



# Berlin Poland

## Workshop

Finanzierung und Förderung in der Modewirtschaft  
Berlin | 06. September 2019

# Index

1. Teilnehmende des Workshops
2. Agenda
3. Sammeln und Fokussieren
4. Ideen entwickeln
5. Prototyping
6. Wrap-up



# 1. Teilnehmende

## Gruppe 1

### Gründung | Start ups

Sema Gesik | Auf Augenhöhe

Lilija Bairamova | Orbasics

Anja Umann | UMASAN

Maxime Rabot | Bélaplume

Luise Hermann | Luise Zuecker

### Experten

Christophe Guené | Unite! Coop

Prof. Alexander Bretz | VBM

Julia Krüger | Berlin Partner

## Gruppe 2

### Wachstum | Emerging

Steffi Düsterhöft | Steffi Düsterhof

Anna Marth | FLUENK LEATHER  
GOODS BERLIN

Claudia Poguntke | CLOUDY BERLIN

Maxi Bohn | Maxi Bohn – Fashion  
Tech Consultancy

Celine David | LASALINA

Anna Schröder | ICE Monkey Berlin

Eva Hubel | Sack und Asche

## Gruppe 3

### International | Established

Stefan Rechsteiner | Velt Studio

Tanja Kim Hintz | VERSUCHSKIND

Thomas Hintz | VERSUCHSKIND

Maximilian Dörner | R&D Lab\*

### Moderation

Marte Hentschel | Sourcebook

# 2. Agenda

## Kick-Off

Kurzvorstellung: Förderprogramme | Julia Krüger, Berlin Partner

Kurzvorstellung: Existenzgründung & Wachstum | Alexander Bretz, VBM

Kurzvorstellung: Selbstfinanzierung | Christoph Guené, Unite! Coop

## Sammeln und Fokussieren

Identifizierung relevanter Stakeholder im Bereich Finanzierung- und Förderung

## Ideen entwickeln

Was fehlt an Finanzierung- und Förderungsmöglichkeiten in der Berliner Modebranche?

## Prototyping

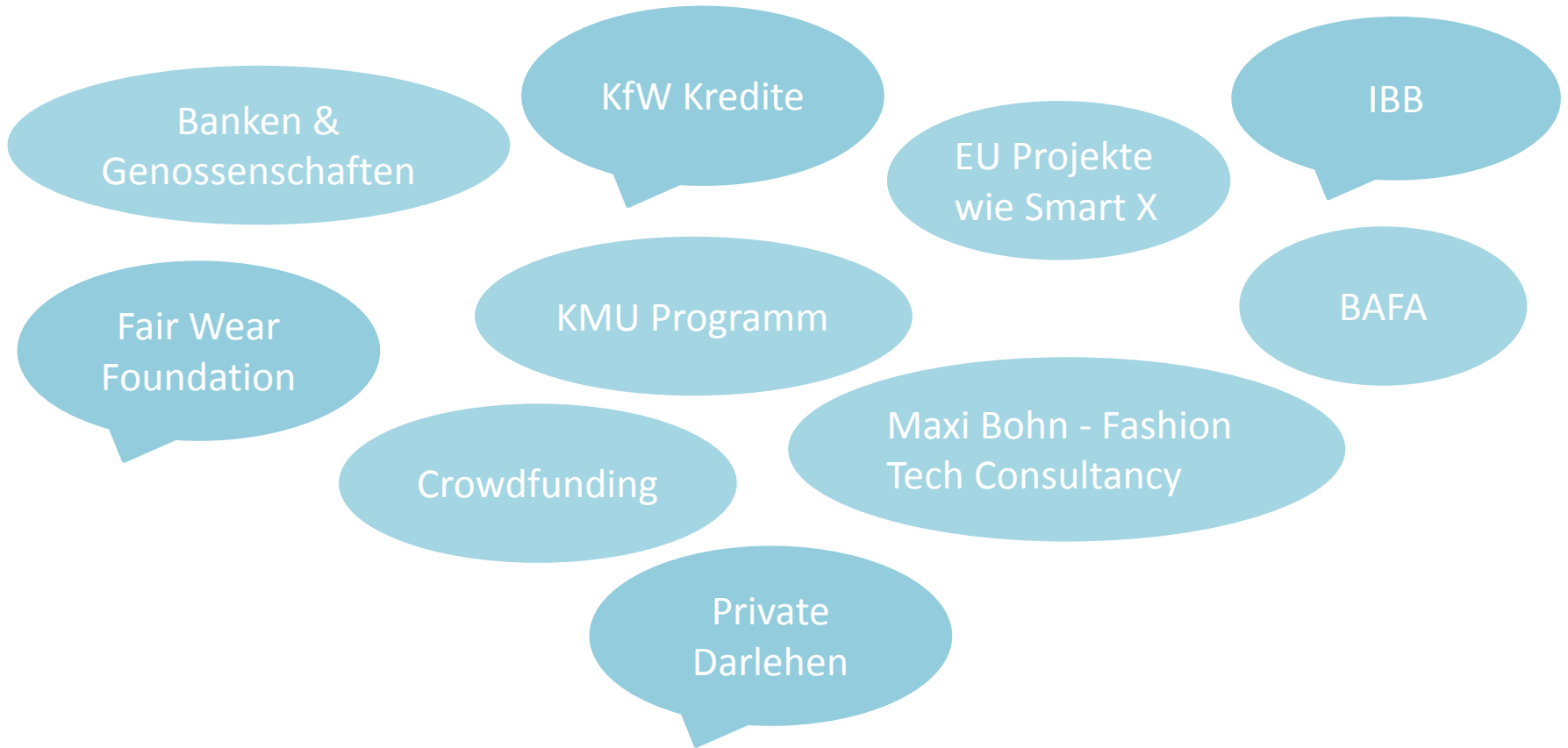
Definition spezifischer Maßnahmen für Finanzierung und Förderung der Modewirtschaft

## Wrap-up

Strategische Ausrichtung und Handlungsempfehlungen

# 3. Sammeln & Fokussieren

Identifizierung relevanter Stakeholder im Bereich Finanzierung und Förderung



# 3. Sammeln & Fokussieren

Identifizierung relevanter Stakeholder im Bereich Finanzierung und Förderung

Wer	Was	Wie	+	-
<b>IBB</b>	Bonuscoaching etc., Finanzierung,	Bewerbung, Antrag stellen	Diverse Formate	Schufa erforderlich, Zeitaufwand
<b>Crowdfunding</b>		6 Systeme	Kundenbonus	Zeitaufwand
<b>Banken</b>	Mikrokredite			Voraussetzung hoher Umsatz
<b>Genossenschaften</b>	Mikrokredite			
<b>Fair Wear Foundation</b>	Produktions- unterstützung		Lieferkette umfassend	Nur in China, Indien, Türkei, Bangladesch
<b>BAFA</b>	Vermittlung, Beratung	Zuschuss für zertifizierte Berater	Hohe Qualität der Berater	Adm. Aufwand, keine volle Kostenübernahme

# 3. Sammeln & Fokussieren

Identifizierung relevanter Stakeholder im Bereich Finanzierung und Förderung

Wer	Was	Wie	+	-
<b>Maxi Bohn - Fashion Tech Consultancy</b>	Vermittlung, Beratung	Verlosung kostenloser Beratung	Wunschthema, keine Teilnahmevoraus.	1/Saison, nur Apparel, keine Garantie
<b>IBB Programm für Internationalisierung (KMU)</b>	Messen, Modenschau, Showroom	50 % Zuschuss	Max. 3 Förderungen / Jahr	3.000-12.000 € Förderung, nur zweckgebunden
<b>Privatpersonen</b>	Darlehen		Geringer/kein Zinssatz, flexibel	Sehr rar
<b>EU Projekt</b>	Cvoucher, Smart X etc.	Projektabhängig		
<b>KfW</b>	KfW Kredite, Gründungsbonus			

# 4. Ideen entwickeln

Was fehlt an Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten in der Berliner Modebranche?

## Gruppe 1

### Gründung | Start ups

Bedarf	Prio	Lösung
Marketing Vertrieb	+++	Coaching *
Produkt- entwicklung	++	Ressourcen Plattform
Produktions- finanzierung	+++ <sup>+</sup>	\$
wo-/ MANPOWER	++	Innov.as angepasst

#### Bedarf (nach Priorität):

\*\*\*

Marketing und Vertrieb

Produktionsfinanzierung

\*\*

Produktentwicklung

Mitarbeiter

#### Lösungsansätze:

\*\*\*

Coaching

Finanzierungsprogramme

\*\*

Ressourcen-Plattform

Innovationsassistent\*in  
(IBB-Förderung)

# 4. Ideen entwickeln

Was fehlt an Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten in der Berliner Modebranche?

## Gruppe 2

### Wachstum | Emerging

BEDARF	PRIORITÄT	LÖSUNG
x ARBEITSKRÄFTE * * *	+++	Förderprogramme z.B. Jobcenter
x SOCIAL MEDIA PR *	+++	Arbeitskräfte
x ARBEITSMATERIAL * *	+++	Kredite, Gg. Kollektiv (Bestellungen)
x MASCHINEN	+	Finanzierung
x VERKEHR * *	+++	Austausch, Beratung, Arbeitskräfte, Kredite
x RÄUME	+	Kredite, Kollektivität
x PRODUKTION (EXTERN / INTERN) * * *	+++	gezielte Netzwerke (qualifizierte Ak), Ausbildung Gelder um die Produktions- stätten zu sichern

#### Bedarf (nach Priorität):

\*\*\*

Arbeitskräfte

Social Media, PR

Arbeitsmaterial

Vertrieb

Produktion (extern/intern)

\*\*

Maschinen

Räumlichkeiten

#### Lösungsansätze:

\*\*\*

Förderprogramme (z.B. Jobcenter)

Coaching, Arbeitskräfte

Kredite, kollektive Bestellungen

Coaching, Beratung, Finanzierung

Gezielte Netzwerke, qualifizierte  
MA, Finanzierung (für Besuche von  
Produktionsstätten)

\*\*

Finanzierung, kollektive

Maschinenparks

Co-Working Räume

# 4. Ideen entwickeln

Was fehlt an Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten in der Berliner Modebranche?

## Gruppe 3

### International | Established

MESSE FÖRDERUNG GERINGER EIGENANTEIL	+	+	+	BETRAG 500€ → 1500€ KEINE GRENZE UNTEREN	
E-Commerce + Marketing Coaching (eigentlich)	+	+	+	+	TRAINING PROGRAMM LANGE LAUFZEIT
Finanzier. Rettungsschirm	+	+			IBB
Förderung (geringere Mieten)	+	+			ATELIER FÖRDERUNG KUNSTLEA FIX KOSTEN SENKEN
KULTUR WIRTSCHAFT DESIGN	+				MODE ALS KULTUR (FILM FÖRDERUNG) KSK ATELIER
LÄNGER GEFÖRDERT ALS 5 JAHRE NACH GRÜNDUNG	+	+	+		IMMER WIEDER ZUGRIFF UNBEGRENZT
RECHTSBERATUNG	+				MIETENSCHUTZ ANLAUF SOG./A GÜNSTIG

#### Bedarf (nach Priorität):

\*\*\*\*

E-Commerce, Marketing

\*\*\*

Messeförderung

Längere Förderungen  
(mehr als 5 Jahre nach Gründung)

\*\*

Finanzieller Rettungsschirm

Flächenförderung (geringe Mieten)

\*

Rechtsberatung

#### Lösungsansätze:

Trainingsprogramme  
(langfristig)

Geringer Eigenanteil,  
keine Mindestgrenzen

Wiederholte Förderung,  
zeitlich unbegrenzt

IBB Programm

Atelierförderung, Fixkosten  
senken

Mieterschutz, konkrete  
Anlaufstellen, feste  
Stundensätze

# 5. Prototyping

Definition spezifischer Maßnahmen für die Finanzierung und Förderung der Modewirtschaft

## Gruppe 1

### Gründung | Start ups

Marketing-Agentur



Langfristige  
Betreuung



- Agenturlisten (Webplattform)
- Einzelberatung
- Gruppencoaching



€

- Teilförderung
- Einzelförderung
- Voucher System

## Prototyp:

### Coaching im Marketing-Bereich

**Problem:** Kein Zugang zu professionellen Marketingagenturen, da zu teuer

**Idee:** Geförderte Marketing Coaching/ Beratung mit kooperierenden Agenturen, die auf Agenturlisten Online zu finden sind. Möglich sind Einzel-, wie auch Gruppenberatung

**Ziel:** Erstellung eines praktikablen Unternehmenskonzeptes für ein klares Brandin2g und eine gesamtheitliche Imagebildung

**Für:** Start-ups bis 3 Jahr nach der Gründung  
Max. Umsatz 30.000 / Jahr

# 5. Prototyping

Definition spezifischer Maßnahmen für die Finanzierung und Förderung der Modewirtschaft

Gruppe 2


Wachstum | Emerging

2 Halbzeitkräfte,  
1 Vollzeitkraft



6 Monate Plan,  
2-3 Jahre Planung



  
- Prof. Coaching der  
MA (berufsspezifisch)  
- Integrationsprojekte

€ Volle Förderung:  
- 6 Monate:  
ca. 12.000 €  
- 2-3 Jahre:  
ca. 30.000 €

**Prototyp:**

**Integrative Arbeitskraftvermittlung**

**Problem:** Keine finanziellen Mittel für qualifizierten Mitarbeiter, dadurch begrenzte Kapazitäten  
→ Unternehmen stagniert

**Idee:** Kooperation mit bspw. dem Jobcenter oder Kulturförderpunkt für finanzielle Aushilfen/Arbeitskräfte

**Ziel:** Motivierte MA durch ausreichende Bezahlung über Förderstellen

→ Kapazitäten im Unternehmen steigen trotz gleichbleibender Ausgaben für Lohnkosten

→ Umsatzsteigerung kann reguläre Einstellung der zusätzlichen MA finanzieren

→ MA ist bereits eingearbeitet)

# 5. Prototyping

Definition spezifischer Maßnahmen für die Finanzierung und Förderung der Modewirtschaft

Gruppe 3

International | Established

- KMU Mode
- Vereinsmitglied
- 5 Bürgen



Jahresbeiträge  
anteilig



Mitgliedschaft im  
„Rettungsschirm-  
Verein“



- € - Anteil d. Rettungssumme bestimmen
- Rückversicherung durch IBB
- Selbstschuldnerisch

## Prototyp 1: Rettungsschirm

**Problem:** Keine finanzielle Absicherung oder Hilfe vorhanden, die greift, wenn der höchste finanzielle Notstand eintritt und man keinen Kredit mehr bekommt

**Idee:** In Kooperation mit dem IBB die Gründung eines „Rettungsschirm-Vereins“. Man zahlt mit einem Jahresbetrag in die Vereinskasse ein → Gelder können für Krisenmomente der Mitglieder verwendet werden. Im höchsten Notfall ist man rückversichert durch IBB

**Ziel:** Das Aufrechterhalten und Bestehenbleiben von Unternehmen, die bspw. durch große Investition einen Rückschlag erleiden und trotz Erfolg insolvent werden würden. Durch diese Absicherung kann eine neue Erfolgswelle erreicht werden.

# 5. Prototyping

Definition spezifischer Maßnahmen für die Finanzierung und Förderung der Modewirtschaft

Gruppe 3


International | Established

KMU Mode



- mind. 3 Jahre  
begleitend  
- evtl.  
verpflichtend



- Grundlagen  
Workshop   
- Online Shop Coaching  
- Positionierung d.  
Standaortes

€  
- DIV. Voucher  
subventioniert  
- 5.000 € für alle  
Start-ups

Prototyp 2:

E-Commerce Coaching

**Problem:** Kein professionelles Know-How im Bereich E-Commerce und keine finanziellen Möglichkeiten für zusätzliche qualifizierte Arbeitskräfte

**Idee:** Eine dreijährige Beratungs- und Coaching Phase für einen geringen Festpreis oder über Voucher-Systeme für Start-ups von Experten.

**Ziel:** Professionelle Begleitung der ersten 3 Jahre, um einen klaren und zielorientierten Start zu garantieren und um von Beginn an mit professionellen Mitteln & Strukturen zu arbeiten.

→ Aktuelle Programme und Software

→ Strukturierter, s Vertrieb & Marketing

→ Geschlossene EDV Systeme auf dem aktuellen Stand

# 6. Wrap-up

## Handlungsempfehlungen

Für die Finanzierung und Förderung der Berliner Modewirtschaft empfehlen wir:

- 1. Förderansätze: Die entwickelten Prototypen nutzen als Ansätze für eine praxisorientierte (Weiter-) Entwicklung neuer, bzw. Verknüpfung bestehender, Fördermöglichkeiten**
- 2. Fördersuche: Eine Förder-Plattform zu entwickeln, die mit Hilfe eines individuell erstellten Unternehmensprofils relevante Förderprogramme samt „To-Do Liste“ aus dem Gesamtkatalog der Förderprogramme herausfiltert**
- 3. Vernetzung: Entwicklung und Pflege umfangreicher Netzwerke und ein beständiger Austausch sind sehr wichtig für erfolgreiche und nachhaltige Geschäfte – „Kopf schlägt Kapital!“**

Wichtige Informationen für Unternehmen mit Förderbedarf sind:

- welche Fördermittel gibt es?
- welches Fördermittel ist für die eigene Situation geeignet?
- welche Voraussetzung muss ich erfüllen?
- wie kann ich die Voraussetzungen erfüllen?
- wer ist mein Ansprechpartner?

Hinweis: Fördersuche der IBB für Berliner Unternehmen: [IBB Förderfinder](#)

Thank you for your participation!  
Dziękujemy za udział!  
Vielen Dank für Ihre Teilnahme!