

## Finanzierung

### L-Bank erweitert Startfinanzierung und Gründungsförderung

Von der Mikrofinanzierung bis zum 10-Millionen-Kredit – die L-Bank Stuttgart hat die Förderung für Existenzgründer und Übernehmer ausgebaut. Im Zuge der Neuorganisation der Förderungen hat die L-Bank die neue „Starthilfe 80“ aufgelegt und ihr GuW-Förderprogramm in zwei eigenständige Programme aufgeteilt: Die Gründungsfinanzierung für Unternehmen bis drei Jahre und die Wachstumsfinanzierung für Unternehmen über drei Jahre.

Seit April gelten die neue Regelungen: Das neue Programm „Startfinanzierung 80“ löste die alte Starthilfe ab. Gefördert werden Kleinkredite, wie sie zum Beispiel das RKW Baden-Württemberg über sein Programm ExiPLUS bietet. Begann die Untergrenze bisher bei 2.500 Euro, ist diese Untergrenze des alten Starthilfe-Programms nun aufgehoben, der Höchstbetrag ist 100.000 Euro, wobei der Gesamtkapitalbedarf unter 150.000 Euro liegen muss. „Die Erfahrungen aus ExiPLUS zeigen, dass die Finanzierungsbedarfe bei etwa 5.000 Euro beginnen“, erklärt Gernod



Mehr Geld für Gründer: Die neuen Programme der L-Bank.

© Fotolia - Tony95

Kraft. Aber selbst darunter ist das Angebot der Startfinanzierung interessant, etwa für Dienstleister oder die Kreativbranche.

Für einen höheren Kapitalbedarf bietet die L-Bank das Programm Gründungsfinanzierung an, das geförderte Kredite von bis zu 10 Millionen Euro beinhaltet (früher: bis zu 2 Millionen Euro).

Beide Programme richten sich an Gründer in den ersten drei Jahren. „Wichtig ist, dass jetzt nicht mehr nur Investitionen, sondern auch Betriebsmittel berücksichtigt werden“, so Gernod Kraft. Dies ist beiden Programmen gemeinsam. Die Unterschiede: Die

„Starthilfe 80“ beinhaltet automatisch die 80-prozentige Haftungsfreistellung durch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, es gibt verschiedene Laufzeitvarianten mit tilgungsfreien Jahren und Sondertilgungen sind jederzeit ohne zusätzliche Kosten möglich.

Bei der Gründungsfinanzierung richtet sich der Zinssatz nach dem allgemeinen Bonitätsranking und kann bei einer günstigen Bewertung sogar unter dem der „Starthilfe 80“ liegen. Auch hier gibt es Laufzeitvarianten, bei Sondertilgungen fallen aber Kosten an.

Die Bürgschaftsbank setzt hier auch an: Mit einer Kombination aus Förder-

kredit plus Bürgschaft ist sogar ein niedrigerer Zins möglich.

Für wen ist nun welche Finanzierung geeignet, insbesondere bei Beträgen um 100.000 Euro? „Da muss man genau abwägen und vor allem mittelfristig denken“, betont Gernod Kraft. „Wenn es wahrscheinlich ist, über 100.000 Euro zu kommen und die Rahmenbedingungen stimmen, ist es meist sinnvoll, die höhere Variante zu nehmen, um die Liquidität mittel- bis langfristig besser zu sichern“, so der RKW-Finanzexperte.

Und schließlich gibt es für Unternehmen, die in Baden-Württemberg investieren wollen und die über drei Jahre alt sind nun das Programm Wachstumsfinanzierung. Dieses Programm deckt ebenfalls bis zu 10 Millionen Euro geförderte Kredite ab.

Fazit: „Es wird mehr finanziert, es wird höher finanziert“, so Gernod Kraft. „Es ist nicht unbedingt einfacher geworden, aber dafür auch flexibler.“

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

## Vertrieb

### Social Media für Vertrieb nutzen

**XING, Facebook, LinkedIn – das Internet wimmelt vor bekannten und unbekannteren Portalen. Soziale und Geschäftsnetzwerke können und sollten auch Unternehmer für ihre Vertriebsarbeit nutzen.**

Gerade für kleine Unternehmen oder Existenzgründer mit bescheidenen Ressourcen eignen sich diese Plattformen. Sie sind günstig, wenn nicht gar gratis. Es fällt leicht, Kontakte zu knüpfen, und über den Eintrag in sozialen Netzwerken ist es einfacher, die eigene Website zu promoten.

Die Zahl der Netzwerke ist nahezu unendlich. Da gilt es abzuwägen, wo die Anmeldung sinnvoll ist. Derzeit kommt man kaum an XING, LinkedIn und Facebook vorbei. Die Geschäfts-

plattform XING ist eher national, LinkedIn international ausgerichtet. Bei beiden finden sich Entscheider aus potenziellen Kundenunternehmen. Facebook ist vor allem für diejenigen interessant, deren Angebote sich an Endverbraucher richten. Darüber hinaus gibt es für jede Branche noch spezielle Netzwerke. Wichtig ist, sich nur dort aufzuhalten, wo sich auch die Zielgruppe bewegt. Reine Unterhaltungsnetzwerke wie Myspace sind daher ungeeignet. Der oft belächelte Microbloggingdienst Twitter sollte aber nicht unterschätzt werden. „Wenn ich zum Beispiel aus XING Follower für Twitter gewonnen habe, kann ich diese mit regelmäßigen Kurznachrichten binden“, so der RKW-Vertriebsexperte Christian Herlan. Dabei gilt wie bei allen anderen Marketingformen: Die Nachricht muss inhaltlich etwas hergeben. Es interessiert auf Geschäftsebene nicht, wie die Pizza beim Italiener um die Ecke schmeckt. Aber kurze

News über ein neues Produkt, eine geänderte Dienstleistung oder ein Verweiss auf einen interessanten Fachartikel sind sinnvoll – es geht eben darum, im Gespräch zu bleiben. Und neue Kontakte zu knüpfen: Hier bieten sich die Funktionen an, die Kontakte meiner Kontakte anzuschreiben mit dem Hinweis, „ich sehe, dass Sie ein Kontakt meines Geschäftspartners sind, vielleicht können meine Leistungen auch für Sie interessant sein.“

Freilich muss man Zeit mitbringen. Einfach nur anmelden und dann denken, dass die Aufträge sprudeln, ist ein Trugschluss. „Mindestens zwei- bis dreimal pro Woche sollte man sich ein wenig Zeit nehmen“, sagt Christian Herlan. „Und wenn es nur ein halbe Stunde ist. Im Netz kommt es wie im richtigen Leben darauf an, regelmäßig Präsenz zu zeigen und aktiv zu sein.“ Dazu gehört, sich an Diskussionsrunden zu beteiligen, selbst welche zu moderieren oder Webinare, Seminare im Web,

anzubieten. Auch der Schritt vom virtuellen ins reale Leben erleichtern Netzwerke: „Die Erfahrung hat gezeigt, dass ich binnen Stunden ein Seminar oder einen Vortrag füllen kann, wenn ich über ein Netzwerk einlade“, so Christian Herlan.

Vor der Anmeldung in unbekanntere Netzwerke sollte geklärt werden, wie viele Nutzer dort überhaupt unterwegs sind und ob diese ins eigene „Beuteschema“ passen. Und: Was bekomme ich umsonst, wie wertig sind die bezahlten Leistungen, was kosten diese? Nicht zuletzt lohnt es sich, ein wenig im Internet über die anvisierte Plattform zu recherchieren – so findet man schnell die schwarzen Schafe heraus, die wenige Mitglieder haben, dafür viel kosten und kaum etwas leisten.

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

## Best Practice

## Messen und Makeln: Die DIMENSIONICS GmbH

**Ein Mann fürs Feine: Vor rund einem Jahr hat der Feinmechaniker und Vertriebsexperte Jan Wenzel die DIMENSIONICS GmbH mit Sitz in Stuttgart und Niederlassung in Rostock gegründet. Das Unternehmen bietet Dienstleistungen rund um die Messtechnik. Weltweit einzigartig ist das Makeln messtechnischer Geräte und Dienstleistungen.**

„Die Idee der Selbstständigkeit hatte ich schon lange“, erzählt Jan Wenzel. Der gelernte Feinmechaniker für wissenschaftlichen Apparatebau fertigte Gelenkimplantate für die Medizintechnik, war später Mess- und Servicetechniker sowie technischer Projektleiter und schließlich Vertriebsingenieur in namhaften Unternehmen. Von der handwerklichen Präzision über Führungsverantwortung bis hin zum Vertrieb brachte Jan Wenzel somit beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung mit.

2009 nahm Jan Wenzel Kontakt zum RKW Baden-Württemberg auf. Das RKW unterstützte ihn bei Business-, Liquiditäts- und Finanzplanung, und im Juni 2010 fiel dann der Startschuss für die DIMENSIONICS GmbH. Nach dem Start als „Einzelkämpfer“ stellte sich schnell der Erfolg ein – heute ist auch Jan Wenzels Bruder Jörg mit dabei, außerdem gibt es einen weiteren festen sowie mehrere freie Mitarbeiter. In vier Geschäftsfelder gliedern sich die Angebote von DIMENSIONICS.

**Messtechnikmakler**

Das Geschäftsfeld Makeln von Messtechnik ist weltweit einzigartig: Wenn ein Unternehmen eine Materialprüfung oder Dienstleistungsmessung benötigt, kommt DIMENSIONICS ins Spiel. Oder auch bei der Beschaffung von neuer Messtechnik. Dann suchen Jan Wenzel und sein Team die entsprechenden Fachleute und vergleichen die Angebote. Das spart dem Kunden viel Zeit, und er kann sich auf die Erfahrung der Spezialisten von DIMENSIONICS verlassen. Den Bedarf für diese Dienst-

leistung hat Jan Wenzel auf vielen Messen erkannt. Hier kamen Kunden immer wieder mit ganz speziellen, oftmals einmaligen Messproblemen auf ihn zu. Jan Wenzel verfügt über ein großes Netzwerk an Spezialfirmen, die wegen ihrer geringen Größe teils kaum am Markt vertreten sind – DIMENSIONICS findet den richtigen Spezialisten für die jeweilige messtechnische Aufgabe. Das spart dem Kunden viel Aufwand – und viel Geld.



Jan Wenzel, Gründer der DIMENSIONICS GmbH.

**Qualitätssicherung**

Das zweite Geschäftsfeld sind Qualitätssicherungsprozesse im Bereich der Messtechnik. DIMENSIONICS untersucht Prozesse im Qualitätsmanagement, berät und verbessert diese, schult das Personal.

„Kürzlich haben wir einem Kunden 600.000 Euro gespart. Er wollte eine neue Messmaschine kaufen, aber wir haben festgestellt, dass er das gar nicht braucht, wenn er nur bestimmte Fertigungsprozesse optimiert“, sagt Jan Wenzel.

**Sonderlösungen**

Das dritte Geschäftsfeld sind Sonderlösungen. „Maßanzüge“, sagt Jan Wenzel: Der Kunde kommt mit einem ganz speziellen messtechnischen Problem und benötigt dafür eine Mess- oder Prüfmaschine. Jan Wenzel berät den Kunden und erstellt im ersten Schritt ein Lastenheft, um die Messaufgabe detailliert zu beschreiben. Danach sucht Jan Wenzel verschiedene Fachleute, führt diese zusammen und baut selbst eine maßgeschneiderte Sonderlösung.

**Projekt-Engineering**

Schließlich das vierte Geschäftsfeld, Projekt-Engineering. „Wir leiten und organisieren Projekte in der Messtechnik und im Qualitätswesen“, so Jan

Wenzel. „Wir koordinieren zum Beispiel Messmittelabnahmen und überwachen die Qualitätssicherung, koordinieren auch die Kundendiensttechniker.“

DIMENSIONICS kann weltweit messtechnische Projekte betreuen, zum Beispiel wurden messtechnische Großprojekte im Rahmen der Entwicklung und Produktion von Kfz-Motoren durchgeführt.

Von der ersten Studie bis hin zur Serienfertigung werden die Kunden begleitet. Etwa bei der Inbetriebnahme von Messautomaten und Messeinrichtungen, bei Endabnahmen, bei der technischen Kundenbetreuung und der Koordination von Kundendienstaktivitäten.


Hier greift Jan Wenzel auf seine jahrelange, internationale Erfahrung zurück. Auch die Schulung von Kundendiensttechnikern und die Übergabe von Messeinrichtungen an den lokalen Kundendienst gehören zum Angebot. Kurz: Wenn es auf Präzision ankommt, ist Jan Wenzel der richtige Mann.

**„Rent a salesman“**

Nach dem überaus erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit denkt der Existenzgründer schon an morgen. Die Weichen für eine Erweiterung der Geschäfte hat Jan Wenzel bereits mit der Niederlassung in Rostock gestellt. „Neben dem interessanten Markt in Baden-Württemberg mit seiner Automobilindustrie sowie den vielen Mittelständlern in ganz unterschiedlichen Branchen ist die Region Rostock besonders interessant. Nicht nur, weil es meine Heimat ist, sondern auch weil hier die Windkraft boomt.“

Derzeit ist zudem eine Internetlösung für messtechnisches Makeln im Aufbau ([www.messmakler.de](http://www.messmakler.de)). Und der Vertriebsexperte will eine ganz neue Dienstleistung anbieten: „Rent a salesman“ im Bereich der Messtechnik. „Wir sind Profis für den Vertrieb, wir können richtig gut verkaufen, und wir bringen das messtechnische Know-how mit“, erklärt Jan Wenzel das Angebot an Techniker, die Vertriebsunterstützung brauchen.

*Haben Sie noch Fragen?  
Brauchen auch Sie Unterstützung?  
Dann wenden Sie sich an:  
Josef Schuler  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 27  
E-Mail: [schuler@rkw-bw.de](mailto:schuler@rkw-bw.de)*


**RKW-Seminar**
**Der Verkaufsinendienst IV: Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten**

Die Teilnehmer lernen, telefonisch Angebote systematisch nachzufassen. Die Erfolgsquote, Aufträge aus Angeboten zu gewinnen, steigt.

Termin:

Donnerstag, 30. Juni 2011  
in Böblingen

Informationen und Anmeldung bei Nicole Jung

Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 23

E-Mail: [jung@rkw-bw.de](mailto: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 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)



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

**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!

