss



Geschäftsführer Axel Berne.



Fellbach: 107 Meter hoch soll der drittgrößte Wohnturm Deutschlands werden. Ein 3D-Film der Madness GmbH zeigt, wie's wirkt.

man Anreize bieten. Aber auch ganz grundlegende, strategische Fragen wurden angegangen, etwa wie Entscheidungen zügig getroffen und umgesetzt werden. „Manches lief vorher ziemlich durcheinander, aber jetzt sind wir richtig professionell aufgestellt.

Ohne das RKW hätten wir den Neustart nicht so gut hinbekommen und würden heute nicht da stehen, wo wir sind“, bilanziert Axel Berne nach einem Jahr und über 20 Beratungstagen seitens des RKW.

Doch der Blick von Axel Berne richtet sich schon wieder nach vorn. Derzeit arbeiten die Kreativen auf 180

Quadratmeter – reichlich eng für 16 Mitarbeiter, weshalb die Madness GmbH 2008 in größerer Räumlichkeiten in Göppingen umziehen wird. Die Expansion schreitet voran – die Madness GmbH ist erwachsen geworden.

Weitere Informationen bei  
Michael Ulmer  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 36  
E-Mail: [ulmer@rkw-bw.de](mailto:ulmer@rkw-bw.de)

## Förderprogramme

## Kompetenz des RKW nutzen

Auch im Jahr 2008 können Existenzgründer und Jung-Unternehmer eine geförderte Beratung durch das Land Baden-Württemberg in Anspruch nehmen. Als Partner des Landes ist das RKW BW beauftragt, professionelle Unternehmensberatung durchzuführen. Hierfür stehen verschiedene Förderprogramme des Landes und das Gründercoaching des Bundes zur Verfügung. Mit seinen qualifizierten Beratern bietet das RKW BW passgenaue Unterstützung vor der Gründung und in der Phase der Existenzfestigung. Informieren Sie sich auf unserer Homepage oder rufen Sie uns einfach an.

## RKW-Beratung für Start-Ups

## Ziele effizient erreichen

Möchten Sie Ihre unternehmerischen Ziele effizient erreichen? Brauchen Sie für die Lösung Ihrer Probleme kompetente Unterstützung? Dann sprechen Sie uns an. Wir helfen bei folgenden Themen: Unternehmensführung und Organisation, Controlling und Finanzierung, Vertrieb und Marketing, Produktion und Export, Personalmanagement und Krisen coaching.

Wir besuchen Sie gerne zu einer kostenlosen Orientierungsberatung. Auf unserer Homepage finden Sie den für Sie zuständigen Ansprechpartner: [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de). Oder rufen Sie uns einfach an.

## 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 Business-Plans?

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



## Präsentationstechniken

Gelungene Präsentationen stellen die Weichen für den Erfolg. Wer diese verständlich aufbereitet und darbietet, hat bessere Chancen, sich durchzusetzen und Entscheidungen herbeizuführen. Die Teilnehmer lernen, Inhalte situationsgerecht aufzubereiten und zu präsentieren.

Termin:  
Dienstag, 12. Februar 2008  
in Nürtingen

Informationen und Anmeldung bei  
Helga Renner  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 25  
E-Mail: [renner@rkw-bw.de](mailto:renner@rkw-bw.de)

## Systematische Neukundengewinnung

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über Instrumente und Maßnahmen zur Erschließung neuer Zielgruppen und Märkte. Es werden Planungsinstrumente und Vorgehensweisen für die Gewinnung neuer Kunden vorgestellt.

Termin:  
Donnerstag, 21. Februar 2008  
in Herrenberg

Informationen und Anmeldung bei  
Viola Strobel  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 23  
E-Mail: [strobel@rkw-bw.de](mailto:strobel@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](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