

Editorial

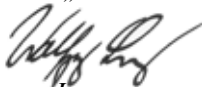
Liebe Leserinnen und Leser,

der Mittelstand war in der Krise der Konjunkturstabilisator, resümiert der gerade erschienene Mittelstandsmo-
nitor 2010 von KfW, Creditreform, IfM Bonn, RWI Essen und ZEW Mannheim. Ein Grund, stolz auf sich zu sein. Zwar hatten Großunternehmen auch aufgrund ihrer globalen Ausrichtung mehr mit der Rezession zu kämpfen, doch haben viele mittelständische Unternehmen wieder bewiesen, dass ihre Tugenden im Wirtschaften mit Augenmaß und in der stabilen regionalen Verankerung liegen. Auch hat die Investitionsbereitschaft der mittelständischen Unternehmen kaum nachgelassen, was die Binnennachfrage stabilisieren hilft. Und schließlich unternehmen kleine und mittlere Firmen besonders viele Anstrengungen, die knapper werdenden Fachkräfte an sich zu binden. Für viele dieser Aktivitäten können mittelständische Firmen von den Förderprogrammen des Bundes und der Länder, die in der letzten Zeit teils noch ausgeweitet wurden, profitieren. Daher finden Sie in dieser Ausgabe ab Seite 2 ausführliche Informationen und Aufstellungen dazu.

Denn wer Geld von der Bank braucht, der muss sich immer wärmer anziehen. Das belegt auch ein neues Informationspapier der KfW zur Finanzierungssituation deutscher Unternehmen. „Sehr häufig müssen Unternehmen mehr Sicherheiten stellen, um einen Kredit zu erhalten“, „Liquiditätlinien sind mittlerweile teilweise von Kürzungen betroffen“, „bei den Kreditversicherungen wird nach wie vor von erheblichen Schwierigkeiten berichtet“, heißt es dort. Strategien, wie Sie damit umgehen, erhalten Sie auch weiterhin hier im Coaching- und Finanzbrief.

„Machen Sie Ihre eigene Konjunktur“ ist ein Ratschlag, den ich häufiger in der Wirtschaftspresse lese. Nun, so einfach ist es sicher nicht. Aber klar ist: Wer sein Unternehmen sauber auf dem Markt positioniert hat, wer die Unternehmensplanung ordentlich mit einer guten Businessplan-Software und frühzeitigem Risikomanagement betreibt, wer die richtigen Nischen besetzt hat, wirklich zielgruppenorientiertes Marketing macht, die Bestandskunden pflegt und konsequent Neukunden anspricht, hat gute Chancen, weiterhin stabil durch alle Fahrnisse zu navigieren. Gerade zum Punkt Neukundengewinnung gibt Ihnen unser Gastautor auf Seite 5 nochmal viele gute Tipps an die Hand.

Bleiben Sie so „der Stabilisator“,



Ihr Wolfgang Lang



News

Finanzen

EU-Mikrokredite für Kleinunternehmen

Existenzgründer und Kleinunternehmen können künftig Mikrokredite von der Europäischen Union erhalten. Das haben die Arbeitsminister der 27 EU-Staaten in Brüssel beschlossen. Von Juni an können Unternehmen diese Darlehen in Höhe von bis zu 25.000 Euro beantragen. Darüber hinaus besteht für die Darlehensnehmer die Möglichkeit, über den Europäischen Sozialfonds Zinsabschläge zu erhalten, die ihnen die Gründung eines neuen Unternehmens erleichtern.

Die Fördermaßnahme ist auf Kleinunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten sowie auf Arbeitslose oder Nichterwerbstätige zugeschnitten, die den Schritt in die Selbständigkeit wagen wollen, aber keinen Zugang zu klassischen Bankdienstleistungen haben, denn die Maßnahme gilt für alle drei Zielgruppen. Bei 99 Prozent der Unternehmensgründungen in Europa handelt es sich um Klein- oder Kleinunternehmen. Durch Zusammenarbeit mit weltweit operierenden Finanzinstitutionen könne laut Pressemeldung ein Kreditvolumen von 500 Millionen EUR mobilisiert werden. Damit könnten in einem Zeitraum von bis zu acht Jahren etwa 45.000 Kredite vergeben werden.

Quelle: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/244&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en>

Innovation

Wettbewerb „Potenzial Innovation“ für Mittelstand

Wenn Ihr mittelständisches Unternehmen ein innovatives Produkt, Verfahren oder derartige Dienstleistungen entwickelt hat, können Sie sich beim Wettbewerb „Potenzial Innovation“ bewerben. Ausrichter sind der Deutschen Industrie- und Handelskammertag und das Wirtschaftsmagazin impulse. Die Sieger werden in impulse porträtiert.

Quelle: <http://www.impulse.de/management/karriere/Wettbewerb--Potenzial-Innovation/1012513.html>

Änderungen in den KfW-Förderprogrammen

Zur Sicherung des Mittelstands im Rahmen des Konjunkturpakets II stellt die KfW in 2009/2010 bis zu 40 Milliarden Euro bereit. Seit dem 01.02.2010 gelten neue Konditionen in allen Programmvarianten des KfW Sonderprogramms. Die wichtigsten Änderungen sind eine Senkung des Basiszinses, längere Zinsbindungsfristen, eine verlängerte Kreditlaufzeit für die Finanzierung langlebiger Investitionsgüter sowie die Flexibilisierung einiger Programmelemente.

Verlängerte Laufzeiten und mehr Flexibilität

Die Zinsbindungsfrist ist jetzt variabel und es sind drei, fünf oder für Investitionsfinanzierungen acht Jahre Frist möglich. Für z. B. Bauvorhaben, Schiffsfinanzierung oder Projektfinanzierungen ist die Kreditlaufzeit auf 20 Jahre bei einer tilgungsfreien Anlaufzeit von bis zu fünf Jahren erhöht worden. Zudem wurde der Zinssatz insgesamt um 20 Basispunkte in allen Programmvarianten gesenkt.

>>Fortsetzung Seite 2

Impressum

Redaktion: Wolfgang Lang (verantwortl.), Dr. Christiane Gierke, redaktion@text-ur.de, www.text-ur.de
Lang Coaching e.K., Richmodstr. 6
(Neumarkt Galerie), D-50667 Köln
Tel.: 0221 - 277 28 54
Fax: 0221 - 277 28 56
Web: www.lang-coaching.de
E-Mail: info@lang-coaching.de
christiane.gierke@text-ur.de

Inhalt

Seite 1-2 Editorial, News, Impressum, Aktuelle Änderungen in den KfW-Förderprogrammen für den Mittelstand
Seite 2-4 Mittelstand: Förderprogramme der Bundesländer
Seite 5 „Heiß auf Kaltakquise“: So erzielen Sie Neugeschäft aus eigener Kraft
Seite 6 Jahresübersicht

Aktuelle Änderungen in den KfW-Förderprogrammen für den Mittelstand (Fortsetzung)

Betriebsmittelkredite gibt es nun auch in einer Programmvariante „Flexibel“. Den Unternehmen eröffnen sich so größere Gestaltungsfreiräume bei der Deckung des Betriebsmittelbedarfs. Der Kredithöchstbedarf von 50 Mio. Euro kann seit dem 01.02.2010 bis zu 50 Prozent der Bilanzsumme des Unternehmens bzw. 50 Prozent des letzten Jahresumsatzes betragen. Für Großunternehmen liegt der Kredithöchstbetrag übrigens bei 300 Mio. Euro. Je nach Liquiditätsbedarf beträgt die Abruffrist jetzt bis zu zwei Jahre bei ebenfalls bis zu zwei tilgungsfreien Anlaufjahren. Zudem ist jetzt eine außerplanmäßige Tilgung kostenfrei möglich. Der Nominalzinssatz liegt bei 3,95 Prozent und der effektive Zins bei 4,01 Prozent bei Preisklasse A.

Die Preisklassen berechnen Sie dabei aus der Bonitätsklasse und der Besicherungsklasse Ihres Unternehmens. Genauere Angaben dazu finden Sie hier:

http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Service/140051_Risikogerechtes_Zinssystem_Anlage_EKN.pdf

Bereits bei der KfW vorliegende Anträge können Sie übrigens auf die neuen Programmvarianten umstellen – sprechen Sie Ihre Hausbank darauf an!

http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Aktuelles_aus_der_KfW/Verbesserungen_im_KfW_Sonderprogramm_.jsp

http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Kredite/Die_Foerderprogramme_im_Einzelen/index.jsp

Runde Tische und Turn Around Beratungen für angeschlagene KMU

Während die oben genannten Programme vorwiegend gesunde, zukunftsfähige Unternehmen stützen sollen, bietet die KfW aber auch kleinen und mittelständischen Unternehmen in Schwierigkeiten Hilfe an. Dazu schaltet das Unternehmen einen unabhängigen Berater ein, der eine Schwachstellenanalyse aufstellt. Gemeinsam mit Vertretern der IHK und der HWK vor Ort suchen die Experten dann nach Gründen und Lösungen für die finanziellen Probleme. Der Unternehmer muss hierfür lediglich die Fahrtkosten und die Mehrwertsteuer für den externen Berater tragen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) stellt dieses Jahr für die Beratung drei Mio. Euro zur Verfügung.

http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beratungsangebot/Beratungsfoerderung/Unternehmenssicherung/Runder_Tisch/index.jsp

Liegt eine Schwachstellenanalyse bereits vor, kann das Unternehmen auch die Turn Around Beratung in Anspruch nehmen. Die KfW fördert eine solche Beratung in den neuen Bundesländern mit 75 Prozent und in den alten Bundesländern mit 50 Prozent, jedoch maximal mit einem Höchstsatz von 8000 Euro. Die hier beschriebenen Programme gelten nicht für Unternehmen, die bereits verpflichtet sind Insolvenz anzumelden bzw. angemeldet haben.

http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beratungsangebot/Beratungsfoerderung/Unternehmenssicherung/Turn_Around_Beratung/index.jsp

Mittelstand: Förderprogramme der Bundesländer

Auch die Bundesländer unterstützen den Mittelstand mit Förderprogrammen! Ich habe hier vor Jahresfrist eine Aufstellung der Länder (in alphabetischer Reihenfolge) mit ihren Programmen bzw. den ausführenden Organen und weiterführenden Informationsquellen vorgestellt. Da sich seither schon wieder einige Änderungen ergeben haben, hier die aktuelle (nicht abschließende) Auflistung wichtiger Programme und Adressen für Sie:

Land	Maßnahmen
<p>Baden-Württemberg hat mit seiner Staatsbank L-Bank und der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ein Absicherungsprogramm für den Mittelstand in die Wege geleitet. Genauere Informationen finden Sie hier: http://www.wm.baden-wuerttemberg.de/konjunktur-massnahmen-fuer-den-mittelstand/201723.html</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Der ursprünglich vorgesehene Bürgschaftsrahmen für gewerbliche Staatsbürgschaften des Landes wurde auf 1,2 Mrd. Euro in 2 Schritten erhöht. • Die Bürgschaftsbank vergibt Bürgschaften bis zwei Mio. Euro und kann ggf. ihr Bürgschaftsvolumen deutlich ausweiten • Die L-Bank übernimmt Bürgschaften von zwei bis fünf Mio. Euro • Über Bürgschaften von mehr als fünf Mio. Euro entscheidet der Wirtschaftsausschuss des Landtags • Zur Umschuldung und Betriebsmittelfinanzierung liegt das Programm L-Mittelstand der L-Bank vor, die zusätzlich eine Mrd. Euro für Darlehen an Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Mio. Euro bereitstellt: Unter der Hotline 0711/122-2345 und unter www.l-bank.de können nähere Informationen eingeholt werden. • Die L-EA Garantiefonds übernehmen Beteiligungen bis zu einem Betrag von 2,5 Mio. Euro. Die L-Bank garantiert dabei dem Investor max. 50 Prozent des Beteiligungsvolumens. • Seit Dezember 2006 bietet die L-Bank unter dem Namen L-MezzaFin unbesicherte Nachrangdarlehen von 100.000 Euro bis 1,5 Mio. Euro, bei einem Umsatz von einer bis 50 Mio. Euro. • Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft GmbH (MBG) unterstützt Unternehmen mit stillen Beteiligungen bis zu einer Mio. Euro, in Kooperation mit einer Sparkasse oder Volks-/Raiffeisenbank auch bis 2,5 Millionen Euro • In Zusammenarbeit mit der KfW Mittelstandsbank gibt es das „Genusrechtsprogramm für den Mittelstand“, das mittelständischen Unternehmen Eigenkapital von 500.000 Euro bis 2,5 Mio. Euro zur Verfügung stellt.
<p>Für Bayern hat die Bayerische Staatsregierung mit dem „Mittelstandsschirm“ ein Programm zur Förderung des Mittelstands beschlossen. Ausführendes Organ ist hier die LfA Förderbank Bayern. 200 Mio. Euro zusätzliche Haushaltsmittel wurden dafür zur Verfügung gestellt. Näheres ist nachzulesen unter http://www.stmwivt.bayern.de/wirtschaft/konjunkturprogramm/</p>	<p>Im Rahmen des „Mittelstandsschirm Bayern“ bietet die LfA folgende Fördermittel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebsmittelbürgschaften: Anhebung des maximalen Bürgschaftssatzes von 50 Prozent auf 80 Prozent • Rettungsbürgschaften: Bürgschaftssatz von bis zu 80 Prozent • Umstrukturierungsbürgschaften • Akutkredite • Start- und Investivkredite: Der Haftungsfreistellungssatz für diese Kredite wurde bis Ende 2010 auf 70 Prozent erhöht <p>Detaillierte Informationen zu den Förderangeboten stellt die LfA online zur Verfügung unter http://www.lfa.de</p>

Mittelstand: Förderprogramme der Bundesländer (Fortsetzung)

Land	Maßnahmen
<p>Berlin bietet mit je zwei Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgesellschaften verschiedene Möglichkeiten der Hilfe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Die Investitionsbank Berlin bietet eigene Programme für die unterschiedlichen Bedürfnisse der KMU. Sowohl für die Gründungs-, als auch die Wachstumsphase werden passende Fördermodelle zur Verfügung gestellt. Unternehmen mit Liquiditätsproblemen finden ebenfalls Hilfe durch ein Liquiditäts- oder Konsolidierungsprogramm. Konditionen und Kontaktdaten stehen unter folgender URL zur Verfügung: http://www.investitionsbank.de/desktopdefault.aspx/tabid-5/ Die Bürgschaftsbank Berlin stellt sowohl Bürgschaften, als auch in Kooperation mit der Investitionsbank Berlin (IBB) Kredite für Mittelständler zur Verfügung. Antragsformulare und Konditionen finden Sie unter http://www.buergschaftsbank-berlin.de/leistungen.html Die IBB Beteiligungsgesellschaft als Tochter der Investitionsbank Berlin steht spezifisch jungen Technologieunternehmen und Kreativ-Unternehmen Beteiligungskapital und Beratung zur Seite. Informationen dazu finden Sie unter http://www.ibb-bet.de Die MBG Berlin-Brandenburg beschreiben wir unter dem Punkt „Brandenburg“.
<p>In Brandenburg können KMU sich an vier verschiedene Banken und Institute wenden. Die landeseigene Investitionsbank (ILB) hat eine Beratungs-Hotline für Unternehmer geschaltet (Mo-Fr: 9:00 – 17:00 Uhr): unter 0331/660-2660 stehen Mitarbeiter der ILB zur Verfügung.</p>	<p>Die Investitionsbank des Landes Brandenburg bietet sowohl Konsolidierungs- aus auch Gründungsdarlehen für KMU an. Mehr Informationen zu den Fördermitteln der ILB erhalten Sie unter der nebenstehenden Rufnummer oder unter http://www.ilb.de (Folgende Richtlinie sind zum 31. Dezember 2009 ausgelaufen. Eine Verlängerung bzw. Änderung der Richtlinien wird derzeit vorbereitet:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kinderbetreuungsfinanzierung Nachhaltige Stadtentwicklung (Kommunen) REN-Programm Schuldenmanagementfonds) Das Tochterunternehmen der ILB, Brandenburg Capital, ist auf technologisch orientierte KMU bis maximal 50 Mio. Euro spezialisiert. In Form der Unternehmensbeteiligung werden innovationsorientierte Unternehmen finanziell gefördert. Weitere Informationen erhalten Sie unter: http://www.bc-capital.de Die Bürgschaftsbank Brandenburg bietet KMU Bürgschaft bei der Hausbank, Bürgschaft ohne Bank oder Beteiligungskapital der MBG an. Überdies ist ein Handekersofortkredit erhältlich: http://www.bbimweb.de/?rid=7&srld=16 Über die Beteiligung der MBG an einem KMU kann dieses finanzielle Mittel erhalten. Diese Gesellschaftsbeteiligung kann, wie bei den anderen Bundesländern auch, für das Rating bei der Kreditgesellschaft ausschlaggebend sein. Typischerweise sind Beteiligungsgesellschaften „stille Beteiligte“ und mischen sich nicht in die Unternehmensführung ein. Weiterer Vorteil: Ihre Sicherheiten bleiben bei einer Beteiligung unberührt und stehen für Kreditanfragen zur Verfügung. Informationen und Kontaktdaten finden Sie unter: http://www.mbg-bb.de/index.php?aid=5
<p>Bremen. Mit einer gezielten Wirtschaftsförderung unterstützen die WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH und die Bremer Aufbau-Bank GmbH (BAB) diese Entwicklung in Bremen mit attraktiven Förderprogrammen: für vorhandene Betriebe, für Existenzgründer und für „Neu-Bremer“. Mehr Informationen unter: http://bremen.de/wirtschaft_und_arbeit/wirtschaftsfoerderung/foerderprogramme/local_template=01_foerderprogramme_fce_d&node_list=14153431</p>	<ul style="list-style-type: none"> Die WFB bietet umfassende Beratung für Mittelständler im Land Bremen, auch zu den Fördermöglichkeiten durch EU, Bund und Land. Mehr Informationen und Kontaktdaten finden Sie unter: http://www.wfb-bremen.de/de/wfb-foerderprogramme Die Bremer Aufbau-Bank GmbH (BAB) ist für die Vergabe von Krediten, Beteiligungsfinanzierungen und Bürgschaften zuständig. Details zu den einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten bei der BAB erhalten Sie unter http://www.bab-bremen.de/sixcms/detail.php?gsid=bremen172.c.1665.de
<p>Hamburg stellt über die Bürgschaftsgemeinschaft dem Mittelstand Finanzierungs- und Bürgschaftsmöglichkeiten zur Seite. Auf der Webseite Hamburgs finden Sie entsprechende Informationen unter http://www.mfi-hamburg.de/foerderprogramme/index.php</p>	<p>Auszug aus dem Förderprogramm:</p> <ul style="list-style-type: none"> Förderprogramm Ausfallbürgschaften Förderprogramm Beteiligungskapital Förderprogramm Beratung von Existenzgründern Förderprogramm BG-express! Online-Ausfallbürgschaften Förderprogramm BG-Leasing Förderprogramm BG-Start (Existenzgründer) Finanzierung und Betreuung sehr junger Technologieunternehmen Förderprogramm GründungsprämieHandwerk Förderprogramm Landesbürgschaften (Gewerblich tätige Unternehmen) Förderprogramm Modernisierungsprogramm <p>Details zur Förderung durch Bürgschaften finden Sie unter http://www.hamburg.de/unternehmen-buergschaften/</p>
<p>Das Land Hessen bietet Bürgschafts- und Förderprogramme für Unternehmen und Existenzgründer an.</p>	<p>Für Unternehmen und Existenzgründer stehen nähere Informationen, sowie eine Förderfibel unter folgender Web-Adresse zur Verfügung: http://www.wirtschaft.hessen.de/irj/HMWVL_Internet?cid=fb2641e3102fe57c1dd341bf950cbd28</p>
<p>Mecklenburg-Vorpommern bietet mit zwei Instituten zur Förderung und Unterstützung der KMU Hilfe in der Finanzkrise.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Förderung von Unternehmensberatungsdienstleistungen, die der wirtschaftlichen Stabilisierung der Unternehmen sowie der Existenzsicherung der Inhaber bzw. der Gesellschafter dienen. Mehr unter: http://www.lfi-mv.de/cms2/LFI_prod/LFI/content/de/Foerderungen/Wirtschaftsfoerderung/_Foerderungen/Foerderung_von_Beratungen_bei_kleineren_und_mittleren_Unternehmen/index.jsp Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern (MBMV) bietet in Gemeinschaft mit der Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern eine umfassende Unterstützung für den Mittelstand. Bürgschaften und Finanzierungen können hier über die Hausbank oder direkt beantragt werden. http://www.mbm.de
<p>Niedersachsen stellt über die N-Bank verschiedene Fördermöglichkeiten für Unternehmer zur Verfügung.</p>	<p>Eine vollständige Liste der Förderprogramme, wie z. B. Landesbürgschaften oder Investitionskredite finden Sie unter http://www.nbank.de/Service/Uebersicht_Foerderprogramme.php</p>

Mittelstand: Förderprogramme der Bundesländer (Fortsetzung)

Land	Maßnahmen
<p>NRW bietet mit einer Infohotline unter 0211/91741-4800 bei der NRW.BANK den Unternehmen die Möglichkeit, sich individuell und diskret über Förderprogramme zu informieren. Nähere Angaben finden Sie im Internet unter http://www.wirtschaft.nrw.de/100/Krisenvorbereitung/index.php.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bürgschaft von bis zu 80 Prozent, Bürgschaftsrahmen auf 1,5 Mrd. Euro erhöht. • NRW.BANK.Mittelstandskredit: Betriebsmittelkredite zinsgünstig mit 80 Prozent Ausfallbürgschaft • KMU-Investitionsdarlehen bis einer Mio. Euro mit 100 Prozent Haftungsfreistellung durch die NRW.BANK • Zinsgünstige Investitionsdarlehen bis fünf Mio. Euro, kombinierbar mit einer 80-prozentigen Landesbürgschaft durch die NRW.BANK.Mittelstandskredit
<p>Rheinland-Pfalz stellt über die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH Darlehen, Beteiligungen, öffentlich geförderte Bürgschaften und ISB Bürgschaften zur Verfügung.</p>	<p>Die ISB bietet verschiedene Bürgschaftsformen, Darlehen und Kredite zu jeweils verschiedenen Konditionen an. Unter http://www.isb.rlp.de/wirtschaftsfoerderung_a-z/alle/cat_id-plain finden Sie eine alphabetische Auflistung aller Programme sowie die Kontaktdaten der Berater.</p>
<p>Das Saarland hat eine Drei-Säulen-Strategie zur Stützung der Konjunktur beschlossen. Weitere Informationen finden Sie unter: http://www.saarland.de/konjunkturpakt.htm Mit dem Investitionsprogramm Saar, Maßnahmen zur Sicherung des Bestandes und der Liquidität von Unternehmen und der Offensive für Beschäftigung und Qualifizierung wird versucht, der Wirtschafts- und Finanzkrise zu begegnen. Dafür stehen insgesamt gut 260 Mio. Euro zur Verfügung.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Die Bürgschaftsbank Saarland bietet Unternehmen eine Ausfallbürgschaft, Bürgschaft ohne Bank und in Gemeinschaft mit der Saarländischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft (KBG) Beteiligungsgarantien an: http://www.bbs-saar.de/leistungen.php • Bei der Saarländischen Investitionsbank AG können verschiedene Fördermöglichkeiten für Gründung, Wachstum, Innovation und Konsolidierung beantragt werden: http://www.sikb.de • Als Dritter im Bunde hilft die KPG kleinen und mittelständischen Unternehmen durch Kapitalbeteiligung aus der „Kreditklemme“: http://www.kbg-saar.de/fr_allginfo.htm
<p>Sachsen hat Hilfsprogramme für KMU zur Verfügung gestellt, die sowohl vorbeugen, als auch bei akuten Schwierigkeiten helfen sollen. Mehr Informationen: http://www.smwa.sachsen.de/de/Mittelstand_Existenzgruender/Hilfsprogramme_fuer_den_Mittelstand/147391.html Für Beratungen steht das Beratungszentrum Konsolidierung (BZK) zur Verfügung: http://www.sab.sachsen.de/de/foerderung/programme/p_wirtschaft/fp_wirtschaft/detailfp_wi_2456.html</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mittelstandsprogramm: Finanzierung zusätzlichen Betriebsmittelbedarfs, Umfinanzierung fälliger Passiva und/oder Kontokorrentkredite, Anschlussfinanzierung unter Wechsel der Hausbank • Bezuschussung von Investitionen mit bis zu 30 Prozent (+10 Prozent oder 20 Prozent KMU-Bonus) unter der Voraussetzung der Schaffung von Arbeitsplätzen • Liquiditätsdarlehen: Ausgleich von Forderungsausfällen und Finanzierung von Betriebsmitteln zur Umsatzausweitung mit maximal 30 Prozent der letzten Bilanzsumme, kann auch zur Umschuldung von Kontokorrentkrediten beantragt werden • „Krisenbewältigung und Neustart“: anteilige Übernahme der Kosten zur Erstellung eines Insolvenzplans, Sicherstellung der Liquidität durch Massendarlehen im laufenden Insolvenzverfahren, anteilige Finanzierung von Neu- bzw. Ersatzinvestitionen und Auftragsfinanzierungen zur Existenz- und Stabilitätssicherung • Rettungsbeihilfe durch vorübergehende Stützung der Liquidität und Umstrukturierungsbeihilfe • Darlehen von bis zu 2,5 Mio. Euro zur Finanzierung von Forderungsausfällen und Umschuldung von Kontokorrent- und anderen Betriebsmittelkrediten
<p>Sachsen-Anhalt hat mit drei verschiedenen Banken vielfältige Fördermöglichkeiten für den Mittelstand zur Verfügung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Die Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB) bietet verschiedene Darlehen und Beratungsmodelle für den Mittelstand an. Dazu zählen Mittelstands- und Gründerdarlehen, Auftragsvorfinanzierungen, Mezzanine-Darlehen und Innovationsdarlehen. Genauere Informationen zu den Fördermöglichkeiten der IB finden Sie unter der Webadresse http://www.ib-sachsen-anhalt.de/sites/wirtschaft.html • Die Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt übernimmt in Gemeinschaft mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt Bürgschaften für KMU mit bis zu 50 Mio. Euro Umsatz in Höhe von 80 Prozent bei einer Laufzeit von zehn Jahren. Mehr dazu unter http://www.mbg-sachsen-anhalt.de • Für Hightechunternehmen steht die IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH als Gesellschafter noch zu gründenden und jungen Unternehmen zur Seite. http://www.ibg-vc.de
<p>In Schleswig-Holstein können von der Finanzkrise betroffene Mittelständler unter einer Telefon-Hotline Beratung in Anspruch nehmen: 0431/988-4444 Eine Liste mit Kontaktadressen für die Wirtschaft findet sich außerdem online unter http://www.schleswig-holstein.de/Wirtschaft/DE/Service/AdressenWirtschaftsfoerderer/adressenWirtschaftsfoerderung__node.html</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein bietet Unternehmern die Möglichkeit, die Sicherheiten gegenüber Ihrer Hausbank zu erhöhen und so den gewünschten Innovations-, Gründungs- oder Investitionskredit zu erhalten. Näheres unter http://www.bb-sh.com/ • Bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein können Unternehmen neben Beratungen auch Darlehen, Zuschüsse oder Beteiligungskapital beantragen. Unter http://www.ib-sh.de/wirtschaft/ können Sie sich über die Fördermittel im Einzelnen informieren. • Beteiligungskapital in Schleswig-Holstein können Unternehmen sich über die MBG Schleswig-Holstein beschaffen. Informieren Sie sich dazu unter http://www.mbg-sh.de/beteiligungskapital.html
<p>Thüringen bietet mit einem umfangreichen Förderpaket der Thüringer Aufbaubank (TAB) umfangreiche Hilfe für mittelständische Unternehmen. Mehr Informationen gibt es zu: http://www.aufbaubank.de/index.php?p=4&data[zid]=9&</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bürgschaften über maximal 80 Prozent des Kredit- bzw. Avalbetrages von einer bis 2,5 Mio. Euro • Gründungs- und Wachstumsfinanzierung für KMU mit einem Darlehenshöchstbetrag von zwei Mio. pro Jahr, Antragsstellung über die Hausbank • Konsolidierungsfonds für Unternehmen, die Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung, ein Darlehen von bis zu einer Mio. Euro wird für bis zu zehn Jahren Darlehenslaufzeit • Nachrangdarlehen für Investitionen, Betriebsmittel, Innovationen usw. im Rahmen des Programms Thüringen-Kapital, mit Beträgen von 10.000 bis 200.000 Euro und einer Laufzeit von zehn Jahren

Alle Informationen sind gründlich und nach bestem Wissen recherchiert. Für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der recherchierten Informationen kann keine Gewähr übernommen werden. Informationen recherchiert in: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/aktuelles.did=292366.html> http://investitionspaket.kfw.de/foerderung_fuer_unternehmen.html sowie den Websites der Investitions- oder Förderbanken der Bundesländer.

„Heiß auf Kaltakquise“: So erzielen Sie Neugeschäft aus eigener Kraft

Reicht es Ihnen nicht mehr, sich darauf zu verlassen, dass Sie ausreichend Neugeschäft über Bestandskunden, Empfehlungen und Marketingmaßnahmen erhalten? Dann schaffen Sie sich einen Weg, genau Ihre Wunschkunden aus dem Markt herauszupicken und gezielt anzusprechen: Betreiben Sie effiziente und nachhaltige Kaltakquise.

Kaltakquise: Effizienz mit Spaß an der Sache

In vielen Unternehmen – auch vertriebsorientierten – wird die Kaltakquise gar nicht oder schlecht angepackt. Woran das liegt? Fragt man im Vertrieb nach, so erhält man häufig folgende drei Antworten:

„Ich weiß ja gar nicht, wie das geht...“, „Ich will mich nicht anbiedern“, „Ich habe Angst vor der Ablehnung“.

Diese Befürchtungen brauchen Sie aber nicht zu haben, wenn Sie gelernt haben, Geschäftskunden-Kaltakquisition richtig zu betreiben. Dann können Sie mit gutem Gefühl nach Außen telefonieren, Termine vereinbaren und Neugeschäft ankurbeln.

Fragetechniken statt Sagetechniken!

Die Frage ist also, wie kann Kaltakquise ihren selbstverständlichen Platz im Rahmen Ihrer Vertriebsaktivitäten bekommen, dabei erfolgreich funktionieren und zudem sogar noch Spaß machen – Ihnen und Ihren Kunden? Durch ein klares Umdenken und einen Perspektivwechsel: Es geht nicht um Sie – es geht um den Kunden! Er muss bei der Akquise im Mittelpunkt stehen.

Tip: Gefragt sind nicht Argumentations- und Abschlusstechniken, sondern vielmehr öffnende, professionelle Fragen in einer sehr frühen Gesprächsphase. Hören Sie im Verkauf auf zu (über-)reden und bringen Sie dafür den Kunden zum Reden.

Was das konkret heißt, sehen wir in den folgenden zwei Beispielen: Zunächst im Negativbeispiel die Situation, wie sie sich in der Unternehmenspraxis oft darstellt: Verkäufer Maier ruft in einem Unternehmen an, das er als Neukunde gewinnen will. Er steigt nach Schema F mit Argumenten für sein Anliegen, sein Produkt und sein Unternehmen ins Gespräch ein. Er redet zu viel – und nur von dem, was er eigentlich erreichen will. Damit erzeugt er auf Seiten des Angerufenen Einkaufsleiters Huber direkt Abwehr. Mit solchen „vorgefertigten“ Akquiseanrufs-Versuchen wird er am Tag x-mal konfrontiert. Daher erkennt er dieses altbekannte Gesprächsmuster schon nach wenigen Sekunden des Telefonats – und blockt ab mit dem Einwand „Keine Zeit“. Wahlweise auch: „Kein Interesse“, „Kein Geld“, „Kein Bedarf“.

Umgehen Sie den Abwehr-Reflex

Wie kann Verkäufer Maier nun diesen Abwehr-Reflex vermeiden? Indem er aufhört, nach Schema F vorzugehen und den Einkäufer zu überzeugen, zu überreden zu versuchen. Denn: Heute bekommt niemand mehr gerne etwas verkauft! Sonst kommt er sich nämlich für dumm verkauft vor. Aber selbst entscheiden – und kaufen –, das tut jeder gerne.

Tip: Gehen Sie daher also auf den Kunden ein und ersetzen Sie Ihre Sagetechniken mehr und mehr durch Fragetechniken – so überzeugen Sie, ohne viel zu argumentieren. Die Erfahrung beweist: Allein schon durch diesen Ansatz werden Sie Ihre Terminrate deutlich steigern.

Nun also das Positiv-Beispiel: Vertriebsmitarbeiter Martin Müller eines IT-Dienstleistungsunternehmens ruft Einkäufer Schmid an.

Eine herausfordernde Branche, denn viele Firmen haben bereits feste IT-Partner – da gehört eine Menge Kompetenz zum guten Akquisegespräch. Hören wir Martin Müller zu:

Müller: „Guten Morgen Herr Schmid, hier ist Martin Müller von Müller & Partner.“ (Begrüßung, dann bewusste Pause zur Grußerwiderung) Schmid: „Grüß Gott.“ (Grußerwiderung des Kunden) Müller: „Herr Schmid, darf ich gleich zum Punkt kommen?“ (Beispiel für eine Eröffnung, die dem Einwand 'Keine Zeit' effektiv vorbeugt.) Schmid: „Ja, worum geht's denn?“ Müller: „Im Zusammenhang mit der Performance-Steigerung Ihrer IT möchte ich Sie in der nächsten Woche persönlich treffen – aber nur, wenn es für Sie auch wirklich Sinn macht. Dazu hab ich noch kurz zwei Fragen, ist das ok?“ (Auf-den-Punkt-Aussage und Einbindung des Kunden ins Gespräch) Schmid: „Ja.“ Müller: „Wenn Sie an Ihre IT-Verfügbarkeit denken... und es eine Möglichkeit gäbe, Ihre IT-Performance zu steigern – was wäre Ihnen da wichtig? Worauf kommt es Ihnen dabei an?“ (Offene Frage nach den Kriterien des Kunden, bewusst verdoppelt. So entfaltet sie eine starke Sog-Wirkung).

Versetzen Sie sich an Martin Müllers Stelle: Jetzt wird sich Ihnen der Angerufene in den allermeisten Fällen mitteilen. Sie werden merken, es wird ein ganz selbstverständliches Gespräch auf Augenhöhe. Wenn Sie alle Kriterien des Kunden gesammelt haben, ist eine ausführliche Argumentation für Ihre Leistung meist gar nicht mehr nötig.

Tip: Gerade bei der Telefonakquise dürfen Sie Ihr gesamtes Pulver nicht schon im Erstgespräch verschießen, sondern müssen einen Spannungsbogen zum Termin aufzubauen. Die vom Kunden genannten Aspekte nutzen Sie, um dann charmant zum Abschluss überzuleiten – in diesem Fall, einen Termin vor Ort zu bekommen.

Müller: „Gut, Herr Schmid, Sie wissen genau, worauf's Ihnen ankommt. Damit Sie für sich prüfen können, wie die besprochene Umsetzung für Ihr Unternehmen konkret aussieht, wann wollen wir uns in der nächsten Woche zusammen setzen, z. B. am Donnerstag ab 14 Uhr?“ Vorteile: So entsteht ein natürlicher Dialog, der Verkäufer bietet sich zu keiner Zeit an – und bisherige Ablehnung wird durch Interesse ersetzt!

Tip: Ihre Akquisegespräche werden eine ganz neue Qualität erhalten, wenn Sie 1. echtes Interesse am Kunden haben, 2. den Kunden in den Mittelpunkt stellen und 3. Ihre Sagetechniken durch offene Fragetechniken ersetzen. Den bekannten Abwehr-Reflex lösen Sie beim Angerufenen so nicht mehr aus – denn Ihre Gesprächsführung hebt sich erfrischend ab. Die Kunden werden sich Ihnen mitteilen. Und damit erzielen Sie zwei positive Effekte: Mehr Termine – und schon nach wenigen Akquisetelefonaten das gute, sichere Gefühl: „Hey, ich kann Kaltakquise. Und es macht Spaß!“ So werden auch Sie sicher schon bald 'Heiß auf Kaltakquise'.

Autorenportrait:



Tim Taxis ist der Experte für nachhaltige Geschäftskundenakquisition – von Kaltakquise über Preisverhandlung bis zum Auftrag. Mit seinen Praxis-Trainings macht er Unternehmen fit für den Akquise-Prozess vom telefonischen Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss.

Kontakt: tim.taxis@return-on-training.de

Lang Coaching- und Finanzbrief – Erschienen Artikel Januar bis Dezember 2009



AUSGABE 1: MÄRZ/APRIL 2009

• News

Einsparungsmöglichkeit 1:
Arbeitsplätze mit Kurzarbeit sichern, aber wie?
Einsparungsmöglichkeit 2: Kostengünstige Energieberatung
Rente: Zusätzlich fürs Alter vorsorgen

• Wissen und Markt

Kreditinstitute vernachlässigen häufig die kleinen mittelständischen Unternehmen

• Tipps & Strategien

Förderprogramme für den Mittelstand – Nutzen Sie den Wirtschaftsfonds Deutschland (mit einer Tabelle über die Förderprogramme der einzelnen Bundesländer)

• Gastautoren-Beitrag

Unternehmenswertsteigerung: Gewinn bringende Organisationsprozesse
Autorenportrait: Claudia Scheelen, Vorstand der Scheelen® AG

AUSGABE 2: JULI/AUGUST 2009

• News

Förderung: Turn-Around-Beratung für Unternehmen in der Krise
Finanzen: Sinkende Zahlungsmoral – schrumpfendes Eigenkapital
Unternehmenserfolg: Studie: Jetzt besser im Vertrieb sein!

• Tipps & Strategien

Profitieren Sie von Sonderprogrammen: KfW-Kredite für den Mittelstand

• Tipps & Strategien

Liquidität und Kapitalbedarf planen – Finanzierung sichern

• Tipps & Strategien

Betriebliche Gesundheitsförderung: höchster Unternehmenswert sind gesunde, motivierte Mitarbeiter

• Gastautoren-Beitrag

Machen statt meckern! Mit ©lean leadership erfolgreich auch in unruhigen Zeiten
Autorenportrait: Andreas Buhr, die „Umsatz-Maschine“

AUSGABE 3: NOVEMBER/DEZEMBER 2009

• News

Finanzen 1: Mikrokredite für Kleinfirmen
Finanzen 2: Der Exportweltmeister muss länger warten
Finanzen 3: Refinanzierung bundesgedeckter Exportkredite

• Tipps & Strategien

Alternative Finanzierungsformen: Es gibt Wege aus der Kreditklemme (mit einem Kurzüberblick über die wichtigsten alternativen Finanzierungsformen)

• Tipps & Strategien

Familienunternehmen stabil halten – von innen und außen!

• Gastautoren-Beitrag

Change-Management: Mit Veränderung zum Erfolg
Autorenportrait: Frank M. Scheelen, Unternehmer

