

Beratungsprogramm Wirtschaft des Landes Nordrhein-Westfalen

Förderbericht 2018

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

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 2018 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 2018 konnten insgesamt 781 Beratungen mit einem Umfang von 2.454 Beratungstagewerken und einem Fördermittelvolumen von 1.020.708 Euro gefördert werden. Davon waren 123.067 Euro Landesmittel und 897.641 Euro EU-Mittel. Die Eigenanteile beliefen sich auf 818.914 Euro. 589 Beratungen waren Einzelberatungen und 192 Beratungen wurden als Zirkelberatungen durchgeführt. Damit sank die Anzahl der geförderten Beratungen im Berichtsjahr 2018 um fast 23 % im Vergleich zum Vorjahr. Es ist zu beobachten, dass in Jahren einer hohen Beschäftigungsquote die Bereitschaft, ein Unternehmen zu gründen, sinkt. Gleichzeitig sind die Hürden, wie Finanzierung oder Bürokratieaufwand nach wie vor hoch für die Gründer.

Fördermitteleinsatz 2018

geförderte Beratungen:	781
Zuschussvolumen gesamt:	1.020.708 Euro
davon:	
Landesmittel NRW	123.067 Euro
EU-Mittel (EFRE)	897.641 Euro
Eigenanteile:	818.914 Euro

Die Gesamtkosten der 589 geförderten **Einzelberatungen** betragen 1.687.210 Euro, die mit insgesamt 891.085 Euro gefördert wurden. Die durchschnittlichen Kosten lagen somit bei 2.865 Euro je Einzelberatung bei einer durchschnittlichen Beratungsdauer von 3,8 Tagewerken. Der durchschnittliche Förderbetrag je Einzelberatung betrug 1.513 Euro (53% der Beratungskosten).

Der Schwerpunkt der geförderten Einzelberatungen lag bei **Neugründungen**. Insgesamt wurden hier 447 Einzelberatungen mit 1.537 Beratungstagewerken gefördert. Das gesamte Fördervolumen für die Einzelberatungen zu Neugründungen lag bei 602.358 Euro. Die durchschnittliche Beratungsdauer betrug 3,4 Tagewerke und der durchschnittliche Zuschuss betrug 1.348 Euro je Beratung.

Zusätzlich wurden 142 **Übernahmeberatungen** (24% aller geförderten

Einzelberatungen) mit einem Mittelvolumen von 288.727 Euro gefördert. Die durchschnittliche Beratungsdauer betrug 5,1 Tagewerke mit einem durchschnittlichen Zuschussbetrag von 2.033 Euro.

Das ergänzende Förderangebot **Zirkelberatung** – einer Kombination aus Gruppen- und Einzelberatung – wurde in Zusammenarbeit mit den STARTERCENTERn NRW angeboten. Insgesamt wurden 192 Zirkelberatungen in 2018 gefördert. Die Gesamtkosten bei den Zirkelberatungen betragen 152.412 Euro, die mit insgesamt 129.623 Euro gefördert wurden. Die durchschnittlichen Kosten lagen bei 794 Euro je Zirkelberatung und der durchschnittliche Förderbetrag bei 675 Euro.

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 II beziehen, eine höhere Förderung beantragen. 248 Beratungen in dieser Zielgruppe konnten so mit einem erhöhten Fördersatz (79 Einzel- und 169 Zirkelberatungen) bezuschusst werden.

453 der Gründungsberatungen entfielen auf Männer (58%) und 328 auf Frauen (42%). 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 64 % aller Anträge gestellt. Im Handwerk hingegen wurden 70 % aller Anträge von Männern gestellt.

Gründungsberatungen mit dem Ziel der Übernahme eines Unternehmens wurden von Männern häufiger beantragt (68%) als von Frauen (32%).

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 2018 erreicht.

Als Indikatoren hierfür gelten unter anderem die Anzahl der tatsächlichen Gründungen

sowie 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 641 Zuschussempfänger (Rücklaufquote 82%) 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 641 Zuschussempfängern.

2018 wurden kurzfristig nach Abschluss der Beratungen 427 Unternehmen gegründet bzw. übernommen. In weiteren 82 Fällen ist die Vorbereitung auf die Gründung sehr weit fortgeschritten und die Realisierung kurzfristig geplant. Dies ergibt insgesamt eine Erfolgsquote von rund 79%. 108 Zuschussempfänger (17%) 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 254 (59%) Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit gegründet. In den in 2018 gegründeten Unternehmen wurden bis zum Zeitpunkt der Befragungen insgesamt rd. 1.256 Arbeitsplätze (Männer 651, Frauen 605) neu geschaffen oder gesichert. Dies entspricht einem Durchschnittswert von 2,9 Personen je Gründung in der Startphase.

Hiervon entfielen 858 auf neu geschaffene Arbeitsplätze (Männer 446, Frauen 412) und 398 auf gesicherte Arbeitsplätze im Rahmen von Übernahmen (Männer 205, Frauen 193).

Darüber hinaus haben die Gründerinnen und Gründer 49 neue Ausbildungsplätze geschaffen (Männer 26, Frauen 23).

Bezieht man zusätzlich auch die 82 Beratungsfälle mit anstehenden Gründungen und die dort geplanten/gesicherten 19 Arbeitsplätze in die Statistik ein, kann ein Arbeitplatzeffekt von 1.275 neuen oder gesicherten Stellen prognostiziert werden.

Eckdaten Zielerreichung 2018

Beratungen	781
(Frauen 328 = 42%, Männer 453 = 58%)	
davon Neugründungen	447
davon Übernahmen	142
davon Gründungszirkel	192

Ergebnisse der Evaluierung

(641 Teilnehmende):

erfolgte Gründungen/Übernahmen	427
davon aus der Arbeitslosigkeit	254
noch geplante Gründungen	82

Geschaffene/gesicherte

Arbeitsplätze 1.256

(Frauen 605, Männer 651)

davon:

 neu geschaffene Arbeitsplätze 858

(Frauen 412, Männer 446)

 gesicherte Arbeitsplätze 398

(Frauen 193, Männer 205)

Ausbildungsplätze 49

(Frauen 23, Männer 26)

Gründerinnen und Gründer sind häufig auf Fremdfinanzierungen bei der Realisierung ihrer Vorhaben angewiesen. 352 machten in ihrer Rückmeldung Angaben dazu. Bei über 39% dieser Gründungen war ein Startkapital von bis zu 25.000 Euro erforderlich. 23% gaben hingegen einen Kapitalbedarf von 25.000 Euro bis 50.000 Euro an, 38% einen Kapitalbedarf von über 50.000 Euro.

Öffentliche Finanzierungshilfen über die NRW.BANK / KfW-Bank wurden von 35% 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 67% dieser Gründungen).

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

Erforderliches Startkapital

(Bezogen auf 352 Gründer, die Angaben gemacht haben)

bis 5.000 €	13% der Gründer/innen
5.000 – 10.000 €	13% der Gründer/innen
10.000 – 25.000 €	13% der Gründer/innen
25.000 – 50.000 €	23% der Gründer/innen
> 50.000 €	38% der Gründer/innen

Von den geförderten Gründungsberatungen entfallen die meisten auf den Wirtschaftsbereich Sonstige Dienstleistungen (32,1%), gefolgt von den freien Berufen (22,7%), dem Einzelhandel (14,1%), dem Handwerk (9,1%) und dem Gastgewerbe (10,6%). 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. 68% 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 2018 festzustellen, dass die Ziele des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW erreicht wurden. Das Interesse an qualifizierten Gründungsberatungen ist weiterhin ungebrochen.

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. So ist die Gründungsquote gegenüber dem Vorjahr von 51 % auf 55 % gestiegen.

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.

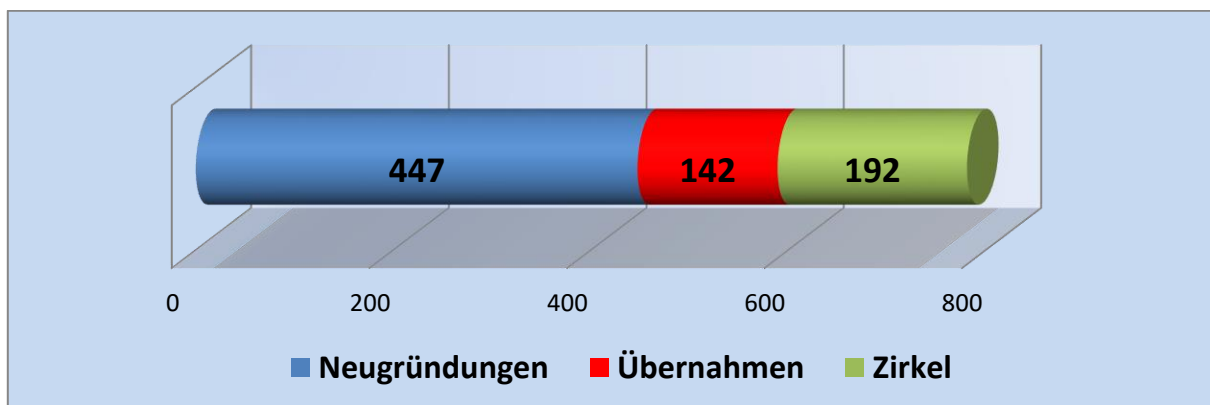
Zahlreiche Gründungen wären ohne die Beratungsunterstützung verzögert oder unter falschen Voraussetzungen gestartet worden.

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

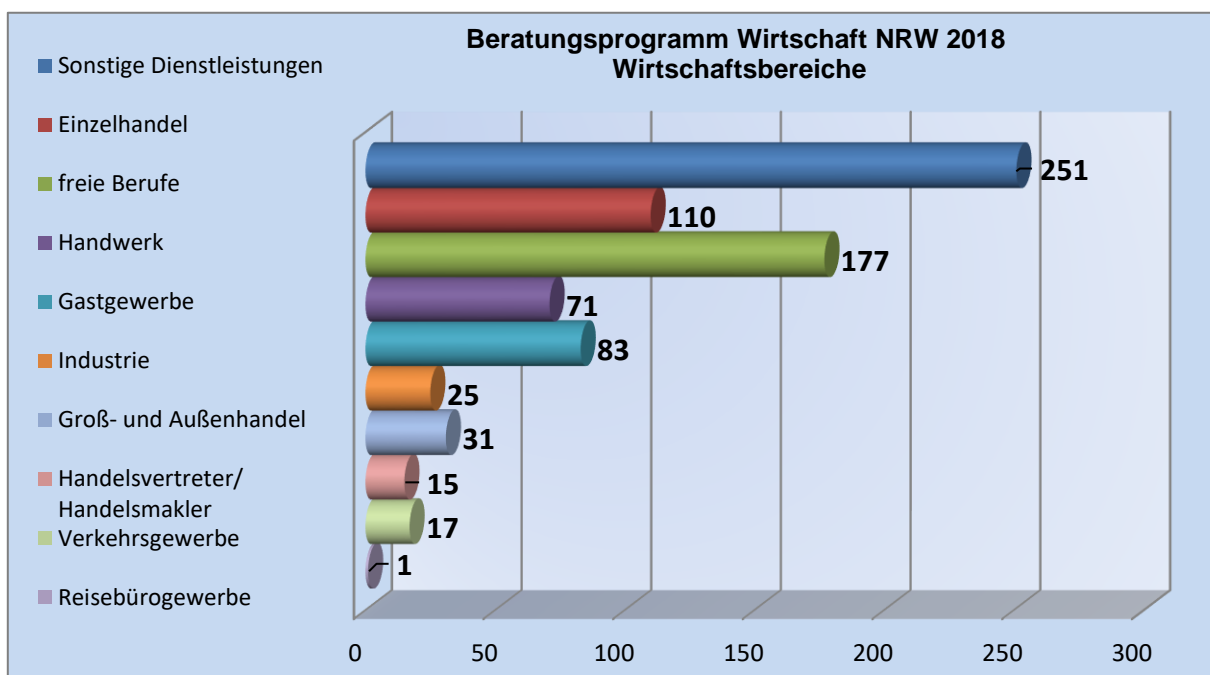
Daten zum Beratungsprogramm Wirtschaft NRW 2018

1. Geförderte Beratungen und Fördermittel

Beratungsart	Beratungen	Tagewerke	Fördermittel
Neugründungen	447	1.537	602.357,86 €
Übernahmen	142	725	288.727,40 €
Zirkel	192	192	129.622,84 €
Gesamt	781	2.454	1.020.708,10 €



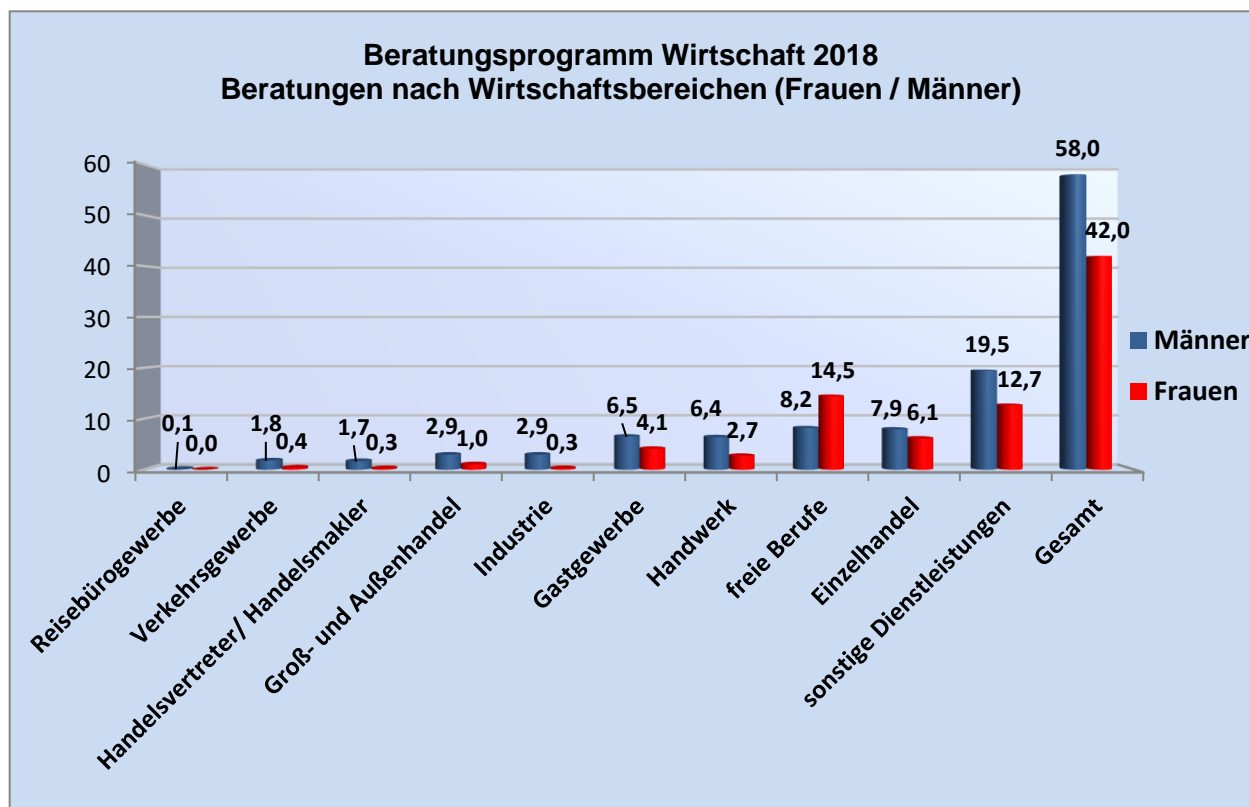
Wirtschaftsbereich	Beratungen	Anteile	Tagewerke	Fördermittel
Sonstige Dienstleistungsgewerbe	251	32,1%	672,0	291.469,51 €
Einzelhandel	110	14,1%	363,0	147.737,50 €
freie Berufe	177	22,7%	530,5	224.300,19 €
Handwerk	71	9,1%	254,0	102.165,00 €
Gastgewerbe	83	10,6%	303,0	121.192,90 €
Industrie	25	3,2%	104,0	42.180,00 €
Groß- und Außenhandel	31	4,0%	115,5	46.176,80 €
Handelsvertreter/Handelsmakler	15	1,9%	50,0	20.095,00 €
Verkehrsgewerbe	17	2,2%	57,8	24.391,20 €
Reisebürogewerbe	1	0,1%	4,0	1.000,00 €
Gesamt:	781	100,0%	2.453,8	1.020.708,10 €



2. Beratungen (Anteile Frauen / Männer)

Beratungsart	Frauen	Männer	Gesamt
Neugründungen	188	259	447
Übernahmen	45	97	142
Zirkel	95	97	192
Gesamt	328 (42 %)	453 (58 %)	781

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 2018 geförderten Beratungen auf folgende Regionen:

Regionen	Beratungen	Tagewerke	Fördermittel
Aachen	29	100,5	41.055,00 €
Bonn / Rhein-Sieg-Kreis	25	92	36.676,15 €
Dortmund / Unna / Hamm	46	171	69.201,85 €
Duisburg / Niederrhein / Moers / Wesel	36	119,75	50.121,61 €
Düsseldorf / Mettmann	85	247,5	104.156,50 €
Hagen / Märkische Region	23	95,5	37.650,00 €
Hellweg Hochsauerland	25	66	27.940,00 €
Köln / Leverkusen / Oberbergischer Kreis Rhein-Berg / - Erft	84	296,5	117.643,70 €
Lippe / Detmold	7	26	10.400,00 €
Mittlerer Niederrhein	73	203	87.276,15 €
Mittleres Ruhrgebiet / Bochum	33	89	38.795,14 €
Mülheim / Essen / Oberhausen	100	246	108.582,00 €
Münsterland / Emscher-Lippe	143	438,5	183.490,00 €
Ostwestfalen	38	147	59.440,00 €
Siegen Wittgenstein / Olpe	4	13	5.520,00 €
Wuppertal / Solingen / Remscheid	30	102,5	42.760,00 €
Gesamt	781	2.453,75	1.020.708,10 €

Erfolgsgeschichten

LuxKom und Digifom

Zur Person und dem Gründungsvorhaben: Mein Name ist Joey Fleck und ich bin Geschäftsführer der Digifom GmbH. Die Digifom ist ein E-Learning Unternehmen aus Dortmund, welches ich mit der Unterstützung des BPW-Programms erfolgreich im Jahr 2018 gegründet habe. Aufgrund meiner vorherigen Laufbahn im Sozialmanagement, als Dozent in der beruflichen Weiterbildung sowie in der E-Learning Entwicklung, habe ich mich schon immer für Lernprozesse und technische Innovationen begeistern können. Also habe ich überlegt, wie E-Learning die heutigen Probleme in der Aus- und Weiterbildung von Menschen bereichern kann. Genau deshalb bestand die Gründungsidee darin, den Bereich der Aus- und Weiterbildung von Unternehmen zu digitalisieren. Bis heute haben wir uns insbesondere auf das Thema Onboarding (Einarbeitung) spezialisiert. Das bedeutet wir schulen Mitarbeiter online, wenn z.B. neue Abläufe, eine neue Software oder neue Produkte schnell verstanden werden sollen. Gelöst haben wir dies mit einer E-Learning Plattform, die nicht nur einfach Inhalte vermittelt, sondern Teilnehmer miteinander vernetzt und durch interaktive Elemente motiviert. Zudem ist diese individuell auf die Zielgruppe und das Unternehmen anpassbar. Gleichzeitig haben wir damit auch das Zeitproblem sowohl auf Seiten der Unternehmen als auch Mitarbeiter lösen können. Denn E-Learning ist jederzeit und überall möglich.

Vor der Gründung der Digifom GmbH hatte ich bereits Beratung in Anspruch genommen. Das Gründungsvorhaben bestand damals sowohl aus kostenloser als auch kostenpflichtiger Gründungsberatung. Insbesondere im Anfangsstadium sind die Wissenslücken enorm und die Anzahl der offenen Fragen groß. Natürlich bekommt man hierdurch ein gewisses Grundwissen in verschiedenen Aspekten. Im Nachhinein ist meines Erachtens nach eine spezifische Beratung für bestimmte Themen wie z.B. Finanzierung oder rechtliche Rahmenbedingungen wichtiger, als bis ins Detail zu studieren, wie beispielsweise die perfekte Visitenkarte aussieht. Eine Beratung hat mir also einerseits vor Augen geführt wie wichtig die Priorisierung auf fundamentale

Elemente ist. Vor der eigentlichen Gründung war dieses Verständnis noch nicht ausgereift, sodass ich auch Geld in Beratung investiert habe, die mir dann in anderen Punkten gefehlt hat. In diesem Zusammenhang steht auch die Finanzierung des heutigen Unternehmens, welches ich führe.

Als mir bewusst wurde, dass ich eine externe Finanzierung für mein Vorhaben benötige, habe ich mich an meine Hausbank gewendet. Dort wurde ich erstmals auf die Fördermöglichkeiten der KfW hingewiesen. Um einen professionellen Businessplan erstellen zu können, habe ich nach spezialisierten Beratern und Beraterinnen auf der KfW-Beraterbörse geschaut. Hier fiel meine Wahl auf Frau Lux und ihr Unternehmen LuxKom, da sie aus meiner Sicht einen erfahrungsreichen Werdegang aufwies und bereits zahlreiche Neugründungen begleitet hat. Ich habe also Kontakt aufgenommen, auch wenn ich aufgrund vorheriger Kostenpunkte voreingenommen von Beratungen war. Frau Lux kannte die Abläufe und Anforderungen sehr gut, sodass ich gerne mit ihr zusammengearbeitet habe. Denn einige Fragen konnte mir meine Hausbank nicht direkt beantworten.

Da Frau Lux meine Situation verstand und einen breiten Überblick der Fördermöglichkeiten hat, wurde ich von ihr auf das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) hingewiesen. Das war mir vorab leider nicht bekannt. Wahrscheinlich deshalb, weil ich bei nicht akkreditierten Unternehmensberatern war. Die Antragstellung erfolgte dann bei Frau Przygodda über das STARTER-CENTER NRW bei der Wirtschaftsförderung in Dortmund. Ich bin heute froh, dass ich trotz wenig Budget eine professionelle Beratung erhalten konnte, als ich sie benötigte. Das Thema Finanzplanung ist ein komplexes Unterfangen, welches viel Erfahrung bedarf. Erst so werden aus blauäugigen Prognosen erst realistische und vor allem tragfähige Konzepte.

Das BPW NRW hat mir geholfen den Weg in die Selbstständigkeit mit einem guten Erfahrungsschatz zu realisieren. Im Umfeld von anderen Jung-Unternehmern höre ich immer wieder, dass Unternehmensberatungen nur Kosten verursachen und viele Infos doch im Internet stehen würden. Doch meiner heutigen Erfahrung nach kann ich sagen, dass viele Informationen aus dem Internet für allgemeine Fälle in Frage kommen

oder so viele Zusatzartikel enthalten, dass man den Wald vor lauter Bäumen nicht sieht. Als E-Learning Unternehmer weiß ich nur zu gut, wie häufig der eigene zeitliche Aufwand in dieser Rechnung vergessen wird. Eine präzise Beratung im Sinne des BPW kann hier nicht nur Zeit sparen, sondern auch Fehler im Nachhinein vermeiden. Das BPW hat mir eine erfolgreiche Unternehmensgründung ermöglicht, sodass ich es anderen Gründungsinteressierten nur empfehlen kann.

„GINKAU“ – thailändische Kochboxen aus dem Münsterland

Sophia Peters, die Gründerin von „GINKAU“, hat thailändische Wurzeln, kennt und schätzt die thailändische Küche und liebt gutes Essen. Aus der familiären Tradition und persönlichen Leidenschaft entwickelte sich zunächst die Idee, hochwertige Zutaten für ihre Familienrezepte, angepasst an den europäischen Gaumen, mit ausführlicher Rezeptbeschreibung als Kochboxen zu entwickeln und sie Freunden und Interessenten der thailändischen Küche anzubieten.

Um aus dieser Idee ein marktfähiges Konzept zu entwickeln, nahm sie, organisiert von Frau Meyer vom STARTERCENTER NRW bei der Wirtschaftsförderung in Coesfeld an einer Zirkelberatung zur Vorbereitung auf eine Existenzgründung teil. Inhaltlich betreut wurden die Zirkelteilnehmer vom Unternehmensberater Martin Schulte aus Bochum.

Im Rahmen dieser Gründungsberatung wurden die Marktbedingungen hinterfragt und bewertet, die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Lebensmittelherstellung recherchiert, ein Konzept für den Herstellungsprozess und den Vertrieb entwickelt und die betriebswirtschaftlichen Anforderungen an Finanzierung Rentabilität festgelegt. Die Gründerin sicherte in diesem vorbereitenden Prozess ihre persönlichen Ziele, Ideale und Anforderungen, die sie mit ihrer Selbstständigkeit und ihren Produkten verbindet.

Als Ergebnis entstand eine Manufaktur, die Zutaten wie Palmzucker, Kokosmilch, Basmatireis und diverse Gewürze sorgfältig auswählt und aufbereitet, liebevoll verpackt und etikettiert. Grundsätzlich handelt es sich ausschließlich um natürliche Produkte und

das Selbstverständnis von „GINKAU“ orientiert sich an der Slow-Food-Bewegung und am Konzept einer nachhaltigen Entwicklung.

Dieses hochwertige und sympathische Angebot bietet nicht nur ein außergewöhnliches Geschmackserlebnis, sondern ermöglicht ebenso ein besonderes Kocherlebnis und eignet sich auch als Geschenk für Hobbyköche und Feinschmecker.

Der Verkaufserfolg – ausschließlich erzielt im Online-Vertrieb – bestätigt inzwischen die Marktfähigkeit und hohe Akzeptanz der „GINKAU“-Kochboxen.

In high Spirits

Lars Borrmann hat eine große Leidenschaft für Getränke. Ob alkoholfrei oder alkoholisch, pur oder als Mix, neu oder traditionell, regional oder überregional: Was im Trend der Verbraucher liegt, interessiert ihn. „Mit Getränketrends ist es wie mit der Mode“, sagt Lars Borrmann. „Manche kommen und bleiben, andere hingegen lösen sich so schnell auf, wie sie gekommen sind.“ Gastronomen und Barbetreiber müssen auf die Nachfrage der Gäste rasch reagieren und trendige, „gehypte“ Produkte anbieten. Sie stehen unter enormen Wettbewerbsdruck, denn ihre Kunden erwarten innovative, neue, trendige Getränkeangebote. Hinzu kommen Zeit- und Kostendruck bei gleichzeitig wachsenden Problemen, Mitarbeiter zu gewinnen. So fehlt aus der Erfahrung von Lars Borrmann häufig die Zeit, sich über neueste Trends zu informieren und sich um die Auswahl neuer Produkte zu kümmern.

Aus diesen praktischen Erfahrungen entstand die Idee, einen Getränkehandel zu eröffnen, der Unternehmen ein umfassendes Produkt- als auch Beratungsangebot bietet und zugleich als Trend-Scout fungiert, um Gastronomen und Barbetreibern bei der Auswahl und dem Angebot innovativer Getränke zu unterstützen. Er gründete in 2018 schließlich sein Unternehmen „Borrmann's Bottles“ mit Sitz in Grevenbroich. „Damit meine Kunden ihre ganze Konzentration und Energie in die perfekte Betreuung ihrer Gäste stecken können, übernehme ich neben der Getränkebelieferung insbesondere die Beratung in Sachen Trends und Sortiment“, beschreibt Lars Borrmann sein Serviceangebot. Sein Fokus liegt dabei im

„Gintasting“. „In Gin we trust“, sagt Lars Borrmann mit einem Augenzwinkern. Er beschafft für seine Auftraggeber weltweit Spirituosen, die im Trend liegen. Flankierend dazu bietet er Tastings und Workshops an, die neueste Produkte und Cocktailrezepte vermitteln. Er agiert unabhängig von Einkaufsgenossenschaften und Konzernen und kann sein Sortiment dementsprechend breit streuen. Für den Kunden hat dies viele Vorteile, denn sein ultimatives Motto, „Zuverlässigkeit und Service“ ist das Versprechen von Lars Borrmann.

Gemeinsam mit seiner Beraterin Lisa Henke aus Düsseldorf stellte Herr Borrmann den Förderantrag nach dem Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) beim STARTERCENTER NRW in Mönchengladbach, Herrn Koger. Beratungsinhalte waren insbesondere eine Wirtschaftlichkeitsprüfung, die Herausarbeitung seines Alleinstellungsmerkmals und die Erstellung des Businessplanes. „Die Beratungsförderung hat es mir ermöglicht, einen fundierten Businessplan zur Vorlage bei Banken und Behörden zu erstellen mit professioneller Hilfe“ sagt Lars Borrmann. „Das Herausarbeiten meines Alleinstellungsmerkmals war besonders wichtig für mich, denn die Konkurrenz in der Branche ist groß. Nur so kann ich mich vom Markt abheben.“

3D4Ears Bielefeld

Unter Otoplastiken versteht man kundenbezogene Formpassstücke für Hörgeräte oder für den Gehörschutz. Diese Formstücke werden in das Ohr des Menschen mit einer Hörschwäche eingesetzt, um den Schall vom Verstärker (üblicherweise ein „Hinterdem-Ohr-Hörgerät“) möglichst nahe an das Trommelfell zu transportieren. Die Aufgabe der Otoplastik ist dabei auch, durch einen passgenauen Sitz im Ohr ein Ausdringen des Schalls aus dem Ohr zu verhindern und damit Rückkopplungen zu vermeiden. Diese individuellen Ohrpassstücke wurden in der Vergangenheit mittels einer Abformung, einem daraus erstellten Negativ und einer entsprechenden Gussform recht aufwändig hergestellt.

Die im März 2019 gegründete Firma 3D4Ears Bielefeld beschreitet bei der Produktion von Otoplastiken andere Wege: Die Formpassstücke werden mit einem 3D-Drucker ausgedruckt. Die Digitalisierung

ermöglicht die Verkürzung des Herstellungsprozesses. Da sich die Form der Ohren sowie der Gehörgänge von Mensch zu Mensch unterscheidet, ist eine individuelle Abformung des Ohres die Grundlage für die Herstellung der Otoplastik. Im weiteren Verlauf der Herstellung wird diese Ohrabformung mit einem 3D-Scanner digitalisiert und danach mit einem CAD-System bearbeitet. Mit dieser digitalen Vorlage wird dann im 3D-Drucker eine lichtempfindliche Kunststoffflüssigkeit schichtweise unter UV-Licht zu einem Ohrpassstück ausgehärtet.

Firmengründer Johannes Batram begann nach dem Nachrichtenstudium seine berufliche Karriere zunächst bei einem amerikanischen Unternehmen, wo er CAD/CAM Systeme betreute. Durch den Wechsel zur Computerfirma Nixdorf Computer erweiterte er seine Kenntnisse im kommerziellen IT-Umfeld. Von einer anfänglich sehr technologisch geprägten Berufstätigkeit entwickelte sich im Laufe der Zeit ein neuer Schwerpunkt im Vertrieb und der Administration. Später übernahm Johannes Batram sukzessive Leitungsaufgaben für große IT-Projekte.

Den Businessplan für sein StartUp schrieb er im Rahmen einer Zirkelberatung des Instituts für Existenzgründungen und Unternehmensführung Wilfried Tönnis, die das Institut mit Unterstützung des STARTERCENTERS NRW Lippstadt, Herrn Gebauer durchführte.

Eyelicious HAIR & MAKE-UP ARTIST

Frau Yasmin Rahmaty führt ihr Handwerksunternehmen „eyelicious beauty“ in Aachen seit dem 01.07.2018. Gegenstand des Unternehmens ist die Visagistik sowie die Erbringung von Friseurdienstleistungen. Die Visagistik befasst sich mit der dekorativen Kosmetik und ist ein handwerksähnlich betriebenes Gewerbe. Das Angebot umfasst vorwiegend das Make-up, aber auch die Typberatung und das Haarstyling.

Frau Rahmaty ist ausgebildete Friseurmeisterin und Visagistin und hatte zuvor bereits einige Jahre Berufserfahrung als Visagistin und Friseurin gesammelt. Dabei nahm sie an verschiedenen Wettbewerben teil und erzielte sehr gute Ergebnisse. Nachdem sie die Meisterprüfung zur Friseurmeisterin im Januar 2018 erfolgreich abschloss, plante

sie die Gründung ihres Salons mit der wirtschaftlichen Unterstützung durch den Gründungszuschuss der Arbeitsagentur.

Die Motivation dazu bezog sie aus ihrer Vielzahl kreativer Ideen, die sie als Angestellte nur sehr eingeschränkt verwirklichen konnte und die ihre Vision vom eigenen Salon regelmäßig befeuerten. Mit ihrem Salon stellt Frau Rahmaty unter dem Namen „Eyelicious Hair & Make-Up Artist“ einen besonderen Ort des Wohlfühlens und der Entspannung mit einer umfassenden Leistungspalette der Visagistik zur Verfügung.

Zur Erstellung des Businessplans nutzte Frau Rahmaty ihren Kontakt zum Unternehmensberater Karl Jaquemot, den sie als Dozenten ihrer Meisterschule kennengelernt hatte. Er legte ihr das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW nahe, dessen Förderung durch Herrn Hupke beim STARTERCENTER NRW der Handwerkskammer Aachen beantragt wurde. So konnte der Businessplan mit der Vorhabensbeschreibung und den notwendigen Wirtschaftlichkeitsberechnungen unter fachkundiger Anleitung erstellt werden.

Die Ausstattung des Salons wurde sehr hochwertig geplant um der Besucherin das Gefühl zu vermitteln, sich an einem Zufluchtsort der Schönheit zu befinden. Stilvolle Visagistik- und Frisierplätze, ein großer mehrarmiger Kronleuchter und mehrere Strahler für die Deckenbeleuchtung sowie als besonderer Blickfang eine dekorierte Blumenwand wurden ausgesucht, um die Bräute im Hochzeitskleid und fertig geschminkt und vorbereitet fotografieren zu lassen. Zu diesem Zweck hält der Salon auch eine Umkleidekabine und eine kleine Kücheneinrichtung vor.

Mit diesem Plan konnte schließlich nicht nur die Hausbank, sondern auch das Arbeitsamt von der Tragfähigkeit der Geschäftsidee überzeugt werden, so dass die Investitionen in den Salon durch einen öffentlich geförderten Kredit der KfW bei der Hausbank ebenso gesichert werden konnten wie der Lebensunterhalt in der Startphase durch den Gründungszuschuss des Arbeitsamtes.

Heute bedient Frau Rahmaty mit eyelicious beauty vorwiegend Frauen im Alter zwischen 18 und 40 Jahren, die Wert auf eine exklusive und bevorzugte Behandlung legen. Ein Schwerpunkt ist die Zielgruppe der

Verlobten, die zur Hochzeit mit einer positiven und angenehmen Ausstrahlung auftreten wollen und daher die Leistungen von Frau Rahmaty buchen. Auch anlässlich einer öffentlichen Veranstaltung buchen Frauen einen Termin bei der Visagistin. Hier sind große Anlässe wie das Aachener CHIO ebenso zu nennen wie die Ordensverleihung „wider den tierischen Ernst“ und zahlreiche Bälle und Tanzveranstaltungen. Zudem haben auch Bewerberinnen auf gut dotierte Stellen den Bedarf nach einem professionellen Styling für die Erstellung der Bewerbungsfotos.

Schließlich kooperiert Frau Rahmaty auch mit der Berufsschule in Aachen und unterrichtet dort in Schulungen und Workshops zum Thema Visagistik und Make-up.

Integration durch unternehmerisches Handeln

Brusk Al Abraham, als Flüchtling 2012 aus Syrien nach Deutschland gekommen, hat im März 2019 einen KFZ-Service-Betrieb in Bochum-Wattenscheid übernommen. Bereits Monate vorher bereitete er sich mit der Gründungsberatung You Consulting in Essen auf den Sprung in die Selbständigkeit vor. Über arabisch-sprachige Flyer der Bundesagentur für Arbeit und der STARTERCENTER NRW erfuhr Brusk Al Abraham von dem Beratungsprogramm Wirtschaft des Landes NRW und stellte gemeinsam mit Horst Pabst, der seit über 10 Jahren in der Beratung von Migrant*innen tätig ist, bei Frau E. Cinar im STARTERCENTER NRW bei der IHK Essen, einen Förderantrag.

Der nach Erhalt der Zuwendungsbestätigung gemeinsam mit dem Berater erarbeitete Maßnahmeplan zur Umsetzung überzeugte schließlich das Team Selbständige im JobCenter Essen. Neben den langjährigen beruflichen Erfahrungen als Unternehmer in Syrien und Saudi-Arabien und den guten deutschen Sprachkenntnissen waren auch die bereits vorhandenen Branchenkenntnisse des angehenden Unternehmers ausschlaggebend für den Entschluss des JobCenters, den Markteinstieg finanziell mitzutragen.

Wie viele andere syrische Flüchtlinge konnte auch Brusk Al Abraham auf die finanzielle Unterstützung seiner in aller Welt verstreuten Verwandtschaft zurückgreifen - er

erhielt einen zinslosen Privatkredit mit flexibler Gestaltung der Rückzahlung. Weder eine Bank, noch das JobCenter wollten die Risiken einer Kreditgewährung tragen, zumal der Bezug von Arbeitslosengeld II keine gute Bonität darstellt. Ebenso preisgünstig wie die Finanzierungskosten waren die Marketingmaßnahmen - Informationen der Syrischen Community über die sozialen Medien und Mund-zu-Mund-Propaganda. Die Wirksamkeit dieser Werbemaßnahmen kann man sich nur vorstellen, wenn man weiß, dass allein in Essen die Anzahl der Personen mit syrischer Nationalität in der Zeit von 2015 bis 2019 von 1.300 auf über 12.000 gestiegen ist.

Das Unternehmen „Lawin-Automobile“, das den Namen der Tochter trägt, bietet heute neben dem An- und Verkauf von gebrauchten Fahrzeugen auch den Verkauf von gebrauchten Autoteilen an und vermietet Hebebühnen und KFZ-Werkzeug an Personen, die Wartung und KFZ-Reparaturen in Eigenleistung vornehmen (ca. 8% der Autobesitzer lt. Branchenbericht).

Die Kundschaft ist ein Mix aus jungen Leuten, Student*innen und Personen mit Migrationshintergrund, die zwei Dinge gemeinsam haben - wenig Geld und die Liebe zum eigenen Auto.

Umsatz und Ertrag stiegen kontinuierlich an und das JobCenter konnte bereits aus der Verantwortung entlassen werden. Die Einrichtung des ersten Vollzeit Arbeitsplatzes war nur eine Frage der Zeit – heute arbeiten drei Arbeitskräfte im Betrieb. Brusk Al Abraham hat den Schritt in die Selbständigkeit nicht bereut, und das trotz des großen bürokratischen Aufwands bei einer Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus.