



Der Businessplan - Türöffner für Finanzierung, Förderung & Wachstum

Leverkusen, den 26.05.2026



Was erwartet mich heute?



— Das sind wir.....



Die NRW.BANK



...ist die Förderbank des Landes NRW und in Düsseldorf und Münster ansässig

...gehört zu 100% dem Land und setzt die förderpolitischen Ziele der Landesregierung um

...ist mit einer Bilanzsumme von 161,8 Mrd. € die größte deutsche Landesförderbank

...ist haushaltsunabhängig und generiert ihre Erträge für die Förderung eigenständig

...agiert wettbewerbsneutral als Partner der Banken und Sparkassen

— Das seid Ihr.....

Was sind Eure Themen?

Angebot und
der Ursprung
Eurer Idee

Der Schlüssel zur
Problemlösung
Eurer Zielkunden und
-kundinnen

Aktueller Stand des
Vorhabens und
Eure finanziellen
Herausforderungen

Eure Erwartungen
an den heutigen
Workshop

...in 3 Minuten...

— Entwicklung eines Geschäftsmodells

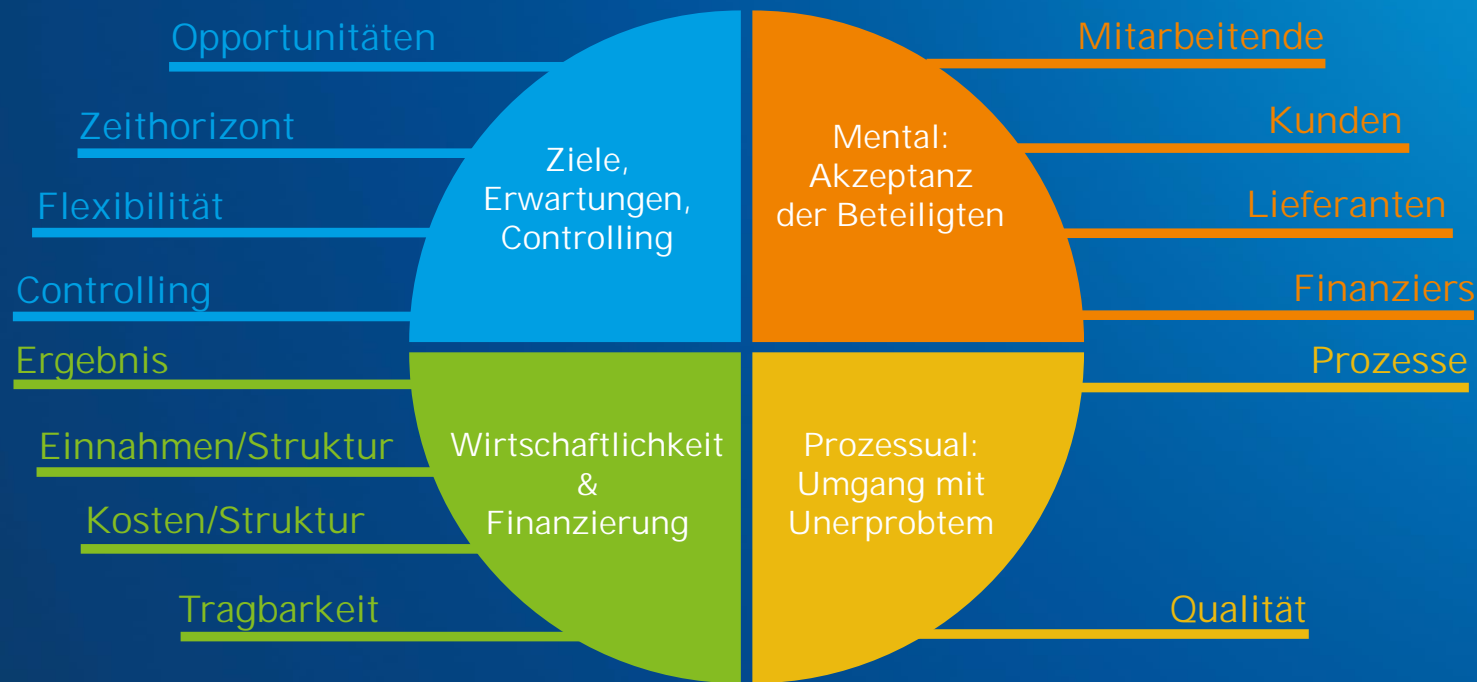
Entwicklung eines Geschäftsmodells



Entwicklung eines Geschäftsmodells



Unternehmerische Herausforderungen



— Entwicklung eines Geschäftsmodells

- Status Quo -
Wo stehe ich?



- Ziel -
Wo möchte ich hin?



- Der Weg -
Wie erreiche
ich mein Ziel?

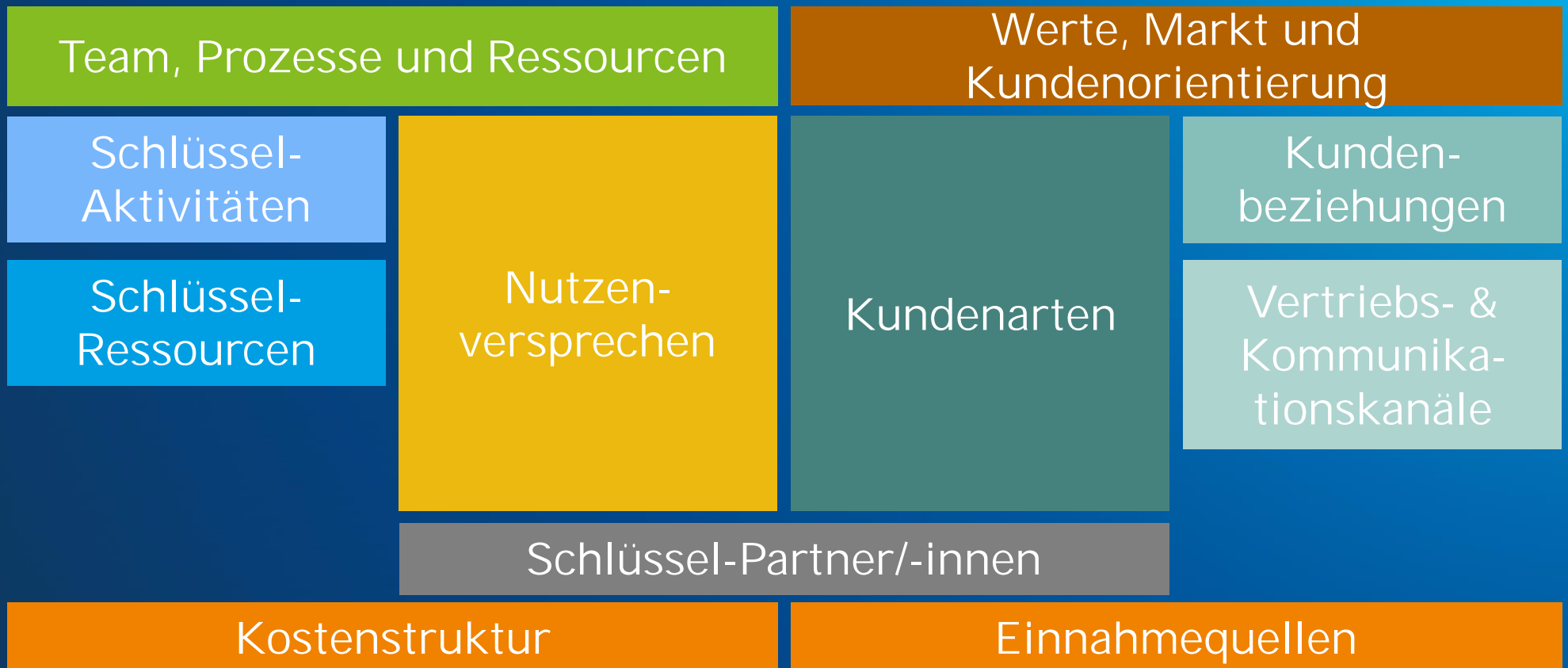
— Entwicklung eines Geschäftsmodells

Risiken erkennen

—

Chancen nutzen

Geschäftsmodellentwicklung – Strukturierung Eurer Vision



https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/05_Business-modell-Canvas.pdf?__blob=publicationFile

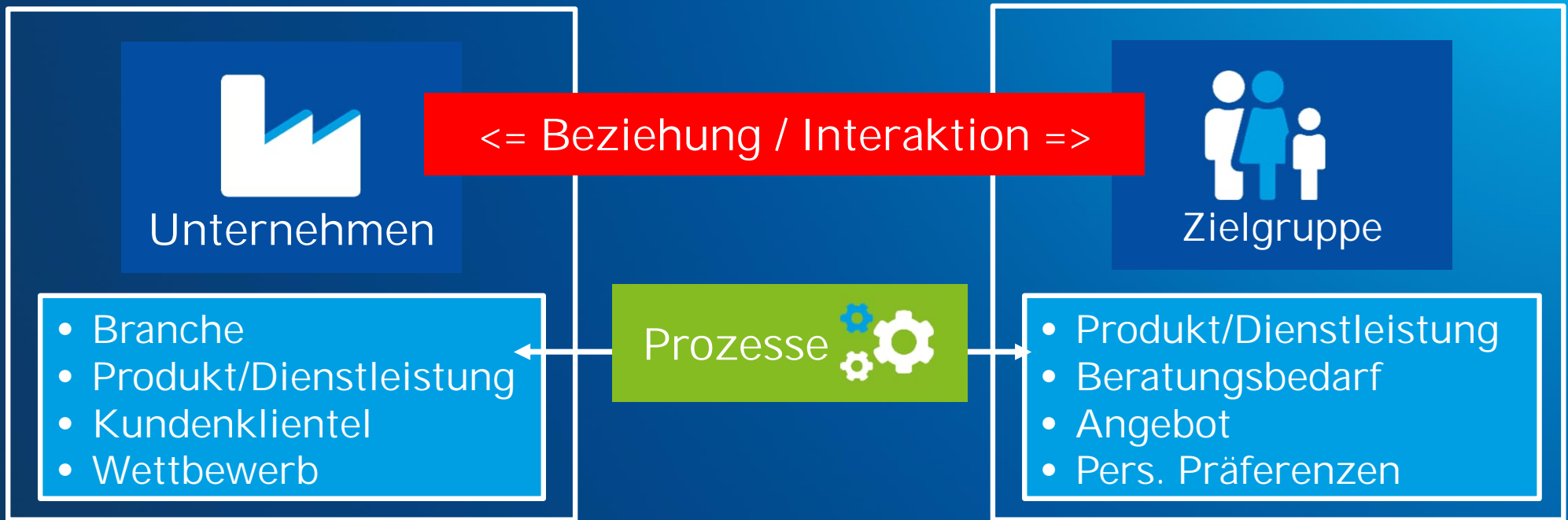
Das Nutzenversprechen



Kundenarten



Kundenbeziehungen



Welche Erfordernisse sollen an mein Geschäftsmodell geknüpft sein?

Vertriebs- und Kommunikationskanäle



Wie kann ich mein Unternehmen richtig am Markt positionieren?

Vertriebs- und Kommunikationskanäle



Netzwerk-
Marketing



Social Media



Web-
site



SEO



Messen
Ausstellungen



Print-
werbung

Radio
TV



Einnahmequellen

Verkauf



Entgelt für Dienstleistungen



„for free –
Dienstleistung“



Verleih



Mitgliedschaften



Oftmals erfolgt eine Kombination dieser Möglichkeiten

Schlüsselpartner/-innen



Kreditinstitut /
Förderbank



Dienstleistende



Handelsverbände,
Kammern, Gewerkschaften



Lieferanten



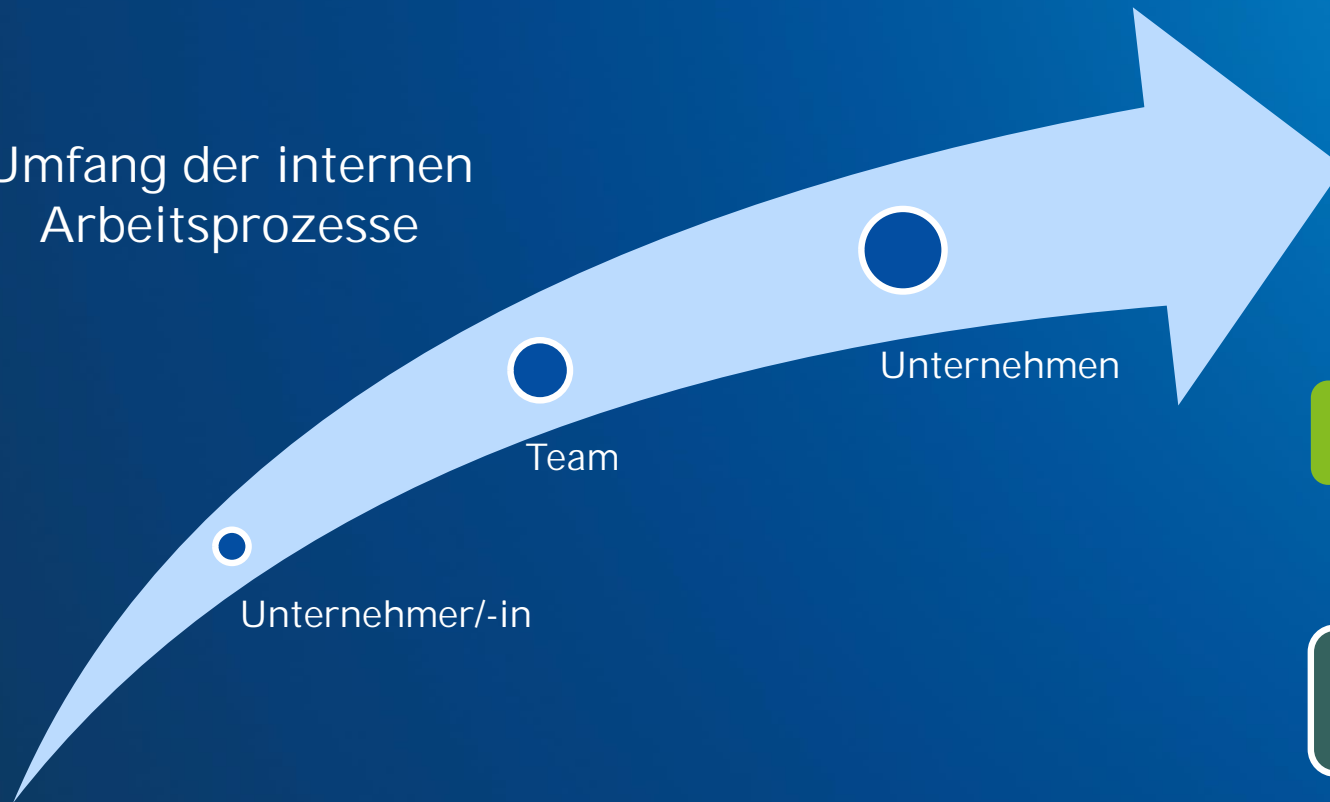
Ext. Vertriebler/-innen



Öffentliche Stellen

Schlüsselaktivitäten

Umfang der internen
Arbeitsprozesse

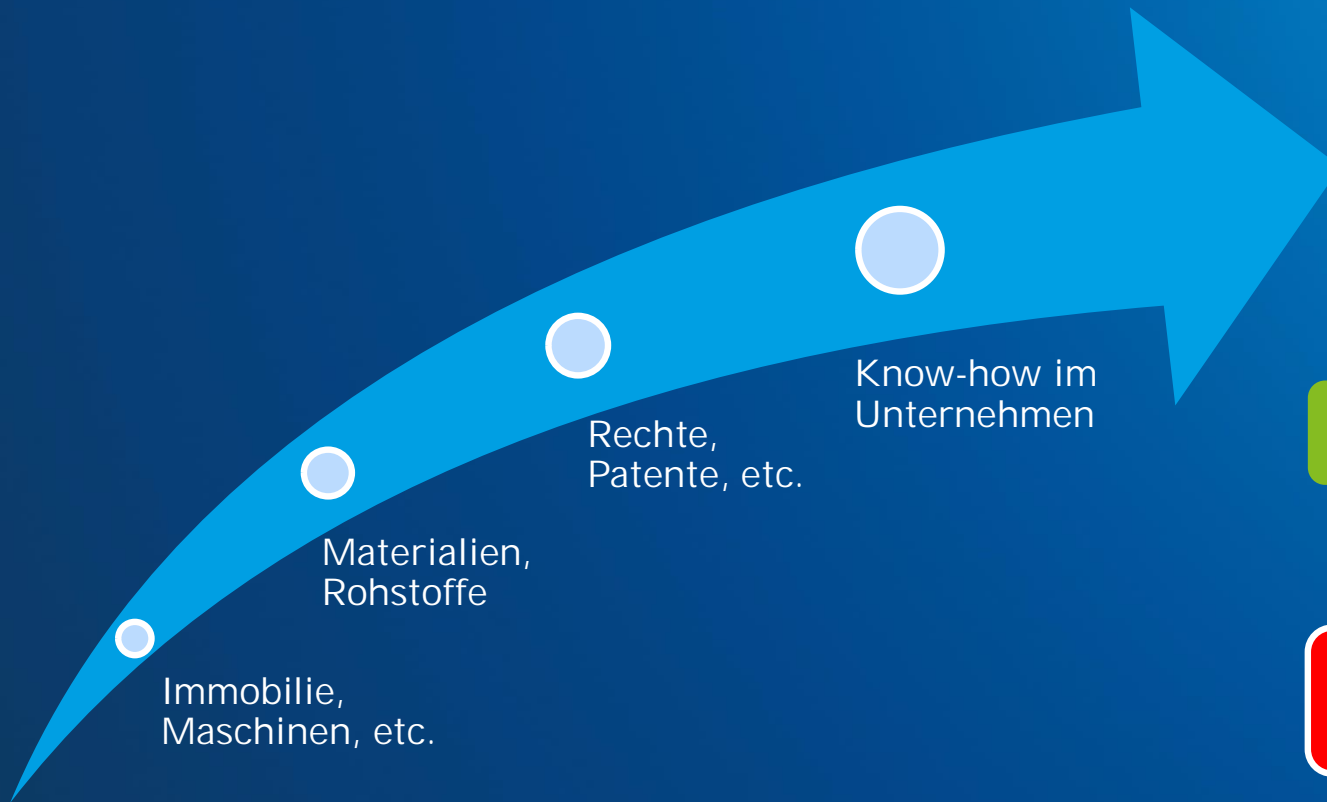


Nutzenversprechen



Externe Produkte /
DL

Schlüsselressourcen



Nutzenversprechen



Schlüsselpartner/
innen

Kostenstruktur



Workshop: Beschreibung & Analyse eines fiktiven Geschäftsmodells

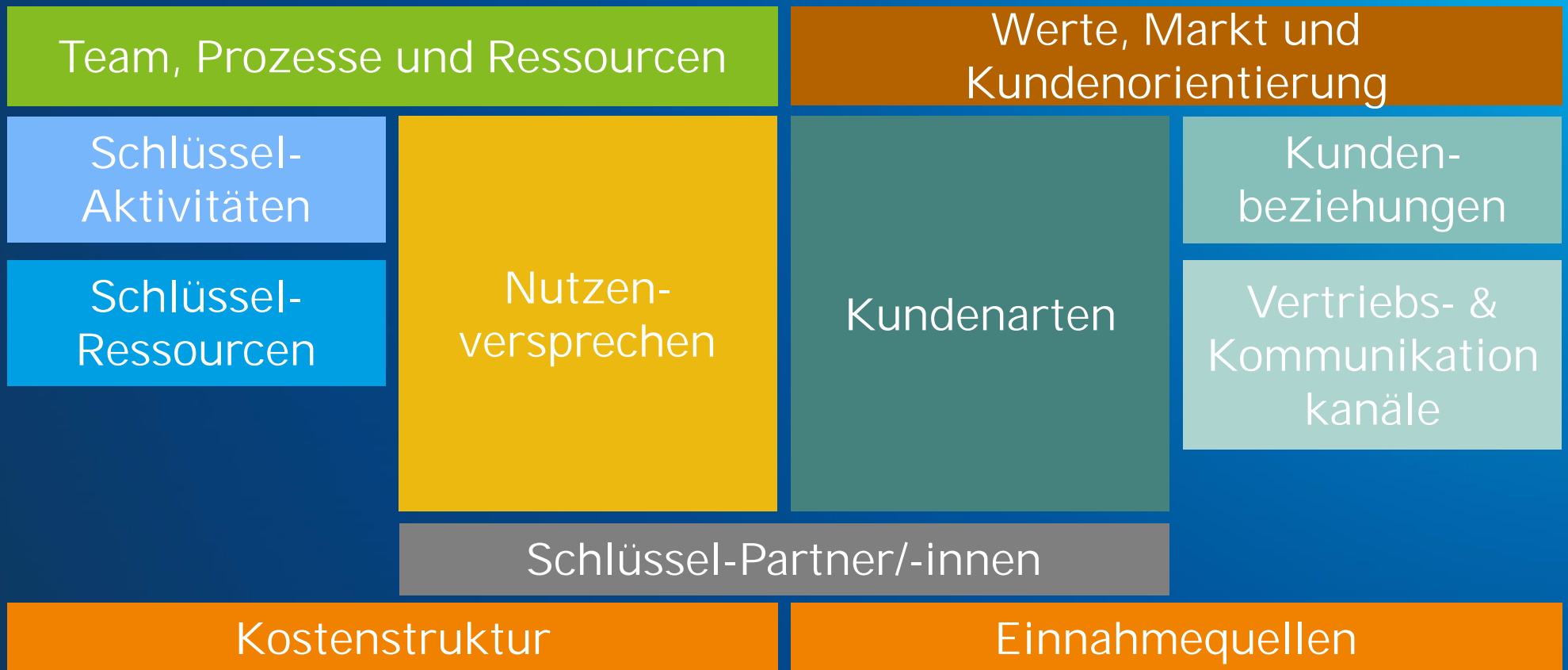
Geschäftsmodellentwicklung über Canvas - Eröffnung eines Erlebnisbauernhofs mit Übernachtungsmöglichkeit

Fiktives Beispiel

Rahmenbedingungen

- Standort: Hitdorfer See
- Beginn des Umbaus: Oktober 2026 / Geplante Neueröffnung: 01.04.2027
- Investitionskosten: 2,4 Mio. €
- Umbaukosten: 500 Tsd. €
- Betriebsmittelbedarf für Anlaufkosten: 100 Tsd. €
- Vorhandenes Eigenkapital: 450 Tsd. €
- Geplante Anzahl der Mitarbeitenden: 12
- Bisherige Tätigkeit: langjährige Leitung eines Familienresorts in Österreich

Geschäftsmodellentwicklung – Strukturierung Eurer Vision



https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/05_Business-modell-Canvas.pdf?__blob=publicationFile

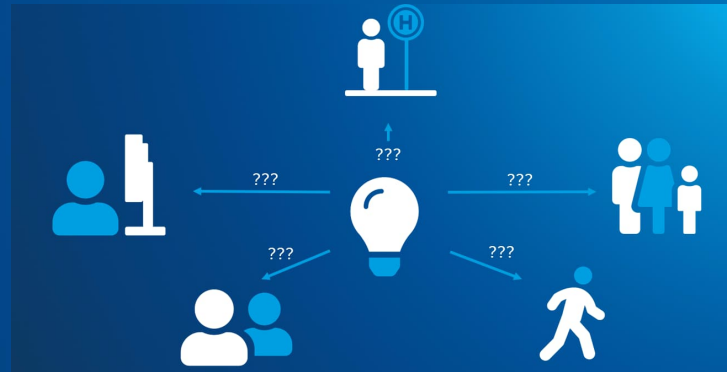
Beschreibung & Analyse „Nutzenversprechen“



-
-
-
-
-
-
-
-
-
- ..

- Warum genau das „Produkt“ / diese Dienstl.?
- Bedarf?
- USP ?

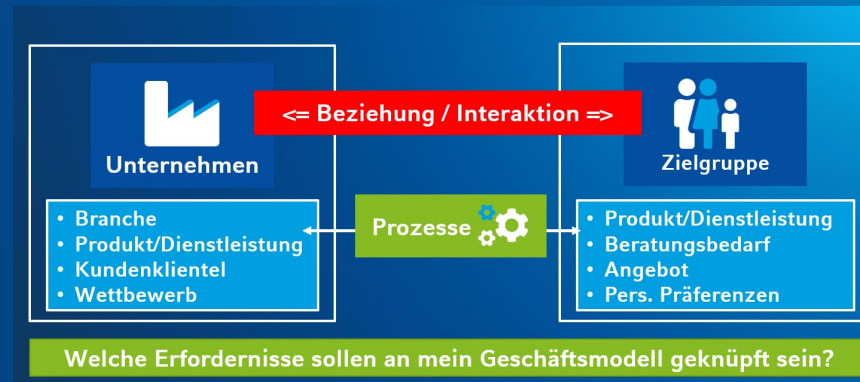
Beschreibung & Analyse „Kundenarten“



-
-
-
-
-
-
-
-
- ..

- Zielgruppe(n)?
- Hauptkunden-
gruppen?
- Motivation der
Kunden?
- Finanzkraft der
Zielgruppe(n)?
- Preissensibilität?

Beschreibung & Analyse „Kundenbeziehungen“



- Persönliche Präferenzen
- „Einkaufsprozess“
- Service / Support
- Intervallabstände der „Käufe“

-
-
-
-
-
-
-
-
- ..

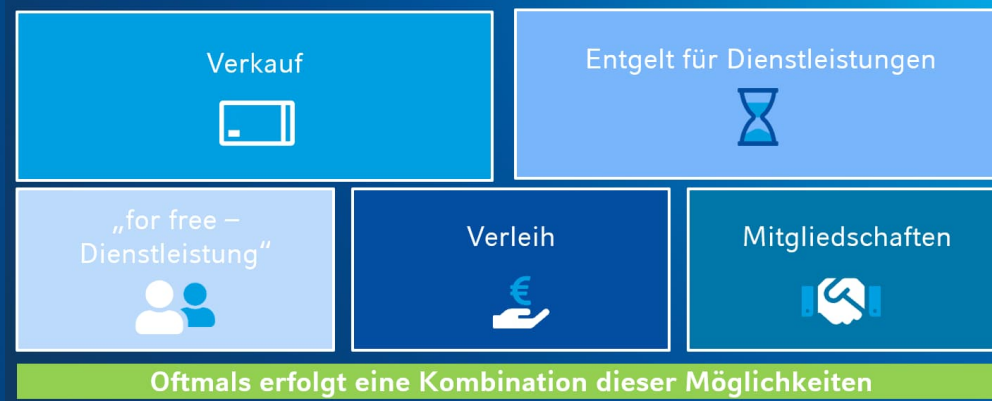
Beschreibung & Analyse „Vertriebs- und Kommunikationskanäle“



- Wie werden die Kunden und Kundinnen erreicht?
 - Vertrieb?
 - Digital / Analog?
 - Plattform
 - Influencing?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Beschreibung & Analyse „Einnahmequellen“



-
-
-
-
-
-
-
-
- ..

- Umsatzquellen
- Eigenkapital
- Fremdkapital
- Finanzierung gesichert?
- Fördermöglichkeiten (Darlehen, Zuschüsse, Sicherheiten)

Beschreibung & Analyse „Schlüsselpartner/-innen“



-
-
-
-
-
-
-
-
-
- ..

- Lieferanten
- Logistik
- Finanziers
- Medien
- Verbände
- Systemanbieter
- Verbände
- Kooperationspartner

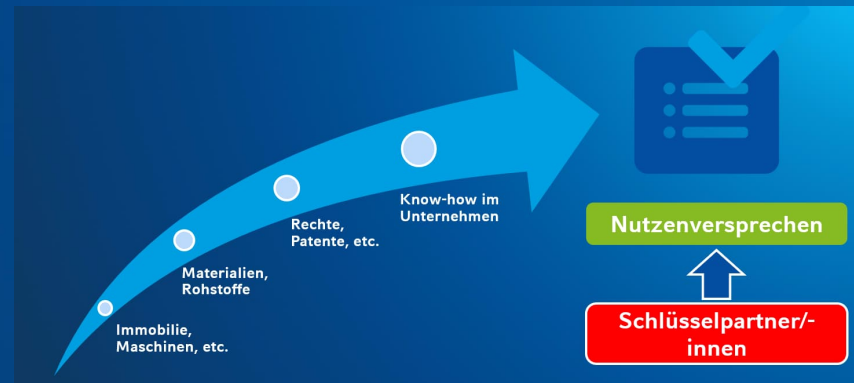
Beschreibung & Analyse „Schlüsselaktivitäten“



-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

- Klärung regulatorischer Voraussetzungen
- Geschäftsführung
- Wertschöpfungskette
- Eigenproduktion vs. Zukauf / Outsourcing
- Marktbeobachtung
- Kundenbindung

Beschreibung & Analyse „Schlüsselressourcen“



-
-
-
-
-
-
-
-
- ..

- Know-how
- Mitarbeiter*innen
- Betriebsimmobilie
 einschl. Restaurant
- ggf Fitnessbereich

Beschreibung & Analyse „Kostenstruktur“



-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

- Investitionen (Neubau)
- Rücklagen für Neu- u. Re-Investitionen
- Fixkosten
- variable Kosten

Validierung des fiktiven Geschäftsmodells

Ein letzter Check des Geschäftsmodells



- Zum Produkt/Dienstleistung
 - Ist mein Produkt / meine Dienstleistung und der damit verbundene Nutzen nachvollziehbar?
- Zu den Kunden und Kundinnen:
 - Wird plausibel, dass es eine Nachfrage, also Kunden und Kundinnen dafür gibt?
- Zu den Ressourcen:
 - Sind alle zum Erfolg nötigen Ressourcen und Kompetenzen verbindlich im Unternehmen?
- Zur Finanzierung
 - Sind der finanzielle Einsatz und die erwartbaren plausibilisierten Rückflüsse angemessen?

Geschäftsmodellentwicklung über Canvas - Eröffnung eines Erlebnisbauernhofs mit Übernachtungsmöglichkeit

Fiktives Beispiel

Rahmenbedingungen

- Standort: Hitdorfer See
- Beginn des Umbaus: Oktober 2026 / Geplante Neueröffnung: 01.04.2027
- Investitionskosten: 2,4 Mio. €
- Umbaukosten: 500 Tsd. €
- Betriebsmittelbedarf für Anlaufkosten: 100 Tsd. €
- Vorhandenes Eigenkapital: 450 Tsd. €
- Geplante Anzahl der Mitarbeitenden: 12
- Bisherige Tätigkeit: langjährige Leitung eines Familienresorts in Österreich

Geschäftsmodellentwicklung – Canvas

Strukturierung Eurer Vision

Musterbeispiel

Team, Prozesse und Ressourcen

Schlüsselaktivitäten

- Tierpflege
- Bewirtschaftung des Hofes
- Angebot von Aktivitäten, wie z. B. Reitunterricht, Planwagenfahrt
- Gästebetreuung (z. B. Hofrundgang)
- Brötchendienst

Schlüsselressourcen

- 13 Ferienwohnungen
- Personal (12 Mitarbeitende)
- Grundstück & Hofgebäude (inkl. Hallen & Scheunen)
- Tiere & Streichelzoo
- Planwagen & Traktoren

Nutzenversprechen

- Ruhe & Erholung
- Wohlfühlatmosphäre
- Gutes Preis-/ Leistungsverhältnis
- Familienfreundliche Umgebung mit vielfältigem Erlebnisangebot für Kinder (z. B. Streichelzoo)
- Landwirtschaft zum Anfassen (z. B. Unterstützung bei der Tierversorgung)

Schlüsselpartner/-innen

Baufirmen & Handwerker, Lieferanten (z. B. Tiernahrung), Wäschereien, DEHOGA, örtlicher Tourismusverband, Bauernverband, Buchungs- und Bewertungsportale, Marketingagentur, Bank, feste Kooperationspartner (z. B. Schulen)

Werte, Markt- u. Kundenorientierung

Kundenarten

- Urlaubsgäste & Tagesgäste
- Familien mit Kindern
- Schulklassen
- Kindergartengruppen
- Sportvereine
- Kinder- & Jugendfreizeitgruppen
- Seniorengruppen
- Kindergeburtstage

Kundenbeziehungen

- Persönliche Betreuung durch Familienbetrieb
- Datenschutz
- Identitätskontrolle
- Bewertungssystem

Vertriebs-/ Kommunikationskanäle

- Website / Buchungsplattformen
- Social Media / SEO
- Printmedien / Presseberichte
- Sport- und Tourismusverbände
- Netzwerkpartner / Word of mouth

Kostenstruktur

Investitions- & Umbaukosten, Personalkosten, Betriebsmittel, Tierhaltung & Futter, Versicherungen, Entwicklung der Website, Instandhaltung, Verbandsgebühren, etc

Einnahmequellen

Übernachtungen & Vermietung der Ferienwohnungen, Aktivitätsangebot (z. B. Reitstunden, Planwagenfahrten), Eintrittspreise (Tagesgäste), Gruppenpreise etc.

https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/05_Business-modell-Canvas.pdf?__blob=publicationFile

— Der Businessplan aus Sicht einer Bank

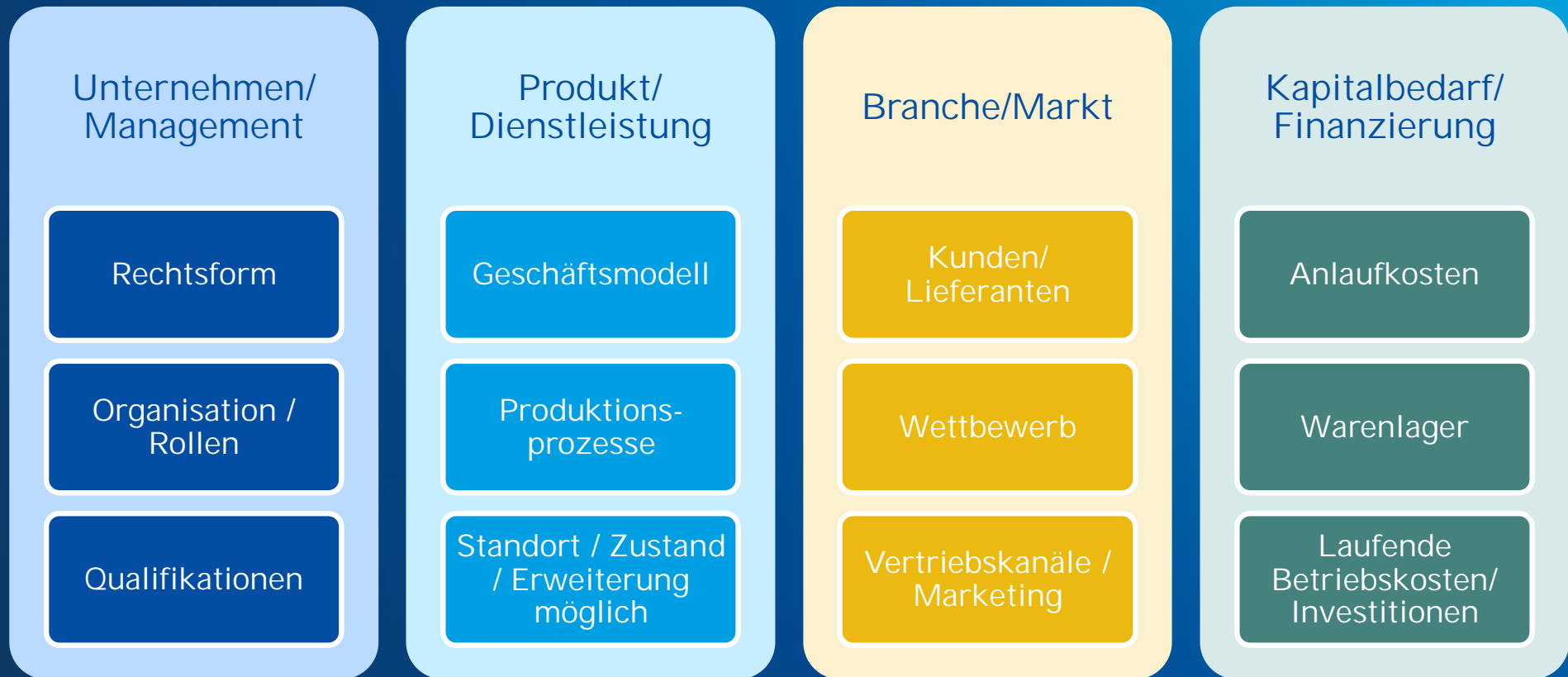
Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Das Ziel!!!

„Einen potentiellen Finanzier von Eurer Geschäfts-
idee so zu überzeugen, dass er die wirtschaftlichen
Chancen erkennt und das wirtschaftliche Risiko
durch eine Finanzierung mitträgt“

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Eure Story – mit guten Unterlagen überzeugen



Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Die SWOT-Analyse

Im Vergleich zum Wettbewerb

Stärken

- Beispielsweise herausragende Unternehmer/innenpersönlichkeit mit gutem Netzwerk/ Alleinstellungsmerkmal des Produktes

Schwächen

- Beispielsweise kein angemessenes finanzielles Commitment des Gründers / der Gründerin; fehlendes kaufmännisches Know-How

In Markt & Branche

Chancen

- Beispielsweise Wachstums-/ Zukunftsmarkt

Risiken

- Beispielsweise hoher Wettbewerb und Preisdruck

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Chancen

Stärken

Diese gilt es zu nutzen; Kern der Strategie!

Risiken

Stärken

Wie kann ich diesen Risiken mit meinen Stärken begegnen und sie beherrschbar machen?

Chancen

Schwächen

Wie kann ich meine Chancen nutzen?
Hierbei Schwächen abbauen oder kompensieren?

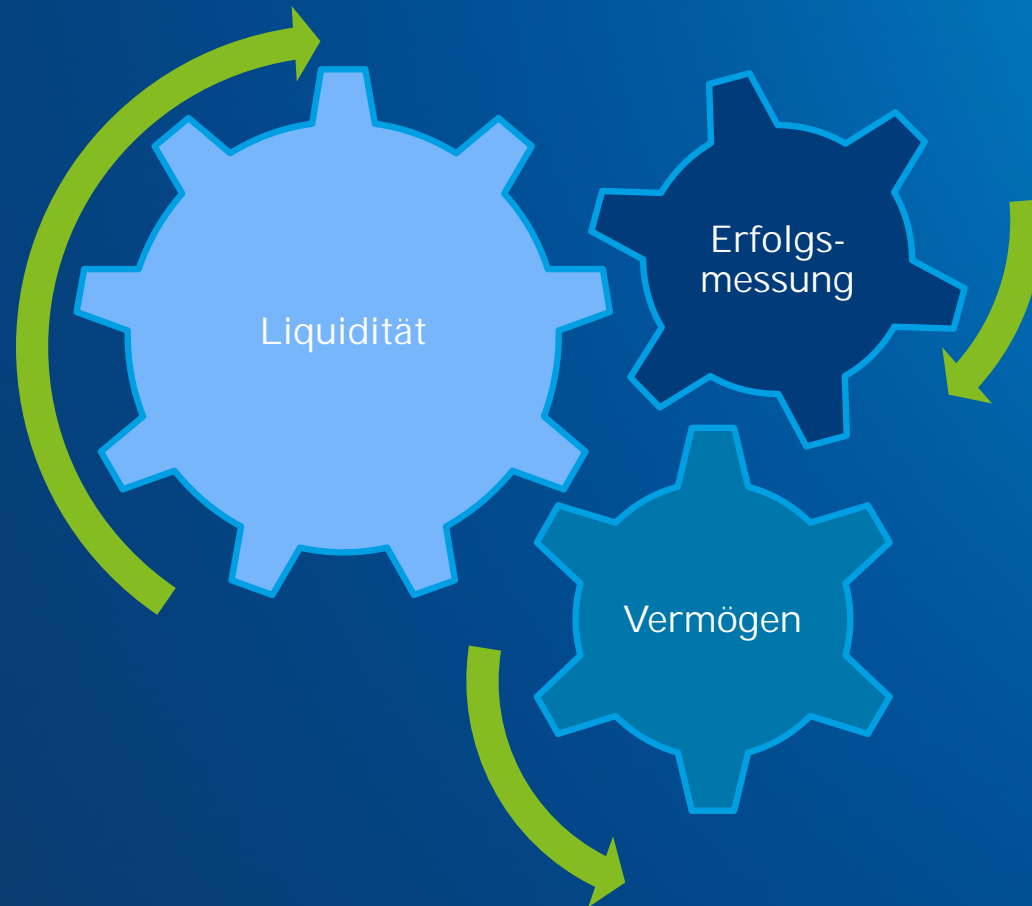
Risiken

Schwächen

Stellt diese Kombination ein nachhaltiges Hindernis für mein Vorhaben dar?

SWOT-Strategien

Der Businessplan aus Sicht einer Bank



**Was macht eine gute
Finanzplanung aus?**

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Eine gute Finanzplanung bildet die Wirklichkeit, auch die prognostizierte Wirklichkeit, in Zahlungsereignissen ab

- Vollständige Berücksichtigung aller Einnahmen und Ausgaben
- Plausibilität und Nachvollziehbarkeit der prozessualen und wirtschaftlichen Ereignisse, die abgebildet werden
- Wirtschaftlich begründet
- Rechnerisch nachvollziehbar und konsistent

**Basis einer guten
Finanzplanung**

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Wie viele Stunden pro Woche stehen Euch/Eurem Team realistisch zur Verfügung?

Wie lange dauert die Anlaufphase, in der ggf. keine oder nur wenig Erträge generiert werden können?

Wie kalkuliert Ihr Eure Preise?

Ist zeitnah eine Anpassung der Löhne zu erwarten (Stichwort: Tarifverhandlungen)?

Sind Kostensteigerungen beim Einkauf von Material bzw. den benötigten Dienstleistungen zu erwarten?

Wie viel Euro Umsatz plant ihr zukünftig pro Kunde/Kundin je Auftrag? Mit wie vielen Kunden/Kundinnen rechnet Ihr zukünftig pro Tag / Monat?

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Der Blick in die
Zukunft (Planzahlen)

Liquiditätsvorschau ... die Kasse

Verfüge ich jederzeit über die notwendige
Liquidität?

Habe ich genügend Einnahmen und/oder
Kreditlinien?

Wann erreiche ich eine robuste
Liquiditätsverfassung?

Ab wann kann ich Kapitaldienst (Zins
und Tilgung) und Unternehmer/-
innenlohn aus Einnahmen finanzieren?

Rentabilitätsvorschau ... die Wirtschaftlichkeit

Ab wann komme ich in die Gewinnzone
(Break-even)?

Wie nachhaltig ist meine Gewinnzone?

Basis: nachvollziehbare Prämissen!

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Grundsätze einer guten Finanzplanung

Keine zu hohen Reserven – Geld muss arbeiten, Liquidität ist Euer Produktionsfaktor

Kosten müssen sich am Markt wiederfinden – nichts zu teuer einkaufen.

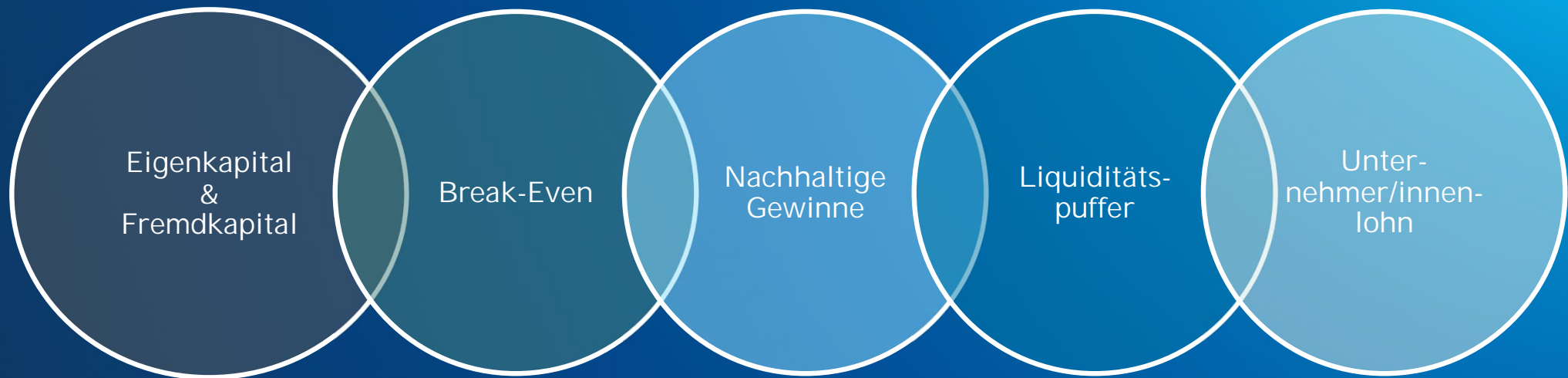
Preise, mit denen Ihr Eure Umsätze berechnet, müssen sich ebenfalls am Markt wiederfinden. Keine Zielwertsuche, um ein positives Ergebnis auszuweisen!

„Goldener Schnitt“ zwischen Aufschlüsselung der Positionen und Zusammenfassung von Positionen

Am besten Excel, durchverformelt. Etliche Kammern bieten gute Planungstools an

HWK Düsseldorf: https://www.hwk-duesseldorf.de/31_0_search.html?search-filter-ctx=2&search-searchterm=Gr%C3%BCndungsplaner&offset=0
Unternehmenswerkstatt Deutschland: <https://www.uwd.de>

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

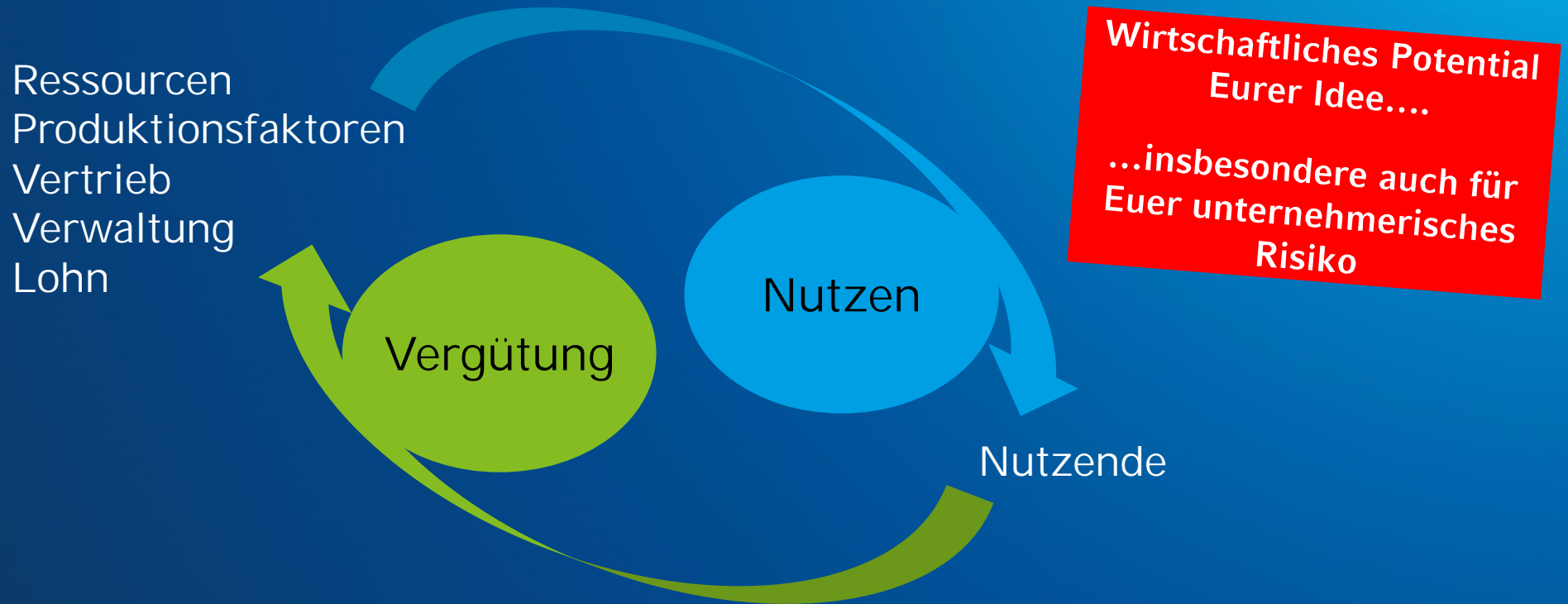


Planzahlen
mit Prämissen, ggf. Szenarien

Parameter der
Wirtschaftlichkeit

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Stabiler Kreislauf von Nutzen und Vergütung



Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Exkurs: Die Executive Summary



**Euer Businessplan
„in a nutshell“
...die Basis einer
guten Story!!!**

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Fallstricke

Redaktionell

Rechtschreibung/
Zeichensetzung

Formatierung

Fehlendes Inhaltsverzeichnis

Fehlende Zusammenfassung

Wiederholungen

Fehlende Quellenangaben

Inhaltlich

„Floskelhaftigkeit“

Kommunikation: „Baum & Wald“

Bewertung des bisher Erreichten

Vertriebskonzept

SWOT

Plausibilisierung

Konsistenz

Unternehmerisch

Kritische Selbstreflektion

Zeitliche Ressourcen

Langfristig geplantes negatives
Betriebsergebnis

Rollenverständnis / Abdeckung
aller Funktionen

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Fallstricke KI

In einem Gespräch mit Eurer Bank bzw. Eurem Investor/-in müsst ihr Eure Zahlen, Daten und Fakten kennen – nicht die Künstliche Intelligenz

Ausgegebene Inhalte immer auf Korrektheit und Richtigkeit prüfen !

Gefahr des Datenschutzes, wenn Ihr die KI mit persönlichen oder unternehmensbezogenen Daten füttert

Zu große sprachliche Varianz – anderes Wording in KI als in eigenständig generierten Texten

KI-Tools durchsuchen vorhandene Quellen und erstellen basierend darauf Inhalte – Plagiatsgefahr

KI kann nicht beurteilen, wie gut die Qualität ihrer Trainingsdaten ist – Gefahr unzureichender Ergebnisse

Passt der, durch die KI, ausgegebene Text für Euer Unternehmen? Treffen die Informationen auf Euer Unternehmen / Euer Nutzenversprechen zu? Gefahr: Kein Unternehmensbezug – zu allgemeingültige und oberflächliche Informationen

Der Businessplan aus Sicht einer Bank

Einzureichende Unterlagen im Rahmen einer Gründung

Businessplan einschl. Planzahlen für die kommenden drei Jahre (Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung; Letztere möglichst auf Monatsbasis)

Tabellarischer Lebenslauf

Personalausweis, Gesellschaftsvertrag (ggf. Entwurf), Handelsregisterauszug (sofern Eintragung erfolgt)

Qualifikationsnachweise (z. B. Meisterbrief)

i. d. R. Selbstauskunft (Crefo- und Schufa-Auskunft werden von der Hausbank eingeholt)

— Das Bankgespräch

Das Bankgespräch

Der erste Eindruck zählt!			
Motivation	Persönlichkeit	Fachliches KnowHow	Kaufmännisches KnowHow
Antrieb	Persönlicher Auftritt	Ausbildung, Berufserfahrung	Preiskalkulation
Hinter der Idee stehen	Führungserfahrung	Markt-/ Branchen- erfahrung	Liquiditätsplanung, Rentabilitätsplanung
Ressourcen	Kommunikations- fähigkeiten	Nachweise, z.B. im Handwerk	Buchführung, Forderungsmanage- ment

Ablehnungsgründe aus unserer Erfahrung

unzureichende Sicherheiten

zu niedrige Eigenkapitalquote

Unternehmenskonzept
überzeugt nicht

veränderte Geschäftspolitik
der Bank

Exkurs: Weitere Finanzierungsoptionen und –partner/innen



Selbst



Crowd



Kreditinstitut /
Förderbank



Friends & Family



Investor/innen



Staat

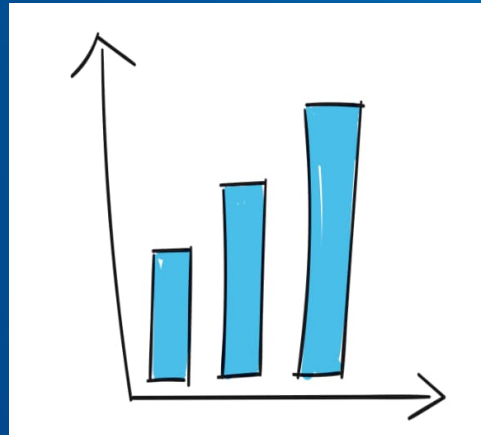
— Wer bin ich – und wer finanziert mich?



Start-up,
exponentiell

- Innovative Geschäftsidee
- Hohes Wachstumspotenzial/
Skalierbarkeit
- Exit-Szenario

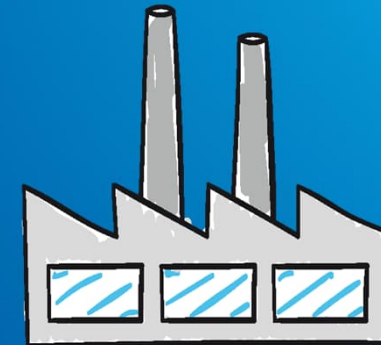
Wagniskapitalgebende



Innovativ,
Nicht exponentiell

- Neue Facette eines
grundsätzlich bewährten
Marktes
- Impact

Wagnis-/ Risikokapitalgebende



Klassische
Existenzgründung

- Etablierte Prozesse

Risikokapitalgebende

Wann finanziert mich wer? (I)

Gründungsphase.....Frühphase.....Wachstumsphase.....



Start-up

Wagniskapital (=Unternehmer/innenkapital)

- Friends & Family
- Business Angel Seed Fonds
- Venture Capital Fonds

Risikokapital (=Fremdkapital)

- Kreditinstitute

Existenzgründung

Risikokapital (=Kredite/Beteiligungen)

- Kreditinstitute
- Beteiligungskapitalgeber

Wann finanziert mich wer? (II)

Gründungsphase.....Frühphase.....Wachstumsphase.....



Start-up

&

Existenz-
gründung

Eigenkapital

Öffentliche Hand, Kommune, Land, Bund, EU

Crowds

Für alle Phasen

Investment aus Sicht von Wagniskapitalgebern

Bereitstellung
Produktionsfaktor
Liquidität

- Zugang zur Liquidität

Teilnahme am
unternehmerischen
Erfolg

- Sehr gute Kenntnis der Branche
- Wagnis-afin
- Upside „unbegrenzt“, Downside in der Regel auf Gesellschaftereinlage begrenzt
- Keine bekannte regulatorische Begrenzung, da die Wagniskapitalgebenden sich aus eigenen Mitteln finanzieren

Einbindung in
Entscheidungs-
prozesse

- Verschiedene Vorstellungsrunden, abschließend Due Diligence

Ziele von Wagniskapitalgebern

Gründungsphase
Frühphase

Frühphase
Markteintritt

Business Angel

Seed Fonds

Venture Fonds

- Profitabler Exit
- „First Mover“ Heben des Potenzials innovativer Ideen

- Unternehmerische
Aktivität
- Umsetzung innovativer
Ideen

Blick von Wagniskapitalgebern auf

Gründungsphase
Frühphase

Frühphase
Markteintritt

Business Angel

Seed Fonds

Venture Fonds

Lösungskompetenz und Teamfähigkeit

Geschäftsmodell

Marktreife und „Proof of Market“

Und worauf kommt es an?

Team

Gründungsteam mit heterogen vorhandenen Kernkompetenzen und gleichzeitig einheitlicher Chemie für das Start-up alles zu geben.

Produkt

Innovatives Produkt, das ein vorhandenes Kundenproblem löst mithilfe einer einzigartigen User Experience und bestenfalls geschützt werden kann.

Geschäftsmodell

Skalierbares Geschäftsmodell für ein exponentielles Wachstumspotential.

Markt

Attraktiver Markt, anfangs oftmals ein Nischenmarkt, mit ausreichend hohem Marktpotential und Wachstum.

— Ansprache von Wagniskapitalgebern

Öffentlicher Pitch mit dem Ziel, potentielle Investoren und Investorinnen von

- ✓ der Lösungskompetenz des Gründungsteams
 - ✓ der Skalierbarkeit des Erfolges

so zu überzeugen, dass sie das Wagnis der Geschäftsentwicklung mit tragen

Aufbau eines Pitches

Kern des Angebotes – quasi der Titel des Pitches

Beschreibung des Problems, das mit dem Angebot gelöst wird

Beschreibung der Lösung – konkretes Angebot: Produkt, Dienstleistung

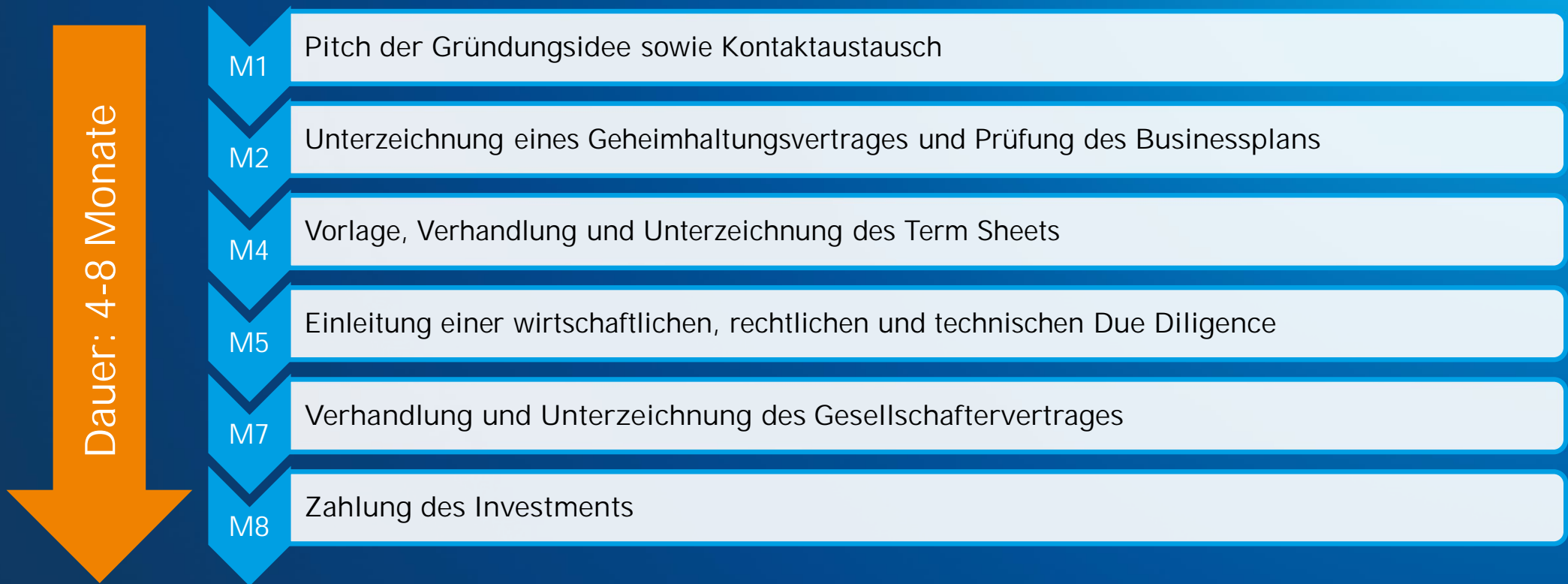
Zielgruppe des Angebotes (diejenigen, die für das Angebot zahlen)

Vorstellung des Teams, Zusammenspiel der versch. Kompetenzen

Was besteht schon, welche Ressourcen wurden eingesetzt

Was muss für die Umsetzung getan werden, was sind die folgenden Milestones, welche Ressourcen werden benötigt?

Wie läuft der Beteiligungsprozess (Business Angel) typischerweise ab?



Ablehnungsgründe von Investierenden

Gemäß unseren Erfahrungen

mangelndes „Sweat Equity“

Nutzen/Problemlösung nicht evident

Skalierbarkeit nicht gegeben/nachvollziehbar

Vertriebskonzept überzeugt nicht

— Finanzierung & Förderung

— Finanzierung & Förderung

„Prüfe, wer sich (ewig)
bindet“ – die Auswahl der
richtigen Bank

Überblick: Förderinstitute



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

NRW.BANK
Landesförderinstitut
www.nrwbank.de



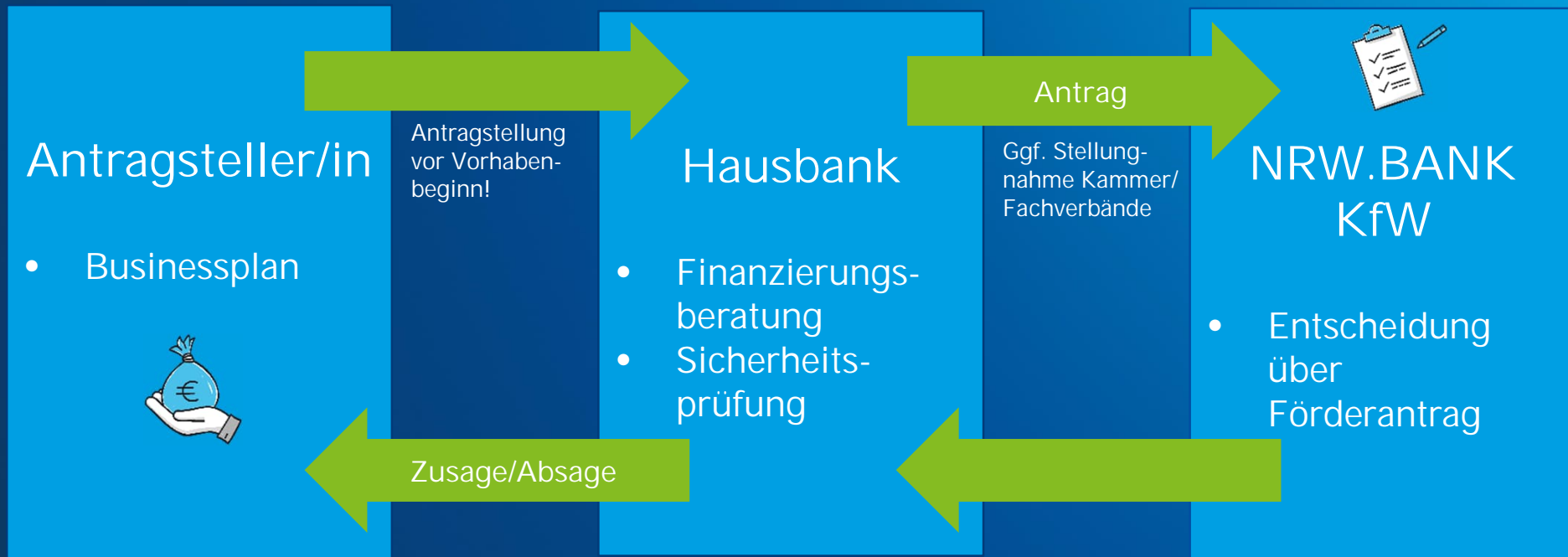
BÜRGSCHAFTSBANK
NORDRHEIN-WESTFALEN

Bürgschaftsbank NRW
Bürgschaftsbank
www.bb-nrw.de

KFW

Kreditanstalt für Wiederaufbau
Bundesförderinstitut
www.kfw.de

Das Hausbankenverfahren



Förderinstrumente zur Risikoteilung

Haftungsfreistellungen

Vereinbarung Risikoteilung des Förderkredites zwischen Förderinstitut und Hausbank

Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW bzw. des Landes NRW

Bis zu 80%ige Ausfallbürgschaft gegenüber der Hausbank

Reduzierung Risiko- und Eigenkapitalkosten der Hausbank

- Bereitschaft zur Vorhabenfinanzierung steigt
- eingebrachte Sicherheiten stehen im Verwertungsfall anteilig zur Verfügung
- Rückzahlungspflicht weiter vollständig bei den Antragstellenden

Förderinstrumente zur Risikoteilung

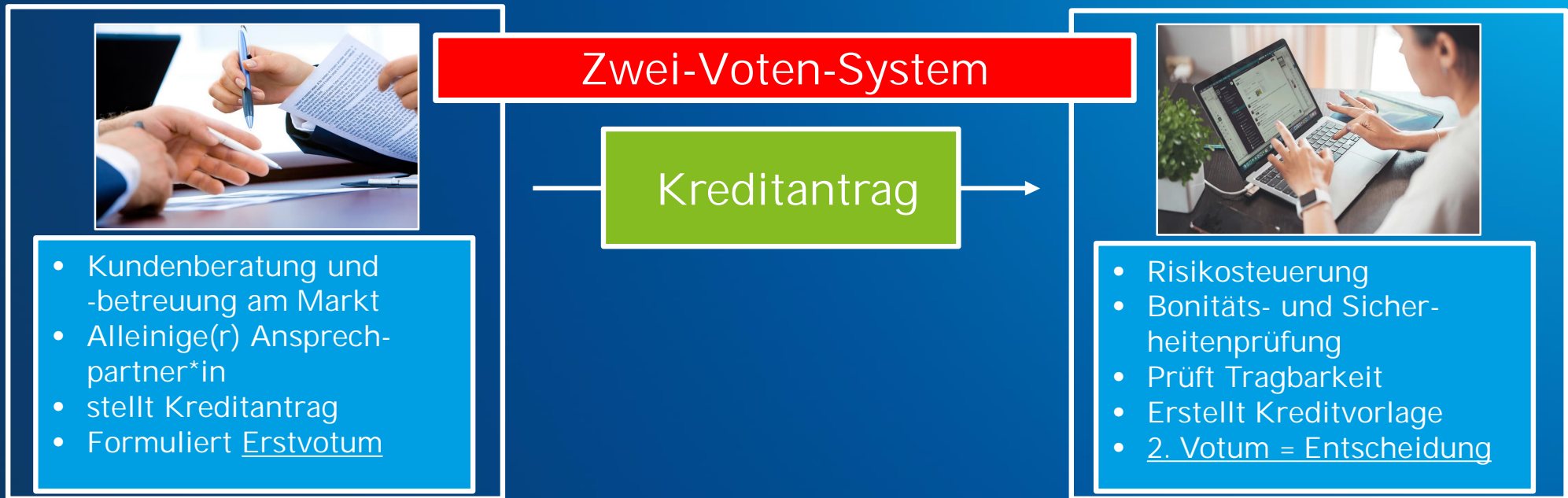
Bürgschaftsbank NRW

Vorteile für Kreditnehmer*innen

- Bürgschaften ersetzen fehlende oder unzureichende Kreditsicherheiten
- Bürgschaften ermöglichen Zugang zur Kreditfinanzierung
- Optimierung der Kreditkonditionen möglich; Bürgschaften werden in voller Höhe als Sicherheit gewertet

Kreditprozess einer Hausbank

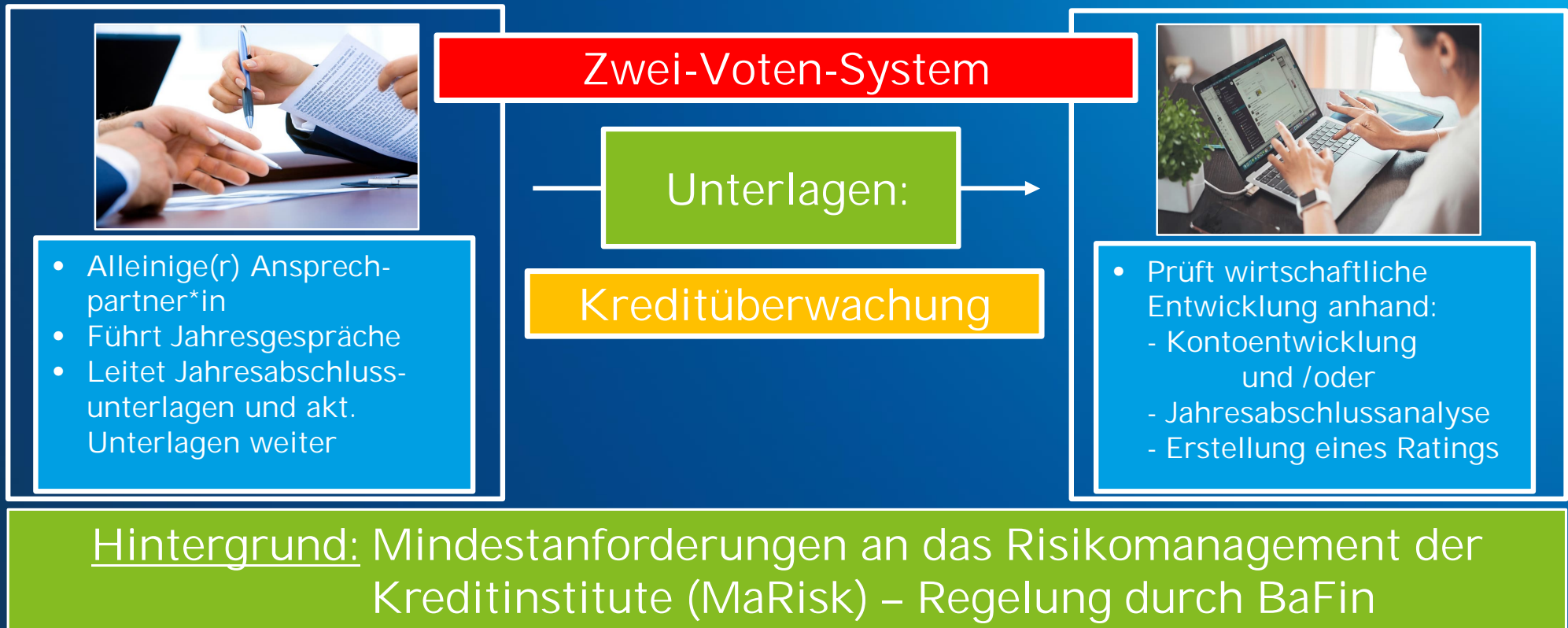
Das Zwei-Voten-System



Hintergrund: Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Kreditinstitute (MaRisk) – Regelung durch BaFin

Kreditprozess einer Hausbank

Das Zwei-Voten-System

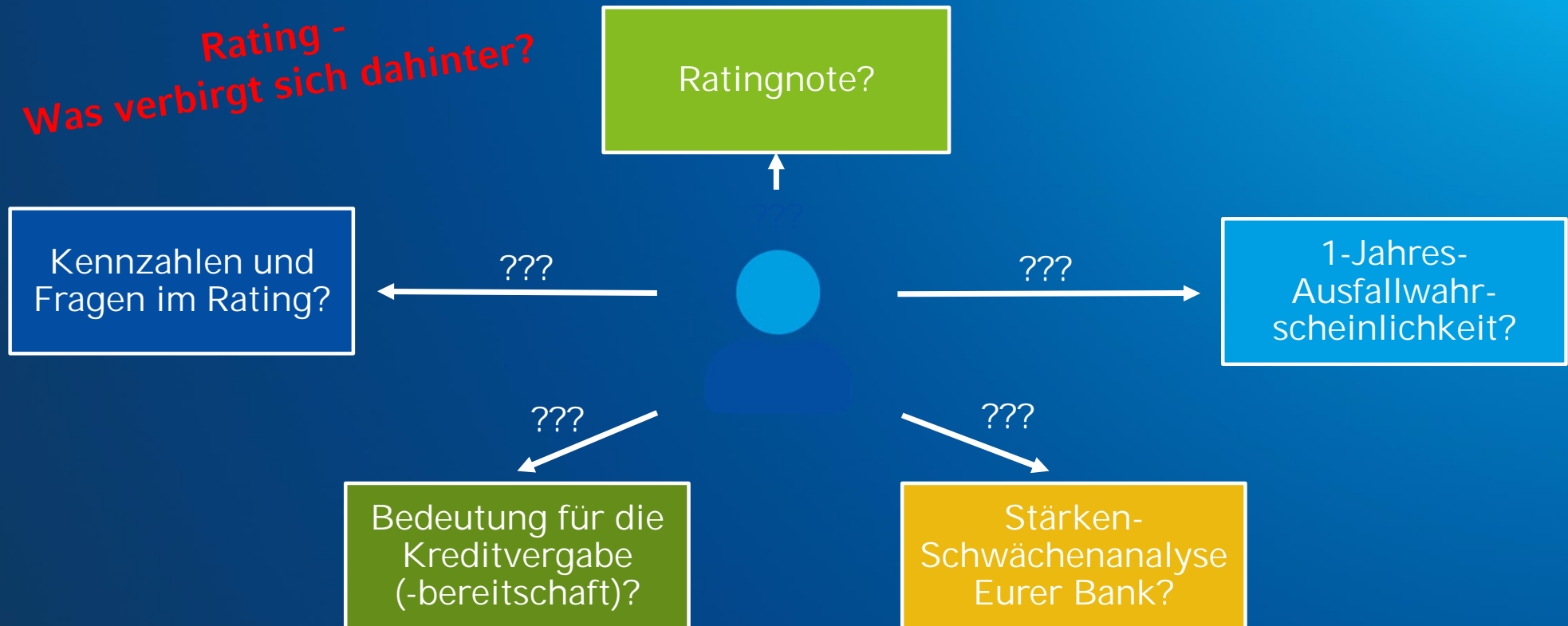


Das risikogerechte Zinssystem

Das risikogerechte Zinssystem, kurz RGZS, berücksichtigt die wirtschaftliche Situation und die gestellten Sicherheiten und macht Förderdarlehen so auch für Unternehmen mit schwächerer Bonität und/oder Besicherung zugänglich.

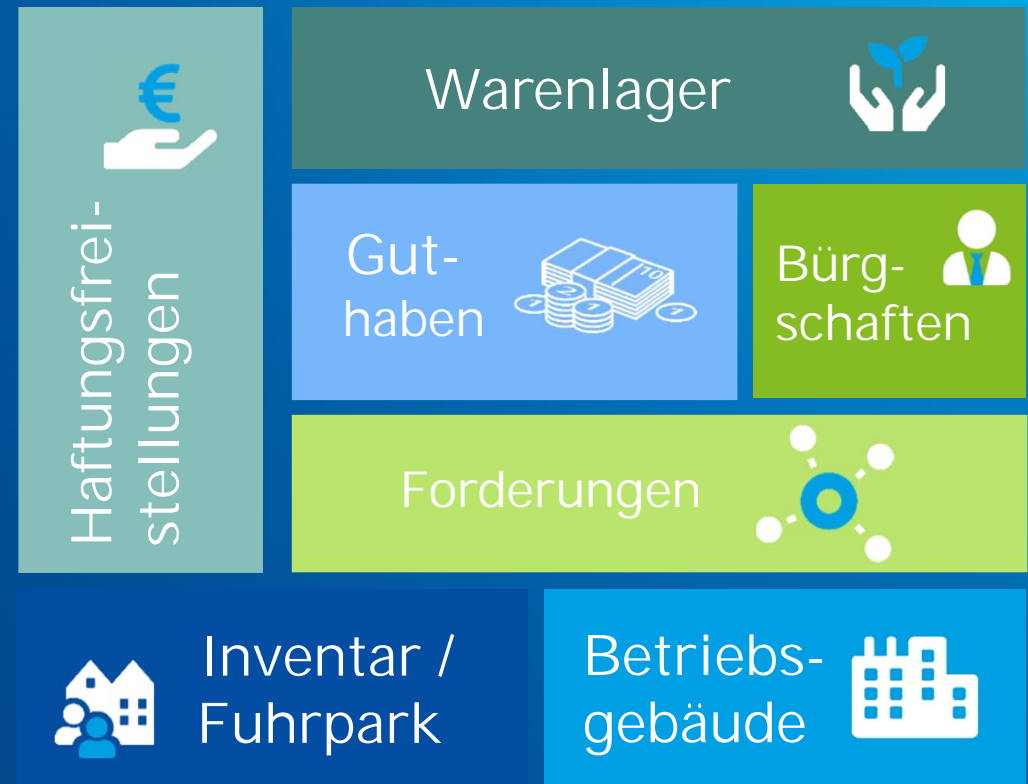
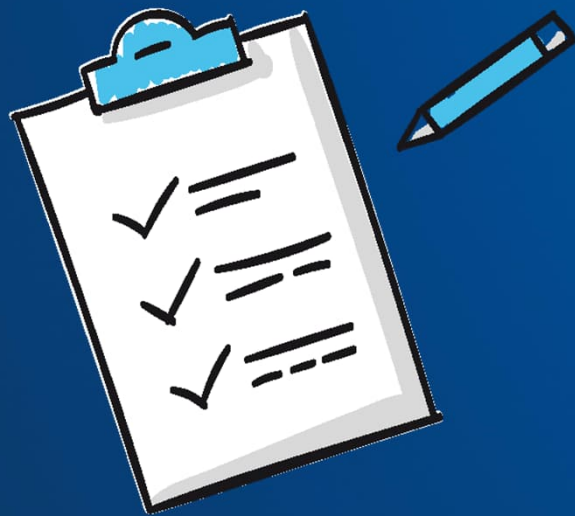
Das risikogerechte Zinssystem

**Rating -
Was verbirgt sich dahinter?**



Das risikogerechte Zinssystem

Sicherheiten im Kreditgeschäft



Das risikogerechte Zinssystem

Sicherheiten im Kreditgeschäft

Sicherheiten

- Grundschulden
- Bankguthaben (Zession)
- Bürgschaften
- Kapital-LV (Zession)
- Risiko-LV (Zession)
- Depots (Verpfändung)
- Sicherungsübereignung (z. B. Inventar / Maschinen, KFZ u. ä.)
- Sicherungsübereignung (Warenlager)
- Forderungsabtretung (Globalzession)

Wertansätze (beispielhaft)

- i.d.R. 60% - 80% des Beleihungswertes*
- i.d.R. in voller Höhe (100%)
- i.d.R. ohne Wertansatz
- i.d.R. in Höhe des Rückkaufswerts
- i.d.R. ohne Wertansatz
- i. d. R. Depotwert (abzgl. Risikoabschlag)
- i.d.R. 50% - 66 2/3% des Zeitwerts (ggf. abzgl. Risikoabschlag)
- i.d.R. ohne Wertansatz
- i.d.R. ohne Wertansatz

* Der Beleihungswert repräsentiert im Bankwesen den Wert einer Kreditsicherheit, von dem mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann, dass er sich langfristig zu jedem beliebigen Zeitpunkt realisieren lässt.

Das risikogerechte Zinssystem



Das risikogerechte Zinssystem

Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit	Bonitätsklasse	Rating S & P	Werthaltige Besicherung	Besicherungs-klasse
bis 0,10 %	1	A- und besser	≥ 70 %	1
> 0,10 % ≤ 0,40 %	2	BBB	> 40 % und < 70 %	2
> 0,40 % ≤ 1,20 %	3	BB+	0 % und ≤ 40 %	3
> 1,20 % ≤ 1,80 %	4	BB		
> 1,80 % ≤ 2,80 %	5	BB-		
> 2,80 % ≤ 5,50 %	6	B+		
> 5,50 % ≤ 10,00 %	7	B		

0,59%

30%

Schlüssel-tabelle Preisklasse	🔑	1	2	3	4	5	6	7
	1. Ermitteln Sie die Bonitätsklasse und die Besicherungsklasse. 2. Anhand dieser Werte lesen Sie die Preisklasse ab.	1	A	A	B	C	D	E
	2	A	B	D	E	F	H	I
	3	A	D	G	G	H	I	

Das risikogerechte Zinssystem

Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit	Bonitätsklasse	Rating S & P	Werthaltige Besicherung	Besicherungs-klasse
bis 0,10 %	1	A- und besser	≥ 70 %	1
> 0,10 % ≤ 0,40 %	2	BBB	> 40 % und < 70 %	2
> 0,40 % ≤ 1,20 %	3	BB+	0 % und ≤ 40 %	3
> 1,20 % ≤ 1,80 %	4	BB		
> 1,80 % ≤ 2,80 %	5	BB-		
> 2,80 % ≤ 5,50 %	6	B+		
> 5,50 % ≤ 10,00 %	7	B		

0,59%

80%

PK „B“

Schlüsseltabelle Preisklasse		1	2	3	4	5	6	7
1. Ermitteln Sie die Bonitätsklasse und die Besicherungsklasse. 2. Anhand dieser Werte lesen Sie die Preisklasse ab.	1	A	A	B	C	D	E	H
	2	A	B	D	E	F	H	I
	3	A	D	G	G	H	I	

Das risikogerechte Zinssystem

Maximaler Zinssatz Endkreditnehmer
Sollzins in % | (Effektivzins in %)
Im Rahmen des risikogerechten Zinssystems gelten folgende Preisklassen.

Laufzeit Tilgungsfreijahre Zinsbindung	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Gültig seit:
5 1 5 Ratendarlehen	3,48 (3,53)	3,88 (3,94)	4,18 (4,25)	4,68 (4,76)	5,28 (5,39)	5,98 (6,12)	6,48 (6,64)	7,58 (7,80)	9,88 (10,25)	20.05.2026
10 2 10 Ratendarlehen	3,71 (3,76)	4,11 (4,17)	4,41 (4,48)	4,91 (5,00)	5,51 (5,62)	6,21 (6,36)	6,71 (6,88)	7,81 (8,04)	10,11 (10,50)	20.05.2026
20 3 10 Ratendarlehen	3,97 (4,03)	4,37 (4,44)	4,67 (4,75)	5,17 (5,27)	5,77 (5,90)	6,47 (6,63)	6,97 (7,15)	8,07 (8,32)	10,37 (10,78)	20.05.2026

Es handelt sich bei den angegebenen Zinssätzen je Preisklasse um Höchstzinssätze.

Fördermöglichkeiten/-beispiele

NRW.Mikro- darlehen

- Gründende max. 5 Jahre selbstständig
- Antragsteller/in: natürliche Personen, GbR, UG (GmbH ausgeschlossen)
- Max. 50 T€
- Keine Sicherheiten
- Zinssatz: 4,50 %
- Beratung & Antragstellung über die STARTERCENTER NRW

ERP-Gründerkredit - Startgeld

- Gründende & Nachfolgende max. 5 Jahre selbstständig
- Nebenerwerb möglich
- Max. 200 T€
- 80 % Haftungsfreistellung
- Antragstellung bei GbR auch als Einzelperson für eigenen Anteil bis 200 T€
- Zinssatz (26.05.2026): 4,36% bzw. 4,58%

ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge

- Gründende & Nachfolgende max. 5 Jahre selbstständig
- Max. 35 % der Finanzierungssumme / Max. 500 T€
- 100%ige Garantie der Bürgschaftsbank NRW
- Zinssatz nach RGZS
- Garantieentgelt: 1,99%

— Zuschüsse

Einführung Zuschüsse - Abgrenzung

Zuschüsse

- Kostenfreie Beratung und Unterstützung über Beratungsstellen, Infrastruktur und Netzwerke
- Direkt an natürliche Personen, Startups, Unternehmen, Hochschulen
- In der Regel „verloren“ und keine Rückzahlungspflicht

Förderkredite (Fremdkapital)

- Zinssubventionierte Kredite, i.d.R. im Hausbankenverfahren
- Haftungsfreistellungen ggü. der Hausbank möglich
- Rückzahlungspflicht und Haftung des Kreditnehmers

Beteiligungen (Eigenkapital)

- Finanzierung von Risikokapital durch Privatpersonen oder Fonds
- In der Regel Exitszenario
- Hohe Renditeerwartungen

Grundlagen der Zuschussförderung

Zuschüsse

- Zuschüsse müssen in der Regel nicht zurückgezahlt werden
- Bewilligung und Bearbeitung im Auftrag der Ministerien und Fördergeber durch Projektträger und Koordinierungsstellen
- Eine Bewertung erfolgt nach unterschiedlichen Kriterien, z. B. Innovationskraft, Entwicklungsrisiken, Nachhaltigkeit, etc..
- In der Regel können Zuschüsse mit Eigen- und Fremdkapitalprogrammen kombiniert werden
- In der Regel nur für Gründungsvorhaben bewilligt, die in Vollzeit umgesetzt werden

Förderbereiche

Sicherung
des
Lebensunter-
haltes

Gründungs-
beratung

Validierung
und
Prototypen-
entwicklung

Forschung &
Entwicklung

Marktein-
führung und
Personal

Innovation
und Digitali-
sierung

Ideen- und
Business-
plan-
Wettbewerb

Investitionen
in struktur-
schwachen
Gebieten

Gründungsstipendium NRW



Zielgruppe

- Gründerinnen und Gründer in NRW

Einsatzbereiche

- Einstieg in die Gründungsszene der Region
- Förderung des Lebensunterhaltes für die Umsetzung einer innovativen Geschäftsidee in den ersten Jahren

Rahmenbedingungen

- Monatliches Stipendium von 1.200 Euro (bei geschlechtsdiversen Teams 1.500 Euro pro Person)
- Einzelgründende oder Teams von bis zu drei Personen
- Laufzeit zwölf Monate
- Beantragung und Bewilligung über akkreditierte Netzwerke in den Regionen
- Gründung kann bis zu zwölf Monate zurückliegen
- www.gruenderstipendium.nrw

Aktuell ausgesetzt

— Plan B: Die Unternehmensübernahme

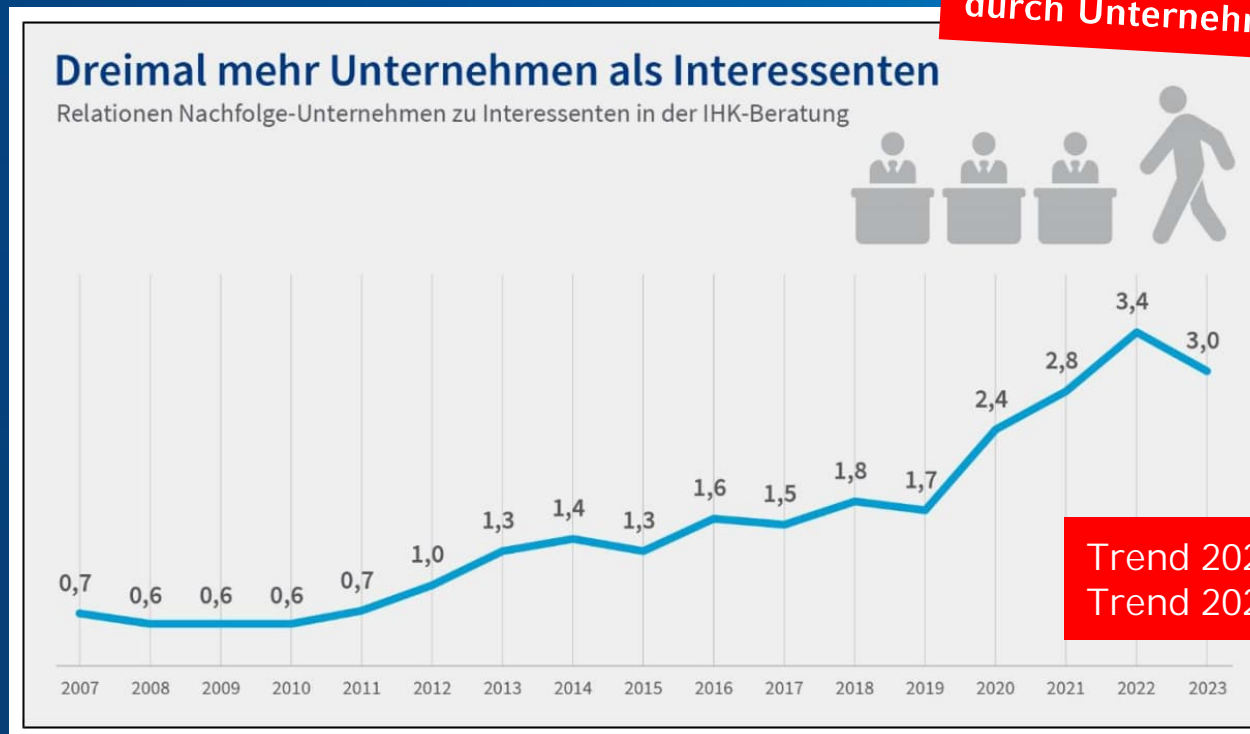
Status Quo

Die „Nachfolgelücke“ im deutschen Mittelstand verschärft sich dramatisch!

- Aktuell sind rd. 57% der mittelständischen Unternehmerschaft 55 Jahre oder älter; der Anteil der über 75-jährigen liegt inzwischen bei fast 10% - Tendenz steigend
- Lt. KfW Research (01.2026) streben 569.000 Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihren Rückzug aus der Firma bis 2029 planen, keine Fortführung des Unternehmens an
- Hauptursache: Sinkendes Interesse innerhalb der Familie und Anstieg der bürokratischen Hürden in den vergangenen Jahren
- Dem gegenüber stehen 545.000 mittelständische Unternehmen, die bis Ende 2029 eine Nachfolgeregelung finden wollen – dies sind gut 109.000 Unternehmen p. a.

Status Quo

Chance: Existenzgründung durch Unternehmensnachfolge



Die Unternehmensübernahme

Vorteile und Chancen einer Betriebsübernahme



Unternehmen ist am Markt etabliert

Funktionierendes Geschäftsmodell

i. d. R. Beibehaltung des Kunden- und Lieferantenstamms

Mitarbeitende sind mit den Prozessen vertraut und identifizieren sich mit dem Unternehmen

Kein „Blick in die Glaskugel“: Historische Zahlen bieten gute Basis für weitere Planungen => überschaubares Risiko

Ggf. Unterstützung des Altinhabers/der Altinhaberin in der Übernahmephase möglich

— Unterstützungsmöglichkeiten

Unterstützungsmöglichkeiten

Erste Orientierung

Infos & Checklisten im Internet (z. B. der Kammern)

Broschüren z. B. „Starthilfe“ (Existenzgründungsportal) / Neues Unternehmertum (NUK)

https://www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Broschueren-Flyer-Isochen/Starthilfe-erfolgreiche-Weg-Selbststaendigkeit.pdf?__blob=publicationFile
<https://webdoccologne.de/news-mitglied-im-web-de-cologne-a-v-nuk-neues-unternehmertum-rheinland-e-v/>

Seminare / Webinare (teilweise kostenlos)

Unternehmenswerkstatt Deutschland

<https://www.uwd.de/>

Gründerplattform

<https://gruenderplattform.de/>

Unterstützungsmöglichkeiten

Persönliche Beratung

Regionale Ansprechpartner/innen bei Kammern und Wirtschaftsförderungen (kostenlos)

STARTERCENTER NRW

DigiHubs, Impacthub, Inkubatoren, Business Angel Netzwerk

Steuerberater/innen, Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen

Unternehmensberater/innen

NRW.BANK (kostenlose Förderleistung)

Unterstützungsmöglichkeiten

Beratungskostenzuschüsse

Beratungsprogramm Wirtschaft des Landes NRW
(BPW)

<https://www.ihk-nrw.de/ibp/beratungsprogramm-wirtschaft-nrw>

- Antrag über die Kammern

Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm
(RWP) – Beratung

<https://www.nrwbank.de/de/foerderung/foerderprodukte/15367/regionales-wirtschaftsfoerderungsprogramm-rwp---beratung.html>

- Antrag an die NRW.BANK

Förderung von Unternehmensberatungen für KMU

https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

- Antrag online an die BAFA ggf. nach Gespräch mit regionaler Leitstelle

Unterstützungsmöglichkeiten

Nützliche Internetadressen

www.nrwbank.de/gruendung

NRW.BANK (Gründung durch Nachfolge)

www.kfw.de/unternehmen

Kreditanstalt für Wiederaufbau

www.startercenter.nrw.de

Startercenter NRW

<https://www.ermoglicher.de/>

Bürgschaftsbank NRW

www.bmwi.de

Bundeswirtschaftsministerium

www.nachfolge-in-deutschland.de

Plattform zur Unternehmensnachfolge

www.bafa.de

Informationen zur Beratungsförderung

www.uwd.de

Unternehmenswerkstatt Deutschland

Netzwerke / Start-up-Initiativen

- Vernetzung Mittelstand und Corporates mit Start-Ups
- Workshops
- Klassische Netzwerk einer Community

De:hubs des BMWK
<https://www.de-hub.de/>

Regionale Digi-Hubs

Weitere regionale Initiativen

Risikokapital

- NRW.SeedCon
- NRW.SeedCap
- Win NRW.BANK Business Angels Initiative
- Venture Capital

NRW.BANK

<https://www.nrwbank.de/de/gruender/gruenden-die-ersten-jahre/start-up-start/>

Inkubatoren

<https://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/inkubator/>

Acceleratoren

<https://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/accelerator/programme/>

Private BA

Seedfonds

<https://www.htgf.de/de/>

Wissen zum Mitnehmen



Hier kommt ihr zum Selbstlernangebot.

— Ansprechpartner/innen

IHKn/HWKn in NRW

Anfrage IHK/HWK vor Ort

IHK/HWK vor Ort

Bürgerschaftsbank NRW

Hellersbergstr. 18,
41460 Neuss

jeden Montag
(Beratersprechtag)

+49 2131 5107 162

NRW.BANK

Friedrichstr. 1,
48151 Münster

jeden letzten
Donnerstag im
Monat
(Beratersprechtag)

+49 251 91741
3730

KfW

Palmengartenstr.
5-9, 60325
Frankfurt am Main

Anfrage beim
Service-Center
oder per E-Mail

+49 69 74 31 0

Eine gute Vorbereitung erhöht Eure Chancen

Fazit

Beginnt rechtzeitig und nehmt Euch die nötige Zeit!

Macht Euch und Eure Unterlagen fit!

Vermeidet unnötige Risiken!

Nutzt die Unterstützungsangebote!

Informiert Euch auch zu möglichen Förderangeboten!

„Eine gute Vorbereitung ist das A & O“

Beratungcenter Wirtschaftsförderung



Anke Hosse-Doblinger
Leiterin
Beratungcenter
Wirtschaftsförderung
Tel +49 211 91741 6774
anke.hosse-doblinger@nrwbank.de



Thomas Oster
NRW.BANK Innovationspartner

Tel +49 211 91741 1414
thomas.oster@nrwbank.de



Denise-Sophie Lenzen
Vorbereitung Finanzierungsgespräch
Allgemeine Förderberatungsanfragen
Tel +49 211 91741 1054
denise-sophie.lenzen@nrwbank.de



Janpeter Beckmann
Zuschussförderberatung
Zusätzlicher Fokus: Nachhaltigkeit
Tel +49 211 91741 5244
janpeter.beckmann@nrwbank.de



Miriam Bieganski
Zuschussförderberatung

Tel +49 251 91741 4686
miriam.bieganski@nrwbank.de



Elisabeth Leidinger
Vorbereitung Finanzierungsgespräch
Zusätzlicher Fokus: Business Model Canvas
Tel +49 211 91741 1749
elisabeth.leidinger@nrwbank.de



Beratungcenter Wirtschaftsförderung
Servicenummer

Tel +49 211 91741 1033
bcw@nrwbank.de



Sebastian Hanny-Busch
Zuschussförderberatung
Zusätzlicher Fokus: Startups
Tel +49 211 91741 1718
sebastian.hanny-busch@nrwbank.de



Mario Döring
Vorbereitung Finanzierungsgespräch
Zusätzlicher Fokus: Nachfolge
Tel +49 251 91741 2212
mario.doering@nrwbank.de



Hendrik Maatz
Zuschussförderberatung
Zusätzlicher Fokus: Soz.
Unternehmertum
Tel +49 251 91741 1311
hendrik.maatz@nrwbank.de



Simone Plum
Vorbereitung Finanzierungsgespräch
Zusätzlicher Fokus: Female Entrepreneurship
Tel +49 211 91741 2183
simone.plum@nrwbank.de

**Viel Erfolg
für Eure Gründung!**



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Disclaimer



Die NRW.BANK, ihre Organe, Angestellten oder Mitarbeitenden übernehmen keine Haftung für Schäden, die aus der Verwendung dieser Präsentation entstehen. Alle Angaben und Informationen können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Die NRW.BANK ist nicht verpflichtet, die Inhalte zu aktualisieren, abzuändern oder zu ergänzen oder deren Empfänger auf andere Weise zu informieren, wenn sich eine Angabe oder Information, eine Schätzung oder Prognose ändert oder unzutreffend wird. Die Präsentation darf ausschließlich intern in Ihrem Haus genutzt werden. Eine gleichartige Darstellung der Inhalte, die Nutzung des Layouts sowie Logo der NRW.BANK ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der NRW.BANK zulässig.

Ausführliche Informationen zu einzelnen Programmen finden Sie unter www.nrwbank.de bzw. auf den Internetseiten der jeweiligen Fördergeber.