

Finanzierung

ExiPLUS: Förderung von Kleinkrediten „Made in Baden-Württemberg“

Die ersten geförderten KfW-Kredite für Gründer mit kleinem Kapitalbedarf sind bewilligt: Möglich macht's ein gemeinsames Programm von RKW Baden-Württemberg und GRENKE BANK AG. Demnächst soll das Programm auch mit der L-Bank durchgeführt werden.

Die ersten Kleinkredite sind gewährt. Im Rahmen von ExiPLUS haben die ersten Unternehmensgründer einen Kredit zwischen 10.000 und 30.000 Euro erhalten. Der Durchschnitt der bisher vergebenen Kredite liegt wie geplant unter 20.000 Euro.

Gemeinsam mit der GRENKE BANK AG hat das RKW Baden-Württemberg ExiPLUS aufgelegt, um Gründern oder jungen Unternehmen bis drei Jahre nach der Gründung auch kleine, geförderte Kreditmöglichkeiten zu bieten. Fälle, die von kaum einer Hausbank übernommen werden.

Der Vorteil des geförderten Kredits ist ein geringer Zinssatz mit einer auf Wunsch langen Laufdauer, wobei der



Büroeinrichtung, PCs – wenn Existenzgründer nur einen geringen Kreditbedarf haben, sind sie mit ExiPLUS bestens beraten.

Kredit auch vorzeitig ohne Zusatzkosten getilgt werden kann. Außerdem muss der Kunde im Idealfall keine Sicherheiten stellen.

Das RKW BW prüft potenzielle Kandidaten auf Herz und Nieren und macht gemeinsam mit ihnen den Online-Antrag bei der Bank. Diese wiederum leitet nach einer positiven Bewertung die Daten zur KfW. Und das Verfahren

erwies sich – wie beabsichtigt – als außerordentlich schnell. Binnen 24 Stunden hat die GRENKE BANK den Antrag begutachtet und gibt ihn zur KfW weiter. Dort sind maximal 15 Arbeitstage angesetzt für die Bearbeitung. In einem besonders eiligen Fall wurde sogar innerhalb von vier Arbeitstagen bewilligt.

Das Verfahren wird laufend verbessert,

die Eingabemasken werden optimiert, damit alles noch schneller und einfacher geht. Auch wird der KfW-Kreditantrag nun elektronisch umgesetzt und automatisch erzeugt, was die Bearbeitungszeit nochmals verkürzt.

Aber schon jetzt ist Gernod Kraft mehr als zufrieden mit den ersten Ergebnissen: „Ich bin froh, dass das so reibungslos funktioniert“, sagt der RKW-Finanzexperte. Übrigens: der Frauenanteil bei den Bewilligungen liegt bei über 50 Prozent.

Derzeit finden Gespräche mit der L-Bank statt, um auch hier an geförderte Kredite heranzukommen und am Start-Hilfe-Programm der L-Bank teilzunehmen. Und kürzlich ist die GRENKE BANK AG von Hamburg nach Baden-Baden umgezogen. Damit ist ExiPLUS ein echtes Produkt „Made in Baden-Württemberg“.

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

Vertrieb

Empfehlungs- marketing

Der schnellste, billigste und erfolgversprechendste Weg zu einem neuen Kunden ist die Empfehlung. Doch viel zu selten wird dieser Vertriebsweg aktiv genutzt.

Wer gut ist, wird oft empfohlen. Das ist schön, doch Empfehlungsmarketing geht weiter: Es geht darum, aktiv und gezielt bestehende Kunden zu einer Empfehlung zu bewegen. Also zu fragen, ob der Kunde nicht auch andere Kontakte kennt, für den die Leistungen oder Produkte des eigenen Unternehmens interessant und von Nutzen sein könnten.

Eine Empfehlung hat viele Vorteile: Es ist die billigste Form der Akquise, der Aufwand ist minimal, und naturgemäß öffnet eine Empfehlung schneller die Türen als jede andere Maßnahme. Mühsen bei der Kaltakquise 10 bis 20

potenzielle Kunden angesprochen werden bis ein Termin herauspringt, ist die Erfolgsquote beim Empfehlungsmarketing viel höher. Schließlich ist eine Empfehlung um einiges vertrauenswürdiger als die herkömmliche Werbung.

„Viele trauen sich das aber gar nicht“, sagt Christian Herlan. Dabei gebe es keine Gründe für falsche Hemmungen, betont der RKW-Vertriebsexperte. Denn wenn man einen Kunden hat, mit dem man eine jahrelange, enge, gute und vertrauensvolle Beziehung pflegt, wird dieser sicher gerne dazu bereit sein.

Gelegenheiten ergeben sich immer wieder, etwa nach dem erfolgreichen Abschluss eines Projekts. Ein zufriedener Kunde wird das Anliegen selten ablehnen. Im Gegenteil: „Der bestehende Kunde fühlt sich durch die Anfrage häufig sogar gewertschätzt“, so Christian Herlan.

Systematisch betrieben, schlummert im Empfehlungsmarketing also ein großes Potenzial. Freilich bedarf es gewis-

ser Vorüberlegungen. In erster Linie geht es darum, ob der Kunde, der die Empfehlung abgibt, auch selbst ein gutes Image hat und ob ihm die Geschäftspartner vertrauen. Und ob dessen Geschäftspartner prinzipiell zu dem Klientel gehören, die ich akquirieren möchte. Auch das Verhältnis zu dem Kunden, der die Empfehlung abgibt, sollte gut sein, um mögliche Störfaktoren auszuschließen. Denn es kann im schlimmsten Fall ein Eigentor werden, wenn der Kunde aus irgendeinem Grund dazwischenschießt oder die Empfehlung plötzlich als Druckmittel einsetzt nach dem Motto, ich habe Dir was gegeben, also zahle ich künftig 20 Prozent weniger.

„Klar sollte es ein kleines Dankeschön geben. Aber man sollte auf keinen Fall gleich mit einem Preisnachlass bei den eigenen Geschäften kommen“, mahnt Christian Herlan. Eine kleine Belohnung, wenn es zum Abschluss gekommen ist, etwa in Form eines guten Essens oder Theaterkarten sind sinnvoller, als Kundengeschäfte mit der

Neuakquise zu vermischen. „Lieber nach dem Motto: Eine Hand wäscht die andere“, so Christian Herlan. Vielleicht kann der Kunde, der empfiehlt, auch vom eigenen Kundenstamm wiederum profitieren.

Der Vertrieb sollte das Empfehlungsmarketing systematisch angehen, sich etwa vornehmen, jede Woche zwei Kunden darauf anzusprechen, ob sie nicht fünf Geschäftspartner vermitteln könnten. „Trauen Sie sich, es funktioniert!“, so Christian Herlan. Und ganz Abgebrühten rät er: „Wenn ein Auftrag nicht zustande gekommen ist, der potenzielle Kunde aber signalisiert, dass die Leistungen stimmen, fragen Sie doch, ob Sie dann nicht wenigstens ein paar Empfehlungen bekommen.“ Denn manch einer hat ein schlechtes Gewissen, wenn er einen Auftrag ablehnt, und kompensiert das dann gerne mit einer Empfehlung.

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

Best Practice

Tonehenge – Qualität und Exklusivität

Die eigene Nische finden ist eines der Erfolgsrezepte bei der Unternehmensgründung. Mit hochwertigen Gitarrenverstärkern ist das Irving Blacker und seiner Firma Tonehenge gelungen.

„Im Markt für Gitarrenverstärkerdesign hat sich in den letzten Jahrzehnten so gut wie nichts getan,“ erzählt der in Rastatt lebende Kanadier. Der passionierte Musiker wollte etwas besonderes machen: technisch brillanten Sound mit einer neuen Ästhetik – und alles „Made In Germany“. Die Tonehenge-Verstärker bieten hochwertiges Klangerlebnis: Nichts wird verwaschen, jeder Spielfehler bleibt hörbar. Die Kunden wissen das zu schätzen: Internationale Fachzeitschriften freuen sich, über etwas Neues schreiben zu können und sind voll des Lobes, ebenso Profimusiker wie Carl Verheyen von Supertramp oder der Gitarrist der Söhne Mannheims. Die virale Marketingstrategie trägt erste Früchte. Sicher, die Preise ihrer Produkte seien hoch, gibt Irving Blacker zu: „Aber wir wollen keine Kompromisse eingehen, weder beim Klangverhalten noch in der Bauqualität. Das Produkt bestimmt den Preis, nicht anders herum.“ Ob für Profimusiker, Tonstudios oder Gitarristen, die auf nichts verzichten wollen – die Monolith-Serie ist ein Meisterstück. Das zeigt auch das einzigartige Design: Die spezielle Form und Sonderlackierungen, unter anderem vom europäischen Air-Brush-Meister, machen das Gerät zu einem Gesamtkunstwerk. „Wir wollen das Beste machen, was



Tonehenge-Techniker bei der Arbeit.

möglich ist“, betont Irving Blacker. Hohe Ansprüche für einen Quereinsteiger. 2006 hatte sich der gelernte Metall-Meister und Schreiner entschlossen, seine Vision mit Hilfe zweier befreundeter Techniker professionell umzusetzen. „Wir wussten, wir haben etwas ganz besonderes. Aber wir brauchten Hilfe. Auch, da wir uns international aufstellen wollten.“ Über die IHK Karlsruhe kam der Kontakt zum RKW Baden-Württemberg zustande. Und so bahnte sich eine überaus fruchtbare Zusammenarbeit an – mit einer starken Lernkurve für den Unternehmensgründer: „Es ist toll, wir lernen fast täglich etwas dazu.“ Man brauchte jemanden, der sehr gut mit Zahlen umgehen kann und auch zu lenken versteht. Den in Grundzügen vorhandenen Businessplan hat er mit dem RKW-Berater ausgearbeitet und eine Strategie aufgestellt: „Wo können wir verdienen, wie können aber auch unsere Lieferanten profitieren? Für uns war wichtig, dass wir ein Gleichgewicht herstellen, von dem jeder der Beteiligten etwas hat.“ Die eingeholte betriebswirtschaftliche Kompetenz war gerade auch für das sehr spezielle Tätigkeitsfeld von Tonehenge von Vorteil: „Nicht jede Bank versteht unsere Idee oder unsere Branche. Darum war es uns wichtig, mit einem Profi einen kugelsicheren Businessplan aufzustellen.“ Doch kam zunächst die Wirtschaftskrise dazwischen, die Banken hielten sich zurück mit der Kreditvergabe. Aber schließlich konnten Irving Blacker und das Tonehenge-Team die Früchte ihrer 40-seitigen Überzeugungsarbeit ernten: „Ein Kredit trotz schwieriger Branche und noch schwierigerer Wirtschaftslage – das ist eine hervorragende Leistung!“

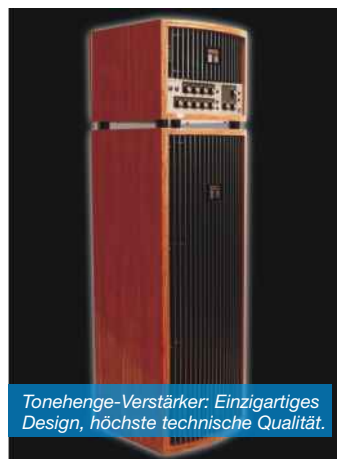
Heute besteht Irving Blackers Tone-



Irving Blacker (l.) mit dem Gitarristen Albert Lee vor einem Prototypen.

henge-Team aus zwei Technikern, einem Vertriebsmann, dem Webmaster – und dem RKW-Berater. Der macht das Unternehmen fit für den weiteren Weg: Konsolidierung, Innovationscoaching, Controlling und Wachstumsberatung. „Wir müssen im Gespräch bleiben, weiter innovativ arbeiten und dürfen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen“, weiß Irving Blacker und hat dafür auch schon neue Ideen in petto.

*Haben Sie noch Fragen?
Brauchen auch Sie Unterstützung?
Dann wenden Sie sich an:
Gernod Kraft
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 39
E-Mail: kraft@rkw-bw.de*



Tonehenge-Verstärker: Einzigartiges Design, höchste technische Qualität.

Newcome 2011

Die nächste NewCome wird am 1. und 2. April 2011 auf der Messe Stuttgart ausgerichtet. Auch das RKW Baden-Württemberg ist wie in der Vergangenheit wieder mit dabei. Existenzgründern und Jungunternehmern wird einiges geboten: individuelle Beratungsgespräche auf dem Beratungsparcours, Seminare und Vorträge Gerade der Beratungsparcours kam sehr gut an. Über 80 Prozent der Messebesucher interessierten sich für den gemeinsam von L-Bank und ifex organisierten Parcours sowie für Kongress, Ausstellerforum, Gründertalk und BMWi-Forum.

2011
NewCome



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!

RKW-Seminar

Vertriebsplanung: Verkaufserfolge systematisch vorbereiten

Die Teilnehmer lernen, wie sie einen Vertriebsplan erstellen und kommunizieren. Der Vertriebsplan trifft präzise Aussagen über Kunden und Produkte und ermöglicht eine strukturierte Vertriebsarbeit.

Termin:
Mittwoch, 13. Oktober 2010
in Sindelfingen

Informationen und Anmeldung
bei Nicole Jung
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 23
E-Mail: 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 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 Homepage des RKW-Baden-Württemberg: 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
Internet www.rkw-bw.de

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