

DIE LFA FÖRDERBANK BAYERN – PARTNER DER WIRTSCHAFT UND KOMMUNEN

# LfA MAGAZIN

MENSCHEN · UNTERNEHMEN · PROJEKTE

HERBST//WINTER · 2019

## HOCH HINAUS

SO GELINGT DIE GRÜNDUNG IHRES UNTERNEHMENS  
UND DARAUF SOLLTEN SIE ACHTEN

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Entscheidung, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, will belohnt werden. Seit Jahren unterstützt Bayern Existenzgründer gezielt dabei, ihre Vorhaben Wirklichkeit werden zu lassen. Beratungen bei Kammern, Wirtschaftsförderungsstellen und weiteren Partnern helfen dabei, innovative Geschäftsideen auf den Weg zu bringen. Viele heute erfolgreiche Unternehmen sind so schon durchgestartet.

Die Initiative Gründerland Bayern des Bayerischen Wirtschaftsministeriums soll das Umfeld für Unternehmensgründungen nun noch attraktiver machen und unser Land für zukünftige Herausforderungen rüsten. Aber nicht nur technologieorientierte Start-ups, auch Gründungen im Handwerk, Handel sowie im Hotel- und Gaststättengewerbe und der Freien Berufe werden aktiv unterstützt – denn sie sind und bleiben der Motor der bayerischen Wirtschaft.

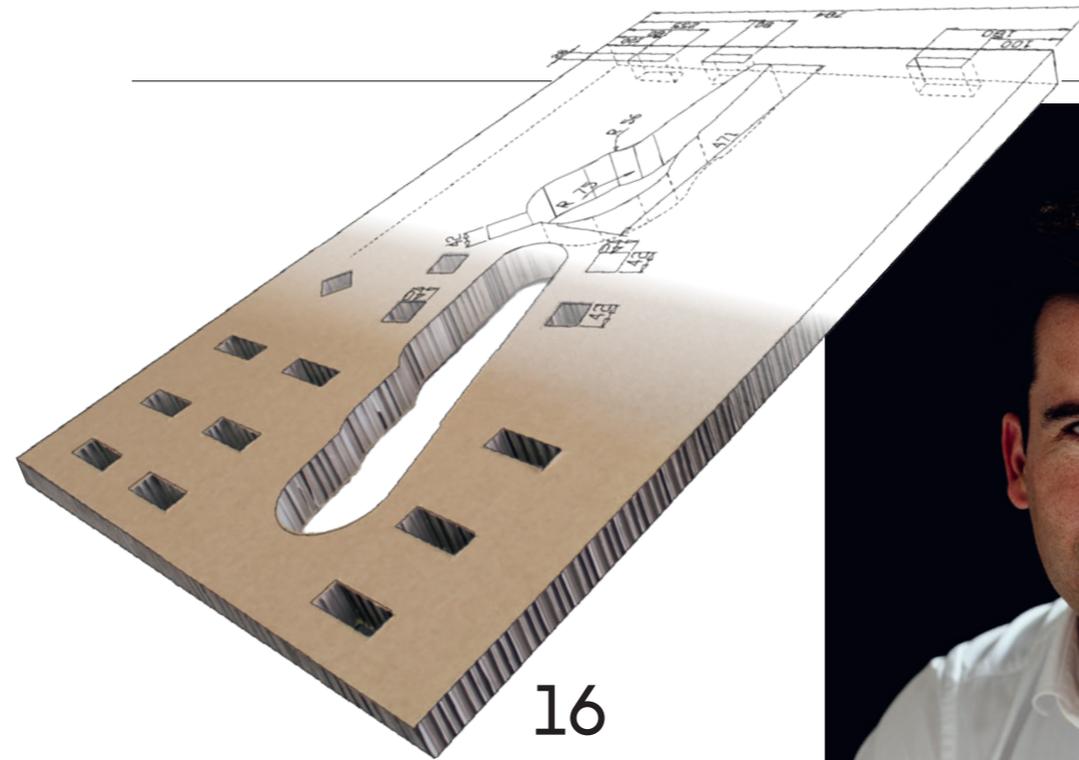
Der Start in eine selbstständige Karriere braucht neben einer guten Idee auch Durchhaltevermögen und Geld. Das gilt für Neugründungen genauso wie für die Übernahme bestehender Unternehmen. Mit der Gründungsförderung der LfA bieten wir Unternehmern die Chance, ihren Betrieb von Anfang an auf eine solide finanzielle Grundlage zu stellen. Eine Auswahl von uns geförderter Erfolgsgeschichten stellen wir in dieser Ausgabe vor. Sie reichen von geschmackvollem Kaffee (S. 8) über ein junges Restaurant im historischen Herzen Bambergs (S. 22) bis zu hippen elektrischen Zahnbürsten (S. 18). Zum Gründen motivieren möchte auch Felix Haas, Veranstalter von Deutschlands größter Gründerkonferenz Bits & Pretzels (Interview auf S. 4).

Auch wenn Sie (noch) nicht an ein eigenes Unternehmen denken: Lassen Sie sich inspirieren von den Machern in dieser Ausgabe.



*Dr. Otto Beierl*

Dr. Otto Beierl  
Vorstandsvorsitzender  
LfA Förderbank Bayern



16



04

#### 04 „Machen, einfach machen“

Felix Haas, Veranstalter der Konferenz Bits & Pretzels, plädiert für einen neuen Gründergeist

#### 08 Auf den Geschmack gekommen

... ist Industriemeister Alexander Gourguis. Mit der Rösterei Purschwarz hat er seine Leidenschaft zum Beruf gemacht

#### 11 Kolumne

Hubert Aiwanger, Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, will mehr gute Ideen in die Tat umsetzen

#### 12 Der Wert einer Seilschaft

Mit seinem Bergsportgeschäft Eldorado zeigt Tobias Plail, worauf es bei Neugründungen im Handel wirklich ankommt

#### 14 Start Me Up

Auf einen Blick: der Weg, der Gründer zum eigenen Unternehmen führt

#### 16 Echt gut verpackt

Die Suche nach einer effizienten und grünen Verpackungslösung war die Initialzündung für Nextpack in Plattling

#### 18 Denen geht's blendend

Mit ihren Happybrushes heben Stefan Walter und Florian Kiener elektrische Zahnbürsten auf ein neues Level

#### 22 Alles im Fluss

Maximilian Beughold und Raffaele Colonna beleben mit ihrem Restaurant „Henrii“ die Sterzermühle in Bamberg neu

#### 24 Meldungen

Businessplan Wettbewerbe | Bayerns Best 50 | Projekt JUNIOR | Personalie aus dem LfA-Vorstand | Halbjahresbilanz 2019 | Bayerischer Fernsehpreis | Bayerischer Gründerpreis

#### 26 Service

Innovationskredit 4.0

#### 27 Gesichter der LfA

Sylvia Weingart, Spezialistin Förderkredite | Bernd Frölich, Stabsstellenleiter Risiko-Controlling



Felsformationen wie Rock Hudson im Joshua Tree National Park in Kalifornien faszinieren Hobby-Fotograf Tobias Plail seit seiner Jugend. Der leidenschaftliche Kletterer ist seit 2018 Inhaber seines eigenen Bergsportgeschäfts (S. 12)

Fotos: PR; Nextpack; Hannes Rohrer; Björn Seitz; Manuel Nieberle; Cover: Tobias Plail

# INHALT



22



08

# „MACHEN, EINFACH MACHEN“

**FELIX HAAS** KENNT SICH MIT DER GRÜNDUNG VON UNTERNEHMEN AUS. ALS GRÜNDER VON IDNOW, INVESTOR UND BUSINESS ANGEL – UND ALS VERANSTALTER VON DEUTSCHLANDS GRÖSSTER GRÜNDERKONFERENZ **BITS & PRETZELS**

FOTOS HANNES ROHRER | INTERVIEW STEFAN RUZAS

## Wie gelingt die erfolgreiche Gründung eines Unternehmens, Herr Haas?

Mit einem guten Team, richtigem Timing, dem Glück des Tüchtigen und einem Blick für eine Marktlücke. Wenn sich zum Beispiel eine Industrie grundlegend verändert und durch neue Technologien Zugänge zum Kunden neu gestaltet werden und andere Produkte ermöglichen. Ohne das Smartphone gäbe es keine Firmen wie Uber, Lieferando oder Instagram.

## An welchen Hürden und Defiziten scheitern Gründungen denn meistens?

Es sind so viele Leute gescheitert, weil sie mit dem richtigen Team und dem richtigen Kapital zu früh oder zu spät dran waren. Timing ist also immens wichtig. Manchmal ist ein Gründerteam auch nicht komplementär genug, um sich mit Fähigkeiten zu ergänzen. Außerdem gibt es in Deutschland die Tendenz, Ideen nicht ambitioniert genug zu finanzieren, also mit zu wenig Geld.

## Was ist auf dem Weg in die Selbstständigkeit denn wichtiger: eine Chance zu erkennen oder den Mut zu haben, sie auch umzusetzen?

Der Mut zur Umsetzung. Eine Idee allein ist nichts wert. Deswegen macht es auch keinen Sinn, Ideen für sich zu behalten. Viele machen den Fehler, darüber nicht sprechen zu wollen. Meine Erfahrung ist: mit allen die Idee diskutieren, insbesondere mit möglichen Kunden.

## Und wie schützt man sich vor Ideenklau?

Durch Umsetzung. Einer hat das Auto erfunden, trotzdem gibt es Dutzende Hersteller von Autos. Ausnahmen sind vielleicht spezielle, geheime Patente im Hightech-Bereich oder in der Biotechnologie. Aber 99 Prozent der Gründungen haben nun mal keine magischen Erfindungen. Da geht's ums Machen.

## Welche Charaktereigenschaften braucht es, um sich als selbstständiger Unternehmer behaupten zu können?

Hartnäckigkeit. Die spannenden Sachen sind nämlich immer schwer. Das sind immer die, bei denen einem alle sagen, dass sie nicht funktionieren. Sachen, die einen an den Punkt bringen aufzugeben. Als Gründer bin ich im Management der Identitätsüberprüfungsplattform IDnow mit Sitz in München. Wir haben zwei Jahre gebraucht, bis wir die Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatten. Genauso ging es uns als Veranstalter der Gründerkonferenz Bits & Pretzels. Zwei Jahre lang haben wir auf allen Kanälen versucht, Barack Obama als Redner zu engagieren. Ende Juni kam seine Zusage. Außerdem braucht's Überzeugung und Begeisterungsfähigkeit. Wie sonst überzeugt man die ersten Mitarbeiter, Verträge zu unterschreiben für ein Drittel des Gehalts, das es bei Siemens oder Google gibt? Eine gewisse Naivität, gepaart mit purer Neugier, schadet auch nicht.

**Worauf sollten Unternehmensgründer bei der Finanzierung achten? In welcher Phase beginnt die Suche nach Wagniskapital und wann empfiehlt sich der Startkredit der LfA Förderbank Bayern?** »





**Unter sich** Felix Haas erklärt Autor Stefan Ruzas, was es braucht, um erfolgreich zu gründen

diejenigen, die Fehler machen. Dadurch entsteht aber noch mehr Angst.

**Nur jede fünfte Unternehmensgründung hat wirtschaftlich auch Relevanz, zumindest mit Blick auf Rechtsform und**

**Mitarbeiterzahl. Haben wir verlernt, groß zu denken?**

Haben wir. Stellen Sie sich mal vor, die Herren Linde oder Siemens hätten nicht groß gedacht. Wir brauchen neue große Firmen wie Zalando. Wir brauchen einen Ruck. Wir brauchen das Große und Disruptive, um weltweit auch künftig eine Rolle zu spielen.

**Wie kann denn die Politik Gründern am besten helfen? Die Staatsregierung in Bayern hat ja eine ganze Reihe von Initiativen gestartet: vom Digitalen Gründerzentrum in Günzburg über den Zukunftscampus in Ingolstadt bis zum Internet-Angebot Gründerland Bayern.**

Der Einfluss der Politik ist, ehrlich gesagt, begrenzt. Keiner wird eine Firma gründen, nur weil Politiker das toll finden. Es gibt aber durchaus sinnvolle Maßnahmen, die wirklich helfen. Zum Beispiel Exist, ein Förderprogramm des Bundes für Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Oder die BAFA-Zuschüsse für Business Angels. Aber auch da gilt: größer denken. Wenn es bei uns ein Förderprogramm für 50 Millionen Euro gibt, sind es in den USA gleich fünf Milliarden.

**Welche Rolle spielt bei der Umsetzung einer Geschäftsidee denn die aktuelle Wirtschaftslage – vom Handelskrieg zwischen den USA und China bis zum Brexit?**

Die Finanzierungslandschaft ist in Deutschland zum Glück ja mittlerweile ganz schön breit. Früher war das ein Trauerspiel, mit wenigen Venture-Capital-Firmen und einigen unerfahrenen Business Angels. Wir haben noch keine US-amerikanischen Verhältnisse, aber da hat sich schon viel getan. Auch bei öffentlichen Förderbanken wie der LfA. Gründer sollten nicht den Fehler machen, zu sehr auf die Bewertung zu spielen und da immer weiter zu optimieren – aus Angst, zu viel abzugeben. Entscheidend ist, den richtigen Partner an Bord zu haben. Lieber habe ich ein Prozent an Shell als 100 Prozent an einer Tankstelle.

**Und der Partner? Wie kommt man auf den richtigen?**

Gehen Sie auf Gründertreffen und informieren Sie sich. Sprechen Sie mit möglichst vielen Leuten, vor allem mit anderen Gründern, die gewisse Investoren haben, und bitten Sie um deren Erfahrung. Gründer helfen anderen Gründern meistens gerne, sie machen Türen auf, stellen Verbindungen her.

**Wie findet man gerade in der Startphase tatsächlich die richtigen Mitarbeiter?**

Meine Erfahrung zeigt: Gerade in dieser Phase sind Ehrgeiz und Ambition wichtiger als Erfahrung. Ich verspreche meinen Leuten, dass sie bei mir nach

fünf Jahren weiter sind als nach 30 Jahren in irgendeinem Konzern. Neugründungen sind Turbo-Erfahrungskanonen. Aber dafür braucht man auch Leute, die anpacken und brennen. Ruhephasen inklusive. Da geht es ja auch um den Mut, Neues zu wagen. Erfahrung kann so was eher verhindern.

**Schon seit Jahren werden in Deutschland immer weniger Firmen gegründet. Laut Statistischem Bundesamt waren es 2018 bundesweit noch 542.500, also wieder ein Rückgang von 1,3 Prozent. Woran liegt das?**

Wir sind kein Gründerland. Leider. Deswegen machen wir ja auch Bits & Pretzels. Wir wollen motivieren und inspirieren. Meiner Meinung nach haben wir hierzulande nämlich ein Motivationsproblem. Wir ruhen uns auf unserem Wohlstand aus, wir meckern, sind unzufrieden und versäumen es, Neues aufzubauen. Wann wurden denn die meisten Dax-Firmen gegründet? Doch nicht in den vergangenen 20 Jahren.

**Wo soll die denn herkommen, die Motivation?**

Andere Erfolgsgeschichten inspirieren. Wir haben ja kein Problem des Fachwissens oder der Möglichkeiten. Es geht um einen neuen Spirit und darum, uns die Angst vor Fehlern zu nehmen. Wir Deutschen suchen und finden gerne Fehler, und wir zeigen gerne auf

Die erfolgreichsten Firmen werden in Zeiten von Abschwung und Krise gegründet. In guten Zeiten kann das ja jeder, weil's cool oder modisch ist. Aber wer es in schwierigen Zeiten versucht, hat weniger Konkurrenz, kommt günstiger an Mitarbeiter und hat höhere Erfolgchancen.

**Sie selbst denken ja gerne groß: Sie sind einer der Veranstalter von Bits & Pretzels, Deutschlands größter Gründerkonferenz, die seit 2015 parallel zum Oktoberfest in München stattfindet. 2019 dabei: der frühere US-Präsident Barack Obama und Hollywood-Star Jessica Alba. Wie hilft Ihre Konferenz Gründern?**

Wir liefern drei Dinge. Erstens: Inspiration durch Erfolgsgeschichten. Zweitens: Networking mit vielen spannenden Leuten vor Ort. Drittens: Lernen auf unseren Sessions oder in unserer Academy. Da geht es dann 45 Minuten lang um wichtige Fragen wie: Wie finde ich einen CTO? Wie geht Online-Marketing?

**Sprechen Sie alle Gründer an oder vor allem Start-ups?**

Wir haben rund 5.000 Teilnehmer, von denen natürlich die meisten Gründer im Digitalbereich sind. Aber da sind wirklich alle – vom Studenten bis zum Flixbus- oder Zalando-Gründer. Die Mischung macht's.

**Folgt die Gründung eines Start-ups denn anderen Gesetzen als die einer herkömmlichen Firma?**

In meiner Definition ist ein Start-up eine Gründung, die auf starkes Wachstum in kurzer Zeit ausgerichtet ist. Das heißt aber keineswegs, dass ein Existenzgründer, der das Ziel hat, eine Firma ganz langsam aufzubauen, deswegen schlechter ist. Jeder Mut, jedes Risiko, jede Lust am Aufbau ist wunderbar!

**Sie selbst haben – neben Ihrem Engagement als Investor – schon zwei Unternehmen erfolgreich gegründet: die**

**Event-Plattform Amiando und IDnow. Die erste haben Sie an Xing verkauft, bei IDnow sind Sie seit Mai nach einer Phase des Rückzugs wieder selbst an Bord. Sind Gründer schlussendlich doch die besten Manager ihrer eigenen Firmen?**

Jein. Gründer haben den Vorteil der Gründer-Energie, diese oft unkonventionelle Art, Sachen aufzubauen, ohne allzu viele Normen und Standards. Der Nachteil ist das Unstrukturierte. Führungspersonen sind gut für Strukturen und Prozesse. Bei IDnow ist die Entwicklung einfach spannend. Wir haben

„NEUGRÜNDUNGEN  
SIND TURBO-  
ERFAHRUNGS-  
KANONEN. ABER  
DAFÜR BRAUCHT  
MAN AUCH  
LEUTE, DIE  
ANPACKEN  
UND BRENNEN“

neue Manager, wollen die Firma aber jetzt als Team richtig groß machen: mehr als 100 Millionen Euro Umsatz jährlich, mehr als eine Milliarde Menschen, deren Identität mit unserer Technologie verifiziert wird. Ob bei Banking, Gaming, dem Ausleihen von Autos oder E-Scootern oder anderswo. Wir wollen da die weltweit Besten werden. Idealerweise in Echtzeit. Am Ende muss dieser Identitätscheck so schnell gehen, dass es der Kunde gar nicht merkt.

**Hatten Sie bei Ihren Gründungen eigentlich jemals Bedenken oder vielleicht sogar existenzielle Sorgen?**

Natürlich lief nicht immer alles glatt. Von außen schaut vieles einfacher aus, als es ist. Es gab viele Momente und Rückschläge, in denen ich als Gründer

nicht wusste, ob es wirklich weitergeht. Wenn plötzlich ein wichtiger Mitarbeiter kündigt oder eine Investorenrunde zu platzen droht. Da hat mich dann halt zu Hause meine Frau in den Arm genommen. Existenziell waren die Sorgen nicht, weil ich ein abgeschlossenes Elektro- und Informationstechnik-Studium habe und bestimmt irgendwo einen Job gefunden hätte. Entscheidend ist, dann zu Höchstform aufzulaufen und als Team zusammenzubleiben. Wenn alles im Matsch ist, kann ein heftiger innerer Drang entstehen.

**Was war Ihr größter Fehler, den Sie bei einer Gründung gemacht haben?**

Amiando haben meine Kollegen und ich viel zu früh verkauft. Und bei manchen Mitarbeitern, die nicht die richtigen waren, war ich vielleicht nicht konsequent genug.

**Gibt es in der Gründungsphase eigentlich einen entscheidenden Moment, in dem Sie spüren: Ja, das Konzept geht auf?**

Wenn du in der Küche stehst und an deinem Handy rumspielst und plötzlich die Mail liest: „President Obama has accepted your invitation.“ Oder als die BaFin uns schrieb: „Hiermit bestätigen wir Ihnen die Konformität des IDnow-Videoident-Verfahrens.“ Das sind Momente, die sind einfach nur genial.

**Mit welchem Satz oder welchem Tipp machen Sie Gründern am liebsten Mut?**

Machen, einfach machen. ☐

## FELIX HAAS

Die von ihm gegründete IDnow bietet die erste Online-Lösung für rechtskräftige Verifizierungen von Kunden und Vertragspartnern. Neben seinem Engagement bei der Gründerkonferenz Bits & Pretzels ist der Münchner Seed-Investor bei mehr als 50 Internet-Start-ups. Er war auch bereits Mitglied des Beirats Junge Digitale Wirtschaft der Bundesregierung.

☐ **Online unter:** [www.lfa.de/magazin](http://www.lfa.de/magazin)



# AUF DEN GESCHMACK GEKOMMEN

„HERZBLUT“ HEISST EINE VON ALEXANDER GOURGUIS' KAFFEEMISCHUNGEN. WIE VIEL DAVON IN SEINER KLEINEN RÖSTEREI **PURSCHWARZ** IN WIGGENSBACH STECKT, KANN MAN SPÜREN – UND VOR ALLEM SCHMECKEN

FOTOS MANUEL NIEBERLE TEXT MARLENE IRAUSEK



Prozesse bestmöglich aufeinander abstimmen: Das mag Alexander Gourguis. Der gelernte Industriemeister war viele Jahre lang für das Optimieren von Arbeitsabläufen zuständig. Wie er seine Berufung dann doch im Kaffee fand? „Schuld“ daran waren seine Freundin Andrea und ein gemeinsamer Städtetrip nach Berlin 2013. Mit im Gepäck hatten die beiden einen Kaffeeführer für die Hauptstadt. Im ersten Frühstückslokal empfahl der Barista einen Kaffee aus Panama. Die Frage, wie er diesen denn zubereiten dürfe, überforderte Gourguis. „Bis zu diesem Moment habe ich einfach gern Kaffee getrunken, mehr aber auch nicht.“ Die Tasse, die man ihm vorsetzte, offenbarte ein völlig neues Geschmackserlebnis und inspirierte ihn dazu, tiefer in die Welt des Kaffees einzusteigen.

Ein Nebenjob in der Kaffeemanufaktur Weber in Kempten verhalf Gourguis anschließend zu ersten Erfahrungen mit dem Rösten. In seinem eigenen kleinen „Versuchslabor“ fing er an, verschiedene Zubereitungsarten zu testen, und fand immer mehr Spaß an der Sache. Im August 2016 kam dann eins zum anderen: Über die Vermittlung des Kaffee-Röstmaschinen-Services erwarb der Wiggensbacher einen gebrauchten Trommelröster, auf der Suche nach einem geeigneten Stellplatz dafür berichtete ihm ein Freund nur wenige Wochen später von einer Lagerhalle im örtlichen Gewerbegebiet. Mit dem Equipment wuchs auch der Wunsch, eine eigene Kaffeerösterei zu eröffnen, beständig. Schließlich setzte Gourguis alles auf eine Karte und machte sich selbstständig. Eine mutige Entscheidung, zumal er ein paar Monate zuvor Vater »

eines Sohnes geworden war. Doch Freundin und Familie stehen hinter ihm. „Anfangs hatte ich nichts außer dem Trommelröster, den ich von meinem privaten Geld gekauft hatte“, erzählt der 38-Jährige. Eine alte Kaffeemaschine mit zwei Mühlen erweiterte bald sein Inventar. „1.600 Euro habe ich dafür bezahlt, das weiß ich noch wie heute. Die musste ich komplett herrichten, aber ich konnte meinen Kaffee verkosten.“ Um die Sache ins Laufen zu bringen, waren jedoch noch mehr Zubehör und natürlich Rohkaffee nötig. Die erste Warenlieferung kostete knapp 9.000 Euro, da brauchte es Rücklagen. Der Allgäuer mit ägyptischen Wurzeln war schon immer gut vernetzt und so half auch diesmal ein Freund, der ihn zur Beratung der Raiffeisenbank vermittelte. Mit einem Businessplan in Händen und dem Ziel, seine eigene Rösterei aufzubauen, klar vor Augen, stellte Gourguis sein Vorhaben vor. „Der Bankberater merkte schnell, dass ich für meine Idee brenne, und leitete eine Förderung über die LfA in die Wege“, erinnert er sich.

**Die Anfangszeit verlangte dem Unternehmer einiges ab,** trug aber maßgeblich zu seiner Entwicklung bei: „Es ist wichtig, sich hohe Ziele zu stecken und daran zu arbeiten.“ Gourguis besuchte Fortbildungen bei Latte-Art-Weltmeister Christian Ullrich und dem österreichischen Kaffeemeister Goran Huber.



**Geschmackserlebnis** Die Kaffeesorten von Porschwarz überzeugen mit feinem Inhalt und vielversprechenden Namen



**Kaffeeliebe** Bei der Verarbeitung der Rohware steht das ursprüngliche Aroma der Kaffeebohnen im Vordergrund



## „DER BANKBERATER MERKTE SCHNELL, DASS ICH FÜR MEINE IDEE BRENNE“

Er experimentierte weiter, testete unterschiedliche Rösttemperaturen und -zeiten, um den ursprünglichen Geschmack des Rohkaffees herauszuarbeiten. „Bei vielen Kaffeeanbietern wird Kaffee nur nach Preis gekauft. Was das für ein Kaffee ist und was er kann, ist egal. Er wird dunkel geröstet und fertig“, erklärt er. Damit sich jeder Kaffee perfekt entwickeln kann, röstet Gourguis sortenrein, erst dann wird gemischt. Der Vorgang ist zeitintensiver, belohnt aber mit außergewöhnlichen Aromen. Seine Mischungen erstellt er nach den Eigenschaften der Bohnen. Eine sehr säurearme zum Beispiel, mit Kaffee aus Brasilien und Indien, weil der von Natur aus wenig Säure

hat. Es entsteht ein Kaffee, der schokoladig und nussig schmeckt. Gourguis speichert all seine Röstungen in einem eigenen Programm, der Röst-Software „Cropster“. Anhand der Aufzeichnungen generiert er am Monatsende einen Produktionsbericht. Der zeigt ganz genau, wie viel Rohkaffee eingesetzt und wie viel gerösteter Kaffee in den vier Wochen produziert wurde. Im Moment sind es um die 800 Kilogramm. „Für die Kaffeesteuer muss ich monatlich 1.500 bis 2.000 Euro auf der Seite haben – 2,19 Euro pro geröstetes Kilo“, erklärt der Geschäftsmann. Geröstet wird immer nur so viel, wie tatsächlich gebraucht wird. Dafür hat er ein einfaches, aber effizientes System entwickelt. Pro Kaffeesorte sind zwölf Eimer in Umlauf. Ist einer davon leer, kommt das Etikett an die Magnettafel hinter der Röstmaschine. Befinden sich sechs Karten der gleichen Sorte am Produktionsboard, wird nachgeröstet. Aber nicht nur das Handwerk, auch die Wirkung nach außen muss stimmen. Dafür holte sich Gourguis Unterstützung von Marketing-Fachmann Matthias Hiller. Gemeinsam erarbeiteten sie ein stimmiges Konzept. Abgeleitet von Urschwarz – eine Wortschöpfung aus Ursprung und Schwarz –, entstand die Marke Porschwarz inklusive eigenem

Produktfotos: Porschwarz

Online-Shop. Anfang August 2017 ging dann die erste Packung Kaffee über die Verkaufstheke. Und findet Anklang.

**In der Lagerhalle gibt es auch eine kleine Kaffeebar.** Mittags bereitet entweder Gourguis selbst oder Freundin Andrea Kaffeespezialitäten zu. Die Herkunft und Qualität der Produkte spielen auch da eine große Rolle. Wo immer es möglich ist, setzt Porschwarz auf Regionalität, arbeitet mit ansässigen Marken wie dem Allgäuer Alpenwasser und der Allgäuer Hofmilch zusammen. Ein großer Wunsch ist es, den Kaffee in den nächsten Jahren ganz auf „Direct Trade“ umzustellen – also ohne Zwischenhändler und unabhängig vom Marktpreis gehandelt. Nur dann erhalten auch die Kaffeebauern einen fairen Preis für ihre Ware. „Ob ich das zu hundert Prozent erreiche, kann ich nicht sagen. Aber ich möchte darauf hinarbeiten“, so der Familienvater. Laufkundschaft ist im Gewerbegebiet zwar selten, aber wer Porschwarz-Kaffee schätzt, findet seinen Weg in die Rösterei. Bald soll auch eine Verkostung, ein „Open Cupping“, das Angebot für Kaffee-Interessierte erweitern. Im April hat Gourguis seinen ersten Mitarbeiter eingestellt. Der Australier Kai ist sozusagen seine rechte Hand, entlastet und vertritt ihn in allen Bereichen seines Unternehmens. Vervollständigt wird das kleine Team von Andreas' Vater, der tatkräftig im Lager und beim Versand assistiert. „Ich freue mich jeden Tag, dass ich die Möglichkeit hatte, meine Leidenschaft zum Beruf zu machen. Ich habe die Chance genutzt. Das kann ich jedem mitgeben, der vor dieser Entscheidung steht.“ □

### FAKTEN

**Finanzierung** Startkredit  
**Gründung** 2016  
**Standort** Wiggensbach im Allgäu  
**Mitarbeiter** 2  
[www.porschwarz.de](http://www.porschwarz.de)  
 □ **Online unter:**  
[www.lfa.de/magazin](http://www.lfa.de/magazin)

## „Gründerland Bayern“

### Hubert Aiwanger

Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



Bayern ist Wirtschaftsmotor Deutschlands und hat das Potenzial, nun auch Gründerland Nummer eins in Europa zu werden. Gründer finden in Bayern ideale Bedingungen vor und können sich bestmöglich entfalten. Unser Motto ist „anpacken“, gute Ideen in die Tat umsetzen und damit die bayerische Wirtschaft voranbringen. Dafür steht „Gründerland Bayern“. Im Rahmen dieser Initiative haben wir bereits eine Vielzahl konkreter Maßnahmen angestoßen. Daran knüpfen wir nun mit weiteren Projekten an. Prominentes Beispiel ist der Aufbau der Digitalen Gründerzentren. Mit insgesamt 19 Digitalen Gründerzentren an 27 Standorten, mindestens zwei je Regierungsbezirk, gibt es in allen Regionen zentrale Anlaufpunkte für innovative Start-ups. Allein dafür nehmen wir 120 Millionen Euro in die Hand.

**Start-ups brauchen aber nicht nur Ansprechpartner,** sondern auch eine gute Finanzierung. Der Wachstumsfonds Bayern leistet hier bereits einen wertvollen Beitrag, genauso wie das umfassende Engagement der LfA Förderbank Bayern im Bereich Fondsinvestments für innovative Gründer. Erst im vergangenen Jahr wurde beispielsweise die LfA-EIF-Fazilität auf insgesamt 200 Millionen Euro aufgestockt. Dieser Fonds investiert seit 2009 in Venture-Capital-Fonds in Bayern, um das Wagniskapitalangebot im Freistaat für kleinere und mittlere Technologieunternehmen zu erweitern. Auf diese Weise verbessern wir die Finanzierungschancen unserer Start-ups und setzen gezielt Wachstumsimpulse für Bayern.

Egal, ob Gründerzentren, Finanzierung oder das gute Zusammenspiel mit Akteuren wie der LfA: Das Gründerland Bayern hat eine ganze Menge zu bieten. Diese Möglichkeiten wollen wir bekannter machen und Gründern eine bessere Orientierung geben. Hierzu starten wir Ende September eine neue Kommunikationskampagne – mit einer dann rundum überarbeiteten Website [www.gruenderland.bayern](http://www.gruenderland.bayern) als Herzstück sowie vielen spannenden Elementen. Marketing betreiben wir hier nicht zum Selbstzweck. Uns geht es um viel mehr: Wir wollen Gründer gezielt ansprechen und ihnen konkret weiterhelfen. Wir unterstützen alle Gründer: angefangen bei den Bereichen Kreativwirtschaft, Handel, Handwerk, Tourismus über die Freien Berufe bis hin zu innovativen, digitalen Start-ups. Wir wollen Mut machen, Potenziale zu erkennen, anzupacken und in eine erfolgreiche Gründung umzusetzen. Mich haben Sie dabei an Ihrer Seite!

Foto: Kilian Blees

# DER WERT EINER SEILSCHAFT

EIN NEUES BERGSPORTGESCHÄFT IM STADTZENTRUM VON NÜRNBERG, NOCH DAZU OHNE JEDEN VERSAND VIA INTERNET. MIT SEINEM **ELDORADO** ZEIGT INHABER TOBIAS PLAIL, WIE SO WAS GUTGEHT UND WORAUF ES BEI NEUGRÜNDUNGEN IM HANDEL WIRKLICH ANKOMMT

TEXT STEFAN RUZAS

Fotos: Tobias Plail

Die Granitfelsen in der Nähe des Grimselpasses heißen nicht ohne Grund Eldorado. Unter Kletterern macht die vom Gletscher glatt geschliffene Plattenwand nun schon seit fast 40 Jahren Furore. Mit Touren, die wilde Namen tragen wie „Motörhead“ oder „Septumania“.

Im Berner Oberland ist die Idee mit dem Geschäft in der Nürnberger Schweiggerstraße entstanden. Weil Tobias Plail und sein Mitarbeiter und guter Freund Uwe Maier hier als Seilschaft gerne klettern.

**Die beiden sind im besten Sinne bergsportverrückt.** Plail kraxelt schon seit seinem zehnten Lebensjahr und hat Geografie studiert, um Zeit für Berge und Wände zu haben und quasi nebenbei ihre Beschaffenheit zu begreifen.

Am 16. März 2019 hat Plail sein Geschäft Eldorado Bergsport eröffnet. Die Einrichtung entstand in viel Eigenarbeit, das Holz von einem Teil der Regale stammt aus einer Scheune in der Fränkischen Schweiz, dem heimischen Kletterparadies.

Insgesamt knapp 400 Quadratmeter haben sie zur Verfügung, darunter 180 Quadratmeter angenehm helle Verkaufsfläche, 15 Quadratmeter für das Schuhlager und unten 100 Quadratmeter für die restliche Ware, die zum Start mehr als 150.000 Euro gekostet hat.

Plail und Maier haben die Gründung akribisch vorbereitet. Jahrelang haben sie im Bergsportladen von Toni Weiß gearbeitet. Als klar war, dass der in den Ruhestand gehen wollte, wurden sie auf ihrer Suche nach geeigneten Immobilien gleich auf der anderen Straßenseite fündig.

Ein ehemaliger Elektroladen, der vom Vermieter frisch renoviert werden

„Separate Reality“ ist eine Klettertour im Yosemite-Nationalpark in Kalifornien. Dort fotografierte Plail seinen Kollegen an der Schlüsselstelle der Route in einem Felsüberhang

sollte. Parkplätze und Platz für eine Hängevorrückung und eine kleine Kletterwand zum Testen von Gurten und Schuhen inklusive.

Über die Sparkasse Nürnberg haben die Eldorados einen Startkredit bei der LfA Förderbank Bayern bekommen. Laufzeit: zehn Jahre. „Ich möchte das hier ein Leben lang machen. Auch wenn wir planen, nach bereits fünf Jahren alle Anlaufkosten abbezahlt zu haben“, sagt Plail.

Fragt man ihn, worauf es beim Neustart eines Unternehmens ankommt, muss er nicht lange überlegen. Erstens: genügend Vorlaufzeit für Businessplan und Finanzierung einkalkulieren. Bei ihm waren es anderthalb Jahre. Zweitens: beim Budget eher großzügig und mit Rücklagen kalkulieren. Irgendwas passiert immer außer Plan. Drittens: Die richtigen Leute zu kennen, vereinfacht vieles. Die geschäftlichen

„MIT MEHR  
LANGELEBIG-  
KEIT HABEN  
WIR SCHON  
VIEL GE-  
WONNEN“

Seilschaften des Gründers gaben von Anfang an Sicherheit. Eingespielte Kontakte zu Vertretern von Zulieferern wie Patagonia oder Prana halfen, gute Konditionen zu bekommen. Über die Betreiber der Kletterhallen und Sektionen des Deutschen Alpenvereins (DAV) in Nürnberg und Umgebung konnte Plail prima werben.

Durch sein jahrelanges Engagement als Gruppenleiter und Trainer in der Nürnberger DAV-Sektion sowie der Kletterschule Frankenjura war das Vertrauen von Anfang an so groß, dass die Materialwarte des Vereins ihre Bestellungen direkt über Eldorado abwickelten.

**Und dann wäre da noch das Thema Nachhaltigkeit.** Aus persönlicher Überzeugung hält Plail nichts vom Internet-Versand: „Abgesehen davon, dass Beratung wieder wichtiger wird: Sachen wie Kletterschuhe müssen anprobiert werden. Online werden die immer nur hin- und hergeschickt, weil man eh die falsche Größe bestellt“, sagt Plail.



Im Eldorado bietet Tobias Plail eine große Auswahl an Bekleidung und Ausrüstung fürs Klettern, Wandern oder die nächste Trekking-Reise

Auf Wunsch dürfen Kunden neue Schuhe zu Hause einfach mal ein, zwei Tage zur Probe tragen.

Kletterschuhe gehen im Eldorado Bergsport am besten, neben Seilen, Funktionswäsche, Shirts und Hosen.

Überhaupt diese Nachhaltigkeit: Plail erkundigt sich da schon sehr genau. Er verkauft Marken, die nicht nur Ressourcen schonen, umweltfreundlich verpacken und Fasern und Stoffe recyceln, sondern auch die eigene Ware problemlos reparieren. Plail: „Komplett nachhaltig ist das nie, aber mit mehr Langlebigkeit haben wir schon viel gewonnen.“

Was man übrigens auch auf seine Kletterträume beziehen könnte: Seit Jahren schon will Plail noch mal ins Yosemite Valley im Westen der USA. „In dem Tal gibt es die ein Kilometer senkrechte Felswand El Capitan. Da möchte ich hin!“ □

## FAKTEN

**Finanzierung** Startkredit  
**Gründung** 2018  
**Standort** Nürnberg  
**Mitarbeiter** 3 inkl. Aushilfen  
[www.eldorado-bergsport.de](http://www.eldorado-bergsport.de)  
**Online unter:**  
[www.lfa.de/magazin](http://www.lfa.de/magazin)

# Start Me Up

DER WEG ZUM EIGENEN UNTERNEHMEN: WAS IST RELEVANT UND WORAUF MÜSSEN GRÜNDER ACHTEN? WICHTIGE ÜBERLEGUNGEN UND SCHRITTE AUF EINEN BLICK

## UNTERNEHMERISCHE PERSÖNLICHKEIT & GESCHÄFTSIDEEN PRÜFEN

Zum Start die eigenen Voraussetzungen hinterfragen – von Fachwissen bis Sozialkompetenz. Gründertests gibt's u.a. bei IHK [ihk.de](http://ihk.de), Handwerkskammer [hwk-bayern.de](http://hwk-bayern.de) und Bundeswirtschaftsministerium [existenzgruender.de](http://existenzgruender.de). Ihre Geschäftsidee sollte konkreten Nutzen stiften. Weil es aber nicht bei allen Ideen um völlig Neues geht: Lassen Sie sich auch von bestehenden Angeboten inspirieren.

## INFORMATIONSBESCHAFFUNG UND BERATUNG

Standortdaten, Marktstudien und andere branchen- und zielgruppenspezifische Fakten helfen, Risiken zu verringern. Gründeragenturen und -zentren, die Gründerplattform der KfW [gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de) und die Initiative Gründerland Bayern [gruenderland.bayern](http://gruenderland.bayern) unterstützen Sie gerne.

## BUSINESS- UND FINANZPLAN

Wichtige Bestandteile sind etwa Informationen zu Gründer, Geschäftsidee, Markt und Wettbewerb. IHK, Handwerkskammer, BayStartUP [baystartup.de](http://baystartup.de) oder die KfW [gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de) bieten Gliederungsbeispiele und Vorlagen für Businesspläne. Kalkulieren Sie Ihren Finanzbedarf, etwa für Büro, Beratung, Energie, Lebenshaltung, Steuern. Geplante Kosten stellen Sie erwarteten Erträgen gegenüber.

## GRÜNDUNGSFORMALITÄTEN

Ob Einzelunternehmen, GbR, GmbH, UG, AG oder OHG: die Entscheidung der Rechtsform gut durchdenken. Sie hat viele rechtliche, finanzielle, strukturelle und persönliche Folgen, wie Haftung, Grundkapital, Außenwirkung, Steuern. Je nach Branche oder Rechtsform müssen Sie Ihre Firma anmelden (Handwerksrolle, Gewerbe- und Finanzamt, Handelsregister). Auch hier helfen die Kammern [hwk-bayern.de](http://hwk-bayern.de), [bihk.de](http://bihk.de) oder das Dienstleistungsportal Bayern [eap.bayern.de](http://eap.bayern.de)

Illustration: Pia Bublies

## FINANZIERUNG

DIE BESTE IDEE FUNKTIONIERT NUR, WENN DIE FINANZIERUNG GEKLÄRT IST

## DIE GRÜNDUNGSFÖRDERUNG DER LfA IM ÜBERBLICK

### STARTKREDIT

◆ Finanzierung speziell für Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Gründungsphase  
◆ Gefördert werden Investitionen insbesondere bei Neuerrichtungen von Betrieben, Betriebsübernahmen und tätigen Beteiligungen

### UNIVERSALKREDIT

◆ ein Kredit auch für Nicht-KMU  
◆ zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten, z.B. allgemeiner Betriebsmittelbedarf

### INNOVATIONSKREDIT 4.0

◆ Finanzierung von Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben sowie von Investitionen und Betriebsmitteln innovativer Unternehmen  
◆ Reduzierung der Darlehenssumme durch Tilgungszuschuss

ZINSGÜNSTIGE FINANZIERUNG  
TILGUNGSFREIE ANLAUFJAHRE

KURZE UND LANGE LAUFZEITEN UND ZINSBINDUNGEN  
BIS ZU 100-PROZENTIGE FINANZIERUNG MÖGLICH

### RISIKOENTLASTUNG

**Haftungsfreistellung „HaftungPlus“:** Kann ein Darlehen nicht ausreichend abgesichert werden, bietet die LfA Haftungsfreistellungen an und übernimmt bis zu 70 % des Ausfallrisikos Ihrer Hausbank.  
**Bürgschaften:** Unabhängig von der Inanspruchnahme eines LfA-Kredits besteht auch die Möglichkeit einer Bürgschaftsübernahme von bis zu 80 % durch die LfA oder die Bürgschaftsbank Bayern.

### BETEILIGUNGEN

Neben Fremdkapital stellt die LfA auch Eigenkapital über Beteiligungsgesellschaften aus der LfA-Gruppe zur Verfügung: Die LfA-Tochter Bayern Kapital [bayernkapital.de](http://bayernkapital.de) finanziert junge Technologieunternehmen mit Venture Capital. Bei Existenzgründern im Handel, Handwerk, in der Industrie oder im Dienstleistungsbereich hilft die LfA gemeinsam mit der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft BayBG [baybg.de](http://baybg.de)

## SO HILFT DIE LfA

Mit der Gründungsförderung der LfA sichern Sie sich erfolgsentscheidende Vorteile und stellen Ihren Betrieb von Anfang an auf eine solide finanzielle Grundlage. Je nach Art des Vorhabens können langfristige, zinsgünstige Darlehen, Bürgschaften oder Haftungsfreistellungen oder auch Beteiligungen eingesetzt werden. Die LfA-Förderkredite werden über die Hausbank ausgereicht, auch die Antragstellung läuft

direkt über die Hausbank. Zur optimalen Vorbereitung auf das Gespräch mit Ihrer Bank empfehlen wir Ihnen den „Leitfaden für das Bankengespräch“, den Sie kostenlos bestellen oder downloaden können: [lfa.de](http://lfa.de). Die Experten der LfA beraten angehende Gründer in Bayern – kompetent, wettbewerbsneutral und kostenlos. LfA-Förderberatung: 0800 / 21 24 24 0 (kostenfrei), [info@lfa.de](mailto:info@lfa.de), [lfa.de/beratung](http://lfa.de/beratung)

**Weitere Infos:** Neben den Förder- und Beratungsangeboten der LfA helfen auch Beratungsleistungen des Freistaates und anderer Institutionen, wie Hausbanken oder Kammern, weiter.

Die Broschüre „Förderwegweiser für Existenzgründer in Bayern“ [stmwi.bayern.de](http://stmwi.bayern.de) gibt einen ersten Überblick zu den Möglichkeiten.

## PERSÖNLICHE UND BETRIEBLICHE ABSICHERUNG

Neben Kranken-, Pflege-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung ist auch an Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung sowie Altersvorsorge zu denken. Online informiert das Bundeswirtschaftsministerium [bmwi.de](http://bmwi.de)

## ERFOLGREICHER START

... und weitere Beratung

Nutzen Sie Angebote für Mentoring und Coaching. Als Existenzgründer oder Unternehmensnachfolger finden Sie für die weiteren Schritte nach dem Start ein bayernweites Netzwerk unterstützender Partner und Gleichgesinnter online unter [gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de), [gruenderland.bayern](http://gruenderland.bayern), [baystartup.de](http://baystartup.de), [invest-in-bavaria.com](http://invest-in-bavaria.com). Eine kostenfreie Beratung bietet auch die LfA [lfa.de/beratung](http://lfa.de/beratung)

# VERPACKT GUT ECHT

DIE GRÜNDER SIND ÄLTER ALS 50, ABER ÄUSSERST JUNG IM KOPF: DIE UNGEWÖHNLICHE GESCHICHTE DER VERPACKUNGSFIRMA **NEXTPACK** AUS PLATTLING

TEXT STEFAN RUZAS

Foto: Nextpack

Mit Werkhallen, Lkw-Transporten und Verpackungen haben Michael Gulde, Stefan Fiedler und Karl Fuchs nun wirklich nichts zu tun.

Die drei sind eigentlich SAP-Experten und Geschäftsführer des Softwarehauses T.CON. Ihr Hauptsitz ist Plattling, aber sie haben mit ihren rund 250 Mitarbeitern auch Standorte in Städten wie Berlin oder Hamburg.

Bei einem Glas Wein ging es mit einem Bekannten, der schon mehr als 30 Jahre in der Verpackungsindustrie arbeitet, darum, wie viel Freude doch handfeste Arbeit macht. Das wäre schon noch mal was!

Eher nebenbei erzählte der Bekannte von einem Material namens Wabenpappe, einer neuen Generation von Transportverpackungen. Leicht, stabil, umweltfreundlich und recycelbar, einfach zu verarbeiten. Das Erstaunliche: Es gab damals keinen einzigen Anbieter in Bayern. Eine Marktlücke also.

Gemeinsam begannen sie, zu tüfteln und zu rechnen, eher so aus Spaß. Start-up-Gefühle mit über 50. Und überhaupt: Die alte Coca-Cola-Halle in Fischerdorf stand doch seit dem Donau-Hochwasser 2013 leer. Aus Spaß wurde schnell Ernst: ein Businessplan, der auch fast vier Jahre später immer noch ganz genau passt. Ein Antrag bei der Sparkasse für eine Förderung durch die LfA.

Seit dem 12. Oktober 2015 steht im Handelsregister Deggendorf eine gewisse Nextpack AG, die dann auch gleich im Dezember 2015 mit der handfesten Arbeit in der Werkhalle begann. Plotten, stanzen, kleben, lagern, all so was.

Lubomir Kroupa, auch er ein Verpackungs- und Logistikprofi, leitet seit Anfang 2019 das operative Geschäft von Nextpack in Fischerdorf und dem zweiten Werk in Aholming.

Auf insgesamt rund 5.000 Quadratmetern entstehen maßgeschneiderte Formen aus Wabenpappe für Seitenteile

von Autos, Roboterarme, Scanner, Batterien, Maschinenbauteile und vieles mehr. Zu den Kunden zählen, in Kooperation mit dem Vertriebspartner Antalis, von Anfang an auch bedeutende Automobilhersteller.

Die Idee sei, so Kroupa, „um das Produkt eine Verpackung zu bauen, die im besten Fall als Set flach angeliefert wird und im Einsatz absolut sicheren Schutz und reibungslose Logistik bietet“. Ohne sperriges Holz, ohne unnötige Mengen an Schaum oder Styropor.

**Mittlerweile werden Hunderttausende Quadratmeter verarbeitet**, der Jahresumsatz von zwei Millionen Euro soll sich in Kürze vervierfachen.

„Manche Kunden hatten früher 60 verschiedene Holzkisten, aus Wabenpappe sind es nur 15 mit acht Grundmaßen“, so Kroupa. Das Gewicht der Verpackungen habe sich um zirka 50 Prozent reduziert, das Volumen um mindestens 30 Prozent. Mal abgesehen davon, dass weniger Personen mit anpacken müssen und die transportierenden Lkws weniger Sprit verbrauchen. Das Faszinierende an

der Funktion der Wabenpappe, aus der übrigens auch Türen gemacht werden, ist: Auf einen Quadratzentimeter können bis zu fünf Kilogramm Kraft wirken.

Wie solch ein schneller Erfolg in einem derart komplexen Gewerbe gelingt? Kroupa weiß es: „Bei uns macht's die Erfahrung. Technisches Know-how und gute Kontakte, verbunden mit einer tiefen Kenntnis der Bedürfnisse unserer Kunden. Und das macht uns so schnell keiner nach.“ □

**ZIRKA  
50 PROZENT  
WENIGER  
GEWICHT UND  
30 PROZENT  
WENIGER  
VOLUMEN**

## FAKTEN

**Finanzierung** Startkredit  
**Gründung** 2015  
**Standort** Plattling  
**Mitarbeiter** 20 inkl. Aushilfen  
[www.nextpack.de](http://www.nextpack.de)  
□ **Online unter:**  
[www.lfa.de/magazin](http://www.lfa.de/magazin)

# DENEN GEHT'S BLENDEND

**HAPPYBRUSH IN MÜNCHEN KOMMT RICHTIG IN SCHWUNG: MIT IHREM START-UP BRINGEN STEFAN WALTER UND FLORIAN KIENER FRISCHE IN DEN MARKT DER ELEKTRISCHEN ZAHNBÜRSTEN**

TEXT MARLENE IRAUSEK

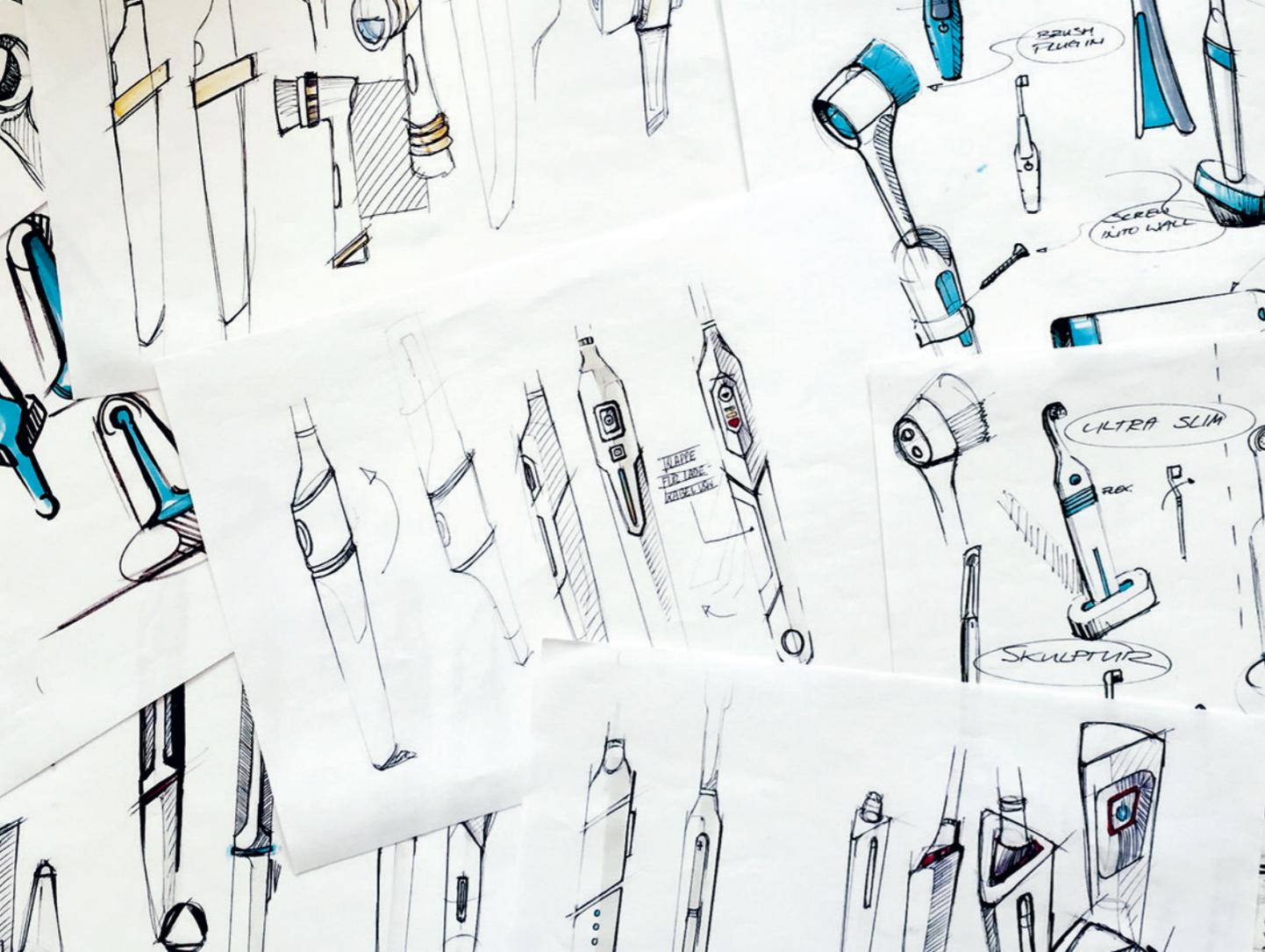
**D**urch einen Hinterhof und über eine dunkle Holzterrasse geht es in den zweiten Stock des Rückgebäudes in München-Sendling. „Türe einfach öffnen“ steht auf einem Blatt Papier am Eingang. Dahinter überrascht ein Büro, das genau so ist, wie man sich ein Start-up vorstellt: Den Mittelpunkt bildet die puristisch eingerichtete Empfangshalle mit Tischtennisplatte, Kicker und Basketballkorb, von der eine kleine Küchennische, Büroräume und ein großer Konferenzraum abgehen. Jede Menge bunte Post-its zieren die Wände. Es ist angenehm ruhig, die Mitarbeiter arbeiten konzentriert an den Schreibtischen. Seit Anfang des Jahres sitzt Happybrush in den Räumen unweit der Münchner Theresienwiese. Im neuen Büro ist Platz für 30 Personen. Das war Stefan Walter und Florian Kiener wichtig. Die Geschäftsführer beschäftigen derzeit 15 Mitarbeiter, weitere sollen

folgen. Die beiden Unternehmer haben noch viel vor.

Bei einer WG-Party in Frankfurt fiel Walter und Kiener auf, dass viele in ihrem Freundeskreis noch Handzahnbürsten benutzen. Elektrische Zahnbürsten waren den meisten zu teuer, zu umständlich oder einfach zu unattraktiv. Was ja auch stimmte, wie eine Spontan-Recherche zeigte. Warum nicht selbst eine entwerfen? In der Zahnpflegebranche kannten sie sich ohnehin aus – das Erfolgsduo lernte sich bei Procter & Gamble kennen, wo sie im Marketing und Vertrieb unter anderem für Oral-B und blend-a-med tätig waren. Die Betriebswirte kündigten also ihre Jobs und zogen Anfang 2016 nach München. „Wir wollten beide eine Veränderung“, erzählt Walter. Erste Erfahrungen im Gründen sammelte er bereits mit einem früheren Start-up. „Das war wie eine Generalprobe. Die Bausteine bleiben ja die gleichen: »



Foto: Happybrush



**Runde Sache** Stefan Walter (links) und Florian Kiener beweisen mit ihren Produkten, dass effektive Zahnpflege auch cool sein darf. Ein Bestseller im Portfolio ist die Schallzahnbürste

Businessplan erstellen, Unternehmenspräsentation für mögliche Investoren ausarbeiten und Prototyp-Produkt vorbereiten. Für Happybrush haben wir die Unternehmensidee zwar geändert, gewonnene Kenntnisse und vorhandene Netzwerkverbindungen aber genutzt“, berichtet der heute 37-Jährige.

**Zwei Modelle bietet das Münchner Start-up an**, eines mit rotierender Bürste und eines mit Schalltechnologie. Der Unterschied liegt lediglich im Antrieb: Beim elektrischen Modell putzt der runde Bürstenkopf in kreisförmigen Bewegungen, wohingegen der oval geformte Aufsatz der Schallzahnbürste hin und her schwingt und die natürliche

Putzbewegung unterstützt. Die Zähne werden also nicht durch Schallwellen gereinigt, wie oft irrtümlich angenommen – die Bürste wird nur über einen elektrischen Schallwandler angetrieben. Anfängliches Kitzeln ist dennoch normal, da sich in der Mundschleimhaut Sinnesrezeptoren befinden, die auf ungewohnte Bewegungen reagieren. Beide Varianten gibt es in edlem Schwarz oder Weiß mit türkisfarbenen Akzenten. Der Preis liegt bei 49,95 und 59,95 Euro. Was die Happybrushs von anderen Anbietern unterscheidet? Die Zahnbürsten sind mit „smarten“

Funktionen ausgestattet und kommen nachhaltig und hip daher. Die Modelle überzeugen mit einer Akkulaufzeit von drei Wochen bis zu drei Monaten, je nach Technologie und Putzmodus. Die magnetische, flache Ladestation bietet sogar einen USB-Anschluss, um die Bürsten bei einem längeren Aufenthalt im Ausland auch über den Laptop laden zu können. Eine Travel-Lock-Funktion verhindert, dass die Zahnbürste während des Transports versehentlich angeht. Der Umwelt zuliebe werden die Aufsteckbürsten in recycelbarem Karton verkauft und die Happybrush-Zahnpasta ist sogar vegan.

**„MIT UNSEREM AUFTRITT BEI ‚DIE HÖHLE DER LÖWEN‘ WURDE ES DANN ERNST“**

Fotos: Happybrush

Neu im Sortiment ist die Mundspülung in einer Plastikflasche aus hundert Prozent recycelten Materialien. „Wir wussten von Anfang an, dass wir mit einem Set aus Zahnbürste und Zahnpasta starten und früher oder später noch mehr für die Zahnpflege anbieten wollen“, so Walter.

Von der Entscheidung „Komm, jetzt lass uns das machen“ bis zur Firmeneintragung im Handelsregister vergingen damals nur sechs Wochen, bis zur ersten Finanzierungsrunde weitere zwei Monate. „Rückblickend betrachtet, war das schon mutig und auch ein bisschen naiv. Gleichzeitig war es gut so, um den Schritt überhaupt zu gehen“, sind sich die Gründer einig. Starthilfe bekamen die frischgebackenen Geschäftsmänner über einen Platz im Accelerator-Programm des Entrepreneurship Centers der Ludwig-Maximilians-Universität München. Dort erhalten Teilnehmer neben Coaching auch Zugang zu einem großen Netzwerk aus Gründern, Investoren und Partnern. Walter: „Wir haben mit den verschiedensten Leuten über ihren Weg in die Selbstständigkeit gesprochen. Unter anderem mit den Mymuesli-Gründern, die Florian noch aus seiner Studienzeit in Passau kennt. Tipps, wie wir am besten auf den Handel zugehen und den Verkauf vorbereiten können, kamen wiederum von einem befreundeten ehemaligen Einkaufsleiter.“ Außerdem machen die Jungunternehmer drei

ihrer Business Angels zu sogenannten Pool-Leadern, die ihnen strategisch beratend zur Seite stehen und auch heute noch dabei sind. Durch die Empfehlung eines befreundeten Start-ups wurden Stefan und Florian auch auf die Existenzgründungsbeteiligung der BayBG aufmerksam und schließlich auf die LfA, die ihr Unternehmen mit einem Universalkredit fördert.

**Drei Jahre sind seit dem Start 2016 vergangen**, bis Ende Juni 2019 hat Happybrush insgesamt 2,4 Millionen Produkte verkauft. Waren die beiden Gründer im ersten Jahr noch allein aktiv, war das zweite Jahr bereits von der Arbeit mit einem erweiterten Team

geprägt – und einem einschneidenden Fernsehmoment. „Mit unserem Auftritt bei der Vox-Gründershow ‚Die Höhle der Löwen‘ wurde es dann ernst“, erinnert sich Walter. Die Ausstrahlung verhalf dem Münchner Unternehmen schlagartig zu großer Aufmerksamkeit. „Im gleichen Jahr wurden unsere Produkte auch bei dm gelistet. Das hat unser Geschäft plötzlich auf ein anderes Niveau gehoben.“ In den kommenden Jahren soll die Firma weiter wachsen, auch international, und das Sortiment noch größer werden. Neben Sondereditionen bestehender Artikel soll es außerdem neue Happybrush-Produkte geben. Gerade arbeitet das Team an einer Kinderzahnbürste mit verbundener App, die mit einem Avatar zum Putzen motiviert. □

## FAKTEN

**Finanzierung** Universalkredit (LfA), Existenzgründungsbeteiligung (BayBG)  
**Gründung** 2016  
**Standort** München  
**Mitarbeiter** 15  
[www.happybrush.de](http://www.happybrush.de)  
 Online unter: [www.lfa.de/magazin](http://www.lfa.de/magazin)

Jahrzehntlang hieß das Grundstück im Mühlenviertel einfach nur „der Schandfleck“. Eine brach liegende und zugewachsene Fläche in der Mitte Bambergs, mit Trümmern der alten Sterzermühle. Umgeben von den Armen des Flusses Regnitz.

Fast schon peinlich für eine Stadt, die seit dem Jahr 1993 stolz den Titel „Weltkulturerbe der UNESCO“ trägt.

Wünsche für die Nutzung gab es viele, von Biergarten bis Hotel. Wirklich gerechnet hat sich keiner. Bis mit dem Münchner Unternehmer Johannes Kraus die Idee entstand, so wie früher die Kraft des Wassers zu nutzen, um Ökostrom für 300 Haushalte zu gewinnen. Oben auf dem Wasserkraftwerk ein Gebäude mit Besucherzentrum fürs Welterbe und einem Restaurant.

Beworben haben sich für den Gastronomiebetrieb nach der Ausschreibung im November 2016 jede Menge Leute, darunter die jungen Einheimischen Maximilian Beughold und Raffaele Colonna. Sie kennen sich durch ihre Eltern schon von Kindheit an.

Beughold hatte bereits als Schüler, im Alter von 16 Jahren, ein eigenes Gewerbe – ein Werbebüro, das es bis heute gibt. Jahrelang arbeitete er zudem als Barkeeper.

Colonna zog mit 18 nach München, arbeitete bei Feinkost Käfer, machte eine Ausbildung zum Sommelier und sammelte Erfahrungen bei Relais & Châteaux in Australien und als Leiter einer Gourmetstube im Bayerischen Wald.

Im März 2017 erhielt Beughold, er saß gerade bei seiner Mutter auf dem Sofa, einen Anruf von Investor Kraus mit der

Zusage. Die Ideen der Youngster hatten sogar die eines bekannten Sternekochs geschlagen.

„Wie? So jung und solch ein großes Objekt?“, monierten in der Stadt manche Skeptiker. Immerhin geht es um die Bewirtung von 185 Sitzplätzen, 85 drinnen und 100 draußen.

Knapp zwei Jahre dauerte der Bau, im Februar 2019 war dann Eröffnung des „Henrii“: elegant und schick, große Terrasse, viel Blau als Sinnbild fürs Wasser und an der Decke eine imposante Lichtkonstruktion.

„Wir möchten unserer Stadt was zurückgeben“, erzählt Beughold. „Keine Systemgastronomie, sondern ein authentisches und modernes Angebot für Bewohner und Touristen.“ Fast vom ersten Tag an sind sie jeden Abend ausgebucht.

Das Duo hat sich viele Gedanken gemacht, welches Konzept und welche Küche zum Ort passen. Andreas Pickel, ein weltgewandter Küchenchef, war frühzeitig an Bord. Mit ihm entstand die Haltung, frisch und eher mediterran zu kochen, mit täglich hausgemachter Pasta.

Eine weitere Finesse ist das Fleisch vom Jospier-Grill, der mit Holzkohle heizt und präzise gart.

Mittlerweile arbeiten im „Henrii“ samt Aushilfen rund 35 Frauen und Männer, darunter sechs Köche.

Das Rezept ihres Erfolgs erklärt sich Colonna so: „Das Wichtigste ist die Lage, das Konzept, ausreichend Planungszeit und unser Netzwerk in Bamberg. Aber genauso wichtig ist die Aufteilung als Team: Max macht Büro und Strategie, ich eher das Tagesgeschäft.“ □

## FAKTEN

**Finanzierung** Startkredit

**Gründung** 2019

**Standort** Bamberg

**Mitarbeiter** ca. 35 inkl. Aushilfen

[www.henrii-bamberg.de](http://www.henrii-bamberg.de)

☞ **Online unter:**

[www.lfa.de/magazin](http://www.lfa.de/magazin)



**Tagesbar, Restaurant und Vinothek** Im „Henrii“ verwöhnen Raffaele Colonna (links) und Maximilian Beughold (rechts) die Gäste mit moderner Kochkunst und feinen Weinen

# ALLES IM FLUSS

MIT GERADE MAL MITTE 20 HABEN MAXIMILIAN BEUGHOLD UND RAFFAELE COLONNA IM FEBRUAR 2019 BAMBERGS AUFREGENDSTES RESTAURANT ERÖFFNET – DAS „HENRII“

TEXT STEFAN RUZAS



## BUSINESSPLAN WETTBEWERBE DIE GEWINNER 2019



Zahlreiche Gründer hatten auch dieses Jahr wieder die Möglichkeit, ihre Ideen bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben vorzustellen. Alle einreichenden Teams erhielten umfangreiches schriftliches Feedback zu ihren Busi-

nessplänen von der ehrenamtlichen Expertenjury. Im Finale des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern überzeugte das Windenergie-Start-up NeoVenti mit seinem System zur dezentralen Energieversorgung durch neuartige Windwalzen an

Gebäudedächern. Den zweiten Platz belegte VITAS. Das Start-up entwickelte einen intelligenten Sprachassistenten, der telefonische Kundenanfragen beantworten soll. Auf dem dritten Platz folgte Syncosmo, deren Kosmetikprodukte anhand eines mathematischen Ansatzes farblich dem Hauttyp entsprechend ausgewählt werden. Beim Finale in München siegte prezise.ai mit einer Bodyscanning-Software, die Kunden von Online-Shops über ihr Smartphone exakt vermisst. Platz zwei ging an m-Bee und seine neuartige Technologie für stationäre und mobile Batteriespeicher. Über den dritten Platz freute sich Orbem. Das Start-up ermöglicht mit einer intelligenten Bildgebungstechnologie die Klassifizierung von Eiern und möchte so die Geflügelwirtschaft nachhaltiger machen. „Die innovativen Ideen, das Talent und der Mut der Sieger des diesjährigen Wettbewerbs sind beeindruckend!“, findet Hans Peter Göttler, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der LfA, die den Wettbewerb sponsert.

## BAYERN'S BEST 50 GELEBTES UNTERNEHMERTUM

Die Auszeichnung „Bayern's Best 50“ wird an die dynamischsten Betriebe in Bayern vergeben, dieses Jahr bereits zum 18. Mal. Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger ehrte damit die mittelständischen Top-Unternehmen, die in den zurückliegenden Jahren Mitarbeiterzahl und Umsatz am stärksten steigern konnten. Unter den Preisträgern befinden sich über 30 von der LfA geförderte Unternehmen. Die Auszeichnung ist somit auch für die Förderbank ein großer Erfolg und zeigt, dass das LfA-Förderangebot ein wichtiger Baustein ist, der mittelständischen Unternehmen neue Handlungsspielräume und zusätzliches Finanzierungspotenzial für Wachstum eröffnet.



### PROJEKT JUNIOR

## TALENTE-SCHMIEDE

Gleich zwei Teams schafften es mit ihren Geschäftsideen auf den ersten Platz des JUNIOR Landeswettbewerbs Bayern: „blueagain“ von der Rudolf-Steiner-Schule Gröbenzell überzeugte mit Brotzeitverpackungen aus recycelten Stoffen. „seif your life“ von der Klara-Oppenheimer-Schule aus Würzburg punktete mit einer nachhaltigen Kaffeesatzseife, die Gerüche an Händen neutralisiert. Beim JUNIOR Bundeswettbewerb in Berlin konkurrierten die Jungunternehmer mit insgesamt 14 Länderteams um den Deutschland-Titel.

## LFA-VORSTANDSNEWS WECHSEL IM VORSTAND



**Hans Peter Göttler ist der neue stellvertretende Vorsitzende** des

Vorstands der LfA Förderbank Bayern. Mit Wirkung zum 01. Juli 2019 folgte er auf seinen Vorgänger Dr. Hans Schleicher, der sich zum 30. Juni 2019 in den Ruhestand verabschiedete. Hans Peter Göttler ist bereits seit 2015 Mitglied des Vorstands der LfA Förderbank Bayern. Mit dieser persönlichen Weichenstellung ist der Vorstand unter der Leitung des Vorsitzenden Dr. Otto Beierl für die Zukunft weiterhin bestens gerüstet.

Fotos: BayStartUP; PR: Christian Brechels; Sparkassenverband Bayern; Bayerischer Rundfunk; BR/Lürhje Schneider-Hörl, FILM/Jennifer Bräuer

## HALBJAHRESBILANZ 2019

# 1.2 MILLIARDEN EURO

Rund 2.300 Mittelständler und Kommunen konnten im ersten Halbjahr von Darlehen in Höhe von über 1,2 Milliarden Euro profitieren. Sehr stark war die Finanzierungsnachfrage in der Energieeffizienzförderung. Das Zuzugvolumen in den Energiekreditprogrammen der LfA stieg auf über 170 Millionen Euro an – ein Zuwachs von über 41 Prozent. „Im Fokus der kleinen und mittleren Betriebe stand besonders die Finanzierung von Energieeffizienzmaßnahmen. Hier haben wir mit Tilgungszuschüssen deutliche Investitionsanreize gesetzt“, berichtet LfA-Vorstandsvorsitzender Dr. Otto Beierl.

## BAYERISCHER GRÜNDERPREIS INNOVATION SIEGT

Die noris network AG, ein LfA-gefördertes Unternehmen, hat sich beim diesjährigen Bayerischen Gründerpreis in der Kategorie „Aufsteiger“ den ersten Platz gesichert. Die Nürnberger Firma bietet maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen IT-Outsourcing, Cloud Services sowie Network & Security an.



Verleihung Bayerischer Gründerpreis (v.l.): Roland Burgis von der Sparkasse Nürnberg, Florian Sippel und Ingo Kraupa von noris network, Dr. Hans Schleicher von der LfA

## MELDUNGEN



Stolze Preisträgerin: Natalie Spinell (links) erhielt den begehrten Panther für ihre Serie „Servus Baby“



## BAYERISCHER FERNSEHPREIS

# STARKER WEIBLICHER FILMNACHWUCHS

Der seit 1989 verliehene Bayerische Fernsehpreis ist eine der renommiertesten Auszeichnungen im deutschen Fernsehen. Als Partner der bayerischen Medienwirtschaft fördert die LfA seit vielen Jahren besonders Nachwuchstalente, um die jungen Kreativen bei einem professionellen Start in die Karriere zu unterstützen. Dieses Jahr durfte sich HFF-München-Absolventin Natalie Spinell mit ihrer Serie „Servus Baby“ über die Auszeichnung freuen. „Wir gratulieren Natalie Spinell zu der herzerfrischenden Serie und wünschen weiterhin gutes Gelingen für ihre künftigen Projekte“, so der damalige stellvertretende LfA-Vorstandsvorsitzende Dr. Hans

Schleicher. „Servus Baby“ erzählt vom turbulenten Alltag in der teuren Singlestadt München. Freunde oder gar einen annehmbaren Mann zu finden, ist dort alles andere als einfach. Die Regisseurin schafft es mit wohlthuender Lockerheit, ein Porträt von vier Frauen zu zeichnen, das unterhaltsam, fordernd und mit viel Liebe zur Generation Y erzählt ist. „Der Preis ist eine Anerkennung dafür, dass junge Talente mit frischen Ideen begeistern“, so Digitalministerin Judith Gerlach. „Bayern ist ein herausragender Film- und Fernsehstandort. Damit das auch in Zukunft so bleibt, müssen wir dem kreativen Nachwuchs Freiräume verschaffen und sie ermutigen, weiter ihren Weg zu gehen.“

10.000  
EURO  
FÜR  
NACH-  
WUCHS-  
TALENT



Das FSC®-Warenzeichen garantiert, dass das verwendete Papier aus verantwortungsvoller Waldwirtschaft und anderen kontrollierten Materialien stammt. Mit dem im Logo angegebenen Lizenznummer können auf [info.fsc.org](http://info.fsc.org) Informationen zur zertifizierten Druckerei eingesehen werden.



Wenn Sie unser LfA Magazin nicht mehr erhalten möchten, können Sie bei uns die Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte per E-Mail oder per Post unter Beifügung Ihrer Adresse mit: LfA Förderbank Bayern, Unternehmenskommunikation, Königinstraße 17, 80539 München, E-Mail: [magazin@lfa.de](mailto:magazin@lfa.de)

DATENSCHUTZINFORMATION: Die hier verwendeten Adressdaten stammen aus unserem Bestand sowie von der Schober Information Group Deutschland GmbH, Meisenweg 37, 70771 Leinfelden-Echterdingen. Die Schober Group Deutschland GmbH verarbeitet auf Basis der Interessenabwägung gemäß Art. 6 (1) (f) DSGVO Ihre Adressdaten und Selektionsmerkmale für Zwecke der Direktwerbung von Unternehmen sowie zur Prüfung und Anreicherung von Adressbeständen anderer Unternehmen. Sie können der künftigen Nutzung Ihrer Daten zu diesen Zwecken widersprechen. Weitere Informationen sowie Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten erhalten Sie unter <https://schober.de/unternehmen/datenschutz/>

## IMPRESSUM

**Herausgeber** LfA Förderbank Bayern, Königinstraße 17, 80539 München  
**Verantwortlich** Bettina Daimer, Michael Muhsal, Markus Wöhlh  
**Internet** [www.lfa.de](http://www.lfa.de)  
**Verlag** storyboard GmbH, Wiltrudenstraße 5, 80805 München  
**Leiter der Verlagsredaktion** Stefan Ruzas  
**Redaktion** Marlene Irausek, Sarah Krammer  
**Bildredaktion** Elina Gathof, Luca Reeh, Alissa Selge  
**Gestaltung** Claudia Homer, Thomas Saible  
**Lektorat** Lektorat Süd, [www.ektorat-sued.de](http://www.ektorat-sued.de)  
**Druck:** Druckerei Vogl GmbH & Co. KG, Zorneding



INNOVATIONSKREDIT 4.0

## ZUKUNFT GESTALTEN

Bayerns Zukunft ist innovativ und digital. Damit mittelständische Betriebe, Freiberufler und Gründer die Chancen der Digitalisierung auch nutzen, richtet die LfA Förderbank Bayern ihre Innovations- und Digitalisierungsförderung neu aus. Mit dem neuen Innovationskredit 4.0 unterstützt die Förderbank Start-ups, kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler ab sofort mit einem breit angelegten und dennoch schlanken Angebot, um Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben sowie innovative Unternehmen zu finanzieren. Neben attraktiven Zinssätzen bietet der Innovationskredit 4.0

einen Tilgungszuschuss von einem Prozent des Darlehensbetrags.

Die maximale Kreditsumme beträgt 7,5 Millionen Euro und Vorhaben können bis zu 100 Prozent finanziert werden. Außerdem kann die LfA bei nicht ausreichenden Sicherheiten durch Haftungsfreistellungen den Kreditzugang erleichtern. Darlehenslaufzeit und Zinsfestschreibung sind bis zu zehn Jahre wählbar. Refinanziert wird der Innovationskredit zinsgünstig aus dem ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit der KfW Bankengruppe. Dafür wurde ein neuer Globaldarlehensvertrag zwischen der LfA Förderbank

Bayern und der KfW Bankengruppe in Höhe von 120 Millionen Euro abgeschlossen. Dr. Otto Beierl, Vorstandsvorsitzender der LfA: „Der neue Innovationskredit 4.0 zielt darauf ab, innovative Vorhaben anzustoßen. Mit ihm haben wir unser Förderangebot in Kooperation mit der KfW weiter optimiert und grundlegend verschlankt. Dabei verbinden wir bayerische, europäische und Förderinstrumente des Bundes in nur einem Produkt. So helfen wir Mittelständlern, Gründern und Freiberuflern dabei, ihre Geschäftsmodelle zu modernisieren – das schafft Kostenvorteile und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit.“

Fotos: Stocksy/CACTUS Creative Studio; Manuel Nieberle (2)

### Sylvia Weingart

Abteilung  
Förderkredite

Position  
Spezialistin  
Neugeschäft,  
Vertrieb und Beratung  
Seit 2015 bei der LfA



### „Ich freue mich, wenn Vorhaben verwirklicht werden“

Vor 20 Jahren bin ich von Schwäbisch Gmünd nach Bayern gezogen und lebe nun in Gauting im Fünfseenland. Ich mag die bayerischen Seen und genieße die schöne Umgebung dort, am liebsten auf dem Fahrrad. Schon lange arbeite ich im Firmenkreditgeschäft und finde es jedes Mal aufs Neue spannend, die Unternehmen bei ihren Vorhaben zu begleiten. Die Kunden kommen aus so unterschiedlichen Branchen, keine Firma ist gleich, jeder Unternehmer anders. In mein Aufgabenfeld fallen Haftungsfreistellungen und Bürgschaften bei Förderdarlehen für Existenzgründungen, Nachfolgeregelungen und anderen förderfähigen Finanzierungen. Anhand von Businessplänen und weiteren Unterlagen beurteile ich das Gesamtkonzept. Oft wird die Finanzierungsstruktur noch zusammen mit der Hausbank und den Kunden durchgesprochen. Ich prüfe die vorgelegten Planungen und stimme die Gestaltung der Sicherheiten ab. Anhand meiner gesammelten Informationen erstelle ich dann eine Kreditvorlage und die Offerten. Es ist ein Prozess, der von allen Partnern mitgetragen wird: von der Hausbank, von uns, vom Antragsteller. Die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer, die ich kennengelernt habe, brennen für ihre Geschäftsidee und man spürt die Begeisterung für ihre Aufgabe. Ich freue mich, wenn Vorhaben mit unserer Unterstützung verwirklicht werden können.

### Bernd Frölich

Abteilung  
Risiko-Controlling

Position  
Stabsstellenleiter  
Seit 1992 bei der LfA



### „Risiko birgt immer auch Chancen“

Ich bin begeisterter Skitourengeher und Tiefschneefahrer, habe vor einigen Jahren sogar eine Trekking-Tour über den gefrorenen Baikalsee in Russland gewagt. In meinem privaten Umfeld werde ich gelegentlich gefragt, ob solche Abenteuer für Risiko-Controller vertretbar sind. Dabei gehört für mich gerade das Eingehen von Risiken dazu. Im Bankgeschäft ist es genauso. Nur wenn wir Kredite vergeben und Zinsen bekommen, haben wir die Möglichkeit, erfolgreich zu wirtschaften. Allerdings müssen sich die eingegangenen Risiken immer innerhalb der verfügbaren Risikotragfähigkeit bewegen. Die Aufgabe der Stabsstelle Risiko-Controlling ist es, die allgemeine Situation der Bank fortlaufend zu bewerten und die Limiteinhaltung und somit die Risikotragfähigkeit zu überwachen. Wir entwickeln Messverfahren und Modelle, um die Risiken verschiedener Bereiche zu ermitteln. So prüfen wir zum Beispiel im Rahmen von Stresstests, wie sich unsere Risikolage im Falle einer konjunkturellen Krise entwickeln könnte. Dafür liefern wir regelmäßig entsprechende Vorstandsvorlagen und Berichte. Zu unseren Aufgaben zählt es auch, den Vorstand in risikopolitischen Fragen zu unterstützen. Ich schätze die immer noch überschaubare Größe unserer Bank, die es mir ermöglicht, mit meinem siebenköpfigen Team die ganze Bandbreite unseres Geschäfts abzudecken.



# WIR FÖRDERN GRÜNDER UND ETABLIERTE

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir innovative Zukunftspläne von Firmengründern genauso wie Vorhaben erfahrener Unternehmer. Gerne beraten wir Sie kostenfrei, wie Sie unsere Fördermöglichkeiten nutzen können. Tel. 0800 - 21 24 24 0

[www.lfa.de](http://www.lfa.de)

  
**LfA FÖRDERBANK BAYERN**  
Beratung. Finanzierung. Erfolg.