

Beratungsprogramm Wirtschaft des Landes Nordrhein-Westfalen

Förderbericht 2017

Gefördert mit Mitteln des Landes NRW und der Europäischen Union

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW

Förderbericht 2017

1. Einleitung

Die Förderung von Gründerinnen und Gründern ist ein wichtiger Bestandteil der Mittelstandspolitik des Landes Nordrhein-Westfalen. Neben der Bereitstellung von finanziellen Hilfen für die Finanzierung der Gründungsvorhaben sind fachliche Beratung bei der Vorbereitung der Gründerinnen und Gründer im Gründungsprozess und aktive Begleitung bei der Umsetzung von großer Bedeutung. Dabei werden die STARTERCENTER NRW als erste Ansprechpartner aktiv mit einbezogen.

Ergänzend zu diesen Aktivitäten steht den Gründerinnen und Gründern für die intensive Beratung durch freie Berater und Beraterinnen das Förderangebot Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (kurz: BPW) zur Verfügung. Das BPW ist ein etabliertes und erfolgreiches Instrument der Gründungsförderung des Landes Nordrhein-Westfalen. Die Förderung erfolgt aus Finanzmitteln des Landes NRW und aus Mitteln der Europäischen Union im Rahmen des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE).

Im Beratungsprogramm Wirtschaft NRW können Gründerinnen und Gründer Zuschüsse für Beratungen erhalten. Die Beratungen konzentrieren sich auf die Unterstützung bei der Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Neugründungen und bei Betriebsübernahmen. Die Beratungsförderung ist darauf ausgerichtet, die Qualität und Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen durch die Einbeziehung externen Know-hows zu steigern. Letztendlich dient die Förderung der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen in NRW.

Der vorliegende Förderbericht 2017 informiert über die Inanspruchnahme, die Wirkung und den Nutzen des Förderprogramms. Die Darstellung von praktischen Beratungsfällen zeigt außerdem anschaulich die Wirksamkeit im Einzelfall auf.

2. Organisation/Programmstruktur

Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW zeichnet sich durch eine rationelle Programm- und Verwaltungsstruktur aus. Die Beantragung der Fördermittel erfolgt über die STARTERCENTER NRW und weitere regionale Anlaufstellen. Sie übernehmen die Aufgabe, vor Beantragung einer Förderung im Gespräch mit den Antragstellerinnen und Antragstellern und ihren Beratern die Beratungsinhalte und den Förderbedarf zu klären. Auf der Grundlage dieses Kontaktgesprächs wird dann der jeweilige Antrag mit einem fachlichen Votum der Anlaufstelle an die zwischengeschaltete Stelle (ZGS) weitergeleitet.

Zwischengeschaltete Stellen (ZGS) des Programms sind:

- Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)
- IBP IHK-Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP GmbH)

Die ZGS nehmen im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen folgende Aufgaben wahr:

- laufende Information und Betreuung der Anlaufstellen
- Verwaltung der Fördermittel
- Bewilligung / Auszahlung der Zuschüsse
- Erfolgskontrolle / Evaluierung
- laufende Berichterstattung
- Beraterbetreuung / Qualitätssicherung

Das Förderverfahren im Überblick

1. Kontaktgespräch bei einer regionalen Anlaufstelle
2. Antragstellung bei einer regionalen Anlaufstelle
3. Bewilligung der Fördermittel durch die ZGS
4. Prüfen der Mittelanforderungen und Tätigkeitsnachweise durch die ZGS
5. Auszahlung der Fördermittel
6. Evaluierung der geförderten Beratungsprojekte durch die ZGS

3. Beratungen und Mitteleinsatz

Im Berichtsjahr 2017 konnten insgesamt 1.012 Beratungen mit Umfang von 3.141 Beratungstagewerken und einem Fördermittelvolumen von 1.296.854 Euro gefördert werden. Davon waren 159.539 Euro Landesmittel und 1.137.315 Euro EU-Mittel. Die Eigenanteile beliefen sich auf 1.045.787 Euro. 789 Beratungen waren Einzelberatungen und 223 Beratungen wurden als Zirkelberatungen durchgeführt. Damit stieg die Anzahl der geförderten Beratungen im Berichtsjahr 2017 um rund 61% im Vergleich zum Vorjahr.

Fördermitteleinsatz 2017	
geförderte Beratungen:	1.012
Zuschussvolumen gesamt:	1.296.854 Euro
davon:	
Landesmittel NRW	159.539 Euro
EU-Mittel (EFRE)	1.137.315 Euro
Eigenanteile:	1.045.787 Euro

Die Gesamtkosten der 789 geförderten **Einzelberatungen** betragen 2.166.417 Euro, die mit insgesamt 1.144.779 Euro gefördert wurden. Die durchschnittlichen Kosten lagen somit bei 2.746 Euro je Einzelberatung bei einer durchschnittlichen Beratungsdauer von 3,7 Tagewerken. Der durchschnittliche Förderbetrag je Einzelberatung betrug 1.451 Euro (53% der Beratungskosten).

Der Schwerpunkt der geförderten Einzelberatungen lag bei **Neugründungen**. Insgesamt wurden hier 642 Einzelberatungen mit 2.181 Beratungstagewerken gefördert. Das gesamte Fördervolumen für die Einzelberatungen zu Neugründungen lag bei 854.250 Euro. Die durchschnittliche Beratungsdauer betrug 3,4 Tagewerke und der durchschnittliche Zuschuss betrug 1.331 Euro je Beratung.

Zusätzlich wurden 147 **Übernahmeberatungen** (19% aller geförderten Einzelberatungen) mit einem Mittelvolumen von 290.529 Euro gefördert. Die durchschnittliche Beratungsdauer betrug 5 Tagewerke

mit einem durchschnittlichen Zuschussbetrag von 1.976 Euro.

Das ergänzende Förderangebot **Zirkelberatung** – einer Kombination aus Gruppen- und Einzelberatung – wurde in Zusammenarbeit mit den STARTERCENTERn NRW angeboten. Insgesamt wurden 223 Zirkelberatungen in 2017 (64 Gründerzirkel mit 223 Teilnehmenden) gefördert. Die Gesamtkosten bei den Zirkelberatungen betragen 176.224 Euro, die mit insgesamt 152.075 Euro gefördert wurden. Die durchschnittlichen Kosten lagen bei 790 Euro je Zirkelberatung und der durchschnittliche Förderbetrag bei 682 Euro. Der überwiegende Anteil der Zirkelberatungen (90%) betraf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW fördert in besonderer Weise Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit. So erhalten Personen, die Arbeitslosengeld II beziehen, einen erhöhten Fördersatz bei den Einzelberatungen. Bei den Zirkelberatungen können Personen, welche Arbeitslosengeld I oder Arbeitslosengeld beziehen, eine höhere Förderung beantragen. 316 Beratungen in dieser Zielgruppe konnten so mit einem erhöhten Fördersatz (115 Einzel- und 201 Zirkelberatungen) bezuschusst werden.

610 aller Gründungsberatungen entfielen auf Männer (60%) und 402 auf Frauen (40%). Schaut man auf die Inanspruchnahme des Programms nach Wirtschaftsbereichen, so gab es insbesondere bei Gründungen im Bereich der freien Berufe Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Frauen haben in diesem Wirtschaftsbereich 61 % aller Anträge gestellt. Im Handwerk hingegen wurden fast 74 % aller Anträge von Männern gestellt.

Gründungsberatungen mit dem Ziel der Übernahme eines Unternehmens wurden von Männern häufiger beantragt (70%) als von Frauen (30%).

4. Zielerreichung des BPW

Ziel der Beratungsförderung ist es, die Qualität und Bestandsfestigkeit von Existenzgründungen zu steigern und so neue Arbeitsplätze in Nordrhein-Westfalen zu schaffen bzw. zu sichern. Dieses Ziel wurde 2017 erreicht.

Als Indikatoren hierfür gelten unter anderem die Anzahl der tatsächlichen Gründungen so-

wie die Zahl der gesicherten und geschaffenen Arbeits- und Ausbildungsplätze in der Startphase der gegründeten bzw. übernommenen Unternehmen.

Die Wirkung des Förderprogramms wird regelmäßig durch eine schriftliche Befragung 3 bis 4 Monate nach Abschluss der Förderprojekte ermittelt. Insgesamt beteiligten sich 850 Zuschussempfänger (Rücklaufquote 84%) an der Befragung durch die Träger. Diese sehr hohe Quote ermöglicht valide Aussagen zu den Wirkungen und der Zielerreichung der Beratungsförderung. Die Berichte der geförderten Gründerinnen und Gründer machen die Wirkungen hinsichtlich der eingeleiteten Maßnahmen, der erreichten Ziele und der Erwartungen an die Beratungen deutlich.

Die nachfolgenden Ergebnisse beziehen sich auf die Antworten von 850 Zuschussempfängern.

2017 wurden kurzfristig nach Abschluss der Beratungen 519 Unternehmen gegründet bzw. übernommen. In weiteren 139 Fällen ist die Vorbereitung auf die Gründung sehr weit fortgeschritten und die Realisierung kurzfristig geplant. Dies ergibt insgesamt eine Erfolgsquote von rund 77%. 188 Zuschussempfänger (22%) konnten die Gründung nicht oder noch nicht starten. Ursachen hierfür sind beispielsweise die nicht realisierbare Finanzierung oder persönliche Gründe. Aber auch die negativen Einschätzungen der Erfolgsaussichten als Ergebnis der Beratung haben dazu beigetragen, dass Gründungen nicht realisiert wurden. In diesen Fällen wurden die potenziellen Gründerinnen und Gründer vor Fehlentscheidungen bewahrt.

Im Berichtsjahr haben 323 (62%) Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit gegründet. In den in 2017 gegründeten Unternehmen wurden bis zum Zeitpunkt der Befragungen insgesamt rd. 1.859 Arbeitsplätze (Männer 1.041, Frauen 818) neu geschaffen oder gesichert. Dies entspricht einem Durchschnittswert von 3,6 Personen je Gründung in der Startphase.

Hiervon entfielen 1.176 auf neu geschaffene Arbeitsplätze (Männer 656, Frauen 520) und 683 auf gesicherte Arbeitsplätze im Rahmen von Übernahmen (Männer 386, Frauen 297).

Darüber hinaus haben die Gründerinnen und Gründer 57 neue Ausbildungsplätze geschaffen (Männer 22, Frauen 35). Bezieht man zusätzlich auch die 139 Beratungsfälle mit anstehenden Gründungen und die dort geplanten/gesicherten 384 Arbeitsplätze in die Statistik ein, kann ein Arbeitsplatzeffekt von 2.306 neuen oder gesicherten Stellen prognostiziert werden.

Eckdaten Zielerreichung 2017

Beratungen	1.012
(Frauen 402 = 40%, Männer 610 = 60%)	
davon Neugründungen	642
davon Übernahmen	147
davon Gründungszirkel	223

Ergebnisse der Evaluierung

(850 Teilnehmende):	
erfolgte Gründungen/Übernahmen	519
davon aus der Arbeitslosigkeit	323
noch geplante Gründungen	139

Geschaffene/gesicherte	
<u>Arbeitsplätze</u>	1.859
(Frauen 818, Männer 1.041)	
davon:	
neu geschaffene Arbeitsplätze	1.176
(Frauen 520, Männer 656)	
gesicherte Arbeitsplätze	683
(Frauen 297, Männer 386)	
<u>Ausbildungsplätze</u>	57
(Frauen 35, Männer 22)	

Gründerinnen und Gründer sind häufig auf Fremdfinanzierungen bei der Realisierung ihrer Vorhaben angewiesen. 382 machten in ihrer Rückmeldung Angaben dazu. Bei rund 42% dieser Gründungen war ein Startkapital von bis zu 25.000 Euro erforderlich. 25% gaben hingegen einen Kapitalbedarf von 25.000 Euro bis 50.000 Euro an, 33% einen Kapitalbedarf von über 50.000 Euro.

Öffentliche Finanzierungshilfen über die NRW.BANK / KfW-Bank wurden von 33% aller Gründerinnen und Gründer in Anspruch genommen.

Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit nutzten häufig zusätzlich die Förderangebote über die Arbeitsagenturen (Gründungszuschuss und Einstiegsgeld bei 75% dieser Gründungen).

109 Gründerinnen und Gründer gaben an, dass ein Migrationshintergrund vorliegt.

Erforderliches Startkapital

bis 5.000 €	19% der Gründer/innen
5.000 – 10.000 €	8% der Gründer/innen
10.000 – 25.000 €	18% der Gründer/innen
25.000 – 50.000 €	22% der Gründer/innen
> 50.000 €	33% der Gründer/innen

Von den geförderten Gründungsberatungen entfallen die meisten auf den Wirtschaftsbereich Sonstige Dienstleistungen (40,0%), gefolgt von den freien Berufen (17,3%), dem Einzelhandel (11,9%), dem Handwerk (10,8%) und dem Gastgewerbe (11,8%). Der Anteil in den anderen Wirtschaftsbereichen liegt jeweils weit unter 10%. Die Bewertung der Beratungen durch die potenziellen Gründerinnen und Gründer ist positiv. 85% bewerten die Beratungen als sehr gut bzw. gut. Nur 4% bewerten die Beratung als nicht zufriedenstellend.

Vor allem die bereits erwähnte Quote der tatsächlichen bzw. kurzfristig geplanten Gründungen ist ein Beleg für die positive Wirkung der geförderten Beratungen. 67% der Befragten bestätigten, dass am Ende der Beratung das Gründungskonzept erstellt war.

Die Zufriedenheit mit den Beratungen schlägt sich auch in der Weiterempfehlungsquote nieder: 95% würden die gewählten Beraterinnen und Berater Geschäftsfreunden weiterempfehlen.

Fazit

Insgesamt ist für 2017 festzustellen, dass die Ziele des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW erreicht wurden.

Nach dem quantitativen Rückgang der geförderten Beratungen in 2016 wegen des temporären Programmstopps aufgrund der Umstellung auf die Datenbank BISAM sind die Fallzahlen im Berichtsjahr um rund 61% gegenüber 2016 gestiegen und erreichen damit tendenziell das Niveau der Vorjahre.

Das Interesse der Gründerinnen und Gründer an einer fundierten Beratung vor Realisierung des Gründungsvorhabens ist weiterhin als hoch zu bewerten.

Die qualifizierten, nach BPW geförderten Beratungen leisten wie gewohnt einen wichtigen und nachweisbaren Beitrag zur erfolgreichen Gründung von Unternehmen. Dies bestätigen die im Rahmen der Befragungen der Beraterinnen erhobenen Daten.

Durch die Beratungen erhielten die Gründerinnen und Gründer die notwendige Unterstützung, ihre Vorhaben auf eine sichere Planungsbasis zu stellen, ihre Gründungsideen zu konkret umsetzbaren Geschäftskonzepten weiter zu entwickeln und anschließend tatsächlich zu gründen.

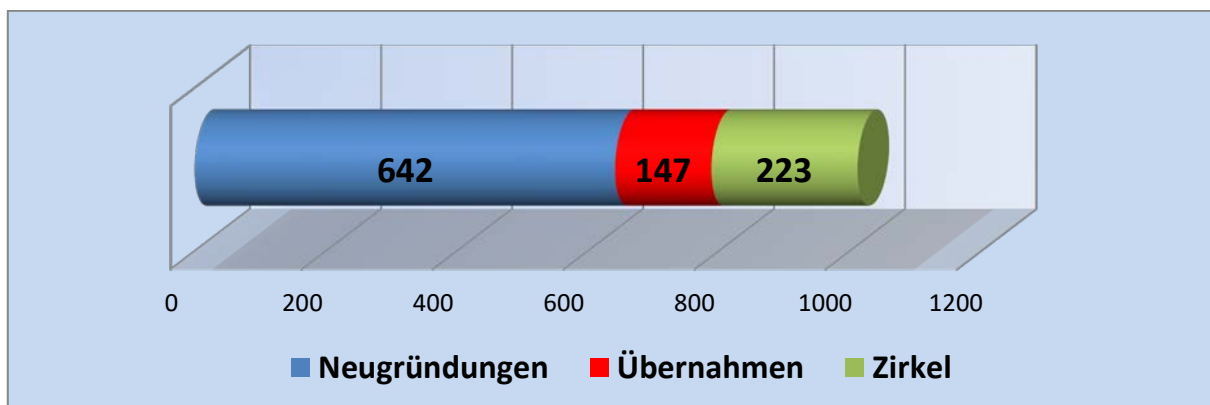
Zahlreiche Gründungen wären ohne die Beratungsunterstützung verzögert oder unter falschen Voraussetzungen gestartet worden.

Durch das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW wird die Hemmschwelle zur Inanspruchnahme von externem Expertenwissen maßgeblich gesenkt.

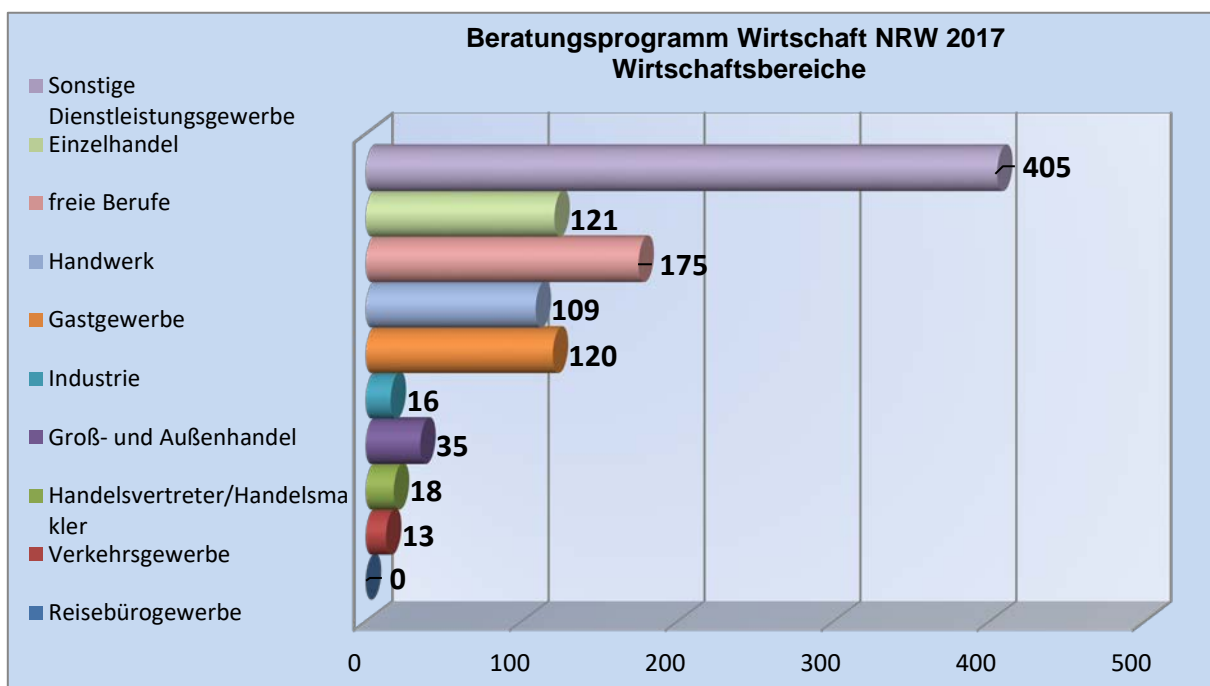
Daten zum Beratungsprogramm Wirtschaft NRW 2017

1. Geförderte Beratungen und Fördermittel

Beratungsart	Beratungen	Tagewerke	Fördermittel
Neugründungen	642	2.180,5	854.250,02 €
Übernahmen	147	738,0	290.528,75 €
Zirkel	223	222,5	152.075,47 €
Gesamt	1.012	3.141,0	1.296.854,24 €



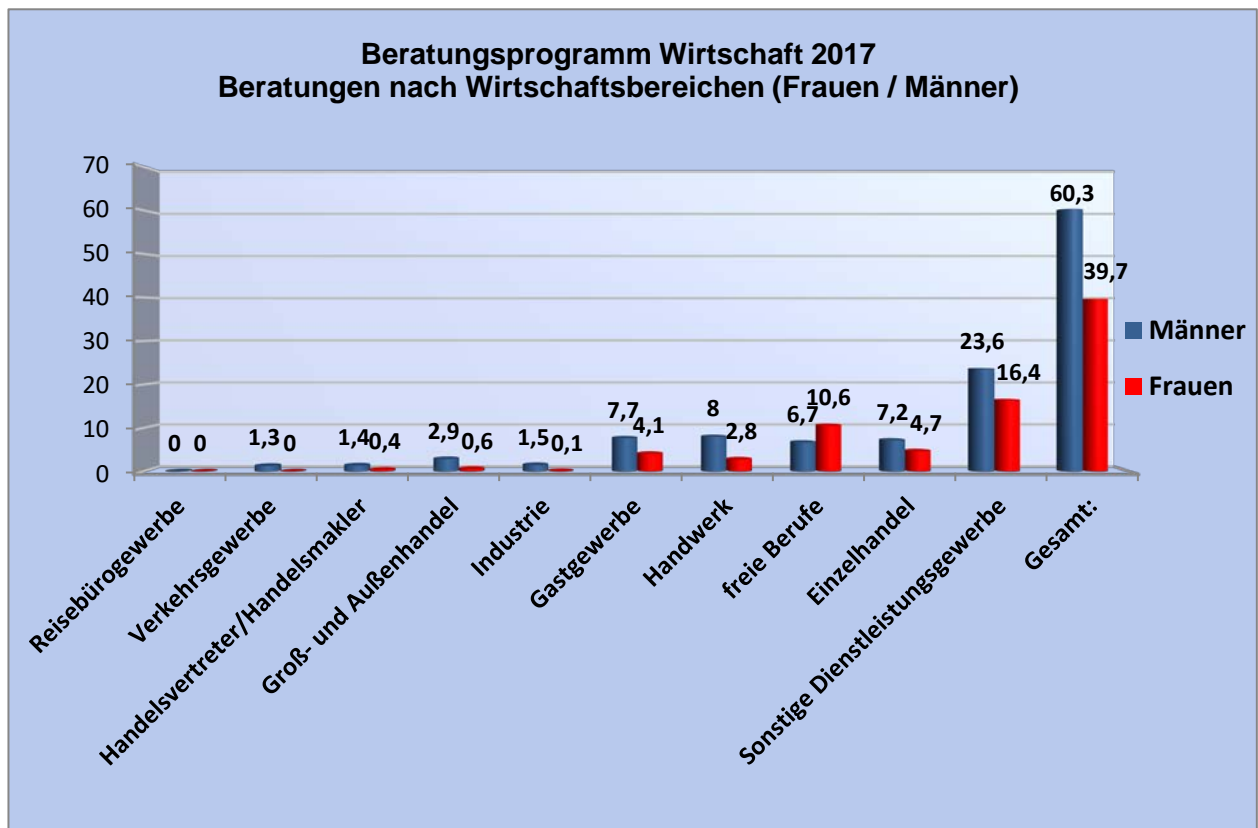
Wirtschaftsbereich	Beratungen	Anteile	Tagewerke	Fördermittel
Sonstige Dienstleistungsgewerbe	405	40,0%	1.156,5	487.149,97 €
Einzelhandel	121	12,0%	413,0	164.686,15 €
freie Berufe	175	17,2%	538,5	221.013,21 €
Handwerk	109	10,7%	315,5	133.453,80 €
Gastgewerbe	120	11,9%	437,5	176.069,96 €
Industrie	16	1,6%	69,5	27.280,00 €
Groß- und Außenhandel	35	3,5%	123,5	49.505,00 €
Handelsvertreter/Handelsmakler	18	1,8%	41,0	18.656,15 €
Verkehrsgewerbe	13	1,3%	46,0	19.040,00 €
Reisebürogewerbe	0	0,0%	0,0	0,00 €
Gesamt:	1012	100 %	3.141	1.296.854,24 €



2. Beratungen (Anteile Frauen / Männer)

Beratungsart	Frauen	Männer	Gesamt
Neugründungen	261	381	642
Übernahmen	44	103	147
Zirkel	97	126	223
Gesamt	402 (40 %)	610 (60 %)	1.012

3. Wirtschaftsbereiche (Anteile Frauen / Männer)



Regionale Auswertungen

Im folgenden Teil sind die Ergebnisse der Beratungsförderung nach IHK-Regionen in Nordrhein-Westfalen dargestellt:

Die regionalen Auswertungen sind nach folgenden Kriterien aufbereitet:

- Beratungen
- Tagewerke
- Fördermittel

Die Daten verdeutlichen die regionale Inanspruchnahme und Wirkungsweise des Förderprogramms. Sie sind in dieser Aufbereitung aber nicht für den direkten Vergleich der Regionen geeignet. Hierfür müssten weitere Vergleichsdaten in die Überlegungen einbezogen werden, wie z.B. die Beratungsart, die Wirtschaftsbereiche, der Anteil der Gründerinnen und Gründer in den Regionen.

Insgesamt verteilen sich die in 2017 geförderten Beratungen auf folgende Regionen:

Regionen	Beratungen	Tagewerke	Fördermittel
Aachen	42	161,5	64.033,78 €
Bonn / Rhein-Sieg-Kreis	54	166,5	67.040,00 €
Dortmund / Unna / Hamm	59	210	83.305,57 €
Duisburg / Niederrhein / Moers / Wesel	44	155,5	62.938,00 €
Düsseldorf / Mettmann	100	288,5	120.258,01 €
Hagen / Märkische Region	25	87	34.166,50 €
Hellweg Hochsauerland	19	38	18.100,00 €
Köln / Leverkusen / Oberbergischer Kreis Rhein-Berg / - Erft	137	509	203.921,13 €
Lippe / Detmold	14	61	24.400,00 €
Mittlerer Niederrhein	82	242,5	101.636,57 €
Mittleres Ruhrgebiet / Bochum	46	146	59.647,40 €
Mülheim / Essen / Oberhausen	105	235	105.969,18 €
Münsterland / Emscher-Lippe	166	468	197.866,15 €
Ostwestfalen	63	242,5	94.022,00 €
Siegen Wittgenstein / Olpe	7	26	10.400,00 €
Wuppertal / Solingen / Remscheid	49	104	49.149,95 €
Gesamt	1.012	3.141	1.296.854,24 €

Erfolgsgeschichten

Gut für Ihr Dach

Timo Walther, Dachdeckermeister seit 2004, hat die Dachdeckerei Herbert Jakob & Sohn GmbH, die 1914 gegründet wurde, übernommen. Im Vorfeld ließ er sich dazu von Christian Keller (QBS Klimatax) beraten und stellte dazu einen Antrag im Beratungsprogramm Wirtschaft bei Birgit Hemsing vom STARTERCENTER NRW Westfälisches Ruhrgebiet bei der Handwerkskammer Dortmund.

Das Unternehmen beschäftigte zum Übernahmezeitpunkt 20 Mitarbeiter, davon drei Meister mit Zusatzausbildung als Gebäudeenergieberater. Getreu dem Motto „... gut für Ihr Dach“ legt Timo Walther großen Wert auf Qualität mit gutem Service und schnellen Reaktionszeiten. Diesen Qualitätsanspruch kann er aber nur gemeinsam mit seinem Team schaffen und so ist er im Rückblick nach einem Jahr besonders stolz darauf, dass nach der Übernahme kein Mitarbeiter das Unternehmen verlassen hat. Ganz im Gegenteil, im letzten Jahr konnte er bereits einen weiteren Gesellen einstellen und weitere Einstellungen, eine Bürokräft und einen Azubi, erfolgen in den nächsten Wochen. Bei dem Azubi handelt es sich um einen afghanischen Flüchtling. Das Team freut sich bereits auf den Zuwachs.

Ein gutes Betriebsklima als Basis für ein gutes Miteinander liegt dem Jungunternehmer sehr am Herzen. Zuhören und für seine Mitarbeiter da sein, wenn es notwendig ist, gehört zu seinen wichtigsten Aufgaben. Vielleicht ist dies einer der Gründe, warum er so viel vom Team zurückbekommt. Alle ziehen an einem Strang.

Zur Motivation gehört auch die permanente Fortbildung der Mitarbeiter. So wurden gerade erst 10 Mitarbeiter zu einer BG-Bau Schulung geschickt, um sie „zu befähigten Personen des Gerüstbaus“ auszubilden. Dadurch wird die Unfallgefahr gemindert und die Qualität der Arbeit gesteigert.

Bereits im ersten Jahr konnten Umsatz und Ertrag gesteigert werden und dies mit dem

übernommenen Kundenstamm. Für die Zukunft will er neben der Kundenpflege den Kundenstamm sukzessive erweitern.

Timo Walther ist davon überzeugt, dass Qualität, zu der auch die schnelle Reaktionszeit und der Service gehören, auch den nachhaltigen, wirtschaftlichen Erfolg bringen wird.

Timo Walther und seinem Team macht es Spaß, im klassischen traditionellen Handwerk als Dachdecker tätig zu sein. Er bereut seinen Schritt in die Selbständigkeit nicht einen Moment.

Der Biomarkt

Antoine Reicherts Geschäftsidee ist in den Jahren als leitender Angestellter in zwei Biomärkten entstanden.

Reichert erfuhr, dass an seinem Wohnort ein Ladenlokal frei wurde. Er hatte über die Jahre viele Händler kennengelernt und persönliche Kontakte gepflegt. Von allen Seiten erhielt er Zuspruch. So stand für ihn der Entschluss fest, einen eigenen Biomarkt zu eröffnen.

Eine Zeitungsanzeige zum Gründersprechtag bei der Stadtentwicklungsgesellschaft Niederkassel mbH kam für ihn zur rechten Zeit. Dort lernte er die Unternehmensberaterin Beate Weißenfels kennen, deren Beratungsangebot ihn überzeugte. Aufgrund dessen wünschte er schnellstmöglich eine Existenzgründungsberatung, die über Daniel Kohring vom STARTERCENTER NRW Bonn/Rhein-Sieg bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg zur Förderung im BPW beantragt wurde. Innerhalb der Beratung wurden die Schwerpunkte auf Rechtsform, Umsatz-, Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung sowie Finanzierung und die Erstellung eines aussagekräftigen Businessplans für das Bankgespräch gelegt. Die offenen Gespräche mit Frau Weißenfels bestätigten seine Entscheidung und gaben ihm Mut zur Gründung.

Als Niederkasseler Bürger wusste Reichert aus direkter Nachbarschaft, dass das Geschäftslokal gegenüber seiner Wohnung frei wurde. Schnellstmöglich war der Kontakt zur Stadtentwicklungsgesellschaft (SEG) hergestellt und das Mietinteresse bekundet. Die Stadtentwicklungsgesellschaft Niederkassel und der Bürgermeister Stephan Vehreschild unterstützten nun mit Freude seine

Idee, einen Biomarkt als Vollsortimenter im Stadtteil Niederkassel zu eröffnen.

Nachdem die Mietzusage der SEG fest gegeben war, überzeugte Reichert mit seinem ausführlichen, realistischen Businessplan die Bank und erhielt zügig eine Kreditzusage. Endlich konnte er seinen Traum wahr werden lassen.

Am 01.02.2019 feiert Reichert sein 1. Jahr mit seinem Geschäft 'Der Biomarkt' und schaut auf eine sehr positive Entwicklung.

Vor allem hat sich ein Mittagstisch etabliert, der besonders bei den Älteren, die nicht mehr für sich selbst kochen möchten, gut ankommt. Diesen reichen die angebotenen Portionen oft für zwei Tage. Aber auch von den Arbeitern und Angestellten aus dem Ort ist das hochwertige Essen sehr gut angenommen worden.

Bei Gründung hat er fünf Mitarbeiter aus dem Bioladen in Bonn mitgebracht und zwölf Mitarbeiterinnen aus dem einstigen REWE übernommen. „Man kennt sich, und die Kunden freuen sich, wenn sie die bekannten Gesichter wiedersehen.“ Insgesamt schaffte Reichert 16 neue Arbeitsstellen, wovon sich neun Mitarbeiter als fester Personalstamm etablierten.

Das Biomarkt-Angebot ist von den Kunden gut angenommen worden. Natürlich wird immer noch am Sortiment gearbeitet, damit es vollkommen den Kundenwünschen entspricht. Hervorzuheben ist, dass jetzt schon sehr viele Stammkunden begrüßt werden können, die fast ausschließlich im Biomarkt einkaufen. Auch konnten Skeptiker aus dem Ort überzeugt werden, die jetzt auch regelmäßig einen Teil ihrer Einkäufe im Biomarkt erledigen. Auch Online können Vorbestellungen aufgegeben werden.

Seitdem kann auch die Stadt Niederkassel selbstbewusst sagen, die Ansiedelung des einzigen Biomarktes im Stadtgebiet und über die Grenzen hinaus tatkräftig begleitet zu haben.

Zum Schluss gibt Reichert jedem Gründungswilligen den Rat, sich passend zum Vorhaben beraten und unterstützen zu lassen, damit der Traum durch realistische Planung wahr werden kann.

Startup – Innovative Starkstromkabel

Flexible Starkstromkabel werden in der Regel mit Kupferleitern gefertigt. Dies hat gleich drei Nachteile: Kupfer ist teuer, schwer und wertvoll. Gerade beim Einsatz auf Baustellen, Kirmessen oder Weihnachtsmärkten werden die Kabel in unschöner Regelmäßigkeit gestohlen, was für die gewerbliche Wirtschaft ein großes Problem darstellt.

Aus diesem Problem machte Dr. Wilhelm Engst ein Start-Up. Der promovierte Ingenieur gründete im Alter von 59 Jahren die Firma engstKABEL GmbH & Co. KG Lippstadt, deren Geschäftsgegenstand der Verkauf von hochflexiblen Starkstromleitungen ist. Die Produkte haben eine Besonderheit. Die Kabel besitzen anstelle von flexiblen Kupferleitern flexible Aluminiumleiter. „Aluminium ist leichter, preiswerter und diebstahlunwürdig. Die Kabel haben zudem eine bessere UV-, Ozon- und Ölbeständigkeit“, fasst der promovierte Maschinenbauingenieur die Vorteile seines Produkts zusammen. Und damit Langfinger erst gar nicht auf die Idee kommen, irrtümlich die für sie wertlosen Aluminiumkabel zu stehlen, sind die Kabel eindeutig gekennzeichnet. Zusammen mit einer für Aluminium geeigneten Anschlusstechnik entsteht ein innovatives Kabelkonzept, das für den professionellen und industriellen Anwender die Arbeit schneller, leichter, kostengünstiger und effizienter macht.

Seit 1999 ist Dr. Engst im Kabelgeschäft tätig, unter anderem als Geschäftsführer/CEO namhafter Unternehmen. Vor Gründung seines Unternehmens nahm er an einem Existenzgründungsseminar des STARTERCENTER NRW Hellweg bei der Wirtschaftsförderung Lippstadt GmbH und an einer Zirkelberatung des Instituts für Existenzgründungen und Unternehmensführung teil. Der Antrag im BPW wurde bei Hildegard Fuhrmann vom STARTERCENTER NRW Mittlerer Niederrhein bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Rheinkreis Neuss gestellt. Im Rheinkreis Neuss werden regelmäßig über die Zirkelberatung geförderte Beratungen zur Businessplanerstellung angeboten, an deren Ende die Teilnehmenden einen Businessplan in den Händen halten, mit dem sie dann den Gründungszuschuss und/oder Kredite der NRW Bank oder der KfW beantragen können.

Da Dr. Wilhelm Engst mit dem Hersteller der Kabel einen Alleinvertriebsvertrag für Deutschland, Österreich und die Schweiz aushandelte, ist es nicht weiter verwunderlich, dass das Unternehmen nach dem Start buchstäblich durch die Decke ging. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete die engstKABEL GmbH & Co. KG Lippstadt einen Umsatz von rund 900.000 Euro. „Umsätze und Gewinn des Unternehmens entwickelten sich deutlich besser als erwartet“, blickt Dr. Engst zufrieden auf die bisherigen Geschäftsjahre zurück. Die Firma beschäftigt derzeit schon 3 Mitarbeiter. Hat der Gründer seinen Schritt in die Selbstständigkeit jemals bereut? Darauf hat Dr. Wilhelm Ernst eine eindeutige Antwort: „Mit Sicherheit nicht!“

Gesundes Essen für die Kleinen

Der Catering-Service „Der grüne Zwerg“ liefert vegetarische Leckereien für Kitas und Ganztagschulen in und um Köln.

Gründer Bernie Kussauer hat philippinische Wurzeln. Er lebt seit 1988 in Deutschland. Nun konnte er den Catering-Service von seinem ehemaligen Chef übernehmen, bei dem er zuvor vier Jahre im Angestelltenverhältnis den Betrieb mit allen Facetten kennenlernen durfte.

Für die Übernahme war zudem die Gelegenheit günstig. Der alte Inhaber wollte sich aus dem Betrieb zurückziehen und hinterließ eine voll ausgestattete Küche. Somit konnte Herr Kussauer Inventar und Kunden übernehmen, ohne alles neu anschaffen bzw. akquirieren zu müssen. Es waren zu Beginn lediglich geringere Investitionen in neue Geräte und Küchenutensilien notwendig. Das reduzierte den Kapitalbedarf erheblich.

Der gelernte Restaurantfachmann verfolgt dabei als Motivation seiner Selbstständigkeit ein selbstbestimmtes und eigenverantwortliches Handeln sowie die Möglichkeit zur Gestaltung und Umsetzung seiner eigenen Ideen für gesunde und nahrhafte Gerichte für Kinder. Zuerst wurde umgesetzt, alle Gerichte taggleich frisch in Bio-Qualität zuzubereiten. Die Kunden können dabei aus zwei täglich wechselnden, unterschiedlichen Gerichten, einer Vorspeise sowie einer Nachspeise wählen. Da der Arbeitstag für den Gründer morgens um 7 Uhr beginnt,

erfolgt der Einkauf der Frischwaren bereits am Vortag.

Ab 9.30 Uhr beginnt dann die Auslieferung an die Kitas und Ganztagschulen, so dass alle Institutionen spätestens um 11 Uhr die frisch zubereiteten Gerichte haben. Nach der Auslieferung stehen dann die Reinigung der Küche, der Einkauf und die Vorbereitungen für den nächsten Tag an. Natürlich finden am Nachmittag auch die Bürotätigkeiten wie Bearbeitung der Bestellungen, Rechnungslegung und Kundenkommunikation sowie der Vertrieb zur Neukundengewinnung Berücksichtigung.

Die Beratungsunterstützung durch Stephan Bruns, Inhaber der Unternehmensberatung Stephan Bruns Consulting & Development, hatte dabei zum Ziel, gemeinsam das bestehende unternehmerische Konzept zu überarbeiten und die finanziellen Aspekte im Rahmen einer Finanzplanung darzustellen. Insbesondere bei der Finanzplanung stellte die Kaufpreisberechnung und -bewertung für den bestehenden Betrieb eine große Herausforderung. Alle Ergebnisse kanalisierten sich in einem Businessplan zu Finanzierung des Vorhabens durch einen öffentlichen Förderkredit der KfW über das Hausbankprinzip der Sparkasse. Zur Beratung wurde das Beratungsprogramm Wirtschaft genutzt, das bei Birgit Bay, STARTERCENTER Köln bei der IHK zu Köln, beantragt wurde.

Da die Fahrzeiten – bei viel Verkehr in Köln auch Standzeiten im Stau – für die Frische der Gerichte beim Kunden entscheidend ist, sollen künftig weitere Niederlassungen eröffnet werden. Dadurch soll nicht nur das Geschäft als solches ausgeweitet, sondern vor allem die Wege zu den Kunden kurz gehalten werden. Das Unternehmen, das aktuell seinen Sitz im linksrheinischen Köln hat, möchte so auch die rechtsrheinische Seite und das nahegelegene Bergische Land besser bedienen können.

Die 3. Generation – ein Erfolgskonzept!

Das Jahr 2017 war der Beginn für eine weitere Generation von Unternehmern für die erfolgreiche LKW-Werkstatt Schoppmann in Wuppertal. Landläufig gilt es als sehr große Herausforderung, eine fachlich und persönlich gut aufgestellte dritte Generation für mittelständische Unternehmen zu finden.

In diesem Fall war es auch Dank der Förderung über das Beratungsprogramm Wirtschaft möglich, dies erfolgreich umzusetzen. Die Antragstellung erfolgte über Andre Scheifers vom STARTERCENTER NRW Wuppertal-Solingen-Remscheid Standort Wuppertal bei der der IHK Wuppertal.

Mit gut 30 Angestellten und Auszubildenden ist das Unternehmen ein klassischer Mittelständler. Es galt im Rahmen der Unternehmensnachfolge die besondere Serviceorientierung, die das Unternehmen seit langem auszeichnet, weiter sicherzustellen. Natürlich sollten die Nachfolger ebenfalls Branchenexpertise besitzen.

Frühzeitig wurden innerhalb des Unternehmens die Fühler ausgestreckt, um zu eruieren, ob langjährige und sehr erfahrene Mitarbeiter sich vorstellen könnten, die Nachfolge anzutreten. Im Zuge dieser Gespräche wurde mittels des Beratungsprogrammes Wirtschaft mit Marc Huhle als einem der potenziellen Kandidaten ein entsprechendes Nachfolgeprojekt aufgesetzt. Herr Huhle wurde begleitet von den HCP-Beratern in Wuppertal, die langjährige Erfahrung in mittelständischen M&A-Projekten haben. Neben der wirtschaftsberatenden Kompetenz verfügt HCP über steuerliches Wissen und das entsprechende Netzwerk beispielsweise mit spezialisierten Rechtsanwälten.

Im Zuge der Erarbeitung des Konzeptes fiel die Entscheidung, dass Herr Huhle diese Aufgabe gemeinsam mit einem anderen erfahrenen Kollegen, Herrn Zeitel, übernehmen würde. So war und ist sichergestellt, dass die organisatorische und die finanzielle Verantwortung gut tragbar ist.

Zunächst mussten Gespräche mit relevanten Zulieferern geführt werden, die erfolgreich abgeschlossen werden konnten. Für die Erarbeitung des Finanzierungskonzeptes war zu berücksichtigen, dass aufgrund der verhältnismäßig großen Kaufsumme ein komplexes Paket aus Darlehen, Bürgschaften und anderen Finanzierungsinstrumenten geschnürt werden musste. Dies gelang in Zusammenarbeit mit der finanzierenden Bank ausgesprochen erfolgreich und so konnte das Unternehmen zum 1. März 2018 übergeben werden.

Der Erfolg der 3. Generation ist da – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind geblie-

ben, die Kunden auch, mehr noch, das Unternehmen befindet sich im Wachstum. Der Wechsel vom Angestelltendasein zum Unternehmer ist den beiden Nachfolgern ausgesprochen gut gelungen, auch dank des umgesetzten Nachfolgekonzeptes.