

Fördermöglichkeiten für das Hotel- und Gaststättengewerbe in NRW

Gastgeber fördern

Tourismus

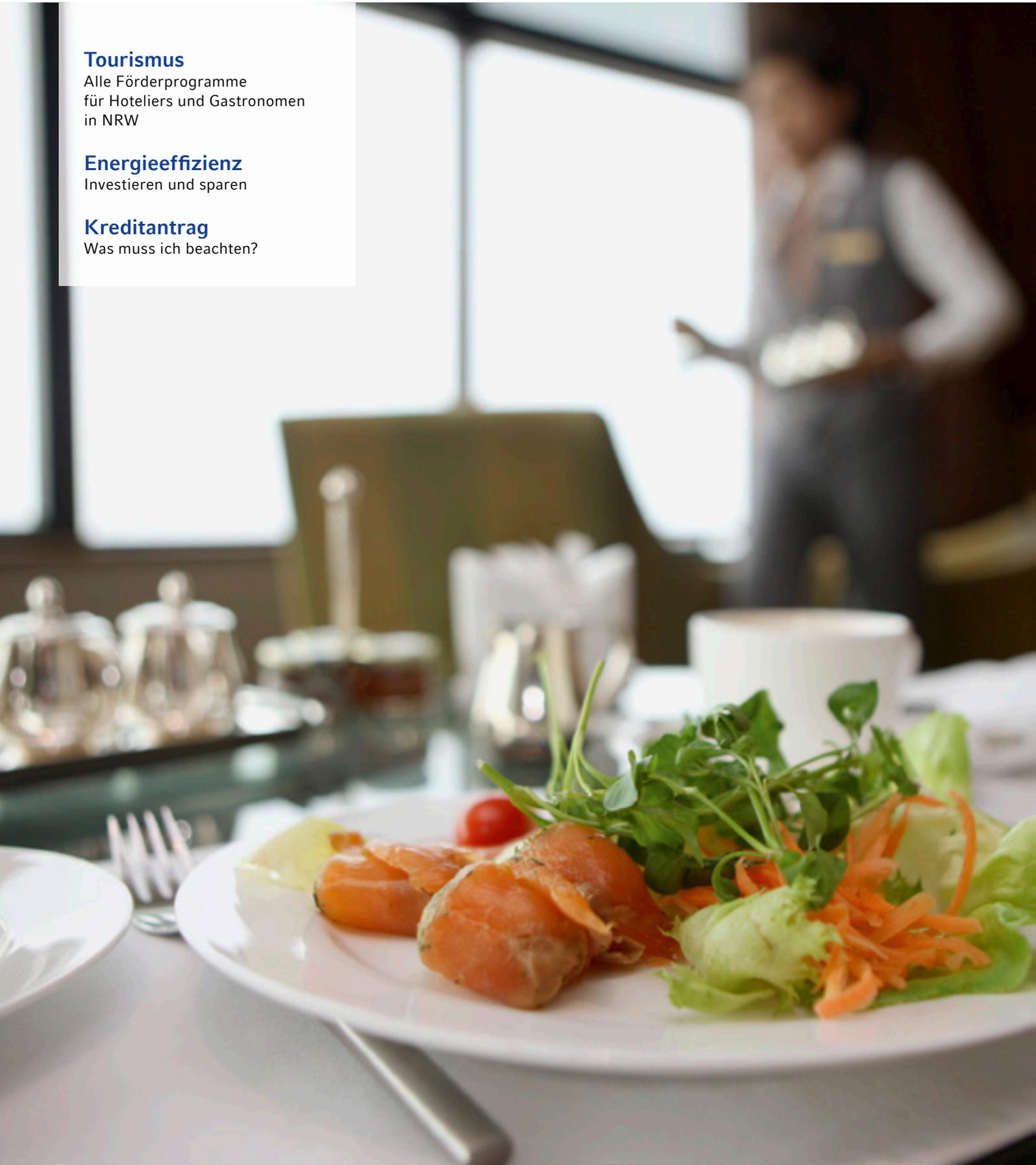
Alle Förderprogramme
für Hoteliers und Gastronomen
in NRW

Energieeffizienz

Investieren und sparen

Kreditantrag

Was muss ich beachten?



Hier drin:

Fördermittel
der NRW.BANK



Wir fördern Energieeffizienz.



Mit der passenden Förderung lohnt sich Energieeffizienz für Sie gleich dreifach: Sie modernisieren mit günstigen Zinsen, sparen Energiekosten und schonen die Umwelt. Ob mit dem NRW.BANK.Effizienz kredit für Unternehmen oder dem Förderkredit NRW.BANK.Gebäudesanierung für alle Eigenheimbesitzer – Energieeffizienz lohnt sich. Fragen Sie Ihre Hausbank oder direkt uns: 0211 91741-4800 (Rheinland) oder 0251 91741-4800 (Westfalen).
www.nrwbank.de

» Garrelt Duin, Minister für
Wirtschaft, Energie, Industrie,
Mittelstand und Handwerk des
Landes Nordrhein-Westfalen «



GRUSSWORT

„Tourismusbranche in Nordrhein-Westfalen stärken“

Die Tourismusbranche in Nordrhein-Westfalen ist auf einem sehr guten Weg. Mit jährlichen Wachstumsraten von rund fünf Prozent in den beiden zurückliegenden Jahren gehört unser Land inzwischen zu den entscheidenden Wachstumstreibern beim Übernachtungstourismus in Deutschland.

Das ist eine tolle Entwicklung, die wir in den nächsten Jahren sichern und ausbauen wollen. Deshalb haben wir zusammen mit den touristischen Regionen unseres Landes den Masterplan Tourismus NRW auf den Weg gebracht und erhebliche Fördermittel für neue Infrastruktur- und Marketingprojekte zur Verfügung gestellt.

Die weitere Stärkung der Tourismusbranche in Nordrhein-Westfalen kann jedoch auf Dauer nur gelingen, wenn zugleich die Herausforderungen auf der betrieblichen Ebene mit Elan angegangen werden.

Zwar präsentieren sich viele Hotel- und Gastronomiebetriebe in Nordrhein-Westfalen seit Jahren in exzellenter Verfassung, aber wir wissen auch, dass es in manchen Bereichen noch einen erheblichen Modernisierungsbedarf gibt.

Da das mittelständisch geprägte Hotel- und Gastgewerbe diese Herausforderungen häufig nicht allein meistern kann, hat die Landesregierung zusammen mit der NRW.BANK ein umfassendes Förderangebot entwickelt.

Ganz gleich, ob ein Unternehmen neu gegründet, übernommen, erweitert oder modernisiert werden soll, für jeden dieser Anlässe stehen passgenaue Förderangebote zur Verfügung.

Allerdings sind diese Angebote häufig bei den Akteuren nicht ausreichend bekannt.

Das wollen wir zusammen mit den Industrie- und Handelskammern, dem Deutschen Hotel- und Gaststättenverband und der NRW.BANK ändern.

Die vorliegende Broschüre will den „Förderdschungel“ für Hoteliers und Gastronomen lichten und zugleich Anregungen für vertiefende Beratungsgespräche mit den Hausbanken oder der NRW.BANK geben.

Ich hoffe, dass die vielseitigen Angebote künftig noch besser als bisher angenommen werden und zusätzliche Modernisierungsimpulse in unserem Land auslösen.

Allen Akteuren, die an der Broschüre mitgewirkt haben, danke ich herzlich.

Garrelt Duin



MASTERPLAN TOURISMUS NORDRHEIN-WESTFALEN

Die neue Tourismusstrategie im Land – Kompass für Ihre Investitionen

Die Landesregierung will NRW bis 2015 zu einem pulsierenden und attraktiven Tourismusziel mit klarem Profil weiterentwickeln.



Die Weichen für diese Zielsetzung wurden durch den im August 2009 präsentierten Masterplan Tourismus gestellt. Was ist sein Inhalt? Kurz gesagt, gibt der Masterplan erstmals für das ganze Land eine kompakte Tourismusstrategie vor und bietet damit den Orientierungsrahmen für die Weiterentwicklung und Neupositionierung als attraktives Reise-land. Jetzt kommt es darauf an, dass sich auch die betrieblichen Leistungsträger auf diese neue Strategie einstellen.

Konsequente Orientierung an Zielgruppen

Das Herzstück der strategischen Neuausrichtung bildet die konsequente Orientierung auf die für Nordrhein-Westfalen besonders interessanten Zielgruppen und auf ausgewählte Schwerpunktthemen. Künftig sollen die Themen und touristischen Produkte von den Zielgruppen ausgehend gestaltet werden und nicht umgekehrt. Der Kunde, nicht das Produkt, steht im Mittelpunkt.

Bei der Umsetzung der Themen in zielgruppenkonforme Produkte kommt es darauf an, die Alleinstellungsmerkmale Nordrhein-Westfalens herauszustellen. Dabei kann man aus dem Vollen schöpfen: Mit seiner besonderen Mischung aus pulsierender Urbanität und wunderbaren Naturräumen bietet das Land einerseits die vielfältigen Reize einer hoch verdichteten Stadt-, Business- und Kulturszene und andererseits Rückzugs-, Erholungs- und Entschleu-

nigungsmöglichkeiten in herrlichen Naturlandschaften und exzellenten Sport- und Gesundheitseinrichtungen.

Neuausrichtung des Tourismusmarketings

Zu den Kernelementen des Masterplans gehört des Weiteren eine neue Markenstrategie, die die Vorzüge des Urlaubs- und Geschäftsreiselandes Nordrhein-Westfalen konsistent in Szene setzen und mit dem Standortmarketing („Germany at its best ...“) verbinden soll. Im Zentrum dieser Strategie stehen erstmals neue Landesproduktmarken, in denen künftig die touristischen Highlights unseres Landes gebündelt werden. Ziel ist es, mit diesem neuen Ansatz ein ganzheitliches Bild der touristischen Attraktionen des Landes und seiner Regionen zu zeichnen. Zugleich soll den Gästen mit der neuen Markenfamilie unter dem Slogan „Dein NRW“ eine Art Gütesiegel geboten werden, das für hohe Qualität und besten Service steht. Für die Betriebe eröffnen sich jetzt Möglichkeiten, Investitionen auf diese neuen Landesproduktmarken auszurichten und damit am neuen Marketingverbund zu partizipieren.

Die Implementierung dieser neuen Landesproduktmarken läuft unter der Federführung des Tourismus NRW e. V. auf Hochtouren. Inzwischen beteiligen sich viele Leistungsträger daran mit erstklassigen Angeboten, die insbesondere über die neue Website www.dein-nrw.de vertrieben werden.

Verbesserung der Infrastruktur

Damit die Neuausrichtung der Tourismuspolitik nachhaltige Erfolge erzielen kann, ist eine ständige Attraktivitätssteigerung der öffentlichen touristischen Infrastruktur unumgänglich. Dazu hat die Landesregierung zusammen mit der EU in den vergangenen Jahren erhebliche Fördermittel bereitgestellt und zahlreiche Projekte auf den Weg gebracht, die zu einer touristischen Profilierung des Landes im Sinne des Masterplans führen werden.

Die in dieser Broschüre dargestellten Fördermöglichkeiten für gewerbliche Vorhaben zielen auf den Sanierungs- und Investitionsbedarf im privatwirtschaftlichen Sektor. Ein zentrales Ziel dieser Förderprogramme ist es, die teilweise noch vorhandenen Modernisierungsdefizite im Hotel- und Gastronomiebereich schneller abzubauen und Investitionen zur Anpassung an die Landesproduktmarken zu unterstützen.

Erstklassiges Touristenziel

Mit vereinten Kräften wird der Masterplan weiter vorangetrieben, um die Wettbewerbsfähigkeit der Tourismuswirtschaft in NRW zu verbessern und das Image Nordrhein-Westfalens als lohnenswertes, von Internationalität und Toleranz geprägtes Urlaubs- und Geschäftsreiseland zu schärfen. Klar ist, am Ende soll sich NRW vor allem als eines etablieren: als eine moderne, weltoffene, erlebnisreiche Reisedestination mit unverwechselbarem Profil!



» Erholung und Entschleunigung
Rechts: Externsteine im Teutoburger Wald «

UNSERE FÖRDERANGEBOTE

Die Grundtypen im Überblick

Für das Hotel- und Gaststättengewerbe in Nordrhein-Westfalen gibt es ein umfangreiches Förderangebot. Dieses reicht von Förderkrediten über Bürgschaften bis hin zu Zuschussprogrammen für Investitionen oder Beratungen.



» Der Düsseldorfer Medienhafen hat sich in den vergangenen Jahren zu einem Touristenmagneten entwickelt «

Was sind die Vorzüge der einzelnen Förderangebote? Worin unterscheiden sich die verschiedenen Grundtypen? Antworten finden Sie hier:

— Förderkredite

Zentraler Bestandteil des Förderangebots sind die verschiedenen Förderkredite der NRW.BANK und der KfW Bankengruppe, die in der Regel über die Hausbank beantragt werden können. Diese bieten meist deutlich günstigere Zinskonditionen als Banken und Sparkassen. So haben Kreditnehmer die Möglichkeit, ihre Finanzierungskosten zu senken und sich durch tilgungsfreie Jahre zu Beginn zusätzliche Freiräume bei der Finanzierung zu schaffen.

NRW.BANK und KfW haben dabei einerseits sehr breit angelegte Förderprogramme im Angebot, mit denen Sie generell Investitionen finanzieren oder sich günstige Betriebsmittel verschaffen können. Andererseits gibt es insbesondere für Gründerinnen und Gründer sowie für Vorhaben in den Bereichen Innovation, Energieeffizienz oder Umwelt- und Klimaschutz spezielle Angebote. Diese bieten ebenfalls besonders günstige Zinssätze, sind aber auf genau definierte Vorhaben begrenzt.

— Haftungsfreistellungen

Für den Förderkredit haftet im Normalfall die Hausbank gegenüber der Förderbank. Um Ihnen aber auch bei begrenzten Sicherheiten den Zugang zu zinsgünstigen Fördermitteln zu ermöglichen, kann Ihre Hausbank bei vielen Programmen ergänzend eine Haftungsfreistellung beantragen. Die Förderbank stellt Ihre Hausbank dann zu einem bestimmten Prozentsatz von der Haftung frei. Vorteil für Sie: Ein Scheitern wirtschaftlich tragfähiger Vorhaben an nicht ausreichenden Sicherheiten wird hierbei vermieden. Zusätzliche Kosten entstehen für Sie nicht.

— Ausfallbürgschaften

Ausfallbürgschaften können ebenfalls das Risiko für Hausbanken bei Förderkrediten senken. Sie werden bis zu einem Bürgschaftsvolumen von einer Million Euro durch die Bürgschaftsbank NRW vergeben und müssen dort – wieder über die Hausbank – beantragt werden. Beim NRW.BANK Gründungskredit kann die Ausfallbürgschaft in einem standardisierten Verfahren gemeinsam mit dem Förderkredit beantragt werden. Für höhervolumige Absicherungen stehen Landesbürgschaften bereit, die vom Land direkt vergeben werden. Die Abwicklung liegt bei PricewaterhouseCoopers.

Ausfallbürgschaften decken das Ausfallrisiko zu bis zu 80 Prozent ab und werden – anders als Haftungsfreistellungen – von Hausbanken als zusätzliche Kreditsicherheit gewertet. Zwar fallen für Ausfallbürgschaften Gebühren und laufende Provisionen an, im Gegenzug sinken aber die zu zahlenden Zinssätze deutlich. Es hängt daher vom Einzelfall ab, ob Haftungsfreistellungen oder Ausfallbürgschaften günstiger sind. Als Faustregel gilt: Je kleiner der Kreditbetrag und je besser die Bonität, desto eher sind Haftungsfreistellungen die bessere Wahl.

Anders als Haftungsfreistellungen können Ausfallbürgschaften auch unabhängig von Förderkrediten für Kredite Ihrer Hausbank beantragt werden. So verbessern Sie Ihre Sicherheitenlage bei der Hausbank.

— Mezzanine-Kapital

Förderkredite stellen klassisches Fremdkapital bereit. Bei manchen Vorhaben kann es aber für die Finanzierung entscheidend sein, das Eigenkapital zu stärken. Sogenanntes Mezzanine-Kapital ist in diesem Fall eine Option.

Dabei handelt es sich zwar auch um Fremdkapital, das im Insolvenzfall aber erst nach „normalen Krediten“ bedient wird. Kommt es also zur Insolvenz, vermindert es das Ausfallrisiko der „normalen“ Kreditgeber. Aus Sicht Ihrer Hausbank kann Mezzanine-Kapital daher im Ratingprozess, also bei der Kreditprüfung, unter bestimmten Bedingungen wie zusätzliches Eigenkapital gewertet werden. Vorteil für Sie: Die Haftungsbasis Ihres Unternehmens verbessert sich und Ihre Möglichkeiten zur Aufnahme „normaler“ Kredite erweitern sich. Über die verbesserte Bonität Ihres Unternehmens wirkt sich Mezzanine-Kapital zudem positiv auf Ihre Konditionen bei „normalen“ Krediten aus.

Mezzanine-Kapital gibt es in unterschiedlichen Formen. Förderbanken bieten es vielfach über sogenannte Nachrangdarlehen an. Ein Beispiel hierfür ist das NRW/EU-Investitionskapital.

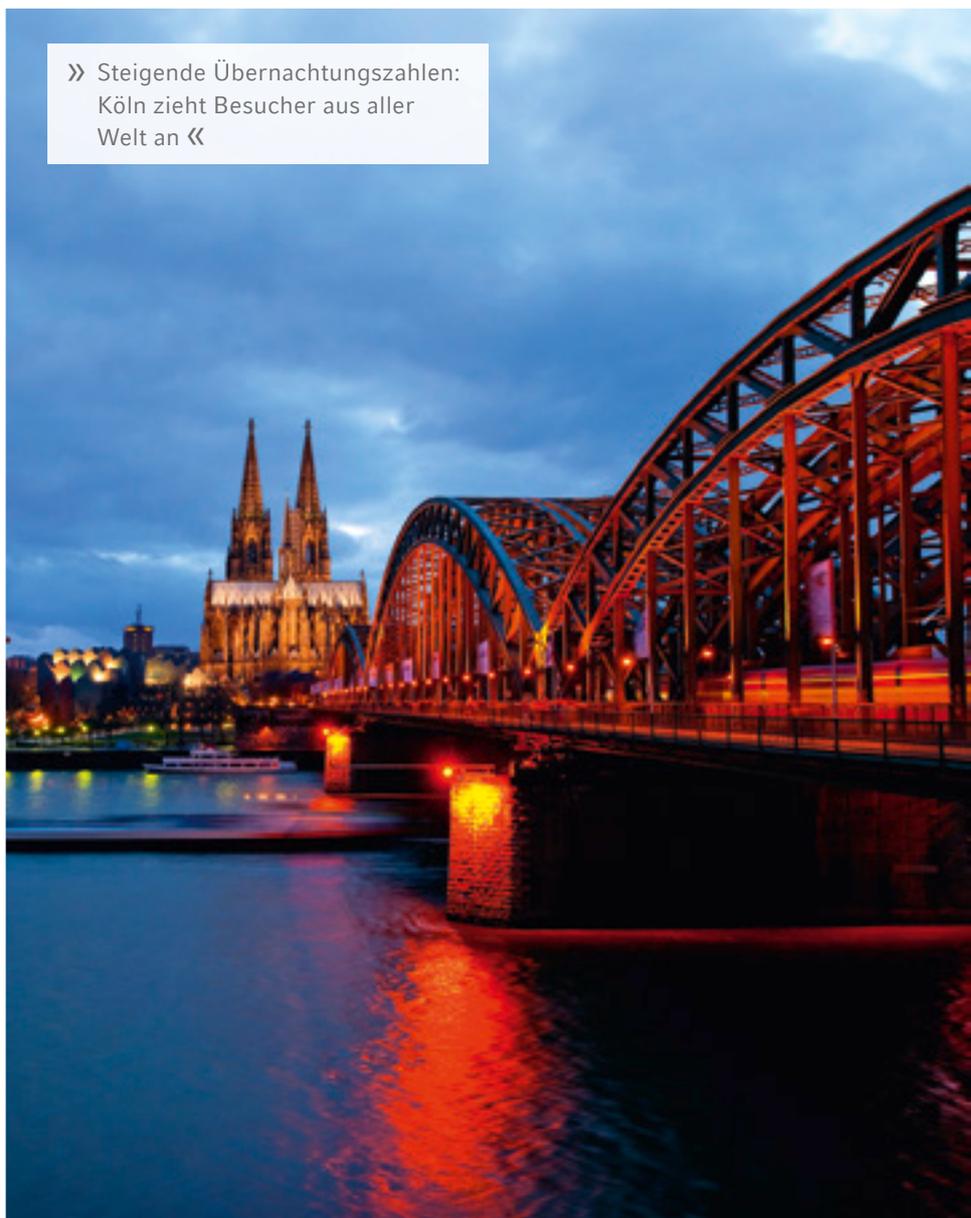
— Zuschussförderung

Zuschüsse haben im Vergleich der einzelnen Förderinstrumente die mit Abstand höchste Förderintensität, denn sie müssen nicht zurückgezahlt werden. Zuschüsse des Landes Nordrhein-Westfalen sind teils direkt bei der NRW.BANK zu beantragen, teils bei anderen sogenannten bewilligenden Stellen.

Für Hotels und Gaststätten kommen vor allem Zuschüsse für bestimmte Investitionsvorhaben und Beratungshonorare in Betracht. Achten Sie darauf, ob die Programme nur für bestimmte Regionen gelten. Vorteil für Sie: Generell erstatten Ihnen die diversen Zuschussprogramme einen genau festgelegten Prozentsatz oder eine bestimmte Höchstsumme der angefallenen Kosten, soweit sie förderfähig sind. Ihre eigenen Kosten sinken dadurch.

Zusammenfassend gilt: Auch für Ihr Vorhaben und Ihre Bedürfnisse gibt es bestimmt ein passendes Förderprogramm. Lassen Sie sich dazu von Ihrer Hausbank oder der NRW.BANK beraten.

» Steigende Übernachtungszahlen:
Köln zieht Besucher aus aller
Welt an «





PRAXISBEISPIEL GRÜNDUNG: FERBERPARK AACHEN

Ein Café im Park

Vogelgezwitscher, viel Grün und lauter entspannte Spaziergänger – die Lage des Cafés von Kosta Athanasiou im Ferberpark könnte nicht idyllischer sein. Mitten in Aachen hat der Existenzgründer ein kleines Paradies erschaffen.

„Ich glaube, dass es in Aachen noch nie eine so große Existenzgründung gegeben hat wie diese“, erzählt Kosta Athanasiou nicht ohne Stolz. Der passionierte Gastronom hatte sich vorgenommen, am Eingang zum idyllischen Ferberpark in Aachen ein Café zu eröffnen. Dort stand schon seit vielen Jahren ein Gebäude leer, das als „Toilettenhäuschen“ verschrien war und früher als Arbeiterunterkunft diente. Als es abgerissen werden sollte, kam er daher auf die Idee, auf dem ungenutzten Gelände ein Café samt Restaurant zu eröffnen.

Es war ein Projekt, das es in sich hatte. Nicht nur, weil eine Menge Arbeit vor ihm lag und die Stadt als Eigentümerin des Geländes noch von dem Projekt überzeugt werden musste. Obwohl er sich bereits in der Vergangenheit als erfolgreicher Gastronom bewiesen hatte, war bei so einem umfangreichen Vorhaben eine Unterstützung durch kompetente Partner vonnöten. „Ohne einen Kredit wäre dieses Projekt wohl nicht möglich gewesen“, erklärt Kosta Athanasiou offen. Zudem holte er sich einen Unternehmensberater als Unterstützung an die Seite.

Idee mit Zukunft

Dessen Beauftragung hatte ganz praktische Gründe: „Wenn man einen relativ kleinen Kredit von 10.000 Euro nehmen will, um sich zum Beispiel als Nageldesigner selbstständig zu machen, ist das sicherlich unkompliziert“, erklärt Athanasiou. „Doch bei einem solch umfangreichen und komplizierten Projekt sollte man jemanden haben, der einem durch den Paragrafendschungel hindurchhilft. Deshalb habe ich einen Gründercoach beauftragt. Außerdem musste ich noch einen Businessplan einreichen. Insofern war es sehr hilfreich, einen Unternehmensberater an der Seite zu haben.“



Daneben stand ihm die Hausbank mit Rat und Tat zur Seite. So bestätigt Hannelore Klaren von der Sparkasse Aachen: „Es ist ganz wichtig, dass die Gründer vor Ort aus der Abteilung Investitionsförderung unserer Sparkasse Aachen frühzeitig begleitet werden.“ Der enge Kontakt zwischen Hausbank und Existenzgründer ist dabei entscheidend.

Mit Gründungskredit Existenz aufbauen

Bis es so weit ist, wird aber erst sorgfältig geprüft, ob das Projekt sinnvoll und kreditwürdig ist. „Wenn wir von einer Idee nicht überzeugt sind, wird der Antrag abgelehnt“, erklärt sie. Bei dem passionierten Gastronomen waren sich aber alle einig: Diese Idee hat Zukunft.

Für den Existenzgründer erwies sich der NRW.BANK.Gründungskredit als besonders sinnvoll. Das Förderprogramm bot ihm zum einen sehr günstige Zinskonditionen, zum anderen konnte Athanasiou eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW gleich mitbeantragen. Sein Kredit ist nun mit einer 80-prozentigen Bürgschaft zusätzlich abgesichert, was der Hausbank die Kreditzusage



» Gut geplant, ist halb gewonnen:
Kosta Athanasios Café im Modell «



» Vorher: leer und ungenutzt «

erleichterte. Denn sie haftet gegenüber der NRW.BANK für den Förderkredit. Zudem verbesserten sich durch die Bürgschaft als zusätzliche Kredit-sicherheit die Zinskonditionen. Dieser Vorteil wog die zusätzlichen Einmalgebühren für die Vergabe und die laufenden Kosten für die Bürgschaft bei Athanasiou auf. Auch in vergleichbaren Fällen erhöhen Bürgschaften die Bereitschaft von Hausbanken zur Vergabe von Förderkrediten.

Mehr Eigenkapital durch Nachrangdarlehen

Seinen so zusätzlich abgesicherten NRW.BANK.Gründungskredit kombinierte Athanasiou mit sogenanntem ERP-Kapital für Gründung. Dabei handelt es sich um ein Nachrangdarlehen der KfW-Bankengruppe. Als Nachrangdarlehen wird es im Falle eines Zahlungsausfalls erst nach anderen laufenden Krediten bedient, im Ratingprozess kann es daher aus Sicht der sogenannten vorrangigen Kreditgeber als zusätzliches Haftkapital und damit als Quasi-Eigenkapital gewertet werden. Athanasiou konnte so seine Eigenkapitalausstattung auf rund 45 Prozent aufstocken. Sieben tilgungsfreie Jahre zu Beginn

garantieren dem Existenzgründer zudem eine erhöhte Liquidität in der Startphase seines Unternehmens. „Das Prozedere verlief sehr gut“, erinnert sich der Gastronom an den Antragsprozess.

Problematisch war nur noch das Tauziehen mit der Stadt um die Umsetzung des Projekts. Denn auch wenn das städtische Gemäuer am Eingang zum Ferberpark nicht denkmalgeschützt war, abreißen durfte man es dennoch nicht. „Wir bekamen die Möglichkeit, es zu erweitern und haben Alt und Neu miteinander verbunden“, erklärt Kosta Athanasiou die Idee. „Dafür haben wir mit vielen Ämtern Gespräche geführt.“ Schließlich hat man sich geeinigt. Deshalb wurden Teile der Grundmauern erhalten und mit dem neuen Bau verbunden. Ganz nach dem Motto: „Moderne trifft auf Altbewährtes.“

Ein modernes Café

Entstanden ist ein Café mit Restaurantbetrieb, in dem sich die Gäste nicht nur erfrischen, sondern auch erholen können. Wo vorher das alte Gemäuer ungenutzt leer stand, schmückt nun das modern anmutende Café den schönen Park. Hell, mit viel Holz und Glas, passt es sich perfekt der natürlichen Umgebung an und lädt Groß und Klein zum Verweilen ein. Und auch wenn es von der Idee bis zur Umsetzung immerhin drei Jahre dauerte: Kosta Athanasiou bereut die Mühen keine Sekunde. Viel zu schön ist der Anblick der Gäste, die sich in seiner kleinen Oase wohlfühlen.

Diese Förderprogramme kombinierte der Existenzgründer:

- NRW.BANK.Gründungskredit
- Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW
- ERP-Kapital für Gründung



PRAXISBEISPIEL ENERGIEEFFIZIENZ: LANDHOTEL STRUCK

Das erste klimaneutrale Hotel in NRW

Seit 98 Jahren begrüßt das Landhotel Struck seine Gäste im Golddorf Niederhelden. Mittlerweile setzt das Vier-Sterne-Haus ganz auf Klimafreundlichkeit. Damit spart Inhaber Stefan Struck nicht nur Kosten, sondern verfügt auch über ein schlagkräftiges Marketinginstrument.

Die Fachwerkfassaden, der alte Baumbestand und der üppige Blumenschmuck zeugen von Tradition. Dass dies Fortschritt nicht ausschließt, beweist Inhaber Stefan Struck mit seinen Mitarbeitern jeden Tag aufs Neue. Denn das Landhotel Struck ist nicht nur das erste klimaneutrale Hotel in NRW, es wurde zuletzt auch mit dem DEHOGA Umweltcheck in Gold ausgezeichnet.

vier Blockheizkraftwerke. Nicht immer ist Geld für große Umbaumaßnahmen vorhanden. Doch auch ohne Geldeinsatz lässt sich einiges für das Klima tun, weiß Struck: „Es fängt bei der Mülltrennung an, geht bei Sparlampen und dem je nach Tageszeit schwankenden Energiebedarf weiter. Es lassen sich immer wieder kleine Schritte verwirklichen.“ Und davon profitiert nicht nur die Natur. „Je mehr CO₂ ich einsparen kann, desto mehr Kosten spare ich auch“, rechnet Struck vor. Viel Potenzial stecke auch in der Wärmerückgewinnung, „aber die Finanzierung muss hier erst einmal stehen“, erklärt Stefan Struck. Viele sinnvolle Maßnahmen zur Energieeffizienz sind – wie das Beispiel zeigt – also auch ohne externe Hilfen oder Kredite umzusetzen. Speziell bei umfangreichem Investitionsbedarf können Förderkredite wie insbesondere der NRW.BANK.Effizienzcredit, das KfW-Energieeffizienzprogramm oder das KfW-Umweltprogramm die Realisierung des Vorhabens durch besonders günstige Darlehenskonditionen und teils auch Risikoteilungen zwischen Förderbank und Hausbank erleichtern. Die Förderbanken haben gerade in jüngster Zeit ihre Angebote deutlich ausgeweitet, um die beabsichtigte Energiewende durch sehr attraktive Förderangebote zu flankieren und voranzutreiben. Daneben kommen für Investitionen zum Klimaschutz auch Leistungen aus dem Zuschussprogramm progress.NRW in Betracht.



Bemühungen um den Klimaschutz sollen sich natürlich auch rechnen: So zielt das Landhotel Struck mit seinen Maßnahmen auch auf neue Besuchergruppen. Noch seien es wenige Gäste, die bereit sind, freiwillig einen Beitrag aus eigener Tasche zu zahlen und damit die Energie einsparenden Umbaumaßnahmen zu fördern, sagt der Hotelchef. „Im Tourismus ist ein günstiger Übernachtungspreis immer noch ein wichtiger Faktor“, erklärt er weiter. Dies sowie die schöne Landschaft, Angebote wie Wellness oder Golf – das seien die Anreize, das Landhotel Struck zu besuchen, und nicht in erster Linie dessen Klimaneutralität.

Klimafreundlichkeit als Wettbewerbsvorteil

Aber Stefan Struck ist überzeugt, dass langfristig das Prädikat „klimaneutral“ ein wichtiges Marketinginstrument in der Hotelbranche sein wird. Deshalb ist er Mitglied bei Viabono, einer Fachorganisation für Nachhaltigkeitszertifizierungen in der Freizeit- und Tourismusbranche, die unter anderem die Internetseite www.klima-hotels.de betreibt und auf Initiative des Bundesumweltminis-



» Inhaber Stefan Struck setzt in seinem Landhotel im Sauerland voll auf Energieeffizienz «

„Ich denke, dass klimaneutrale Reisen in Zukunft Schule machen wird.“ Hotelchef Stefan Struck hat es nicht nur bei einer Prognose belassen. Er hat konkrete Maßnahmen ergriffen, um sein Haus klimaneutral zu betreiben. Möglich wurde dies durch „viele kleine Schritte“, wie Stefan Struck betont. „Ein großer Schnitt oder ein Neubau ist bei so einem gewachsenen Betrieb nicht möglich. Deshalb satteln wir nach und nach um.“ Er investierte in neue Fenster, LED-Lampen, energiesparende Fernseher sowie eine naturnah umgestaltete Terrasse und installierte



» Tradition und Moderne

Das Landhotel liegt im beliebten Repetal (Golddorf Niederhelden). Bereits 1878 entstand das Stammhaus.

Inhaber Stefan Struck übernahm im Jahr 2002 mit seiner Frau Dr. Antje Struck den Hotelbetrieb und gliederte im Haus Elisabeth, der alten Schreinerei mit Wohnhaus, das „In-termissio“ – der Ruhepunkt – an. «



teriums ins Leben gerufen wurde. Als Mitglied von Viabono bekam das Landhotel Struck schon vor einigen Jahren bescheinigt, dass das Haus in Sachen Klimaschutz gut abschneidet. Struck: „Es gibt jedes Jahr einen Fragebogen und ein Ranking. Da bekamen wir auf Anhieb eine gute Beurteilung. Darauf wollten wir aufbauen.“

Seine Überzeugung und sein Engagement blieben nicht unentdeckt: Viabono würdigte das Landhotel Struck als Vorkämpfer für nachhaltiges Reisen. Der damalige Landesumweltminister Eckhard Uhlenberg zeichnete es als „1. Klimaneutrales Hotel in Nordrhein-Westfalen“ aus. Eine Schlagzeile, die sich die Presse nicht entgehen ließ, und ein Merkmal, über das immer wieder gerne berichtet wird. Denn Mitglieder von Viabono sparen nicht nur Kohlenstoffdioxid (CO₂) ein, sie leisten auch einen aktiven Beitrag dazu, ausgestoßenes Kohlenstoffdioxid wieder zu binden. So werden für jede Tonne Kohlenstoffdioxid, die das Landhotel Struck ausstößt, in Panama drei bis vier Bäume gepflanzt. 2010 waren das 1,6 Hektar Wald, 953 Bäume, die das Klima ein wenig besser machen sollen.

Klimafreundlich – auch in der Gastronomie

Das Bemühen um neue Zielgruppen hatte auch Veränderungen im Gastronomiebetrieb zur Folge. Seit Kurzem gibt es im Landhotel Struck „Klimalight-Produkte“ und einmal wöchentlich den sogenannten „Veggie day“. „Unsere Ernährung hat einen erheblichen Einfluss auf den Klimawandel. Bereits durch einen festen vegetarischen Tag in der Woche können bis zu 33 Kilo Kohlenstoffdioxid pro Person und Jahr eingespart werden“, erklärt Struck. Klimafreundliche Produkte zu besorgen, sei häufig eine Herausforderung, aber dieser stelle sich die Küche gerne. Und den Gästen schmeckt es: „Ich habe das Gefühl, dass unsere Aktion gut angenommen wird.“

Einige Kollegen von Stefan Struck wollen ebenfalls den von ihm eingeschlagenen Weg gehen. Noch aber sei dies oft auch eine Gratwanderung, weiß Struck. Wer automatisch mit höheren Besucherzahlen rechnet, verkalkuliere sich. Das Gesamtpaket muss stimmen. So bemüht sich das Personal des Hotels, mit dem Fahrrad oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit zu kommen. In einer ländlichen Region wie dem Sauerland ist das vor allem am Wochenende oder in den Abendstunden eine echte Herausforderung. Und so werden im Landhotel Struck immerhin den Gästen E-Bikes für Ausflüge in der näheren Umgebung zur Verfügung gestellt. Denn „was möglich ist, soll auch umgesetzt werden“, sagt Stefan Struck.

Diese Förderprogramme sorgen für mehr Energieeffizienz:

- NRW.BANK.Effizienz kredit
- KfW-Energieeffizienzprogramm
- KfW-Umweltprogramm
- progres.nrw



» Ein Juwel im Sauerland:
Das Hotel Deimann glänzt mit
fünf Sternen «

PRAXISBEISPIEL UMBAU: ROMANTIK- UND WELLNESSHOTEL DEIMANN

Neuanfang in bestem Alter

Luxuriös und trotzdem familiär: Das Hotel Deimann glänzt mit einer malerischen Umgebung und fünf Sternen. Auch für die Zukunft ist das traditionsreiche Haus im Rothaargebirge optimal aufgestellt. Die NRW.BANK hat dabei kräftig geholfen.

Allzu lange dauert es nicht mehr bis zum 100-jährigen Jubiläum. Im Jahre 1917 hatte der Großvater von Theodor Deimann das alte Herrenhaus im Sauerland-Städtchen Schmallenberg gekauft und ständig erweitert und modernisiert. Mittlerweile führen der Enkel und seine Söhne Andreas und Jochen das Fünf-Sterne-Hotel in dritter und vierter Generation. Und geben sich wie die Vorfahren mit bislang Erreichtem nicht zufrieden.

Im November 2010 rollten die Bagger an. Die Eingangshalle des Hotels wurde runderneuert, da sie den Ansprüchen eines Fünf-Sterne-Hotels nicht mehr

genügte. Zudem bauten die Hoteliers Suiten mit zusammen zwölf Schlafräumen und sechs zusätzliche Hotelzimmer, außerdem einen Veranstaltungsbereich mit neuen Toilettenanlagen. Der neue Gebäudetrakt musste in drei Etagen über ein fließendes Gewässer hinweg an das bestehende Hotelgebäude angeschlossen und mit einem Treppenhaus mit Fluchtwegfunktion sowie einem Personen- und Gepäckaufzug versehen werden. Eine bauliche Meisterleistung, die im Juli 2012 vollendet war. Bestandteil der vorgenommenen Erweiterung war zudem eine neue Tiefgarage mit zwei Etagen und 55 Stellplätzen. Der bisherige Parkraum war wegen guter Auslastung schlicht zu knapp geworden. Für den Bau der Tiefgarage kaufte die Familie Deimann ein Grundstück zu, das darauf befindliche Mehrfamilienhaus ließ sie abreißen und die Tiefgarage an dessen Stelle setzen.

„Risiko aufteilen“

„Die Umsatzeinbrüche durch baubedingt nicht vermietbare Zimmer und Störungen halten sich erfreulicherweise in Grenzen“, sagt Inhaber Theodor Deimann. „Im zweiten Halbjahr 2012 erwarten wir wieder ein Umsatzplus.“ Mittlerweile teilt er die Verantwortung mit seinen Söhnen Andreas und Jochen, auch Frau Sophie arbeitet im Hotel

mit. Insgesamt beschäftigt das Hotel, das über einen riesigen Wellnessbereich mit fünf Saunen und Fitnessraum sowie Innen- und Außenpools verfügt, 110 Mitarbeiter, darunter 23 Auszubildende.

Der Ehrgeiz des Patrons ist weiterhin ungebrochen. „Wir wollen das attraktivste und wirtschaftlichste Ferienhotel im Sauerland werden“, gibt er als Ziel aus. Dazu braucht aber auch ein renommiertes und profitables Haus einen starken Partner. Den hat die Familie in der Volksbank Bigge-Lenne. „Seit der Währungsreform 1948 hat unsere Familie die Volksbank als Hausbank“, erzählt Theodor Deimann. „Wir haben uns immer gut beraten gefühlt.“

Vielseitiges Finanzierungspaket

Auch beim jüngsten Großprojekt beantragte die Volksbank für das Hotel nach gründlicher Beratung die geeigneten Förderprogramme bei der NRW.BANK und koordinierte die weiteren Schritte. Rasch stand die Finanzierung. Bei drei Millionen Euro lag dabei das Gesamtinvestitionsvolumen. „Wir wollten das Risiko auf mehrere Schultern verteilen“, erläutert Meinolf Grobbel von der Volksbank Bigge-Lenne. Zwei Förderangebote ergänzten so den Kredit der Hausbank.

Förderung durch die NRW.BANK erhielt das Hotel zum einen über das NRW/EU.Investitionskapital. Dieses umfasst ein komplettes Finanzierungspaket von 1,25 Millionen Euro, bestehend aus Mezzanine-Kapital in Form eines Nachrangdarlehens von einer Million Euro sowie einem klassischen Darlehen. Das Programm bot gleich mehrere Vorteile: Erstens wurde das Nachrangdarlehen als wirtschaftliches Eigenkapital zugunsten des Kreditnehmers gewertet, was sich positiv auf seine Eigenkapitalausstattung, damit auf den Ratingprozess und die Zinsbelastung für den Hausbankkredit auswirkte. Zweitens wurde die Hausbank für den Mezzanine-Teil des Programms gegenüber der NRW.BANK vollständig von der Haftung freigestellt. Die NRW.BANK übernahm damit einen Teil des Risikos. Drittens waren für den Mezzanine-Teil keine Sicherheiten zu stellen. Verfügbare Sicherheiten

konnten also stärker für die anderen Finanzierungsbausteine eingesetzt werden, was der Familie Deimann die Finanzierung erleichterte. Viertens startet die Tilgung erst mit deutlichem Nachlauf zur Finanzierung, nämlich 2018. Die Investitionen haben also eine gewisse Zeit, um sich zu amortisieren.

Ergänzend zum Angebot der NRW.BANK sicherte die Volksbank Bigge-Lenne ihren eigenen Kredit zudem mit einer Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen ab. So trägt die Bürgschaftsbank in diesem Fall einen Großteil des finanziellen Risikos mit, das trotz glänzender Aussichten natürlich nicht gänzlich ausgeschlossen werden kann, und schafft eine für alle Beteiligten akzeptable Lösung. Den Antrag auf die Bürgschaft stellte Deimann direkt bei der Volksbank, diese leitete ihn an die Bürgschaftsbank des Landes weiter.

18 Luxus-Suiten in Planung

„Wenn man gewerbliche Investitionen begleitet, kommt man um die Förderangebote der NRW.BANK gar nicht drum herum“, bilanziert Grobbel. „Grundsätzlich sind die Konditionen fast konkurrenzlos“, betont er. Für die Deimanns hat sich der Einsatz schon gelohnt. Ihr Premium-Hotel läuft gut, genießt eine hervorragende Reputation weit über die Landesgrenzen hinaus. Gemütlich zurücklehnen will sich die Familie deshalb aber nicht. Denn die Ansprüche der Gäste steigen beständig, immer mehr Individualität und Perfektion werden verlangt.

Die nächste Erweiterung ist bereits geplant. So soll über der fertiggestellten Tiefgarage ein neues Gebäude errichtet werden. 18 Luxus-Suiten in bester Lage werden nach Abschluss auch dieses Vorhabens einen herrlichen Blick auf den Hotelpark freigeben.



» Restaurant, Suite, Bar:
Ein Aufenthalt im Hotel ist in der Regel eine runde Sache «

Diese Förderprogramme ermöglichten die Hotelerweiterung:

- NRW/EU.Investitionskapital
- Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW

ZUERST INFORMIEREN, ZUM SCHLUSS INVESTIEREN

Schritt für Schritt zur Förderung

Der Weg durch die Förderlandschaft ist mit einigen nützlichen Wegweisern leichter als gedacht. Wir erklären Ihnen darum Schritt für Schritt, was Sie unterwegs beachten müssen und wie Sie auf schnellstem Weg an die passenden Förderprogramme kommen.

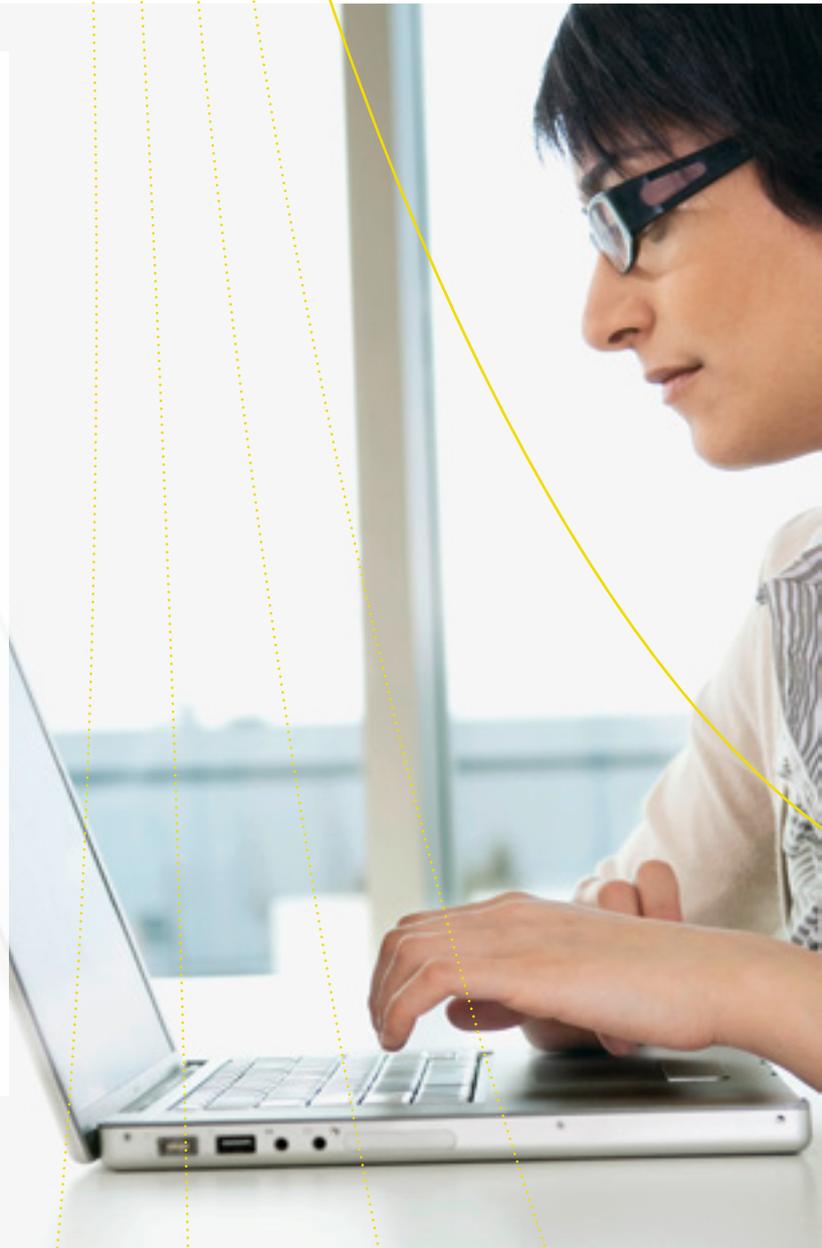
1 INFORMATIONEN EINHOLEN

Verschaffen Sie sich zunächst einen gründlichen Überblick über die Fördermöglichkeiten der NRW.BANK und der KfW Bankengruppe. Diese haben wir in einer Tabelle auf den Seiten 18 bis 21 übersichtlich für Sie zusammengefasst.

Auf den Seiten 6 bis 7 finden Sie zudem Infos über die grundlegenden Unterschiede zwischen den Förderangeboten. Dies wird Ihnen die erste Orientierung und Vorauswahl erleichtern. Das Spektrum der Förderprogramme ist allerdings breit: Art, Umfang, Dauer und Zweckgebundenheit der einzelnen Förderkredite unterscheiden sich zum Teil beträchtlich.

Im Internet finden Sie Details zu den einzelnen Programmen unter www.nrwbank.de. In der Rubrik „Förderlotse“ können Sie die Datenbank nach Ihren Präferenzen oder gezielt nach Ihrer Vorauswahl durchsuchen und auf einen Klick erfahren, wer unter welchen Voraussetzungen wie gefördert wird. Und zwar nicht nur im Hinblick auf die Angebote der NRW.BANK, sondern über alle für Unternehmen in NRW zugänglichen Förderangebote.

So gewinnen Sie sehr schnell einen Überblick, welche Programme für Ihr Unternehmen und Ihr Vorhaben geeignet sein können.



2 BERATUNGSGESPRÄCHE VEREINBAREN

Nehmen Sie professionelle Beratung in Anspruch – und scheuen Sie sich nicht, alle verfügbaren Quellen auszuschöpfen.

Zum einen stehen Ihnen die Förderberater der NRW.BANK zur Verfügung. Sie erreichen sie per E-Mail (info@nrwbank.de) sowie telefonisch unter 0211 91741-4800. Zum anderen kommen die Industrie- und Handelskammern als Ansprechpartner infrage, und zwar nicht nur hinsichtlich der Finanzierung und Förderung, sondern auch zum Vorhaben selbst. Sie unterstützen auch bei der Erstellung des Businessplans und sind Anlaufstelle für entsprechende Beratungsförderprogramme. In vielen IHKs finden zudem regelmäßige Finanzierungssprechtage von NRW.BANK und Bürgschaftsbank NRW statt. Ihre zuständige IHK finden Sie unter www.dihk.de/ihk-finder.

Spezielle Beratungen für das Hotel- und Gaststättengewerbe bietet Ihnen die DEHOGA an. Erkundigen Sie sich einfach bei Ihrer zuständigen Geschäftsstelle hiernach. Darüber hinaus finden sich speziell auf die Bedürfnisse von Existenzgründern und Jungunternehmern zugeschnittene Beratungsleistungen bei fast allen IHKs in NRW über die nach landesweiten Qualitätskriterien zertifizierten STARTERCENTER NRW. Insgesamt 82 solcher STARTERCENTER NRW gibt es im Landesgebiet. Infos finden Sie unter www.startercenter.de.

Auch seitens Ihrer Hausbank dürfen und sollten Sie sich umfassend über Fördermöglichkeiten beraten lassen. Fragen Sie dabei explizit nach möglichen Förderangeboten. Hilfreich ist es, wenn Sie sich bereits zuvor über möglicherweise geeignete Programme informiert haben. Ihre Hausbank kann dann mit Ihnen noch offene Fragen abklären und die endgültige Auswahl treffen.

3 FINANZIERUNGSKONZEPT AUSARBEITEN

Lassen Sie die gesammelten Informationen in Ihr Finanzierungskonzept einfließen. Dieses sollte wohlgedacht sein, bevor Sie Ihre Förderung beantragen. Welche Anschaffungen sind notwendig? Wofür wollen Sie Förderung beantragen? Welches Fördervolumen benötigen Sie? Welche Kreditsicherheiten können Sie stellen?

Grundsätzlich sind alle Investitionen förderfähig, die für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens relevant sind. Dazu zählen zum Beispiel solche in Grundstücke, Gebäude, Maschinen oder Fahrzeuge. Ebenso Betriebsmittel und betriebliche Kosten: In diese Kategorie fallen unter anderem Büromieten, Werbe- und Beratungskosten oder Weiterbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter.

In einzelnen Programmen können je nach Zielsetzung der Förderung bestimmte Investitionen oder Betriebsmittel von einer Förderung ausgeschlossen sein. Sofern hier Unklarheiten bestehen, helfen Ihnen Ihre Hausbank oder die Förderberatung der NRW.BANK gerne weiter.

4 GESPRÄCH MIT DER HAUSBANK FÜHREN

Ihre Hausbank spielt in den meisten Fällen eine entscheidende Rolle im Rahmen des Förderprozesses, und zwar nicht nur bei Ihrer Beratung. Hintergrund ist, dass Sie die meisten Förderprogramme direkt bei Ihrer Hausbank beantragen müssen. Diese leitet Ihren Förderantrag an die NRW.BANK oder an ein anderes Förderinstitut weiter. Wo ausnahmsweise eine direkte Beantragung bei der Förderinstitution und nicht über die Hausbank erforderlich ist, haben wir dies für Sie in der tabellarischen Übersicht vermerkt.



5 SICHERHEITENFRAGE LÖSEN

Grundsätzlich wird Ihre Hausbank auch für einen Förderkredit Sicherheiten von Ihnen benötigen. Denn sie selbst haftet für die Fördersumme gegenüber der NRW.BANK oder der KfW.

Um Ihnen aber auch bei begrenzten Sicherheiten den Zugang zu Förderkrediten zu ermöglichen, kann Ihre Hausbank zum einen sogenannte Haftungsfreistellungen bei der jeweiligen Förderbank für Ihren Kredit erhalten. Zum anderen können Sie oder Ihre Hausbank eine Landesbürgschaft zum Ausgleich fehlender Sicherheiten beantragen. Welche Alternative bei Förderkrediten in Ihrem Fall günstiger ist, Haftungsfreistellung oder Landesbürgschaft, wird Ihnen Ihre Hausbank oder die Förderberatung der NRW.BANK erläutern können.

Einige spezielle Förderangebote verzichten von vornherein ganz oder teilweise auf Sicherheiten. Das NRW/EU. Investitionskapital enthält einen Mezzanine-Teil, für den keine Sicherheiten gestellt werden müssen. Ganz ohne Sicherheiten funktionieren die NRW/EU. Mikrodarlehen: Diese Kleinkredite der NRW.BANK mit einem Höchstbetrag von 25.000 Euro werden über die STARTERCENTER NRW für Gründungen und gründungsnahe Vorhaben vergeben.

Lassen Sie sich also nicht entmutigen, sofern Sie selbst nur wenige Sicherheiten vorweisen können.



6 FÖRDERUNG BEANTRAGEN

Reichen Sie Ihren Förderantrag ein, sobald Sie gemeinsam mit Ihrer Hausbank alle Einzelheiten abgesteckt haben.

7 VORHABEN UMSETZEN

Legen Sie mit Ihren geplanten Investitionen erst los, wenn Ihr Förderantrag bewilligt ist. Denn nach Investitionsbeginn wird in der Regel keine Förderung mehr zugesagt. Auch für finanzielle Verpflichtungen, die Sie möglicherweise schon vorher eingegangen sind, erhalten Sie nachträglich keine Förderung. Dabei kann es sich zum Beispiel um Miet-, Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge handeln.

Diesen Grundsatz sollten Sie verinnerlichen: erst Förderung beantragen, dann investieren.

GRÜNDUNG, WACHSTUM, EFFIZIENZ

Alle Förderprogramme im Überblick

Im Netz gibt es dazu noch mehr Informationen – einfach auf www.nrwbank.de den Förderlotsen befragen oder, noch einfacher, den QR-Code rechts mit Ihrem Smartphone einscannen.

Telefonische Informationen zu Förderangeboten erhalten Sie zudem über die Service-Hotline der NRW.BANK (0211 91741-4800), bei Ihren zuständigen IHKs und – für Existenzgründer – bei den STARTERCENTERn NRW.

Diese Ansprechpartner bieten Ihnen auch persönliche Gespräche an. Erkundigen Sie sich zum Beispiel nach den Beratersprechtagen der NRW.BANK und der IHKs oder vereinbaren Sie einen individuellen Beratungstermin.



Kredite und Mezzanine-Kapital für Existenzgründer

	ERP-Gründerkredit – Startgeld	ERP-Kapital für Gründung	NRW.BANK. Gründungskredit	NRW/EU. Mikrodarlehen
Förderart:	Investitions- und Betriebsmitteldarlehen	Mezzanine-Kapital in Form von Nachrangdarlehen	Investitions- und Betriebsmitteldarlehen	Investitions- und Betriebsmitteldarlehen
Antragsberechtigte:	ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen, KU bis 3 Jahre nach Geschäftsaufnahme	ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen	ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen, KMU bis 3 Jahre nach Geschäftsaufnahme	ExistenzgründerInnen, Kleinstunternehmen bis 5 Jahre nach Geschäftsaufnahme
Förderhöhe/Laufzeit:	Bis zu 100.000 €/ 5 oder 10 Jahre	Maximal 500.000 € und maximal 30 % des Vorhabens/15 Jahre	Mindestens 25.000 bis maximal 10 Mio. €/ 5, 10 und 20 Jahre	5.000 bis 25.000 €/ 6 Jahre
Verwendungszweck:	Finanzierung von Gründungs- und Festigungsvorhaben, Betriebsmittelanteil (max. 30.000 €)	Finanzierung von Gründungs- und Festigungsvorhaben	Finanzierung von Gründungsvorhaben	Finanzierung von Kleinstgründungen und Festigungsvorhaben
Besonderheiten:	Standardmäßige Haftungsfreistellung von 80 % für die Hausbank	Keine Notwendigkeit zur Bereitstellung von Sicherheiten	Möglichkeit der Mitbeantragung einer Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW	Keine Notwendigkeit zur Bereitstellung von Sicherheiten; obligatorische Betreuung durch Gründercoach
Ansprechpartner:	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken	STARTERCENTER NRW



Breit einsetzbare Kredite und Mezzanine-Kapital

	NRW.BANK. Mittelstandskredit	NRW.BANK. Universalkredit	ERP-Regionalförder- programm	NRW/EU. Investitionskapital
Förderart:	Investitions-/ Betriebsmitteldarlehen	Investitions-/ Betriebsmitteldarlehen	Investitionsdarlehen	Integriertes Finanzie- rungspaket aus Mezza- nine-Kapital in Form von Nachrangdarlehen und klassischen Darlehen
Antragsberechtigte:	Mittelständische Unter- nehmen mit Jahresum- satz bis 500 Mio. €	ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen, mittel- ständische Unternehmen mit Jahresumsatz bis 500 Mio. €	ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen, KMU, natürliche Personen, die Gewerbeimmobilien ver- pachten oder vermieten	KMU
Förderhöhe/Laufzeit:	Mindestens 25.000 bis maximal 10 Mio. €/ verschieden	Mindestens 25.000 bis maximal 10 Mio. €/ 4 bis 10 Jahre	Maximal 3 Mio. € pro Vorhaben und max. 50 % des Vorhabens	Finanzierungspaket von maximal 1,25 Mio. €, be- stehend aus einem Nach- rangdarlehen von maxi- mal 1 Mio. € und einem klassischen Darlehen
Verwendungszweck:	Investitionsvorhaben, Betriebsmittelbedarf	Investitionsvorhaben, Betriebsmittelbedarf	Gründungs-, Wachs- tums- und Erweiterungs- investitionen in struktur- schwachen Regionen	Wachstums- und/ oder Erweiterungs- investitionen
Besonderheiten:	Optionale Haftungsfrei- stellung in Höhe von bis zu 60 % für Kreditvolu- men ab 50.000 € für die Hausbank, Möglichkeit der Mitbeantragung ei- ner Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW	Optionale Haftungsfrei- stellung in Höhe von 50 % für Kreditvolumen ab 500.000 € für die Hausbank, Möglichkeit der Mitbeantragung einer optionalen Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW	-	Für Mezzanine-Teil keine Stellung von Sicherheiten erforderlich
Ansprechpartner:	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken/ NRW.BANK

Kredite für Innovations- und Energieeffizienzvorhaben

	NRW.BANK. Innovationskredit	NRW.BANK. Effizienz kredit	KfW-Energieeffizienzprogramm	KfW-Umweltprogramm
Förderart:	Investitionsdarlehen	Investitionsdarlehen	Investitionsdarlehen	Investitionsdarlehen
Antragsberechtigte:	Mittelständische Unternehmen mit Jahresumsatz bis 500 Mio. €	Gewerbliche Unternehmen	FreiberuflerInnen, Unternehmen in Privatbesitz mit einem Umsatz bis zu 2 Mrd. €, Unternehmen, die Contracting-Dienstleistungen erbringen	Gewerbliche Unternehmen in Privatbesitz, FreiberuflerInnen, Contracting-Dienstleister, Public-Private-Partnership-Modelle
Förderhöhe/Laufzeit:	Mindestens 25.000 bis maximal 5 Mio. €/5 oder 10 Jahre	Mindestens 25.000 bis maximal 5 Mio. €/zwischen 4 und 10 Jahre	Maximal 25 Mio. €/bis zu 20 Jahre	Maximal 10 Mio. €/bis zu 20 Jahre
Verwendungszweck:	Investitionen in innovative Vorhaben	Investitionen zur Steigerung der Energie- oder Ressourceneffizienz	Energieeffizienzmaßnahmen	Umweltschutzmaßnahmen
Besonderheiten:	Optionale Haftungsfreistellung in Höhe von 50 % für Kreditvolumen ab 500.000 € für die Hausbank	Optionale Haftungsfreistellung in Höhe von 50 % für Kreditvolumen ab 500.000 € für die Hausbank	-	-
Ansprechpartner:	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken	Sparkassen und Banken

Bürgschaften

	Bürgschaft der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH	Landesbürgschaft Nordrhein-Westfalen
Förderart:	Ausfallbürgschaft	Ausfallbürgschaft
Antragsberechtigte:	Gewerbliche Unternehmen, ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen	Gewerbliche Unternehmen, ExistenzgründerInnen, FreiberuflerInnen
Förderhöhe/Laufzeit:	Ausfallbürgschaft in Höhe von 80 % des Kreditbetrags, maximal 1 Mio. €/bis zu 23 Jahre	Bürgschaftsvolumen oberhalb von 1 Mio. €
Verwendungszweck:	Besicherung von Krediten und Avalen	Besicherung von Investitions- und Betriebsmittelkrediten und Avalen
Ansprechpartner:	Sparkassen und Banken, Bürgschaftsbank NRW	PricewaterhouseCoopers AG, Sparkassen und Banken

Zuschüsse für Investitionen

	Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) – gewerblich	progres.NRW – Programmbereich Markteinführung
Förderart:	Zuschuss	Zuschuss
Antragsberechtigte:	Gewerbliche Unternehmen in speziellen, ausgewiesenen Fördergebieten	KMU, FreiberuflerInnen
Förderhöhe:	Abhängig von der Art des Vorhabens und der Unternehmensgröße	Abhängig von der Art des Vorhabens
Verwendungszweck:	Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen	Investitionen zur effizienten und sparsamen Verwendung von Energie und zur Nutzung unerschöpflicher Energiequellen über im Programm genannte Maßnahmen/Anlagen
Ansprechpartner:	NRW.BANK	Bezirksregierung Arnsberg

Zuschüsse zu Beratungskosten

	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	Gründercoaching Deutschland
Förderart:	Zuschuss	Zuschuss
Antragsberechtigte:	ExistenzgründerInnen	ExistenzgründerInnen und junge Unternehmen (KMU) bis 5 Jahre nach Existenzgründung
Förderhöhe:	In der Regel 50 % eines Tageswerksatzes, maximal jedoch 400 € je Tageswerk, innerhalb von 12 Monaten seit Antragstellung können bei Neugründungen bis zu 4 Tageswerke und bei Übernahmen bis zu 6 Tageswerke gefördert werden	Grundsätzlich 50 % des Beraterhonorars, bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 90 %; maximaler Tageswerksatz: 800 €; Bemessungsgrundlage für das Nettoberaterhonorar: maximal 6.000 €, bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: maximal 4.000 €
Verwendungszweck:	Beratungsleistungen zur Umsetzung und Prüfung von Gründungskonzepten sowie Vorhaben zur Gründung und Unternehmensübernahme	Coachingmaßnahmen für ExistenzgründerInnen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen durch Berater
Ansprechpartner:	IHK Beratungs- und Projektgesellschaft (IBP), Düsseldorf	KfW-Regionalpartner, insbesondere IHKn und Stellen zur Wirtschaftsförderung in Städten und Gemeinden (Suche unter: www.rp-suche.de)

	Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) – Beratung	Beratungsförderung
Förderart:	Zuschuss	Zuschuss
Antragsberechtigte:	KMU, die älter als 5 Jahre sind	KMU, FreiberuflerInnen, die seit mindestens einem Jahr am Markt tätig sind
Förderhöhe:	Maximal 50 % der Beratungsleistungen (bei Belegschaftsinitiativen maximal 80 %)	50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 €
Verwendungszweck:	Beratungsleistungen	Unternehmensberatung zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragestellungen und ausgewählten Spezialthemen
Ansprechpartner:	NRW.BANK	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

	Potenzialberatung
Förderart:	Zuschuss
Antragsberechtigte:	Unternehmen mindestens 5 Jahre nach Gründung und mit weniger als 250 Beschäftigten
Förderhöhe:	Maximal 500 € pro Beratungstag/ maximal 15 Beratungstage
Verwendungszweck:	Beratungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und zum Ausbau der Beschäftigung
Ansprechpartner:	Beratungsstellen für Potenzialberatung; Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH – G.I.B.

Impressum

NRW.BANK **Anstalt des öffentlichen Rechts**

Vertreten durch den Vorstand
Dietmar P. Binkowska, Vorsitzender des Vorstands
Klaus Neuhaus
Michael Stölting
Dietrich Suhlrie

Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf
HR A 5300 Amtsgericht Münster

Bildnachweis

Titel: © iStockphoto.com/webphotographeer; S. 3: © Foto Ralph Sondermann;
S. 4: © Stadt Bochum, Presse- und Informationsamt; S. 5: © Münsterland
e.V.; S. 5: Teutoburger Wald Tourismus/OWL GmbH/M. Schrumpf;
S. 6: © Düsseldorf Marketing & Tourismus GmbH; S. 7: © Foto Oliver Franke/
Tourismus NRW e.V.; S. 8/9 (Café Ferberpark): privat; S. 10/11: Landhotel
Struck; S. 12: Alfred Richter; S. 13: Björn Lülff; S. 14: © mitchspearman/Veer;
S. 15: © Yuri Arcurs/Veer; S. 16: © Monkey Business Images/Veer;
S. 19: © diego cervo/Veer

Copyright

Herausgegeben von der NRW.BANK, Düsseldorf
© 2012, NRW.BANK. Alle Rechte vorbehalten

Redaktion und Realisierung

V.i.S.d.P.: Dr. Klaus Bielstein (NRW.BANK)

Dr. Guido Paffenholz (NRW.BANK)

move elevator GmbH
www.move-elevator.de

Haftungsausschluss

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischen-
zeitliche Änderungen übernimmt der Herausgeber keine Gewähr.

ARBEITSHANDBUCH für Hotellerie und Gastronomie

Die wichtigsten Zahlen, Kennziffern und Vergleichswerte für Unternehmerinnen und Unternehmer aus Hotellerie und Gastronomie auf 265 Seiten!

Die Zielsetzung bei der Erstellung dieses Buches war die Erarbeitung eines Standardwerkes mit einer „praktischen“ Darstellung wirtschaftlich-gastgewerblicher Zusammenhänge.

INHALTE UND THEMEN

Marktforschung:

Trends und Entwicklungen in Hotellerie und Gastronomie

Tipps und Hinweise für Gründer und Unternehmer:

Businessplanerstellung und Betriebsanalyse

Anregungen zu einzelnen Themen:

Positionierung, Zielgruppen, Preisgestaltung, Online-Marketing

Umsätze im Gastgewerbe:

Einflussfaktoren, Kennziffern, Spannweiten, Richtwerte

Kostenstrukturen:

Warenkosten, Personalkosten, Energiekosten, weitere betriebsbedingte Kosten

Wirtschaftliche Rahmendaten:

Miete / Pacht, Investitionen, Finanzierung, Ertragswert



Jetzt bestellen:

HOGA GmbH | Servicegesellschaft für das Gastgewerbe
Hammer Landstr. 45
41460 Neuss
Telefon: 02131 7518160
Telefax: 02131 7518161
E-Mail: info@hoga-service-gmbh.de
www.dehoga-shop.de

Herausgegeben von der NRW.BANK in Kooperation mit:



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen



Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen

