

# Von der Idee bis zur Förderung!

## DER WEGWEISER FÜR MUTIGE

Gründerinnen, Gründer  
und junge Unternehmen

KREATIVITÄT

WEITSICHT

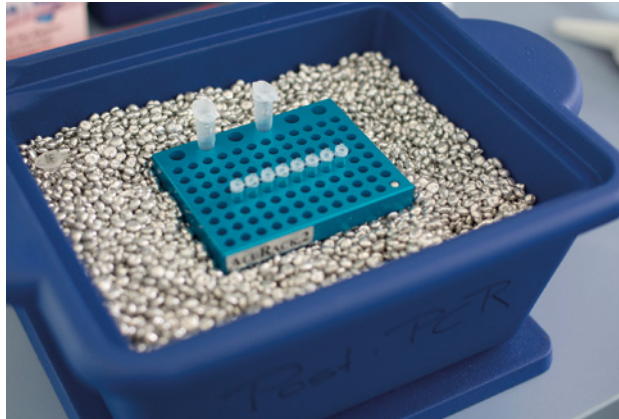
NEUGIER

WILLENSKRAFT

MUT



# Inhalt



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

# 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.

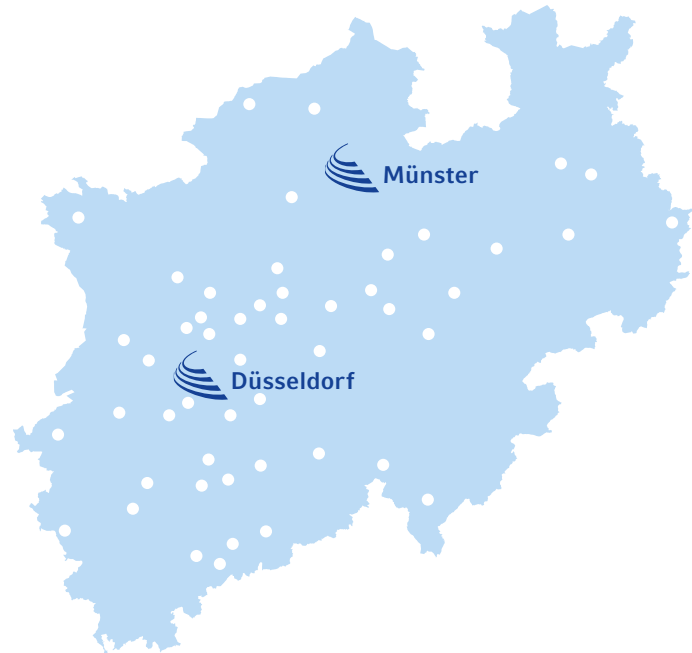
Herzlich

Ihr



Eckhard Forst  
Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK

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



## Einführung

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt das Land NRW bei dessen struktur- und 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](http://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](http://www.nrwbank.de)
- 0211 91741-4800 Service-Center der NRW.BANK

Die NRW.BANK kooperiert eng mit den STARTERCENTERN 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](http://www.startercenter.nrw.de)
- STARTERCENTER NRW Infoline 0211 837-1939

### Nützliche Internetadressen

- [www.nrwbank.de/gruendung](http://www.nrwbank.de/gruendung)
- [www.kfw.de/unternehmen](http://www.kfw.de/unternehmen)
- [www.mweimh.nrw.de/mittelstand/gruendung](http://www.mweimh.nrw.de/mittelstand/gruendung)
- [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)
- [www.gruendungswerkstatt-nrw.de](http://www.gruendungswerkstatt-nrw.de)

## AUF DEM WEG ZUR FÖRDERUNG

# Die wichtigsten Fragen und Antworten

### Wie muss ich vorgehen, um eine Förderung zu erhalten?

Die meisten öffentlichen Förderprogramme können Sie bei Ihrer **Hausbank** – also einer Bank oder Sparkasse Ihrer Wahl – beantragen. Üblicherweise ist Ihre kontoführende Bank oder Sparkasse Ihre Hausbank. Über diese werden die Fördermittel später auch zugesagt und Ihnen ausgezahlt. Grundsätzlich gilt für öffentliche Förderprogramme dasselbe wie für jedes Darlehen Ihrer Hausbank: **Ihr Unternehmenskonzept und Ihre Gründerpersönlichkeit müssen den Bankberater überzeugen.** Nur wenn sich Ihre Hausbank grundsätzlich für die Finanzierung des Vorhabens

entschieden hat, leitet sie den Förderantrag an die Förderbank weiter. Deshalb ist eine **gute Vorbereitung** des Finanzierungsgesprächs auch für den Förderantrag unerlässlich. Hierzu bieten die STARTERCENTER NRW den Gründerinnen und Gründern sowie jungen Unternehmen umfassende Unterstützung an. Nutzen Sie deshalb vor dem Gang zur Bank oder Sparkasse diese kostenlosen Erstinformations- und Beratungsangebote! Nur mit einem durchdachten und überzeugenden Geschäftskonzept und einer guten Vorbereitung sollten Sie das Gespräch mit Ihrer Bank oder Sparkasse suchen.

### Wann sollte ich die Förderung beantragen?

Es gilt der Grundsatz: **erst Förderung beantragen, dann investieren.** Nach Investitionsbeginn wird in der Regel keine Förderung mehr zugesagt. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden, wie Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge, gibt es nachträglich keine Förderung. Umso wichtiger ist, dass Sie sich vor Ihrem ersten Finanzierungsgespräch bei Ihrer Hausbank über Fördermöglichkeiten informieren und diese zur richtigen Zeit ins Gespräch einbringen.



☐ Holz ist der Werkstoff für Gießereien, Maschinenbauer oder Betonwerke. Zur Produktvorbereitung müssen Modelle gefertigt werden, die viel Platz benötigen. Die Modellbau Theuerzeit GmbH hat deshalb ihre Übernahme durch eine neue Gesellschafterin als Chance zur Modernisierung genutzt. [www.motheu.de](http://www.motheu.de)

**ES IST BESSER,  
UNVOLLKOMMEN ANZUPACKEN,  
ALS PERFEKT ZU ZÖGERN.**

Thomas A. Edison



### 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 STARTERCENTERN NRW; deren Kontaktdaten finden Sie im Internet unter [www.startercenter.nrw.de](http://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](http://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 20 bis 31 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- und Ausbildungsplätze
- Produktions-, Lager-, Ausstellungs- und/oder 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**.

### 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](http://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.



☒ Firmengründer Andreas Thamm übergab nach 25 Jahren sein Unternehmen, 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.

## 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

Philipp Enste  
Förderberater der NRW.BANK



### 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 Gesamtfinanzierung sollte vor dem Start gesichert sein.**

### 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.



## 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



**Ingrid Hentzschel**  
Leiterin Hausbanken- und  
Fördernehmerberatung

#### 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](http://www.nrwbank.de/veranstaltungen) werden alle Termine veröffentlicht.



📍 In der Düsseldorfer Altstadt eröffnete Markus Lendle seinen Biospätzle-Imbiss „Spatz up – Spätzle & Friends“. Das Team der Finanzierungs-  
begleitung hat ihn dabei unterstützt.

NRW.BANK.FINANZIERUNGSBEGLEITUNG

## 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 Finanzierungs-  
begleitung 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 Finanzierungs- begleitung?

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 Finanzierungs- begleitung 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



**Bettina Paas**  
Teamleiterin  
Finanzierungsbegleitung  
der NRW.BANK

### Worauf sollten Gründer bei der Planung besonders achten?

Die Konzepte müssen fachlich fundiert, gut durchdacht und anschaulich aufbereitet sein, um Finanzierungspartner zu überzeugen. Unterlagen sollten strukturiert, vollständig und auf das Wesentliche beschränkt sein. Besonders wichtig ist, dass Zahlenwerke nachvollziehbar sind und die zugrunde liegenden Prämissen erläutert werden. Existenzgründer sollten auch den Wert ihrer Eigenleistungen im Rahmen des Gründungsprozesses angemessen hervorheben. Diese stellen gegebenenfalls Eigenkapital dar und werden von Banken zumeist positiv bewertet.

### Welche Fehler beobachten Sie bei Ihren Beratungen?

Existenzgründer erstellen ihre Konzepte und Planungen zumeist nur aus ihrer eigenen Sicht. Sie sollten sich jedoch in die Rolle eines Finanzierungspartners hineinversetzen und genau überlegen, worauf es Banken und Investoren ankommt.

### Wie unterstützen Sie sie dabei?

Indem wir die Unterlagen sehr gründlich durcharbeiten und gezielte Fragen stellen. Anschließend entwerfen wir gemeinsam mit dem Gründer ein Gesamtbild seines Vorhabens. Meist zeigt sich dann, dass die Vorhaben zwar schlüssig und Erfolg versprechend geplant sind, aber Dritte das anhand der Unterlagen nicht in vollem Umfang nachvollziehen können. Wenn der Gründer hier nachbessert, erhöhen sich seine Chancen für erfolgreiche Verhandlungen nach unserer Erfahrung deutlich.

Beratung und Antragstellung bei teilnehmenden  
STARTERCENTERN NRW

## Das NRW/EU.Mikrodarlehen im Fokus





- ☒ 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 STARTERCENTER NRW möglich.
- Welche STARTERCENTER NRW teilnehmen, sehen Sie hier: [www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)
- Überzeugen das Unternehmenskonzept und die Gründerpersönlichkeit den Berater im STARTERCENTER 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 anfordern (kostenlos) oder
- Auskunft online (kostenpflichtig) auf [www.meineschufa.de](http://www.meineschufa.de)

### Eigene Bankauskunft

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

### Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts

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

Gehen Sie mit diesem Wissen offensiv um: Ein Finanzberater ist beeindruckt, 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 UNIQ 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 vermeiden 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 Schwalenberg gründete seinen Elektrotechnikbetrieb auf solider Basis. Rückhalt aus dem persönlichen Umfeld und großes Engagement führten zum Erfolg.



## 3. Sieger: Interview mit Dirk Schwalenberg von der Schwalenberg 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.

MENTORENNETZ NORD-WESTFALEN

# Experten geben Gründern wichtige Starthilfe

„Als Gründer hat man viele Fragen: zum Geschäftsmodell, zur Verkaufsstrategie, zur Finanzierung, zum Unternehmenswachstum – und, 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](http://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.“



☒ Heinz Schwiete, Mentor im MentorenNetz Nord-Westfalen und Steuerexperte

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.

„Häufig haben Unternehmen in der Startphase Finanzierungsprobleme. Wegen mangelnder Sicherheiten 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.“



☒ 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.“

# 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 Förder- und 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 eingeeengt? 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](http://www.nrwbank.de/gruendung)
- [www.nrwbank.de/innovation](http://www.nrwbank.de/innovation)
- [www.nrwbank.de/digitalisierung](http://www.nrwbank.de/digitalisierung)

## MOMENTAUFNAHME



**Dr. Claas Heise**  
Leiter Venture Capital/Frühphase,  
NRW.BANK

### 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?

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?

Für den Unerfahrenen ist sicher eine neutrale Beratung 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.

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

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

\* Kostenfreie Servicrufnummer.



**Wie hoch wird gefördert?**

Kostenlose Beratung

Ergänzende kostenlose Beratung

Zuschuss i. H. v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeitslosengeld II sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende i. H. v. 80% des Tagewerksatzes, max. jedoch 400 €); bis zu 4 Tagewerke förderbar (Betriebsübernahme: bis zu 6 Tagewerke)

Zuschuss i. H. v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeitslosengeld I und II sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende 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 HWK im Rahmen der Beantragung einer Bürgschaft (Bürgschaftsbetrag max. 100.000 €) der Bürgschaftsbank NRW GmbH

– Kostenloser Check-up zur Risikofrüherkennung nach Bürgschaftszusage durch die HWK

Zuschuss i.H.v. 50% bis 90% der max. förderfähigen Beratungskosten i.H.v. max. 3.000 € bis max. 4.000 € (abhängig von Unternehmensalter)

**Wo gibt es weitere Informationen?**

[www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)  
STARTERCENTER NRW Infoline  
Tel. 0211 837 1939\*

[www.nrwbank.de/finanzierungsbegleitung](http://www.nrwbank.de/finanzierungsbegleitung)  
Service-Center der NRW.BANK  
Tel. 0211 91741-4800  
[finanzierungsbegleitung@nrwbank.de](mailto:finanzierungsbegleitung@nrwbank.de)

[www.lgh.de](http://www.lgh.de)  
Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)  
Tel. 0211 30108-315  
[nacke@lgh.de](mailto:nacke@lgh.de)  
IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP)  
Tel. 0211 36702-30  
[ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de](mailto:ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de)

IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP)  
Tel. 0211 36702-30  
[ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de](mailto:ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de)

Regionale Ansprechpartner:  
Handwerkskammern NRW  
[www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort](http://www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort)  
[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)  
Bürgschaftsbank NRW GmbH  
Tel. 02131 5107-0  
[info@bb-nrw.de](mailto:info@bb-nrw.de)

[www.beratungsfoerderung.info](http://www.beratungsfoerderung.info)  
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)  
Tel. 06196 908-1570  
[foerderung@bafa.bund.de](mailto:foerderung@bafa.bund.de)

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

<b>Zuschussförderung</b>		
<b>Wer wird gefördert?</b>	<b>Name des Programms?</b>	<b>Was wird gefördert?</b>
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 Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP NRW – gewerblich –)	Gewerbliche arbeitsplatzschaffende bzw. -sichernde Investitionen in ausgewiesenen Fördergebieten in NRW
Unternehmen (EU-KMU-Definition) in der Gründungsphase < 5 Jahre	Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP NRW – gewerblich –)	Kosten der Markteinführung von innovativen Produkten

\* Kostenfreie Servicenummer.

**Wie hoch wird gefördert?**

Zuschuss für max. 24 Monate

Höhe: abhängig von Dauer der Arbeitslosigkeit und Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitssuchenden

(Ermessensleistung)

1. Phase: zuletzt bezogenes Arbeitslosengeld sowie zusätzlich 300 € monatlich zur sozialen Absicherung für die Dauer von 6 Monaten

2. Phase: 300 € monatlich für die Dauer von 9 Monaten zur sozialen Absicherung, bei Nachweis von Geschäftstätigkeit (Ermessensleistung)

Zuschuss (einmalig) i. H. v. 7.500 € für die erste Gründung.

Förderfähige Ausgaben: mind. 15.000 €

(ohne Personalkosten und Unternehmerlohn)

Optional: 80%ige Bürgschaft über StarterScheck Handwerk NRW bis zu 100.000 €

Investitionszuschuss

Der Umfang der Förderung ist abhängig von

– Art des Vorhabens

– Größe des Unternehmens

– Investitionsort

– Zahl der neuen/gesicherten Arbeitsplätze

Zuschuss i. H. v. 50% der förderfähigen Kosten,

max. 100.000 €

**Wo gibt es weitere Informationen?**

[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Bundesagentur für Arbeit

Tel. 0800 45555-00\*

[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Bundesagentur für Arbeit

Tel. 0800 45555 00\*

[www.lgh.de](http://www.lgh.de)

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)

Tel. 0211 30108-312

[info@lgh.de](mailto:info@lgh.de)

[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)

Bürgschaftsbank NRW GmbH

Tel. 02131 5107-200

[info@bb-nrw.de](mailto:info@bb-nrw.de)

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

Service-Center der NRW.BANK

Tel. 0211 91741-4800

[info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de)

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

Service-Center der NRW.BANK

Tel. 0211 91741-4800

[info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de)

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Förderprogramme mit Zinsvorteil		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
<p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe, Unternehmen mit einem (Gruppen-) Umsatz von bis zu 500 Mio. € &lt; 5 Jahre</p>	<p>NRW.BANK.Gründungskredit</p>	<p>Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Neugründung und Wiedergründung</li> <li>- Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis</li> <li>- Erwerb einer tätigen Beteiligung (i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung</li> <li>- Festigungsmaßnahmen</li> </ul>
<p>Natürliche Personen – unabhängig von der Dauer der Selbstständigkeit – bei Übernahme, Erwerb oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung von gewerblichen Unternehmen</p>	<p>NRW.BANK.Universalkredit</p>	<p>Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Neugründung und Wiedergründung</li> <li>- Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis</li> <li>- Erwerb einer tätigen Beteiligung (i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung</li> <li>- Festigungsmaßnahmen</li> </ul>
<p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie Unternehmen mit einem (Gruppen-) Umsatz von bis zu 500 Mio. €</p>	<p>ERP-Gründerkredit – Universell</p>	<p>Investitionen und Betriebsmittel im Rahmen von:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb)</li> <li>- Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis</li> <li>- Erwerb einer tätigen Beteiligung (i. d. R. mind. 10%) oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung</li> <li>- Festigungsmaßnahmen</li> </ul>
<p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe, Unter- nehmen mit einem (Gruppen-)Umsatz von bis zu 500 Mio. € &lt; 5 Jahre</p>		
<p>Natürliche Personen – unabhängig von der Dauer der Selbstständigkeit – bei Übernahme, Erwerb oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung von gewerblichen Unternehmen</p>		

\* Kostenfreie Servicenummer.

**Wie hoch wird gefördert?**

Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten;  
 Darlehenshöhe: 25.000 € bis 10 Mio. €  
 Laufzeit/Tilungsfreijahre:  
 5/1 (Betriebsmittel);  
 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;  
 Darlehenshöhe: ab 25.000 €  
 Laufzeit/Tilungsfreijahre:  
 3 bis 9 Jahre, ohne Tilungsfreijahre  
 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;  
 Darlehenshöhe: max. 25 Mio. € pro Vorhaben;  
 Laufzeit/Tilungsfreijahre:  
 bis 5/max. 1 (Betriebsmittel);  
 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)

**Wo gibt es weitere Informationen?**

[www.nrwbank.de/gk](http://www.nrwbank.de/gk)  
 Service-Center der NRW.BANK  
 Tel. 0211 91741-4800  
[info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de)

[www.nrwbank.de/uk](http://www.nrwbank.de/uk)  
 Service-Center der NRW.BANK  
 Tel. 0211 91741-4800  
[info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de)

[www.kfw.de/073](http://www.kfw.de/073)  
 Infocenter der KfW Bankengruppe  
 Tel. 0800 539-9001\*  
[infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

<b>Förderprogramme zum Ausgleich fehlender Sicherheiten (Haftungsfreistellung)</b>		
<b>Wer wird gefördert?</b>	<b>Name des Programms?</b>	<b>Was wird gefördert?</b>
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie Kleinunternehmen < 5 Jahre Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR)	NRW/EU.Mikrodarlehen	Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von: – Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb, sofern Vollerwerb innerhalb von 3 Jahren) – Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis – Festigungsmaßnahmen
Gewerbetreibende sowie Angehörige der freien Berufe als Einzelunternehmen, Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR), Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) aus der Kreativwirtschaftsbranche	NRW.Kreativkredit	– alle mit dem Auftrag verbundenen Kosten (Auftragsfinanzierung) – Kosten der (Vor-)Finanzierung des Projekts (Projektfinanzierung – sofern mind. 3 Jahre erfolgreich am Markt tätig)
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie kleine Unternehmen (EU-KMU-Definition) < 5 Jahre	ERP-Gründerkredit – StartGeld	Investitionen und – bis max. 30.000 € – Betriebsmittel im Rahmen von: – Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb, sofern mittelfristig 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 Kleinst- und Kleinunternehmen (EU-KMU-Definition)	Mein Mikrokredit	Investitionen und Betriebsmittel
<b>Förderprogramme zur Stärkung des Eigenkapitals (100% Haftungsfreistellung)</b>		
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie neu gegründete Unternehmen (EU-KMU-Definition) < 3 Jahre	ERP-Kapital für Gründung	– Investitionen – Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder Erwerb einer tätigen Beteiligung (i. d. R. mind. 10%) i. d. R. erstes Material- und Warenlager – erste Messeteilnahme

\* Kostenfreie Servicenummer.

**Wie hoch wird gefördert?**

Darlehen bis zu 100% der förderfähigen Ausgaben  
 Darlehenshöhe: 5.000 € bis 25.000 €  
 Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 6/0,5 Jahre

Auftragsfinanzierung: bis zu 70% des Auftragswerts  
 Projektfinanzierung: bis zu 100% der Projektkosten  
 Darlehenshöhe: 5.000 € bis 25.000 €  
 Laufzeit/Tilgungsfreijahre:  
 Auftragsdauer plus 3 Monate, max. 15 Monate/ende fällig  
 (Auftragsfinanzierung)  
 4/0,5 (Projektfinanzierung)

Darlehen bis zu 100% des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs  
 i. H. v. max. 100.000 €  
 Darlehenshöhe: max. 100.000 €  
 Laufzeit/Tilgungsfreijahre: bis 5/max. 1 oder bis 10/max. 2  
 Obligatorisch: 80%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank

Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten  
 Darlehenshöhe: max. 20.000 €, in mehreren Schritten  
 (davon 1. Schritt: max. 10.000 €)  
 Laufzeit: max. 4 Jahre

Nachrangdarlehen i. H. v. bis zu 30% der förderfähigen  
 Kosten (zusätzlich zum Einsatz eigener Mittel  
 i. H. v. mind. 15% der förderfähigen Kosten)  
 Darlehenshöhe: max. 500.000 € je Antragsteller  
 Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 15/7

**Wo gibt es weitere Informationen?**

[www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)  
 STARTERCENTER NRW Infoline  
 Tel. 0211 837-1939

[www.nrwbank.de/kreativkredit](http://www.nrwbank.de/kreativkredit)  
 Service-Center der NRW.BANK  
 Tel. 0211 91741-4800  
[info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de)

[www.kfw.de/067](http://www.kfw.de/067)  
 Infocenter der KfW Bankengruppe  
 Tel. 0800 539 9001\*  
[infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)

[www.mein-mikrokredit.de](http://www.mein-mikrokredit.de)  
 Tel. 030 221911007  
[info@bmas.bund.de](mailto:info@bmas.bund.de)

[www.kfw.de/058](http://www.kfw.de/058)  
 Infocenter der KfW Bankengruppe  
 Tel. 0800 539 9001\*  
[infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Gründer (bis 18 Monate aus der digitalen Wirtschaft)	NRW.BANK.SeedCap Digitale Wirtschaft	Existenzgründungsfinanzierung
Technologieorientierte Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmen (bis max. 18 Monate nach projektbezogenem Start)	NRW.BANK.Seed.Fonds.Initiative	Maßnahmen zum Unternehmensaufbau
Innovative Technologieunternehmen	NRW.BANK.Venture Fonds	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufbau von Produktionskapazitäten</li> <li>- Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau</li> <li>- Produktweiterentwicklung</li> <li>- Erschließung von Märkten</li> <li>- Forschung und Entwicklung</li> </ul>
Junge Unternehmen sowie etablierte mittelständische Wachstumsunternehmen aus dem Bereich Digital Business oder mit innovativen Geschäftskonzepten	NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Markterschließung/Markteinführung</li> <li>- Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau</li> <li>- Produktweiterentwicklung</li> <li>- Erschließung von neuen Absatzmärkten</li> <li>- Erwerb eines anderen Unternehmens</li> <li>- Nachfolgeregelungen</li> </ul>
Gründerinnen und Gründer sowie kleine und junge Unternehmen (EU-KMU-Definition)	Mikromezzaninfonds	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investitionen in die Errichtung eines neuen oder die Fortführung eines bestehenden Unternehmens</li> <li>- Betriebsmittel</li> </ul>
Existenzgründer, junge Unternehmen, die max. 2 Jahre alt sind	KBG Start	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gründungs- und Festigungskosten für Investitionen</li> <li>- Warenlager</li> <li>- Wachstum</li> </ul>
Gründerinnen und Gründer bei Betriebsübernahmen sowie Unternehmen die ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition)	KBG Nachfolge	Beteiligung zur Mitfinanzierung von: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen und damit zusammenhängenden Investitionen</li> <li>- Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises</li> </ul>
Wachstumsorientierte Unternehmen (EU-KMU-Definition) > 2 Jahre	KBG Wachstum	Beteiligung zur Mitfinanzierung von: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investitionen, Warenlager und Wachstum</li> </ul>



**Wie hoch wird gefördert?**

15.000 € bis 50.000 €

Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung  
i. H. v. grundsätzlich bis zu 500.000 € pro Unternehmen  
bei Erstrundenfinanzierung  
Beteiligungsdauer: 5 bis 7 Jahre

Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung  
i. H. v. 500.000 € bis max. 5 Mio. €  
Beteiligungsdauer: i. d. R. 3 bis 7 Jahre

Direkte Beteiligung oder Mezzanine-Kapital  
Beteiligungsdauer: 5 bis 7 Jahre

Stille Beteiligung i. H. v. bis zu 50.000 €  
Laufzeit: 10 Jahre

Stille Beteiligung i. H. v. bis zu 250.000 €  
Laufzeit: 7 bis 10 Jahre

Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 500.000 €,  
max. 50% Finanzierungsanteil  
Laufzeit: 7 bis 10 Jahre  
Voraussetzung: Eigenkapitalparität

Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 1 Mio. €  
max. 75% Finanzierungsanteil  
Laufzeit: 7 bis 10 Jahre  
Voraussetzung: Eigenkapitalparität

**Wo gibt es weitere Informationen?**

[www.nrwbank.de/seedcap](http://www.nrwbank.de/seedcap)  
[win@nrwbank.de](mailto:win@nrwbank.de)

[www.nrwbank.de/seedfonds](http://www.nrwbank.de/seedfonds)  
[beteiligungen@nrwbank.de](mailto:beteiligungen@nrwbank.de)

[www.nrwbank.de/venturefonds](http://www.nrwbank.de/venturefonds)  
[beteiligungen@nrwbank.de](mailto:beteiligungen@nrwbank.de)

[www.nrwbank.de/kreativwirtschaftsfonds](http://www.nrwbank.de/kreativwirtschaftsfonds)  
[beteiligungen@nrwbank.de](mailto:beteiligungen@nrwbank.de)

[www.mikromezzaninfonds-deutschland.de](http://www.mikromezzaninfonds-deutschland.de)  
[www.kbg-nrw.de](http://www.kbg-nrw.de)  
Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW  
[info@kbg-nrw.de](mailto:info@kbg-nrw.de)  
Tel. 02131 5107-0

[www.kbg-nrw.de](http://www.kbg-nrw.de)  
Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW  
[info@kbg-nrw.de](mailto:info@kbg-nrw.de)  
Tel. 02131 5107-0

[www.kbg-nrw.de](http://www.kbg-nrw.de)  
Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW  
Tel. 02131 5107-0  
[info@kbg-nrw.de](mailto:info@kbg-nrw.de)

[www.kbg-nrw.de](http://www.kbg-nrw.de)  
Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW  
Tel. 02131 5107-0  
[info@kbg-nrw.de](mailto:info@kbg-nrw.de)  
[infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?
Kleine innovative Technologieunternehmen (EU-KMU-Definition) < 10 Jahre	ERP-Startfonds	Alle Investitionen, die im Zusammenhang mit dem Betrieb eines kleinen innovativen Technologieunternehmens stehen
Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung		
Wer wird unterstützt?	Name des Programms?	Was wird unterstützt?
Gründungsinteressierte ForscherInnen und EntwicklerInnen, Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungsinstituten sowie innovative und wachstumsorientierte Start-ups	NRW.BANK.Venture Center	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Business Development</li> <li>- Geschäftsmodellentwicklung</li> <li>- Unternehmensaufbau</li> <li>- Einbringung unternehmerischer Sichtweisen in F&amp;E-Projekte</li> <li>- Entwicklung der unternehmerischen Sichtweise</li> </ul>
Innovative und wachstumsorientierte Gründungsunternehmen	win NRW.BANK Business Angels Initiative	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Matching von privaten Investoren „Business Angels“ mit kapital-suchenden Unternehmen</li> </ul>

\* Kostenfreie Servicrufnummer.

**Wie hoch wird gefördert?**

Beteiligungskapital bis max. 5 Mio. €  
 Voraussetzung: Leadinvestor  
 Beteiligungsdauer: Laufzeit der Beteiligung des Leadinvestors

**Wo gibt es weitere Informationen?**

coparion GmbH & Co. KG  
 Charles-de-Gaulle-Platz 1d  
 50679 Köln  
 Deutschland  
 Tel. 030 58584400  
 info@coparion.de  
 www.coparion.de

**Wie wird unterstützt?**

- 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 spätere Finanzierbarkeit

**Wo gibt es weitere Informationen?**

www.nrwbank.de  
 venture-center@nrwbank.de

- individuelle Betreuung in der Kapitalakquise

www.nrwbank.de  
 win@nrwbank.de

# Übersicht der Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen

Bürgschaftsprogramme		
Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird verbürgt?
<p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen (EU-KMU-Definition)</p>	<p>Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW GmbH</p>	<p>Avale und Kredite für:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existenzgründungen</li> <li>- Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen</li> <li>- Betriebserweiterungen/-verlagerungen</li> <li>- Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen</li> <li>- Investitionen</li> <li>- Warenlager</li> <li>- Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditlinien)</li> <li>- Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen</li> </ul>
<p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen (EU-KMU-Definition)</p>	<p>Bürgschaft ohne Bank (BoB)</p>	<p>Avale und Kredite für:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existenzgründungen</li> <li>- Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen</li> <li>- Betriebserweiterungen/-verlagerungen</li> <li>- Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen</li> <li>- Investitionen</li> <li>- Warenlager</li> <li>- Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditlinien)</li> <li>- Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen</li> </ul>
<p>Handwerker (-innen), die erstmalig eine selbständige Vollexistenz gründen, Existenzfestiger und -festigerinnen im Handwerk &lt; 3 Jahre</p>	<p>StarterScheck Handwerk NRW</p>	
<p>Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmen (EU-KMU-Definition)</p>	<p>Leasing-Bürgschaft</p>	<p>Leasingfinanzierung für Leasinggüter mit einer Laufzeit zwischen 12 und 120 Monaten</p>
<p>Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen</p>	<p>Landesbürgschaften Nordrhein-Westfalen</p>	<p>Avale und Kredite für:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Neu- und Nachfinanzierung von Investitionen</li> <li>- Betriebsmittel</li> <li>- Konsolidierung und Sanierung</li> </ul>

**Wie hoch wird gefördert?**

Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten  
i. H. v. 80% der Kreditsumme,  
max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer  
Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit

**Wo gibt es weitere Informationen?**

[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)  
Bürgschaftsbank NRW GmbH  
Tel. 02131 5107-200  
[info@bb-nrw.de](mailto:info@bb-nrw.de)

Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten  
i. H. v. 80% der Kreditsumme,  
max. 200.000 € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer  
Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit

[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)  
Bürgschaftsbank NRW GmbH  
Tel. 02131 5107-200  
[info@bb-nrw.de](mailto:info@bb-nrw.de)

– Kostenlose Gründungs- und Vorhabensberatung  
durch die HWK im Rahmen der Beantragung einer  
Bürgschaft (Bürgschaftsbetrag max. 100.000 €)  
der Bürgschaftsbank NRW GmbH  
– Kostenloser Check-up zur Risikofrüherkennung  
nach Bürgschaftszusage durch die HWK

Regionale Ansprechpartner:  
Handwerkskammern NRW  
[www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort](http://www.handwerk-nrw.de/service/ansprechpartner-vor-ort)

[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)  
Bürgschaftsbank NRW GmbH  
Tel. 02131 5107-0  
[info@bb-nrw.de](mailto:info@bb-nrw.de)

Ausfallbürgschaft von 30% oder 60%  
gegenüber Leasinggebern;  
max. 300.000 € Bürgschaftsbetrag pro KMU;  
max. 500.000 € pro Leasingfinanzierung

[www.leasing-buergschaft.de](http://www.leasing-buergschaft.de)  
[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)  
Bürgschaftsbank NRW GmbH  
Tel. 02131 5107-0  
[info@bb-nrw.de](mailto:info@bb-nrw.de)

Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten  
i. H. v. 80% der Kreditsumme, Bürgschaftsbetrag > 1,25 Mio. €

[www.pwc.de](http://www.pwc.de)  
PricewaterhouseCoopers AG  
Tel. 0211 981-2647

# 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 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 erworben 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.**

---

5   
**Auf den Banktermin habe ich mich gut vorbereitet.**  
Ich habe fachliches Know-how und bin eine überzeugende Unternehmerpersönlichkeit. Ich habe Auskünfte meiner Bank, der SCHUFA und des Finanzamts eingeholt. Ich habe mich bei den STARTER-CENTERN NRW oder beim Service-Center der NRW.BANK über die Möglichkeiten der öffentlichen Förderung für mein Unternehmen informiert und weiß, welche Produkte infrage kommen könnten.

---

6   
**Gemeinsam mit dem Bankberater habe ich einen 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 Weiterentwicklungen – zum Beispiel Standortwechsel, Produktvarianten oder Erweiterungen der Vertriebskanäle.



**NRW.BANK**

Wir fördern Ideen

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

[info@nrwbank.de](mailto:info@nrwbank.de)