

SEITEN 3, 4, 5 SIKB intern: BBS GmbH/Abteilung SKM/KBG GmbH

SEITEN 1, 4 Aus der Förderpraxis: UHSport GmbH/Energieberatung Saar

SEITE 6 Existenzgründungs-Förderung: Unverblümt - Anna Daut

**AUS DER FÖRDERPRAXIS:**

## UHSport GmbH: Unternehmerisch im Motorsport erfolgreich

Eine wichtige Größe im Rahmen eines Fördervorhabens ist neben der eigentlichen Geschäftsidee auch die jeweilige Wettbewerbssituation des unternehmerischen Projekts. Je mehr vergleichbare Anbieter sich in der selben Branche und im selben Marktumfeld bewegen, desto gestiegener ist die Nachfrage und desto schwieriger wird es für einen neuen Marktteilnehmer im Wettbewerb.

Manchmal gibt es im Fördergeschehen der Saarländischen Investitionskreditbank AG aber auch Geschäftskonzepte, die derart speziell sind, dass man nur schwer von einem klassischen Markt, wie beispielsweise im Einzelhandel, sprechen kann. Es handelt

sich dann meist um Geschäftsmodelle, die in einer ganz besonderen Nische erfolgreich sind und die es - insbesondere auf regionaler Ebene innerhalb des Saarlandes - in dieser außergewöhnlichen Form nicht oder kaum noch einmal gibt.

Zu diesen Unternehmen dürfte auch die Firma UHSport GmbH aus Wadern zählen, deren Geschäftsführer Niko Müller (48) sich selbst als „unternehmerischen Exot“ bezeichnet. Sein Geschäftsgegenstand ist die Planung, Organisation und Durchführung von Motorsportrennen in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Dabei handelt es sich jedoch nicht lediglich um Freizeit- bzw. Show-Events, sondern um einen



Gerd Hoffmann (links) und Niko Müller (rechts) von UHSport mit Timo Bernhard (Mitte), einem Werks-pilot von Porsche.

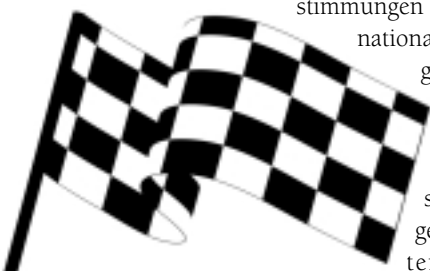
sportlichen und technischen Wettkampf auf höchstem professionellen Niveau. UHSport verantwortet eine 1990 ins Leben gerufene und durch den Deutschen Motorsport Verband e.V. (DMV) unterstützte internationale Veranstaltungsserie für Renntourenwagen unter der Bezeichnung „DMV Touring Car Challenge (DMV TCC)“.

>>>



In 8 innerhalb eines Kalenderjahres stattfindenden Rundstreckenrennen kämpfen professionelle Motorsportler und Rennställe um die jährliche DMV TCC-Meisterschaft. Bei jeder Veranstaltung werden zwei separate Rennen in acht unterschiedlichen und nach Hubraum gestaffelten Rennklassen ausgetragen. Die Bandbreite der Motorgröße reicht von 2 Liter- bis hin zu über 5 Liter-Maschinen. Der jährliche Meistertitel der Tour erringt - unabhängig von seiner Hubraumklasse - derjenige Fahrer, der während der Tour im Gesamtjahr die in der Summe besten Fahrleistungen erbracht hat. Die Serie wird in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des internationalen Sportgesetzes,

zählen u.a. namhafte Automobilmarken, wie VW, Audi, Porsche, BMW, Opel, Ford, Skoda und Suzuki. Auch beim Publikum sorgt die Mischung aus fahrerischen Glanzleistungen und dem Ausreizen motortechnischer Kräfte für Faszination. So manche Rennveranstaltung zieht deutlich über 100.000 Besucher auf den Parcours.



den Allgemeinen Bestimmungen des internationalen

Automobildachverbands FIA und den nationalen Wettbewerbsbestimmungen des Deutschen Motorsport Verbands durchgeführt und unterliegt entsprechenden Reglements. Startberechtigt sind Piloten mit internationaler Lizenz. Pro Fahrzeug können sich zwei Fahrer ein Cockpit teilen. Zu prominenten Fahrern gehören u.a. Heinz-Harald Frentzen, Sven Hannawald und Niki Laudas Sohn Mathias Lauda.

In diesem Jahr feiert die Serie Jubiläum und kann auf eine inzwischen 25jährige stolze Entwicklungsgeschichte zurückblicken. Diese begann im Jahr 1990 als sich der Promoter und frühere Rennfahrer Gerd Hoffmann dazu entschloss, den „Hockenheim Cup“ ins Leben zu rufen, um eine Alternative in der Motorsportszene zu schaffen. Die Idee der damals von ihm gegründeten UHSport GmbH zündete, denn die Veranstaltung etablierte sich dank vollem Starterfeld und packenden Kämpfen schnell. 1992 gelang es UHSport, den Motoröl- und Schmierstoffhersteller Divinol als Generalsponsor und Namensgeber zu gewinnen und die Serie über die deutschen Grenzen hinaus zu erweitern. Man zog nun als „Divinol-Cup“, wie die Serie bis 2007 heißen sollte, auch auf die großen Strecken in Holland, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Österreich, Tschechien und Italien. Doch nicht nur die Rennstrecken wurden im Laufe der Jahre internationaler, auch die Piloten der inzwischen als DMV TCC-umgetauften Serie kommen aus den unterschiedlichsten Ländern Europas.

Nachfolger. Diesen fand er in dem Unternehmer Niko Müller, der seinerzeit eine Siebdruckerei in Wadern führte und mit dem er bis zu diesem Zeitpunkt schon eine jahrelange Zusammenarbeit unterhielt. Müller hatte schon damals eine große Affinität zum Motorsport, war im Sponsoringbereich tätig und hatte gute Kontakte in die Branche und ihr Umfeld. Er ergriff - unterstützt von der SIKB - die Chance, übernahm UHSport zu Jahresbeginn 2012 und machte somit sein bisheriges Hobby zum Beruf. Gerd Hoffmann blieb dem Unternehmen bis heute in der Funktion als Sportdirektor erhalten. Das Duo Müller/Hoffmann erweist sich seither als ideales Gespann, dem es aufgrund der Aufgabenverteilung eindrucksvoll gelungen ist, die Serie weiter zu verfeinern.

Über Jahre hinweg ist die DMV TCC-Tour zu einer wichtigen Konstante in der Welt des Motorsports gewachsen und erfreut sich in der Branche einer großen Beliebtheit. Dies zeigt sich u.a. an der Vielzahl von teilnehmenden Fahrzeugen und Rennställen. Die Tour gilt derzeit als die fahrzeugstärkste Tourenwagen- und GT-Serie in Europa. Je Veranstaltung gehen bis zu 50 Fahrzeuge unterschiedlichster Rennteams an den Start. Zu den bisher siegreichen Fabrikaten

2011 entschied sich UHSport-Chef Gerd Hoffmann, persönlich etwas kürzer zu treten und suchte nach einem geeigneten Nach-



Organisatorisch und logistisch stellt jedes Rennen eine kleine Meisterleistung dar. Etwa 6 Monate bedarf es für die Generalplanung jeder einzelnen Veranstaltung. Es werden Termine festgelegt, Verträge mit den Verantwortlichen der Rennstrecken und den Teilnehmern geschlossen, Lizenzen der Fahrer und technische Abnahmen der Fahrzeuge kontrolliert, die Fahrerlager und die Boxen für die Teams organisiert und vieles mehr. Neben einem festen vierköpfigen Team kommen während jedes Rennwochenendes weitere 30 Mitarbeiter hinzu, die z.B. für Aufbau, Catering, Boxengasse, Zeitnahme, Rennkommission und Fahrerlager eingesetzt werden. Für jedes Rennen werden u.a. zwei Sattelzüge und ein Lkw benötigt, um beispielsweise ein VIP-Zelt und eine Küche, die bis zu 200 Personen bewirten kann, an die Strecken zu transportieren.

Weitere Infos und Renntermine 2014:  
[www.uhsport.de](http://www.uhsport.de)

SIKB-INTERN:

# Ihre Bürgschaftsbank Saarland: Eine attraktive Förderalternative

Das Zitat „Anfangen im Kleinen, Aus-  
harren in Schwierigkeiten, Streben zum  
Großen“ des deutschen Industriellen und  
Erfinders Alfred Krupp könnte idealtypisch  
für die verschiedenen Stationen in der Ent-  
wicklung eines mittelständischen Unterneh-  
mens oder eines Gewerbebetriebs von Grün-  
dung über Expansion bis hin zur Festigung  
stehen.

Doch um überhaupt so weit zu kommen,  
fehlen häufig bereits während der Startphase  
oder im Rahmen einer geplanten Expansion  
Eigenmittel oder bankübliche Sicherheiten.  
Mit Hilfe einer Ausfallbürgschaft als Ersatz  
für fehlende Sicherheiten kann die Bürg-  
schaftsbank Saarland GmbH (BBS) saarlän-  
dische Unternehmen dabei unterstützen,  
diese Hürden zu überwinden und Vorhaben  
in die Tat umzusetzen.

Als „Ihre Bürgschaftsbank“ ist die Bürg-  
schaftsbank Saarland eine Selbststil-  
feeinrichtung der saarländischen  
Wirtschaft, sozusagen von  
Unternehmern für Un-  
ternehmer. Gesell-  
schafter sind  
die Industrie-  
und Handels-  
kammer, die  
Handwerkskam-  
mer, Wirtschaftsver-  
bände (Handel, Hand-  
werk, Industrie, Freie Berufe, DEHOGA Saar-  
land), Spitzeninstitute des Kreditgewerbes,  
Banken, Sparkassen und Versicherungen.

Ziel der BBS ist, kleine und mittlere Un-  
ternehmen mit geordneten wirtschaftlichen  
Verhältnissen sowie Existenzgründer zu för-  
dern. Insbesondere Kleinbetriebe können  
betriebswirtschaftlich durchaus sinnvolle  
Vorhaben bei den Hausbanken mangels aus-  
reichender Besicherung oftmals nicht umset-  
zen. Die Bürgschaftsbank Saarland kann sol-  
che fehlenden Sicherheiten durch die Über-  
nahme von Ausfallbürgschaften ersetzen. Im  
Einzelfall können dabei Kredite bis zu 80 %  
verbürgt werden, die maximale Bürgschafts-  
höhe liegt bei 1,25 Millionen Euro. Für eine  
Ausfallbürgschaft in Frage kommen wirt-  
schaftlich sinnvolle und vertretbare betrie-  
bliche Vorhaben, wie zum Beispiel:

- Existenzgründungen
- Beteiligungen an Unternehmen
- Geschäfts- und Betriebserweiterungen
- Modernisierungs- und Rationalisie-  
rungsmaßnahmen
- Betriebsmittelfinanzierungen

Voraussetzung für ein Engagement  
der BBS ist, dass das betreffende  
Unternehmen ausreichend Erträge  
erwirtschaften kann und kaufmännisch

und fachlich qualifiziert ge-  
führt wird.

## Wie können Anträge ge- stellt werden?

Üblicherweise beantragt die



Hausbank eines interessierten  
Unternehmens nach entspreche-  
nder Vorprüfung und Befürwor-  
tung die Bürgschaft bei der BBS.

Unternehmer sollten die Möglichkeiten nach  
einer Ausfallbürgschaft durch die Bürgschafts-  
bank in den Gesprächen mit ihrer Hausbank  
einfach einmal ansprechen. Existenzgründer  
hingegen können Anträge im Rahmen des  
sogenannten „Bürgschaft ohne Bank (BOB)“-  
Angebots direkt bei der BBS stellen.



## NEUES PROGRAMM „BÜRGSCHAFT-LEASING-CIP“

Seit Januar 2014 können kleine und mitt-  
lere Unternehmen Bürgschaften auch  
für Leasingfinanzierungen nutzen. Mit Un-  
terstützung des Europäischen Investitions-  
fonds (EIF) steht dabei ein Volumen in  
Höhe von 120 Millionen Euro für Leasing-  
investitionen zur Verfügung. Auch dieses -  
vorläufig bis 2016 befristete - Programm soll  
die Finanzierungsbedingungen kleiner und  
mittlerer Unternehmen, die Finanzierungs-  
zugänge häufig nur mit ergänzenden Sicher-  
heiten erhalten, verbessern.

Die Laufzeit von Leasinggüter-Finanzierun-  
gen beträgt zwischen 12 und 120 Monaten.  
Insgesamt können Bürgschaften von bis zu  
300.000 Euro pro KMU übernommen wer-  
den. Eine einzelne Leasingfinanzierung darf

250.000 Euro nicht überschreiten. KMU  
sind kleinere und mittlere Unternehmen  
mit weniger als 250 Beschäftigten und ei-  
nem Jahresumsatz von unter 50 Millionen  
Euro oder einer Bilanzsumme von unter  
43 Millionen Euro.

Der Antrag auf eine Leasing-Bürgschaft wird  
von den akkreditierten Leasinggesellschaf-  
ten für den Leasingkunden auf elektro-  
nischem Wege bei der Bürgschaftsbank ge-  
stellt, die innerhalb von zwei bis fünf Bank-  
arbeitstagen prüft und entscheidet.

Weitere Informationen erhalten Sie unter  
[www.leasing-buergschaft.de](http://www.leasing-buergschaft.de) oder von den  
Ansprechpartnern der Bürgschaftsbank  
Saarland GmbH unter [www.bbs-saar.de](http://www.bbs-saar.de).



Wirtschaftsministerium und saarländische Energieversorger tragen gemeinsam die Informations- und Beratungskampagne „ENERGIEBERATUNG Saar“

**AUS DER FÖRDERPRAXIS:**

## „ENERGIEBERATUNG Saar“: Für mehr Energieeffizienz

Energie ist ein kostbares Gut. Moderne Materialien und Heiztechniken, Dämmstoffe, Beleuchtung, Pumpensysteme sowie Steuer- und Regelungstechnologie bieten enorme Möglichkeiten, Energie effizienter zu nutzen und Kosten einzusparen. Das Angebot an technischen Lösungen ist groß, energetische Fragestellungen sind komplex und erfordern viel Know-How.

Die „ENERGIEBERATUNG Saar“ hilft Bürgern, Unternehmen und Kommunen dabei, sinnvolle Maßnahmen zu entwickeln und die Energieeffizienz zu steigern. Unter der Hotline 0681/501-2030 sowie per E-Mail an [energieberatung@wirtschaft.saarland.de](mailto:energieberatung@wirtschaft.saarland.de) können sich Privathaushalte, Unternehmen und Kommunen bei Experten der ARGE SOLAR kostenfrei und marktneutral in

punkto Energieeffizienz und erneuerbare Energien sowie finanzielle Förderprogramme kompetent informieren. Neben den Informationsangeboten werden auch unterschiedliche Veranstaltungen und Fachforen für Unternehmen und Kommunen vor Ort angeboten.

Die „ENERGIEBERATUNG Saar“ ist eine im Jahr 2011 etablierte, gemeinsame Informations- und Beratungskampagne des Wirtschaftsministeriums und saarländischer Energieversorger. „Kern der Kampagne ist die individuelle Beratung, die telefonisch, in

Sprechstunden bei Stadtwerken vor Ort oder direkt beim Kunden erfolgen kann. Das kostenfreie Dienstleistungsangebot ist vielfältig. Jedenfalls steht die ENERGIEBERATUNG Saar für mehr

Energieeffizienz“, so Ralph Schmidt von der ARGE SOLAR. Tieferegehende technische Analysen und Checks sowie die Zusammenarbeit mit der SIKB im Bereich Finanzierung energieeffizienter Maßnahmen runden bei Bedarf das Beratungsangebot ab.

Weitere Informationen:  
[www.energiewende.saarland.de](http://www.energiewende.saarland.de)



**SIKB-INTERN:**

## Unsere Abteilung „Spezialkreditmanagement“: Kompetenz auch in schwierigen Fällen

In dieser Ausgabe unseres Kubus stellen wir unser fünfköpfiges Team der Abteilung „Spezialkreditmanagement“ und dessen Tätigkeit vor.

Wie bei anderen Kreditinstituten, lassen sich auch im Geschäft der SIKB Kündigungen und damit einhergehend die Verwertung von Sicherheiten nicht immer vermeiden. Unsere Aufgabe und unser Ziel sind, mögliche Verluste aus den Kreditengagements für die SIKB sowie die Bürgschaftsbank Saarland (BBS) und die verschiedenen Beteiligungsgesellschaften möglichst gering zu halten. Das bedeutet für unser Team viele Verhandlungen auf unter-

schiedlichen Ebenen. Unter der Leitung von Eberhard Fuchs bearbeiten Katja Bastuck und Johannes Woll die komplexen und großvolumigen Fälle. Schwerpunkte sind Kündigung und Abwicklung von Engagements der SIKB, der BBS und der von der SIKB geschäftsbesorgten Beteiligungsgesellschaften.

Für die Bearbeitung der notleidenden Existenzgründungsdarlehen aus dem Direktgeschäft der SIKB und der Weiterleitungskredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau mit Haftungsfreistellung sind Brigitte Becker und Lidija Sokol-Krämer zuständig.

Unserem Team ist bewusst, dass hinter jedem gekündigten Kreditengagement Menschen stehen, deren Existenz auf dem Spiel



Das SIKB-Team „Spezialkreditmanagement“ (v.l.n.r.): Katja Bastuck, Eberhard Fuchs (Abteilungsleiter), Lidija Sokol-Krämer und Johannes Woll (nicht abgebildet: Brigitte Becker)

steht. Dieser Herausforderung stellen wir uns und stehen daher im engen Kontakt zu den Kreditnehmern, Banken und sonstigen Partnern, um eine Rückführungsform zu finden, die jedem gerecht wird. Im idealen Fall endet die Kreditabwicklung eines Engagements mit der vollständigen Rückzahlung der Forderung.

SIKB-INTERN:

# Neu bei der KBG mbH: Mikromezzanin-Beteiligungen

Es gibt sie reichlich, die Umfragen, die belegen, dass kleinen und jungen Unternehmen der Zugang zu Finanzierungsmitteln häufig erschwert ist. Fehlende Sicherheiten und eine zu geringe Eigenkapitalquote spielen dabei eine wesentliche Rolle.

Zwar schafft die von der Saarländischen Investitionskreditbank AG (SIKB) geschäftsbesorgte Saarländische Kapitalbeteiligungs-gesellschaft mbH (KBG) hier schon seit Gründung im Jahr 1972 Abhilfe und unterstützt auch Existenzgründer und junge Unternehmen mit Beteiligungskapital, doch ein speziell auf diese Zielgruppe zugeschnittenes Programm wurde erst Anfang 2013 mit der Kapitaloffensive für Existenzgründer und junge Unternehmen aufgelegt.

10 Jahre steht die KBG den jungen Unternehmern mit bis zu 100.000 Euro partnerschaftlich zur Seite. Die Konditionen der Kapitaloffensive sind attraktiv und wurden an die Unternehmensentwicklung angepasst - und das alles bei einem weit gefassten Verwendungszweck. Ein Jahr nach dem Programmstart stellt die KBG fest: Die Kapitaloffensive für Existenzgründer und junge Unternehmen ist ein Erfolg. Sie wird von der Zielgruppe rege nachgefragt und erfüllt damit nicht nur die Erwartungen der KBG, sondern auch die des Marktes.

Nicht zuletzt die hohe Nachfrage nach den Beteiligungen aus der Kapitaloffensive hat die KBG ermutigt, Ende des letzten Jahres ein weiteres Beteiligungsprogramm in ihr Produktportfolio aufzunehmen: das „Mikromezzanin-Beteiligungsprogramm“. Dieses Programm wurde zugeschnitten auf kleine und junge Unternehmen sowie Existenzgründer/innen, Unternehmen, die ausbilden, aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet werden oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden. Auch hier begleitet



die KBG ihre Beteiligungsnehmer bis zu 10 Jahre, die Beteiligungshöhe ist in diesem Programm allerdings auf 50.000 Euro begrenzt. Um das Thema „Sicherheiten“ brauchen sich die Antragsteller im Mikromezzanin-Beteiligungsprogramm keine Gedanken zu machen: es sind keine zu stellen. Auch hier wird die konsequente Ausrichtung auf die Zielgruppe deutlich. Und wie immer bei der KBG bleibt der Unternehmer „Herr im eigenen Haus“, denn die KBG mischt sich nicht in das Tagesgeschäft ein. Dennoch bleibt es ihm unbenommen, bei Bedarf auf das Netzwerk der KBG und ihrer Geschäftsbesorgerin, der SIKB, zurückzugreifen.



Übrigens: Bei den Mikromezzanin-Beteiligungen bekommt die KBG breite Unterstützung, denn das Programm wird aus einem Fonds gespeist, den der Bund mit Hilfe des Europäischen Sozialfonds (ESF) und des ERP-Sondervermögens aufgelegt hat. Wer als Interessierte(r) nun

denkt, dass mit diesem Fonds-Hintergrund aufwändige Prozesse verbunden sind, der irrt. Der Antrag ist standardisiert, die Bearbeitung schlank. Das ist auch ein Grund dafür, dass die KBG auch in diesem Programm eine rege Nachfrage registriert.

Es zeichnet sich ab: Die Entscheidung, das Mikromezzanin-Beteiligungsprogramm in die Produktpalette der KBG aufzunehmen, war richtig. Die KBG sieht sich einer bunten

Vielfalt von Gründungswilligen und Jungunternehmen gegenüber. Somit spricht das Programm tatsächlich exakt die erwarteten Zielgruppen an, auf die dieses Förderprodukt ausgerichtet wurde.

**DIE SAARLÄNDISCHE  
KAPITALBETEILIGUNGS-  
GESELLSCHAFT MBH  
(KBG) –  
IHR PARTNER, WENN ES  
UM EIGENKAPITAL GEHT!**

Bei der KBG sind Sie richtig,

- wenn Sie sich selbständig machen wollen, für Ihr noch junges Unternehmen Unterstützung brauchen oder als etablierter Unternehmer nach einem strategischen Partner suchen,
- wenn Sie einen Partner möchten, der aus der Region kommt, der „Ihre Sprache spricht“,
- wenn Sie einen Partner nicht nur für 2-3 Jahre wollen, sondern einen, der Sie gerne auch 10 Jahre begleitet,
- wenn Sie einen Partner suchen, der zwar finanziert, aber sich nicht ins Tagesgeschäft einmischt.

Bei der KBG sind Sie richtig,

- weil sie Ihnen hilft, die Eigenkapitalausstattung Ihres Unternehmens zu verbessern und damit Ihr Standing bei Banken, Kunden und Lieferanten,
- weil sie Ihnen im Marktvergleich günstige Konditionen ohne die Stellung dinglicher Sicherheiten bietet,
- weil sie für Sie berechenbar ist: die Rückzahlung der Beteiligung erfolgt zum Nennwert, d.h. die KBG partizipiert nicht an einem über die Laufzeit der Beteiligung entstandenen Wertzuwachs Ihres Unternehmens.

**Warum macht die KBG das alles? Weil sie will, dass gute Unternehmen noch besser werden!**

*Ihre Ansprechpartner rund um KBG-Beteiligungen sind alle Vertriebsmitarbeiter der SIKB. Weitere Informationen finden Sie auch online unter [www.kbg-saar.de](http://www.kbg-saar.de).*



EXISTENZGRÜNDUNGS-FÖRDERUNG:

# Unverblümt - Anna Daut: Aus Leidenschaft zur Floristik

Wenn von Existenzgründungen die Rede ist, meinen viele Menschen oftmals die komplette Neuerrichtung eines Unternehmens. Nicht selten steht die Gründung aber auch im Zusammenhang mit einem bereits etablierten Betrieb, der - aus welchen Gründen auch immer - nicht mehr fortgeführt wird. Eine sogenannte „Betriebsübergabe“ bietet für Gründungswillige interessante Möglichkeiten, ein an einem Standort etabliertes, erfolgreiches Konzept aufzugreifen und nach eigenen Vorstellungen fortzuführen.

Anna Daut hat diese Chancen erkannt, die zur Gründung ihres Floristikgeschäfts in Gersheim führten. Die 22jährige war zuvor zwei Jahre lang Mitarbeiterin des ortsansässigen Blumenfachgeschäfts „Blumen Martin“. Im Sommer 2013 informierte ihr Arbeitgeber sie darüber, die Filiale schließen zu wollen und bot ihr die Übernahme des Geschäfts an. Nach reiflichen Überlegungen und der Prüfung durch ihren Steuerberater entschied sich die junge Floristin dazu, das Angebot ihres bisherigen Arbeitgebers aufzugreifen und den Weg in Richtung Selbständigkeit einzuschlagen.

Dass dieser Weg auch Hürden bereit halten würde, zeigte sich bei der anfänglichen Pro-

blematik einer gescheiterten Finanzierungsanfrage bei der Hausbank. Frau Daut erhielt in diesem Zusammenhang allerdings den Tipp, sich mit ihrem Vorhaben an die Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB) zu wenden. Die Floristin griff diesen Hinweis auf und stellte ihr Konzept dem SIKB-Gründungsbüro vor. Dort gelang es ihr, benötigte Darlehensmittel aus dem Startkapitalprogramm des Saarlandes zu erhalten.

Dieses Programm fördert Existenzgründer/innen und Existenzfestiger/innen innerhalb einer Frist von 3 Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit im Bereich der gewerblichen Wirtschaft (außer im Gaststättengewerbe) sowie in den Freien Berufen. Zudem sind auch Gründer, die zunächst nebenberuflich tätig werden oder bereits nebenberufliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder selbständiger Tä-



Anna Daut

tigkeit erzielt haben, antragsberechtigt. Das Programm greift im übrigen in begründeten Fällen auch bei einer zweiten Existenzgründung oder -festigung, z.B. bei Frauen, die nach Erziehungszeiten wieder ins Erwerbsleben eintreten möchten. Mit dem Startkapitalprogramm des Saarlandes können Investitionen und Betriebsmittel in einem Umfang von 2.500 bis maximal 25.000 Euro finanziert werden. Die Kreditlaufzeit beträgt bis zu 10 Jahre bei 2 tilgungsfreien Anlaufjahren.

Anna Daut nutzte das von der SIKB innerhalb kürzester Zeit bewilligte Kapital zur Finanzierung gewerblicher Baukosten, der Übernahme der Geschäftseinrichtung vom Vorbesitzer, der Warenerstaussstattung und zur Anlauffinanzierung. Der Übergang von „Blumen Martin“ zu neuerdings „Unverblümt Floristik Anna Daut“ vollzog sich - auch mit Rücksicht auf die Kunden - im Eiltempo: Nach nur 3 Schließtagen, an denen unter Hochdruck renoviert und umgestaltet wurde, konnte Frau Daut am 4. Oktober 2013 ihre Geschäftseröffnung feiern.



Für die junge Unternehmerin hat es sich gelohnt, einen eingessenen Betrieb zu übernehmen und ihn durch ein moderneres Konzept neu „erblühen“ zu lassen. Seit der Neueröffnung hat sich das Geschäft sehr gut entwickelt. Mit ihrem Konzept ist es Anna Daut gelungen, sowohl die früheren Stammkunden zu halten als auch neue Zielgruppen für sich zu gewinnen.

Weitere Informationen & Kontakt:  
Unverblümt Anna Daut, Hauptstraße 4,  
66453 Gersheim, Tel: (0 68 43) 8 00 48 30

IMPRESSUM - Ausgabe Nr. 9 (Frühjahr 2014):

Herausgeber: Saarländische Investitionskreditbank AG, Atrium - Haus der Wirtschaftsförderung, Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken, Postfach 10 27 22, 66027 Saarbrücken, Telefon: (0681) 3033-0, Telefax: (0681) 3033-100, E-Mail: info@sikb.de, Internet: www.sikb.de | Projektbetreuung seitens der SIKB: Astrid Detzler, Vera Georg, Michael Schmidt | Fotos: SIKB-Archiv, SIKB-Mitarbeiter, SIKB-Kunden, ARGE SOLAR, Fotolia.com: Robert-Kneschke, Andreas Bub, Shawn Hempel, Stockfresh: Hofmeester, angelp, Elnur, monkey\_business, diego\_cervo, Razvan Photography, vadimone, mythja | Grafik, Layout, Gesamtherstellung und Druck: Stefan Hodab/amc-Agentur Media Creativ, Großer Markt 25, 66740 Saarlouis, Telefon (06831) 122098, E-Mail: info@amc-online.com, Internet: www.amc-online.com | Textbeiträge: Stefan Hodab/amc-Agentur Media Creativ, SIKB-Mitarbeiter | Allgemeine Hinweise: Für die Richtigkeit abgedruckter Angaben wird keine Haftung übernommen. Irrtümer/Änderungen vorbehalten.