

_prospect

Mit gutem Grund

Wie Nordrhein-Westfalen dafür sorgt, dass jede gute Geschäftsidee ihre Chance bekommt.

Investition Zukunft

Wie sichergestellt ist, dass Studienbeiträge sozialverträglich finanziert werden können.

Aus Alt mach Neu

Wie aus ehemaligen Zweckbauten neue Lebensräume für Menschen geschaffen werden.

Damit's rund läuft

Wie ein finanzielles Fitnessprogramm beste Voraussetzungen für spannenden Sport schafft.



Gründerland

Wir machen Gründer groß.

Die STARTERCENTER NRW.



Nordrhein-Westfalen liebt Menschen mit Ideen. Zum Beispiel Conrad Pischel. Seit fünf Jahren konstruiert der Troisdorfer Schlauchboote mit festem Rumpf – heute für anspruchsvolle Kunden auf der ganzen Welt. Und auch Ihre Unternehmensidee könnte schon bald realisiert werden.

Mit unserem Konzept-Check, unserer Hilfe bei Formalitäten und mit dem Coaching durch erfahrene Experten stehen wir Ihnen dabei gerne zur Seite. Alle Standorte der STARTERCENTER NRW und viele weitere Informationen finden Sie unter www.startercenter.nrw.de



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



In Nordrhein-Westfalen bekommt
jede gute Idee ihre Chance.



Sie überlegen schon länger, sich selbstständig zu machen? Sie haben auch schon eine Idee? Dann brüten Sie nicht länger vor sich hin. Wir geben Ihnen wertvolle Tipps zur Starthilfe.

Beratungcenter Rheinland 0211 91741-4800

Beratungcenter Westfalen 0251 91741-4800

www.nrwbank.de

Inhalt

- 2 _ INHALT
- 4 _ EDITORIAL

_ GRÜNDUNG, INNOVATION UND BILDUNG

6 _ TITELTHEMA: GRÜNDERLAND

- 8 **Von Unternehmerrmut und Gründergeist**
Von Tourismus bis Hightech – Nordrhein-Westfalen ist das Land der Gründer
- 14 **Schöner shoppen**
Köln ist die perfekte Stadt für Innovationen in Sachen urbanes Leben
- 17 **Alles auf Anfang**
Mit über 50 lassen Existenzgründer ihre Träume wahr werden
- 18 **Hoch hinaus**
Wenn aus der Begeisterung fürs Klettern harte Arbeit fürs eigene Unternehmen wird
- 20 **Bühne frei für gute Ideen**
Kein Kredit von der Bank, trotzdem gründen – die neuen Mikrodarlehen machen's möglich
- 22 **1.000 Jahre Erfahrung**
Von den Erfolgreichen lernen – „MentorenNetz“ feiert Jubiläum
- 23 **Wir machen Gründer groß**
Ministerin Christa Thoben über die Unterstützung von Unternehmensgründern in Nordrhein-Westfalen
- 24 **Die Chemie muss stimmen**
Mit Eigenkapital Raum schaffen für medizintechnische Innovationen
- 28 **Bio boomt**
Die Macher der Nachhaltigkeit zählen zu einer jungen und wachstumsstarken Branche
- 32 **Vom Ziegenhirten zum Hostienbäcker**
Marketing, Merchandising, Events – die Story einer außergewöhnlichen Bäckerei
- 35 **Erfolgsfaktor Persönlichkeit**
Zehn persönliche Eigenschaften als gute Basis für das Unternehmertum
- 36 **Film ab!**
Warum Nordrhein-Westfalen für Filmproduzenten immer interessanter wird





- 38 Die Gründerland-Experten**
Ein Gespräch mit Gründungsexperten der Hausbanken in Nordrhein-Westfalen
- 42 Die große Chance**
Sprung in die Selbstständigkeit via Übernahme etablierter Unternehmen
- 45 Coole Idee!!!**
Jugend forscht: Zwei Schüler sorgen für eine kleine Revolution in der Tiefkühltruhe
- 46 Nicht für die Schule, sondern für das Leben**
Go! to school weckt bei Schülern Gründergeist
- 48 „Bildung ist das wichtigste Kapital, das man hat“**
An der eigenen Zukunft feilen – das Studienbeitragsdarlehen
- 52 Kompakt**

_ UMWELT

- 54 Unter Strom**
Mit einem eigenen Fotovoltaikpark setzt die Gemeinde Nottuln Maßstäbe
- 58 Gut, sicher und sozial**
Genossenschaftliches Bauen profitiert von umweltgerechten Sanierungen
- 60 Kompakt**

_ STRUKTURWANDEL UND STADTENTWICKLUNG

- 62 Sport ist Lebensqualität**
Wie ein Kreditprogramm der NRW.BANK für Bewegung sorgt
- 64 Ausgezeichnetes Wohnen**
Alle Generationen unter einem Dach in der Widra Waagenfabrik in Aachen
- 65 Externe Expertise für Kommunen**
Trotz hoher Verschuldung den Überblick über Chancen und Risiken behalten
- 66 Kompakt**
- 68** _ ANSPRECHPARTNER
- _ IMPRESSUM



Klaus Neuhaus, Mitglied des Vorstands; Michael Stölting, Stellvertretendes Mitglied des Vorstands; Dietmar P. Binkowska, Vorsitzender des Vorstands; Ernst Gerlach, Mitglied des Vorstands (v. l. n. r.)

Liebe Leserinnen und Leser,

was erfolgreiche Gründerinnen und Gründer auszeichnet, sind Ideenreichtum, Innovationskraft und Kreativität. Rund 90.000 Menschen wagten 2008 in Nordrhein-Westfalen den Sprung in die Selbstständigkeit. Mit ihren überraschenden und faszinierenden Unternehmungen erneuern sie das wirtschaftliche Leben. Gleichzeitig lassen sie oft genug neue Arbeitsplätze entstehen. Gute Ideen haben immer Konjunktur – unabhängig von der Finanz- und Wirtschaftskrise.

Wir laden Sie ein, mit der Lektüre dieses Magazins auf eine Entdeckungsreise durch Nordrhein-Westfalen zu gehen. Auf dieser Reise möchten wir Ihnen eine ganze Reihe von Gründerinnen und Gründern sowie deren Unternehmungen vorstellen. Sie spiegeln nicht nur die Vielfalt der Ideen im Land, sondern gestatten den Blick nach vorn – über die aktuell wirtschaftlich schwierige Zeit hinaus. Die Bandbreite reicht vom Einzelunternehmer, der ein kleines Geschäft eröffnet, bis hin zum Forscher, der mit einem Team ein Hightechunternehmen aus der Taufe hebt. Jede einzelne Gründung wurzelt dabei in dem Wunsch, sich eine eigene Existenz aufzubauen und Verantwortung zu übernehmen. Die Leidenschaft und der Mut, mit dem sich die Gründerinnen und Gründer in ein solches Projekt stürzen, verdient Respekt von uns allen.

Zur Anerkennung der Leistung gehört, dass die jungen Unternehmen in unserem Land Unterstützung und Rückhalt erfahren. Dazu zählen auch die vielen öffentlichen Förderinstrumente, die dem Mittelstand angeboten werden und die sich gleichermaßen an neu gegründete und bestehende Unternehmen, die in den Erfolg investieren wollen, richten. Ihre Bedeutung wird durch das aktuelle Wirtschaftsgeschehen zusätzlich unterstrichen.

In einem Umfeld, in dem eine deutlich restriktivere Praxis in der Kreditvergabe vorherrscht, sorgen die Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten über die NRW.BANK dafür, dass das Vertrauen zwischen Banken und Unternehmen erhalten wird. Und sie sorgen dafür, dass Menschen mit Ideen für Gründungen

weiterhin ihre Chance bekommen. Dahinter steht unser Anspruch, dem Mittelstand in Nordrhein-Westfalen ein attraktives Finanzierungsumfeld zu bieten. 99 Prozent aller Unternehmen in Nordrhein-Westfalen sind mittelständisch, sie bieten 70 Prozent aller Arbeitsplätze und die meisten Ausbildungsplätze. Außerdem erwirtschaften sie 50 Prozent der Bruttowertschöpfung des Landes. Kurz: Sie sind das Rückgrat unseres Bundeslandes. Jede Förderung zielt deshalb immer auch darauf, den Mittelstand zu stärken und die Unternehmen an ihren Standort zu binden.

Wir beschränken uns mit diesem Magazin jedoch nicht nur auf das Themenfeld „Gründung“, sondern präsentieren Ihnen ebenfalls Beispiele aus den anderen Förderfeldern der NRW.BANK. Das Spektrum reicht von der Filmfinanzierung über das Studienbeitragsdarlehen bis hin zur Förderung von Wohnungsbau- und Infrastrukturprojekten. An so vielen Stellen in Nordrhein-Westfalen an der Gestaltung des Lebens teilzunehmen und fördernd zu wirken, das erfüllt uns mit Stolz.

Den Auftrag unseres Hauses können wir nur aufgrund des großen Engagements unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfüllen. Dafür sprechen wir ihnen unseren besonderen Dank aus. Gleichzeitig danken wir allen Geschäftspartnerinnen und -partnern, den Beraterinnen und Beratern in den Hausbanken, den Kundinnen und Kunden der NRW.BANK und allen Freundinnen und Freunden des Hauses für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, dass auch in Zukunft jede gute Idee in Nordrhein-Westfalen ihre Chance bekommt.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Vorstand der NRW.BANK

Dietmar P. Binkowska

Dietmar P. Binkowska
Vorsitzender des Vorstands

Ernst Gerlach

Ernst Gerlach
Mitglied des Vorstands

Klaus Neuhaus

Klaus Neuhaus
Mitglied des Vorstands

Michael Stölting

Michael Stölting
Stellvertretendes Mitglied
des Vorstands



> NEUENKIRCHEN

Cooler Idee

Wenn zwei sich ärgern, freut sich der Dritte. In diesem Fall die Käufer von Tiefkühlkost, die dank eines neuen Patents direkt auf der Verpackung sehen können, ob das Produkt in einwandfreiem Zustand ist. Auslöser für die ausgezeichnete Idee von zwei Jugendlichen war die eigene Wut, als sie Mengen von Eis für eine Party gekauft hatten, das schon einmal getaut und somit ungenießbar war.

> S. 45

> VINNENBERG/KEVELAER

Jetzt geht's rund

Rund und flach, nur aus Mehl und Wasser werden sie gebacken – Hostien. Thomas Held hat seine Berufung zum Beruf gemacht und eröffnet im Sommer seine eigene Hostienbäckerei, als einzige Deutschlands mit eigener Website und Onlinevertrieb. Ein an ethischen Grundwerten orientiertes Unternehmertum ist ihm wichtig.

> S. 32

Gründ

> KAARST

Die große Chance

Man muss nicht erst das Ei des Kolumbus suchen – ein Unternehmen zu übernehmen, kann auch eine gute Lösung sein für den Sprung in die Selbstständigkeit. Der Generationswechsel hat viele Vorteile – für beide Seiten und er ist manchmal genau die Chance, auf die man als Existenzgründer gewartet hat.

> S. 42

> DÜSSELDORF

Unternehmer – von der Pike auf

Wie „erfolgreich gründen“ geht, erfahren Jugendliche in den zahlreichen Workshops, die im Rahmen von *Go! to school* veranstaltet werden. Ideen für innovative Unternehmen haben die Jungunternehmer von morgen schon, und einige davon wurden prompt zur „Schüleridee des Jahres 2008“.

> S. 46

> IBBENBÜREN

Erfolgsstory Bio

Raps kalt pressen und zugleich familienfreundliche Teilzeitarbeitsplätze schaffen. Beste Versorgung von Großküchen mit Bio-Lebensmitteln gewährleisten und dabei seinen Grundsätzen treu bleiben. In ein traditionsreiches Reformhaus moderne Trends einbinden und damit wirtschaftlich erfolgreich neue Wege gehen. Vom Bio-Boom. > S. 28

> LANGENFELD

Ältere Menschen gründen

Wer mit „50 plus“ einen Neustart wagt, hat dafür viele Beweggründe. Ob als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit oder um sich und der Familie eine Zukunft zu schaffen. Lösungen vom Kunstladen bis zum Franchise-Unternehmen zeigen: Alles ist (erfolgreich) möglich. > S. 17

> DETMOLD

Trend mit Zukunft

Sie sind mit ihrem Konzept die Erfolgsleiter rasch hinaufgeklettert und haben zugleich neue touristische Attraktionen in einer Region geschaffen, die bisher vom Kurbetrieb profitierte. Hochseilklettern statt Kuren – ein neuer Trend. > S. 18

erl and

So gut wie nie gleichen sich Geschäftsideen wie ein Ei dem anderen. Doch einerlei, welche Idee für eine Unternehmensgründung mutigen Gründerinnen und Gründern in ganz Nordrhein-Westfalen vorschwebte, mit viel Gespür für innovative Trends und mit kreativer Energie haben sie ihre Träume Wirklichkeit werden lassen. Kommen Sie mit uns auf eine Reise durch das Gründerland Nordrhein-Westfalen und entdecken Sie das Gründerpotenzial in Deutschlands bevölkerungsreichstem Bundesland.

> OBERHAUSEN

Vielfalt als Markenzeichen

Immer mehr Menschen in Nordrhein-Westfalen wagen den Sprung in die Selbstständigkeit. Was das Gründungsgeschehen im Land an Rhein, Ruhr und Lippe so spannend macht, ist der Reichtum an Ideen. Ob Café oder Hightech – alle neuen Unternehmen stärken nicht nur die Wirtschaft, sondern stehen auch für Lebensqualität in Nordrhein-Westfalen. > S. 8

> KÖLN

Shoppingstadt Köln

Mitten im Shoppingparadies Köln haben Jungunternehmer ihren Traum vom Job zum Leben erweckt. Mit eigenwilligen Shopkonzepten haben sie nicht nur ihre Vorstellungen umgesetzt, sondern auch treffsicher den Geschmack vieler Kundinnen und Kunden getroffen – damit diese sich zum Beispiel in Sachen Mode fühlen, wie aus dem Ei gepellt. > S. 14

NORDRHEIN-WESTFALEN IST REICH AN IDEEN – UND MENSCHEN, DIE DARAUSS UNTERNEHMEN MACHEN

Von Unternehmertum und Gründergeist

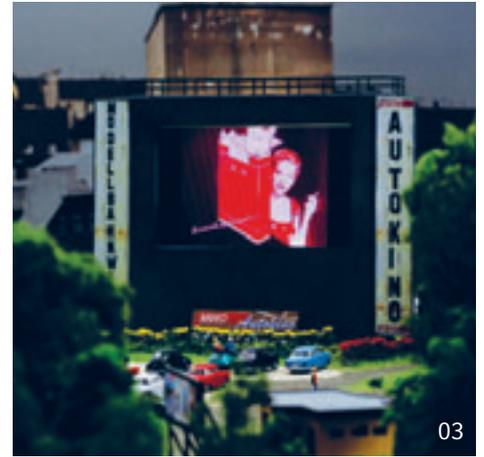
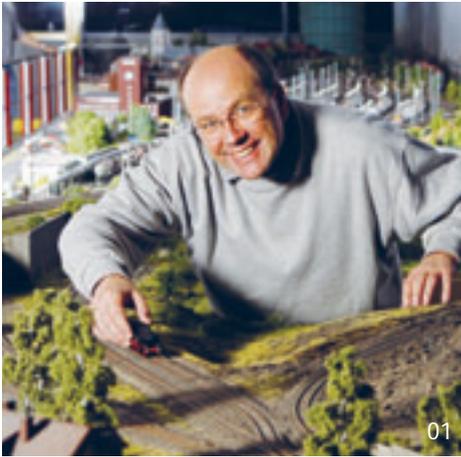


Erzfrachter legen im Duisburger Hafen an, in den Oberhausener Stahlwerken herrscht Hochbetrieb, auf Zeche Zollverein in Essen werden Kohlezüge beladen. Dazwischen setzt eine Diesellok, Baureihe V 200, einen schweren Erzzug in Bewegung. All das ist im Ruhrgebiet nicht Historie sondern lebendige Gegenwart – allerdings nur im Maßstab 1 : 87, Eingeweihten besser bekannt als Spur H0. „Sie sehen hier 420 Quadratmeter reines Anlagenglück, gemacht aus purer Leidenschaft“, strahlt Georg Rinneberg. Er hat die Modellbahnwelt Oberhausen erfunden und gebaut. Täglich bestaunen dort Hunderte Besucher, was vor rund 40 Jahren Alltag war. Der 46-Jährige ist einer von mehr als 93.000 Gründern, die 2007 in Nordrhein-Westfalen den Sprung ins Unternehmertum wagten. 2008 waren es – vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise – rund 88.000. Platz fünf im Vergleich der Bundesländer. Und die Statistiken zeigen: In Sachen Gründung wird das Land an Rhein, Ruhr und Lippe immer besser.

> _____ Dass die stillgelegten Hochöfen und Zechen des Ruhrgebiets – im Maßstab 1 : 87 genauso wie im Original – heute Freizeitattraktionen sind, steht beispielhaft für den Strukturwandel, der sich seit dem Niedergang der Schwerindustrie in ganz Nordrhein-Westfalen vollzieht. Ein treibender Faktor dabei sind die neu gegründeten Unternehmen. Eine aktuelle Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) zum Gründungsgeschehen im Auftrag der NRW.BANK belegt, dass Nordrhein-Westfalen im Jahr 2007 bei den Existenzgründungen erstmals über dem Durchschnitt in Deutschland lag: Auf 10.000 Einwohner kamen 83,6 Gründer gegenüber 82,3 bundesweit. Fünf Jahre zuvor lag das Land noch deutlich darunter.

54 Regionen auf dem Weg nach oben

Damit einher geht, dass sich das Gründungsklima insgesamt deutlich verbessert hat. Im IfM-Ranking, das alle 429 Kreise und kreisfreien Städte in Deutschland erfasst, liegt mehr als die Hälfte der 54 Regionen Nordrhein-Westfalens in der oberen Hälfte. Die beste Platzierung erreichte 2007 der Rhein-Sieg-Kreis mit Platz 22, dicht dahinter Köln und Düsseldorf. Noch vor zehn Jahren landeten zwei Drittel der NRW-Regionen in der unteren Hälfte. Bester Aufsteiger



ist Dortmund. Die Stadt kletterte seit 1997 um stolze 357 Plätze nach oben und liegt heute auf Rang 58.

Schlüssel für den erfolgreichen Wandel war und ist die Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Mittelstand. Das fängt beim Ausbau der Infrastruktur an und reicht über die Unterstützer-netzwerke wie die *Go!*-Gründerinitiative bis hin zu speziellen Programmen zur Finanzierung von Existenzgründungen. All das hat Platz geschaffen für Unternehmerrmut und Gründergeist.

Einem Monat Arbeit für die Tonne

Mut, den auch Georg Rinneberg bewiesen hat, als er sich auf das Abenteuer der Modellbahnwelt Oberhausen einließ. Mehr als 120.000 Arbeitsstunden stecken inzwischen in der Anlage, die das Ruhrgebiet zum Ende der Hochblüte der Montanindustrie in den Jahren 1965 bis 1970 zeigt. „Den Gleisanlagen der einzelnen Schauplätze liegen die original Gleisbaupläne zugrunde“, erzählt er. 4,8 Kilometer Gleise wurden verbaut, 24 Kilometer Kabel verlegt. Mehrere Rechner halten die unzähligen Weichen, Schranken, Lichter, Fabriken, Autos und Kräne unter Kontrolle. Bis zu 80 Züge rollen zeitgleich durch die Anlage.

Modellbauer sind detailverliebt. Beispiel Zeche Zollverein: Das Stahlfachwerk des Original-Weltkulturerbes wurde exakt vermessen und nachgebaut – bis hin zu per Laser eingravierten Fugen zwischen den Backsteinen. An der Oberhausener Herz-Jesu-Kirche stimmt auch die kleinste Maßwerkverzierung in den Spitzbogenfenstern. Das i-Tüpfelchen ist die „Tonne“, der Gasometer: Eineinhalb Monate dauerte es, bis die 5.000 Einzelteile zusammengesetzt waren. Der dortige Bahnhof bot für die Modellbauer einen besonderen Reiz: „Die Bahnsteige sind mal breiter und mal schmaler, jeder ist unterschiedlich lang. Eine echte Herausforderung“, sagt Georg Rinneberg stolz.

Unzählige kleine Szenen beleben die Welt zwischen Villa Hügel und Zeche Zollern: Das fängt an beim Fuchs, der grad die Gans gestohlen hat und reicht bis zum Opa, der versucht, die Oma mittels Rakete auf den Mond zu schießen. Noch steht ein dicker Brocken Arbeit bevor: Bis Ende 2009 soll eine zweite Anlage entstehen, die

dieselben Schauplätze heute, 40 Jahre später, zeigt. „Da kann jeder selbst sehen, was Strukturwandel heißt.“

No risk, no fun

Eröffnung feierte die Anlage nach nur acht Monaten Bauzeit am 1. August 2008. Eine der größten Hürden bis dahin war, eine Finanzierung für das zwei Millionen Euro schwere Projekt auf die Beine zu stellen. „Es heißt ja: ‚No risk, no fun‘. Wir haben hier viel Fun und dafür auch viel Risk“, resümiert Georg Rinneberg. Möglich wurde die Finanzierung nur, weil die Hausbank von Georg Rinneberg die NRW.BANK mit ins Boot holte.

„Mit den Programmen der NRW.BANK bietet das Land inzwischen mit das beste Förderumfeld in ganz Deutschland“, ist Philipp Enste überzeugt. Er arbeitet als Förderberater für die NRW.BANK in Münster. Das Spektrum der Finanzierungen reicht von Mikrodarlehen (siehe Seite 20) über den NRW.BANK.Gründungskredit – mit dem Startinvestitionen bis zu 5 Millionen Euro gestemmt werden können – bis hin zu Eigenkapitalfinanzierungen (siehe Seite 24). Nicht nur das: Zusätzlich können die Hausbanken bis zu 80 Prozent des Risikos einer Gründungsfinanzierung an die Bürgschaftsbank NRW weitergeben.

Damit sich Hausbank, NRW.BANK und eventuell die Bürgschaftsbank zu einer Finanzierung bereit erklären, muss der Gründer Überzeugungsarbeit leisten. Sabrina Jennert bearbeitet bei der NRW.BANK in Düsseldorf die Kreditanträge und weiß, worauf es ankommt: „Der Gründer sollte eine finanzielle Basis, kaufmännische Fähigkeiten und ein logisch durchdachtes Konzept mitbringen. Von Vorteil ist, wenn er parallel keinen anderen Kredit tilgen muss.“ Philipp Enste ergänzt: „Ich hinterfrage immer, woher die Zahlen im Businessplan kommen. Aber das Allerwichtigste ist, dass mich der Mensch mit seiner Idee überzeugt.“

Für Afrika entflammt

Claus Brandt ist einer von denen, die überzeugten. Von seinen Eltern hatte er die Formel „Lern‘ was Vernünftiges“ mit auf den Weg bekommen. Bankkaufmann erschien ihm nach dem Abitur ver-

- 01 Georg Rinneberg ist der Macher der Modellbahnwelt
- 02 Modellbahnen sind Spielzeug und nicht auf extreme Dauerbelastung ausgelegt – deshalb sind Reparaturen an der Tagesordnung
- 03 Unzählige kleine Szenen beleben die Schauanlage
- 04 Sabrina Jennert bearbeitet Kreditanträge bei der NRW.BANK
- 05 Philipp Enste ist Förderberater der NRW.BANK
- 06 Fotograf Claus Brandt hat seine Leidenschaft zum Beruf gemacht
- 07 Siegerfoto von Claus Brandt: „Fight – Gnus im Kampf“



04



05

nünftig genug. Später wechselte er ins Fach der Projektmanager und heuerte in einem Software-Unternehmen an. Seine eigentliche Leidenschaft aber war die Fotografie. 2004 bereiste der heute 38-Jährige erstmals Afrika. Zehn Mal besuchte er seither den Kontinent. „Mein Herz ist für Afrika entflammt. Mich faszinieren das wilde Naturleben, die tollen Farben, das Licht. Man bekommt ein anderes Bewusstsein für die Umwelt.“

2005 war er in der Kalahari-Wüste in Südafrika unterwegs. An einem Morgen machte er sich früh auf den Weg, entdeckte zwei kämpfende Gnus. Die aufgehende Sonne tauchte die Szenerie in leuchtendes Gelb. Claus Brandt fotografierte die Szene, kurz danach war das Gefecht beendet: „Ich wusste sofort, dass ich eines der besten Fotos meines Lebens geschossen hatte.“ Mit genau diesem Foto setzte er sich im gleichen Jahr gegen mehr als 400 Fotografen aus 21 Ländern durch und errang den Titel „Europäischer Naturfotograf des Jahres“.

Die Zeit war reif, mehr aus der Fotografie zu machen. Zunächst nebenberuflich widmete Claus Brandt sich mehr und mehr der Fotografie, nahm unbezahlten Urlaub, um Workshops geben zu können. „Was immer du tun kannst oder erträumst zu können, beginne es jetzt“, zitiert er Goethe. 2008 schließlich gab er seinen sicheren Job auf. Mithilfe des NRW.BANK.Gründungskredits startete er die Naturfotografieschule „Fotocampus“ in Niederkassel. Dort organisiert und leitet er Kurse für ambitionierte Hobbyfotografen. Zusätzlich bietet er Fotoreisen an – nach Helgoland, Irland und natürlich nach Afrika.

Mit dem Blick für die Details

„Die Beantragung der günstigen Finanzierungsprodukte der NRW.BANK sollte vor dem Projektstart erfolgen“, erklärt Philipp Enste. „Vier bis sechs Wochen vorher ist hier ein guter Richtwert.“ Wurde der Kredit bewilligt, hält Sabrina Jennert den Kontakt zu den Hausbanken: „Sollte mal eine Rate ausbleiben, etwa aufgrund saisonbedingter Ausfälle, schließen wir uns mit der Hausbank kurz und suchen gemeinsam nach einer Lösung. Ziel der NRW.BANK ist ja, dass die Gründer eine Basis bekommen, auf



06



07



01 Halid Elsreich und Riad Bal haben Island nach Wuppertal geholt
02 Manfred Grohn sorgte für eine kleine Revolution in der „Old Economy“

die sie eine langfristig sichere Existenz aufbauen können. Entsprechend handeln wir auch.“

Mehr als 800.000 Menschen in Nordrhein-Westfalen haben sich inzwischen ihre eigene Existenz aufgebaut. Seit 1991 ist die Zahl der Unternehmer landesweit – mit nur drei Unterbrechungen – kontinuierlich gewachsen. Das entspricht einer Selbständigenquote von über 10 Prozent. Keimzelle des Unternehmertums ist das Einpersonnenunternehmen: 80 Prozent aller Gründer starten allein in die Selbstständigkeit. Ein Viertel aller Gründungen finden im Handel statt, 22 Prozent im Segment der unternehmensnahen Dienstleistungen. 12 Prozent aller Gründungen sind dem Gastgewerbe zuzurechnen. „Die erfolgreichsten Gründungen sind die, die ein klares Konzept und ein Alleinstellungsmerkmal haben, also ein einzigartiges Produkt oder eine Dienstleistung, die kein anderer anbietet“, betont Philipp Enste.

Island in Wuppertal

Genau das haben Halid Elscheich und Riad Bal mit ihrer neuen Gastronomie „Island“ in Wuppertal geschafft. Das Einzigartige des Cafés erschließt sich beim Blick durch die großen Arkadenfenster des denkmalgeschützten Gebäudes: Das „Island“ liegt direkt an der neuen Wupperpromenade. Damit betreiben die beiden ehemaligen Kommilitonen die einzige Gastronomie der Stadt mit Terrasse direkt an dem Fluss, der von der weltberühmten Schwebbahn überspannt wird.

Empfangen werden die Gäste von einem mondänen Ambiente: dunkelbraunes Nussbaumparkett, dezentes Licht, symmetrische Formen. Hier genießen sie gegrilltes Lammfilet an Olivenjus mit Blattspinat und Rosmarinkartoffeln oder das schnelle Sandwich zwischendurch. Bei allem, was hier mitten im Bankenviertel der Stadt serviert wird, ist Qualität das Wichtigste. „Wir haben hier kein Konzept adaptiert, sondern wollten etwas Neues schaffen, das sich an den Räumlichkeiten genauso orientiert wie am Umfeld im Stadtviertel. Wir wollten etwas, das hierhin passt“, sagt Halid Elscheich.

Für die Räumlichkeiten den Zuschlag zu bekommen, war kein leichtes Unterfangen. Das Gebäude gehört der Stadt und die Flächen wurden entsprechend im Rahmen einer Ausschreibung vergeben. Für Ökonom Halid Elscheich und Architekt Riad Bal galt es deshalb, 40 Mitbewerber auszustechen. Nach zwei Monaten intensiver Arbeit reichten die beiden ein komplexes Unternehmenskonzept inklusive architektonischer Überlegungen und 3D-Animation ein. Sie überzeugten. „Unsere Stärke war unsere Professionalität“, sagt der 41-Jährige rückblickend. Die Arbeit der beiden hat bereits in der Vergangenheit Früchte getragen: Gemeinsam betreiben sie seit zwei Jahren erfolgreich die Wuppertaler Disco „Red Lounge“: „Wir kannten ja bereits den Weg – und der ist lang. Eine gelöste Aufgabe zieht eine ungelöste nach sich. Da waren wir auf eine Menge Arbeit vorbereitet.“ Ein halbes Jahr dauerte es, bis die notwendigen fünf Gutachten – etwa vom Deutschen Hotel- und Gaststättenverband oder der Industrie- und Handelskammer – vorlagen und die Finanzierung in die Wege geleitet werden konnte. „Ständig schossen mir die Gedanken an eine Absage durch den Kopf“, erklärt der Gastronom. „Aber schließlich war der schönste Moment die Zusage für den Gründungskredit.“

Aus dem Meer in die Gießerei

Eine immer wichtigere Rolle spielen für Nordrhein-Westfalen Hightech-Gründungen. Im Fokus steht dabei der Technologietrans-

fer. Dabei geht es darum, dass aus den Ergebnissen der Forschung Produkte und Dienstleistungen werden. Erklärtes Ziel ist, Nordrhein-Westfalen bis 2015 zum Innovationsland Nummer eins in Deutschland zu machen. Die Ausgangslage dafür ist gut: Keine andere Region in Europa verfügt über eine so dichte Forschungslandschaft: 59 Hochschulen finden sich in Nordrhein-Westfalen, zusätzlich 13 Fraunhofer-Institute, 11 Max-Planck-Institute, 63 Technologie- und Gründerzentren sowie 30 Technologietransferzentren. Dass der Transfer funktioniert, dafür gibt es inzwischen viele Beispiele.

Eines ist die Firma GROHNO-Guss mit Sitz in Düren. Dort beschäftigt sich Gründer Dr. Manfred Grohn mit Haien, genau genommen mit ihrer Haut. Sie ist durchzogen von kaum sichtbaren keilförmigen Furchen. Das senkt den Wasserwiderstand und sorgt dafür, dass die Meeresjäger Geschwindigkeiten von bis zu 60 km/h erreichen. Flugzeuge, die mit Haifischhaut-Folie beklebt wurden, verbrauchten deutlich weniger Kerosin. In seiner Doktorarbeit an der RWTH Aachen wies Manfred Grohn nach, dass man die Haifischhaut im Feingussverfahren direkt in Metall gießen kann. Zu sehen ist das nur unter dem Mikroskop. Der Abstand zwischen den Furchen beträgt gerade mal 50 Mikrometer. Das sind 0,05 Millimeter. „Man könnte sowas auch fräsen oder lasern. Aber das wäre viel teurer.“ Manfred Grohn grinst: „Mein Professor meinte am Anfang, das wäre keine gewollte Struktur, sondern ein Gussfehler.“

Von der Haifischhaut zur Lotusblüte

Auf die Idee, aus der Doktorarbeit ein Unternehmen zu machen, kam Manfred Grohn Ende 2004, als er das Formular ausfüllte, mit dem die Erfindung der Uni gemeldet wird: „Da gibt es die Frage, ob man die Erfindung selbst nutzen möchte. Ich hatte einfach mal Ja angekreuzt.“ Den weiteren Weg ebnete das PFAU-Programm, das inzwischen vom bundesweiten EXIST-Gründerstipendium abgelöst wurde. Es setzt die Idee vom Technologietransfer in die Tat um: Manfred Grohn konnte am Institut das Verfahren weiter verfeinern und einen Businessplan ausarbeiten. 2006 gründete er GROHNO, im Jahr darauf stieg der „High-Tech Gründerfonds“ bei ihm ein. „Die Uni hatte mein Feingussverfahren inzwischen auf eigene Kosten zum Patent angemeldet. Jetzt konnte ich das Patent der Uni abkaufen“, erzählt Manfred Grohn.

Aktuell arbeitet er daran, das erste Produkt auf den Markt zu bringen. „Wir entwickeln gerade mit einem Pumpenhersteller eine Pumpe, die aufgrund der Haifischhaut deutlich weniger Strom verbraucht“, berichtet er. Parallel ist GROHNO Entwicklungsgießerei für Prototypen, fertigt Kleinserien und berät andere Unternehmen in Sachen Metallguss. „Drei Jahre haben wir eingeplant, um unser Verfahren im Markt zu etablieren“, berichtet Manfred Grohn. Und er denkt schon weiter: „Im Bereich der Mikrostrukturen gibt es noch eine Menge zu tun: Lotusblüteneffekt, Schmiertaschen, Kühlrippen... Ich bin eben Forscher.“ Und ein gutes Beispiel für die Zeitenwende in Nordrhein-Westfalen: Mit GROHNO hält Hightech seinen Einzug in die „Old Economy“.

> MEHR INFOS UNTER
www.modellbahnwelt-oberhausen.de
www.fotocampus.de
www.cafe-island.de
www.grohno.de
www.go.nrw.de
www.exist.de



FARBTUPFER ZWISCHEN DEN HANDELSKETTEN: DIE JUNGEN GRÜNDER

Schöner shoppen

01

Köln, das ist urbanes Leben in all seinen Farben und Facetten. Dazu gehört, dass Köln ein Shoppingparadies ist. Von der Domplatte aus, dem Platz vor dem Weltkulturerbe, verzweigen sich die Einkaufstraßen in die Altstadt. Und sie reichen inzwischen bis in die Stadtviertel jenseits der Ringstraßen. Newcomer-Quartiere, in denen junge Köpfe mit neuen Ideen für frischen Wind sorgen.



02

> _____ Gemütliche 15 Minuten zu Fuß vom Dom entfernt, erst die Breite Straße und dann die Ehrenstraße entlang, beginnt das Belgische Viertel. Viele Studenten leben hier, wer sein Studium beendet hat, bleibt. Zahlreiche kleine Läden gibt es. „Hier bin ich vor zehn Jahren hingezogen, als ich noch an der Uni war. Ich lebe und arbeite gern hier. Man kennt sich und man hilft sich“, schwärmt Hon-Tai Shiau. Eine Nachbarin kommt in den Laden und fragt, ob sie mit Bob noch etwas rausgehen soll. Bob könnte der Wachhund sein. Aber die einzige Gefahr, die von ihm ausgeht, ist, dass man über ihn stolpert, wenn er es sich auf der Fußmatte bequem gemacht hat. Dafür ist er Namensgeber des Geschäfts:

Bob 10.5.10. „Zehn, fünf, zehn, das sind die Fütterungszeiten von Bob.“ Das Geschäft liegt direkt am Brüsseler Platz, dem Mittelpunkt des Belgischen Viertels.

Offiziell wird es als „Herrenboutique“ geführt. Doch wenn man die Patina von diesem Wort kratzt, kommt ein außergewöhnlicher Shop für Casual Sportswear zum Vorschein, und in Zeiten von Unisex kann man die „Herren“ auch streichen. „Das hier ist ein internationaler Modekiosk, eine Designplattform und ein bisschen Galerie“, sagt Hon-Tai Shiau. „Das Geschäft ist das Sahnehäubchen auf allem, was ich bisher gemacht habe.“ Und das war einiges. Er studierte BWL und Design und baute die American Apparel-Filiale in Köln auf. Vor gut einem Jahr stand ihm der Sinn nach Neuem.

MACHEN, WAS ZU EINEM PASST

Ende 2007 kündigte er seinen bisherigen Job, im ersten Halbjahr 2008 brütete er über einem Businessplan für einen Concept Store. „Ich kenne ja die Branche und weiß, dass das nicht ohne Risiko geht. Aber die Familie und meine Stammkunden haben mich ermutigt. Sie haben regelrecht darauf gewartet, dass ich hier eröffne. Das ist

natürlich ein tolles Gefühl.“ Über den NRW.BANK.Gründungskredit stellte er die Finanzierung auf die Beine. „Eigentlich halte ich nichts davon, mich zu verschulden. Aber hier hatte ich keine Angst, das Risiko einzugehen.“

Anfang Oktober 2008 eröffnete Bob 10.5.10. „Man sollte immer das machen, was zu einem passt.“ Und bei Hon-Tai Shiau passt es: Sein eigenes Outfit ist der beste Beweis. „Kleidung ist eine Art von Sprache, sie kann Stimmungen zeigen, etwas über den Charakter sagen. Mode ist nicht das Wichtigste, aber sie ist eine sehr schöne Nebensache, mit der man viel Spaß haben kann“, erklärt er. „Ich möchte hier das Unerwartete

„Man darf sich nicht von seinem Konzept abbringen lassen.“

bieten, das Neue, das ist das Spannende an Mode. Den Pulli kann man nicht neu erfinden, aber bei Stoffen, Nähten oder Applikationen geht immer was.“ Dafür stehen bei ihm die jungen Labels, zum Beispiel Petar Petrov aus Wien oder Jim Rickey aus Schweden. Alle Labels verkauft er in Köln exklusiv: „Vielen meiner Kunden ist es wichtig, dass sie Kleidungsstücke besitzen, denen sie auf der Straße nicht nochmal begegnen.“

GEBOREN IM KARNEVAL

Auf Exklusivität setzen auch Leonie Stockmann und Olivia Simon, beide 31. Ausgerechnet am 11.11.2007 trafen sich die beiden nach längerer Zeit mal wieder und stellten fest, dass sie sich unabhängig voneinander schon eine Weile mit der Idee trugen, ein Geschäft zu eröffnen. Warum also nicht gemeinsam etwas Neues starten?

Kurz nach dem Wiedersehen begannen sie, den Businessplan für ihren Concept Store auszuarbeiten: „Das ging schnell, da wir wussten, was in das Geschäft rein soll

und welchen Rahmen es haben soll. Wir wollten eine Shopping-Wohlfühlwelt schaffen, etwas, was uns selbst gefällt“, erinnert sich Olivia Simon. Nach und nach fügte sich eins zum anderen: Anfang 2008 starteten sie den Einkauf, dann stand mithilfe des NRW.BANK.Gründungskredits die Finanzierung. Schließlich war der geeignete Laden in der Maastrichter Straße, der Verlängerung der Ehrenstraße, gefunden: „Das Belgische Viertel hat uns sofort gefallen. Hier passiert was“, so Leonie Stockmann.

Nicht überall stieß ihre Idee auf Begeisterung: „Es gibt ja so viele Schwarzmalerei“, erinnert sich Olivia Simon. „Da kann man zuhören und dann abwägen, ob Konstruktives dabei ist. Man muss als Gründer immer so viele Fragen wie möglich stellen. Da lernt man am meisten.“ Leonie Stock-

mann fügt hinzu: „Man muss natürlich begeistert sein von der Sache und braucht Durchhaltevermögen. Etwas Gelassenheit ist aber auch nicht schlecht.“

EXKLUSIV UND BERATUNGSRESISTENT

Im September 2008 war es so weit: Kaum 200 Meter von Hon-Tai Shiau entfernt, eröffneten die beiden „Simon und Renoldi“. Das Prinzip ist die ständige Metamorphose des Geschäfts: „Hier ist alles käuflich“, erklärt Olivia Simon, „der Spiegel an der Wand genauso wie das Sofa, die Mode, die Bücher, die Accessoires oder die Geschenkartikel.“ Entsprechend wandelt das Geschäft kontinuierlich sein Gesicht. Außerdem finden hier Vernissagen und private Events statt. „Es gab viele, die uns erklären wollten, wie wir das machen müssen“, grinst Leonie Stockmann, „da waren wir aber beratungsresistent. Man darf sich nicht von seinem Konzept abbringen lassen.“

Exklusivität garantiert auch hier die Auswahl der Labels, die ansonsten in Köln nicht

zu finden sind. Darunter das spanische Label Sita Murt, „K“ von Karl Lagerfeld, Operations NYC oder Wohnraumaccessoires von Charles&Marie. „Geschäfte mit einer so exklusiven Auswahl führen in Köln ein Nischendasein. Aber sie haben Potenzial“, so Leonie Stockmann, „die Geiz-ist-geil-Zeit ist vorbei, weil Geiz nicht individuell ist. Die Leute wollen aber individuell leben. Das steigert die Wertschätzung für die Dinge, mit denen man sich umgibt.“

SHOPPEN MACHT HUNGRIG

Ausgedehnte Shopping-Touren machen hungrig. Auf dem Weg zum Dom lädt im DuMont-Carré das TUTTO zu einer Mittagspause ein. Die Perle des Selbstbedienungsrestaurants: Eine neun Meter lange Salatbar mit 33 Zutaten für eine unendliche Zahl von Salatvariationen. Dazu täglich zwei unterschiedliche Hauptgerichte der mediterranen Küche, Getränke soviel man will. All-you-can-eat-and-drink für 7,90 Euro. Das klingt fair. Ausgewogen und gesund ist es außerdem. „Das ist auch unsere Kernidee“, lächelt Moritz Meise, „wir wollten hier ein gerech-

tes Gastrokonzept auf die Beine stellen.“ Im Juni 2008 eröffnete er zusammen mit seinem Bruder Benjamin und seinem besten Freund, Tunc Caglayan, das TUTTO. Auf 566 Quadratmeter bietet es rund 200 Sitzplätze.

„Man muss seinen Traum leben, ohne zu träumen.“

Vor rund drei Jahren nahm die Idee Formen an. Moritz Meise begann, das Konzept und den Businessplan aufzustellen. Es folgten Gespräche mit der Hausbank und der NRW.BANK. Schließlich stellte sich das Team beim Deutschen Hotel- und Gaststättenverband, kurz DEHOGA, vor. „Wir sind überall positiv aufgefallen und haben mit dem Businessplan alle Instanzen durchlaufen. Unser Konzept war durchdacht. Egal was andere sagen, was zählt ist der absolute Wille. Man muss seinen Traum leben, ohne zu träumen.“

VISION FÜR EIN SYSTEM

Die drei haben eine klare Aufgabenteilung: Moritz Meise, eigentlich Politologe, küm-

mert sich um die Gestaltung des Restaurants, den Service und das Marketing. Sein Bruder ist gelernter Koch und gab für TUTTO eine Festanstellung auf. Klar, dass er sich um Küche und Einkauf kümmert.

Tunc Caglayan ist der Betriebswirt in der Geschäftsführung.

Aus dem Münsterland und Ostwestfalen stammen die drei. „Köln war für unser Konzept die Traumstadt. Köln ist angesagt, eine Stadt, die neuen Ideen eine Chance gibt“, erklärt Moritz Meise. Inzwischen hat sich TUTTO etabliert, sieben Tage die Woche ist geöffnet: „Unsere Umsatzzahlen liegen über den Planungen.“ Die Vision der drei indes reicht weiter: „Unser Konzept ist als Systemgastronomie ausgelegt. Wenn wir Erfolg haben, suchen wir zusätzliche Standorte“, blickt Moritz Meise nach vorn, „aber im Moment halten wir den Ball flach und schauen, wie sich das Geschäft entwickelt.“ _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.simonundrenoldi.com
www.bob10510.de
www.tutto-restaurant.de



Zu hundert Prozent überzeugend: Tunc Caglayan, Moritz Meise und Benjamin Meise (v. l. n. r.)

- 01 Anne Kammen gründete den Kontrapunkt-Shop
 02 Norbert Bieg legte den Grundstein für ein Familienunternehmen



ZU BESUCH BEI DEN „SILVERPRENEUREN“

Alles auf Anfang

Kölner Südstadt. Ein buntes, lebendiges Viertel rund um den Chlodwigplatz. Hier leben viele Familien, Künstler und Intellektuelle. Mittendrin hat sich Anne Kammen vor zwei Jahren selbstständig gemacht. Mit damals 56 Jahren zählt sie zu den – neudeutsch – „Silver-Agern“. Und weil sie ein kleines Unternehmen gegründet hat, wird sie heute „Silverpreneurin“ genannt. Sie zählt zur immer größer werdenden Zahl der älteren Gründerinnen und Gründer.

> _____

Was ältere Gründer auszeichnet, ist die Berufs- und Lebenserfahrung, das Risikobewusstsein, die Fähigkeit zur Arbeitsorganisation. Eigentlich gute Voraussetzungen. Die Idee, noch einmal etwas ganz anderes zu machen, steht oft jedoch der Sorge gegenüber, den Lebensunterhalt nicht bestreiten zu können. „Am Anfang habe ich mich kaum getraut, jemandem von meiner Geschäftsidee zu erzählen“, erinnert sich Anne Kammen. Mehr als 25 Jahre arbeitete sie in einem Immobilienunternehmen, baute es mit auf, dann die Pleite. Bewerbungen blieben erfolglos. Anne Kammen stand vor dem Nichts.

EIN SUPERMARKT FÜR DIE KUNST

„Wenn ich vernünftig gewesen wäre, hätte ich mich im Bereich Immobilien selbstständig gemacht. Aber mein Herz hing an der Idee eines Kunstsupermarkts. Deshalb habe ich mich entschieden, meinen Traum zu verwirklichen.“ Sie eröffnete „Kontrapunkt“, ein Geschäft auf zwei Etagen, jede Wand, jede Nische ist randvoll mit Gemälden, Skulpturen, Fotos, Radierungen, Schmuck, Buchbinde-, Ton- und Filzarbeiten sowie Geschenkartikeln. 50 Künstler und Kunsthandwerker haben hier Platz angemietet, um ihre Werke zum Verkauf anzubieten. Kaum ein Werk kostet mehr als 500 Euro. „Meine Botschaft lautet: Kunst ist erschwinglich.“ Eine Idee, die bei den Besuchern ankommt. Aufgebaut hat Anne Kammen den Kontrapunkt-Shop nur mit eigenen finanziellen Mitteln: „Das Risiko der Verschuldung wollte ich nicht mehr eingehen.“

MEISTER DER KAFFEEBOHNE

Nur wenige Kilometer entfernt, in Langenfeld, hat Norbert Bieg ebenfalls aus seiner Passion ein Unternehmen gemacht. Seine Leidenschaft ist der Kaffee. Jedoch entschied sich der 56-Jährige für einen anderen Weg: Er entwickelte eine Vision für die Zukunft der ganzen Familie, finanziert über einen NRW.BANK.Gründungskredit.

Zwei Jahre lang reifte bei Norbert Bieg der Gedanke, sich auf das Geschäft mit der persönlichen Leidenschaft einzulassen: den Kaffee. Er weiß: „Die teuerste Maschine ist noch lange kein Garant für einen guten Kaffee.“ Nach intensiver Überlegung stieg er in das österreichische Franchisesystem der Testa Rossa caffèbars ein. „Die Qualität des Systems war für mich, genauso wie für die Bank, entscheidend“, fasst er rückblickend zusammen.

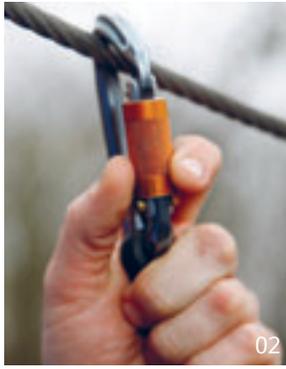
Von Frankfurt zogen die Biegs nach Langenfeld, um dort im November 2008 die „Testa Rossa caffèbar“ zu eröffnen. Eine klassische italienische Kaffeebar mit einer langen Holztheke, bordeauxrot bezogenen Barhockern, dunklem Parkettboden und als Blickfang eine Vitrine mit italienischen Spezialitäten. Sein Ziel dabei ist, „für mich und meine Familie eine Existenz schaffen. Die familiäre Stärke ist wichtig. Schließlich soll meine Tochter den Betrieb in einigen Jahren übernehmen.“ _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.kontrapunkt-shop.de
www.testarossacaffe.com

WIE MAN MIT HOCHSEILKLETTERN BODENSTÄNDIG BLEIBT

Hoch hinaus

Kühle, klare Luft und es ist trocken. „Super Kletterwetter“, seufzt Guido Röcken. Wann er zum letzten Mal just for fun geklettert sei? „Das muss so zwei Jahre her sein.“ Guido Röcken ist begeistert vom Hochseilklettern. So begeistert, dass er gemeinsam mit seinem Freund Lutz Heinemann inzwischen sieben Hochseilklettergärten eröffnet hat. Den ersten im Jahr 2004 in Detmold, den jüngsten im September 2008 bei Bielefeld. Eine unternehmerische Erfolgsstory, die zwischen Baumwipfeln begann und heute vor allem ans Büro fesselt.



02



03



04

01 Lutz Heinemann und Guido Röcken (v. l.) hängen in den Seilen – von Berufs wegen
 02 – 04 An allen Kletterstationen gilt: Sicherheit geht vor

> _____ „Im Moment verbringe ich zwei Drittel meiner Zeit im Büro, mache Buchungen, organisiere Kurse“, erzählt Guido Röcken, „ein Drittel verbringe ich draußen als Kursleiter.“ Der 33-Jährige hat Pädagogik und Psychologie studiert. Während des Studiums reagierte er auf einen Aushang: Dort wurden Lehrer für Hochseilklettergärten gesucht. Er stieg ein und war begeistert.

Als Kletterlehrer musste er viel reisen. In Ostwestfalen-Lippe gab es zu der Zeit noch keine Klettergärten. Genau das begriffen er und Lutz Heinemann als Chance: 2004 gründeten die beiden die Firma „Interakteam“ und errichteten den ersten Kletterpark. Interakteam wuchs rasch. „Hochseilklettern ist Spaß und Nervenkitzel pur. Immer wieder müssen die eigenen Ängste überwunden werden“, erklärt Guido Röcken, „das gönnen sich immer mehr Menschen.“ Inzwischen hat das Unternehmen drei Standbeine: Zum einen drei Hochseilklettergärten für Freizeitkletterer, weiterhin vier Teamparks, in denen es um Gemeinschaftserlebnisse mit pädagogischem Hintergrund geht. Als Drittes errichtet das Team neue Klettergärten in Auftragsarbeit. „Natürlich nicht hier in unserer Region“, grinst Guido Röcken.

Wachstum durch Wandel

Ein weiterer Umstand beflügelte das Wachstum: Lange Jahre war Ostwestfalen-Lippe Kurregion für Zigtausend Menschen. Doch mit der Gesundheitsreform brach ein ganzer Wirtschaftszweig zusammen. „Unsere Region war gezwungen, sich neu zu erfinden“, erzählt Guido Röcken. Der Tourismus wurde massiv gefördert. Und die Kletterreviere von Interakteam zählen heute zu den touristischen Attraktionen.

Erfolg hin oder her, jede neue Anlage ist für das Unternehmen ein Kraftakt, der bewältigt werden muss: „Eine größere Anlage erfordert Investitionen von bis zu 250.000 Euro“, erklärt Guido Röcken. Schon für den Teuto-Kletterpark direkt am Hermannsdenkmal hatten sie einen Gründungskredit in Anspruch genommen. Anfangs musste er sich erst einmal in die betriebswirtschaftlichen Dinge einfinden: „Da hat dann ein Steuerberater einem Pädagogen mal eine BWA erklärt“, schmunzelt Guido Röcken, „das war für ihn sicher ebenso wie für mich ein spannendes Erlebnis. Unseren Businessplan hat die Bank kritisch hinterfragt. So etwas ist gut, da lernt man eine Menge.“ Für die neuen Kletterparks bei Bielefeld brauchten sie 2008 eine weitere Finanzierung: „Die Projektkosten konnten wir nicht komplett aus eigener Tasche finanzieren. Da hat uns die NRW.BANK mit einem NRW.BANK.Mittelstandskredit für die Betriebsmittel ausgeholfen.“

Inzwischen gehören zu Interakteam 89 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 80 von ihnen sind Trainer vor Ort, die ihren Haupteinsatz in der Saison haben, die anderen sind fest angestellt im Büro. „In der Winterpause müssen die Trainer aber auch ran. Dann stehen zum Beispiel Sicherheitstrainings auf dem Plan“, so Guido Röcken. Geht es in den touristischen Kletterparks ums individuelle Klettern, so zielen die Teamparks auf das Training der Zusammenarbeit in Gruppen. „Bei unseren Seminaren stehen Kommunikation, gegenseitiges Vertrauen und Gemeinschaftssinn im Mittelpunkt“, erklärt er. „Hier müssen an den Kletterstationen gemeinsam Strategien für eine Lösung entwickelt werden.“ Ein Beispiel: Die XXL-Strickleiter. Die Sprossen sind 2 Meter breite Holzbalken, der Abstand der einzelnen Sprossen beträgt gut und gerne 1,40 Meter. Alleine kaum zu schaffen. Gemeinsam schon.

Teamleistung, die zum Ziel führt

„Wir konfrontieren die Teilnehmer mit Situationen, die sie nicht kennen. Alle sind somit auf demselben Wissensstand.“ Schnell kristallisieren sich dabei die gleichen Verhaltensweisen wie im Alltag heraus: Da gibt es entscheidungsfreudige Anführer, nachdenkliche Strategen oder risikofreudige Macher. Dieses Phänomen nutzen Personalverantwortliche, die Teams zusammenschweißen oder neu zusammenstellen sollen. Genauso zählen Mannschaften aus dem Leistungssport oder Schulklassen zu den Kunden.

Die Ideen von Guido Röcken gehen indes weit über das Klettern hinaus: „Wir sehen unsere Zukunft nicht nur hoch in den Bäumen, sondern noch in ganz anderen Bereichen der Outdoor-Aktivitäten. Klettern ist im Trend, aber wir wollen uns absichern, damit wir mit unseren Ideen auch noch in zehn Jahren Geld verdienen.“ _____ <

Die hängenden Gärten der Kletterer

In Hochseilgärten werden in Höhen von 1 bis zu 14 Metern Parcours mit bis zu 20 Kletterstationen überwunden. An den einzelnen Stationen müssen die Kletterer sich weiterhangeln, balancieren, rutschen, gleiten und wieder emporsteigen. Es geht über Hängebrücken, Stahlseile, Balken oder Netze. Mehr als 70 Stationen hat ein Park, aufgeteilt auf mehrere Parcours.

> MEHR INFOS UNTER
www.interakteam.de

WIE KLEINSTKREDITE EXISTENZGRÜNDUNGEN MÖGLICH MACHEN

Bühne frei für gute Ideen

Da ist der Arbeitslosengeld-II-Empfänger, der sich mit einem kleinen Elektrobetrieb selbstständig machen will. Oder die alleinerziehende Mutter, die als Fotografin tätig werden möchte. Oder der Mann mittleren Alters, der sich nach einer Jahre zurückliegenden Privatinsolvenz eine neue Existenz aufbauen möchte. Sie alle brauchen einen Kredit, um die Existenzgründung zu meistern. Doch bei den Hausbanken ist da kaum etwas zu machen. Das NRW/EU.Mikrodarlehen schafft hier seit November 2008 Abhilfe.

- 01 Birgit Neyer und Britta Schulz (v. l.) sind erste Ansprechpartnerinnen für Existenzgründer
- 02 Werner Kindsmüller und Martin Helfrich (v. l.) entwickelten das NRW/EU.Mikrodarlehen

>

„Wir hatten schon oft genug Fälle, wo wir Leute mit guten Ideen vor uns hatten, denen wir nicht helfen konnten“, berichtet Britta Schulz. Sie berät und betreut Existenzgründer im STARTERCENTER NRW bei der Handwerkskammer in Münster. Birgit Neyer hat als Mitarbeiterin der Wirtschaftsförderung Münster dieselben Erfahrungen gemacht: „Das waren alles Fälle, in denen eine Finanzierung über die jeweilige Hausbank nicht zustande kam, weil Sicherheiten oder Eigenkapital fehlten. Den Banken war deshalb das Risiko zu groß.“

Eine Chance für gute Ideen

„Wenn jemand eine gute Idee hat, dann sollte es nicht am Geld scheitern“, sagen Werner Kindsmüller und Martin Helfrich von der NRW.BANK. Gemeinsam mit 26 von 75 STARTERCENTERN NRW – verteilt über das ganze Bundesland – testen sie derzeit in einer zweijährigen Pilotphase die Vergabe von Mikrodarlehen. Es handelt sich hierbei um Kleinstkredite mit einem Volumen zwischen 5.000 und 25.000 Euro für Gründer. Solche Kredite gab es bisher nur in Form des KfW-StartGelds, das über die Hausbank beantragt wird. Die Hausbank übernimmt dabei 20 Prozent des Risikos. Erscheint ihr das Risiko zu hoch, lehnt sie ab. „Die Kleinstgründer brauchen eine überschaubare Basisausstattung, ein Büro, einen PC oder ein Fahrzeug und Material. Um an Kapital zu kommen, blieb diesen Gründern früher nur noch die Überziehung des eigenen Kontos“, erklärt Martin Helfrich. So eine Kontokorrentfinanzierung ist teuer: Mitunter werden mehr als 18 Prozent Zinsen fällig. „Mit aktuell 6,5 Prozent Zinsen ist das Mikrodarlehen in dieser Risikoklasse extrem günstig. Aber um es klar zu sagen: Hier geht es nicht um einen Prozentpunkt mehr oder weniger, sondern darum, dass überhaupt ein Kredit vergeben wird“, betont Martin Helfrich.

Anfang November 2008 startete das NRW/EU.Mikrodarlehen, zwei Wochen später lag der erste Antrag vor. „Wenn die Testphase ein Erfolg wird, werden die STARTERCENTER NRW das Mikrodarlehen anbieten“, so Werner Kindsmüller. Den Anstoß für diese Idee hatte 2006 die Verleihung des Friedensnobelpreises an Muhammad Yunus gegeben. Die von ihm gegründete Grameen Bank in Bangladesch vergibt Kleinstkredite, um über günstiges Kapital den erfolgreichen Betrieb von Mini-Unternehmungen zu ermöglichen. „Aus

unserer Sicht werden Mikrodarlehen auch hier bei uns einen positiven Effekt haben“, erklärt Werner Kindsmüller, „wir können damit ideenreiche Menschen in das Wirtschaftsgeschehen zurückholen, die ohne dieses Darlehen keine Chance bekommen würden.“

Darlehen inklusive Beratung

„Die Beantragung des Darlehens läuft ausschließlich über die STARTERCENTER NRW“, erläutert Britta Schulz, „wir begleiten die Antragsteller bis zur Auszahlung.“ Dabei muss ein schlüssiger Businessplan präsentiert werden, der exakt geprüft wird. „Wenn uns die Idee tragfähig erscheint, befürworten wir eine Finanzierung durch die NRW.BANK“, so Birgit Neyer.

Ist das Darlehen bewilligt, muss der Kreditnehmer für die Laufzeit einen Coach hinzuziehen. „Im Detail ist das von Region zu Region anders organisiert“, erklärt Werner Kindsmüller. In Münster setzt man zum Beispiel auf Unternehmensberater, die für das KfW Gründercoaching akkreditiert sind. Birgit Neyer: „Die meisten Antragsteller sind keine Kaufleute. Da muss jemand da sein, wenn die ersten Probleme auftauchen. Unser Ziel ist es, das Risiko eines möglichen Scheiterns zu minimieren. Aus der Erfahrung wissen wir, dass die ersten drei

Jahre die kritischsten sind.“ Außerdem hilft der Coach bei organisatorischen Fragen oder im Marketing.

„Wir setzen insgesamt auf eine hohe Verbindlichkeit“, stellt Werner Kindsmüller die Strategie dar, „hier wird direkt eine Verpflichtung eingegangen, etwas zu verdienen, um das Darlehen zurückzuzahlen.“ Eine Verbindlichkeit, die Gründer gerne annehmen: „Unsere Erfahrung ist, dass diejenigen, die für ein Mikrodarlehen in Frage kommen, hochmotiviert und leistungsbereit sind“, stellt Britta Schulz fest, „sie wollen etwas ändern und beweisen dabei Kreativität.“ Und jemand, der über fünf Jahre erfolgreich sein Mikrodarlehen zurückgezahlt hat, ist dann wieder ein interessanter Kunde für die Hausbanken. Werner Kindsmüller: „Er hat dann ja bewiesen, dass er es kann.“



02

> MEHR INFOS UNTER
www.startercenter.nrw.de
www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal



Klaus Neuhaus, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK; Dr. Helmut Rödder, Mitglied des Vorstands der BASF Coatings AG; Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen; Michael Schmidt, Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektor der Deutschen BP AG

FÜNF JAHRE MENTORENNETZ NORD-WESTFALEN

1.000 Jahre Erfahrung

Was macht ein Gründer, der von Unternehmertum (noch) keine Ahnung hat? Er fragt jemanden, der sich damit auskennt: beispielsweise andere Unternehmer, die schon seit Jahren erfolgreich sind. Genau das ist das Ziel des Kooperationsabkommens „MentorenNetz“ zwischen NRW.BANK, Deutsche BP AG, BASF Coatings AG und der IHK Nord Westfalen.

> _____
Unter dem Motto „Guter Rat von alten Hasen hilft Jungunternehmen, sich selbst zu helfen“ wurde vor fünf Jahren das MentorenNetz Nord-Westfalen gegründet. Primäre Ziele waren die Sicherung der Qualität und Stabilität von Gründungen und die Verbesserung des Gründungsklimas in der Region.

Über 400 Gründungsprojekte wurden den Mentoren bisher vorgestellt. Insgesamt 230 Unternehmern wurde ein Mentor beziehungsweise ein Mentoren-Team zur Seite gestellt. Heinz Schwiete ist einer davon und mit viel Herzblut bei der Sache. Der 72-jährige ehemalige NRW.BANKer erinnert sich: „Bei vielen jungen Unternehmen stand es schon kurz nach dem Start auf der Kippe, ob

die Existenz langfristig sicher ist. Zum Glück konnten meine Kollegen und ich in vielen Fällen mit unserer Erfahrung weiterhelfen.“

Eine Mentee, die von dem Mentorennetzwerk in den vergangenen Jahren betreut wurde, ist Dr. Antje Rötger, Gründerin und Geschäftsführerin der Biotechnologie-Firma Carpegen in Münster. „Die Hilfe des Mentorennetzes war sehr wertvoll. Und natür-

lich kostenlos, was für einen Gründer ein nicht ganz unwesentlicher Aspekt ist“, erzählt die 37-jährige Münsteranerin. „Wir haben neben den Hilfen des MentorenNetzes auch kommerzielle Berater in Anspruch genommen. Und einige von denen haben mehr zugunsten ihres eigenen anstatt unseres Kontos beraten.“

Hilfe über das MentorenNetz zu beantragen ist einfach. Gründer und Jungunternehmer melden ihr Interesse an einem Mentor über die IHK Nord Westfalen an. Nach einer ersten Vorprüfung werden sie zu den monatlich stattfindenden Kontaktgesprächen in die BASF Coatings AG beziehungsweise in die IHK eingeladen. Dort treffen sie auf eine Gruppe von Mentoren, die schon im Gespräch eine Menge Tipps und Hinweise geben und nachher entscheiden, ob es eine Mentorenbetreuung geben soll und wer sie übernimmt.

Klaus Neuhaus, als Mitglied des Vorstands der NRW.BANK einer der Partner des Netzwerks, ist begeistert: „Das zunächst als Projekt angelegte MentorenNetz hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Es gehört



Die Mentoren Enzo M. Joka und Heinz Schwiete sowie Mentee Dr. Antje Rötger

mittlerweile zu den ältesten, größten und erfolgreichsten Netzwerken dieser Art in Deutschland.“ Das MentorenNetz habe dem Gründungsgeschehen in Nord-Westfalen nachhaltig positive Impulse gegeben, ergänzt er. Und das wichtigste: „Wenn man das Lebensalter aller beteiligten Personen

zusammenzählt, blicken wir innerhalb der fünfjährigen Existenz auf 1.000 Jahre Erfahrung zurück.“

> MEHR INFOS UNTER
www.ihk-nordwestfalen.de/mentoren

Wir machen Gründer groß. STARTERCENTER NRW

Nordrhein-Westfalen hat sich zu einem Land der Gründerinnen und Gründer entwickelt. Jährlich wagen rund 100.000 neue Unternehmerinnen und Unternehmer den Schritt in die Selbstständigkeit. Sie tragen erheblich zur Schaffung neuer Arbeitsplätze, zur Umsetzung innovativer Produkte und Dienstleistungen und somit zur Belebung der Märkte bei. Aber das Gründungspotenzial in Nordrhein-Westfalen ist noch nicht ausgeschöpft. Im Segment der Hochqualifizierten genauso wie bei Frauen und Migranten ist die Gründungsneigung noch steigerbar. Diese Spielräume gilt es für unsere Volkswirtschaft zu nutzen und die Kultur der Selbstständigkeit weiter auszubauen.

Wichtiger noch als die bloße Zahl der neu gegründeten Unternehmen ist die Qualität jeder einzelnen Gründung. Die gute Vorbereitung einer Gründung ist unerlässlich, um sich im Wettbewerb etablieren zu können. Hilfe bieten die mittlerweile 75 STARTERCENTER NRW, die bei den Kammern und kommunalen Wirtschaftsförderungen eingerichtet wurden. Gut beratene Gründungen sind stabiler, wachsen schneller und schaffen mehr Arbeitsplätze. Die Ausfallrate liegt hier unter 20 Prozent, während sie sonst bei rund 50 Prozent liegt. Zudem bieten die STARTERCENTER NRW auch Unterstützung bei der Erledigung aller notwendigen Gründungsformalitäten und tragen somit zum Abbau bestehender Gründungshemmnisse bei.

Der Finanzierung von Unternehmensgründungen kommt eine Schlüsselrolle zu, denn 95 Prozent aller gegründeten Unternehmen benötigten finanzielle Ressourcen für die Aufnahme ihres Geschäftsbetriebs. Knapp ein Viertel aller Gründungen mit Finanzierungsbedarf benötigen weniger als 25.000 Euro für Investitionen. Viele dieser Gründungen hatten bislang Schwierigkeiten, die Finanzierung des Vorhabens sicherzustellen. Genau für diese Fälle haben das Land Nordrhein-Westfalen und die NRW.BANK gemeinsam mit dem NRW/EU.Mikrodarlehen ein neues Förderprodukt entwickelt.

Um junge Unternehmen zu unterstützen, engagieren sich auch ehemalige Unternehmer und Führungskräfte ehrenamtlich, indem sie ihr Erfahrungswissen und Branchen-Know-how an Gründer weitergeben. Derzeit sind rund 750 dieser Senior-Coaches in Nordrhein-Westfalen aktiv. Nordrhein-Westfalen bietet damit hervorragende Rahmenbedingungen für die Gründung neuer Unternehmen. Eine Voraussetzung, um mit einer dynamischen, mittelständisch geprägten Wirtschaftsstruktur im globalen Wettbewerb als Wirtschaftsraum bestehen zu können.



Christa Thoben
 Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

SEEDFONDS GEBEN JUNGEN TECHNOLOGIEUNTERNEHMEN STARTHILFE

Die Chemie muss stimmen

Das Unternehmen Vimecon steht für eine medizintechnische Innovation: Dr. Kai U. Markus bringt Laser ins Dunkel

„Nach den Sternen greifen, aber trotzdem auf dem Boden bleiben, genau darum geht es bei einer Unternehmensgründung“, ist Ernst G. Mayer, 55, überzeugt. Er ist Berater, Business Angel, Coach des High-Tech Gründerfonds, Geschäftsführer der Sirius Venture Partners und Fondsmanager des Sirius Seedfonds Düsseldorf in Personalunion. Seine Leidenschaft: jungen Unternehmen in die Erfolgsspur helfen. Sirius ist einer von sieben regionalen Seedfonds in Nordrhein-Westfalen, an denen sich die NRW.BANK beteiligt und die Anteile an sehr jungen innovationsstarken Hightechunternehmen erwerben. Darunter viele Biotechnologie- oder Medizintechnikunternehmen – Nordrhein-Westfalen schwingt sich gerade auf, einer der führenden Gesundheitsstandorte in Deutschland zu werden.

> _____ Forschung und Lehre auf höchstem Niveau, rund 2.500 Unternehmen, die Medizingüter herstellen – das umreißt den Gesundheitsstandort Nordrhein-Westfalen. An die 300 Betriebe haben sich auf Medizintechnik spezialisiert. Ein wachstumsstarker und hochinnovativer Bereich: Rund ein Drittel der angebotenen Produkte ist jünger als drei Jahre. Dass die Regionen Aachen und die Metropole Ruhr 2008 den „Wettbewerb Gesundheitsregionen der Zukunft“ des Bundesforschungsministeriums gewannen, verwundert da nicht mehr.

„Aber gerade junge Unternehmen mit einem chancenreichen technologischen Kern haben – branchenunabhängig – oft keine Sicherheiten und kein marktreifes Produkt“, erklärt Dr. Claas Heise. Er ist bei der NRW.BANK für Venture-Finanzierungen verantwortlich – und damit auch für das Engagement des NRW.BANK.Seed Fonds, der ausschließlich in die sieben regionalen Seedfonds investiert, an denen sich außerdem Sparkassen und Privatinvestoren beteiligen. „Mit den 30 Millionen Euro aus unserem Fonds aktivieren wir insgesamt 75 Millionen Euro, die in Hightechunternehmen investiert werden“, berichtet Claas Heise. Das Ziel: „Forschung und Technologie zu fördern – und gleichzeitig den Strukturwandel zu unterstützen.“

LASER TRIFFT KARDIOLOGIE

„Gerade interdisziplinäre Lösungen haben ein riesiges Potenzial“, ist Claas Heise überzeugt. Eine Sichtweise, die er mit Dr. Kai U. Markus teilt: „Während meines Medizinstudiums an der Uni Aachen war ich erstaunt, dass es zwischen den Medizinern und den Technikern gar keinen Austausch gab“, erzählt er. Er besuchte deshalb die Medizintechnikvorlesungen bei den Maschinenbauern und beschloss, ein medizintechnisches Unternehmen zu gründen: „Ich habe kontinuierlich Ideen daraufhin gescreent, was man neu machen kann. Ich wollte etwas entwickeln, etwas bauen.“ Er fand sein Thema: Den Einsatz von Lasern in der Kardiologie. Inzwischen ist er geschäftsführender Inhaber von Vimecon mit Sitz in Herzogenrath.

In Deutschland leiden rund eine Million Menschen unter Herzrhythmusstörungen. Die häufigste Form ist das Vorhofflimmern, das zum Schlaganfall führen kann. Die Ursache sind unkoordinierte elektrische Impulse, die aus der Vene den Vorhof des Herzens erreichen. Eine ungefährliche Vernarbung in der Venenwand am Eingang des Vorhofs kann das verhindern. Dafür ist jedoch eine Katheterbehandlung notwendig, die bis jetzt das Risiko schwerer Komplikationen birgt.

Diese Katheterbehandlung mittels innovativer Medizintechnik möglichst risikoarm für den Patienten und einfach für den Arzt zu gestalten, das war die Idee, mit der sich Kai Markus fortan befasste. Er entwickelte einen Katheter, der gerade mal zwei Millimeter Durchmesser hat und durch den eine Glasfaser verläuft. Am Vorhof

angelangt, nimmt die Glasfaser automatisch die Form eines geschlossenen Rings an. Wird der Laser nun aktiviert, tritt das Licht seitlich aus. Es entsteht die gewünschte Vernarbung. „Dass es funktioniert, konnten wir schon an einem Steak nachweisen.“ Inzwischen befindet sich das fünfköpfige Team von Vimecon in der Vorbereitung der klinischen Phase.

Doch bis hierhin war es ein langer Weg. Daheim in Alsdorf klebte Kai Markus die ersten Katheter zusammen. „Im Keller, direkt neben der Waschmaschine“, schmunzelt der heute 34-Jährige. Nachdem er seinen Doktorhut hatte, wurde er in das PFAU-Programm aufgenommen. Den Durchbruch brachte seine Teilnahme am „Innovationspreis für Medizintechnik“ des Bundesforschungsministeriums 2005. Er gewann und bekam 300.000 Euro, um weiterforschen zu können.

Im April 2005 erblickte die Vimecon GmbH das Licht der Welt. „Viele haben gesagt, was soll denn da ein 30-Jähriger entwickeln, wenn es so riesige Medizinunternehmen gibt.“ Irgendwann, erzählt er, müsse man einfach über seinen eigenen Schatten springen: „Die Hürden auf dem Weg zum eigenen Unternehmen, die kriegt man nie auf Null. Irgendwann muss man die Bedenkenträger einfach stehen lassen.“ Als klar wurde, dass er für die Entwicklungsarbeit ein dickeres finanzielles Polster bräuchte, begab er sich auf die Suche nach Investoren. Ende 2007 war es geschafft: Der „Seed Fonds für die Region Aachen“ stieg bei Vimecon ein. Das sichert die Forschungsarbeit bis Mitte 2009. „Wie es dann weitergeht, hängt von den Ergebnissen ab, die wir bis dahin haben.“

JUNGE HIGHTECHUNTERNEHMEN ANSCHIEBEN

Dass die Ergebnisse der Produktentwicklung und ihr Potenzial am Markt nicht genau einschätzbar sind, erhöht das Risiko der Seedfonds. „Da darf man sich keine Illusionen machen: 50 Prozent der Projekte gehen daneben“, berichtet Ernst Mayer. Doch seltener scheitern die Unternehmen an einer nicht realisierbaren Technologie: „Andere Probleme sind häufiger der Grund. Es kommt vor, dass Teams auseinanderbrechen, weil untereinander Neid aufkommt, dass Managementfehler gemacht werden und nicht rechtzeitig nach Lösungen für Probleme gesucht wird. Und es gibt immer wieder Fälle, in denen die Teams nicht mit einer Seedfonds-Finanzierung klarkommen.“

„Ein Seedfonds ist nicht der richtige Weg, wenn man ein Familienunternehmen aufbauen möchte“, erklärt Claas Heise, „weil die Inhaber Anteile am Unternehmen abgeben müssen und dafür Investoren Mitspracherechte erhalten.“ Entsprechend schwierig ist es, geeignete Unternehmen für eine Seedfonds-Finanzierung zu finden. „Die wichtigste Grundvoraussetzung für eine Beteiligung ist, dass es menschlich funktioniert“, stellt Ernst Mayer klar, „die Chemie muss stimmen. Ich hinterfrage immer, was die Motivation des Grün-

ders ist. Gründen heißt, dass man am Anfang viel Leid auf sich nimmt, und wenn der Erfolg kommt, wird er einem geneidet. Der private Hintergrund ist wichtig. Es gibt ja zwei Dinge, die Eltern grundsätzlich sehr kritisch betrachten: Erstens, wenn man Künstler werden will und zweitens, wenn man Unternehmer werden will. In beiden Fällen gilt: Man kann davon leben, man muss es nur gut machen.“ Rund werde das Bild, wenn der Gründer eine Idee hat, die auch zu ihm passe. „Und bei der ich nach all den Jahren selbst noch ins Staunen komme, weil der etwas ganz anders als alle anderen macht. Außerdem nehmen wir nur Unternehmen auf, die in unsere Exit-Strategie passen.“

Bis zum Auslaufen des Fonds nach etwa zehn Jahren müssen die Anteile wieder veräußert sein – meist wird das gesamte Unternehmen an ein Großunternehmen verkauft, manchmal werden auch die Anteile des Seedfonds an das Unternehmen zurückverkauft.

Ein Beispiel dafür, dass solche Finanzierungen Früchte tragen, ist die DIREVO Biotech AG. An dem Unternehmen aus der Biopharmazie war der NRW.BANK.Venture Fonds beteiligt. Mit der Technologie von DIREVO werden Proteine maßgeschneidert für spezielle medizinische Anwendungen hergestellt. Der Verkauf von DIREVO an die Bayer HealthCare AG im Sommer 2008 wurde zum bisher größten Biotech-Deal in Deutschland.

LEBENSRETTENDER ATEM

„Dass der Seedfonds irgendwann aussteigt, bereitet uns kein Kopfzerbrechen“, bleibt Andreas Strauß gelassen. Er und Philipp Mayer, zwei Maschinenbauer aus Aachen, sind die Geschäftsführer von Ilias-medical mit Sitz in Bochum. „Wir haben uns bewusst für eine Seedfonds-Finanzierung entschieden. Wir können uns auch an ein großes Unternehmen anlehnen.“ Philipp Mayer legt nach: „Uns geht es darum, unser Produkt auf den Markt zu bekommen. Dafür ist der Seedfonds aus unserer Sicht die beste Wahl, weil die nicht das letzte Schräubchen drehen wollen, um Geld herauszupressen, sondern genau dasselbe Interesse haben wie wir.“

Das Produkt, das bei Ilias hergestellt wird, ist nicht sehr viel größer als ein Schuhkarton und wiegt rund fünf Kilo: die weltweit kleinste künstliche Lunge. „Vergleichbare Apparate sind im Moment so groß wie ein Sideboard und wiegen 150 Kilo“, erklärt Andreas Strauß. Doch das neue Gerät kann auch in der Notfallmedizin oder bei längeren Krankentransporten, etwa per Helikopter, eingesetzt werden. Laut Statistiken gibt es jedes Jahr zwei Millionen Fälle, in denen Notfallmedizinisch ein akutes Lungenversagen behandelt werden muss.

„Für diesen Einsatzbereich legen wir Wert auf eine einfache Handhabung“, erklärt Andreas Strauß. In dem Gerät durchläuft das Blut einen Filter. Dabei wird das Kohlendioxid aus dem Blut abtransportiert, gleichzeitig erhält der Patient neuen Sauerstoff. Um das System in Einsatz zu nehmen, müssen lediglich zwei Katheter

gelegt werden. Zusätzlich erfasst das System wichtige Vitaldaten. Gesteuert wird es nur über einen Touchscreen und einen Drehknopf.

Begonnen hatte alles mit der Doktorarbeit von Andreas Strauß: „Ich hatte an der Aachener Uni ein Forschungsprojekt bekommen, bei dem es darum ging, Großes klein zu machen.“ Er knöpfte sich die bis dahin existierenden Lungenmaschinen vor, legte los und konnte schließlich ein deutlich verkleinertes Gerät präsentieren: „Das Schweinchen, an dem wir das System ausprobiert haben, hat nicht geatmet, aber weitergelebt. Das war aber noch kein marktfähiges Produkt.“

Nach und nach fand sich das Gründerteam zusammen: Philipp Mayer, ein Studienkollege, der als Unternehmensberater arbeitete, Hayat Koubaa, die sich um den Bereich EDV und Testsimulation kümmert, Albert Großer, zuständig für Produktion und Qualitätsmanagement, sowie Andreas Strauß für den Bereich Forschung und Entwicklung. Nachdem sie bei mehreren Gründerwettbewerben Preise abgeräumt hatten, machte das Team Nägel mit Köpfen: 2007 wurde die Ilias-medical GmbH gegründet. Jetzt geht es darum, das System möglichst kompakt zu gestalten. Ziel ist es, Anfang 2011 das Produkt auf den Markt zu bringen. Abgesichert ist der Plan vorläufig über den Einstieg des High-Tech Gründerfonds und des Sirius Seedfonds Düsseldorf im Oktober 2008.

WAS SEEDFONDS ANDERS MACHEN

Das Team von Ilias-medical zieht bisher für die Beteiligung der Fonds eine positive Bilanz: „Das Fondsmanagement denkt immer aktiv mit, das ist sehr positiv“, erklärt Philipp Mayer, „und die stehen jederzeit für einen Erfahrungsaustausch bereit.“ Auch Kai Markus blickt bisher nur auf positive Erfahrungen mit dem Seedfonds zurück: „Klar, die agieren wie ein Investor, verlangen ein genaues Controlling. Aber ich habe mir dort auch schon Hilfe geholt.“

„Wir sind direkt in die Unternehmen eingebunden“, berichtet Ernst Mayer. „Wir beteiligen uns an Strategiesitzungen genauso wie wir bei der Suche nach neuen Köpfen für ein Team helfen. Oder wir machen Mediationen, wenn es Stress im Team gibt. Aber die Gründer müssen unsere Präsenz schon aktiv einfordern.“ Genau das zeichnet die Seedfonds aus: „Wir haben uns für eine regionale Struktur der Seedfonds entschieden“, erklärt Claas Heise, „weil dann die Fonds räumlich näher an den Gründerteams dran sind. So junge Unternehmen häuten sich schnell. Damit muss man umgehen können. Das ist sehr anspruchsvoll.“ _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.vimecon.com
www.ilias-medical.com
www.sirius-seedfonds.de
www.seedfonds-aachen.de



- 01 Ernst G. Mayer von Sirius Seedfonds Düsseldorf ist Spezialist für Investments in junge Hightechunternehmen
- 02 Nordrhein-Westfalen mit Hightech nach vorne bringen – das will Dr. Claas Heise von der NRW.BANK
- 03 Andreas Strauß und Hayat Koubaa von Ilias-medical sorgen für frische Luft

DIE MACHER DER NACHHALTIGKEIT

Bio boomt

Acrylamid in Kartoffelchips, Massentierhaltung, gepanschter Wein und immer wieder verseuchtes oder vergammeltes Fleisch – das Trommelfeuer der Lebensmittelkandale hat die Verbraucher wachgerüttelt, sie denken um: Immer häufiger entscheiden regionale, ethische und ökologische Aspekte über den Kauf eines Produkts. Die Biobranche boomt, zweistellige Wachstumsraten gehörten in den vergangenen Jahren fast schon zum guten Ton.



02



03

- 01 Michael Raß sorgt für Perfektion in der Produktion
 02 – 03 Aus den Kernen der Rapssaat macht die Teutoburger Ölmühle ein erstklassiges Lebensmittel

„Nicht Unternehmen machen mit Unternehmen Geschäfte, sondern Menschen mit Menschen.“

> _____ 2008 wurden in Nordrhein-Westfalen 59.000 Hektar Land nach Biomaßstäben bewirtschaftet. Um die Nachfrage zu befriedigen, müsste diese Fläche bis 2012 um 80 Prozent vergrößert werden. Mehr als 3.000 Unternehmen in Nordrhein-Westfalen produzieren, verarbeiten und vertreiben ökologische Produkte. Die Macher dieser Nachhaltigkeit sind keine Öko-Freaks, sondern Wissenschaftler und Geschäftsleute. Sie sind erfolgreiche Überzeugungstäter in Sachen Bio.

Vom Forscher zum Unternehmer

Einer von ihnen ist Michael Raß. Ein kerniger Typ: groß, topfit, einer, der anpackt und alles gibt, um seine Ziele zu erreichen. Wenn er sagt, dass er ja eigentlich Forscher sei, denkt man spontan eher an Indiana Jones als an Max Planck. Michael Raß leitet ein Unternehmen, in dem es um Kerne geht – die stecknadelkopfgroßen Kerne des Rapsamens.

Der Lebensmitteltechniker bekam im Rahmen seiner Doktorarbeit ein Forschungsprojekt auf den Tisch, bei dem es um die Produktion von Speiseöl aus Raps ging. Bis dato wurde dafür zumeist die Heißpressung mit anschließender Lösemittelextraktion eingesetzt, ein Verfahren bei dem unter großer Hitze mit viel Chemie und

Energie den Samen das Öl abgerungen wird. „Wir wollten herausfinden, ob man das nicht besser machen kann“, erzählt der heute 44-Jährige. Kurzfassung der Ergebnisse: Man kann.

Wenn nicht die, dann ich

In einem Forscherteam an der Universität Essen entwickelte er ein Verfahren, bei dem der Raps kalt gepresst wird. Die Revolution: Gemeinsam fanden sie einen Weg, die Rapssamen zu knacken und die Schalen von den Kernen zu trennen. Danach werden ausschließlich die Kerne bei maximal 40 Grad gepresst. Ohne Chemie und mit deutlich weniger Energie. „Wir hatten direkt ein exzellentes, hochwertiges Lebensmittel. Damit hatten wir gar nicht gerechnet.“ Dass die großen Lebensmittelhersteller sich nicht für seine Technologie interessierten, ärgerte ihn: „Dann mache ich eben selbst eine Ölmühle auf.“ Im Mai 2001 war in Ibbenbüren Spatenstich für die Teutoburger Ölmühle.

Anfang 2002 nahm die Ölmühle den Betrieb auf. Der Startschuss für ein unternehmerisches Konzept, das in puncto ökologischer, ökonomischer und sozialer Nachhaltigkeit Maßstäbe setzt. In der Mühle werden parallel zu den Kernen auch die ölhaltigen Schalen gepresst. So wird Brennstoff für das betriebseigene Blockheizkraft-

- 01 Gabriele Rempe und Manfred Pottin von bios sorgen für gesunde Frische
- 02 – 04 Angenehmes Shoppen für eine bewusste Ernährung – dafür steht das Reformhaus Bacher
- 05 Verhilft einer alten Idee zu neuem Glanz: Peter Schürmann, Geschäftsführer vom Reformhaus Bacher

„Etwas unternehmen heißt ja, etwas bewegen wollen, etwas nach vorne bringen.“



werk gewonnen, das die Teutoburger Ölmühle zur ersten energieautarken Rapsölmühle in Deutschland macht. Seit 2003 schreibt sie schwarze Zahlen, wächst gigantisch und immer öfter wird Michael Raß „Dr. Raps“ genannt.

Nachhaltigkeit ist logisch

Alles basiert auf einer bestechenden Logik: „Für ein erstklassiges gesundes Speiseöl brauche ich erstklassige Rapsaaten“, erklärt Michael Raß, „und die bekomme ich nur aus einer sauberen und intakten Umwelt. Die habe ich aber nur, wenn ich sie nicht zerstöre, etwa durch Chemikalien.“ Außerdem arbeitet die Mühle durch das Kraftwerk nahezu CO₂-neutral, weil bei der Verbrennung des Rapsöls nur so viel CO₂ entsteht, wie zuvor von der Pflanze aus der Luft gebunden wurde.

Um gute Rapsamen zu erhalten, kauft er inzwischen fast alles auf, was an ökologisch produziertem Raps auf dem Markt zu bekommen ist. 120 Tonnen verschlingt die Mühle jeden Tag, am Anfang waren es 10 Tonnen. 400 Landwirte, vor allem aus der Region, hat er inzwischen unter Vertrag. Jede Fuhre, die die Ölmühle erreicht, wird kontrolliert.

Gefragter Arbeitgeber

„Die erste Mitarbeiterin war meine Frau Gudrun. Wir sitzen heute noch im selben Büro“, erzählt Michael Raß. Inzwischen arbeiten 100 Menschen hier, viele von ihnen arbeiten in Teilzeit. „Wir haben in der Abfüllung den Dreischichtbetrieb eingeführt.“ Noch eine kleine Revolution. Die vierstündigen Schichten nutzen vor allem Mütter, da sich die Arbeitszeit prima in den Tagesablauf integrieren lässt. „Das Wichtigste gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist die Wertschätzung ihrer Arbeit“, ist Michael Raß überzeugt, „ohne die Menschen hier wäre die ganze Technologie nichts wert.“

Für sein nachhaltiges Konzept wurde er inzwischen mit Innovations-, Gründer- und Mittelstandspreisen überhäuft. Seine Produkte stehen ihm da in nichts nach: Sie sammeln munter Bestbewertungen, zuletzt ein „sehr gut“ von ÖKO-TEST. Zu diesem Erfolg hat beigetragen, dass Michael Raß ein begnadeter Verkäufer ist. Seine Erfahrung: „Entscheidend sind – neben einem vernünftigen Marketingbudget – intensives Networking und die Bereitschaft, jede Hilfe anzunehmen, die man bekommen kann.“ Es dauerte nicht lange, bis 2002 sein Öl erst in den Regalen der Bioläden und kurz danach in denen der Handelsketten stand. „Aber das Wichtigste ist, dass man immer vor Augen hat: Nicht Unternehmen machen mit Unternehmen Geschäfte, sondern Menschen mit Menschen.“

Dem Boom Formen geben

Gabriele Rempe erzählt ruhig und zufrieden über das, was sie bisher erlebt und erreicht hat. Sanftmütig wirkt sie. Eine Frau, die man niemals zwischen lärmenden Markthändlern mit ihrem rauen Ton vermuten würde. Doch genau dort ist sie inzwischen angekommen. „Das war schon anstrengend, dort meine Kultur des Umgangs miteinander durchzusetzen. Man darf sich aber nicht verbiegen lassen.“ Sie hat 1997 das Unternehmen bios gegründet. Ein Bio-Großhandel, den sie gemeinsam mit Manfred Pottin leitet. Neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat das Unternehmen.

Sie gehörte zu den Vorreitern, als es darum ging, der Bio-Idee verlässliche Regeln und geordnete Strukturen zu geben. Als Lebens-

mitteltechnikerin arbeitete sie zunächst an der Trinkwasseraufbereitung. Dann schob sie ein Studium der Ökologie nach, und mehr durch Zufall bekam sie die Aufgabe, in einer Bio-Bäckerei in Hamm ein Qualitätsmanagement einzuführen. „Die Frage war, welche Zutaten gehören überhaupt in ein Brot, damit es ein Bio-Brot ist.“ Daraus wurde die erste Richtlinie für Bio-Brote. Sie wurde Produktmanagerin bei dem Anbauverband Naturland. Dort arbeitete sie immer mehr Bio-Richtlinien aus: Für den Weinbau, den Anbau von Zuckerrüben für Milchprodukte, Eis, Aromen, Fleisch und Gemüse. Das führte sie schließlich in den Ausschuss, der die Richtlinien zusammenfasst, welche Produkte das sechseckige Bio-Siegel nach EG-Öko-Verordnung bekommen.



Durchbruch mit „Ready Cuts“

Sehr viel Theorie, es drängte sie in die Praxis. Gabriele Rempe stellte fest, dass es keine gut funktionierenden Strukturen für die Versorgung von Großküchen mit Bio-Lebensmitteln gab, und schritt zur Tat: „Bei Naturland wurden beim Abpacken der Möhren für den Einzelhandel immer die sehr dicken Möhren aussortiert.“ Einen Wäschekorb voll mit diesen Möhren schnappte sie sich und ging damit zu einem Unternehmen, das sogenannte Ready Cuts, vorge schnittenes Obst und Gemüse, herstellt. Großküchen verwenden so etwas gerne. Ihre Möhren gingen durch die Maschinen, die Äpfel und die Kartoffeln, mit denen sie später kam, auch. Gabriele Rempe startete bios: „Ich bin gerne Unternehmerin. Etwas unternehmen heißt ja, etwas bewegen wollen, etwas nach vorne bringen.“

„Am Anfang haben wir nur Ready Cuts hergestellt. Die sind nach wie vor unser Hauptumsatzträger“, erklärt Gabriele Rempe. Doch immer mehr der Großküchen wollten bei ihr gerne auf ein Bio-Vollsortiment zugreifen. Das Sortiment wuchs und inzwischen umfasst es 2.500 Artikel. Inklusiv des Raps-Kernöls aus der Teutoburger Ölmühle. „Außerdem beraten wir die Kunden bei der Aufstellung der Speisepläne und suchen immer nach neuen Trends. Bio-Fingerfood ist da ein Beispiel.“ Zu den größten Kunden gehören Betriebskantinen, Schulverpfleger, Caterer und Mensen. Ihre Erfahrung: „Gerade privat geführte Unternehmen legen Wert auf eine gute Verpflegung ihrer Mitarbeiter. Das ist ihnen im Sinne der Nachhaltigkeit wichtig.“

Brandaktuelle Idee mit historischen Wurzeln

Die Idee, auf eine ökologisch korrekte Ernährung zu achten, ist indes schon viel älter. Über Jahrzehnte führte sie ein Nischendasein in den Reformhäusern. Sie entstanden aus einer Bewegung, die sich vor rund 120 Jahren gegen die sozialen und gesundheitlichen Auswirkungen der Industrialisierung zur Wehr setzte und nach Alternativen suchte. Es entstanden viele Reformhaus-Produkte, die heute Allgemeingut sind: Vollkornbrot, Pflanzenmargarine, alkoholfreie Fruchtsäfte oder natürliche Körperpflegeöle.

1927 wurde „Neuform“, die Vereinigung deutscher Reformhäuser, als genossenschaftliches Dach der Läden gegründet. Im selben Jahr eröffnete in Osnabrück das Reformhaus Bacher. Als Hans Schürmann 1979 den Betrieb übernahm, hatte er acht Filialen. Sein Sohn Peter stieg mit ein. „Ich hatte damals gerade die Lehre abge-

schlossen“, erinnert er sich. „Auf der ersten Bio-Messe in den 80er-Jahren sind die Besucher noch in klobigen Birkenstock-Schuhen und kratzigen Norweger-Pullovern herumgelaufen.“ Die Öko-Szene, die damals die Reformhäuser für sich entdeckt hatte, sei schon „gewöhnungsbedürftig“ gewesen.

Immer schon auf Wachstumskurs

„Das Image der Branche hat sich seither komplett gewandelt“, weiß Peter Schürmann. Das Reformhaus Bacher ist mit heute 70 Filialen einer der Marktführer in der Branche. Anfang 2008 erarbeitete er gemeinsam mit einer Unternehmensberatungsgesellschaft einen 250 Maßnahmen umfassenden Katalog, mit dem er gegen das angestaubte Image der Reformhäuser zu Felde zog. Das Ziel: Den Filialbetrieb von Bacher weiter wachsen zu lassen und ihm ein völlig neues Gesicht zu geben. Einen Wachstumskurs, der auch mit Mitteln der

NRW.BANK realisiert werden soll: Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds ist inzwischen zu 35 Prozent am Unternehmen beteiligt.

Kennzeichen der Bacher-Reformhäuser wird nun ein edler Kolonialstil: dunkle Hölzer, phantasievolle Dekorationen, warme Farbtöne und Kronleuchter sollen mehr Kunden locken. Auch das Sortiment hat sich gewandelt: Neben Müslis, naturreinen Säften und den Raps-Kernölen aus Ibbenbüren haben sich hier Naturkosmetik und natürliche Nahrungsergänzungsmittel ihren Platz erobert. „Das ist keine Evolution, das ist eine Revolution“, ist Peter Schürmann überzeugt. _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.teutoburger-oelmuehle.de
www.bios-rempe.de
www.reformhaus-bacher.de



Wenn ein gläubiger Katholik nach dem Theologiestudium erst als Ziegenhirte, Bio-Landwirt, Tischler sowie Seelsorger für drogenabhängige und psychisch kranke Menschen arbeitet und dann plötzlich anfängt, Hostien zu backen, wundert einen das vielleicht gar nicht mal. Wenn er aber mit ausgeprägtem Geschäftssinn eine eigene Hostienbäckerei mit eigenem Merchandising, Eventangebot und Internetauftritt aufbaut und nebenher vier Kinder alleine großzieht, dann ist das alles andere als gewöhnlich.

JETZT GEHT'S RUND

Vom Ziegenhirten zum Hostienbäcker





> ____ Thomas Held ist Bäcker. Rosinenschnecken und Brötchen sucht man bei ihm jedoch vergebens und auch der Backofen fehlt. Sein Produkt heißt Hostie. Bislang leitete er die Hostienbäckerei des Klosters Vinnenberg im Kreis Warendorf. Noch in diesem Jahr aber wird er in den Räumlichkeiten einer ehemaligen Honigkuchenbäckerei in Kevelaer seine eigene Hostienbäckerei eröffnen.

Neben dem ungewöhnlichen Produkt ist auch das Geschäftskonzept alles andere als gewöhnlich. „Wir werden Hostien hinter gläsernen Wänden backen und Führungen durch die Produktion anbieten. Unsere Gäste können sogar selbst Hostien stanzen“, erklärt Thomas Held. Zusätzlich ist ein Café mit Verkaufsraum und kleiner Bühne geplant, in dem die künftigen Besucher mit Kaffee, Kuchen und manchmal auch musikalischer Unterhaltung oder mit Lesungen verwöhnt werden. Als besonderes Produkt wird er neben den üblichen Hostien auch karamellisierten Hostienbruch nach einem Rezept philippinischer Schwestern anbieten. Sogar ein kleiner Kinosaal, in

dem ein Film über das Hostienbacken gezeigt werden soll, ist vorhanden.

Bis alle Pläne jedoch umgesetzt sind, bäckt Thomas Held noch dort, wo er auch mit diesem ungewöhnlichen Handwerk begonnen hat: in der Abgeschiedenheit des Klosters Vinnenberg. Vor etwa dreizehn Jahren wurde ihm vom Bistum Münster angeboten, die Hostienbäckerei im Rahmen eines Trägervereins weiterzuführen, nachdem die ansässigen Benediktinerinnen sie aus Altersgründen nicht mehr betreiben konnten. „Ich habe gar nicht lange überlegt. Für mich ist Hostienbacken nicht nur ein Beruf, sondern auch eine Art Berufung“, sagt der 44-Jährige. Und damit kennt er sich aus, denn ursprünglich wollte der gläubige Katholik Priester werden und studierte an der Universität Tübingen Theologie. „Ich habe dann aber gemerkt, dass mir die intellektuelle Auseinandersetzung mit Gott nicht so liegt, wie das praktische christliche Engagement. Außerdem habe ich während dieser Zeit meine Frau kennengelernt.“ Gemeinsam gingen beide dann nach Frankreich und lebten dort



02



03

01 Wo alles begann: Thomas Held vor dem Kloster Vinnenberg

02 Der Teig fließt auf die Backplatten

03 Die fertige Hostienplatte wird der waffeleisenartigen Backvorrichtung entnommen

- 01 Trockenvorgang der Hostienplatten
- 02 Die Hostien werden ausgestanzt
- 03 Das fertige Produkt

unter anderem in Bayeux in einer katholischen Lebensgemeinschaft, die es sich zum Ziel gesetzt hatte, ein nach christlichen Wertvorstellungen ausgerichtetes Leben zu führen. Unter anderem wurden hier drogenabhängige und psychisch kranke Menschen unterstützt, gepflegt und so ins Leben zurückgeführt. Held arbeitete dort als Ziegenhirte und Bio-Landwirt. „Irgendwann wollten wir dann aber nach Deutschland zurück und deshalb entschied ich mich, etwas zu lernen, was mir damals zukunftssträchtig erschien“, so Held. Er machte eine Ausbildung zum Tischler und schloss diese sogar mit besonderer Auszeichnung ab. In diesem Beruf arbeitete er zwei Jahre, bis er sich schließlich für die Leitung der Hostienbäckerei Vinnenberg entschied.

Aber „nur“ backen reichte dem vielseitigen Idealisten nicht. „Die Hostienbäckerei reichte gerade so eben aus, um die Familie zu ernähren, für mehr aber auch nicht“, so Held. Erklärtes Ziel war also, den Ertrag zu steigern. Obwohl er etwas Ähnliches vorher noch nie gemacht hatte, programmierte er eine Internetseite und setzte hierüber ein professionelles Marketing auf. Seitdem leitet er die einzige Hostienbäckerei Deutschlands, die über ihre Homepage hinaus auch einen Onlinevertrieb anbietet. Unter www.hostie.de findet man Hostien in allen Größen und Qualitäten und sogar eine DVD, die den Backvorgang zeigt. Besonders stark nachgefragt wird jedoch Hostienbruch zum Knabbern. „Den bestellen bei mir insbesondere Mütter, weil Hostien nur aus Wasser und Mehl bestehen. Viele Kinder haben heutzutage Allergien und können die handelsüblichen Knabbereien nicht essen“, weiß der vierfache Vater.

Mit seinem innovativen Konzept schaffte Held es innerhalb von acht Jahren, den Umsatz zu versechsfachen. Gleichzeitig ist ihm ein an ethischen Grundwerten orientiertes Unternehmertum sehr wichtig. Held: „Ich würde beispielsweise nie offensiv Kunden von anderen Hostienbäckereien abwerben. Da verzichte ich lieber auf einen höheren Ertrag.“

Auf das bislang größte Projekt, das er mit seiner Bäckerei gestemmt hat, ist er besonders stolz. „Ich habe mit meiner Frau und 20 Jugendlichen zusammen eine Million Hostien für die Abschlussmesse des Weltjugendtags in Köln gebacken“, berichtet er begeistert. „Das war eine tolle Erfahrung, insbesondere weil wir zum Dank beim

Abschlussgottesdienst in den VIP-Bereich ganz in die Nähe des Papstes durften.“ Die Entlohnung hierfür behielt er jedoch nicht für sich, sondern ermöglichte so Jugendlichen aus armen Familien in Frankreich und Togo den Besuch des Weltjugendtags.

Nach dreizehnjähriger Erfolgsgeschichte kam dann die Hiobsbotschaft. „Vor etwa einhalb Jahren kristallisierte sich heraus, dass das Bistum Münster das Kloster, in dem sich die Hostienbäckerei in Vinnenberg befindet, nicht langfristig aufrechterhalten wird“, erzählt Held. „Deshalb überlegten meine Frau und ich damals, unsere eigene Hostienbäckerei zu gründen.“ Der Ort Kevelaer stand schnell fest. „Dort kommen jährlich 800.000 Pilger hin – genau das richtige Pflaster also für eine Hostienbäckerei.“ Im Internet fand der Gründer ein Schema für seinen Businessplan und mithilfe eines Steuerberaters, der IHK und eines befreundeten Bauingenieurs, der kostenlos die Baupläne für ihn anfertigte, nahm die eigene Hostienbäckerei schnell Konturen an.

Die örtliche Volksbank fand die Idee so gut, dass sie bereits nach einer Woche die Zusage für den Kredit gab. Später folgten Termine mit NRW.BANK und Bürgschaftsbank zur Besprechung von Fördermöglichkeiten. Renata Bröckskes von der NRW.BANK erinnert sich: „Eigentlich hatte Herr Held zu wenig Eigenkapital. Aber man traut diesem Mann einfach zu, dass er das Projekt stemmen kann. Er hat viele gute Ideen und vor allem Ideale, ist aber trotzdem auch absoluter Realist.“ Dennoch drohte das Projekt aus privaten Gründen zu scheitern. „Einen Tag, nachdem ich die Zusage der Bank hatte, kam meine Frau ins Krankenhaus. Krebs. Fünf Tage später starb sie“, berichtet Held. Plötzlich stand er mit vier Kindern und seinem Vorhaben alleine da. „Aber ich mache weiter. Die Alternative wäre eine Festanstellung und das liegt mir nicht“, so Held. „Was mir Kraft gibt sind zum einen meine Kinder, die immer hinter mir stehen, zum anderen aber auch die vielen Helfer, die ich hatte. Ein eher entfernter Bekannter hat mir zinslos 30.000 Euro geliehen, weil er die Idee so gut fand. Dann der befreundete Bauingenieur. Oder die Nachbarin, die derzeit beim Hostienbacken hilft. All das bestärkt mich in meinem Glauben daran, dass es auch heute nicht nur auf Profitgier ankommt.“ <



01



02



03

> MEHR INFOS UNTER
www.gläserne-hostienbäckerei.de

Daniel Schneider, Teita Bijedic und Ulrich Braukmann (v. l.) von der Bergischen Universität: Erfolgreiche Gründungen brauchen Zeit



ENGAGEMENT FÜR NACHHALTIGE GRÜNDUNGEN

Erfolgsfaktor Persönlichkeit

Untersuchungen belegen: Der Erfolg von Unternehmensgründungen hängt im hohen Maße von der Persönlichkeit des Gründers ab. Welche Merkmale hier bedeutsam sind und wie man Menschen mit guten Ideen für das Unternehmertum fit machen kann, damit beschäftigen sich Professor Dr. Ulrich Braukmann und sein Mitarbeiterteam an der Bergischen Universität Wuppertal.

> „Gründer müssen emotional stabil sein und sollten über bestimmte psychische Dispositionen oder, wie wir sie auch nennen, Tiefenkompetenzen, verfügen“, erklärt Ulrich Braukmann. Er hat den Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik, Gründungspädagogik und Gründungsdidaktik an der Bergischen Universität inne. Mit seinen wissenschaftlichen Mitarbeitern Daniel Schneider und Teita Bijedic hat er sich mit dem Profil von Unternehmerpersönlichkeiten beschäftigt und zehn Eigenschaften identifiziert, die unter Ausklammerung anderer Einflussfaktoren – etwa fachlicher Kompetenzen – mit höchstmöglicher Wahrscheinlichkeit zum unternehmerischen Erfolg führen. „Diese Persönlichkeitsmerkmale sind zumeist nicht in ihrer idealen Ausprägung angeboren“, erklärt der Experte, „sondern müssen in einem langen und intensiven Prozess, didaktisch moderiert, entwickelt werden.“

Fachliche Aufgaben oder Probleme sind in der Gründungsförderung oftmals nicht der kritische Engpass. „Steuerliche Fragen können Gründer in Wochenendseminaren klären, eine Entwicklung der eigenen Persönlichkeit aber kann nur langfristig gelingen. Nur systematisch angelegte und auf Nachhaltigkeit bedachte Programme sowie eine kontinuierliche Betreuung können einen dauerhaften Erfolg sichern“, erklärt Diplom-Psychologin Teita Bijedic. „Erfolgversprechende Gründungsideen entstehen nicht über Nacht“, ergänzt Diplom-Kaufmann

Daniel Schneider, „vielmehr sind diese Ideen das Ergebnis sorgfältiger Analysen, die unter Mitwirkung diverser externer Experten erfolgen sollten.“

Nachhaltigkeit für wirtschaftspolitischen Erfolg

Das Ziel aller Bemühungen am Lehrstuhl ist, nachhaltige Gründungen zu initiieren und zu fördern. „Wir sprechen insbesondere Gründer an, die profunde Neuerungen und Problemlösungen für die Gesellschaft bereitstellen und die sich nicht als weiterer Anbieter in den Verdrängungswettbewerb einreihen. Solche anspruchsvollen und innovativen Gründungen haben ohne eine intensive Betreuung und permanente Fortentwicklung der dahinter stehenden Gründer kaum Aussicht auf Erfolg“, sagt Ulrich Braukmann. „Eine darauf ausgerichtete Gründungspädagogik und -didaktik ist unerlässlich, wenn die mit der institutionalisierten Gründungsförderung verfolgten wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Ziele ernsthaft und nachhaltig erreicht werden sollen.“ Mit dem „Entrepreneurship Career Development-Programm“ gehen die Wuppertaler nun den konsequenten nächsten Schritt bei der Entwicklung einer auf die Persönlichkeit bezogenen Gründungsförderung. „Dies ist eine verantwortungsvolle und schwierige Aufgabe, denn solche Veränderungsprozesse können nur in Gang kommen, wenn Bewährungssituationen sowohl aus dem beruflichen wie auch aus dem privaten Bereich konsequent zur eigenen Entwicklung genutzt werden. Wir können auf diesem schwierigen Weg nur begleiten, unterstützen und immer wieder ermutigen, diesen bis zum Ende zu gehen“, so Ulrich Braukmann. Für die Bergische Universität mit Erfolg: Zum vierten Mal belegte sie 2007 im Ranking der Hochschulen mit den besten Voraussetzungen für Gründer einen Spitzenplatz. <

Die zehn unternehmerischen Persönlichkeits-eigenschaften

- > Risikobereitschaft
- > Kontrollüberzeugung
- > Leistungsbereitschaft
- > Ambiguitätstoleranz
- > Unabhängigkeitsstreben
- > Durchsetzungsvermögen/
Anpassungsfähigkeit
- > Problemlösungsorientierung
- > Emotionale Stabilität
- > Belastbarkeit
- > Antriebsstärke

> MEHR INFOS UNTER
www.brauk.uni-wuppertal.de



KINOPRODUKTIONEN: PLUSPUNKT FÜR NORDRHEIN-WESTFALEN

Film ab!

Markus Röhle will mehr Filmproduktionen in Nordrhein-Westfalen

Leben mit Jetlag. Auf den roten Teppichen dieser Welt zu Hause. Heute Berlinale, morgen Cannes. Drehtage auf Malta, in New York und Berlin. Das Leben eines Filmfinanzierers? „Schön wär’s“, seufzt Markus Röhle, in der NRW.BANK für das Thema Filmfinanzierung zuständig. „Die Realität sieht aber anders aus.“ Statt mit den Filmgrößen dieser Welt auf Du und Du zu sein, trifft er sich mit den Machern im Hintergrund. Statt des Drehbuchs interessieren ihn nur Finanzierungsplan, Budget und vor allem die Erlösschätzung der Verleihgesellschaften. „Ich bin nun einmal Banker und bleibe das auch – da ist es egal, ob ich Bananenplantagen oder Filme finanziere.“

> _____ Grob geschätzt 200 Anfragen bekamen Markus Röhle und sein Team bereits auf den Tisch. Und das, obwohl die NRW.BANK sich erst seit Juli 2007 in der Filmfinanzierung engagiert. „Fünzig Filmprojekte davon haben wir uns genauer angeschaut“, erzählt Röhle. Neun Filme bekamen bis Ende 2008 eine Zusage. Sie wurden mit insgesamt 9,5 Millionen Euro finanziert. Die hohe Nachfrage resultiert aus der Art der Finanzierung, mit der künftige Erlöse aus der Vermarktung des Films vorfinanziert werden. „Im Gegensatz zum internationalen Bankenmarkt werden solche Gap-Finanzierungen in Deutschland kaum angeboten, insofern verfügt Nordrhein-Westfalen hier über ein echtes Alleinstellungsmerkmal“, erklärt Markus Röhle. „Ziel unserer Filmfinanzierung ist es, den Kinostandort NRW zu fördern. Dabei ist uns der NRW-Bezug wichtig. Entweder hat die Filmgesellschaft ihren Sitz in Nordrhein-Westfalen oder der Film wird in unserem Bundesland realisiert.“

NRW.BANK SETZT AUF ERFOLG IM AUSLAND

Den Schwerpunkt hat die NRW.BANK ganz klar auf international vermarktbarere Produktionen gelegt, um nicht allein auf Erlöse aus einer Vermarktung in Deutschland angewiesen zu sein. „Dazu muss

ein Film aber kein Blockbuster sein“, erklärt Markus Röhle, „wichtig ist, dass die Produktion internationale Maßstäbe erfüllt und der Stoff weltweit interessant ist.“

Ein Beispiel ist der Film „Within the Whirlwind“ mit Emily Watson in der Hauptrolle. Ein Film, der vom Leben der russischen Schriftstellerin Evgenia Ginzburg handelt, die in den 30er-Jahren in einem sibirischen Gulag zehn Jahre lang gefangen gehalten wurde. „Das ist der erste Film, der sich diesem Teil der russischen Geschichte widmet“, weiß Markus Röhle, „und ein Film von internationalem Format.“

Das gilt auch für die Produktion „Desert Flower“. Der Film basiert auf der Autobiografie „Wüstenblume“ von Waris Dirie, von der weltweit über elf Millionen Exemplare verkauft wurden. Beide Filme wurden teilweise im Ausland und in Nordrhein-Westfalen in englischer Sprache und mit einer internationalen Besetzung und Crew gedreht.

Natürlich finanziert die NRW.BANK aber auch deutsche Produktionen, wie derzeit „Hilde“ von der Produktionsfirma Egoli Tossell Film. „Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass eine internationale Vermarktung aufgrund des Themas unterstellt werden kann und auch vergleichbare Projekte in der Vergangenheit funktioniert haben“, so Röhle.

VIELE WEGE FÜHREN ZUM ZIEL

„Die größte Hürde auf dem Weg vom Drehbuch ins Studio ist das Geld“, weiß Markus Röhle. „Eine gute Idee alleine reicht da nicht aus. Man muss jemanden finden, der an die Idee glaubt und sie finanziert.“ So eine Finanzierung besteht aus einer Vielzahl von Bausteinen. Der erste sind Eigenmittel der Produzenten beziehungsweise Koproduzenten. Der nächste ist die Filmförderung, wie sie hierzulande die Filmstiftung NRW betreibt. Hinzu kommen Fördermittel der bundesweiten Institutionen wie der Filmförderungsanstalt (FFA) in Berlin oder dem 2007 gestarteten Deutschen Filmförderfonds (DFFF).

Ein weiterer Baustein resultiert aus dem Vorverkauf der Auswertungsrechte an TV-Sender und professionelle Verleihgesellschaften, die den Film im In- und Ausland vermarkten, ihn in die Kinos bringen, auf DVD veröffentlichen und die weitere Rechteverwertung übernehmen.

Mit einer Finanzierung der NRW.BANK muss der Produzent einen Teil der Rechte erst nach Fertigstellung verkaufen, damit profitiert er stärker an den Auswertungserlösen und kann so die Kapitalbasis seines Unternehmens verbessern.

Markus Röhle: „Das Land Nordrhein-Westfalen verfügt mit den größten und modernsten Filmstudios Europas, den vielfältigen Filmfördermitteln in Deutschland, einer professionellen Dienstleistungsstruktur und dem Finanzierungsangebot der NRW.BANK über beste Voraussetzungen für die Produktion von international wirtschaftlich Erfolg versprechenden Filmen.“ _____ <

> 1 Wüstenblume

Kinostart	Herbst 2009
Hauptdarsteller	Liya Kebede, Sally Hawkins, Craig Parkinson, Timothy Spall, Juliet Stevenson
Regie	Sherry Hormann
Drehbuch	Sherry Hormann auf Basis des autobiografischen Romans von Waris Dirie
Produzent	Peter Herrmann

> ___ Elf Millionen Mal verkaufte sich Waris Diries Autobiografie „Wüstenblume“, die weltweit ein Medienecho auslöste. Sie schildert ihre Kindheit in Somalia und ihre Beschneidung als Fünfjährige. Mit 13 flieht sie nach London, mit 18 wird sie international gefragtes Model. _ <



> 2 Within the Whirlwind

Kinostart	Herbst 2009
Hauptdarsteller	Emily Watson, Ulrich Tukur
Regie	Marleen Gorris
Drehbuch	Nancy Larson
Produzent	Christine Ruppert

> ___ „Within the Whirlwind“ widmet sich erstmals einem bisher verdrängten Kapitel russischer Geschichte. Die Schriftstellerin Evgenia Ginzburg wird als angebliche Trotzkin Opfer der Säuberungswelle Stalins. Gedreht wurde in Deutschland und Polen. _____ <



> 3 Hilde

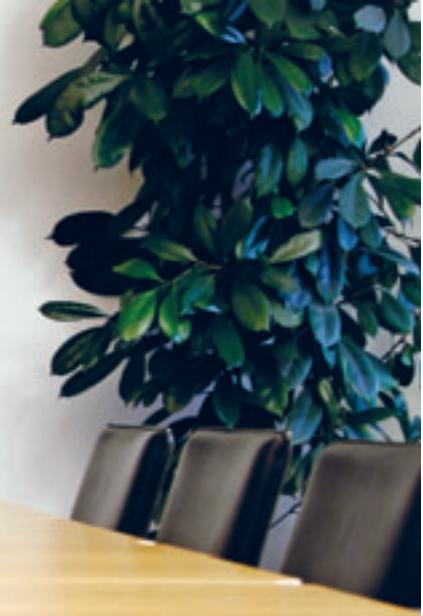
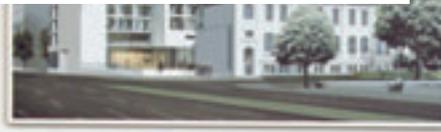
Kinostart	12. März 2009
Hauptdarsteller	Heike Makatsch, Dan Stevens, Monica Bleibtreu
Regie	Kai Wessel
Drehbuch	Maria von Heland
Produzent	Judy Tossell

> ___ Einer der deutschen Lebenswege nach 1945. Hildegard Knef war die Sünderin, ein Kinotraum, ein Weltstar, eine Ikone. Und sehr, sehr cool. Dies ist ihr Leben. Der Film wurde 2009 im Rahmen der Berlinale gezeigt. _____ <



©2009 Egoli Tossell Film/MMC Independent

> MEHR INFOS UNTER
www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal/Film



EIN GESPRÄCH ÜBER ERFOLGREICHES GRÜNDEN, HÄUFIGE FEHLER UND DEN MENSCHLICHEN FAKTOR

Die Gründerland-Experten

Guten Geschäftsideen den Weg in den Markt zu ebnen, dieser Aufgabe widmen sich in den Banken und Sparkassen in Nordrhein-Westfalen Spezialistenteams. Bei einem Erfahrungsaustausch in der NRW.BANK sprachen die Gründungs-Experten darüber, was Gründungen erfolgreich macht und was sie scheitern lässt.



Ulrich Hampel, Dresdner Bank; Bettina Marx, Stadtsparkasse Düsseldorf; Joachim Kastin, Deutsche Bank (v.l.)

> _____ Was war die faszinierendste Idee eines Gründers, mit der Sie bisher zu tun hatten?

HEINLEIN: Also, die faszinierendsten Gründungsideen sind ja leider die, die man nicht finanziert. Manche Ideen sind einfach zu ausgefallen, so dass man weiß: Dafür gibt es keinen Markt. Oder der Gründer überschätzt sich selbst maßlos.

BRENDT: Eine besondere Existenzgründung hatte ich vor etwa zwei Jahren. Da kam ein hochdotierter Akademiker zu mir, der einen Reitstall mitten auf dem Land übernehmen wollte. Und das war nicht irgendein Akademiker, sondern einer mit zahlreichen Auszeichnungen und hohem Einkommen. Trotzdem war er bereit, alles für seinen Traum aufzugeben. Das hat mich fasziniert. Obwohl er keine Ausbildung in der Branche hatte, haben wir uns entschlossen, die Finanzierung zu begleiten. Seine Unternehmerpersönlichkeit, gepaart mit kaufmännischer Qualifikation, hat uns überzeugt. Bisher ist die Unternehmensübernahme sehr erfolgreich gelaufen.

In welchem Verhältnis sollten denn fachliche Qualifikation und betriebswirtschaftliche Kenntnisse eines Gründers zueinander stehen?

HAMPEL: Beide Aspekte gehören meines Erachtens nach untrennbar zusammen. Wenn der Gründer fachlich gut ist, aber kaufmännisch absolut unerfahren, dann halte ich es für zwingend erforderlich, dass er sich entweder das entsprechende Wissen aneignet oder sich einen Partner sucht, der die kaufmännische Seite abdeckt.

KASTIN: Trotzdem kommt es auch auf das Unternehmen selbst an. Wie das Beispiel des Reitstalls zeigt, kann man sich viele Dinge nachträglich aneignen. Außerdem benötigt eine Kleinstgründung, wie etwa ein Kiosk, weniger betriebswirtschaftliches Know-how als ein Handwerksunternehmen mit zehn Mitarbeitern.

Gibt es weitere Kriterien?

MARX: Ja, die Persönlichkeit des Unternehmers spielt die entscheidende Rolle. Natürlich muss fachlich alles passen, aber in erster Linie zählt der Mensch, also: Welche Motivation hat er? Warum macht er sich selbstständig? Ist er arbeitslos oder möchte er einfach mehr erreichen? Ein Gründer sollte auf jeden Fall belastbar und durchsetzungsstark sein. Wichtig ist auch die Frustrationstoleranz.

Ist die Persönlichkeit wichtiger als ein überzeugender Businessplan?

HEINLEIN: Im Allgemeinen bekomme ich erst den Businessplan, schaue ihn mir an und vereinbare dann einen Gesprächstermin. Im Gespräch klappe ich den Plan zu und bitte den Unternehmer, mir mit seinen eigenen Worten zu erzählen, was er vorhat. Wenn er seine eigene Idee nicht im Detail kennt, ist das ein erstes Warnsignal. Ich spreche nicht nur über Zahlen, sondern vor allem darüber, wie diese Zahlen zustande gekommen sind. Wenn jemand schon einen einfachen Dreisatz nicht beherrscht, ist es schwierig.

MARX: Der Businessplan und die Zahlen sind die Eintrittskarte zum Gespräch. Perfektion erwarte ich nicht. Ich habe schon Businesspläne bekommen, die erhebliche Mängel hatten. Die Unternehmer

haben jedoch überzeugt und kannten ihre Geschäftsidee in- und auswendig. Uns werden aber auch Businesspläne vorgelegt, die auf den ersten Blick beeindruckend sind. Wenn man den Gründer dann kennenlernt, merkt man nach zwei bis drei gezielten Fragen, dass er den Plan weder selbst verfasst hat, noch im Detail kennt. Dann lieber ein Plan, der kleine Fehler hat, aber von einer dynamischen und zielstrebigem Persönlichkeit präsentiert wird.

Heißt: Am Plan kann man arbeiten, an der Persönlichkeit nicht?

MARX: Ja, wobei man das natürlich unter Berücksichtigung des Branchenrisikos relativieren muss. Wenn ich einen Businessplan von einem künftigen Unternehmensberater bekomme, dann muss der plausibel sein. Bei Betrieben wie etwa einem Fingernagelstudio kann der Plan auch weniger ausführlich sein.

Es kommt also insbesondere auf das Vertrauen zwischen Bankberater und Gründer an?

BRENDT: Das Vertrauen zwischen Berater und Gründer ist sehr wichtig. Bei einem Gründungskredit ist es mehr noch als bei anderen Krediten nicht nur eine mathematische Entscheidung. Die persönliche Meinung und das Bauchgefühl des Beraters zählen auch. Der erste Eindruck ist wichtig. Den kann der beste Businessplan nicht wettmachen. Das ist das Besondere an Gründungsfinanzierungen.

HEINLEIN: Wenn jemand vor mir sitzt und sich zum Beispiel als Autohändler selbstständig machen will, stelle ich mir immer die Frage, ob ich als Kunde bei ihm kaufen würde. Authentizität ist hier gefragt. Wenn ich den Eindruck bekomme, dass er sich selbst nicht verkaufen kann, kann er auch später seine Produkte nicht verkaufen.

BRENDT: Wer nicht in der Lage ist, seine Hausbank zu überzeugen, der wird es auch als Unternehmer sehr schwer haben, Kunden zu akquirieren. Eine Bank für sein Vorhaben zu gewinnen, ist der erste unternehmerische Erfolg eines Gründers, denn damit hat er den ersten Geschäftspartner für sein Unternehmen gewonnen.

Wer ist für einen Existenzgründer der erste Ansprechpartner?

MARX: Ganz klar der Partner beziehungsweise die Familie. Denn selbstständig zu sein bringt einen hohen Arbeits- und Zeiteinsatz mit sich. Das muss vorher im familiären Umfeld geklärt sein. Am liebsten sind mir Gründungen, in denen der Partner mitarbeitet. Gründungen im Team sind oft die erfolgreichereren Gründungen.

BRENDT: Aus fachlicher Sicht ist das STARTERCENTER erste Anlaufstelle. Ich empfehle außerdem den Kontakt zu einem Kammerberater. Viele Kammern bieten Gründungsseminare an. Wenn das Unternehmenskonzept schlüssig ist, spricht man mit seiner Hausbank, die auch über Fördermöglichkeiten der NRW.BANK informiert.

Haben Gründer anfangs Angst vor der eigenen Courage oder fühlen sie sich überfordert?

HEINLEIN: Wenn aus Theorie Praxis wird und die Geschäftseröffnung ansteht, wird vielen erstmals klar, dass sie gar keinen Chef mehr



01 + 11 Joachim Kastin, Deutsche Bank 02 + 12 Thomas Heinlein, Volksbank Hamm 03 + 08 Bettina Marx, Stadtparkasse Düsseldorf
 04 + 10 Claudia Brendt, NRW.BANK 05 Caroline Fischer, NRW.BANK 06 Thomas Heinlein, Volksbank Hamm, und Ulrich Hampel, Dresdner Bank (v.l.)
 07 Ulrich Hampel 09 Starke Gesten, klare Standpunkte

haben, der ihnen sagt, was sie zu tun haben. Entscheidungen müssen selbst getroffen werden – für sich selbst und für die Mitarbeiter. Diese Dinge kann man im Vorfeld nicht trainieren.

BRENDT: Es hängt aber auch davon ab, was der Gründer vorher gemacht hat. Ob er sich selbst organisieren musste oder ob er hauptsächlich auf Anweisung gearbeitet hat. Wer als Angestellter schon selbstständig gehandelt hat, schafft das auch im eigenen Unternehmen.

Kommt es vor, dass Unternehmensgründer bereits nach kurzer Zeit ihr Unternehmen wieder aufgeben wollen, weil sie sich die Selbstständigkeit anders vorgestellt haben?

KASTIN: Ja, das gibt es. Wichtig ist das Durchhaltevermögen. Wenn die ersten Hürden kommen, muss ein Gründer sie bezwingen. Solange die Liquiditätslage noch nicht bedrohlich ist, erwarte ich vom Gründer, dass er Probleme löst und daran wächst.

Wenn Sie einen Gründer vor sich sitzen haben, der schon mal gescheitert ist, was machen Sie?

HEINLEIN: Der Gescheiterte hat bei mir die gleiche Chance wie jeder andere. Ich würde mir alles sehr genau ansehen, auch die Gründe des Scheiterns.

Wirkt sich die Finanzmarktkrise auf die Anzahl der Gründungen aus?

KASTIN: Ich kann nicht erkennen, dass wir weniger Gründungen finanzieren oder weniger investiert wird. Im Gegenteil: Gerade Franchise-Finanzierungen liegen derzeit im Trend. Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise werden aber voraussichtlich erst im Verlauf des Jahres 2009 wirklich zutage treten.

HEINLEIN: Die Gefahr, die in solchen Zeiten immer besteht, ist, dass Notgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus zunehmen und qualitativ hochwertige Gründungen prozentual gesehen abnehmen. Eine reine Quantifizierung hilft da nicht weiter.

Was bezeichnen Sie denn als qualifizierte Gründung? Ist da eher Spezialisierung oder breites Angebot gefragt?

BRENDT: Gründer sollten sich auf das konzentrieren, was sie können. Sie sollten keinen Bauchladen vor sich herführen, in dem sie zu viele unterschiedliche Produkte anbieten. Wenn Diversifizierung, dann müssen die Produkte zueinanderpassen.

HAMPEL: Ein Gründer muss sich um so viele komplexe Themen kümmern, dass die Gefahr besteht, sich zu sehr zu verzetteln. Anfangs sollte er sich auf ein, zwei Schwerpunkte konzentrieren und dann erst im Laufe der Zeit weitere hinzunehmen. Grundsätzlich kann später eine Diversifizierung sinnvoll sein. Damit vermeidet man Abhängigkeiten.

Wie lange dauert es von der ersten Idee bis zur Unternehmensgründung?

MARX: In der Regel vergeht ein halbes Jahr von der Konzepterstellung über Gespräche mit Banken und öffentlichen Stellen bis zur endgültigen Zusage, Valutierung auf dem Konto und dem Aufschließen des eigenen Geschäfts.

KASTIN: Auf keinen Fall sollte sich ein Existenzgründer zu wenig Zeit nehmen. Informationen müssen besorgt und vernünftig aufbereitet werden, Gespräche mit der Bank wahrgenommen und ein Businessplan erstellt werden.

Nehmen wir an, die Gründungsphase ist abgeschlossen und irgendwann gerät das Unternehmen in Schwierigkeiten. Was sind die häufigsten Gründe dafür?

HAMPEL: Die Persönlichkeit und der Wille des Unternehmers spielen eine ganz entscheidende Rolle. Wenig Erfolg versprechend sind Verlegenheitsgründungen zum Beispiel aus der Arbeitslosigkeit heraus. Ein Muss sind Kenntnisse in Buchhaltung und Controlling. Nur auf den Steuerberater verlassen reicht da nicht. Viele ignorieren außerdem Warnsignale, was ganz gefährlich ist.



KASTIN: Aus meiner Sicht ist eine Kernursache mangelndes Eigenkapital. In höheren Größenordnungen, also ab 100.000 Euro Gesamtkosten können Idee und Unternehmerpersönlichkeit noch so gut sein, aber wenn überhaupt kein Eigenkapital vorhanden ist, ist die Gründung sehr schwierig.

BRENDT: Wenn jemand ein Eigenkapital von 10 bis 15 Prozent hat, zeigt das, dass er sich schon in den Vorjahren mit der Selbstständigkeit beschäftigt hat. Er zeigt, dass er Konsumverzicht üben kann und in schwierigen Phasen zurechtkommen wird.

Was raten Sie einem Unternehmer, der in Schwierigkeiten ist?

HAMPEL: Ein großes Problem ist, dass viele Unternehmer, die in Schwierigkeiten stecken, sich ihre Probleme nicht eingestehen. In lediglich 20 Prozent der Fälle liegen jedoch externe Gründe vor. In 80 Prozent der Fälle führen interne Fehler zum Scheitern. Man hat die Warnsignale nicht wahrgenommen, hat sie ignoriert und wertvolle Zeit verstreichen lassen. Ein Unternehmer muss die Initiative ergreifen und sich Hilfe holen. Es gibt viele Möglichkeiten der Unterstützung: ein Gespräch mit der Bank, die Empfehlung eines Unternehmens- oder Steuerberaters. Das kann völlig neue Erkenntnisse bringen. Dinge, die in einer isolierten Situation vielleicht gar nicht wahrgenommen werden.

Damit es erst gar nicht zu den Schwierigkeiten kommt: Wie sichert sich ein Unternehmer langfristigen Erfolg?

MARX: Als Existenzgründer habe ich eine gewisse Anlaufphase. Wenn ich beispielsweise eine Damenboutique eröffne und sich die Renovierungsarbeiten verzögern, fehlt mir im ersten Monat der ge-

plante Umsatz. Das muss vorher einkalkuliert werden. Auch wenn ich Rechnungen mit einem Zahlungsziel von beispielsweise 90 Tagen schreibe, muss ich dies in meiner Liquiditätsplanung berücksichtigen.

BRENDT: Wichtig ist, den Betriebsmittelbedarf nicht zu gering anzusetzen. Das passiert in der Praxis häufig. Betriebsmittelfinanzierungen sind schwierig, weil sie in der Regel blanko erfolgen und Risiken bergen. Deshalb sollte bereits bei der Erstellung des Businessplans ein großer Wert auf die ausgefeilte Liquiditätsplanung gelegt werden. Klare Zahlungsziele müssen erkennbar sein und Anfangsverluste eingeplant werden. Außerdem müssen Lebenshaltungskosten in ausreichender Höhe berücksichtigt werden.

Können Sie Gründern Regeln an die Hand geben?

KASTIN: Wenn ich über eine gute Eigenkapitaldecke verfüge, verkrafte ich auch ein Jahr, in dem ich rote Zahlen schreibe. Deshalb muss man in guten Zeiten Eigenkapital ansammeln, damit der Liquiditätsspielraum in schlechteren Jahren nicht beschränkt wird. Eigenkapital ist der beste Risikopuffer.

HAMPEL: Es ist außerdem wichtig, dass ein Gründer seine Idee konsequent verfolgt, und nicht nur auf einen gewissen gesellschaftlichen Status aus ist. Man sollte seine eigene Position ständig hinterfragen und kontrollieren: Wo stehe ich, wo wollte ich ursprünglich hin? Wo sind Abweichungen und was sind die Gründe dafür? Eine Gründung endet nicht mit einem Datum X, sondern setzt sich in einer erfolgreichen Führung des Unternehmens fort.

Danke für das Gespräch! _____ <

— Claudia Brendt NRW.BANK, Düsseldorf, berät über Förderprogramme der NRW.BANK.

— Ulrich Hampel Prokurist der Dresdner Bank, Dortmund, leitet dort das Team Ruhr- und Westfalen im Bereich Restructuring Nord-West

— Thomas Heinlein Leiter Gewerbetunden und Gründerzentrum der Volksbank Hamm.

— Joachim Kastin Seniorberater der Gruppe „Spezialberatung Finanzierung“ der mittelständischen Firmenkundenbetreuung der Deutschen Bank.

— Bettina Marx Existenzgründungsbetreuerin der Abteilung „Leasing/Sonderfinanzierungen“ der Sparkasse Düsseldorf.

— Caroline Fischer Presse- und Öffentlichkeitsarbeit NRW.BANK, Düsseldorf/Münster; Moderation.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE: NEUER CHEF DRINGEND GESUCHT!

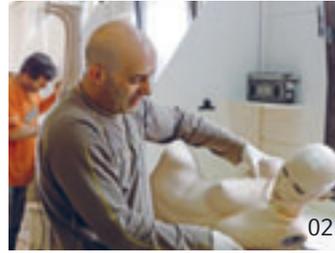
Die große Chance

„Da sind sie“, weist Holger Kressin mit ausholender Geste den Weg. Der Showroom in dem unscheinbaren Gebäude in Kaarst präsentiert sich in stilvoller Eleganz. Ein gutes Dutzend Mannequins, perfekt gestylt und gekleidet, steht im Raum. „Mannequins“ sagt man in Holger Kressins Branche – Schaufensterfiguren sagen die Einkaufsbummler. Holger Kressin ist Geschäftsführer des Unternehmens Heinrich Seip Importe und verkauft im Jahr rund 1.000 dieser Figuren. Gut 75 Kilometer Richtung Nordosten liegt Gelsenkirchen-Buer. Und mittendrin, direkt am Marktplatz, die Tanzschule dancin’ LounGE von Jasmin Schöler und Stephan van der Veen. Beide Unternehmen haben eine lange Geschichte. Und sie sind heute in der Hand von Existenzgründern, die sich per Unternehmensnachfolge selbstständig machten.

Holger Kressin übernahm „Heinrich Seip Importe“ und sicherte den Fortbestand des Handelshauses



01



02



03



04

- 01 1.000 Schaufensterfiguren verkauft Holger Kressin im Jahr
- 02 In der Werkstatt werden Brüche und Löcher repariert
- 03 Perfekt geschminkt – Ölfarben machen's möglich
- 04 Frisiert und angezogen: Alle Mannequins werden individuell gestaltet

> _____ Jahr für Jahr steht in mehr als 15.000 Unternehmen in Nordrhein-Westfalen ein Generationswechsel an. Die Nachfolge der Inhaber anzutreten, sehen viele als Chance für den Einstieg in die Selbstständigkeit – mit vielen Vorteilen: Das Unternehmen ist am Markt etabliert und hat eine feste Kundenstruktur. So war es auch bei Holger Kressin: Anfang 2007 übernahm er das Unternehmen Heinrich Seip Importe.

AUS SPASS AM HANDEL

Seit 1988 ist Holger Kressin in der Branche. „Ich finde es spannend, mit den unterschiedlichsten Leuten zu tun zu haben. Vom Manager bis zum Künstler ist alles dabei“, erzählt der 41-Jährige. Mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen, hatte er schon länger gespielt. „Aber in meiner Branche ein neues Unternehmen aufzuziehen, ist fast unmöglich. Seip ist ein eingeführtes Unternehmen mit guter Marktposition und einem wirklich guten Produkt. Das war meine Chance.“ Das Unternehmen vertreibt seit der Gründung 1962 Schaufensterfiguren von Adel Rootstein, London. „Die sind mit das Beste, was es gibt. Vorher habe ich Figuren aus China verkauft. Das war ungefähr so, als ob Sie vor der Wahl stehen, einen Polo oder einen Porsche zu verkaufen. Das kann beides schön sein. Aber der Porsche macht viel mehr Spaß.“

Diskret nahm er Kontakt zum Vorbesitzer auf, sammelte alle Fakten über das Unternehmen. Dann beriet er sich mit seinem Rechtsanwalt und dem Steuerberater. Mit dem NRW.BANK.Gründungskredit fand er schnell eine Finanzierung. Der Übernahme stand nichts mehr im Weg.

Jetzt also Figuren von Rootstein, die sich durch eine verblüffend natürliche Anmutung auszeichnen. Der Clou: Alle Mannequins haben unterschiedliche Gesichter: „Dafür stehen echte Models Modell.“

Ute Lemper liebte einst den Schaufensterfiguren genauso ihr Gesicht wie Joan Collins. „Die Mannequins sind einfach ein sehr schönes Produkt. Da macht der Handel Spaß“, fasst Holger Kressin zusammen.

FROH, DASS ES WEITERGEHT

Sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat das Unternehmen. „Das Team war froh, als ich kam. Damit stand fest, dass der Laden nicht dichtgemacht wird.“ Zum Betrieb gehört eine Werkstatt, in der Brüche oder Löcher in den Polyesterfiguren repariert werden. In der Lackiererei nebenan hängen gerade ein paar Arme und Beine zum Trocknen. Neben dem Showroom ist die Maske. Dort erhalten die Figuren Perücken und werden geschminkt. Holger Kressin schwört auf Ölfarben: „Das ist alte Tradition und gibt dem Make-up die richtige Tiefe. Die Farbe behält viele Jahre ihren Glanz.“

Bisher war die Übernahme von Heinrich Seip Importe ein Erfolg: „Ich konnte das Geschäftsvolumen halten“, sagt Holger Kressin. Ein Einzug ins gemachte Nest war es trotzdem nicht: Um das Geschäft zu halten, rührte Holger Kressin 2008 ordentlich die Werbetrommel. „Außerdem muss ich mich jetzt von der Steuer bis zur Müllabfuhr um alles kümmern.“ Zusätzlich krepelte er einige Abläufe um, um Ressourcen für neues Geschäft zu schaffen.

UND PLÖTZLICH PERSONALCHEF

Als neuer Geschäftsführer wechselte er auch in die Rolle des Personalchefs. „Natürlich rennt man als neuer Chef vor Ecken und Kanten“, erzählt Holger Kressin, „aber damit muss man umgehen können. Und man muss immer für die Sorgen und Nöte der Mitarbeiter ein offenes Ohr haben.“ Nur an einer Position veränderte er das Team: „Das ging leider nicht anders.“

Eine ähnliche Erfahrung haben Jasmin Schöler und Stephan van der Veen ebenfalls früh in ihrer Selbstständigkeit gemacht: Sie übernahmen Anfang 2008 die Tanzschule Seidel in Gelsenkirchen, gegründet 1919. Heute heißt sie dancin' LounGE. Direkt im ersten Jahr standen sie eine personalrechtliche Auseinandersetzung durch, die viel Kraft kostete: „Da haben wir uns schon gefragt, wofür wir das alles machen“, sagt Jasmin Schöler rückblickend. „Aber man darf sich nicht scheuen, externe Hilfe zu holen.“ Inzwischen haben die beiden ein erfolgreiches erstes Jahr hinter sich.

FAST SCHON AUSGEWANDERT

„Ich hatte Ende 2007 mitbekommen, dass die Tanzschule Seidel zum Verkauf steht. Die hatte einen guten Namen und einen guten Stamm an Tänzern“, so Jasmin Schöler. Sie und Stephan van der Veen sind ausgebildete ADTV-Tanzlehrer. Die Ausbildung des Allgemeinen Deutschen Tanzlehrerverbands, dafür steht ADTV, gilt als die beste und härteste weltweit. Jetzt hatten sie die Chance, eine eigene Tanzschule zu eröffnen. Die beiden waren hin- und hergerissen: „Eigentlich waren wir schon weg“, erzählt Jasmin Schöler, „wir wollten in die USA. Wir hatten dort ein Angebot, als Tanzlehrer zu arbeiten.“ Auf der einen Seite das Abenteuer, in die Ferne zu ziehen, auf der anderen Seite eine solide Basis, um hier etwas aufzubauen.

Die beiden 25-Jährigen entschieden sich, in der Heimat zu bleiben. „Hier haben wir die familiäre Unterstützung, wenn etwas schief laufen sollte, drüben nicht“, erklärt Jasmin Schöler. Sie bekamen den Zuschlag und zogen einen Unternehmensberater hinzu, der ihnen fortan mit Rat und Tat zur Seite stand. Nun galt es, eine

Finanzierung auf die Beine zu stellen. Mit ihrem Businessplan wurden sie bei ihrer Hausbank vorstellig.

„Ich werde sehr für Sie sprechen“, sagte der Bankberater am Ende des Termins. Es schloss sich ein Gespräch bei der NRW.BANK an. „Dort war man erstaunt, dass wir noch so jung sind“, berichtet Stephan van der Veen. In allen Instanzen überzeugten sie und so wurde der NRW.BANK.Gründungskredit, mit dem vor allem der Kauf der Tanzschule finanziert wurde, bewilligt.

GELUNGENER NEUSTART

Ende 2007 wurde in Eigenleistung renoviert, im Januar 2008 war Stabsübergabe. „Wir haben alle Altkunden eingeladen, um sich ein Bild von uns zu machen“, erzählt Stephan van der Veen. Die beiden überzeugten erneut: Drei Viertel des alten Kundenstamms blieb erhalten. Bis zum Herbst 2008 kamen 200 neue Tänzer – vom einhalbjährigen Kind bis zum Senior – hinzu. „Wir haben uns zudem den Markt angeschaut und für eine faire Preisstruktur gesorgt“, erklärt Stephan van der Veen einen weiteren Schlüssel zum Erfolg. „Die Zahlen liegen über dem Plan, aber für uns heißt es erst einmal, bescheiden bleiben und mit Herzblut bei der Sache sein! Denn: Wenn wir gute Arbeit machen ist das Geld da, wenn wir schlechte Arbeit machen, ist es weg.“ <

> MEHR INFOS UNTER
www.heinrich-seip-importe.de
www.gelsenkirchen-tanz.de



01

01 Stephan van der Veen und Jasmin Schöler setzen 90 Jahre Tanzschule fort
 02 Kinderkurse stehen in der dancin' LounGE hoch im Kurs



02

WIE ZWEI JUGENDLICHE FÜR EINE REVOLUTION IM TIEFKÜHLFACH SORGEN

Cooler Idee!!!

> MEHR INFOS UNTER
www.jugend-forscht.de

Die Wächter der Kühlkette: Christian Borgmann und Jan Krümpel (v. l.)

> _____ „Wir haben uns richtig geärgert“, erinnert sich Jan Krümpel. Mit seinem Freund Christian Borgmann hatte er eine größere Menge Eis für eine Party gekauft. Doch das Eis war ungenießbar: „Das war schaumig und zusammengefallen.“ Irgendwann vor dem Einkauf musste es bereits getaut sein. Aus diesem Reifall entstand die Idee für Fre.Con, ein Aufkleber, der Käufern bereits an der Kühltruhe anzeigt, ob das Produkt schon einmal zu warm geworden ist. Jetzt stehen alle Zeichen auf Unternehmensgründung.

Jan Krümpel, 19, und Christian Borgmann, 18, leben in Neuenkirchen. Das liegt am Nordrand Westfalens, 40 Kilometer über die A 1 gen Süden liegt Münster. Als sie mit der Entwicklung des Aufklebers begannen, waren sie 16 Jahre alt. In der Küche machten sie die ersten Versuche mit Chemikalien, die sie als Plättchen einfroren. Dann legten sie die Plättchen aufeinander, ließen sie auftauen und beobachteten, was passiert. Schließlich fanden sie zwei farblose, ungiftige Chemikalien, die beim Auftauen eine dunkelblaue Farbe annahmen und die sie in Folie einschweißen konnten. Fertig war ein Aufkleber, der so zum Beispiel auf die Verpackung von Tiefkühlspinat geklebt werden kann. Taut das Produkt auf, verfärbt sich der Aufkleber und der

Kunde kann erkennen, dass die Ware nicht mehr einwandfrei ist. Diese Idee meldeten die beiden 2006 bei „Jugend forscht“ an.

Der Fre.Con-Aufkleber überzeugte: Auf Landesebene erreichte er den ersten Platz, bundesweit den zweiten. Der Name steht für Freeze Control, Kühlkontrolle eben. Prompt meldeten die ersten Unternehmen Interesse an. Die Entwicklungsarbeit ging weiter. Der Aufkleber wurde kleiner und im Inneren verfeinert. Parallel lief die Anmeldung eines europaweiten Patents, ein Vorgang, der bis zu eineinhalb Jahren dauert.

In der Zwischenzeit gewannen die beiden im Juni 2008 gemeinsam mit einem Team vom Wirtschaftsgymnasium Rheine den nächsten Preis bei einem bundesweiten Gründerwettbewerb: „Wir haben in der Arbeitsgemeinschaft Existenzgründung mitgemacht und sollten ein fiktives Unternehmen gründen, um zu sehen, wie Geschäftsabläufe durchgeführt werden.“ Dabei wurde die Idee einer Lizenzvermarktung für den Aufkleber geboren. Auch dieses Konzept überzeugte.

Jetzt steht für Jan Krümpel und Christian Borgmann erst einmal das Abitur an, danach wird studiert. „Sobald wir das Patent in der Tasche haben, machen wird da ein Unternehmen draus.“ _____ <



01



02



03



04



05



06

GO! TO SCHOOL BRINGT SCHÜLERN DAS THEMA GRÜNDUNG (PRAXIS-)NAH

Nicht für die Schule, sondern für das Leben



07



08



09



10



11



12



13



14



15



16

Im Saal der NRW.BANK herrscht Hochspannung. Gleich werden die Sieger des Wettbewerbs „Schüleridee des Jahres 2008“ verkündet. „Wir haben uns wie doll gefreut, dass sich die ganze Arbeit gelohnt hat“, erzählt Yvonne Koch (17). Sie gehört zu den vier Gewinnerteams. Initiiert wurde der NRW-weite Wettbewerb vom Projekt *Go! to school*, das Schülern aller Schulformen das Thema Gründung nahebringt.

> _____ Alle Wettbewerbsteilnehmer haben einen der Workshops von *Go! to school* gemacht, die an vielen Schulen in Nordrhein-Westfalen schon seit Jahren auf dem Lehrplan stehen und in denen die Schüler eine Geschäftsidee ausarbeiten – bis hin zum Businessplan. An den Start ging *Go! to school* 1998; seit 2008 ist die Stiftung „Partner für Schule NRW“ die Trägerin. Starke Partner ist seit 2007 die NRW.BANK.

„Ich war von der ernsthaften Atmosphäre beeindruckt“, erzählt Yvonne Kochs Teamkollegin Fenja Schmidt (18), „die Jury hat uns auf den Zahn gefühlt, als ob es wirklich um einen Kredit ginge.“ Die beiden Schülerinnen vom Geschwister-Scholl-Gymnasium aus Marl haben im *Go! to school*-Workshop die Idee zur „Modern Art – Künstleragentur“ erarbeitet und damit am Wettbewerb teilgenommen. „Nachwuchskünstler haben es schwer, sich einen Namen zu machen. Bei Modern Art wollten wir ihnen günstige Ausstellungsmöglichkeiten bieten“, erläutert Yvonne Koch, „und das mit Einnahmen aus dem Kunstunterricht gegenfinanzieren“. Die Wettbewerbsjury aus Wirtschafts- und Bildungsexperten war beeindruckt von ihrer souveränen Präsentation und belohnte beide mit dem dritten Platz.

„Wir hatten die Idee eines Fitnessstudios, in dem die an den Geräten erzeugte Kraft in elektrischen Strom umgewandelt wird“, erzählt Maximilian Knicker (17), der mit dem Schülerteam der „Fitness-Stream GmbH & Co. KG“ des Berufskollegs St. Michael in

Ahlen ebenfalls beim Wettbewerb dabei war. Zwar war kein Platz auf dem Siegereppchen drin, „aber dafür haben wir jede Menge Erfahrung in Sachen Teamwork und Konfliktfähigkeit gesammelt.“ Und Maximilian Knicker ist heute schon klar, wo es für ihn beruflich langgehen wird: „Ich will BWL studieren. Da ich jetzt weiß, dass ich gut organisieren kann, steht mein Studienschwerpunkt schon fest: Management und Marketing.“

Wenn Sprichwörter wahr werden

„In unseren Workshops sind die Schüler mit Spaß bei der Sache. Wenn es etwa um die Berechnung einer Ladenfläche geht, können sie Schulwissen mal ganz konkret anwenden und merken, dass sie fürs Leben lernen – wie im Sprichwort“, berichtet die Projektleiterin von *Go! to school* Carmen Parnitzke. Im Rahmen der Workshops kommen auch Wirtschaftsexperten, etwa mittelständische Unternehmer aus der Region, in die Klassen, beantworten Fragen und geben Tipps, wie und warum die erarbeiteten Geschäftsideen funktionieren könnten – oder auch nicht. „Das nehmen die Kids gerne an. Und die Experten sind oft erstaunt, wie professionell ausgearbeitet die Businesspläne sind.“

Existenzgründung auf dem Stundenplan

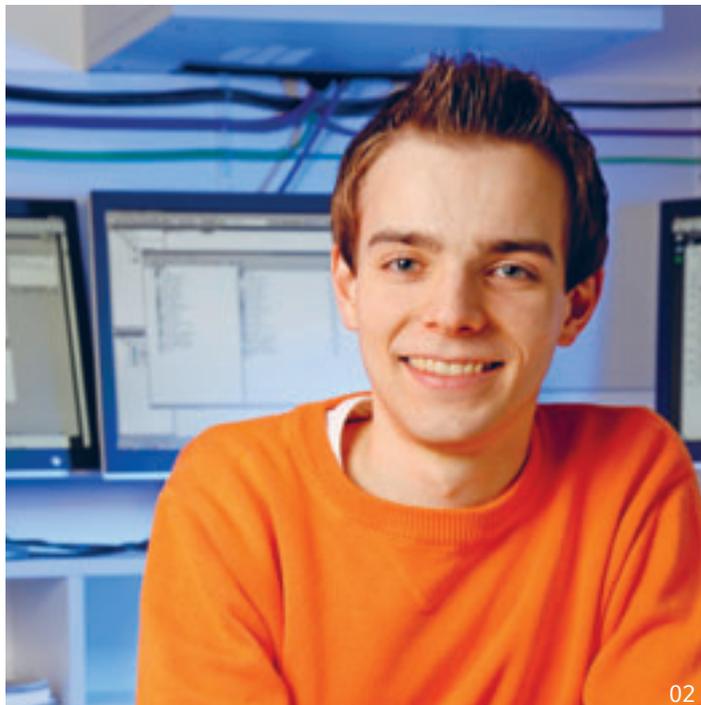
Neben den rund 150 Workshops pro Jahr bietet *Go! to school* Unterrichtsmaterialien sogar schon für Grundschulkinder. Anregungen zu fächerübergreifendem und projektbezogenem Lernen zum Thema Gründung gehören ebenfalls zum Angebot. Auch Kontakte zu Ansprechpartnern aus Schule und Wirtschaft werden vermittelt. „Mit den Workshops und Unterrichtsmitteln unterstützen wir die Lehrkräfte und senken bei ihnen die Hemmschwelle, das Thema im Unterricht zu behandeln“, berichtet Carmen Parnitzke, „wir wollen den Schülern Businessfakten vermitteln, aber auch Vor-

behalte gegenüber der Berufsperspektive Selbstständigkeit nehmen.“ Mit Erfolg: Die Workshops erfreuen sich reger Nachfrage.

„Dann schlüpfen wir in die Unternehmerrolle“

Auch bei der Gründung einer Schülerfirma bietet *Go! to school* Unterstützung. Wie etwa bei der Schülerfirma „Holzwurm“ der Hauptschule Zum Diek in Haan, die Nistkästen und weitere Holzprodukte anfertigt. „Mit 19 Mitarbeitern sind wir inzwischen wie ein kleiner mittelständischer Betrieb mit mehreren Abteilungen – von der Produktion bis zur Buchhaltung“, erzählt Marcel Henschel, 14, Geschäftsführer der Schülerfirma Holzwurm. Schulleiter Markus Helf erläutert, wie es zur Zusammenarbeit mit *Go! to school* kam: „Wir wollten eine Schülerfirma gründen, aber Informationen dazu sind Mangelware. Da wir schon seit Jahren Workshops mit *Go! to school* machen, lag es nahe, da nach Unterstützung zu fragen.“ Damals entwickelte *Go! to school* Materialien zum Thema Schülerfirma. Diese hat Holzwurm getestet und fungiert nun darin als Beispielfirma.

Marcel Henschel berichtet aus der Praxis: „Wenn wir Meetings haben oder ein Mitschüler sich in einem Vorstellungsgespräch bei uns bewirbt, schlüpfen wir vollkommen in die Unternehmerrolle – nicht nur was die Kleidung betrifft.“ Neben dem Grundwissen zu Betriebsstrukturen erwerben die Schüler Schlüsselqualifikationen, die sie in Ausbildung und Beruf gut gebrauchen können: Von Verantwortungsbewusstsein über sorgfältiges Arbeiten bis hin zum Wissen um die Selbstdarstellung. „Wir können die Gründung einer Schülerfirma nur empfehlen.“ _____ <



IMMER MEHR STUDENTEN NUTZEN DAS STUDIENBEITRAGSDARLEHEN IN NORDRHEIN-WESTFALEN

„Bildung ist das wichtigste Kapital, das man hat“

01 Aus Sicht von Deniz Geren ist das Studienbeitragsdarlehen eine Notwendigkeit

02 René Lütkemüller startete mit dem Darlehen seine zweite Berufskarriere

03 Bei Ramona Daniels sorgt das Darlehen für Entspannung im Portemonnaie

04 Anna Bronder will den Kopf frei haben fürs Studium

„Ich bin natürlich gegen Studiengebühren!“ Deniz Geren hat sich gerade aufgerichtet, ein paar Köpfe drehen sich im Münsteraner Café Gasolin zu ihr. „Bildung muss frei zugänglich sein!“ Deniz Geren ist 22, besetzte bei den Studentenstreiks 2006 die Verwaltung der Uni, um gegen die Studienbeiträge zu protestieren. Die Demonstrationen hier halfen so wenig wie an anderen Hochschulen im Lande, die Studienbeiträge kamen trotzdem. Und mit ihnen das Studienbeitragsdarlehen. „Niemand sollte auf ein Studium verzichten, nur weil es Studienbeiträge gibt. Bildung ist das wichtigste Kapital, das man für sein Leben hat“, sagt Deniz Geren, „wer das Darlehen braucht, sollte es auf jeden Fall nutzen.“ Eine Meinung, die sie mit vielen Kommilitoninnen und Kommilitonen teilt.

> _____ Deniz Geren studiert an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster im sechsten Semester Sozialpädagogik. Ihr Ziel ist, später als Kinder- und Jugendpsychotherapeutin zu arbeiten. Als die Gelsenkirchenerin anfang zu studieren, lebte die Familie von Arbeitslosengeld. „Ich habe damals durchgerechnet, ob ich das Studium über Jobs finanzieren kann. Aber das passte zeitlich einfach nicht.“ Die Finanzierung des Studiums war deshalb nur mit BAföG möglich. Die Studienbeiträge von 275 Euro pro Semester hätte sie ohne das Darlehen selbst schultern müssen. „Das war einfach nicht drin.“ Zu Miete, Essen und Kleidung kommen die Ausgaben für das Studium, vor kurzem mal wieder 110 Euro für Basisliteratur. „Da blieb für Freizeitvergnügen nicht viel übrig.“

„Die Rückzahlungshöchstgrenze liegt in Nordrhein-Westfalen bei 10.000 Euro. Das ist die maximale finanzielle Belastung, die ein Student aus dem Studium mitnehmen muss. Diese Grenze ist schon erreicht, wenn man zum Beispiel zehn Semester studiert und im Monat durchschnittlich 334 Euro BAföG erhält. Das Studienbeitragsdarlehen schlägt dann nicht mehr zu Buche“, erklärt Hanno Beckert. Er ist Produktentwickler bei der NRW.BANK und verantwortet unter anderem das Studienbeitragsdarlehen. Aber auch privat hat der 33-Jährige Erfahrung mit Studienbeiträgen gemacht. In Passau und Sydney studierte er Betriebswirtschaft. In Australien musste er selbst 10.000 Euro Studiengebühren in nur einem Jahr zahlen: „Mir persönlich haben die Gebühren das Gefühl vermittelt, dass das Lehrangebot nicht selbstverständlich ist. Die Studierenden haben meiner Meinung nach gleichzeitig das Recht zu erfahren, was mit ihren Beiträgen geschieht.“

Geld, das Veränderung bringt

Dass durch die Studienbeiträge die Lehre verbessert wurde, ist unübersehbar. So wurden an der Uni-Bibliothek in Münster die Öffnungszeiten verlängert, gleichzeitig wuchs der Bestand an Büchern. Neue Dozenten kamen hinzu, genauso neue Computerräume. Solche positiven Veränderungen kann René Lütkemüller bestätigen. Er studiert im dritten Semester Informatik an der Hochschule Bochum: „Hier wurde zum Beispiel auch die BOLounge ein-

gerichtet, ein modern gestalteter Aufenthaltsbereich zum Ausruhen oder Arbeiten.“

René Lütkemüller hat sich für das Studienbeitragsdarlehen entschieden: „Das ist auch ein Stück Unabhängigkeit“, sagt er. „Meine Eltern unterstützen mich so gut wie möglich. Dennoch bleibt eine Finanzierungslücke, die ich versuche, mit Studijobs und dem Darlehen zu schließen.“ Der heute 23-Jährige machte zunächst eine Lehre zum Radio- und Fernsehtechniker, holte später die Fachhochschulreife nach und startete an der Hochschule Bochum durch. Sein Ziel: der „Bachelor of Science“, eventuell hängt er noch den „Master of Science“ dran. Auch er sagt, dass niemand auf ein Studium verzichten sollte, nur weil es Studienbeiträge gibt: „Bei mir war es so, dass mein Wunsch, ein Studium aufzunehmen, immer größer war als die Steine, die mir im Weg lagen.“

Das Darlehen ist aus seiner Sicht eine Investition in die eigene Zukunft: „Klar, es ist ein komisches Gefühl, sich mit dem Studium zu verschulden. Aber ich bekomme für das Darlehen ja einen Gegenwert.“ Der Rückzahlung sieht er gelassen entgegen: „Die beginnt erst zwei Jahre nach Ende des Studiums.“ Hanno Beckert ergänzt: „Eventuell kann man noch später anfangen, etwa wenn monatlich netto weniger als 1.040 Euro vom Verdienst übrig bleiben. Und man kann zwischen Raten von 50, 100 oder 150 Euro frei wählen.“

Den Kopf frei haben

Anna Bronder studiert an der Düsseldorfer Heinrich-Heine-Universität Chemie, kombiniert mit Anglistik und dem Fach „Modernes Japan“. „Alles ist Chemie“, fasst Anna Bronder ihre Begeisterung zusammen, „und mich fasziniert der Drang, die Welt mit der Chemie zu erklären.“ Ihr Ziel ist der Studienabschluss und danach die Promotion. Ihre Leidenschaft ist Japan, ein Jahr hat sie dort schon als Au-pair und als Englischlehrerin für japanische Manager verbracht. Gerne würde sie später dort in die Forschung gehen, „am liebsten bei Bayer in Tokio.“

Bei ihr ist der Semesterplan sehr vollgepackt, hinzu kommt ein kleiner Nebenjob in – logisch – einem japanischen Restaurant. Wie in Bochum beträgt der Studienbeitrag in Düsseldorf 500 Euro. Auch sie erhält BAföG, 310 Euro im Monat, und nutzt zusätzlich das



Hanno Beckert kümmert sich bei der NRW.BANK um die Erfolgsstory „Studienbeitragsdarlehen“

Auf einen Blick

Das Studienbeitragsdarlehen

- > Keine Bonitätsprüfung
- > Keine Stellung von Sicherheiten
- > Keine Vertragsabschlussgebühren
- > Einfaches Antragsverfahren
- > Zinssatz auf maximal 5,9 Prozent begrenzt bis 2011
- > Anspruchsdauer für Regelstudienzeit des Erststudiums plus vier zusätzliche Semester (bei konsekutivem Masterstudien-gang: Regelstudienzeit plus zwei Semester)
- > Rückzahlungsbeginn frühestens zwei Jahre nach Beendigung des Studiums
- > Kappungsgrenze: Rückzahlungsbetrag (BAföG-Darlehen + Studienbeitragsdarlehen + Zinsen) begrenzt auf Anzahl der Semester, für die ein Studienbeitragsdarlehen gewährt wurde, multipliziert mit 1.000 Euro bzw. maximal 10.000 Euro (auch für jemanden, der z. B. 12 Semester gefördert wurde)
- > Wählbare monatliche Rückzahlungsraten
- > Sondertilgungsmöglichkeit
- > Einkommensabhängiger Beginn der Rückzahlung

Finanzierungsangebot der NRW.BANK: „Das Studienbeitragsdarlehen hält mir den Kopf frei. Ich fühle mich psychisch sehr entlastet.“ Nicht zuletzt ist es auch für sie ein Beitrag dazu, selbstständig zu sein.

Eine Erfolgsstory

„Dass die Studentinnen und Studenten den Kopf frei haben für ihr Studium, war genau unser Anliegen bei der Ausgestaltung des Produkts“, erklärt Hanno Beckert. Dazu gehört das einfache Antragsverfahren: „Die Prüfung der Darlehensberechtigung erfolgt während der Einschreibe- beziehungsweise Rückmeldefristen über das Studierendensekretariat der Hochschule. Wird es genehmigt, überweist die NRW.BANK den Studienbeitrag automatisch jedes Semester an die Hochschule – solange, bis wir anderslautende Weisungen erhalten.“ Über den Kontostand wird halbjährlich per Auszug informiert.

Das Darlehen ist eine Erfolgsgeschichte: Über 68.000 Studierende nutzen bereits das Angebot, rund 22 Prozent aller beitragspflichtigen und darlehensberechtigten Studierenden in Nordrhein-Westfalen. Attraktiv wird das Angebot durch den bis zum Jahr 2011 garantierten maximalen Zinssatz von 5,9 Prozent. Das liegt deutlich unter dem, was Geschäftsbanken als Blankokredit anbieten würden. Außerdem werden die Zinsen während der gesamten Auszahlungsphase und Karenzzeit gestundet.

„Noch immer wissen nicht alle Beteiligten über die Erlassmöglichkeiten in Kombination mit dem BAföG-Darlehen Bescheid. Um das zu ändern, richten wir uns möglichst früh vor Aufnahme eines

Studiums an die Absolventen, Lehrer und Elternschaften der weiterführenden Schulen. Zusammen mit der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen haben wir ein gutes Konzept zur Informationsvermittlung entwickelt“, freut sich Hanno Beckert.

Nicht um den heißen Brei reden

Speicherprogrammierbare Steuerung, Mathematik, Mechanik, Elektronik – Fachgebiete, die viele Mädchen so faszinierend finden wie eine Shopping-Tour ohne Bares. Für Ramona Daniels klingen sie wie Musik. Die 22-Jährige studiert an der Fachhochschule Gelsenkirchen Maschinenbau – als eine von vier Frauen in einem Studiengang mit 50 Männern. Macht aber nichts: „Männer sind bestimmter in ihren Aussagen. Frauen reden zu viel um den heißen Brei herum“, meint Ramona Daniels. Bereits in diesem Jahr schließt sie ihr Studium mit dem „Bachelor of Engineering“ ab.

Ramona Daniels konnte ihre Fähigkeiten im Entwerfen von Elektrokonstruktionen bereits in einem Maschinenbauunternehmen als 400-Euro-Kraft unter Beweis stellen. Ein Angebot zur Festanstellung hat die 22-Jährige schon in der Tasche. Sie nutzte das Studienbeitragsdarlehen, um ihre finanzielle Situation etwas zu entlasten: „So musste ich nicht alles für den 400 Euro-Studienbeitrag zurücklegen, sondern konnte mir nebenbei mal was leisten. Das ist schon eine schöne Sache.“ _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.bildungsfinanzierung-nrw.de

Wer richtig kombiniert, beweist Köpfchen.

Studium & NRW.BANK.Studienbeitragsdarlehen

Noch besser mit BAföG!

In der richtigen Kombination zeigt sich der kluge Kopf.

Nutzen Sie das Studienbeitragsdarlehen der NRW.BANK: unkompliziert beantragen, die günstigen Konditionen nutzen und in Ruhe nach dem Studium zurückzahlen. BAföG-Empfänger profitieren doppelt: Sie erhalten einen Teil- oder Vollerlass – das bedeutet geschenktes Geld! Also: Auf die richtige Kombination kommt es an. Mehr unter www.bildungsfinanzierung-nrw.de oder 01805 10 38 30.

(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Preise für Mobilfunkteilnehmer)

 **NRW.BANK**
Wir fördern Ideen

> BILDUNG

**FORSCHUNGS-
NETZWERK
VERLEIHT PREIS**

__ Um für die Lösung schwieriger zukünftiger Aufgaben das erforderliche Wissen zu haben, intensiviert das bereichsübergreifende Forschungsnetzwerk Wohnen & Stadtentwicklung in der NRW.BANK derzeit die bestehenden Kontakte zu den Universitäten und Fachhochschulen unterschiedlicher Fachbereiche sowie zu Forschungsinstituten. Gemeinsames Ziel ist, sich über aktuelle Forschungen und deren Ergebnisse auszutauschen und hieraus wichtige struktur- und förderpolitische Fragestellungen abzuleiten. Das Netzwerk wird einen wissenschaftlich-fachlichen Austausch durch regelmäßige Treffen gewährleisten. In diesem Rahmen wurde auch der NRW.BANK.Preis „Wohnen und Stadt“ ausgelobt, mit dem die NRW.BANK herausragende Studienabschlussarbeiten zu jährlich wechselnden Themengebieten würdigt. Der Preis dient der Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses und kann an Graduierte aller Fachrichtungen vergeben werden, deren Abschluss- oder Doktorarbeit an einer Hochschule in Nordrhein-Westfalen verfasst wurde. Die Arbeit soll inhaltlich entweder umsetzbare Handlungsempfehlungen skizzieren oder dazu beitragen, die förder- und strukturpolitische Kulisse in Nordrhein-Westfalen zu reflektieren.

> www.raumplanung.uni-dortmund.de/irpud

> STARK IN SACHEN KREATIVITÄT

NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds

__ Immer stärker entwickelt sich die Kreativwirtschaft zu einem der Leitmärkte in Nordrhein-Westfalen. Die NRW.BANK reagiert auf diese Entwicklung mit gezielten Förderangeboten wie dem neuen NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds, damit der Standort Nordrhein-Westfalen für kreative Unternehmen noch attraktiver wird. Gute Ideen kreativer Unternehmer sollen nicht an mangelndem Eigenkapital scheitern. Damit sie zur Marktreife entwickelt werden und ihre Wachstumsimpulse in Nordrhein-Westfalen entfalten können, stellt der NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds langfristig Eigenkapital zur Verfügung. Insgesamt verfügt er über Mittel in Höhe von 30 Millionen Euro. Angesprochen sind Unternehmen aus den Bereichen Verlag, Musik, Werbung/Kommunikation, Software/Games, Film, TV/Radio, Design, Mode und Kunst/Ausstellungen. Mit dem Initiativkreis Kreativwirtschaft hat die Bank zudem ein Netzwerk geschaffen, das Trends der Branche und Aspekte der Finanzierung umfassend beleuchtet.

> www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal



Setzen auf das kreative Potenzial in Nordrhein-Westfalen: Prof. Dieter Gorny, Dr. Peter Güllmann und Christoph Büth

> INTERNATIONAL MITGESTALTEN

Förderung von Auslandsaktivitäten

__ Die NRW.BANK bietet mittelständischen Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen ein umfangreiches Finanzierungsangebot für ihre wachsenden Auslandsaktivitäten an. Mit den Produkten NRW.BANK.Ausland Invest und NRW.BANK.Ausland Export können Unternehmen ihre Finanzierungsspielräume erweitern. Das Ziel dabei ist, die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einem globalisierten Markt zu stärken, um so Arbeitsplätze in Nordrhein-Westfalen zu sichern.

NRW.BANK.Ausland Invest

Mit dem Programm NRW.BANK.Ausland Invest bietet die NRW.BANK einen zinsgünstigen Investitionskredit zur Deckung des mittel- und langfristigen Finanzierungsbedarfs bei geplanten Investitionen im Ausland. Die Darlehensbeträge liegen zwischen 125.000 Euro und maximal 5 Millionen Euro. Für Unternehmen, die bereits seit

zwei Jahren erfolgreich am Markt tätig sind, besteht zusätzlich die Option einer 50-prozentigen Haftungsfreistellung der Hausbank durch die NRW.BANK.

NRW.BANK.Ausland Export

Das Programm NRW.BANK.Ausland Export hat das Ziel, mittelständischen Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen den Zugang zu Exportgarantien zu erleichtern. Pro Antragsteller übernimmt die NRW.BANK einen Risikobetrag von bis zu 2,5 Millionen Euro. Voraussetzung für eine Förderung ist, dass das Unternehmen seit mindestens zwei Jahren erfolgreich am Markt tätig ist. Antragsberechtigt für die Produkte sind Angehörige der freien Berufe sowie Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft aus Nordrhein-Westfalen, die sich mehrheitlich im Privatbesitz befinden und deren Jahresumsatz (einschließlich verbundener Unternehmen) 500 Millionen Euro nicht überschreitet.

> www.nrwbank.de/aussenwirtschaftsfoerderung

> NRW.BANK GOES EUROPE

FÖRDERUNG ÜBER DIE GRENZEN HINAUS

__ NRW.Europa: Das Konsortium aus ZENIT GmbH und NRW.BANK ist seit Anfang 2008 Partner im europaweiten Enterprise Europe Network. In rund 600 regionalen Einrichtungen in fast 40 Ländern hält das Netzwerk 4.000 Experten bereit, um vorrangig kleine und mittlere Unternehmen, aber auch forschungsnahe Institutionen bei Vorhaben und Aktivitäten zu begleiten.



NRW.Europa berät und informiert über aktuelle Entwicklungen und Gesetzesvorhaben in der EU, zu EU-Förderprogrammen, zum 7. Forschungsrahmenprogramm sowie zum Innovations- und Technologietransfer. Zudem bietet NRW.Europa Unternehmen, die an Auslandsaktivitäten interessiert sind, eine umfassende maßgeschneiderte Beratung.

Wenn es um die Finanzierung von Unternehmensaktivitäten im Ausland geht, ist das Beratungszentrum Ausland der NRW.BANK der richtige Ansprechpartner. Es berät insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bei Auslandsvorhaben.

> MEHR INFOS UNTER

www.nrw-europa.de oder www.nrwbank.de/aussenwirtschaftsfoerderung
Hotline: 0211 91741-4000

> LEICHTERER ZUGANG ZU FÖRDERKREDITEN

Haftungsfreistellung

__ Durch die aktuelle Finanzmarktkrise haben gerade mittelständische Unternehmen oftmals Schwierigkeiten beim Zugang zu Bankkrediten. Diese Problematik stellt sich grundsätzlich auch bei Förderkrediten der NRW.BANK, die von den Hausbanken durchgeleitet werden. Bei ihren beiden wichtigsten Förderprodukten – dem NRW.BANK.Mittelstandskredit und dem NRW.BANK.Universalkredit – bietet die NRW.BANK deshalb seit dem 1. Februar 2009 optional eine 50-prozentige Haftungsfreistellung für die durchleitende Hausbank an. Das Unternehmen bleibt zwar in vollem Umfang in seiner Rückzahlungsverpflichtung, sein Zugang zu Förderkrediten wird jedoch durch die Haftungsfreistellung zugunsten der Hausbank erleichtert.

Angeboten wird diese neue Option in den Förderprogrammen für Programmlaufzeiten von bis zu zehn Jahren und bei Investitionskrediten mit einem Volumen zwischen 1,25 und 5 Millionen Euro. Unterhalb dieses Schwellenwerts bieten beide Programme kleinen und mittleren Unternehmen (im Sinne der EU-Definition) die Möglichkeit, mittels einer Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW eine Verstärkung ihrer banküblichen Sicherheiten zu erlangen.

> www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal

> STÄRKUNG FÜRS EIGENKAPITAL

MEZZANINE-KAPITAL

__ Eine unzureichende Ausstattung mit Eigenkapital kann zu Einschränkungen im Kreditspielraum führen und lohnende Investitionsvorhaben behindern.

Soll die Eigentumsstruktur im Unternehmen unverändert bleiben, so bietet sich zur Stärkung der Eigenmittel die Aufnahme von Mezzanine-Kapital an. Mezzanine-Kapital wird stets nachrangig vergeben. Im Insolvenzfall wird der Mezzanine-Kapitalgeber also erst nach den vorrangigen Gläubigern befriedigt. Kreditgeber können Mezzanine-Kapital deshalb im Ratingprozess als „wirtschaftliches“ Eigenkapital werten, und zwar unabhängig von seinem tatsächlichen Bilanzansatz. Für das betroffene Unternehmen hat dies den positiven Effekt einer Ausweitung des Kreditspielraums bei Banken.

Über den NRW.BANK.Mittelstandsfonds bietet die NRW.BANK Unternehmen direkt Mezzanine-Kapital im Volumen von 1 bis 7 Millionen Euro an. Vorteil dieses Angebots ist die Möglichkeit zur Entwicklung individueller Finanzierungsösungen.

Steht der Kostenaspekt im Vordergrund und handelt es sich um ein kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) nach EU-Definition, so bietet sich das NRW/EU.Investitionskapital an. Das über die Hausbank zu beantragende Programm zeichnet sich dank Förderung durch die EU und das Land Nordrhein-Westfalen durch besonders günstige Konditionen aus. Mezzanine-Kapital kann im Rahmen dieses Programms bis zu einer Summe von 1 Million Euro bereitgestellt werden.



> www.nrwbank.de/aussenwirtschaftsfoerderung

WIE DIE GEMEINDE NOTTULN MIT EINER GUTEN IDEE ZUR VORZEIGEGEMEINDE WURDE

Unter Strom

Es ist kühl heute, der Wind treibt den feinen Regen fast horizontal über die Felder. Wirklich ungemütlich hier draußen. Klaus Fallberg hat den Mantelkragen hochgeschlagen, Harald Gerding vergräbt die Hände tief in den Manteltaschen. „Sie wollten ja, dass wir uns hier treffen“, grinst Klaus Fallberg. Wir stehen auf einer sieben Hektar großen Fläche, auf der in langen geschlossenen Reihen Solarstrommodule gen Süden blicken. Auf einer kleinen Anzeige im Wechselrichter-Häuschen klettern die Zahlen: Tatsächlich, trotz des trüben Wetters produziert die Anlage Strom. Immerhin 168 Kilowattstunden heute schon, etwa so viel, wie eine Familie in zwei Wochen verbraucht – und es ist noch früh. Hier in Nottuln steht sie, die größte Solarenergieanlage Nordrhein-Westfalens. „Jetzt gehen wir mal einen Kaffee trinken“, schlägt Klaus Fallberg vor. Noch eine von vielen guten Ideen, die man in Nottuln hat.





Harald Gerding, technischer Leiter der neuen Anlage, und
Klaus Fallberg, Finanzvorstand der Gemeinde Nottuln (v. l.)

- 01 Ralph Ishorst: „Die haben alles richtig gemacht.“
- 02 Klaus Fallberg und Harald Gerding zeigen sich zufrieden:
In nur einem Jahr wurde das Projekt realisiert
- 03 – 04 16.640 Solarstrommodule produzieren Strom
für rund 300 Nottulner Haushalte

> _____ „Am Anfang haben alle die Stirn gerunzelt. Hier bei euch im Münsterland eine Solaranlage? Da scheint doch kaum die Sonne“, erinnert sich Klaus Fallberg. Er ist Finanzvorstand der Gemeinde Nottuln, die mit der neuen Solaranlage einen echten Coup gelandet hat: In nur einem Jahr wurde das komplette Projekt von der Idee bis zur Inbetriebnahme realisiert.

Am 23. Oktober 2008 ging die Anlage bei blauem Himmel und strahlendem Sonnenschein ans Netz. „Das war der schönste Tag im Herbst“, freut sich Klaus Fallberg. Ralph Ishorst betreut als Berater der NRW.BANK das Projekt und hat geholfen, die Finanzierung auf die Beine zu stellen. Auch er war bei der offiziellen Einweihung: „Das war schon beeindruckend. Trotz der Kälte an diesem Tag produzierte die Anlage Strom und schonte gleichzeitig die Umwelt.“

ENGAGEMENT FÜR REGENERATIVE ENERGIEN

Um zu verstehen, warum dieses Vorzeigeprojekt ausgerechnet in Nottuln steht, lohnt es sich, die Gemeinde genauer anzuschauen: Wer durch den beschaulichen Ort spaziert, dem fallen schnell die vielen Solaranlagen auf, die auf den Dächern montiert sind. „Hier lebt ein gutes Dutzend Menschen, die sich immer schon stark im Umweltschutz engagiert haben“, erklärt Klaus Fallberg. „Sie sind auch der Überzeugung, dass Energie einer der Rohstoffe ist, der ein großes Konfliktpotenzial birgt. Deshalb drängen sie auf ein Umsteuern.“

Die Initiative hat es geschafft, in der Gemeinde das Thema Energiemanagement auf die Tagesordnung zu heben – und dort steht es nun schon seit einigen Jahren. Kontinuierlich informiert sie über Solarenergie, Solarthermie, Biogasanlagen oder Niedrigenergiehäuser. „Inzwischen sind viele überzeugt“, erzählt Klaus Fallberg. 2005 gewann die Gemeinde den European Energy Award in Silber. „Bis 2010 streben wir Gold an“, gibt sich Klaus Fallberg kämpferisch. Auch gibt es im Ort einen lokalen Klimaschutzpreis. Was regenerative Energien angeht, ist Nottuln in der Region weit vorne.

ÖDLAND WIRD SOLARLAND

Schon in den 90ern hatte die Gemeinde ein Grundstück gekauft, das durch seine Lage direkt an der A 43 und durch seine dreieckige Form für eine landwirtschaftliche Nutzung genauso wenig wie für ein Wohngebiet taugte. Die Gemeindeverwaltung überlegte, was man mit dieser Fläche machen könnte. „Das einzige, was diese Fläche auszeichnet, ist die exzellente Südlage“, erzählt Klaus Fallberg, „das Feld hat von morgens bis abends Sonne“. Der perfekte Standort für eine Fotovoltaikanlage. Die Verwaltung begann mit den Planungen.

Kernstück der Planung war die Berechnung der Wirtschaftlichkeit. „Wir hatten uns das Ziel gesetzt, noch 2008 ans Netz zu gehen.“ Denn für Anlagen, die 2008 ans Netz gingen, garantiert das Energieeinspeisegesetz für 20 Jahre eine Vergütung von 35,49 Cent pro eingespeiste Kilowattstunde. „Auf dieser Basis kann man einen sicheren Ertrag errechnen.“ Dabei half als unabhängige Instanz die EnergieAgentur.NRW. „Wir sind von sehr konservativen Einschätzungen ausgegangen. Es ist immer besser, die eigenen Planungen zu übertreffen, anstatt diese zu unterbieten“, erläutert Klaus Fallberg, „und wir wollten ja auch die Skeptiker überzeugen.“



01



„Es ist immer besser, die eigenen Planungen zu übertreffen, anstatt diese zu unterbieten.“

VERSCHULDEN FÜR NACHHALTIGKEIT?

Dem Ertrag wurden die Kosten gegenübergestellt: Finanzierung von 4,2 Millionen Euro für den Bau der Anlage plus Wartung plus Pflege des Geländes plus Allgefahrenversicherung, alles gerechnet auf die 20 Jahre. Das Ergebnis klang gut: Nach Ablauf der 20 Jahre würde sich die Anlage nicht nur selbst gerechnet, sondern zusätzlich auch einen Erlös in die Gemeindekasse gespült haben. Weiterhin wird durch die Anlage auch der Ausstoß an CO₂ gegenüber normaler Energieerzeugung gemindert.

Für die Finanzierung wandte sich Klaus Fallberg Ende 2007 an Ralph Ishorst von der NRW.BANK. „Wir haben verschiedene Modelle durchgerechnet“, erinnert er sich. Klaus Fallberg entschied sich für eine Variante, die den günstigsten Zinssatz mitnahm, und dabei das geringste Risiko für die Gemeinde barg: Ein 20 Jahre laufender Kredit, drei Jahre tilgungsfrei, verbunden mit einer 20-jährigen Zinsbindung. „Damit die Gemeinde nicht Gefahr läuft, in zehn Jahren plötzlich von gigantisch gestiegenen Zinsen erschlagen zu werden“, erklärt Ralph Ishorst.

Fast die komplette Summe wurde über das Programm NRW.BANK.Kommunal Invest finanziert. Dabei handelt es sich um Gelder der KfW Bankengruppe, die von der NRW.BANK vergünstigt für Infrastrukturprojekte weitergegeben werden. Sie decken bis zu 50 Prozent der Gesamtkosten eines Projekts. Um die restlichen 50 Prozent finanzieren zu können, hat die NRW.BANK zusätzlich das Programm Kommunal Invest Plus aufgelegt. „Damit bekommen die Kommunen bei uns die Förderung und Finanzierung aus einer Hand“, erklärt Ralph Ishorst. Eine Beschränkung auf regenerative Energien gibt es nicht. „Damit kann die Gemeinde auch Straßen oder ein neues Rathaus bauen. 2008 bot die NRW.BANK mit diesem Programm das günstigste Förderumfeld bundesweit.“ Einen kleineren Teil der 4,2 Millionen Euro stellten die Einwohner Nottulns über einen Bürgerfonds zur Verfügung.

OFFEN SEIN FÜR NEUE TECHNOLOGIEN

Schließlich war es so weit: Die Politik gab grünes Licht für den Fotovoltaikpark. Dann ging es sehr schnell, keine Woche dauerte

es, bis das Geld für die Finanzierung bereitgestellt war. Das Unternehmen Phoenix Solar errichtete die komplette Anlage und montierte die 16.640 Dünnschichtmodule. Kaum fünf Millimeter sind diese Module dick. „Wir haben uns hier für Dünnschichtelemente entschieden, weil die nicht auf direkte Sonneneinstrahlung angewiesen sind. Dafür bringen sie etwas weniger Leistung“, erklärt Harald Gerding. Er arbeitet bei den Gemeindewerken und hat schon den Bau der Fotovoltaikanlagen auf dem Schwimmbad und dem Baubetriebshof in Nottuln betreut. Nun ist er auch technischer Leiter des neuen Solarparks. „Die Anlage ist ausgelegt auf eine Leistung von 1,2 Megawatt, damit sollen circa 1.050 Megawattstunden Energie im Jahr eingespeist werden“, führt er aus. „Das ist ein Fünftel des Stromverbrauchs in unserer Gemeinde.“

Für Klaus Fallberg zählt noch ein anderer Aspekt: „Wir wollen auch zeigen, dass wir hier schnell und flexibel sind, eine innovative Gemeinde, die neuen Technologien gegenüber aufgeschlossen ist. So machen wir neue Investoren auf uns aufmerksam.“

Bisher läuft die Anlage glänzend. „Es reden immer alle von Win-Win-Situationen. Wir haben hier auch eine Win-Win-Situation“, ist Klaus Fallberg stolz, „die Gemeinde gewinnt und die Umwelt genauso.“ In den Planungen war man von 8.000 Euro Einnahmen für das Jahr 2008 ausgegangen. Einen Monat nach Inbetriebnahme, im November 2008, hatte die Anlage schon Strom für 26.000 Euro produziert. „Das ist perfekt“, freut sich Klaus Fallberg. „Wir haben mit dem Projekt ganz, ganz viel Glück gehabt. Wir haben mit den Planungen zur richtigen Zeit angefangen, wir hatten das richtige Grundstück und die richtige finanzielle Grundlage.“ Dem kann Ralph Ishorst nur zustimmen: „Die haben alles richtig gemacht. Besser kann man das Klima bei gleichzeitiger Schonung der Gemeindekasse nicht schützen!“

> MEHR INFOS UNTER
www.nottuln.de
www.nrwbank.de/de/kommunal-und-infrastrukturportal

SICHERES WOHNEN EIN LEBEN LANG

Gut, sicher und sozial

Statt des Geruchs von Farbe liegt der Grillduft von Thüringer Rostbräteln in der Luft. Auf einem Garagenhof wird gefeiert. Der Gemeinnützige Bauverein Hilden eG bedankt sich mit diesem Fest bei seinen Mitgliedern für die Unterstützung in den zurückliegenden Monaten. Zwei Häuser, in der Lortzing- und der benachbarten Haydnstraße, mit insgesamt 32 Wohnungen hat der Verein sanieren lassen. Nun ist es geschafft. „Die Begeisterung und das positive Feedback unserer Mieter ist für uns die Bestätigung unserer Arbeit. Das erfüllt mit Stolz“, ist Lars Dedert, Vorstandsmitglied des Bauvereins, sichtlich zufrieden.

- 01 Lars Dedert sorgt dafür, dass sich die Mitglieder des Gemeinnützigen Bauvereins Hilden eG wohlfühlen
- 02 Richard Müller-Hüwen ist Berater in Sachen soziale Wohnraumförderung bei der NRW.BANK
- 03 – 04 Blick ins Detail: die sanierte Wohnanlage

> _____

Organisiert ist der Bauverein als Genossenschaft. „Unsere Mitglieder leben ihre Mitgliedschaft“, betont Lars Dedert. Er verkörpert in seiner Funktion als geschäftsführendes Vorstandsmitglied die Idee des Genossenschaftsgedankens und erklärt: „Das Wohnen und Zusammenleben folgt demokratischen Prinzipien. Jedes Mitglied hat eine Stimme und kann damit seine Mitwirkungsrechte wahrnehmen.“

Die Gemeinschaft entscheidet

Jeder Mieter ist hier zugleich Mitglied und Miteigentümer der Genossenschaft. Dazu erwerben neue Mitglieder bei Eintritt Genossenschaftsanteile. „In dieser Gemeinschaft entscheiden Menschen für sich selbst und befinden darüber, was gut, sicher und sozial für ihr Leben ist“, führt Lars Dedert aus. Gut, sicher und sozial – das sind die Schlagworte, die der Bauverein mit Inhalt und Leben füllt. „Unsere Gemeinschaft gibt diesen Worten Substanz und Nachhaltigkeit.“ Auch wenn der Bauverein eine Selbstverwaltungsorganisation ist, arbeitet er wie ein Wirtschaftsunternehmen: Ein Vorstand führt die Geschäfte, dem Aufsichtsrat obliegt die Kontrolle. Einmal im Jahr tritt die Mitgliederversammlung zusammen. Dann entscheiden die aktuell 920 Genossenschaftsmitglieder über die Grundsätze der Geschäftspolitik.

Mit dem Einzug in eine Genossenschaftswohnung erwerben Mitglieder ein Dauernutzungsrecht. Als Mieter bestimmen sie selbst die Länge des Vertragsverhältnisses, Eigenbedarfskündigungen sind ausgeschlossen. „Unser primäres Ziel ist die Versorgung unserer Mitglieder mit Wohnraum zu fairen Konditionen“, sagt Lars Dedert. „Zu unseren genossenschaftlichen Dienstleistungen zählt neben der kontinuierlichen Verwaltung des

Wohnungsbestands auch dessen Modernisierung.“ Schließlich soll der Wert der Immobilien genauso erhalten werden, wie die Attraktivität der Wohnungen für die Mieter.



02



03



04

Modernisierung macht attraktiv

Bei den 2008 modernisierten Häusern ging es um die energetische Sanierung der Wohnungen: Die Fassaden, Dächer und Keller-

decken wurden gedämmt. Glasbausteine, die einen enormen Wärmeverlust verursachen, wurden durch Kunststofffenster mit Isolierverglasung ersetzt und die Heizungsanlage wurde erneuert. Zusätzlich wurden zur Steigerung der Attraktivität die Fassaden und Balkone gestrichen, genauso wurden die Eingänge und die Außenanlagen neu gestaltet. Nun lässt es sich dort nicht nur schöner, sondern auch günstiger wohnen.

900.000 Euro ließ sich der Bauverein die Modernisierung und Neugestaltung kosten. Aus eigenen Mitteln wurden davon 484.000 Euro bereitgestellt. Für den anderen Teil in Höhe von 416.000 Euro nahm der Bauverein ein zinsgünstiges Darlehen aus Landesmitteln über die NRW.BANK auf. „Der Bauverein konnte bei uns das zinsgünstige Darlehen in Anspruch nehmen, weil es hier um zukunftsfähige Maßnahmen gemäß der Förderrichtlinie ging“, erklärt Richard Müller-Hüwen. „Wenn bestimmte Kriterien erfüllt sind, werden bis zu 60 Prozent der Kosten als Darlehen gewährt“. Richard Müller-Hüwen ist bei der NRW.BANK als Berater für Fragen der sozialen Wohnraumförderung tätig. „Zu den Anliegen des Landes zählt, dass auch Wohnungen für einkommensschwache Familien bereitgestellt werden. Der Bauverein Hilden hatte hier alle Fördervoraussetzungen erfüllt.“ Die Förderzusage erhielt der Bauverein jedoch nicht direkt von der NRW.BANK. „Das lief alles über den Kreis Mettmann, der dort regional solche Anträge bearbeitet“, erläutert Richard Müller-Hüwen, „bei uns erfolgen die Auszahlung und die Verwaltung der Darlehen.“ _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.nrw.bank.de/de/wohnraumportal
www.wfa-nrw.de

> KLIMAZERTIFIKATEPROGRAMM DER NRW.BANK

Kostengünstig und unkompliziert

___ Kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen können bei Klimaschutzmaßnahmen auf günstige Konditionen der NRW.BANK zurückgreifen. Das im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen entwickelte NRW.BANK.Klima Zertifikateprogramm ging Anfang 2009 bereits mit einer zweiten Tranche in Höhe von 2,5 Millionen Euro an den Markt. Einen entsprechenden Vertrag schloss die NRW.BANK mit der KfW Bankengruppe ab. Sie unterstützt damit diejenigen Unternehmen in Nordrhein-Westfalen, die dem europäischen Emissionshandel unterliegen und ihren CO₂-Ausstoß durch entsprechende Emissionsberechtigungen (CO₂-Zertifikate) abdecken müssen.

Ziel des NRW.BANK.Klima Zertifikateprogramms ist, kleinen und mittleren Unternehmen in Nordrhein-Westfalen die Möglichkeit zu bieten, unkompliziert und kostengünstig CO₂-Zertifikate zu kaufen.

Die Kostenkalkulation von Klimazertifikaten ist für Unternehmen derzeit schwierig. „Da der Preis für CO₂-Emissionsrechte in der Regel den Energiepreisen folgt, unterliegt er starken Schwankungen. Für kleinere Zertifikatemenen gibt es zudem wenige Bezugsquellen, der Preis ist entsprechend höher als bei großen Handelsvolumen. Genau hier bietet das NRW.BANK.Klima Zertifikateprogramm die entscheidende Lösung“, sagt Ernst Gerlach, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK.

Das Programm ist an den Klimaschutzfonds der KfW Bankengruppe und der European Investment Bank (EIB) gekoppelt. Die KfW und die EIB investieren in Klimaschutzprojekte in Entwicklungs- und Schwellenländern und beziehen daraus günstige Emissionsrechte. Unternehmen, die sich am Klimaschutzfonds beteiligen, erhalten bei der KfW bis 2012 Zertifikate zu einem Preis, der unterhalb des Marktpreises liegt. Allerdings sind diese Konditionen an eine Mindestbeteiligung von 500.000 Euro gebunden. Um auch kleineren Unternehmen den preisgünstigen Beschaffungsweg für CO₂-Zertifikate zu eröffnen, beteiligte sich die NRW.BANK Anfang 2009 mit 2,5 Millionen Euro am „EIB-KfW CO₂-Programm“ und verkauft diese in kleinerer Stückelung an nordrhein-westfälische Unternehmen weiter.

> www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal

> LANDWIRTSCHAFT

Neue Struktur in der Förderung



___ Landwirtschaft und ländlicher Raum sind die Förderbereiche der Landwirtschaftlichen Rentenbank mit Sitz in Frankfurt am Main. Im Herbst 2008 hat die Bank ihre Förderprogramme, die die NRW.BANK für die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen bearbeitet, deutlich verändert. Mit der neuen Programmstruktur nahm das Institut eine Fokussierung der Förderung auf die Bereiche Landwirtschaft, erneuerbare Energien, Agrar- und Ernährungswirtschaft und ländliche Entwicklung vor.

Gleichzeitig wurden die beihilferechtlichen Vorgaben der EU-Kommission umgesetzt, um die aus dem EU-Beihilferecht resultierenden Fördermöglichkeiten besser nutzen zu können. Auch in Zukunft können somit Junglandwirte bei Investitionen in den agrarbezogenen Umwelt- und Tierschutz sowie Investitionen im Bereich „erneuerbare Energien“ von besonders günstigen Zinssätzen profitieren. Neu sind die Betriebsmitteldarlehen, sowohl für die Landwirtschaft als auch für die Agrar- und Ernährungswirtschaft.

Darüber hinaus wurde zum 1. Juli 2008 in den Sonder- und Programmkredit der Landwirtschaftlichen Rentenbank das „Risikogerechte Zinssystem“ (RGZS) der deutschen Förderbanken eingeführt. Danach gelten nun unterschiedliche Zinssätze für unterschiedliche Risikoklassen.

> www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal

> NRW/EU.INVESTITIONSKAPITAL

NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR DIE ANSCHAFFUNG LEICHTER NUTZFAHRZEUGE

___ Viele Handwerksbetriebe und andere kleine und mittlere Unternehmen hatten bisher das Problem, dass ihre Fahrzeuge aufgrund der hohen Schadstoffemissionen nicht in die Umweltzonen der Städte fahren dürfen. Das Förderprogramm NRW/EU.Investitionskapital kann hier Abhilfe schaffen. Seit dem 1. Januar 2009 ist dieses Programm für die Beschaffung emissions- und lärmärmer leichter Nutzfahrzeuge bis 12 Tonnen geöffnet und macht es Unternehmen (ausgenommen sind Straßengütertransportunternehmen) damit leichter, schadstoffarme Nutzfahrzeuge zu finanzieren. Mit dem Programm werden Darlehen für die Investitionsfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen bereitgestellt, von denen der über-

wiegende Teil unbesichert und mit Nachrangabrede versehen ist. Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit ist das KfW Sonderprogramm 2009 der Bundesregierung. Hier werden Kredite insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen zur mittel- und langfristigen Finanzierung von Investitionsvorhaben in Deutschland vergeben. Die Besonderheit liegt darin, dass die KfW die durchleitenden Banken bei der Finanzierung bis zu 90 Prozent von der Haftung freistellt und somit den überwiegenden Teil des Kreditrisikos trägt. Zudem ist eine Finanzierung bis zu 100 Prozent der förderfähigen Investitionskosten möglich.

> www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandportal

> KFW PROGRAMME

Energieeffizienz geht vor

___ Mit ihren wohnwirtschaftlichen Bundesförderprogrammen zielt die KfW Bankengruppe auf die Unterstützung der Eigentumbildung genauso wie auf die Sanierung bestehenden Wohnraums nach energieeffizienten Gesichtspunkten ab. Die Fördermittel werden dabei über die NRW.BANK zu den Sparkassen und von dort zu den Endkunden geleitet. Die NRW.BANK erfüllt hierbei die Rolle des Zentralinstituts der Sparkassen in Nordrhein-Westfalen.

Im Geschäftsjahr 2008 hat die NRW.BANK insgesamt Fördermittel aus KfW Programmen mit einem Volumen von 1,16 Milliarden Euro zugesagt. Hiervon entfallen rund 364 Millionen Euro auf das Wohneigentumsprogramm und rund 590 Millionen Euro auf CO₂-Minderungs- beziehungsweise Energieeinsparungsprogramme. Insgesamt gingen 2008 rund 26.000 Anträge für diese Programme bei der NRW.BANK ein. Ein Großteil hiervon verfolgte die Ziele der Energieeinsparung und CO₂-Minderung. Neben der Schaffung zusätzlichen Wohnraums sowie dem Erhalt und der Steigerung der Attraktivität bestehenden Wohnraums wird somit aktiver Klimaschutz durch Energieeinsparung und CO₂-Minderung betrieben. Ein positives Signal für unsere Zukunft. Gleichzeitig werden durch die Erhöhung der Energieeffizienz die Haushalte entlastet, die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen wie Öl und Erdgas wird reduziert. Parallel bewirken die Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen positive Beschäftigungseffekte im Handwerk.

Im November 2008 hat das Bundeskabinett beschlossen, zusätzliche Investitionen in die Energieeffizienz von Gebäuden zu fördern. Dafür werden die Mittel für das CO₂-Gebäudesanierungsprogramm und andere Maßnahmen um insgesamt 3 Milliarden Euro aufgestockt.

> www.nrwbank.de/de/wohnraumportal

> DARLEHEN FÜR MODERNISIERUNGEN

ENERGIESPAREN IST „IN“



Jürgen Jankowski, NRW.BANK

___ Ältere Gebäude fit zu machen in Sachen Energieeffizienz ist ein aktuelles und allerorten diskutiertes Thema. Wohnungsgesellschaften und Eigentümer selbst genutzten Wohneigentums interessieren sich für energetische Modernisierungen, lassen sich damit doch der Energieverbrauch und der Ausstoß klimaschädlicher CO₂-Gase vermindern. Das ist außerdem ein gleichermaßen interessantes Thema für Vermieter und Mieter: Nicht nur, dass die „zweite Miete“ durch solche Maßnahmen sinkt, gleichzeitig steigt der Wert einer Immobilie. So profitieren beide Seiten. Der größte Gewinner ist in allen Fällen die Umwelt: Sie profitiert von der geringeren Klimabelastung. Einen Anreiz, keinen Modernisierungstau aufkommen zu lassen, bieten zinsgünstige Darlehen aus Landesmitteln. Sie versetzen die Eigentümer öffentlich geförderter Immobilien in die Lage, Investitionen in Sachen Energieeinsparung leichter zu finanzieren. Dabei können nicht nur Mietwohnungen energetisch modernisiert werden, auch Maßnahmen im selbst genutzten Wohneigentum sind förderfähig.

> www.nrwbank.de/de/wohnraumportal

DEM VERFASSUNGSaufTRAG LEBEN EINHAUCHEN

Sport ist Lebensqualität

Ein neues Gehege für die Löwinnen muss her. Das steht für Rainer Kirberg schon lange fest. Als Geschäftsführer des Frauenfußballclubs „FCR 2001 Duisburg e.V.“ wünscht er sich einen Kunstrasenplatz für seine Spielerinnen: „Für die Zukunft unseres Vereins ist ein Kunstrasenplatz unerlässlich.“ Kunstrasenplätze sind extrem belastbar, sie stauben nicht, sie werden nicht matschig, sind ganzjährig bespielbar und die Verletzungsgefahr ist gering – alles wichtige Punkte für die Duisburger Fußballerinnen, die ihres sportlichen Kampfgeistes wegen auch „Löwinnen“ genannt werden.



- 01 Rainer Kirberg vom FCR 2001 Duisburg plant Löwinnengehege statt Ascheplatz
- 02 Für Hans-Friedrich Schneckenberger, Kämmerer der Gemeinde Hille, macht Sport in den sanierten Hallen mehr Spaß
- 03 Barbara Fischer ist in der NRW.BANK für die Abwicklung des Kreditprogramms NRW.BANK.Sportstätten zuständig

> _____ Der FCR 2001 Duisburg ist auf der Erfolgsspur: Vier Mal in Folge brachte das Bundesligateam den Titel „Deutscher Vizemeister“ nach Duisburg, je einmal die Titel „Deutscher Meister“ und „Deutscher Pokalsieger“. Zwei Mal trugen sie den DFB-Hallenpokal nach Hause. „Wir machen hier Leistungssport und wollen unseren Löwinnen den Weg in die Professionalität ebnen“, erklärt Rainer Kirberg.

Das neue Löwinnengehege kostet eine halbe Million Euro. 50.000 Euro hat der Verein über Platzpatenschaften erwirtschaftet, dazu kommt Unterstützung vom Sportbund, von der Sparkasse, privaten Spendern und der NRW.BANK: Sie bewilligte Ende 2008 für das „Unternehmen Kunstrasen“ ein Darlehen über 190.000 Euro. Die Mittel stammen aus dem Programm zur Sportstättenfinanzierung, das Vereinen und Verbänden langfristige und zinsgünstige Finanzierungsmittel für Investitionen in Sportanlagen zur Verfügung stellt.

Grundlage dessen ist das von Landesregierung und Landessportbund im Februar 2008 geschlossene „Bündnis für den Sport“. „Das Kreditprogramm NRW.BANK.Sportstätten ist ein wesentlicher Bestandteil in

nerhalb des Bündnisses. Wir unterstützen das Land darin, denn Sport ist ein wichtiger Faktor für Lebensqualität“, erklärt Barbara Fischer, die bei der NRW.BANK für die Abwicklung des Kreditprogramms verantwortlich ist. „Der FCR 2001 Duisburg steht auf gesunden Füßen. Wir helfen ihm dabei, für das Training des gesamten Vereins eine professionelle Ausstattung zu schaffen. Auch Vereine mit anderen sportlichen Schwerpunkten haben die Möglichkeit, Mittel aus dem Programm NRW.BANK.Sportstätten über ihre Hausbank bei uns zu beantragen.“

Neben Vereinen können auch Kommunen auf ein Programm zur Finanzierung von Investitionen in Sportanlagen zugreifen – wie zum Beispiel die Gemeinde Hille in Ostwestfalen. „In unserer Gemeinde spielen die Themen Energie und Klimaschutz schon lange eine Rolle. Dort wo wir heute umbauen und sanieren, führen wir gleichzeitig Energiesparmaßnahmen durch“, erklärt Hans-Friedrich Schneckenberger, Kämmerer der Gemeinde. „Zwei Grundschul-Sporthallen und eine weitere Sporthalle haben wir modernisiert, saniert und instand gesetzt. Wir haben dabei Wert auf Wärmedämmung, Erneuerung der Fenster, Än-

derung der Beleuchtung und Heizung gelegt.“ Insgesamt ergab sich für die Gemeinde ein Investitionsvolumen von 667.000 Euro.

Die NRW.BANK bewilligte eine Projektförderung von 333.500 Euro. „Die Vergabe der Förderung an die Gemeinde Hille erfolgte als Direktkredit. Der Antrag konnte direkt bei der NRW.BANK gestellt werden“, erklärt Barbara Fischer, „für Vereine hingegen ist der erste Ansprechpartner die Hausbank.“

Die Arbeiten an den Sporthallen der Grundschulen sind bereits abgeschlossen. Für die energiebewusste Sanierung wurde die Gemeinde im „E.KOMMUNAL-Wettbewerb“ der E.ON Westfalen-Weser AG ausgezeichnet. _____ <



> MEHR INFOS UNTER
www.fcr-01.de
www.hille.de
www.nrwbank.de/de/kommunal-und-infrastrukturportal

> MEHR INFOS UNTER
www.nrw-wohnt.de
www.wfa-nrw.de
www.nrwbank.de/de/wohnraumportal



Georg Wilms: „Die Musik spielt im Bestand.“

> _____ Lebensräume für Menschen schaffen – das ist die Unternehmensphilosophie von „Schleiff Denkmalentwicklung“. Und die stand auch im Mittelpunkt, als sich das Unternehmen der ehemaligen Widra Waagenfabrik in Aachen annahm. Auf dem Gelände der Industriebrache hat Schleiff ein Wohnquartier mit 23 öffentlich geförderten Wohnungen, zwei betreuten Wohngemeinschaften für demenzkranke und pflegebedürftige Menschen sowie zwei

Praxisräumen erbaut. Erhalten blieb dabei die historische Industriearchitektur: der Ziegelbau aus dem Jahr 1900, die Waagenhalle aus dem Jahr 1936 und ihr Anbau von 1964. Einige Neubauten wurden ergänzt, hinzu kamen Mietergärten, Spielplatz, eine Regenwassernutzungs- sowie eine Fotovoltaikanlage.

MIT NEUEN IDEEN AKTIV BLEIBEN

„Wir haben hier Wohngemeinschaften eingerichtet für Menschen, die nicht mehr alleine zu Hause leben wollen oder können“, erklärt Georg Wilms, kaufmännischer Geschäftsführer der Schleiff Denkmalentwicklung. „Wir haben die Darlehen aus Landesmitteln in Anspruch genommen, mit denen die NRW.BANK Wohnangebote für ältere, pflegebedürftige oder behinderte Menschen unterstützt, die in Wohnquartiere integriert sind“, führt er aus. Die Förderung ist an Bedingungen geknüpft. So muss Barrierefreiheit sichergestellt sein und Wohnraum für Menschen mit geringerem Einkommen bereitgestellt werden.

„Besonders im Hinblick auf den demografischen Wandel ist der Kerngedanke unserer Förderung, dass auch ältere Menschen aktiv bleiben. Dazu müssen neue Wohnformen geschaffen werden“, erklärt Jürgen Jankowski. Er ist Förderberater für soziale Wohnraumförderung bei der NRW.BANK. „Wir unterstützen Bestrebungen, die der Vereinsamung älterer Menschen entgegenwirken. Damit liegt unsere Förderung voll im Trend.“

INDIVIDUALITÄT ZÄHLT

Dass die Revitalisierung gelungen ist, bestätigte auch der Wettbewerb „NRW wohnt. Wohnen an ungewöhnlichen Orten“, bei dem das Wohnprojekt 2008 von Landesbauminister Oliver Wittke und der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet wurde. „Die Musik spielt im Bestand“, so Georg Wilms. „Die Sanierung der Waagenfabrik ist ein sehr gelungenes Projekt, das den innerstädtischen Wohnungsbau aufwertet.“ Gleichzeitig zeige es, dass sich eine Umorientierung zugunsten des Erhalts und der Sanierung bestehender Objekte lohnt. _____ <

NEUES LEBEN IN ALTEN GEMÄUERN

Ausgezeichnetes Wohnen

Im Jahr 1900 wurde die Widra Waagenfabrik erbaut – heute ist sie eine moderne Wohnanlage

KOMMUNALES FINANZ- UND ZINSMANAGEMENT

Externe Expertise für Kommunen



Die Haushalte vieler Kommunen und Kreise in Nordrhein-Westfalen ächzen unter der Last einer hohen Verschuldung. Eine kompetente Beratung über zielgenau einsetzbare Finanzinstrumente hilft, in dieser Situation den Überblick zu bewahren und Chancen sowie Risiken richtig zu bewerten. Doch das erfordert eine entsprechende Infrastruktur und Ressourcen, die in den Städten oft nicht vorhanden sind. Immer mehr Kommunen und Kreise suchen deshalb nach Partnern, die bei der Steuerung der Finanzen helfen.

> _____ Gesetzlicher Auftrag der NRW.BANK ist, die Kommunen und Kreise in Nordrhein-Westfalen mit passgenauen Förder- und Finanzierungsinstrumenten bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen. Auf diesem Weg verbindet die NRW.BANK umfassende Kapitalmarkterfahrung mit einer kommunalen Sichtweise auf die anstehenden Aufgaben. In den vergangenen Jahren hat die NRW.BANK zusätzliche Beratungsexpertise aufgebaut, um den Finanzverantwortlichen eine unabhängige und partnerschaftliche Beratung und Begleitung anbieten zu können.

Ziel der Zusammenarbeit in Finanzmanagement ist, den Kommunen und Kreisen neue Freiräume in ihren Finanzen zu eröffnen. In der Zusammenarbeit werden die Prozesse verbessert, um die Situation hinsichtlich Zinsen, Liquidität, Mittelaufnahme und Mittelanlage zu optimieren. Kern ist dabei ein professionelles Schuldenmanagement, das den Anforderungen eines immer komplexer werdenden Kapitalmarkts entspricht.

2006 hatte die NRW.BANK hierzu ein Pilotprojekt mit der Stadt Gelsenkirchen gestartet, das inzwischen erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Anschließend wurde eine dauerhafte Zusammenarbeit mit der Stadt Gelsenkirchen auf Mandatsbasis vereinbart. Neben der Stadt Herne haben in der Zwischenzeit eine Reihe von Kommunen dieses Angebot einer langfristig orientierten Zusammenarbeit angenommen.

Das Know-how in diesem Bereich wird Kommunen und Kreisen auch im Rahmen von Sonderprojekten zur Verfügung gestellt. Dieses Angebot nutzten mittlerweile auch Städte wie zum Beispiel Meinerzhagen und der Landschaftsverband Rheinland (LVR). Obwohl der LVR im Finanzmanagement bereits seit Jahren aktiv ist und

über eine eigene Expertise verfügt, hat der Verband zur Qualitätssicherung das Schuldenmanagement im Rahmen eines zeitlich befristeten Auftrags fachlich und organisatorisch von der NRW.BANK untersuchen lassen. Dazu die Erste Landesrätin und Kämmerin des LVRs, Renate Hötte: „Wir legen großen Wert auf ein Schuldenmanagement, das einerseits Gestaltungsmöglichkeiten nutzt, andererseits jedoch einen klar definierten Risikokorridor aufzeigt.“ Aufgrund der Ergebnisse konnten Entwicklungsmöglichkeiten und Verbesserungspotenziale für das Schuldenmanagement identifiziert werden, und diese wurden teilweise bereits umgesetzt; weiterhin erfolgte eine Unterstützung beim Ausbau von Treasury-Aktivitäten des LVRs.

Mit dem Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL) besteht ein reger Austausch zu allen Fragen rund um das Thema kommunales Finanz- und Zinsmanagement. Weiterhin werden aktuelle Themen aufgegriffen und unter anderem durch gemeinsame Veranstaltungen in die kommunale Landschaft transportiert. Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise informierten der LWL und die NRW.BANK alle Gemeinden, Städte und Kreise in Westfalen-Lippe im Dezember 2008 über die Entwicklungen auf den Geld- und Kapitalmärkten.

„Gerade in der jetzigen Situation haben Städte, Kreise und Gemeinden einen verstärkten Informationsbedarf“, erklärt Bernd Kummerow von der NRW.BANK. „Da stehen wir mit unserem Know-how gerne zur Verfügung.“ _____ <

> MEHR INFOS UNTER
www.nrwbank.de/de/kommunal-und-infrastrukturportal

> SOZIALE
WOHNRAUMFÖRDERUNG

Fördern mit Blick nach vorn

___ 950 Millionen Euro – das ist die Summe, die 2009 im Wohnraumförderungsprogramm des Landes Nordrhein-Westfalen bereitsteht. Damit bleibt die soziale Wohnraumförderung einer der größten und bedeutendsten Bereiche der Förderpolitik in Nordrhein-Westfalen. Im Fokus stehen dabei einkommensschwache Haushalte.

Ziel des Programms ist, eine angemessene Wohnraumversorgung für diese Zielgruppe sicherzustellen. Positiver Nebeneffekt: Sozialer Wohnraum geht immer einher mit günstigen Mieten. Die Wirkung des Programms geht indes darüber hinaus: Volkswirtschaftlich hat es den Effekt, dass jeder Euro aus der Förderung knapp drei Euro an weiteren Investitionsmitteln nach sich zieht. Das stützt die heimische Bauwirtschaft und erzeugt Aufträge für den Mittelstand und das Handwerk. Nicht zuletzt in Zeiten der Finanzmarktkrise stellen die für den sozialen Wohnungsbau genutzten Mittel der NRW.BANK langfristig die Versorgung wohnungswirtschaftlicher Investoren und privater Bauherren mit zinsgünstigen Darlehen sicher.

> www.nrwbank.de/de/wohnraumportal

> EIGENHEIM ALS ALTERSSICHERUNG

Die umgekehrte Hypothek



___ Die eigene Immobilie zu Geld machen, um eine höhere Rente zu erzielen, und trotzdem dort mietfrei wohnen bleiben – geht das? Die NRW.BANK prüft derzeit im Rahmen einer Studie, ob aus dieser Idee ein Finanzprodukt werden

könnte. Auftraggeber der Studie ist das Generationenministerium des Landes Nordrhein-Westfalen. Zusätzlich beteiligen sich die Bankenverbände und die Verbraucherzentrale.

Bisher gibt es für ältere Eigentümer nur die Möglichkeit, eine Immobilie zu verkaufen, um das in ihr steckende Kapital „flüssig“ zu machen. Eine Alternative könnte die Immobilienrente werden.

Dabei beleihet der Kreditnehmer seine Immobilie und erhält dafür im Gegenzug eine lebenslange Rente. Tilgung und Zinsen werden erst fällig, wenn der Kreditnehmer verstorben ist oder die Immobilie nicht mehr selbst nutzt. Der Kunde bleibt somit Eigentümer und kann mietfrei bis zum Lebensende wohnen.

Einzigartig bei dem Produktkonzept der NRW.BANK ist, dass die Rente bis zum Lebensende garantiert ist und nicht vom Immobilienwert begrenzt wird. Daraus resultiert ein finanzielles Risiko für den Anbieter der Immobilienrente, etwa wenn der Kunde die durchschnittliche Lebenserwartung überschreitet. Zur Abdeckung dieses Risikos soll nach dem Solidaritätsprinzip ein Fonds eingerichtet werden, in den alle Kunden eine Prämie einzahlen und der dann Renten- und Zinszahlungen übernimmt.

> www.nrwbank.de

> IDEENWETTBEWERB 2008

KREATIV UND INNOVATIV IN DIE ZUKUNFT

___ Zum zweiten Mal prämierte der NRW.BANK.Ideenwettbewerb die innovativsten und kreativsten Projekte der Kreise, Städte und Gemeinden Nordrhein-Westfalens. Der Wettbewerb unter der Schirmherrschaft des Landesinnenministers Dr. Ingo Wolf hat das Ziel, Projekte, die die Lebensqualität und die wirtschaftliche Situation in den Kommunen sichern und gestalten, einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen.

Die Teilnahme war in vier Kategorien möglich: „Strukturen verbessern“, „Profil zeigen“, „Service leben“ und „Wissen stärken“. Hintergrund des Wettbewerbs sind die Herausforderungen, vor denen die Kommunen in Zeiten immer knapper werdender Kassen stehen, um Konzepte für eine zukunftsorientierte, lebendige und bürgerfreundliche Stadtentwicklung zu konzipieren und umzusetzen. Umso mehr erfreute die Vielfalt, Kreativität und Menge der 130 eingereichten Wettbewerbsbeiträge aus 80 Kommunen. Sie belegt, wie viel sich in den Kommunen bewegt – trotz geringer Budgets und mit dem Effekt besserer kommunaler Leistungen für die Bürger. Insgesamt wurden 16 Kreise und Gemeinden ausgezeichnet. Alle prämierten Teilnehmer wurden zu einem „Ideen-Mining-Workshop“ der Uni Münster eingeladen. Dort übten sie Kreativitätstechniken und trainierten unter professioneller Anleitung das Querdenken. Eine gute Basis für noch mehr tolle Ideen.

> www.nrwbank.de/de/kommunal-und-infrastrukturportal



WEG MIT DEN BARRIEREN

___ Nach seinen Vorstellungen in den eigenen vier Wänden und dem vertrauten Wohnumfeld zu leben, wünschen sich immer mehr ältere Menschen in unserer Gesellschaft. Dabei geht es vor allem um barrierefreies Wohnen. Stufen zum Beispiel stellen im Alter oft ein großes Hindernis dar. Dem Bedürfnis nach selbstbestimmtem Wohnen kommt die Wfa entgegen, indem sie Maßnahmen zur bedarfsgerechten Wohnraumgestaltung fördert.

Unterstützt werden dabei barrierefreie Neubaumietwohnungen, die von Beginn an für alle Lebensphasen selbstbestimmtes Wohnen ermöglichen. Wohnungszugänge, erreichbar ohne Treppen, bieten sowohl Familien mit Kindern als auch älteren Menschen Wohnkomfort. Gefördert wird zudem der Abbau von Barrieren in bestehenden Mietwohnungen und Eigenheimen.

Für Menschen, die keinen eigenen Haushalt mehr führen können, setzt die Förderung der baulichen Anpassung bestehender Altenwohn- und Pflegeheime auf die Schaffung kleiner Wohngruppen. Dort leben ältere Menschen in einer festen Gruppe und verbringen gemeinsam den Alltag. Zum selbstbestimmten Wohnen trägt hier insbesondere das ausgewogene Verhältnis zwischen Gemeinschaftsräumen und privaten Rückzugsbereichen bei. Die NRW.BANK fördert außerdem Maßnahmen zur Verbesserung des Wohnumfelds, etwa durch Anlegen eines Sinnesgartens für an Demenz erkrankte Menschen.

www.nrwbank.de/de/wohnraumportal



> WOHNUNGSMARKTBEOBACHTUNG

FRÜHWARNSYSTEM DES MARKTES



___ Jeden Herbst erscheint der Wohnungsmarktbericht der NRW.BANK, der sich an Verwaltungen und die Politik, alle Akteure aus der Bau-, Wohnungs- und Kreditwirtschaft sowie alle Interessenvertreter richtet. Er informiert über die Entwicklung nordrhein-westfälischer Wohnungsmärkte auf Landesebene. Die

Wohnungsmarktbeobachtung als Frühwarnsystem ermöglicht eine qualitative Analyse vergangener und aktueller Trends und hilft künftige Entwicklungen einzuschätzen.

Insbesondere auf der kommunalen und regionalen Ebene geht es nicht darum, den Akteuren eine fertige Analyse der Wohnungsmärkte bereitzustellen. Vielmehr werden die kommunalen und regionalen Marktbeobachter angeleitet, selbstständig und auf Basis frei verfügbarer Daten die lokalen Wohnungsmärkte zu beschreiben. Sie schaffen damit eine Grundlage für Handlungskonzepte, weisen auf Handlungsfelder hin und stoßen Diskussionen an. Aktuell erstellen etwa 20 nordrhein-westfälische Kommunen regelmäßig einen Bericht. Zudem haben sich vier regionale Projekte zusammengefunden, die von der Wohnungsmarktbeobachtung unterstützt werden.

www.nrwbank.de/de/wohnraumportal

> GLOBALDARLEHEN WOHNHEIGENTUM

Flexibles Förderprodukt

___ In der Wohnungsbauförderung verfolgt die NRW.BANK zwei Strategien: Zum einen wird über Förderprogramme die Finanzierung definierter Maßnahmen, etwa zur Steigerung der Energieeffizienz von Häusern, durch spezielle Darlehensangebote unterstützt.

Zum anderen bietet die NRW.BANK den Hausbanken das Globaldarlehen Wohneigentum an. Die Hausbanken erhalten damit zinsgünstige Mittel, die sie flexibel, unter Beachtung bestimmter Rahmenbedingungen, in maßgeschneiderten Einzeldarlehen zum Zweck der Finanzierung selbst genutzten Wohneigentums an ihre Endkunden weitergeben können.

Diese Endkunden für das Globaldarlehen Wohneigentum sind private Darlehensnehmer innerhalb definierter Einkommensgrenzen.

Die Möglichkeit für diese Förderung resultiert aus der günstigen Refinanzierung der NRW.BANK am Kapitalmarkt. Dieser Zinsvorteil kommt in vollem Umfang den privaten Endkunden zugute, da die Hausbanken verpflichtet werden, den Zinsvorteil in vollem Umfang an die Endkreditnehmer weiterzugeben.

> www.nrwbank.de

ANSPRECHPARTNER IN DER NRW.BANK

> BERATUNGSCENTER RHEINLAND

Telefon +49 211 91741-4800
Telefax +49 211 91741-9219
info-rheinland@nrwbank.de

> BERATUNGSCENTER WESTFALEN

Telefon +49 251 91741-4800
Telefax +49 251 91741-2666
info-westfalen@nrwbank.de

> BERATUNG WOHNRAUMFÖRDERUNG NRW

Telefon +49 211 91741-7647
Telefax +49 211 91741-7760
wfa_foerderberatung@nrwbank.de

> KOMMUNIKATION

Telefon +49 211 91741-1846
Telefax +49 211 91741-1801
presse@nrwbank.de

> KUNDENBETREUUNG ÖFFENTLICHE KUNDEN

Telefon +49 211 91741-4600
Telefax +49 211 91741-9219
oeffentliche-kunden@nrwbank.de

> BERATUNGSCENTER AUSLAND

Telefon +49 211 91741-4000
Telefax +49 211 91741-9219
Beratungscenter_Ausland@nrwbank.de

> INVESTOR RELATIONS

Telefon +49 211 91741-5555
Telefax +49 211 91741-3771
investorrelations@nrwbank.de

NRW.BANK

> DÜSSELDORF

Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Telefon +49 211 91741-0
Telefax +49 211 91741-1800

> MÜNSTER

Johanniterstraße 3
48145 Münster
Telefon +49 251 91741-0
Telefax +49 251 91741-2921

www.nrwbank.de
info@nrwbank.de

> VERANTWORTLICH

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
NRW.BANK

> KONZEPT UND GESTALTUNG

vEGK Werbeagentur, Essen

> FOTOGRAFIE

Yavuz Arslan, Essen
(außer Foto S. 23 unten: Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen; S. 37 oben: Desert Flower Filmproductions GmbH; S. 37 Mitte: Tatfilm Produktionsges. mbH; S. 37 unten: Egoli Tosselli Film/

MMC Independent; S. 52: Mareen Fischinger; S. 53: Natascha Syring; S. 60 u. 67 oben: Mareike Foecking; S. 66 oben: Strandperle; S. 66 unten: NRW.BANK)

> PRODUKTION

WestTeam Marketing GmbH, Düsseldorf

> DRUCK

Woeste Druck + Verlag GmbH & Co. KG, Essen-Kettwig



Wen sehen Sie im Spiegel?

Ich sehe einen:

Bitte ankreuzen:

- Kreativen Kopf, der mit einem völlig neuen Konzept seine Unternehmung starten will
- Studenten, der mit Hightech die Welt verändern will
- Echten Macher-Typen, der ein Unternehmen übernehmen will
- Zielstrebigem Menschen, der als Angestellter nicht mehr weiter nach oben kommt
- Gestandenen Unternehmer, dessen Betrieb wachsen will

Wenn Sie eines oder mehrere dieser Kästchen angekreuzt haben, sprechen Sie uns einfach an. Wir haben die passende Förderung.

Beratungszentrum Rheinland 0211 91741-4800

Beratungszentrum Westfalen 0251 91741-4800

www.nrwbank.de



NRW.BANK

Wir fördern Ideen