

Newsletter

Ausgabe 2/05

→ Themen

01 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

02 / Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

03 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

04 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext

Generationenwechsel im Mittelstand

Von Christian Brand,
Vorsitzender des Vorstands der L-Bank

Die Übergabe des Betriebes innerhalb der Familie war noch vor wenigen Jahren die Regel. Inzwischen beginnen sich Wertewandel und demographische Veränderungen in Deutschland auf den Generationenwechsel im Mittelstand auszuwirken. Immer mehr Unternehmer haben Kinder, die mangels Interesse oder Eignung das elterliche Unternehmen nicht weiterführen wollen oder können. Wer sein Lebenswerk langfristig erhalten möchte, muss sich also zunehmend im Kreis der Mitarbeiter oder auch extern orientieren.

Steigender Finanzbedarf und die Folgen

Externe Übernahmen haben meist einen höheren Finanzierungsbedarf als innerhalb der Familie. Die üblichen Schwierigkeiten, wie der Mangel an Eigenkapital und Sicherheiten, bekommen damit zusätzliches Gewicht.

Erstaunlich ist, dass trotz des Eigenkapitalmangels nur jeder vierte Nachfol-

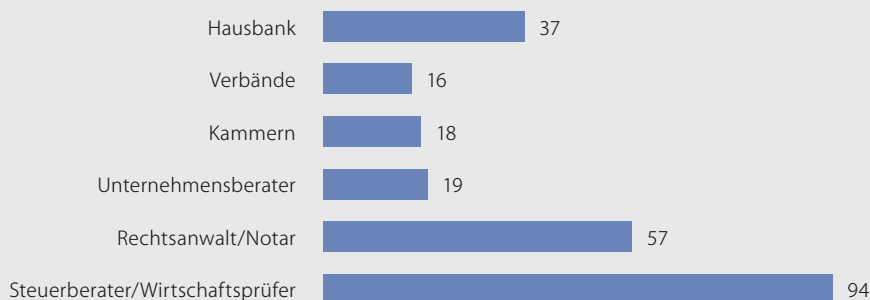


ger externe Eigenkapitalquellen nutzt. Gründe hierfür sind vor allem die Furcht vor Einmischung in unternehmerische Entscheidungen, aber auch Informationsdefizite und konditionelle Nachteile von Beteiligungskapital gegenüber Kreditangeboten.

Bedeutung externen Eigenkapitals

Diese „Herr-im-Haus“-Mentalität sollte überdacht werden. Schließlich gibt es inzwischen ein breites Angebot an mezzaninen Finanzierungsangeboten, wie stille Beteiligungen, die genau dort ansetzen. Denn das Wesen eines stillen Gesellschafters ist, sich gerade nicht in das Tagesgeschäft des Unternehmers einzumischen. Wenn also Unternehmen ihr Eigenkapital nicht aus eigener Kraft erhöhen können, sollte die Zusammenarbeit mit externen Kapitalgebern eine ernsthafte Option sein. Besonders dringlich sehe ich den Bedarf bei Wachstums- und Übernahmefinanzierungen. Genau hier engagiert sich die L-Bank mit zielgerichteten Finanzierungsangeboten, um die bestehenden Marktlücken zu schließen. Der L-EA Garantiefonds hat die Aufgabe, durch Risikopartnerschaft zusätzliches Beteiligungskapital von Beteiligungsgesellschaften, aber auch von

→ Beratungsinstanzen der Nachfolger



Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich

Newsletter

Ausgabe 2/05

→ Themen

01 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

02 / Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

03 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

04 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext

Generationenwechsel im Mittelstand

Von Christian Brand,
Vorsitzender des Vorstands der L-Bank

Die Übergabe des Betriebes innerhalb der Familie war noch vor wenigen Jahren die Regel. Inzwischen beginnen sich Wertewandel und demographische Veränderungen in Deutschland auf den Generationenwechsel im Mittelstand auszuwirken. Immer mehr Unternehmer haben Kinder, die mangels Interesse oder Eignung das elterliche Unternehmen nicht weiterführen wollen oder können. Wer sein Lebenswerk langfristig erhalten möchte, muss sich also zunehmend im Kreis der Mitarbeiter oder auch extern orientieren.

Steigender Finanzbedarf und die Folgen

Externe Übernahmen haben meist einen höheren Finanzierungsbedarf als innerhalb der Familie. Die üblichen Schwierigkeiten, wie der Mangel an Eigenkapital und Sicherheiten, bekommen damit zusätzliches Gewicht.

Erstaunlich ist, dass trotz des Eigenkapitalmangels nur jeder vierte Nachfol-

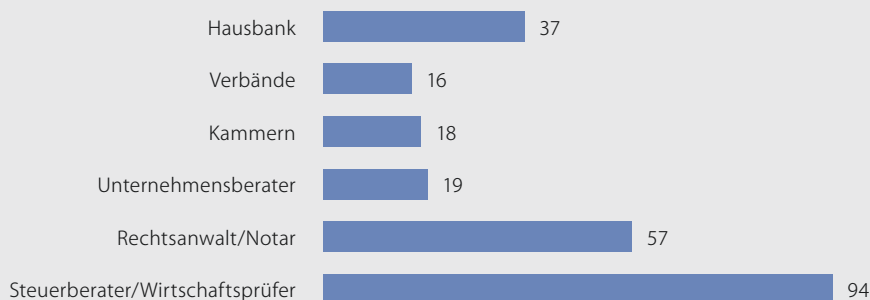


ger externe Eigenkapitalquellen nutzt. Gründe hierfür sind vor allem die Furcht vor Einmischung in unternehmerische Entscheidungen, aber auch Informationsdefizite und konditionelle Nachteile von Beteiligungskapital gegenüber Kreditangeboten.

Bedeutung externen Eigenkapitals

Diese „Herr-im-Haus“-Mentalität sollte überdacht werden. Schließlich gibt es inzwischen ein breites Angebot an mezzaninen Finanzierungsangeboten, wie stille Beteiligungen, die genau dort ansetzen. Denn das Wesen eines stillen Gesellschafters ist, sich gerade nicht in das Tagesgeschäft des Unternehmers einzumischen. Wenn also Unternehmen ihr Eigenkapital nicht aus eigener Kraft erhöhen können, sollte die Zusammenarbeit mit externen Kapitalgebern eine ernsthafte Option sein. Besonders dringlich sehe ich den Bedarf bei Wachstums- und Übernahmefinanzierungen. Genau hier engagiert sich die L-Bank mit zielgerichteten Finanzierungsangeboten, um die bestehenden Marktlücken zu schließen. Der L-EA Garantiefonds hat die Aufgabe, durch Risikopartnerschaft zusätzliches Beteiligungskapital von Beteiligungsgesellschaften, aber auch von

→ Beratungsinstanzen der Nachfolger



Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich

Newsletter

Ausgabe 2/05

→ Themen

01 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

02 / Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

03 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

04 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext

Generationenwechsel im Mittelstand

Von Christian Brand,
Vorsitzender des Vorstands der L-Bank

Die Übergabe des Betriebes innerhalb der Familie war noch vor wenigen Jahren die Regel. Inzwischen beginnen sich Wertewandel und demographische Veränderungen in Deutschland auf den Generationenwechsel im Mittelstand auszuwirken. Immer mehr Unternehmer haben Kinder, die mangels Interesse oder Eignung das elterliche Unternehmen nicht weiterführen wollen oder können. Wer sein Lebenswerk langfristig erhalten möchte, muss sich also zunehmend im Kreis der Mitarbeiter oder auch extern orientieren.

Steigender Finanzbedarf und die Folgen

Externe Übernahmen haben meist einen höheren Finanzierungsbedarf als innerhalb der Familie. Die üblichen Schwierigkeiten, wie der Mangel an Eigenkapital und Sicherheiten, bekommen damit zusätzliches Gewicht.

Erstaunlich ist, dass trotz des Eigenkapitalmangels nur jeder vierte Nachfol-

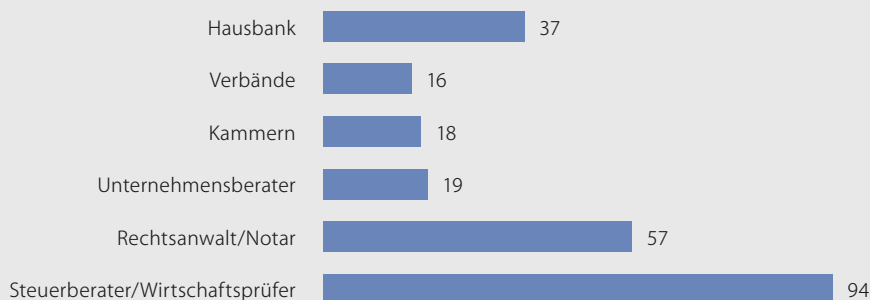


ger externe Eigenkapitalquellen nutzt. Gründe hierfür sind vor allem die Furcht vor Einmischung in unternehmerische Entscheidungen, aber auch Informationsdefizite und konditionelle Nachteile von Beteiligungskapital gegenüber Kreditangeboten.

Bedeutung externen Eigenkapitals

Diese „Herr-im-Haus“-Mentalität sollte überdacht werden. Schließlich gibt es inzwischen ein breites Angebot an mezzaninen Finanzierungsangeboten, wie stille Beteiligungen, die genau dort ansetzen. Denn das Wesen eines stillen Gesellschafters ist, sich gerade nicht in das Tagesgeschäft des Unternehmers einzumischen. Wenn also Unternehmen ihr Eigenkapital nicht aus eigener Kraft erhöhen können, sollte die Zusammenarbeit mit externen Kapitalgebern eine ernsthafte Option sein. Besonders dringlich sehe ich den Bedarf bei Wachstums- und Übernahmefinanzierungen. Genau hier engagiert sich die L-Bank mit zielgerichteten Finanzierungsangeboten, um die bestehenden Marktlücken zu schließen. Der L-EA Garantiefonds hat die Aufgabe, durch Risikopartnerschaft zusätzliches Beteiligungskapital von Beteiligungsgesellschaften, aber auch von

→ Beratungsinstanzen der Nachfolger



Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich

Newsletter

Ausgabe 2/05

→ Themen

01 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

02 / Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

03 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

04 / Blindtext Blindtext
Blindtext Blindtext

/ Blindtext Blindtext

Generationenwechsel im Mittelstand

Von Christian Brand,
Vorsitzender des Vorstands der L-Bank

Die Übergabe des Betriebes innerhalb der Familie war noch vor wenigen Jahren die Regel. Inzwischen beginnen sich Wertewandel und demographische Veränderungen in Deutschland auf den Generationenwechsel im Mittelstand auszuwirken. Immer mehr Unternehmer haben Kinder, die mangels Interesse oder Eignung das elterliche Unternehmen nicht weiterführen wollen oder können. Wer sein Lebenswerk langfristig erhalten möchte, muss sich also zunehmend im Kreis der Mitarbeiter oder auch extern orientieren.

Steigender Finanzbedarf und die Folgen

Externe Übernahmen haben meist einen höheren Finanzierungsbedarf als innerhalb der Familie. Die üblichen Schwierigkeiten, wie der Mangel an Eigenkapital und Sicherheiten, bekommen damit zusätzliches Gewicht.

Erstaunlich ist, dass trotz des Eigenkapitalmangels nur jeder vierte Nachfol-

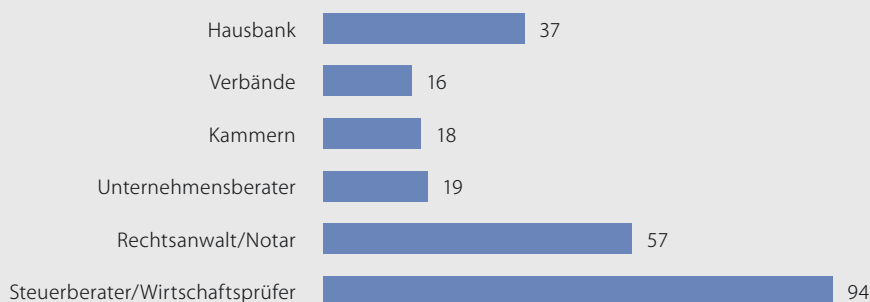


ger externe Eigenkapitalquellen nutzt. Gründe hierfür sind vor allem die Furcht vor Einmischung in unternehmerische Entscheidungen, aber auch Informationsdefizite und konditionelle Nachteile von Beteiligungskapital gegenüber Kreditangeboten.

Bedeutung externen Eigenkapitals

Diese „Herr-im-Haus“-Mentalität sollte überdacht werden. Schließlich gibt es inzwischen ein breites Angebot an mezzaninen Finanzierungsangeboten, wie stille Beteiligungen, die genau dort ansetzen. Denn das Wesen eines stillen Gesellschafters ist, sich gerade nicht in das Tagesgeschäft des Unternehmers einzumischen. Wenn also Unternehmen ihr Eigenkapital nicht aus eigener Kraft erhöhen können, sollte die Zusammenarbeit mit externen Kapitalgebern eine ernsthafte Option sein. Besonders dringlich sehe ich den Bedarf bei Wachstums- und Übernahmefinanzierungen. Genau hier engagiert sich die L-Bank mit zielgerichteten Finanzierungsangeboten, um die bestehenden Marktlücken zu schließen. Der L-EA Garantiefonds hat die Aufgabe, durch Risikopartnerschaft zusätzliches Beteiligungskapital von Beteiligungsgesellschaften, aber auch von

→ Beratungsinstanzen der Nachfolger



Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich

Privatpersonen zu mobilisieren. Mit dem L-EA Mittelstandsfonds stellt die L-Bank selbst Beteiligungskapital bereit. Beide Instrumente flankieren die Bemühungen des Mittelstandes zum Aufbau einer soliden Eigenkapitalbasis. Denn eigenes Kapital verbessert die Standfestigkeit, hat positiven Einfluss auf das Rating, erleichtert damit den Zugang zu Krediten und verbessert auch die Kreditkonditionen.

Beratung tut Not

Für die rechtliche und steuerliche Gestaltung stützen sich die meisten Unternehmensnachfolger auf Berater des jeweiligen Fachgebietes. Schwierig ist dabei, aus der enormen Vielfalt von Beratungsangeboten die geeigneten Partner auszuwählen. Die Berater der finanzierenden Bank werden dagegen deutlich später, und wenn man bedenkt, dass die Finanzierung das größte Problem der Nachfolger ist, vielleicht zu spät eingeschaltet.

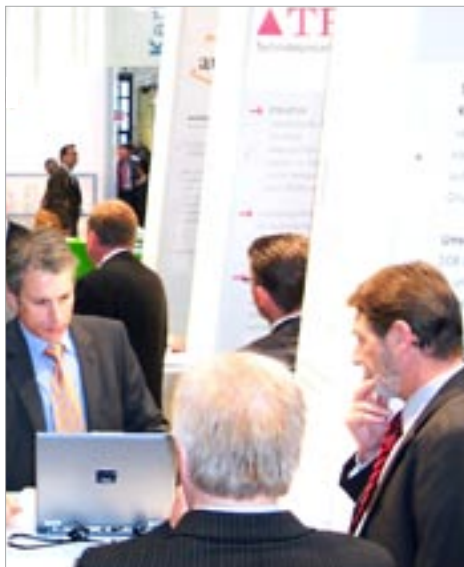


Die Studie „Generationenwechsel in Baden-Württemberg“ können Sie im Internet unter www.l-bank.de > Presse und Studien > Publikationen bestellen

EXPO REAL in München

Die Fachmesse für Gewerbeimmobilien

Rund 1400 Aussteller aus mehr als 30 Ländern werden sich vom 10. bis 12. Oktober 2005 bei der EXPO REAL in München präsentieren. Seit ihrer Premiere 1998 hat sich die EXPO REAL zu einer der führenden Fachmessen in Europa entwickelt. Alle wichtigen Immobilienmärkte, -standorte und Vertreter der Immobilienwirtschaft sind präsent. Unter ihnen sind auch die Technologieparks der L-Bank.



Die Technologieparks der L-Bank auf der EXPO REAL

Die von eigenständigen Gesellschaften geführten Parks realisieren in der Nähe von Hochschulen und Forschungseinrichtungen Raumlösungen nach Maß für Mieter aus den Branchen Dienstleistung, Produktion, Logistik, Handwerk, Forschung und Entwicklung.

Die Gründe, warum sich Unternehmen für Technologieparks entscheiden, sind unterschiedlich. Wichtig für Mieter sind die verkehrsgünstige Lage, die hochwertige Architektur, das innovative Umfeld und vor allem das flexible Raumangebot. So können sich die Firmen am Standort weiterentwickeln, ohne selbst in Gebäude investieren zu müssen.

Kundenorientierte Parkverwaltungen sorgen für einen reibungslosen Betrieb und fördern den Austausch der Parkmieter untereinander sowie mit benachbarten Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Was die Parks darüber hinaus wesentlich von Gewerbegebieten unterscheidet: Eine gemeinsame Infrastruktur bietet handfeste Vorteile, zum Beispiel Konferenzräume, eine Kantine, Restaurants, Kinderbetreuung oder ein Fitness-Studio.

Exportförderprogramm Baden-Württemberg

Baden-Württemberg ist wie kein anderes Bundesland von einer besonders exportorientierten mittelständischen Wirtschaft geprägt und eine der stärksten Industrieregionen Deutschlands. Die L-Bank unterstützt mittelständische Unternehmen, beim Export ihrer Produkte oder bei Investitionen im Ausland. So können Hausbanken, die mittelständische Unternehmen aus Baden-Württemberg bei ihren Exportgeschäften begleiten, einen Teil des Finanzierungsrisikos an die L-Bank weitergeben. Sie bürgt im Exportförderprogramm zum Beispiel für Kredite der Hausbank, mit denen Exportaufträge vorfinanziert werden. Außerdem verbürgt die L-Bank Exportgarantien, die die Hausbanken den Unternehmen einräumen. Darüber hinaus können baden-württembergische Exporteure die Zahlungsrisiken ihrer ausländischen Abnehmer mit Unterstützung ihrer Hausbank und der L-Bank schultern. Der Risikoanteil der L-Bank, mit dem die Hausbank entlastet wird, beträgt dabei bis zu 50 %.

Die regionalen Förderschwerpunkte liegen derzeit in Nahost und Russland. Daneben besteht aktuell auch Nachfrage nach Finanzierungen von Geschäftsgründungen in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Für das Engagement der L-Bank ist stets von Bedeutung, dass mit der geplanten Investition der Standort Baden-Württemberg gestärkt wird und es nicht zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland kommt.

➤ Mehr Informationen unter www.l-bank.de oder bei Jörg Stremme 0711 122-2635.

Die selbstständigen Träger der Parks arbeiten eng mit den Kommunen zusammen und vermieten die Immobilien zu marktgerechten Bedingungen. Rund 390 Mio. Euro investierten die Tochtergesellschaften der L-Bank bisher in die Technologieparks in Karlsruhe, Stuttgart-Vaihingen, Tübingen, Reutlingen und Gottmadingen. Derzeit arbeiten etwa 250 Firmen mit rund 6.300 Beschäftigten auf den etwa 260.000 Quadratmetern Gebäudefläche.

➤ Weitere Informationen zur Standortentwicklung der L-Bank finden Sie im Internet unter www.l-bank.de oder telefonisch unter der Nummer 0721 150-3496.

Die eigenen vier Wände - kein Traum

Zuerst träumten Schneiders vom Haus mit Garten zum Spielen für die kleinen Töchter. Trotz vorhandenem Eigenkapital schien ihnen aber die finanzielle Belastung eines Hauskaufs zu hoch. Doch mit einem Darlehen aus dem Programm 1.000 Häuser für Familien und Eigenleistungen beim Ausbau konnten sie die Finanzierung meistern.

Mit der Familiengründung rückt der Wunsch nach dem Haus im Grünen und Platz für die Kinder auf der Wunschliste ganz nach oben. Seit 2004 bietet die L-Bank für Familien mit zwei Kindern wie die Schneiders ein Familienbaudarlehen bis maximal 175.000 Euro an. Dafür entsteht bei einem Prozent Tilgung aktuell eine anfängliche monatliche Belastung von insgesamt 488 Euro. Bei Gesamtkosten von 250.000 Euro verbleibt dann ein Betrag von 75.000 Euro, der aus Eigenmitteln oder weiteren Krediten gedeckt werden muss.

Mit dem vorhandenen Eigenkapital und dem Familienbaudarlehen erwarb Familie Schneider vergangenes Jahr ein Ausbauhaus. „Die Monate vor dem Umzug waren sehr anstrengend“, stöhnt Martin Schneider rückblickend. Er hat als gelernter Schreiner fast alle Ausbauarbeiten am Haus in Eigenleistung erbracht hat. „Nach einem acht Stunden Tag war ich bis spätabends auf der Baustelle, da kam die Familie natürlich zu kurz. Deshalb genieße ich jetzt, dass ich endlich wieder Zeit für die Kinder habe.“

Das Niedrigenergiehaus ist großzügig angelegt und verfügt über moderne Standards. Neben der Brennwertgasheizung sorgt ein Holzgefeuerter offener Kamin für zusätzliche Wärme und



Atmosphäre. Die Kinderzimmer mit 19 qm und der Garten bieten ausreichend Platz zum Spielen.

„Die Mühe hat sich in jedem Fall gelohnt“, freut sich Susanne Schneider. Dank Eigenkapital und der erbrachten Eigenleistungen entsprechen die monatlichen Belastung mit Nebenkosten jetzt ungefähr der Miete eines Hauses entsprechender Größe. „Wir hatten Glück. Nicht nur weil wir nach langer Suche ein finanzierbares Objekt fanden. Durch das Amtsblatt unserer Gemeinde hatten wir rechtzeitig vom 1.000-Häuser-Programm der L-Bank erfahren. Antragstellung und Zulassung zum Programm, das funktioniert alles reibungslos, sodass wir vor Vertragsunterzeichnung die Zusage der Bank hatten“, erzählt Susanne Schneider.

→ 1.000 Häuser für Familien

- Das L-Bank Sonderprogramm richtet sich besonders an Familien mit zwei Kindern.
- Förderung bis zu einem Jahresbruttoeinkommen von rund 63.000 EUR
- Das Finanzierungsvolumen darf bei einer vierköpfigen Familie den Betrag von 175.000 EUR nicht übersteigen.
- Familien mit mehr als zwei Kindern sollten in jedem Fall die Beratungsangebote nutzen, um eine individuelle Prüfung ihres Bauvorhabens zu ermöglichen.
- Beim Antrag auf öffentliche Förderung bitte beachten: Vor Baubeginn oder Abschluss des Kaufvertrags muss die Zusage der L-Bank vorliegen.
- Mehr Informationen unter www.l-bank.de und unter Telefon 01801 150-333. Persönliche Beratung bieten die Landratsämter und Bürgermeisterämter sowie das Expertentelefon der L-Bank.

L-Bank Aktuell: Bürgschaftsrahmen erhöht

L-Bank-Bürgschaften jetzt bis 5 Mio. EUR. Bei Mittelstandsfinanzierungen kann die L-Bank seit Juli 2005 mit bis zu 5 Mio. (bisher 3 Mio.) EUR ins eigene Risiko gehen und bietet so eine bessere Absicherung für große Investitions- und Übernahmefinanzierungen. Mit ihren Bürgschaften unterstützt die L-Bank die Hausbanken bei der Kreditvergabe. Sie nimmt ihnen üblicherweise 50 Prozent des Finanzierungsrisikos ab. Das heißt: es können nun Kreditfinanzierungen bis zu 10 Mio. EUR abgesichert werden.

Mit der Erhöhung des Bürgschaftsrahmens entspricht die L-Bank dem Wunsch vieler Hausbanken, die unter Risikoaspekten vor allem bei Finanzierungen im gehobenen Mittelstand nach Co-Finanzierern suchen. Typische Finanzierungsanlässe sind Erweiterungsinvestitionen in neue Produktionsgebäude und Maschinen, Investitionen in Innovationen und Unternehmensakquisitionen wie Kauf eines Wettbewerbers oder Kauf im Zuge einer Nachfolgeregelung. Diese Vorhaben werden, da sie auf einmal einen hohen Finanzmittelbetrag erfordern, inzwischen meist von mehreren Banken im Konsortium oder mit Risikobeteiligungen finanziert. Hierfür steht die L-Bank als Risikopartner zur Verfügung.

➤ Weitere Informationen unter www.l-bank.de und unter Telefon 0711 122-2634

Die Wohnungsversorgung im Land

Die Situation der Wohnungsversorgung in Baden-Württemberg ist sehr unterschiedlich: Neben Gebieten mit einer ausgesprochen guten Versorgung finden sich Regionen mit einem hohen Defizit und einer angespannten Marktsituation.

Fünf der zwölf Regionen Baden-Württembergs weisen im Jahr 2005 Wohnungsdefizite auf. So fehlen in der Region Stuttgart (1,2 Mio. Haushalte) etwa 26.000 Wohnungen. Der Wohnungsmangel konzentriert sich dabei besonders auf die Landeshauptstadt. Den Regionen Mittlerer Oberrhein und Unterer Neckar fehlen jeweils etwa 12.500 Wohnungen. Auch im Südlichen Oberrhein und in der Region Neckar-Alb ist der Markt mit 8.300 bzw. 3.600 fehlenden Wohnungen angespannt. Damit gibt es im Land 2005 etwa 62.000

Wohnungen zu wenig, was 1,3 Prozent des aktuellen Wohnungsbestands bedeutet. Von 2002 bis 2004 wurden zwischen 35.000 und 40.000 Wohnungen p.a. fertig gestellt. Diese Bautätigkeit kam aber nicht nur den schlecht versorgten Regionen zu Gute. Darüber hinaus werden jährlich etliche Tausend Wohnungen abgerissen und anderweitig genutzt. Dem Wohnungsdefizit könnte durch regional zielgerichtete Belegung der Bautätigkeit begegnet werden. Die aktuelle Ausgabe des L-Bank-IAW-Wohnungsmonitors 2005 (Erscheinungstermin: Ende Oktober) informiert Sie zu Fragen der Wohnungsversorgung, der Wohnungswirtschaft und angrenzenden Themenfeldern.

Information: www.l-bank.de > Presse & Studien und Tel. 0721 150-1950.

Die Geschäftsfelder der L-Bank

Existenzgründung und Mittelstandsfinanzierung

- Förderung des Mittelstandes durch Kredite, Risikoübernahmen, Zuschüsse und Beteiligungskapital
- Landesweite Beratungssprechstage zusammen mit IHK, HWK, MBG und Bürgschaftsbank

Tel. 0711 122-2345
E-Mail wirtschaft@l-bank.de

Wohnungsbau: Eigentumsförderung und Mietwohnungsbau

- Angebote für Wohnungsbauunternehmen, Familien mit Kindern und spezifische Bedarfsgruppen

Eigentumsförderung: Tel. 01801 150-333
Energieeinsparprogramm: Tel. 0721 150-1040
Mietwohnungsbau: Tel. 0721 150-1856
E-Mail wohnungsbau@l-bank.de

Standortentwicklung: Technologie und Gewerbeparks

- Technologieparks an den wichtigsten Hochschulstandorten in Baden-Württemberg

Tel. 0721 150-3413
E-Mail standortentwicklung@l-bank.de

Familienförderung: Erziehungsgeld

- Unterstützung von Familien durch Bundes- und Landeserziehungsgeld sowie durch das Mehrlingsgeburtenprogramm

Tel. 0721 38330
E-Mail familienfoerderung@l-bank.de

Impressum

Herausgeber

L-Bank
Schlossplatz 10, 76113 Karlsruhe
Tel. 0721 150-0, Fax 0721 150-1001
E-Mail info@l-bank.de
www.l-bank.de

Redaktion

Cordula Bräuninger
Tel. 0721 150-1114
E-Mail presse@l-bank.de

Bildungschancen

Von der Sprachförderung bis zur Arbeitsmarktqualifizierung.

Die L-Bank bietet für das Land Baden-Württemberg verschiedene Finanzierungsprogramme an, mit denen Bildungsmaßnahmen gefördert werden. Von der Sprachförderung im Kindergarten, über Stipendien für Studenten, bis zur Arbeitsmarktqualifizierung für Erwachsene reichen die Finanzierungsangebote.

Mit dem Programm „**Sprachförderung für Vorschulkinder**“ der Landesstiftung Baden-Württemberg werden Projekte gefördert, die den Erwerb der deutschen Sprache bei Kindern im Vorschulalter besonders unterstützen. Vor allem Kinder mit Migrationshintergrund, aber auch Kinder mit Deutsch als Muttersprache, sollen von dieser intensiven Sprachförderung unter dem Motto „Sag mal was“ profitieren.

Das Land selbst fördert Maßnahmen der vor- und außerschulischen „**Hausaufgaben-, Sprach- und Lernhilfen (HSL)**“ für Kinder im Vorschulalter sowie für Schülerinnen und Schüler mit Migrationshintergrund. Den Kindern soll über die Vermittlung der deutschen



Sprache hinaus das Einüben sozialen Verhaltens, das Zurechtfinden in ihrer Umgebung, der Übergang in das deutsche Schulsystem sowie die erfolgreiche Teilnahme am Unterricht erleichtert werden.

Ebenfalls ein Programm der Landesstiftung Baden-Württemberg ist das **Baden-Württemberg-Stipendium**, das der Förderung des internationalen Austausches von Studierenden, Jugendlichen und jungen Berufstätigen dient. Gefördert werden baden-württembergische Stipendiaten, die eine Zeit im Ausland verbringen möchten und Studenten aus dem internationalen Ausland, die Baden-Württemberg kennen lernen möchten.

Mit Mitteln aus dem **Europäische Sozialfonds (ESF)** fördert das Land Maßnahmen zur beruflichen Qualifizierung. Diese beinhalten u.a. die „Offensive AKKU“ mit der besonders Projekte zur Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit im Land unterstützt werden.

Informationen unter www.l-bank.de oder bei Jürgen Scheurer unter Telefon 0721 150-3033.