

Finanzieren. Aber anders!

Alternative Finanzierungsinstrumente in Niedersachsen.



STAND JANUAR 2012

NBank

Wir fördern Niedersachsen



Sehr geehrte Damen und Herren,

Finanzierungen für größere Investitionen von Unternehmen laufen vielfach vor allem über Bankdarlehen, aber es gibt eine Reihe von alternativen bzw. ergänzenden Instrumenten. Nicht nur aktuelle Zinskonditionen können für eine Finanzierungsart entscheidend sein. Mittlerweile greifen Unternehmen vermehrt auf ein breites Spektrum zurück, denn es gibt heute ein großes Angebot von Anleihen und Bürgschaften, Beteiligungskapital, Garantien und Beratungen.

Die Finanzierungslandschaft in Niedersachsen ist bunt geworden: Deshalb arbeiten wir mit unseren vielen Partnern in Niedersachsen vertrauensvoll und effektiv zusammen. Sie finden in dieser Broschüre neben den NBank-Leistungen auch die Darstellung der Angebote unserer Netzwerkpartner.

Aus unseren Gesprächen mit niedersächsischen Unternehmerinnen und Unternehmern, mit potenziellen Gründerinnen und Gründern wissen wir: Eine Finanzierung, die Unternehmen A weit nach vorn bringt, kann bei Unternehmen B ins Leere laufen. Wie also finden niedersächsische Unternehmen die optimale Finanzierung? »Dem Geld darf man nicht nachlaufen, man muss ihm entgegenkommen« – das riet seinerzeit Aristoteles Onassis, und dieser Rat hat auch heute seine Berechtigung nicht verloren. Deshalb ist der erste Schritt zu einer erfolgreichen Finanzierung immer eine individuelle Beratung.

Als Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen ist die NBank dabei eine zentrale Ansprechpartnerin. Deshalb klären wir mit Ihnen die relevanten Fragen rund um Liquidität, Finanzierungsbedingungen und geeignete Finanzierungsstrukturen. Wir geben Ihnen einen Überblick über passende Instrumente zur Stärkung Ihrer finanziellen Basis. Über unsere eigenen Leistungen hinaus vermitteln wir Ihnen die richtigen Ansprechpartner für Ihren Bedarf.

Unser Ziel ist es, Sie bestmöglich zu unterstützen! Diese Broschüre sorgt für Transparenz – in kompakter Form erfahren Sie hier alles Wissenswerte über Finanzierungsangebote in Niedersachsen. Nutzen Sie Ihre Chance und vereinbaren Sie einen Beratungstermin mit uns. Wir freuen uns auf Sie.

Michael Kiesewetter
Vorstandsvorsitzender

Dr. Sabine Johannsen
Mitglied des Vorstandes

Walter Koch
Mitglied des Vorstandes

Inhaltsverzeichnis

06 — FINANZIEREN IN NIEDERSACHSEN

10 — DIENSTLEISTUNGEN UND PROGRAMME DER N BANK

11 — NCapital

— Business Angel Forum

12 — NBeteiligung

13 — Niedersachsen-Kredit

— Beteiligungsberatung

14 — DIE RICHTIGE FINANZIERUNG FINDEN! FÖRDERBEISPIELE:

16 — Gründung – studio dreimann

18 — Wachstum – alfasolar

20 — Krise – Kraftfahrzeughaus F. Hippen

22 — Darlehen – Privatbrauerei Herrenhausen

24 — Beteiligung – Barteroder Feinkost

26 — Bürgschaft – Amino

28 — GEMEINSAM ERFOLGREICH: UNSERE NETZWERKPARTNER IN NIEDERSACHSEN

29 — Mittelständische Beteiligungsgesellschaft

30 — Niedersächsische Bürgschaftsbank

31 — Business Angels Netzwerke

32 — Mittelstandsbörse Deutschland

33 — Hannover Finanz

34 — NORD Holding

36 — KONTAKTE

— Kontaktdaten der NBank. Weitere Ansprechpartner

38 — IMPRESSUM



Finanzieren in Niedersachsen

Finanzierungen werden aufgrund zunehmender Anforderungen immer komplexer. Hier können Unterstützungsmöglichkeiten von Land, Bund und EU wie Zuschüsse, Garantien und Bürgschaften Unternehmen und Banken auf dem Weg zu einer passenden Finanzierung helfen. Wir beraten Sie in Finanzierungsfragen, dabei berücksichtigen wir das gesamte Angebot in Niedersachsen sowie den individuellen Finanzierungsbedarf und die jeweilige Unternehmenssituation. Das folgende Frage-Antwort-Prozedere gibt Ihnen einen umfassenden Überblick.

Über den klassischen Kredit hinaus: Wir beantworten Ihnen Ihre wichtigsten Fragen rund um alternative Finanzierungen.

Welche Finanzierungsformen gibt es für Unternehmen?

Darlehen über die Hausbank sind nach wie vor das gängigste Finanzierungsinstrument – aber es gibt eine differenzierte Palette kombinierbarer Produkte. Je nachdem, in welcher Phase sich ein Unternehmen befindet – ob Gründung, Wachstum oder Innovation –, können unterschiedliche Formen von Darlehen oder eigenkapitalstärkende Instrumente eine Finanzierung bedarfsgerecht und sinnvoll ergänzen. Alternative Finanzierungsinstrumente werden gerade in kleinen Unternehmen allerdings vielfach noch kritisch beäugt.

Wann stellt sich die Frage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten?

Selbstverständlich gibt es Unternehmen, die bei ihren Investitionen mit dem Darlehensangebot der Hausbank gut versorgt sind. Lange, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen, eine solide Eigenkapitalbasis und umsichtige Investitionspläne sichern ihnen auskömmliche Konditionen. Dann, wenn die Kapitalsituation weitere Finanzierungen nicht zulässt, z. B. bei einem besonders hohen Investitionsbedarf oder bei der Expansion in neue Märkte, sind aber möglicherweise weitere Absicherungen oder alternative Finanzierungsinstrumente erforderlich. Der Bankkredit wird sicher auch in Zukunft nur durch diese Angebote ergänzt, nicht aber ersetzt werden. Insbesondere können durch die Kombination von Instrumenten auch Risiken auf mehrere Finanzierungspartner verteilt werden.

Was passiert, wenn ausreichend Sicherheiten und Eigenkapital fehlen?

Grundsätzlich gilt: Die Anforderungen an die Vergabe eines Kredites sind durch Basel II gestiegen. Auch die weitere Diskussion bez. Basel III wird aus Unternehmenssicht keine Erleichterungen beinhalten. Risiken von Unternehmen müssen stringent bewertet und bei Finanzierungsvolumen und -kosten berücksichtigt werden. Kleine und mittlere Unternehmen sind jetzt erst recht auf eine ausgewogene Bilanzstruktur angewiesen. Hierzu gehört insbesondere die Qualität des Eigenkapitals. Sie brauchen Banken und Beteiligungsgesellschaften, die bereit sind, Risiken mitzutragen. Durch die Einbindung weiterer Finanzierungspartner wird das Gesamtrisiko auf die verschiedenen Kapitalgeber aufgeteilt. Durch die Risikoentlastung können weitere Finanzierungsspielräume entstehen. Unternehmen sollten ihre Situation sowie mögliche Instrumente in einer individuellen Finanzierungsberatung zunächst genau analysieren.

Welche Vorteile bietet Beteiligungskapital?

Wenn ein Unternehmen keine ausreichenden Sicherheiten zur Verfügung stellen kann, z. B. weil keine Investition in verwertbare Gebäude oder Anlagen erfolgt, bietet eine Beteiligung erhebliche Vorteile. Beteiligungen erfordern keine banküblichen Sicherheiten wie Grundpfandrechte oder die Sicherheitsübereignung von Maschinen, da sie häufig nur teilweise durch Garantien der geschäftsführenden Gesellschafter abgesichert werden. Dadurch bleiben Finanzierungsspielräume bei Kreditinstituten für künftige Finanzierungen erhalten. Je nach Gestaltung der Beteiligung ist ein verbessertes Rating möglich, die Kreditwürdigkeit steigt und damit können verbesserte Konditionen einhergehen.

Zusätzlich können sich Unternehmen Investoren und damit Partner ins Boot holen, die sie über die Phase der Beteiligung hinaus intensiv begleiten und die mit Know-how punkten können. Auch Start-ups und Frühphasenunternehmen können von Beteiligungskapital profitieren.

Wer langfristige Investoren und Planungssicherheit für die Zukunft sucht, kann dies über eine Beteiligung erreichen, da hier häufig Laufzeiten zwischen sieben und zehn Jahren vereinbart werden. Die Verzinsung einer Beteiligung liegt zwar über der eines abgesicherten Bankdarlehens, kann jedoch das wirtschaftliche Eigenkapital des Unternehmens verbessern. Wichtig ist aber, dass bei endfälligen Beteiligungen die Liquidität des Unternehmens während der Laufzeit deutlich entlastet wird. Die Gestaltung einer Beteiligung kann individuell an die Entwicklung des Unternehmens angepasst werden.

Wie unterscheiden sich stille und offene Beteiligungen?

Bei der offenen Beteiligung kauft eine Beteiligungsgesellschaft Anteile an einem Unternehmen. Dies kann durch eine Kapitalerhöhung oder die Übernahme von vorhandenen Anteilen erfolgen. Das Unternehmen bekommt eine Begleitung durch einen fachkundigen Partner, der Anteilinhaber erwirbt aber auch bestimmte Rechte und kann so in die Geschäftspolitik des Unternehmens eingreifen. Die offene Beteiligung eignet sich besonders für junge und/oder innovative, technologieorientierte Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial und hohen Renditeerwartungen. Im Fall der Kapitalerhöhung wird dem Unternehmen zusätzliches Eigenkapital zugeführt.

Bei der stillen Beteiligung wird eine Gesellschaft gegründet, die die gegenseitige Förderung eines gemeinsamen Zwecks zum Ziel hat. Als Handelnder nach außen tritt nur der Geschäftsinhaber auf. Der Kapitalgeber hat unter banküblicher Sichtweise Informations- und Kontrollrechte. Stille Beteiligungen können je nach Ausgestaltung eigenkapital- oder fremdkapital-ähnlich sein. Somit können Unternehmen Kreditspielräume ausweiten und Kapital langfristig binden. Bei einer stillen Beteiligung bleiben die Eigentümer »Herren« über ihre geschäftspolitischen Entscheidungen.

Was kennzeichnet Mezzanine-Kapital?

Mezzanine-Kapital stellt eine Mischform aus Fremd- und Eigenkapital dar. Es wird eingesetzt, um ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital zu schaffen

und Finanzierungslücken zu schließen. Mezzanine-Kapital ersetzt nicht die Aufnahme von Fremdkapital, sondern ergänzt dieses.

Die Finanzierung mit Mezzanine-Kapital kommt bei investiven und innovativen Vorhaben zum Einsatz. Typische Einsatzbereiche sind Management-Buy-outs, Finanzierungen von Wachstumsstrategien, Projekten, Akquisitionsstrategien, Investitionen in Forschung und Entwicklung und deren Markteinführung oder die Vorbereitung eines Börsengangs.

Wann ist es sinnvoll, Anleihen zu begeben?

Anleihen z. B. in Form von Genussrechten sind vor allem für private Investoren eine Möglichkeit, sich an der Finanzierung eines Unternehmens zu beteiligen. Anleihen können mit Nachrang als Eigenkapital bewertet werden, sie werden dann in der Regel höher verzinst, bieten aber für das Unternehmen den Vorteil, dass das Eigenkapital gestärkt und damit die Finanzierungsbasis verbreitert wird. Wandelanleihen können nach einer bestimmten Laufzeit in Aktien umgewandelt oder verkauft werden. Die Ausgabe von Aktien ist mit einem hohen Aufwand verbunden, der sich nur für einen sehr hohen Kapitalbedarf oder für Unternehmen lohnt, die ohnehin an der Börse notiert sind. Der Aufwand für die Ausgabe von Anleihen ist deutlich geringer.

Wann setzt ein Unternehmen auf eine Bürgschaft?

Wenn für Kredite die Sicherheiten eines Unternehmens und der maßgeblichen Gesellschafter nicht ausreichen, kann die Bürgschaft einer Bürgschaftsbank oder des Landes helfen. Bürgschaften eignen sich bei Unternehmensnachfolgen und -übernahmen, Betriebsweiterungen, Ersatzinvestitionen, für Betriebsmittel sowie für Existenzgründungen.

Wer sind in Niedersachsen die richtigen Ansprechpartner?

Beteiligungskapital erhalten Unternehmen über die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) und die Kapitalbeteiligungsgesellschaft Niedersachsen (NKB), ein Tochterunternehmen der NBank. Auch die Nordholding und Hannover Finanz sind für Beteiligungskapitalgeber mit Fokus auf Mittelstandsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen tätig. Im Vergleich zur MBG und zur NKB setzen sie mehr auf den direkten Erwerb von Anteilen am Unternehmen. Über den KfW-Startfonds wird auf Bundesebene nach Partnern für Start- und Beteiligungskapital gesucht. Wer über Anleihen Kapital aufnehmen möchte, ist bei der Mittelstandsbörse der Börse Hannover richtig.

Die Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) vergibt Bürgschaften. Sind Bürgschaften der NBB nicht erreichbar, tritt auch das Land als Bürge ein. Geprüft werden die Landesbürgschaftsanträge von der PricewaterhouseCoopers AG (PwC).

Die NBank berät Unternehmen in Finanzierungsfragen und bei der Auswahl der passenden Finanzierungsmodelle, dabei berücksichtigt sie den individuellen Finanzierungsbedarf und die jeweilige Unternehmenssituation.



Dienstleistungen und Programme der NBank

Gemeinsam mit Ihnen gestalten wir Finanzierungsprozesse und beraten zu allen Finanzierungsmöglichkeiten des Landes, des Bundes und der EU. Bei Bedarf koordinieren oder moderieren wir außerdem Finanzierungsgespräche. Wir helfen, potenzielle Partner zu finden, wie Banken, Business Angel (BA) und Beteiligungsgesellschaften. Wir beraten auf der Suche nach Bürgschaften ebenso wie zu Anleihen über die Mittelstandsbörse.

Es geht darum, Sie durch Beratung und Förderung so aufzustellen und zu sichern, dass Sie wettbewerbsfähig bleiben und Arbeitsplätze erhalten. Über unsere Beratung versuchen wir, optimale Gesamtfinanzierungspakete aus Darlehen, Zuschüssen, Beteiligungen oder auch Bürgschaften für Sie zu entwickeln.

Wir unterstützen Sie in allen Fragen Ihrer Finanzierungsstrategie und Ihres Finanzierungsaufbaus.

NCAPITAL

Im Rahmen der Beteiligungsplattform NCapital bringen wir Unternehmen und Investoren zusammen. Um den erhöhten Eigenkapitalbedarf für anstehende Modernisierungen, Wachstum oder die Erschließung neuer Geschäftsfelder zu decken, benötigen viele mittelständische Unternehmen in Niedersachsen zusätzliche Finanzierungsquellen im eigenkapitalnahen Bereich. Die NBank bietet mit NCapital ein alternatives Finanzierungsinstrument. Potenzielle Investoren finden dort Unternehmen, an denen sie sich beteiligen oder die sie finanzieren können. Unternehmen haben die Möglichkeit, über NCapital an die richtigen Finanzierungspartner zu kommen.

Bei der Aufbereitung der nötigen Unterlagen hilft die NBank. Sie prüft die Beteiligungsangebote unter formalen Anforderungen und vermittelt zwischen Kapitalsuchenden und potenziellen Kapitalgebern. NCapital ist kostenlos und bietet »geschützte« Räume zur Präsentation.

NCapital richtet sich an Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistungen mit Sitz oder Betriebsstätte in Niedersachsen. Der Kapitalbedarf der Unternehmen liegt zwischen 250.000 und 2 Millionen Euro, sie wollen in Niedersachsen investieren und sind seit mindestens drei Jahren am Markt tätig.

BUSINESS ANGEL NETZWERK NIEDERSACHSEN

Wir helfen Ihnen, für ein Vorhaben geeignete Finanzierungspartner zu finden. Als Koordinator vermitteln wir junge Unternehmen über das Business Angel Netzwerk Niedersachsen an Investoren oder an die regionalen Business Angel Netzwerke in Niedersachsen.

Business Angel sind oftmals vermögende Privatpersonen, die als unabhängige Investoren in junge sowie in innovative kleine und mittlere Unternehmen investieren und gleichzeitig ihr Know-how und ihre Netzwerkkontakte einbringen. Die NBank baut die Business Angel Aktivitäten in Niedersachsen weiter aus, indem sie bestehende Netzwerke unterstützt und verbindet.

Die NBank vermittelt jungen, innovativen Unternehmen den Kontakt zu den im regionalen Business Angel Netzwerk Niedersachsen gelisteten Privatinvestoren. Beteiligungskapital suchende Unternehmen erhalten dadurch die Möglichkeit zur Teilnahme an regional organisierten Matching-Abenden.

Business Angel beteiligen sich mit einer Kapitalinvestition von ca. 20.000 bis maximal 250.000 Euro. Voraussetzung für einen Erstkontakt sind ein Geschäftsplan oder eine Präsentation.

NBETEILIGUNG

NBeteiligung ist eine Ergänzung zum Kredit bei der Mittelstandsfinanzierung.

Über NBeteiligung können kleine und mittlere Unternehmen ihre Kapitalbasis für weiteres Wachstum verstärken. Es sollen Kapitalengpässe überwunden, Wachstumspotenzial und Beschäftigung generiert sowie Management-Buy-outs (MBO) und Management-Buy-ins (MBI) sowie Nachfolgeregelungen ermöglicht werden.

NBeteiligung investiert in wachstumsorientierte Unternehmen des breiten Mittelstandes, d. h. überwiegend in etablierte kleine und mittlere Unternehmen, aber auch in Großunternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft (produzierendes Gewerbe, Handwerk, Handel und sonstiges Dienstleistungsgewerbe), die ihren Firmensitz oder eine Betriebsstätte in Niedersachsen haben.

Begleitet werden Investitionen in das Anlagevermögen und/oder Umlaufvermögen – bei wachstumsbedingtem Liquiditätsbedarf sowie Ausgleich temporärer Liquiditätsengpässe – in den Phasen Gründung, Wachstum und Unternehmensnachfolge. Das Investitionsprojekt darf bei Antragstellung noch nicht abgeschlossen sein.

Aus NBeteiligung erhalten kleine und mittlere Unternehmen stille Beteiligungen zwischen 250.000 und maximal 2,5 Millionen Euro sowie offene Beteiligungen mit bis zu maximal 200.000 Euro für ihre Investitionen in Märkte, Produkte oder in ihre Produktpalette. Die Laufzeit der Beteiligungen beträgt zwischen sieben und zehn Jahre, im Einzelfall sogar bis zu zwölf Jahre. Die Zinssätze orientieren sich an den marktüblichen Entwicklungen. Sie berücksichtigen individuell die Bonität der Unternehmen. Finanziert wird NBeteiligung sowohl mit Mitteln der NBank als auch mit Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE).

Die Beteiligungen werden von der NKB, einer 100%igen Tochtergesellschaft der NBank, gehalten und verwaltet. Die Antragstellung erfolgt über die Managementgesellschaft MBG.

NIEDERSACHSEN-KREDIT

Der Niedersachsen-Kredit dient der langfristigen Finanzierung von Investitionen in Niedersachsen sowie der Finanzierung von Betriebsmitteln für kleine und mittlere Unternehmen und freiberuflich Tätige. Die Kredite werden zu günstigen, risikogerechten Zinssätzen vergeben und mit Mitteln der bundeseigenen KfW-Bankengruppe refinanziert. Die NBank verbilligt dabei das Programm »KfW-Unternehmerkredit (Fremdkapital)« durch eine Zinssubvention des Landes Niedersachsen.

Antragsberechtigt sind kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (bis 10 Millionen Euro Umsatz), Existenzgründer und Freiberufler bis zu drei Jahren nach Geschäftsaufnahme.

Es werden alle Investitionen in Niedersachsen gefördert, welche einer langfristigen Mittelbereitstellung bedürfen sowie einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Es werden bis zu 100 Prozent der förderfähigen Kosten in Höhe von 20.000 bis zu maximal 500.000 Euro finanziert. Betriebsmittel zum Ausgleich wachstumsbedingten Liquiditätsbedarfs, zur Ausweitung der Unternehmensaktivitäten und zum Ausgleich vorübergehender Liquiditätsengpässe werden mit bis zu 500.000 Euro unterstützt. Die Antragstellung erfolgt über die Hausbank.

BETEILIGUNGSBERATUNG

Unternehmen, die Beteiligungskapital suchen, können über das Programm Beteiligungsberatung eine Beratungsförderung beantragen.

Die Beteiligungsberatung soll helfen, wachstumsbedingte Finanzierungs- oder Eigenkapital-lücken zu schließen, Gründungen oder auch Unternehmensnachfolgen zu finanzieren und damit die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu verbessern. Um einen Anreiz zur Inanspruchnahme von Beratungen zu geben, wird ein Zuschuss zu den Kosten für eine begleitende und/oder konzeptionelle Beratung zur Aufnahme von Beteiligungskapital gewährt.

Antragsberechtigt sind kleine und mittlere gewerbliche Unternehmen (KMU) entsprechend der jeweiligen Definition der EU und Angehörige freier Berufe mit Sitz oder Betriebsstätte in Niedersachsen in der Phase des Unternehmenswachstums, der Bestandssicherung oder der Unternehmensnachfolge.

Mit Unterstützung der NBank wird der Beratungsbedarf bestimmt, die Beteiligungskapital-suche geplant sowie ein Antrag auf Förderung gestellt. Ausgehend von dieser Bedarfsbestimmung wählt das Unternehmen einen für diesen Beratungsbedarf geeigneten Berater aus der NBank/KfW-Beraterbörse aus bzw. lässt sich von mehreren Beratern Angebote unterbreiten.

Das komplette Förderangebot der NBank sowie die jeweiligen Ansprechpartner finden Sie unter www.nbank.de.

Die richtige Finanzierung finden!

So vielfältig wie seine Landschaft sind auch die Finanzierungsmöglichkeiten in Niedersachsen. Zum Beispiel haben Sie als Gründerinnen und Gründer mehrere Möglichkeiten, um an Startkapital zu kommen, genauso wie Unternehmen, die auf Wachstum setzen oder in der Krise finanzielle Unterstützung benötigen.

Zur richtigen Situation finden wir die passende Finanzierung.

»Handeln schafft mehr Vermögen als Vorsicht.«

französischer Schriftsteller

Unternehmen, die dies beherzigt und aus verschiedenen typischen Anlässen zur Finanzierung gegriffen haben, stellen wir Ihnen hier vor. Neben unterschiedlichen Finanzierungssituationen geben wir Ihnen außerdem einen praxisorientierten Einblick in die Finanzierungsformen Darlehen, Beteiligung und Bürgschaft:

- Drei Gründer von der Hochschule, im Gepäck clevere und innovative Ideen. Aber wie umsetzen?
- Das zielstrebige Unternehmen, welches auf Wachstum setzt
- Das Traditionshaus in der Krise

- Übernahme aus der Insolvenz mit einem Darlehen
- Durch Beteiligungskapital stark am Markt
- Per Landesbürgschaft zum mittelständischen Weltmarktanbieter





studio dreimann: »Fähigkeit trifft Möglichkeit«

Hannover, Frühjahr 2010. Drei Studenten der Fachhochschule Hannover stehen vor dem Abschluss ihres Produktdesignstudiums. Gemeinsam entwickeln sie Ideen – und suchen nach Förderern, die an sie glauben. Doch wie baut man ein Unternehmen auf? Welche Fördermöglichkeiten gibt es und an wen kann man sich wenden? Jonas Ette, Simon Kux und Tim Prigge werden noch im Studium unterstützt: Ein Professor ihrer Hochschule macht sie auf die NBank aufmerksam und rät zu einem Beratungsgespräch.

»Wir konnten jederzeit auf Hilfe zurückgreifen, die NBank hat uns kompetent unterstützt.«

Simon Kux, Geschäftsführer studio dreimann

Finanzierungsberater der NBank erörterten die drei Starter ihre Möglichkeiten, durchleuchteten die betriebswirtschaftlichen Anforderungen und verschafften sich vor allem Mut. Das Feedback der drei ist durchweg positiv: »Die NBank hat betriebswirtschaftlich und bei der Erarbeitung unserer Unterlagen sehr hohe Forderungen an uns gestellt und uns so zielführend unterstützt. Rückblickend war das sehr gut, da wir uns schon frühzeitig mit Finanzierungen, Businessplänen und allgemeinen Anforderungen auseinandersetzen mussten.«

Seit August 2010 entwirft Industriedesign studio dreimann Konsumgüter und Möbel für die industrielle Fertigung. Zu seinen Kunden zählen bereits Hersteller wie Lexon (Frankreich), Konstantin Slawinski (Deutschland) und Troika (Deutschland). studio dreimann versteht sich als besonderer Dienstleister und

Die drei Gründer Jonas Ette, Simon Kux und Tim Prigge haben geschafft, was viele nicht wagen: Sie realisieren ihre Unternehmensidee. Mit einem

ist bemüht, so nah wie möglich mit den jeweiligen Herstellern zusammenzuarbeiten. Als Dienstleistung übernimmt studio dreimann die Ideengenerierung (in Eigeninitiative oder im Auftrag), die konstruktive Ausarbeitung in Skizzen und CAD sowie den Modellbau (Funktions-, Proportions- und Prototypenmodellbau) bis hin zur Gestaltung der Verpackung und des Präsentationsumfeldes. Jede Produktidee wird im Vorfeld mithilfe von Funktions- und Proportionsmodellen auf ihre Realisierbarkeit überprüft, um dem Hersteller eine möglichst zeitnahe und finanzierbare Realisierung des Projektes zu ermöglichen.

»Wir konnten jederzeit auf Hilfe zurückgreifen, die NBank hat uns kompetent unterstützt«, so die Gründer.



Unsere Finanzierungsmöglichkeiten

Die NBank unterstützte studio dreimann mit mehrfachen Beratungen durch einen persönlichen Ansprechpartner aus der NBank-Beratung. So konnten die Unternehmensgründer durch unabhängige Expertenberatungen einen optimalen Überblick über ihre Möglichkeiten wie Förderungen, Antragstellungen, Gründungsmaßnahmen etc. erhalten. Von den Finanzierungsberatern wurde studio dreimann 2010 das Förderprogramm Gründercampus Niedersachsen empfohlen. Studio dreimann überzeugte die fünfköpfige Jury und bekam den Zuschuss. Mit ihm werden die Ausgaben einer Unternehmensgründung, d. h. die für den Aufbau und Betrieb des Unternehmens erforderlichen Ausgaben, während einer Laufzeit von max. 12 Monaten mit bis zu 80 Prozent gefördert.

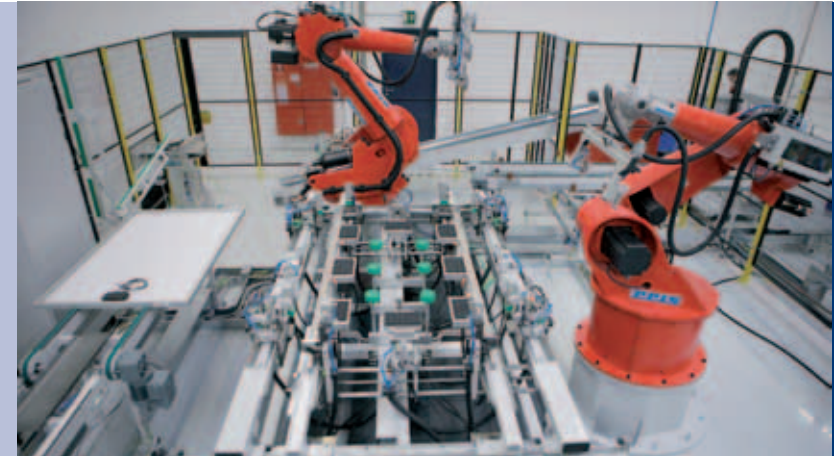
alfasolar: »Den Schalter frühzeitig umgelegt«

Photovoltaiktechnik in Deutschland entwickelt sich weiterhin dynamisch und trägt damit zum umweltfreundlichen Umbau der Energieversorgung bei. In den letzten Jahren wurden immer mehr Solarmodule auf deutschen Dächern installiert. Zu den Pionieren in der Branche zählt alfasolar. Seit 1993 hat sich das Unternehmen aus Hannover als Systemanbieter, Großhändler und Modulhersteller national wie international einen Namen gemacht. In den Anfangsjahren schuf alfasolar die Grundlagen des Erfolgs der solaren Netzeinspeisung über Pilotanlagen in Europa. alfasolar war in dieser Zeit vorrangig als Lieferant hochwertiger Netzeinspeisegeräte tätig. 2001 eröffnete alfasolar in Schweden seine erste Solarmodulproduktion und erschloss sich damit ein neues Geschäftsfeld. 2009 kam Hannover als zweiter Produktionsstandort hinzu. In zehn Länder liefert das Unternehmen seine Produkte. 56 Prozent des Umsatzes erzielen die Hannoveraner im Ausland.

Für die Energiewende haben Geschäftsführer Martin Denz und sein Team den Schalter schon frühzeitig umgelegt. »Nach den Anfangsjahren war es erforderlich geworden, professionelle Strukturen zu etablieren. So ist der Kontakt zur NBank zustande gekommen«, erläutert Denz. 2003 wurde im Rahmen der heutigen Beiteiligungsberatung (früher BONUS-Programm) mit Landesmitteln die begleitende Beratung von alfasolar durch einen professionellen Coach gefördert. Der Berater trimmte alfasolars Geschäftsplanung und Organisationsstruktur. Durch eine weitere Beratungsförderung wurde im Jahre 2005 mit

»Nach den Anfangsjahren war es erforderlich geworden, professionelle Strukturen zu etablieren. So ist der Kontakt zur NBank zustande gekommen.«

Martin Denz, Geschäftsführer alfasolar



einem neuen Bankpartner und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) eine Finanzierung auf die Beine gestellt, um das Unternehmen auf Wachstum auszurichten.

Auch in den Folgejahren hat sich die Zusammenarbeit zwischen der Solarfirma und der NBank fortgesetzt. So nutzte Denz NCapital, die Plattform für Beteiligungskapital, um auf einem der regelmäßigen Matching-Abende frisches Kapital einzuwerben. Mit Erfolg! Durch die Präsentation des Businessplans akquirierte er unter den rund 40 privaten und institutionellen Investoren Kapital für das weitere Wachstum.

Heute verfügt das Unternehmen über 90 Mitarbeiter in Hannover, 2 Niederlassungen in Frankreich und Italien sowie eine Produktionsbeteiligung in Schweden. Der Umsatz 2010 betrug 48 Millionen Euro. Für 2011 ist die Verdopplung der Produktionskapazität in Umsetzung.

Unsere Finanzierungsmöglichkeiten

NCapital, über die alfasolar Kapital einwarb, ist die Plattform für Beteiligungskapital von privaten und institutionellen Investoren. Das Angebot besteht seit 2007 und richtet sich an wachstumsorientierte mittelständische Unternehmen, die nach Kapital für Investitionen in Niedersachsen suchen. Zwölf Partner unterstützen die Plattform, unter ihnen der Sparkassenverband Niedersachsen und die Industrie- und Handelskammern. Weitere Informationen zu NCapital finden Sie auf der Seite 11. Über die Beiteiligungsberatung, mit deren Hilfe sich alfasolar für den Kapitalmarkt fit machte, informieren wir Sie näher auf Seite 13.

Kraftfahrzeughaus Frerich Hippen: »Vertrauensvolle Beratung zeigte den Weg aus der Krise«

Das Kraftfahrzeughaus Frerich Hippen im niedersächsischen Jever ist ein Traditionshaus: Gegründet 1953 von Frerich Hippen, übernahm 1981 Siegmund Netcel das Geschäft. Und die Geschäfte laufen gut! Netcel und sein Team legen Wert auf einen besonderen Umgang mit ihren Kundinnen und Kunden. So ist die Basis aller Gespräche und Verkäufe ein vertrauensvoller, persönlicher und verlässlicher Umgang miteinander. Gleiches gilt für den Kontakt des Inhabers Siegmund Netcel zu seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Der Erfolg gibt ihnen recht: Eine hohe Kundenzufriedenheit führt zu guten Bilanzen und sicheren Arbeitsplätzen.

Doch in den Krisenjahren 2008 und 2009 erwischte es auch Netcel: Die Absatzkrise der Automobilindustrie machte ihm schwer zu schaffen. Die Auswirkungen der Finanzkrise spürte er deutlich, die Nachfrage sank. Aber der Inhaber reagierte besonnen und mit Weitblick: Frühzeitig suchte er den Kontakt zur NBank. In Gesprächen mit der Finanzierungsberatung analysierte er zunächst die Liquiditätssituation seines Hauses. Ein entscheidender Schritt: Die Verlässlichkeit von Liquiditätsplänen und eine sicherere Zahlungsfähigkeit waren zukunftsentscheidend und zahlten sich auch nach der Krise aus. Siegmund Netcel schenkte der NBank das Vertrauen, das er auch seinen Kunden und Mitarbeitern entgegenbringt. Er legte seine Zahlen offen auf den Tisch und damit den Grundstein für erfolgreiche Beratung. Dadurch optimal vorbereitet warb er bei seiner Hausbank um Vertrauen – und punktete auf ganzer Linie. »Durch die Gespräche mit der NBank und die gründliche Analyse meiner Liquidität

»Letztlich sind keine Fördergelder geflossen, aber die qualitativ hohe und vor allem objektive Beratung führte uns raus aus der Krise!«

Siegmund Netcel, Geschäftsführer Kraftfahrzeughaus F. Hippen



konnte ich auch selbst auf konkrete und gezielte Hilfsmöglichkeiten hinweisen. Meine Hausbank hat erkannt, dass ich meine Situation genau kenne, und mich unterstützt, indem sie das notwendige Kreditvolumen bewilligte.«

Gleichzeitig zog Netcels Team an einem Strang. Seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützten ihn massiv, indem sie zum Beispiel auf Urlaubs- und Weihnachtsgeld verzichteten und ihre Wochenarbeitszeit ohne Lohnausgleich aufstockten. Die Mischung aus den Zugeständnissen der Belegschaft, der unabhängigen Expertenberatung und dem professionellen Auftreten Netcels gegenüber der Hausbank zeigte Erfolg: Die Arbeitsplätze blieben erhalten, das Kraftfahrzeughaus Hippen meisterte die Krise. Und nicht nur das: Es ist gestärkt aus ihr hervorgegangen. Siegmund Netcel resümiert: »Letztlich sind keine Fördergelder geflossen, aber die qualitativ hohe und vor allem objektive Beratung führte uns raus aus der Krise! Wir haben präventiv gehandelt und uns einen vollständigen Überblick über unsere betriebswirtschaftliche Situation erstellt, von dem wir auch heute noch profitieren. Zudem hat mein Team unglaublich viel geleistet. Das nächste Ziel lautet: Unsere Eigenkapitalbasis stärken, den Kurs auf Wachstum stellen und meinen Mitarbeitern damit noch mehr Sicherheit bieten!«

Unsere Finanzierungsmöglichkeiten

Die NBank unterstützte das Kraftfahrzeughaus Frerich Hippen mit mehrfachen Beratungen durch einen persönlichen Ansprechpartner aus der NBank-Finanzierungsberatung. Es flossen keine Fördergelder – der Mehrwert liegt darin, dass Unternehmerinnen und Unternehmer durch unabhängige Expertenberatungen optimal vorbereitet in Gespräche mit ihrer Geschäftsbank gehen, um bei ihren Kreditvorhaben besseren Erfolg zu erzielen. Den Kontakt zur Finanzierungsberatung finden Sie auf Seite 36!



»Es war für unser Unternehmen sehr wichtig, eine solche Starthilfe zu erhalten, um die geplante Übernahme überhaupt verwirklichen zu können.«

Holger Bock, Geschäftsführer Privatbrauerei Herrenhausen

Privatbrauerei Herrenhausen GmbH: »Neuanfang zwischen Tradition und Moderne«

Ein hannoverscher Stadtteil und eine Brauerei mit demselben Namen, beide gehören im Stadtbild seit 1868 unverwechselbar zueinander: Herrenhausen. Während der Stadtteil sich auch in jüngster Zeit immer weiter entwickelte, drohte im Herbst 2010 der Brauerei die Schließung. Sie befand sich bis dahin seit fünf Generationen in Familienbesitz und geriet – wie viele andere Traditionsbrauereien in Deutschland schon vor ihr – in Insolvenz. Aus dieser Insolvenz heraus erwarben die Geschäftsführer der ebenfalls familiär geführten niedersächsischen Privatbrauerei Wittinger, Holger Bock und Christian Schulz-Hausbrandt, die Brauerei und gründeten das neue Unternehmen: die Privatbrauerei Herrenhausen GmbH.

Es ist der erste Brauereizukauf der Familiengeschichte. Keine leichte Aufgabe für die Chefs der mittelständischen Heide-Brauerei, die mit dieser Neugründung ihr Vertriebsgebiet, den Umsatz und die Mitarbeiterzahl stark ausbauten. Neben der für diesen Kraftakt notwendigen Finanzierung mussten Betriebsabläufe und das Produktportfolio angepasst werden. So vollzogen die Wittinger einen Spagat zwischen Tradition und Moderne. Die Hauptmarke »Herrenhäuser« gilt es in der Region weiter fest zu positionieren, aber auch andere Sorten wie Weizenbier und Alster werden weiter gepflegt. Alte Vertriebswege wurden ebenso wieder neu erschlossen wie auch verschiedene Abfüllmethoden. »Bier braucht Heimat«, so die selbst auferlegte Philosophie der Wittinger, die in Hannover mit »Herrenhäuser« wieder zur Nummer eins werden wollen.

»Das alles kostet viel Geld. Allein hätten wir das als mittelständisches Unternehmen nicht geschafft«, so Geschäftsführer Holger Bock. Mit dem Niedersachsenkredit der NBank und einer damit verbundenen Bürgschaft durch die Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) sowie einer direkten Beteiligung konnten die Wittinger den Sprung nach Hannover wagen. Holger Bock weiter: »Es war für unser Unternehmen sehr wichtig, eine solche Starthilfe zu erhalten, um die geplante Übernahme überhaupt verwirklichen zu können.«

Der Erstkontakt zur NBank entstand über die Hausbank, seitdem fanden weitere Beratungsgespräche mit Hausbank und NBank gemeinsam statt, um Finanzierungsverträge auszuarbeiten und damit die beste Lösung für das Unternehmen zu erreichen. Mit ins Boot geholt wurde auch die Niedersächsische Kapitalbeteiligungsgesellschaft (NKB). Die NBank-Tochter hat sich gemeinsam mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) an der Privatbrauerei Herrenhausen GmbH beteiligt.



Unsere Finanzierungsmöglichkeiten

Die NBank beriet intensiv die Wittinger Unternehmer bei der Neugründung des hannoverschen Unternehmens aus der Insolvenz heraus. Sie beteiligte sich zudem über ihre Tochter NKB mit dem Fonds NBeteiligung an der Privatbrauerei Herrenhausen GmbH. Über den Fonds stellt die NKB kleinen und mittleren Unternehmen Wachstumskapital zur Verfügung. In der Regel handelt es sich um stille Beteiligungen, die keinen Branchenfokus verfolgen.



»Die Entscheidung, uns im Nischen-Marketing und Premium-Bereich zu positionieren, fiel sehr schnell, schon wegen des idyllischen, aber auch abgelegenen Standortes. Jetzt liegen die schweren Jahre des Aufbaus hinter uns. Wir wollen jährlich im zweistelligen Bereich weiterwachsen«

Thomas Loibl, Geschäftsführer Barteroder Feinkost

Barteroder Feinkost GmbH: »Platz schaffen für Nischenprodukte!«

Schon Götz George zählte Mitte der Sechzigerjahre zu Beginn seiner Schauspielerkarriere zu den Fans der indonesischen Bihun-Suppe. Heute wirbt Deutschlands »Koch des Jahrhunderts«, Eckart Witzigmann, für Lebensmittel der Barteroder Feinkost GmbH. Beide Ausnahmepersönlichkeiten dokumentieren den Wandel des Unternehmens vom reinen Suppenhersteller zum Markenanbieter von Suppen, Saucen und Fertiggerichten. Ob Jung oder Alt, deutsch oder exotisch – kaum ein erlesener Geschmack, den die fünf Marken aus Barterode bei Göttingen nicht treffen.

Der Motor hinter diesem Erfolg ist Thomas Loibl. 1998 hat der Kaufmann das Unternehmen von den Gründern gekauft und ist mit seiner Frau Nicola aus München, der Isar-Metropole, in das 1000-Seelen-Dorf nahe Göttingen gezogen. Von Anfang an hat er in Technik, Qualität und Qualifikation investiert. »Die Entscheidung, uns im Nischen-Marketing und Premium-Bereich zu positionieren, fiel sehr schnell, schon wegen des idyllischen, aber auch abgelegenen Standortes. Jetzt liegen die schweren Jahre des Aufbaus hinter uns«, rekapituliert er. Für die Zukunft hat er ehrgeizige Pläne: »Wir wollen jährlich im zweistelligen Bereich weiterwachsen.«

Überzeugt hat Loibl von seinem Konzept die Niedersächsische Kapitalbeteiligungsgesellschaft (NKB). Die NBank-Tochter hat sich gemeinsam mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) an dem Unternehmen beteiligt. Das Geld aus der Beteiligung ist in den Ausbau der Lager- und Produktionskapazitäten geflossen. »Der Platz für unsere mehr als 100 lieferbaren Premium-Produkte ist einfach zu eng geworden«, erklärt Loibl. Die Investition in den Bau der modernen, 3000 m² großen Lagerhalle mit Kühlflächen sowie in eine neue Abfüllanlage sind für das weitere solide Wachstum des Unternehmens unerlässlich gewesen. Neue Kollegen sollen in naher Zukunft die 60 Vollzeit- und 40 saisonalen Teilzeitkräfte verstärken. Die Fundamente für das weitere Wachstum sind also gelegt. Die Barteroder Feinkost wird noch mit manchem Premium-Produkt in der Nische punkten.



Unsere Finanzierungsmöglichkeiten

Die NBank beteiligte sich über ihre Tochter NKB mit dem Fonds NBeteiligung an der Barteroder Feinkost GmbH. Über den Fonds stellt die NKB kleinen und mittleren Unternehmen Wachstumskapital zur Verfügung. In der Regel handelt es sich um stille Beteiligungen, die keinen Branchenfokus verfolgen. Anfang 2011 wurde dem Unternehmen das Förderprogramm »Beteiligungsberatung« bewilligt. Näheres über NBeteiligung erfahren Sie auf S. 12.

Amino GmbH: »Glücklich durch Aminosäuren – ein Erfolgsmodell«



Die Aminosäure L-Tryptophan, ein Wirkstoff, der glücklich macht, findet sich zum Beispiel in Folgemilchnahrung für Säuglinge, aber auch in Wirkstoffen für Arzneimittel wieder. Weltweit erfolgreich vertreibt die Amino GmbH Aminosäuren für den pharmazeutischen Sektor. Das Unternehmen aus Frellstedt im Landkreis Helmstedt erzielte 2010 mit seinen Nischenprodukten einen Umsatz von 13,2 Millionen Euro und sieht sich heute im mittelständischen Bereich europaweit gut aufgestellt. Seinen Erfolg verdankt das Unternehmen seiner Kundenfreundlichkeit, effizienten Umstrukturierungen sowie viel Enthusiasmus, Arbeitskraft und Entscheidungsfreude.

Doch 2006 stand die Aminosäureproduktion auf der Kippe. Von 1958 bis 2006 produzierte die »alte« Amino GmbH mit strategischem Schwerpunkt Flüssigzucker und erst mit zweitem Geschäftszweig Aminosäuren. Durch Änderungen der europäischen Zuckermarktordnung drohte das Geschäftsmodell in eine Krise zu geraten und die »alte« Amino beschloss, sich auf das Kerngeschäft der Flüssigzuckerproduktion zu konzentrieren. Überzeugt, dass durch die gesellschaftsrechtliche Trennung der beiden Geschäftsfelder das Aminosäurengeschäft zu sichern sei, plante der damalige Geschäftsführer Dr. Lutz Thomas durch einen Management-Buy-out die Rettung für die Aminosäuren-Herstellung am Standort in Frellstedt. In Gesprächen mit seiner Hausbank wurde schnell klar, ohne Sicherheiten würden die Banken einen Kredit nicht zusagen. Der damalige Manager Dr. Lutz Thomas handelte klug, nahm Kontakt zur NBank auf und stieg in intensive Beratungsgespräche ein. Gemeinsam mit einem persönlichen NBank-Finanzierungsberater durchleuchtete er seine Situation, um das für Dr. Thomas passende Finanzierungsinstrument zu finden. Das Ergebnis: Eine Landesbürgerschaft sollte dem Unternehmen aus der Krise helfen.

»Wir wollen in eine eigene Fermentation einsteigen, unsere Produktpalette ausbauen sowie den Standort energieeffizienter gestalten.«

Dr. Lutz Thomas, Geschäftsführer Amino

In kurzer Zeit fanden Gespräche mit der vom Land für die Bearbeitung, Begutachtung sowie Verwaltung und Abwicklung von Landesbürgerschaften beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers AG (PwC) statt. Mit Unterstützung der NBank reichte er die Antragsunterlagen über seine Hausbank bei der PwC ein; diese prüfte und der Prüfungsausschuss des Landes genehmigte. »Dank der intensiven und umfassenden Beratungsleistung der NBank vom Start-up bis heute erhielten wir in nur zwei Monaten die nötige Landesbürgerschaft.«

In der Folge konnte der promovierte Diplom-Lebensmittelingenieur die Anteile des Aminosäuregeschäfts sowie wesentliche Bestandteile der Produktionsstätte und das Vorratslager aufkaufen. In nur vier Jahren schaffte er es, den Umsatz zu verdoppeln, für die Region Frellstedt wichtige Arbeitsplätze zu erhalten und das Traditionsgeschäft am Leben zu halten.

Ein Plus für die sehr guten Geschäftsergebnisse der letzten Jahre waren die infrastrukturellen und logistischen Umstrukturierungen. Der Materialfluss von der Rohwarennahme über die Verarbeitung bis hin zum Endproduktlager wurde optimiert. Damit haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kurze Wege und der An- und Abtransport ist effizient.

Für das kommende Geschäftsjahr setzt sich Dr. Thomas neue Ziele: »Wir wollen in eine eigene Fermentation einsteigen, unsere Produktpalette ausbauen sowie den Standort energieeffizienter gestalten.«

Unsere Finanzierungsmöglichkeiten

Die NBank unterstützte die Amino GmbH durch Beratungen und die Begleitung bei Antragstellungen durch einen persönlichen Ansprechpartner der NBank-Finanzierungsberatung. Bis heute ist die NBank Ansprechpartner für die Finanzierungsfragen der Amino GmbH. Es sind Fördergelder in Höhe von 2,9 Millionen Euro im Rahmen des Förderprogramms GRW für die Investition in die Erweiterung der Produktionsanlagen in den Jahren 2008 und 2011 zugesagt. Darüber hinaus begleitete die NBank die Amino GmbH im Rahmen zweier in den Jahren 2006 und 2008 beantragter Landesbürgerschaften.

Gemeinsam erfolgreich: unsere Netzwerkpartner in Niedersachsen

Die Nachfrage von Unternehmen nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten steigt. Dabei stoßen sie auf ein breites Angebot zahlreicher Programme und Anbieter. Um Ihnen als Unternehmen eine bestmögliche Unterstützung zu bieten, arbeiten wir mit unseren vielen Partnern in Niedersachsen vertrauensvoll und effektiv zusammen.



DIE MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT NIEDERSACHSEN (MBG) MBH

Die MBG engagiert sich seit 1991 für kleine und mittelständische Unternehmen (mit weniger als 250 Mitarbeitern und höchstens 50 Millionen Euro Jahresumsatz oder maximal 43 Millionen Euro Bilanzsumme) in Niedersachsen. Gemeinsam mit der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB) unterstützt die MBG den niedersächsischen Mittelstand und arbeitet Hand in Hand mit Kreditinstituten.

Als Finanzierungspartner für Unternehmen und Banken leistet die MBG durch die Bereitstellung von wirtschaftlichem Eigenkapital in Form von stillen Beteiligungen in Höhe von 50.000 Euro bis zu einer Million Euro einen wichtigen Beitrag zur Mittelstandsfinanzierung. Die Engagements sind strategisch ausgelegt, um den Beteiligungsnehmer bei seiner wirtschaftlichen Entwicklung sowohl finanziell als auch durch beratende Begleitung zu unterstützen.

Für junge und kleine Unternehmen übernimmt die MBG stille Beteiligungen ab 50.000 Euro bis zu 250.000 Euro mit besonders günstigen Konditionen, wenn ein angemessener Eigenmitteleinsatz nachgewiesen wird. Die Beteiligungsdauer beträgt mindestens fünf und höchstens zehn Jahre. Vorzeitige Rückzahlungen sind möglich.

Unterstützt werden investive und innovative Projekte und Vorhaben. Das Mezzanine-Kapital hilft bei der Finanzierung von Investitionen in Anlage- und teilweise Umlaufvermögen sowie in die Entwicklung und Umsetzung von Innovationen.

Die Beteiligungen werden öffentlich gefördert, sodass sich hieraus im Einzelfall eine zusätzliche Begrenzung ergeben kann.

Kontakt

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
Telefon: 0511 33705-0
Telefax: 0511 33705-55
E-Mail: info@mbg-hannover.de
Homepage: www.mbg-hannover.de



DIE NIEDERSÄCHSISCHE BÜRGSCHAFTSBANK (NBB) GMBH

Die NBB ist eine Fördereinrichtung der niedersächsischen Wirtschaft, die sich zum Ziel gesetzt hat, betrieblichen Existenzgründungen und vielversprechenden Geschäfts- oder Produktideen des niedersächsischen Mittelstandes durch Bürgschaftsübernahmen die notwendige Finanzierung zu ermöglichen. Seit 1953 engagiert sie sich für Freiberufler, Selbstständige sowie kleine und mittelständische Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern und maximal 50 Millionen Euro Jahresumsatz bzw. maximal 43 Millionen Euro Bilanzsumme in Niedersachsen.

Die NBB ersetzt im Rahmen einer Bürgschaftsübernahme fehlende Sicherheiten, sofern eine eigene Besicherung nicht ausreichend darstellbar ist. Kredite können mit einer bis zu 80-prozentigen Ausfallbürgschaft der NBB werthaltig besichert werden. Der Höchstbetrag beträgt eine Million Euro.

Als kompetenter Finanzierungspartner für Unternehmen und Banken leistet die NBB mit Bürgschaftsübernahmen einen wichtigen Beitrag zur Mittelstandsfinanzierung und Wirtschaftsförderung in Niedersachsen. Gemeinsam mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG), die zur Stärkung der Eigenmittelbasis eines Unternehmens stille Beteiligungen übernimmt, unterstützt die NBB den niedersächsischen Mittelstand.

Durch die Bürgschaft der NBB verbessert sich bei Niedersachsen-Krediten und KfW-Darlehen die Besicherungsklasse und damit auch die Preisklasse. Der hierdurch erreichte Zinsvorteil ist meistens höher als die Kosten für die Bürgschaft.

Die Bürgschaften werden öffentlich gefördert, sodass sich hieraus im Einzelfall eine zusätzliche Begrenzung ergeben kann.

Kontakt

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
Telefon: 0511 33705-0
Telefax: 0511 33705-55
E-Mail: info@nbb-hannover.de
Homepage: www.nbb-hannover.de



BUSINESS ANGELS NETZWERK DEUTSCHLAND E.V. (BAND)

BAND engagiert sich für die Business Angels Kultur in Deutschland, organisiert Erfahrungsaustausche und fördert Kooperationen. Als Dachverband des informellen Beteiligungskapitalmarktes ist BAND Sprecher der ca. 40 Business Angels Netzwerke in Deutschland gegenüber Politik und Öffentlichkeit und vertritt im Interesse junger innovativer Unternehmen die Belange der Business Angels.

Business Angels Netzwerke bringen Gründungsunternehmer und Business Angels zusammen, um Beteiligungen zu initiieren. Solche Netzwerke sind in Deutschland flächendeckend vorhanden. Unter www.business-angels.de führen Links zu allen Business Angels Netzwerken in Niedersachsen wie BANSON, BANSON Lüneburg, BAN Weser/Ems, BANN und BAN Niedersachsen.

Kontakt



Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. (BAND)
Semperstraße 51_45138 Essen
Telefon: 0201 89415-60_Telefax: 0201 89415-10
E-Mail: band@business-angels.de
Homepage: www.business-angels.de

Business Angel Netzwerk Niedersachsen (BAN-NDS) c/o NBank
Günther-Wagner-Allee 12 – 16_30177 Hannover
Telefon: 0511 30031-358_Telefax: 0511 30031-193
E-Mail: finanzierungsberatung@nbank.de
Homepage: www.nbank.de

Business Angels Netzwerk e. V. (BANSON)
Major-Hirst-Str. 11_38442 Wolfsburg
Telefon: 05361 8977380
E-Mail: info@banson.net
Homepage: www.banson.net

Business Angels Netzwerk e. V. (BANSON) – Kontaktstelle Lüneburg
Walter-Bötcher-Straße 15_21337 Lüneburg
Telefon: 04131 2082-21_Telefax: 04131 2082-10
E-Mail: lueneburg@banson.net
Homepage: www.lueneburg.de

Business Angel Netzwerk Nordwestdeutschland e. V. (BANN)
Westerbreite 7_49084 Osnabrück
Telefon: 0541 9778-559_Telefax: 0541 9778-599
E-Mail: info@ban-nwd.de
Homepage: www.ban-nwd.de

Business Angels Weser-Ems-Bremen w. V. (BAN Weser/Ems)
Moslestraße 3_26122 Oldenburg
Telefon: 0441 2176096_Telefax: 0441 7703013
E-Mail: info@b-a-web.de
Homepage: www.baweb.de



MITTELSTANDBÖRSE DEUTSCHLAND

Die MittelstandsBörse Deutschland ist ein Handelssegment der Börsen Hamburg und Hannover, das mittelständischen Unternehmen einen auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Zugang zum Kapitalmarkt ermöglicht. Mittelständische Unternehmen können Aktien ausgeben oder Fremdkapital mittels einer Anleihen-Emission über die Börse aufnehmen.

Das Segment ist offen für alle Unternehmen, die eine Alternative zur klassischen Kreditfinanzierung suchen – unabhängig von der Unternehmensgröße. Der kostengünstige Zugang ermöglicht speziell Mittelständlern Emissionen mit vergleichsweise geringem Volumen. Das Segment steht auch Neulingen am Kapitalmarkt offen.

Für Unternehmen, die mithilfe ihres Kreditinstitutes oder auch ohne dessen Begleitung neue Finanzierungsmöglichkeiten suchen, ist die MittelstandsBörse Deutschland eine attraktive Alternative.

Das Angebot funktioniert nach dem Baukastenprinzip. Allein an ihren Bedürfnissen orientiert, wählen Unternehmen aus einer Vielzahl von Modulen die gewünschten Leistungen für die Emissionsbegleitung aus und schnüren ein für sie passendes Paket aus Research- und Listing-Services eines Kapitalmarktpartners.

Kontakt

Börse Hannover
 An der Börse 2
 30159 Hannover
 Telefon: 0511 32 76-61
 Telefax: 0511 - 32 49 15
 E-Mail: h.janssen@boersenag.de
 Homepage: www.boersenag.de



HANNOVER FINANZ

Die Hannover Finanz Gruppe ist seit über 30 Jahren Eigenkapitalpartner für den Mittelstand sämtlicher Branchen. Das 1979 gegründete Private-Equity-Haus gehört zu den ersten Wagniskapitalgebern in Deutschland. Nicht nur bei einer Wachstumsfinanzierung, sondern auch im Fall einer Unternehmensnachfolge und bei mittelständisch strukturierten Spin-offs investiert die Gruppe.

Die Hannover Finanz konzentriert sich auf Unternehmen ab 20 Millionen Euro Jahresumsatz. Unternehmen können bis zu 50 Millionen Euro Eigenkapital erhalten. Mittelständische und inhabergeführte Unternehmen entscheiden sich für die Hannover Finanz aufgrund der langfristigen Engagements. Bei Nachfolgeregelungen wie einem Management-Buy-out (MBO) oder einem Management-Buy-in (MBI) sowie Spin-offs übernimmt die Gruppe Mehrheiten. Hierbei können Transaktionen bis zu 150 Millionen Euro finanziert werden. In bestimmten Fällen engagiert sich die Hannover Finanz auch als Minderheitsgesellschaft. Da die Fonds der Gruppe als sogenannte »Evergreens« über eine unbegrenzte Laufzeit verfügen, besteht kein Zwang zum kurz- oder mittelfristigen Verkauf der Beteiligungen. Das Kapital der Fonds wird von großen institutionellen Investoren aus dem Banken- und Versicherungssektor bereitgestellt.

Das Management der Hannover Finanz Gruppe ist seit dem Management-Buy-out 1993 selbst maßgeblich an der banken- und konzernunabhängigen Keimzelle der Gruppe, der HANNOVER Finanz GmbH, beteiligt. Hier sprechen Unternehmer mit Unternehmern in Sachen Eigenkapital. Das derzeit betreute Kapital der Hannover Finanz Gruppe beträgt über 700 Millionen Euro. Das Portfolio umfasst rund 50 Unternehmen in Deutschland und Österreich. Seit der Gründung investierte die Gruppe insgesamt kumuliert über eine Milliarde Euro und hat über 180 Projekte erfolgreich begleitet.

Kontakt

HANNOVER Finanz Gruppe
 Günther-Wagner-Allee 13
 30177 Hannover
 Telefon: 0511 28007-0
 Telefax: 0511 28007-37
 E-Mail: mail@hannoverfinanz.de
 Homepage: www.hannoverfinanz.de



NORD HOLDING

Als Partner der mittelständischen Wirtschaft bietet die NORD Holding mit Sitz in Hannover Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungsgewerbe die vollständige Produktpalette an Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln. Sie steht Portfoliounternehmen als aktiver Gesellschafter und Sparingspartner zur Verfügung. Der Fokus liegt im Bereich der Mittelstandsfinanzierung (Expansionsfinanzierung) und der Nachfolgeregelung (zum Beispiel als Management-Buy-in bzw. Management-Buy-out). Die NORD Holding tritt als aktiver Gesellschafter auf und erhebt Mitspracherecht bei strategischen Entscheidungen wie Akquisitionen, Eintritt in neue Märkte oder Wachstumsstrategien. Dagegen verbleibt das operative Geschäft der Portfoliounternehmen in den Händen des jeweiligen Managements, ebenso wie die unternehmerische Verantwortung.

Die NORD Holding bietet Hilfestellungen in den Bereichen:

- Optimierung der operativen Finanzierung
- Unterstützung bei Unternehmenskäufen
- Generierung von Synergien oder Kundenbeziehungen zwischen Beteiligungsunternehmen
- Weiterentwicklung der Unternehmensorganisation.

Im Laufe ihres über 40-jährigen Bestehens entwickelte sich die NORD Holding zu einer der führenden Kapitalbeteiligungsgesellschaften für den Mittelstand mit einem weitreichenden Netzwerk.

Kontakt

NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
Villa Venture
Walderseestraße 23
30177 Hannover
Telefon: 0511 270415-0
Telefax: 0511 270415-5
E-Mail: info@nordholding.de
Homepage: www.nordholding.de



Kontakte

NBank

NBank Förderberatung

Günther-Wagner-Allee 12 – 16
30177 Hannover
Telefon: 0511 30031-333
Telefax: 0511 3003111-333
E-Mail: info@nbank.de

NBank Finanzierungberatung

Günther-Wagner-Allee 12 – 16
30177 Hannover
Telefon: 0511 30031-193
Telefax: 0511 30031-11-193
E-Mail: nkb@nbank.de

Weitere Ansprechpartner

Bankenverband Niedersachsen e. V.

Georgsplatz 20
30159 Hannover
Telefon: 0511 320588
Telefax: 0511 365-2585
E-Mail: bv.niedersachsen@t-online.de

Genossenschaftsverband e. V.

Hannoversche Straße 149
30627 Hannover
Telefon: 0511 9574-0
Telefax: 0511 9574-348
E-Mail:
kontakt@genossenschaftsverband.de

Genossenschaftsverband

Weser-Ems e. V.

Raiffeisenstraße 26
26122 Oldenburg
Telefon: 0441 21003-559
Telefax: 0441 21003-529
E-Mail: harald.lesch@gvweser-ems.de

Handwerkskammer

Braunschweig-Lüneburg-Stade

Burgplatz 2 + 2 a
38100 Braunschweig
Telefon: 0531 1201-0
Telefax: 0531 1201-333

Friedenstraße 6

21335 Lüneburg
Telefon: 04131 712-0
Telefax: 04131 712-201
E-Mail: info@hwk-bls.de

Handwerkskammer Hannover

Berliner Allee 17
30175 Hannover
0511 348590
E-Mail: info@hwk-hannover.de

Handwerkskammer

Hildesheim-Südniedersachsen

Braunschweiger Straße 53
31134 Hildesheim
Telefon: 05121 162-0
Telefax: 05121 33836
E-Mail: hgf@hwk-hildesheim.de

Handwerkskammer

Oldenburg (HWK)

Theaterwall 32
26122 Oldenburg
Telefon: 0441 232-0
Telefax: 0441 232-218
E-Mail: info@hwk-oldenburg.de

Handwerkskammer

Osnabrück-Emsland

Bramscher Straße 134 – 136
49088 Osnabrück
Telefon: 0541 6929-0
Telefax: 0541 6929-104
E-Mail: info@hwk-os-el.de

Handwerkskammer für

Ostfriesland

Straße des Handwerks 2
26603 Aurich
Telefon: 04941 1797-0
Telefax: 04941 1797-40
E-Mail: info@hwk-aurich.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Ludwig-Erhard-Allee 2
53175 Bonn
Telefon: 0228 823001-00
Telefax: 0228 823000-50
E-Mail:
info@high-tech-gruenderfonds.de

IHK Hannover

Schiffgraben 49
30175 Hannover
Telefon: 0511 3107 201
Telefax: 0511 3107 456
E-Mail: brunner@hannover.ihk.de

IHK Braunschweig

Brabantstraße 11
38100 Braunschweig
Telefon: 0531 4715 290
Telefax: 0531 4715 299
E-Mail:
Klaus-peter.weidlich@
braunschweig.ihk.de

IHK Lüneburg-Wolfsburg

Am Sande 1
21335 Lüneburg
Telefon: 04131 742 127
Telefax: 04131 742 180
E-Mail: bock@lueneburg.ihk.de

Oldenburgische IHK

Moslestraße 6
26122 Oldenburg
Telefon: 0441 2220 304
Telefax: 0441 2220 5304
E-Mail: jahn@oldenburg.ihk.de

IHK Osnabrück-Emsland

Neuer Graben 38
49074 Osnabrück
Telefon: 0541 353 125
Telefax: 0541 353 122
E-Mail: brandhorst@osnabrueck.ihk.de

IHK Ostfriesland und Papenburg

Ringstraße 4
26721 Emden
Telefon: 04921 8901 24
Telefax: 04921 8901 9224
E-Mail: oliver.brughardt@emden.ihk.de

IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum

Am Schäferstieg 2
21680 Stade
Telefon: 04141 524 139
Telefax: 04141 524 111
E-Mail: buehne@stade.ihk.de

KfW Bankengruppe

Palmengartenstraße 5 – 9
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 7431-0
Telefax: 069 7431-29 44
E-Mail: info@kfw.de

PricewaterhouseCoopers AG

Fuhrberger Straße 5
30625 Hannover
Telefon: 0511 5357-0
Telefax: 0511 5357-5100
E-Mail: mike.schwake@de.pwc.com

Sparkassenverband Niedersachsen

Schiffgraben 6 – 8
30159 Hannover
Telefon: 0511 3603-0
Telefax: 0511 3603-680
E-Mail: info@svn.de

Besuchen Sie uns auch im Internet: www.nbank.de

Wenn Sie weitere Informationen zu den Förderprogrammen und unseren Dienstleistungen wünschen, können Sie unter www.nbank.de unseren Newsletter abonnieren.



EUROPÄISCHE UNION

NKB



Impressum

Herausgeber — NBank — Günther-Wagner-Allee 12 – 16 — 30177 Hannover

V. i. S. d. P. — Roman Mölling

Redaktion — Bettina Beck, Judith Hämker, Jörg Wieters

Illustration — Memato, Sabine Lehmann

Konzept und Gestaltung — Memato

Herstellung — Druckerei Mantow

Auflage — 5000 Stück, Stand Januar 2012

Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Herausgebers

Die NBank ist die Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen



Niedersachsen

NBank

Günther-Wagner-Allee 12 – 16 _ 30177 Hannover

Telefon 0511 30031-333 _ Telefax 0511 30031-300

info@nbank.de _ www.nbank.de