



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Wegweiser in die Selbstständigkeit

So starten Gründer durch

Beratung, Finanzierung, Netzwerke



- 4 Editorial
- 6 Jede Gründung ist anders

- 44 Glossar
- 70 Impressum

8

Förderberatung



- 8 In jeder Gründungsphase gut beraten
- 10 Ihre Partner bei der Gründung
- 12 Businessplan – was muss rein?

14

Fremdkapital



- 14 Kredite bringen Gründer an den Start
- 16 Der Weg zur Förderung
- 18 Bürgschaft bei fehlenden Sicherheiten
- 20 Das NRW.Mikrodarlehen für Kleinstgründungen
- 22 Förder-Turbo für Crowdfunder
- 24 Selbstständig als Nachfolger
- 26 Partner in der Pandemie

28

Eigenkapital



- 28 Die Venture-Finanzierung
- 30 Medizinische Innovation made in Düsseldorf
- 33 Corona-Programme: Akuthilfe für Start-ups

34

Frauen gründen anders



- 34 Auf dem Weg nach oben
- 36 „Frauen bereiten ihre Gründung gut vor“

38

Netzwerke



- 38 Impulse von außen
- 40 GRÜNDERPREIS NRW – Die Gewinner 2020 im Interview
- 42 Erfahrene Ratgeber für Gründer

47

Förderprogramme



- 47 Übersicht der Förderprogramme

Titelseite

Tanja Zirnstein (l.) und Katharina Obladen sind mit ihrem Unternehmen UVIS UV-Innovative Solutions auf Expansionskurs. Sie haben ein UVC-Modul entwickelt, das Handläufe von Rolltreppen desinfiziert.

Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir in dieser Publikation in der Regel auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten aber für alle Geschlechter.

Editorial



Liebe Leserinnen und Leser,

gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen braucht es Menschen, die mutig neue Wege gehen. Mit ihren innovativen Ideen setzen Gründer wichtige Impulse für eine nachhaltige und digitale Wirtschaft und sind damit ein entscheidender Treiber für Fortschritt und Entwicklung. Denn gute Ideen haben immer Konjunktur.

Unser Land bietet beste Voraussetzungen für Gründungen jeder Art. Start-ups finden hier ein Ökosystem mit Co-Working-Spaces und Hubs. Ein Netz erstklassiger Hochschulen bildet eine gute Basis für Ausgründungen, die oft zu erfolgreichen Unternehmen heranwachsen. Zudem profitieren Neugründer und Unternehmensnachfolger von starken Mentoren-Netzwerken, die ihr Wissen gern teilen. Und für kleine und große Gründungen bietet Deutschlands bevölkerungsreichstes Bundesland einen großen Markt und eine Gesellschaft, die dem Neuen positiv gegenübersteht.

Aber auch die kreativsten Gründer mit den besten Ideen brauchen tragfähige Finanzierungen, um voranzukommen. Wir in der NRW.BANK begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Unternehmen – egal, ob es um eine neue Geschäftsidee oder um die Nachfolge in einem etablierten Betrieb geht. Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen unterstützen wir Gründungsvorhaben mit einem breiten Spektrum an Förderinstrumenten vom zinsgünstigen Darlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis zu Förderberatungsangeboten.

In dieser Broschüre geben wir Antworten auf Fragen, die Gründer umtreiben: Welche Arten der finanziellen Förderung gibt es? Wie kann ich Fremd- oder Eigenkapital für mein Unternehmen einsetzen? Und wo finde ich kompetente Berater, die mich bei der Planung und Finanzierung meines Vorhabens unterstützen?

Der Sprung in die Selbstständigkeit ist ein großer Schritt. Unser Ziel als Förderbank ist, Gründer auf diesem Weg zu unterstützen. Damit in Nordrhein-Westfalen jede Erfolg versprechende Idee eine Finanzierung erhält.

Ihr

Eckhard Forst
Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK



Jede Gründung ist anders

Gründungsvorhaben sind so unterschiedlich wie die Menschen, die dahinterstecken. So vielfältig wie ihre Geschäftsideen sind auch die Fragen zu Finanzierungsthemen von Existenzgründern. Sie benötigen eine passgenaue Finanzierung und Beratung, damit die Idee nicht scheitert, bevor das Geschäft durchstarten konnte.

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 ihrem Dach und kombiniert sie mit eigenen Produkten. Ein besonderer Schwerpunkt der Förderaktivitäten der NRW.BANK gilt den Gründerinnen und Gründern.

Anlässe, ein Unternehmen zu gründen, gibt es viele und häufig überschneiden sie sich:

- Gründung eines neuen Unternehmens im Bereich Handel, Handwerk oder Dienstleistung
- Gründung im Rahmen einer Nachfolge, zum Beispiel aus der Familie, der Belegschaft oder einem Netzwerk

– Gründung im Bereich Innovation oder Digitalisierung

– Ausgründung aus Hochschulprojekten oder Forschungs- und Entwicklungsprojekten eines Unternehmens

Die NRW.BANK hält für die verschiedenen Finanzierungsmodelle jeweils passende Beratungs- und Förderprodukte bereit. Dieses Portfolio wird durch

Netzwerkpartner und Plattformen mit ergänzenden oder spezifischen Förderungen vervollständigt – in Form von Beratungsleistungen oder Finanzierungen.



☐ Gute Ideen sollen nicht an der Finanzierung scheitern: Petra Hustadt wurde bei der Gründung ihrer Boutique „Herzstück“ von der NRW.BANK mit dem NRW.Mikrodarlehen gefördert. In ihrem Geschäft in Hamm kombiniert sie die Themen „Wohnen“ und „Mode“. www.herzstueck-hamm.de



Unterstützung finden

In jeder Gründungsphase gut beraten

Wer gründen will, muss vorher viele Fragen klären: Wie schreibe ich einen Businessplan? Was ist der beste Standort für mein Unternehmen? Wie finanziere ich den Start ins Unternehmertum? Antworten darauf geben Experten, die Gründer unterstützen. Viele bieten sogar eine kostenfreie Förderberatung an – wie die NRW.BANK.

Die erste Anlaufstelle für Gründer sind in der Regel die STARTERCENTER NRW. Fachleute der Industrie- und Handelskammern erläutern in Existenzgründerkursen die Grundbegriffe von Buchführung und Bilanzierung, sie helfen bei den Gründungsformalitäten und stehen für ausführlichere Beratungsgespräche

zur Verfügung. Auch die regionalen Wirtschaftsförderer oder spezielle Gründerinitiativen sind geeignete Ansprechpartner.

Geht es ums Finanzielle, helfen nicht nur Berater der Hausbanken weiter. Auch die Förderberatung der NRW.BANK bietet Unterstützung.

Regelmäßig lädt sie zum Beispiel zu den NRW.BANK.Fördersprechtagen ein und gibt ihr Wissen in kostenfreien Seminaren weiter. Bei der individuellen Förderberatung evaluieren die Berater, ob öffentliche Förder- und Finanzierungsprodukte des Landes NRW und der KfW infrage kommen. Bei fehlenden Sicherheiten binden sie direkt die Angebote der Bürgschaftsbank ein.

Geht es um größere Summen oder innovative Vorhaben, stellen sie Kontakt zur „win NRW.BANK Business Angels Initiative“ her, über die Privatinvestoren sich mit Eigenkapital an jungen Wachstumsunternehmen beteiligen. Technologieorientierte Gründungen aus der Hochschule heraus finden ihre spezialisierten Berater im NRW.BANK.Venture Center.

Fragen rund um die Vergabe von Fördermitteln beantwortet das Service-Center der NRW.BANK. Antworten auf die Frage „Gibt es eine Förderung für mich – und wenn ja, welche?“ findet man auch in einer interaktiven Förderdatenbank auf der Website der NRW.BANK.



„Je besser die Beratung, desto erfolgreicher die Umsetzung“

**Philipp Salm,
Leiter Förderberatung Rheinland,
über die Beratung der NRW.BANK**

Was können Gründer und junge Unternehmen von einem Beratungsgespräch erwarten?

Wir informieren und beraten neutral, kostenfrei und von Anbietern unabhängig über passende Fördermöglichkeiten und geben Rückmeldung zum jeweiligen Vorhaben. So können sich die Gründer besser auf das Gespräch mit der Hausbank vorbereiten. Am einfachsten ist es, wenn Interessierte uns eine E-Mail an beratung@nrwbank.de mit einer Kurzinfo zu ihrem Vorhaben schreiben. Dann gelangen Gründer direkt an den richtigen Ansprechpartner. Das gilt im Übrigen auch für Multiplikatoren wie Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, denen unser Förderberatungsangebot ebenso zur Verfügung steht.

Was sind die häufigsten Fragen?

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. Je besser die Beratung für den Gründer in der Anfangsphase, umso erfolgreicher ist der Gründer in der Umsetzung.

Welche Fehler beobachten Sie bei Gründern häufig in Ihren Beratungen?

Existenzgründer erstellen ihre Konzepte und Planungen zumeist nur aus ihrer eigenen Sicht. Sie sollten sich jedoch stärker in die Rolle des Finanzierungspartners hineinversetzen und genau überlegen, worauf Banken und Investoren Wert legen. Die Konzepte müssen nicht nur fachlich fundiert und gut durchdacht, sondern auch anschaulich aufbereitet sein, um Finanzierungspartner zu überzeugen.

Weitere Informationen unter:

- www.nrwbank.de/foerderberatung
- www.nrwbank.de/veranstaltungen

STARTERCENTER NRW und NRW.BANK

Ihre Partner bei der Gründung

Mit der NRW.BANK und den STARTERCENTERN NRW haben Gründer zwei kompetente Anlaufstellen für eine Beratung. Aber wer ist für welches Anliegen die richtige?

Die STARTERCENTER NRW bündeln als zertifizierte Anlaufstelle für alle Gründer in Nordrhein-Westfalen die Beratungskompetenzen von Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften.

Die NRW.BANK als Förderbank für Nordrhein-Westfalen hat für jede Finanzierungsphase das passende Produkt. Auf ihrer Internetseite bietet eine interaktive Förderdatenbank eine ortskundige Führung durch die Förderlandschaft Nordrhein-Westfalens: Zu jedem Programm und Produkt, die in Nordrhein-Westfalen zur Verfügung stehen, hält die Produktsuche alle wichtigen Informationen bereit und liefert weiterführende Links.

Fragen?

Existenzgründer, Unternehmer, Hausbanken, Wirtschaftsförderer und andere Fördermittler können sich im Service-Center der NRW.BANK kostenlos beraten lassen.

Kontakt und Infos:

- Service-Center 0211 91741-4800
- www.nrwbank.de/gruendung

In Ergänzung zum Angebot der STARTERCENTER NRW prüft die NRW.BANK.Förderberatung den Businessplan unter bankspezifischen Aspekten und bietet eine maßgeschneiderte Vorbereitung auf das Bankgespräch an. Außerdem gibt sie Hinweise darauf, wie man Förderprodukte der NRW.BANK, des Landes, des Bundes und der EU in eine Finanzierung beziehungsweise ein Vorhaben einbinden kann.

Die NRW.BANK bietet:

- **Beratung**
 - Telefonisch und persönlich bei Finanzierungs- und Förderthemen
 - In Seminaren
- **Fremdkapital**
 - Zinsverbilligte Kredite mit langen Laufzeiten
 - Zinsbindung über definierte Zeiträume
 - Tilgungsfreie Anlaufjahre
 - Kombination mit anderen Fördermitteln
 - Bekannte Ansprechpartner, da Beantragung bei der Hausbank
- **Eigenkapitalprodukte**
 - Risikokapital in Form von Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine-Kapital
- **Netzwerk**
 - Vermittlung an Netzwerkpartner oder Plattformen von Mentoren, Kammern, Business Angels oder von Start-ups

Die STARTERCENTER NRW

- stehen allen Gründungsinteressierten offen, unabhängig von der Branche,
- bieten kostenlose Erstinformationen, eine Erstberatung und eine Intensivberatung anhand eines Geschäftskonzepts an,
- informieren über die erforderlichen Gründungsformalitäten,
- sind qualitätsgeprüft und
- sind in den HWKs, IHKs und (kommunalen) Wirtschaftsförderungsgesellschaften zu finden.

Informationen zu den STARTERCENTERN NRW erhalten Gründer und junge Unternehmen unter:

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

Die STARTERCENTER NRW stehen Gründerinnen und Gründern an rund 75 Standorten im Land beratend zur Seite.

- www.startercenter.nrw/de/startercenter/startercenter-nrw



„Wir helfen, Ideen zu präsentieren“

Claudia Schulte, Geschäftsführerin der Handwerkskammer Düsseldorf, über die Arbeit der STARTERCENTER NRW

Warum sollten sich Gründer an die STARTERCENTER NRW wenden?

Die STARTERCENTER NRW sind für Gründungswillige die erste Anlaufstelle – unabhängig vom Vorhaben, von der Branche und vom Planungsstand. Jedes STARTERCENTER NRW hält ein umfassendes Angebot an Informationen, Einstiegs- und Intensivberatung bereit und wird regelmäßig zertifiziert. Der größte Vorteil aber ist das Netzwerk aus Experten vor Ort. So erhält jeder ganz individuelle und auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Unterstützung.

Wo sehen Sie die größten Hürden für Gründer und wie können die STARTERCENTER NRW dabei helfen, sie zu überwinden?

Für die meisten Gründer ist es schwierig, ihr Vorhaben in einen stimmigen Businessplan umzusetzen. Wenn das

nicht richtig gelingt, lässt sich in der Regel auch die Finanzierung des Vorhabens nicht auf die Beine stellen. Die STARTERCENTER NRW helfen den Gründern, im persönlichen Gespräch ihre Ideen plausibel zu präsentieren, stellen Vorlagen und Tools bereit und beraten zu geeigneten Finanzierungswegen.

Welche Unterstützung wird am häufigsten nachgefragt?

Oft sind es die Fragen zu öffentlichen Fördermitteln und zum Businessplan, die zum ersten Kontakt führen. Meistens ergeben sich im Verlauf der Beratung weitere Themen, zum Beispiel bezogen auf den Standort, die Kundenakquise, auf Preiskalkulation oder auch auf Genehmigungspflichten. So gehört auch die Information über Gründungsformalitäten zum Kern der Arbeit der STARTERCENTER NRW.



„Gründer müssen überzeugen“

Laura Kleine-Wilke, Förderberaterin der NRW.BANK, über die Persönlichkeit von Gründern

Welche Eigenschaften sind für eine erfolgreiche Gründung wichtig?

Gründer sollten Selbstsicherheit und Ausdauer mitbringen. Denn gerade in der Anfangsphase müssen sie sowohl Banken als auch Kunden von sich und ihrem Unternehmen überzeugen. Bei der Planung zählt sich vor allem Gewissenhaftigkeit aus. Wagt man den Schritt in die Selbstständigkeit, bringt das auch immer wirtschaftliche Risiken mit sich, deshalb sind Risikobereitschaft und eine realistische Bewertung unerlässlich.

Was können Gründer tun, um die Chance auf eine Kreditzusage zu verbessern?

Ein überzeugendes Gründungskonzept ist ein wesentlicher Faktor für eine erfolgreiche Finanzierung. In ihrem Businessplan stellen Gründer sich selbst und ihr Vorhaben dar. Dabei sollten sie ihre Stärken hervorheben und zeigen, wodurch sich ihr Unternehmen von anderen Marktteilnehmern abhebt. Kann der Gründer mit seinem Businessplan und seiner Person überzeugen, ist der Grundstein für den Start in die Selbstständigkeit gelegt.

Businessplan – was muss rein?

- 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



Auf dem Wasser geht's rund

Etwa 90 Sekunden dauert eine Runde auf der Sechsmast-Wasserski-Anlage am Badeseen Düren. Gründer Tim Hendrics (u.) hat mit seinem Unternehmen DOCK5 die Anlage samt Gelände übernommen, kräftig modernisiert und im August 2018 in Betrieb genommen. Zehn Fahrer können seither gleichzeitig auf der Anlage ihre Runden drehen. Für Anfänger und Könnern gibt es eine Zwei-Mast-Anlage, die ebenfalls modernisiert wurde und schnelle Lernerfolge verspricht. Außerdem gibt es einen Shop, eine Gastronomie und einen Verleih für Stand-up-Paddling.

Möglich wurde das Vorhaben durch die Zusammenarbeit zwischen der Hausbank des Gründers, der Wirtschaftsförderung des Kreises Düren und der NRW.BANK als Netzwerkpartner.

www.dock5.eu



Geld von außen

FREMDKAPITAL

wird

einem Unternehmen in Form von Förderdarlehen, Krediten von Hausbanken oder Lieferantenkrediten für die Existenzgründung und -erhaltung geliehen. Es wird verzinst und muss nach einer vereinbarten Laufzeit zurückgezahlt werden.

Kredite bringen Gründer an den Start

Für eine Gründung braucht es eine gute Idee, einen soliden Businessplan, eine starke Persönlichkeit – und Kapital. Da die meisten Gründer nicht über ausreichend Eigenmittel verfügen, benötigen sie zusätzlich Geld von außen: Fremdkapital.

Egal, ob es sich um ein Café, ein Modegeschäft, einen Handwerksbetrieb oder ein IT-Unternehmen handelt: Gründer müssen mit Ausgaben rechnen, bevor sie ihr Vorhaben in die Tat umsetzen können. Sie benötigen Mittel, um zum Beispiel ein Ladenlokal einzurichten, spezielle Maschinen anzuschaffen oder Ware einzukaufen.

Bei der Finanzierung steht die NRW.BANK allen Gründungsinteressierten als starker Partner zur Seite. Ihre Berater helfen dabei, den

passenden Förderkredit zu finden, und ermöglichen so günstige Konditionen bei der Finanzierung mit Fremdkapital.

Für Investitionsvorhaben mit geringem Volumen bietet sich zum Beispiel das NRW.Mikrodarlehen an, für größere Investitionen unter anderem der NRW.BANK.Gründungskredit oder der NRW.BANK.Universalkredit. Um mehr über diese Angebote zu erfahren, können Gründer das Service-Center der NRW.BANK kontaktieren.

Nachhaltig erfolgreich mit Accessoires aus Holz

Holz ist ihr Geschäft: Seit 2012 ist das Start-up von Matthias Köppe, Moritz Blees und Adrian Roepe (v.l. n. r.) mit der Marke Kerbholz auf Erfolgskurs. Es produziert und vertreibt Sonnenbrillen, Armbanduhren und andere Accessoires aus Holz.

Die ersten Brillen finanzierten die Gründer noch aus ihren Ersparnissen. Da Kerbholz aber schnell hohe Wachstumsraten verzeichnete, benötigte das Start-up aus Köln eine dauerhafte und zuverlässige Finanzierung. Es nutzte das Programm „NRW.BANK.Innovative Unternehmen“ mit einer Haftungsfreistellung für die Bank, um das Risiko für sie zu minimieren.

Mittlerweile steht das Start-up auf soliden Säulen. Ein Teil seines Gewinns kommt Umweltprojekten zugute. Damit ist Kerbholz auf ganzer Linie nachhaltig.

www.kerbholz.com



Checkliste

Der Weg zur Förderung

Gründer können sich von der NRW.BANK mit Darlehen, Eigenkapital und Förderberatung unterstützen lassen. Die wichtigsten Fragen und Antworten.

Was wird gefördert?

Grundsätzlich sind alle Investitionen förderfähig, die für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens notwendig sind: Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge. Auch Betriebsmittel sind förderfähig, darunter 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 Informationen muss ich für den Förderantrag liefern?

Die NRW.BANK arbeitet im Hausbankverfahren. Das heißt: In der Regel

reichen Sie Ihren Förderantrag über Ihre Hausbank ein. Dazu gehören ein schriftlich ausformulierter Businessplan, eine Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung, eine Finanzierungsrechnung und in der Regel auch eine Auskunft der SCHUFA.

In welcher Form und Höhe wird gefördert?

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.

Bei der 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. Eigenmittel sollten als Liquidität in die Gesamtfinanzierung eines Geschäftsvorhabens oder als Sacheinlagen zu plausibilisierten Wertansätzen eingebracht werden. Neben der Finanzierung empfiehlt sich eine Liquiditätsreserve als finanzielles Polster.

Was ist, wenn das Eigenkapital fehlt?

Bei überzeugenden Unternehmenskonzepten können private Kapitalgeber 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.

Brauche ich Sicherheiten?

Die Hausbank verlangt in jedem Fall Sicherheiten, weil sie für die Rückzahlung der Kredite und der angefallenen Zinsen einstehen. 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.

Form und Umfang der Sicherheiten werden zwischen dem Kreditnehmer und seiner Hausbank vereinbart. 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 und Garantien.

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 gegenüber Hausbanken Ausfallbürgschaften. Durch diese sogenannte Risikoentlastung können Gründungen finanziert werden, die zwar ein überzeugendes Gründungskonzept vorweisen, jedoch sonst wegen unzureichender Sicherheiten an der Finanzierung scheitern würden.

Was ist, wenn die Hausbank den Finanzierungswunsch ablehnt?

Es besteht kein Rechtsanspruch auf öffentliche Fördermittel. Unabhängig davon sollten Gründer nach den Gründen der Ablehnung fragen. Liegt der Grund in nicht ausreichenden Sicherheiten, können Haftungsfreistellungen oder öffentliche Bürgschaften helfen.



Informationen einholen

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Fördermöglichkeiten der NRW.BANK.



Beratung nutzen

Kontaktieren Sie die Förderberatung der NRW.BANK, eines der STARTER-CENTER NRW oder eine Kammer.



Hausbank kontaktieren

Legen Sie Ihren Businessplan vor und klären Sie Fördermöglichkeiten sowie die Frage nach Sicherheiten ab.



Förderung beantragen

Beantragen Sie mit Ihrer Hausbank die Förderung. Den Antrag reicht die Hausbank bei der NRW.BANK ein.



Kreditvertrag abschließen

Nach der Antragsprüfung schließen Sie den Kreditvertrag mit Ihrer Hausbank ab.



Vorhaben umsetzen

Starten Sie Ihr Vorhaben. Wichtig: Erst Förderung beantragen, dann investieren!

Bürgschaft bei fehlenden Sicherheiten

„Eine maßgeschneiderte Lösung“

Marc Tensi übernahm 2019 den Malerbetrieb seines Vaters. Auf dem Weg zur Nachfolge musste der Düsseldorfer einige Hürden nehmen – auch die der finanziellen Sicherheiten. Unterstützt wurde er von der Bürgschaftsbank NRW.



☑ Marc Tensi (u.) half schon als Kind im väterlichen Unternehmen mit. Heute ist er selbst Chef des Malerbetriebs, der kürzlich den Wellnessbereich des Radisson-Hotels in Düsseldorf renoviert hat (l.).

Herr Tensi, wann entstand der Plan, das Malerunternehmen Ihres Vaters zu übernehmen?

Schon während der Schulzeit. Mein Vater hat mir damals allerdings abgeraten: Das Malerhandwerk sei ein harter Beruf, es gäbe leichtere Arten, Geld zu verdienen. Aber ich habe schon früh im Betrieb geholfen und die Arbeit immer gemocht. Genauso wie die Möglichkeit, ein Familienunternehmen weiterzuführen – mein Vater hat die Firma schon von seinem Vater übernommen.

Ihr Betrieb ist recht groß, beim Kauf ging es also um eine hohe Summe. Wie sind Sie vorgegangen?

Wir haben uns zuerst von der Handwerkskammer und anschließend von unserer Hausbank intensiv beraten lassen. Und das war gut so, denn bei der Finanzierung einer Nachfolge

tauchen viele Fragen auf, die ich mir vorher nie gestellt hatte.

Welche zum Beispiel?

Was hat das Unternehmen für einen Wert? Was ist mit den Geschäftskonten? Und nicht zuletzt: Welche Fördermöglichkeiten gibt es? Unser Berater in der Sparkasse hat uns auch ein erstes Treffen mit der NRW.BANK vermittelt und war bei allen Gesprächen dabei.

Am Ende haben Sie neben einem NRW.BANK.Gründungskredit eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW erhalten. Wie kam es dazu?

Die Bürgschaft war Teil einer maßgeschneiderten Lösung, die mir als Gründer den Kauf ermöglicht hat. Es ist ja kein kleiner Betrieb, den ich übernommen habe. Dazu gehören auch Firmenfahrzeuge und andere Betriebsmittel. Deshalb brauchte meine Hausbank auch größere Sicherheiten.

Wie hat die Bürgschaftsbank konkret geholfen?

Die Bürgschaftsbank nimmt meiner Hausbank einen Teil des Risikos ab und stellt die erforderlichen Sicherheiten in Form von Ausfallbürgschaften bereit. Das hat mir bei meinem Vorhaben sehr geholfen. Denn ab einem gewissen Unternehmenswert hat man die notwendigen Sicherheiten nicht mal eben auf der hohen Kante – gerade als junger Gründer.

www.maler-tensi.de



Für den Unternehmer ins Risiko

**Ingo Otten,
Bürgschaftsbank
Nordrhein-Westfalen**

„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 den 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.“

Nützliche Links:

- www.bb-nrw.de
- www.kbg-nrw.de

Starthilfe

Das NRW.Mikrodarlehen für Kleinstgründungen

Mit dem NRW.Mikrodarlehen unterstützt die NRW.BANK im Auftrag des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums und in Zusammenarbeit mit den STARTERCENTER NRW Gründer von Kleinstunternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit mit Darlehensbeträgen von bis zu maximal 50.000 Euro.

Wer kann das NRW.Mikrodarlehen beantragen?

Alle Personen aus Nordrhein-Westfalen, die sich in NRW selbstständig machen wollen – gewerblich oder freiberuflich – oder seit maximal fünf Jahren ein Unternehmen betreiben, können zur Finanzierung ihres Kleinstunternehmens ein Darlehen beantragen.

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

Anträge können nur über teilnehmende STARTERCENTER NRW gestellt werden. Welche das sind, steht auf der Internetseite 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.

Wer ein NRW.Mikrodarlehen erhält, muss eine Begleitberatung in Anspruch nehmen. Was bedeutet das?

Eine obligatorische Begleitberatung des Gründungsvorhabens durch einen Coach ist integrativer Bestandteil des NRW.Mikrodarlehens. Ein erfahrener Berater – zum Beispiel ein Coach aus dem Netzwerk „Senior Coaching NRW“ – kann den Gründer in kaufmännischen Fragen unterstützen. Die Begleitberatung erfolgt über mindestens zwei Jahre ab Auszahlung des Darlehens. Dabei sollen sich die Partner mindestens vierteljährlich treffen, die aktuelle Lage sowie die Geschäftszahlen analysieren und die nächsten Schritte planen.

Tipp

Recherchieren Sie vor dem Finanzierungsgespräch:

Eigene SCHUFA-Auskunft

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

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!



Frisches vom Bauernhof

Immer mehr Menschen wünschen sich frische und regional erzeugte Lebensmittel vom Bauernhof, doch nicht jeder hat einen Hofladen in der Nähe. Eine Lösung für dieses Dilemma hat Annika Ahlers parat – zumindest für Münster und Umgebung. Die Gründerin der Bauernbox bündelt und vertreibt Produkte von Bauern aus dem ganzen Münsterland auf der Website www.bauernbox.com. Dort können sich Kunden die gewünschten Waren vom Hof bestellen. Anschließend wird geerntet und die frische Ware in ein Ladenlokal in ihrer Nähe geliefert. Dort kann der Empfänger die Bestellung abholen oder sich per Lastenfahrrad nach Hause liefern lassen. Bei der Umsetzung der Idee in eine Unternehmensgründung half Ahlers das NRW.Mikrodarlehen. Inzwischen ist aus ihrem One-Woman-Betrieb eine Genossenschaft geworden.

www.bauernbox.com

Förder-Turbo für Crowdfunder

Mit NRW.MicroCrowd unterstützt die NRW.BANK Existenzgründer und junge Unternehmen aus NRW, die sich über Crowdfunding zwar eine finanzielle Grundlage, aber nicht ausreichend Kapital sichern konnten, um ihr innovatives Projekt zu verwirklichen.

Die Förderung ist eine Variante des NRW.Mikrodarlehens. Voraussetzung ist, mindestens 20 Prozent der Vorhabenskosten über ein Crowdfunding zu finanzieren. Die restlichen maximal 80 Prozent (Höchstbetrag von 50.000 Euro) können durch ein Darlehen zu attraktiven Konditionen gefördert werden. Für das neue Programm arbeitet die NRW.BANK mit der Plattform Startnext zusammen, der größten Crowdfunding-Community im deutschsprachigen Raum. Um die Förderung zu beantragen, müssen sich Gründer zunächst auf Startnext registrieren und dort ihr Vorhaben präsentieren. Steht das Vorhaben fest, kann der Förderantrag digital bei der NRW.BANK gestellt werden.

Alle Infos auf der Partnerseite der NRW.BANK bei Startnext:
_ www.startnext.de/pages/nrwmicrocrowd



Honig von fleißigen Blümchen

Pflanzlicher Honig in Bioqualität – das ist die Idee, die Daniela Nowak (l.) und Stephan Weidtmann (M.) mit ihrem Unternehmen Vegablum verfolgen. Die beiden Gründer stellen gemeinsam mit Teammitglied Erik Strauß (r.) vegane Honig- und Met-Alternativen aus Pflanzen- und Blütenextrakten her. Angefangen hat alles mit einem Glas veganem Löwenzahnhonig nach Omas Hausrezept. „Uns ist es wichtig, dass die Bienen ihren Honig behalten dürfen. Den brauchen sie nämlich selbst als nährstoffreiches Nahrungsmittel für die Wintermonate. Mit unseren Honigalternativen können wir den Genuss von Honig mit einer veganen Lebensweise vereinen“, sagt Daniela Nowak. Und die Marke Vegablum kommt an: Mittlerweile umfasst das Sortiment eine Vielzahl verschiedener Geschmacksrichtungen – von Ringelblume bis zu Apfelkuchen. Für die Gründung ihres Unternehmens nutzten Nowak und Weidtmann das NRW.Mikrodarlehen. „Wir konnten uns mithilfe der NRW.BANK eine eigene Produktion aufbauen, Rohstoffe und Gläser einkaufen“, sagt Daniela Nowak. Für die erfolgreiche Weiterentwicklung ihres Unternehmens sammelten Nowak und Weidtmann schließlich Geld über eine Crowdfunding-Plattform und konnten sich damit zusätzlich eine Abfüll- und Etikettiermaschine anschaffen. Inzwischen ist das Team in eine noch größere Produktionsstätte in Plettenberg umgezogen und hat außerdem sein gesamtes veganes Honig- und Met-Sortiment bio-zertifizieren lassen.

www.vegablum.de

Einstieg ins Unternehmen

Selbstständig als Nachfolger

Wer ein Unternehmen als Nachfolger gründet, profitiert von zahlreichen Vorteilen: Der Betrieb ist in der Regel im Markt etabliert, Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern bestehen bereits und die Mitarbeiter sind mit Organisation und Abläufen bestens vertraut.

Nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) stehen bis 2022 rund 32.300 Familienunternehmen in Nordrhein-Westfalen zur Übergabe an. Steht jedoch niemand aus der Familie als Nachfolger zur Verfügung, muss die Zukunft des Unternehmens auf anderem Weg gesichert werden.

Für Gründer ist das eine gute Chance, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen und in ein etabliertes Unternehmen einzusteigen. Bei der Vermittlung helfen Unternehmensbörsen, Berater und Kammern. Der durchschnittliche Investitionsbedarf bei Übernahmen liegt laut einer Studie des IfM deutlich höher als bei Neugründungen. Denn in der Regel fallen neben dem ausgehandelten Kaufpreis auch Transaktionskosten an. Oft müssen Nachfolger zudem noch erheblich in Betriebsmittel investieren, um das Unternehmen auf den neuesten technischen Stand zu bringen.

Die NRW.BANK unterstützt Nachfolgen durch Existenzgründer mit dem NRW.BANK.Gründungskredit oder dem NRW.BANK.Universalkredit. Reichen die Sicherheiten des Nachfolgers nicht aus, kommt möglicherweise eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW infrage. Kleinere Übernahmen lassen sich auch ohne Sicherheiten mit dem

NRW.Mikrodarlehen finanzieren. Bei Übernahmen von stark wachsenden oder hochgradig ertragreichen Unternehmen besteht die Möglichkeit, externes Beteiligungskapital über eine offene Minderheitsbeteiligung oder eine stille Beteiligung aufzunehmen.

Links

IHK-Nachfolger-Clubs

Kontaktplattform der Industrie- und Handelskammern für Unternehmer der Region und potenzielle Übernahmekandidaten.

– www.ihk-nordwestfalen.de/IHK-Service

Unternehmensbörse „Nexxt“

Das Portal bringt bundesweit Unternehmer und an einer Übernahme Interessierte zusammen.

– www.nexxt-change.org

Nachfolgewissen

Wissensplattform des Instituts für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen zur Nachfolge.

– www.nachfolge-in-deutschland.de

Wirtschaftsministerium NRW

Die Seite des Wirtschaftsministeriums bündelt Service-Angebote für Nachfolge-Unternehmen.

– www.wirtschaft.nrw/unternehmensnachfolge

Pflege mit IT-Know-how

Sascha Jung hat mit seiner Anfang 2020 gegründeten Pflegebetriebe Jung GmbH zwei seiner Talente miteinander verknüpft: Der 44-Jährige ist examinierter Krankenpfleger und hat lange als Berater in der Softwarebranche gearbeitet. „Zuletzt habe ich vor allem große Träger in der Gesundheitsbranche beraten, wie sie ihre fachlichen Prozesse digitalisieren können“, sagt Jung. Irgendwann habe er gedacht: „Warum übernimmst du nicht selbst eine Pflegeeinrichtung?“ Neu gründen wollte Jung, der schon einmal selbstständig war, aus Altersgründen nicht mehr. Stattdessen suchte er auf einer Online-Unternehmensbörse nach einem Betrieb, der einen Nachfolger brauchte. Fündig wurde er in Schermbeck am Niederrhein, wo ein ambulanter Pflegedienst mit angeschlossener Tagespflegeeinrichtung zum Verkauf stand. Um die Finanzierung zu stemmen, nutzte der Gründer den NRW.BANK.Gründungskredit und eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW. Jung sagt: „Trotz aller Corona-Herausforderungen habe ich gemerkt: Selbstständigkeit ist mein Ding!“

www.ambulante-pflege-lindner.de
www.haus-arche-noah.de



Erweiterte Förderprogramme

Partner in der Pandemie

Eine Ausnahmesituation wie die Corona-Krise ist in keinem Businessplan eingepreist. Umso wichtiger, dass junge Unternehmen zurzeit Förderkredite zu besonders günstigen Konditionen beantragen können – zum Beispiel für die Digitalisierung ihres Geschäfts.

Ein Restaurant, das wegen der Abstandsregeln weniger Gäste bewirten kann. Eine Event-Agentur, die Veranstaltungen plötzlich anders planen muss. Und eine Reinigungsfirma, die von ihren Hotelkunden von einem auf den anderen Tag keine Tischdecken und Bettbezüge mehr angeliefert bekommt. Drei Beispiele, die zeigen, wie sehr die Corona-Zeit viele Unternehmen an ihre Grenzen gebracht hat. Vor allem Gründern fällt es schwer, in dieser Phase liquide zu bleiben oder gar neue Investitionen zu tätigen.

Um besonders junge Unternehmen in Nordrhein-Westfalen in dieser Zeit zu unterstützen, hat die NRW.BANK ihr Angebot an Förderkrediten erweitert:

- Den NRW.BANK.Universalkredit gibt es aktuell zu besonderen Konditionen (befristet für Zusagen bis 31. 12. 2020): Für Unternehmen, die wegen der Corona-Krise in Liquiditätsprobleme geraten sind, wird aktuell bei Betriebsmittelfinanzierungen bis zu fünf Jahren die Haftungsfreistellung für die Hausbank von 50 auf 80 Prozent erweitert. Dadurch ist es für Gründer in der Regel viel einfacher, von der Hausbank eine Kreditzusage zu erhalten. Außerdem entfällt der Mindestbetrag für Haftungsfreistellungen, es können also auch kleinere Beträge zinsgünstig abgerufen werden.
- Daneben können Existenzgründer, die mindestens zwei Jahresabschlüsse vorweisen können, vom Sonderprogramm „ERP-Gründerkredit Universell“ der KfW profitieren. Für kleine und mittlere Unternehmen übernimmt die KfW das Risiko zu 90 Prozent.

- Auch die Konditionen des NRW.BANK.Digitalisierungskredits wurden erweitert. Dieses Darlehen darf ausschließlich für Digitalisierungsmaßnahmen verwendet werden. Bislang konnten es nur Unternehmen beantragen, deren Geschäftstätigkeit seit zwei Jahren besteht. Aktuell steht es allen Unternehmen ohne Alters- und Größenbeschränkung offen (befristet für Zusagen bis 31. 12. 2020).

Die Förderkredite können über die Hausbank beantragt werden.

Infos über alle Corona-Hilfen der NRW.BANK unter:
www.nrwbank.de/corona



Schnelle Hilfe für den Handy-Shop

Den 18. März 2020 wird Michael Mockel so schnell nicht vergessen. An diesem Tag musste er seinen Smartphone-Shop in der Rathaus Galerie Essen schließen – der bundesweite Lockdown machte auch vor dem Einkaufszentrum in der Essener Innenstadt nicht halt. „Am Anfang kannte niemand so richtig die Auflagen“, erinnert sich der 38-Jährige, der das Handygeschäft vor zwei Jahren von seinem Vater übernommen hatte. Am nächsten Tag stellte sich heraus, dass Mockel sein Geschäft zumindest stundenweise öffnen darf, weil er auch Dienstleistungen wie Handyreparaturen anbietet. „Nur hat mir das nicht viel gebracht, weil kaum Kunden ins Center kamen. Meine Umsätze waren gleich null – und das einen Monat lang“, sagt der Gründer. Zunächst versuchte er, mit eigenen Rücklagen und der Soforthilfe über die Runden zu kommen. Als sich nach dem Lockdown die Kauflust nur langsam erholte, holte er sich Unterstützung bei der NRW.BANK. Über die Hausbank beantragte Mockel den NRW.BANK.Universalkredit. „Ich konnte ja nachweisen, dass mein Unternehmen in normalen Zeiten gesund ist“, sagt der Handelsfachwirt. Dank des Kredits kann er seinen 41 Quadratmeter großen Laden weiterführen. Und ist guter Hoffnung, dass sein Geschäft bald wieder so läuft wie vor Corona: „Ein Smartphone braucht schließlich jeder.“

www.mobilcom-debitel.de/shops/essen-rathaus-galerie



Investition in Ideen

Die Venture-Finanzierung

Junge technologieorientierte Unternehmen brauchen vor allem eines, um Produkte in den Markt bringen und dort etablieren zu können: ausreichend Liquidität. Wenn Kredite nicht infrage kommen, kann Eigenkapital eine Lösung sein. Hier bietet die NRW.BANK ein mögliches direktes Investment aus ihrem Venture Fonds an oder unterstützt regionale Seedfonds mit Fondskapital.

Liquidität ist die Achillesferse junger Unternehmen. Vielen fehlt es an Rücklagen, um in den ersten Jahren Betriebsmittel anschaffen und Mitarbeiter bezahlen zu können. Wie kann eine Venture-Finanzierung hier helfen?

Indem sie schnelle Liquidität bringt und das junge Unternehmen nicht mit Zins- und Tilgungsverpflichtungen belastet. Die Venture-Finanzierung ist eine Form der Eigenkapitalfinanzierung, bei der ein Investor als Gegenleistung für seine Kapitaleinlage keine Zinsen, sondern Anteile am Unternehmen erhält. Wie hoch diese Anteile sind, richtet sich nach der Unternehmensbewertung und dem Volumen der Finanzierung.

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

Der Venture-Capital-Fonds bieten Ihrem Unternehmen unterstützende Beratung bei der Geschäftsentwicklung und stellt sein Know-how und sein 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. Im Gegenzug geben Sie dem Kapitalgeber Mitsprache auf Gesellschafterebene. Dabei bleibt Ihr Unternehmen natürlich weiterhin in Ihren Händen.

Werde ich in Bezug auf meine Geschäftsidee eingegengt?

Natürlich bedeutet Mitsprache von Investoren, dass es auf der Gesellschafterebene oder gegebenenfalls in einem Beirat noch jemanden außer den Gründern gibt, der Entscheidungen mittragen muss. Aus rechtlicher Perspektive erfolgt die Mitsprache eines Gesellschafters im Rahmen der anteilsbezogenen Stimmrechte und gemäß der im Gesellschaftsvertrag vereinbarten Mitspracherechte. Viele Unternehmer erleben diese Mitsprache aber regelmäßig als sehr positiv: Die oft noch jungen Unternehmer erhalten wertvollen Input von dritter Seite. Denn verantwortungsvolle Investoren sind Sparringspartner und Entwickler. Sie helfen, die Potenziale des Unternehmens freizusetzen.

Welche Unterstützung kann mein Start-up von der NRW.BANK erwarten?

Eine persönliche Beratung, die auf eine passgenaue Finanzierung abzielt. Unsere Venture-Finanzierungen sind auf innovative Start-ups mit dünner Eigenkapitaldecke zugeschnitten. Für sie stellt die NRW.BANK ihr Beteiligungskapital über verschiedene Wege zur Verfügung, zum Beispiel über die NRW.BANK.Seed Fonds Initiative, die win NRW.BANK Business Angels Initiative oder den NRW.BANK.Venture Fonds. Auch das NRW.BANK.Venture Center unterstützt Start-ups und kooperiert dazu zum Beispiel mit Forschungseinrichtungen.

Links

- www.nrwbank.de/gruendung
- www.nrwbank.de/eigenkapital
- www.nrwbank.de/digitalisierung
- www.nrwbank.de/win



„Denken Sie langfristig“

Dr. Claas Heise, Leiter Venture Capital/ Frühphase bei der NRW.BANK, über die Suche nach Investoren

Die Finanzierung mit Venture-Capital ist immer eine Verbindung auf Zeit. Auf welche Zeiträume muss ich mich einstellen?

Denken Sie bei der Finanzierung 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 sie relevante Meilensteine erreicht haben. 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 eine neutrale Beratung zu Beginn sicher 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 und Start-ups und kombiniert es mit den am Markt vorhandenen Förder- und Beratungsangeboten.

Mit ihren

EIGENKAPITAL-

Produkten beteiligt sich die NRW.BANK an Start-ups und jungen Unternehmen. Dabei steckt sie eigenes Kapital in ein Unternehmen. Anders als bei Fremdkapital gibt es keine feste Verzinsung und keinen bestimmten Rückzahlungstermin.

Aus der Hochschule heraus gegründet

Medizinische Innovation made in Düsseldorf

Christiane Schüle und Lena Ehrenpreis arbeiten gemeinsam an der Entwicklung eines mobilen Atemtests, der langwierige Bluttests überflüssig macht. Ihr Start-up innoviva UG gründeten die Frauen aus der Hochschule heraus. Hierfür erhielten sie eine Eigenkapitalfinanzierung der NRW.BANK.

Über die Leidenschaft zur Forschung haben sie sich kennengelernt – jetzt bauen sie gemeinsam ihr eigenes Start-up auf: Christiane Schüle und Lena Ehrenpreis wollen den Lifestyle- und Healthcare-Markt mit mobilen Atemtests erobern. „Das Besondere an unserem Atemtest ist, dass ein Sportler damit sofort seine Fitness prüfen kann“, erklärt Schüle, „und ein Arzt kann mit diesem mobilen Gerät verschiedene Krankheiten diagnostizieren, ohne dafür Blut abnehmen zu müssen.“

Die mobile Innovation funktioniert wie ein herkömmliches Alkoholtestgerät: Der Anwender muss einfach nur hineinpusten. „Damit wollen wir weltweit in den Markt“, betont die Diplom-Chemikerin und Diplom-Wirtschaftschemikerin.

Die Entwicklung ihres Prototyps wurde maßgeblich über ein Wandeldarlehen der NRW.BANK finanziert. Im Juni 2020 hat das auf sechs Personen gewachsene Innoviva-Team sein Produkt auf den deutschen Markt gebracht.



Links

DWNRW-Hubs
_ www.digitalewirtschaft.nrw.de

CPS.HUB NRW
_ www.cps-hub-nrw.de

Gründerfonds Ruhr
_ www.gruenderfonds-ruhr.com

**Start-App – mobiler
Gründungsbegleiter**
_ www.bmwi.de

 Atemtest per App: Christiane Schüle (l.) und Lena Ehrenpreis zielen mit ihrem innovativen Leistungstest auf den Sport- und Gesundheitsmarkt.

Lieferketten transparent machen

Wer Wert auf fair gehandelte und ökologisch produzierte Kleidung legt, hatte bislang nur wenig Möglichkeiten, hinter die Kulissen der Modeindustrie zu blicken. Für mehr Transparenz im Kleiderschrank macht sich seit Anfang 2019 das Düsseldorfer Start-up retraced stark. Es hilft Modemarken mit einer speziellen Software dabei, ihre Lieferketten auf Nachhaltigkeit zu prüfen und für den Verbraucher nachvollziehbar zu machen – vom Hersteller über verwendete Materialien bis zu Arbeitsbedingungen beim Produzenten. Für ihre innovative Geschäftsidee fand das junge Unternehmen schnell einen Investor und nahm zusätzlich das Programm „NRW.SeedCap“ der NRW.BANK in Anspruch. Bis Anfang 2021 war damit die Finanzierung gesichert. Doch dann kam Corona. Das Interesse der Modemarken an einer Software für mehr Lieferkettentransparenz ließ nach. Um diese schwierige Zeit zu meistern, unterstützte die NRW.BANK das junge Unternehmen mit dem neu aufgelegten Förderprogramm „NRW.Start-up akut“. „Diese Finanzhilfe war für uns und unsere Investoren ein ganz wichtiger stabilisierender Faktor. Dadurch konnten wir unser Service-Angebot in der Lockdown-Phase in Ruhe weiterentwickeln“, sagt Gründer Lukas Pünder (r.). Mittlerweile hat er zusammen mit seinem Mitgründer Philipp Mayer (l.) bereits zehn weitere Marken für ihre Softwarelösung gewonnen. „Wir sind zuversichtlich, dass es für uns erfolgreich weitergeht“, so Pünder.

www.retraced.co/en



Corona-Programme

Akuthilfe für Start-ups

Die meisten Gründer haben keine großen Rücklagen, auf die sie in Krisen zurückgreifen könnten. Das kann zum Problem werden, wenn schnell Liquidität gebraucht wird. Eigenkapital kann eine Lösung sein, zum Beispiel wenn junge Unternehmen keine Kredite bekommen.

Aus dem Programm „NRW.Start-up akut“ vergibt die NRW.BANK Wandelanleihen von bis zu 200.000 Euro und mit einer Laufzeit von sechs Jahren an Start-ups im Alter von bis zu 36 Monaten, die von der Corona-Krise betroffen sind. Neben frischer Liquidität bekommt ein Start-up damit die Aussicht, dass die NRW.BANK ihr Darlehen in der Zukunft in eine Beteiligung umwandelt, wenn gleichzeitig ein weiterer Investor einsteigt. Darüber hinaus wird das Unternehmen in der akuten Krise nicht durch vorzeitige Zins- und Tilgungszahlungen belastet, kann das Darlehen aber jederzeit vorzeitig kostenfrei zurückzahlen.

Für Start-ups hat ein Wandelanleihen zudem weitere Vorteile: Als Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital stärkt es die Eigenkapitalbasis und damit die Bonität des Unternehmens. Und die ist wichtig, wenn neue Bankkredite gebraucht werden.

Gründer profitieren auch von weiteren Beteiligungsprogrammen der NRW.BANK, die wegen der Pandemie stark erweitert wurden. So können Start-ups, die durch die Corona-Krise beeinträchtigt sind, im Programm „NRW.SeedCap“ den Maximalbetrag von 200.000 Euro jetzt in einer Summe ausschöpfen. Zudem können sich innovative Jungunternehmen über den NRW.BANK.Venture Fonds nicht mehr nur in der Entwicklungs- und frühen Startphase, sondern auch in späteren Phasen finanzieren lassen.

Alle Sonderprogramme der NRW.BANK während der Corona-Pandemie sind zeitlich befristet.

Informationen zu den Eigenkapitalhilfen für Start-ups gibt es unter:

— www.nrwbank.de/eigenkapital

Gründerinnen

Auf dem Weg nach oben

Immer mehr Frauen gründen ihr eigenes Unternehmen, beispielsweise im Gesundheits- und Wellnessbereich, im Dienstleistungssektor oder im Handel. Doch es könnten mehr sein, denn von Frauen gegründete Unternehmen sind wichtig für die hiesige Wirtschaft. Sie sorgen für Beschäftigung und Innovationen made in NRW.

36%*

der Existenzgründungen entfielen 2019 auf Frauen.



Seit 2017 ist die Zahl der Existenzgründungen durch Frauen in einem Jahr um 3,4% auf

ca. **215.000*** gestiegen.



Von Frauen gegründete gewerbliche Einzelunternehmen beschäftigen häufiger

Personal**

als von Männern gegründete.



und zwar im Durchschnitt

2,03** Vollzeitbeschäftigte und

2,22** Teilzeitbeschäftigte.



* Quelle: KfW Research: KfW-Gründungsmonitor 2020.

** Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn: „Existenzgründungen von Frauen – aktuelle Entwicklungen“ (2019).



Keimfrei die Rolltreppe rauf

Dass aus einer Schüleridee ein eigenes Unternehmen entstehen kann, haben Tanja Zirstein (l.) und Katharina Obladen mit ihrer UVIS UV-Innovative Solutions GmbH bewiesen. Sie haben ein UVC-Modul namens Escalite entwickelt und patentiert, das 99,99 Prozent der Keime, Viren und Bakterien an Handläufen von Rolltreppen unschädlich macht. Schon vor der Corona-Pandemie starteten die beiden Kölnerinnen mit ihrem Unternehmen durch, zu dessen Portfolio auch antimikrobielle Beschichtungen gehören. Zuletzt statteten sie auch die Rolltreppen der Hamburger Elbphilharmonie mit ihrem innovativen Modul aus.

Für die Gründung des Start-ups nutzten Zirstein und Obladen Eigenkapital aus dem Programm „NRW.SeedCap“. Mit diesem Produkt stellt die NRW.BANK gemeinsam mit privaten Investoren jungen, innovativen Unternehmen häufig die erste Finanzierung zur Verfügung.

www.uv-is.com

Forschung

„Frauen bereiten ihre Gründung gut vor“

Frauen gründen anders als Männer. Neben einer guten Geschäftsidee können aber genau die Eigenschaften zum Gründungserfolg beitragen, die Frauen von Männern unterscheiden, erklärt Dr. Rosemarie Kay, stellvertretende Geschäftsführerin am Institut für Mittelstandsforschung.



Frau Kay, Frauen gründen vorsichtiger als Männer, das ist zumindest das Ergebnis zahlreicher Studien. Was bedeutet das?

Das bedeutet, dass Frauen risikoaverser als Männer sind und seltener zur Selbstüberschätzung neigen. Sie gehen eine Gründung grundsätzlich oft bedachter und zurückhaltender an als Männer.

Inwiefern kann gerade das für Gründerinnen von Vorteil sein?

Frauen bereiten ihr Gründungsvorhaben gründlich vor und gehen schlecht kalkulierbare Risiken seltener ein. Sie bewegen sich lieber auf der sicheren Seite. Dabei ist aber zu bedenken, dass eine unternehmerische Tätigkeit nun mal auch mit einem Risiko verbunden ist und ein zu vorsichtiges, zurückhaltendes Verhalten dazu führen kann, dass die wirtschaftlichen Potenziale eines Unternehmens nicht voll ausgeschöpft werden. Frauen sollten sich deshalb durchaus auch mal mehr trauen!

Das klingt einfach, aber wie können Frauen diesen Ratschlag umsetzen?

Indem sie zum Beispiel von vornherein von einem größeren Gründungsvorhaben ausgehen. Auch wenn damit ein größerer Finanzierungsbedarf und womöglich ein Bankkredit einhergehen. Diese Mittel können schließlich auch für Maßnahmen eingesetzt werden, die wiederum das Risiko reduzieren, zum Beispiel für den Einkauf einer externen Beratung für das Gründungsvorhaben.

In Ihrer Studie von 2019 stellen Sie fest, dass Frauen vor allem im Dienstleistungssektor und im Bereich der freien Berufe gründen. Warum sind Frauen gerade in diesen Bereichen so präsent?

Grundsätzlich machen sich viele Gründerinnen in einem Bereich selbstständig, in dem sie aufgrund ihrer bisherigen Berufstätigkeit schon vielfältige Erfahrungen gesammelt haben, in dem sie sich auskennen und über nützliche Kontakte verfügen. Da Frauen auch in ihrer abhängigen Beschäftigung überdurchschnittlich häufig im Dienstleistungssektor tätig sind, gründen sie infolgedessen häufig in diesem Bereich. Aber wir haben festgestellt, dass der Frauenanteil an Existenzgründungen in bisher weniger als frauentypisch geltenden Wirtschaftszweigen in den vergangenen zehn Jahren erheblich gestiegen ist.

Wo können Gründerinnen auf ihrem Weg Unterstützung bekommen? Gibt es Anlaufstellen, die speziell Frauen bei ihrer Gründung helfen können?

In Deutschland gibt es vielfältige Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer. Die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und entsprechende Organisationen der freien Berufe bieten zum Beispiel kostenlose Erstberatungen an. Ganz wichtig ist auch das Networking. Es gibt zahlreiche Zentren und Netzwerke, in denen Gründerinnen sich mit anderen Unternehmerinnen austauschen und Unterstützung für ihr Gründungsvorhaben erhalten können. Bei regelmäßigen Veranstaltungen wie Business Lunches oder Start-up-Pitches können Existenzgründerinnen zudem ihre Ideen vorstellen und sich Feedback von erfahrenen Gründerinnen und Gründern einholen.

Netzwerke für Gründerinnen

Bundesverband der Frau in Business und Management e.V.

Regionalgruppen in Aachen und Köln
_ www.bfbm.de

Verband deutscher Unternehmerinnen

Landesverbände Westfalen, Ruhrgebiet und Rheinland
_ www.vdu.de

Schöne Aussichten –

Verband selbständiger Frauen e.V.

Regionalgruppen in Rheinland und Ruhrgebiet
_ www.schoene-aussichten.de

Verband Business and Professional Women Germany – BPW Germany e.V.

Regionale Clubs in ganz Nordrhein-Westfalen
_ www.bpw-germany.de

Gründerinnenportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

_ www.existenzgruenderinnen.de

Unternehmerinnenbrief des NRW-Ministeriums für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung

_ www.unternehmerinnenbrief.nrw.de

Kontakte

Impulse von außen

Gründer müssen viele Entscheidungen allein treffen: Welcher Standort ist der beste? Wie gewinne ich Kunden? Wie finanziere ich Investitionen? Wer auf ein starkes Netzwerk zurückgreifen kann, profitiert von wertvollen Erfahrungen und Kontakten.

Von den Erfahrungen anderer profitieren und von ihren Fehlern lernen – Netzwerke bieten vor allem für junge Unternehmer viele Vorteile. Über sie entstehen gemeinsame Projekte, finden sich Kooperationspartner, Kunden und Lieferanten, Berater ebenso wie Sparringspartner und Ideengeber.

So vielfältig wie die Themen der Unternehmensgründungen, so vielfältig ist auch die Netzwerklandschaft. Doch

wie findet ein Existenzgründer heraus, welches der vielen Netzwerke das richtige für ihn ist? Eine erste Anlaufstelle sind meist die STARTERCENTER NRW, die Existenzgründer auf ihren ersten Schritten hin zum eigenen Unternehmen beraten, informieren und begleiten.

Vor Ort helfen auch die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Netzwerke der einzelnen Berufsgruppen und der lokalen Unternehmer. Hier finden sich Kontakte, die dort weiterhelfen, wo das eigene Know-how an Grenzen stößt.

Speziell für digitale Start-ups sind Digital Hubs in Nordrhein-Westfalen eine gute Anlaufmöglichkeit. Sie stellen zum Beispiel Büroräume zur Verfügung, bieten Informationsveranstaltungen an und unterstützen beim Netzwerken. Wer es schafft, in ein Acceleratoren-Programm (z. B. www.accelerate-nrw.de) aufgenommen zu werden, erhält auch Coaching und individuelle Beratung. Auch die NRW.BANK bietet in ihren auf die Bedürfnisse von Gründern zugeschnittenen Seminaren wertvolle Informationen und Beratung – nicht nur zu Themen der Finanzierung.

Nicht zuletzt verschafft auch die Teilnahme an Veranstaltungen wie dem GRÜNDERPREIS NRW wertvolle Kontakte – zusätzlich zur gesteigerten Bekanntheit des eigenen Jungunternehmens.

 Links: Das Düsseldorfer Gründungsnetzwerk berät Gründer in Düsseldorf in allen Phasen – von der Geschäftsidee bis zum Start der Selbstständigkeit. Das Leistungsangebot umfasst unter anderem Erstinformationen zum Gründungsprozess, individuelle Beratung zum eigenen Unternehmenskonzept sowie regelmäßige Qualifizierungsangebote und Informationsveranstaltungen.

Rechts: Der Digital Hub münsterLAND unterstützt Start-ups im Bereich digitaler Geschäftsmodelle mit Wachstumspotenzial. Er vernetzt mit dem Digital-Hub-Accelerator-Programm Start-ups mit potenziellen Kunden und Investoren im DWNRW-Netzwerk.



Netzwerke

STARTERCENTER NRW
75 STARTERCENTER in ganz NRW
– www.startercenter.nrw

DWNRW-Hubs der digitalen Wirtschaft NRW
– <https://dwnrw-hubs.de>

ACCELERATE.NRW
Finden eines passenden Accelerators
– <https://accelerate.nrw>

Wirtschaftsjunioren
– www.wjnrw.de

Gründerplattform der KfW
– www.gruenderplattform.de

Exzellenz Start-up Center.NRW
– www.exzellenz-start-up-center.nrw/

Gründen NRW
– www.gruenden.nrw

Events und Messen

Rheinland-Pitch in Köln, größtes Start-up-Pitch-Event in Deutschland
– www.rheinlandpitch.de

GRÜNDERPREIS NRW
– www.gruenderpreis.nrw.de

RuhrSummit
– <https://summit.ruhr>

Hinterland of Things
– www.hinterland-of-things.de

Digital Demo Day
– <https://digitaldemoday.de>

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



Die Gewinner 2020 im Interview

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!

Platz 1: Oculavis



☑ Mit ihrem Aachener Start-up Oculavis bieten Martin Plutz (l.), Philipp Siebenkotten (M.) und Dr. Markus Große Böckmann (r.) Unternehmen Augmented-Reality-Lösungen für die Unterstützung von Prozessen in Wartung und Instandhaltung, im Kundenservice oder in der Qualitätssicherung.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen zu gründen?

Martin Plutz: Als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fraunhofer-Institut bin ich mit der damals relativ neuen Technologie der Datenbrillen in Kontakt gekommen. Als junger Ingenieur kamen mir dazu sofort viele Anwendungsideen. Als ich erste Software-Prototypen entwickelt hatte, wurde mir klar, dass es in der Industrie ein sehr großes Interesse an dieser Technologie gibt. Nach ersten Lizenzierungen der damaligen Software war der Entschluss klar, eine eigene Firma zu gründen.

Wie hat sich die Zeit der Gründung angefühlt?

Es war aufregend, seinen Job zu kündigen und ins Ungewisse zu starten. Und natürlich auch spannend, weil man viele Dinge nach seinen eigenen Vorstellungen gestalten kann.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Grundsätzlich ist es super, eine Idee zum Leben zu erwecken und zu merken, dass diese Idee greift und Kunden dann auch wirklich zahlungsbereit für das sind, was man tut.

Welche Tipps haben Sie für andere Gründer?

Erst mal die Idee testen und nicht einfach ins Blaue hinein entwickeln – sonst erhält man das Marktfeedback viel zu spät und klammert sich an etwas, das möglicherweise finanziell nicht trägt.

www.oculavis.de
Oculavis im Video-Interview: [Hier](#)

Platz 2: WMD



☑ Die Gründer Jume Lee und Enrico Westrup organisieren mit ihrem Dortmunder Start-up WMD Haushaltshilfen für Menschen in schwierigen Situationen.

Was hat Sie zur Gründung motiviert?

Jume Lee: Motiviert hat mich meine eigene Zwillingsschwangerschaft, die sehr kompliziert war. Ich habe nur zwei Stunden pro Tag geschlafen. Ich hatte das große Glück, dass mich meine Hebamme auf den gesetzlichen Anspruch auf eine Haushaltshilfe aufmerksam gemacht hat – ich wusste vorher gar nicht, dass man diese über die Krankenkasse beziehen kann. Mit WMD wollen wir erreichen, dass künftig jeder, der eine Haushaltshilfe braucht, auch eine bekommt.

WMD steht für „Wir machen das“. Was treibt Sie an?

Enrico Westrup: Es rufen Menschen bei uns an, die wirklich verzweifelt sind. Einige Monate später bedanken sie sich und sagen, dass sie es ohne uns nie geschafft hätten. Das ist eine unglaubliche Motivation.

Was raten Sie anderen Gründern?

Jume Lee: Sucht euch einen Partner und teilt die Arbeit nach euren Fähigkeiten und Vorlieben! Unser Wachstum funktioniert nur deshalb so gut, weil wir unterschiedliche Kernkompetenzen haben.

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in der Zukunft?

Enrico Westrup: Zukünftig möchten wir unser Angebot in ganz Deutschland anbieten.

www.wmd-haushaltshilfe.de
WMD im Video-Interview: [Hier](#)

Platz 3: Grubenhelden



☑ Grubenhelden heißt das Gladbecker Mode-Start-up von Matthias Bohm. Die Designs des Labels sind eine Hommage an die Geschichte des Bergbaus im Ruhrgebiet.

Warum haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

Matthias Bohm: Ich wollte unbedingt die Geschichte meiner Heimat erzählen. Kleidung ist ein perfektes Vehikel dafür. Indem wir in jedes Teil mit dem blau-weißen Originalstoff, aus dem die Hemden der Bergleute gemacht waren, einen echten Zeitzeugen einarbeiten, erzählen wir sehr authentisch Geschichte, ohne dabei plakativ zu sein.

Was war Ihr größtes Erfolgserlebnis als Unternehmer?

2019 sind wir auf der New York Fashion Week gelaufen, der weltweit größten Bühne in Sachen Mode. Dabei ging es in erster Linie darum, einer halben Million Malochern im Ruhrgebiet den Respekt zu zollen, den sie verdient haben.

Was motiviert Sie?

Mein Uropa war selbst Bergmann und hat die Kohle noch mit der Spitzhacke abgebaut. Ohne Kohle und Stahl würden Deutschland und Europa nicht da stehen, wo sie jetzt sind. Es geht darum, meiner Heimat etwas zurückzugeben.

Was raten Sie anderen Existenzgründern?

Macht es nicht des Geldes wegen, sondern wegen eurer Idee! Der Rest kommt von allein.

www.grubenhelden.de
Grubenhelden im Video-Interview: [Hier](#)

MentorenNetz Nord-Westfalen

Erfahrene Ratgeber für Gründer

Aktive und ehemalige Führungskräfte aus der Wirtschaft engagieren sich im MentorenNetz Nord-Westfalen. Sie unterstützen Gründer mit Rat und Erfahrung. Davon profitierte Elke Knebelkamp. Die Interior-Designerin hob 2015 ihr Innenarchitekturbüro PRAXIS-VIEW aus der Taufe.

Elke Knebelkamp gibt mit ihrem Innenarchitekturbüro PRAXIS-VIEW Arztpraxen ein neues Erscheinungsbild: Mit einer von ihr entwickelten Stilanalyse verhilft sie Ärzten zu einem Corporate Design für ihre Praxisräume. Bei ihren Planungen stehen optimale Ablaufstrukturen und ein Ambiente zum Wohlfühlen im Mittelpunkt, ganz individuell nach den Wünschen und Vorlieben der Mediziner. Mit ihrem

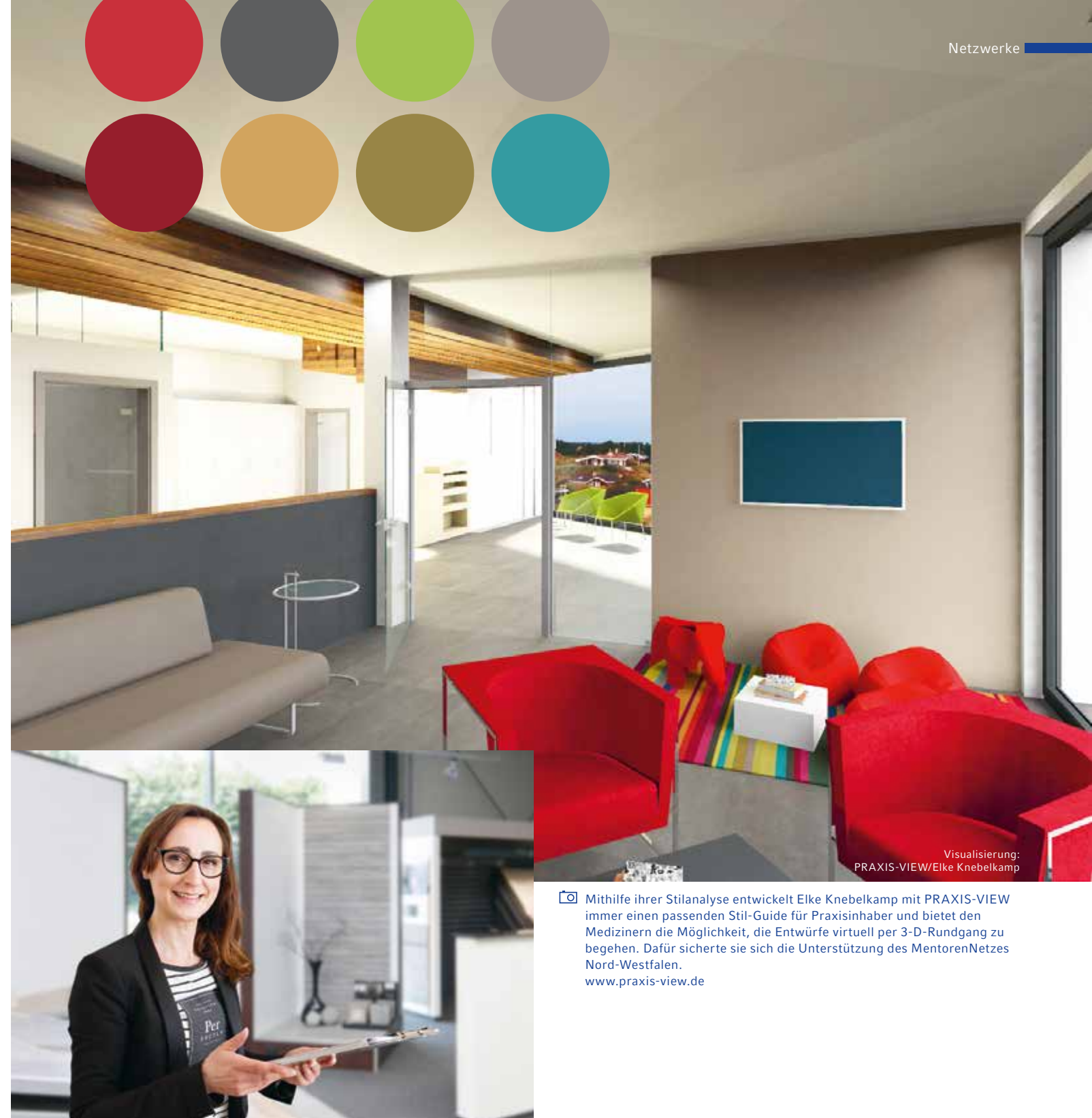
Angebot PRAXIS-VIEW360° begleitet sie ihre Kunden rechtsicher von der ersten Leistungsphase bis zur Abnahme der Praxis durch die zuständigen Behörden. Dabei berät sie die Praxisbetreiber über zusätzliche Pflichten, die sich aus anderer Gesetzgebung ergeben und zwingend einzuhalten sind.

2015 machte sich Elke Knebelkamp mit ihrem Unternehmen PRAXIS-VIEW selbstständig – und holte sich dafür Unterstützung. Die fand die Interior-Designerin beim MentorenNetz Nord-Westfalen. Dort engagieren sich aktive und ehemalige Führungskräfte aus der Wirtschaft. Der Kontakt zum MentorenNetz kam über die IHK Münster zustande. Aber auch Handwerkskammern oder die STARTERCENTER NRW bringen Existenzgründer und Jungunternehmer mit den Mentoren zusammen.

Wer von den Markt- und Fachkenntnissen sowie der Führungs- und Lebenserfahrung der Mentoren profitieren will, muss sie vorher von der eigenen Geschäftsidee überzeugen. Die Mentees erhalten Tipps zu Themen wie Unternehmensführung, Management, Strategie, kaufmännische Steuerung, Marketing, Akquise sowie Vertrieb und Hilfe beim Networking. Kooperationspartner des MentorenNetzes Nord-Westfalen sind die NRW.BANK, die BP Europa SE und die IHK Nord Westfalen.

Mentoren-Netzwerke

- www.althilftjung-nrw.de
- www.senioren-beraten-wirtschaft.de
- www.ihk-nordwestfalen.de/mentoren
- www.gruendersupport.com
- www.senior-consult-ruhr.de
- www.ses-bonn.de



Visualisierung:
PRAXIS-VIEW/Elke Knebelkamp

☑ Mithilfe ihrer Stilanalyse entwickelt Elke Knebelkamp mit PRAXIS-VIEW immer einen passenden Stil-Guide für Praxisinhaber und bietet den Mediziner die Möglichkeit, die Entwürfe virtuell per 3-D-Rundgang zu begehen. Dafür sicherte sie sich die Unterstützung des MentorenNetzes Nord-Westfalen.
www.praxis-view.de

Glossar

Bankübliche Besicherung

Hierzu zählen zum Beispiel Grundschulden, Sicherungsübertragungen von Maschinen und Bürgschaften. Die Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen dem Kreditnehmer und dessen Hausbank vereinbart.

Beihilfe

In einigen Förderprogrammen werden Subventionen – im EU-Sprachgebrauch „Beihilfen“ – gewährt. Als Beihilfen werden öffentliche Zuwendungen bezeichnet, die für das empfangende Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil gegenüber einem Konkurrenzunternehmen bedeuten, das eine solche Zuwendung nicht erhält.

Beteiligungsfinanzierung

Die Beteiligungsfinanzierung ist eine Finanzierungsart, bei der Eigenkapital/Haftkapital von außen in das Unternehmen zugeführt wird.

Betriebsmittel

Materielle Güter, die zur Produktion oder für den Handel erforderlich sind und entsprechende Kosten verursachen, zum Beispiel Personalkosten, Wareneinkauf, Kosten für Rohstoffe und Werkstoffe, aber auch die Einräumung von Zahlungszielen gegenüber Kunden.

Businessplan

Ein Businessplan steht am Anfang jeder Gründung. Er enthält alle wichtigen Überlegungen darüber, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden soll.

Eigenkapital

Mit ihren Eigenkapitalprodukten beteiligt sich die NRW.BANK an Start-ups und jungen Unternehmen. Dabei steckt sie eigenes Kapital in ein Unternehmen. Anders als bei Fremdkapital gibt es keine feste Verzinsung und keinen bestimmten Rückzahlungstermin.

Förderprogramme

Bund und Länder wie zum Beispiel NRW bieten zahlreiche Förderprogramme zur Unternehmensgründung an. Dazu gehören Darlehen, Beratung sowie Wettbewerbe.

Fremdkapital

Fremdkapital wird einem Unternehmen in Form von Förderdarlehen, Krediten von Hausbanken oder Lieferantenkrediten für die Existenzgründung und -erhaltung geliehen. Es wird verzinst und muss nach einer vereinbarten Laufzeit zurückgezahlt werden.

Hausbankprinzip

Fremdkapital wird über die Hausbank des Antragstellers eingereicht und ausgezahlt. Unabhängig vom Förderprogramm/der Finanzierungshilfe kommt als Hausbank jede Bank oder Sparkasse infrage. Üblicherweise ist die Hausbank die kontoführende Bank/Sparkasse des Antragstellers.

Hubs (DWNRW)

Hubs sind als Plattformen für konkrete digitale Zusammenarbeit vor Ort konzipiert. Sie sollen mit den handelnden Akteuren vor Ort eine gemeinschaftliche Investition in eine tragfähige Infra- und Finanzierungsstruktur für Start-ups der digitalen Wirtschaft innerhalb von NRW ermöglichen und darüber hinaus auch als Anlaufpunkt für internationale Start-ups fungieren.

Kapitalbeteiligungsgesellschaft

Unternehmen, deren Geschäftszweck darin besteht, sich gegen eine Rendite befristet an anderen Unternehmen zu beteiligen.

KMU

Einheitliche Definition zur Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen. Danach zählt ein Unternehmen zu den KMU, wenn es nicht mehr als 249 Beschäftigte hat und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Millionen Euro erwirtschaftet oder eine Bilanzsumme von maximal 43 Millionen Euro aufweist. KMU erhalten oftmals besonders günstige Zinssätze.

Mezzanine-Finanzierung

Finanzierungsmittel, die in der Kapitalstruktur zwischen Fremd- und Eigenkapital stehen. Es handelt sich um eine Mischform, bei der Eigen- wie auch Fremdkapitalanteile miteinander vereint werden.

Nachrangdarlehen

Finanzierungsinstrument, das im Fall einer Insolvenz gegenüber anderen Darlehensgebern im Rang zurücktritt. Das heißt, sein Darlehen wird erst bedient, wenn die anderen Darlehen bedient sind. Für die Beantragung von Nachrangdarlehen wird in der Regel keine Sicherheit benötigt.

Sicherheiten

Bei einer Kreditvergabe verlangt die Hausbank bankübliche Sicherheiten. Dabei überträgt der Kreditnehmer Teile seines Vermögens beziehungsweise bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber.

Venture-Capital

Beim Risiko- beziehungsweise Beteiligungskapital handelt es sich im Gegensatz zu einem Kredit nicht um Fremdkapital, sondern um voll haftendes Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsinstrumente. Mit der Risikoübernahme durch den Geldgeber sind auch entsprechende Renditevorstellungen verknüpft.

Zuschüsse

Bei einem Zuschuss verzichtet der Geldgeber auf die Rückzahlung des ausgereichten Betrags. Ein Zuschuss verringert den Restfinanzierungsbedarf.

Übersicht

Das sind die Förderprogramme

für Gründer und junge Unternehmer



Beratungsförderung

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen	Beratung der STARTERCENTER NRW	Allgemeine Gründungsberatung und Unterstützung bei den erforderlichen Formalitäten	Kostenlose Beratung	www.startercenter.nrw.de STARTERCENTER NRW Infoline Tel. 0211 837-1939 info@startercenter.nrw
Gründerinnen und Gründer mit innovativen und komplexeren Gründungsvorhaben	NRW.BANK.Förderberatung	Beratung zu Förderkrediten, Eigenkapital, Zuschüssen, Beratungsstellen und Netzwerkpartnern in verschiedenen Phasen, z. B. nach Erstberatung durch STARTERCENTER NRW	Ergänzende kostenlose Beratung	www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de
Gründerinnen und Gründer sowie Angehörige der freien Berufe (EU-KMU-Definition) (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	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)	www.lgh.de Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH) Tel. 0211 30108-315 info@lgh.de www.ibp-ihk.de IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP) Tel. 0211 36702-30 ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de
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	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 €	www.lgh.de Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH) Tel. 0211 30108-262 nacke@lgh.de www.ibp-ihk.de IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP) Tel. 0211 36702-30 ibp.gmbh@duesseldorf.ihk.de
Handwerkerinnen und Handwerker, die erstmalig eine selbstständige Vollexistenz gründen, Existenzfestigerinnen und -festiger im Handwerk < 3 Jahre	StarterScheck Handwerk NRW	Gründungs- und Vorhabensberatung durch die HWK im Rahmen der Beantragung einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW GmbH, Check-up zur Risikofrüherkennung nach Bürgschaftszusage durch die HWK	Kostenlose Beratung	www.bb-nrw.de/de/leistungen/produktliste/starterscheck-handwerk-nrw/index.html Regionale Ansprechpartner: Handwerkskammern NRW www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de
Junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, Unternehmen ab dem dritten Jahr nach Gründung sowie Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten	Förderung unternehmerischen Know-hows	Allgemeine Beratungen zu Fragen der Unternehmensführung, spezielle Beratungen zu strukturellen Ungleichheiten sowie Unternehmenssicherungsberatungen	Zuschuss i. H. v. 50–80% der max. förderfähigen Beratungskosten i. H. v. max. 3.000 € bis 4.000 € (abhängig von Unternehmensalter) bzw. i. H. v. 90% (von max. 3.000 €) bei Unternehmen in Schwierigkeiten	www.bafa.bund.de Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) Tel. 06196 908-1570 foerderung@bafa.bund.de
Gründerinnen und Gründer als Belegschaftsinitiativen (BI) sowie KMU, jeweils im Rahmen der Unternehmensnachfolge	Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) — Beratung	Beratung im Zusammenhang mit einer möglichen Übernahme (2 Phasen: Machbarkeitsstudie und Umsetzungsberatung)	— Zuschuss i. H. v. 80% der Beratungskosten — Kosten je Tagewerk max. 1.500 € — Je Beratungsphase max. 10 Tagewerke förderbar	www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Zuschussförderung

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Gründerinnen und Gründer, die Arbeitslosengeld II nach dem SGB II beziehen	Einstiegsgeld	Einstieg in die Selbstständigkeit	Zuschuss: max. 24 Monate Höhe: abhängig von Dauer der Arbeitslosigkeit und Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitssuchenden (Ermessensleistung)	www.arbeitsagentur.de Bundesagentur für Arbeit Tel. 0800 45555-00*
Gründerinnen und Gründer, die Anspruch auf Entgeltersatzleistung nach dem SGB III haben	Gründungszuschuss	Einstieg in die Selbstständigkeit	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)	www.arbeitsagentur.de Bundesagentur für Arbeit Tel. 0800 45555-00*
Gründerinnen und Gründer mit innovativen Ideen	Gründerstipendium NRW	Einstieg in die Gründung, Begleitung durch Experten und Sicherung des Lebensunterhalts in den ersten 12 Monaten	1.000 € pro Monat	www.gruenderstipendium.nrw Beratung und Antragstellung über die STARTERCENTER NRW, Begleitung durch akkreditierte Gründungsnetzwerke
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	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 200.000 €	www.lgh.de Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH) Tel. 0211 30108-312 info@lgh.de www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de
Gewerbliche Unternehmen	Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP) – gewerblich	Investitionsvorhaben in ausgewiesenen Fördergebieten in NRW, durch die Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden	Zuschuss Der Umfang der Förderung ist abhängig von: — Art des Vorhabens — Größe des Unternehmens — Investitionsort — Zahl der neuen/gesicherten Arbeitsplätze	www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de
Gewerbliche Unternehmen (EU-KMU-Definition) in der Gründungsphase < 5 Jahre	Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP) – gewerblich	Kosten der Markteinführung von innovativen Produkten in ausgewiesenen Fördergebieten in NRW	Zuschuss i. H. v. 50% der förderfähigen Kosten, max. 200.000 €	www.nrwbank.de/foerderberatung Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 beratung@nrwbank.de
Studierende, AbsolventInnen und WissenschaftlerInnen	EXIST-Gründerstipendium	— Innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben — Innovative wissensbasierte Dienstleistungen, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen	1.000 € bis 3.000 € pro Monat zur Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts und bis zu 30.000 € für Sachausgaben und bis zu 5.000 € für Coaching	www.exist.de Forschungszentrum Jülich (PTJ) Tel. 030 20199-411

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Förderprogramme mit Zinsvorteil

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe, Unternehmen mit einem (Gruppen-)Umsatz von bis zu 500 Mio. € < 5 Jahre Natürliche Personen – unabhängig von der Dauer der Selbstständigkeit – bei Übernahme, Erwerb oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung von gewerblichen Unternehmen	NRW.BANK.Gründungskredit	Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von: — Neugründung und Wiedergründung — Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis — Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung — Festigungsmaßnahmen	Darlehen: bis zu 100% der förderbaren Kosten Darlehenshöhe: bis 10 Mio. € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 5/1 (Betriebsmittel); 5/1, 10/1 oder 2, 20/1, 2 oder 3 (Investitionen); besonders günstiger Zinssatz für KMU Optional: 50%ige bis 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 €)	www.nrwbank.de/gk Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie Unternehmen mit einem (Gruppen-)Umsatz von bis zu 500 Mio. €	NRW.BANK.Universalkredit	Investitionen und Betriebsmittel in NRW im Rahmen von: — Neugründung und Wiedergründung — Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis — Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung — Festigungsmaßnahmen	Darlehen: bis zu 100% der förderbaren Kosten Darlehenshöhe: bis 10 Mio. € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 3 bis 9 Jahre, ohne Tilgungsfreijahre; 10/0 oder 1, 15/0 oder 2, 20/0 oder 2; 3 Jahre, 5 Jahre oder 12 Jahre (endfällige Darlehen) Optional: 50%ige bis 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 €) (Sonderkonditionen Corona: siehe Seite 64/65)	www.nrwbank.de/uk Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe, Unternehmen mit einem (Gruppen-)Umsatz von bis zu 500 Mio. € < 5 Jahre Natürliche Personen – unabhängig von der Dauer der Selbstständigkeit – bei Übernahme, Erwerb oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung von gewerblichen Unternehmen	ERP-Gründerkredit – Universell	Investitionen und Betriebsmittel im Rahmen von: — Neugründung und Wiedergründung (auch im Nebenerwerb) — Unternehmensübernahmen oder Erwerb einer freiberuflichen Praxis — Erwerb einer tätigen Beteiligung oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung — Festigungsmaßnahmen	Darlehen: bis zu 100% der förderbaren Kosten Darlehenshöhe: max. 25 Mio. € pro Vorhaben Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 2 bis 5/max. 1 (Betriebsmittel); 2 bis 5/max. 1, 2 bis 10/max. 2 (Warenlager) 2 bis 5/max. 1, 2 bis 10/max. 2 und 2 bis 20/max. 3 (Investitionen); besonders günstiger Zinssatz für KMU Optional: 50%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank (Unternehmen > 3 Jahre, für Investitionen)	www.kfw.de/073 Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001* infocenter@kfw.de

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Förderprogramme zum Ausgleich fehlender Sicherheiten (Haftungsfreistellung)

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie Kleinstunternehmen, Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR), Unternehmergesellschaften (UG haftungsbeschränkt) (EU-KMU-Definition) < 5 Jahre	NRW.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	Darlehen: bis zu 100% der förderfähigen Ausgaben Darlehenshöhe: bis 50.000 € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 10/0,5 Jahre	www.startercenter.nrw.de STARTERCENTER NRW Infoline Tel. 0211 837-1939
Gründerinnen und Gründer in den Rechtsformen GbR, UG haftungsbeschränkt, gGmbH sowie GmbH (mit einem sozialen oder ökologischen Geschäftszweck), die sich parallel über Crowdfunding finanzieren	NRW.MicroCrowd	Investitionen und Betriebsmittel im Rahmen von: — Existenzgründungen, sofern das Gründungsvorhaben einen nachhaltigen Erfolg erwarten lässt — Vorhaben zu Erweiterung und Wachstum innerhalb von 5 Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit	Bis zu 80% des förderfähigen Finanzierungsbedarfs bei mind. 20% Crowdfunding, Höchstbetrag: 50.000 € Laufzeit: höchstens 10 Jahre, die ersten 6 Monate sind tilgungsfrei Zinssatz: fest für die gesamte Darlehenslaufzeit Tilgung: nach Ablauf des tilgungsfreien Zeitraums in monatlichen Raten Vorzeitige Rückzahlung des gesamten Darlehens oder in Teilbeträgen ohne Kosten für den Kreditnehmer jederzeit möglich	www.nrwbank.de/microcrowd Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de Hendrik Maatz Förderexperte der NRW.BANK Tel. 0211 91741-1311 finanzierungsbegleitung@nrwbank.de
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe sowie kleine Unternehmen (EU-KMU-Definition) < 5 Jahre	ERP-Gründerkredit – StartGeld	Investitionen und 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 oder Aufstockung einer tätigen Beteiligung — Festigungsmaßnahmen (innerhalb der ersten 5 Jahre)	Darlehen: bis zu 100% des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs i. H. v. max. 125.000 € Darlehenshöhe: max. 125.000 € (davon 50.000 € Betriebsmittel) Laufzeit/Tilgungsfreijahre: bis 5/max. 1 oder bis 10/max. 2 Obligatorisch: 80%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank	www.kfw.de/067 Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001* infocenter@kfw.de
Gründerinnen und Gründer sowie Kleinst- und Kleinunternehmen (EU-KMU-Definition)	Mein Mikrokredit	Investitionen und Betriebsmittel	Darlehen: bis zu 100% der förderfähigen Kosten Darlehenshöhe: max. 25.000 € Laufzeit: max. 4 Jahre	www.mein-mikrokredit.de Tel. 030 221911007 info@bmas.bund.de
Gewerbliche Unternehmen und Freiberufler (Small Mid Caps)	NRW.BANK.Innovative Unternehmen	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Zinsverbilligtes Darlehen zwischen 100.000 € und 5 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% Obligatorisch: 70%ige Haftungsfreistellung für die Hausbank	www.nrwbank.de/innovativeunternehmen Service-Center der NRW.BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Förderprogramme zur Stärkung des Eigenkapitals (100% Haftungsfreistellung)

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
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 — In der Regel erstes Material- und Warenlager — Erste Messeteilnahme	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	www.kfw.de/058 Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001* infocenter@kfw.de

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Gründerinnen und Gründer (1. Finanzierung bis 18 Monate Unternehmensalter) (2. Finanzierung bis 36 Monate Unternehmensalter)	NRW.SeedCap	Existenzgründungsfinanzierung	1. Finanzierung: 15.000 € bis 100.000 € 2. Finanzierung bis zu 100.000 € (Sonderkonditionen Corona: siehe Seite 68/69)	www.nrwbank.de/seedcap win@nrwbank.de
Technologieorientierte Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmen (bis max. 18 Monate nach projektbezogenem Start)	NRW.BANK.Seed Fonds Initiative	Maßnahmen zum Unternehmensaufbau	Eigenkapital in Form einer direkten Minderheitsbeteiligung i. H. v. grundsätzlich bis zu 500.000 € pro Unternehmen bei Erstrundenfinanzierung Beteiligungsdauer: 5 bis 7 Jahre	www.nrwbank.de/seedfonds beteiligungen@nrwbank.de (Dachfondsprogramm; die Entscheidung und das eigentliche Investment erfolgen durch regionale Seedfonds)
Junge innovative Technologie- oder Life-Science-Unternehmen und junge Wachstumsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft oder mit innovativen Geschäftsmodellen	NRW.BANK.Venture Fonds	— Aufbau von Produktionskapazitäten — Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau — Produktweiterentwicklung — Markterschließung/Markteinführung — Forschung und Entwicklung	Eigenkapital als offene Beteiligung oder Wandeldarlehen, bis zu 3 Mio. €, über mehrere Finanzierungsrunden bis zu 6 Mio. €, stets pari passu zu privatwirtschaftlichen Co-Investoren (Sonderkonditionen Corona: siehe Seite 68/69)	www.nrwbank.de/venturefonds beteiligungen@nrwbank.de
Gründerinnen und Gründer sowie kleine und junge Unternehmen (EU-KMU-Definition) Spezielle Zielgruppen sind Unternehmen, die ausbilden, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder von Frauen oder Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden Gewerblich orientierte Sozialunternehmen und umweltorientierte Unternehmen	Mikromezzaninfonds	— Investitionen in die Errichtung eines neuen oder die Fortführung eines bestehenden Unternehmens — Betriebsmittel	Stille Beteiligung i. H. v. max. 50.000 € Bei Antragstellern mit speziellem Zielgruppenmerkmal max. 150.000 € (75.000 € pro Vorhaben) Laufzeit: 10 Jahre	www.mikromezzaninfonds-deutschland.de www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de
Existenzgründerinnen und Existenzgründer, junge Unternehmen, die max. 2 Jahre alt sind (EU-KMU-Definition)	KBG Start	— Gründungs- und Festigungskosten für Investitionen — Warenlager — Wachstum	Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 250.000 € Laufzeit: 7 bis 10 Jahre	www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de
Gründerinnen und Gründer bei Betriebsübernahmen sowie Unternehmen, die ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition)	KBG Nachfolge	Beteiligung zur Mitfinanzierung von: — Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen und damit zusammenhängenden Investitionen — Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises	Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 500.000 € Laufzeit: 7 bis 10 Jahre Voraussetzung: Eigenkapitalparität	www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de
Wachstumsorientierte Unternehmen (EU-KMU-Definition) > 2 Jahre	KBG Wachstum	Beteiligung zur Mitfinanzierung von: — Investitionen und Wachstum	Stille Beteiligung i. H. v. 50.000 € bis 1 Mio. € Laufzeit: 7 bis 10 Jahre Voraussetzung: Eigenkapitalparität	www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Förderprogramme zur Eigenkapitalfinanzierung

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Kleine innovative Technologie-unternehmen (EU-KMU-Definition) < 10 Jahre	ERP-Startfonds	Alle Investitionen, die im Zusammenhang mit dem Betrieb eines kleinen innovativen Technologie-unternehmens stehen	Beteiligungskapital bis max. 5 Mio. € Voraussetzung: Lead-Investor Beteiligungsdauer: Laufzeit der Beteiligung des Lead-Investors	www.coparion.de coparion GmbH & Co. KG Charles-de-Gaulle-Platz 1d 50679 Köln Tel. 030 58584400 info@coparion.de
Betriebsnachfolgerinnen und Betriebsnachfolger und Handwerksunternehmen, die Betriebe übernehmen bzw. ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition)	KBG Nachfolge Handwerk	Beteiligung zur Mitfinanzierung von: — Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen — Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises — Zusätzlichem Finanzbedarf im Rahmen des Vorhabens	Stille Beteiligung i. H. v. 25.000 € bis 100.000 € in Abhängigkeit vom vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapital der Gründerin/des Gründers bzw. des übernehmenden Betriebs einschließlich evtl. Meistergründungsprämie Laufzeit: 10 Jahre	www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de
Betriebsnachfolgerinnen und Betriebsnachfolger und Unternehmen aus Handel, Dienstleistung und Industrie, die Betriebe übernehmen bzw. ihre Nachfolge regeln wollen (EU-KMU-Definition)	KBG Sonderprogramm IHK-Unternehmen	Beteiligung zur Mitfinanzierung von: — Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen — Auszahlungen im Zusammenhang mit Neuregelungen des Gesellschafterkreises — Zusätzlichem Finanzbedarf im Rahmen des Vorhabens Sämtlicher zukunftsgerichteter Investitionsbedarf sowie vorhabensbezogene Betriebsmittel	Stille Beteiligung i. H. v. 25.000 € bis 200.000 € in Abhängigkeit vom vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapital der Gründerin/des Gründers bzw. des (übernehmenden) Betriebs Laufzeit: 10 Jahre	www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de
Handwerksunternehmen, die mind. 3 Jahre alt sind und Zukunfts-investitionen tätigen möchten (EU-KMU-Definition)	KBG Zukunft Handwerk	Sämtlicher zukunftsgerichteter Investitionsbedarf sowie vorhabensbezogene Betriebsmittel	Stille Beteiligung i. H. v. 25.000 € bis 100.000 € in Abhängigkeit vom vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapital des Betriebs Laufzeit: 10 Jahre	www.kbg-nrw.de Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Tel. 02131 5107-0 info@kbg-nrw.de
Gründungsinteressierte Forscher/-innen und Entwickler/-innen, Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungsinstituten sowie innovative und wachstumsorientierte Start-ups	NRW.BANK.Venture Center	— Business Development — Geschäftsmodellentwicklung — Unternehmensaufbau — Einbringung unternehmerischer Sichtweisen in F&E-Projekte — Entwicklung der unternehmerischen Sichtweise	— 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	www.nrwbank.de venture-center@nrwbank.de
Existenzgründerinnen und Existenzgründer, junge Unternehmen, Gründungen aus Hochschulen	NRW.BANK win NRW.BANK Business Angels Initiative	— Matching von privaten Investoren (Business Angels) mit kapitalsuchenden Unternehmen — Gründungen und frühe Wachstumsfinanzierungen	Individuelle Betreuung in der Kapitalakquise i. d. R. 50.000 € bis 300.000 € (durch Business Angels) Beratung/Betreuung/Vermittlung von Business-Angels-Beteiligung	www.nrwbank.de win@nrwbank.de

* Kostenfreie Servicrufnummer.

Bürgschaftsprogramme

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen (EU-KMU-Definition)	Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW GmbH	Avale und Kredite für: — Existenzgründungen — Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen — Betriebserweiterungen/-verlagerungen — Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen — Investitionen — Warenlager — Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditlinien) — Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen — Leasing- und/oder Mietkauffinanzierungen	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 50% bis 80% der Kreditsumme, max. 2,5 Mio. € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit Ausfallbürgschaft gegenüber Leasinggesellschaften i. H. v 50% oder 70% der Leasingfinanzierung, max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag je Leasingnehmer, Laufzeit bis zu 120 Monate	www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen (EU-KMU-Definition)	Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Avale und Kredite für: — Existenzgründungen — Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen — Betriebserweiterungen/-verlagerungen — Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen — Investitionen — Warenlager — Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditlinien) — Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen — Leasing- und/oder Mietkauffinanzierungen	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 50% bis 80% der Kreditsumme, max. 1,25 Mio. € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer Laufzeit: i. d. R. Dauer der Kreditlaufzeit	www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0 info@bb-nrw.de
Gründerinnen und Gründer, Angehörige der freien Berufe und Unternehmen	Landesbürgschaften Nordrhein-Westfalen	Avale und Kredite für: — Neu- und Nachfinanzierung von Investitionen — Betriebsmittel — Konsolidierung und Sanierung	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 80% der Kreditsumme, Bürgschaftsbetrag > 1,25 Mio. €	www.pwc.de PricewaterhouseCoopers GmbH Tel. 0211 981-2647

Corona-Programme: Zinsoptimierung und Sicherheitenstärkung

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Unternehmen > 10 Beschäftigte und seit mind. 1. 1. 2019 am Markt (und im Durchschnitt 2017–2019 oder 2019 mit Gewinn), die von der Corona-Krise positiv oder negativ betroffen sind	KfW-Schnellkredit 2020	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Zinsverbilligtes Darlehen für Unternehmen bis 50 Beschäftigte bis 500.000. € bzw. für Unternehmen über 50 Beschäftigte bis 800.000 € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% und einer obligatorischen Haftungs- freistellung für das kreditausreichende Institut von 100%	www.kfw.de/corona Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001 info@kfw.de
Unternehmen jeder Größe (inkl. Einzelunternehmern und Freiberuflern) und > 5 Jahre am Markt	KfW-Sonderprogramm 2020: KfW-Unternehmerkredit	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Zinsverbilligtes Darlehen bis 1 Mrd. € pro Unternehmensgruppe (nach festgelegten Kriterien ggf. auf niedrigeren Kredithöchstbetrag begrenzt) mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% und einer obligatorischen Haftungsfreistellung für das kreditausreichende Institut von bis zu 90%	www.kfw.de/corona Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001 info@kfw.de
Unternehmen jeder Größe (inkl. (Einzelunternehmern und Freiberuflern) und ab 3 Jahre bis 5 Jahre am Markt	KfW-Sonderprogramm 2020: ERP-Gründerkredit – Universell	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Zinsverbilligtes Darlehen bis 1 Mrd. € pro Unternehmensgruppe (nach festgelegten Kriterien ggf. auf niedrigeren Kredithöchstbetrag begrenzt) mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% und einer obligatorischen Haftungsfreistellung für das kreditausreichende Institut von bis zu 90%	www.kfw.de/corona Infocenter der KfW Bankengruppe Tel. 0800 539-9001 info@kfw.de
In- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe und ab 2 Jahre am Markt mit einem (Gruppen-)Umsatz von bis zu 500 Mio. €	NRW.BANK.Universalkredit	Finanzierung von coronabedingtem Liquiditätsbedarf	Zinsverbilligtes Darlehen bis 10 Mio. € mit einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% und einer Haftungsfreistellung für das kreditausreichende Institut von 80% (Befristet für Zusagen bis 31.12.2020)	www.nrwbank.de/corona Service-Center der NRW-BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de

Corona-Programme: Bürgschaftsprogramme

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Kleine Unternehmen und Freiberufler ≤ 10 Mitarbeiter	SchnellBürgschaft	Finanzierung von Betriebsmittelbedarf	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 100% der Kreditsumme coronabedingter Liquiditätskredite für die Dauer von bis zu 10 Jahren bis zu einem Bürgschaftsbetrag bzw. Kreditbetrag von 250.000 €	Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-200 info@bb-nrw.de www.bb-nrw.de/corona-hilfe
Unternehmen (EU-KMU-Definition), Angehörige der freien Berufe	SofortBürgschaft	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten bis 90% der Kreditsumme für die Dauer von max. 6 Jahren bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 90.000 € bzw. Kreditbetrag von 100.000 €	Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-200 info@bb-nrw.de www.bb-nrw.de/corona-hilfe
Unternehmen (EU-KMU-Definition), Angehörige der freien Berufe	ExpressBürgschaft	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten bis 90% der Kreditsumme für die Dauer von max. 6 Jahren bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 250.000 € bzw. Kreditbetrag von 277.700 €	Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-200 info@bb-nrw.de www.bb-nrw.de/corona-hilfe
Unternehmen (EU-KMU-Definition), Angehörige der freien Berufe	Bürgschaft Klassik	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten bis 90% der Kreditsumme für die Dauer von max. 6 Jahren bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 2.500.000 € bzw. Kreditbetrag von 2.777.700 € (zuständig für höhere Bedarfe ist das Landesbürgschaftsprogramm NRW)	Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-200 info@bb-nrw.de www.bb-nrw.de/corona-hilfe
Gewerbliche Unternehmen aller Sektoren (ohne Eigenbetriebe von Gebietskörperschaften), Angehörige der freien Berufe, Personen mit Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft	Landesbürgschaften Nordrhein-Westfalen	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittelbedarf	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten bis 90% der Kreditsumme für die Dauer von max. 6 Jahren ab einem Bürgschaftsbetrag > 2,5 Mio. € bis zu einem Kreditbetrag von 50 Mio. € (zuständig für höhere Bedarfe ist das parallele Bundesbürgschaftsprogramm)	PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) Tel. 0211 981-2618 www.pwc.de/lb-nrw

Corona-Programme: Eigenkapital

Wer wird gefördert?	Name des Programms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Innovative, wachstumsorientierte Kapitalgesellschaften < 36 Monate in der Seed- oder Start-up-Phase (nicht älter als 36 Monate), die nachweislich von den Auswirkungen der Corona-Krise betroffen sind	NRW.Start-up akut	Finanzierung von Maßnahmen im Zusammenhang mit der Gründung oder dem Wachstum des Unternehmens	Wandeldarlehen der NRW.BANK an Kapitalgesellschaften (UG/GmbH) von mind. 15.000 € und max. 200.000 € ohne Co-Investment	www.nrwbank.de/corona Service-Center der NRW-BANK Tel. 0211 91741-4800 info@nrwbank.de
NEU: Gründerinnen und Gründer bis zu 36 Monate nach Gründung (bisher nicht älter als 18 Monate bzw. 36 Monate)	NRW.SeedCap	Existenzgründungsfinanzierung	Initial bis 200.000 € bereits im 1. Abruf (vorher bis 100.000 €)	www.nrwbank.de/seedcap win@nrwbank.de
Junge innovative Technologie- oder Life-Science-Unternehmen und junge Wachstumsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft oder mit innovativen Geschäftsmodellen	NRW.BANK.Venture Fonds	— Aufbau von Produktionskapazitäten — Vertriebsaufbau/Vertriebsausbau — Produktweiterentwicklung — Markterschließung/Markteinführung — Forschung und Entwicklung	Eigenkapital als offene Beteiligung oder Wandeldarlehen, bis zu 3 Mio. €, über mehrere Finanzierungsrunden bis zu 6 Mio. €, stets pari passu zu privatwirtschaftlichen Co-Investoren	www.nrwbank.de/venturefonds beteiligungen@nrwbank.de

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

 twitter.com/nrwbank

V.i.S.d.P.
Caroline Gesetzki
Leiterin Kommunikation NRW.BANK

Handelsregister
HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf
HR A 5300 Amtsgericht Münster

Zuständige Aufsichtsbehörde
Bundesanstalt für
Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
DE 223501401

© 2020 Alle Rechte vorbehalten

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.

Fotografie

Inhaltsverzeichnis: NRW.BANK/Wilfried Hiegemann, Erik Chmil, Adobe Stock, Erik Chmil, Digital Hub münsterLAND, Adobe Stock
Seite 4–5: NRW.BANK/Christian Lord Otto
Seite 6: NRW.BANK/Lokomotiv Fotografie
Seite 8: NRW.BANK/Wilfried Hiegemann
Seite 9: NRW.BANK/Susanne Schmidt-Dominé
Seite 10–11: Adobe Stock, Patricia Wagner
Seite 12–13: Christian Lord Otto, Susanne und Joachim Schmidt-Dominé
Seite 14–15: Erik Chmil
Seite 18–19: Maler Tensi, Bürgschaftsbank NRW
Seite 20–21: Adobe Stock, NRW.BANK/Lokomotiv Fotografie
Seite 22–23: NRW.BANK/Udo Geisler
Seite 25: NRW.BANK/Udo Geisler
Seite 26–27: Susanne und Joachim Schmidt-Dominé
Seite 28–29: Adobe Stock, Thomas Willemsen/Lokomotiv Fotografie
Seite 30–31: Innoviva UG
Seite 32–33: NRW.BANK/Udo Geisler
Seite 34–35: Erik Chmil
Seite 36: IfM Bonn
Seite 38: Melanie Zanin, Digital Hub münsterLAND
Seite 40–41: NRW.BANK/Udo Geisler
Seite 43: PRAXIS-VIEW – Elke Knebelkamp
Seite 47: Adobe Stock

Gestaltung und Produktion
valido marketing services GmbH, Düsseldorf

Stand
November 2020

Auflage
November 2020

NRW.BANK

Service-Center

Telefon 0211 91741-4800

Telefax 0211 91741-7832

www.nrwbank.de

info@nrwbank.de



nrwbank