

Von der Idee bis zur Förderung!





Inhalt





	Seite
Vorwort	2
Einführung	3
Auf dem Weg zur Förderung Die wichtigsten Fragen und Antworten	4
Die drei wesentlichen Förderansätze Welches Programm ist das richtige?	10
NRW.BANK.Finanzierungsbegleitung Gut begleitet auf die Zielgerade	12
Beratung und Antragstellung bei teilnehmenden STARTERCENTERN NRW Das NRW/EU.Mikrodarlehen im Fokus	14
Von Gründer zu Gründer GRÜNDERPREIS NRW	16
MentorenNetz Nord-Westfalen Experten geben Gründern wichtige Starthilfe	18
Venture-Finanzierung	20
Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen	22
Impressum	36

NRW.BANK 1

Die STARTERCENTER in NRW. Eines ist auch in Ihrer Nähe.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

was erfolgreiche Gründerinnen und Gründer auszeichnet, sind Innovationskraft, Kreativität, Leidenschaft und vor allem der Mut, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Doch bis dieser Mut belohnt wird und die eigene Idee auch Früchte trägt, ist es oft ein langer Weg. Häufig mangelt es jungen Unternehmen insofern gerade in der Gründungs- und Frühphase an Kapital. Eine Finanzierung wird notwendig.

Erster Ansprechpartner sind dann die Hausbanken. Denn sie bieten nicht nur eigene Darlehen an, sondern können auch Fördermittel in ihre Finanzierung einbinden – beispielsweise Fördermittel der NRW.BANK.

Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen bündeln wir Programme von Land, Bund und EU unter einem Dach. Die Vorteile sind vielfältig: Sie können sich die historisch niedrigen Zinsen langfristig sichern, profitieren von günstigen Tilgungs- und Haftungsvarianten und können zudem Ihre Eigenkapitalbasis stärken. Kurz: Wir bieten für jeden Bedarf und jede Finanzierungsphase das passende Produkt.

Einen ersten Überblick geben wir Ihnen in dieser Broschüre. Unsere Experten erklären, wie Sie die richtige Förderung finden, welche Unterlagen Sie benötigen und wie Sie sich auf das Gespräch mit Ihrer Hausbank vorbereiten. Zusätzlich finden Sie hier eine Übersicht über die wichtigsten Förderprogramme. Sie werden sehen: Förderung lohnt sich und ist ganz einfach.

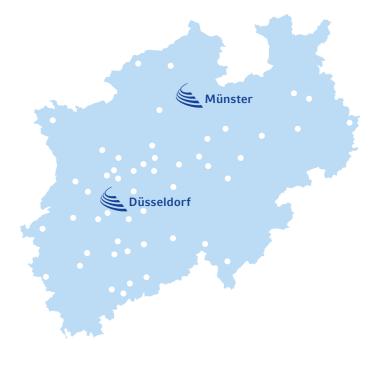
Nordrhein-Westfalen ist ein Gründerland. Mutige Gründerinnen und Gründer wie Sie tragen dazu bei, dass Nordrhein-Westfalen auch in Zukunft der Investitions- und Wirtschaftsstandort Nr. 1 bleibt. Dabei begleiten wir Sie gern. Denn dass in Nordrhein-Westfalen jede Erfolg versprechende Gründungsidee die passende Finanzierung erhält, dafür stehen wir: die NRW.BANK.

Herzlich

lhr

Edshard Fort

Eckhard Forst Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK



Einführung

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt das Land NRW bei dessen strukturund wirtschaftspolitischen Aufgaben. Dazu bündelt sie Förderprogramme des Landes, des Bundes und der Europäischen Union unter einem Dach und kombiniert sie mit eigenen Produkten.

Ein besonderer Schwerpunkt der Förderaktivitäten der NRW.BANK gilt den Gründerinnen und Gründern sowie den jungen, kleinen und mittleren Unternehmen in Nordrhein-Westfalen.

Ein wichtiger Service ist die Beratung zu Förderprogrammen der NRW.BANK. Auf www.nrwbank.de bietet eine interaktive Förderdatenbank eine ortskundige Führung durch die Förderlandschaft Nordrhein-Westfalens: Zu jedem Programm und Produkt, das in Nordrhein-Westfalen zur Verfügung steht, hält die Produktsuche alle wichtigen Informationen bereit und liefert weiterführende Links. Beispiele dafür, wie Förderung zielgenau eingesetzt werden kann, finden Sie in den "Förderthemen".

Zudem steht das Service-Center der NRW.BANK Existenzgründerinnen und -gründern, Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Hausbanken, Wirtschaftsförderern und anderen Fördermittlern kostenlos zu allen Fragen rund um den Einsatz von Fördermitteln informierend und beratend zur Seite.

- www.nrwbank.de
- 0211 91741-4800 Service-Center der NRW.BANK

Die NRW.BANK kooperiert eng mit den STARTER-CENTERN NRW, die zertifizierte Anlaufstellen für alle Gründerinnen und Gründer in Nordrhein-Westfalen sind.

Jedes STARTERCENTER NRW

- steht allen Gründungsinteressierten offen, egal, ob sie einen Industrie- oder Dienstleistungsbetrieb, ein Einzelhandelsgeschäft, einen Handwerksbetrieb, eine freiberufliche Praxis oder eine Gaststätte gründen wollen,
- bietet kostenlose Erstinformationen, eine Erstberatung und eine Intensivberatung anhand eines Geschäftskonzepts an,
- informiert über die erforderlichen Gründungsformalitäten,
- ist qualitätsgeprüft.

In den STARTERCENTERN NRW sind die Beratungskompetenzen von Kammern und Wirtschaftsförderungseinrichtungen gebündelt. Hierdurch können sie angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern eine besonders hohe Beratungsqualität und wertvolle Dienstleistungen bieten.

Informationen zu den STARTERCENTERN NRW erhalten Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen unter

- www.startercenter.nrw.de
- STARTERCENTER NRW Infoline 0211 837-1939

Nützliche Internetadressen

- www.nrwbank.de/gruendung
- www.kfw.de/unternehmen
- www.mweimh.nrw.de/mittelstand/gruendung
- www.existenzgruender.de
- www.gruendungswerkstatt-nrw.de

2 NRW.BANK 3 ——



Wo kann ich mich über Förderprogramme informieren?

Ihre Fragen rund um die Vergabe von Fördermitteln beantwortet das Service-Center der NRW.BANK unter der Telefonnummer 0211 91741-4800. Informationen und Beratung zu Förderangeboten und Finanzierungsmöglichkeiten erhalten Sie zudem bei den STARTER-CENTERN NRW; deren Kontaktdaten finden Sie im Internet unter www.startercenter.nrw.de. Antworten auf die Frage "Gibt es eine Förderung für mich – und wenn ja, welche?" gibt Ihnen auch eine interaktive Förderdatenbank auf der Website www.nrwbank.de. Auf dieser Website finden Sie unter "Förderthemen" übrigens auch Beispiele erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer, die von der NRW.BANK gefördert wurden, sowie interessante Experteninterviews. Eine Übersicht über Gründungsförderprogramme und die jeweiligen Informationsstellen bieten die Tabellen auf den Seiten 22 bis 35 dieser Broschüre.

Was wird gefördert?

Grundsätzlich sind alle Investitionen, die für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens notwendig sind, förderfähig: Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge. Auch Betriebsmittel sind förderfähig. Dazu gehören alle laufenden betrieblichen Kosten wie beispielsweise die Gründungskosten des Unternehmens, Mieten für Gewerberäume und Büros, Werbeaufwendungen, eigene Forschung, Beratungskosten, Personalkosten sowie Aufwendungen für Mitarbeiterqualifizierung und -schulung.

Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen?

Gegenüber Ihrer Hausbank sollten Sie glaubhaft machen können, als Unternehmerin oder Unternehmer bestehen zu können. Gefragt sind sowohl Ihre **persönliche** als auch Ihre **fachliche Eignung.** Mit persönlicher Eignung sind Ihr unternehmerisches Talent, Ihre Motivation und Ihre Belastbarkeit gemeint. Die fachliche Eignung können Sie durch Qualifikationsnachweise (z. B. Meisterbrief, kaufmännische Ausbildung), Berufserfahrung oder auch die Teilnahme an Maßnahmen zur Vorbereitung der Existenzgründung dokumentieren.

Welche Informationen muss ich für den Förderantrag liefern?

Für den Förderantrag reichen Sie ein schriftlich ausformuliertes Unternehmenskonzept ein. Darin muss Ihr Investitionsvorhaben hinreichend beschrieben, begründet und mit Zahlen untermauert sein.



Unerlässlich sind auch die Angaben, was Sie sich von Ihrem Vorhaben erhoffen und wie Sie sich die Finanzierung vorstellen. Das wird mit einer Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung sowie einer Finanzierungsrechnung veranschaulicht. In der Regel benötigt die Hausbank auch eine Auskunft der SCHUFA.



Wichtig sind folgende Angaben:

- Geplante Produkte und Leistungen
- Marktpotenzial, Marktvolumen und geografische Absatzmärkte
- Mitbewerber
- Geschätzte eigene Marktanteile
- Absatzwege
- Betriebsgröße
- Zahl der Arbeits- un Ausbildungsplätze
- Produktions-, Lager-,
 Ausstellungs- und/ode
 Ladenfläche

In welcher Form und Höhe wird gefördert?

Öffentliche Fördermittel sind Finanzierungshilfen des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Ebenso fallen darunter Bürgschaften der Bürgschaftsbank und der Länder für Investitions- und Liquiditätsbedarfe. Zielgruppe sind natürliche Personen, die sich selbstständig machen wollen, Gewerbetreibende und Freiberufler. Die Förderung wird zweckgebunden zugeteilt. Ein Rechtsanspruch auf die Zuteilung von öffentlichen Fördermitteln besteht in der Regel nicht. Öffentliche Fördermittel werden überwiegend als zinsverbilligte Darlehen mit langen Laufzeiten einschließlich tilgungsfreier Anlaufjahre vergeben. Unter bestimmten Voraussetzungen ist aber auch eine Förderung über Zuschüsse möglich. Eine Förderung gibt es im sogenannten Mikrokreditbereich schon ab 5.000 Euro bis zu größeren Finanzierungen von in der Regel bis zu 10 Millionen Euro.

NRW.BANK 7 ——

Für jede Finanzierung wird Eigenkapital vorausgesetzt. Was genau zählt dazu?

Zum Eigenkapital gehören alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte wie Bargeld und Wertpapiere. Mittel aus der Beleihung von Kapitallebensversicherungen und Immobilien können ebenso als Eigenkapital bewertet werden. Wichtig ist dabei: Eigenmittel sollten tatsächlich als Geld in die Gesamtfinanzierung eines Geschäftsvorhabens eingebracht werden. Neben der Finanzierung empfiehlt sich eine Liquiditätsreserve als finanzielles Polster. Grundsätzlich gilt, dass eine solide Eigenkapitalbasis für die langfristige Zukunftssicherung Ihres Betriebs unerlässlich ist. Schaffen Sie sich finanzielle Freiräume, indem Sie Ihre Abhängigkeit von Fremdkapitalgebern möglichst gering halten.

Brauche ich Sicherheiten?

Ja, die Hausbank verlangt Sicherheiten, weil sie für die Rückzahlung der Kredite und der angefallenen Zinsen einsteht. Das gilt auch für Förderkredite, für die die Hausbank gegenüber der Förderbank haftet. Als Sicherheiten eignen sich Festgelder, Sparguthaben und Sparbriefe, und zwar in voller Höhe ihrer Werte. Festverzinsliche Wertpapiere und Aktien werden hingegen nur mit einem bestimmten Prozentsatz ihres Kurswertes angesetzt.

Weitere Sicherheiten sind:

- Bausparverträge (mit dem gesparten Guthaben plus Zinsen)
- Grundschulden (Hypotheken)
- Bürgschaften
- Garantien durch
 Dritte oder eine Bürgschaftsbank

Und wenn die Sicherheiten nicht ausreichen?

Reichen die Sicherheiten nicht aus, bedeutet das für die Hausbank ein höheres Risiko. Damit aber gute Ideen nicht an mangelnden Sicherheiten scheitern, stellt die Förderbank die Hausbank bei einigen Förderprogrammen von einem Teil des Risikos frei. Alternativ vergibt die Bürgschaftsbank NRW (www.bb-nrw.de) Ausfallbürgschaften gegenüber Hausbanken. Durch diese sogenannte Risikoentlastung können Gründungen finanziert werden, die zwar ein überzeugendes Gründungskonzept vorweisen, jedoch sonst wegen unzureichender Sicherheiten an der Finanzierung scheitern würden.



Was ist, wenn die Hausbank den Finanzierungswunsch ablehnt?

Fragen Sie unbedingt nach den Gründen! Liegt der Grund in nicht ausreichenden Sicherheiten, können Haftungsfreistellungen oder öffentliche Bürgschaften helfen. Ist die Ablehnung durch ein unzureichendes Rating Ihres Vorhabens begründet, ist in der Regel eine kritische Prüfung des Geschäftsmodells notwendig. Oft ist es auch sinnvoll, mit mehreren Kreditinstituten zu verhandeln. Prüfen Sie auch, ob Sie Ihre Eigenkapitalbasis stärken können, zum Beispiel mithilfe von Familie, Freunden oder weiteren Geschäftspartnern. Bei überzeugenden Unternehmenskonzepten können private Kapitalgeber - sogenannte Business Angels - die Eigenkapitalbasis stärken und das Rating und damit die Finanzierungsbereitschaft der Hausbank verbessern. Bei Gründungen mit überdurchschnittlichen Ertragsaussichten bietet sich auch der Kontakt zu Kapitalbeteiligungsgesellschaften an.

KURZGESPRÄCH

Schritt für Schritt zum eigenen Unternehmen



Worauf sollten Gründerinnen und Gründer besonders achten?
Gründerinnen und Gründer sollten sich auf ihre individuellen Stärken und auf die Tätigkeiten konzentrieren, die Erfolg versprechen. Wichtig ist, im Geschäftskonzept das Alleinstellungsmerkmal zu beschreiben – also wie sich das Produkt von bestehenden Marktangeboten abhebt.
Hat der Gründer die Antworten in ein Geschäftskonzept einfließen lassen und – bei Fremdkapitalbedarf – die Hausbank überzeugt, die Gründung zu begleiten, sollte dem erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit nichts mehr im Weg stehen. Bei allen Gründungsvorhaben gilt: Die

Über welche Eigenschaften und Kenntnisse sollten Gründerinnen und Gründer verfügen?

Studien haben gezeigt, dass Selbstständige offener für neue Erfahrungen, extrovertierter und risikofreudiger als Angestellte sind und viel stärker daran glauben, dass ihre beruflichen Erfolge vor allem von ihnen selbst abhängen. Risikobereitschaft ist also einer der Erfolgsfaktoren für eine Gründung. Diese Risiken müssen jedoch realistisch erwogen und abgeschätzt werden können. Das sollte aus dem Geschäftskonzept hervorgehen. Dort soll unter anderem beschrieben werden, wie sich positive und negative Ereignisse auf die Firmenentwicklung auswirken können. Ebenso sind kaufmännische und fachliche Qualifikationen für die Unternehmensführung unerlässlich.



Thamm GmbH, an Jenny van Boxtel. Die Bürgschaftsbank NRW unterstützte diese Firmenübergabe mit einer Ausfallbürgschaft.

Die Bonität eines Unternehmens und die Sicherheiten, die es stellen kann, sind die dominierenden Faktoren bei einer Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen. Die Bürgschaftsbank NRW geht für und mit dem Unternehmer ins wirtschaftliche Risiko, damit Erfolg versprechende Investitionen nicht an fehlenden Sicherheiten scheitern. Dazu übernimmt sie Ausfallbürgschaften für Kredite an mittelständische Unternehmer und freiberuflich Tätige für betriebswirtschaftlich sinnvolle Projekte.

NRW.BANK 9 ——



DIE DREI WESENTLICHEN FÖRDERANSÄTZE

Welches Programm ist das richtige?

Die ersten Schritte in die Selbstständigkeit müssen gründlich vorbereitet werden. Die STARTER-CENTER NRW unterstützen Existenzgründer dabei mit Rat und Tat. Ist ein Finanzierungsplan erstellt, können Gründer daraus ableiten, welcher Förderansatz der richtige für sie ist – und welche Art von Förderung sich für sie eignet. Die drei wesentlichen Förderansätze sind: Darlehen mit besonders günstigen Zinsen, Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen und Darlehen, die die Eigenkapitaldecke stärken. Unter bestimmten Voraussetzungen sind außerdem Zuschüsse möglich.

1:

Zinsen optimieren

Günstige Zinsen senken die Finanzierungskosten und schonen so die Liquidität. Lange Laufzeiten und tilgungsfreie Jahre zu Laufzeitbeginn verstärken diesen positiven Effekt.

2:

Mangelnde Sicherheiten ausgleichen

Für Förderdarlehen haftet die Hausbank gegenüber der Förderbank. Dafür verlangt die Hausbank vom Fördernehmer entsprechende Sicherheiten. Insbesondere Existenzgründer können aber Förderdarlehen nur selten vollständig durch eigene Vermögenswerte absichern. Damit die Finanzierung des Vorhabens nicht an mangelnden Sicherheiten scheitert, entlasten Förderprogramme mit Haftungsfreistellungen und Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW die Hausbank von großen Teilen des Risikos. Mit dieser Risikoentlastung ist die Hausbank eher bereit, das Vorhaben zu finanzieren. Außerdem wird auf diese Weise der Finanzierungsspielraum der Hausbank erweitert. Die Verpflichtung, das Darlehen vollständig zurückzuzahlen, bleibt jedoch in vollem Umfang bestehen.

3:

Eigenkapital stärken

Eine gute Eigenkapitalausstattung wirkt sich positiv auf die Bonität des Unternehmens aus. Und die Bonität entscheidet über den Zinssatz und bestimmt damit die Finanzierungskosten sowie den Spielraum für weitere Finanzierungen. Bei vielen Unternehmen ist jedoch die Eigenkapitaldecke sehr dünn. Hier können Förderprogramme in Form von Nachrangdarlehen helfen. Denn weil Nachrangdarlehen fünf Jahre tilgungsfrei sind, haben sie eigenkapitalähnlichen Charakter und stärken so die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis des Unternehmens. Zudem sind die Hausbanken gegenüber der Förderbank von der Haftung für diese Darlehen freigestellt. Im Gegenzug treten sie im Insolvenzfall im Rang hinter die Forderungen der anderen Fremdkapitalgeber zurück. Obendrein muss der Darlehensnehmer keine Sicherheiten stellen. Vorhandene Sicherheiten können also zur Absicherung des weiteren Fremdkapitalbedarfs genutzt werden.

KURZGESPRÄCH



Was können Gründer und junge Unternehmen in einem Beratungsgespräch erwarten?
Wir informieren und beraten über Fördermöglichkeiten und geben Hinweise und Rückmeldung zu den Unternehmensunterlagen. So können sich die Gründer besser auf das Gespräch mit der Hausbank vorbereiten. Und selbstverständlich weisen wir auch auf die Angebote unserer Partner hin, seien es die STARTERCENTER NRW, die IHKs und HWKs, die Bürgschaftsbank NRW oder die Wirtschaftsförderungsgesellschaften in den Regionen.

Wonach wird am meisten gefragt?

Viele Anfragende möchten zunächst vor allem wissen, welche Förderprogramme sich für ihr Vorhaben eignen. Im Gespräch wird dann oft deutlich, dass noch grundlegenderer Beratungsbedarf besteht, zum Beispiel beim Konzipieren des Vorhabens oder bei der Erstellung des Businessplans. Auch das sind wichtige Themen, zu denen wir intensiv beraten, denn eine fundierte Präsentation des Gründungsvorhabens bei der Hausbank steigert die Chancen auf eine Finanzierungszusage erheblich.

Welche weiteren Leistungen bieten Sie für Existenzgründer und junge Unternehmen an? Gemeinsam mit unseren Partnern bieten wir auch eine Reihe von Informationsveranstaltungen, Seminaren und Workshops an. Unter www.nrwbank.de/veranstaltungen werden alle Termine veröffentlicht.

NRW.BANK 11 —





Gut begleitet auf die Zielgerade

Sind Konzept und Businessplan schlüssig? Stimmen die Prämissen zu Umsatz und Kosten? Habe ich Rentabilität und Finanzierungsstrukturen realistisch geplant? Wer ein Unternehmen gründet, muss sich auch diesen Fragen stellen. Denn nur, wer sie schlüssig beantworten kann, wird Banken oder Investoren von seinem Vorhaben überzeugen. Das Team Finanzierungsbegleitung der NRW.BANK bietet Existenzgründern deshalb vorbereitende Einzelberatungen an. Aus dem Blickwinkel einer Bank analysieren die Spezialisten die Unternehmensunterlagen und geben Anregungen zur Optimierung. Hierbei spielt auch der Blick auf die Finanzierungsstruktur eine wichtige Rolle.

An welche Gründer richtet sich der Service des Teams Finanzierungsbegleitung?

An alle Existenzgründer in Nordrhein-Westfalen, insbesondere bei innovativen und umfangreicheren Vorhaben. Das gilt dann, wenn die Gründer zum Beispiel bereits eine Erstberatung durch ein STARTER-CENTER NRW erhalten haben und nun Finanzierungspartner suchen, die Kredite oder Beteiligungskapital bereitstellen.

Wie unterstützt die Finanzierungsbegleitung die Gründer ganz konkret?

Im gemeinsamen Gespräch mit dem Gründer erörtern die Experten dessen konkreten Finanzierungsbedarf. Anschließend werden die Gründungsunterlagen durchleuchtet und die aus Finanzierungssicht relevanten Anforderungen erarbeitet - vergleichbar mit einer Kreditprüfung in einer Bank. Es wird zudem geprüft, ob sich die Finanzierung durch öffentliche Förderinstrumente des Landes Nordrhein-

Westfalen, der Bundesrepublik Deutschland und der Europäischen Union optimieren lässt. Die Experten weisen auch auf weitere Förderangebote sowie mögliche Netzwerkpartner hin, beispielsweise die Bürgschaftsbank NRW, die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern vor Ort. Die Ergebnisse werden ausführlich mit den Gründern besprochen, sodass sie gut vorbereitet und mit mehr Sicherheit in ein Finanzierungsgespräch gehen.

Welche weiteren Vorteile bietet die Finanzierungsbegleitung Existenzgründern?

- Die Gründer erhalten eine neutrale und kostenfreie Beratung.
- Die NRW.BANK steht als objektiver und unabhängiger Partner – auch über die Gründungsphase hinaus zur Verfügung.
- In unseren Beratungsgesprächen können Gründer ihre Pläne offen diskutieren und Lösungsansätze ausprobieren.
- Die Gründer profitieren von einem professionellen Netzwerk aus landesnahen Fördereinrichtungen und Multiplikatoren.

NACHGEFRAGT



Worauf sollten Gründer bei der Planung besonders achten?

NRW.BANK 13 12 NRW.BANK



Ihre Bordeauxdogge Wilma war die Initialzündung für die Gründungsidee von Jungunternehmerin Hanna Owczarchak. Die Gründung von "Wilmas feine Häppchen" – Hundekekse mit Bioanspruch – gelang mit dem NRW/EU.Mikrodarlehen.

Mit dem NRW/EU.Mikrodarlehen unterstützt die NRW.BANK im Auftrag des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums und in Zusammenarbeit mit den STARTERCENTERN NRW Gründerinnen und Gründer von Kleinstunternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit mit Darlehensbeträgen ab 5.000 Euro bis zu maximal 25.000 Euro.

Wer kann das NRW/EU.Mikrodarlehen beantragen?

Alle Personen aus Nordrhein-Westfalen, die sich in Nordrhein-Westfalen als Einzelunternehmen wirtschaftlich selbstständig machen wollen – gewerblich oder freiberuflich – oder seit maximal fünf Jahren ein Unternehmen (mittlerweile sind auch GbR antragsberechtigt) betreiben, können zur Finanzierung ihres Kleinstunternehmens ein Darlehen beantragen.

Wie muss ich vorgehen, um ein NRW/EU.Mikrodarlehen zu erhalten?

- Eine Antragstellung ist nur über ein teilnehmendes STARTER-CENTER NRW möglich.
- Welche STARTERCENTER NRW teilnehmen, sehen Sie hier: www.startercenter.nrw.de
- Überzeugen das Unternehmenskonzept und die Gründerpersönlichkeit den Berater im STARTER-CENTER NRW, kann der Gründer dort den Antrag stellen.
- Das STARTERCENTER NRW prüft die im Antrag enthaltenen Angaben zum Vorhaben auf Plausibilität und Erfolgsaussichten und leitet den Antrag dann mit einer fachlichen Stellungnahme zur Kreditentscheidung an die NRW.BANK weiter.

Wie bei vielen Förderprogrammen muss der Antrag auf jeden Fall vor Beginn des Vorhabens bei der NRW.BANK vorliegen. Als Beginn des Vorhabens gilt grundsätzlich das Eingehen der ersten finanziell bindenden Verpflichtung, zum Beispiel der Kauf von Inventar oder Waren.

Was bedeutet die Begleitberatung für Gründerinnen und Gründer?

Eine obligatorische Begleitberatung des Gründungsvorhabens durch einen Coach ist integrativer Bestandteil des NRW/EU.Mikrodarlehens. Die meisten Gründerinnen und Gründer sind Fachleute auf ihrem Gebiet, haben aber oftmals keine kaufmännische Vorbildung. Ein erfahrener Berater – zum Beispiel ein Coach aus dem Netzwerk "Senior Coaching NRW" oder ein freiberuflicher Berater – kann die Gründerin beziehungsweise den Gründer hier vor teuren Anfängerfehlern bewahren. Die Begleitberatung erfolgt über mindestens zwei Jahre ab Auszahlung des Darlehens. Hierbei sollen sich die Partner ab Vertragsabschluss mindestens vierteljährlich treffen und die aktuelle Lage sowie die kaufmännischen Zahlen analysieren und die nächsten Schritte planen.

EXPERTENTIPPS

Wissen Sie – vor dem Finanzierungsgespräch – das, was eine Bank über Sie weiß!

Besorgen Sie sich folgende Unterlagen:

Eigene SCHUFA-Auskunft

- Einmal jährlich nach § 34 Bundesdatenschutzgesetz auf dem Postweg bei der SCHUFA Holding AG, PF 61 04 10, 10927 Berlin anzufordern (kostenlos) oder
- Auskunft online (kostenpflichtig) auf www.meineschufa.de

Eigene Bankauskunft

Die Kreditinstitute sind verpflichtet, Ihnen Ihre individuelle Bankauskunft zu erteilen (geregelt in den AGB).

Unhedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts

 Mit der Bescheinigung in Steuersachen informiert das Finanzamt darüber, ob eventuell Zahlungsschwierigkeiten mit dem Finanzamt bestehen.

iehen Sie mit diesem Wissen offensiv um: Ein Finanzberater ist eeindruckt, wenn er merkt, dass Sie Ihre Zahlen und Daten kennen!

Daniel Krahn und Daniel Marx starteten 2012 ihren Reiseblog urlaubsguru.de. Heute hat ihr Unternehmen, die UNIQ GmbH, 140 Mitarbeiter weltweit.





Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen



Von Gründer zu Gründer

GRÜNDERPREIS NRW

Wettbewerbe als Ideencheck

Ein Unternehmen zu gründen, ist erst der Anfang. Denn nachdem Ihre Gründerpersönlichkeit und Ihre Geschäftsidee die Finanzierungspartner überzeugt haben, müssen Sie Kunden gewinnen und begeistern – und dabei fortlaufend Ihre Idee überprüfen und gegebenenfalls anpassen. Wettbewerbe wie der GRÜNDERPREIS NRW bieten eine gute Gelegenheit, die eigene Idee auf den Prüfstand zu stellen. Neben der Aussicht auf ein Preisgeld bieten solche Plattformen kostenfreie Werbung und eine qualifizierte Bewertung Ihrer Gründung. Bewerben Sie sich - es lohnt sich!

1. Sieger: Interview mit Daniel Krahn und Daniel Marx, Gründer der UNIO GmbH/urlaubsguru.de

Welche Unterstützung hatten Sie bei der Gründung?

Wir haben unser Start-up allein gegründet und sind bis heute komplett eigenfinanziert, ohne Kredit. Aber mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Unna hatten und haben wir eine Anlaufstelle gefunden, die immer offene Türen für uns hat und die uns bei komplizierten Fragestellungen rund um unser Unternehmen bisher immer weitergeholfen hat.

Welche Hürden mussten Sie im Zuge der Gründung und auch danach nehmen?

Eine Hürde war sicherlich, weiteres Wachstum mit begrenzten eigenen Mitteln zu schaffen. Noch dazu, wenn man nur 400 Quadratmeter Fläche zur Verfügung hat. Aber bis zum heutigen Tag haben wir jede Herausforderung gemeistert.

Welche Fehler hätten Sie bisher vermeiden können?

Wir hätten die Internationalisierung auf einen größeren Zeitraum ausweiten sollen. Wir sind in neun Ländern innerhalb von drei Monaten gleichzeitig online gegangen. Das war viel unnötiger Stress, den man durch eine stärkere Fokussierung vermieden hätte.

Wie fühlen Sie sich als Unternehmer?

Unabhängig. Wir können jeden Tag neu entscheiden, in welche Richtung wir uns weiterentwickeln möchten. Aber als Unternehmer trägt man auch mehr Verantwortung als der klassische Angestellte und dieser sollte man sich natürlich bewusst sein.

Birgit Honvehlmann war mit bestandener Meisterprüfung klar, dass sie selbstständig sein will. Sie übernahm erfolgreich einen Floristikbetrieb, modernisierte das Konzept und schafft so unter anderem auch integrative Arbeitsplätze.



2. Sieger: Interview mit Birgit Honvehlmann von Moderne Floristik Steinbrecher

Was war Ihre Motivation zur Geschäftsübernahme?

Ich möchte selbst Entscheidungen treffen. Letztes Jahr habe ich zum Beispiel in Leihgefäße und die Eventfloristik investiert und eine Lagerhalle hinzugemietet, um das Tagesgeschäft im Laden und das Eventgeschäft, zum Beispiel für Hochzeiten, räumlich und personell stärker voneinander zu trennen. Eine solche Maßnahme ist sehr kapitalintensiv und wurde aus dem Grund bisher nicht umgesetzt. Ich freue mich jetzt sehr zu sehen, wie unsere Kundschaft diese Idee annimmt.

Wie war die Gründung für Sie?

Für mich ist durch die Betriebsübernahme ein Traum in Erfüllung gegangen. Durch die Übernahme konnte ich auf einem guten Fundament aufbauen. Meine Ziele habe ich längst noch nicht alle erreicht. Aber ich würde auch heute wieder den gleichen Weg einschlagen.

Welche Wertevorstellung treibt Sie an?

Werte sind mir wichtig. Bei einer Betriebsübernahme muss man bedenken, dass man mit dem Unternehmen ja auch Mitarbeiter übernimmt und dass da auch Familien dranhängen. Dieser Verantwortung für die 20 übernommenen Mitarbeiterinnen und die sieben von mir bisher eingestellten Mitarbeiterinnen sowie ihrer Angehörigen stelle ich mich aber sehr gern. Auch gibt es mir ein gutes Gefühl, dass ich Menschen, die aufgrund ihres Handicaps Probleme bei der Arbeitssuche haben, durch die Beschäftigung in meinem Unternehmen glücklich mache.

Was raten Sie anderen Existenzgründern?

Gründern würde ich grundsätzlich empfehlen, ihre Idee gut zu durchdenken und schon im Vorfeld ein großes Netzwerk aufzubauen. Und: Eine gute Finanzierung gehört ebenfalls dazu. Man muss von der Idee zu 100 Prozent überzeugt sein und das Ganze möglichst auch zu 100 Prozent umsetzen.

Dirk Schwalvenberg gründete seinen Elektrotechnikbetrieb auf solider Basis. Rückhalt aus dem persönlichen Umfeld und großes Engagement führten zum Erfolg.



3. Sieger: Interview mit Dirk Schwalvenberg von der Schwalvenberg Elektrotechnik GmbH & Co. KG

Wenn Sie anderen Gründern einen Rat zur Finanzierung geben müssten – welcher wäre das?

Man sollte alle Möglichkeiten, jede Unterstützung, die es gibt, annehmen. Angefangen bei Förderprogrammen bis zu einer Meistergründungsprämie. Zurückhaltung ist hier absolut fehl am Platz.

Wie würden Sie aus Ihrer heutigen Sicht das Unternehmertum erklären?

Das Unternehmertum lebt von Eigeninitiative, Selbstmotivation, Disziplin, Willen, Verantwortung und letztendlich Selbstständigkeit.

Was bedeutet Zukunftsplanung für Sie als Unternehmer? Unternehmerische Zukunftsplanung bedeutet für mich,

meine Firma auf so sichere Beine zu stellen, dass die persönliche Abhängigkeit von mir nach und nach abnimmt. Nur dann ist irgendwann eine Übergabe möglich, wenn ich in den Ruhestand gehe oder wenn ich zum Beispiel aus gesundheitlichen Gründen einfach nicht mehr weitermachen kann. Mit der Nachwuchsförderung ist meine Firma aber schon auf einem sehr guten Weg. Und natürlich plane ich auch meine eigene Altersvorsorge.

Was motiviert Sie immer wieder aufs Neue?

Erfolgreich zu sein und das Unternehmen immer wieder weiterzuentwickeln. Da macht es mir auch nichts aus, wenn ich mal etwas länger oder am Wochenende arbeite.

■ 16 NRW.BANK 17 ■■■

MENTORENNETZ NORD-WESTFALEN

Experten geben Gründern wichtige Starthilfe

"Als Gründer hat man viele Fragen: zum Geschäftsmodell, zur Verkaufsstrategie, zur Finanzierung, zum Unternehmenswachstum – und, und", weiß Hartmut Wibbeler aus eigener Erfahrung. Er startete 2013 mit der Aquaburg Hochwasserschutz GmbH in die Selbstständigkeit. Antworten auf seine Fragen in der Startphase erhielt er durch das MentorenNetz Nord-Westfalen. "Für mich eine wertvolle Hilfe, die ich nicht missen möchte."



www.aquaburg.com

Mit seinem Unternehmen Aquaburg vermarktet Hartmut Wibbeler ein selbst entwickeltes mobiles Hochwasserschutzsystem, das besonders schnell aufgebaut werden kann. Seine Mentoren fand er über die IHK. Auch die Handwerkskammern oder die STARTERCENTER NRW sind erste Anlaufstellen für alle Existenzgründer und Jungunternehmer, die vom Rat aktiver und ehemaliger Führungskräfte aus der Wirtschaft profitieren möchten. Ist der Kontakt hergestellt, findet ein erstes Treffen statt, bei dem die Mentoren direkt eine Menge Tipps geben. Allerdings wollen sie auch von der Geschäftsidee überzeugt werden. Gelingt das, kommen ihre Markt- und Fachkenntnisse genauso wie ihre Führungs- und Lebenserfahrung der oder dem Mentee zugute.

Erfahrene Türöffner und Netzwerker

Hartmut Wibbeler resümiert: "Als Gründer ist man sehr auf sein Spezialgebiet fokussiert. Da ist es gut, einen Mentor zu haben, der unternehmerische und verhandlungstaktische Möglichkeiten aufzeigt, die man selbst so nicht gesehen hätte. Mein Mentor stellte zudem über das MentorenNetz Kontakt zu Technikern und Kunststoffspezialisten her, die mir weitere hilfreiche Tipps gegeben haben." Schließlich ist das Motto des MentorenNetzes Nord-Westfalen: "Guter Rat von alten Hasen hilft jungen Unternehmen, sich selbst zu helfen."

Initiiert wurde das Projekt vor mehr als zehn Jahren von der NRW.BANK, der BP Europa SE, der BASF Coatings GmbH und der IHK Nord-Westfalen. Seitdem stellen gestandene Praktiker im Rahmen des MentorenNetzes ihr Wissen und ihre Führungserfahrungen Existenzgründerinnen und -gründern, jungen Unternehmen und übrigens auch Unternehmensnachfolgerinnen und -nachfolgern ehrenamtlich zur Verfügung.



oder weil der richtige Umgang mit Banken Neuland ist, ist es oft schwierig, Fremdkapital zu erhalten. Auch steuerliche Aspekte bei der Bilanzierung werden oft unterschätzt. Das kann problematisch werden. Dann fungieren wir gern als Türöffner oder beraten zu Zahlenproblematiken."

"Häufig haben Unternehmen in der Startphase Finanzierungsprobleme. Wegen mangelnder Sicherheiten

Heinz Schwiete, Mentor im MentorenNetz Nord-Westfalen und Steuerexperte



Hartmut Wibbeler, Gründer der Aquaburg Hochwasserschutz GmbH

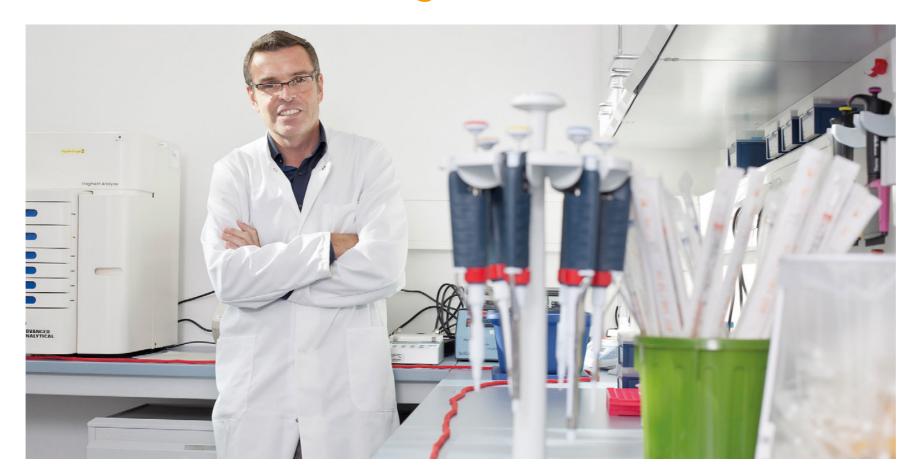
"Mein Mentor hat mir geholfen, typische Anfängerfehler zu vermeiden, und hat mir mit Rat und Tat vor allem bei Finanzierungsfragen zur Seite gestanden. Dabei habe ich nie das Gefühl gehabt, das Ruder aus der Hand zu geben. Ich würde jeder Gründerin oder Jungunternehmerin beziehungsweise jedem Gründer oder Jungunternehmer empfehlen, sich guten Rat von alten Hasen zu holen."

■ 18 NRW.BANK 19 ■■■

Venture-Finanzierung

Der Erfolg jeder Gründung hängt von der soliden Finanzierung ab, sei es durch Eigenmittel, Beteiligungen, Wagniskapital oder Darlehen. Die NRW.BANK schafft dafür die erforderliche Infrastruktur mit einem Netz aus Förderund Finanzierungsprodukten, passend zum individuellen Bedarf der Gründer.

Mit Unterstützung des NRW.BANK.Venture Fonds hat Dr. Andreas Jenne sein Hightech-Unternehmen NEO New Oncology AG zur Marktreife gebracht.



Innovative Technologien sorgen für wirtschaftliche Dynamik. Doch gerade junge, technologieorientierte Unternehmen sind auf Unterstützung angewiesen, um ihre Produkte auf den Markt
bringen zu können und sie dort zu etablieren. Vor allem benötigen sie dafür eine spezielle
Beratung und ausreichend Startkapital. An diesem Punkt setzen gleich mehrere Förderangebote der NRW.BANK an, zum Beispiel die win NRW.BANK Business Angels Initiative sowie
das NRW.BANK.Venture Center, die NRW.BANK.Seed.Fonds.Initiative mit ihren regionalen
Seed Fonds, der NRW.BANK.Venture Fonds und der NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds.

Was bedeutet Venture-Finanzierung für mein Unternehmen?

Venture-Finanzierung ist eine Eigenkapitalfinanzierung. Der Investor erhält als Gegenleistung für die Kapitaleinlage Anteile an Ihrem Unternehmen. Die Höhe des Anteils richtet sich nach der Unternehmensbewertung und dem Volumen der Finanzierung. Die Finanzierungsform stärkt Eigenkapital und Bonität und erhöht nicht den Verschuldungsgrad Ihres Unternehmens.

Was tut ein Venture-Capital-Fonds für mein Unternehmen? Was tut mein Unternehmen für den Fonds?

Als Unternehmer, der die Aufnahme von Venture Capital erwägt, sollten Sie sich dessen bewusst sein, dass Sie Anteile am Unternehmen abgeben müssen. Außerdem lassen Investoren sich umfangreiche Mitspracherechte einräumen. Im Gegenzug bieten sie Ihnen unterstützende Beratung bei der Geschäftsentwicklung und stellen ihr Know-how und ihr Netzwerk zur Verfügung. Als Gründer profitieren Sie vom neuen Zugang zu Branchenkennern und Spezialisten und vom qualifizierten Wissenstransfer. Ebenso können sich hieraus Möglichkeiten für Folgefinanzierungen ergeben.

Werde ich in Bezug auf meine Geschäftsidee eingeengt? Wie viel Mitspracherecht hat der Kapitalgeber?

Natürlich bedeutet Mitsprache von Investoren, dass es noch jemanden außer Ihnen gibt, der Entscheidungen trifft und gefragt werden will. Viele Unternehmer erleben diese Mitsprache aber regelmäßig als sehr positiv: Die oft noch jungen Unternehmer erhalten wertvollen Input von dritter Seite und erlangen eine Branchenexpertise, die ihnen sonst fehlen würde. Verantwortungsvolle Investoren sind Sparringspartner und Entwickler. Sie helfen, die Potenziale des Unternehmens freizusetzen. Aus rechtlicher Perspektive erfolgt die Mitsprache eines Gesellschafters im Umfang der Stimmrechte, der sich aus der Höhe des erworbenen Gesellschaftsanteils ergibt. Zusätzlich können mit Investoren Sonderrechte vereinbart werden.

Nützliche Internetadressen

- www.nrwbank.de/gruendung
- www.nrwbank.de/innovation
- www.nrwbank.de/digitalisierung

Dr. Claas Heise Leiter Venture Capital/Frühphase,

Bin ich an eine Fondsstruktur zeitlich gebunden?
Die Finanzierung mit Venture Capital ist eine
Verbindung auf Zeit, eher lang- als kurzfristig.
Oberste Prämisse ist immer die positive Entwicklung des Unternehmens – und bei jungen, innovativen Unternehmen braucht es schon mal fünf, nicht selten auch sieben und mehr Jahre, bis das Unternehmen relevante Meilensteine erreicht hat. Erfahrene Venture-Investoren wissen das und strukturieren ihre Fonds unter diesen Aspekten.

Wie finde ich Kapitalgeber?

NRW.BANK

Es gibt öffentliche und private Kapitalgeber. Branchenspezifische Netzwerkveranstaltungen oder Businessplan-Wettbewerbe sind gute Gelegenheiten, um Kapitalgeber zu treffen. Eine durch die NRW.BANK angebotene Anlaufstelle ist die win NRW.BANK Business Angels Initiative. Durch ihr Netzwerk und ihr Know-how unterstützt sie junge Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden Management-Team bei der Suche nach Kapitalgebern.

Können Sie Beratungsstellen empfehlen?

ratung zu Beginn sinnvoll, auch um sich mit den verschiedenen Facetten und Eigenheiten von Beteiligungskapital vertraut zu machen. Speziell für technologieorientierte Gründungswillige aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie innovative Start-ups bietet das NRW.BANK.Venture Center eine solche Beratung. Im Sinne einer One-Stop-Agency bündelt es das Beratungsangebot der NRW.BANK für Forscher- und Entwicklerteams, Gründungsinteressierte sowie Start-ups und kombiniert es mit den am Markt vorhandenen Förder- und Beratungsangeboten.

■ 20 NRW.BANK 21 ■■■

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Beratungsförderung		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Gründerinnen und Gründer sowie	Beratung der STARTERCENTER NRW	Beratung und Unterstützung bei den
junge Unternehmen		erforderlichen Gründungsformalitäten
Gründerinnen und Gründer mit	NRWBANK.Finanzierungsbegleitung	Nach erfolgter Erstberatung z. B. durch
innovativen und komplexeren		STARTERCENTER NRW:
Gründungsvorhaben		– Analyse der Unternehmensunterlagen
		und Prüfung der Einbindung
		öffentlicher Förderinstrumente
Gründerinnen und Gründer sowie	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	Vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit:
Angehörige der freien Berufe	(BPW)	Beratung zur
(Ausnahme: beratende Berufe)	– Gründungsberatung	– Entwicklung, Prüfung und Umsetzung
		von Gründungskonzepten
		– Übernahme eines Unternehmens bzw.
		einer mehrheitlichen Beteiligung an
		einem Unternehmen
Gründerinnen und Gründer sowie	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	Vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit:
Angehörige der freien Berufe	(BPW)	- Beratung zur Erstellung, Optimierung
(Ausnahme: beratende Berufe)	– Zirkelberatung	und Prüfung von Gründungskonzepten
		durch eine Kombination von Gruppen-
		beratung (für i. d. R. 4 bis max.
		6 Personen) und Einzelberatung
Handwerker (-innen), die erstmalig	StarterScheck Handwerk NRW	
eine selbständige Vollexistenz gründen,		
Existenzfestiger und -festigerinnen im		
Handwerk < 3 Jahre		
Unternehmen (EU-KMU-Definition),	Förderung unternehmerischen	Beratung zu Fragen der
Angehörige der freien Berufe sowie	Know-hows durch Unternehmens-	Unternehmensführung
Unternehmen in Schwierigkeiten	beratung	

Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Vactoriaca Paratura	www.startercenter.nrw.de
Kostenlose Beratung	STARTERCENTER NRW Infoline
	Tel. 0211 837 1939*
Eraänzanda kastanlasa Paratuna	www.prwbank.do/finanziarungshaglaitung
Ergänzende kostenlose Beratung	www.nrwbank.de/finanzierungsbegleitung Service-Center der NRW.BANK
	Tel. 0211 91741-4800
	finanzierungsbegleitung@nrwbank.de
Zuschuss i. H. v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je	www.lgh.de
Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeits-	Landes-Gewerbeförderungsstelle des
losengeld II sowie Hochschulabsolventen und Berufsrück-	nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)
kehrende i. H. v. 80% des Tagewerksatzes, max. jedoch 400 €);	Tel. 0211 30108-315
bis zu 4 Tagewerke förderbar (Betriebsübernahme: bis zu	nacke@lgh.de
6 Tagewerke)	IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP)
	Tel. 0211 36702-30
	ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de
	7,73
Zuschuss i. H. v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je	IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP)
Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeits-	Tel. 0211 36702-30
losengeld I und II sowie Hochschulabsolventen und Berufs-	ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de
rückkehrende i. H. v. 90% des Tagewerksatzes, max. jedoch	
720 €; bis zu 1 Tagewerk/Person förderbar; Eigenanteil des	
Zuwendungsempfängers mind. 50 €	
Kostenlose Gründungs-und Vorhabensberatung durch die	Regionale Ansprechpartner:
HWK im Rahmen der Beantragung einer Bürgschaft	Handwerkskammern NRW
(Bürgschaftsbetrag max. 100.000 €) der Bürgschaftsbank	www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort
NRW GmbH	www.bb-nrw.de
– Kostenloser Check-up zur Risikofrüherkennung nach	Bürgschaftsbank NRW GmbH
Bürgschaftszusage durch die HWK	Tel. 02131 5107-0
-	info@bb-nrw.de
Zuschuss i.H.v. 50% bis 90% der max. förderfähigen	www.beratungsfoerderung.info
Beratungskosten i.H.v. max. 3.000 € bis max. 4.000 €	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
(abhängig von Unternehmensalter)	Tel. 06196 908-1570

foerderung@bafa.bund.de

NRW.BANK 23 ——

^{*} Kostenfreie Servicerufnummer.

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Zuschussförderung		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Gründerinnen und Gründer, die Arbeitslosengeld II nach dem SGB II beziehen	Einstiegsgeld	Einstieg in die Selbstständigkeit
Gründerinnen und Gründer, die Anspruch auf Entgeltersatzleistung nach dem SGB III haben	Gründungszuschuss	Einstieg in die Selbstständigkeit
Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister, die eine selbstständige Vollexistenz gründen	Meistergründungsprämie NRW	Investitionen und Betriebsmittel für Gründungen, Firmenübernahmen und mehrheitliche Beteiligungen in NRW, sofern sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden
Unternehmen (EU-KMU-Definition)	Regionales Wirtschaftsförderungs- programm NRW (RWP NRW – gewerblich –)	Gewerbliche arbeitsplatzschaffende bzwsichernde Investitionen in ausgewiesenen Fördergebieten in NRW
Unternehmen (EU-KMU-Definition) in der Gründungsphase < 5 Jahre	Regionales Wirtschaftsförderungs- programm NRW (RWP NRW – gewerblich –)	Kosten der Markteinführung von innovativen Produkten

^{*} Kostenfreie Servicerufnummer.

Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Zuschuss für max. 24 Monate	www.arbeitsagentur.de
Höhe: abhängig von Dauer der Arbeitslosigkeit und Größe	Bundesagentur für Arbeit
der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitssuchenden	Tel. 0800 45555-00*
(Ermessensleistung)	101. 0000 43333 00
(Ellinessensielstung)	
Phase: zuletzt bezogenes Arbeitslosengeld sowie	www.arbeitsagentur.de
zusätzlich 300 € monatlich zur sozialen Absicherung	Bundesagentur für Arbeit
für die Dauer von 6 Monaten	Tel. 0800 45555 00*
2. Phase: 300 € monatlich für die Dauer von	
9 Monaten zur sozialen Absicherung, bei Nachweis von	
Geschäftstätigkeit (Ermessensleistung)	
7 1 (' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' '	
Zuschuss (einmalig) i. H. v. 7.500 € für die erste Gründung.	www.lgh.de
Förderfähige Ausgaben: mind. 15.000 €	Landes-Gewerbeförderungsstelle des
(ohne Personalkosten und Unternehmerlohn)	nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)
Optional: 80%ige Bürgschaft über StarterScheck Handwerk	Tel. 0211 30108-312
NRW bis zu 100.000 €	info@lgh.de
	www.bb-nrw.de
	Bürgschaftsbank NRW GmbH
	Tel. 02131 5107-200
	info@bb-nrw.de
Investitionszuschuss	www.nrwbank.de
Der Umfang der Förderung ist abhängig von	Service-Center der NRW.BANK
- Art des Vorhabens	Tel. 0211 91741-4800
- Größe des Unternehmens	info@nrwbank.de
- Investitionsort	. G
- Zahl der neuen/gesicherten Arbeitsplätze	
Zuschuss i. H. v. 50% der förderfähigen Kosten,	www.nrwbank.de
max. 100.000 €	Service-Center der NRW.BANK
	Tel. 0211 91741-4800

info@nrwbank.de

NRW.BANK 25 ——

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Förderprogramme mit Zinsvorteil		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Gründerinnen und Gründer,	NRW.BANK.Gründungskredit	Investitionen und Betriebsmittel
Angehörige der freien Berufe,		in NRW im Rahmen von:
Unternehmen mit einem (Gruppen-)		- Neugründung und Wiedergründung
Umsatz von bis zu 500 Mio. €		– Unternehmensübernahmen oder
< 5 Jahre		Erwerb einer freiberuflichen Praxis
		– Erwerb einer tätigen Beteiligung
Natürliche Personen – unabhängig		(i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung
von der Dauer der Selbstständigkeit –		einer tätigen Beteiligung
bei Übernahme, Erwerb oder		– Festigungsmaßnahmen
Aufstockung einer tätigen Beteiligung		
von gewerblichen Unternehmen		
Gründerinnen und Gründer,	NRW.BANK.Universalkredit	Investitionen und Betriebsmittel
Angehörige der freien Berufe sowie		in NRW im Rahmen von:
Unternehmen mit einem (Gruppen-)		- Neugründung und Wiedergründung
Umsatz von bis zu 500 Mio. €		- Unternehmensübernahmen oder
		Erwerb einer freiberuflichen Praxis
		– Erwerb einer tätigen Beteiligung
		(i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung
		einer tätigen Beteiligung
		- Festigungsmaßnahmen
		3 3
Gründerinnen und Gründer,	ERP-Gründerkredit – Universell	Investitionen und Betriebsmittel
Angehörige der freien Berufe, Unter-		im Rahmen von:
nehmen mit einem (Gruppen-)Umsatz		 Neugründung und Wiedergründung
von bis zu 500 Mio. € < 5 Jahre		(auch im Nebenerwerb)
		– Unternehmensübernahmen oder
		Erwerb einer freiberuflichen Praxis
Natürliche Personen – unabhängig		– Erwerb einer tätigen Beteiligung
von der Dauer der Selbstständigkeit –		(i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung
bei Übernahme, Erwerb oder		einer tätigen Beteiligung
Aufstockung einer tätigen Beteiligung		- Festigungsmaßnahmen
		i catigungamasnamien

Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?	
Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten;	www.nrwbank.de/gk	
Darlehenshöhe: 25.000 € bis 10 Mio. €	Service-Center der NRW.BANK	
Laufzeit/Tilgungsfreijahre:	Tel. 0211 91741-4800	
5/1 (Betriebsmittel);	info@nrwbank.de	
5/1; 10/1 oder 2, 20/1,2 oder 3 (Investitionen);	·	
besonders günstiger Zinssatz für KMU		
Optional: 80%ige Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW		
i. H. v. max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag oder		
50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank		
(Unternehmen > 2 Jahre, für Kredite ≥ 125.000 €)		
Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten;	www.nrwbank.de/uk	
Darlehenshöhe: ab 25.000 €	Service-Center der NRW.BANK	
Laufzeit/Tilgungsfreijahre:	Tel. 0211 91741-4800	
3 bis 9 Jahre, ohne Tilgungsfreijahre	info@nrwbank.de	
10/0 oder 1, 15/0 oder 2, 20/0 oder 2		
3 Jahre, 5 Jahre oder 12 Jahre (endfällige Darlehen)		
Optional: 50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank		
(Unternehmen > 2 Jahre, für Kredite ≥ 125.000 €)		
Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten;	www.kfw.de/073	
Darlehenshöhe: max. 25 Mio. € pro Vorhaben;	Infocenter der KfW Bankengruppe	
Laufzeit/Tilgungsfreijahre:	Tel. 0800 539-9001*	
bis 5/max. 1 (Betriebsmittel);	infocenter@kfw.de	
bis 5/max. 1, bis 10/max. 2 (Warenlager);		
bis 5/max. 1, bis 10/max. 2 und bis 20/max. 3 (Investitionen)		
besonders günstiger Zinssatz für KMU		
Optional: 50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank		
(Unternehmen > 3 Jahre, für Investitionen)		

NRW.BANK 27 ——

^{*} Kostenfreie Servicerufnummer.

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
wer wird gerordert.	raine des i rogramms.	
Gründerinnen und Gründer,	NRW/EU.Mikrodarlehen	Investitionen und Betriebsmittel in NRW
Angehörige der freien Berufe sowie		im Rahmen von:
Kleinstunternehmen < 5 Jahre		- Neugründung und Wiedergründung
Gesellschaften bürgerlichen Rechts		(auch im Nebenerwerb, sofern
(GbR)		Vollerwerb innerhalb von 3 Jahren)
		– Unternehmensübernahmen oder
		Erwerb einer freiberuflichen Praxis
		– Festigungsmaßnahmen
Gewerbetreibende sowie	NRW.Kreativkredit	– alle mit dem Auftrag verbundenen
Angehörige der freien Berufe als		Kosten (Auftragsfinanzierung)
Einzelunternehmen, Gesellschaften		– Kosten der (Vor-)Finanzierung des
bürgerlichen Rechts (GbR), Gesell-		Projekts (Projektfinanzierung –
schaften mit beschränkter Haftung		sofern mind. 3 Jahre erfolgreich
(GmbH) aus der Kreativwirtschafts-		am Markt tätig)
branche		
Gründerinnen und Gründer,	ERP-Gründerkredit – StartGeld	Investitionen und – bis max. 30.000 € –
Angehörige der freien Berufe sowie		Betriebsmittel im Rahmen von:
kleine Unternehmen		– Neugründung und Wiedergründung
(EU-KMU-Definition) < 5 Jahre		(auch im Nebenerwerb, sofern mittel-
		fristig auf Haupterwerb ausgerichtet)
		– Unternehmensübernahmen oder
		Erwerb einer freiberuflichen Praxis
		– Erwerb einer tätigen Beteiligung
		(i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung
		einer tätigen Beteiligung
		– Festigungsmaßnahmen
Gründerinnen und Gründer sowie	Mein Mikrokredit	Investitionen und Betriebsmittel
Kleinst- und Kleinunternehmen		
(EU-KMU-Definition)		
Forderprogramme zur Stärkung des I	Eigenkapitals (100% Haftungsfreistellun	ng)
Gründerinnen und Gründer,	ERP-Kapital für Gründung	- Investitionen
Angehörige der freien Berufe sowie		– Übernahme eines bestehenden
neu gegründete Unternehmen		Unternehmens oder Erwerb einer
(EU-KMU-Definition) < 3 Jahre		tätigen Beteiligung (i. d. R. mind. 10%)
		i. d. R. erstes Material- und Warenlage
		– erste Messeteilnahme

Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Darlehen bis zu 100% der förderfähigen Ausgaben	www.startercenter.nrw.de
Darlehenshöhe: 5.000 € bis 25.000 €	STARTERCENTER NRW Infoline
Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 6/0,5 Jahre	Tel. 0211 837-1939
Auftragsfinanzierung: bis zu 70% des Auftragswerts	www.nrwbank.de/kreativkredit
Projektfinanzierung: bis zu 100% der Projektkosten	Service-Center der NRW.BANK
Darlehenshöhe: 5.000 € bis 25.000 €	Tel. 0211 91741-4800
Laufzeit/Tilgungsfreijahre:	info@nrwbank.de
Auftragsdauer plus 3 Monate, max. 15 Monate/endfällig	
(Auftragsfinanzierung)	
4/0,5 (Projektfinanzierung)	
Darlehen bis zu 100% des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs	www.kfw.de/067
i. H. v. max. 100.000 €	Infocenter der KfW Bankengruppe
Darlehenshöhe: max. 100.000 €	Tel. 0800 539 9001*
Laufzeit/Tilgungsfreijahre: bis 5/max. 1 oder bis 10/max. 2	infocenter@kfw.de
Obligatorisch: 80%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank	
Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten	www.mein-mikrokredit.de
Darlehenshöhe: max. 20.000 €, in mehreren Schritten	Tel. 030 221911007
(davon 1. Schritt: max. 10.000 €)	info@bmas.bund.de
Laufzeit: max. 4 Jahre	
Nachrangdarlehen i. H. v. bis zu 30% der förderfähigen	www.kfw.de/058
Kosten (zusätzlich zum Einsatz eigener Mittel	Infocenter der KfW Bankengruppe
i. H. v. mind. 15% der förderfähigen Kosten)	Tel. 0800 539 9001*
Darlehenshöhe: max. 500.000 € je Antragsteller	infocenter@kfw.de
Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 15/7	

NRW.BANK

^{*} Kostenfreie Servicerufnummer.

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Förderprogramme zur Eigenkapitalfina	anzierung	
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Gründer (bis 18 Monate aus	NRW.BANK.SeedCap Digitale Wirtschaft	Existenzgründungsfinanzierung
der digitalen Wirtschaft)		
Technologieorientierte Gründerinnen	NRW.BANK.Seed.Fonds.Initiative	Maßnahmen zum Unternehmensaufbau
und Gründer sowie Unternehmen		
(bis max. 18 Monate nach		
projektbezogenem Start)		
Innovative Technologieunternehmen	NRW.BANK.Venture Fonds	– Aufbau von Produktionskapazitäten
		- Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau
		- Produktweiterentwicklung
		- Erschließung von Märkten
		- Forschung und Entwicklung
Junge Unternehmen sowie etablierte	NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds	– Markterschließung/Markteinführung
mittelständische Wachstums-		- Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau
unternehmen aus dem Bereich		- Produktweiterentwicklung
Digital Business oder mit innovativen		– Erschließung von neuen Absatzmärkten
Geschäftskonzepten		– Erwerb eines anderen Unternehmens
		– Nachfolgeregelungen
Gründerinnen und Gründer sowie	Mikromezzaninfonds	- Investitionen in die Errichtung eines
kleine und junge Unternehmen		neuen oder die Fortführung eines
(EU-KMU-Definition)		bestehenden Unternehmens
		- Betriebsmittel
Existenzgründer, junge Unternehmen,	KBG Start	– Gründungs- und Festigungskosten für
die max. 2 Jahre alt sind		Investitionen
		– Warenlager
		- Wachstum
Gründerinnen und Gründer bei	KBG Nachfolge	Beteiligung zur Mitfinanzierung von:
Betriebsübernahmen sowie Unter-		 Kaufpreis bei Unternehmensüber-
nehmen die ihre Nachfolge regeln		nahmen und damit zusammen-
wollen (EU-KMU-Definition)		hängenden Investitionen
		 Auszahlungen im Zusammenhang mit
		Neuregelungen des Gesellschafter-
		kreises
Wachstumsorientierte Unternehmen	KBG Wachstum	Beteiligung zur Mitfinanzierung von:
(EU-KMU-Definition) > 2 Jahre		– Investitionen, Warenlager und
		Wachstum

Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
15.000 € bis 50.000 €	www.nrwbank.de/seedcap
	win@nrwbank.de
Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung	www.nrwbank.de/seedfonds
i. H. v. grundsätzlich bis zu 500.000 € pro Unternehmen	beteiligungen@nrwbank.de
bei Erstrundenfinanzierung	
Beteiligungsdauer: 5 bis 7 Jahre	
Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung	www.nrwbank.de/venturefonds
i. H. v. 500.000 € bis max. 5 Mio. €	beteiligungen@nrwbank.de
Beteiligungsdauer: i. d. R. 3 bis 7 Jahre	
Direkte Beteiligung oder Mezzanine-Kapital	www.nrwbank.de/kreativwirtschaftsfonds
Beteiligungsdauer: 5 bis 7 Jahre	beteiligungen@nrwbank.de
Stille Beteiligung i. H. v. bis zu 50.000 €	www.mikromezzaninfonds-deutschland.de
Laufzeit: 10 Jahre	www.kbg-nrw.de
	Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW
	info@kbg-nrw.de
	Tel. 02131 5107-0
Calife Detailions of the bis on 250,000 C	and the control
Stille Beteiligung i. H. v. bis zu 250.000 €	www.kbg-nrw.de
Laufzeit: 7 bis 10 Jahre	Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW
	info@kbg-nrw.de Tel. 02131 5107-0
	Tel. UZ 13 1 3 1 U / - U
Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 500.000 €,	www.kbg-nrw.de
max. 50% Finanzierungsanteil	Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW
Laufzeit: 7 bis 10 Jahre	Tel. 02131 5107-0
Voraussetzung: Eigenkapitalparität	info@kbg-nrw.de
Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 1 Mio. €	www.kbg-nrw.de
max. 75% Finanzierungsanteil	Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW
Laufzeit: 7 bis 10 Jahre	Tel. 02131 5107-0
Voraussetzung: Eigenkapitalparität	info@kbg-nrw.de

NRW.BANK 31 ____

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Förderprogramme zur Eigenkapitalfin	anzierung	
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Kleine innovative Technologie-	ERP-Startfonds	Alle Investitionen, die im Zusammenhang
unternehmen (EU-KMU-Definition)		mit dem Betrieb eines kleinen innovativen
< 10 Jahre		Technologieunternehmens stehen
Förderprogramme zur Eigenkapitalfin. Wer wird unterstützt?	anzierung Name des Programms?	Was wird unterstützt?
Gründungsinteressierte	NRW.BANK.Venture Center	- Business Development
Forscherlnnen und EntwicklerInnen,		- Geschäftsmodellentwicklung
Ausgründungen aus Hochschulen und		- Unternehmensaufbau
Forschungsinstituten sowie innovative		- Einbringung unternehmerischer
und wachstumsorientierte Start-ups		Sichtweisen in F&E-Projekte
		– Entwicklung der unternehmerischen
		Sichtweise
Innovative und wachstumsorientierte	win NRW.BANK Business Angels Initiative	- Matching von privaten Investoren
Gründungsunternehmen		"Business Angels" mit kapital-
Grandangsanternennen		"Basiness / tingers Time Kapitar

^{*} Kostenfreie Servicerufnummer.

Vie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Beteiligungskapital bis max. 5 Mio. €	coparion GmbH & Co. KG
Voraussetzung: Leadinvestor	Charles-de-Gaulle-Platz 1d
Beteiligungsdauer: Laufzeit der Beteiligung des Leadinvestors	50679 Köln
	Deutschland
	Tel. 030 58584400
	info@coparion.de
	www.coparion.de
Wie wird unterstützt?	Wo gibt es weitere Informationen?
Wie wird unterstützt?	Wo gibt es weitere Informationen?
– Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und	www.nrwbank.de
– Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how)	
- Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how) - Aktives Partnering für spezifische Problemstellungen inkl.	www.nrwbank.de
- Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how) - Aktives Partnering für spezifische Problemstellungen inkl. Moderation (Bereitstellung von Netzwerk)	www.nrwbank.de
- Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how) - Aktives Partnering für spezifische Problemstellungen inkl. Moderation (Bereitstellung von Netzwerk) - Ziel: Schaffung von Unternehmensfähigkeit als Basis für die	www.nrwbank.de
- Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how) - Aktives Partnering für spezifische Problemstellungen inkl. Moderation (Bereitstellung von Netzwerk)	www.nrwbank.de
- Strukturierung unternehmerischer Aktivitäten und langfristige Begleitung (Bereitstellung von Know-how) - Aktives Partnering für spezifische Problemstellungen inkl. Moderation (Bereitstellung von Netzwerk) - Ziel: Schaffung von Unternehmensfähigkeit als Basis für die	www.nrwbank.de

NRW.BANK 33 ——

Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Bürgschaftsprogramme		_
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird verbürgt?
Gründerinnen und Gründer,	Bürgschaft der Bürgschaftsbank	Avale und Kredite für:
Angehörige der freien Berufe und	NRW GmbH	– Existenzgründungen
Unternehmen (EU-KMU-Definition)		– Betriebsübernahmen, tätige
		Beteiligungen
		- Betriebserweiterungen/-verlagerungen
		– Rationalisierungs- und
		Modernisierungsmaßnahmen
		- Investitionen
		– Warenlager
		- Betriebsmittel (auch
		Kontokorrentkreditlinien)
		– Anzahlungen, Vertragserfüllung
		und Gewährleistungen
Gründerinnen und Gründer,	Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Avale und Kredite für:
Angehörige der freien Berufe und		– Existenzgründungen
Unternehmen (EU-KMU-Definition)		– Betriebsübernahmen, tätige
		Beteiligungen
		- Betriebserweiterungen/-verlagerungen
		– Rationalisierungs- und
		Modernisierungsmaßnahmen
		- Investitionen
		– Warenlager
		- Betriebsmittel (auch
		Kontokorrentkreditlinien)
		– Anzahlungen, Vertragserfüllung
		und Gewährleistungen
		una Comannelotangon
Handwerker (-innen), die erstmalig	StarterScheck Handwerk NRW	
eine selbständige Vollexistenz	Starter Serieek Hariawerk 14100	
gründen, Existenzfestiger und		
-festigerinnen im Handwerk < 3 Jahre		
restigerimen ini rianawerk < 3 Jame		
Gründerinnen und Gründer	Leasing-Bürgschaft	Leasingfinanzierung für Leasinggüter
sowie Unternehmen	Leasing Bargsenare	mit einer Laufzeit zwischen
(EU-KMU-Definition)		12 und 120 Monaten
(LO KINO Deminion)		12 did 120 Monaten
Gründerinnen und Gründer,	Landesbürgschaften	Avale und Kredite für:
Angehörige der freien	Nordrhein-Westfalen	- Neu- und Nachfinanzierung von
Berufe und Unternehmen		Investitionen
		- Betriebsmittel
		- Konsolidierung und Sanierung

Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
wie noch wird gefordert:	wo gibt es weitere informationen:
Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten	www.bb-nrw.de
i. H. v. 80% der Kreditsumme,	Bürgschaftsbank NRW GmbH
max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer	Tel. 02131 5107-200
Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit	info@bb-nrw.de
Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten	www.bb-nrw.de
i. H. v. 80% der Kreditsumme,	Bürgschaftsbank NRW GmbH
max. 200.000 € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer	Tel. 02131 5107-200
Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit	info@bb-nrw.de
W	
- Kostenlose Gründungs- und Vorhabensberatung	Regionale Ansprechpartner:
durch die HWK im Rahmen der Beantragung einer	Handwerkskammern NRW
Bürgschaft (Bürgschaftsbetrag max. 100.000 €)	www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort
der Bürgschaftsbank NRW GmbH - Kostenloser Check-up zur Risikofrüherkennung	www.bb-nrw.de
nach Bürgschaftszusage durch die HWK	Bürgschaftsbank NRW GmbH
	Tel. 02131 5107-0
	info@bb-nrw.de
Ausfallhürgsshaft von 2004 oder 4004	www.loacing.huorgashaft.do
Ausfallbürgschaft von 30% oder 60% gegenüber Leasinggebern;	www.leasing-buergschaft.de www.bb-nrw.de
max. 300.000 € Bürgschaftsbetrag pro KMU;	
max. 500.000 € Burgschartsbetrag pro KMO,	Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0
max. 500.000 € pro Leasingrinanzierung	
	info@bb-nrw.de
Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten	www.pwc.de
i. H. v. 80% der Kreditsumme, Bürgschaftsbetrag > 1,25 Mio. €	PricewaterhouseCoopers AG
1. 11. v. 60 /0 der Kreurtsumme, burgschaftsbetrag > 1,25 MIO. €	Tel. 0211 981-2647
	ICI, UZ 11 701°ZU * 7

NRW.BANK 35 ——

Impressum

NRW.BANK

Sitz Düsseldorf

Kavalleriestraße 22 40213 Düsseldorf Telefon 0211 91741-0 Telefax 0211 91741-1800

Sitz Münster

Friedrichstraße 1 48145 Münster Telefon 0251 91741-0 Telefax 0251 91741-2863

www.nrwbank.de info@nrwbank.de

ViSdP

Caroline Gesatzki Leiterin Kommunikation NRW.BANK

Fotografie

Titel: NRW.BANK

Seite U2: NRW.BANK, Christian Lord Otto Seite 1: NRW.BANK, Christian Lord Otto

Seite 2: NORD/LB, Lutz Reinecke

Seite 4-5: NRW.BANK, Lokomotiv Seite 6-7: NRW.BANK, Wilfried Hiegemann

Seite 8: thamm.de

Seite 9: NRW.BANK, Wilfried Hiegemann

Seite 10-11: NRW.BANK, Christian Lord Otto

Seite 12-13: Spatz up – Spätzle & Friends Seite 13: NRW.BANK, Christian Lord Otto

Seite 14: NRW.BANK, Alina-Cara Tobi

Seite 16-17: FarbFilmFreun.de

Seite 18-19: NRW.BANK, Wilfried Hiegemann

Seite 20: NRW.BANK, Christian Lord Otto

Seite 21: NRW.BANK, Yavuz Arzlan

Gestaltung und Produktion

valido marketing services GmbH, Düsseldorf

Druck

Ortmeier Medien GmbH, Saerbeck

Stand

November 2016

Auflage

November 2016

Rechtlicher Hinweis

Diese Publikation wurde von der NRW.BANK erstellt und enthält Informationen, für die die NRW.BANK trotz sorgfältiger Arbeit keine Haftung, Garantie oder Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck übernimmt.

Die Inhalte dieser Publikation sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder irgendeiner anderen Handlung zu verstehen und sind nicht Grundlage oder Bestandteil eines Vertrags. Nachdruck und auszugsweise Veröffentlichung sind nach Rücksprache möglich. Bei Bedarf können auch einzelne Tabellen und Abbildungen zur Verfügung gestellt werden.

Handelsregister:

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf HR A 5300 Amtsgericht Münster

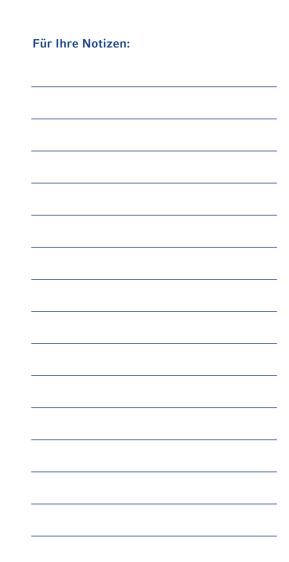
Zuständige Aufsichtsbehörde:

Europäische Zentralbank (EZB)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:

DE 223501401

© 2016 Alle Rechte vorbehalten





CHECKBOX: GRÜNDUNG

1 Ich habe eine Erfolg versprechende Idee.	
2 Ich habe meine Idee ausgearbeitet. Ich habe meine Stärken und Schwächen im Vergleich zum Wettbewerb analysiert und die Chancen am Markt und den Bedarf geprüft.	
3 Ich habe einen Businessplan erstellt. Ich habe ausreichend Eigenkapital einkalkuliert oder bei Kapitalgebern/Business Angels eingeworben und habe außerdem Sicherheiten für die Kredite.	
4 Ich habe die Angebote verschiedener Banken und Sparkassen miteinander verglichen und ein Institut ausgewählt, das Hausbank meines Unternehmens sein soll.	
Auf den Banktermin habe ich mich gut vorberei Ich habe fachliches Know-how und bin eine überzeugende Unternehmerpersönlichkeit. Ich habe Akünfte meiner Bank, der SCHUFA und des Finanz amts eingeholt. Ich habe mich bei den STARTERCENTERN NRW oder beim Service-Center der NRW.BANK über die Möglichkeiten der öffentlich Förderung für mein Unternehmen informiert und weiß, welche Produkte infrage kommen könnten.	us- -
6 Gemeinsam mit dem Bankberater habe ich eine Finanzierungsplan erstellt, bevor ich investiere	
7 Ich mache Werbung für meine Produkte.	
8 Ich prüfe regelmäßig mein Anfangskonzept. Ich bleibe meiner Ursprungsidee treu, habe aber auch einen Plan B und bin offen für Weiterentwic	k-

lungen – zum Beispiel Standortwechsel, Produkt-

varianten oder Erweiterungen der Vertriebskanäle.



www.nrwbank.de info@nrwbank.de