WACHSTUMSREPORT 2025

Wie finanziere ich mein Wachstum?
Die wichtigsten Programme bei NRW.Bank, KfW & Hausbank
4-5

Von Profis lernen & profitieren
Wichtige Förderprogramme für eine individuelle Beratung
8-9

Wo Unternehmer in bester Gesellschaft sind
Spannende Netzwerke in Bonn und der Region
10-11

Austausch, Service & Information
Die Angebote der IHK Bonn/Rhein-Sieg
12-15

Mit Expertenhilfe ins *Wachstum* kommen

IHK Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

INHALT

02 **Mit ExpertInnenrat ins Wachstum**
Interview mit IHK-Referent Christian Pinnekamp zu den Herausforderungen in Phase zwei nach der Unternehmensgründung

04 **Investition in die Zukunft**
Die wichtigsten Finanzierungsformen

Tipps von „Alten Hasen“
Vier UnternehmerInnen & ExpertInnen geben Ratschläge für mehr Wachstum

06 **Checkliste für JungunternehmerInnen**
Schritt für Schritt zu Stabilität und Wachstum

07 **Weiterbildung für SolistInnen**
Alles Wissenswerte zum Förderprogramm "KOMPASS"

08 **Die perfekte Beratung**
BAFA, INQA und die Kunst, passende ExpertInnen zu finden

10 **Netzwerken in der Region**
Digital Hub, Wirtschaftsjunioren und Industrie- und Handelsclub

12 **IHK-Angebote für GründerInnen**
Vom „Fitmacher“ bis zu „Geht nicht, gibt's nicht!“

14 **IHK-Camp für Selbstständige**
Die Bonner Gründungswoche ist Forum, Treffpunkt und Seminar zugleich

15 **5 Köpfe für Wachstum und Stabilität**
Das Team der IHK Bonn/Rhein-Sieg

16 **Der große IHK-Wachstumstag 2025**
Talkrunden, Vorträge & Austausch für Startups aus Bonn und der Region

IMPRESSUM

Herausgeber: IHK Bonn/Rhein-Sieg | Bonner Talweg 17 | 53113 Bonn
Redaktion/Text & Gestaltung: Tina Simunovic und Sabrina Stamp
Fotonachweise: Titel/Rückseite: Adobe Stock/Stamp, Illustrationen (S. 4/5, 7, 8/9): Adobe Stock/Stamp, Porträts (4/5): Dr. Carla Batuca Branco, Stephan Grabmeier, Julia Schönhöfen, Jens Taubel; Porträts (S.2/3, 8/9, 14/15): IHK Bonn/Rhein-Sieg
Stand: September 2025

IHK Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

Interview

„Wer wachsen will, sollte offen sein für Impulse von Experten“

Von 100 neu gegründeten Unternehmen in Deutschland scheitern 80 bereits in den ersten fünf Jahren[1]. Die IHK Bonn/Rhein-Sieg will Jungbetrieben aus der Region mit neuen Angeboten helfen, in die Stabilisierungs- und Wachstumsphase zu kommen. Ein Interview mit **Christian Pinnekamp**, Referent mit Schwerpunkt Gründung bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

Herr Pinnekamp, viele Start-ups in Deutschland scheitern schon in den ersten Jahren. Die IHK Bonn/Rhein-Sieg setzt nun mit dem Wachstumsreport 2025 auf das Thema „Stabilisierung und Wachstum" – wie helfen Sie, den Negativtrend zu bekämpfen?
Pinnekamp: Nach unseren Erfahrungen liegt dieser Negativtrend daran, dass sich JungunternehmerInnen zu spät kompetente Hilfe suchen – sie trauen sich selbst oft zu viel zu oder verzetteln sich operativ in ihrer Kernkompetenz, statt sich mit den Rahmenbedingungen und der Erfolgsauswertung zu beschäftigen.
►IHK-Checkliste für wachsende Unternehmen: Seite 6

Fehlt es Ihrer Meinung nach am kaufmännischen oder am Marketing-Know-how?
Pinnekamp: Sowohl als auch. Viele Unternehmen wissen zu wenig über Beratungs- und Förderprogramme, die ihnen nützen können.

„Die entscheidende Frage ist: Bin ich als UnternehmerIn noch auf dem richtigen Weg?“

Hier kommt die IHK ins Spiel ...
Pinnekamp: ... und zwar nicht nur, was die reine Information angeht. Wir vermitteln Coachings und bieten diese unter Umständen auch an. Die entscheidende Frage ist: Bin ich als UnternehmerIn noch auf dem richtigen Weg?

Wie teuer ist Beratung von Experten?
Pinnekamp: Es gibt bundes- oder landesbezogene Beratungsförderprogramme, bei denen man Zuschüsse zu den Kosten eines Beraters erhält. In der Regel betragen die Zuschüsse 50 Prozent. Für das Thema Digitalisierung/Flexibilisierung im Unternehmen gibt es mit dem INQA-Coaching sogar 80 Prozent Zuschuss.

Wer bietet diese Programme an?
Pinnekamp: INQA, das Coaching zum Thema Digitalisierung, wird vom Bundesarbeitsministerium angeboten, das Programm BAFA stammt vom Bundeswirtschaftsministerium. Bei letzterem Programm geht es umfassend um die Themen Marketing, Kommunikation, wirtschaftliche und organisatorische Optimierung – sozusagen ein Allzweck-Beratungsinstrumentarium.

[1]Quelle: statista.com

►INQA & BAFA: Seite 8-9
Wie laufen die Beratungsprogramme für Teilnehmer ab?
Pinnekamp: Beide Programme finden in der Regel vor Ort, im Unternehmen statt. Deutschlandweit gibt es BeraterInnen, die für die jeweiligen Programme als Coaches gelistet sind.

Die IHK funktioniert in punkto INQA und BAFA als Türöffner?
Pinnekamp: Richtig, wir erklären die Programme und geben Beispiele, was UnternehmerInnen konkret mit Hilfe dieser Programme erreichen können. Und: Wir können BeraterIn A und BeraterIn B vergleichen, was die nötigen Qualifikationen oder Angebotsinhalte betrifft. Im INQA-Fall nehmen wir zwar keine Anträge entgegen, verweisen aber auf die landesweite Anlaufstelle in Bottrop.

Der IHK-Service zu Unternehmenswachstum und -stabilisierung wird in diesem Jahr ausgebaut – welche Angebote kommen neu dazu?
Pinnekamp: Wir haben den Wachstumstag neu im Programm – angelegt als jährliche Veranstaltung. Der erste Wachstumstag ist am 6. November. Da stellen sich UnternehmerInnen aus Bonn und der Region, die erfolgreich gewachsen sind, in Talkrunden vor und diskutieren miteinander strategische Möglichkeiten. Dazu kommen Vorträge von ExpertInnen mit Fragerunde.
► Wachstumstag der IHK Bonn/Rhein-Sieg: Seite 16

Worum geht's bei den Vorträgen?
Pinnekamp: Einmal geht es um die Tücken einer nachhaltigen Strategiefindung. Dann um das Thema Personalfindung – zu Fragen wie: Wie mache ich auf mich aufmerksam, um geeignetes Personal zu finden? Der dritte Vortrag hat den Einfluss von Künstlicher Intelligenz zum Thema.

Ein sehr kompaktes Servicepaket ...
Pinnekamp: Ja, und es schließt im IHK-Programm eine entscheidende Lücke. Wir hatten bisher kein konkretes Angebot für die Wachstumsphase. Wir erfahren zu selten, wie es mit frischen GründerInnen weitergeht, wenn sie sich nicht direkt an uns wenden. Der Wachstumstag bietet sich jetzt als Forum für alle an, die vor ein paar Jahren gegründet haben und nun fokussieren oder investieren wollen.

Kooperationspartner der IHK für den Wachstumstag ist der Digital Hub in Bonn ...

Pinnekamp: Richtig. Neben dem Wachstumstag und unseren Ideen für 2026 werden vom Hub dann selbst auch eigene Schwerpunktveranstaltungen zum Wachstumsthema entwickelt. ►Die Angebote des Digital Hub: Seite 10-11

Wie sieht die Zielgruppe für die neuen Veranstaltungen aus?

Pinnekamp: Wir wollen zum einen die SoloSelbstständigen erreichen, die sich in der Orientierungsphase befinden. Zum anderen sprechen wir UnternehmerInnen an, die bereits in Personalverantwortung stehen, die Expertenhilfe suchen und investieren wollen.

Christian Pinnekamp
- Geboren in Münster; 50 Jahre, wohnt in Köln
- 1994-1996 Ausbildung zum Bankkaufmann
- 1996-2004 BWL-Studium mit Diplom- Abschluss
- 2004-2018 Unternehmensberater für Controlling, Organisation und Kommunikation
- 2018-2021 Teamentwickler und Mediator
- Seit 2021 Referent für Unternehmensförderung bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg
- Seit 2023 Federführung für den Bereich Gründung

Hobbys / Interessen: Kulinarisch Neues entdecken, Städtereisen

Stichwort Investitionen – wie beurteilen Sie die Lage: Nähert sich Deutschland aktuell wirtschaftspolitisch betrachtet einem neuen Aufschwung?
Pinnekamp: Es gibt in der Wirtschaft zumindest starke Hoffnungen darauf. Erste Versprechen wurden seitens der Politik formuliert, die Impulse für eine erstarkende Wirtschaftskraft geben sollen. Wir als IHK können die Stimmung positiv mit beeinflussen, indem wir Angebote fürs Wachsen herausstellen und andererseits die Umsetzung versprochener Maßnahmen anmahnen.

Es gibt noch ein weiteres Instrument, dass die IHK bewirbt: das Weiterbildungs-Programm "KOMPASS".Was hat es damit auf sich?
Pinnekamp: "KOMPASS" ist im Moment das bekannteste Förderprogramm Deutschlands, gerichtet an Soloselbstständige und ihr Wachstum. Weiterbildung in Social Media, KI-Prozessoptimierung oder systemischem Coaching werden so mit 90 Prozent EU-seitig förderbar. ►KOMPASS für Soloselbstständige: Seite 7

Wichtig für wachsende UnternehmerInnen ist auch das Thema Finanzierung – was bietet die IHK da an?
Pinnekamp: Vor allem geht es um den Abgleich: Was ist nötig, was ist möglich? Viele UnternehmerInnen vergleichen ihre Situation mit dem Fall „Ich geh‘ zu meiner Hausbank und finanzier' mir ein Auto“. Eine Finanzierung für mehr Unternehmenswachstum zu erhalten, ist aber eine völlig andere Hausnummer. Einen solchen Kredit muss ich der Bank gegenüber so vertreten, dass klar wird: Ich will wirklich wachsen – und nicht: Ich will ein finanzielles Polster für den (eventuellen) "Bedarfsfall".
►Mehr zum Thema Finanzierungsformen: Seite 4-5

Wird sich das Angebot der IHK Bonn/Rhein-Sieg zum Thema Wachstum in Zukunft noch erweitern?
Pinnekamp: Wir planen definitiv weitere Events, auch um Netzwerke untereinander zu verzahnen. Unsere primären Gruppen sind dabei der Digital Hub, die Banken, die Wirtschaftsjunioren – der Zusammenschluss junger UnternehmerInnen – und der Industrie- und Handelsclub als Adresse für ältere UnternehmerInnen. Letzterer bietet zum Beispiel die Möglichkeit von Betriebsbesichtigungen in Unternehmen, wo man sich auch mal Ratschläge abholen kann. ►Mehr zum Thema Netzwerke: Seite 10-11

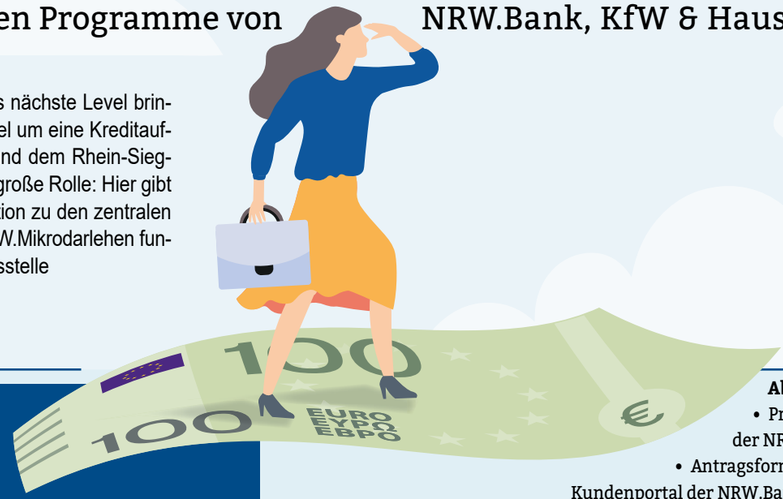
Was voraussetzt, dass UnternehmerInnen sich mit sich selbst auseinandersetzen ...
Pinnekamp: Absolut, ja. Beim Thema Wachstum steht immer am Anfang die Selbsterkenntnis, dass ich nicht alles weiß. Ich sollte als UnternehmerIn offen sein. Für Impulse aus der Beleg-

Finan-
zierung

Wie finanziere ich mein Wachstum?

Die wichtigsten Programme von NRW.Bank, KfW & Hausbank

Wer sein Unternehmen auf das nächste Level bringen will, der kommt in der Regel um eine Kreditaufnahme nicht herum. In Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis spielt die IHK dabei eine große Rolle: Hier gibt es nicht nur kompakte Information zu den zentralen Finanzierungswegen. Beim NRW.Mikrodarlehen fungiert die IHK zudem als Antragsstelle



▶KFW-STARTGELD

Bis zu 125.000 Euro pro GründerIn vor Gründung /
Bis zu 125.000 Euro pro Person nach Gründung

Zielgruppe:
- GründerInnen (gewerblich wie freiberuflich)
- Kleinstunternehmen

Beantragung: Antragstellung über die Hausbank

Was & wie wird finanziert?
- Investitionen und Betriebsmittel (diese max. 50.000 Euro)
- fünf oder zehn Jahre Laufzeit (12 oder 24 Monate tilgungsfrei)
- Festzins über die gesamte Laufzeit, vorzeitige Rückzahlung(en) gegen Vorfälligkeitsentschädigung möglich

Ablauf:
- Antragsformulare über die Hausbank / eigener Businessplan
- Lebenslauf und etwaige weitere Unterlagen (betriebswirtschaftliche Auswertung bei Wachstums-Variante)
- Hausbank-Gespräch
- Stellungnahme der Hausbank gegenüber der KfW
- Prüfverfahren der KfW ca. 4 Wochen
- ca. 4 Wochen bis zur Auszahlung (ebenso: Ablehnung des Antrags)

▶NRW.BANK GRÜNDUNG UND WACHSTUM

Bis zu zehn Millionen Euro / fünf bis 20 Jahre Laufzeit

Zielgruppe:
GründerInnen und Übernehmende, gewerblich und freiberuflich, Haupt-/Nebenerwerb

- kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
- bis fünf Jahre nach Gründung
- Gründungs– bzw. Investitionsstandort (Wachstumsstandort) NRW (Wachstum: Ausnahme bzgl. des Investitionsstandorts (außerhalb NRW/Ausland) möglich, wenn positiver NRW-Effekt nachweisbar)

Beantragung: Antragsformulare über Hausbank

Was & wie wird finanziert?
- Investitionen und Betriebsmittel sowie Übernahmen
- Laufzeiten: fünf, zehn oder 20 Jahre mit ein bis drei Tilgungsfreijahren, Tilgung danach in Quartalsraten
- Festzins über max. zehn Jahre, vorzeitige Rückzahlungen mit Vorfälligkeitsentschädigung möglich
- bankenübliche Sicherheiten

▶MIKRODARLEHEN (NRW.Bank)

Bis zu 50.000 Euro vor Gründung /
Bis zu 50.000 Euro bis fünf Jahre nach Gründung

Zielgruppe & Bedingungen:
- GründerInnen (gewerblich und freiberuflich)
- (Kleinstunternehmen als) Einzelunternehmen, GbR/ UG (keine GmbH)
- Gründungs- bzw. Investitionsstandort (Wachstumsstandort) NRW
- Gründung im Nebenerwerb hat das Ziel, binnen drei Jahren in den Vollerwerb überzugehen

Beantragung:
- Antragsformulare über NRW.Bank
- Antragstellung über Startercenter NRW (= IHK Bonn/Rhein-Sieg)

Was wird wie finanziert:
- Investitionen und Betriebsmittel; Finanzierung von Pkw der Klasse M1 unter bestimmten Bedingungen
- Maximal zehn Jahre Laufzeit (sechs Monate tilgungsfrei)
- Festzins über die gesamte Laufzeit, vorzeitige Rückzahlung(en) kostenfrei jederzeit möglich

Ablauf:
- Profil im Kundenportal der NRW.Bank anlegen
- Antragsformulare über das Kundenportal der NRW.Bank herunterladen
- eigene Erläuterungen ggf. als Anlage, eigene Businesspläne als Anlage vermeiden
- aktuelle Schufa-Auskunft und steuerliche Unbedenklichkeitserklärung beim Finanzamt einholen
- betreuende Beratung für Startphase des Darlehens organisieren (Steuer-/Unternehmensberatung)
- Lebenslauf und etwaige weitere Unterlagen vorbereiten
- Einreichung der Antragsunterlagen beim Startercenter NRW (**= IHK Bonn/Rhein-Sieg**)
- Kontaktgespräch zur Bewertung der Antragsunterlagen
- Bestätigung des finalen Kontaktgesprächs durch das Startercenter NRW
- Antragsunterlagen im Kundenportal der NRW.Bank hochladen
- parallel: Stellungnahme des Startercenter NRW gegenüber der NRW.Bank
- Prüfverfahren der NRW.Bank ca. vier Wochen
- Auszahlung nach ca. vier Wochen (ebenso: Ablehnung des Antrags)

▶NRW.BANK UNIVERSALKREDIT

25.000 Euro bis über 10 Millionen Euro /
drei bis 20 Jahre Laufzeit

Zielgruppe:
- GründerInnen und Übernehmende
- ggf. in– und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (nach Prüfung)

Was & wie wird finanziert?
- Investitionen und Betriebsmittel
- Laufzeiten drei bis 20 Jahre mit null bis zwei Tilgungsfreijahren, Tilgung danach in Quartalsraten
- Festzins, Auszahlung 100 % (Bereitstellungsprovision bei Nicht-Abruf des Darlehens einen Monat nach Zusage)
- Optional: Beantragung einer bis zu 80-prozentigen Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank (max. 1,25 Mio. Euro)

▶ERP-KREDIT „GRÜNDUNG UND NACHFOLGE" (via KfW und Bürgschaftsbank)

Zielgruppe:
- GründerInnen/Übernehmende
- junge Unternehmen (Haupterwerb) in den ersten fünf Jahren nach Aufnahme der Tätigkeit (= erster Umsatz)

Beantragung:
- Antragstellung über Hausbank bei der KfW
- Dokumenten-Checkliste auf der Seite der beteiligten Banken, u.a. Businessplan und Selbstauskunft

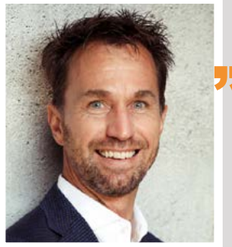
Was & wie wird finanziert?
- Bürgschaftsbank übernimmt Sicherheit zu 100 % als Garantie gegenüber den Hausbanken. Sie erhebt dafür jährlich ein Garantieentgelt von 0,98 % für den Bund bzw. 1,01 % für sich selbst
- Finanzierung von bis zu 500.000 Euro (je AntragsstellerIn, auch mehrere je Gesellschaft möglich). Finanzierung entspricht max. 35 % der Gesamtsumme; individuelle Eigenmittel-Vorgabe je nach Situation der Antragstellenden
- Betriebsmittel sowie Investitionen
- zehn oder 15 Jahre Laufzeit (zwei oder fünf Jahre tilgungsfrei) – zehn Jahre Laufzeit dabei mit voller Zinsbindung, 15 Jahre Laufzeit mit Zinsbindung über zehn Jahre
- Tilgung vierteljährlich; Abruffrist 12 Monate

Sie wissen, wie's klappt

Erfolgreiche UnternehmerInnen und BeraterInnen aus der Region geben Ratschläge und Tipps für die Wachstumsphase

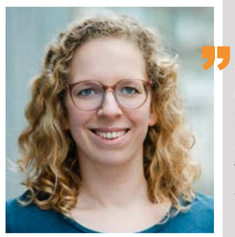
Dr. Carla Batuca Branco
CEO von Branco Übersetzen und Dolmetschen; *branco.de*

„In kleinen Unternehmen liegt eine enorme Kraft: Wir sind beweglich, nah an den Menschen, verwurzelt in unseren Regionen. Diese Agilität nutzen wir, um mit Bedacht zu wachsen – nicht größer um jeden Preis, sondern besser, bewusster und wirkungsvoller. Unsere Empfehlung: Wachst in die Tiefe, nicht nur in die Breite. Baut nicht nur Strukturen, sondern Vertrauen. Und bleibt flexibel – denn Resilienz ist nicht das Ausbleiben von Krisen, sondern die Kunst, gestärkt aus ihnen hervorzugehen."



Stephan Grabmeier
Unternehmensberater & Future Designer; *stephangrabmeier.de*

„Wachstum macht nur Sinn, wenn es auch Sinn stiftet. Wirklich unternehmerisch ist, wer positive Spuren hinterlässt, die Zukunft ermöglichen – nicht zerstören. Heute zählt, ob unser Erfolg auch für kommende Generationen nachhaltig tragfähig ist. Stelle dir die wichtigste persönliche Wachstumsfrage: Welcher Vorfahre möchte ich einmal gewesen sein?!"



Julia Schönhofen
Sparringspartnerin für Selbstständige; *julia-schoenhofen.de*

„Nach der euphorischen Startphase folgt oft die Ernüchterung: Alles dauert länger als gedacht, die To-do-Liste ist endlos, der Fokus geht im Stress des Tagesgeschäfts verloren. Viele zweifeln dann – an sich selbst und am Business. Wichtig ist, diese Phase nicht als Scheitern zu werten, sondern als Teil des Weges. Wer regelmäßig reflektiert, priorisiert und sich gezielt Input von außen holt, wird das Tief überstehen – und gleichzeitig über sich hinauswachsen."

Jens Taubel
Consulting – Coaching – Training; *jenstaubel.de*

„Vertrieb ohne Struktur ist Zufall. Vertrieb ohne Vertrauen ist Stillstand. Starten ist leicht – dranbleiben ist die eigentliche Disziplin. Wer als Gründer beides verbindet – klare Prozesse und echte Beziehung –, schafft Wachstum mit Substanz. Digitale Werkzeuge und gezielter KI-Einsatz können dabei entlasten. Doch was wirklich zählt, ist das Gespräch auf Augenhöhe. Genau dort entsteht nachhaltiger Vertrieb – und eine Basis, auf der sich alles aufbauen lässt."

Check-Liste

Wie wachse ich richtig?

Checkliste für UnternehmerInnen: Intern planen, extern beraten lassen

A Der Anfang ist gemacht – wie geht es weiter?

Nach der Gründungsphase sind die ersten Ziele klar:

- Die Leistung / das Produkt soll sich am Markt etablieren
- Der Umsatz soll die Betriebs- und Investitionskosten decken
- Der Break-Even-Punkt – der Punkt, an dem Erlös und Kosten gleich hoch sind – soll erreicht werden
- Erste Unternehmensgewinne sollen hereinkommen

Sind diese Ziele erreicht, gibt es zwei generelle Szenarien:

- **Zufriedenheit mit dem Ist-Zustand:** Der Lebensunterhalt kann durch Gewinne bestritten werden, es gibt (vorläufig) keine weiteren Ziele
- **Wachstum als Ziel:** Die JungunternehmerInnen wollen ihr Unternehmen von innen weiterentwickeln (Personal, Strukturen) oder von außen (Absetzen von der Konkurrenz durch Differenzierung)

B Wachstum als Ziel – Die vier zentralen Strategien

Unternehmen können auf zwei sehr unterschiedliche Weisen wachsen: einmal ganz gezielt mit einem ausgefeilten Businessplan, zum anderen völlig überraschend, weil der Markt viel stärker als erwartet auf das Produkt / die Leistung reagiert. Für beide Varianten gilt: Eine gute Strategie muss her.

Die vier entscheidenden Maßnahmen in der Wachstumsphase:

- **Marktdurchdringung:** Die Menge der bestehenden Produkte / der bestehenden Leistungen wird vergrößert und auf dem bestehenden Markt angeboten
- **Produktentwicklung:** Neue Produkte / Leistungen werden entwickelt und auf dem bestehenden Markt angeboten
- **Marktentwicklung:** Bestehende Produkte / Leistungen werden auf neuen Märkten angeboten
- **Diversifikation:** Neue Produkte / Leistungen werden auf neuen Märkten angeboten

C Richtig investieren – sieben Unternehmensfelder

Eine Strategie ist gefunden – nun soll sie umgesetzt werden. Dafür müssen UnternehmerInnen investieren – auf mindestens einem dieser Felder:

- **Personal:** Mehr MitarbeiterInnen / SpezialistInnen
- **Material:** Ankauf von produkt-/ leistungsrelevanten Mitteln
- **Produktionsmittel:** z. B. Investition in Maschinen
- **Produktionsstätten:** Erweiterung
- **Vertrieb:** Investition in neue Software / Überarbeitung der Verkaufsmethodik
- **Verwaltungs-Ausbau:** Neue Unternehmensstrukturen / neue Hierarchien
- **Expansion:** z. B. durch Unternehmensnachfolge

D Erst Kosten, dann Nutzen – der Finanzierungsplan

Jetzt geht es ums Geld: Um ihre Wachstumsstrategie umzusetzen, müssen sich UnternehmerInnen folgende Fragen stellen:

- Welchen Finanzierungsplan habe ich?
- Wieviel Eigenkapital steht zur Verfügung?
- Wie hoch ist die Finanzierungslücke?

E Hilfe zur Selbsthilfe – ExpertInnen kommen ins Spiel

Spätestens bei den Themen Investitionsplan und Finanzierungsplan ist externe Expertise gefragt – die einzuholen, wird sogar gefördert. Es gibt Zuschüsse in der Unternehmensberatung für Mentoringprogramme und die Digitalisierung von Unternehmensprozessen. Infos dazu gibt es hier:

- Industrie- und Handelskammer (ihk-bonn.de)
- Förderdatenbank des Bundes (foerderdatenbank.de)

F Der Weg ist gewählt – die Bank macht ihn möglich

Die UnternehmerInnen wissen, wo sie hin wollen und die ExpertInnen haben Impulse gegeben – jetzt stehen die entscheidenden letzten Schritte an:

- Business- und Finanzplan erstellen
- Gespräch mit InvestorInnen, Haus- oder Förderbanken

G Wachstum gelingt – mit dem richtigen Partner

Die Quintessenz der Checkliste: Der „innere“ Blick führt nur zusammen mit dem „äußeren“ Blick zu stabilem Wachstum. Externe ExpertInnen können entscheidende Impulse einbringen – und UnternehmerInnen darauf vorbereiten, ihre Ideen perfekt zu präsentieren, damit die Geld- oder KreditgeberInnen vom Wachstumsplan genauso begeistert sind wie die UnternehmerInnen selbst. Nutzen Sie daher „externe Blicke“ für Ihr Konzept, bevor Sie an Dritte herantreten. Das hilft, klar zu formulieren.

Die Ansoff-Matrix

Die Strategiefindung beruht auf der sogenannten Ansoff-Matrix, einem strategischen Planungsinstrument, das Unternehmen dabei hilft, Wachstumsstrategien zu entwickeln und zu bewerten. Sie wurde von H. Igor Ansoff entwickelt und 1957 in der Harvard Business Review veröffentlicht. Die Matrix besteht aus vier Quadranten, die verschiedene Wachstumsstrategien darstellen:

- **Marktdurchdringung**
- **Marktentwicklung**
- **Produktentwicklung**
- **Diversifikation**

wikipedia.org/wiki/Produkt-Markt-Matrix

KOMPASS

Richtungsweiser für SolistInnen

Das Förderprogramm KOMPASS bezuschusst Weiterbildung für **Soloselbstständige**

Sie sind Coach oder ProgrammiererIn, GrafikerIn oder LektorIn – gemeinsam ist ihnen, dass sie einen Betrieb gegründet haben, in dem der Chef oder die Chefin die einzige Arbeitskraft ist: In Deutschland gibt es laut dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) etwa vier Millionen Soloselbstständige.

Allein zu gründen, braucht Mut – und nach zwei, drei Jahren als UnternehmerIn in die Wachstumsphase zu kommen, ist als SolistIn eine besondere Herausforderung. Speziell für die Bedürfnisse der Soloselbstständigen hat das Bundesministerium das Förderprogramm KOMPASS entwickelt – in Bonn und im Rhein-Sieg-Kreis wird es von der IHK beraten.

Mit KOMPASS können 90 Prozent der Kosten einer Weiterbildung finanziert werden, sofern der Gesamtpreis die maximale Bemessungsgrundlage von 5.000 Euro nicht übertrifft. Förderberechtigt sind alle Soloselbstständigen, die seit mindestens zwei Jahren mit ihrem Unternehmen auf dem Markt sind – Haupterwerb und 51 Prozent der persönlichen Einkünfte müssen unter anderem per Einkommenssteuerbescheid in Solostelbstständigkeit zum Zeitpunkt der Antragstellung nachgewiesen werden. Jedes Jahr können SolistInnen sich dank KOMPASS eine für sie passende Weiterbildungsmaßnahme vornehmen, die fast komplett finanziert wird. Wichtig zu wissen: Soloselbstständige finanzieren die Maßnahme vor und erhalten im Nachgang 90 Prozent der Kosten erstattet.

KOMPASS für Solo-Selbstständige

Ablauf bei der IHK

1. InteressentInnen recherchieren (i.d.R. zwei) Weiterbildungsmaßnahmen, die für sie infrage kommen
2. InteressentInnen melden sich im Bundes-Förderportal ZEUS an und geben digital eine Interessensbekundung ab, die sie an eine Anlaufstelle (hier: IHK) richten. Im Fall der IHK Bonn/Rhein-Sieg handelt es sich bei der in ZEUS zu findenden Anlaufstelle um die IHK NRW-weite „IBP Projektgesellschaft Düsseldorf“ und das Programm SoloFit NRW, da die lokalen IHKs hier programmtechnisch gebündelt werden
3. Anlaufstelle und InteressentIn vereinbaren ein Beratungsgespräch
4. Anlaufstelle prüft Förderfähigkeit von InteressentIn und Weiterbildungsangeboten
5. Im Bedarfsfall: Kontakt zu Weiterbildungsinstituten zur Abfrage von Unterlagen zur Qualität der Lehre
6. Durchführung des Beratungsgesprächs zwischen Anlaufstelle und InteressentIn mit Auswahl einer gemeinsam präferierten Weiterbildungsalternative
7. Im Gespräch: Vergabe eines förderoptimalen Ausstellungstermins für den Qualifizierungsscheck und des Antragstermins im Nachgang an die Durchführung der Weiterbildung (Beides sichert den Interessierten optimale Förderbedingungen)
8. Im Nachgang an das Gespräch: Anlage eines Beratungsprotokolls und Upload im virtuellen Förderportal-Postfach in ZEUS.
9. Zu diesem Zeitpunkt: Unverbindliche Reservierung der Weiterbildung möglich, die Anmeldung darf erst zu einem späteren Zeitpunkt (nach Scheck-Erhalt) erfolgen
10. Upload u.a. von Einkommenssteuerbescheid und Gründungsunterlagen in ZEUS durch die Interessierten
11. Revision der Uploads durch die Anlaufstelle
12. Scheck-Freigabe durch die Anlaufstelle im ZEUS-Portal löst Möglichkeit der Anmeldung beim Weiterbildungsanbieter aus.
13. Durchführung der Weiterbildung
14. Antragsstellung durch Interessierten unter Begleitung durch die Anlaufstelle (u.a. mittels Zahlungs- und Leistungsnachweis, sowie Rechnungskopie)

Zeitplan

Nach der Antragsstellung vergehen (Stand: Sommer 2025) i.d.R. bis zu **vier Wochen**. Für die Antragsstellung wird der gesamte Prozess ab Scheck-Ausstellungsdatum von sechs Monaten um weitere maximal vier Wochen auf derzeit **sieben Monate** ausgeweitet. Dies gewährleistet die Bereitstellung von Leistungsnachweisen durch die Institute, als auch die Vorlage von Kontoauszügen.

Weitere Infos

ihk-bonn.de
Webcode: @4021

Beratungs-
förderung

Perfekte BeraterInnen finden

Ein Gespräch mit IHK-Referentin **Michelle Urbahn**

Ein qualifiziertes Coaching ist für jede/n UnternehmerIn in der Wachstumsphase empfehlenswert. Allerdings: Wer sich in Deutschland „UnternehmensberaterIn“ nennen möchte, der/die kann das ohne Nachweis einer Qualifikation tun – der Begriff ist nicht geschützt. Die IHK Bonn/Rhein-Sieg unterstützt mit Tipps und Informationen bei der Suche nach geeigneten BeraterInnen. Ein Gespräch mit IHK-Referentin **Michelle Urbahn**.

Frau Urbahn, wie finde ich als JungunternehmerIn aus Bonn oder der Region einen passenden Berater für die Wachstumsphase?
Urbahn: Die Auswahl an Beratern auf dem Markt ist groß. Weil der Begriff „UnternehmensberaterIn” in Deutschland nicht rechtlich geschützt ist, ist es wichtig, bei der Auswahl genau hinzuschauen – nicht jeder bringt die erforderliche Qualifikation mit.

Wie trennt man denn Spreu von Weizen in diesem Fall?
Urbahn: Programme wie „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU” des BAFA und „INQA-Coaching” bieten nicht nur finanzielle Unterstützung für Beratungsleistungen – sie setzen zugleich verbindliche Qualitätsstandards: Nur BeraterInnen, die bestimmte Qualifikationen und Zulassungskriterien erfüllen, werden für diese Förderprogramme gelistet.

Wie erfahre ich alles Wissenswerte über INQA und BAFA?
Urbahn: Das INQA-Coaching beschäftigt sich mit dem zentralen Zukunftsthema „Digitalisierung”. In NRW ist die G.I.B. in Bottrop die zentrale Anlaufstelle für dieses Programm. Dort erhalten Unternehmen Beratung zur Förderung.
Das BAFA-Programm bietet hingegen einen thematisch breiteren Ansatz: Unternehmen können zu zentralen Themen wie Personal, Marketing, Controlling und Organisation beraten werden – ein echtes Rundum-Paket für die Wachstumsphase.

Und wo erhalte ich die Informationen zum BAFA-Angebot?
Urbahn: Bei uns – die IHK Bonn/Rhein-Sieg führt in das Konzept und die Zugangsvoraussetzungen des BAFA-Programms ein. Für JungunternehmerInnen, die bis zu einem Jahr auf dem Markt sind, ist ein IHK-Beratungsgespräch Pflicht, bei älteren Bertrieben ist die IHK-Beratung freiwillig. Zum Thema Förderung bieten wir regelmäßig auch Sprechstunden an, online und in Präsenz.

Und nach der IHK-Info beginnt die Suche nach einem Berater …
Urbahn: Um für ein Förderprogramm zugelassen zu werden, müssen sich BeraterInnen zunächst listen lassen. So können UnternehmerInnen sicher sein, dass sie eine qualifizierte Beratung erhalten. Empfehlungen dürfen von unserer Seite allerdings nicht ausgesprochen werden.

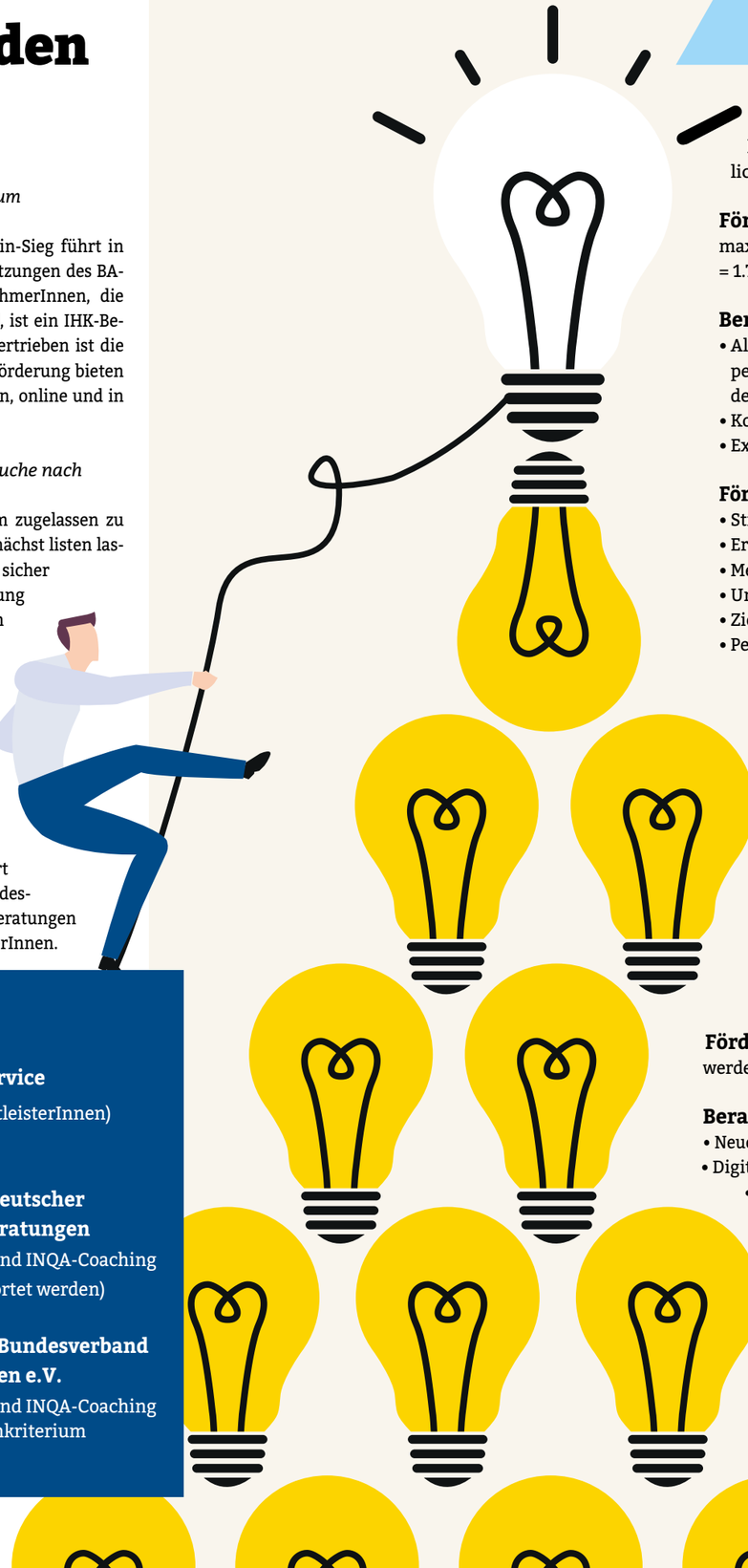
Gibt es noch weitere Möglichkeiten, sich zu informieren?
Urbahn: Die UnternehmensberaterInnen-Datenbank der Stadt Bonn verschafft einen Überblick über Beratungsdienstleister in der Region. Außerdem empfehlenswert sind die Beratungsplattformen des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberatungen und des Bundesverbandes freier BeraterInnen.

Weitere Infos

Stadt Bonn – Unternehmensservice
(für regionale DienstleisterInnen)

Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen
(bundesweit, BAFA und INQA-Coaching können verschlagwortet werden)

Die KMU-Berater Bundesverband freier BeraterInnen e.V.
(bundesweit, BAFA und INQA-Coaching können u. a. als Suchkriterium angegeben werden)



BAFA

Die Beratungsförderung des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

Zielgruppe: Kleinstunternehmen, kleine/mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und FreiberuflerInnen

Förderung: 50 % Zuschuss von max. 3.500 Euro netto des Beraterhonorars = 1.750 Euro Förder-Höchstgrenze

Beratungsthemen:
- Alle wirtschaftlichen, finanziellen, personellen & organisatorischen Fragen der Unternehmensführung
- Konzeptionelle Beratung
- Externe „Hilfe“ zur Selbsthilfe

Förderthemen (u. a.):
- Strategiefindung / „Zukunfts-Tag“
- Erfolgsauswertung / Controlling
- Mediation / Konfliktmanagement
- Unternehmenskultur / Feedback
- Zielvereinbarungen
- Personalfindung / On-/Offboarding
- Außendarstellung / Social Media
- Innensicht auf den Betrieb / Befragung

Antragsverfahren:
- Der Antrag wird digital gestellt
- Gefördert wird ausschließlich Coaching durch einen bei der BAFA gelisteten Berater
- UnternehmerInnen können zwei Anträge auf Beratungsförderung pro Jahr stellen
- Erforderlich ist ein Kontaktgespräch mit der Anlaufstelle „Startercenter NRW“ der IHK Bonn/Rhein-Sieg innerhalb von zwölf Monaten nach der Firmengründung

Weitere Infos

BAFA

IHK

INQA INITIATIVE NEUE QUALITÄT DER ARBEIT

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Zielgruppe: Kleine und mittelständische Unternehmen mit mindestens einem/einer sozialversicherungspflichtigen MitarbeiterIn in Vollzeit; vor mindestens zwei Jahren gegründet

Förderung: Bis zu 80 % der Beratungskosten werden übernommen

Beratungsthemen:
- Neue Geschäftsmodelle & Innovationsstrategien
- Digitalisierung der Arbeitsorganisation
- Personalpolitik, Beschäftigung & Qualifizierung am digitalisierten Arbeitsplatz
- Digitaler Wandel in der Unternehmenskultur
- berufliche Entwicklung & Karriere mit Fokus Digitalisierung
- Arbeitszeit- & Leistungspolitik im digitalisierten Arbeitsumfeld

Förderthemen (u. a.):
- Identifizierung von neuen Tätigkeitsfeldern (z. B. Online-Vertriebskanäle)
- Etablierung eines plattformbasierten Wissensmanagementsystems („Wiki“)
- Entwicklung von Schulungskonzepten zum Thema Digitalisierung
- Etablierung neuer Führungskonzepte
- Optimierung der Abläufe, Schnittstellen und Kommunikation für mobile Arbeit

Verfahren:
- Erstberatung in der INQA-Beratungsstelle (IBS)
- Ausgabe des INQA-Coaching-Schecks (maximal 1 x im Jahr möglich)
- Passgenaues INQA-Coaching im Betrieb
- Drei bis sechs Monate nach Ende des INQA-Coachings: Auswertung der Ergebnisse zwischen Unternehmen und INQA-Beratungsstelle

Weitere Infos

INQA

IHK

Regionale Netzwerke

Digital Hub Bonn:

Der beste Freund digitaler Startups in Bonn & Region

3 Fragen an Sarah Mahlmann, Senior Business Development- & Communication-Managerin beim Digital Hub Bonn

Welche Aufgabe hat der Digital Hub?

Der Digitalhub.de fördert die digitale Wirtschaft in NRW, insbesondere in der Region Bonn/Rhein-Sieg. Als zentrale Entwicklungs- und Begegnungsstätte für Startups, Unternehmen, Wissenschaft und Forschung verfolgt er das Ziel, Innovationen und die digitale Transformation in der Region nachhaltig voranzutreiben. Der Hub bietet digitalen Startups Unterstützung beim Gründen, Wachsen und Vernetzen. Ein Schwerpunkt liegt auf der Durchführung spezialisierter Accelerator-Programme, darunter:

- Hubgrade für digitale Startups in den Phasen Pre-Seed und Seed
- Hubgrade Cyber für Cybersecurity-Startups in den Phasen Pre-Seed und Seed
- Levelhub für Startups in der Wachstumsphase mit Fokus auf Cyber Security und Digital Health
- Investment SHEroes speziell für weibliche und diverse Gründungsteams

Darüber hinaus bietet der Digital Hub Sichtbarkeit sowie Zugang zu seinen Events, beiden Coworking Spaces und vielfältigen Räumlichkeiten, einem breiten Netzwerk aus Partnern, Unternehmen, erfahrenen GründerInnen, wissenschaftlichen Institutionen sowie zu Finanzierungsmöglichkeiten, wozu neben seinem InvestorInnenkreis auch zählt, dass der Hub selbst in Startups investiert.

Was sind die wichtigsten Veranstaltungen des Hub 2025/26?

Unsere zwei wichtigsten Veranstaltungen 2025/2026 sind das Startup Open Air (SOA) und die Cyber Security-Konferenz „Phish & Chips“.

Das **Startup Open Air** ist Deutschlands größtes Open-Air-Startup-Event. Es zielt darauf ab, das Startup-Ökosystem zu stärken und zu vernetzen und bietet gleichzeitig eine Plattform zum Spaß haben. Es werden jedes Jahr über 2.000 Teilnehmende erwartet, darunter 100 Startups, über 100 InvestorInnen, ExpertInnen, Corporates sowie Gründungs-, Zukunfts- und Themeninteressierte.

Das Angebot:

- Spannende Pitches, bei denen Gründende ihre Projekte präsentieren
- Aufschlussreiche Keynotes
- Panels mit tiefgehenden Diskussionen
- Workshops mit praktischen Einblicke und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Unterhaltung durch Live-Bands, eine lockere Atmosphäre, Essen und Freigetränke

Was erwartet UnternehmerInnen in der Wachstumsphase beim Digital Hub?

Perfekt für digitale Unternehmen in der Wachstumsphase ist das Accelerator-Programm Levelhub, das im Oktober 2025 im Rahmen der neuen Förderphase des MWIKE startet. Mit Levelhub wird eine Lücke zwischen frühen Startup-Phasen und der Skalierung geschlossen, um Gründenden die optimale Vorbereitung für das Scale-up.NRW-Programm und somit die Marktdurchdringung und Skalierung zu bieten. Das Besondere: Jedes teilnehmende Startup wird von einer Startup-Strategin begleitet, die mit dem Team individuelle Wachstumsstrategien erarbeitet. Zudem ermöglicht ein flexibles Ticketing-System die bedarfsgerechte Nutzung verschiedener Unterstützungsangebote, die von allen Mitarbeitenden des Startups in Anspruch genommen werden können. Levelhub bietet neben der Verstärkung der Sichtbarkeit und des Netzwerks ein vielseitiges Programm aus Workshops, Coachings, 1:1-ExpertInnensprechstunden, Seminaren, Mentoring und Events.

Die zwölf Module:

- Markterweiterung
- Finanzierung
- KundInnenakquise und -bindung
- Personalmanagement
- Skalierung technologischer Infrastruktur
- Aufrechterhaltung des Innovationsniveaus
- Sichtbarkeit
- Legal
- Gender Catch-up
- Internationalisierung
- Zertifizierung Cyber Security
- Zertifizierung Digital Health

Sarah Mahlmann

Bei der **Cyber-Konferenz PHISH & CHIPS** treffen sich die führenden Köpfe der Cyber-Security-Branche in der Cyber Security-Hauptstadt Bonn. Hier kommen hochkarätige, regionale und internationale Cyber-Security-Coperates, -Startups, -ExpertInnen und InvestorInnen zusammen, um die aktuellen Herausforderungen für eine sichere digitale Zukunft zu besprechen.

Das Angebot:

- Mehr als 250 regionale, nationale und internationale Teilnehmende, darunter branchenspezifische Corporates, (Portfolio-) Startups, InvestorInnen und ExpertInnen
- Eine Bühne mit spannenden Keynotes, Panels und Pitches von Top-Startups
- Networking in professioneller Atmosphäre
- Kostenloser Zugang zum Startup Open Air

Info

Digital Hub Bonn
Cityhub Bonn: Am Hauptbahnhof 6
Rheinhub: Rheinwerkallee 6
T (0228) 4334 2600, Digitalhub.de

Starke Partner

Die wichtigsten Netzwerke in Bonn und der Region

Wirtschaftsjunioren:

Der Treffpunkt junger UnternehmerInnen

3 Fragen an Jens Kafurke, Kreissprecher & Vorsitzender der Wirtschaftsjunioren Bonn/Rhein-Sieg

Was sind die Wirtschaftsjunioren und welche Aufgabe haben sie?

Jens Kafurke

Die Wirtschaftsjunioren Bonn/Rhein-Sieg sind ein Netzwerk junger UnternehmerInnen, Selbstständiger und Führungskräfte bis 40 Jahre. Ziel ist es, gemeinsam die Wirtschaft und Gesellschaft zu gestalten, voneinander zu lernen und neue Impulse für die Region und darüber hinaus zu setzen. Der Kreis ist Teil der bundesweit aktiven Wirtschaftsjunioren Deutschland mit rund 10.000 Mitgliedern und des internationalen Netzwerks Junior Chamber International (JCI). Die Wirtschaftsjunioren vernetzen junge Menschen branchenübergreifend aus allen Bereichen der Wirtschaft. Für unsere Mitglieder bietet das Netzwerk wertvolle Kontakte, Austausch mit Gleichgesinnten und die Möglichkeit, sich für die Wirtschaft und Gesellschaft zu engagieren. Wir schaffen Räume, in denen Verantwortung übernommen, unternehmerisches Denken geschärft und Führung praktisch erlebt wird, etwa in Projekten, der Organisation von Veranstaltungen oder im direkten Austausch mit der Politik. Unser Ziel ist es, dass unsere Mitglieder über sich hinauswachsen und Kompetenzen entwickeln, die sie unternehmerisch und persönlich weiterbringen.

Was erwartet UnternehmerInnen in der Wachstumsphase bei den Wirtschaftsjunioren?

UnternehmerInnen in der Wachstumsphase finden bei den Wirtschaftsjunioren auf jeden Fall Zugang zu einem vielseitigen und großen Netzwerk. Dazu gehört auch der Austausch mit erfahrenen UnternehmerInnen. Bei uns gibt es eine gelebte Kultur der gegenseitigen Unterstützung. Darüber hinaus erhalten unsere Mitglieder Einblicke in andere Unternehmen, können bei Vorträgen und Trainings wertvolles Wissen mitnehmen und finden bei Bedarf bestimmt auch engagierte MitarbeiterInnen.

Was ist die wichtigste Veranstaltung 2025/26?

Die wichtigste Veranstaltung ist der Juniorentag am 14. November 2025 bei uns in Bonn. Wir erwarten über 150 Mitglieder aus ganz NRW. Auf dem Programm stehen Unternehmensbesuche in der Region, praxisnahe Workshops und Trainings. Der Tag endet mit einer Abendveranstaltung inklusive Essen, Drinks und Party – das können die Wirtschaftsjunioren nämlich auch ganz gut.

Info

Wirtschaftsjunioren Bonn/Rhein-Sieg
Geschäftsstelle bei der IHK
Bonner Talweg 17, 53113 Bonn
T (0228) 2284 193, wj-bonn.de

Der Industrie- und Handelsclub:

Erfahrungsaustausch, Wissensvermittlung und spannende Kontakte

3 Fragen an Ronald Münzer, Vorstandsvorsitzender des IHC Bonn/Rhein-Sieg

Welche Aufgabe hat der IHC?

Der Industrie- und Handelsclub Bonn (IHC) ist der Wirtschaftsclub für die Region Bonn/Rhein-Sieg, der 1982 aus den Bonner Wirtschaftsjunioren entstand. Er ist ein etabliertes Netzwerk für wirtschaftlichen, wissenschaftlichen, politischen und kulturellen Austausch von Expertise und Erfahrungen, regionale Zusammenarbeit und Unterstützung der Wirtschaftsjunioren. Zu den Veranstaltungsformaten gehören Unternehmensbesuche, Fachvorträge zu wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Themen, ein gemeinsamer Stammtisch mit den Wirtschaftsjunioren, die Förderung exzellenter Wissenschaft, auch durch eine Förderpreisstiftung für herausragende Dissertationen, sowie mehrtägige Unternehmerreisen zur Erweiterung des Horizonts.

Was erwartet UnternehmerInnen in der Wachstumsphase beim IHC?

UnternehmerInnen werden Teil eines wirtschaftlichen Netzwerks. Durch die vielfältigen Veranstaltungsformate werden Wissen und Erfahrungen vermittelt, Einblicke in erfolgreiche Unternehmen der Region ermöglicht und Netzwerke erweitert, auch in gepflegter Atmosphäre mit kulinarischen Genüssen sowie bei kulturellen Events. Bei Bedarf können erfahrene UnternehmerInnen aus den Reihen des IHC Patenschaften zur Unterstützung der Wachstumsprozesse übernehmen.

Was ist Ihre wichtigste Veranstaltung 2025/26?

Das Programm 2025 umfasst mehr als 15 Veranstaltungen. Unsere Höhepunkte im zweiten Halbjahr 2025:

Ronald Münzer

- Unternehmensbesuche, z. B. bei der Confiserie Coppeneur et Compagnon GmbH in Bad Honnef (25. September)
- Vorträge und Podiumsdiskussion zur Zukunft unserer Innenstädte, insbesondere des Einzelhandels
- Führung durch das Adenauerhaus in Rhöndorf durch Konrad Adenauers Enkel (27. September)
- die Vergabe des Förderpreises für die beste Dissertation der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg

Info

Industrie- und Handelsclub (IHC) Bonn/Rhein-Sieg
c/o Dr. Ronald Münzer,
Dr. Münzer GmbH
Bundeskanzlerplatz 2d, Bonn
T (0178) 6666 402, ihc-bonn.de

IHK-Termine

Weiter wachsen mit der IHK

Mit Webinaren, Aktionen und Gelegenheiten zum Netzwerken werden Startups stark gemacht für die nächste Phase

Der Fitmacher: Trainingsplan für GründerInnen

► **Trainingseinheit 1a:**
Webinar „Grundwissen zur Gründung“
Webinar-Themen:
- Einstieg in eine Gründungsidee – wo starte ich?
- Ist ein Businessplan notwendig – und für wen?
- Aus welchen Situationen heraus gründe ich?
- Unterschiede „Gewerbe“ – „freie Berufe“; Besonderheiten im Klein- und Nebengewerbe

Termine 2025:
Oktober: 7.10. (9-10:15h)
November: 12.11. (16-17:15h) | Dezember: 9.12. (16-17:15h)
Referenten:
Christian Pinnekamp (IHK Bonn/Rhein-Sieg)
Michelle Urbahn (IHK Bonn/Rhein-Sieg)

► **Trainingseinheit 1b:**
Webinar „Grundwissen zur Gründung“
Webinar-Themen:
- Überblick über Rechtsformen und Rechtsfolgen
- Überblick über die Steuer-Situation einer Gründung
- Überblick über Finanzierung und Förderprogramme
- Versicherungen und private Absicherung
- Wo finde ich Unterstützung und in welcher Form?

Termine:
Oktober: 9.10. (9-10:15h)
November: 13.11. (16-17:15h) | Dezember: 11.12. (15:30-16:45h)
Referenten:
Christian Pinnekamp (IHK Bonn/Rhein-Sieg)
Michelle Urbahn (IHK Bonn/Rhein-Sieg)

► **Trainingseinheit 2:**
Webinar „Businessplanung“
Webinar-Themen:
- Geschäftsidee / Konzept
- GründerInnenpersönlichkeit
- Markteinschätzung / Standort
- Marketing / Vertrieb
- Gründungsformalitäten / Rechtsformen
- Trends / Risiken / Absicherung
- Finanzplanung
- Anlagen zum Businessplan
- Förderprogramme
- Finanzierungsformen /-quellen
- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Preissystem der KfW
- Rating
- Bankenverfahren (Ablauf der öff. Kreditmittel)
- Häufigste Fehler

Termine:
Oktober: 28.10. (15:30-18h) | Dezember: 16.12. (15:30-18h)
Referenten:
Christian Pinnekamp (IHK Bonn/Rhein-Sieg)
Michelle Urbahn (IHK Bonn/Rhein-Sieg)

Fitmacher-Anmeldung:
Webcode:
@663

Gründerinnentag: Frauen gründen anders

Ort: Kreishaus Siegburg, Kaiser-Wilhelm-Platz 1, Siegburg
Termin: 26.9. (13:30-18h)
Einlass: 13h
Organisator: Beraterinnen des Beraterinnen-Netzwerks Bonn/Rhein-Sieg
Themen des Tages:
- Chancen nutzen – Fördermittel als Sprungbrett zur erfolgreichen Gründung (Michelle Urbahn, IHK Bonn/Rhein-Sieg)
- Preiskalkulation – Wie finde ich den richtigen Preis? (Dr. jur. Petra Tiedemann, Tiedemann Wirtz Partnerschaftsgesellschaft mbB)
- Deine Website, deine Story – Wie du mit der Über-mich-Seite überzeugst (Verena Pahmeier, Concré GmbH)
- Netzwerken & Austausch

Anmeldung:
Webcode:
@663

Wachstumstag 2025: Wachsen, stabilisieren, fokussieren

Ort: Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, Bonn
Termin: 6.11. (13:30-17:30h)
Organisator: IHK in Kooperation mit dem Digital Hub Bonn
Themen: Siehe Rückseite dieses Magazins

Anmeldung:
Webcode:
@663

Gründungswoche 2025: Veranstaltungen für Bonn & den Rhein-Sieg-Kreis im Rahmen der bundesweiten Gründungswoche

Ort: Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, Bonn
Organisator: IHK Bonn/Rhein-Sieg
Termin: 12.-27.11.
Themen: Siehe Seite 14 in diesem Magazin

Anmeldung:
Webcode:
@3220

„Geht nicht, gibt's nicht!“ Gründungswoche Spezial

Live erleben, wie Businessplanung funktioniert!
Sie erhalten wertvolle Impulse zur textlichen Struktur Ihres Businessplans - inklusive Recherchetipps, Hinweisen zur Branchen- und Standortanalyse sowie praktischen Do's & Don'ts in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Organisation. Darauf aufbauend gründen wir gemeinsam „auf der grünen Wiese" zwei Beispielunternehmen und zeigen Schritt für Schritt, wie diese live in das Businessplan-Tool der Unternehmenswerkstatt Deutschland eingepflegt werden. Begleitet werden Sie dabei von zwei erfahrenen ExpertInnen sowie der IHK- für fundiertes Know-how, individuelle Impulse und praxisnahe Unterstützung. So lernen Sie den Umgang mit dem Tool direkt am konkreten Beispiel kennen und können Ihr eigenes Zukunftsprojekt im Anschluss gezielt weiterentwickeln.
► **Termin 1:** Virtuelles 2-stündiges Tutoring zur Business- und Finanzplanung mit der Unternehmenswerkstatt Deutschland, 17.11. (14-16h); Online-Veranstaltung
► **Termin 2:** „Mitmach“-Nachmittag zur Textplanung, 20.11. (16-18h); IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, Bonn
► **Termin 3:** „Mitmach“-Nachmittag zur Finanzplanung, 27.11. (14-18h); IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, Bonn
Referenten:
Christian Pinnekamp (IHK Bonn/Rhein-Sieg)
Michelle Urbahn (IHK Bonn/Rhein-Sieg)
Unterstützung von:
Annett Herrendörfer, Gründungsexpertin und Vertriebsdirektorin der Sparkasse Köln Bonn, und Thorsten Luber, Unternehmensberater
Die Verknüpfung der drei Events ist keine Voraussetzung, aber sinnvoll.

Anmeldung:
Webcode:
@3220

Der Ludwig macht stärker

Renommierter Mittelstandspreis von IHK Bonn/Rhein-Sieg und Handwerkskammer Köln

Mit dem Ludwig zeichnen die Industrie- und Handelskammer (IHK) Bonn/Rhein-Sieg und die Handwerkskammer (HWK) zu Köln die besten mittelständischen Unternehmen aus der Region Bonn/Rhein-Sieg aus. Kooperationspartner des Mittelstandswettbewerbs sind die Kreissparkasse und die Sparkasse KölnBonn sowie die Wirtschaftsförderungen des Rhein-Sieg-Kreises und der Bundesstadt Bonn.

Ludwig-Gewinner 2025:

- **Eislabor Bonn** (Kategorie Marketing) – das Reiseportal Expedia führte das Eislabor vor einigen Jahren in den Top 10 der besten Eisdielen der Welt
- **Solvecopur GmbH Rheinbach** (Kategorie Nachhaltigkeit) – die biologisch abbaubaren Produkte von Solvecopur fördern die Bodenfruchtbarkeit und Pflanzenresistenz und damit die regenerative Landwirtschaft
- **Johannes Gerstäcker Verlag Eitorf** (Kategorie Wachstum) – Europas größter Multichannel-Versandhandel für KünstlerInnen-, Kunsterziehungs- und Therapiebedarf
- **DSB Säurebau GmbH Königswinter** (Kategorie Nachhaltigkeit) – Erfinder eines styrolfreien Beschichtungssystems für Böden, Behälterauskleidungen und Schutzsysteme für den industriellen Bausektor
- **Atelier Katja by Katja Convents GmbH Bonn** (Sonderpreis Unternehmensnachfolge) – die Designerin aus Leidenschaft – bekannt unter anderem für ihre Kreationen aus Let´s Dance – hat mit ihrer Tochter die nächste Unternehmerinnen-Generation an Bord geholt

Der Ludwig in Kurzform:

- Prämiert werden herausragende Unternehmen mit mehr als fünf Beschäftigten
- Die vier Ludwig-Kategorien, in denen sich Betriebe bewerben können, sind Wachstum, Nachhaltigkeit, Marketing und Innovation
- Bewerben können sich Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, die Mitglied der HWK und/oder IHK sind
- Die Bewerbungsfrist für den Ludwig 2026 wird zeitnah auf der IHK-Homepage mitgeteilt

Weitere Infos & Bewerbungsbogen:
Webcode: @2580
ihk-bonn.de/ludwig

Treffpunkt für Selbstständige und solche, die es werden wollen

Die Gründungswoche der IHK Bonn/Rhein-Sieg spricht UnternehmerInnen in jeder Phase an

Engagierte Experten (v. l.): Michael Pieck, Gesamtbereichsleiter Unternehmensförderung und Service-Center, und Referent Christian Pinnekamp

Jedes Jahr ist eine Woche besonders – und zwar in 165 Ländern zugleich: Die Gründungswoche steht als Global Entrepreneurship Week weltweit im Kalender – in diesem Jahr liegt sie deutschlandweit in der Zeit vom 17. bis 23. November. Ihr Ziel: den Gründergeist stärken, Mut machen zur Selbständigkeit – und zwar mit hilfreichen Tipps, intensiven Workshops und der einmaligen Chance, sich in Foren und Veranstaltungen mit Gleichgesinnten, aber auch mit erfahrenen UnternehmerInnen auszutauschen.

SchülerInnen, StudentInnen und Interessierte finden hier die Möglichkeit, ihre Ideen für eine Unternehmerzukunft zu überprüfen und weiterzuentwickeln. Startup-UnternehmerInnen und frische GründerInnen können sich über Förderprogramme schlau machen oder Kontakte zu BeratungsexpertInnen knüpfen. Wer schon länger mit seinem Startup auf dem Markt ist, kann neue Kontakte knüpfen und Wachstumstipps einsammeln.

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg stellt zu diesem Anlass stets ein kompaktes und kreatives Veranstaltungsprogramm zusammen – und hängt dabei schon fast traditionell immer ein paar Zusatztage an die Gründungswoche dran. Hier beginnt sie bereits am 12. November und endet erst am 27. November.

Herzstück des IHK-Programms ist das Gründungscamp. In der IHK am Bonner Talweg warten ExpertInnen für die regionale Gründerszene an Messeständen darauf, lauter relevante Informationen an die BesucherInnen zu bringen. In Zweier-Gesprächen können hier bereits erste konkrete Verabredungen für eine Beratung getroffen werden. Das IHK-Haus brummt am Tag des Gründungscamps geradezu: Spannende Vorträge wechseln mit Talkrunden ab, in denen GründungsexpertInnen oder gestandene UnternehmerInnen ihr Wissen teilen. Die Themen: Social-Media-Marketing, Förderung wie durch das Gründungsstipendium NRW und andere Finanzierungshilfen – alles, was GründerInnen bewegt.

Die Gründungswoche in Bonn hat sowohl Präsenzveranstaltungen als auch virtuelle Programmpunkte zu bieten – so können möglichst viele JungunternehmerInnen profitieren, ohne zu viel Zeit zu verlieren. Ausdrücklich zu empfehlen: die IHK-Webinare, Online-Workshops, in denen Gründerthemen von Profis auf den Punkt vermittelt werden. Dabei geht es um echtes Grundwissen zur Gründung wie das Erstellen eines Businessplans, aber auch um spezifische Themen wie notwendige Versicherungen oder eine Branchen- und Standortanalyse.

Ebenfalls Thema bei der IHK-Gründungswoche: die Unternehmenswerkstatt Deutschland (kurz: UWD), ein zentrales IHK-Werkzeug, das an zwei Mitmach-Nachmittagen praktisch vorgestellt wird – mit der Live-Gründung von zwei Unternehmen.

DAS BONNER PROGRAMM: 12.11. - 27.11.2025

12.11.	16:00 - 17:15 h	*virtuell*	Webinar „Grundwissen zur Gründung“ (Teil 1a der „Fitmacher“-Reihe)
13.11.	16:00 - 17:15 h	*virtuell*	Webinar „Grundwissen zur Gründung“ (Teil 1b der „Fitmacher“-Reihe)
17.11.	14:00 - 16:00 h	*virtuell*	Webinar „Erstellen eines Business- und Finanzplans mit der UWD“
18.11.	16:00 - 18:00 h	*virtuell*	Webinar „Versicherung - Wie sichere ich mich als GründerIn ab?”
20.11	16:00 - 18:00 h	*live*	Fitmacher für die Praxis: „Geht nicht, gibt´s nicht!“ – Der „Mitmach“-Nachmittag zum Textteil Businessplanung
22.11.	9:30-14:00 h	*virtuell*	**Gründungscamp 2025**
27.11.	14:00 - 18:00 h	*live*	Fitmacher für die Praxis: „Geht nicht, gibt´s nicht!“ - Der „Mitmach“-Nachmittag zum Finanzteil

Start-ups und JungunternehmerInnen unter sich: Blick ins Auditorium bei der Gründungswoche

Weitere Infos

Anmeldungen für die Teilnahmen vor Ort unter dem Webcode: @3220 auf der IHK-Homepage

Fünf Profis für Ihr Unternehmen

Das IHK-Team in Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis

MICHAEL PIECK
Gesamtbereichsleiter Unternehmensförderung und Servicecenter
• m.pieck@bonn.ihk.de
• (0228) 22 84 181

„Der Bereich Unternehmensförderung schließt mit dem Ausbau der Angebote in den Bereichen Festigung und Wachstum die Lücke zwischen den Gründungs- und Nachfolgeberatungen. In Zukunft wollen wir hier (noch) stärker sichtbar werden und zusätzliche Angebote entwickeln. Das gilt zum einen für die Fördermittelberatung und zum anderen für die Finanzierungsberatung. Dabei arbeiten wir mit der NRW.Bank und der Bürgschaftsbank eng zusammen, um individuelle Wünsche der Unternehmen realisieren zu können. Dazu dienen die quartalsweise ausgerichteten Finanzierungssprechtage, wobei wir aber auch individuelle Termine vereinbaren, wenn es brennt.“

CHRISTIAN PINNEKAMP
Referent Unternehmensförderung
• c.pinnekamp@bonn.ihk.de
• (0228) 22 84 232

„Wachstum bedeutet auch: „Wachsen im Kopf“. Sich selbst reflektieren. Oder Mittel und Werkzeuge finden für Fokussierung, Stabilisierung. Dabei kann ein Beratungsförderprogramm helfen, ein Innovations-Kreditprogramm oder auch eine Weiterbildung. Wir wollen mit unseren Events und Informationen dazu beitragen, dass Angebote mehr publik werden. Das gelingt auch durch Netzwerk und Austausch. Gerade in der Finanzierung erlebe ich aktuell viel Interesse an Zukunftsorientierung und innovativen Wegen. Nicht immer gelingen Lösungen auf Anhieb, aber mit Dialog schafft man Transparenz, weg vom Bürokratie-Empfinden. Das spornt an.“

MICHELLE URBAHN
Referentin Unternehmensförderung
• m.urbahn@bonn.ihk.de
• (0228) 22 84 233

„Externe Beratung liefert wertvolle Impulse, um Wachstum gezielt voranzutreiben – wirtschaftlich, organisatorisch und personell. Gerade der Blick von außen hilft, Betriebsblindheit zu überwinden, die eigene Situation zu reflektieren und neue Potenziale zu erschließen. Förderprogramme wie das der BAFA mit einem Zuschuss von 50 Prozent oder das INQA-Coaching mit bis zu 80 Prozent Unterstützung für digitale Transformation machen diese Expertise nicht nur zugänglich, sondern auch strategisch sinnvoll einsetzbar.“

JASMIN UNKEL
Sachbearbeitung Unternehmensförderung
• j.unkel@bonn.ihk.de
• (0228) 22 84 269

NADINE HEICH
Sachbearbeitung Unternehmensförderung
• n.heich@bonn.ihk.de
• (0228) 22 84 169

„Organisatorisch betreuen und koordinieren wir unter anderem die Finanzierungssprechtage sowie individuelle Termine mit NRW.Bank und Bürgschaftsbank, um Unternehmen in den Bereichen Festigung und Wachstum zu unterstützen. Dazu dienen Checklisten und vorbereitende Informationen, so dass die UnternehmerInnen sich auf die Termine gezielt vorbereiten können. Auch die Organisation von Events und Veranstaltungen wie aktuell der Wachstumstag liegen in unseren Händen. Diese richten sich sowohl an Soloselbstständige als auch an kleine und mittlere Unternehmen aus unserer Region.“

WACHSTUMSTAG 2025

NEU

FOKUSSIEREN • WACHSEN • STABILISIEREN

VON WEM?
IHK Bonn/Rhein-Sieg & Digital Hub Bonn

WANN?
6. November 2025, 13:30 - 17:30 Uhr

WO?
Bonner Talweg 17, 53113 Bonn

FÜR WEN?
Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen in der Entwicklungs-/Orientierungsphase

DAS PROGRAMM 2025

13:00 Uhr	Start der Veranstaltung
13:45 Uhr	Begrüßung durch Digital Hub und IHK
14:00 Uhr	*„Tücken der Entwicklungsphase – wie finde und halte ich meine Strategie?“* Julia Schönhofen, Sankt Augustin – Sparringspartnerin für Soloselbstständige
14:30 Uhr	Talkrunde mit UnternehmerInnen
15:00 Uhr	*„KI und Prozessoptimierung – wie halte ich Schritt mit der Entwicklung?“* Robert Kozinski und Bernd Maurer, Bonn – KI-Experten
15:30 Uhr	Pause und Gelegenheit zum Netzwerken
16:00 Uhr	Talkrunde mit ExpertInnen
16:30 Uhr	*„Personalfindung/-bindung – Wie Ihr Außenauftritt und Ihre Organisation nach innen Impulse setzen“* Katharina Jenne, Bonn – Prozess- und Kulturberaterin

Anmeldung und weitere Informationen:
ihk-bonn.de
Webcode: @663

DIGITALHUB.DE

IHK Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg